

## การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายสินค้าและอุปกรณ์การเกษตรในตำบล เชียงเพ็ง อำเภอกุฉินชัย จังหวัดอุดรธานี

### FEASIBILITY STUDY OF INVESTMENT BUSINESS FOR AGRICULTURAL STORE IN CHIANGPHENG SUB DISTRICT, KUTCHAP DISTRICT, UDOM THANI PROVINCE

จิรวรรณ ดาจันทร์<sup>1</sup>

วิเชียร วรพุทธพร<sup>2</sup>

#### บทคัดย่อ

การศึกษาร้านนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายสินค้าและอุปกรณ์การเกษตร ในตำบล เชียงเพ็ง อำเภอกุฉินชัย จังหวัดอุดรธานี ซึ่งวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทั้ง 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านเทคนิคและด้านการเงิน ใช้วิธีการเชิงสำรวจจากแบบสอบถามจากประชากรตัวอย่าง 400 คน ผลการศึกษาด้านการตลาด พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญเรื่องสินค้ามีคุณภาพและการให้เครดิต โดยได้มีการรับประเมินค่าและตรวจสอบคุณภาพอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งยังมีการเข้าร่วมโครงการบัตรสินเชื่อเกษตรกร ด้านการจัดการ พบว่า มีการกำหนดโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจนเพื่อแบ่งแยกหน้าที่และความรับผิดชอบ ภายใต้การควบคุมของเจ้าของร้าน ด้านเทคนิค พบว่า มีการจัดสินค้าแยกเป็นหมวดหมู่ โดยจะเน้นที่ความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า และการนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารจัดการร้าน ด้านการเงิน พบว่า โครงการใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 4,261,784 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 2,016,770 บาท อัตราผลตอบแทนภายในมีค่าเท่ากับ 16.80% และระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 5 เดือน 1 วัน ดังนั้นสรุปได้ว่า มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

**คำสำคัญ:** การศึกษาความเป็นไปได้ ร้านขายสินค้าและอุปกรณ์การเกษตร จังหวัดอุดรธานี

#### Abstract

The purposes of this research were to the feasibility study of investment for agricultural store in Chiangpheng sub district, Kutchap district, Udon Thani province. The feasibility for 4 aspects as marketing management technique and financial were analyzed while 400 completed were also obtained. The study found that marketing to focus on product quality and credit. It has been the product quality and monitor regularly. Also participating farmer's credit card. In the management, this is found that defining the organizational structure clearly in order to separate the duty and the responsibility under the control of the owner. In techniques, this is found that there are setting of products to be separated in groups by focusing on the convenience in selecting of products of customers and bringing the technology to help in managing of the shop. In finance, this is found that all investing projects are THB 4,261,784 that have NPV at THB 2,016,770. IRR is equal to 16.80% and the payback period is equal to 3 years 5 month 1 day. Hence, this concludes that there is the possibility in the investment.

**Keywords:** feasibility study, agricultural store, Udon Thani Province

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น 40000

<sup>2</sup> ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ประจำวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

