สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจ “ฟรุ๊ตตี้มิลค์” บริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง

A FEASIBILITY STUDY OF “FRUITY MILK” PRODUCT BUSINESS AT FRONT AREA OF TOPS SUPER , LADKRABANG BANCH

T119762

พิมพิศา โสรัจจ์
PIMPISA SORAT
เศรษฐกร เกษสม
SETTAGORN KESSOM

b.12337503
i.
ว.ม.
พ923ก
2554
เลขหมู่.....
เลขทะเบียน 119762
วัน,เดือน,ปี 12 ส.ค. 2555

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชาการจัดการธุรกิจเกษตรและอุตสาหกรรมอาหาร
วิทยาลัยการบริหารและการจัดการ
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
พ.ศ.2554

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

A FEASIBILITY STUDY OF "FRUITY MILK" PRODUCT BUSINESS AT FRONT AREA OF TOPS SUPER , LADKRABANG BANCH

SETTAGORN KESSOM

PIMPISA SORAT

AN INDEPENDENT STUDY SUBMITTED INPARTIAL FULFILLMENT OF THE REQUIREMENT FOR THE DEGREE OF MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION

AGRIBUSINESS AND FOOD INDUSTRY MANAGEMENT

ADMINISTRATION AND MANAGEMENT COLLEGE

KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

2011

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

COPYRIGHT 2011

ADMINISTRATION AND MANAGEMENT COLLAGE

KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวข้อการค้นคว้าอิสระ	การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจ "ฟรุ๊ตตี้มิลค์" บริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง
นักศึกษา	นาง สาวพิมพิศา โสรัจจ์
	นาย เศรษฐกร เกษสม
รหัสประจำตัว	52641315
	52641327
ปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (บริหารธุรกิจ)
สาขาวิชา	การจัดการธุรกิจเกษตรและอุตสาหกรรมอาหาร
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	ผศ.ดร. โอปอล์ สุวรรณเมฆ

บทคัดย่อ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ในครั้งนี้จะมุ่งเน้นบริเวณท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบังเป็นที่แรก เนื่องจากอยู่ใกล้กับสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบังซึ่งมีจำนวนกลุ่มประชากรเป้าหมายเป็นนักศึกษาและประชาชนในละแวกนั้นที่ชอบความแปลกใหม่ ทางผู้ศึกษาจึงได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์บริเวณท็อปส์ ซูเปอร์ โดยจะทำการศึกษาความเป็นไปได้ 3 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และ ด้านการเงิน

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดของผู้ศึกษาพบว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด โดยตลาดรวมของน้ำนมในพื้นที่มีมูลค่า 383,250 บาท ในปี 53 โดยมีจำนวนผู้บริโภคที่จะซื้อแน่นอนเป็นจำนวนถึง 700 ราย บริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นจุดที่ตั้งร้านและจากการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดก็ทำให้ทราบว่ามีความสามารถในการที่จะแย่งส่วนแบ่งตลาดมาจากคู่แข่งรายอื่นๆ ได้ด้วย ส่วนแนวโน้มตลาด มีอัตราการบริโภคนมที่เพิ่มมากขึ้นทุกปีโดยเฉลี่ยทุกร้านขายได้เพิ่มขึ้นประมาณ 10% ของยอดขาย

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของการจัดตั้งธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายฟรุ๊ตตี้มิลค์ บริเวณท็อปซุปเปอร์ เขตลาดกระบัง พบว่ามีความเป็นไปได้ของระบบการผลิต ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง ปัจจัยนำเข้า ได้แก่ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และ อุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิต ซึ่งสามารถหาได้ง่าย มีการกู้เงินจากธนาคารกรุงเทพในพื้นที่ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำที่สุด คือ ร้อยละ 7.00 ต่อปี

ในส่วนปัจจัยของทำเลที่ตั้งในการผลิต ได้เลือกที่ตั้งร้าน บริเวณท็อปซุปเปอร์ เขตลาดกระบังเนื่องจากยังมีล็อกเปล่าอยู่ 1 ล็อก ห้องกว้างประมาณ 3 x 5 เมตร ในราคาเช่าเพียง 12,000 บาท ต่อเดือน ซึ่งนับว่ามีราคาเหมาะสมเพราะทั้งสะดวกในการขนส่งและจัดจำหน่าย และเป็น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สถานที่ที่ผู้คนเดินผ่านอยู่จำนวนค่อนข้างมาก เพราะเป็นบริเวณที่พลุกพล่านของคนทำงาน และนักศึกษาจึงมีประชากรอาศัยอยู่อย่าง ในปัจจัยทางการผลิตก็สามารถที่จะผลิตตามกำลังการผลิตได้ คือ อัตราการผลิตต่อวันเท่ากับ 132 แก้ว (คิดจาก เวลาทำงาน11ชม.ต่อวัน ระยะเวลาการทำต่อแก้ว 5 นาที) และจะมีอัตราการผลิตเฉลี่ยต่อเดือนจะเท่ากับ 3,960 แก้ว

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินนั้นจะพิจารณาเครื่องมือด้านการเงินที่ใช้ในการวิเคราะห์โครงการว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุนหรือไม่ ซึ่ง ประกอบด้วย เครื่องชี้วัดทางการเงินที่ไม่ได้คำนึงถึงมูลค่าของเงินกับเวลา ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุนซึ่งได้เท่ากับ 6 เดือน ซึ่งใช้ระยะเวลาในการคืนทุนน้อยกว่าที่ตั้งไว้คือ 5 ปี และใช้เครื่องชี้วัดทางการเงินที่คำนึงถึงมูลค่าของเงินกับเวลา ประกอบด้วย มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 366,891 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 19 อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 1.9 เท่า และในการทดสอบค่าความเปลี่ยนแปลง นั้น ทางด้านผลตอบแทนลดลงได้ร้อยละ 0.6 และทางด้านต้นทุนเพิ่มขึ้นได้ร้อยละ 1.9

จากผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทั้ง 3 ด้านพบว่าเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ คือ มีความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ด้านหน้าท็อปส์ ซูปเปอร์ สาขาลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Inpendent study	A Feasibility Study of "Fruity Milk" Product Business At Front Area of Tops Super, Ladkrabang
Student	Mrs. Pimpisa Sorat
	Mr. Settagorn Kessom
Student ID.	52641315
	52641327
Degree	Master of Business Administration
Program	Agribusiness and Food Industry Management
Year	2011
Inpendent study Advisor	Asst. Prof. Dr.Opal Suwannamek

ABSTRACT

This study is aimed to evaluate the feasibility to set up "Fruity Milk" Business in 3 aspects, marketing, technical and financial. The result in marketing aspect showed that total market value of milk per year is 383,250 baht. This amount was based upon a certain number of consumers purchasing 700 cases. Indicated that it was possible to share the market from other competitons. Market trend showed the increase of sales about 10% a year.

In regards to the technical aspect of production, it was possible to find easy materials to use in the production process of "Fruity Milk". It was also possible to acquire bank loan with the low interest of 7 percent per year.

The location was chosen due to its convenience and accessibility. There was a 3 x 5 meters wide secure room. The rental price of 12,000 baht per month was considered to be reasonable due to the ease of transportation and distribution. The area was heavily populated and there was much foot traffic. Production could be adjusted according to capacity. Production rate was equal to 132 glasses per day. This was based on an eleven hour working day. The average time to make one glass was five minutes. The total monthly production would be 3,960 glasses.

From financial aspect, it was found that net present value(NPV) = 366,891 baht, payback-period was 6 months, internal rate of return(IRR) = 19 % and switching value test on benefit of the project(SVT) = 0.6 , switching value test on cost of the project(SVT) = 1.9. It can be implied that project is feasible.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กิตติกรรมประกาศ

รายงานค้นคว้าอิสระฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ได้ด้วยความกรุณาในการให้คำแนะนำ และให้คำปรึกษาในการแก้ไขปัญหา และข้อบกพร่องต่างๆ จาก ผศ.ดร.โอปอล์ สุวรรณเมฆ ซึ่งเป็นอาจารย์ที่ปรึกษารายงานค้นคว้าอิสระ รวมไปถึงกรรมการค้นคว้าอิสระที่ให้คำแนะนำต่างๆ ที่มีประโยชน์ในการจัดทำรายงานค้นคว้าอิสระ ตลอดจน ช่วยแก้ไขข้อบกพร่องของเนื้อหารายงาน และปรับปรุงรายงานค้นคว้าอิสระฉบับนี้ให้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ทางผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณอาจารย์ ณ โอกาสนี้ด้วย

นอกจากนี้ ทางผู้ศึกษาขอขอบพระคุณนักเรียน นักศึกษา พนักงานออฟฟิต ตลอดจนประชาชนทุกคน ในเขตลาดกระบัง ที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม ตลอดจนเจ้าหน้าที่ห้องบริการคอมพิวเตอร์ ภาควิชาบริหารธุรกิจทุกท่าน และผู้เกี่ยวข้องกับรายงานค้นคว้าอิสระฉบับนี้ทุกคนที่ให้ความช่วยเหลือเป็นอย่างดีตลอดมาและรายงานฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

สุดท้ายนี้ขอขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และญาติๆ สำหรับคำแนะนำที่ดี รวมถึงพี่ๆ เพื่อนทุกคนที่คอยให้ความช่วยเหลือ และคอยเป็นกำลังใจในการทำงานตลอดมา คุณค่า และ ประโยชน์อันพึงมีในการศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้ ขอมอบให้แด่ผู้มีพระคุณทุกท่าน

พิมพิศา โสรัจจ์

เศรษฐกร เกษสม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....I

บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....III

กิตติกรรมประกาศ..... VI

สารบัญ.....V

สารบัญตาราง.....VIII

สารบัญภาพ.....IX

สารบัญภาคผนวก.....X

บทที่ 1 บทนำ.....1

1.1 ความสำคัญและปัญหา.....1

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....3

1.3 ขอบเขตการศึกษา.....3

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....4

บทที่ 2 โครงร่างทฤษฎี.....5

2.1 แนวคิดและทฤษฎีในการวิเคราะห์.....5

2.2 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ.....5

2.3 การวิเคราะห์ด้านการตลาด.....5

2.4 การวิเคราะห์ด้านเทคนิค.....7

2.5 การวิเคราะห์ด้านการเงิน..... 8

2.6 การตรวจสอบเอกสาร.....12

บทที่ 3 วิธีการศึกษา.....15

3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล.....15

3.2 วิธีวิเคราะห์ข้อมูล.....16

3.3 กรอบแนวความคิด.....20

3.4 สมมติฐานของการศึกษา.....22

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

บทที่ 4 ผลการศึกษา.....23

4.1 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด.....23

4.1.1 ขนาดของตลาด (market size).....23

4.1.2 แนวโน้มของตลาด (market share).....24

4.1.3 ส่วนแบ่งของตลาด (market trend).....25

4.1.4 การพยากรณ์ความต้องการของตลาด.....26

4.1.5 การประมาณการยอดขาย.....27

4.1.6 สรุปความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด.....27

4.2 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค.....28

4.2.1 ระบบการผลิต.....28

4.2.2 กำลังการผลิต.....30

4.2.3 ทำเลที่ตั้ง.....31

4.2.4 สรุปความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค.....33

4.3 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน.....33

4.3.1 รายละเอียดของโครงการ.....34

4.3.2 แหล่งที่มาของการลงทุน.....34

4.3.3 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้.....34

4.3.4 อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ.....35

4.3.5 อายุโครงการ.....35

4.3.6 การประมาณค่าใช้จ่ายของโครงการ.....35

4.3.7 ค่าเสื่อมราคา.....40

4.3.8 งบต้นทุนการผลิต.....41

4.3.9 งบกำไรขาดทุน.....41

4.3.10 งบกระแสเงินสดสุทธิ.....41

4.3.11 ประมาณการผลตอบแทนของโครงการ.....45

4.3.12 ผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน.....45

4.3.13 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว.....47

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

4.3.14 สรุปผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ.....51
4.3.15 การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน.....52
4.3.16 สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน.....52

บทที่5 สรุป และข้อเสนอแนะ.....54
สรุป.....54
ข้อเสนอแนะ.....55
บรรณานุกรม.....56
ประวัติผู้เขียน.....83

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่ หน้า

1 การเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารที่อยู่ในเขตลาดกระบัง.....28

2 วัตถุดิบและอุปกรณ์.....29

3 อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย (ร้อยละ).....34

4 การชำระเงินกู้ของโครงการ ระยะเวลา 10 ปี (บาท).....35

5 เงินลงทุนโครงการทั้งหมด (บาท).....36

6 ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบ (วัน / บาท) ในช่วงเปิดเทอม และ ปิดเทอม.....38

7 ค่าแรงทางตรงต่อเดือน (บาท).....39

8 ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค ต่อปี (บาท).....39

9 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในปีที่1 (บาท).....39

10 ประมาณค่าใช้จ่ายดำเนินงาน ในปีที่1 ไม่รวมค่าเสื่อมราคา (บาท).....39

11 ค่าเสื่อมราคาร้านจัดหน่าย (บาท).....40

12 อายุการใช้งานของอุปกรณ์ต่างๆ (ปี).....40

13 ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร และอุปกรณ์ (บาท).....41

14 ประมาณการต้นทุนการผลิตของโครงการ.....42

15 ประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการ.....43

16 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิของโครงการ.....44

17 ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน.....45

18 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ
กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 (บาท).....48

19 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ
กรณีรายรับของโครงการลดลงร้อยละ 5 (บาท).....49

20 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ
กรณีรายรับของโครงการลดลงร้อยละ 5
และต้นทุนการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ร้อยละ 5 (บาท).....50

21 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.....51

22 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้จากการขายบริการลดลง ร้อยละ 5.....51

23 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้จากการขายลดลง ร้อยละ 5
และต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5.....52

24 การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน.....52

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่ หน้าที่

1 กรอบแนวความคิด.....21
2 บริเวณด้านหน้าท็อบซุปเปอร์.....31
3 ทำเลที่ตั้งของร้านฟรุ๊ตตี้มิลค์บริเวณท็อปซุปเปอร์.....32

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาคผนวก

ภาคผนวกที่ หน้าที่

1 ผนวก ก.....60
2 ผนวก ข.....72
3 ผนวก ค.....75
4 ผนวก ง.....80

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 1
บทนำ

1.1 ความสำคัญและปัญหา

นมเป็นอาหารธรรมชาติที่มีความสมบูรณ์และมีคุณค่าทางโภชนาการสูง อุดมด้วยธาตุอาหารครบทุกหมู่ คือ โปรตีน วิตามิน เกลือแร่ คาร์โบไฮเดรต และไขมัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งน้ำตาลนมหรือแล็กโทส (lactose) และ โปรตีนที่เรียกว่า เคซีน (Casekin) จะพบในธรรมชาติคือในนมหรือน้ำนม เท่านั้น นมจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งในการพัฒนาร่างกายและสมองของเด็ก และเยาวชน การดื่มนมไม่ได้มีประโยชน์แค่ทำให้เด็กๆ ตัวสูงเท่านั้น แต่เป็นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพที่ให้ประโยชน์ต่อร่างกายสำหรับคนทุกเพศทุกวัย มีการศึกษาพบว่า ธาตุอาหารในนมประกอบไปด้วย โปรแตสเซียม แมกนีเซียม แคลเซียม และวิตามินบี12 ซึ่งธาตุอาหารเหล่านี้ล้วนมีส่วนช่วยเสริมสร้างความแข็งแรงให้กระดูกและฟัน ป้องกันและรักษาโรคกระดูกพรุน สร้างเสริมการเจริญเติบโต ซ่อมแซมส่วนที่สึกหรอรวมทั้งยังป้องกันภาวะความโลหิตสูงกว่าปกติอีกด้วย (กรมวิชาการ,2545)

นมและผลิตภัณฑ์นมเป็นอาหารธรรมชาติที่มีความสมบูรณ์และมีคุณค่าทางโภชนาการสูง นมเหมาะที่จะเป็นอาหารเสริมโปรตีนและเป็นแหล่งที่ดีของแร่ธาตุและสารอาหารอื่น ๆ ของคนทุกเพศทุกวัย

โปรตีน นมเป็นอาหารโปรตีนคุณภาพดีมีกรดอะมิโนจำเป็นครบถ้วนตามที่ร่างกายต้องการ มีคุณค่าทางโภชนาการสูงเมื่อเทียบกับอาหารอื่น นับได้ว่านมเป็นอาหารมาตรฐานในกลุ่มอาหารที่ให้โปรตีน นม 1 แก้วให้โปรตีนประมาณร้อยละ 15-20 ของปริมาณโปรตีนที่ควรได้รับต่อวัน

คาร์โบไฮเดรต น้ำตาลธรรมชาติที่มีอยู่ในนมคือน้ำตาลแลคโตส ในนมแม่มีน้ำตาลแลคโตสประมาณร้อยละ 7 แต่ในนมวัวมีน้ำตาลชนิดนี้ประมาณร้อยละ 5 น้ำตาลแลคโตสช่วยในการดูดซึมแร่ธาตุแคลเซียม และเมื่อถูกโดยน้ำย่อยแลคเตสเป็นน้ำตาลกลูโคสและกาแลคโตส (ภาษิต ประชาเวช,2532)

น้ำตาลการแลคโตสมีความสำคัญต่อการพัฒนาเยื่อหุ้มสมองและเยื่อหุ้มประสาท ในผู้ใหญ่น้ำย่อยแลคเตสลดลงหรือหมดไป ทำให้น้ำตาลแลคโตสไม่ถูกย่อยจึงถูกแบคทีเรียในลำไส้นำไปใช้ ทำให้เกิดเป็นกรดและแก๊สเป็นสาเหตุให้เกิดอาการไม่สบายท้องได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิตามินบี 2 ทำหน้าที่กระตุ้นให้ร่างกายทำงานได้เป็นปกติป้องกันโรคปากนกกระจอก ในนม 1 แก้ว(200 มล.) ให้วิตามินบี 2 ประมาณร้อยละ 30 ของปริมาณที่แนะนำให้บริโภคต่อวัน

วิตามินเอ นมเป็นแหล่งที่ดีของวิตามินเอ ช่วยให้เนื้อเยื่อมีการเจริญเติบโต ช่วยในการมองเห็น และช่วยเพิ่มภูมิคุ้มกันให้ร่างกาย นม 1 แก้วให้วิตามินเอ ประมาณร้อยละ 10 ของปริมาณที่แนะนำให้บริโภคต่อวัน(กรมวิชาการเกษตร.2549)

นมแก้วเล็กๆ นั้น ให้คุณประโยชน์สูงทั้งในการบำรุง และซ่อมแซมรักษาส่วนที่สึกหรอได้ สารพัดโรคตั้งแต่หัวจรดเท้า

ฟัน ในนมมีโปรตีนสำคัญที่เรียกว่าเคซีน ทำหน้าที่เสมือนฟิล์มบางๆ ช่วยเคลือบผิวฟัน ป้องกันการสูญเสียแคลเซียม และฟอสเฟตจากเคลือบฟันเมื่อฟันสัมผัสกับกรดในปาก

กระดูก การดื่มนมในปริมาณที่เหมาะสม ช่วยเพิ่มมวลกระดูกที่เราสูญเสียไปในแต่ละวัน และลดอัตราการเป็นโรคกระดูกพรุน และกระดูกเสื่อม

ความดันโลหิต แคลเซียมในนมเป็นยาตามธรรมชาติที่ช่วยลดความดันโลหิตทั้งในเด็กและผู้ใหญ่

หัวใจ การบริโภคแคลเซียมช่วยลดระดับของคอเลสเตอรอลที่ไม่ดีในเลือด และเพิ่มระดับคอลเลสเตอรอลที่ดี นอกจากนี้แคลเซียมยังช่วยดักจับไขมันอันตรายในลำไส้ไม่ให้ถูกดูดซึมเข้าสู่ร่างกายอีกด้วย นั่นหมายถึงการป้องกันอันตรายจากระดับไขมันในเลือดสูง และลดอัตราเสี่ยงจากการเป็นโรคหัวใจ(วัอยซ์ทีวี,2553.)

มะเร็ง การดื่มนมช่วยลดความเสี่ยงต่อการเป็นมะเร็งลำไส้ใหญ่และมะเร็งเต้านม แคลเซียมและไขมันจากธรรมชาติที่เรียกว่าไลโนเลอิก เป็นส่วนประกอบสำคัญในการป้องกันมะเร็งลำไส้ใหญ่ และการวิจัยพบว่าผู้หญิงที่ดื่มนมตั้งแต่เด็กมีอัตราการเป็นมะเร็งเต้านมต่ำมาก

เบาหวาน เบาหวานเป็นโรคที่พบบ่อยในเด็ก วัยรุ่น และผู้ใหญ่ การดื่มนม (ที่ไม่ปรุงแต่งรส) ช่วยให้การควบคุมระดับน้ำตาลในเลือดได้อย่างดี

ภาวะการขาดน้ำ เมื่อร่างกายขาดน้ำจะทำให้อ่อนเพลียและหงุดหงิด จากการวิจัย พบว่านมช็อคโกแลตช่วยให้ร่างกายฟื้นตัวอย่างรวดเร็วหลังจากการออกกำลังกายอย่างหนัก

ผิวพรรณ กรดแลกติกในนมจะช่วยผลัดเซลล์ผิว และเพิ่มความชุ่มชื้นให้กับผิวพรรณ อีกทั้งโปรตีนในนมสดพาสเจอร์ไรส์จะกระตุ้นเซลล์ผิวให้ผลิตคอลลาเจนเพิ่มขึ้น จึงทำให้ผิวนุ่มนวลและยืดหยุ่น(จรรยาลักษณ์,2549)

โดยปัจจุบันปริมาณการดื่มนมคนไทยยังอยู่ในระดับต่ำ คือ เฉลี่ย 14.19 ลิตรต่อคนต่อปี เมื่อเทียบกับประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้มีปริมาณการดื่มนมเฉลี่ยที่ 60 ลิตรต่อคนต่อปี (บริษัท นาโน เซิร์ช จำกัด,2553) ทั้งที่ประเทศไทยผลิตน้ำนมดิบได้มากสุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และของทั่วโลกอยู่ที่ 103.9 ลิตร ต่อคนต่อปี ทั้งนี้ สาเหตุที่ปริมาณการดื่มนมของไทยค่อนข้างน้อย ส่วนใหญ่อยู่ในรูปนมพร้อมดื่ม ปัจจัยหนึ่งเป็นเพราะความหลากหลายของ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลิตภัณฑ์นมมีน้อย หากผลิตภัณฑ์นมมีความหลากหลายและแปลกใหม่มากขึ้น จะเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ผู้บริโภครักการดื่มนมมากขึ้น ดังนั้น จึงคิดค้นการสร้างธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ซึ่งเป็นนมสดปั่นพร้อมกับผลไม้ซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคได้รับประโยชน์จากทั้งนมสดและผลไม้ในเวลาเดียวกัน อีกทั้งมีรสชาติอร่อย หลากหลาย ผู้บริโภคสามารถเลือกรับประทานได้ตามใจชอบ โดยตั้งร้านจำหน่ายบริเวณท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ในครั้งนี้จะมุ่งเน้นบริเวณท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบังเป็นที่แรก เนื่องจากอยู่ใกล้กับสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบังซึ่งมีจำนวนกลุ่มประชากรเป้าหมายเป็นนักศึกษาและประชาชนในละแวกนั้นที่ชอบความแปลกใหม่ ทางผู้ศึกษาจึงได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์บริเวณท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบังเพื่อที่จะศึกษาว่า ผู้บริโภคนั้นให้ความสนใจที่บริโภคผลิตภัณฑ์นี้มากน้อยเพียงใด เป็นการลดความเสี่ยงในการลงทุนของธุรกิจนี้ เพื่อเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจแก่ผู้ที่มีความสนใจจะลงทุนในธุรกิจประเภทนี้ต่อไป

