

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารบริเวณถนนศรีจันทร์
อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

THE FEASIBILITY STUDIES OF INVESTMENT OF RESTAURANT BUSINESS ON
SICHAN ROAD, AMPHOE MUANG, KHONKAEN PROVINCE.

วทีญญ บุตรรัตน์¹
พงษ์ธร สุวรรณธาดา²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจเปิดร้านอาหารบริเวณถนนศรีจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ทั้งนี้ทั้งด้านการตลาด ศึกษาสภาพแวดล้อมภายนอก สภาพแวดล้อมในอุตสาหกรรม จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านอาหาร โดยการใช้แบบสอบถามเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างซึ่งเป็นตัวแทนของกลุ่มเป้าหมายในตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น จำนวน 400 ราย โดยประมาณการรายได้ 5 ปี เท่ากับ 19,453,597 บาท โครงการนี้ใช้เงินลงทุน 1,500,000 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 514,237 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 16.17 และมีระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 3 ปี 6 เดือน 18 วัน ดังนั้นแสดงให้เห็นว่าเป็นโครงการที่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

คำสำคัญ: ความเป็นไปได้ การลงทุน ร้านอาหาร ขอนแก่น

Abstract

The objectives of this research were to study the feasibility studies of restaurant business on si chan road, amphoe muang, khonkaen province. The study was performed by feasible analysis on the aspects of marketing, technique, management and finance. For marketing, questionnaires were used as the tools to collect data from 400 people of sampling group to study. The external environment, industrial environment, SWOT and marketing mix were also analyzed. In marketing aspects. The business income for 5 years could be 19,453,597 baht. The sufficient and suitable numbers of staff were provided the customers. For finance, it showed that this project would invest for 1,500,000 baht. The net present value (NPV) was 514,237 baht. Internal rate of return (IRR) was 16.17 %. The payback period (PB) was 3 years 6 months 18 days. Therefore, this project would be feasible.

Keywords: Feasibility, Investment, Restaurant, Khon Kaen

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น 40002 e-mail: imp.sanuki.blue@gmail.com

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะสัตวแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น 40002

บทนำ

เนื่องจากปัจจุบันผู้คนสมัยใหม่ได้ชื่อว่าเป็นคนช่างสรรหาของรับประทาน และจากภาวะสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป ความเร่งรีบทำให้ไม่มีเวลาในการประกอบอาหารที่บ้าน ความต้องการเปลี่ยนบรรยากาศเพื่อผ่อนคลายความเครียด การแสวงหาความสุขสนุกสนานในครอบครัวหรือในกลุ่มเพื่อนฝูง ส่งผลให้ธุรกิจร้านอาหารมีการเติบโตอยู่ในเกณฑ์ดี แนวโน้มของการออกไปรับประทานอาหารนอกบ้านเพิ่มสูงขึ้นสำหรับเศรษฐกิจไทยในปี 2558 คาดว่า เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มในการขยายตัวอยู่ที่ร้อยละ 3 - 4 (โดยในไตรมาสแรก โตเพียง 3 %) โดยได้รับแรงส่งของการใช้จ่ายภาครัฐที่คาดว่าจะเพิ่มขึ้น [5] การบริโภคและการลงทุนภาคเอกชน คาดว่าจะปรับตัวดีขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจภาพรวมที่ฟื้นตัวขึ้นและนโยบายภาครัฐที่มีความชัดเจน ซึ่งส่งผลให้ความเชื่อมั่นของนักลงทุนและผู้บริโภคปรับตัวดีขึ้น ทำให้มีผู้ประกอบการรายย่อยเข้ามาลงทุนจำหน่ายอาหารมากขึ้น ซึ่งร้านอาหารขนาดเล็กนั้นมีข้อได้เปรียบตรงที่มีความหลากหลายของชนิดอาหาร ทำเลที่ตั้ง และราคาจำหน่ายอาหารถูกกว่าร้านอาหารประเภทอื่นๆ ดังนั้นในท่ามกลางสภาพสังคมในปัจจุบันที่ผู้บริโภคยังคงเน้นความสะดวก ธุรกิจร้านอาหารก็ยังคงมีแนวโน้มที่จะเติบโตต่อไปได้อีกในอนาคต จังหวัดขอนแก่น เป็นจังหวัดหนึ่งทางภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย ซึ่งมีประชากรรวมทั้งสิ้น 1,774,816 คน (พ.ศ.2555) และจากสำนักงานคลังจังหวัดขอนแก่นได้ประกาศสภาวะเศรษฐกิจโดยรวมจังหวัดขอนแก่นในปี 2554 พิจารณาจากผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดขอนแก่น (Gross Provincial Product, GPP) มีมูลค่าเพิ่ม ณ ราคาประจำปี เท่ากับ 165,572 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 155,873 ล้านบาท ในปีที่ผ่านมา เท่ากับ 9,699 ล้านบาท

