

# การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของรถอาหารแบบเคลื่อนที่

## Financial Feasibility Analysis of Food Truck

ศุภรดา ธารารมย์<sup>1</sup>  
สุปรียา วรรณเดชะคุปต์<sup>2</sup>

### บทคัดย่อ

จากกระแสรถอาหารเคลื่อนที่ที่กำลังเติบโต จึงทำให้มีผู้ประกอบการรายใหม่ทยอยเข้าสู่ตลาดมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น ผู้วิจัยจึงเลือกศึกษาธุรกิจรถอาหารเคลื่อนที่ในพื้นที่ตลาดนัดหัวมุม เกษตร-นวมินทร์ ด้วยตลาดแห่งนี้มีจุดจอดสำหรับรถอาหารเคลื่อนที่ เหล่านี้สร้างความแปลกใหม่ให้กับตลาดนัด จึงดึงดูดให้คนเข้ามารับประทาน

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเปรียบเทียบแบบจำลองทางธุรกิจระหว่างรถอาหารญี่ปุ่นเคลื่อนที่กับรถอาหารฝรั่งเคลื่อนที่ และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยใช้การวิเคราะห์รูปแบบธุรกิจ Business Model Canvas และเกณฑ์การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน (PB) มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์สุทธิ (NPV) ดัชนีการทำกำไร (PI) อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) และอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) โดยกำหนดอายุโครงการ 6 ปี และอัตราคิดลดร้อยละ 4.5

ผลการศึกษาพบว่า จากการเปรียบเทียบ Business Model Canvas มีความแตกต่างในเรื่องของ การตลาด ประกอบด้วย กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ความสัมพันธ์กับลูกค้า และการเสนอคุณค่า ส่วนเรื่องการค้าเงินงานและการเงินทั้ง 2 ธุรกิจมีแนวคิดที่เหมือนกัน การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน มี NPV มีค่าเท่ากับ 995,129.73 บาท PI มีค่าเท่ากับ 6.12 เท่า IRR มีค่าเท่ากับร้อยละ 87 และ BCR มีค่าเท่ากับ 1.11 เท่า มีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 4 เดือน ซึ่งเมื่อพิจารณาตามเกณฑ์การตัดสินใจพบว่า โครงการลงทุนรถอาหารเคลื่อนที่ที่มีความคุ้มค่าลงทุน

**คำสำคัญ:** รถอาหารเคลื่อนที่ คริวเคลื่อนที่

### Abstract

Due to the growing trend of food truck business, the number of new entrepreneurs in the market is increasing. The researchers choose to study food truck business in the area of Huamum Kaset Nawamin Market. This Market provides parking places for food trucks which brings excitement to the Market.

The purpose of this research is to make comparison of business model canvas between Japanese food truck and American food truck and to conduct financial feasibility analysis. By analysing business model canvas and financial feasibility criterions; Payback Period (PB), Net Present Value (NPV), Profitability Index (PI), Internal Rate of Return (IRR) and Benefit-Cost Ratio (BCR). The project life circle is 6 years and the discount rate is 4.5 percent.

According to the result of the study, by comparing business model canvas between Japanese and American food truck. There is difference in marketing, which is comprised of customer segments, customer relationships and customer value proposition. On the contrary, both Japanese and American food truck business share the same concept of business operations and finance. The financial feasibility analysis shows 995,129.73 Baht of the NPV, 6.12 times of the PI, 87 percent of IRR, 1.11 times of BCR, the payback period is 1 years and 4 months. To conclude, by making consideration in accordance with the decision criteria, food truck project is worth an investment.

**key words:** food truck, mobile kitchen

<sup>1</sup> สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์  
ที่อยู่ 293/1 ซินบุรีเพลส ถ.นนทบุรี 1 ต.ท่าทราย อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000, farm61minutes@gmail.com