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.2.1 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และ ด้านการเงิน ของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ บริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

1.3 ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ บริเวณด้านหน้าท็อปส์ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร โดยมีรายละเอียดดังนี้

1.3.1 พื้นที่ศึกษาเฉพาะด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง ภายใต้สถานการณ์ที่กำหนด คือ เป็นร้านที่มีพื้นที่เฉพาะในการผลิตและการขาย ซึ่งมีพื้นที่ขนาดประมาณ 3 เมตร x 5 เมตร โดยที่ตั้งร้านจะอยู่ในบริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร เนื่องจากเป็นแหล่งชุมชนที่มีนักศึกษาและประชาชนบริเวณนั้น

1.3.2 ใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการออกแบบสำรวจเพื่อศึกษาความคิดเห็นของกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นลูกค้าเป้าหมาย คือ นักศึกษาและประชาชนที่สัญจรไปมาและมาซื้อของที่บริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง โดยเก็บแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 ตัวอย่าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.3.3 ระยะเวลาของการศึกษาเป็นระยะเวลา 4 เดือน ตั้งแต่ เดือนตุลาคม พ.ศ. 2553 ถึง เดือนมกราคม พ.ศ. 2554 (สำนักวิจัยพัฒนาปัจจัยการผลิตทางการเกษตร กรมวิชาการเกษตร.2553)

1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ในการศึกษาครั้งนี้ จะทำให้ทราบถึงความน่าสนใจในการลงทุนในธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ซึ่งประกอบไปด้วยการวิเคราะห์ทั้ง 3 ด้านคือ ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ความเป็นไปได้ทางเทคนิค และ ความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยหากทำการศึกษาทั้ง 3 ด้านก็จะทำให้ทราบถึงโอกาสในการที่จะเข้ามาลงทุน ไม่ว่าจะเป็นขนาดของตลาด ส่วนแบ่งของตลาด และแนวโน้มของตลาด ปัจจัยการนำเข้า ประกอบด้วย วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต แหล่งที่มาของเงินทุน แรงงาน กระบวนการผลิต และการเงิน ได้แก่ การคำนวณทางด้านการเงินที่คำนึงถึงมูลค่าของเงินตามกาลเวลา คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (BCR) อื่นๆ ซึ่งจะใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจเพื่อลดความเสี่ยงในการลงทุนจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์บริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง และสามารถนำไป คิดทำแผนธุรกิจต่อไปได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2
โครงร่างทฤษฎี

2.1 แนวคิดและทฤษฎีในการวิเคราะห์

ในบทนี้จะกล่าวถึงการตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา โดยรวบรวมจากรายงานการศึกษา และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สมมติฐานของการศึกษาที่ผู้ศึกษาได้กำหนดไว้ล่วงหน้าเพื่อเป็นแนวทางในการเก็บและวิเคราะห์ข้อมูล และในส่วนของแนวคิดทฤษฎีที่ใช้เป็นเครื่องมือในการศึกษาวิเคราะห์ข้อมูล โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.2 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ เป็นการศึกษาเพื่อต้องการทราบผลที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินงานตามโครงการนั้น โดยพิจารณาจากการศึกษาด้านการตลาด ด้านเทคนิคและด้านการเงิน เพื่อช่วยประกอบการตัดสินใจในการจัดตั้งการศึกษาดังกล่าว จะต้องบอกรายละเอียด และวิเคราะห์สิ่งที่เกี่ยวข้องและจำเป็นในการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ บริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์มาร์เก็ต สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร นอกจากนี้จะต้องระบุที่ตั้งของโครงการ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนและวิธีดำเนินธุรกิจ ทั้งนี้เพื่อให้ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนมากที่สุด ด้วยแนวคิดการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจ(ฐาปนา ฉิ่นไพศาล และอัฉรา ชีวะตระกูลกิจ,2544)

2.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

การศึกษาด้านการตลาด ของการศึกษาหาความเป็นไปได้ ของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ บริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร นั้นเป็นเครื่องมือที่จะช่วยลดความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ในบริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง เนื่องจากการศึกษาด้านการตลาด เป็นการศึกษาที่ลงลึกถึงรายละเอียดที่จะทำให้ได้มาซึ่งข้อมูลที่ถูกต้อง และสามารถนำไปประกอบการตัดสินใจอย่างมีหลักเกณฑ์และเชื่อถือได้ นอกจากนั้นการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดยังสร้างความมั่นใจแก่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้ประกอบการ ว่าโครงการดังกล่าวจะสามารถทำกำไรในระยะยาว และสามารถทำกำไรได้คุ้มค่ากับเงินลงทุนที่ได้ลงทุนไป

การวิเคราะห์ด้านตลาดนั้น เป็นการศึกษารายละเอียดของข้อมูลที่นำไปกำหนดเป้าหมายของตลาด คุณลักษณะและภาวะของตลาด ตลอดจนระบุถึงขนาดของตลาดโดยทั่วไป การวิเคราะห์ด้านตลาดประกอบไปด้วย 3 ขั้นตอนใหญ่ๆ คือ วิเคราะห์สภาวะตลาดและการพยากรณ์ความต้องการของตลาด การประมาณการยอดขายของโครงการ การสรุปผลการศึกษาด้านการตลาด โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้(ฐาปนา ฉิ่นไพศาล และอัฉรา ชีวะตระกูลกิจ,2544)

2.3.1 การวิเคราะห์สภาวะตลาด เพื่อศึกษาขนาดของตลาด ส่วนแบ่งการตลาด และแนวโน้มของตลาด มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.3.1.1 การศึกษาขนาดของตลาด (market size) เป็นการศึกษาถึงจำนวนของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย คือ ผู้ที่อยู่อาศัยและผู้ที่เดินผ่านด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานครว่ามีมากน้อยเพียงใด ตลอดจนศึกษาถึงรสชาติของผลิตภัณฑ์ รวมถึงหีบห่อที่ใช้บรรจุผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานในการประกอบการตัดสินใจในการลงท

2.3.1.2 การศึกษาแนวโน้มของตลาด (market trend) เป็นการศึกษาทิศทางความต้องการบริโภคของกลุ่มเป้าหมายและจำนวนร้านนมสดที่จะมีการเปิดเพิ่ม ว่ามีแนวโน้มเพิ่มขึ้นหรือลดลง

2.3.1.3 การศึกษาส่วนแบ่งตลาด (market share) โดยการศึกษาถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการครองส่วนแบ่งตลาด โดยจะใช้การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรมหรือ Five Force เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์หาส่วนแบ่งของตลาดในธุรกิจเครื่องดื่มประเภทนมสด

2.3.2 การประมาณการยอดขายของฟรุ๊ตตี้มิลค์นั้น เป็นการประมาณรายได้จากยอดขายในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เป็นหลัก สามารถคำนวณหาได้จาก สมการ ดังนี้

รายได้ = อัตราราคาผลิตภัณฑ์ x จำนวนผู้ซื้อผลิตภัณฑ์แน่นอน x อัตราการบริโภคใน 1 ปีหรือ 365 วัน

2.3.3 การสรุปผลการศึกษาด้านการตลาด เป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการศึกษาด้านการตลาดที่จะให้คำตอบว่า โครงการควรทำการศึกษาความเป็นไปได้ในด้านอื่นๆ ต่อไปหรือไม่ ถ้าอุปสงค์หรือความต้องการทางด้านการตลาดในโครงการมีมากพอ และสภาวะตลาดเอื้ออำนวยต่อโอกาสที่จะประสบความสำเร็จได้ ก็ควรทำการศึกษาทางด้านอื่นๆ ต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2,4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค จะทำให้ทราบถึงความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง การบริหาร การบริการ ความเหมาะสมของสิ่งปลูกสร้าง และคุณภาพแรงงานที่ต้องการ ตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาปัจจัยต่างๆ ในด้านเทคนิค เพื่อพิจารณาว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคหรือไม่ นอกจากนั้น การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิคยังเป็นพื้นฐานในการคาดคะเนต้นทุน คาดคะเนผลกระทบที่เกิดขึ้นจากการเลือกด้านเทคนิคต่างๆ เช่น ในแง่ของการว่าจ้างงาน อิทธิพลต่อสิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อมวลมนุษย์ ปัญหาต่างๆ และอุปสรรคของโครงการอยู่ที่ปัจจัยใด ตลอดจนวิธีแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในโครงการซึ่งการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคนั้นมีแนวทางในการพิจารณา และมีเกณฑ์การตัดสินใจในการลงทุนดังนี้(ฐาปนา ฉิ่นไพศาล และอัฉรา ชีวะตระกูลกิจ,2544)

2.4.1 ทำเลที่ตั้ง เป็นแหล่งที่ทำให้ธุรกิจสามารถประกอบกิจกรรมได้โดยในการเลือกทำเลที่ตั้งของโครงการดังกล่าว ต้องทำการพิจารณาถึง 2 ปัจจัยใหญ่ๆ ดังต่อไปนี้

2.4.1.1 ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการผลิต ซึ่งเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบโดยตรงต่อการผลิตซึ่งได้แก่

1 สถานที่ตั้งร้าน ลักษณะและราคาของสถานที่ตั้งร้าน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการเลือกทำเลที่ตั้ง ตรงกับความต้องการหรือไม่

2 แรงงาน

3 วัตถุดิบ คือกำลังคน

4 ตลาด สถานที่ตั้งร้านควรอยู่ไม่ไกลจากแหล่งลูกค้าเป้าหมาย

5 การขนส่ง นับเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่ต้องคำนึงถึง ในการเลือกทำเลที่ตั้ง เพราะทั้งนี้ไม่ว่าจะเป็นวัตถุดิบ คน วัสดุอุปกรณ์ต่างๆ ล้วนจำเป็นต้องใช้การขนส่งทั้งสิ้น หากทำเลที่ตั้งไม่สะดวกในการขนส่งจะทำให้เป็นอุปสรรคอย่างมาก อีกทั้งยังเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นอีก

2.4.1.2 ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อม ซึ่งจะไม่มีผลกระทบด้านต้นทุนการผลิตโดยตรง ปัจจัยประเภทนี้ได้แก่

1 กฎหมายและภาษี การเลือกทำเลที่ตั้งต้องคำนึงถึงกฎหมายของแต่ละท้องที่ด้วย เช่น กฎหมายแรงงาน โดยต้องคำนึงถึงจำนวนชั่วโมงที่อนุญาตให้แรงงานทำในแต่ละวัน อายุขั้นต่ำ ค่าแรงขั้นต่ำ เป็นต้น กฎหมายเกี่ยวกับการการประกันภัยให้แรงงาน กฎหมายเกี่ยวกับลิขสิทธิ์(กระทรวงเกษตรและสหกรณ์,2553)

2 ภูมิอากาศ ฤดูกาลใดที่มีผลต่อวัตถุดิบที่ต้องใช้ในขั้นตอนการผลิต

3 การเมืองและกฎหมาย เนื่องจากรัฐบาลอาจออกกฎหมายให้ความคุ้มครองธุรกิจบางประเภท หรือให้ความช่วยเหลือกับธุรกิจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.4.2 กำลังการผลิต (capacity) คือ อัตราสูงสุดของผลผลิตหรือบริการที่ระบบการผลิตสามารถผลิตได้ในช่วงเวลาหนึ่งของการดำเนินงาน โดยวัดเป็นหน่วยการผลิตต่อหน่วยของเวลา โดยพิจารณาว่าสามารถผลิตได้เพียงพอต่ออุปสงค์หรือไม่

2.4.3 ระบบการผลิต ประกอบด้วยปัจจัยพื้นฐาน 3 ประการ คือ

2.4.3.1 ปัจจัยนำเข้า เป็นปัจจัยที่ใช้พื้นฐานจึงจะทำให้โครงการเกิดผลผลิตขึ้นมาได้ คือ วัตถุดิบ ว่ามีเพียงพอและตรงกับความต้องการหรือไม่

2.4.3.2 กระบวนการผลิต เป็นกรรมวิธีในการแปรสภาพปัจจัยนำเข้าให้เป็นสินค้า

2.4.3.3 ปัจจัยนำออก เป็นผลผลิตขั้นสุดท้ายของกระบวนการออกมาในรูปของสินค้าหรือบริการ ในที่นี้ คือ ผลิตภัณฑ์ฟรุ๊ตตี้มิลค์ ซึ่งจะต้องตรงต่อความต้องการของตลาดปัจจัยทางเทคนิคจะเป็นเครื่องบ่งชี้ขนาดของงบประมาณ ใช้สำหรับการลงทุนสำหรับการลงทุนและการดำเนินการ

2.5 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ด้านการเงิน เป็นการศึกษาความสามารถของโครงการในการคืนทุนให้กับผู้ลงทุนในระดับที่ต้องการ โดยการวิเคราะห์ทางด้านการเงินนั้นจำเป็นต้องนำข้อมูลจากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด และความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค มาใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการตัดสินใจ และคาดคะเนรายรับ ตลอดจนพิจารณาต้นทุนที่จะเกิดขึ้นว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน และมีลู่ทางในการลงทุนเพียงใด โดยการนำข้อมูลนั้นมาวิเคราะห์ และประเมินค่าโครงการลงทุน เพื่อพิจารณาว่าโครงการนั้นให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ ซึ่งการการวิเคราะห์ด้านการเงินสามารถแบ่งออกได้ดังนี้(ฐาปนา ฉิ่นไพศาล และอัฉรา ชีวะตระกูลกิจ,2544)

2.5.1 การประมาณเงินลงทุนโครงการ เพื่อดูว่าต้องใช้เงินในด้านใดบ้าง เป็นจำนวนเท่าใดและจะหาแหล่งเงินทุนได้จากแหล่งใด เงินลงทุนในโครงการจะประกอบไปด้วย

2.5.1.1 เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร หรือต้นทุนคงที่ (fixed cost) คือเงินลงทุนในสินทรัพย์ที่มีอายุการใช้งานมากกว่า 1 ปี และโครงการต้องใช้ในการดำเนินงาน ค่าใช้จ่ายประเภทนี้จะไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการผลิต หรือเปลี่ยนแปลงไปตามการเปลี่ยนแปลงของกิจกรรมต่างๆ ในระหว่างกระบวนการผลิต สามารถแบ่งต้นทุนคงที่ได้เป็น 2 ประเภทดังนี้

2.5.1.2 ต้นทุนคงที่ที่เป็นตัวเงิน และได้ทำการจ่ายจริงด้วยเงินสดหรือเงินเชื่อก็ตาม ซึ่งโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ค่าอุปกรณ์ และเครื่องจักรต่างๆ เป็นต้น

2.5.1.3 เงินทุนหมุนเวียน คือ ค่าใช้จ่ายที่ต้องใช้ระหว่างการดำเนินโครงการ จะเปลี่ยนแปลงตามปริมาณการผลิต และเปลี่ยนแปลงตามการเปลี่ยนแปลงของระดับกิจกรรมต่างๆ โดยผู้ลงทุนโครงการต้องเตรียมเงินทุนหมุนเวียนไว้นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายลงทุนประเภทอื่น เพื่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ก่อให้เกิดความราบรื่นในขณะดำเนินงานในการประกอบกิจกรรมต่างๆ จะได้รับคืนเมื่อหมดอายุโครงการ

2.5.2 การประมาณยอดขายของโครงการ แบ่งออกเป็น

2.5.2.1 ประมาณผลตอบแทนโครงการ โดยสามารถพิจารณาดังนี้

2.5.2.2 ผลตอบแทนที่มีตัวตน (tangible benefit) ในที่นี้คือ รายรับจากการขายสินค้า

2.5.2.3 ผลตอบแทนที่ไม่มีตัวตน หรือผลตอบแทนที่ไม่สามารถตีค่าเป็นตัวเงินได้ เช่น ร้านมีชื่อเสียง ผู้บริโภคยอมรับในตัวสินค้า

2.5.3 ประเมินค่าโครงการลงทุน เพื่อพิจารณาว่าโครงการนั้นให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับเงินลงทุนหรือไม่ หรือผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่าค่าใช้จ่ายที่เสียไป ซึ่งการประเมินค่าโครงการลงทุนนั้นสามารถแบ่งเป็น 2 วิธี ได้แก่(พิชิต ฤทธิ์จรูญ,2550)

2.5.3.1 การประเมินค่าโครงการลงทุนที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา นั่นก็คือ

1 ระยะเวลาคืนทุน (payback period) คือระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุนของโครงการ หรือระยะเวลาที่ผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการเท่ากับเงินลงทุนของโครงการ โดยวิธีนี้เป็นวิธีที่นิยมใช้ในธุรกิจ และโครงการต่างๆ โดยการใช้วิธีการวัดระยะเวลาคืนทุนนี้ จะเป็นการวัดว่าโครงการจะได้รับเงินทุนกลับมาเร็วมากน้อยเพียงใดกล่าวคือ ถ้าผลจากการคำนวนได้ค่าระยะเวลาคืนทุนที่เกินกว่าระยะเวลาคืนทุนที่บริษัทต้องการนั้นบริษัทจะไม่สมควรทำการลงทุน

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินสดจ่ายลงทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิ}}$$

การใช้วิธีการประเมินในรูปแบบนี้มีข้อดีคือ เป็นการใช้กระแสเงินสดในการตัดสินใจ ง่ายต่อการคำนวณ และง่ายต่อการทำความเข้าใจ แต่ก็มีข้อเสียบางประการอาทิ การประเมินด้วยวิธีนี้ไม่ได้คำนึงถึงมูลค่าของเงินตามกาลเวลา และไม่ได้สนใจว่ากระแสเงินสดที่ได้รับหลังจากคืนทุนแล้วจะเป็นเช่นไร นำไปสู่การตัดสินใจที่ผิดพลาด และอาจจะเกิดผลเสียกับโครงการในภายหลังได้

2.5.3.2 การประเมินค่าโครงการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา ซึ่งเป็นวิธีที่มีแนวคิดว่าเงินในแต่ละปีที่ได้รับมีมูลค่าไม่เท่ากัน นั่นคือเงินมีมูลค่าเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามกาลเวลาแม้จะได้รับเป็นจำนวนเดียวกันก็ตาม โดยมูลค่าของเงินนั้นจะขึ้นกับอัตราดอกเบี้ย และเศรษฐกิจในเวลานั้นๆ โดยวิธีการประเมินค่าโครงการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลานี้ สามารถจำแนกได้ 3 วิธี คือ

1 วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present valuc: NPV) หมายถึง ผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับแต่ละปีตลอดอายุของโครงการ กับเงินสดจ่ายลงทุน เพื่อเป็นการศึกษาว่าการลงทุนในโครงการนี้จะมีกำไรสุทธิหรือขาดทุนสุทธิ โดยสามารถคำนวนหาได้จาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สูตรในการหาค่า NPV ในกรณีการพิจารณาการลงทุนต่อเนื่องหลายปี จะใช้กับโครงการขนาดกลางและขนาดใหญ่ ที่โครงการมีอายุโครงการมากกว่า 1 ปี ขึ้นไป โดยจะเกิดผลตอบแทนหลายจำนวน

$$NPV = \sum_{i=1}^{n} \frac{B_i}{(1+k)^i} - \sum_{i=1}^{n} \frac{C_i}{(1+k)^i}$$

กำหนดให้NPV = มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

B_i = กระแสเงินสดรับแต่ละปี ตลอดอายุโครงการ

K = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ (หน่วยร้อยละ)

C_i = เงินสดจ่ายลงทุน

N = อายุของโครงการ (ปี)

จากการประเมินค่าโครงการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา โดยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present value : NPV) สามารถพิจารณาจากค่า NPV ที่เกิดขึ้น จากการคำนวณ ถ้า ค่า NPVเป็นลบ หมายถึงอัตราผลตอบแทนที่ได้ของโครงการมีค่าน้อยกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรือผลตอบแทนที่ได้น้อยกว่าค่า K ที่ตั้งไว้นั่นเอง ในทางกลับกันถ้าคำนวณได้ค่า NPV เป็นบวก แสดงว่าอัตราผลตอบแทนที่ได้ของโครงการมีค่ามากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ และถ้าค่า NPV ที่เกิดขึ้น มีค่าเป็น 0 แสดงว่าอัตราผลตอบแทนที่ได้ของโครงการมีค่าเท่ากับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการนั่นเองซึ่งการใช้วิธีค่าปัจจุบันสุทธินี้ มีข้อดีหลายประการอาทิ เป็นการสะท้อนให้เห็นถึงเวลาที่แท้จริงของผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการลงทุน นอกจากนั้นยังสามารถเปรียบเทียบระหว่างผลตอบแทนจากการลงทุนกับเงินลงทุนโครงการได้ตามกาลเวลา และการที่จะเลือกลงทุนโครงการที่มีค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกนั้นจะสร้างความมั่นใจต่อผู้ถือหุ้น และสร้างความมั่นใจในการชำระหนี้ตามเวลาให้กับแหล่งเงินทุนต่างๆ ที่ทางโครงการได้กู้ยืมไว้ นั่นเอง(ฐานันดร ปรีดากัญญารัตน์,2551)

2 วิธีอัตราผลตอบแทนของโครงการ (internal rate of return: IRR) เป็นการคำนวณหาอัตราส่วนลด (r) หรืออัตราดอกเบี้ยที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุโครงการกับเงินสดจ่ายลงทุน ซึ่งสามารถคำนวณหาได้ดังนี้

$$IRR = \sum_{t=1}^{n} \frac{Bt - Ct}{(1+IRR)^1} = 0$$

ค่าอัตราผลตอบแทนโครงการ (r) นั้นสามารถหาได้จากวิธีการทดลอง (trial and error) โดยการเปิดตารางปัจจัยดอกเบี้ยมูลค่าปัจจุบัน PVIF แล้วนำค่าที่ได้ไปแทนในสูตร จากสูตร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนวณหาค่า IRR สามารถทำให้เกิดเหตุการณ์ต่างๆ ได้ 3 เหตุการณ์ กล่าวคือถ้าค่าของ r ใดๆ มาแทนในสูตรแล้วทำให้อัตราผลตอบแทนของโครงการมากกว่าค่าของทุน แสดงว่าโครงการนั้นมีกำไรสมควรลงทุน และในทางกลับกันถ้าค่าของ r ใดๆ มาแทนในสูตรแล้วทำให้อัตราผลตอบแทนของโครงการน้อยกว่าค่าของทุน แสดงว่าโครงการนั้นขาดทุน หากเกิดเหตุการณ์เช่นนี้ขึ้น ทางผู้จัดการโครงการควรศึกษาว่าปัจจัยใดที่ทำให้โครงการนั้นไม่ได้กำไร และนำมาปรับปรุงกระบวนการต่างๆ เพื่อให้โครงการนั้นสามารถสร้างกำไรได้ และถ้าค่าของ r ใดๆ มาแทนในสูตรแล้วทำให้อัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับค่าของทุน แสดงว่าโครงการมีค่าเสมอตัว

3 อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (BCR) หมายถึงการพิจารณาอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนที่จ่ายไปในการดำเนินโครงการ ซึ่งในทางธุรกิจเรียกวิธีการประเมินค่าโครงการแบบนี้ว่า ดัชนีการทำกำไร

$$BCR = \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{Bt}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^{n} \frac{Ct}{(1+i)^t}}$$