ร้านอาหารบริเวณถนนศรีจันทร์ จังหวัดขอนแก่นที่อยู่ติดถนนใหญ่นั้น ส่วนมากเป็นร้านอาหารตามสั่งขนาดเล็ก และไม่ถูกสุขลักษณะเท่าที่ควรและไม่มีความทันสมัย อีกทั้งบริเวณถนนศรีจันทร์ไม่มีร้านอาหารดีและทันสมัยมากนัก เนื่องจากเป็นถนนเส้นหลักในตัวเมืองขอนแก่น ทำให้เป็นบริเวณที่หนาแน่นของที่อยู่อาศัย อีกทั้งบริเวณนี้เป็นที่ตั้งของสถานที่สำคัญๆหลายแห่ง เช่น ธนาคาร โรงเรียน โรงพยาบาล ผู้วิจัยจึงมีแนวคิดในการจะลงทุนในร้านอาหาร ซึ่งจะมีความแตกต่างจากร้านอาหารตามสั่งทั่วไป โดยการเช่าอาคารพาณิชย์ที่ติดริมถนนศรีจันทร์ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ซึ่งอยู่ในทำเลที่มีคนสัญจรผ่านไปมามากพอสมควรและอยู่ในแหล่งชุมชน ซึ่งมีความได้เปรียบตรงที่อยู่ติดถนนใหญ่และมีที่จอดรถเพียงพอสำหรับลูกค้า ดังนั้นจึงได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านอาหารบริเวณถนนศรีจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ซึ่งผลการศึกษาค่าได้ใช้ประกอบการพิจารณาลงทุนธุรกิจต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจเปิดร้านอาหารบริเวณถนนศรีจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

วิธีดำเนินการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในครั้งนี้เป็นแบ่งการศึกษาออกเป็น 4 ด้าน ได้แก่ ความเป็นไปได้ด้านการตลาด ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ และความเป็นไปได้ด้านการเงิน มีรายละเอียดการศึกษา [1] ดังนี้

1. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ประกอบด้วย

1) การศึกษาจากความต้องการใช้บริการของลูกค้าเป้าหมาย เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ แบบสอบถาม โดยต้องการคำถามเพื่อค้นหาข้อมูลรายละเอียดมีดังนี้

(1) พฤติกรรมการใช้บริการร้านอาหาร โดยใช้ทฤษฎีพฤติกรรมผู้บริโภค (6Ws1H) เพื่อตอบคำถาม ดังนี้ 1) ใครอยู่ในตลาดเป้าหมาย 2) ผู้บริโภคซื้ออะไร 3) ทำไมผู้บริโภคจึงซื้อ 4) ใครมีส่วนร่วมในการซื้อ 5) ผู้บริโภคซื้อเมื่อใด 6) ผู้บริโภคซื้อที่ใด และ 7) ผู้บริโภคซื้ออย่างไร [6] ซึ่งแบบสอบถามส่วนนี้มีคำถามจำนวน 9 ข้อ