## บทนำ

การเกษตรเป็นอาชีพที่สำคัญมากสำหรับประเทศไทย ประชากรส่วนใหญ่จะทำการเกษตรเพราะเป็นสิ่งที่มีความสำคัญต่อชีวิตความเป็นอยู่และเป็นงานที่สร้างเสริมความสุขสมบูรณ์ให้แก่ประเทศ การผลิตสินค้าเกษตรทั้งพืชและสัตว์นั้นสามารถนำไปแปรรูปเป็นอาหารและเครื่องอุปโภคบริโภค อีกทั้งยังเป็นการเพิ่มมูลค่าทางสินค้าและส่งจำหน่ายเป็นสินค้าส่งออก หรืออาจกล่าวได้ว่า การเกษตรมีความสำคัญต่อประเทศและนับว่ามีบทบาทสำคัญต่อการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ นอกจากจะสร้างรายได้ให้กับครัวเรือนเกษตรกรและครัวเรือนธุรกิจแล้ว ยังสร้างรายได้เพิ่มขึ้นให้กับประเทศด้วย ในการคาดการณ์แนวโน้มเศรษฐกิจเกษตรไทยปี 2559 มีแนวโน้มจะขยายตัวร้อยละ 1.8 – 2.8 โดยทุกสาขาการผลิต ได้แก่ สาขาพืช สาขาปศุสัตว์ สาขาประมง สาขาบริการทางการเกษตร และสาขาป่าไม้ ยังคงขยายตัวได้ ซึ่งมีปัจจัยสนับสนุนจากราคาน้ำมันที่ทรงตัวอยู่ในระดับต่ำ ทำให้ต้นทุนการผลิตลดลง ส่งผลให้การส่งออกสินค้าเกษตรจะมีแนวโน้มฟื้นตัวตามภาวะเศรษฐกิจประเทศคู่ค้า นอกจากนี้การดำเนินนโยบายด้านการเกษตรต่างๆ ของภาครัฐ เช่น การลดต้นทุนการผลิต ระบบส่งเสริมเกษตรแบบแปลงใหญ่ เขตเกษตรเศรษฐกิจ (zoning) ศูนย์เรียนรู้การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าเกษตร รวมถึงการพัฒนาแหล่งน้ำและแก้ไขปัญหาภัยแล้ง จะช่วยสนับสนุนให้การผลิตสินค้าเกษตรมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับความต้องการของตลาดมากขึ้น [1] สำนักงานคณะกรรมการกำกับและส่งเสริมการประกอบธุรกิจหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ จะเข้ามามีหน้าที่ในการกำกับดูแลและตรวจสอบการขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าโดยมีระบบจำลองการซื้อขายสินค้าเกษตรล่วงหน้าแห่งประเทศไทยเพื่อจะเสริมสร้างให้ระบบกลไกการตลาดสินค้าเกษตรทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพก่อให้เกิดความมีเสถียรภาพในด้านราคาสินค้าเกษตรในระยะยาว มีส่วนช่วยทำให้ภาครัฐสามารถลดภาระและประหยัดงบประมาณในการช่วยเหลือเกษตรกรได้ [2]

อำเภออุดจักษ์ เป็นที่ราบลุ่มมีพื้นที่ป่าบางส่วน ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมเป็นอาชีพหลัก ได้แก่ การปลูกข้าวนาปีในฤดูฝนและปลูกถั่วลิสงในฤดูแล้ง หรือผลิตข้าวในฤดูฝนและปลูกข้าวนาปรังในฤดูแล้งอีกครั้งหนึ่ง เกษตรกรบางส่วนจะจัดทำไร่นาสวนผสม ไร่อ้อย มันสำปะหลัง ยางพารา และการเลี้ยงสัตว์ เป็นต้น โดยรายได้ส่วนใหญ่ของเกษตรกรได้มาจากการทำอาชีพทางการเกษตร พื้นที่ในการปลูกพืชแต่ละชนิดในอำเภออุดจักษ์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะพืชไร่ ไม้ยืนต้น และปาล์มน้ำมัน ส่วนพืชชนิดอื่นๆ มีแนวโน้มลดลงเนื่องจากผลกระทบจากภัยแล้ง แต่เกษตรกรก็ยังคงมีการทำการเกษตร ซึ่งจำนวนเกษตรกรมีทั้งหมด 41,172 คนในปี 2558 จากผลการศึกษาจากแบบสอบถามในส่วนที่ 2 ของกลุ่มตัวอย่างที่มีความสนใจในการใช้บริการที่ร้านมีถึงร้อยละ 81 ซึ่งจะเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้สามารถทราบอุปสงค์ได้