<sup>2</sup> ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

## บทนำ

จากธุรกิจขายอาหารที่มีที่ตั้งแน่นอนในรูปแบบภัตตาคาร และแบบที่ไม่มีที่ตั้งแน่นอนในรูปแบบแผงลอยรถเข็น ด้วยยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไปทำให้ธุรกิจพัฒนาหลายเป็นการนำรถยนต์มาดัดแปลงเป็นรถขายอาหารเคลื่อนที่ และมีจุดเด่นที่การตกแต่งตัวรถให้สวยงาม ซึ่งปัจจุบันมีการเปิดพื้นที่ตลาดนัดสำหรับเป็นพื้นที่ให้รถเข้าไปขายอาหารได้เช่นเดียวกับตลาดนัดหัวมุม เกษตร-นวมินทร์ ซึ่งมีรถขายอาหาร 10 คัน มีทั้งอาหารคาวขนมหวานและเครื่องดื่มหลากหลายสัญชาติ

ซึ่งการทำรถยนต์เป็นร้านอาหารสามารถเรียกความสนใจแก่ผู้พบเห็นได้เป็นอย่างดีทั้งตัวรถที่ตกแต่งสวยงาม สำหรับร้านที่เรียกความสนใจได้มากในตลาดนัดหัวมุม คือร้านรถขายอาหารฝรั่งและร้านรถขายอาหารญี่ปุ่น ที่มีคนต่อคิวซื้ออาหารเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะวันเสาร์ จะมีผู้มาใช้บริการตลาดนัดหัวมุมประมาณ 2,500 คน

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจรถขายอาหารมีแนวโน้มแข่งขันรุนแรงมากขึ้นเป็นผลมาจากการใช้เงินลงทุนที่ไม่สูงมากนักทำให้มีผู้สนใจเริ่มทยอยเข้ามาลงทุนจำนวนมาก ดังนั้น การศึกษารูปแบบแนวความคิดธุรกิจ Business Model Canvas และการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน เพื่อเป็นแนวทางที่แสดงให้เห็นถึงต้นแบบธุรกิจที่ดี และการวิเคราะห์ทางการเงินจะทำให้ธุรกิจทราบถึงจุดอ่อนและจุดแข็งของกิจการเพื่อใช้ในการวางแผน และควบคุมทางการเงินของธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

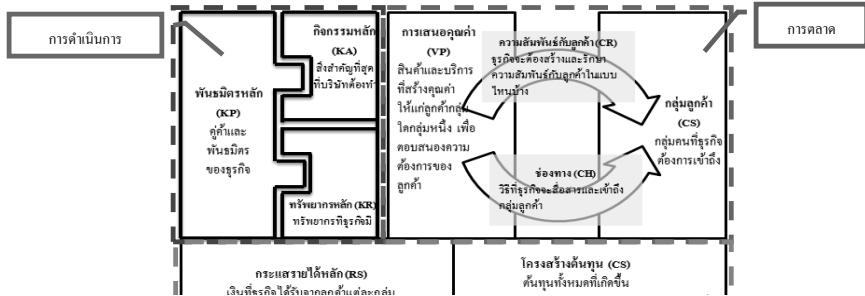
## วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. ศึกษาเปรียบเทียบแบบจำลองทางธุรกิจของรถขายอาหาร ระหว่างรถขายอาหารฝรั่งกับอาหารญี่ปุ่นในตลาดนัดหัวมุม
2. เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินในการทำธุรกิจรถขายอาหารแบบเคลื่อนที่

## วิธีดำเนินการวิจัย

ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยประกอบด้วย ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) โดยการสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจรถขายอาหารฝรั่งเคลื่อนที่และรถขายอาหารญี่ปุ่นเคลื่อนที่ เพื่อให้ทราบถึงแนวคิดในการวางแผนทำธุรกิจ ข้อมูลต้นทุนและผลประโยชน์ในการทำธุรกิจ สำหรับข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) จะเป็นการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับภาพรวมทั่วไปของตลาดนัดหัวมุม ได้จากแหล่งข้อมูลเอกสารสื่อพิมพ์ต่างๆ