โดยที่ B_t = กระแสเงินสดรับของโครงการปีที่ t

C_t = กระแสเงินสดจ่ายของโครงการปีที่ t

t = ปีการดำเนินโครางการมีค่า 0 ถึง n

i = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรืออัตราคิดลด

N = อายุของโครงการ

ซึ่งจากการคำนวณสามารถทำให้เกิดเหตุการณ์ได้ 3 เหตุการณ์ดังนี้ ถ้าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่าเท่ากับ 1 คือมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนมีค่าเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุน หรือจุดคุ้มทุนนั่นเอง คือโครงการดังกล่าวไม่ได้มีกำไร แต่ก็ไม่ขาดทุน ถ้าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่ามากกว่า 1 หมายถึงมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนมีค่ามากกว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุน คือโครงการดังกล่าวน่าลงทุน และถ้าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่าน้อยกว่า 1 แสดงว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนมีค่าน้อยกว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุน แสดงว่า โครงการดังกล่าวขาดทุนนั่นเอง โดยโครงการทั่วไปจะตัดสินใจพิจารณาโครงการลงทุนเมื่อมีค่าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่าเท่ากับ 1 เป็นอย่างน้อย

2.5.3.3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (sensitivity analysis) ในการวิเคราะห์ทางการเงินที่สมบูรณ์จะต้องทำการพิจารณาความอ่อนไหวของโครงการด้วย หมายถึง หากรายรับและค่าใช้จ่ายต่างๆ ไม่เป็นไปตามแผนที่คาดว่าจะเป็น ซึ่งอาจเกิดจาก 2 สาเหตุที่สำคัญได้แก่ ความเสี่ยง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คือโอกาสที่จะเกิดขึ้นในสิ่งที่ไม่พึงประสงค์ ภายใต้ความน่าจะเป็นของเหตุการณ์ และความไม่แน่นอนของโครงการ คือการเกิดเหตุการณ์ในอนาคตที่เราไม่สามารถคาดการณ์ล่วงหน้าได้ ซึ่งความไม่แน่นอนที่อาจเกิดขึ้นในที่นี้ได้แก่ ปริมาณวัตถุดิบไม่เพียงพอ หรืออัตราการบริโภคอาหารที่ลดลงเนื่องมาจากเทศกาลต่างๆ เป็นต้น

2.6 การตรวจเอกสาร

นางสาว กรรณิการ์ เพ็ญสุริยะ (2551) ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนจัดตั้งโรงงานผลิตแบตเตอรี่ สำหรับอุตสาหกรรมโทรคมนาคมในประเทศไทย ทั้งทางเศรษฐศาสตร์และทางบริหารเพื่อนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์มาเผยแพร่ต่อผู้ที่สนใจลงทุนในการเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุนประกอบอุตสาหกรรมทดแทนการนำเข้าอย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น โดยเป็นการวิจัยเชิงการวิเคราะห์จากข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จากการรวบรวมข้อมูล และข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการสัมภาษณ์ภาคอุตสาหกรรมจำนวนหนึ่ง และข้อมูลการทำงานวิจัยจริง เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์จะใช้เครื่องมือการวิเคราะห์ทั้งทางบริหารและทางเศรษฐศาสตร์ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนของโครงการ จุดคุ้มทุนระยะเวลาคืนทุน ความเป็นไปได้ด้านต่างๆ ที่จำเป็น และผลกระทบของภาคอุตสาหกรรมจากแรงกดดัน 5 ประการผลการวิจัยพบว่า โครงการลงทุนจัดตั้งโรงงานผลิตแบตเตอรี่ สำหรับอุตสาหกรรมโทรคมนาคมในประเทศไทย โดยมีระยะเวลาในการลงทุน 5 ปี มีความเหมาะสมและความคุ้มค่าต่อการลงทุน เนื่องจากมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมากกว่าศูนย์คือเท่ากับ 27,184,905.22 บาท มีอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายเท่ากับ 1.16 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 และมีค่าอัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับ 89.30% ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราคิดลด โครงการการลงทุนจะสามารถคุ้มทุนได้ภายในระยะเวลา 1 ปี 5 เดือน โดยสามารถผลิตสินค้าที่จุดคุ้มทุนได้มูลค่า 33,352,941.18 บาท โครงการนี้มีความเป็นไปได้ของโครงการในด้านต่างๆ ที่สำคัญและมีผลกระทบของอุตสาหกรรมจากแรงกดดันที่สำคัญในเรื่องของอำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต เพราะในปัจจุบันกระแสความต้องการการใช้งานแบตเตอรี่ของอุตสาหกรรมโทรคมนาคมมีมากตามค่านิยมของพลังงานทดแทนที่เกิดขึ้นภายในประเทศ ทำให้ผู้ขายปัจจัยการผลิตมีอำนาจในการต่อรองกับผู้บริโภคได้มากตามไปด้วย

นางสาว กาญจนา บุญนาที (2551) ศึกษาพฤติกรรมการบริโภคเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพประเภท Functional Drink ของสตรีวัยทำงานในกรุงเทพมหานคร เกี่ยวกับลักษณะด้านประชากรศาสตร์ของผู้บริโภคที่มีต่อเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพเพื่อศึกษาปัจจัยการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการบริโภคเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพและเพื่อศึกษาพฤติกรรมการบริโภคเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพโดยกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัยครั้งนี้ คือสตรีวัยทำงานผู้ที่เคยหรือไม่เคยเลือกซื้อเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กรุงเทพมหานครโดยการสุ่มตัวอย่างจำนวน 400 ตัวอย่างจำนวน5 เขตได้แก่เขตปทุมวัน เขตบางกะปิ เขตสวนหลวง เขตดอนเมือง เขตบางเขน เครื่องมือเก็บรวบรวมข้อมูลใช้แบบสอบถาม ผลการวิจัยพบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุ 20 ปี แต่ไม่ถึง 25 ปีมีอาชีพพนักงาน บริษัทเอกชน การศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี มีรายได้ต่ำกว่า 10.000 บาท โดยส่วนผสมที่เป็นสารอาหาร Q10 (ดูแลผิวพรรณ) และดื่มเพื่อบำรุงสุขภาพปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญด้านการส่งเสริมการตลาดมากที่สุด รองลงมาคือปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ในขณะที่ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายมีค่าเฉลี่ยต่ำ สุดพฤติกรรมการเลือกซื้อเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ Functional Drink พบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่จะเสียค่าใช้จ่ายในการซื้อเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ Functional Drink ในแต่ละครั้งต่ำกว่า 100 บาท ปริมาณการซื้อต่ำกว่า 5 ขวดต่อครั้ง ความถี่ในการดื่มต่ำกว่า 5 ขวดต่อสัปดาห์ จำนวนการดื่มในแต่ละครั้งต่ำกว่า 5 ขวด โดยพิจารณาจากราคาโดยจะดื่มเมื่อรู้สึกอ่อนเพลียโดยจะเห็นได้ว่าสภาพปัจจุบันการเลือกดื่มเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพนั้น หากมีราคาถูกนั้นจะได้รับความนิยมและควรดื่มได้ทุกโอกาส

นางสาว นิศารัตน์ ตุลวรรธนะ (2547) ศึกษาพฤติกรรมการซื้อและบริโภคนมพร้อมดื่มของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่าเพศของกลุ่มตัวอย่างที่แตกต่างกันมีพฤติกรรมการบริโภคนมพร้อมดื่มแตกต่างกันได้แก่ ประเภทนมพร้อมดื่มที่ชอบ รสชาตินมพร้อมดื่มที่ชอบ ตราสินค้าของนมพร้อมดื่มที่ชอบ ขนาดของกล่องบรรจุนมพร้อมดื่ม ขนาดและจำนวนของขวดบรรจุนมพร้อมดื่ม สถานที่ซื้อนมพร้อมดื่ม ส่วนพฤติกรรมการบริโภคนมพร้อมดื่มที่ไม่แตกต่างกันคือ จำนวนกล่องบรรจุนมพร้อมดื่ม จำนวนกระป๋องบรรจุนมพร้อมดื่ม เมื่อพิจารณากลุ่มตัวอย่างในการบริโภคนมพร้อมดื่มพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ชอบดื่มนมประเภทยูเอชทีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 30.90 นมจืดเป็นรสชาติที่กลุ่มตัวอย่างชอบมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 44.30 กลุ่มตัวอย่างชอบดื่มนมดัชมิลล์มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 27.50 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ดื่มนมพร้อมดื่มทุกวัน คิดเป็นร้อยละ 52.0

นางสาว มณฑกาญจน์ วิจิตรสกลธ์ (2552) ศึกษาความสัมพันธ์ของปัจจัยด้านลักษณะทางประชากรศาสตร์ ปัจจัยด้านทัศนคติต่อผลิตภัณฑ์นมเปรี้ยว และปัจจัยด้านแรงจูงใจต่อการซื้อนมเปรี้ยว กับความพึงพอใจของการบริโภคนมเปรี้ยว และศึกษาความสัมพันธ์ความพึงพอใจต่อการบริโภคนมเปรี้ยวกับแนวโน้มพฤติกรรมการบริโภคนมเปรี้ยวของผู้บริโภคในเขตกรุงเทพมหานคร ผลการวิจัยพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่ เป็นเพศหญิง มีอายุ 21-30 ปี ระดับการศึกษาในระดับปริญญาตรี อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน / ลูกจ้าง รายได้ต่อเดือน 30,001 บาทขึ้นไป , ผู้บริโภคมีแรงจูงใจในการเลือกซื้อนมเปรี้ยวโดยรวมอยู่ในระดับมาก เมื่อพิจารณาเป็นรายด้านพบว่าผู้บริโภคมีแรงจูงใจด้านเหตุผลอยู่ในระดับมาก และด้านอารมณ์โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง , ผู้บริโภคที่มีอายุ ระดับการศึกษา อาชีพ แตกต่างกัน มีความพึงพอใจโดยรวมต่อการบริโภคนมเปรี้ยว แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 , ความสัมพันธ์ระหว่างทัศนคติที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์นมเปรี้ยว กับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความพึงพอใจโดยรวมต่อการบริโภคนมเปรี้ยว พบว่า โดยภาพรวมมีความสัมพันธ์กันในทิศทางบวกในระดับปานกลางที่ระดับนัยสาคัญทางสถิติ 0.05 . ความสัมพันธ์ระหว่างความพึงพอใจต่อการบริโภคนมเปรี้ยว กับแนวโน้มพฤติกรรมการบริโภคนมเปรี้ยว พบว่า โดยภาพรวม มีความสัมพันธ์กันในทิศทางบวกในระดับปานกลางที่ระดับนัยสาคัญทางสถิติ 0.05

รวิพิมพ์ ฉวีสุข, อยุทธ์ อังศุธรวิไล และ ณัฐชา เพชรดากูล (2551) ศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติในการบริโภคผลิตภัณฑ์นมแคลเซียมสูงของบุรุษในเขตกรุงเทพมหานครที่ซื้อนมแคลเซียมสูงกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดและกลยุทธ์สำหรับผู้บริโภคแต่ละกลุ่มผลการวิจัยพบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 18 – 25 ปี โสดการศึกษาปริญญาตรีเป็นพนักงานบริษัทมีรายได้ต่อเดือน 20,000 บาทขึ้นไปทราบถึงประโยชน์ในการดื่มนมแคลเซียมสูงตัดสินใจซื้อด้วยตนเองเพื่อบริโภคเองมีความถี่ในการซื้อสินค้ามากกว่า 1 ครั้งต่อสัปดาห์ใช้เงินตั้งแต่ 100 บาทขึ้นไปต่อการซื้อ 1 ครั้งมากกว่าร้อยละ 40 และจะซื้อที่ร้านสะดวกซื้อมากที่สุด ปัจจัยทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการซื้อนมแคลเซียมสูงมากที่สุดคือคุณภาพความปลอดภัยประโยชน์ที่ได้ และความสดใหม่ของผลิตภัณฑ์รองลงมา คือฉลากโดยเฉพาะวันเดือนปีที่ผลิต ดังนั้นผู้ผลิตต้องรักษาและพัฒนาคุณสมบัติเหล่านี้และใช้เป็นจุดขายร่วมกับการเน้นเรื่องปริมาณแคลเซียมในผลิตภัณฑ์การปรับปรุงกลิ่นรสของผลิตภัณฑ์และเสริมวิตามินรวมถึงการออกผลิตภัณฑ์ที่มีไขมันต่ำ ผลการศึกษาด้านทัศนคติต่อสินค้าพบว่า ผู้บริโภคเห็นด้วยกับทัศนคติด้านประโยชน์ของสินค้ามากที่สุด โดยเฉพาะเรื่องการดื่มนมแคลเซียมสูงจะทำให้กระดูกและฟันแข็งแรงและถ้าดื่มอย่างสม่ำเสมอจะทำให้ร่างกายแข็งแรงและมีสุขภาพดี รองลงมาคือทัศนคติด้านความเชื่อมั่นและราคาของสินค้า โดยเฉพาะเรื่องการบริโภคนมแคลเซียมสูงมีประโยชน์สูงกว่านมปกติทั่วไปและความเชื่อมั่นในคุณภาพที่ดีของผลิตภัณฑ์นมแคลเซียมสูงที่ขายในปัจจุบันสำหรับทัศนคติต่อการใส่ใจสุขภาพที่ผู้บริโภคเห็นด้วยมากที่สุด คือด้านการรักษาสุขภาพโดยเฉพาะเรื่องการออกกำลังกายสม่ำเสมอเป็นประจำจะทำให้มีสุขภาพที่ดี และการดูแลตนเองให้มีสุขภาพดีเป็นสิ่งที่ควรปฏิบัติเป็นประจำรองลงมาได้แก่ทัศนคติด้านการบริโภคโดยเฉพาะเรื่องควรหลีกเลี่ยงการสูบบุหรี่และการดื่มสุราควรดื่มน้ำเปล่าแทนการดื่มน้ำอัดลมผลการวิจัยสามารถจัดกลุ่มผู้บริโภคได้เป็น 3 กลุ่มคือ กลุ่มผู้บริโภคพิถีพิถันกลุ่มผู้รักสุขภาพและกลุ่มผู้บริโภคที่มีแรงกระตุ้นน้อยหรือเฉื่อยกลุ่มเป้าหมายแรกในการทำการตลาด ได้แก่กลุ่มผู้ซื้อพิถีพิถันซึ่งมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องใส่ใจปัจจัยทางการตลาดที่สำคัญตามที่ผู้บริโภคต้องการและต้องแก้ไขทัศนคติในแง่ลบต่อสินค้าและการใส่ใจต่อสุขภาพของผู้บริโภคกลุ่มนี้ให้ถูกต้อง รองลงมาคือกลุ่มผู้รักสุขภาพควรทำการวิจัยเพื่อหาสาเหตุที่ผู้บริโภคซึ่งมีทัศนคติที่ดีต่อสินค้าและสุขภาพและพฤติกรรมการซื้อเฉพาะกลุ่มที่ส่งผลให้บริโภคผลิตภัณฑ์ในปริมาณน้อย ส่วนกลุ่มผู้บริโภคที่มีแรงกระตุ้นน้อยหรือเฉื่อยควรเน้นการประชาสัมพันธ์ให้เข้าใจถึงประโยชน์และความจำเป็นของสินค้ามากกว่าทำการตลาดในปัจจัยทางการตลาดอื่นๆและปรับแก้ทัศนคติเชิงลบต่อสินค้าและสุขภาพให้ถูกต้อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 3
วิธีการศึกษา

3.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร ครั้งนี้ ใช้ข้อมูลดังต่อไปนี้

3.1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ได้จากการสำรวจ เก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์โดยผู้ศึกษาทำการเก็บข้อมูลจากประชากรที่เป็นกลุ่มตัวอย่างโดยใช้แบบสอบถามให้ผู้ตอบแบบสอบถามทำการกรอกข้อมูลต่างๆ ด้วยตนเอง โดยใช้การสุ่มตัวอย่างโดยไม่อาศัยความน่าจะเป็น (Non probability Sampling) ด้วยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) การกำหนดขนาดตัวอย่าง เนื่องจากไม่สามารถระบุจำนวนประชากรที่แน่นอนได้ ดังนั้นผู้ศึกษาจึงกำหนดขนาดของกลุ่มตัวอย่างจากสูตรดังนี้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์,2541.)

$$n = \frac{Z^2 pq}{D^2}$$

โดย n = จำนวนตัวอย่าง

p = ค่าประมาณร้อยละที่คาดหวัง (ในการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดค่าประมาณร้อยละที่คาดหวังร้อยละ 50)

q = 100 - p

Z = ระดับความเชื่อมั่น (ในการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดระดับความเชื่อมั่นไว้ที่ระดับร้อยละ 95 ค่า Z จากการเปิดตารางมีค่าเท่ากับ 1.96)

D = ค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ (ในการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้เท่ากับร้อยละ 5)

แทนค่าสูตร

$$n = \frac{(1.96)^2(50*50)}{5^2}$$

$$= 384.16 \text{ ตัวอย่าง}$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากการคำนวณแทนค่าในสูตร ได้ขนาดของกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 385 ตัวอย่าง และสำรองไว้เผื่อความผิดพลาดอีกร้อยละ 4 เท่ากับ (384.16*4) /100 เท่ากับ 15 ตัวอย่าง ดังนั้น ขนาดของกลุ่มตัวอย่างที่จะเลือกใช้ 400 ตัวอย่าง

3.1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์นม รวมทั้งวารสาร และเอกสารงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และเว็บไซต์ต่าง ๆ ทางอินเตอร์เน็ตและมีการตรวจสอบความถูกต้องของแบบสอบถาม

โดยทำการศึกษาภายใต้ปัจจัยที่เกี่ยวข้องตามวัตถุประสงค์ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

3.1.2.1 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์

1 ศึกษาขนาดของตลาด

2 ศึกษาส่วนแบ่งตลาด

3 ศึกษาแนวโน้มตลาด

3.1.2.2 ศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์

1 ทำเลที่ตั้ง

2 กระบวนการผลิต

3 กำลังการผลิต

4 การวางผังร้าน

3.1.2.3 ศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินของธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์โดยศึกษาถึงตัวชี้วัดทางการเงิน 4 วิธีคือ

1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present value: NPV)

2 อัตราผลตอบแทนภายใน (internal pate of return: IRR)

3 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (benefit – cost ratio: BCR)

4 ระยะเวลาคืนทุน (payback – period)

5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (sensitivity analysis)

3.2 วิธีวิเคราะห์ข้อมูล

3.2.1 การวิเคราะห์ข้อมูลเป็นการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) เพื่ออธิบายลักษณะการดำเนินงานของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ โดยการใช้เครื่องมือทางสถิติ ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ และค่าผลรวม เป็นต้น โดยนำเอาข้อมูลที่ได้จากการเก็บรวบรวมจากการสำรวจด้วยแบบสอบถามมาทำการวิเคราะห์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

3.2.2 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาดเพื่อศึกษาถึงขนาดของตลาด ส่วนแบ่งทางการตลาด และแนวโน้มของตลาด โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.2.2.1 ศึกษาขนาดของตลาด (market size) เป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบว่าตลาดที่ทำการศึกษามีขนาดเล็กหรือใหญ่เพียงใดโดยพิจารณาจาก

1 ประชากร โดยศึกษาจำนวนประชากรในเขตพื้นที่ที่ทำการศึกษาว่ามีจำนวนประชากรเดินผ่านจุดตั้งร้านประมาณเท่าไรต่อวัน โดยใช้การสังเกตุในบริเวณจุดตั้งร้าน

2 อัตราการบริโภค (consumption rate) ซึ่งหมายถึง ความถี่ในการบริโภคสินค้านั้นๆ นิยมวัดเป็นปริมาตร หรือหน่วยน้ำหนัก เช่น วัดเป็นตันต่อปีหรือกิโลกรัมต่อปีโดยใช้การสัมภาษณ์และใช้แบบสอบถาม

3 อำนาจซื้อ (purchasing power) ซึ่งก็คือรายได้ของกลุ่มเป้าหมายในบริเวณนั้นๆ โดยดูจากรายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปี (per capita income) โดยวิธีการสัมภาษณ์และใช้แบบสอบถาม

ซึ่งในการศึกษาผู้ศึกษาได้นำข้อมูลจำนวนผู้บริโภคเครื่องดื่มที่มีนมสดเป็นส่วนประกอบหลัก ในบริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร ทั้งหมดมาหาค่าเฉลี่ยว่ามีความต้องการฟรุ๊ตตี้มิลค์เท่าไรและนำข้อมูลจากการสอบถามร้านที่ขายเครื่องดื่มประเภทเดียวกันหรือเทียบเคียง เพื่อหามูลค่าตลาดรวม แล้วนำจำนวนผู้ที่ตอบแบบสอบถามของเรา ในการวัดความถี่ของผู้บริโภคมาเทียบกับจำนวนผู้บริโภคทั้งหมดเป็นรูปร้อยละ ซึ่งถ้าพบว่ามีความต้องการบริโภคฟรุ๊ตตี้มิลค์ มากกว่าครึ่งหนึ่งของมูลค่าตลาดรวมแล้วถือว่าเป็นไปได้

3.2.2.2 ศึกษาส่วนแบ่งตลาด (market share) เป็นการศึกษาถึงความสามารถของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ที่จะได้ตลาดส่วนหนึ่งจากตลาดทั้งหมดที่คาดคะเนไว้ โดยพิจารณาจากจำนวนผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตลาดรวมถึงผู้แข่งขันในบริเวณนั้นว่ามีความสามารถเพียงไร จากนั้นจึงเปรียบเทียบเป็นรูปร้อยละกับจำนวนคนที่ได้ตอบแบบสอบถามในความต้องการฟรุ๊ตตี้มิลค์ โดยการวัดความถี่ในการบริโภคเพื่อหาความสามารถของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ที่จะได้ส่วนแบ่งจากตลาดนี้

3.2.2.3 ศึกษาแนวโน้มของตลาด (market trend) เป็นการศึกษาแนวโน้มของตลาดว่ามีทิศทางเป็นอย่างไร โดยพิจารณาจากสถิติผู้บริโภคเครื่องดื่มที่มีนมสดเป็นส่วนประกอบหลักตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550 – 2553 มาทำการวิเคราะห์

3.2.3 การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.2.3.1 ศึกษาทำเลที่ตั้งของสถานที่ผลิตและจัดจำหน่ายฟรุ๊ตตี้มิลค์ เป็นแหล่งที่สามารถทำให้ธุรกิจสามารถประกอบกิจกรรมได้ ในการเลือกทำเลที่ตั้งต้องคำนึงถึง จำนวนผู้บริโภค วัตถุดิบ และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ โดยวิเคราะห์ถึงสาเหตุของการเลือกทำเลที่ตั้งในสถานที่ที่ต้องการตั้งร้านผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

119762

3.2.3.2 ศึกษากำลังการผลิต คือ อัตราสูงสุดของการผลิตที่สามารถผลิตได้ในช่วงเวลาหนึ่งของการดำเนินงาน โดยวิเคราะห์ถึงอัตราสูงสุดของฟรุ๊ตตี้มิลค์ ที่สามารถทำได้ต่อวัน โดยคำนึงถึงความถี่ในการบริโภคของผู้บริโภคต่อวันด้วย

3.2.3.3 การวางผังร้าน เพื่อให้เกิดความสะดวกสบาย รวมไปถึงเกิดความปลอดภัยในการทำงานของพนักงาน แรงงาน

3.2.3.4 พิจารณาต้นทุนทั้งส่วนกำลังผลิต และต้นทุนในการเข้ามาบริโภคของผู้บริโภค

3.2.4 วิธีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในด้านการเงิน จะวิเคราะห์โดยใช้การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงินเพื่อดูว่าให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่โดยใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความเป็นไปได้ โดยพิจารณาตัวชี้วัด 5 วิธี คือ

