

การศึกษาคือความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา



การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเสนอเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา

หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

พฤษภาคม 2555

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยพะเยา

อาจารย์ที่ปรึกษา และคณบดีวิทยาลัยการศึกษาต่อเนื่อง ได้พิจารณาการศึกษาครั้งนี้ว่าด้วยตนเอง เรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา” เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิตของมหาวิทยาลัย พะเยา

.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุธี ชวีญเงิน)

อาจารย์ที่ปรึกษา

.....
(รองศาสตราจารย์ ดร.สมบัติ นพรัตน์)

คณบดีวิทยาลัยการศึกษาต่อเนื่อง

พฤษภาคม 2555



กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยความอนุเคราะห์ของบุคคลหลายท่าน ซึ่งไม่อาจจะนำมากล่าวได้ทั้งหมด ผู้มีพระคุณท่านแรกคือผู้ศึกษาใคร่ขอกราบพระคุณที่ช่วยให้โครงการวิจัยฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยความเมตตาช่วยเหลืออย่างดียิ่งของท่านผู้ช่วยศาสตราจารย์สุธี ขวัญเงิน อาจารย์ที่ปรึกษาการจัดทำโครงการวิจัย ที่ได้ให้ความรู้ คำแนะนำตรวจทาน และแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ด้วยความเอาใจใส่ทุกขั้นตอน เพื่อให้การเขียนรายงานค้นคว้าด้วยตนเองฉบับนี้สมบูรณ์ที่สุด

ขอพระคุณสำนักงานคลังจังหวัดพะเยา ที่กรุณาเอื้อเฟื้อข้อมูลแก่ข้าพเจ้า ช่วยให้การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

ขอขอบพระคุณคุณพ่อพิชัย ภัคดียนต์เจริญ คุณแม่วรพร ภัคดียนต์เจริญ และครอบครัวของผู้ศึกษา ที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จและได้ให้การช่วยเหลือการทำงานมาตลอด

ขอขอบพระคุณทุก ๆ ท่านที่ได้อุดหนุนการทำงาน และให้กำลังใจแก่ผู้เขียนเสมอมา กระทั่งการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองครั้งนี้สำเร็จลุล่วงด้วยดี

ความดีอันเกิดจากการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ผู้ศึกษาขอมอบแต่บิดา มารดา ครู อาจารย์และผู้มีพระคุณทุกท่าน

ผู้ศึกษามีความซาบซึ้งในความกรุณาอันดีจากทุกท่านที่ได้กล่าวนามมา และขอกราบขอพระคุณมา ณ โอกาสนี้

เกรียงไกร ภัคดียนต์เจริญ

ชื่อเรื่อง	การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา
ผู้ศึกษาค้นคว้า	เกรียงไกร ภัคดิยนต์เจริญ
ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุธี ชวัญเงิน
ประเภทสารนิพนธ์	การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง บธ.ม., มหาวิทยาลัยพะเยา, 2555

บทคัดย่อ

ผู้ศึกษามีความสนใจที่จะศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา โดยเล็งเห็นว่ามีโอกาสทางการตลาด

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา โดยวิเคราะห์ 4 ด้าน 1. วิเคราะห์ด้านการตลาด 2. ด้านการจัดการ 3. ด้านการปฏิบัติการ และ 4. ด้านการเงิน

ผลการวิเคราะห์ด้านการตลาด สภาพเศรษฐกิจโดยรวมจังหวัดพะเยามีอาชีพเกษตรกร ทำนาเป็นหลักและมีพื้นที่เพาะปลูกมากที่สุด ด้านการปฏิบัติการ ทำเลที่ตั้งใช้อาคารพาณิชย์ส่วนตัว จากกิจการเจ้าของเดิม ซึ่งมีพื้นที่ทำเลที่เหมาะสม มีจุดสังเกตเด่นชัด และกว้างขวางพอที่จะรองรับลูกค้า ด้านการจัดการ การตกแต่งปรับปรุงอาคาร ใช้ต้นทุนต่ำเนื่องจากใช้อาคารเดิมซึ่งสามารถรองรับการประกอบการด้านพาณิชย์ได้ ไม่ต้องปรับปรุงตัวอาคารมากนัก ด้านการเงิน จากวิเคราะห์ด้านการเงิน พบว่า มีอัตราคืนทุนเร็วกว่าที่กำหนด ถึง 1 ปี 6 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 755,010 และอัตราผลตอบแทนเฉลี่ย (IRR) เท่ากับ 49.871% ซึ่งผลการประเมินยอมรับโครงการทั้ง 3 ข้อ

Title THE STUDY OF FEASIBILITY FOR THE INVESTMENT OF
AGRICULTURAL SPARES STORE IN THE AREA OF AMPHOR MUANG,
PHAYAO PROVINCE

Author Kriengkrai Pakdeeyonjarean

Advisor Assistant Professor Suthee Khwangern

Academic Paper Independent Study M.B.A., University of Phayao, 2012

ABSTRACT

The study is interesting to study the possibility of the investment at the agriculture spares shop in Muang district, Phayao province to see the marketing opportunity

The purpose of this research is study of possibility of the investment project of the agriculture spares shop in Muang district, Phayao province by analyze in 4 parts. 1. Marketing analysis 2. Management 3. Practice 4. Financial

The result of marketing analysis that the overall economy at Phayao province is a farmer, farming is the main career and has the most cultivate area. For practice, the location uses the private building from the owner business which has the appropriate location, has clearly obvious and widely area to accommodate the customers. For the management which has the decoration of building has low cost. Due to the old building which can accommodate the commercial operation, no need to repair more. For the financial, according to the financial analysis found that the return rate is earlier than the mutual about 2 years 6 months. It has net present valuable (NVP) equal 4,667,244 and the average return rate (IRR) equal 33.01% which effect to evaluate of the project acceptance in all 3 parts.

สารบัญ

บทที่	หน้า
1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	2
สมมติฐานของการวิจัย.....	2
ขอบเขตของการวิจัย.....	2
ข้อตกลงเบื้องต้น.....	2
ประโยชน์ที่จะได้รับจากการวิจัย.....	5
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	6
การวิเคราะห์ด้านการตลาด (Marketing Analysis).....	6
การวิเคราะห์ด้านการปฏิบัติการ.....	8
การวิเคราะห์ด้านการจัดการ.....	10
การวิเคราะห์ด้านการเงิน.....	14
งานวิจัยและบทความที่เกี่ยวข้อง.....	17
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	20
รูปแบบการวิจัย.....	20
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	20
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	20
ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย.....	21
สถิติที่ใช้ในการวิจัย.....	22
สัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจ.....	22
แผนงบประมาณของโครงการ.....	22

สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
4 ผลการวิจัย.....	23
การวิเคราะห์ด้านการตลาด.....	23
การวิเคราะห์ด้านการปฏิบัติการ.....	42
การวิเคราะห์ด้านการจัดการ.....	46
การวิเคราะห์ด้านการเงิน.....	49
5 บทสรุป.....	57
การวิเคราะห์ด้านการตลาด.....	57
การวิเคราะห์ด้านการปฏิบัติการ.....	59
การวิเคราะห์ด้านการจัดการ.....	59
การวิเคราะห์ด้านการเงิน.....	60
อภิปรายผล.....	60
ข้อเสนอแนะ.....	61
บรรณานุกรม.....	62
ประวัติผู้ศึกษาค้นคว้า.....	64

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
1 แสดงระยะเวลาในการศึกษา	4
2 แสดงข้อมูลการผลิตพืชที่สำคัญของจังหวัดพะเยา ปีเพาะปลูก 2552/2553.....	27
3 แสดงข้อมูลจำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ.....	33
4 แสดงข้อมูลจำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ	33
5 แสดงข้อมูลจำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ	34
6 แสดงข้อมูลจำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้	34
7 แสดงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรม การซื้ออะไหล่การเกษตร ในปัจจุบัน	35
8 แสดงจำนวนร้อยละ ความจำเป็นในการซื้ออะไหล่ของกลุ่มตัวอย่าง	35
9 แสดงจำนวนร้อยละ ช่วงเวลาที่กลุ่มตัวอย่างซื้ออะไหล่.....	36
10 แสดงจำนวนร้อยละ วิธีการชำระค่าบริการ	36
11 แสดงจำนวนร้อยละ ความถี่ในการซื้ออะไหล่ร้านเดิม	36
12 แสดงจำนวนร้อยละ ความครบถ้วนของสินค้าร้านประจำ.....	37
13 แสดงจำนวนร้อยละ ทางเลือกในการหาซื้ออะไหล่.....	37
14 แสดงจำนวนร้อยละ การสอบถามราคาก่อนซื้อสินค้า	37
15 แสดงจำนวนร้อยละ การตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า	38
16 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรม การซื้ออะไหล่การเกษตร ในอนาคต	38
17 แสดงข้อมูลจำนวนความต้องการอะไหล่การเกษตรในอนาคต.....	39
18 แสดงการพยากรณ์ยอดขายล่วงหน้า 5 ปีจากการสัมภาษณ์.....	41
19 แสดงแสดงการคาดคะเนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดของโครงการ.....	41
20 แสดงการคาดคะเนขนาดพื้นที่ของโครงการ.....	43
21 แสดงการประมาณการค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงตัวอาคาร.....	45
22 แสดงต้นทุนสินค้าขาย (65%).....	46
23 แสดงค่าใช้จ่ายด้านการตลาด.....	49
24 แสดงงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า 5 ปี	51
25 แสดงงบดุลล่วงหน้า 5 ปีของโครงการ.....	52
26 แสดงงบกระแสเงินสดของโครงการล่วงหน้า 5 ปี	53
27 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุนจากกำไรสุทธิ	54
28 แสดงการสรุปผลการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ.....	56

สารบัญภาพ

ภาพ	หน้า
1 แสดงข้อมูลแผนการตลาดข้าวของสหกรณ์การเกษตร จังหวัดพะเยา	18
2 แสดงปฏิทินการเกษตรแสดงพื้นที่การเพาะปลูกและพื้นที่เก็บเกี่ยวข้าวเปลือก นาปรัง	18
3 แสดงขั้นตอนการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการฯ.....	23
4 แสดงอัตราการขยายตัวภาคเกษตร	24
5 แสดงโครงสร้างการผลิตที่สำคัญของจังหวัดพะเยา ปี 2552.....	25
6 แสดงพื้นที่ภายใน ของโครงการฯ.....	44
7 แสดงรูปแบบโครงสร้างองค์กร.....	47



บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยมีประชากรประกอบอาชีพเกษตรกรเป็นจำนวนมาก และส่งออกพืชผลทางการเกษตรเป็นอันดับต้น ๆ ของโลก ซึ่งโดยในส่วนของจังหวัดพะเยา มีพื้นที่เพาะปลูกมากในปี 2548 จังหวัดพะเยา มีพื้นที่เพาะปลูกข้าวทั้งสิ้น ประมาณ 410,825 ไร่ ผลผลิตประมาณ 431,643 ตัน ในปี 2553 สำนักงานเกษตรจังหวัดพะเยา ประมาณการพื้นที่เพาะปลูกข้าวนาปรัง มีประมาณ 83,000 ไร่ อาชีพหลักของประชากร คือ การทำนา พืชเศรษฐกิจที่สำคัญ คือ ข้าว ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ลำไย และยางพารา

การทำกรเกษตรในปัจจุบัน กลุ่มเกษตรกรส่วนใหญ่ได้ใช้เครื่องจักรทางการเกษตรเข้ามาช่วยทำงาน ซึ่งช่วยผ่อนแรงงานและลดเวลาการทำงานลงมาก แต่เครื่องจักรต้องได้รับการบำรุงดูแลที่ดีและตลอดเวลา เพราะเครื่องจักรเหล่านี้ทำงานหนัก มีการสึกหรอของอุปกรณ์เนื่องจากการใช้งาน และการเสื่อมสภาพตามอายุเครื่องจักร มีการชำรุดเนื่องจากการใช้งาน และการชำรุดเนื่องจากขาดการดูแลรักษา

ปัจจุบันเครื่องจักรทางการเกษตรมีมากมายหลายชนิด มีทั้ง รถไถนาเล็ก รถไถนาใหญ่ รถเกี่ยวข้าว เครื่องสูบน้ำ เครื่องตัดหญ้า รถบรรทุกทางการเกษตรไทยประดิษฐ์ (รถอีแต๋น) เป็นต้น ซึ่งล้วนมีการชำรุดเนื่องจากการใช้งาน ต้องการการบำรุงดูแลตลอดการทำงาน ในเครื่องจักรแต่ละชนิดมีอะไหล่ชิ้นส่วนที่ชำรุดบ่อย ชำรุดช้า แตกต่างกันไป

ร้านค้าที่จำหน่ายชิ้นส่วนอะไหล่เครื่องจักรเหล่านี้ ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา มีทั้งสิ้น 3 ร้าน ยังมีสินค้าไม่หลากหลาย สินค้าที่มีอยู่ก็จำหน่ายในราคาแพง สินค้าบางตัวก็ไม่มีในท้องตลาดไม่สามารถสนองความต้องการของตลาดได้เต็มที่

ด้วยเหตุผลที่กล่าวถึงข้างต้น ผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา โดยเล็งเห็นว่ามีโอกาสทางการตลาดเนื่องจากเป็นตลาดที่คู่แข่งยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดของผู้บริโภคได้อย่างเต็มที่ และจะสามารถใช้จุดนี้สร้างกลยุทธ์ทางการตลาด สำหรับลงทุนร้านใหม่เพื่อดึงดูดลูกค้ากลุ่มเกษตรกรและผู้ใช้เครื่องจักรทางการเกษตร ในจังหวัดพะเยา

แต่ทั้งนี้ การดำเนินธุรกิจใด ๆ จะต้องคำนึงถึงผลตอบแทนจากการดำเนินงานและความเสี่ยงด้วย ดังนั้น เพื่อให้เกิดความมั่นใจว่าการลงทุนดังกล่าวจะประสบความสำเร็จ ได้รับผลตอบแทนคุ้มค่ากับเงินที่ลงทุนไป จึงควรศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการก่อนนำมาประกอบการตัดสินใจลงทุนต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา

สมมติฐานของการวิจัย

โครงการลงทุนเปิดร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา มีความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนไม่ต่ำกว่า ร้อยละ 11 ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยจากธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเชียงใหม่

ขอบเขตของการวิจัย

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ด้านการตลาด ด้านการปฏิบัติการด้านการจัดการ และด้านการเงิน ตลอดจนวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของผลตอบแทนการลงทุนโดยขอบเขตประชากรที่ศึกษา คือ กลุ่มเกษตรกรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา

ข้อตกลงเบื้องต้น

การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนร้านรุ่งเรืองอหาล์วการเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา จะศึกษาทั้งด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ตลอดจนการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของผลตอบแทนการลงทุน โดยมีระเบียบวิธีการวิจัยในแต่ละด้านดังนี้

การศึกษาด้านการตลาด มีระเบียบวิธีการวิจัยดังนี้

1. ศึกษาสภาพเศรษฐกิจและสังคมทั่วไป ตลอดจนนโยบายและการส่งเสริมของภาครัฐที่มีผลต่อธุรกิจร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา
2. สรุปรวบรวม และวิเคราะห์โอกาส อุปสรรค ของธุรกิจจำหน่ายอะไหล่การเกษตรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา
3. ศึกษาพฤติกรรมในการซื้ออะไหล่การเกษตรของประชาชนในจังหวัดพะเยา เพื่อเป็นข้อมูลในการพยากรณ์ยอดขาย ค่าใช้จ่ายในการขาย และกำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมทางการค้าปลีก (5 P's) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) และลักษณะเฉพาะขององค์การ (Personality)

การศึกษาด้านการปฏิบัติการ มีระเบียบวิธีการวิจัยดังนี้

1. ประมาณการสินทรัพย์ที่จะเป็นต้องใช้ของโครงการ
2. การเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม
3. การวางแผนกิจการ

4. การจัดซื้อและการควบคุมสินค้าคงเหลือ

การศึกษาด้านการจัดการ มีระเบียบวิธีการวิจัยดังนี้

ศึกษาข้อมูลด้านการจัดการธุรกิจค้าปลีก และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ แล้วนำมาวิเคราะห์ กำหนดรูปแบบองค์การ รูปแบบการดำเนินธุรกิจ นโยบายการบริหารทรัพยากรมนุษย์ และการจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสม สำหรับธุรกิจจำหน่ายอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา

การศึกษาด้านการเงิน มีระเบียบวิธีการวิจัยดังนี้

จัดทำงบการเงินส่วนล่วงหน้าเพื่อนำมาประเมินโครงการในเชิงพาณิชย์ กำหนดขนาดเงินลงทุนที่ต้องการและแหล่งที่มาของเงินทุน ในการจัดทำดังกล่าวจะนำข้อมูลจากการศึกษาด้านการตลาด เพื่อจัดทำงบการเงินส่วนล่วงหน้า ได้แก่ งบกำไรขาดทุนส่วนล่วงหน้า งบกระแสเงินสดส่วนล่วงหน้า และงบดุลส่วนล่วงหน้า จากนั้นจะทำการวิเคราะห์และประเมินผลโครงการ โดยหลักเกณฑ์และวิธีการที่ใช้ คือ งวดเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PP) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) อัตราผลตอบแทนลดค่า (Internal Rate of Return หรือ IRR) และการวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis)

ชนิดและแหล่งข้อมูล

ชนิดและแหล่งข้อมูลที่ได้ศึกษา แบ่งออกเป็น

1. ข้อมูลปฐมภูมิ มีแหล่งข้อมูลดังต่อไปนี้

ใช้แบบสอบถามจัดเก็บข้อมูลจากกลุ่มเกษตรกร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา นำข้อมูลที่ได้มาใช้วิเคราะห์ทางสถิติ

2. ข้อมูลทุติยภูมิ มีแหล่งข้อมูลดังนี้

เก็บรวบรวมข้อมูลจากเอกสาร หนังสือ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยโครงการร้านอะไหล่การเกษตรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ครั้งนี้ได้สร้างเป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) กลุ่มเกษตรกร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ลักษณะข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ อาชีพ และรายได้ โดยเป็นคำถามปลายปิดและให้เลือกคำตอบเพียงคำตอบเดียว

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมในการเลือกซื้ออะไหล่การเกษตร ในปัจจุบันและอนาคต ในเรื่องของการเลือกซื้อประเภทอะไหล่การเกษตร ความถี่ในการเลือกซื้อสินค้า ช่วงเวลาในการซื้อสินค้า วิธีการซื้อสินค้า และเหตุผลในการตัดสินใจเลือกซื้ออะไหล่การเกษตร โดยแบบสอบถามเป็นลักษณะปลายปิด ให้เลือกตอบได้คำตอบเดียว หรือตอบได้หลายคำตอบ

การประมวลผลที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการประมวลผลข้อมูล คือ

1. โปรแกรม SPSS ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลทางสถิติเพื่อหาอัตราส่วนต่าง ๆ ค่าความแปรปรวน ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เป็นต้น
2. โปรแกรม Microsoft Excel ใช้ในการกรอกข้อมูลจากแบบสอบถามเพื่อสะดวกในการนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ในการประมวลผลในโปรแกรม SPSS

การวิเคราะห์ข้อมูล

นำผลที่ได้จากการประมวลผล มาวิเคราะห์และตัดสินใจความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา

ระยะเวลาในการศึกษา

ตาราง 1 แสดงระยะเวลาในการศึกษา

รายการ	ระยะเวลา						
	กันยายน 2554	ตุลาคม 2554	พฤศจิกายน 2554	ธันวาคม 2554	มกราคม 2555	กุมภาพันธ์ 2555	มีนาคม 2555
1. เสนอโครงร่าง	→						
2. ศึกษา ค้นคว้า ทฤษฎีและงานวิจัยที่ เกี่ยวข้อง		→					
3. จัดทำ แบบสอบถาม			→				
4. จัดเก็บข้อมูล แบบสอบถาม				→			
5. กรอกข้อมูลจาก แบบสอบถาม ลงใน โปรแกรม SPSS					→		
6 วิเคราะห์ข้อมูล						→	
7. จัดทำรูปเล่ม งานวิจัย							→
8.เตรียมนำเสนอ งานวิจัย							→

ประโยชน์ที่จะได้รับจากการวิจัย

1. ผลการวิจัยที่ได้รับ สามารถใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจลงทุน และดำเนินธุรกิจร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ได้อย่างเหมาะสม
2. ผลการวิจัยที่ได้รับ จะเป็นประโยชน์แก่นักลงทุนหรือผู้สนใจเกี่ยวกับกิจการร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา เพราะสามารถใช้เป็นแนวทางในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนที่มีลักษณะเดียวกันในจังหวัดอื่น ๆ ได้



บทที่ 2

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

บทนี้ จะกล่าวถึงแนวความคิดในด้านต่าง ๆ และทฤษฎีที่เกี่ยวข้องทางวิชาการ เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด (Marketing Analysis)
2. การวิเคราะห์ด้านการปฏิบัติการ
3. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ
4. การวิเคราะห์ด้านการเงิน
5. งานวิจัยและบทความที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมืองจังหวัดพะเยา จะประกอบด้วยการวิเคราะห์ 4 ด้าน คือการวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการปฏิบัติการ การวิเคราะห์ด้านการจัดการ และการวิเคราะห์ด้านการเงิน โดยผลการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านการปฏิบัติการ และด้านการจัดการ จะใช้เป็นข้อมูลที่สำคัญในการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า ซึ่งผู้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนจะนำมาประเมินผลและตัดสินใจลงทุนในโครงการหรือไม่ โดยใช้อัตราผลตอบแทนการลงทุนและความเสี่ยงเป็นเกณฑ์วัดในการตัดสินใจ

การวิเคราะห์ด้านการตลาด (Marketing Analysis)