การวิเคราะห์ข้อมูลจะนำข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึก (In - Depth Interview) จากผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้อง มาวิเคราะห์เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 จากนั้นข้อมูลจากการสัมภาษณ์ นำเสนอเป็นข้อมูลเชิงพรรณนาในเรื่องของแนวคิดวิธีการทำธุรกิจ Business Model Canvas โดยก่อนจะเริ่มต้นทำธุรกิจที่ดีควรมีแม่แบบโมเดลธุรกิจที่ชัดเจน เพื่อมองเห็นภาพรวมในธุรกิจของตัวเองอย่างครบทุกมิติ สำหรับประเมิน “โอกาสทางธุรกิจ” การแสดงความเห็นเอกลักษณ์เฉพาะของธุรกิจนั้นๆ แม้จะตกอยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน แต่ก็ไม่เหมือนกันทุกอย่าง โดยใช้อุปกรณ์ประกอบทั้ง 9 แบ่งออกเป็น 3 ด้าน ดังนี้ ด้านการตลาด คือ กลุ่มลูกค้า การเสนอคุณค่า ช่องทาง ความสัมพันธ์กับลูกค้าด้านการดำเนินการ คือ พันธมิตรหลัก กิจกรรมหลัก ทรัพยากรหลัก และด้านการเงิน คือ กระแสรายได้ โครงสร้างต้นทุน

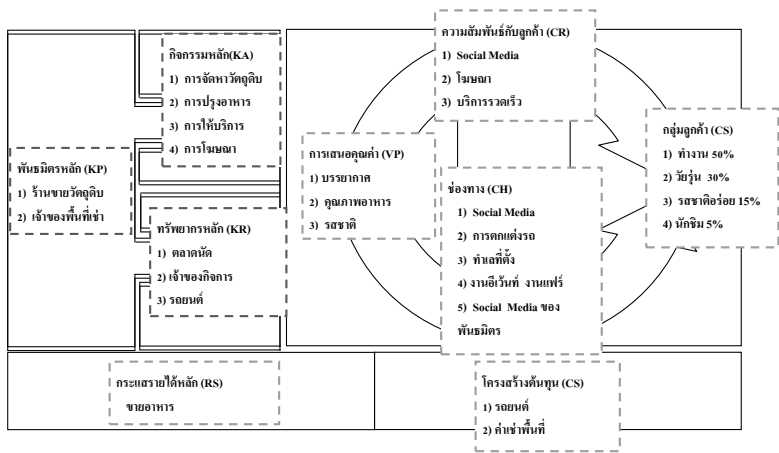


ภาพที่ 1 แม่แบบโมเดลธุรกิจ (Business Model Canvas)

เครื่องมือ 9 ช่องนี้จะช่วยให้วาดภาพโมเดลธุรกิจใหม่ หรือโมเดลธุรกิจที่มีอยู่แล้ว เพื่อให้เห็นเป็นแรงบันดาลใจ และนำไปประยุกต์ใช้ได้จริง ทั้งนี้เพื่อประโยชน์ในการวางแผนกลยุทธ์จึงใช้ SWOT เป็นเครื่องมือในการประเมินสถานการณ์ทางการตลาด โดยวิเคราะห์จุดแข็ง (Strengths) และจุดอ่อน (Weaknesses) ภายในกิจการ ส่วนการวิเคราะห์โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) นั้นจะวิเคราะห์จากภายนอกกิจการ และเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ในข้อที่ 2 จะนำข้อมูลทางด้านต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการมาวิเคราะห์โดยนำเสนอเป็นเชิงปริมาณ โดยใช้หลักการทางบัญชีคืองบกระแสเงินสด และงบกำไรขาดทุน เพื่อนำมาวิเคราะห์โดยใช้ดัชนีตัวชี้วัด ระยะเวลาคืนทุน (Payback period : PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) ดัชนีการทำกำไร (Profitability Index : PI) อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit Cost Ratio :BCR) และอัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return : IRR)