3.2.4.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present value: NPV) คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ ก็คือผลรวมของผลตอบแทนสุทธิที่ได้ปรับค่าแล้วของการลงทุน ซึ่งมุ่งเพื่อวัดว่าการลงทุนจัดตั้งธุรกิจการผลิตฟรุ๊ตตี้มิลค์ ที่กำลังพิจารณาอยู่นั้น จะให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าหรือไม่

จากสูตรในการหาค่า NPV ในกรณีการพิจารณาการลงทุนต่อเนื่องหลายปี จะใช้กับโครงการขนาดกลาง และขนาดใหญ่ ที่โครงการมีอายุโครงการมากกว่า 1 ปี ขึ้นไป โดยจะเกิดผลตอบแทนหลายจำนวน ดังนี้ B 1 ,B 2 ,B 3 ,.....B n อีกทั้งจะเกิดกระแสเงินสดจ่ายหลายจำนวน ดังนี้ C 1 ,C 2 ,C 3 .....,C n ซึ่งสามารถคำนวณหาได้จากสูตรต่อไปนี้

$$\text{NPV} = \sum_{i=1}^{n} \frac{B_i}{(1+k)^i} - \sum_{t=1}^{n} \frac{C_t}{(1+k)^t}$$

3.2.4.2 อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (befit-cost ratio: BCR) เป็นเกณฑ์ที่แสดงถึงอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายตลอดอายุของการลงทุนจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ในส่วนของค่าใช้จายนั้นคือ ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นที่ไม่มีการแบ่งแยกว่าเป็นค่าใช้จ่ายประเภทใด

3.2.4.3 อัตราผลตอบแทนการลงทุน (internal rate of return: IRR) คือ อัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของรายได้เท่ากับมูลค่าปัจจุบันของรายจ่ายของการลงทุนหรืออัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับศูนย์ ซึ่งอัตราผลตอบแทนที่ทำให้การลงทุนนั้นคุ้มทุน จะต้องมีหลักเกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจ คืออัตราผลตอบแทนภายในของการลงทุนจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ (IRR) สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยของเงินลงทุน (cost of fund) จึงจะยอมรับการลงทุนในการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ซึ่งสามารถคำนวณหาได้ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$\text{IRR} = \sum_{t=1}^{n} \frac{Bt - Ct}{(1 + IRR)^{1}} = 0$$

3.2.4.4 ระยะเวลาคืนทุน (Payback–period) คือ ระยะเวลาที่ลงทุนทำธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ จากการดำเนินงานคุ้มค่าการลงทุนครั้งแรก หรือระยะเวลาที่ผลรวมสะสมของรายได้ เท่ากับผลรวมสะสมของรายจ่าย

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินสดจ่ายลงทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิ}}$$

3.2.4.5 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) เนื่องจากต้นทุนและผลได้ที่วางแผนไว้นั้นอาจมีการเปลี่ยนแปลงในอนาคต ดังนั้นจึงต้องทดสอบขีดความสามารถของโครงการว่าถ้าหากตัวแปรหรือปัจจัยต่างๆที่ไม่แน่นอนเกิดขึ้นแล้วจะมีผลต่อโครงการอย่างไร โดยจะทำการวิเคราะห์เกี่ยวกับ

1 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของตัวแปรที่คาดว่าจะเปลี่ยนแปลง จากนั้นกำหนดผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงต่อความน่าสนใจของโครงการ เช่นด้านต้นทุนโดยพิจารณาว่าต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นด้านผลประโยชน์โดยพิจารณาถึงการลดลงของรายได้จากแผนการผลิตด้านต้นทุนและผลประโยชน์โดยพิจารณาต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นและรายได้ลดลง

2 การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน (Switching Value Test : SVT) เป็นการทดสอบความไวอีกวิธีหนึ่งนอกเหนือจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวและเลือกตัวแปรที่คาดว่าจะเปลี่ยนแปลง วิธีนี้เป็นการกำหนดผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงต่อความน่าสนใจของโครงการโดยการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนเพื่อจะถามว่าตัวแปรสำคัญจะเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ไม่พึงประสงค์ได้มากน้อยเพียงใด โดยจะมีกรณีต่างๆดังนี้

2.1 กรณีหาว่าผลตอบแทนสามารถลดลงได้ร้อยละเท่าไร (SVT_B) จึงจะทำให้ NPV เท่ากับ 0 และหรือ BCR เท่ากับ 1 หาได้โดย

$$\text{ค่าความแปรเปลี่ยนทางด้านผลตอบแทนลดลง } (SVT_B) = \frac{\text{PV ผลตอบแทน} - \text{PV ต้นทุน}}{\text{PV ผลตอบแทน}}$$

2.2 กรณีหาว่าต้นทุนสามารถเพิ่มขึ้นได้มากที่สุดร้อยละเท่าไร (SVT_C) จึงจะทำให้ NPV เท่ากับ 0 และหรือ B/C ratioหรือ BCR เท่ากับ 1 หาได้โดย

$$\text{ค่าความแปรเปลี่ยนทางด้านต้นทุนเพิ่มขึ้น } (SVT_C) = \frac{\text{PV ผลตอบแทน} - \text{PV ต้นทุน}}{\text{PV ผลต้นทุน}}$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.3 โครงการสามารถชะลอโครงการได้นานเท่าใด ถ้าสมมติว่าต้นทุนยังคงเท่าเดิมไม่เปลี่ยนแปลงหาได้โดย

$$\text{ค่าความแปรเปลี่ยนทางด้านการชะลอโครงการ} = \frac{\text{PV ต้นทุน}}{\text{PV ผลตอบแทน}}$$

3.2.5 ในส่วนของกรอบแนวความคิดจะต้องศึกษาความเป็นไปได้ในด้านการตลาด เทคนิค และการเงิน โดยพิจารณารายละเอียดตามกรอบแนวความคิดดังนี้

3.2.5.1 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด โดยศึกษาขนาดตลาด ส่วนแบ่งตลาด และแนวโน้มของตลาด โดยศึกษาจากข้อมูลจากการสัมภาษณ์ และการแจกแบบสอบถามกับกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และศึกษาจากสถิติมูลค่าของขนาดตลาดซึ่งถ้าผลของการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านตลาด มีขนาดตลาดที่ใหญ่เพียงพอ มีอัตราการแข่งขันที่ไม่สูงนัก รวมไปถึงมีแนวโน้มของตลาดที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น นั้นจะส่งผลให้มีความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ บริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

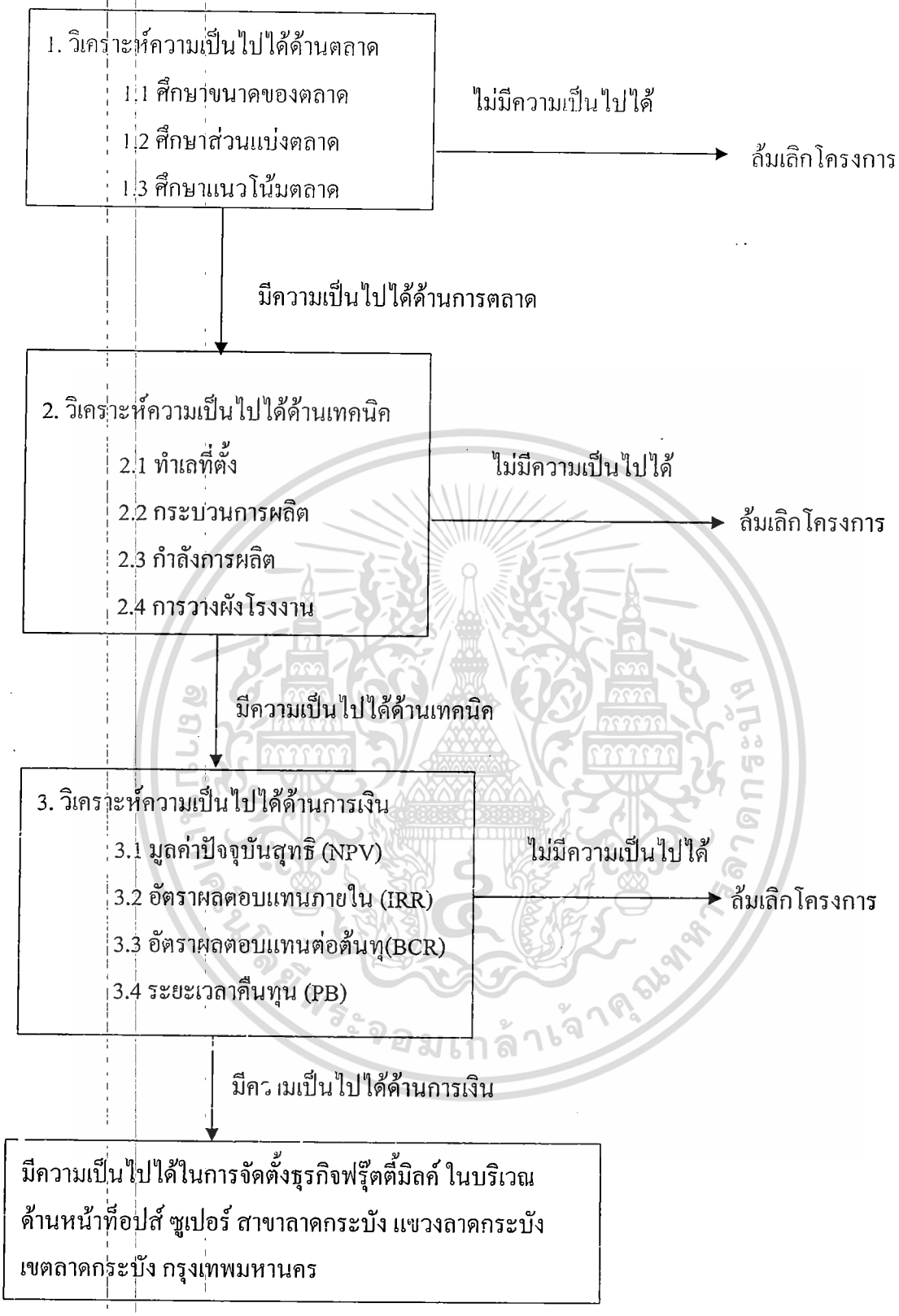
3.2.5.2 การศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิค โดยการศึกษาตั้งแต่ปัจจัยนำเข้าและขั้นตอนการผลิต เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ฟรุ๊ตตี้มิลค์ ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า รวมถึงกำลังการผลิตและทำเลที่ตั้ง ว่าคุ้มค่าต่อธุรกิจมากน้อยเพียงใด

3.2.5.3 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน เป็นการศึกษาความสามารถของโครงการในการคืนทุนให้กับผู้ลงทุนในระดับที่ต้องการ การวิเคราะห์ทางด้านการเงินนั้นต้องนำข้อมูลจากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด และความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค มาใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการ คาดคะเนรายรับ ระยะเวลาคืนทุน และสามารถคาดคะเนรายรับล่วงหน้าโดยพิจารณาจาก 4 ตัวชี้วัดทางการเงิน ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน (payback period) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(net present value: NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (internal rate of return: IRR) และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (benefit /cost ratio)

3.3 กรอบแนวความคิด

จากการตรวจสอบแนวคิดและทฤษฎีในการวิเคราะห์ ตลอดจนเอกสารงานวิจัยต่างๆ พบว่า ใน การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ในบริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร มีกรอบแนวความคิดที่ใช้ในการศึกษา ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 1 กรอบแนวความคิด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.4 สมมติฐานการศึกษา

3.4.1 การจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ บริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขต ลาดกระบัง กรุงเทพมหานครมีความเป็นไปได้ในด้านการตลาด

3.4.2 การจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ บริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานครมีความเป็นไปได้ในด้านเทคนิค

3.4.3 การจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ บริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานครมีความเป็นไปได้ในด้านการเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 4
ผลการศึกษา

4.1 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ในส่วนนี้จะประกอบด้วยการวิเคราะห์เกี่ยวกับขนาดของตลาด แนวโน้มตลาด ส่วนแบ่งตลาด ซึ่งใช้เป็นแนวทางในการพยากรณ์ และการประมาณการยอดขายของโครงการ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

4.1.1 ขนาดของตลาด (market size)

ผลิตภัณฑ์ฟรุ๊ตตี้มิลค์ ถือได้ว่าเป็นเครื่องดื่มที่มีนมสดเป็นส่วนประกอบหลักประเภทหนึ่งซึ่งในที่นี้จะใช้เกณฑ์ในการเปรียบเทียบจากตลาดของเครื่องดื่มที่มีนมสดเป็นส่วนประกอบหลัก ซึ่งประเทศไทยเรานั้นก็มีประชากรจำนวนมากซึ่งประชากรจำนวนหนึ่งในนั้นก็คือเป้าหมายทางการตลาดของเครื่องดื่มที่มีนมสดเป็นส่วนประกอบหลัก เพราะเป็นเครื่องดื่มที่มีประโยชน์ต่อร่างกายซึ่งเหมาะกับบุคคลทั่วไป ไม่ว่าจะเป็นเด็กหรือผู้ใหญ่ ชายหรือหญิงในปัจจุบันขนาดตลาดของนมก็ได้เพิ่มสูงขึ้นโดยมีมูลค่าของตลาดนมสูงถึง 40,000 ล้านบาท ในปี 2553

เนื่องจากการที่ตลาดธุรกิจประเภทเครื่องดื่มที่มีนมสดเป็นหลักนี้เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันที่สูง ทำให้ลูกค้านั้นอาจจะเลือกดื่มตามความชอบ แม้ว่าอำนาจซื้อของลูกค้าจะมีมากในขณะที่สินค้ามีการหมุนเวียนในตลาดสูง ลักษณะของลูกค้าของตลาดประเภทนี้จะมีความจงรักภักดีต่อตราสินค้า (brand Loyalty) และลูกค้าไม่ค่อยเปลี่ยนไปซื้อสินค้าตราอื่น ๆ ยี่ห้ออื่น ๆ ได้ง่าย (switching cost) ซึ่งมาจากความเชื่อมั่นในสินค้า(POSITIONING,2553.)

โดยบริเวณที่จะทำการตั้งร้านนั้นมีมูลค่าขนาดตลาดเท่ากับ 383,250 บาท(จากการแจกแบบสอบถามร้านขายเครื่องดื่มประเภทนมสดจำนวน5ร้าน)และในการศึกษาครั้งนี้ได้นำข้อมูลจากการแจกแบบสอบถามให้กับกลุ่มเป้าหมายที่อยู่ด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร จำนวน 400 ชุด โดย จากการสังเกตบริเวณนั้น มีการสุ่มนับจำนวนประชากรที่เดินผ่านบริเวณจุดตั้งร้าน ตั้งแต่เวลา 10.00-21.00 น. ซึ่งปรากฏว่ามีจำนวนประชากรที่เดินผ่านจุดตั้งร้านประมาณ 3,500 คนในช่วงเปิดเทอมส่วนในช่วงปิดเทอมนั้นจากการสอบถามร้านค้าพบว่าจะมีประชากรเดินผ่านลดลงร้อยละ 50 คิดเป็น 1,750 คน โดยจากแบบสอบถามนั้นพบว่ามีผู้ที่ต้องการซื้อเครื่องดื่มฟรุ๊ตตี้มิลค์ แน่นอนเป็นจำนวน 80ชุด คิดเป็น ร้อยละ 20 จะได้ 700 รายในช่วงเปิดเทอมและจะมีผู้ต้องการซื้อแน่นอน 350 รายในช่วงปิดเทอม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อำนาจในการซื้อเครื่องดื่มฟรุ๊ตตี้มิลค์ ของกลุ่มเป้าหมายนั้นถือได้ว่ามีกำลังซื้อสูง เนื่องจากราคาของเครื่องดื่มประเภทนมสดในตลาดเป้าหมายนั้นมีราคาปานกลาง และมีความหลากหลายของผลิตภัณฑ์น้อย แต่ผู้บริโภคมีอำนาจและการตัดสินใจในการเลือกซื้อมาก ซึ่งเกิดจากการที่ผู้บริโภคมีรายได้ที่มากกว่าผลิตภัณฑ์ และ มีความชอบดื่มนมสดที่หลากหลายและมีความแปลกใหม่(จากแบบสอบถาม) รวมถึงประเทศไทยนั้นก็ถือว่าเป็นประเทศที่มีรายได้เฉลี่ยต่อหัว/ปีค่อนข้างปานกลาง (บริษัทศูนย์วิจัย กสิกรไทย, 2553) กลุ่มฟรุ๊ตตี้มิลค์นั้นจากการแจกแบบสอบถาม 400 ชุด ทำให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับรายได้ส่วนใหญ่ของผู้บริโภคในกลุ่มฟรุ๊ตตี้มิลค์โดยรายได้เฉลี่ย อันดับ1 ของกลุ่มฟรุ๊ตตี้มิลค์ จะอยู่ที่ 5,000 – 10,000 ต่อเดือน ส่วนใหญ่จะมีช่วงอายุอยู่ที่ 15 - 28 ปี

ในเรื่องของอัตราการบริโภคนั้น มีอัตราการบริโภคนมอยู่ที่ประมาณ 14 ลิตรต่อคนต่อปี (บริษัทศูนย์วิจัย กสิกรไทย, 2553) และจากการเก็บแบบสอบถาม 400 ชุด ในบริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร มีผู้บริโภคในกลุ่มเป้าหมาย นิยมบริโภคฟรุ๊ตตี้มิลค์ 3 ครั้งต่อสัปดาห์ โดยครั้งละ 1 แก้ว(จากแบบสอบถาม)

4.1.2 แนวโน้มของตลาด (market trend)

จากการเก็บแบบสอบถามทำให้ได้ข้อมูลของแนวโน้มตลาดประเภทนมสดในบริเวณกลุ่มเป้าหมายของฟรุ๊ตตี้มิลค์พบว่า ในปี 2550 – 2553 มีอัตราการบริโภคนมที่เพิ่มมากขึ้นทุกปีโดยเฉลี่ยทุกร้านขายได้เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 10 ของยอดขายและยังมีการเปิดร้านประเภทนมสดเพิ่มขึ้นอีกด้วยโดยในปี 2552 มีร้านประเภทนมสดจำนวน 6 ร้านและในปี 2553 มีร้านประเภทนมสดจำนวน10 ร้านถือได้ว่าแนวโน้มของตลาดน้ำนมมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องทั้งจากจำนวนผู้บริโภคและจำนวนร้านค้าที่เพิ่มมาก เนื่องจากเครื่องดื่มประเภทนมส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทที่ผู้บริโภคค่อนข้างยึดติดกับยี่ห้อสินค้า อาจเนื่องมาจากความเชื่อมั่นในคุณภาพของสินค้าและในความจงรักภักดีของตราสินค้า จึงเป็นสิ่งที่ท้าทายให้มีผู้ประกอบการรายใหม่ ๆ ที่สนใจส่งสินค้าเข้ามาในตลาดอยู่ตลอดเวลาโดยมีการเติบโตของนมสดอยู่ประมาณร้อยละ 6.0 - 8.0 (บริษัทศูนย์วิจัย กสิกรไทย, 2551) ส่งผลให้ตลาดน้ำนมของไทยมีการแข่งขันที่สูง ฉะนั้นผู้ประกอบการที่จะสามารถอยู่รอดในตลาดได้นั้น จะต้องมีการพัฒนารูปแบบสินค้า ทั้งบรรจุภัณฑ์และรสชาติอยู่ตลอดเวลา เพื่อไม่ให้ผู้บริโภคเกิดการจำเจต่อสินค้า ประการสำคัญสินค้าจะต้องมีคุณภาพ จำหน่ายในราคาที่ไม่สูงนัก จึงจะสามารถครองใจผู้บริโภคได้(ผู้จัดการ360องศา,2553)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.1.3 ส่วนแบ่งของตลาด (market share)

ในการที่เราจะทราบถึงส่วนแบ่งตลาดของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์นั้น เนื่องจากธุรกิจเป็นขนาดเล็ก จำหน่ายสินค้าหน้าร้าน ทำให้การวิเคราะห์หาส่วนแบ่งนั้นต้องศึกษาเฉพาะบริเวณที่ตั้งร้าน นั้นคือ บริเวณแหล่งชุมชน โดยจะใช้ การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม หรือ Five Force เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์หาส่วนแบ่งตลาดของธุรกิจ (โกศล ดีศีลธรรม,2548)เครื่องดื่มประเภทนมสด โดยจะสามารถวิเคราะห์ได้ดังนี้

4.1.3.1 คู่แข่ง ในบริเวณของกลุ่มเป้าหมายนี้มีคู่แข่งหลายรายในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มประเภทนมสด ทำให้มีการแข่งขันกันอย่างต่อเนื่องในพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกัน โดยแต่ละร้านจะกระจายตามที่ต่างๆกันในบริเวณนั้นไม่เกิน 3 กิโลเมตร ทำให้มีกลุ่มลูกค้าค่อนข้างกระจายตัวตามพื้นที่ต่างๆกัน และทำให้พื้นที่นั้นๆมีคู่แข่งเปิดเพิ่มขึ้นตามไปด้วย เช่น ร้านโอมิยาเกะเฮ้าส์ ร้านมอมิลค์ ร้านWe love Berry ร้านไมโลดิบ ร้านเชนู ร้านcoffee mum

4.1.3.2 ผู้ผลิตวัตถุดิบ มีจำนวนหลายรายที่ผลิตวัตถุดิบเช่นฟาร์มโชคชัย บริษัทดัชมิลค์ ศูนย์รับน้ำนมดิบดอนกระเบื้อง โดยจะพิจารณาว่า ผู้ผลิตรายใดที่ให้ราคาวัตถุดิบที่ต่ำที่สุด ในเงื่อนไขที่เท่ากัน และ มีคุณภาพที่ดี เหมาะสมสำหรับการผลิต ฟรุ๊ตตี้มิลค์

4.1.3.3 ผู้บริโภค ในส่วนของผู้บริโภคนั้น จากการสำรวจโดยใช้แบบสอบถามนั้นทำให้ทราบว่า มีผู้บริโภคที่จะซื้อแน่นอนร้อยละ 20 ซึ่งเมื่อนำไปคิดกับจำนวนของประชากรที่เดินผ่านจุดตั้งร้านเป็นจำนวน 3,500 คน ทำให้ทราบว่ามีผู้บริโภคที่จะซื้อสินค้าเราเป็นจำนวน 700 คน

4.1.3.4 ผู้เข้ามาใหม่ มีโอกาสในการลงมาในธุรกิจนี้ค่อนข้างปานกลาง เนื่องจากตัวสินค้าไม่ได้มีความหลากหลายมากนักทำให้การสร้างความแตกต่างทำได้ยาก ทำให้การพิจารณาเข้ามาแข่งในธุรกิจนี้ในบริเวณกลุ่มหมายจะต้องคิดอย่างรอบคอบพอสมควร

4.1.3.5 การแข่งขันในอุตสาหกรรม มีการแข่งขันค่อนข้างปานกลาง เนื่องจากถึงแม้จะมีกลุ่มเป้าหมายที่มากและมีแนวโน้มที่ร้านประเภทนี้จะเปิดเพิ่ม แต่ก็ไม่ได้มีการแข่งขันกันอย่างจริงจังในเรื่องของการตลาด ทำให้ผู้บริโภคยังไม่ได้รับการตอบสนองความต้องการเท่าที่ผู้บริโภคควรจะได้รับ ดังนั้นหากมีการปรับปรุงในเรื่องของการตลาดก็จะทำให้ร้านนั้นๆมีความสามารถเพิ่มขึ้นในการที่จะแข่งขันอยู่ในอุตสาหกรรมนี้ต่อไปได้