การกำหนดส่วนแบ่งทางการตลาด ตำแหน่งทางการตลาด และการใช้ทฤษฎี 5 P's เข้ามาช่วยวิเคราะห์หา กลยุทธ์การดำเนินการและวิธีการได้มาซึ่งส่วนแบ่งทางการตลาด การวางแผนการตลาดโดยใช้ 5 P's (Product, Price, Place, Promotion and Personality) ซึ่งหลักการใช้คือการวางแผนในแต่ละส่วนให้เข้ากัน และเป็นที่ต้องการของกลุ่ม เป้าหมายที่เราเลือกเอาไว้ให้มากที่สุด ในบางธุรกิจอาจไม่สามารถปรับเปลี่ยนทั้ง 4 P's ได้ทั้งหมดในระยะสั้นซึ่งควรจะใช้เวลาในการปรับเปลี่ยนไปที่ละส่วน จะเป็นการให้ธุรกิจสามารถค่อย ๆ ปรับจนได้กลยุทธ์ ส่วนผสมทางการตลาดที่เหมาะสมที่สุด ซึ่งในแต่ละส่วนมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. **Product** คือ สินค้าหรือบริการที่เราจะเสนอให้กับลูกค้ามีทั้งจับต้องได้และจับต้องไม่ได้ แนวทางการกำหนดตัว Product ให้เหมาะสมก็ต้องดูว่ากลุ่มเป้า หมายต้องการอะไร เช่น ต้องการน้ำผลไม้ที่สะอาด สด ในบรรจุภัณฑ์ที่สะอาด โดยไม่สนใจรสชาติ เราก็ต้องทำตามที่ลูกค้าต้องการ ไม่ใช่ที่เราเป็นคนชอบหวานก็จะพยายามใส่น้ำตาลเข้าไป แต่โดยทั่วไปแนวทางที่จะทำสินค้าให้มียอดขายสูงได้มีอยู่สองอย่างคือ

1.1 สินค้าที่มีความแตกต่าง โดยการสร้างความแตกต่างนั้น จะต้องเป็นสิ่งที่ลูกค้าสามารถสัมผัสได้จริงว่าต่างกัน และลูกค้าตระหนักและชอบในแนวทางนี้ เช่น คุณสมบัติพิเศษ รูปลักษณ์ การใช้งาน ความปลอดภัย ความคงทนโดยกลุ่มลูกค้าที่เราจะจับก็จะเป็นลูกค้าที่ไม่มีการแข่งขันมาก

1.2 สินค้าที่มีราคาต่ำ นั่นคือ การยอมลดคุณภาพในบางด้านที่ไม่สำคัญลงไป เช่น สินค้าที่ผลิตจากจีน จะมีคุณภาพไม่ดันทักพอใช้งานได้ แต่ถูกมาก ๆ หรือสินค้าที่เลียนแบบแบรนด์ดัง ๆ ในซูเปอร์มาร์เก็ตต่าง ๆ จริง ๆ แล้วสำหรับนักธุรกิจมือใหม่ควรเลือกในแนวทางสร้างความแตกต่างมากกว่าการเป็นสินค้าราคาถูก เพราะหากเป็นด้านการผลิตแล้วรายใหญ่ จะมีต้นทุนการผลิตที่ถูกกว่ารายย่อย แต่หากเป็นด้านบริการ เราอาจจะเริ่มต้นที่ราคาถูกก่อน แล้วค่อย ๆ หาดตลาดที่รายใหญ่ไม่สนใจ

2. Price ราคาเป็นสิ่งที่สำคัญในการตลาด แต่ไม่ควรใช้การลดราคาเป็นทางเลือกอย่างเดียว เพราะการลดราคาสินค้าอาจจะไม่ช่วยให้การขายดีขึ้นได้ หากปัญหาอื่น ๆ ยังไม่ได้รับการแก้ไข การตั้งราคาในที่นี้จะเป็นการตั้งราคาให้เหมาะสมกับ ผลิตภัณฑ์ และกลุ่มเป้าหมายของเรา เช่น หากเราขายน้ำผลไม้ที่จตุจักร ราคาอาจจะต้องถูกหน่อย แต่หากขายที่สยาม หากตั้งราคาถูกไป เช่น 10 บาท กลุ่มที่เป็นเป้าหมายอยากให้อาจจะไม่ซื้อ แต่คนที่ซื้ออาจจะเป็นคนอีกกลุ่มซึ่งมีน้อยกว่า และไม่คุ้มที่จะขายแบบนี้ในสยาม ยิ่งไปกว่านั้นหากราคา และรูปลักษณ์สินค้าไม่เข้ากัน ลูกค้าก็จะเกิดความข้องใจและอาจจะกังวลที่จะซื้อ เพราะราคาคือตัวบ่งบอกภาพลักษณ์ของสินค้าที่สำคัญที่สุด อย่างไรก็ตาม ในด้านการทำธุรกิจขนาดย่อมแล้ว ราคาที่เราต้องการ อาจไม่ได้คิดอะไรสักชิ้นขนาดนั้น แต่จะมองกันในเรื่องของตัวเลขซึ่งจะมีวิธีกำหนดราคาต่าง ๆ ดังนี้

2.1 กำหนดราคาตามลูกค้า คือ การกำหนดราคาตามที่เราคิดว่า ลูกค้าจะเต็มใจจ่าย ซึ่งอาจจะได้มาจากการทำสำรวจ หรือแบบสอบถาม

2.2 กำหนดราคาตามตลาด คือ การกำหนดราคาตามคู่แข่งในตลาด ซึ่งอาจจะต่ำมากจนเราจะมีกำไรน้อย ดังนั้น หากเราคิดที่จะกำหนดราคาตามตลาด เราอาจจะต้องมานั่งคิดคำนวณย้อนกลับว่า ต้นทุนสินค้าควรเป็นเท่าไรเพื่อจะได้กำไรตามที่ตั้งเป้า แล้วมาหาทางลดต้นทุนลง

2.3 กำหนดราคาตามต้นทุนบวกกำไร เป็นการคำนวณว่าต้นทุนของเราอยู่ที่เท่าใด แล้วบวกค่าขนส่ง ค่าแรงของเรา บวกกำไร จึงได้มาซึ่งราคา แต่หากราคาที่ได้มาสูงมาก เราอาจจำเป็นต้องมีการประชาสัมพันธ์ หรือปรับภาพลักษณ์ให้เข้ากับราคานั้น

3. Place วิธีการนำสินค้าไปสู่มือของลูกค้า หากเป็นสินค้าที่จะขายไปหลาย ๆ แห่ง วิธีการขายหรือการกระจายสินค้าจะมีความสำคัญมาก หลักของการเลือกวิธีการกระจายสินค้านั้นไม่ใช่ขายให้มากที่สุดจะดีเสมอ เพราะมันขึ้นอยู่กับว่าสินค้าของท่านคือ อะไร และกลุ่มเป้าหมายท่านคือใคร เช่น ของใช้ในระดับบน ควรจะจำกัดการขายไม่ให้มีมากเกินไป เพราะอาจจะทำให้เสียภาพลักษณ์ได้ สิ่งที่เราควรจะคำนึงอีกอย่างของวิธีการกระจายสินค้าคือต้นทุนการกระจายสินค้า เช่น การขายสินค้าใน 7-eleven อาจจะกระจายได้ทั่วถึง แต่อาจจะมีต้นทุนที่สูงกว่า หากจะกล่าวถึงธุรกิจที่เป็นการขายหน้าร้าน Place ในที่นี้ก็คือ ทำเล ซึ่งก็ควรเลือกที่ ให้เหมาะสมกับสินค้าของเราเช่นกัน เช่น มาบุญครอง

กับสยามเซ็นเตอร์ จะมีกลุ่มคนเดินที่ต่างออกไป และลักษณะสินค้าและราคาก็ไม่เหมือนกันด้วยทั้ง ๆ ที่ตั้งอยู่ใกล้กัน ท่านควรขายที่ได้ก็ต้องพิจารณาตามลักษณะสินค้า

4. Promotion การทำกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อบอกลูกค้าถึงลักษณะสินค้าของเรา เช่น โฆษณาในสื่อต่าง ๆ หรือการทำกิจกรรม ที่ทำให้คนมาซื้อสินค้าของเรา เช่น การทำการลดราคาประจำปี หากจะพูดในแง่ของธุรกิจขนาดย่อม การโฆษณาอาจจะเป็นสิ่งที่เกินความจำเป็นเพราะจะต้องใช้เงิน จะมากหรือน้อยก็ขึ้นกับช่องทางที่เราจะเลือกใช้ ปัจจุบันช่องทางที่ง่ายและเสียค่าใช้จ่ายน้อย คือ สื่ออินเทอร์เน็ต ซึ่งมีผู้ใช้เพิ่มจำนวนขึ้นมากในแต่ละปี สื่ออื่น ๆ ทั่วไป ก็จะเป็นพวกใบปลิว โปสเตอร์ หากเป็นสื่อท้องถิ่นก็จะมีรถแห่ วิหุกท้องถิ่น หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น วิธีในการเลือกสื่อนอกจากจะดูเรื่องค่าใช้จ่าย แล้วควรดูเรื่องการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายด้วย เช่น หากจะโฆษณาให้กลุ่มผู้ใหญ่โดยเลือกสื่ออินเทอร์เน็ต เพราะไม่เสียค่าใช้จ่าย ก็อาจจะเลือกเว็บไซต์ที่ผู้ใหญ่เล่น ไม่ใช่เว็บไซต์วัยรุ่นเข้ามาคุยกัน ดาวนโหลดโปรแกรม หรือเพลง เป็นต้น

5. Personality เป็นการจัดหา เพิ่ม หรือสร้างลักษณะเฉพาะขององค์การ เพื่อให้เป็นที่จดจำของลูกค้า ง่ายต่อการทำงาน การบริหารงานในองค์กรให้เป็นไปในแนวทางเดียวกันและเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์เป้าหมายที่องค์กรได้กำหนดไว้

การวิเคราะห์ด้านการปฏิบัติการ

1. ประมาณการสินทรัพย์ที่จำเป็นต้องใช้ของโครงการ

2. การเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม

หลักการเลือกทำเลสำหรับร้านขายปลีกและร้านบริการนั้นนอกจากจะต้องเป็นจุดที่เป็นที่สังเกตเห็นได้ชัด มีที่สำหรับจอดรถ และเป็นแหล่งที่ผู้คนพลุกพล่านแล้ว ร้านค้าปลีกก็จำเป็นต้องเลือกทำเลตามกลุ่มเป้าหมายอีกด้วย ยกตัวอย่างเช่น ร้านเครื่องเขียนก็ควรอยู่ใกล้โรงเรียน ร้านเสื้อผ้าแฟชั่นก็ควรอยู่ในศูนย์การค้า ร้านอาหารตามสั่งตั้งอยู่ในแหล่งหอพัก ร้านกาแฟอยู่ในแหล่งนัดหมาย เป็นต้น

กลยุทธ์อีกอย่างหนึ่งในการเลือกทำเลสำหรับทำร้านค้าปลีกก็คือ ควรตั้งร้านให้อยู่ในแหล่งที่มีจุดดึงดูด ยกตัวอย่างเช่น ห้างสรรพสินค้า โรงภาพยนตร์ ร้านอาหารฟาสต์ฟู้ด ฯลฯ ซึ่งสถานที่เหล่านี้จะเป็นตัวดึงดูดลูกค้าได้ดี การที่คุณตั้งร้านอยู่ใกล้ ๆ ลูกค้าที่มาใช้บริการสถานที่เหล่านั้นก็อาจจะมาใช้บริการร้านของเราด้วย แต่ทั้งนี้ควรมีข้อควรระวังอีกอย่างหนึ่ง ก็คือ อย่าตั้งร้านใกล้ร้านดังที่ขายสินค้าและบริการแบบเดียวกัน เพราะมีความเสี่ยงที่ว่าลูกค้าจะไปใช้บริการร้านดังกลัวเพราะชื่อเสียงที่มีชื่อเสียงอยู่แล้วมากกว่าร้านเปิดใหม่

3. การวางแผนกิจการ การวางแผนผังร้านค้าที่ถูกต้อง ถือเป็นองค์ประกอบสำคัญอีกส่วนหนึ่งในการจัดการร้านค้าปลีกให้มีประสิทธิภาพ เพราะการบริหารพื้นที่ภายในร้านที่เหมาะสมนั้น สามารถสร้างความพึงพอใจ และดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาที่ร้าน อีกทั้งยังเป็นปัจจัย ในการพิจารณาปริมาณความหลากหลายของสินค้า และบริการที่จะมีนำเสนอของร้านค้า ซึ่งต้องสัมพันธ์กับพื้นที่ขายภายในร้าน

ซึ่งแบ่งออกเป็น 3 ส่วนหลัก ๆ คือ หน้าร้านและทางเข้าร้าน เป็นจุดสำคัญที่ต้องคำนึงถึงเนื่องจากเป็นจุดแรกที่สามารถดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการในร้าน การจัดเรียงสินค้าหน้าร้านค้า ทางเข้าร้านค้า ล้วนมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการตัดสินใจของลูกค้าว่าจะเข้ามาภายในร้านค้าหรือไม่ พื้นที่ภายในร้าน ซึ่งกล่าวรวมถึง แผนผังการจัดเรียงชั้นวาง ซึ่งควรอยู่ในตำแหน่งโอบล้อมภายในร้าน และมีช่องทางเดินที่พอสมควรให้กับลูกค้า โดยความสูงของชั้นที่ติดผนังควรจะสูงกว่า ชั้นวางสินค้าที่วางอยู่กลางห้อง จุดตั้งวางอุปกรณ์ต่าง ๆ อาทิเช่น ตู้แช่ควรตั้งในจุดที่ลูกค้าสามารถใช้บริการได้อย่างสะดวก หรือเคาเตอร์แคชเชียร์อยู่ในตำแหน่งที่สามารถต้อนรับลูกค้า และดูแลร้านค้าได้ทั่วถึง พื้นที่หลังร้าน ซึ่งมักใช้เป็นที่เก็บสินค้าคงคลัง โดยควรแยกกระหว่างสินค้าบริโภค อุปโภค และสินค้าวัตถุดิบพิเศษ สำหรับร้านค้าที่มีขนาดเล็ก และไม่มีพื้นที่เพียงพอก็สามารถใช้ชั้นวางสินค้าหน้าร้านเป็นพื้นที่เก็บสินค้าคงคลังได้ แต่ต้องแกะสินค้าออกจากหีบ / ห่อที่บรรจุ และจัดเรียงให้สวยงามบนชั้นวางสินค้าหน้าร้าน

4. หลักการจัดเรียงสินค้าพื้นฐาน

- 4.1 แยกกลุ่มสินค้าแต่ละประเภท และเรียงสินค้าที่มีความเกี่ยวเนื่องกันอยู่ใกล้กัน
- 4.2 ให้พื้นที่จัดเรียงตามสัดส่วนของยอดขายของสินค้า เพื่อลดปัญหาสินค้าขาด และการไหลเวียนของเงินทุน
- 4.3 ให้พื้นที่พิเศษ สำหรับสินค้าที่ทำรายการส่งเสริมการขาย หรือสินค้าใหม่ที่ต้องทำประชาสัมพันธ์ หัวใจสำคัญของการจัดเรียงคือ สินค้าบนชั้นเรียงต้องเต็มอยู่เสมอ

5. วัตถุประสงค์ในการจัดเรียงสินค้า

- 5.1 เพื่อให้เกิดความสะดวกสบายในการเลือกสินค้าของลูกค้า ทั้งเด็กและผู้ใหญ่
- 5.2 เพื่อเพิ่มยอดขาย
- 5.3 เรียงสินค้าที่เกี่ยวข้องกัน ทำให้เกิดการซื้อพ่วง เช่น ผงซักฟอก และน้ำยาปรับผ้านุ่ม
- 5.4 เรียงสินค้าในจุดที่ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าโดยไม่ได้ตั้งใจ เช่น สินค้าบนเคาเตอร์แคชเชียร์
- 5.5 เรียงสินค้าในจุดที่โดดเด่น เพื่อล่อใจให้เกิดการซื้อสินค้า เช่น สินค้าราคาพิเศษ บริเวณหน้าร้าน

5.6 เพื่อป้องกันสินค้าสูญหาย โดยนำสินค้าที่อาจสูญหายง่ายมาเรียงในจุดที่เจ้าของร้านสามารถดูแลง่าย ซึ่งกลุ่มสินค้าสูญหายติดอันดับ คือ สินค้าเครื่องสำอาง สินค้าเครื่องเขียนชั้นเล็ก สินค้าลูกอม / หมากฝรั่ง

แต่ทั้งนี้ต้องคำนึงถึงทุกพื้นที่ภายในร้านค้าปลีกเป็นพื้นที่ทองคำ สำหรับเจ้าของร้านค้าปลีก ความเหมาะสมเรียบร้อย และสวยงามด้วย

6. การจัดซื้อและการควบคุมสินค้าคงเหลือ การจัดสินค้าคงคลัง เป็นหัวข้อสำคัญ ไม่น้อยไปกว่าหัวข้อเบื้องต้น เนื่องจากเจ้าของร้านค้าปลีกจำเป็นต้องมีการบริหารสินค้าคงคลังที่ดี เพื่อให้ปริมาณสินค้ามีเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า และควบคุมเงินทุนหมุนเวียนที่มีอยู่ไม่ให้จมไปกับสินค้าที่ซื้อ มากักตุนจนมากเกินไป โดยปัจจัยในการควบคุมระดับสินค้าคงคลังประกอบด้วย

6.1 ความถี่ของการเลือกสินค้าเข้าร้าน

6.2 ความพร้อมของเงินทุนหมุนเวียน ที่นำมาใช้ในการลงทุนซื้อสินค้า

6.3 ปริมาณขายออกของสินค้าแต่ละตัวจะเป็นตัวช่วยระบุปริมาณสินค้าคงคลังที่ต้องการ

6.4 ความผันผวนของราคาสินค้า ซึ่งอาจเกิดขึ้น และทำให้เจ้าของร้านจำเป็นต้องซื้อเพิ่ม หรือลดลงกว่าปกติ

7. ระบบการควบคุมสินค้าคงคลัง

7.1 การทำบัญชีมือ และนับจำนวนสินค้าที่เหลือในคลัง และที่ชั้นปกติด้วยบุคลากร ซึ่งวิธีนี้จะมีข้อดี คือ มีค่าใช้จ่ายขั้นต้นที่ต่ำ เพราะใช้แรงงานคนในการนับจำนวนสินค้าคงคลัง แต่ข้อด้อย คือ ขาดความแม่นยำของการนับ และใช้เวลาในการดำเนินการค่อนข้างมาก

7.2 ระบบการจัดการแบบอิเล็กทรอนิกส์ (E-POS หรือ Electronic Point-of Sales System) ซึ่งข้อดีของวิธีนี้ คือ สามารถตรวจสอบจำนวนสินค้าคงเหลือ ทั้งในคลังและบนชั้นปกติผ่านระบบในเครื่อง ประหยัดเวลาในการดำเนินงาน แต่มีการลงทุนขั้นต้นทางด้านระบบที่สูง

แต่ไม่ว่าจะเป็นระบบใด ก็จำเป็นต้องมีการจัดการตารางการนับสินค้าคงคลังโดยบุคลากร เพื่อตรวจสอบให้เกิดความแม่นยำ แต่การจะเลือกใช้ระบบใดควรจะต้องขึ้นอยู่กับยอดขาย จำนวนลูกค้าที่เข้าร้าน ขนาดของร้านค้า ตลอดจนจำนวนบุคลากรที่ดูแลร้าน

การเก็บสินค้าคงคลังที่ถูกต้องควรแยกหมวดหมู่สินค้าอย่างชัดเจน ไม่วางปะปนกัน โดยแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มสินค้าหลัก คือ สินค้าบริโภค อุปโภค และสินค้าวัตถุดิบพิเศษ อาทิเช่น ยาฆ่าแมลง น้ำยาทำความสะอาดสุขภัณฑ์ เป็นต้น

ในกรณีที่ไม่มีพื้นที่สำหรับจัดเรียงสินค้าคงคลัง สามารถใช้ชั้นวางสินค้าหน้าร้านในการจัดเรียงได้ แต่ต้องแกะสินค้าจากหีบห่อให้เรียบร้อย สัดส่วนโดยประมาณระหว่างสินค้าหน้าร้าน และสินค้าคงคลัง คือ 70:30

นอกเหนือจากนี้ระบบการเติมสินค้าหน้าร้านก็ควรยึดหลัก First-in First-out คือสินค้าที่เข้ามาก่อนต้องนำมาจำหน่ายก่อน เพื่อป้องกันสินค้าหมดอายุเหลือค้างโดยควรนำหลักการนี้มาใช้ในการจัดเรียงสินค้าหน้าร้าน และการจัดเก็บสินค้าในคลัง

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

การจัดการ (Management) หมายถึง ขบวนการที่ทำให้งานกิจกรรมต่าง ๆ สำเร็จลงได้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผลด้วยคนและทรัพยากรขององค์การ (Robbins and DeCenzo, 2004; Certo, 2003) ซึ่งตามความหมายนี้องค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับการจัดการ ได้แก่ ขบวนการ (process) ประสิทธิภาพ (efficiency) และประสิทธิผล (effectiveness) ขบวนการ (process) ในความหมายของการจัดการนี้หมายถึงหน้าที่ต่าง ๆ ด้านการจัดการ ได้แก่ การวางแผน การจัดองค์การ การโน้มนำองค์กร และการควบคุม ซึ่งจะได้อธิบายละเอียดต่อไปในหัวข้อต่อไปเกี่ยวกับ หน้าที่และขบวนการจัดการ

ความหมายของ การค้าปลีก(retailing)

การค้าปลีก หมายถึง การขายสินค้าให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยการซื้อสินค้านั้นไปเพื่อ การบริโภคของตนเองและครอบครัว (สุณิสา วิลัยรักษ์และสุกัญญา ไชยชาญ, 2538, หน้า 198) หรือ หมายถึง กิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าหรือบริการให้กับผู้บริโภคคนสุดท้ายเพื่อการใช้ ส่วนตัว (Stern, El-Ansary and Coughlan, 1996, p. 50) หรือหมายถึง กิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง กับการขายสินค้าหรือบริการโดยตรงแก่ผู้บริโภคคนสุดท้าย เพื่อการใช้ส่วนตัวและไม่ใช่เป็นการใช้เพื่อ ธุรกิจ (Kotler, 1997, p. 563)

จากความหมายของการค้าปลีก สามารถสรุปองค์ประกอบของการค้าปลีก ได้ดังนี้

1. กิจกรรม เป็นกิจกรรมทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการขายสินค้าหรือการให้บริการ
2. สินค้าหรือการบริการ
3. ผู้บริโภคคนสุดท้าย ซึ่งเป็นผู้ที่ซื้อสินค้าเพื่อการใช้ส่วนตัวหรือใช้ในครอบครัว ไม่ใช่การใช้ เพื่อธุรกิจ

ประเภทของการค้าปลีก

การค้าปลีกแบ่งออกเป็นหลายประเภทด้วยกันทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาแบ่งประเภท เนื่องจากร้านค้าปลีกหนึ่ง ๆ อาจจะถูกจัดกลุ่มให้เข้าอยู่ในหลายกลุ่มในหลายประเภท เช่น ร้านเซเว่น อีเลฟเว่น ซึ่งสามารถจัดอยู่ในร้านค้าปลีกแบบร้านสะดวกซื้อก็ได้ เป็นร้านค้าปลีกแบบลูกโซ่ก็ได้ หรือ เป็นร้านค้าปลีกแบบแฟรนไชส์ก็ได้ เป็นต้น ในที่นี้จะแบ่งการค้าปลีกออกเป็น 3 ประเภท คือ