(2) ปัจจัยที่ผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการร้านอาหาร ประกอบด้วยปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านกระบวนการให้บริการ และด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ [7] มีคำถามในส่วนนี้ทั้งหมด 29 ข้อ

การศึกษาในส่วนนี้ดำเนินการศึกษาโดยการเก็บแบบสอบถามกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในเขตเทศบาลเมือง จังหวัดขอนแก่น คำนวณกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตร $n = N/1 + Ne2$ ของ [9] ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 ราย

2) การศึกษาสิ่งแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจเพื่อมองหาส่วนแบ่งการตลาดธุรกิจที่ต้องการเข้ามาลงทุน มีรายละเอียดดังนี้

(1) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก ซึ่งมี 4 ปัจจัยที่ต้องทำการวิเคราะห์ ได้แก่ ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี ปัจจัยแวดล้อมทางด้านการเมืองและกฎหมาย ปัจจัยแวดล้อมทางสังคมและวัฒนธรรม [8]

(2) การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในอุตสาหกรรม หรือ Five Forces Model ซึ่งมี 5 ปัจจัยที่ต้องทำการวิเคราะห์ ได้แก่ ภัยคุกคามจากคู่แข่งภายในธุรกิจเดียวกัน ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน ภัยคุกคามจากการเพิ่มอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ และภัยคุกคามจากการเพิ่มอำนาจต่อรองของผู้ขาย ปัจจัยการผลิต [4]

(3) การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค เป็นการวิเคราะห์ถึงความสามารถของโครงการ [7] แล้วนำมากำหนดการดำเนินงานด้านการตลาดทั้ง 7 ด้าน เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันของธุรกิจ

2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ เป็นการพิจารณาเกี่ยวกับการกำหนดรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสม จะพิจารณาถึงรูปแบบของหน่วยธุรกิจที่เหมาะสม เช่น กิจการเจ้าของคนเดียว (Single proprietorship) ห้างหุ้นส่วนจำกัด (Partnership) บริษัทจำกัด (Corporation) รูปแบบของการบริหารภายใน เช่น การจัดโครงสร้างองค์กร จำนวนบุคลากรและคุณสมบัติของบุคลากรที่ต้องการ แหล่งที่มาของบุคลากร และการจ่ายค่าตอบแทน [2]

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคเป็นพิจารณาในเรื่องของทำเลที่ตั้งในการบริการ รูปแบบการจัดวางผังร้าน และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ [2]

4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน เป็นการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า ได้แก่ งบกระแสเงินสด งบดุล งบกำไรขาดทุน และวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินต่างๆ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน และระยะเวลาคืนทุน

ผลการวิจัย

1. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

1) ผลการวิเคราะห์จากแบบสอบถาม พบว่า ผู้ที่ใช้บริการร้านอาหารส่วนใหญ่เพศหญิง อายุ 21 – 30 ปี อาชีพธุรกิจส่วนตัว รายได้ต่อเดือน 15,001 – 20,000 บาท พฤติกรรมของผู้ใช้บริการร้านอาหาร พบว่า รับประทานอาหารนอกบ้านสัปดาห์ละ 1 – 2 ครั้ง มารับประทานอาหารที่ร้านอาหารเพราะ รับประทานอาหารปกติไม่มีโอกาสพิเศษ โดยขึ้นชอบรับประทานอาหารไทย และมารับประทานอาหารกับเพื่อน ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยเวลาทำนมารับประทานอาหาร 501 บาทขึ้นไป และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านอาหารอยู่ในระดับมากที่สุด

2) ผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการดำเนินธุรกิจร้านอาหาร พบว่า (1) ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ มีผลเป็นลบ เนื่องจากการฟื้นตัวของเศรษฐกิจยังเป็นไปอย่างช้าๆ และเปราะบาง โดยครัวเรือนและธุรกิจใช้จ่ายอย่างระมัดระวังจากความเชื่อมั่นของผู้บริโภคที่ลดลงต่อเนื่องส่วนหนึ่งจากความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจ ขณะที่การใช้จ่ายหมวดสินค้าไม่คงทนทรงตัว ส่วนเครื่องใช้การใช้จ่ายหมวดสินค้ากึ่งคงทนและหมวดบริการที่ดีขึ้น โดยเฉพาะการจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่มหมวดโรงแรมและภัตตาคาร คาดว่าเป็นผลจากการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวต่างชาติ (2) ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยีเอื้อต่อการประกอบธุรกิจร้านอาหาร เนื่องจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีส่งผลให้การทำธุรกิจง่ายและสะดวกมากยิ่งขึ้น เช่น การนำ Wireless Service Button หรือ Wireless Service Ball มาช่วยในการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการเรียกบริการที่สามารถมอบบริการแบบทันที่และการรับออเดอร์ด้วยพ็อกเก็ตพีซีช่วยให้การบริการทำได้รวดเร็วขึ้น (3) ปัจจัยทางด้านการเมืองและกฎหมาย ส่งผลลบ เนื่องจากเสถียรภาพทางการเมืองส่งผลโดยตรงต่อสถานะเศรษฐกิจของประเทศ ซึ่งรัฐบาลในชุดปัจจุบันได้มีความพยายามในการฟื้นฟูความเชื่อมั่นให้กับนักลงทุนและผู้บริโภค โดยการเมืองต้องมีเสถียรภาพ ความสามารถในการบังคับใช้กฎหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ (4) ปัจจัยทางด้านสังคมและวัฒนธรรม พบว่า ปัจจุบันผู้คนสมัยใหม่ได้ถือว่าเป็นคนช่างสรรหาของรับประทาน และจากภาวะสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป ความเร่งรีบทำให้ไม่มีเวลาในการประกอบอาหารที่บ้าน ความต้องการเปลี่ยนบรรยากาศเพื่อผ่อนคลายความเครียด การแสวงหาความสุขสนุกสนานในครอบครัวหรือในกลุ่มเพื่อนฝูง ส่งผลให้ธุรกิจร้านอาหารมีการเติบโตอยู่ในเกณฑ์ดี แนวโน้มของการออกไปรับประทานนอกบ้านเพิ่มสูงขึ้น

3) ผลการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในอุตสาหกรรม พบว่า (1) การเข้าสู่อุตสาหกรรมของคู่แข่งรายใหม่ในธุรกิจร้านอาหารนั้นเข้าได้ง่าย หากสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการเสริมอื่นๆ อาทิเช่น ความหลากหลายของเมนูอาหาร ความสวยงามของรูปแบบการตกแต่งอาหาร การสร้างบรรยากาศของร้าน เป็นต้น เพื่อโน้มน้าวจิตใจของผู้บริโภคให้หันมาซื้อสินค้าของตน (2) ความรุนแรงในการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม มีผู้ประกอบการร้านอาหาร มีคู่แข่งค่อนข้างมากในจังหวัดขอนแก่น เช่น พิซซาแอนด์เบรก, ร้านโอโคโนมิ, ร้านอาหารในห้างสรรพสินค้าต่างๆ (3) ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน สำหรับธุรกิจร้านอาหารมีจำนวนมาก เพราะผู้บริโภคสามารถเลือกรับประทานอาหาร ขนมหรืออาหารว่างอื่นแทนอาหารได้เพื่อตอบสนองต่อความต้องการทางร่างกาย และสามารถเลือกใช้บริการร้านอาหารทั่วไป เช่น ร้านอาหารตามสั่ง ร้านเนื้อย่าง ซึ่งมีผลกระทบต่อร้านอาหารค่อนข้างสูง (5) อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต เช่น ผัก ปลา หมู ไก่ เป็นต้น ซึ่งเป็นสินค้าที่จัดหาได้ง่ายและมีผู้ผลิตมากรายในตลาดทำให้ Supplier มีอำนาจต่อรองต่ำ