4.1.3.6 สินค้าทดแทน ในส่วนสินค้าทดแทนในอุตสาหกรรมนี้ทำให้มีผลกระทบที่สูงต่อสินค้าหลักที่ขายอยู่ เนื่องจากในตัวสินค้าประเภทนี้จัดอยู่ในประเภทเครื่องดื่ม ทำให้เครื่องดื่มที่มีลักษณะคล้ายๆกันสามารถที่จะแย่งส่วนแบ่งตลาดไปได้ เช่น น้ำผลไม้ปั่น น้ำผลไม้หรือนมบรรจุขวดหรือกระป๋องต่างๆที่ขายในร้านสะดวกซื้อ อย่างไรก็ดีก็ต้องดูถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคด้วยว่ามีรสนิยมในการเลือกสินค้าทดแทนอย่างไร

จากปัจจัยทั้ง 6 ประการ ทำให้ทราบว่าธุรกิจของเรานั้นมีโอกาสในการที่จะแย่งส่วนแบ่งของตลาดเครื่องดื่มประเภทนมสดมาเป็นของเราได้ในมูลค่าของตลาดที่มากกว่าของคู่แข่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เพราะมีปัจจัยหลายอย่างที่เหนือกว่ามีประสิทธิภาพมากกว่า เช่น ในเรื่องของคุณภาพและความสดใหม่ การมีผู้ผลิตวัตถุดิบที่มีประสิทธิภาพ รวมถึงมีผู้บริโภคที่สนใจจะซื้อเป็นจำนวนที่ค่อนข้างสูงอีกด้วย

4.1.4 การพยากรณ์ความต้องการของตลาด

จากที่ธุรกิจของเรานั้นเป็นขนาดเล็ก และขายเฉพาะบริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร ทำให้การพยากรณ์ในเรื่องประมาณยอดขายในอนาคตและการเติบโตของตลาดทำได้ไม่ง่ายนัก เพราะธุรกิจของเรานั้นนอกจากเป็นธุรกิจขนาดเล็กแล้ว ยังเป็นธุรกิจที่ยังไม่เคยมีใครตั้งมาก่อนรวมถึงในบริเวณที่ตั้งร้านของธุรกิจเรานั้นก็ยังไม่เคยมีธุรกิจใดที่เกี่ยวกับนมสดผสมผลไม้ปั่นเปิดขึ้นมาเช่นกันทำให้การพยากรณ์ต่างๆ ทำได้ยาก ดังนั้นหากอยากจะทราบถึงการพยากรณ์ในอนาคตของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ นั้น จำเป็นต้องคิดเทียบเคียงจาก การประมาณการของตลาดนมสดในพื้นที่เป้าหมาย โดยปี 2553 มีมูลค่าของตลาดนมสด 383,250 บาท

ในปี 2553 จะมีจำนวนผู้บริโภคที่ซื้อแน่อนเท่ากับ 700 คน/เดือนในช่วงเปิดเทอม แต่เพื่อความแน่นอนในการพยากรณ์ความต้องการของตลาด มีข้อควรพิจารณาดังนี้

4.1.4.1 ผลิตภัณฑ์ (product) ผลิตภัณฑ์ของเรานั้นเป็นเครื่องดื่มนมสดผสมผลไม้ปั่น โดยเรียกผลิตภัณฑ์ว่า "ฟรุ๊ตตี้มิลค์" โดยลักษณะของผลิตภัณฑ์นั้นจะเหมือนน้ำผลไม้ โดยเป็นการนำนมสดไปปั่นสดๆ พร้อมกับเนื้อผลไม้ ส่วนทางด้านรสชาตินั้นสามารถพัฒนาและเพิ่มรสชาติใหม่ๆ ขึ้นมาได้ ส่วนทางด้านตลาดของผลิตภัณฑ์นั้นเป็นนมสดปั่นกับผลไม้ ซึ่งใช้การเทียบเคียงจากตลาดผลิตภัณฑ์นมทั่วไป

4.1.4.2 กลุ่มผู้บริโภค (customer group) นั้นเราจะมีเป้าหมายอยู่ที่ ช่วงอายุ 15 - 28 ปี และเป็นผู้ที่ชอบดื่มนม ชอบความแปลกใหม่ ทันสมัย รวมถึงรูปลักษณ์ที่สวยงามของผลิตภัณฑ์ โดยกลุ่มเป้าหมายจะเป็นส่วนหนึ่งของตลาดผลิตภัณฑ์นมโดยจากการแจกแบบสอบถามนั้น ได้ทำการสำรวจเป็นจำนวน400 ตัวอย่าง มีผู้บริโภคที่สนใจเป็นจำนวน 80 ชุด ซึ่งถือได้เป็นร้อยละ 20 ของขนาดตลาด

4.1.4.3 สภาวะแวดล้อมทางการตลาด (marketing environment) ในสภาวะการณ์ในขณะนี้นั้นอาจกล่าวได้ว่าในเรื่องของเศรษฐกิจและการเมืองนั้นยังไม่ค่อยดีนัก โดยที่ในเรื่องของเศรษฐกิจนั้น จะมีผลกระทบที่เกิดจากปัญหาภาวะเงินเฟ้อเฟ้อ ซึ่งมีผลต่อกำลังซื้อของผู้บริโภค ทำให้สถานการณ์ตลาดในช่วงต้นปี 54 ค่อนข้างน่าเป็นห่วง จำเป็นต้องประเมินสถานการณ์ตลาดอย่างใกล้ชิดเพื่อที่จะตั้งรับกับปัญหาอย่างรวดเร็ว โดยที่ผู้ประกอบการแต่ ละธุรกิจจะวางแผน และปรับตัวรับมือกับสถานการณ์ต่างๆ หากใครปรับตัวรับกับสถานการณ์ต่างๆ ได้ก็จะเพิ่มยอดขายได้ ขณะเดียวกันก็ต้องหันมาปรับด้านบริหารจัดการลดต้นทุน ทั้งเรื่องวัตถุดิบ และต้นทุนการพัฒนาสินค้าใหม่ โดยปัจจัยที่ส่งผลต่อสภาพเศรษฐกิจมีมากมาย เช่น ราคาน้ำมัน ราคาข้าว รวมถึงสภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เศรษฐกิจของต่างประเทศ เทคโนโลยีนั้น ได้มีการพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ๆเกิดขึ้นมามากมาย ซึ่งมีผลในการช่วยในกระบวนการผลิต รวมถึงช่วยในเรื่องของการดำเนินชีวิตประจำวันของบุคคลในสังคมด้วย(ฝ่ายบริการข้อมูลและสารสนเทศ สถาบันอาหาร,2549)

4.1.5 การประมาณการยอดขาย

ใช้การประมาณการยอดขาย โดยการพยากรณ์ความต้องการของตลาดโดยพิจารณาจาก

4.1.5.1 กลุ่มเป้าหมายของโครงการ มีความต้องการไปในทิศทางใด ซึ่งใช้ผลจากการทำแบบสอบถามของผู้บริโภคที่เดินผ่านด้านหน้าท็อปส์ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

4.1.5.2 ขอบเขตพื้นที่ ควรกำหนดขอบเขตพื้นที่ให้ชัดเจนในการประมาณความต้องการแต่ละครั้ง ซึ่งผู้ศึกษาได้กำหนดขอบเขตในการศึกษาคือ ด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

4.1.5.3 ระยะเวลา ต้องระบุระยะเวลาที่ทำการพยากรณ์ให้ชัดเจน โดยจะมีการประมาณการยอดขาย โดยสมการ คือ รายได้จากการขายฟรุ๊ตตี้มิลค์ต่อเดือน เท่ากับ จำนวนคนที่เดินผ่านด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง x จำนวนคนที่ซื้อแน่นอน x ราคาขายเฉลี่ยต่อแก้ว x อัตราการซื้อต่อเดือน แทนค่าในสมการ

รายได้ต่อเดือน = (3,500 x .20 x 30 x 3)

จะได้รายได้จากการขายเป็นเวลา 1 เดือน เท่ากับ 63,000 บาท ในช่วงเปิดเทอม

รายได้ค่อเดือน = (1,750 x .20 x 30 x 3)

จะได้รายได้จากการขายเป็นเวลา 1 เดือน เท่ากับ 31,500 บาท ในช่วงปิดเทอม

4.1.6 สรุปความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

การทราบถึงขนาดของตลาด แนวโน้มของตลาด และส่วนแบ่งตลาดที่จะได้นั้น จะช่วยให้โครงการ สามารถประมาณการยอดรายได้ในแต่ละปี ซึ่งจะนำมาเป็นข้อมูลสำคัญในการทำงบกำไรขาดทุน และงบประแสเงินสดสุทธิ อันมีบทบาทสำคัญต่อการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดของผู้ศึกษาพบว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด โดยตลาดรวมของน้ำนมในพื้นที่มีมูลค่า 383,250 บาท ในปี 2553 โดยมีจำนวนผู้บริโภคที่จะซื้อแน่นอนเป็นจำนวนถึง 700 ราย บริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นจุดที่ตั้งร้านและจากการวิเคราะห์ส่วน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบ่งตลาดก็ทำให้ทราบว่ามีความสามารถในการที่จะแย่งส่วนแบ่งตลาดมาจากคู่แข่งรายอื่นๆ ได้ด้วย โดยจากการศึกษารายละเอียดทางการตลาดแล้ว พบว่ามีความน่าสนใจในการที่จะลงทุนในโครงการ จึงสรุปผลการศึกษาทางด้านการตลาดว่ามีความเป็นไปได้ในบริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

4.2 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

ในส่วนของการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคจะกล่าวถึงระบบการจัดตั้ง ทำเลที่ตั้ง ตลอดจนความเหมาะสมในการจัดตั้งในด้านต่าง ๆ และสรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.2.1 ระบบการผลิต

ระบบการผลิตศึกษาถึงปัจจัยพื้นฐาน 3 ประการ คือ

4.2.1.1 ปัจจัยนำเข้า ปัจจัยนำเข้าที่ใช้ในการผลิตฟรุ๊ตตี้มิลค์เป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญมากเพราะเป็นการคัดเลือกปัจจัยนำเข้าที่มีคุณภาพมาใช้ในการผลิต(ทีมงานทรูปลูกปัญญา,2554)

1 วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตนั่นคือ นมสด ผลไม้ต่างๆ

2 แหล่งที่มาของเงินทุน โดยทางบริษัทได้ทำการพิจารณาการเลือกแหล่งเงินกู้จากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำสุด โดยเลือกจากธนาคารที่จัดตั้งอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับเขตลาดกระบังโดยมี 6 แห่งที่เลือกไว้ คือ ธนาคารไทยพาณิชย์ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงศรีฯ และ ธนาคารธนชาติ โดยทางโครงการจึงเลือกทำการกู้เงินจากธนาคารกรุงเทพ เนื่องจากมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต่ำที่สุด

ตารางที่ 1 การเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารที่อยู่ในเขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

ธนาคาร	อัตราดอกเบี้ยเงินกู้
ไทยพาณิชย์	7.050
กสิกรไทย	7.100
กรุงไทย	7.100
กรุงเทพ	7.000
กรุงศรีอยุธยา	7.370
ธนชาติ	7.375

ที่มา: (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2554)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3 สินค้าสิ้นเปลืองต่างๆ เนื่องจากร้านจำหน่ายฟรุ๊ตตี้มิลค์จำเป็นจะต้องใช้สินค้าสิ้นเปลืองต่างๆ เช่น กระดาษ ปากกา ดินสอ แก้วพลาสติก หลอดดูดน้ำ เป็นต้น

4 พนักงาน โดยในระยะแรกนั้นทางผู้ศึกษาโครงการจะลงมาปฏิบัติงานเองก่อน เพื่อดูประสิทธิภาพของโครงการหลังจากนั้นอาจจะมีการจ้างพนักงานโดยพนักงานที่จ้างมาต้องมีทักษะต่างๆมาบ้าง เพราะจะต้องสามารถทำหน้าที่ได้หลายอย่างและควรมีประสบการณ์ในการทำงานด้านนี้มาเล็กน้อย โดยใช้พนักงาน 2 คน ซึ่งช่วยในส่วนของกระบวนการผลิตและในส่วนบริการจัดจำหน่าย

4.2.1.2 กระบวนการผลิตจะมีอุปกรณ์ต่างๆ โดยรายละเอียดของอุปกรณ์และวิธีการนั้นมีดังนี้

1 วัตถุดิบ

ตารางที่ 2 วัตถุดิบและอุปกรณ์

รายชื่อวัตถุดิบ	แหล่งวัตถุดิบ
นมสด	ศูนย์รับน้ำนมดิบดอนกระเบื้อง จ.ราชบุรี
แคนตาลูป	ตลาดมีนบุรี
มะพร้าวอ่อน	ตลาดมีนบุรี
ส้มเขียวหวาน เบอร์ 3	ตลาดมีนบุรี
มะม่วงน้ำดอกไม้	ตลาดมีนบุรี
น้ำส้มพาสเจอร์ไรซ์	คาร์ฟูร์
ไซรัป วิปครีม	คาร์ฟูร์
กล้วยหอม	ตลาดมีนบุรี
น้ำตาล เกลือ	คาร์ฟูร์
น้ำผึ้ง น้ำมะนาว นมข้น	คาร์ฟูร์
ซอสช็อกโกแลต,สตรอเบอร์รี่	คาร์ฟูร์

2 อุปกรณ์

1 แก้ว, หลอด, ขวดพลาสติก, กล่องพลาสติก

2 เครื่องปั่นน้ำผลไม้ - Blendtec รุ่น Smoother 505

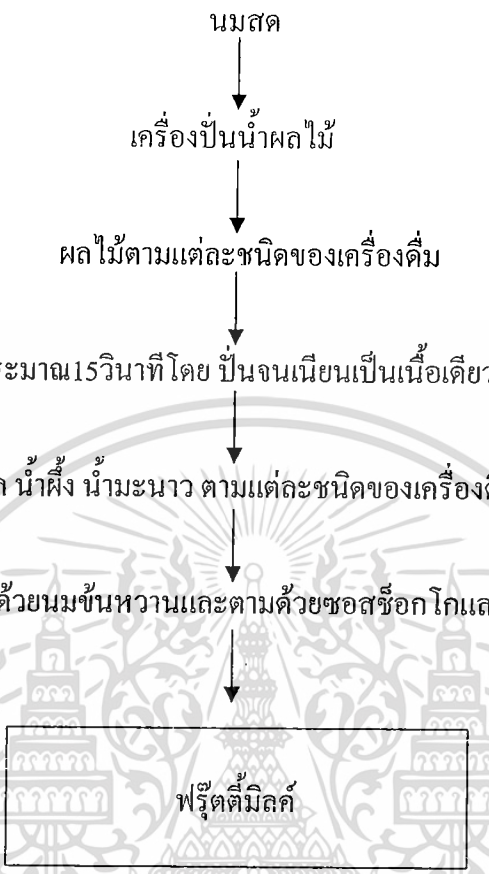
3 เครื่องครัว – มีดปอกผลไม้

4 ตู้กระจก

5 ตู้แช่เย็น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3 ขั้นตอนในการผลิตฟรุ๊ตตี้มิลค์ (ภาพรวม) โดยมีขั้นตอนดังนี้



ตัวอย่าง Mango Milk ส่วนผสม มะม่วงสุก (ปอกเปลือก) 2-3 ผล , น้ำส้มคั้น 1/4 ถ้วย,นมสด 1 ถ้วย, น้ำแข็งก้อน, น้ำผึ้ง, วิปครีม

วิธีทำ ใส่ส่วนผสมทั้งหมดลงในเครื่องปั่น ปั่นจนเนียนเป็นเนื้อเดียวกัน เติมน้ำผึ้ง ใส่วิปครีม และตามด้วยซอสสตรอเบอร์รี่ เทใส่แก้วใบเท่ จัดเสิร์ฟ

4.2.1.2 ปัจจัยนำออก คือ การจัดจำหน่ายฟรุ๊ตตี้มิลค์รสผลไม้ต่างๆ ในรูปแบบแก้ว โดยมีแก้วขนาดเล็ก และแก้วขนาดใหญ่ เพื่อสร้างทางเลือกที่คุ้มค่าให้กับผู้บริโภค

4.2.2 กำลังการผลิต

อัตราการการผลิตสูงสุดของฟรุ๊ตตี้มิลค์ ที่ระบบการผลิตสามารถผลิตได้ในช่วงเวลาหนึ่ง การของการดำเนินการ ซึ่งจะมีเวลาการจำหน่าย คือ 9.00 – 20.00 น.ทำให้มีอัตราการผลิตต่อวัน เท่ากับ 132 แก้ว (คิดจาก เวลาทำงาน 11 ชม.ต่อวัน ระยะเวลาการทำต่อแก้ว 5 นาที) และจะมีอัตรา การผลิตเฉลี่ยต่อเดือนจะเท่ากับ 3,960 แก้ว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.2.3 ทำเลที่ตั้ง

ทำเลที่ตั้งถือเป็นปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการจัดจำหน่ายเป็นอย่างมาก ซึ่งมีผลต่อการจัดตั้งโครงการ การดำเนินการ การลงทุน และผลตอบแทน โดยธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ตั้งอยู่บนพื้นที่บริเวณท็อปซุปเปอร์ เขตลาดกระบัง โดยการเลือกทำเลที่ตั้งมาจากเหตุผลดังนี้

4.2.3.1 ที่ดิน เป็นบริเวณที่มีลูกค้าเป้าหมาย คือ นักศึกษา ผู้ที่ทำงาน และผู้ที่เดินสัญจรผ่านตลอดเวลา และมีประชากรค่อนข้างมาก

1 ขนาดของพื้นที่ เมื่อทำการเปรียบเทียบพื้นที่ของที่ดินจำนวน 3 แห่ง ในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งสามารถซื้อขายได้จริงแล้ว พบว่าที่ตั้งของโครงการสามารถที่จะจัดสรรทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุดนั่นคือบริเวณท็อปซุปเปอร์ เพราะเป็นพื้นที่ ที่มีการเลือกตอบมากที่สุดจากการแจกแบบสอบถาม และยังสามารถเดินทางมาได้โดยสะดวก ทั้งจากผู้บริโภคและผู้ขายเองรวมถึงการขนส่งด้วย โดยทางโครงการต้องการใช้พื้นที่ในการจัดสร้าง 1 ล็อก ประมาณ 3x5 เมตร โดยเปรียบเทียบกับสถานที่อีก 2 แห่ง พบว่าที่ตั้งของโครงการมีความเหมาะสม

2 ภาพบริเวณท็อปซุปเปอร์ที่เป็นจุดตั้งร้าน

ภาพที่ 2 บริเวณด้านหน้าท็อปซุปเปอร์ สาขาลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพที่ 3 ทำเลที่ตั้งของร้านฟรุ๊ตตี้มิลค์บริเวณท็อปซุปเปอร์

4.2.3.2 แรงงาน ซึ่งทั้งโครงการประกอบด้วยแรงงานทั้งหมด 2 คน ดังนี้

1 พนักงานจัดจำหน่าย 1 คน

2 พนักงานในกระบวนการผลิต 1 คน

โดยในระยะแรกผู้จัดทำโครงการจะเข้ามาดูแลในส่วนนี้ก่อนแล้วจึงมีการจ้างแรงงานภายหลัง

4.2.3.3 สิ่งอำนวยความสะดวก โดยจากการแจกแบบสอบถามทำให้ผู้ศึกษาทราบว่าผู้บริโภคต้องการซื้อแก้วขนาดเล็กมากกว่าและควรปรับราคาอย่างไรให้สมดุลบ้าง เพื่อเปรียบเทียบกับผู้ขายรายอื่นที่ขายสินค้าคล้ายกับโครงการนี้

4.2.3.4 การคลังและการขนส่งสินค้า ได้ใช้ระบบการจัดซื้อวัตถุดิบแบบเป็นรายเดือน โดยการใช้วิธีการพยากรณ์ยอดขายล่วงหน้าและให้ผู้ขายปัจจัยการผลิตทยอยส่งวัตถุดิบให้กับทางร้านสำหรับวัตถุดิบหลักคือ นมสด ทุกวันเรารับวัตถุดิบจากศูนย์รับน้ำนมดิบดอนกระเบื้องเป็นศูนย์นมเอกชน ในจังหวัดราชบุรีทำการรวบรวมนมจากเกษตรกรในพื้นที่โดยน้ำนมดิบจะผ่านเครื่องจักรทำความเย็นเพื่อให้น้ำนมมีอุณหภูมิ 2 องศาเซลเซียสตลอดการขนส่ง และมีห้องแลปเพื่อตรวจวิเคราะห์คุณภาพน้ำนมดิบ ซึ่งบริการจัดส่งน้ำนมดิบให้แก่ลูกค้าในกทม. ปริมณฑล บริการจัดส่ง วันจันทร์ – เสาร์(สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย,2552)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.2.3.5 การคมนาคม โดยจะต้องตอบสนองการเดินทางของผู้บริโภค โดยมีความสะดวกสบายในการเดินทางเนื่องจากมีการคมนาคม ที่ผ่านหน้าร้านจัดจำหน่ายหลายทาง เช่น ทางรถโดยสารประจำทาง รถตู้โดยสาร

4.2.4 สรุปความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของการจัดตั้งธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายฟรุ๊ตตี้มิลค์ บริเวณท็อปซุปเปอร์ เขตลาดกระบัง พบว่ามีความเป็นไปได้ของระบบการผลิต ไม่ว่าจะเป็นเรื่อง ปัจจัยนำเข้า ได้แก่ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต และ อุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิต ซึ่งสามารถหาได้ง่าย มีการกู้เงินจากธนาคารกรุงเทพในพื้นที่ ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยที่ต่ำที่สุด คือ ร้อยละ 7.00 ต่อปี

ในส่วนปัจจัยของทำเลที่ตั้งในการผลิต ได้เลือกที่ตั้งร้าน บริเวณท็อปซุปเปอร์ เขตลาดกระบังเนื่องจากยังมีล็อกเปล่าอยู่ 1 ล็อก ห้องกว้างประมาณ 3 x 5 เมตร ในราคาเช่าเพียง 12,000 บาท ต่อเดือน ซึ่งนับว่ามีราคาเหมาะสมเพราะทั้งสะดวกในการขนส่งและจัดจำหน่าย และเป็นสถานที่ที่ผู้คนเดินผ่านอยู่จำนวนค่อนข้างมาก เพราะเป็นบริเวณที่พลุกพล่านของคนทำงาน และนักศึกษาจึงมีประชากรอาศัยอยู่อย่างหนาแน่น การคมนาคมในการขนส่งสินค้าก็สะดวก เนื่องจากสามารถนำรถกระบะส่งวัตถุดิบที่เราต้องการเข้ามาได้ ในบริเวณจุดจำหน่ายฟรุ๊ตตี้มิลค์ ที่อยู่บริเวณท็อบซุปเปอร์ เขตลาดกระบัง ซึ่งทำให้ประหยัดต้นทุนในการขนส่งสินค้า ไม่ต้องส่งผ่านรถมากมายหลายคัน ในปัจจัยทางการผลิตก็สามารถที่จะผลิตตามกำลังการผลิตได้คือ อัตราการผลิตต่อวันเท่ากับ 132แก้ว (คิดจาก เวลาทำงาน11ชม.ต่อวัน ระยะเวลาการทำต่อแก้ว 5 นาที) และจะมีอัตราการผลิตเฉลี่ยต่อเดือนจะเท่ากับ 3,960 แก้ว ส่วนปัจจัยทางแรงงาน ก็เป็นไปได้เพราะสามารถหาแรงงานได้จากสำนักงานจัดหางานต่างๆ และสุดท้ายปัจจัยทางการเงิน ก็มีเพียงพอซึ่งได้จากส่วนของเจ้าของและกู้เงินจากธนาคาร ดังนั้นจากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของโครงการจึงสรุปผลการศึกษาทางด้านเทคนิคว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของโครงการนี้