จากเหตุผลดังกล่าว จะเห็นว่าอุปทานการลงทุนธุรกิจร้านขายสินค้าและอุปกรณ์การเกษตรมีแนวโน้มเติบโตสูง เนื่องจากพื้นที่การเกษตรมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นในขณะที่ความต้องการของตลาดในประเทศและการส่งออกที่ขยายตัวสูง แต่ผลผลิตต่อไร่ยังคงต่ำ ร้านขายสินค้าและอุปกรณ์การเกษตรมีไม่เพียงพอต่อความต้องการ จากข้อมูลพบว่าอำเภออุดจักษ์มีร้านขายสินค้าและอุปกรณ์การเกษตรจำนวน 3 ร้าน ซึ่งถือว่ามีร้านขายสินค้าและอุปกรณ์การเกษตรน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับพื้นที่ที่มีการทำการเกษตรในอำเภออุดจักษ์ ผู้ศึกษามีพื้นที่ว่างที่ยังไม่ได้ใช้ประโยชน์ ณ ตำบลเชียงเพ็ง อำเภออุดจักษ์ จังหวัดอุดรธานี จึงมีความต้องการที่จะเพิ่มมูลค่ากับที่ดินอีกทั้งผู้ศึกษาได้เล็งเห็นโอกาสและมองเห็นช่องทางในการดำเนินธุรกิจ จึงมีความต้องการที่จะศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจนี้ เพื่อจะได้ใช้เป็นแนวทางในการลงทุนทำธุรกิจร้านขายสินค้าและอุปกรณ์การเกษตรในตำบลเชียงเพ็ง อำเภออุดจักษ์ จังหวัดอุดรธานี เพื่อทำให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้

## วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจร้านขายสินค้าและอุปกรณ์การเกษตรในตำบลเชียงเพ็ง อำเภอกุดจับ จังหวัดอุดรธานี ในด้านการตลาด ด้านการจัดการ ด้านเทคนิค และด้านการเงิน

## วิธีดำเนินงาน

### 1. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้คือ ประชากรที่อาศัยอยู่ในตำบลเชียงเพ็ง อำเภอกุดจับ จังหวัดอุดรธานี จำนวน 9,499 คน จึงทำการกำหนดกลุ่มตัวอย่างที่ต้องการใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบสอบถามโดยใช้สูตรของ Yamane [3] ได้จำนวนกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 400 คน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือ แบบสอบถาม ซึ่งจะแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ส่วนที่ 2 ข้อมูลพฤติกรรมการซื้อสินค้าและอุปกรณ์การเกษตร และส่วนที่ 3 ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าและอุปกรณ์การเกษตร โดยแบบสอบถามมีการทดสอบค่าความเชื่อมั่นในการหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟาของครอนบาค หลังจากนั้นทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (PESTE Analysis) [4] การวิเคราะห์สภาพการแข่งขัน (Five Force Model) [5] การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) การวิเคราะห์ TOWS Matrix การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดเป้าหมาย และการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (STP Analysis) การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) [6]

### 2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

มีการวิเคราะห์เรื่องของการจัดรูปแบบขององค์กร และการบริหารจัดการองค์กร ให้คนในองค์กรมีความรู้ความสามารถเหมาะสมกับตำแหน่งงาน

### 3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

วิเคราะห์สถานที่ ทำเลที่ตั้งโครงการ เพื่อมีความเหมาะสมความสะดวกของปัจจัยการผลิต วิเคราะห์ขนาดพื้นที่และการวางแผนผังของโครงการ วิเคราะห์เทคนิคการบริหารจัดการร้าน

### 4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

วิเคราะห์สมมติฐานทางการเงิน พิจารณาเงินลงทุนและแหล่งที่มา วิเคราะห์งบกระแสเงินสดของโครงการ วิเคราะห์การประเมินการด้านการเงิน ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลง และแผนฉุกเฉิน