**ผลการวิจัย**

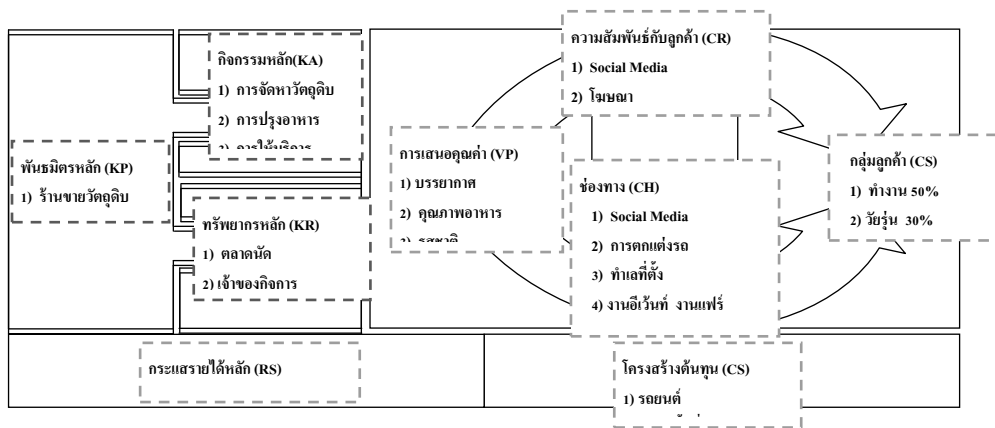
การวิจัยการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของรถอาหารแบบเคลื่อนที่ครั้งนี้ พบว่า การเปรียบเทียบแบบจำลองทางธุรกิจระหว่างแบบจำลองรถขายอาหารฝรั่งกับรถขายอาหารญี่ปุ่น ด้วยเครื่องมือ Business Model Canvas สรุปผลการวิจัยได้ดังนี้



ภาพที่ 2 แบบจำลองทางธุรกิจของรถขายอาหารฝรั่งเคลื่อนที่

การจัดการการเงิน การลงทุน การศึกษาความเป็นไปได้ทางธุรกิจ

ในแบบจำลองทางธุรกิจของรถขายอาหารฝรั่งเคลื่อนที่ ตั้งต้นที่คุณค่าที่มอบให้ลูกค้า คือ บรรยากาศการตกแต่งร้าน คุณภาพของอาหาร รสชาติอาหาร การบริการ และความแปลกของร้าน โดยระบุกลุ่มลูกค้า คือกลุ่มคนทำงาน 50% กลุ่มวัยรุ่น 30% กลุ่มคนที่ให้ความสำคัญกับรสชาติอร่อยเป็นหลัก 15% และนักชิม/พวกที่ชอบลองของใหม่ 5% โดยใช้ Facebook การตกแต่งของตัวรถที่ให้ความดึงดูดน่าสนใจ การเลือกทำเลที่ดี และมีการออกงานต่างๆ เป็นช่องทางในการที่ทำให้ผู้อื่นรู้จักกับร้าน และสื่อของพวกที่ชอบแชร์ โดยใช้การสานสัมพันธ์กับลูกค้า ผ่านสื่อโซเชียลมีเดีย โดยมีการซื้อโฆษณา และให้บริการเป็นกันเอง เพื่อเพิ่มยอดขาย รักษาลูกค้า และหาลูกค้าใหม่ ซึ่งทางร้านจะได้รับกระแสรายได้จากการขายอาหาร โดยมีพันธมิตรหลักที่จะช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จคือ ร้านขายวัตถุดิบ และพื้นที่เช่าขายของ ในส่วนของทรัพยากรหลักที่จำเป็นต้องใช้ คือที่ตั้งร้านในตลาดนัดหัวมุม เจ้าของกิจการทั้งเป็นพ่อครัวเองและบริหารงานเองในเรื่องของเงินทุนหมุนเวียน การหาวัตถุดิบ การจัดโต๊ะอาหาร จากนั้นก็ลงมือทำกิจกรรมหลัก เกี่ยวข้องกับการปรุงอาหาร การจัดหาวัตถุดิบ และการบริการที่ประทับใจ ดังนั้น จึงมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เช่น ค่าเช่าซื้อรถยนต์ ค่าเช่าพื้นที่ ค่าวัตถุดิบสำหรับอาหาร เป็นต้น