4.3 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ จะต้องทำก่อนที่โครงการจะเกิดขึ้นจริง ดังนั้นจึงต้องมีการประมาณด้านการเงินของโครงการ ได้แก่ การประมาณค่าใช้จ่าย และผลตอบแทนที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการ ซึ่งเป็นข้อมูลที่สำคัญที่จะนำไปใช้ในด้านการวิเคราะห์ด้านการเงินของโครงการ ซึ่งช่วยในการตัดสินใจว่าโครงการสมควรที่จะลงทุนหรือไม่ ซึ่งการวิเคราะห์ด้านการเงินของโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์จะมุ่งเน้นวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรของตัวผลิตภัณฑ์เป็นหลัก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.3.1 รายละเอียดของโครงการ

ธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ เป็นนมสดปั่นพร้อมกับผลไม้ซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคได้รับประโยชน์จากทั้งนมสดและผลไม้ในเวลาเดียวกัน อีกทั้งมีรสชาติอร่อย หลากหลาย ผู้บริโภคสามารถเลือกรับประทานได้ตามใจชอบ โดยตั้งร้านจำหน่ายบริเวณท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร

4.3.2 แหล่งที่มาของการลงทุน

1. ส่วนของเจ้าของ จำนวน 50,000 บาท

2. แหล่งเงินทุนภายนอก ใช้บริการสินเชื่อเพื่อธุรกิจขนาดย่อม (SMEs) ประเภทเงินกู้ที่มีระยะเวลากู้ไม่เกิน 10 ปี (MLR: Minimum Lending Rate) จากธนาคารกรุงเทพ เนื่องจากมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ต่ำที่สุดเมื่อเปรียบเทียบกับธนาคารอื่นๆ (ตารางที่3) จำนวน 50,000 บาท

รวมเงินทุนทั้งสิ้น 100,000 บาท

4.3.3 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้

ในปีแรกมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 7.00 (ธนาคารแห่งประเทศไทย,2554) และตั้งแต่ปีที่ 2 ถึงปีที่ 10 สามารถพยากรณ์หาค่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในอนาคต จากการพยากรณ์แบบถดถอย โดยใช้ข้อมูลจากสถิติอัตราดอกเบี้ยย้อนหลัง 3 ปี มาคำนวณ พบว่าได้อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ยธนาคารในประเทศไทยดังนี้ (ตารางที่ 3)

ตารางที่ 3 อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย (ร้อยละ)

ธนาคาร / ปี(พ.ศ.)	2552	2553	2554	ดอกเบี้ยเงินกู้ (เฉลี่ย)
ไทยพาณิชย์	7.000	6.450	7.050	6.833
กสิกรไทย	7.000	6.450	7.100	6.850
กรุงไทย	7.000	6.375	7.100	6.825
กรุงศรีอยุธยา	7.250	6.750	7.370	7.123
ธนชาติ	8.250	8.250	7.375	7.958
อัตราดอกเบี้ยเฉลี่ย				7.063

ซึ่งค่าดอกเบี้ยเงินกู้นั้นถูกนำไปคิดในงบต้นทุน ในส่วนของค่าใช้จ่ายอื่นๆสามารถคำนวณค่าดอกเบี้ยเงินกู้ได้ดังนี้ (ตารางที่ 4)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4 การชำระเงินกู้ของโครงการ ระยะเวลา 10 ปี (บาท)

ปีที่	เงินต้น	อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละ)	ค่าดอกเบี้ยเงินกู้	จำนวนเงินที่ต้องชำระ
1	50,000	7.00	3,500	53,500
2	53,500	7.06	3,777	57,277
3	57,277	7.06	4,043	61,320
4	61,320	7.06	4,329	65,649
5	65,649	7.06	4,634	70,283
6	70,283	7.06	4,961	75,244
7	75,244	7.06	5,312	80,556
8	80,556	7.06	5,687	86,243
9	86,243	7.06	6,088	92,331
10	92,331	7.06	6,518	98,849

4.3.4 อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ

ในปัจจุบันค่าอัตราคิดลดซึ่งสำนักงานสถิติแห่งชาติกำหนดไว้ของประเทศกำลังพัฒนาจะมีค่าอยู่ระหว่างร้อยละ 8 ถึงร้อยละ 12 ซึ่งโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์เลือกใช้อัตราคิดลดที่ร้อยละ 12(ไทยครีเอชั่น,2551)

4.3.5 อายุโครงการ

กำหนดอายุโครงการเท่ากับ 5 ปี เนื่องจากเป็นข้อตกลงในการเช่าพื้นที่ขายโดยสามารถเช้งได้ไม่เกิน 5 ปี รวมถึงการเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมการบริโภคของผู้บริโภค ดังระยะก่อนดำเนินงาน 1 ปี คือปี พ.ศ. 2554 และระยะงนั้นโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ แบ่งการดำเนินงานออกเป็นในการดำเนินงาน 4 ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2555 – 2558 รวมระยะเวลาโครงการ 5 ปี(นายนพดล ศรีพันธุ์,2548)

4.3.6 การประมาณค่าใช้จ่ายของโครงการ

การประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ เป็นการวิเคราะห์ที่สำคัญทางด้านการเงิน ซึ่งนำไปสู่การตัดสินใจของผู้ลงทุนว่าโครงการมีความเป็นไปได้ทางด้านการเงินหรือไม่ มีรายละเอียดค่าใช้จ่ายประเภทต่างๆ ดังนี้

4.3.6.1 ค่าใช้จ่ายในการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ประกอบไปด้วย

1 ค่าวัสดุที่ใช้ก่อสร้างร้านจัดจำหน่าย ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.1 ร้านจัดจำหน่าย (แบบเคาเตอร์) ใช้การก่อสร้าง รวม 15,000 บาท

1.2 ป้ายหน้าร้าน ใช้ไม้เป็นวัสดุหลักในการก่อสร้าง รวม 1,000 บาท

1.3 ค่าอุปกรณ์ต่างๆ ภายในร้านจัดจำหน่ายจากการสอบถามราคาจากร้านนมสดทั่วไปในที่ประกอบธุรกิจลักษณะใกล้เคียงกันและประกอบด้วย

1.3.1 โต๊ะขนาดเล็ก จำนวน 2 ตัว มูลค่าตัวละ 2,000 บาท

1.3.2 เก้าอี้ จำนวน 8 ตัว มูลค่าตัวละ 150 บาท

1.3.3 เครื่องคิดบัญชี จำนวน 1 เครื่อง มูลค่าเครื่องละ 1,500 บาท

1.3.4 ตู้กระจก จำนวน 1 ตู้ มูลค่าตัวละ 2,500 บาท

1.3.5 ค่าเครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ ประกอบด้วย

1.3.5.1 วิทยุ 1 เครื่อง มูลค่า 250 บาท

1.3.5.2 เครื่องปั่นน้ำผลไม้ Blentec1 เครื่อง มูลค่า 15,000 บาท

1.3.5.3 ตู้แช่เย็นMirage รุ่นFZ-189 1 เครื่องมูลค่า 9,800 บาท

1.3.5.4 ค่าเครื่องครัวต่างๆ ประมาณ 1,500 บาท

1.4 เงินทุนหมุนเวียน จำนวน 50,000 บาท โดยผู้ลงทุนจะเตรียมเงินทุนหมุนเวียนไว้นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายลงทุนประเภทอื่นๆ เพื่อความราบรื่นในการดำเนินงาน ซึ่งจะได้รับคืนเมื่อหมดอายุโครงการรวมการประมาณเงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการ (ตารางที่5)

ตารางที่5 เงินลงทุนโครงการทั้งหมด (บาท)

รายการ	**จำนวน**	**หน่วยละ**	**รวม**
ค่าวัสดุก่อสร้าง			
ร้านจัดจำหน่าย (ไม้)	1 (เคาเตอร์)	15,000	15,000
ป้ายหน้าร้าน	1 (ป้าย)	1,000	1,000
ค่าอุปกรณ์ต่างๆ			
โต๊ะขนาดเล็ก	2 (ตัว)	2,000	4,000
เก้าอี้	8 (ตัว)	150	1,200
เครื่องคิดบัญชี	1 (ตัว)	1,500	1,500
ตู้กระจก	1 (ตู้)	2,500	2,500
วิทยุ	1 (เครื่อง)	250	250
เครื่องปั่นน้ำผลไม้	1 (เครื่อง)	15,000	15,000
ตู้แช่เย็น	1 (เครื่อง)	9,800	9,800
เครื่องครัว	1 (ชุด)	2,000	1,500

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เงินทุนหมุนเวียน			50,000
รวม			101,750

ตารางที่5 เงินลงทุนโครงการทั้งหมด (บาท) (ต่อ)

จากตารางที่5 พบว่ามีเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการ 101,750 บาท ซึ่งเงินลงทุนโครงการส่วนใหญ่เป็นเงินลงทุนในปีปัจจุบัน (ปีที่0) หรือเรียกอีกอย่างได้ว่า เงินลงทุนเริ่มแรก

2. ต้นทุนในการดำเนินงาน เริ่มโครงการจนถึงวันสิ้นสุดโครงการ ประกอบด้วย

2.1 ค่าเช่าร้านค้าจำนวน 3 x5 เมตร โดยเช่าที่ดินจากเจ้าของพื้นที่บริเวณหน้าท็อปซูปเปอร์ จำนวน 12, 000 บาท ต่อเดือน

2.2 ค่าวัตถุดิบในการดำเนินงาน ซึ่งกำหนดให้ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของโครงการในระดับการผลิตสูงสุด (ปีที่3) ประกอบด้วย

2.2.1 ค่าวัตถุดิบในการผลิต สอบถามจากร้านไมโลดิบซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวก และมีอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ใกล้เคียงกับโครงการ จากการเปรียบเทียบอัตราส่วนของต้นทุนวัตถุดิบของ กับ วัตถุดิบที่ต้องใช้ในการผลิตฟรุ๊ตตี้มิลค์พบว่ามีต้นทุนค่าวัตถุดิบต่อปีประมาณ 45,000 บาท (ตารางที่6)

2.3 ค่าใช้จ่ายในการบริการ และค่าจ้างแรงงานทางตรง (กระทรวงแรงงาน, 2551) โดยจำนวนแรงงานนั้นพิจารณาจากจำนวนคนงานในแต่ละหน่วย และร้านจัดจำหน่าย (วรนารถ, 2547) ประกอบด้วย

2.3.1 พนักงานกระบวนการผลิตจำนวน1 คน ค่าจ้างเดือนละ8,500 บาท

2.3.2 พนักงานขาย จำนวน 1 คน อัตราค่าจ้างเดือนละ 8,500 บาท

รวมต้นทุนแรงงานต่อปี 204,000 บาท (ตารางที่ 7)

2.4 ค่าใช้จ่ายด้านสาธารณูปโภค (ตารางที่ 8) ประกอบด้วย

2.4.1 ค่าน้ำประปา จากการประเมินของการประปานครหลวง

2.4.2 ค่าไฟฟ้า จากการประเมินของการไฟฟ้านครหลวง

2.4.3 ค่าน้ำมันรถในการขนส่งวัตถุดิบประมาณปีละ20,000 บาท

รวมค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค ต่อปี 30,000 บาท

2.5 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ตารางที่ 9) ประกอบด้วย

2.5.1 ค่าประกันภัย จากบริษัทไทยสมุทร ประมาณปีละ 12,000 บาท

2.5.2 ค่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ เท่ากับร้อยละ 7.00 ในปีที่ 1 ของโครงการและร้อยละ 7.06 ในปีที่ 2 ถึง 3 ของโครงการ

2.5.3 ค่าภาษีต่างๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.5.4 ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา คิดอัตราร้อยละ 10 ในกรณีรายรับของโครงการมีมูลค่าตั้งแต่ 50,000 บาท เป็นต้นไป เท่ากับปีละ 5,000 บาท (กรมสรรพากร, 2553)

รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปีที่ 1 ไม่รวมค่าเสื่อมราคาประมาณ 390,320 บาท

ตารางที่ 6 ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบ (วัน / บาท) ในช่วงเปิดเทอม และ ปิดเทอม

รายการ (ต่อวัน)	เปิดเทอม (บาท)	ปิดเทอม (บาท)
นมสด	25	12
แคนตาลูป	10	7
มะพร้าวอ่อน	10	7
ส้มเขียวหวาน	10	7
มะม่วงน้ำดอกไม้	15	7
น้ำส้มพาสเจอร์ไรซ์	10	7
ไซรับ	5	3
วิปครีม	5	3
กล้วยหอม	5	5
น้ำตาล	5	3
เกลือ	5	3
น้ำผึ้ง	5	3
น้ำมะนาว	5	3
นมข้น	5	3
ซอสช็อกโกแลต,ซอสสตรอเบอร์รี่	10	5
เครื่องดื่ม (น้ำเปล่า + น้ำแข็งแห้ง)	15	5
รวมค่าใช้จ่ายต่อวัน	145	83

ที่มา: (ร้านไมโลดิป 2553)

จากตารางที่ 6 พบว่าค่าใช้จ่ายต่อวัตถุดิบต่อวันของโครงการเท่ากับ 145 บาท หรือ 4,375 บาท ต่อเดือนในช่วงเปิดเทอม และ ค่าใช้จ่ายต่อวัตถุดิบต่อวันของโครงการเท่ากับ 83 บาท หรือ 2,500บาทต่อเดือนในช่วงปิดเทอม โดยเมื่อคำนวณค่าใช้จ่ายวัตถุดิบทั้งช่วงเปิดเทอมและปิดเทอมในระยะเวลา1ปี จะได้ปีละ 45,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 7 ค่าแรงทางตรงต่อเดือน (บาท)

รายการ	จำนวน	อัตราจ้าง	เป็นเงิน
พนักงานในส่วนของกระบวนการผลิต	1 คน	8,500	8,500
พนักงานบริการในร้านจัดจำหน่าย	1 คน	8,500	8,500
รวมค่าจ้างแรงงานทางตรง			17,000

ที่มา: (จากการคำนวณ)

ตารางที่ 8 ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค ต่อปี (บาท)

รายการ	เป็นเงิน (บาท / ปี)
ค่าน้ำ	3,650
ค่าไฟฟ้า	7,300
ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง	5,000
รวมค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค	15,950

ที่มา: (จากการคำนวณ)

ตารางที่ 9 ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ในปีที่1 (บาท)

รายการ	บาท
ค่าประกันภัย	12,000
ค่าชำระดอกเบี้ยเงินกู้ (ร้อยละ 7.00)	3,500
รวม	15,500

ที่มา: (จากการคำนวณ)

ตารางที่ 10 ประมาณค่าใช้จ่ายดำเนินงาน ในปีที่1 ไม่รวมค่าเสื่อมราคา (บาท)

รายการ	จำนวนเงิน
ค่าเช่าพื้นที่	144,000
ค่าวัตถุดิบอาหาร	45,000
ค่าแรงงาน	204,000
ค่าสาธารณูปโภค	15,950
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	15,000
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	423,950

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.3.7 ค่าเสื่อมราคา

ในความเป็นจริงธุรกิจต่างๆ ต้องนำค่าเสื่อมราคาของร้านจัดจำหน่าย และอุปกรณ์มาคิดด้วย ซึ่งโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ใช้การคิดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรงเนื่องจากสิ่งของภายในร้านจัดจำหน่าย และอุปกรณ์ของโครงการมีอัตราการใช้งานสม่ำเสมอตลอดอายุการใช้งาน แบ่งออกเป็น(รัตนา วงศ์รัศมีเดือน,2550.)

4.3.7.1 ค่าเสื่อมราคาร้านจัดจำหน่ายที่อายุโครงการ 5 ปีสามารถคำนวณ ได้ดังนี้ (ตารางที่ 11)

ราคาทุนแท้จริงร้านจัดจำหน่าย = ร้านจัดจำหน่าย + ป้ายหน้าร้าน + ค่าตกแต่งภายใน

= 12,000+ 1,000+ 35,750

= 48,750

ตารางที่ 11 ค่าเสื่อมราคาร้านจัดหน่าย (บาท)

รายการ	ทุน (บาท)	อายุโครงการ (ปี)	ค่าเสื่อมราคา
ราคาทุนแท้จริงที่ร้านจัดจำหน่าย	48,750	5	9,750

ที่มา: (จากการคำนวณ)

4.3.7.2 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ต่างๆ ในส่วนของร้านจัดจำหน่ายคิดราคามูลค่าซากที่ร้อยละ 10 ต่อปี แต่อายุการใช้งานของอุปกรณ์แต่ละชนิดไม่เท่ากัน (ตารางที่ 12)

ตารางที่ 12 อายุการใช้งานของอุปกรณ์ต่างๆ (ปี)

อุปกรณ์	อายุโครงการ
เครื่องคิดบัญชี วิทยุ เครื่องปั่นน้ำผลไม้	5
ตู้แช่เย็น	10

ที่มา: (บริษัท บีเคเมทอลชีท, 2551)

สามารถคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร และอุปกรณ์ได้ดังนี้ (ตารางที่ 13)

ทุนอุปกรณ์ที่อายุใช้งาน 5 ปี = เครื่องคิดบัญชี + วิทยุ + เครื่องปั่นน้ำผลไม้

= 1,500 + 250 + 15,000

= 16,750 บาท

ทุนอุปกรณ์ที่อายุใช้งาน 10 ปี = ตู้แช่เย็น

= 9,800 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 13 ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร และอุปกรณ์ (บาท)

รายการ	ทุน (บาท)	อายุ (ปี)	ค่าเสื่อมราคา
*1 ทุนอุปกรณ์อายุใช้งาน 5 ปี	16,750	5	3,350
*2 ทุนอุปกรณ์อายุใช้งาน 10 ปี	9,800	10	980

ที่มา: (จากการคำนวณ)

4.3.8 งบต้นทุนการผลิต

คำนวณได้จากการนำต้นทุนในการดำเนินงานทั้งหมดมารวมกัน ประกอบด้วย วัตถุดิบ ในการผลิตฟรุ๊ตตี้มิลค์ ซึ่งราคาวัตถุดิบจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ต่อปี (กรมการค้าภายใน, 2551) ค่าแรงงาน ค่าสาธารณูปโภค ค่าใช้จ่ายอื่นๆ โดยค่าใช้จ่ายต่างๆ เหล่านี้คาดว่าจะใกล้เคียงกันทุกปีเนื่องจากจำนวนประชากรที่เดินผ่านบริเวณท็อปซูเปอร์ ในแต่ละปีมีปริมาณที่ใกล้เคียงกัน (ตารางที่ 14)

4.3.9 งบกำไรขาดทุน

คำนวณได้โดยนำค่าที่ได้จากการการขายสินค้าหักด้วยต้นทุนผลิต ไม่รวมค่าเสื่อมราคา (ตารางที่ 15) หักภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา แล้วจะทำให้ทราบถึงสถานะด้านการเงินของโครงการฟรุ๊ตตี้มิลค์ (ตารางที่ 16)

4.3.10 งบกระแสเงินสดสุทธิ

คำนวณได้จากการนำรายได้จากการขาย หักด้วยต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานไม่รวมค่าเสื่อมราคา (ตารางที่ 15) หักด้วยภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ค่าที่ได้จากการคำนวณกระแสเงินสดรับสุทธิจะนำไปใช้วิเคราะห์ด้านการเงิน ดังนี้ (ตารางที่ 16)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 14 ประมาณการต้นทุนการผลิตของโครงการ

รายการ / ปีที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ค่าเช่าสถานที่	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000	144,000
วัตถุดิบอาหาร	45,000	49,500	54,450	59,895	65,884	72,472	79,719	87,690	96,459	106,104
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร และแรงงาน	204,000	204,000	204,000	204,000	204,000	204,000	204,000	204,000	204,000	204,000
ค่าสาธารณูปโภค	15,950	15,950	15,950	15,950	15,950	15,950	15,950	15,950	15,950	15,950
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ										
ค่าประกัน	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าดอกเบี้ยเงินกู้	3,500	3,777	4,043	4,329	4,634	4,961	5,312	5,687	6,088	6,518
รวมต้นทุนผันแปร (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)	424,450	429,227	434,443	440,174	446,468	453,383	460,981	469,327	478,497	488,572
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร ประเภทอายุใช้งาน 5 ปี	3,350	3,350	3,350	3,350	3,350					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร ประเภทอายุใช้งาน 10 ปี	980	980	980	980	980	980	980	980	980	980
รวมค่าเสื่อมราคา	4,330	4,330	4,330	4,330	4,330	980	980	980	980	980
ต้นทุนการผลิตรวม	428,780	433,557	438,773	444,504	450,798	454,363	461,961	470,307	479,477	489,552

ที่มา: (จากการคำนวณ)

หมายเหตุ ต้นทุนค่าวัตถุดิบที่ร้อยละ 10 ต่อปี (กรมการค้าภายใน, 2550)

ตารางที่ 15 ประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการ

รายการ / ปีที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
รายรับจากการขายสินค้า	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000
หักต้นทุนการผลิต (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)	424,450	429,227	434,443	440,174	446,468	453,383	460,981	469,327	478,497	488,572
กำไรก่อนหักภาษี	205,550	200,773	195,557	189,826	183,532	176,617	169,019	160,673	151,503	141,428
หัก ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (ร้อยละ 10)	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
กำไรสุทธิ	175,550	170,773	165,557	159,826	153,532	146,617	139,019	130,673	121,503	111,428
กำไรสะสม	175,550	346,323	511,880	671,706	825,238	971,855	1,110,874	1,241,547	1,363,050	1,474,478

ที่มา: (จากการคำนวณ)

ตารางที่ 16 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิของโครงการ

รายการ / ปีที่	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
กระแสเงินสดรับ											
รายได้จากการขายสินค้า	0	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000
รวมกระแสเงินสดรับ	0	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000
กระแสเงินสดจ่าย											
เงินลงทุนสินทรัพย์ถาวร	51,750	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ต้นทุนการผลิต (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)		424,450	429,227	434,443	440,174	446,468	453,383	460,981	469,327	478,497	488,572
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (ร้อยละ 10)		30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
รวมกระแสเงินสดจ่าย		506,200	459,227	464,443	470,174	476,468	483,383	490,981	499,327	508,497	518,572
กระแสเงินสดสุทธิ		123,800	170,773	165,557	159,826	153,532	146,617	139,019	130,673	121,503	111,428

ที่มา: (จากการคำนวณ)

4.3.11 ประมาณการผลตอบแทนของโครงการ

ผลตอบแทนจากโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ บริเวณท็อปซุปเปอร์ แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะดังนี้

4.3.11.1 ผลตอบแทนที่มีตัวตน ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะคือ

1 ผลตอบแทนทางตรง ได้แก่ รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ซึ่งมีราคาต่อเฉลี่ยแก้วละ 30 บาท โดยในระยะเวลา 1 ปีทางร้านในการผลิตจะมีผลตอบแทน จากการพยากรณ์จากจำนวนกลุ่มตัวอย่างจากแบบสอบถาม 400 ตัวอย่าง

2 ผลตอบแทนทางอ้อมของโครงการคือ ทำให้มีจำนวนผู้บริโภคนมและผลไม้เพิ่มมากขึ้น ทำให้วัตถุดิบ เช่น ผลไม้ชนิดต่างๆสามารถเพิ่มมูลค่าได้มากส่งผลให้ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ มีรายได้เพิ่มขึ้น(วิชาการดอทคอม,2548.)