4) ผลการศึกษาสภาพแวดล้อมภายใน พบว่า มีจุดแข็ง ได้แก่ มีกระบวนการผลิตที่สะอาด สินค้าปรุงสดใหม่ ใช้ผลิตภัณฑ์ได้คุณภาพ อยู่ติดถนนใหญ่ อยู่ใกล้แหล่งชุมชน สามารถเดินทางไปมาได้อย่างสะดวก มีจุด

อ่อน คือ อาหารมีราคาสูงกว่าร้านอาหารตามสั่งทั่วไป พนักงานใหม่ขาดคุณภาพ อาหารแต่ละชนิดนั้นต้องใช้เวลาในการประกอบอาหารพอสมควร เนื่องจากความพิถีพิถันในการคัดสรรส่วนประกอบของอาหาร โอกาส คือ ปัจจุบันคนนิยมใช้บริการร้านอาหารที่มีดนตรีและเครื่องดื่มเพื่อรับประทานอาหารเพื่อพบปะสังสรรค์ สภาพสังคมที่ต้องแข่งขันกับเวลาการประกอบอาหารรับประทานเองลดลงแต่ประชาชนหันมาใช้บริการร้านอาหารเพิ่มมากขึ้น การจัดงานเลี้ยงสังสรรค์ เช่น งานวันเกิด วันรับตำแหน่ง นิยมจัดเลี้ยงที่ร้านอาหาร

5) ผลการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วย

- (1) ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า มีอาหารและเครื่องดื่มให้เลือกหลากหลาย มีเมนูใหม่ๆ มาให้เลือกรับประทาน มีเมนูใหม่ๆ มาให้เลือกรับประทาน และเป็นอาหารที่ดีต่อสุขภาพ
- (2) ด้านราคา ราคาเริ่มต้น 49 บาทขึ้นไป
- (3) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ตั้งอยู่อาคารเลขที่ 30 ถ.ศรีจันทร์ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40000 ซึ่งทำเลอยู่ติดถนนใหญ่ มีบริเวณไว้สำหรับจอดรถได้อย่างเพียงพอ ซึ่งบริเวณนั้นจะอยู่ติดสถานที่สำคัญต่างๆ อาทิ โรงพยาบาลศูนย์ขอนแก่น ธนาคารต่าง และบริษัทเอกชน
- (4) ด้านการส่งเสริมการตลาด เนื่องจากเป็นผู้ให้บริการรายใหม่ จึงต้องมีการประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มเป้าหมายรู้จักและใช้บริการกับร้านอาหาร โดยมีการดำเนินการด้านการส่งเสริมการตลาด ดังนี้ ป้ายชื่อร้าน สปอตโฆษณาวิทยุ เอกสารแผ่นพับสี 1,000 แผ่น จัดทำ Facebook Fanpage
- (5) ด้านบุคลากร คัดเลือกพนักงานที่มีความรู้ความสามารถในการให้บริการด้วย Service mind ให้บริการด้วยความเต็มใจ พุดจาสุภาพ และมีอัธยาศัยดี
- (6) ด้านกระบวนการ ผู้ที่มาใช้บริการร้านอาหารสามารถโทรจองโต๊ะล่วงหน้าได้ หรือสามารถโทรสั่งอาหารล่วงหน้าได้เพื่อความสะดวกและรวดเร็ว
- (7) ด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ รูปแบบอาคารสวยงามเป็นเอกลักษณ์ และทันสมัย มีบริเวณแยกเป็นสัดส่วนทั้งในท้องปรับอากาศ และบริเวณภายนอก และมีป้ายหน้าร้านที่สวยงามและเด่นชัด และมีที่จอดรถอย่างเพียงพอต่อลูกค้า