ภาพที่ 3 แบบจำลองทางธุรกิจของรถขายอาหารญี่ปุ่นเคลื่อนที่

ในแบบจำลองทางธุรกิจของรถขายอาหารญี่ปุ่นเคลื่อนที่ ตั้งต้นที่คุณค่าที่มอบให้ลูกค้า คือ บรรยากาศการตกแต่งร้าน คุณภาพของอาหาร (ความสะอาด ใหม่ และสด) รสชาติอาหารการให้บริการของพนักงาน และความแปลกใหม่ของรูปแบบร้านอาหาร โดยระบุกลุ่มลูกค้า คือกลุ่มคนทำงาน 50% กลุ่มวัยรุ่น 30% กลุ่มคนที่ให้ความสำคัญกับรสชาติอร่อยเป็นหลัก 20% โดยใช้ Facebook การตกแต่งของตัวรถที่ให้ความดึงดูดน่าสนใจ การเลือกทำเลที่ดี มีการออกงานต่างๆ และสื่อของพันธมิตรต่างๆ เป็นช่องทางในการที่ทำให้ผู้อื่นรู้จักกับร้าน โดยใช้การสานสัมพันธ์กับลูกค้า ผ่านสื่อโซเชียลมีเดีย การจัดการกิจกรรมส่งเสริมการขาย เพื่อเพิ่มยอดขาย รักษาลูกค้า และหาลูกค้าใหม่ ซึ่งทางร้านจะได้รับกระแสรายได้จากการขายอาหาร โดยมีพันธมิตรหลักที่จะช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จคือ ร้านขายวัตถุดิบ และพื้นที่เช่าขายของ ในส่วนของทรัพยากรหลักที่จำเป็นต้องใช้ คือที่ตั้งร้านในตลาดนัดหัวมุม เจ้าของกิจการทั้งเป็นพ่อครัวเองและบริหารงานเองในเรื่องของเงินทุนหมุนเวียน การหาวัตถุดิบ การจัดโต๊ะอาหาร และรถยนต์ที่ใช้ จากนั้นก็ลงมือทำกิจกรรมหลัก เกี่ยวข้องกับการปรุงอาหาร การจัดหาวัตถุดิบ และการบริการที่ประทับใจ ดังนั้น จึงมีค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น เช่น ค่าเช่าซื้อรถยนต์ ค่าตกแต่ง ค่าเครื่องมือ ค่าเช่าพื้นที่ ค่าวัตถุดิบสำหรับอาหาร เป็นต้น

จาก Business Model ของรถขายอาหารข้างต้นที่กล่าวมาทำให้เห็นแนวคิดในการทำธุรกิจตลอดจนสร้างความเปรียบเชิงแข่งขันของธุรกิจ โดย SWOT ของธุรกิจรถขายอาหารฝรั่งเศสเคลื่อนที่ มีจุดแข็ง คือ การใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ มีบริการที่ดีเป็นกันเองกับลูกค้า การตกแต่งร้านที่เป็นเอกลักษณ์ จุดอ่อน คือ มีราคาค่อนข้างสูง เป็นอาหารที่มีคอเลสเตรอลสูง มีเมนูให้เลือกน้อย โอกาส คือ มีการสื่อสารผ่านโซเชียลมีเดียทั้งของตนเองและของพันธมิตรที่จะช่วยดึงดูดลูกค้าเข้ามามากขึ้น อุปสรรค คือ จำนวนลูกค้าที่เข้ามาซื้ออาหารขึ้นอยู่กับช่วงเวลาถ้าเป็นช่วงต้นเดือนจะมีลูกค้าเข้ามาจำนวนมาก สำหรับ SWOT ของธุรกิจรถขายอาหารญี่ปุ่นเคลื่อนที่ มีจุดแข็ง คือ การใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ มีบริการที่ดีเป็นกันเองกับลูกค้า มีเมนูให้เลือกหลากหลาย จุดอ่อน คือ เป็นรูปแบบอาหารญี่ปุ่นแบบทั่วไป ไม่มีความแปลกใหม่ของเมนู โอกาส คือ เหมาะสำหรับคนที่รักสุขภาพ อุปสรรค คือ มีการลอกเลียนแบบเมนูได้ง่าย

จากการเปรียบเทียบ Business Model Canvas มีความแตกต่างในเรื่องของการตลาด ประกอบด้วยกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ความสัมพันธ์กับลูกค้า และการเสนอคุณค่า ส่วนเรื่องการทำงานและการเงินทั้ง 2 ธุรกิจมีแนวคิดที่เหมือนกัน

