

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

จากผลการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของกิจการผลิตสบู่ธรรมชาติที่ทำด้วยมือแห่งหนึ่งในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า การประกอบกิจการดังกล่าวมีความเหมาะสมต่อการลงทุน โดยสามารถสรุปผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ได้ดังนี้

5.1.1 สรุปผลการวิเคราะห์โครงสร้างการผลิตและต้นทุน และการจัดจำหน่ายของกิจการ

จากการศึกษาโครงสร้างการผลิตและต้นทุนของกิจการผลิตสบู่ธรรมชาติที่ทำด้วยมือแห่งหนึ่งในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า การผลิตสบู่ของกิจการแห่งนี้จะเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ดังนั้น ปริมาณการผลิตจึงขึ้นอยู่กับปริมาณที่ลูกค้าสั่งซื้อเข้ามา โดยปกติแล้วกิจการแห่งนี้จะผลิตสบู่ 2 ขนาด คือขนาด 100 กรัมและ 115 กรัม นอกเหนือจากนี้จะเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อพิเศษของลูกค้าที่ต้องการสบู่ในขนาดอื่น ๆ สบู่แต่ละก้อนที่ผลิตขึ้นจะมีกลิ่นที่แตกต่างกันและมีส่วนผสมของสมุนไพรที่แตกต่างกันด้วย ซึ่งในปัจจุบัน การแข่งขันในตลาดของสบู่ที่ทำด้วยมือมีสูงมาก ส่วนใหญ่จะแข่งขันกันที่คุณภาพของสบู่และตัวสมุนไพรมากกว่า ดังนั้น สบู่ของกิจการแห่งนี้จึงให้ความสำคัญกับการผลิตสบู่ให้มีคุณภาพและคิดค้นที่จะนำเอาสมุนไพรที่มีประโยชน์ต่าง ๆ มาใช้ในการผลิต เพื่อให้สบู่มีความแตกต่างจากคู่แข่ง และมีความหลากหลายมากยิ่งขึ้น สบู่ทั้งสองขนาดที่ผลิตขึ้นมานั้น กิจการก็ได้นำมาจัดทำเป็นสินค้ารูปแบบต่าง ๆ ทั้งหมด 4 รูปแบบ ดังนี้

แบบที่ 1 : สบู่ขนาด 100 กรัม

แบบที่ 2 : สบู่ขนาด 115 กรัม

แบบที่ 3 : (ชุดของขวัญ) สบู่ขนาด 100 กรัม จำนวน 1 ก้อนที่บรรจุในกล่องของขวัญ

แบบที่ 4 : (ชุดของขวัญ) สบู่ขนาด 100 กรัม จำนวน 2 ก้อนที่บรรจุในกล่องของขวัญ

ในฝ่ายผลิตของกิจการนั้น มีจำนวนแรงงานหรือพนักงานทั้งหมด 10 คน ประกอบด้วยพนักงานฝ่ายผลิต 9 คน ซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของหัวหน้าฝ่ายผลิต 1 คน แต่ในบางครั้งที่กิจการได้รับคำสั่งซื้อเข้ามาเป็นจำนวนมาก ก็อาจจะมีการจ้างแรงงานจากภายนอกที่อาศัยอยู่ในท้องถิ่นนั้นให้เข้ามาทำงานชั่วคราว โดยคิดค่าแรงให้เป็นรายวัน นอกจากนี้ กิจการก็ยังจัดให้มี

พนักงานฝ่ายควบคุมคุณภาพของสินค้า ซึ่งจะต้องทำหน้าที่จัดวางระบบเพื่อควบคุมคุณภาพของสินค้าที่ผลิตให้มีมาตรฐาน อีกจำนวน 1 คนด้วย ส่วนโครงสร้างต้นทุนของกิจการนั้น ก็จะประกอบไปด้วย ค่าใช้จ่ายในการลงทุน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และต้นทุนทางอ้อม