## ผลการวิจัย

### 1. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด พบว่า ลูกค้ำกลุ่มเป้าหมายคือ กลุ่มลูกค้ำที่มีอายุ 30 – 50 ปี ประกอบอาชีพเกษตรกร จากผลสำรวจพฤติกรรมการเลือกซื้อ พบว่า ลูกค้ำส่วนใหญ่จะเลือกซื้อปุ๋ยเคมีภัณฑ์ ยาปราบศัตรูพืช โดยจะตัดสินใจซื้อด้วยตัวเอง และสนใจที่จะเข้ามาซื้อสินค้าและอุปกรณ์ในร้านเป็นจำนวนมาก ในส่วนของปัจจัยในการตัดสินใจซื้อสินค้าและอุปกรณ์การเกษตร พบว่า ด้านผลิตภัณฑ์ให้ความสำคัญมากที่สุด ได้แก่ สินค้ามีให้เลือกหลายยี่ห้อ ดังนั้นทางร้านจะมีการคัดเลือกสินค้าที่เน้นความนิยมโดยสำรวจความต้องการของเกษตรกร ซึ่งจะเน้นสินค้าที่มีให้เลือกหลายยี่ห้อ และสินค้ามีคุณภาพได้รับการรับรองตามมาตรฐาน โดยมีการรับประกันสินค้า กรณีสินค้าชำรุดเสียหายขณะการขนส่งสามารถเปลี่ยนคืนสินค้าได้ภายใน 7 วัน ทางร้าน

จะมีการตรวจสอบคุณภาพอย่างสม่ำเสมอหากพบว่าสินค้ามีตำหนิก็จะมีการเปลี่ยนทันที อีกทั้งยังได้รับการรับรองจากภาครัฐ “Q Shop” เพื่อให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจว่าสินค้าในร้านมีคุณภาพดี ทำให้ร้านมีชื่อเสียงและน่าเชื่อถือด้านราคา ได้แก่ การให้เครดิต (สินเชื่อ) ซึ่งทางร้านได้เข้าร่วมโครงการบัตรเครดิตสินเชื่อเกษตรกร ที่รัฐบาลสนับสนุนโดยผ่านธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรโดยมีวงเงิน 5,000-50,000 บาท นอกจากนี้มีการจัดเสนอราคาพิเศษเมื่อลูกค้าซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากและต่อรองราคาได้ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ มีความสะดวกในการเลือกซื้อ ซึ่งทางร้านได้มีช่องทางการจำหน่ายหลักที่มีความสะดวกคือ หน้าร้านตั้งอยู่ในเขตตำบลเชียงเพ็ง อำเภอกุดจับ จังหวัดอุดรธานี ซึ่งอยู่ในเขตชุมชน ติดกับสถานที่ราชการได้แก่ สำนักงานเทศบาลตำบลเชียงเพ็ง ตลาดสด โรงเรียน โรงพยาบาล มีการคมนาคมสะดวก สามารถจอดรถได้ที่หน้าร้าน นอกจากนี้สามารถสั่งซื้อและสอบถามผ่านทางโทรศัพท์ หรือทางโซเชียลอย่างเฟซบุ๊ก ไลน์ เป็นต้น ซึ่งสามารถส่งสินค้าล่วงหน้าได้ ด้านส่งเสริมการตลาด ได้แก่ มีส่วนลดเมื่อซื้อปริมาณมาก โดยทางร้านจะเสนอโปรโมชั่นกรณีลูกค้าซื้อสินค้าในราคา 1,500 บาทขึ้นจะให้ส่วนลด 3% หรือการแจกของแถมเมื่อซื้อสินค้าบางชนิดที่ร้าน อีกทั้งยังมีบริการส่งสินค้าถึงบ้านเมื่อทำตามเงื่อนไขของทางร้าน นอกจากนี้ยังมีการให้ส่วนลดสำหรับสมาชิก ซึ่งการสมัครสมาชิกจะทำให้ทางร้านทราบพฤติกรรม การซื้อสินค้าของลูกค้าแต่ละคนได้ ในส่วนของการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ทางร้านได้มีการจัดป้ายโฆษณาในที่สาธารณะ การแจกใบปลิว และการโฆษณาผ่านวิทยุท้องถิ่น ตลอดจนการใช้สื่อโซเชียลมีเดียอย่างเฟซบุ๊ก ไลน์ของทางร้านเพื่อจะดึงดูดความสนใจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ด้านบุคลากร ได้แก่ พนักงานมีความสุภาพยิ้มแย้มแจ่มใส และมีความรู้ของผลิตภัณฑ์ ซึ่งทางร้านได้เน้นความสัมพันธ์กับลูกค้า โดยพนักงานจะมีการอบรมในเรื่องของการบริการ ตั้งแต่การต้อนรับให้ดีเพื่อสร้างความแตกต่างและความประทับใจแก่ลูกค้า มีการพูดคุยกันถึงข้อบกพร่องเพื่อให้เกิดการปรับปรุงการทำงาน และการชมเชยแก่พนักงานที่ทำงานได้ดี เพื่อเป็นการสร้างกำลังใจ นอกจากนี้ อาจมีการอบรมเพิ่มเติมในส่วนของความรู้เรื่องของปุ๋ย หรืออุปกรณ์การเกษตรสามารถให้คำแนะนำลูกค้าได้ ด้านกระบวนการ ได้แก่ มีการตรวจสอบสินค้าก่อนส่งมอบให้ลูกค้า โดยทางร้านจะให้พนักงานตรวจสอบสินค้าก่อนจะนำไปลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าแน่ใจว่าสินค้ามีคุณภาพดีไม่มีชำรุดเสียหาย สร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า อีกทั้งในขั้นตอนการชำระเงินก็มีขั้นตอนที่สะดวกสบาย นอกจากนี้พนักงานที่ให้บริการก็มีเพียงพอต่อจำนวนของลูกค้าที่จะคอยให้คำแนะนำในการใช้สินค้า ด้านลักษณะทางกายภาพ ได้แก่ การจัดวางสินค้าที่เป็นระเบียบสะอาด โดยทางร้านมีรูปแบบการจัดวางสินค้าที่เป็นระเบียบ แบ่งแยกให้เป็นหมวดหมู่ และมีป้ายราคาบอกชัดเจน นอกจากนี้ป้ายชื่อร้านที่ชัดเจน ทำให้สะดวกต่อผู้ที่ผ่านไปมา พนักงานในร้านจะมีชุดยูนิฟอร์มเหมือนกัน เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในมาตรฐานของร้าน