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของรถอาหารแบบเคลื่อนที่ ด้วยเกณฑ์การพิจารณาเพื่อวัดความคุ้มค่าทางการเงินในการตัดสินใจลงทุน เป็นต้น เมื่อโครงการลงทุนมีระยะเวลา 6 ปี อัตราดอกเบี้ยเข้าซื้อรถยนต์ใหม่ ประเภทรถกระบะเพื่อการพาณิชย์บรรทุกได้ไม่เกิน 1 ตัน ร้อยละ 4.5% ทั้งนี้ปริมาณขายและราคาขายจะคงที่ตลอดระยะเวลา 6 ปี โดยจะใช้ธุรกิจรถขายอาหารฝรั่ง (แฮมเบอร์เกอร์) เป็นตัวอย่างในการวิเคราะห์โครงการลงทุน ดังนี้ ในการทำธุรกิจจะเป็นลักษณะการร่วมลงทุนกับเพื่อน จะช่วยกันทำหน้าที่ทั้งเป็นผู้บริหาร เป็นพ่อครัว และเป็นคนคอยให้บริการ มีจำนวน 2 คน เปิดให้บริการทุกวันไม่เว้นวันหยุดนักขัตฤกษ์ ในการเริ่มต้นธุรกิจจะใช้เงินสด 139,000 บาท และเงินกู้ 334,400 บาท (รวมดอกเบี้ย) เพื่อซื้อรถยนต์เป็นเงินผ่อนระยะเวลา 6 ปี โดยมีการลงทุนแสดงดังตารางที่ 1 และจากการประมาณการลงทุนจึงนำมาคำนวณ NPV, IRR, PI, BCR และระยะเวลาคืนทุนแสดงดังตารางที่ 2

ตารางที่ 1 ประมาณการลงทุนเริ่มแรกของธุรกิจรถขายแฮมเบอร์เกอร์เคลื่อนที่

รายการ	บาท
1. ค่ารถยนต์ (คาวน 20%)	83,600.00
2. ค่าตกแต่งดัดแปลงรถยนต์	30,000.00
3. ค่าอุปกรณ์และเครื่องมือ	14,380.00
4. เงินมัดจำค่าเช่าที่ขายของ	8,000.00
5. ค่าใช้จ่ายในการบริหารช่วงก่อนดำเนินการ	3,800.00
<b>รวม</b>	<b>139,780.00</b>

**ตารางที่ 2** การคำนวณ NPV, IRR, PI ,BCR และระยะเวลาคืนทุน

ปี	พ.ศ.	ผลประโยชน์ (Bt)	ค่าใช้จ่าย (Ct)	ค่า DF 4.5%	PVB	PVC
0	2558		- 139,780.00	1.0000		- 139,780.00
1	2559	1,389,600.00	1,304,727.73	0.9587	1,332,279.00	1,250,907.71
2	2560	1,389,600.00	1,254,949.96	0.9158	1,272,595.68	1,149,283.17
3	2561	1,389,600.00	1,221,764.77	0.8764	1,217,845.44	1,070,754.64
4	2562	1,389,600.00	1,199,641.31	0.8387	1,165,527.00	1,006,199.15
5	2563	1,389,600.00	1,184,892.34	0.8027	1,115,431.92	951,113.08
6	2564	1,389,600.00	1,155,394.40	0.7682	1,067,560.20	887,631.75
<b>รวม</b>		<b>8,337,600.00</b>	<b>7,181,590.52</b>		<b>7,171,239.24</b>	<b>6,176,109.51</b>

สรุปได้ว่า NPV มีค่าเท่ากับ 1,039,297.14 บาท PI มีค่าเท่ากับ 6.89 เท่า IRR มีค่าเท่ากับร้อยละ 95 และ BCRมีค่าเท่ากับ 1.12 เท่า มีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 4 เดือน ซึ่งเมื่อพิจารณาตามเกณฑ์การตัดสินใจพบว่า โครงการลงทุนรถขายอาหารเคลื่อนที่มีความคุ้มค่าลงทุน

### สรุป

สรุปผลการศึกษาพบว่า จากการเปรียบเทียบ Business Model Canvas ระหว่างธุรกิจของรถขายอาหารฝรั่งเคลื่อนที่กับธุรกิจของรถขายอาหารญี่ปุ่นเคลื่อนที่ มีความแตกต่างในเรื่องของ การตลาด ประกอบด้วย กลุ่มลูกค้า เป้าหมาย ความสัมพันธ์กับลูกค้า และการเสนอคุณค่า ในส่วนของการดำเนินงานและการเงินทั้ง 2 ธุรกิจมีแนวคิดที่เหมือนกัน การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน มีมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์สุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 995,129.73 บาท ดัชนีการทำกำไร (PI) มีค่าเท่ากับ 6.12 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) มีค่าเท่ากับร้อยละ 87 และอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) มีค่าเท่ากับ 1.11 เท่า มีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 4 เดือน ซึ่งเมื่อพิจารณาตามเกณฑ์การตัดสินใจพบว่า โครงการลงทุนรถขายอาหารเคลื่อนที่ที่มีความคุ้มค่าลงทุน