1. การค้าปลีกแบบมีร้านค้า (stores retailing)

1.1 ร้านค้าขายสินค้าเฉพาะอย่าง (specialty store)

ร้านค้าขายสินค้าเฉพาะอย่าง (specialty store) หรือเรียกว่า คาเทกอรี คิลเลอร์ (category killer) เป็นร้านค้าปลีกที่ขายสินค้าเฉพาะอย่างเพียงอย่างเดียว เช่น ร้านขายอุปกรณ์กีฬา ร้านขายรองเท้า ร้านขายเสื้อผ้า ร้านขายเครื่องเพชร ร้านขายดอกไม้ ร้านขายไอศกรีม ร้านขายขนมปัง เป็นต้น ร้านค้าประเภทนี้จะขายสินค้าเพียงอย่างเดียว ชนิดเดียว แต่มีแบบ มีขนาด มีสีล้นหรือ มียี่ห้อ ให้เลือกครบตามที่ลูกค้าต้องการ ตัวอย่างเช่น ร้านรองเท้าบาจา ร้านหนังสือดวงกมล เป็นต้น

1.2 ห้างสรรพสินค้า (department store)

เป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ขายสินค้าหลายประเภทหลายชนิดรวมกัน มีการแบ่ง สินค้าออกเป็นแผนกตามหมวดหมู่สินค้า โดยสินค้าที่อยู่ในสายผลิตภัณฑ์เดียวกัน ก็จะถูกจัดไว้รวมกัน หรือใกล้กัน ทั้งนี้เพื่อให้การจัดวางสินค้า การส่งเสริมการขาย การให้บริการลูกค้า และการควบคุมการขาย เป็นไปด้วยความสะดวกและมีประสิทธิภาพ สินค้าที่จำหน่ายมักจะเป็นสินค้าที่มีความทันสมัย คุณภาพดี ราคาสูง และนำแฟชั่น มีให้เลือกทั้งแบบและตราสินค้ามากมาย สินค้าหลักของร้านสรรพสินค้าส่วนใหญ่ ได้แก่ เสื้อผ้าสำเร็จรูป ตัวอย่างร้านค้าปลีกแบบนี้ เช่น เซ็นทรัล โรบินสัน เป็นต้น

1.3 ศูนย์การค้าครบวงจร (shopping center or shopping complex)

ศูนย์การค้าครบวงจรมีพัฒนาการมาจากห้างสรรพสินค้า เป็นธุรกิจค้าปลีกที่ใช้เงินลงทุนค่อนข้างสูง ภายใต้แนวคิดที่ให้บริการครบถ้วนมากขึ้น ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อสิ่งที่ต้องการได้ในสถานที่แห่งเดียว (one stop shopping) กล่าวคือ นอกจากจะมีห้างสรรพสินค้าและร้านค้าแล้วยังเพิ่มแหล่งบันเทิง เช่น สวนสนุก ศูนย์อาหารขนาดใหญ่ และโรงภาพยนตร์เข้าไปด้วย ทำให้ผู้บริโภคสามารถจับจ่ายซื้อของควบคู่ไปกับการหาความบันเทิงไปพร้อมกัน เช่น เดอะมอลล์ มาบุญครอง ซีคอนสแควร์ เป็นต้น

1.4 ร้านสรรพอาหาร (supermarket)

เป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ที่ขายสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต่อชีวิตประจำวันเป็นหลัก โดยให้ความสำคัญที่ความสด ใหม่ และความหลากหลายของอาหาร สินค้าที่ขายส่วนใหญ่ ได้แก่ อาหารสด อาหารกระป๋อง ของชำ และสิ่งจำเป็นที่ใช้ในบ้าน เช่น เครื่องสุขภัณฑ์ อุปกรณ์การทำอาหาร ฯลฯ นโยบายในการขายสินค้าจะเป็นการขายให้ลูกค้าบริการตัวเอง (self services) ทำให้สามารถขายสินค้าได้ในราคาถูก เพราะได้ลดค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการจ้างพนักงานขายออกไปโดยทั่วไปแล้ว มักจะเห็นร้านค้าปลีกแบบสรรพอาหารอยู่ในห้างสรรพสินค้า หรืออยู่บริเวณชั้นล่าง หรือชั้นใต้ดินที่ห้างสรรพสินค้านำเอา ร้านสรรพอาหารมาไว้รวมกัน ก็เพื่อให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้ครบถ้วนในที่แห่งเดียว (one stop shopping) ตัวอย่างร้านสรรพอาหารที่อยู่ร่วมกับห้างสรรพสินค้า เช่น ท็อปส์ (Tops) เป็นต้น ส่วนร้านสรรพอาหารที่ตั้งอยู่โดด ๆ ไม่ได้รวมกับห้างสรรพสินค้า เช่น ฟู้ดแลนด์ (Food Land)

1.5 ร้านค้าสะดวกซื้อ (convenience store)

เป็นร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต่อชีวิตประจำวัน รวมทั้งจำหน่ายอาหารเครื่องดื่มประเภทฟาสต์ฟู้ด (fast food) เช่น อาหารและขนมที่สำเร็จรูป รับประทานได้เร็ว สะดวก สะอาด ร้านค้าสะดวกซื้อหลายแห่งให้บริการตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งช่วยให้ความสะดวกแก่ลูกค้าในการจับจ่าย แต่สินค้าที่จำหน่ายในร้านจะไม่หลากหลายหรือ มีมากมายเหมือนร้านสรรพอาหาร ราคาสินค้าค่อนข้างแพง ตัวอย่างของร้านค้าสะดวกซื้อ เช่น เซเว่นอีเลฟเว่น (7-Eleven) เอเอ็ม-พีเอ็ม (am-pm) จิฟฟี่ (Jiffy) เป็นต้น

1.6 ร้านขายสินค้าลดราคา (discount store)

ร้านค้าปลีกประเภทนี้โดยทั่วไปมักจะเน้นจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม อุปกรณ์ไฟฟ้าต่าง ๆ ในราคาที่ถูกลง เช่น ร้านค้าขายสินค้ากีฬาลดราคา (discount sporting goods store) ร้านขายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ลดราคา (discount electronics store) และร้านขายหนังสือลดราคา (discount book store) ส่วนใหญ่จะอยู่ชานเมือง สถานที่จำหน่ายจะมีลักษณะง่าย ๆ ไม่มีความหรูหรามากเพื่อลดต้นทุนในการก่อสร้าง เช่น ร้านแผงลอย เป็นต้น สินค้าที่วางจำหน่ายไม่แตกต่างจากสินค้าที่วางจำหน่ายในห้างสรรพสินค้า แต่ในด้านของคุณภาพ และราคาสินค้าที่วางในห้างสรรพสินค้าจะสูงกว่า และเน้น

ด้านแพชชั่นมากกว่ารวมทั้งความหลากหลาย สีลัน ขนาดต่าง ๆ ค่อนข้างมีให้เลือกน้อยกว่าห้างสรรพสินค้าทั่วไป

1.7 พ่อค้าปลีกขายสินค้าราคาถูกลง (off-price retailer)

เป็นร้านที่คิดราคาสินค้าต่ำกว่าราคาขายปลีกทั่วไป ทั้งนี้เนื่องจากสามารถซื้อสินค้าในราคาที่ต่ำกว่า ได้แก่ ร้านค้าปลีก ซึ่งเป็นเครือข่ายช่องทางของโรงงานผู้ผลิต ผู้ค้าปลีกอิสระ และร้านค้าส่งที่มีลักษณะเป็นคลังสินค้า

1.7.1 เครือข่ายของโรงงาน (factory outlet) เป็นช่องทางของผู้ผลิต และบริหารงานโดยผู้ผลิตจำหน่ายสินค้าในราคาลดพิเศษเครือข่ายเกิดขึ้นจากการรวมกลุ่มกันของโรงงานหลายแห่งสามารถให้ส่วนลดได้มากถึง 50% และเป็นราคาที่ต่ำกว่าร้านค้าปลีกทั่วไป เพราะผู้ผลิตเป็นผู้จัดจำหน่ายเอง

1.7.2 ผู้ค้าปลีกสินค้าลดราคาอิสระ (independent off-price retailer) เป็นร้านค้าปลีกซึ่งบริหารงานโดยผู้ประกอบการอิสระ หรือโดยบริษัทที่ทำการค้าปลีกขนาดใหญ่

1.7.3 ร้านคลังสินค้า (warehouse club) หรือ ร้านคลังสินค้าขายส่ง (wholesale club) เป็นร้านค้าปลีกที่ขายสินค้าแบบจำกัดสายผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่เป็นสินค้าสะดวกซื้อ เสื้อผ้า ของใช้ในครัวเรือน โดยการให้ส่วนลดกับสมาชิกซึ่งสมาชิกต้องเสียค่าธรรมเนียม ในการสมัครเป็นสมาชิก ร้านคลังสินค้าจะขายสินค้าให้กับสมาชิกที่เป็นธุรกิจขนาดเล็ก หน่วยงานรัฐบาล องค์กรที่ไม่มุ่งกำไร และบริษัทขนาดใหญ่ ร้านค้าส่งนี้จะมีคลังสินค้าและมีต้นทุนที่ค่อนข้างต่ำ เพราะซื้อสินค้าจำนวนมากและใช้แรงงานน้อยในการเก็บรักษาสินค้า ราคาสินค้าของร้านจะต่ำกว่าราคาสินค้าในร้านสรรพอาหารและร้านขายสินค้าลดราคาทั่วไป

1.8 ร้านขายสินค้าขนาดใหญ่ (superstore)

เป็นร้านค้าปลีกที่เน้นให้ลูกค้าสามารถซื้อสินค้าได้ในสถานที่แห่งเดียว (one stop shopping) ประกอบด้วยร้านสรรพอาหาร สินค้าประเภทเครื่องใช้ในครัวเรือน เครื่องไฟฟ้า เสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม มาวางขายเพิ่มเติม แต่สินค้าที่นำมาจำหน่ายนี้จะไม่พิถีพิถันในเรื่องของยี่ห้อ และคุณภาพสูง เหมือนกับห้างสรรพสินค้า ราคาของสินค้าก็ถูกกว่าห้างสรรพสินค้าด้วย ตัวอย่างของร้านขายสินค้าขนาดใหญ่ เช่น บิ๊กซี ซูเปอร์สโตร์ เป็นต้น ซึ่งร้านค้าขนาดใหญ่สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

1.8.1 ร้านค้าปลีกที่รวมร้านสรรพอาหารและร้านขายยาเข้าด้วยกัน (combination store)

1.8.2 ร้านค้าปลีกขายสินค้าราคาถูกลง (hypermarket or supercenter) เป็นร้านค้าปลีกที่มีลักษณะคล้ายร้านขายของถูก ขายสินค้าอาหารอุปโภคบริโภค รวมทั้งสินค้าอื่น ๆ ที่จำเป็น ไม่มีการจัดตกแต่งร้านค้าสวยงามแบบห้างสรรพสินค้า การจัดเรียงสินค้าจัดวางแบบคลังสินค้า (warehouse) และรูปแบบการขายจะเป็นแบบให้ลูกค้าบริการตัวเอง (self service) ตัวอย่างเช่น คาร์ฟูร์ (Carrefour) โอชอง (Auchan) โลตัส (Lotus) เป็นต้น

1.9 ร้านค้าที่ใช้แคตตาล็อก (catalog showroom)

เป็นร้านที่ขายสินค้าจำนวนมาก โดยนำเสนอสินค้าต่าง ๆ ผ่านแคตตาล็อก มีอัตราการหมุนเวียนของสินค้าสูง และขายสินค้าที่มีชื่อเสียงในราคาลดพิเศษ ตัวอย่างสินค้า ได้แก่ อัญมณี กล้องถ่ายรูป กระเป๋าเดินทาง ของใช้ภายในบ้าน ของเล่น อุปกรณ์กีฬา ลูกค้าจะซื้อสินค้าจากแคตตาล็อก ร้านค้าประเภทนี้จะมีต้นทุนต่ำเพราะไม่ต้องแสดงสินค้า และไม่มีสินค้าคงเหลือจึงสามารถขายสินค้าได้ราคาต่ำ ซึ่งจะเป็นการจูงใจให้ผู้บริโภคเกิดความต้องการซื้อสินค้าทำให้มียอดขายเพิ่มขึ้นได้

1.10 มินิมาร์ท หรือร้านสรรพอาหารขนาดย่อม (minimart หรือ superette)

มินิมาร์ท เป็นการย่อยส่วนของร้านสรรพอาหาร ทั้งด้านพื้นที่ ชนิด และปริมาณของสินค้าที่จำหน่ายโดยยังคงวิธีการดำเนินงาน และประเภทสินค้าที่จำหน่ายไว้เช่นเดียวกับร้านสรรพอาหาร ทั้งนี้อาจเป็นเพราะสภาพการคมนาคมที่แออัดมาก พื้นที่ในเมืองจึงหายากขึ้นและมีราคาสูงขึ้น การลงทุนในร้านสรรพอาหารจึงค่อนข้างสูงและไม่ค่อยเหมาะสม ขณะเดียวกันแนวโน้มประชากรเริ่มกระจายออกสู่ชานเมืองมากขึ้น มินิมาร์ทจึงเหมาะที่จะตั้งตามตัวเมือง และชานเมืองที่ชุมชนยังไม่หนาแน่นพอสำหรับการเปิดร้านสรรพอาหาร

1.11 ร้านขายของชำหรือโชห่วย (grocery store หรือ mom & pop store หรือ provincial store)

เป็นร้านค้าแบบดั้งเดิมจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคชนิดขนาด 1 – 2 คูหา ซึ่งผู้ทำหน้าที่ในการบริหารยังคงเป็นสมาชิกในครอบครัวหรือเพื่อนฝูง ร้านที่เรียกขานตัวเองว่า "มินิมาร์ท" ที่เห็นกันทั่วไปทุกวันนี้ จัดเป็นได้เพียงร้านขายของชำที่มีการปรับปรุงตกแต่งให้สวยงามขึ้นเท่านั้น ร้านค้าแบบมินิมาร์ท จะต้องมีส่วนของอาหารสด (fresh food) ประกอบกับสินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป ร้านค้าปลีกแบบนี้จัดได้ว่ามีจำนวนมากที่สุดในบรรดาร้านค้าปลีกแบบต่าง ๆ การจัดตั้งใช้เงินลงทุนน้อย ค่าใช้จ่ายต่ำ แต่กำไรก็ต่ำตามไปด้วย เพราะอำนาจการต่อรองการจัดซื้อยังต่ำ เนื่องจากสั่งซื้อในปริมาณน้อย

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

จัดทำงบการเงินส่วนล่วงหน้าเพื่อนำมาประเมินโครงการในเชิงพาณิชย์ กำหนดขนาดเงินลงทุนที่ต้องการและแหล่งที่มาของเงินทุน ในการจัดทำดังกล่าวจะนำข้อมูลจากการศึกษาด้านการตลาดเพื่อจัดทำงบการเงินส่วนล่วงหน้า ได้แก่ งบกำไรขาดทุนส่วนหน้า งบกระแสเงินสดส่วนหน้า และงบดุลส่วนหน้า จากนั้นจะทำการวิเคราะห์และประเมินผลโครงการ โดยหลักเกณฑ์และวิธีการที่ใช้คือ งวดเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PP) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) อัตราผลตอบแทนลดค่า (Internal Rate of Return หรือ IRR)

การวิเคราะห์จากงบการเงิน การประเมินโครงการ เพื่อการตัดสินใจการลงทุนจะใช้อัตราส่วนทางการเงินโดยใช้การวิเคราะห์ความเสี่ยง ดังต่อไปนี้

การวิเคราะห์ความเสี่ยง คือการวิเคราะห์หาความเสี่ยงทางการเงินที่กิจการต้องทราบเพื่อผลตอบแทนที่คุ้มค่าของกิจการ ประกอบด้วยอัตราส่วน 3 ตัว คือ

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) เป็นวิธีที่ใช้หาเวลาผ่านไปกี่ปีจึงจะได้เงินรายได้เท่ากับเงินลงทุนที่จ่ายไป วิธีนี้เป็นการวัดอย่างง่ายใช้ได้รวดเร็วเป็นการวัดอย่างคร่าว ๆ เพื่อหาความปลอดภัยของการลงทุนไม่อาจหาได้ว่าการลงทุนนั้นจะได้กำไรมากน้อยเพียงใด คำนวณดังนี้

สูตรการคำนวณ

งวดระยะเวลาคืนทุน = จำนวนปีก่อนที่จะได้คืนทุนครบ + $\frac{\text{กระแสเงินสดส่วนที่ยังได้ไม่ครบ}}{\text{กระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในปีนั้น}}$

ตัวอย่าง

สมมติว่ากิจการแห่งหนึ่งมีข้อมูลดังนี้

ปีที่	กระแสเงินสด(ลงทุน)	ยอดคงเหลือจากการลงทุน
0	(50000)	-50000
1	12000	-38000
2	14000	-16000
3	20000	4000
4	16000	20000
5	17000	37000

เงินลงทุนครั้งแรก 50000 บาท

ดังนั้น

$$\text{งวดระยะเวลาคืนทุน} = 3 + 4000/16000$$

$$\text{งวดระยะเวลาคืนทุน} = 3 + 0.25$$

$$\text{งวดระยะเวลาคืนทุน} = 3.25 \text{ หรือ } 3 \text{ ปี } 4 \text{ เดือน}$$

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุของโครงการกับเงินลงทุนเริ่มแรก ณ อัตราผลตอบแทนที่ต้องการหรือต้นทุนของเงินทุนของโครงการ

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) คือ ส่วนเกินของมูลค่าปัจจุบัน (Present Value) ในกระแสเงินสดสุทธิต่ออายุโครงการกับเงินลงทุนเริ่มแรก ดังนั้นถ้ากำหนดให้

$$\text{NPV} = \text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิ}$$

$$\text{PV} = \text{มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิตลอดอายุโครงการลงทุน}$$

$$I = \text{เงินลงทุนเริ่มแรก}$$

$$\text{สูตร} \quad \text{NPV} = \text{PV} - I$$

การตัดสินใจ

ถ้า NPV มีค่าเป็นบวก กิจการก็ควรที่จะยอมรับการลงทุนในโครงการนั้น แต่ถ้า NPV มีค่าติดลบกิจการก็ควรที่จะปฏิเสธการลงทุน

ตัวอย่าง

จากข้อมูลต่อไปนี้ จงวิเคราะห์หามูลค่าปัจจุบันสุทธิ

เงินลงทุนเริ่มแรก	12,950 บาท
อายุโครงการ	10 ปี
กระแสเงินสดรับสุทธิต่อปี	3,000 บาท
อัตราผลตอบแทน	12%

การคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)

$$PV (3,000 \times 5.65^*) = 16,950 \text{ บาท } (*\text{เปิดตาราง PVIFA } 12\%, n = 10)$$

$$I (\text{เงินลงทุนเริ่มแรก}) = 12,950 \text{ บาท}$$

$$NPV (\text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิ}) = 4,000 \text{ บาท}$$

จากการคำนวณ NPV มีค่าเป็นบวก ดังนั้นกิจการจึงควรตัดสินใจลงทุนในโครงการดังกล่าว

อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) อัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของเงินสดรับสุทธิตลอดอายุโครงการมีค่าเท่ากับเงินสดจ่ายสุทธิลงทุนเริ่มแรก หรืออัตราผลตอบแทนของโครงการลงทุน ที่ทำให้ PV ของกระแสเงินสดรับสุทธิมีค่าเท่ากับ เงินลงทุน (I) หรืออีกนัยหนึ่งก็คือ NPV มีค่าเท่ากับ 0

การตัดสินใจ

ควรยอมรับโครงการลงทุน ถ้า IRR มีค่าเกินกว่าอัตราผลตอบแทน

ตัวอย่าง

จากข้อมูลต่อไปนี้ จงวิเคราะห์หา IRR

เงินลงทุนเริ่มแรก	12,950 บาท
อายุโครงการ	10 ปี
กระแสเงินสดรับสุทธิต่อปี	3,000 บาท
อัตราผลตอบแทน	12%

ณ จุด IRR มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 0 หรือเงินลงทุน (I) = มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิ (PV) ดังนั้นจากข้อมูลใน EX2

$$12,950 \text{ บาท} = 3,000 \text{ บาท} \times \text{PV Factor}$$

$$\text{PV Factor} = 12,950 / 3,000 = 4.317$$

จากการเปิดตาราง PVIFA พบว่า PV Factor จะอยู่ระหว่างอัตราผลตอบแทน 18% และ 20% ในงวดเวลา 10 ปี ดังนั้นเราสามารถใช่วิธีการเปรียบเทียบเพื่อคำนวณหาค่า IRR ได้ดังต่อไปนี้

ใช้ 18% เป็นหลัก

PV Factor ต่างกัน (4.494 – 4.192) = 0.302% ต่างกัน 2%

PV Factor ต่างกัน (4.494 – 4.317) = 0.177% ต่างกัน (2 × 0.177) / 0.302 = 1.17%

$$\begin{aligned} \text{ดังนั้น IRR} &= 18\% + 1.17\% \\ &= 19.17\% \end{aligned}$$

ผลจากการคำนวณ IRR = 19.17% กิจการจึงควรที่จะตัดสินใจลงทุนในโครงการลงทุนดังกล่าว เนื่องจากค่า IRR มากกว่าอัตราผลตอบแทน (12%) ที่กำหนดไว้เริ่มต้น

งานวิจัยและบทความที่เกี่ยวข้อง

แหล่งเพาะปลูกกระเทียม

กระเทียมสามารถเพาะปลูก ได้เกือบทุกภาคของประเทศแต่เหมาะที่จะปลูกในแปลงที่เป็นดินร่วน หรือระบายน้ำได้ดี และมีอุณหภูมิ อากาศค่อนข้างหนาวเย็น เป็นระยะเวลายาวนานหลายเดือน ดังนั้นบริเวณเพาะปลูกกระเทียมที่สำคัญของไทย ส่วนใหญ่จึงอยู่ทาง ภาคเหนือตอนบน ที่สำคัญได้แก่ จังหวัดเชียงใหม่ ลำพูน เชียงราย แม่ฮ่องสอน พะเยา น่าน แพร่ ลำปาง และอุตรดิตถ์ นอกจากนี้มีเพาะปลูกข้างทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เช่น ศรีสะเกษ และบุรีรัมย์ เป็นต้น