4.3.11.2 ผลตอบแทนที่ไม่มีตัวตน หรือ ผลตอบแทนที่ไม่สามารถตีค่าเป็นตัวเงินได้ คือ สามารถทำให้โครงการธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์มีชื่อเสียง มีชื่อร้านเป็นที่รู้จัก และได้รับความนิยมในกลุ่มลูกค้า

4.3.12 ผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ด้านการเงินของโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ นั้น มุ่งเน้นถึงผลตอบแทนทางการเงินที่จะได้รับในอนาคต ตลอดจนสามารถวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรของโครงการ ช่วยในการวางแผนทางการเงินของผู้ลงทุน และเพื่อให้เกิดความมั่นใจ ประกอบกับโครงการสามารถดำเนินต่อไปโดยไม่เกิดปัญหาใดๆ ด้วยการประเมินค่าการลงทุนเพื่อพิจารณาว่าโครงการนั้นให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่โครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ การประเมินจากโครงการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา ซึ่งสามารถจำแนกได้ 3 ประเภท คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนโครงการ และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน และการประเมินแบบไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา(Business Acumen,2551.)ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุนได้ผลดังนี้ (ตารางที่ 17)

ตารางที่ 17 ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน

วิธีการประเมินการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	366,891
อัตราผลตอบแทนภายใน (ร้อยละ)	19
อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (เท่า)	1.9
ระยะเวลาคืนทุน	6 เดือน

ที่มา: (จากภาคผนวก ข.)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากตารางที่ 52 สามารถอธิบายผลการประเมินค่าการลงทุน ได้ดังนี้

4.3.12.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present value: NPV) คือ ผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิในแต่ละปีตลอดอายุของโครงการกับเงินสดจ่ายลงทุน

เกณฑ์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน พิจารณาจากค่าของมูลค่าปัจจุบันสุทธิที่คำนวณได้ ซึ่งถ้ามีค่ามูลค่าปัจจุบันเท่ากับศูนย์แล้ว แสดงว่าผลตอบแทนโครงการนั้นไม่มีกำไรและไม่ขาดทุน ถ้าค่าของมูลค่าปัจจุบันมากกว่าศูนย์แล้ว แสดงว่าผลตอบแทนโครงการนั้นมีกำไร และในกรณีค่ามูลค่าปัจจุบันน้อยกว่าศูนย์แล้ว แสดงว่าผลตอบแทนโครงการนั้นขาดทุน

เมื่อทำการพิจารณาค่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ที่อัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 12 ได้ค่าเท่ากับ 366,891 บาท (ภาคผนวก ค) ซึ่งมีค่ามากกว่าศูนย์ แสดงว่าโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ยอมรับจากสมมติฐานที่ตั้งไว้ คือมีความเป็นไปได้ทางการเงินในการจัดตั้งโครงการ

4.3.12.2 อัตราผลตอบแทนโครงการ (internal rate of return: IRR) เป็นการคำนวณหาอัตราคิดลดหรืออัตราดอกเบี้ยที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการตลอดอายุของโครงการมีค่าเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุนโครงการ

ซึ่งอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการจัดตั้งธุรกิจการผลิตฟรุ๊ตตี้มิลค์เท่ากับร้อยละ 19 (ภาคผนวก ค) ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการคือ ร้อยละ 12 ดังนั้นโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ยอมรับจากสมมติฐานที่ตั้งไว้ มีความเป็นไปได้ทางการเงิน(สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย,2552.)

4.3.12.3 อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (benefit cost ratio : BCR) คือ อัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันผลตอบแทนโครงการกับมูลค่าปัจจุบันของเงินสดจ่ายลงทุน ซึ่งในทางธุรกิจเรียกอัตราส่วนนี้ว่า ดัชนีการทำกำไร

เกณฑ์ความเป็นไปได้ทางการเงิน พิจารณาจากค่าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน ถ้าค่าที่ได้จากการคำนวณนั้นมีค่ามากกว่าหนึ่ง แสดงว่าผลตอบแทนของโครงการมากกว่าเงินลงทุนหรือโครงการดังกล่าวมีกำไร ถ้าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนที่ได้จากการคำนวณนั้นมีค่าน้อยกว่าหนึ่ง แสดงว่าผลตอบแทนของโครงการน้อยกว่าเงินลงทุน คือ โครงการดังกล่าวประสบปัญหาขาดทุน และถ้าค่าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนที่ได้จากการคำนวณนั้นมีค่าเท่ากับหนึ่ง แสดงว่าผลตอบแทนของโครงการเท่ากับเงินลงทุน คือ โครงการดังกล่าวไม่มีกำไร และก็ไม่ขาดทุน

จากการคำนวณค่าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ มีค่าเท่ากับ 1.9 เท่า ซึ่งมากว่า 1 แสดงว่าโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ยังมีความเป็นไปได้ทางการเงินและยอมรับจากสมมติฐานที่ตั้งไว้เมื่อทำการพิจารณาผลการประเมินค่าการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลาทั้ง 3 ด้านแล้วพบว่าโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ บริเวณท็อปซูเปอร์ พบว่าเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ คือโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์มีความเป็นไปได้ทางการเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.3.12.4 ระยะเวลาคืนทุน คือ ระยะเวลาที่โครงการจะได้รับเงินที่จ่ายลงทุนคืนมาจากกระแสเงินสดสุทธิ ภายหลังหักค่าใช้จ่าย จากการคำนวณได้ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 6 เดือนซึ่งไม่เกินอายุโครงการที่กำหนดไว้

4.3.13 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว

ในการวิเคราะห์ทางการเงินที่สมบูรณ์จะต้องทำการพิจารณาความอ่อนไหวของโครงการด้วย เพื่อเป็นการวิเคราะห์สถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อเตรียมความพร้อมของโครงการในด้านต่างๆ หากเกิดสถานการณ์ต่างๆ ขึ้นในอนาคต โดยตั้งสมมติฐานเป็น 3 กรณี ดังนี้

4.3.13.1 เมื่อต้นทุนในการดำเนินเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 แต่รายรับของโครงการคงที่ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตรวมเปลี่ยนแปลง และกระแสเงินสดของโครงการเปลี่ยนไป (ตารางที่18)

4.3.13.2 เมื่อรายรับของโครงการลดลงร้อยละ 5 แต่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่ส่งผลให้งบกระแสเงินสดของโครงการเปลี่ยนไป (ตารางที่19)

4.3.13.3 เมื่อรายรับของโครงการลดลงร้อยละ 5 และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ส่งผลให้งบกระแสเงินสดของโครงการเปลี่ยนไป (ตารางที่ 20)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 18 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 (บาท)

รายการ / ปีที่	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
กระแสเงินสดรับ											
รายได้จากการขายสินค้า	0	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000
รวมกระแสเงินสดรับ	0	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000
กระแสเงินสดจ่าย											
เงินลงทุนสินทรัพย์ถาวร	51,750	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ต้นทุนการผลิต (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)		445,672	450,688	456,165	462,182	468,791	476,052	484,030	492,793	502,421	513,000
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (ร้อยละ 30)		30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
รวมกระแสเงินสดจ่าย		527,422	480,688	486,165	492,182	498,791	506,052	514,030	522,793	532,421	543,000
กระแสเงินสดสุทธิ		102,578	149,312	143,835	137,818	131,209	123,948	115,970	107,207	97,579	87,000

ที่มา: (จากการคำนวณ)

ตารางที่ 19 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ กรณีรายรับของโครงการลดลงร้อยละ 5 (บาท)

รายการ / ปีที่	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
กระแสเงินสดรับ											
รายได้จากการขายสินค้า	0	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500
รวมกระแสเงินสดรับ	0	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500
กระแสเงินสดจ่าย											
เงินลงทุนสินทรัพย์ถาวร	51,750	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ต้นทุนการผลิต (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)		424,450	429,227	434,443	440,174	446,468	453,383	460,981	469,327	478,497	488,572
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (ร้อยละ 30)		30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
รวมกระแสเงินสดจ่าย		506,200	459,227	464,443	470,174	476,468	483,383	490,981	499,327	508,497	518,572
กระแสเงินสดสุทธิ		92,300	139,273	134,057	128,326	122,032	115,117	107,519	99,173	90,003	79,928

ที่มา: (จากการคำนวณ)

ตารางที่ 20 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ กรณีรายรับของโครงการลดลงร้อยละ 5 และต้นทุนการดำเนินงานเพิ่มขึ้น ร้อยละ 5 (บาท)

รายการ / ปีที่	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
กระแสเงินสดรับ											
รายได้จากการขายสินค้า	0	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500
รวมกระแสเงินสดรับ	0	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500	598,500
กระแสเงินสดจ่าย											
เงินลงทุนสินทรัพย์ถาวร	51,750	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ต้นทุนการผลิต (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)		445,672	450,688	456,165	462,182	468,791	476,052	484,030	492,793	502,421	513,000
ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (ร้อยละ 30)		30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
รวมกระแสเงินสดจ่าย		527,422	480,688	486,165	492,182	498,791	506,052	514,030	522,793	532,421	543,000
กระแสเงินสดสุทธิ		71,078	117,812	112,335	106,318	99,709	92,448	84,470	75,707	66,079	55,500

ที่มา: (จากการคำนวณ)

4.3.14 สรุปผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ

4.3.14.1 เมื่อต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 จากการคำนวณโดยใช้สมมติฐานดังกล่าว สรุปได้ว่า มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 423,310 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน ร้อยละ 17 อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 8.1 เท่า และระยะเวลาคืนทุน 7 เดือน (ตารางที่ 21)

ตารางที่ 21 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5

วิธีการประเมินการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	288,715
อัตราผลตอบแทนภายใน (ร้อยละ)	17
อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (เท่า)	1.5
ระยะเวลาคืนทุน	7 เดือน

ที่มา: (จากภาคผนวก ค.)

4.3.14.2. เมื่อรายได้ลดลงร้อยละ 5 โดยกำหนดให้ต้นทุนการดำเนินงานคงที่ จากการคำนวณ สรุปได้ว่ามีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 387,928 บาท อัตราผลตอบแทนภายในร้อยละ 15 และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 7.4 เท่า และมีระยะเวลาคืนทุน 8 เดือน (ตารางที่ 22)

ตารางที่ 22 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้จากการขายบริการลดลง ร้อยละ 5

วิธีการประเมินการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	253,333
อัตราผลตอบแทนภายใน (ร้อยละ)	15
อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (เท่า)	1.3
ระยะเวลาคืนทุน	8 เดือน

ที่มา: (จากภาคผนวก ค.)

4.3.14.3 เมื่อรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 5 และต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 จากการคำนวณโดยใช้สมมติฐานดังกล่าวพบว่าได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 309,753บาท อัตราผลตอบแทนภายใน ร้อยละ 14 และ อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 5.9 เท่า และมีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี(ตารางที่ 23)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 23 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้จากการขายลดลง ร้อยละ 5 และ ต้นทุนใน การดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5

วิธีการประเมินการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	175,158
อัตราผลตอบแทนภายใน (ร้อยละ)	14
อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (เท่า)	0.9
ระยะเวลาคืนทุน	1ปี

หมายเหตุ: (จากภาคผนวก ค.)

4.3.15 การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน (Switching Value Test : SVT)

เป็นการกำหนดผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงต่อความน่าสนใจของโครงการ โดยการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนเพื่อจะถามว่าตัวแปรสำคัญจะเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่ไม่พึงประสงค์ได้มากน้อยเพียงใด โดยจะสามารถบอกค่าความแปรเปลี่ยนได้ดังนี้

ตารางที่ 24 การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน

วิธีการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ
1.ค่าความแปรเปลี่ยนทางด้านผลตอบแทนลดลง	0.6
2.ค่าความแปรเปลี่ยนทางด้านต้นทุนที่เพิ่มขึ้น	1.9
3.ค่าความแปรเปลี่ยนทางด้านการชะลอโครงการ	0.33

หมายเหตุ: (จากภาคผนวก จ.)

สามารถอธิบายได้ว่า 1. ผลตอบแทนสามารถลดลงได้ร้อยละ 0.6 จึงจะทำให้ NPV เท่ากับ 0 และหรือ BCR เท่ากับ 1 ซึ่งทำให้โครงการนี้ไม่สมควรในการลงทุน

2. ต้นทุนสามารถเพิ่มขึ้นได้ร้อยละ 1.9 จึงจะทำให้ NPV เท่ากับ 0 และหรือ B/C ratioหรือ BCR เท่ากับ 1 ซึ่งทำให้โครงการนี้ไม่สมควรในการลงทุน

3. โครงการสามารถชะลอโครงการได้นาน 0.33 วัน ถ้าหากว่าต้นทุนยังคงเท่าเดิมไม่เปลี่ยนแปลงซึ่งหากเกินจากนี้ไม่สมควรที่จะชะลอโครงการ

4.3.16 สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

เครื่องมือด้านการเงินที่ใช้ในการวิเคราะห์โครงการว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุนหรือไม่ ซึ่งประกอบด้วย เครื่องชี้วัดทางการเงินที่ไม่ได้คำนึงถึงมูลค่าของเงินกับเวลา ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซึ่งได้เท่ากับ 6 เดือน ซึ่งใช้ระยะเวลาในการคืนทุนน้อยกว่าที่ตั้งไว้คือ 5 ปี และใช้เครื่องชี้วัดทางการเงินที่คำนึงถึงมูลค่าของเงินกับเวลา ประกอบด้วย มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 366,891 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 19 และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 1.9 เท่า ซึ่งพบว่าเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ คือโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ มีความเป็นไปได้ทางการเงิน

และ จากผลการวิเคราะห์หาความอ่อนไหวหากเกิดเหตุการณ์ 2 กรณี คือ 1.ต้นทุนการดำเนินงานเพิ่มร้อยละ 5 2.รายได้จากการขายลดลงร้อยละ 5 จะเห็นได้ว่ายังมีความเป็นไปได้ทางการเงินอยู่ทำให้ ยอมรับตามสมมติฐานหลัก คือมีความเป็นไปได้ทางการเงิน ซึ่งจะมีเพียงกรณีที่ 3 คือ ต้นทุนการดำเนินงานเพิ่มร้อยละ 5 และรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 5 เท่านั้นที่มี อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (เท่า) เท่ากับ 0.9 ซึ่งน้อยกว่า 1 ทำให้ต้องระมัดระวังและเตรียมแผนฉุกเฉินไว้หากเกิดกรณีนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 5
สรุป และ ข้อเสนอแนะ

สรุป

การทราบถึงขนาดของตลาด แนวโน้มของตลาด และส่วนแบ่งตลาดที่จะได้นั้น จะช่วยให้โครงการฟรุ๊ตตี้มิลค์ สามารถประมาณการยอดรายได้ในแต่ละปี ซึ่งจะนำมาเป็นข้อมูลสำคัญในการทำงบกำไรขาดทุน และงบประแสเงินสดสุทธิ อันมีบทบาทสำคัญต่อการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ของธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร โดยจากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดของผู้ศึกษาพบว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด โดยตลาดรวมของน้ำนมในพื้นที่มีมูลค่า 383,250 ในปี 53 โดยมีจำนวนผู้บริโภคที่จะซื้อแน่นอนเป็นจำนวนถึง 500 ราย บริเวณด้านหน้าท็อปส์ ซูเปอร์ สาขาลาดกระบัง แขวงลาดกระบัง เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นจุดที่ตั้งร้านและจากการวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาดก็ทำให้ทราบว่ามีความสามารถในการที่จะแย่งส่วนแบ่งตลาดมาจากคู่แข่งรายอื่นๆ ด้วย

ในส่วนปัจจัยของทำเลที่ตั้งในการผลิต ได้เลือกที่ตั้งร้าน บริเวณท็อปซุปเปอร์ เขตลาดกระบังเนื่องจากยังมีล็อกเปล่าอยู่ 1 ล็อก ห้องกว้างประมาณ 3 x 5 เมตร ในราคาเช่าเพียง 12,000 บาทต่อเดือน ซึ่งนับว่ามีราคาเหมาะสมเพราะทั้งสะดวกในการขนส่งและจัดจำหน่าย และเป็นสถานที่ที่ผู้คนเดินผ่านอยู่จำนวนค่อนข้างมาก เพราะเป็นบริเวณที่พลุกพล่านของคนทำงาน และนักศึกษาจึงมีประชากรอาศัยอยู่อย่างหนาแน่น การคมนาคมในการขนส่งสินค้าก็สะดวก เนื่องจากสามารถนำรถกระบะส่งวัตถุดิบที่เราต้องการเข้ามาได้ ในบริเวณจุดจำหน่ายฟรุ๊ตตี้มิลค์ ที่อยู่บริเวณท็อปซุปเปอร์ เขตลาดกระบัง ซึ่งทำให้ประหยัดต้นทุนในการขนส่งสินค้า ไม่ต้องส่งผ่านรถมากมายหลายคัน ในปัจจัยทางการผลิตก็สามารถที่จะผลิตตามกำลังการผลิตได้คือ อัตราการผลิตต่อวันเท่ากับ 132แก้ว *(คิดจาก เวลาทำงาน11ชม.ต่อวัน ระยะเวลาการทำต่อแก้ว 5 นาที)* และจะมีอัตราการผลิตเฉลี่ยต่อเดือนจะเท่ากับ 3,960 แก้ว ส่วนปัจจัยทางแรงงาน ก็เป็นไปได้เพราะสามารถหาแรงงานได้จากสำนักงานจัดหางานต่างๆ และสุดท้ายปัจจัยทางการเงิน ก็มีเพียงพอซึ่งได้จากส่วนของเจ้าของและกู้เงินจากธนาคาร

และในส่วนของการเงินนั้นพบว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุน ซึ่ง ประกอบด้วย เครื่องชี้วัดทางการเงินที่ไม่ได้คำนึงถึงมูลค่าของเงินกับเวลา ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุนซึ่งได้เท่ากับ 6 เดือน ซึ่งใช้ระยะเวลาในการคืนทุนน้อยกว่าที่ตั้งไว้คือ 5 ปี และใช้เครื่องชี้วัดทางการเงินที่คำนึงถึงมูลค่าของเงินกับเวลา ประกอบด้วย มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 366,891 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โครงการเท่ากับร้อยละ 19 และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 1.9 เท่า ซึ่งพบว่าเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ คือโครงการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ มีความเป็นไปได้ทางการเงิน

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์บริเวณท็อปซูปเปอร์ เขตลาดกระบัง สรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้ทั้งทางด้านการตลาด เทคนิค และทางด้านการเงิน ดังนั้นจึงยอมสมมติฐานที่กล่าวไว้ข้างต้น

ข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์ ด้านหน้าท็อปซูปเปอร์เขตลาดกระบัง มีความเป็นไปได้ทั้ง3ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และ ด้านการเงิน แต่ควรที่จะวางแผนฉุกเฉินหรือแผนสำรองไว้สำหรับในช่วงปิดเทอมที่มีจำนวนผู้บริโภคลดน้อยลง รวมถึงหากเกิด กรณีรายได้จากการขายลดลง ร้อยละ 5 และ ต้นทุนใน การดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ซึ่งทำให้อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (เท่า) 0.9 ซึ่งถือว่ามีความเสี่ยง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บรรณานุกรม

กรรณิการ์ เพ็ญสุริยะ. **"ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนจัดตั้งโรงงานผลิตแบตเตอรี่ สำหรับอุตสาหกรรมโทรคมนาคมในประเทศไทย."** การค้นคว้าแบบอิสระหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจระหว่างประเทศ, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.2550.

กรมการค้าภายใน. 2551. **"ต้นทุนวัตถุดิบ"** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www.dit.go.th/contentmain.asp?typeid=8

กรมวิชาการ. 2545. **น้ำนมดิบ.** กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์องค์การรับส่งสินค้าและพัสดุภัณฑ์ (ร.ส.พ.).

กรมวิชาการเกษตร. 2549. **"NFI Information Center."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www.nfi.or.th/stat/pineapple.asp#1.12 กรกฎาคม 2551.

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2553. **"กฎหมายเกี่ยวกับปัจจัยการผลิต."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www.moac.go.th/more_news.php?cid=110

กาญจนา บุญนาที. **"ศึกษาพฤติกรรมการบริโภคเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพประเภท Functional Drink ของสตรีวัยทำงานในกรุงเทพมหานคร."** การค้นคว้าแบบอิสระหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.2551.

โกศล ดีศีลธรรม. 2548. **"การบริหารเพื่อสร้างมูลค่าให้กับธุรกิจ."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www.thailandindustry.com/home/FeatureStory_preview.php?id=505&section=9&rcount=Y

จรรยาลักษณ์. 2549. **คุณค่าทางอาหารต่างๆ.** กรุงเทพมหานคร : บริษัท แปลน พับลิชชิ่ง จำกัด

ฐานันดร ปรีดาคัญญารัตน์. 2551. **"จุดคุ้มทุนและระยะเวลาคืนทุน."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www2.feu.ac.th/acad/ac/articles_detail.php?id=112

ฐาปนา ฉิ่นไพศาล และอัจรา ชีวะตระกูลกิจ. 2544. **การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้.** กรุงเทพมหานคร : ธีระฟิลม์ และไซเท็กซ์ จำกัด.

ทีมงานทรูปลูกปัญญา. 2554. **"ปัจจัยการผลิตสินค้าและบริการ."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www.trueplookpanya.com/true/knowledge_detail.php?mul_content_id=1878

ไทยครีเอชั่น. 2551. **"การประเมินโครงการลงทุน".** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www.thai-creation.com/allresearch_management12.htm

ธนาคารแห่งประเทศไทย. 2554. "อัตราดอกเบี้ย." [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก :

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

http://www.bot.or.th/Thai/Statistics/FinancialMarkets/Interestrate/_layouts/application/interest_ra te/IN_Rate.aspx.2 กุมภาพันธ์ 2554.

นายนพดล ศรีพันธุ์. 2548. **"การศึกษาผลตอบแทนทางการเงินในการเลี้ยงโคนม."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www2.oae.go.th/zone3/output2550_zone32.htm

นิศารัตน์ ตุลวรรธนะ. **"การศึกษาพฤติกรรมการบริโภคนมพร้อมดื่ม."** การค้นคว้าแบบอิสระหลักสูตร ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย.2551.

บริษัท นาโน เซิร์ช จำกัด. 2553. **"การบริโภคนมพร้อมดื่ม."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www.nanosearch.co.th/product_pdf/469.pdf. 26 กรกฎาคม 2553.

ผู้จัดการ360องศา. 2553. **"ภาวะการแข่งขันในตลาดน้ำนม."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www.gotomanager.com/news/details.aspx?id=46041

ฝ่ายบริการข้อมูลและสารสนเทศ สถาบันอาหาร. 2549. **"อุตสาหกรรมอาหาร."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก :http://www.nti.or.th/stat/pineapple.asp#1. 12 กรกฎาคม 2551.

พิชิต ฤทธิ์จรูญ. 2550. **หลักการวัดและประเมินโครงการ.** พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพมหานคร : เฮ้าส์ ออฟ เคอร์มิสท์

ภาษิต ประชาเวช. 2532. **สารอาหารในน้ำนม.** กรุงเทพมหานคร : เรือนแก้วการพิมพ์

มณฑกาล วิจิตรสกลธ์. **"ทัศนคติด้านผลิตภัณฑ์ ความพึงพอใจ และแนวโน้มพฤติกรรมการบริโภคนมเปรี้ยวของผู้บริโภคใน เขตกรุงเทพมหานคร."** สารนิพนธ์หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ, มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.2552.