6) การประมาณการรายได้จากการให้บริการร้านอาหาร ซึ่งมีจำนวน 10 โต๊ะ จำนวน 60 ที่นั่ง รายได้เฉลี่ยจากลูกค้า 1 คน เท่ากับ 129 บาท ร้านอาหารเปิดบริการวันจันทร์ - วันเสาร์ และปิดวันหยุดนักขัตฤกษ์ ตลอดทั้งปี คิดเป็น 294 วัน โดยร้านจะเปิดให้บริการเป็น 2 ช่วง ตั้งแต่เวลา 10.00 น. - 14.00น. และ 17.30น. - 22.30 น. ซึ่งคำนวณจากราคาอาหารที่ขายให้แก่ลูกค้าคือราคา 49, 69, 89, 129, 189, 249 บาท $((49+69+89+129+189+249)/6 = 129$ บาท ยอดขายตลอดทั้งปี จัดอยู่ในระดับปกติ โดยในตอนเย็นคิดเป็นร้อยละ 80 ของจำนวนที่นั่งทั้งหมด และในตอนกลางวันคิดเป็นร้อยละ 60 ของจำนวนที่นั่งทั้งหมด ดังนี้ ปีที่ 1 รายได้ 3,186,450 บาท ปีที่ 2 รายได้ 3,505,095 บาท ปีที่ 3 รายได้ 3,855,605 บาท ปีที่ 4 รายได้ 4,241,165 บาท ปีที่ 5 รายได้ 4,665,282 บาท รวมรายได้ทั้ง 5 ปี 19,453,597 บาท ดังนั้นความเป็นไปได้ด้านการตลาดมีความเป็นไปได้

2. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

โครงสร้างขององค์กรเพื่อให้เห็นสายการปฏิบัติงานได้ชัดเจน และเป็นการแบ่งหน้าที่ในการปฏิบัติงานของพนักงาน โดยการทำธุรกิจร้านอาหารนั้น จัดเป็นธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดกลาง การออกแบบโครงสร้างองค์กรจึงมักเป็นแบบง่าย ไม่มีความซับซ้อนมากนัก โดยมีการจดทะเบียนการค้า ดังนั้น จึงมีความเป็นไปได้ทางการจัดการ

3. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

อยู่ติดถนนศรีจันทร์ ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ตรงข้ามกับศูนย์รถยนต์ มิตรชุบิชิ ในการพัฒนาที่ดินเพื่อก่อสร้างร้านอาหารนั้นต้องว่าจ้างสถาปนิก ในการออกแบบอาคารให้มีรูปแบบที่สวยงามและทันสมัย มีป้ายหน้าร้านที่มองเห็นได้ชัดเจนและสะดวกตา อยู่ในย่านชุมชนที่สามารถเดินทางไปมาได้สะดวก จึงมีความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

4. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

โครงการนี้ใช้เงินลงทุน 1,500,000 บาท โดยเป็นส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด โดยจากการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุนของโครงการซึ่งมีระยะเวลา 5 ปี พบว่า โครงการสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา (PB) 3 ปี 6 เดือน 18 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 514,237 บาท (ตารางที่ 1) และมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ร้อยละ 16.17 และอัตราผลตอบแทนมีค่าสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือนของธนาคารพาณิชย์ (ร้อยละ 0.50 – 2.30) [3] ดังนั้นแสดงให้เห็นว่าเป็นโครงการที่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนด้านการเงิน

สรุป

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจเปิดร้านอาหารบริเวณถนนศรีจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่นในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน สรุปว่า โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุนทั้ง 4 ด้าน กรณีที่ร้านอาหารมีรายได้ไม่เป็นไปตามที่ประมาณการไว้ มีแผนสำรองฉุกเฉิน ดังนี้ เพิ่มการประชาสัมพันธ์ถึงกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้ได้ลูกค้าเพิ่มตามที่คาดการณ์ไว้ ลดจำนวนพนักงาน และขายทอดตลาดให้กับผู้ประกอบการร้านอาหารรายอื่น