## 2. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ พบว่า ร้านมีการกำหนดโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจน เพื่อแบ่งแยกหน้าที่และความรับผิดชอบภายใต้การควบคุมของผู้จัดการหรือเจ้าของร้าน ซึ่งมีพนักงานทั้งหมด 7 คน โดยแบ่งหน้าที่ออกเป็น พนักงานคลังสินค้า พนักงานขาย พนักงานบัญชี คนงานยกของและส่งสินค้า โดยมีผู้จัดการหรือเจ้าของร้านเป็นผู้ดูแลงานในแต่ละส่วน โดยพิจารณานโยบาย ทิศทาง และกลยุทธ์ ให้การดำเนินงานบรรลุตามนโยบายและเป้าหมายที่กำหนด ตลอดจนการกำหนดแผนการเงิน งบประมาณต่างๆ รวมถึงการกำหนดโครงสร้างองค์กรแต่งตั้งการว่าจ้าง การกำหนดเงินค่าจ้าง และค่าตอบแทนหรือโบนัส ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ในด้านการจัดการ

## 3. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค พบว่า สถานที่ตั้งร้านขายสินค้าและอุปกรณ์การเกษตร

ได้กำหนดไว้มีขนาด 125 ตารางวาหรือ 500 ตารางเมตร ตั้งอยู่ในเขตเทศบาลตำบลเชียงเพ็ง อำเภอกุดจับ จังหวัดอุดรธานี ซึ่งอยู่ในเขตชุมชนอยู่ติดกับสถานที่ราชการ เช่น สำนักงานเทศบาล โรงเรียน โรงพยาบาล เป็นต้น เป็นทางผ่านไปยังอำเภอเมือง มีคมนาคมที่สะดวก สามารถจอดรถบริเวณหน้าร้านได้ ซึ่งจะแบ่งการก่อสร้างออกเป็น ส่วนๆ ดังนี้ ส่วนแสดงสินค้าในร้าน ซึ่งจะแยกสินค้าเป็นหมวดหมู่ เพื่อสะดวกแก่การเลือกซื้อ และเคาน์เตอร์คิดเงิน จะอยู่บริเวณด้านหน้ามีพื้นที่ 200 ตารางเมตร ส่วนที่ใช้เป็นคลังสินค้า มีพื้นที่ 180 ตารางเมตร ส่วนห้องน้ำสำหรับลูกค้าที่มาใช้บริการ มีพื้นที่ 10 ตารางเมตร ส่วนด้านหน้าร้าน จะเป็นพื้นที่จอดรถและมุมพักผ่อน ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ในด้านเทคนิค