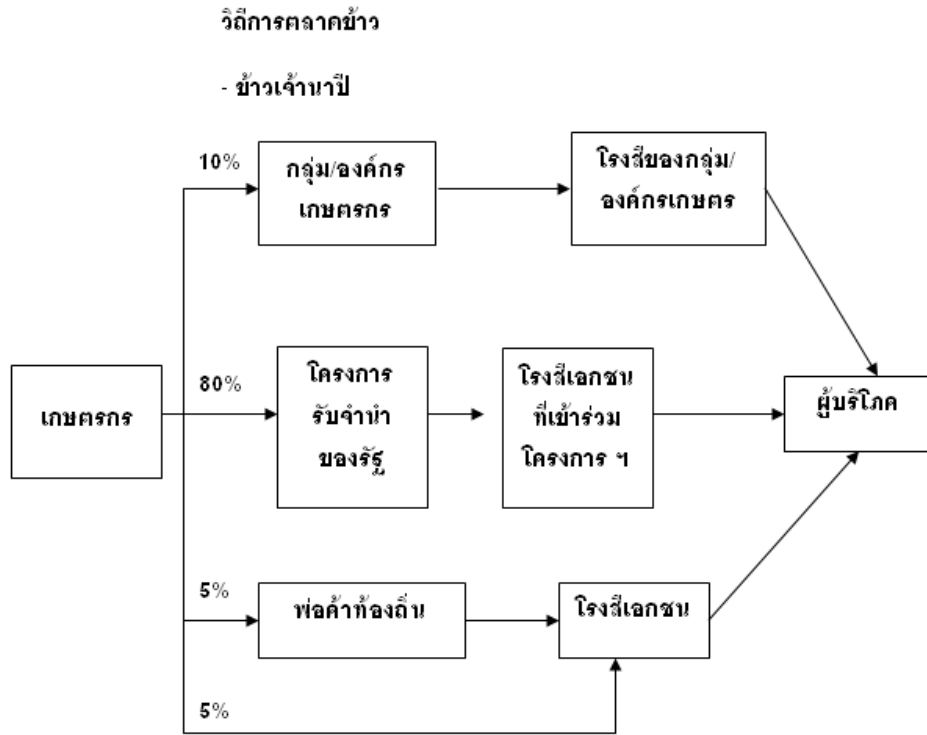
ระยะเวลาเพาะปลูกกระเทียม

การเพาะปลูกกระเทียมส่วนใหญ่ จะปลูก 2 ช่วง คือ

1. เพาะปลูกช่วงเดือนตุลาคมถึงเดือนพฤศจิกายน และเก็บเกี่ยวเดือนมกราคมถึงเดือนกุมภาพันธ์ อายุประมาณ 75-90 วัน กระเทียมรุ่นนี้เรียกว่ากระเทียมดอ หรือกระเทียมเบา นิยมใช้ทำกระเทียมดอง ไม่สามารถเก็บไว้ได้นาน เพราะฝ่อเร็ว

2. เพาะปลูกช่วงเดือนธันวาคมถึงเดือนมกราคม หลังการเก็บเกี่ยวข้าวและเก็บเกี่ยวเดือนมีนาคมถึงเดือนเมษายน อายุประมาณ 90-120 วัน เรียกว่ากระเทียมปี ใช้ทำกระเทียมแห้งเพราะสามารถเก็บไว้ได้นาน

แผนการตลาดข้าวของสหกรณ์การเกษตร จังหวัดพะเยา



ภาพ 1 แสดงข้อมูลแผนการตลาดข้าวของสหกรณ์การเกษตร จังหวัดพะเยา

ที่มา: สำนักงานการเกษตรและสหกรณ์จังหวัดพะเยา

จากภาพ 1 แสดงถึงวิธีการตลาดข้าวของสำนักงานการเกษตรและสหกรณ์จังหวัดพะเยา จะเห็นได้ว่า มีกลุ่มเกษตรกร กลุ่มโรงสี กลุ่มพ่อค้าท้องถิ่น ซึ่งต้องใช้เทคโนโลยีเครื่องจักรในการทำงาน เป็นโอกาสทางการตลาดสามารถดึงกลุ่มคนเหล่านี้มาเป็นลูกค้าได้

ปฏิทินการเกษตร											
แผนภาพแสดงพื้นที่เพาะปลูกและพื้นที่เก็บเกี่ยว											
ชนิดพืช ข้าวเปลือกจำนาปรัง ปีเพาะปลูก 2551/52 รอบการ เพาะปลูก 2											
พื้นที่เพาะปลูกรวม 1,780.00 ไร่ พื้นที่เก็บเกี่ยวรวมทั้งฤดูกาลผลิต 1,572.00 ไร่ ผลผลิตที่ออกสู่ตลาดทั้งหมด 1,005.00 ตัน											
ปี 2551											
ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.

ภาพ 2 แสดงปฏิทินการเกษตรแสดงพื้นที่การเพาะปลูกและพื้นที่เก็บเกี่ยวข้าวเปลือกนาปรัง

ที่มา: สำนักงานการเกษตรและสหกรณ์จังหวัดพะเยา

จากภาพ 2 พื้นที่การเพาะปลูกและพื้นที่เก็บเกี่ยวข้าวเปลือกนาปรังในจังหวัดพะเยา มีพื้นที่เพาะปลูกรวม 1,780 ไร่ พื้นที่เก็บเกี่ยวรวม 1,572 ไร่ มีผลผลิตทั้งสิ้น 1,005 ตัน ช่วงเวลาการเก็บเกี่ยวที่มากที่สุด และช่วงเวลาเพาะปลูก ซึ่งเป็นช่วงที่เกษตรกรได้ใช้เครื่องจักรทางการเกษตรมากที่สุดเช่นกัน ช่วงเวลาที่เพาะปลูกเดือนกุมภาพันธ์-มีนาคม ช่วงเวลาเก็บเกี่ยวเดือนเมษายน มิถุนายน-ธันวาคม และเดือนที่ผลผลิตถูกเก็บเกี่ยวมากที่สุดคือเดือนพฤษภาคม



บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

บทนี้จะกล่าวถึงวิธีการดำเนินการวิจัย โดยในการศึกษาวิจัยครั้งนี้มุ่งศึกษาโครงการการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ซึ่งจะกล่าวถึงวิธีการศึกษา ดังต่อไปนี้

1. รูปแบบการวิจัย
2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
3. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
4. ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย
5. สถิติที่ใช้ในการวิจัย
6. สัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจ
7. แผนงบประมาณของโครงการ

รูปแบบการวิจัย

การวิจัยนี้เป็นการวิจัยแบบ (Feasibility Study) โดยใช้การสัมภาษณ์จากธุรกิจที่มีอยู่เดิม การพยากรณ์ และแบบสอบถาม (Questionnaire) เป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยเก็บข้อมูลจากลูกค้าร้านรุ่งเรืองอาหาลัย ในช่วงระยะเวลาตั้งแต่เดือนตุลาคม 2554 – เดือนธันวาคม 2554 จำนวน 100 ราย เพื่อศึกษาพฤติกรรมในการเลือกซื้ออะไหล่ในปัจจุบัน และต้องการอะไรเพิ่มเติมในอนาคต ซึ่งผู้วิจัยได้กำหนดวิธีดำเนินการวิจัย และรายละเอียด ดังหัวข้อต่อไป วิธีการสุ่มตัวอย่างใช้วิธีการสุ่มแบบบังเอิญ (Accidental Sampling) โดยเก็บข้อมูลจากลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการที่ร้านรุ่งเรืองอาหาลัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในครั้งนี้ คือ ลูกค้าของร้านรุ่งเรืองอาหาลัยที่มาใช้บริการในช่วงเดือนตุลาคม 2554 – เดือนธันวาคม 2554

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลเพื่อการวิจัยครั้งนี้คือ ลูกค้าของร้านรุ่งเรืองอาหาลัยที่มาใช้บริการภายในร้าน เก็บรวบรวมข้อมูลจะใช้จำนวนขนาดของกลุ่มตัวอย่าง 100 ตัวอย่าง

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย พฤติกรรมของลูกค้าร้านรุ่งเรืองอาหาลัยครั้งนี้ ได้สร้างเป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) ลูกค้าที่มาใช้บริการร้านรุ่งเรืองอาหาลัย แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ลักษณะข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ประกอบด้วย เพศ อายุ อาชีพ และรายได้ โดยเป็นคำถามปลายปิดและให้เลือกคำตอบเพียงคำตอบเดียว

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้า ร้านรุ่งเรืองอาหล้วย ในปัจจุบัน ในเรื่องของการเลือกซื้อประเภทอะไหล่ เครื่องจักรการเกษตรที่ใช้ ความถี่ในการเลือกซื้อสินค้า ช่วงเวลาในการซื้อสินค้า วิธีการซื้อสินค้า และเหตุผลในการตัดสินใจเลือกซื้ออะไหล่ โดยแบบสอบถามเป็นลักษณะปลายปิด ให้เลือกตอบได้คำตอบเดียว หรือตอบได้หลายคำตอบ

ส่วนที่ 3 ความต้องการสินค้าการเกษตรในอนาคต ในเรื่องของการเลือกซื้อประเภทอะไหล่ เครื่องจักรการเกษตรที่ต้องการนำมาใช้ในอนาคต โดยแบบสอบถามเป็นลักษณะปลายปิด ให้เลือกตอบได้คำตอบเดียว หรือตอบได้หลายคำตอบ

ตัวแปรที่ใช้ในการวิจัย

ตัวแปรที่จะใช้ในการศึกษาวิจัย คือ ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาพฤติกรรมของลูกค้าร้านรุ่งเรืองอาหล้วย ซึ่งแบ่งได้ดังนี้

ตัวแปรอิสระ ได้แก่

1. เพศ จัดอยู่ในมาตราวัดแบบบัญญัติ (Nominal Scale) จัดแบ่งได้ดังนี้
 - 1.1 เพศชาย
 - 1.2 เพศหญิง
2. อายุ จัดอยู่ในมาตราวัดแบบช่วง หรือ อันตรภาค (Interval Scale) จัดแบ่งได้ดังนี้
 - 2.1 ต่ำกว่า 20 ปี
 - 2.2 20 – 29 ปี
 - 2.3 30 – 39 ปี
 - 2.4 40 – 49 ปี
 - 2.5 ตั้งแต่ 50 ปี ขึ้นไป
3. อาชีพ จัดอยู่ในมาตราวัดแบบนามบัญญัติ (Nominal Scale) จัดแบ่งได้ดังนี้
 - 3.1 เกษตรกร
 - 3.2 ธุรกิจส่วนตัว
 - 3.3 ค้าขาย
 - 3.4 เจ้าของเครื่องจักรการเกษตร
 - 3.5 อื่น ๆ ระบุ
4. รายได้ จัดอยู่ในมาตราวัดแบบอัตราส่วน (Ratio Scale) จัดแบ่งได้ดังนี้

รายได้ ประมาณ บาท / เดือน

ตัวแปรตาม ได้แก่

1. พฤติกรรมในการเลือกซื้ออะไหล่การเกษตร ในปัจจุบัน
2. ความต้องการอะไหล่การเกษตร ในอนาคต

สถิติที่ใช้ในการวิจัย

สถิติที่ใช้ในการวิจัยพฤติกรรมและความพึงพอใจของลูกค้าร้านรุ่งเรืองอาหาลัย ในครั้งนี้ คือ สถิติภาคพรรณนา (Descriptive Statistics) เป็นการอธิบายให้เห็นคุณลักษณะของลูกค้าที่เลือกซื้ออะไหล่การเกษตร ซึ่งประกอบด้วย

1. ร้อยละ (Percentage) ใช้สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลปฐมภูมิที่เก็บรวบรวมมาได้จากแบบสอบถาม ซึ่งเป็นข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม เช่น เพศ อายุ รายได้ อาชีพ
2. การวัดการกระจาย ได้แก่ ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) ใช้สำหรับวัดการกระจายของข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมในการเลือกซื้ออะไหล่ ในปัจจุบันและอนาคต

สัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจ

จากการสัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจ พบว่า ลูกค้าส่วนใหญ่จะเข้ามาใช้บริการมากในช่วงทำนาทำสวน จะซบเซาลงเมื่อเข้าสู่ช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิต และจะค่อย ๆ ดีขึ้นเมื่อเริ่มเก็บเกี่ยวผลผลิต ซึ่งรายได้ต่อปี จะอยู่ที่ประมาณ 2-3 ล้านบาท สินค้าส่วนใหญ่จะเป็นประเภทรถไถนั้งขับ รถไถเดินตาม และประเภทอื่น ๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้ในการทำนา ซึ่งมีทั้งนาปี นาปรัง

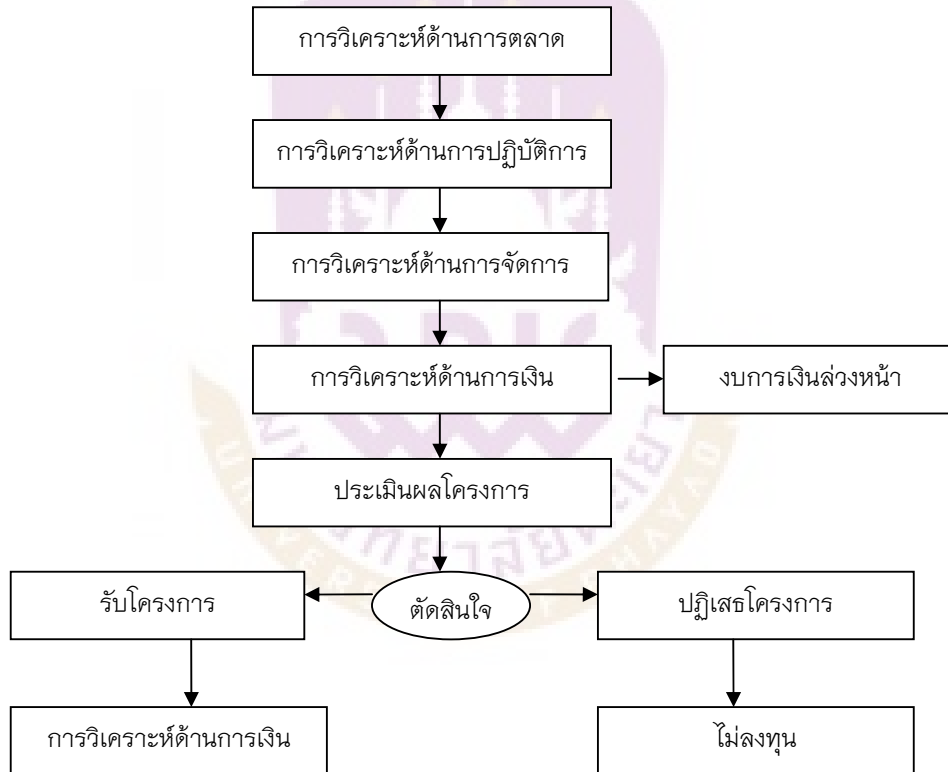
แผนงบประมาณของโครงการ

จัดทำแผนงบประมาณการเงิน ล่วงหน้า 5 ปี ซึ่งประกอบไปด้วยงบการเงิน งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด ใช้การพยากรณ์ยอดขายจากการสัมภาษณ์ธุรกิจที่มีอยู่เดิม งบประมาณการค้าใช้จ่ายก่อนการจัดตั้งธุรกิจ ในการจัดทำงบการเงิน จากนั้นใช้การคำนวณทางการเงิน เพื่อช่วยในการตัดสินใจในการลงทุน

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา จะแบ่งการศึกษาออกเป็น 4 ส่วน โดยเริ่มจากการวิเคราะห์ตลาด การวิเคราะห์ด้านเทคนิค การวิเคราะห์ด้านการจัดการ จากนั้นผลที่ได้จากการวิเคราะห์ไปจัดทำงบการเงินล่วงหน้า เพื่อประเมินผลโครงการต่อไป



ภาพ 3 แสดงขั้นตอนการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการฯ

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

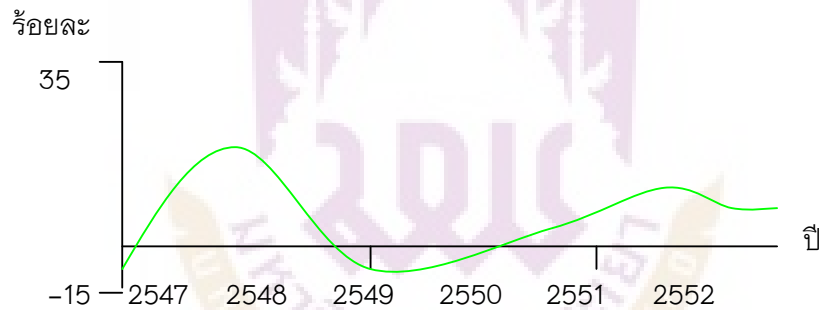
การศึกษาสภาพเศรษฐกิจ สังคม นโยบายและการส่งเสริมของภาครัฐ

1. สภาพเศรษฐกิจในภาพรวมของจังหวัดพะเยา

ภาวะเศรษฐกิจ จังหวัดพะเยา ปี 2552 พิจารณาจากผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดพะเยา ณ ราคาประจำปี เท่ากับ 25,809.13 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 22,038.05 ล้านบาท ในปี 2551 จำนวน

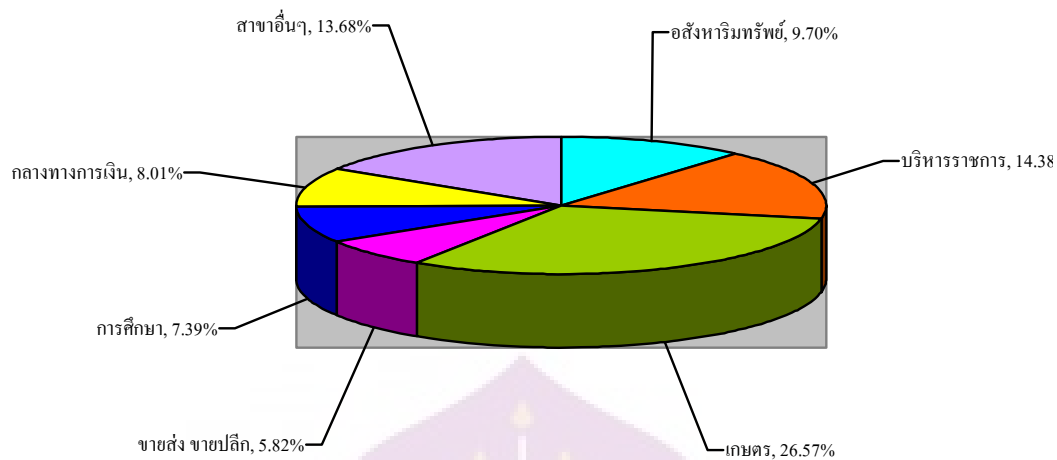
3,771.08 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 17.11 อัตราการขยายตัวของมูลค่าเพิ่ม ณ ราคาคงที่ ขยายตัวต่อเนื่อง ร้อยละ 6.04 จากร้อยละ 5.17 ในปี 2551 ทั้งจากภาคเกษตร และ นอกภาคเกษตร

การผลิตภาคเกษตร ในปี พ.ศ.2552 มีมูลค่าเพิ่ม ณ ราคาประจำปีเท่ากับ 9,101.16 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 6,594.58 ล้านบาท ในปี 2551 จำนวน 2,506.58 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 38.01 โดยอัตราการขยายตัวของมูลค่าเพิ่ม ณ ราคา คงที่ ขยายตัวในอัตราชะลอลงร้อยละ 5.98 จากที่เคยขยายตัว ร้อยละ 7.99 ในปี 2551 เป็นผลมาจากสาขาเกษตรกรรม การล่าสัตว์ และการป่าไม้ ซึ่งเป็นสาขาหลักขยายตัวร้อยละ 5.92 ชะลอตัวลงจากที่เคยขยายตัวร้อยละ 5.92 ชะลอตัวลงจากที่เคยขยายตัว ร้อยละ 7.99 ในปี 2551 จากกิจกรรมการปลูกข้าวเหนียว ซึ่งเป็นโครงสร้างรองของสาขา เนื่องจาก มีพื้นที่การเพาะปลูกลดลงตามภาวะการขาดแคลนเมล็ดพันธุ์ในจังหวัด ส่งผลให้กิจกรรมนี้หดตัวลง ถึงร้อยละ 20.42 จากที่เคยขยายตัวร้อยละ 2.19 ในขณะที่กิจกรรมการปลูกข้าวเจ้า ซึ่งเป็นโครงสร้างหลักของสาขา ยังคงขยายตัวดี จากการเพิ่มพื้นที่เพาะปลูก ตามภาวะของราคาที่ปรับตัวสูงขึ้นตาม ความต้องการของตลาด และนโยบายการประกันรายได้ เกษตรกร ผู้ปลูกพืชเศรษฐกิจ 3 ชนิดของ รัฐบาล



ภาพ 4 แสดงอัตราการขยายตัวภาคเกษตร

ที่มา: สำนักงานคลังจังหวัดพะเยา



ภาพ 5 แสดงโครงสร้างการผลิตที่สำคัญของจังหวัดพะเยา ปี 2552

ที่มา: สำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัดพะเยา

การซ่อมแซมมูลค่าเพิ่ม ณ ราคาประจำปี เท่ากับ 37.40 ล้านบาท ลดลงจาก 37.69 ล้านบาท ในปี 2551 จำนวน 0.29 ล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 0.76 โดยอัตราการขยายตัวของมูลค่าเพิ่ม ณ ราคาคงที่ ขยายตัวร้อยละ 8.86 ต่อเนื่อง จากที่เคยขยายตัวร้อยละ 2.77 ในปี 2551 จากการซ่อมแซมของใช้ส่วนบุคคล และของใช้ในครัวเรือนและการซ่อมแซมยานยนต์ จักรยานยนต์