จากการศึกษาการจัดจำหน่ายสบู่ธรรมชาติที่ทำด้วยมือของกิจการแห่งนี้ พบว่า กิจการมีการจัดจำหน่ายแบบขายส่ง และเนื่องด้วยสบู่ที่ทำด้วยมือมักจะได้รับความนิยมจากชาวต่างประเทศมากกว่าชาวไทย จึงทำให้กลุ่มลูกค้าของกิจการส่วนใหญ่เป็นชาวต่างประเทศ ดังนั้น กิจการจึงจัดให้มีการนำเสนอสินค้าและช่องทางการจัดจำหน่ายในหลายรูปแบบ เพื่อจะได้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น รูปแบบแรก คือการนำเสนอสินค้าผ่านระบบอินเทอร์เน็ต โดยการจัดทำเว็บไซต์ ซึ่งถือได้ว่าเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ทุกที่ทุกเวลา รูปแบบที่สอง คือการนำเสนอสินค้าในงานแสดงสินค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ถือว่าเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ดีกว่า เพราะสามารถติดต่อซื้อขายกับลูกค้าแบบเห็นหน้าตา และทำให้สามารถเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าได้ดีกว่ารูปแบบที่สาม คือการนำเสนอสินค้าผ่านนิตยสารภาษาอังกฤษรายเดือน ประเภทการท่องเที่ยว รูปแบบที่สี่ คือการนำเสนอสินค้าที่สำนักงาน โดยจัดทำห้องโชว์รวมแสดงสินค้าตัวอย่างทั้งหมดของกิจการ

5.1.2 สรุปผลการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของกิจการ

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของกิจการผลิตสบู่ธรรมชาติที่ทำด้วยมือแห่งนี้ เป็นการวิเคราะห์การดำเนินงานในระยะเวลา 10 ปี กำหนดอัตราส่วนลดที่ 8% (อัตราดอกเบี้ยเงินกู้) โดยได้ทำการวิเคราะห์ถึงต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ ว่า เป็นโครงการที่สามารถประกอบกิจการได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุนในปัจจุบันหรือไม่ ทำการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในภาพรวม โดยนำประมาณการต้นทุนและผลตอบแทนที่ได้จัดทำขึ้นมาทำการวิเคราะห์ทางการเงิน สามารถสรุปผลได้ดังนี้

1) มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ (NPV) มีค่าเท่ากับ 3,897,542.18 บาท หมายความว่า รายได้หรือผลตอบแทนสุทธิในอนาคต หลังจากที่ย้ายคืนค่าใช้จ่ายในการลงทุนที่เกิดขึ้นแล้ว เมื่อนำมาคำนวณกับอัตราส่วนลดที่กำหนดไว้แล้วนั้น มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าเป็นบวกหรือมีค่ามากกว่าศูนย์ แสดงว่า โครงการนี้ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

2) อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุนของโครงการ (IRR) เท่ากับ 51.06% หมายความว่า ในขณะที่อัตราส่วนลดที่ใช้ในโครงการ (อัตราดอกเบี้ยเงินกู้) เท่ากับ 8% นั้น แต่หากเราทำการวิเคราะห์ถึงอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการแล้ว มีค่าเท่ากับ 51.06% ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราส่วนลดที่เราใช้ในโครงการ แสดงให้เห็นว่า โครงการนี้ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

3) อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.09 หมายความว่า ผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการเมื่อคิดเป็นมูลค่าปัจจุบัน มีค่ามากกว่าต้นทุนทั้งหมดของโครงการที่คิดเป็นมูลค่าปัจจุบัน 1.09 เท่า แสดงว่า โครงการนี้ให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่ากับต้นทุนทั้งหมดของโครงการ

4) ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ เท่ากับ 2 ปี 10 เดือน 21 วัน หมายถึง ระยะเวลาที่ใช้ไปเพื่อให้ได้รับผลตอบแทนสุทธิเท่ากับศูนย์ หรือระยะเวลาที่โครงการนี้ได้รับผลตอบแทนกลับคืนมาคุ้มกับเงินที่ลงทุนไป คือ ประมาณ 2 ปี 10 เดือน 21 วัน ซึ่งน้อยกว่าระยะเวลาของโครงการทั้งหมด (อายุของโครงการ) ที่มีอายุ 10 ปี แสดงว่า การลงทุนในโครงการนี้อยู่ในเกณฑ์ที่น่าลงทุน

5.1.3 สรุปผลการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของกิจการ

การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของกิจการ โดยใช้อัตราส่วนลดที่คงที่ภายใต้สถานการณ์สมมติ 2 กรณี ได้ผลดังนี้