### ข้อเสนอแนะ

ดังนั้นการศึกษาครั้งนี้จึงมีข้อเสนอแนะ คือ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนทำรถขายอาหารเคลื่อนที่ ขึ้นอยู่กับ การเลือกรูปแบบของรถ และประเภทธุรกิจ ที่จะทำให้ค่าใช้จ่ายในการลงทุนแตกต่างกัน และไม่ควรถัดสินใจจากผลการวิเคราะห์ทางการเงินเพียงค่าจาก ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์สุทธิ ดัชนีการทำกำไร อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน และอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน ว่าโครงการให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าเพียงอย่างเดียว แต่ควรพิจารณาประกอบกับ Business Model Canvas ทำเลที่ตั้งที่ผู้วิจัยทำการศึกษาซึ่งจะมีผู้เข้ามาใช้บริการสูง ทำให้มีรายรับสูงเช่นกันจึงทำให้โครงการมีความคุ้มค่าลงทุน และข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาในอนาคต ควรศึกษาให้ครอบคลุมในด้านอื่นๆ เช่น ด้านการตลาด ด้านการจัดการ ทั้งนี้เพื่อเป็นการมองในแง่มุมที่หลากหลาย และมีความสมบูรณ์เพิ่มขึ้น

## กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สามารถเสร็จสมบูรณ์ได้ด้วยความกรุณาจากอาจารย์ที่ปรึกษา ประกอบด้วย รองศาสตราจารย์ ดร.สุปรียา ควรเดชะคุปต์ และรองศาสตราจารย์ ดร.ดาราวรรณ วิรุฬหผล ที่กรุณาให้คำแนะนำจนสำเร็จลุล่วงด้วยดี

ขอขอบคุณ ผู้ประกอบการร้านอาหารเคลื่อนที่ในตลาดนัดหัวมุม เกษตร-นวมินทร์ ที่กรุณาอนุเคราะห์ข้อมูลในการทำวิจัยนี้เป็นอย่างดี

## เอกสารอ้างอิง

- ชูชีพ พิพัฒน์ศิริ. 2544. **เศรษฐศาสตร์การวิเคราะห์โครงการ**. กรุงเทพมหานคร: บริษัทเท็กซ์ แอนด์เจอร์นัลพับลิเคชั่นจำกัด.
- ชูชีพ พิพัฒน์ศิริ, นาย กิตติคุณภรณ์, และชเนชคร์ ทิพย์โยภาส. **คู่มือการวิเคราะห์ความเป็นไปได้โครงการกรณีศึกษา : โครงการลงทุนเอกชนและโครงการอสังหาริมทรัพย์**. 3,000 เล่ม. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร: บริษัท พี พรินต์ติ้ง กรุ๊ป จำกัด.
- เยาวเรศ หับพันธุ์. 2551. **การประเมินโครงการตามแนวทางเศรษฐศาสตร์**. ฉบับพิมพ์ครั้งที่ 3 แก้ไขเพิ่มเติม. สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- วิญญู กิ่งหิรัญวัฒนา. 2557. **คู่มือสร้างโมเดลธุรกิจ**. กรุงเทพมหานคร: บริษัท วีเลิร์น จำกัด.
- แปลจาก Alexander Osterwalder & Yves Pigneur. 2010. **Business Model Generation**. Bridge Communications Co., Ltd.
- วิฑูร อ่องสกุล, และธัชววรรณ กนิษฐ์พงศ์. 2550. **การจัดการธุรกิจขนาดเล็ก**. กรุงเทพมหานคร: บริษัท ไอกรุป เพรส จำกัด. แปลจาก Timothy S. Hatten. 2003. **Small Business Management : Entrepreneurship and Beyond**. Houghton Mifflin.
- สรยุทธ มินะพันธ์. 2546. **เศรษฐศาสตร์การจัดการองค์กรธุรกิจ**. 2,000 เล่ม. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพมหานคร: สเตรทไทม์นิคส์.