2. สภาพสังคม

จังหวัดพะเยา เป็นจังหวัดในภาคเหนือตอนบน มีประวัติความเป็นมาที่เก่าแก่ยาวนานไม่น้อยไปกว่าเมืองอื่น ๆ ในอาณาจักรล้านนา บริเวณที่ตั้งของจังหวัดพะเยาในปัจจุบันอยู่ติดกับกว๊านพะเยา เดิมเป็นที่ตั้งของเมือง ภูกามยาว หรือ พยาว ที่ก่อตั้งขึ้นเมื่อพุทธศตวรรษที่ 16 โดยมีผู้ปกครองคือ พ่อขุนงำเมือง ภายหลังมีการเปลี่ยนแปลงอำนาจ และตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของอาณาจักรล้านนา เมื่อถึงสมัยกรุงรัตนโกสินทร์ เมืองพะเยาอยู่ภายใต้การปกครองของจังหวัดเชียงใหม่ในฐานะ อำเภอพะเยา และเมื่อวันที่ 28 สิงหาคม พ.ศ. 2520 อำเภอพะเยาได้ยกฐานะขึ้นเป็น จังหวัดพะเยา นับเป็นจังหวัดที่ 72 ของประเทศไทย ซึ่งมีข้อมูลจำเพาะในเขตอำเภอเมืองพะเยา ดังต่อไปนี้

1. พื้นที่ 6,335.060 ตร.กม. (อันดับที่ 34)
2. ประชากร 486,304 คน (พ.ศ. 2553) (อันดับที่ 55)
3. ความหนาแน่น 76.76 คน/ตร.กม. (อันดับที่ 63)
4. พื้นที่ 842 ตร.กม

5. ความหนาแน่น 150.72 คน/ตร.กม.
6. จำนวน 15 ตำบล 157 หมู่บ้าน
7. จำนวนเทศบาลตำบล 9 แห่ง
8. จำนวนเทศบาลเมือง 1 แห่ง
9. จำนวน อบต. 4 แห่ง
10. จำนวน อบจ. 1 แห่ง

จากข้อมูลจำเพาะของจังหวัดในปี พ.ศ. 2552 จังหวัดพะเยามีเนื้อที่ถือครองการเกษตร 1,061,921 ไร่ ส่วนใหญ่จะเป็นที่ทำนามากที่สุด ประมาณ 596,371 ไร่ ที่ปลูกพืชไร่ ประมาณ 229,117 ไร่ ที่ปลูกไม้ผลและไม้ยืนต้น ประมาณ 163,210 ไร่ นอกนั้นเป็นที่อยู่อาศัย ที่สวนผักและไม้ดอก ที่ทุ่งหญ้า เลี้ยงสัตว์ ที่รกร้าง และเนื้อที่ทำกรเกษตรอื่น ๆ อาชีพหลักของประชากร คือ การทำนา และพืชเศรษฐกิจ ที่สำคัญ คือ ข้าว โดยเฉพาะข้าวหอมมะลิที่มีชื่อเสียงและมีคุณภาพที่สุดของภาคเหนือ ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์ ถั่วเขียวผิวมัน หอมแดง กระเทียม ชিং ยาสูบ ลิ้นจี่ มะม่วง มะขาม และลำไย รายละเอียดดังแสดง ในตาราง 5 ด้านการปศุสัตว์ ส่วนใหญ่จะเลี้ยงไว้เพื่อใช้แรงงานและบริโภคในครัวเรือน การเลี้ยงสัตว์ เพื่อการค้ามีไม่มากนัก สัตว์ที่เลี้ยง ได้แก่ ไก่ โค เบ็ด สุกร กระบือ ห่าน แพะ และนกกระเจอกเทศ ด้านการประมง ปริมาณสัตว์น้ำจืดที่จับได้จากการทำประมงน้ำจืดในปี พ.ศ. 2552 มีจำนวน 4,772,398 กิโลกรัม คิดเป็นมูลค่า 185 ล้านบาท พันธุ์ปลาที่สำคัญของจังหวัดพะเยา ได้แก่ ปลานิล ปลายี่สกเทศ ปลาตะเพียน ปลาไน ปลาลิ้น และปลาเงา แหล่งประมงที่สำคัญ คือ กว๊านพะเยา อ่างเก็บน้ำแม่ปืม และอ่างเก็บน้ำแม่กา โดยมีสถานีประมงน้ำจืดจังหวัดพะเยา เป็นหน่วยงานที่เพาะพันธุ์ปลาชนิดต่าง ๆ และส่งเสริมพันธุ์ปลา ตลอดจนจำหน่ายพันธุ์ปลาไปปล่อยในแหล่งน้ำธรรมชาติ

ตาราง 2 แสดงข้อมูลการผลิตพืชที่สำคัญของจังหวัดพะเยา ปีเพาะปลูก 2552/2553

ที่	ชนิดพืช	เนื้อที่ปลูก (ไร่)	เนื้อที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ผลผลิตรวม (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (กก./ไร่)
พืชไร่					
1	ข้าวนาปี	746,155	728,878	430,162	594
	1.1 ข้าวเจ้า	441,701	430,086	246,431	573
	1.2 ข้าวเหนียว	304,454	298,792	183,731	615
2	ข้าวนาปรัง	42,193	40,119	36,696	890
	2.1 ข้าวเจ้า	37,875	35,801	32,988	921
	2.2 ข้าวเหนียว	4,318	4,318	3,708	859
3	ข้าวโพดเลี้ยงสัตว์	351,770	311,902	285,044	919
	3.1 ฤดูฝน	319,584	279,716	255,271	913
	3.2 ฤดูแล้ง	32,186	32,186	29,773	925
4	ถั่วเขียวผิวมัน	14,006	14,006	2,348	158
	4.1 ฤดูฝน	9,706	9,706	1,781	184
	4.2 ฤดูแล้ง	4,300	4,300	567	132
ไม้ผล-ไม้ยืนต้น					
5	ลำไย	64,271	51,423	29,353	539
6	ลิ้นจี่	21,853	21,632	14,495	670
7	มะม่วง	6,929	4,314	3,742	867
8	มะขาม	3,263	1,701	1,002	589
9	ยางพารา	104,832	5,916	1,026	173
พืชผัก					
10	หอมแดง	6,479	6,409	9,036	1,410
11	กระเทียม	7,856	7,856	5,783	736
12	ขิง	4,457	4,457	11,800	2,647

จากตาราง 2 จะเห็นได้ว่า พะเยามีพืชล้มลุกเพาะปลูกอยู่ตลอดทั้งปี ไม่ว่าจะเป็นข้าวนาปรัง ข้าวนาปี ถั่ว หอมแดง ขิง ข้าวโพด ซึ่งพืชเหล่านี้ ล้วนต้องใช้การไถพรวน ไถปลูก และการเก็บเกี่ยวที่ใช้เวลารวดเร็ว เพื่อให้ได้พืชผลมาขาย และราคาพืชผลที่กำลังได้ราคาในปี 2554 และคาดว่าน่าจะเป็นที่ต้องการมากในปี 2555 ซึ่งจะทำให้เกษตรกรหันมาเพาะปลูกกันมากขึ้น

3. นโยบายการส่งเสริมของรัฐ

นายอภิสิทธิ์ เวชชาชีวะ นายกรัฐมนตรี ได้แถลงนโยบายรัฐบาลเมื่อวันที่ 30 ธันวาคม 2551 นโยบายของพรรคประชาธิปัตย์ รัฐบาลชุดก่อนได้มีนโยบายเกี่ยวกับเกษตร โดยส่วนหนึ่งได้แถลงถึงนโยบายปรับโครงสร้างเศรษฐกิจภาคเกษตร ที่รัฐบาลให้ความสำคัญในการแก้ไขปัญหาด้านการเกษตร ซึ่งครอบคลุมประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้

3.1 เร่งรัดการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตทางการเกษตรและพัฒนาระบบโลจิสติกส์ทางการเกษตร เพื่อเพิ่มผลตอบแทนด้านการเกษตร โดยส่งเสริมการผลิตพืชเศรษฐกิจสำคัญให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาพันธุ์ จัดหาปัจจัยการผลิตและโครงสร้างพื้นฐานการผลิตที่มีคุณภาพและมีความจำเป็นพัฒนาเทคโนโลยีการเก็บรักษาและระบบโลจิสติกส์ทางการเกษตร เพื่อลดต้นทุนทางการเกษตร รวมทั้งการจัดพื้นที่การผลิตพืชอาหารและพืชพลังงานให้เหมาะสมมีประสิทธิภาพ และมีราคาที่เหมาะสมและเป็นธรรมสำหรับพืชพลังงาน เพื่อสร้างความมั่นคงด้านรายได้ให้แก่เกษตรกร

3.2 ส่งเสริมอาชีพและขยายโอกาสการทำประมง โดยพัฒนาการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำประมงชายฝั่ง และประมงน้ำจืด ทั้งในระดับพื้นบ้านและเชิงอุตสาหกรรม ยกระดับราคาสินค้าประมงโดยท้องถิ่นมีส่วนร่วม ปรับปรุงกฎหมายและเขตจับสัตว์น้ำให้ชัดเจนระหว่างประมงเพื่อการพาณิชย์และประมงชายฝั่ง และบังคับใช้โดยเคร่งครัด รวมทั้งพัฒนาศักยภาพของอุตสาหกรรมสัตว์น้ำ ควบคู่กับการเจรจาส่งเสริมความร่วมมือด้านการประมงกับต่างประเทศในการทำประมงนอกและในน่านน้ำสากล และส่งเสริมการใช้พลังงานทดแทนในกิจการประมง รวมทั้งจัดตั้งองค์กรระดับชาติเพื่อแก้ไขปัญหาและพัฒนาการประมงของประเทศ ทั้งในด้านการอนุรักษ์ทรัพยากรสัตว์น้ำ และอุตสาหกรรมต่อเนื่องด้านการประมง

3.3 พัฒนาศักยภาพสินค้าปศุสัตว์ โดยปรับปรุงและอนุรักษ์พันธุ์สัตว์เศรษฐกิจสำคัญ อาทิ โค กระบือ เพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ พัฒนาการผลิตทุกขั้นตอนให้มีความปลอดภัยตามมาตรฐานสากล พัฒนาศักยภาพในการป้องกันและควบคุมโรคระบาดในสัตว์ พัฒนาศักยภาพการตรวจสอบและรับรองมาตรฐานสินค้าปศุสัตว์ และขยายการส่งออกสินค้าปศุสัตว์ในตลาดโลก รวมทั้งส่งเสริมการทำปศุสัตว์อินทรีย์ครัวเรือนตามแนวปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง

3.4 ดูแลเสถียรภาพราคาสินค้าเกษตรและการตลาดสินค้าเกษตร โดยจัดให้มีระบบประกันความเสี่ยงด้านราคาสินค้าเกษตร พัฒนาตลาดสินค้าเกษตรล่วงหน้าให้มีความเข้มแข็ง สร้างตลาดกลางเพื่อการค้าส่งและค้าปลีกสินค้าเกษตรในทุกภูมิภาค ผลักดันให้มีการเปิดตลาดสินค้าเกษตรแห่งใหม่ให้ครอบคลุมทั่วโลก และส่งเสริมระบบเกษตรพันธะสัญญา รวมทั้งใช้ระบบไตรภาคีภาครัฐ เอกชน และเกษตรกร ในการแก้ไขปัญหาราคาสินค้าเกษตร

3.5 ส่งเสริมการเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตร โดยส่งเสริมการวิจัยและพัฒนามาตรฐานการผลิตและความปลอดภัยด้านสินค้าเกษตรและอาหารตามมาตรฐานสากลในระดับชุมชน และมีการเชื่อมโยง

การผลิตทางการเกษตรกับอุตสาหกรรมเกษตร ส่งเสริมการแปรรูปสินค้าเกษตรที่ได้คุณภาพ และมาตรฐานสากล ส่งเสริมความแข็งแกร่งของตราสินค้า จัดตั้งเขตพัฒนาเศรษฐกิจพิเศษเพื่อเพิ่มมูลค่า สินค้าเกษตรอย่างครบวงจร รวมทั้งเร่งรัดการเจรจาระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับมาตรฐานสินค้าเกษตร และอาหาร และให้องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นมีส่วนสนับสนุนเงินทุนพัฒนาเครื่องจักรเพื่อแปรรูป ขั้นต้นของสินค้าเกษตร

3.6 สร้างความมั่นคงด้านอาหาร โดยส่งเสริมการทำเกษตรตามแนวพระราชดำริ ขยายกระบวนการเรียนรู้และการพัฒนาเกษตรทฤษฎีใหม่ โครงการอาหารกลางวัน และธนาคาร โคกระบือตามแนวพระราชดำริ และสนับสนุนการทำเกษตรอินทรีย์ เกษตรผสมผสาน วนเกษตร ที่สอดคล้องกับความต้องการของชุมชน เพื่อลดการใช้สารเคมีและเพิ่มมูลค่าสินค้าเกษตร รวมทั้ง สนับสนุนความร่วมมือระหว่างประเทศที่เกี่ยวกับความมั่นคงทางด้านอาหาร

3.7 เร่งรัดการจัดหาแหล่งน้ำให้ทั่วถึงและเพียงพอ รวมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพการใช้ ทรัพยากรน้ำเพื่อการผลิตทางการเกษตร โดยเน้นการเพิ่มสระน้ำในไร่นาและขุดลอกคูคลองเพื่อ บรรเทาอุทกภัยและภัยแล้ง ส่งเสริมการใช้ประโยชน์จากน้ำให้มีประสิทธิภาพและเหมาะสมกับชนิดพืช เพิ่มพื้นที่ชลประทานทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก ตลอดจนขยายระบบการกระจายน้ำ ในพื้นที่ชลประทานให้ใช้ประโยชน์ได้เต็มศักยภาพ

3.8 คุ้มครองและรักษาพื้นที่ที่เหมาะสมกับการทำเกษตรกรรมที่ได้มีการพัฒนา โครงสร้างพื้นฐานด้านชลประทานแล้ว เพื่อเป็นฐานการผลิตทางการเกษตรในระยะยาว พื้นฟูคุณภาพ ดิน จัดทำที่ดินทำกินให้แก่เกษตรกรรายกจนในรูปแบบของธนาคารที่ดิน และเร่งรัดการออกเอกสารสิทธิ ให้แก่เกษตรกรรายกจนและชุมชนที่ทำกินอยู่ในที่ดินของรัฐที่ไม่มีสภาพป่าแล้วในรูปแบบของโฉนดชุมชน รวมทั้งสนับสนุนการพัฒนาการเกษตรในรูปแบบของนิคมการเกษตร

3.9 พัฒนาภาคเกษตรให้มีความเข้มแข็ง โดยสร้างและพัฒนาคุณภาพเกษตรกรรุ่นใหม่ ให้มีความสามารถในการบริหารจัดการผลผลิตและการบริหารองค์การเกษตรกรรูปแบบต่าง ๆ ด้วย องค์ความรู้จากนวัตกรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่นและเทคโนโลยีที่เหมาะสม ผ่านระบบการเรียนรู้ทั้งในและนอก ระบบการศึกษา เพื่อเสริมสร้างความมั่นคงภาคเกษตรและสังคมไทย

3.10 แก้ไขปัญหาหนี้สิน พื้นฟูอาชีพและความเป็นอยู่ของเกษตรกร โดยเร่งดำเนินการ จัดการหนี้สินของเกษตรกรทั้งในและนอกระบบ เพื่อบรรเทาความเดือดร้อน และรักษาที่ดินทำกิน ให้แก่เกษตรกร

ภาวการณ์ตลาดโดยสรุปของการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การลงทุนร้านอะไหล่ การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา จะเห็นได้ว่า ตลาดยังคงเติบโตไปด้วยดีและการเกษตร เป็นกิจกรรมหลักในการขับเคลื่อน เศรษฐกิจของจังหวัดพะเยา ซึ่งกำลังเติบโตไปด้วยดี ด้วยกำลัง การสนับสนุน จากนโยบายภาครัฐ ความต้องการที่เติบโตขึ้น การขยายตัวของตลาด แต่การประกอบ ธุรกิจ จำเป็นต้องมองหาโอกาสและอุปสรรคของธุรกิจ ซึ่งมีดังต่อไปนี้

โอกาสและอุปสรรคของการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา

จากการสำรวจ ศึกษาข้อมูลด้านเศรษฐกิจ สังคม นโยบายและการส่งเสริมของภาครัฐ ตลอดจนการตลาดโดยสรุป สามารถวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคของการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ได้ดังนี้

1. โอกาสของโครงการ การลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา มีดังต่อไปนี้

1.1 การเติบโตของเศรษฐกิจมวลรวมในจังหวัดพะเยา เพราะเมื่อการเติบโตขึ้นเรื่อย ๆ ของเศรษฐกิจมวลรวมในจังหวัดพะเยา หมายถึง กำลังซื้อของผู้บริโภคและเม็ดเงินในจังหวัดพะเยา มีมากขึ้น

1.2 การเติบโตของบริษัทนำเข้ารถไถและเครื่องจักรการเกษตร เพราะบริษัทนำเข้ารถไถและเครื่องจักรการเกษตร หมายถึง ลูกค้านำเข้าของธุรกิจอะไหล่การเกษตรมีมากขึ้น

1.3 การเติบโตของบริษัทอิสระต่าง ๆ ทำให้ผู้บริโภคสามารถดาวน์โหลดออกมาใช้ได้ทันที ไม่ต้องรอเก็บเงินสดนั่นเอง

1.4 การแข่งขันของตลาดเครื่องจักรการเกษตร ทำให้เรามีโอกาสในการคัดเลือกสินค้าเข้ามาขาย และทำให้เกิดช่องทางในการเติบโตของธุรกิจ

2. อุปสรรคของโครงการ การลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา มีดังต่อไปนี้

2.1 มีร้านอะไหล่การเกษตรเกิดขึ้นตามหมู่บ้าน ส่งผลให้ลูกค้ามีทางเลือกมากขึ้น เกิดการเปรียบเทียบราคาและการบริการ

2.2 การโฆษณาประชาสัมพันธ์และการตลาดของร้านอื่น ๆ ส่งผลให้ลูกค้ามีทางเลือกมากขึ้น เกิดการเปรียบเทียบราคาและการบริการ

ผลการสำรวจตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ การลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ได้สำรวจการตลาดโดยการเก็บข้อมูลจากแบบสอบถามที่แจกให้แก่กลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 ชุด ผลการสำรวจตลาดแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ส่วนที่ 2 ข้อมูลที่เกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้ออะไหล่การเกษตร ในปัจจุบัน

ส่วนที่ 3 ข้อมูลที่เกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้ออะไหล่การเกษตร ในอนาคต

ผลการสำรวจตลาดทั้ง 3 ส่วนนี้จะใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดส่วนประสมทางการตลาด พยากรณ์ยอดขาย และคาดคะเนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดของโครงการ

โดยมีแบบสอบถามที่ใช้ในการเก็บข้อมูล ดังนี้

<p>แบบสอบถาม</p> <p>การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร</p> <p>ในเขตอำเภอเมือง จังหวัด พะเยา</p>

นิสิตปริญญาโท สาขาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยพะเยา ได้จัดทำแบบสอบถามนี้เพื่อเก็บข้อมูลความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัด พะเยา โดยมุ่งหวังที่จะนำข้อมูลที่ได้รับจากการสอบถามมาจัดเก็บ วิเคราะห์ ปรับปรุง เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการความเป็นไปได้ในการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ให้ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการได้อย่างถูกต้อง เพื่อให้การพัฒนาการบริการลูกค้าให้เกิดประสิทธิภาพ ดังนั้น จึงขอความอนุเคราะห์ท่านผู้ให้บริการตอบแบบสอบถามตามความเป็นจริง และขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลมา ณ โอกาสนี้

คำชี้แจง : กรุณาใส่เครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ตรงกับข้อเท็จจริงหรือความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ ชาย หญิง
2. อายุ ต่ำกว่า 20 ปี 20 – 29 ปี
 30 – 39 ปี 40 – 49 ปี
 ตั้งแต่ 50 ปีขึ้นไป
3. อาชีพ เกษตรกร ธุรกิจส่วนตัว
 ค้าขาย เจ้าของเครื่องจักรการเกษตร
 อื่น ๆ ระบุ.....
4. รายได้ ประมาณบาท / เดือน

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมในการเลือกซื้ออะไหล่การเกษตร ในปัจจุบัน

5. ท่านใช้เครื่องจักรการเกษตรชนิดใดอยู่ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

<input type="checkbox"/> รถไถนั้งขับ รถไถใหญ่	<input type="checkbox"/> รถไถเดินตาม	<input type="checkbox"/> เครื่องพ่นปุ๋ย
<input type="checkbox"/> เครื่องสูบน้ำ	<input type="checkbox"/> เครื่องตัดหญ้า	<input type="checkbox"/> เครื่องปลูกข้าว
<input type="checkbox"/> เครื่องสีข้าว สีข้าวโพด	<input type="checkbox"/> รถเกี่ยวข้าว	<input type="checkbox"/> อื่นๆ.....
6. ท่านจำเป็นต้องซื้ออะไหล่กี่ครั้ง โดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์

<input type="checkbox"/> 1 – 2 ครั้ง / สัปดาห์	<input type="checkbox"/> 3 – 5 ครั้ง / สัปดาห์
<input type="checkbox"/> 6 – 10 ครั้ง / สัปดาห์	<input type="checkbox"/> มากกว่า 10 ครั้ง / สัปดาห์

7. ช่วงเวลาที่ท่านซื้ออะไหล่มักอยู่ในช่วงเวลาใด
- 07.00 – 10.00 น. (ช่วงเช้า) 10.01 – 13.00 น. (ช่วงสาย)
- 13.01 – 16.00 น. (ช่วงบ่าย) 16.01 – 19.00 น. (ช่วงเย็น)
8. ท่านซื้ออะไหล่โดยชำระค่าบริการแบบใด
- ซื้อเงินสด ซื้อเงินเชื่อ
- ทั้งสองรูปแบบ อื่น ๆ ระบุ.....
9. ท่านมักจะไปซื้ออะไหล่ กับร้านเดิมเป็นประจำ
- ใช่ ไม่
10. ร้านที่ท่านซื้ออะไหล่ประจำ มีสินค้าที่ท่านต้องการครบถ้วนหรือไม่
- ใช่ ไม่
11. ในกรณีที่ท่านหาซื้ออะไหล่จากร้านเดิมไม่ได้ ท่านจะทำอย่างไรในตัวเลือกด้านล่างนี้
- ลองไปหาร้านอื่นดูก่อน
- ให้ทางร้านบริการจัดหา ส่งด่วนให้
- หาสินค้าที่สามารถดัดแปลงใส่ได้
12. ท่านมักจะสอบถามราคาแต่ละร้าน ก่อนในทุก ๆ ครั้งที่ต้องการซื้อสินค้า
- ใช่ เป็นประจำทุกครั้ง เป็นบางครั้ง น้อยครั้งหรือแทบจะไม่เคย
13. สินค้าที่ท่านเลือกซื้อ มักจะตัดสินใจเลือกจาก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- ยี่ห้อสินค้า รายละเอียดสินค้าที่ครบถ้วน
- เป็นสินค้าที่มีทั่วไปในท้องตลาด การบริการหลังการขาย
- ราคาสินค้า ความสวยงาม คงทน

ส่วนที่ 3 พฤติกรรมในการเลือกซื้ออะไหล่การเกษตร ในอนาคต

14. ในอนาคตท่านคิดว่า ท่านต้องการใช้เครื่องจักรการเกษตรชนิดใดเพิ่ม (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- รถไถนั้งขับ รถไถใหญ่ รถไถเดินตาม เครื่องพ่นปุ๋ย
- เครื่องสูบน้ำ เครื่องตัดหญ้า เครื่องปลูกข้าว
- เครื่องสีข้าว สีข้าวโพด รถเกี่ยวข้าว อื่น ๆ.....
15. ท่านคิดว่าร้านประจำของท่านยังขาดสินค้า เครื่องจักรการเกษตรชนิดใดอยู่ (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- รถไถนั้งขับ รถไถใหญ่ รถไถเดินตาม เครื่องพ่นปุ๋ย
- เครื่องสูบน้ำ เครื่องตัดหญ้า เครื่องปลูกข้าว
- เครื่องสีข้าว สีข้าวโพด รถเกี่ยวข้าว อื่น ๆ.....

ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะ

.....

.....

.....

.....

.....

คณะผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงที่ท่านได้ให้ความอนุเคราะห์ในการตอบแบบสอบถามนี้

ผลการสำรวจตลาดทั้ง 3 ส่วนนี้จะใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดส่วนประสมทางการตลาด พยากรณ์ยอดขาย และคาดคะเนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดของโครงการ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ตาราง 3 แสดงข้อมูลจำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวนร้อยละ
ชาย	83
หญิง	17

จากตาราง 3 เพศ ของกลุ่มตัวอย่างจะเห็นได้ว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย จำนวน 83 คน รองลงมาเป็นเพศหญิง จำนวน 17 คน

ตาราง 4 แสดงข้อมูลจำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ

อายุ	ปี
ต่ำกว่า 20 ปี	0
20-29 ปี	5
30-39 ปี	29
40-49 ปี	44

จากตาราง 4 อายุ ของกลุ่มตัวอย่างจะเห็นได้ว่า ส่วนใหญ่มีอายุอยู่ระหว่าง 40-49 ปี จำนวน 44 คน รองลงมาคืออายุ 30-39 ปี จำนวน 29 คน 20-29 ปี จำนวน 5 คน

ตาราง 5 แสดงข้อมูลจำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน
เกษตรกร	43
ธุรกิจส่วนตัว	13
ค้าขาย	15
เจ้าของเครื่องจักรการเกษตร	26
พนักงานบริษัท	2
ลูกจ้างบริษัทเอกชน	1

จากตาราง 5 อาชีพ จะเห็นได้ว่า ส่วนใหญ่มีอาชีพ เกษตรกร จำนวน 43 คน รองลงมาเป็นเจ้าของเครื่องจักรการเกษตร จำนวน 26 คน อาชีพค้าขาย จำนวน 15 คน ธุรกิจส่วนตัว 13 คน พนักงานบริษัท จำนวน 2 คน และลูกจ้างบริษัทเอกชน จำนวน 1 คน

ตาราง 6 แสดงข้อมูลจำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามรายได้

รายได้	บาท / เดือน
0 – 15,000	18
15,001– 30,000	42
30,001– 50,000	35
มากกว่า 50,000	5

จากตาราง 6 จะเห็นได้ว่า กลุ่มตัวอย่าง มีรายได้อยู่ระหว่าง 15,001–30,000 บาท / เดือน มากที่สุด จำนวน 42 คน รองลงมา เป็น 30,001–50,000 บาท / เดือน จำนวน 35 คน 0–15,000 บาท / เดือน จำนวน 18 คน และมากกว่า 50,000 บาท / เดือน จำนวน 5 คน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลที่เกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้ออะไหล่การเกษตร ในปัจจุบัน

จากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน ได้ข้อมูลพฤติกรรมการซื้ออะไหล่การเกษตร ในปัจจุบัน ดังตาราง 7

ตาราง 7 แสดงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการซื้ออะไหล่การเกษตร ในปัจจุบัน

เครื่องจักรการเกษตรที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน	จำนวนร้อยละ
รถไถนั้งขับ รถไถใหญ่	54
รถไถเดินตาม	30
เครื่องพ่นปุ๋ย	29
เครื่องสูบน้ำ	44
เครื่องตัดหญ้า	12
เครื่องปลูกข้าว	14
เครื่องสีข้าวสีข้าวโพด	13
รถเกี่ยวข้าว	13
อื่น ๆ.....	0

จากตาราง 7 ข้อมูลเครื่องจักรการเกษตรที่ใช้อยู่ในปัจจุบัน จะเห็นได้ว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ใช้รถไถนั้งขับ จำนวน 54 คน รองลงมาใช้รถไถเดินตาม 30 คน เครื่องพ่นปุ๋ย 29 คน เครื่องสูบน้ำ จำนวน 44 คน เครื่องปลูกข้าว 14 คน เครื่องตัดหญ้า 12 คน เครื่องสีข้าว สีข้าวโพด 13 คน รถเกี่ยวข้าว 13 คน และอื่น ๆ ตามลำดับ

ตาราง 8 แสดงจำนวนร้อยละ ความจำเป็นในการซื้ออะไหล่ของกลุ่มตัวอย่าง

ท่านจำเป็นต้องซื้ออะไหล่กี่ครั้ง โดยเฉลี่ยต่อ สัปดาห์	จำนวนร้อยละ
1 – 2 ครั้ง / สัปดาห์	67
3 – 5 ครั้ง / สัปดาห์	51
6 – 10 ครั้ง / สัปดาห์	7
มากกว่า 10 ครั้ง / สัปดาห์	5

จากตาราง 8 จะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่มีความจำเป็นในการซื้ออะไหล่เฉลี่ย 1 – 2 ครั้ง / สัปดาห์ จำนวน 87 คน รองลงมา 3 – 5 ครั้งต่อสัปดาห์ จำนวน 51 คน 6 – 10 ครั้ง ต่อสัปดาห์ จำนวน 7 คน และมากกว่า 10 ครั้ง / สัปดาห์ จำนวน 6 คน

ตาราง 9 แสดงจำนวนร้อยละ ช่วงเวลาที่กลุ่มตัวอย่างซื้ออะไหล่

ช่วงเวลาที่ท่านซื้ออะไหล่มักอยู่ในช่วงเวลาใด	จำนวนร้อยละ
07.00 – 10.00 น. (ช่วงเช้า)	41
10.01 – 13.00 น. (ช่วงสาย)	17
13.01 – 16.00 น. (ช่วงบ่าย)	15
16.01 – 19.00 น. (ช่วงเย็น)	27

จากตาราง 9 จะเห็นได้ว่า ส่วนใหญ่อยู่ในช่วงเวลา 07.00 – 10.00 น. (ช่วงเช้า) จำนวน 41 คน รองลงมาเป็น 16.01 – 19.00 น. (ช่วงเย็น) จำนวน 27 คน 10.01 – 13.00 น. (ช่วงสาย) จำนวน 17 คน และ 13.01 – 16.00 น. (ช่วงบ่าย) จำนวน 15 คน

ตาราง 10 แสดงจำนวนร้อยละ วิธีการชำระค่าบริการ

ท่านซื้ออะไหล่โดยชำระค่าบริการแบบใด	จำนวนร้อยละ
ซื้อเงินสด	100
ซื้อเงินเชื่อ	0
ทั้งสองรูปแบบ	0
อื่น ๆ ระบุ.....	0

จากตาราง 10 จะเห็นได้ว่า กลุ่มตัวอย่างชำระเป็นเงินสดทุกคน

ตาราง 11 แสดงจำนวนร้อยละ ความถี่ในการซื้ออะไหล่ร้านเดิม

ท่านมักจะไปซื้ออะไหล่ กับร้านเดิมเป็นประจำ	จำนวนร้อยละ
ใช่	68
ไม่	32

จากตาราง 11 จะเห็นได้ว่า กลุ่มตัวอย่างมักจะไปซื้ออะไหล่ร้านเดิม จำนวน 68 คน และไม่ไปซื้ออะไหล่ร้านเดิม 32 คน

ตาราง 12 แสดงจำนวนร้อยละ ความครบถ้วนของสินค้าร้านประจำ

ร้านที่ท่านซื้ออะไหล่ประจำ มีสินค้าที่ท่าน ต้องการครบถ้วนหรือไม่	จำนวนร้อยละ
ใช่	78
ไม่	22

จากตาราง 12 จะเห็นได้ว่า ร้านประจำของลูกค้า มีลูกค้าคิดว่ามีสินค้าครบถ้วน 78 คน และ
ไม่ครบ 22 คน

ตาราง 13 แสดงจำนวนร้อยละ ทางเลือกในการหาซื้ออะไหล่

ในกรณีที่ท่านหาซื้ออะไหล่จากร้านเดิมไม่ได้ ท่านจะทำอย่างไรในตัวเลือกด้านล่างนี้	จำนวนร้อยละ
ลองไปหาร้านอื่นดูก่อน	31
ให้ทางร้านบริการจัดหา ส่งด่วนให้	43
หาสินค้าที่สามารถดัดแปลงใส่ได้	26

จากตาราง 13 จะเห็นได้ว่าเมื่อลูกค้าไม่สามารถหาสินค้าในร้านเดิมได้ ส่วนใหญ่จะให้ทางร้าน
บริการจัดหา ส่งด่วนให้ จำนวน 43 คน รองลงมาไปหาร้านอื่นดูก่อน จำนวน 31 คน และหาสินค้าตัวอื่น
ดัดแปลงใส่ จำนวน 26 คน

ตาราง 14 แสดงจำนวนร้อยละ การสอบถามราคาก่อนซื้อสินค้า

ท่านมักจะสอบถามราคาแต่ละร้าน ก่อนในทุก ๆ ครั้ง ที่ต้องการซื้อสินค้า	จำนวนร้อยละ
ใช่ เป็นประจำทุกครั้ง	33
เป็นบางครั้ง	40
น้อยครั้งหรือแทบจะไม่เคย	27

จากตาราง 14 จะเห็นได้ว่า ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างมักจะสอบถามราคาก่อนซื้อเป็นบางครั้ง
จำนวน 40 คน รองลงมามักจะสอบถามราคาก่อนซื้อ จำนวน 33 คน และน้อยครั้งหรือไม่ถามเลย
จำนวน 27 คน

ตาราง 15 แสดงจำนวนร้อยละ การตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า

สินค้าที่ท่านเลือกซื้อ มักจะตัดสินใจเลือกจาก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)	จำนวนร้อยละ
ยี่ห้อสินค้า	73
รายละเอียดสินค้าที่ครบถ้วน	28
เป็นสินค้าที่มีทั่วไปในท้องตลาด	24
การบริการหลังการขาย	46
ความสวยงาม คงทน	50
ราคาสินค้า	29

จากตาราง 15 จะเห็นได้ว่า ส่วนใหญ่ลูกค้าจะเลือกจากยี่ห้อสินค้า จำนวน 73 คน รองลงมา เป็นความสวยงาม คงทน จำนวน 50 คน การบริการหลังการขาย จำนวน 46 คน ราคาสินค้า จำนวน 29 คน มีรายละเอียดสินค้าที่ครบถ้วน จำนวน 28 คน และเป็นสินค้าที่มีทั่วไปในท้องตลาด จำนวน 24 คน ตามลำดับ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลที่เกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้ออะไหล่การเกษตร ในอนาคต

จากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่าง กลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน ได้ข้อมูลพฤติกรรมการซื้ออะไหล่การเกษตรในอนาคต ดังตาราง 16

ตาราง 16 แสดงข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้ออะไหล่การเกษตร ในอนาคต

เครื่องจักรการเกษตรที่ต้องการใช้ในอนาคต	จำนวน
รถไถนั้งขับ รถไถใหญ่	65
รถไถเดินตาม	27
เครื่องพ่นปุ๋ย	31
เครื่องสูบน้ำ	12
เครื่องตัดหญ้า	11
เครื่องปลูกข้าว	9
เครื่องสีข้าวสีข้าวโพด	19
รถเกี่ยวข้าว	9
อื่น ๆ.....	1

จากตาราง 16 พฤติกรรมการใช้เครื่องจักรการเกษตรในอนาคต จะเห็นได้ว่าส่วนใหญ่ จะเลือกใช้ รถไถนึ่งซับ จำนวน 65 คน รองลงมาเป็น เครื่องพ่นปุ๋ย จำนวน 31 คน รถไถเดินตาม จำนวน 27 คน ตามลำดับ

ตาราง 17 แสดงข้อมูลจำนวนความต้องการอะไหล่การเกษตรในอนาคต

ร้านประจำของท่านยังขาดสินค้า เครื่องจักรการเกษตรชนิดใด	จำนวน
รถไถนึ่งซับ รถไถใหญ่	15
รถไถเดินตาม	20
เครื่องพ่นปุ๋ย	27
เครื่องสูบน้ำ	28
เครื่องตัดหญ้า	34
เครื่องปลูกข้าว	14
เครื่องสีข้าวสีข้าวโพด	31
รถเกี่ยวข้าว	32
อื่น ๆ.....	1

จากตาราง 17 สรุปได้ว่า ร้านประจำส่วนใหญ่ยังไม่สามารถตอบสนองต่อการอะไหล่เครื่อง ตัดหญ้า มากที่สุด จำนวน 34 คน รองลงมาเป็น รถเกี่ยวข้าว จำนวน 32 คน เครื่องสีข้าวโพด จำนวน 31 คน เครื่องสูบน้ำ 28 คน ตามลำดับ

การจัดส่วนประสมทางการตลาด

1. ด้านผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่โครงการ การลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา จะจัดจำหน่ายนั้น เป็นสินค้าที่สั่งมาจากหลาย ๆ แห่งซึ่งคัดเลือกสินค้าที่มีคุณภาพ สามารถใช้งานได้ดี ลูกค้ายอมรับ มีการบอกต่อในกลุ่มลูกค้า และกลับมาซื้อซ้ำ

1.1 ด้านการจัดซื้อจัดหา การคัดเลือกซื้อหาสินค้าอะไหล่การเกษตร เข้ามาจำหน่ายในร้าน จะพิจารณาข้อมูลจาก ข้อมูลจากตัวแทนขายในด้าน ราคา ยี่ห้อ ประเภทสินค้า เปรียบเทียบกับข้อมูล ที่ได้จากการสอบถาม จากร้านรุ่งเรืองอะไหล่

นอกจากนี้ จะพิจารณาประกอบกับข้อมูลจากการสำรวจตลาด / สัมภาษณ์ความคิดเห็นของ ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการใน ร้านรุ่งเรืองอะไหล่ ทั้งนี้เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด

ซึ่งโครงการจะใช้วิธีการจัดซื้อโดย สั่งผ่านตัวแทน โรงงาน และผู้ขายโดยตรง ซึ่งจะได้ สินค้าตรงกับความต้องการ ราคาไม่แพง รวดเร็ว ทำให้มีสินค้าไว้บริการลูกค้าได้จำนวนมาก

1.2 ด้านการจัดการสินค้าคงคลัง จะใช้พนักงาน 1 – 2 คน ในการทำงานผ่านผู้บริหาร จะคำนึงถึงตำแหน่งการจัดสินค้าขึ้นชั้นวางของ สินค้าชนิดไหนขายบ่อย ขายง่าย สินค้าชนิดไหนขาย จำนวนเยอะ และการส่งสินค้าจะให้หลัก JUST IN TIME เข้ามาช่วยในการบริหารสินค้าคงคลัง

1.3 ด้านการบริการ จะใช้พนักงาน 2 – 3 คน ในการบริการหยิบสินค้าให้ลูกค้าตามที่สั่ง ซึ่งจะทำให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่เร็วและถูกต้อง อีกทั้งยังสามารถสอบถามข้อมูลต่าง ๆ ทั้งด้านจำนวน ประเภทเครื่องจักร ช่วงเวลาการทำงาน พฤติกรรมการใช้งานและ ราคาสินค้าที่พอใจ

2. ด้านราคา

โครงการการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ได้ตั้งราคา สินค้าไว้หลากหลายตามแต่สถานการณ์ เช่น การตั้งราคาตามคู่แข่ง ตั้งราคาตามมูลค่าสินค้า ตั้งราคาตามฤดูกาล ตั้งราคาตั้งดูลูกค้า เป็นต้น ซึ่งกลยุทธ์ทั้งหลายนี้จะปรับใช้ตามเวลา ความต้องการ และสถานการณ์ปัจจุบัน

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

โครงการ การลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา จัดจำหน่าย สินค้าผ่านหน้าร้าน เท่านั้น ซึ่งมีความได้เปรียบคือ เป็นสถานที่ ที่กลุ่มลูกค้าเก่ารู้จักดี มีสถานที่จอดรถ กว้างขวาง มีจุดสังเกตเด่นชัด และอยู่ข้างร้านอะไหล่รถยนต์ ไม่ต้องใช้บุคลากรมาก เพราะสินค้า มีน้ำหนักไม่มากนักไม่เหมือนวัสดุก่อสร้างเช่น ปูน อิฐ บล็อก ที่ต้องใช้พื้นที่และแรงงานมาก อาคารพาณิชย์ ปัจจุบันจึงเหมาะที่จะใช้เป็นร้านจำหน่าย

4. ด้านการประชาสัมพันธ์

โครงการการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ใช้การ ประชาสัมพันธ์ ผ่านช่องทางวิทยุ เพราะกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ชอบฟังวิทยุ และการใช้ป้ายโฆษณา (Bill board) ซึ่งคาดว่าเป็นวิธีที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่มมากที่สุด

การพยากรณ์ยอดขาย

แนวคิดในการพยากรณ์ยอดขายของโครงการ การลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา จะใช้ข้อมูลอ้างอิงจากการสัมภาษณ์ธุรกิจชื่อ “รุ่งเรืองอะไหล่” ซึ่งดำเนินกิจการอยู่ในเขต อำเภอเมือง จังหวัดพะเยา เป็นร้านขายอะไหล่รถยนต์ทุกชนิด ซึ่งรวมไปถึงอะไหล่การเกษตรบางชนิด ดังนั้นสามารถพยากรณ์ยอดขายได้ดัง ตาราง 18

ตาราง 18 แสดงการพยากรณ์ยอดขายล่วงหน้า 5 ปี จากการสัมภาษณ์

ปีที่ดำเนินการ	ยอดขายต่อปี (บาท)
1	3,755,000
2	3,942,750
3	4,139,888
4	4,346,882
5	4,564,226

จากการสัมภาษณ์ข้อมูลจากผู้ประกอบการจะทราบได้ว่า การขายอะไหล่การเกษตร จะมีช่วงขายเป็นช่วง ๆ ของระยะเวลาในแต่ละปี เช่น ช่วงไถนา ช่วงสูบน้ำ ช่วงเก็บเกี่ยว เป็นต้น ซึ่งใช้การเติบโตตามสภาพเศรษฐกิจมวลรวม และการเติบโตของตลาดการเกษตร ประมาณ 5% ในการพยากรณ์ยอดขายในปีถัดไป

การคาดคะเนค่าใช้จ่ายด้านการตลาด

โครงการการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ได้วางแผนจะดำเนินกิจกรรมทางการตลาดเพื่อส่งเสริมการขายไว้หลายกิจกรรม เช่น การลงโฆษณาสื่อวิทยุ การแจกของแถม การบริการส่งสินค้า การลดราคาให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้า เป็นต้น

ตาราง 19 แสดงแสดงการคาดคะเนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดของโครงการ

ปีที่ดำเนินการ	ยอดขายต่อปี	ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด
1	3,755,000	12,000
2	3,942,750	9,000
3	4,139,888	10,000
4	4,346,882	10,000
5	4,564,226	9,000

ปีที่ 1 จำแนกค่าใช้จ่ายด้านการตลาดดังนี้

ค่าโฆษณาทางวิทยุ / เดือน จำนวน 4 เดือน เดือนละ 3,000 บาท

ปีที่ 2 จำแนกค่าใช้จ่ายด้านการตลาดดังนี้

ค่าโฆษณาทางวิทยุ / เดือน จำนวน 3 เดือน เดือนละ 3,000 บาท

ปีที่ 3 จำแนกค่าใช้จ่ายด้านการตลาดดังนี้

ค่าโฆษณาทางวิทยุ / เดือน จำนวน 2 เดือน เดือนละ 3,000 บาท

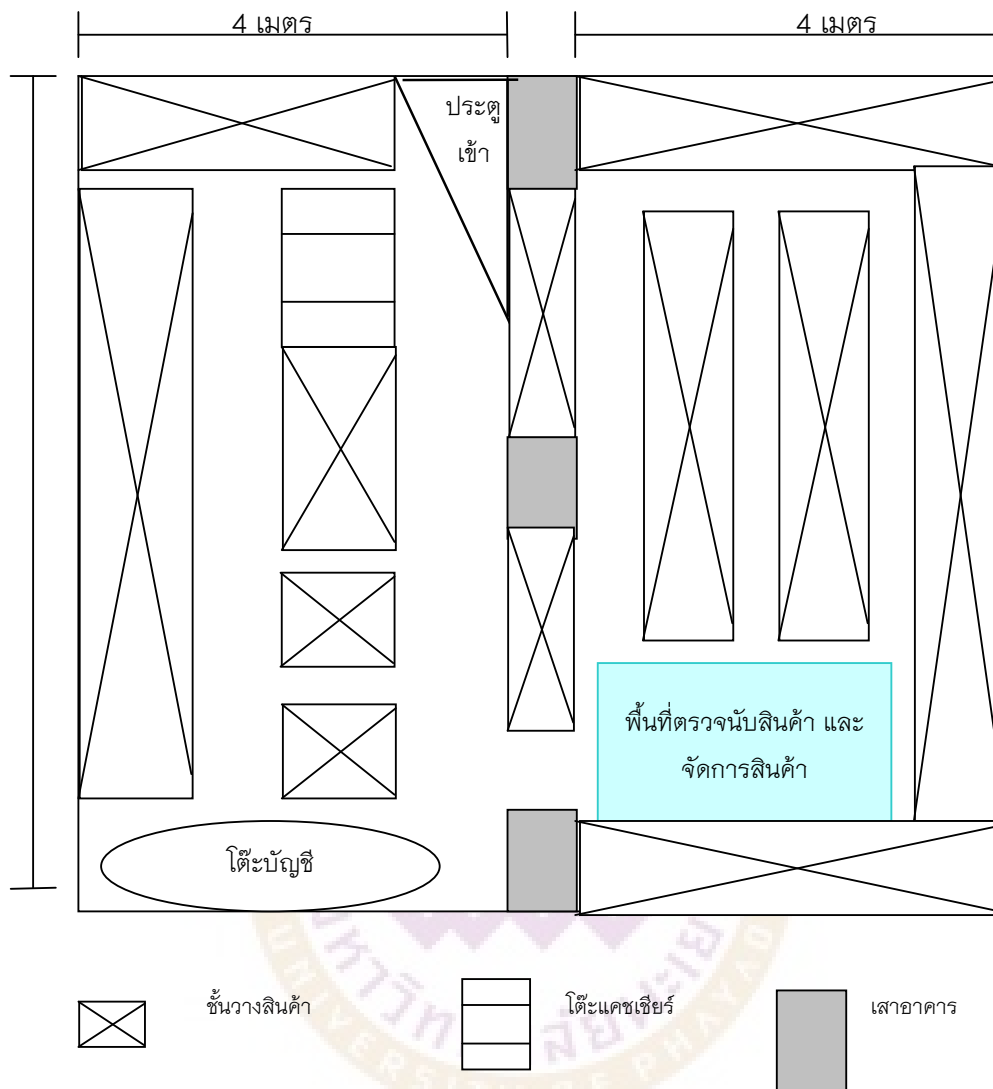
ค่าสื่อสิ่งพิมพ์ทางการตลาด 4,000 บาท

การกำหนดขนาดของพื้นที่โครงการ

จากการประมาณการประเภทและจำนวนอุปกรณ์ ครุภัณฑ์และเครื่องใช้สำนักงานที่จำเป็นต้องใช้ (ซึ่งจะกล่าวได้โดยละเอียดในหัวข้อ อุปกรณ์ ครุภัณฑ์ และเครื่องใช้สำนักงาน) สามารถคะเนขนาดพื้นที่ของโครงการฯ ได้ดังตาราง 20