#### 4. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน พบว่า โครงการร้านขายสินค้าและอุปกรณ์การเกษตร ได้ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 4,261,784 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,016,770 บาท (ตารางที่ 1) ซึ่งมีความมากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มีค่าเท่ากับ 16.80% มีค่ามากกว่าอัตราคิดลดที่กำหนดคือร้อยละ 3 และระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 5 เดือน 1 วัน (ตารางที่ 2) ในส่วนของกำไรวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน มีสภาพคล่องที่ดี พร้อมทั้งมีความสามารถในการทำกำไรได้เพิ่มขึ้น ดังนั้น เมื่อนำผลที่ได้มาเปรียบเทียบกับเกณฑ์การตัดสินใจแล้วมีความคุ้มค่าและมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

#### สรุป

สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด พบว่า มีความเป็นไปได้ เนื่องจากจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้นและรัฐบาลก็มีการส่งเสริมการทำเกษตร ทำให้ธุรกิจการเกษตรมีการขยายตัวมากขึ้นส่งผลให้ประชาชนต้องการซื้อสินค้าและอุปกรณ์การเกษตรเพิ่มขึ้นด้วย อีกทั้งทางบ้านเจ้าของโครงการมีประสบการณ์และความรู้ในเรื่องของสินค้าและอุปกรณ์การเกษตร โดยมีลูกค้าหลักที่เป็นประชาชนในเขตพื้นที่ตำบลเชียงเพ็ง อำเภอกุดจับ จังหวัดอุดรธานี ที่ส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรกรรม

สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการจัดการ พบว่า มีความเป็นไปได้ เนื่องจากร้านมีการจัดตั้งขึ้นโดยแบ่งไปตามประเภทหรือหน้าที่การงาน ซึ่งทำให้ได้คนมีความสามารถทำงานในฝ่ายนั้นๆ มีความเชี่ยวชาญกับหน้าที่ของงานนั้นอย่างดี อีกทั้งเมื่อทุกคนมีความเชี่ยวชาญงานในหน้าที่นั้น ย่อมทำให้เกิดการประสานงานได้ง่ายขึ้น

สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค พบว่า มีความเป็นไปได้ เนื่องจากในการจัดทำแผนผังร้านนั้น มีการจัดสินค้าที่แยกเป็นหมวดหมู่ พร้อมทั้งมีการเลือกวัสดุที่คงทนและราคาไม่แพงมากทำให้ประหยัดต้นทุน ในส่วนของการวางแผนผังจะเน้นที่ความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้าของลูกค้า และมีการนำเทคโนโลยีในการบริหารจัดการร้านขายสินค้าและอุปกรณ์การเกษตรเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการ

สรุปการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน พบว่า มีความเป็นไปได้เนื่องจากโครงการร้านขายสินค้าและอุปกรณ์การเกษตรได้ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 4,261,784 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,016,770 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มีค่าเท่ากับ 16.80% และระยะเวลาในการคืนทุน 3 ปี 5 เดือน 1 วัน

#### ข้อเสนอแนะ

ราคาของสินค้าและอุปกรณ์เครื่องมือการเกษตรนั้นมีการปรับตัวอยู่เสมอ และราคาอาจมีแนวโน้มที่จะมีราคาสูงขึ้น เพราะการขาดแคลนของสินค้า หรือนโยบายของรัฐบาล เช่น การสั่งห้ามนำเข้าสารเคมีเกษตรบางชนิด