กิตติกรรมประกาศ

บทความวิจัยฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงได้ด้วยดีจากความกรุณาของ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ น.สพ.พงษ์ธร สุวรรณธาดา อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ

ขอกราบขอบพระคุณคณะกรรมการสอบการศึกษาอิสระ คณาจารย์วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ ทุกท่าน ที่กรุณาใช้เวลาอันมีค่าให้คำแนะนำและข้อเสนอแนะในการทำรายงานการศึกษาอิสระในครั้งนี้

กราบขอบพระคุณบิดา มารดาเป็นอย่างสูง ที่ให้โอกาสและสนับสนุนให้ได้รับการศึกษาที่ดี ขอขอบคุณสมาชิกในครอบครัวทุกคนที่ให้อกำลังใจในการศึกษา และทำให้รายงานการศึกษาอิสระฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยดี

เอกสารอ้างอิง

- [1] จันทนา จันทโร และคณะ. (2545). การศึกษาความเป็นไปได้โครงการด้านธุรกิจและอุตสาหกรรม. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- [2] ฐาปนา ฉันทไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ. (2553). การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้ = Project management and feasibility study. พิมพ์ครั้งที่ 10. กรุงเทพฯ: ซีระฟิล์ม และไซเท็กซ์.
- [3] ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2558). อัตราดอกเบี้ยเงินฝากสำหรับบุคคลธรรมดา ของธนาคารพาณิชย์คันเมื่อ 28 สิงหาคม 2558, จาก https://www.bot.or.th/thai/statistics/_layouts/application/interest_rate/in_rate.aspx

- [4] ปณิศา มีจินดา และศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2554). กลยุทธ์การตลาดและการวางแผน = Marketing strategy and planning. กรุงเทพฯ: Diamond in business world.
- [5] สำนักงานคลังจังหวัดขอนแก่น. (2554). สถิติผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัดขอนแก่น แบบ Bottom Up ประจำปี พ.ศ.2554 และประมาณการภาวะเศรษฐกิจจังหวัดปี พ.ศ.2555. ค้นเมื่อ 26 มกราคม 2558, จาก <http://klang.cgd.go.th/kkn/cfo3.2.htm>
- [6] ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2550). พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพมหานคร: บริษัทธีระฟิล์มและโซเท็กซ์.
- [7] ศิวฤทธิ์ พงศกรรังศิลป์. (2555). หลักการตลาด. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: สำนักงานพิมพ์ท็อป จำกัด.
- [8] อารีย์ แก้วสกุลพนธ์. (2553). การจัดการเชิงกลยุทธ์. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ศูนย์ส่งเสริมวิชาการ.
- [9] Yamane, T. (1973). *Statistics: An Introductory Analysis*. 3rd ed. New York: Harper and Row.

ตารางที่ 1 วิธีคำนวณ NPV

ปีที่	กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	อัตราต้นทุนของเงินลงทุนร้อยละ 7.00	มูลค่าปัจจุบันจากการดำเนินงาน
1	218,947	0.935	204,715
2	399,478	0.873	348,744
3	535,762	0.816	437,182
4	642,746	0.763	490,415
5	747,798	0.713	533,180
	รวมมูลค่าปัจจุบันจากการดำเนินงาน		2,014,237
	เงินลงทุนเริ่มแรก		(1,500,000)
	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ		514,237

$$\text{สูตร NPV} = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1-i)^t} - I_0$$

- โดยที่
- = ผลรวมของมูลค่าปัจจุบันเงินสดสุทธิตายปีตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง n
 - n = อายุของโครงการ (ปี)
 - B_t = กระแสเงินสดรับสุทธิตายปีตั้งแต่ปีที่ 1 ถึง n
 - t = ระยะเวลาในปีที่ 1, 2, 3,.....,n
 - I₀ = เงินจ่ายลงทุนตอนเริ่มโครงการ
 - i = อัตราลดราคา