ตาราง 20 แสดงการคาดคะเนขนาดพื้นที่ของโครงการ

จุดประสงค์การใช้พื้นที่	ประมาณการพื้นที่ที่ใช้ (ตารางเมตร)
1. พื้นที่สำหรับจุดชำระเงิน และกิจกรรมอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง	8
2. พื้นที่สำหรับจัดแสดงสินค้า	10
3. พื้นที่สำหรับการรับส่งสินค้าตรวจนับสินค้าและ จัดเก็บสินค้าคงคลัง	4
รวม	22



ภาพ 6 แสดงพื้นที่ภายใน ของโครงการฯ

จากภาพ 6 ทำให้ทราบขนาดพื้นที่ที่ต้องการสำหรับการดำเนินงานของโครงการฯ ซึ่งจะเป็นข้อมูลสำคัญในการตัดสินใจเลือกสถานที่ตั้ง การบริหารจัดการสินค้าคงคลัง และประมาณการเงินลงทุนในอาคารและที่ดินต่อไป

การตัดสินใจลงทุนในอาคารและที่ดิน

1. การปรับปรุงตัวอาคาร

ลักษณะเดิมของอาคารพาณิชย์ก่อนที่จะปรับปรุงเป็นธุรกิจร้านอะไหล่การเกษตร เป็นอาคาร 2 คูหา ว่างเปล่า มีเพียงระบบสาธารณูปโภค ต้องทำการตกแต่งให้เหมาะสมแก่การดำเนินธุรกิจ ซึ่งได้ประมาณค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงตัวอาคารไว้ ในตาราง 21

ตาราง 21 แสดงการประมาณการค่าใช้จ่ายในการปรับปรุงตัวอาคาร

รายการ	ประมาณการค่าใช้จ่าย(บาท)
1. ค่าเจาะทะลุผนังตึกพร้อมตกแต่ง	3,000
2. ค่าทาสีตัวอาคาร	9,000
3. ค่ากั้นกระจกใสหน้าร้าน 2 คูหา	46,400
4. ค่ากั้นห้องบัญชี 2 คูหา 4,000 บาท	68,000
5. ค่าทำชั้นวางของ	50,000
รวม	176,400

2. เครื่องคอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์ต่อพ่วง ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่องพิมพ์ เครื่องรับเงินสด เครื่องผ่านแถบรหัส (Bar Code) ตลอดจนโปรแกรมสำเร็จรูป ที่จำเป็นสำหรับใช้งาน ประมาณการค่าใช้จ่ายในการจัดหา และติดตั้งพร้อมใช้งาน 60,000 บาท

3. ชุดโต๊ะรับชำระเงิน ประมาณการค่าใช้จ่ายไว้ 7,000 บาท

4. โทรศัพท์ / โทรสาร โทรศัพท์ 1 เครื่อง 2,500 บาท

โทรสาร 7,500 บาท

โทรศัพท์มือถือ 24,000 บาท

5. ถังดับเพลิง 1 ถัง 1,500 บาท

นโยบายการจัดซื้อจัดหาอะไหล่การเกษตร

วิธีปฏิบัติโดยทั่วไปของธุรกิจโดยปกติแล้ว จะสั่งซื้อสินค้าผ่านตัวแทนบริษัท โรงงาน และร้านค้าส่งต่าง ๆ ซึ่งแต่ละตัวแทนบริษัท โรงงาน และร้านค้าส่งต่าง ๆ มีนโยบายการขายแตกต่างกัน ราคาสินค้า และคุณภาพสินค้า ดังนั้นการจัดซื้อจัดหาอะไหล่การเกษตรของโครงการ การลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา จึงต้องมีนโยบายในการจัดหา อะไหล่การเกษตร เพื่อจำหน่ายในโครงการฯ มีดังต่อไปนี้

1. ราคาไม่แพง จนเกินไป

2. คุณภาพสินค้าเป็นที่ยอมรับ

3. เครดิตการซื้อสินค้าต้องเป็นไปตามที่ตกลงกัน

4. สามารถเปลี่ยนคืนสินค้ากับผู้ขายสินค้าได้ ถ้าสินค้าอยู่ในสภาพสมบูรณ์ 95%

สรุปต้นทุนโครงการด้านการปฏิบัติการ

1. เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร

1.1 อุปกรณ์ ครุภัณฑ์และเครื่องใช้สำนักงาน

1.1.1 เครื่องคอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์ต่อพ่วง 60,000 บาท

1.1.2 ชุดโต๊ะชำระเงิน 7,000 บาท

1.1.3 ชุดโทรศัพท์ / โทรสารพร้อมค่าติดตั้ง	34,000	บาท
1.1.4 อุปกรณ์เครื่องเขียนต่าง ๆ	2,000	บาท
1.1.5 ถังดับเพลิง	1,500	บาท
รวม	104,500	บาท
1.2 อาคารสำนักงานพร้อมค่าตกแต่งปรับปรุง		
1.2.1 ค่าปรับปรุงอาคาร	176,400	บาท
รวม	176,400	บาท

2. ต้นทุนสินค้าขาย (คิดเป็น 65% จากยอดขาย)

ตาราง 22 แสดงต้นทุนสินค้าขาย (65%)

ปีที่ดำเนินการ	ยอดขายต่อปี	ต้นทุนสินค้าขาย
1	3,755,000	2,440,750
2	3,942,750	2,562,788
3	4,139,888	2,690,927
4	4,346,882	2,825,475
5	4,564,226	2,966,747

3. ค่าสาธารณูปโภค (น้ำ ไฟฟ้า โทรศัพท์)

ประมาณ 3,000 บาท ต่อเดือน

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ ทำให้ทราบข้อมูลในการคาดคะเนค่าใช้จ่ายในการบริหาร ซึ่งผลจากการคาดคะเนจะเป็นข้อมูลในการจัดหางบการเงินล่วงหน้าเพื่อประโยชน์ในการประเมินผล และตัดสินใจลงทุน

การวิเคราะห์ด้านการจัดการจะพิจารณาประเด็นต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจ
2. รูปแบบองค์กร
3. แผนงานด้านบริหารทรัพยากรมนุษย์
4. การจัดการการเงิน

1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจ

โครงการการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยาจะดำเนินการจดทะเบียนกิจการเจ้าของคนเดียว เนื่องจากหาแหล่งเงินลงทุนเพียงผู้เดียว มียอดขายไม่เกิน 20 ล้านบาท / ปี จำนวนเงินลงทุนเริ่มต้นเพียง 1.8 ล้านบาท มีอัตราการเสียภาษีน้อยกว่า การดำเนินการรูปแบบอื่น และมีพนักงานในองค์กรมีเพียง 5 - 6 คน จึงเลือกที่จะจดทะเบียนกิจการเจ้าของคนเดียว ซึ่งมีค่าดำเนินการจดทะเบียน ดังต่อไปนี้

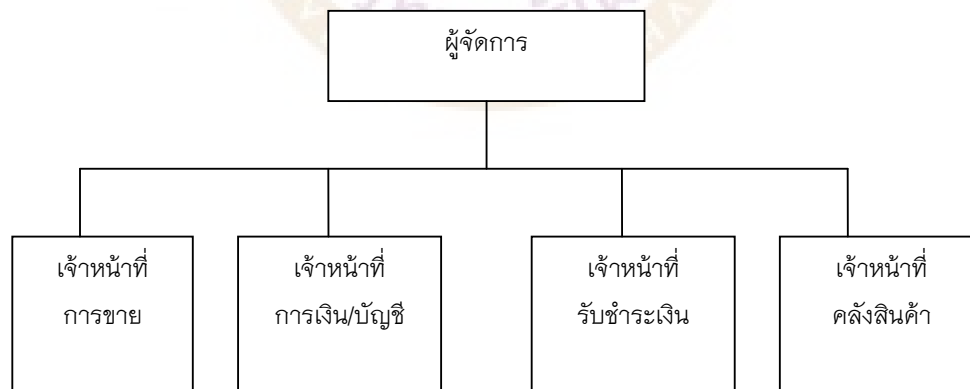
การดำเนินการเกี่ยวกับภาษี

ค่าจดทะเบียนกิจการเจ้าของคนเดียว	50 บาท
ภาษีป้าย	700 บาท
ภาษีโรงเรือน	1,200 บาท
ภาษีรถยนต์	1,300 บาท
ภาษีการค้า (ภ.พ.30 ภ.ง.ด.94 ภ.ง.ด.90)	20,000 บาท

ดังนั้น กิจการจะมีค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียน 50 บาท มีภาระด้านภาษี 4 ด้านคือ ภาษีป้าย ภาษีโรงเรือน ภาษีรถยนต์ และภาษีการค้า (ภ.พ.30 ภ.ง.ด.94 ภ.ง.ด.90) ซึ่งได้ประมาณการเอาไว้เป็นค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

2. รูปแบบโครงสร้างองค์กร

ลักษณะงานในโครงการ การลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา จะแบ่งได้รูปแบบองค์กรเป็น ดังนี้



ภาพ 7 แสดงรูปแบบโครงสร้างองค์กร

3. แผนงานด้านบริหารทรัพยากรมนุษย์

3.1 อัตรากำลัง แบ่งเป็น ฝ่ายชาย 2 คน เจ้าหน้าที่บัญชี 1 คน เจ้าหน้าที่รับชำระเงิน 1 คน เจ้าหน้าที่คลังสินค้า 1 คน รวมทั้งสิ้น 5 คน

3.2 การคัดเลือกพนักงาน กำหนดคุณสมบัติของพนักงานไว้กว้าง ๆ ดังนี้

3.2.1 อายุ 19 – 30 ปี

3.2.2 มีความรู้เฉพาะทางในตำแหน่งที่สมัคร

3.2.3 มีประสบการณ์การทำงานในด้านอะไหล่ มาก่อนจะรับพิจารณาพิเศษ

3.3 เงินเดือนและค่าตอบแทน

3.3.1 ทดลองงานก่อน 3 เดือน เดือนละ 4,000 บาท (ไม่รวมค่าอาหารกลางวัน)

3.3.2 พนักงาน เดือนละ 6,000 – 7,500 บาท (ไม่รวมค่าอาหารกลางวัน)

3.4 เวลาทำการ

3.4.1 วันจันทร์ – วันเสาร์ เวลา 08.00 – 17.00 น.

3.4.2 หยุดวันอาทิตย์

3.5 หน้าที่ความรับผิดชอบและระยะเวลาในการปฏิบัติงาน

หน้าที่ขอบเขตความรับผิดชอบ ขึ้นอยู่กับหน้าที่ในแต่ละตำแหน่งและความสำคัญก่อนเร่งด่วน

3.6 การฝึกอบรมและพัฒนา จัดให้มีการอบรมในช่วงทดลองงานตอนเข้าใหม่ และจัดการสอบวัดความรู้พนักงานเพื่อพัฒนาความก้าวหน้าในสายอาชีพการงานทุก ๆ 6 เดือน

3.7 การประเมินผลการพัฒนา หลังจากการสอบวัดความรู้ของพนักงานใน ทุก 6 เดือน จะมีการประเมินผลความรู้ที่พนักงานมีอยู่ เพื่อนำไปเพิ่มค่าตอบแทนประจำเดือน ต้องได้คะแนนมากกว่า 95% จึงจะได้รับค่าตอบแทนรายเดือนเพิ่ม

3.8 แรงงานสัมพันธ์ ตามพระราชบัญญัติประกันสังคม พ.ศ. 2533 นายจ้างที่มีลูกจ้าง ตั้งแต่ 10 คนขึ้นไป จะต้องให้พนักงานทุกคนเข้าร่วมโครงการประกันสังคมเพื่อเป็นหลักประกันสำหรับพนักงานในเวลาเจ็บป่วยโดยนายจ้างและลูกจ้างจะต้องส่งเงินสมทบให้สำนักงานประกันสังคมในอัตรา 3 % ของเงินเดือนพนักงานทุกเดือน เมื่อส่งเงินครบตามระยะเวลาแล้ว พนักงานก็จะได้รับสิทธิประโยชน์การรักษาพยาบาลตามที่กฎหมายกำหนด

สรุปต้นทุนโครงการด้านการจัดการ

1. ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

ค่าจดทะเบียนกิจการเจ้าของคนเดียว 50 บาท

2. ค่าใช้จ่ายระหว่างการดำเนินงาน

ภาษีป้าย 700 บาท

ภาษีโรงเรือน 1,200 บาท

ภาษีรถยนต์	1,300 บาท
รวมต้นทุนโครงการด้านการจัดการทั้งสิ้น	3,250 บาท

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

กระบวนการในการวิเคราะห์ด้านการเงินของโครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ประกอบด้วย

1. การคาดคะเนรายรับค่าใช้จ่ายด้านการตลาดของโครงการฯ
2. การคาดคะเนเงินลงทุนรวม
3. การคาดคะเนความต้องการทางการเงิน
4. การเตรียมงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า
5. การเตรียมงบดุลล่วงหน้า
6. การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการฯ

การคาดคะเนรายรับและค่าใช้จ่ายด้านการตลาดของโครงการฯ

จากการวิเคราะห์ด้านการตลาด สามารถคาดคะเนรายรับและค่าใช้จ่ายของโครงการ ได้ดังตารางต่อไปนี้

ตาราง 23 แสดงค่าใช้จ่ายด้านการตลาด

ปีที่ดำเนินการ	ยอดขายต่อปี	ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด
1	3,755,000	12,000
2	3,942,750	9,000
3	4,139,888	10,000
4	4,346,882	10,000
5	4,564,226	9,000

ปีที่ 1 จำแนกค่าใช้จ่ายด้านการตลาดดังนี้

ค่าโฆษณาทางวิทยุ / เดือน จำนวน 4 เดือน เดือนละ 3,000 บาท

ปีที่ 2 จำแนกค่าใช้จ่ายด้านการตลาดดังนี้

ค่าโฆษณาทางวิทยุ / เดือน จำนวน 3 เดือน เดือนละ 3,000 บาท

ปีที่ 3 จำแนกค่าใช้จ่ายด้านการตลาดดังนี้

ค่าโฆษณาทางวิทยุ / เดือน จำนวน 2 เดือน เดือนละ 3,000 บาท

ค่าสื่อสิ่งพิมพ์ทางการตลาด 4,000 บาท

ตาราง 24 แสดงงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า 5 ปี

รายการ	ปีที่ดำเนินการ				
	1	2	3	4	5
ยอดขาย	3,755,000	3,942,750	4,139,888	4,346,882	4,564,226
หัก ต้นทุนขาย (65%)	2,440,750	2,562,788	2,690,927	2,825,473	2,966,747
กำไรขั้นต้น	<u>1,314,250</u>	<u>1,379,963</u>	<u>1,448,961</u>	<u>1,521,409</u>	<u>1,597,479</u>
หัก ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	12,000	9,000	10,000	10,000	9,000
หัก ค่าใช้จ่ายทางการบริหาร					
เงินเดือน	330,000	390,000	420,000	450,000	450,000
เบี้ยประกันสังคม	15,600	15,600	16,560	16,560	16,800
ค่าสาธารณูปโภค	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองและเบ็ดเตล็ด	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าใช้จ่ายการดำเนินงาน	100,000	105,000	110,250	115,763	121,551
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	21,890	21,890	21,890	21,890	21,890
ค่าเสื่อมราคาคอมพิวเตอร์	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	511,490	576,490	612,700	648,213	654,241
รวม ค่าใช้จ่ายทางการบริหาร	790,760	794,473	826,261	863,196	934,238
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย	120,014	96,014	72,014	48,014	24,014
หัก ดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว	<u>670,746</u>	<u>698,458</u>	<u>754,246</u>	<u>815,182</u>	<u>910,224</u>
กำไรก่อนหักภาษี	46,952	48,892	52,797	57,063	63,716
หัก ภาษี 7%	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
หัก ภาษีโรงเรือน	700	700	700	700	700
หัก ภาษีป้าย	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300
หัก ภาษีรถยนต์	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
หัก ภาษีการค้า	<u>600,593</u>	<u>626,366</u>	<u>678,249</u>	<u>734,919</u>	<u>823,308</u>
กำไรสุทธิ	600,593	1,226,959	1,905,208	2,640,127	3,463,436
กำไรสุทธิรวม	330,000	390,000	420,000	450,000	450,000

การเตรียมงบดุลล่วงหน้า

งบดุลล่วงหน้า เป็นงบที่แสดงถึงฐานะทางการเงินของโครงการไว้ล่วงหน้า จัดทำโดยอาศัยข้อมูลจากการวิเคราะห์ด้านต่าง ๆ และงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า

ตาราง 25 แสดงงบดุลล่วงหน้า 5 ปีของโครงการฯ

รายการ	ปีที่ดำเนินการ				
	1	2	3	4	5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสด	628,483	654,256	706,139	762,809	851,198
สินค้าคงคลัง	1,220,375	1,220,375	1,345,463	1,412,737	1,483,373
รวม สินทรัพย์หมุนเวียน	1,848,858	1,874,631	2,051,602	2,175,546	2,334,572
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	54,000	48,000	42,000	36,000	30,000
อาคารสุทธิ	193,110	171,220	149,330	127,440	105,550
อุปกรณ์ครุภัณฑ์สุทธิ	2,000	2,100	2,205	2,315	2,431
รวม ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์	249,110	221,320	193,535	165,755	137,981
รวม สินทรัพย์ทั้งสิ้น	2,097,968	2,095,951	2,245,137	2,341,301	2,472,553
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สิน					
หนี้สินหมุนเวียน					
เจ้าหนี้ค้างจ่าย	488,150	512,558	538,185	565,095	593,349
ภาษีค้างจ่าย	5,000	5,250	5,513	5,788	6,078
หนี้สินระยะยาว					
เงินกู้ระยะยาว	800,000	600,000	400,000	200,000	0
รวม หนี้สินหมุนเวียน	1,293,150	1,117,808	943,698	770,883	599,427
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ส่วนของผู้ถือหุ้น	204,225	351,778	623,191	835,499	1,049,818
กำไรสะสม	600,593	626,366	678,249	734,919	823,308
รวม ส่วนของผู้ถือหุ้น	804,818	978,144	1,301,440	1,570,418	1,873,126
รวม หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,097,968	2,095,951	2,245,137	2,341,301	2,472,553

การประมาณการงบกระแสเงินสดของโครงการล่วงหน้า 5 ปี

งบแสดงการเปลี่ยนแปลง การได้มา และใช้ไปของเงินสด หรือรายการเทียบเท่าเงินสด ในรอบระยะเวลาบัญชีหนึ่ง ซึ่งงบกระแสเงินสดจะแสดงให้เห็นถึงกระแสเงินไหลเข้า (Cash Inflows) และกระแสเงินไหลออก (Cash Outflows) ของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงิน

ตาราง 26 แสดงงบกระแสเงินสดของโครงการล่วงหน้า 5 ปี

รายการ	ปีที่ดำเนินการ				
	1	2	3	4	5
กระแสเงินสดรับ					
เจ้าหน้าที่การค้าเพิ่ม	1,220,375	56,400	59,200	62,100	65,200
รายรับสุทธิ	3,755,000	3,942,750	4,139,888	4,346,882	4,564,226
รวมกระแสเงินสดรับ	4,881,500	4,975,375	3,999,150	4,199,088	4,408,982
กระแสเงินสดจ่าย					
สินค้าคงคลังเพิ่ม	1,220,375	56,400	59,200	62,100	65,200
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด	12,000	9,000	10,000	10,000	9,000
ค่าใช้จ่ายด้านการบริหาร	541,490	576,490	612,700	648,213	654,241
ดอกเบี้ยเงินกู้	120,014	96,014	72,014	48,014	24,014
ชำระคืนเงินกู้	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000
ชำระค่าสินค้าขาย	1,445,000	1,595,000	1,658,000	1,819,529	2,047,836
ภาษี 7%	58,570	60,512	64,745	69,179	75,869
ภาษีโรงเรือน	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
ภาษีป้าย	700	700	700	700	700
ภาษีรถยนต์	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300
ภาษีการค้า	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
รวมกระแสเงินสดจ่าย	3,178,274	3,620,649	2,616,616	2,699,859	2,880,235
กระแสเงินสดสุทธิ	1,703,226	1,354,726	1,382,534	1,499,229	1,528,747

การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการฯ

การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา จะใช้หลักเกณฑ์ วิธีการในการประเมิน และการตัดสินใจลงทุน คือ

1. วิธีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period Method)

การคำนวณระยะเวลาคืนทุน (Payback Period Method) มีสูตรการคำนวณดังนี้
 งวระยะเวลาคืนทุน = จำนวนปีก่อนที่จะได้คืนทุนครบ + กระแสเงินสดส่วนที่ยังได้ไม่ครบ
 กระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในปีนั้น