วอยซ์ทีวี. 2553. **"1 มิถุนายน วันดื่มนมโลก."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www.voicetv.co.th/content/14360/1มิถุนายนวันดื่มนมโลก

รวิพิมพ์ ฉวีสุข และคณะ. **"ศึกษาพฤติกรรมและทัศนคติในการบริโภคผลิตภัณฑ์นมแคลเซียมสูงของบุรุษในเขตกรุงเทพมหานคร."** กรณีศึกษา, ภาควิชาเทคโนโลยีอุตสาหกรรมเกษตร คณะอุตสาหกรรมเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.2551.

รัตนา วงศ์รัศมีเดือน. 2550. **อยากรวย ต้องรู้อะไรก่อนตัดสินใจลงทุน.** กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ตะวันส่อง

วิชาการดอทคอม. 2548. **"ปัจจัยการผลิต."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www.vcharkarn.com/include/vcafe/showkratoo.php?Pid=42046

วินัย. 2551. **โครงการรณรงค์ส่งเสริมการบริโภคนม.** กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2541. **การบริหารการตลาดยุคใหม่.** กรุงเทพมหานคร: ธีระฟิลม์และไซเท็กซ์.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2541. **การวิจัยธุรกิจ.** กรุงเทพมหานคร : บริษัท A.N.การพิมพ์.

สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย. 2552. **การรักษาอุณภูมิ.** กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ วันทิพย์

สมาคมการจัดการธุรกิจแห่งประเทศไทย. 2552. **"การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www.newswit.com/gen/2011-02-25/6bb2120116452411fb0a113c06566b8d/

สำนักวิจัยพัฒนาปัจจัยการผลิตทางการเกษตร กรมวิชาการเกษตร. 2553. **"ความรู้ทางวิชาการ."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก :http://webdb.dmsc.moph.go.th/ifc_qa/dbqa/default.asp?iId=EJIIDE

Business Acumen. 2551. **"การวิเคราะห์โครงการลงทุน."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www.businessacumen.co.th/2009/09/%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8

POSITIONING. 2553. **"ตลาด นม...แตกแล้วโตจริงหรือ."** [ออนไลน์]. เข้าถึงจาก : http://www.positioningmag.com/magazine/details.aspx?id=90435

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

แบบสอบถามชุดนี้จัดทำขึ้นเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลประกอบการศึกษาและการวิจัย การตอบคำถามที่สมบูรณ์และตรงตามความเป็นจริงของท่านจะเป็นประโยชน์แก่ผู้ศึกษาในการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งธุรกิจฟรุ๊ตตี้มิลค์

<u>ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม</u>

1. เพศ

○ ชาย ○ หญิง

2. อายุ

○ น้อยกว่า 18 ปี ○ 18 – 25 ปี ○ 26 – 35 ปี

○ 36 – 50 ปี ○ มากกว่า 50 ปี

3. อาชีพ

○ นักเรียน/นักศึกษา ○ เจ้าของกิจการ ○ พนักงานบริษัท

○ ข้าราชการ ○ ว่างงาน ○ แม่บ้าน

◉ อาชีพอิสระ ○ อื่นๆ: _____

4. ระดับการศึกษา

◉ มัธยมศึกษา หรือต่ำกว่า ○ ปวช. – ปวส.

○ ปริญญาตรี ○ ปริญญาโท

○ ปริญญาเอก ○ อื่นๆ: _____

5. รายได้ต่อเดือน

○ น้อยกว่า 10,000 บาท ○ 10,001 - 15,000 บาท

○ 15,001 – 20,000 บาท ○ 20,001 – 30,000 บาท

○ มากกว่า 30,001 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. สถานภาพ

○ โสด ○ สมรส ◉ หย่า

ตอนที่ 2การคัดแยกลูกค้าเป้าหมาย

7.ท่านเคยรับประทานนมสดปั่นหรือไม่

○ เคย

○ ไม่เคย

8.ภายใน 2-3 เดือนข้างหน้า ท่านมีแนวโน้มที่จะรับประทานนมสดปั่นหรือไม่

○ มี

○ ไม่มี

ตอนที่ 3พฤติกรรมการบริโภคนมสด

9.ท่านรู้จักFruity Milk หรือไม่

○ รู้จัก

○ ไม่รู้จัก (ข้ามไปข้อ 12)

10. ท่านรู้จัก Fruity Milk จาก

☐ เพื่อนแนะนำ

☐ Internet

☐ ไร่สุวรรณ

อื่นๆ: _____

11.ท่านเคยทานนมสดปั่นผลไม้ Brand Fruity Milk หรือไม่

○ เคย (ข้ามไปข้อ 13)

○ ไม่เคย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

12. ปกติท่านรับประทานนมสดแบบใด

- ☐ นมสด
- ☐ นมสดแต่งกลิ่นและรสชาติ
- ☐ นมสดปั่นกับผลไม้
- ☐ อื่นๆ: _____

13. เหตุผลหลักที่ทำให้คุณเลือกรับประทานคำตอบในข้อ13

- ☐ ราคาเหมาะสม
- ☐ รสชาติ
- ☐ การตกแต่งร้าน
- ☐ เมนูใหม่ ๆ
- ☐ ที่ตั้งของร้าน
- ☐ การตกแต่งของสินค้า
- ☐ โปรโมชั่นด้านราคา
- ☐ บริการ

14.ท่านชอบทานนมสดรสใดมากที่สุด (ตอบได้เพียง 1 ข้อ)

- ○ ช็อกโกแลต
- ○ บลูเบอร์รี่
- ○ วนิลา
- ○ สตรอเบอร์รี่
- ○ กาแฟ
- ○ ชาเขียว
- ◉ นมธรรมชาติ
- ○ คาราเมล
- ○ อื่นๆ: _____

15. ท่านนิยมรับประทานนมสด ในรูปแบบใดมากที่สุด

- ○ นั่งรับประทานที่ร้านนมสด
- ○ นั่งรับประทานที่ภัตตาคาร/ร้านอาหาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ซื้อแล้วเดินรับประทานจากร้าน
- ซื้อกลับไปรับประทานที่บ้าน
- อื่นๆ: _____

16.สถานที่ใดที่ท่านนิยมไปรับประทานนมสดมากที่สุด

- ห้างสรรพสินค้า
- สถานที่ทำงาน
- ร้านอาหาร
- สถาบันการศึกษา
- สถานที่ท่องเที่ยว
- อื่นๆ: _____

17. โดยส่วนใหญ่ท่านไปรับประทานนมสดกับใคร และโดยเฉลี่ยกี่ท่าน

- ☐ เพื่อน
- ☐ ครอบครัว
- ☐ แฟน
- ☑ รับประทานคนเดียว
- ☐ จำนวน _____ ท่าน

18. ความถี่ในการรับประทานนมสดปั่น

- ทุกวัน
- 2-3 ครั้งต่อสัปดาห์
- สัปดาห์ละครั้ง
- 2-3 ครั้งต่อเดือน
- เดือนละ 1 ครั้ง
- อื่นๆ: _____

19. ท่านรับประทานนมสดปั่นเฉลี่ยครั้งละกี่แก้ว _____

20. เหตุผลที่ท่านไปรับประทานนมสด

- ☐ ชอบรับประทาน
- ☐ เพื่อพบปะสังสรรค์
- ☐ คลายร้อน
- ☐ รายการส่งเสริมการขาย
- ☐ อื่นๆ: _____

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

21. สื่อใดที่มีผลต่อการรับประทานนมสดมากที่สุด

- ○ โทรทัศน์
- ○ วิทยุ
- ○ หนังสือพิมพ์
- ○ นิตยสาร
- ○ Internet
- ○ อื่นๆ: _____

22. ราคานมสดปั่นต่อแก้วที่คุณซื้อได้บ่อยและคุณคิดว่าเหมาะสมมีราคาเท่าไหร่

- ○ 30 – 50 บาท
- ○ 51 – 70 บาท
- ○ 71 – 90 บาท
- ○ มากกว่า 90 บาท

23. ประเภทของนมประเภทใดที่ท่านชอบรับประทาน

- ○ นมรสธรรมชาติ
- ○ โยเกิร์ต
- ○ ผลไม้ (นมข้าวโพด)
- ○ ไขมันต่ำ

24. สถานที่บริเวณใดที่ท่านคิดว่าเหมาะสมที่สุดในการเดินทางมาซื้อผลิตภัณฑ์

- ○ ซอยเกกี
- ◉ ซอยจินดา
- ○ บริเวณด้านหน้าท็อปซูเปอร์
- ○ บริเวณด้านหน้าตลาดนัดเก่า

อื่นๆ.....

25. โดยปกติท่านรับประทานนมสดวันไหนบ่อยที่สุด (ตอบได้มากกว่า 1ข้อ)

- ☐ จันทร์
- ☐ อังคาร
- ☐ พุธ
- ☐ พฤหัสบดี
- ☐ ศุกร์
- ☐ เสาร์
- ☐ อาทิตย์

26. ท่านมักจะรับประทานนมสดในช่วงเวลาใด

- ☐ ก่อน 10 โมงเช้า
- ☐ 10.00 - 12.00 น.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ☐ 12.00 -14.00 น.
- ☐ 14.00-16.00 น.
- ☐ 16.00-18.00 น.
- ☐ 18.00-20.00 น.
- ☐ 20.00-22.00 น.

27. รายการส่งเสริมการขายลักษณะใดที่ท่านคิดว่ามีอิทธิพลต่อท่านมากที่สุด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ☐ ซื้อ 1 แก้วแถม 1 แก้ว
- ☐ สมัครบัตรสมาชิกได้ส่วนลด
- ☐ จับคูปองทานฟรีหรือได้ส่วนลด
- ☐ ได้ของแถมสะสม
- ☐ สะสมแต้มรับประทานฟรี

28. ถ้ามีนมสดปั่นผลไม้ ที่มีรสชาติใหม่ ๆ ท่านคิดว่าจะซื้อรับประทานหรือไม่

- ○ ซื้อ
- ○ ไม่ซื้อ (ข้ามไปข้อ 30)

29. รสชาตินมสดปั่น ผลไม้ที่ท่านต้องการให้มีเพิ่มเติม _____

30. ท่านเคยรับประทานนมสดปั่นผลไม้หรือไม่

- ○ เคย
- ○ ไม่เคย (ข้ามไปข้อ32)

31. ท่านชอบรับประทานนมสดปั่นผลไม้หรือไม่

- ○ ชอบ
- ○ ไม่ชอบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

32. นอกจากนมสดปั่นผลไม้แล้วท่านอยากฟรุ๊ตตี้มิลค์มีผลิตภัณฑ์อะไรจำหน่ายอีก

- ☐ นมสด
- ☐ เค้ก
- ☐ โยเกิร์ต
- ☐ ท็อฟฟี่นม
- ☐ น้ำผลไม้
- ☐ ของที่ระลึก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบสอบถามเจ้าของธุรกิจร้านนมสด

เพศ

- ชาย
- หญิง

อายุ

- 20-30
- 30-40
- 40-50
- 50-60
- 60+

ระดับการศึกษา

- ประถมศึกษา
- มัธยมศึกษา
- มหาวิทยาลัย

ระยะเวลาในการประกอบกิจการ

- น้อยกว่า 1 ปี
- 1-3ปี
- 3-5ปี
- 5-10ปี
- 10+

จำนวนพนักงานในร้านรวมถึงตัวท่านด้วย

- น้อยกว่า 10
- 10-30
- 30-50
- 50+

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คุณคิดว่าแหล่งเงินทุนจากที่ไหนสำคัญที่สุด(เรียงลำดับจากมากไปน้อย)

จากตัวเอง ครอบครัว ธนาคาร

1_____2_____3_____

กรุณาระบุร้อยละของการเติบโตของยอดขายในแต่ละเดือน (ค่าเฉลี่ย)

ร้อยละ_____

เมื่อข้าพเจ้าทำงานใดก็ตามหากยังไม่สำเร็จ ก็จะไม่ลดละความพยายามนั้น

1 2 3 4 5

ไม่เห็นด้วยที่สุด ○ ○ ○ ○ ○ เห็นด้วยที่สุด

แม้งานที่ทำอยู่จะมีอุปสรรค ข้าพเจ้าก็จะมุ่งมั่นทำจนแสร็จ

1 2 3 4 5

ไม่เห็นด้วยที่สุด ○ ○ ○ ○ ○ เห็นด้วยที่สุด

ผลสำเร็จของงานเกิดจากข้าพเจ้า มิใช่โชคหรือดวง

1 2 3 4 5

ไม่เห็นด้วยที่สุด ○ ○ ○ ○ ○ เห็นด้วยที่สุด

ข้าพเจ้าเชื่อว่า ความสำเร็จส่วนใหญ่มาจากตัวข้าพเจ้าเอง

1 2 3 4 5

ไม่เห็นด้วยที่สุด ○ ○ ○ ○ ○ เห็นด้วยที่สุด

ข้าพเจ้าสามารถบริหารธุรกิจให้เติบโตตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้

1 2 3 4 5

ไม่เห็นด้วยที่สุด ○ ○ ○ ○ ○ เห็นด้วยที่สุด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้าพระเจ้าสามารถรับกับความเสี่ยงเรื่องเงินได้ เพราะเป็นการลงทุน

	1	2	3	4	5	
ไม่เห็นด้วยที่สุด	○	○	○	○	○	เห็นด้วยที่สุด

การค้าเสื่อความไม่แน่นอน โอกาสได้กำไรขขาดทุนเท่ากัน

	1	2	3	4	5	
ไม่เห็นด้วยที่สุด	○	○	○	○	○	เห็นด้วยที่สุด

ข้าพเจ้าแนะนำสินค้าใหม่สู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง

	1	2	3	4	5	
ไม่เห็นด้วยที่สุด	○	○	○	○	○	เห็นด้วยที่สุด

ข้าพเจ้ามักจะสร้างความแตกต่างแก่สินค้าของข้าพเจ้ากับคู่แข่ง

	1	2	3	4	5	
ไม่เห็นด้วยที่สุด	○	○	○	○	○	เห็นด้วยที่สุด

โครงสร้างความเป็นเจ้าของของกิจการ

- ○ เจ้าของคนเดียว
- ○ หุ้นส่วน
- ○ เฟรนส์ไชส์

คุณมีสมาชิกในครอบครัวทำงานด้วยกี่คน

- ○ ไม่มีเลย
- ○ 1
- ○ 2
- ○ 3
- ○ 4

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โครงสร้างธุรกิจของคุณมีการแบ่งสายอำนาจ/หน้าที่อย่างชัดเจนมีการแบ่งงานกันอย่างชัดเจน เช่น แผนกการเงิน แผนกขาย

	1	2	3	4	5	
จริงที่สุด	○	○	○	○	○	ไม่จริงที่สุด

คุณมีการโฆษณาสินค้า/บริการ ในwebsite หรือไม่

	1	2	3	4	5	
ไม่เคย	○	○	○	○	◉	เป็นประจำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ข

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ข

การคำนวณด้านการเงิน

การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)

กำหนดอัตราผลตอบแทนที่ต้องการร้อยละ 12

NPV = (123,800 x 0.893) + (170,773 x 0.797) + (165,557 x 0.712) +(159,826 x 0.636) + (153,532 x 0.567) – (51,750 x 0.893) + (51,750 x 0.797) + (51,750 x 0.712) + (51,750 x 0.636) + (51,750 x 0.567)

= 553,236 – 186,345

= 366,891

การคำนวณอัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR)

กำหนดอัตราผลตอบแทนที่ร้อยละ 2

186,345 = (123,800 x 0.980) + (170,773 x 0.961) + (165,557 x 0.942) + (159,826 x 0.924) + (153,532 x 0.906)

186,345 ≠ 728,168

กำหนดอัตราผลตอบแทนที่ร้อยละ 3

186,345 = (123,800 x 0.970) +(170,773 x 0.943) + (165,557 x 0.915) + (159,826 x 0.889) + (153,532 x 0.863)

186,345 ≠ 707,191

มูลค่าปัจจุบันต่างกัน (728,168 - 707,191) อัตราผลตอบแทนต่าง = ร้อยละ 1

มูลค่าปัจจุบันต่างกัน (728,168 - 186,345) อัตราผลตอบแทนต่าง = ร้อยละ 20

อัตราผลตอบแทนโครงการ = ร้อยละ 19

การคำนวณอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (BCR)

BCR = 366,891 / 186,345

= 1.9

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การคำนวณระยะเวลาคืนทุน

ระยะเวลาคืนทุน = 101,750 / [(123,800 + 170,773 + 165,557 + 159,826 + 153,532) / 5]

= 6 เดือน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ค

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ค

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ ตั้งสมมติฐานเป็น 3 กรณี ได้แก่

1. กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 แต่รายได้จากการขายสินค้าคงที่
2. กรณีรายได้จารการขายบริการลดลง ร้อยละ 5 แต่ต้นทุนในการดำเนินงานคงที่
3. กรณีรายได้จากการขายสินค้าลดลงร้อยละ 5 ต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของกรณีที่ 1

กำหนดอัตราผลตอบแทนที่ต้องการร้อยละ 12

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ = (102,578 x 0.893) + (149,312 x 0.797) + (143,835 x 0.712) + (137,818 x 0.636) + (131,209 x 0.567) – (51,750 x 0.893) + (51,750 x 0.797) + (51,750 x 0.712) + (51,750 x 0.636) + (51,750 x 0.567)

= 475,060 – 186,345

= 288,715

อัตราผลตอบแทนโครงการกรณีที่ 1

กำหนดอัตราผลตอบแทนที่ร้อยละ 1

186,345 = (102,578 x 0.990) + (149,312 x 0.980) + (143,835 x 0.971) + (137,818 x 0.961) + (131,209 x 0.951)

186,345 ≠ 664,762

กำหนดอัตราผลตอบแทนที่ร้อยละ 2

186,345 = (102,578 x 0.980) + (149,312 x 0.961) + (143,835 x 0.942) + (137,818 x 0.924) + (131,209 x 0.888)

51,750 ≠ 623,362

มูลค่าปัจจุบันต่างกัน (664,762 - 623,362) อัตราผลตอบแทนต่าง = ร้อยละ 1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มูลค่าปัจจุบันต่างกัน (664,762 - 186,345) อัตราผลตอบแทนต่าง = ร้อยละ 18

อัตราผลตอบแทนโครงการ ร้อยละ = 17

อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของกรณีที่ 1

BCR = 288,715/ 186,345

= 1.5

ระยะเวลาคืนทุนของกรณีที่ 1

ระยะเวลาคืนทุน = 101,750 / (102,578 + 149,312 + 143,835 + 137,818 + 131,209) / 5

= 7 เดือน

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของกรณีที่ 2

กำหนดอัตราผลตอบแทนที่ต้องการร้อยละ 12

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ = (92,300 x 0.893) + (139,273 x 0.797) + (134,057 x 0.712) + (128,326 x 0.636) + (122,032 x 0.567) – (51,750 x 0.893) + (51,750 x 0.797) + (51,750 x 0.712) + (51,750 x 0.636) + (51,750 x 0.567)

= 439,678 – 186,345

= 253,333

อัตราผลตอบแทนโครงการกรณีที่ 2

กำหนดอัตราผลตอบแทนที่ร้อยละ 1

186,345 = (92,300 x 0.990) + (139,273 x 0.980) + (134,057 x 0.971) +
(128,326 x 0.961) + (122,032 x 0.951)

186,345 ≠ 597,406

กำหนดอัตราผลตอบแทนที่ร้อยละ 2

186,345 = (92,300 x 0.980) + (139,273 x 0.961) + (134,057 x 0.942) +
(128,326 x 0.924) + (122,032 x 0.888)

186,345 ≠ 577,513

เอกสารนี้สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มูลค่าปัจจุบันต่างกัน (597.406 -577,513) อัตราผลตอบแทนต่าง = ร้อยละ 1

มูลค่าปัจจุบันต่างกัน (597.406 -186,345) อัตราผลตอบแทนต่าง = ร้อยละ 16

อัตราผลตอบแทนโครงการ ร้อยละ = 15

อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของกรณีที่ 2

BCR = 253,333 / 186,345

= 1.3

ระยะเวลาคืนทุนของกรณีที่ 2

ระยะเวลาคืนทุน = 101,750 / (92,300 + 139,273 + 134,057 + 128,326 + 122,032) / 5

= 8 เดือน

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของกรณีที่ 3

กำหนดอัตราผลตอบแทนที่ต้องการร้อยละ 12

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ = (71,078 x 0.893) + (117,812 x 0.797) + (112,335 x 0.712) +(106,318 x 0.636) + (99,709 x 0.567) – (51,750 x 0.893) + (51,750 x 0.797) + (51,750 x 0.712) + (51,750 x 0.636) + (51,750 x 0.567)

= 361,503 – 186,345

= 175,158

อัตราผลตอบแทนโครงการกรณีที่ 3

กำหนดอัตราผลตอบแทนที่ร้อยละ 1

186,345 = (71,078 x 0.990) + (117,812 x 0.980) + (112,335 x 0.971) +
(106,318 x 0.961) + (99,709 x 0.951)

186,345 ≠ 491,893

กำหนดอัตราผลตอบแทนที่ร้อยละ 2

186,345 = (71,078 x 0.980) + (117,812 x 0.961) + (112,335x 0.942) +

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(106,318 x 0.924) + (99,709 x 0.888)

186,345 ≠ 475,470

มูลค่าปัจจุบันต่างกัน (491,893 - 475,470) อัตราผลตอบแทนต่าง = ร้อยละ 1

มูลค่าปัจจุบันต่างกัน (491,893 - 186,345) อัตราผลตอบแทนต่าง = ร้อยละ 15

อัตราผลตอบแทนโครงการ ร้อยละ = 14

อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของกรณีที่ 3

BCR = 175,158 / 186,345

= 0.9

ระยะเวลาคืนทุนของกรณีที่ 3

ระยะเวลาคืนทุน = 101,750 / (71,078 + 117,812 + 112,335 + 106,318 + 99,709) / 5

= 1ปี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ง
การวิเคราะห์การแปรเปลี่ยน

1. กรณีหาว่าผลประโยชน์สามารถลดลงได้ร้อยละเท่าไร (SVT_B) จึงจะทำให้ NPV เท่ากับ 0 และหรือ BCR เท่ากับ 1 หาได้โดย

ค่าความแปรเปลี่ยนทางด้านผลตอบแทนลดลง (SVT_B) = $\frac{553,236 - 186345}{553,236}$

ผลประโยนชน์ลดลงได้เท่ากับ 0.6

2. กรณีหาว่าต้นทุนสามารถเพิ่มขึ้นได้มากที่สุดร้อยละเท่าไร (SVT_C) จึงจะทำให้ NPV เท่ากับ 0 และหรือ B/C ratioหรือ BCR เท่ากับ 1 หาได้โดย

ค่าความแปรเปลี่ยนทางด้านต้นทุนเพิ่มขึ้น (SVT_C) = $\frac{553,236 - 186345}{186345}$

ต้นทุนสามารถเพิ่มขึ้นได้มากที่สุดเท่ากับ 1.9

3. โครงการสามารถชะลอโครงการได้นานเท่าใด ถ้าสมมติว่าต้นทุนยังคงเท่าเดิม ไม่เปลี่ยนแปลงหาได้โดย

ค่าความแปรเปลี่ยนทางด้านการชะลอโครงการ = $\frac{186345}{553,236}$

โครงการสามารถชะลอได้นานเท่ากับ 0.33 วัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล	นาย เศรษฐกร เกษสม
วัน เดือน ปีเกิด	4 เมษายน 2529 ที่กรุงเทพมหานคร
ที่อยู่	99/79 หมู่บ้านอยู่สบาย ซ.39 ถ.กรุงเทพกรีฑา เขต/แขวง สะพานสูง 10250 โทร.0-2736-2493
ประวัติการศึกษา	2551 วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้