และราคาของผลิตภัณฑ์เกษตรมีราคาต่ำมาก รัฐบาลควรเข้ามามีส่วนในการช่วยเหลือให้กับเกษตรกร เช่น การรับประกันราคาขั้นต่ำ การขยายตลาดพืชและผัก และการให้ความรู้เกษตรกรเชิงบูรณาการ ทางร้านควรปรับการเก็บสินค้าคงคลังให้รองรับกับสถานะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนไป

ควรที่จะมีการพัฒนาการส่งเสริมทางการตลาดให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น การส่งเสริมการตลาดให้มากขึ้นเพื่อเป็นการสร้างการรับรู้

### กิตติกรรมประกาศ

รายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ผู้ศึกษาได้รับความกรุณาและคำแนะนำในด้านต่างๆ จึ่งใคร่ขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร.วิเชียร วรพุทธพร ที่ได้ให้คำแนะนำ ให้คำปรึกษา และข้อคิดเห็นต่างๆ แนวคิด ตลอดจนแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ โดยตลอดพร้อมทั้งชี้แนะแนวทางในการดำเนินงานให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมาย ขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ที่ได้คำปรึกษา สนับสนุนในเรื่องต่างๆ รวมทั้งเป็นกำลังใจและอบรมเลี้ยงดูที่ดีเสมอมา สุดท้ายขอขอบพระคุณบุคลากร และเพื่อนๆ พี่ๆ ที่คอยให้กำลังใจและให้ความช่วยเหลือในการทำโครงการ และขอบคุณทุกท่านที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับความสำเร็จในครั้งนี้ ผู้ศึกษามีความซาบซึ้งในความกรุณาอันดีเยี่ยมจากทุกท่านที่กล่าวนามมา

### เอกสารอ้างอิง

- [1] สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร. (2559). **ภาวะเศรษฐกิจการเกษตรและแนวโน้มปี 2559**. ค้นเมื่อ 15 มีนาคม 2559, จาก <http://www.oae.go.th/download/bapp/2559/outlookQ1-59.pdf>
- [2] วันชัย ผลิตภัยเถิง. (2556). การค้าขายสินค้าเกษตรไทยจะต้องปรับตัวอย่างไรในอนาคต. **วารสารวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ**, 6(1), 7-10.
- [3] Yamane, T. (1973). **Statistic: An Introductory Analysis**. 3th ed. London: Longman.
- [4] นภาพร ชันธนาภา. (2554). **การจัดองค์การและการบริหารธุรกิจ=Business Organization and management**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- [5] Porter, M.E. (1980). **Competitive strategy : Techniques for analyzing industries and competitors**. New York: Free Press.
- [6] ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2541). **กลยุทธ์การตลาดและการบริหารการตลาด**. กรุงเทพฯ: ไดมอนด์ อิน บิสิเนส เวิร์ล.

## ตารางที่ 1 การวิเคราะห์ค่า NPV

ปีที่	กระแสเงินสดรับ(จ่าย)สุทธิ	มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสด ณ ค่าของทุน
0	(4,261,784)	(4,261,784)
1	1,005,868	976,571
2	1,218,347	1,148,409
3	1,391,358	1,273,290
4	1,540,131	1,368,386
5	1,752,704	1,511,898
รวม		2,016,770

\* ค่าของทุน WACC = 3%

## ตารางที่ 2 การหาระยะเวลาคืนทุน

ปีที่	เงินลงทุนเริ่มแรก	กระแสเงินสดรับ	
		รายปี	สะสม
0	-4,261,784		
1		1,005,868	-3,255,916
2		1,218,347	-2,037,569
3		1,391,358	-646,211
4		1,540,131	893,920
5		1,752,704	2,646,624

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = 3 + \frac{-646,211}{1,540,131}$$

$$= 3.42 \text{ ปี}$$

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = 3 \text{ ปี } 5 \text{ เดือน } 1 \text{ วัน}$$