ตาราง 27 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุนจากกำไรสุทธิ

ปีที่	กระแสเงินสด	ยอดคงเหลือจากการลงทุน
0	(2,158,447)	-2,158,447
1	1354726	-803721
2	1382534	578813
3	1499229	2078042
4	1528747	3606789
5	1530066	5136855

ดังนั้น

$$\begin{aligned}
 \text{งวระยะเวลาคืนทุน} &= \frac{803721}{1382534} \\
 &= 0.58 \text{ ปี} \\
 &= 1+0.58 \text{ ปี} \\
 &= 1.58 \text{ หรือ ประมาณ 1 ปี 6 เดือน}
 \end{aligned}$$

โครงการมีระยะเวลาการคืนทุนที่ 1 ปี 6 เดือน ซึ่งมีระยะเวลาล้นกว่าระยะเวลาคืนทุนเฉลี่ยของธุรกิจอะไหล่ในต่างจังหวัด (5 ปี) จึงกล่าวได้ว่าเมื่อประเมินผลโครงการด้วยวิธีระยะเวลาคืนทุนแล้วโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

2. วิธีอัตราส่วนลดกระแสเงินสด (Discount Cash Flow Method)

2.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นการประเมินโครงการที่คำนึงถึงค่าของเงินตามงวเวลา เนื่องจากการลงทุนในระยะยาว จำนวนเงินลงทุนที่จ่ายไปกับผลตอบแทนที่จะได้รับจากการลงทุนที่เกิดขึ้นในระยะเวลต่างกัน จึงต้องปรับมูลค่าของจำนวนเงินลงทุนกับผลตอบแทนที่จะได้รับให้เป็นมูลค่าปัจจุบันของเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละปีในอนาคตตลอดอายุโครงการกับมูลค่าปัจจุบันของเงินสดจ่ายออกไปของโครงการ ณ อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ

สูตรการคำนวณ

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - INV$$

INV	=	เงินลงทุนครั้งแรก
K	=	อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ
N	=	อายุโครงการ

CF = กระแสเงินสดเข้าแต่ละงวด

NPV = มูลค่าปัจจุบันคงเหลือสุทธิ

โดยที่

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t}$$

ใช้การเปิดตาราง PVIF (A-1) เนื่องจากผลตอบแทนแต่ละงวดปีต่างกัน

ดังนั้น แทนค่าลงในตัวแปร

INV = 2,158,447

K = 11 % หรือ 0.11

N = 5

CF = กระแสเงินสดเข้าแต่ละงวดปี

$$NPV = \frac{1354726}{1.11} + \frac{1382534}{(1.11)^2} + \frac{1499229}{(1.11)^3} + \frac{1528747}{(1.11)^4} + \frac{1530066}{(1.11)^5} - 2,158,447$$

$$NPV = [1,220,474 + 676,763 + 450,219 + 344,312 + 275,688] - 2,158,447$$

$$NPV = 2,913,457 - 2,158,447$$

$$NPV = 755,010$$

จากการคำนวณค่า NPV ของโครงการได้มูลค่าประมาณ 755,010 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก จึงกล่าวได้ว่าเมื่อประเมินผลโครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิแล้วโครงการ มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

2.2 อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of return)

เป็นการหาอัตราผลตอบแทนที่แท้จริงของโครงการ หมายถึง อัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนสุทธิเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ หรือหาอัตราที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับศูนย์

มีสูตรการคำนวณ ดังนี้

$$IRR = \sum_{T=0}^N \frac{CF_t}{(1+k)^t} - INV = 0$$

INV = มูลค่าเงินลงทุนครั้งแรก

INV = 2,158,447

K = อัตราผลตอบแทน (เป็นค่าที่ทำให้ NPV ของโครงการเป็น 0)

จากการคำนวณผลตอบแทน k ที่ 11% ข้างต้น

$$NPV = 755,010$$

ทดลองแทนค่า k ที่ 50%

$$NPV = \frac{1354726}{1.5} + \frac{1382534}{(1.5)^2} + \frac{1499229}{(1.5)^3} + \frac{1528747}{(1.5)^4} + \frac{1530066}{(1.5)^5} - 2,158,447$$

$$NPV = (2,488)$$

แสดงว่า IRR อยู่ระหว่าง 11% - 50%

การหาผลต่าง ระหว่าง PV ที่ 11% กับ 50%

$$\text{ผลต่าง} = 2,913,457 - 2,155,959$$

$$= 757,498$$

ผลต่างของอัตราผลตอบแทน

$$= 50 - 11$$

$$= 39$$

ผลต่างของ PV 11% กับเงินลงทุนครั้งแรก

$$= 2,913,457 - 2,158,447$$

$$= 755,010$$

สามารถคำนวณหาอัตราส่วนที่ขาดหายไป

$$= \frac{755,010 \times 39}{757,498}$$

$$= 38.87$$

ดังนั้น

$$IRR = 11 + 38.87$$

$$IRR = 49.87 \%$$

จากการคำนวณอัตราผลตอบแทนของโครงการ ได้ 49.87% ซึ่งมากกว่าผลตอบแทนสมมติฐานที่กำหนดไว้ 11% จึงกล่าวได้ว่าเมื่อประเมินผลด้วยวิธีอัตราผลตอบแทนของโครงการแล้วโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ตาราง 28 แสดงการสรุปผลการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ

วิธีการ	เงื่อนไขการรับโครงการ	ผลการคำนวณ	การประเมินโครงการ
ระยะเวลาดำเนินงาน(PB)	5 ปี	1 ปี 6 เดือน	รับโครงการ
มูลค่าปัจจุบัน(NPV)	NPV > 0	755,010	รับโครงการ
อัตราผลตอบแทน(IRR)	IRR > 11%	49.87 %	รับโครงการ

บทที่ 5

บทสรุป

จากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านการปฏิบัติการ ด้านการจัดการ และด้านการเงิน พบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน สามารถสรุปสาระสำคัญของการศึกษาได้ดังนี้

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

ภาวะเศรษฐกิจ จังหวัดพะเยา มีอัตราการเติบโตของผลิตผลทางการเกษตร ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ประชากรมีอาชีพเกษตรมากที่สุด มีพื้นที่เพาะปลูกทางการเกษตร และพืชเศรษฐกิจที่สำคัญคือข้าว ข้าวโพด อีกทั้งจากนโยบายด้านการเกษตรของรัฐบาล มีการสนับสนุน ร่วมกันแก้ไขปัญหาด้านการเกษตร โครงการยังมีโอกาสที่จะลงทุนและสามารถเติบโตได้

จากการสำรวจข้อมูลทางการตลาดโดยการตอบแบบสอบถามจำนวน 100 คน ผลสำรวจข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง ส่วนมากอายุระหว่าง 40 – 49 ปี รองลงมา อายุ 30 – 39 ปี และ 20 – 29 ปีตามลำดับ ส่วนใหญ่มีอาชีพเกษตรกร 43 คน รองลงมาเป็นเจ้าของเครื่องจักรทางการเกษตร 26 คน ค้าขาย 15 คน ประกอบธุรกิจส่วนตัว 13 คน ส่วนใหญ่มีรายได้ 15,001 – 30,000 บาท / เดือน รองลงมา มีรายได้ 30,001 – 50,000 และ 0 – 15,000 บาท ตามลำดับ

ผลการสำรวจข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้ออะไหล่ ในปัจจุบัน พบว่า เครื่องจักรการเกษตรที่ใช้ อยู่ในปัจจุบัน มากที่สุดเป็นรถไถนึ่งขับเคลื่อนใหญ่ รองลงมาเป็นเครื่องสูบน้ำ รถไถเดินตาม เครื่องพ่นปุ๋ย ตามลำดับ มีความจำเป็นในการซื้ออะไหล่ มากที่สุดโดยเฉลี่ย 1 – 2 ครั้ง / สัปดาห์ รองลงมา 3 – 5 ครั้ง / สัปดาห์ รองลงมา 6 – 10 ครั้ง / สัปดาห์ และมากกว่า 10 ครั้ง / สัปดาห์ ตามลำดับ ช่วงเวลาในการซื้ออะไหล่ มักอยู่ในช่วง 07.00 – 10.00 น. (ช่วงเช้า) รองลงมาเป็น 16.01 – 19.00 น. (ช่วงเย็น) 10.01 – 13.00 น. (ช่วงสาย) และ 13.01 – 16.00 น. (ช่วงบ่าย) ในสัดส่วนที่พอ ๆ กัน ตามลำดับ กลุ่มตัวอย่างชำระค่าบริการเป็นเงินสด ทั้ง 100 คน มักจะไปซื้ออะไหล่กับร้านเดิมเป็นประจำ 86 ตัวอย่าง ร้านประจำมีสินค้าที่ไม่ครบถ้วนกับกลุ่มตัวอย่าง 22 ตัวอย่าง ในกรณีที่หาซื้อไม่ได้ ส่วนใหญ่มักจะให้ทางร้านบริการจัดหาให้ รองลงมาจะไปหาเอง และดัดแปลงชิ้นส่วนที่พอทดแทนได้ กลุ่มตัวอย่าง มักจะสอบถามราคาเป็นบางครั้งก่อนซื้อสินค้า รองลงมามักจะถามเป็นประจำ สินค้าที่กลุ่มตัวอย่างเลือกมักจะตัดสินใจจากยี่ห้อ สินค้า รองลงมา เป็นความสวยงาม คงทน การบริการหลังการขาย ราคาสินค้า รายละเอียดสินค้า ที่ครบถ้วน และเป็นสินค้าที่มีทั่วไปในท้องตลาด

ผลการสำรวจข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรม购车ซื้ออะไหล่ ในอนาคต พบว่า กลุ่มตัวอย่าง 100 คน มีความต้องการด้านรถไถนั่งขับ รถไถใหญ่ มากที่สุด รองลงมาเป็นเครื่องพ่นปุ๋ย รถไถเดินตาม เครื่องสีข้าวโพด ตามลำดับ ร้านประจำยังคงขาดสินค้าด้านการเกษตรอยู่ มากที่สุดเป็นเครื่องตัดหญ้า รถเกี่ยวข้าว เครื่องสีข้าวโพด เครื่องสูบน้ำ และรถไถเดินตาม ตามลำดับ

ส่วนประสมทางการตลาดของโครงการสรุปได้ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์

นโยบายการจัดส่วนประสมทางการค้าปลีกด้านผลิตภัณฑ์ แบ่งเป็นสามหัวข้อหลัก คือ ด้านการจัดซื้อจัดหา ด้านการจัดการสินค้าคงคลัง และด้านบริการ

1.1 ด้านการจัดซื้อจัดหา

การคัดเลือกซื้อหาสินค้าอะไหล่การเกษตร เข้ามาจำหน่ายในร้านจะพิจารณาข้อมูลจาก ข้อมูลจากตัวแทนขายในด้าน ราคา ยี่ห้อ ประเภทสินค้า เปรียบเทียบกับข้อมูลที่ได้จากการสอบถาม จากร้านรุ่งเรืองอะไหล่

โครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา จะใช้นโยบายการจัดซื้อผ่านตัวแทนบริษัท หรือโรงงานโดยตรง เพื่อลดต้นทุนสินค้า และสามารถเลือกคุณภาพสินค้าได้หลากหลาย เพื่อให้ลูกค้าได้มีตัวเลือกทางด้านราคา และคุณภาพ นอกจากนี้จะพิจารณาประกอบกับข้อมูลจากการสำรวจตลาด / สัมภาษณ์ความคิดเห็นของลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการใน ร้านรุ่งเรืองอะไหล่ ทั้งนี้เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด

โครงการจะใช้วิธีการจัดซื้อโดย สั่งผ่านตัวแทน โรงงาน และผู้ขายโดยตรง ซึ่งจะได้สินค้าตรงกับความต้องการ ราคาไม่แพง รวดเร็ว ทำให้มีสินค้าไว้บริการลูกค้าได้จำนวนมาก

1.2 ด้านการจัดการสินค้าคงคลัง

โครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา จะใช้พนักงาน 1 – 2 คน ในการทำงานผ่านผู้บริหาร จะคำนึงถึง ตำแหน่งการจัดสินค้าชั้นชั้นวางของ สินค้าชนิดไหนขายบ่อย ขายง่าย สินค้าชนิดไหนขายจำนวนเยอะ และการสั่งสินค้าจะให้หลัก JUST IN TIME เข้ามาช่วยในการบริหารสินค้าคงคลัง

1.3 ด้านบริการ

พนักงานของโครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา จะได้ รับการฝึกอบรมอย่างสม่ำเสมอทั้งด้านทักษะความรู้เกี่ยวกับ อะไหล่การเกษตร และทักษะในการให้บริการ เพื่อให้ลูกค้าได้รับการบริการที่ดีที่สุดส่วนบริการเสริมอื่น ๆ หากลูกค้าต้องการสามารถพูดคุยและเรียกร้องได้

2. ด้านราคา

โครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ได้ตั้งราคาสินค้าไว้หลากหลายตามแต่สถานการณ์ เช่น การตั้งราคาตามคู่แข่ง ตั้งราคาตามมูลค่าสินค้า ตั้งราคาตาม

ฤดูกาล ตั้งราคาตั้งดูลูกค้า เป็นต้น ซึ่งกลยุทธ์ทั้งหลายนี้จะปรับใช้ตามเวลา ความต้องการ และสถานการณ์ปัจจุบัน

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

โครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา จัดจำหน่ายสินค้าผ่านหน้าร้าน เพียงช่องทางเท่านั้น เป็นช่องทางที่ทำให้โครงการได้รับผลกำไรมากที่สุด ซึ่งมีความได้เปรียบคือ เป็นสถานที่ ที่กลุ่มลูกค้าเก่ารู้จักดี มีสถานที่จอดรถกว้างขวาง มีจุดสังเกตเด่นชัด และอยู่ข้างร้านอะไหล่รถยนต์ ไม่ต้องใช้บุคลากรมาก เพราะสินค้ามีน้ำหนักไม่มากนักไม่เหมือนวัสดุก่อสร้าง เช่น ปูน อิฐ บล็อก ที่ต้องใช้พื้นที่และแรงงานมาก อาคารพาณิชย์ปัจจุบันจึงเหมาะที่จะใช้เป็นร้านจำหน่าย

4. ด้านการประชาสัมพันธ์

โครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ใช้การประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางวิทยุ เพราะกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ชอบฟังวิทยุ และการใช้ป้ายโฆษณา (Bill board) ซึ่งคาดว่า เป็นวิธีที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเฉพาะกลุ่มมากที่สุด

การวิเคราะห์ด้านการปฏิบัติการ

โครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ได้กำหนดให้เป็นร้านจำหน่ายอะไหล่การเกษตรขนาดกลาง โดยจำนวนเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมีจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 2,158,447 บาท ได้แก่เงินลงทุนในอาคารสำนักงาน ระบบไฟฟ้า อุปกรณ์ ครุภัณฑ์ เครื่องใช้สำนักงาน เครื่องคอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์ต่อพ่วง สินค้า และรถยนต์ โครงการฯ มีทำเลที่ตั้งอยู่บริเวณถนนพหลโยธิน ต.แม่ต้า อำเภอเมือง จังหวัดพะเยาเป็นอาคารพาณิชย์ขนาด 2 คูหา มีพื้นที่ประมาณ 22 ตารางเมตร โครงการฯ มีต้นทุนสินค้าขายประมาณ 60% ของราคาปกติ

ปัจจัยที่เกี่ยวกับตำแหน่งที่ตั้งของโครงการฯ เป็นจุดได้เปรียบด้านสถานที่ตั้ง มีจุดสังเกตที่สำคัญ ทำเลที่จอดรถสะดวก เป็นแหล่งชุมชน เป็นอาคารที่ดินมรดกและมีระบบสาธารณูปโภคพร้อมใช้งาน ขนาดอาคารกว้างขวาง

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

โครงการจะดำเนินการจดทะเบียนกิจการเจ้าของคนเดียว เนื่องจากหาแหล่งเงินทุนเพียงผู้เดียว มียอดขายไม่เกิน 20 ล้านบาท / ปี จำนวนเงินลงทุนเริ่มต้นเพียง 1.8 ล้านบาท มีอัตราการเสียภาษีน้อยกว่า การดำเนินการรูปแบบอื่น และมีพนักงานในองค์กร มีเพียง 5 – 6 คน จึงเลือกที่จะจดทะเบียนกิจการเจ้าของคนเดียว

ลักษณะงานของโครงการฯ จะแบ่งได้เป็น 5 กลุ่มใหญ่ คือ ผู้จัดการ ฝ่ายขาย ฝ่ายบัญชี ฝ่ายรับชำระเงิน และฝ่ายคลังสินค้า งานบริหารจะใช้พนักงานจำนวน 1 คน ในตำแหน่งผู้จัดการ งานด้านการตลาด งานด้านบัญชีและการเงิน ใช้พนักงานกลุ่มละ 1 คน งานเกี่ยวกับตัวสินค้า งานรับชำระเงิน

และบันทึกการขายใช้พนักงานกลุ่มละ 1 - 2 คน โครงการฯ เปิดบริการตั้งแต่เวลา 07.00 น. - 17.00 น. ทุกวัน และหยุดวันอาทิตย์

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

โครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยาใช้เงินลงทุนเริ่มต้นทั้งสิ้น 2,000,000 บาท โดยมีแหล่งที่มาของเงินทุนดังนี้

เงินกู้ระยะยาว	1,000,000	บาท
ส่วนของผู้เจ้าของ	<u>1,000,000</u>	บาท
รวม	<u>2,000,000</u>	บาท

จากการวิเคราะห์และการประเมินโครงการทั้งได้จัดทำออกมาเป็นงบการเงินล่วงหน้า 5 ปี ของโครงการ ผลการวิเคราะห์หา ระยะเวลาการคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราส่วนผลตอบแทน มีดังตาราง 29

ตาราง 29 แสดงงบการเงินล่วงหน้า 5 ปี

วิธีการ	เงื่อนไขการรับโครงการ	ผลการคำนวณ	การประเมินโครงการ
ระยะเวลาคืนทุน	5 ปี	1 ปี 6 เดือน	รับโครงการ
มูลค่าปัจจุบัน	NPV > 0	755,010	รับโครงการ
อัตราผลตอบแทน	IRR > 11%	49.87 %	รับโครงการ

จากการวิเคราะห์และการประเมินโครงการทั้ง 3 วิธีได้ผลการวิเคราะห์หรือออกมาเป็นการยอมรับโครงการทั้ง 3 วิธีซึ่งช่วยทำให้การตัดสินใจลงทุนในโครงการมีความน่าเชื่อถือมากขึ้น

อภิปรายผล

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยานี้ พบว่าประชาชนในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยามีความตื่นตัวในด้านการเกษตร และการทำเกษตรสมัยใหม่ที่มีเครื่องจักรเข้ามาช่วยในการทำเกษตร ซึ่งสามารถช่วยเพิ่มรายได้ให้กับเกษตรกร อีกทั้งยังมีนโยบายการสนับสนุนด้านการเกษตรจากภาครัฐบาล และการตอบสนองความต้องการด้านอะไหล่การเกษตรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ยังขาดแคลนไม่ครบถ้วนทุกความต้องการ จึงกล่าวได้ว่า ตลาดในจังหวัดพะเยายังมีช่องทางในการแข่งขันที่เป็นไปได้และยังมีช่องทางการตลาดอยู่

จากการวิเคราะห์ทั้ง 4 ด้านของโครงการมีความเป็นไปได้ที่จะลงทุนในโครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยาเนื่องจากผลการวิเคราะห์ทางการเงิน มีอัตราผลตอบแทนสูง มีอาคารพาณิชย์เป็นมรดกตกทอด และยังเป็นสิ่งที่สังเกตได้ง่าย ทำให้ประหยัดเงินทุนในการลงทุนเริ่มต้น

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนร้านอะไหล่การเกษตร ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา เป็นเพียงแนวทางเบื้องต้นในการวิเคราะห์ ก่อนการตัดสินใจลงทุนเท่านั้น ในช่วงระยะเวลา ก่อนที่ผู้ลงทุนจะตัดสินใจลงทุนในธุรกิจจำหน่ายอะไหล่การเกษตร ไม่ว่าจะในจังหวัดพะเยา หรือ จังหวัดใด ๆ ก็ตามควรทำการทบทวนเงื่อนไขต่าง ๆ ณ เวลานั้นและทำการปรับปรุงให้เหมาะสม เสียก่อนเพื่อสามารถวิเคราะห์โครงการลงทุนได้อย่างถูกต้องแม่นยำ ทำให้ผู้ลงทุนเกิดความมั่นใจจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนตามที่คาดหวังไว้





บรรณานุกรม

บรรณานุกรม

- การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน. (2554). สืบค้นเมื่อ 22 กันยายน 2554, จาก classroom.hu.ac.th/workbin/deposit/...FB86-4F33.../บทที่%209.pp
- การเงินและการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน. (2554). สืบค้นเมื่อ 17 กันยายน 2554, จาก <http://www.thaicommerce.org/index.php?lay=show&ac=article&id=538735716&Ntype=6>
- พรรณนุภา ชูนิมิตรกุล. (2553). **การเงินธุรกิจ** (พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ภาพวิถีการตลาดข้าวและปฏิทินการเกษตร. (2554). สืบค้นเมื่อ 17 กันยายน 2554, จาก <http://www.moac-info.net/Phayao>
- สุทธิ ชวีญเงิน. (2548). **การจัดการ การผลิต และการปฏิบัติการ Production and Operations Management** (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- สำนักงานคลังจังหวัดพะเยา. (2551). **รายงานสถิติผลิตภัณฑ์มวลรวม (GPP) จังหวัดพะเยา พ.ศ. 2550**. นครนิวยอร์ก: การพิมพ์.
- สำนักงานคลังจังหวัดพะเยา. (2552). **รายงานสถิติผลิตภัณฑ์มวลรวม (GPP) จังหวัดพะเยา พ.ศ. 2551**. นครนิวยอร์ก: การพิมพ์.
- สำนักงานคลังจังหวัดพะเยา. (2553). **รายงานสถิติผลิตภัณฑ์มวลรวม (GPP) จังหวัดพะเยา พ.ศ. 2552**. นครนิวยอร์ก: การพิมพ์.
- หลักการตลาด 4 P's. (2554). สืบค้นเมื่อ 16 กันยายน 2554, จาก <http://blog.eduzones.com/offy/4093>
- แหล่งเพาะปลูกกระเทียม. (2554). สืบค้นเมื่อ 17 กันยายน 2554, จาก <http://www.vegetweb.com/>



ประวัติผู้ศึกษาค้นคว้า