กรณีที่ 1 เมื่อสมมติให้ต้นทุนของกิจการ (ในส่วนของต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร) เพิ่มขึ้น โดยผลตอบแทนคงที่ พบว่า ต้นทุนของกิจการสามารถเพิ่มได้สูงสุด 12% เกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุนยังคงยอมรับได้ กล่าวคือ มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) เท่ากับ 281,047.24 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) มีค่าเท่ากับ 11% และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.0059

กรณีที่ 2 เมื่อสมมติให้ผลตอบแทนของกิจการลดลง โดยต้นทุนคงที่ พบว่า ผลตอบแทนของกิจการสามารถลดลงได้สูงสุด 11% เกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุนยังคงยอมรับได้ กล่าวคือ มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) เท่ากับ 85,287.33 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) มีค่าเท่ากับ 9% และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.0020

5.2 ข้อเสนอแนะ

1) อัตราส่วนลดที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คิดจากอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ MLR ของธนาคารพาณิชย์ที่จดทะเบียนในประเทศไทยทั้งหมด 18 แห่ง ซึ่งมีค่าเท่ากับ 8% ซึ่งโดยทั่วไปแล้ว อัตราดอกเบี้ยอาจจะเปลี่ยนแปลงตามภาวะเศรษฐกิจทั่วไป ซึ่งอาจมีอัตราเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ ดังนั้น ผู้ที่สนใจจะศึกษาเพิ่มเติม ก็สามารถประเมินผลความเป็นไปได้ในอัตราส่วนลดที่ต้องการศึกษา

2) ในการศึกษาครั้งนี้ ได้เน้นถึงการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินที่เกิดขึ้นในการดำเนินโครงการ หากผู้ที่มีความสนใจในธุรกิจนี้ ควรทำการศึกษาหรือวิเคราะห์สภาพทางการตลาดด้วย เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของราคาขาย หรือปริมาณขาย ซึ่งจะมีผลต่อความเป็นไปได้ของโครงการ

3) ในการคำนวณการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของกิจการผลิตสมุนไพรชาติที่ทำด้วยมือแห่งหนึ่งในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ในครั้งนี้ ได้ใช้ข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิในช่วงระยะเวลาปี 2548 – 2550 เพราะฉะนั้น ผู้ที่จะนำผลการคำนวณไปใช้ ควรปรับค่าตัวเลขในส่วนของต้นทุนและผลตอบแทนต่าง ๆ ให้สอดคล้องกับช่วงเวลาที่ต้องการศึกษาด้วย

4) สิ่งที่คุณประกอบการสมุนไพรต้องให้ความสำคัญก็คือ เมื่อใช้สมุนไพรเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตสินค้าแล้ว ต้องรักษาคุณภาพและมาตรฐานในการผลิต รวมถึงระยะเวลาในการจัดส่งสินค้า เพราะหากมีผู้ประกอบการรายใดไม่รักษาคุณภาพสินค้า ไม่รักษาสัญญาในการจัดส่งสินค้า ก็จะทำให้ผู้ประกอบการในต่างประเทศที่ต้องการนำสินค้าไปจำหน่ายยังประเทศของตนเกิดความรู้สึกไม่มั่นใจในสินค้าของไทย ซึ่งทำให้เกิดผลเสียโดยรวมต่อผู้ประกอบการในประเทศไทย

5) ผู้ประกอบการอาจลองคิดค้นผลิตสมุนไพรที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นตลาดเฉพาะ (Niche Market) เช่น ถ้าผู้ประกอบการต้องการส่งสินค้าไปจำหน่ายในประเทศที่มีอากาศหนาว ผลิตภัณฑ์สมุนไพรควรมีคุณสมบัติให้ความชุ่มชื้นกับผิวมากเป็นพิเศษ แต่ถ้าต้องการส่งสินค้าไปจำหน่ายในประเทศที่มีอากาศร้อน ผลิตภัณฑ์สมุนไพรควรมีคุณสมบัติในการช่วยลดความมัน เป็นต้น โดยต้องทำให้สินค้ามีความแตกต่างจากสินค้าในท้องตลาด เพื่อหลีกเลี่ยงการแข่งขันกับสินค้าโรงงานผลิตขนาดใหญ่ที่ได้เปรียบทั้งแง่ต้นทุนและการตลาด

อย่างไรก็ตาม การศึกษาวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของกิจการผลิตสมุนไพรชาติที่ทำด้วยมือแห่งหนึ่งในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ในครั้งนี้ เป็นเพียงแนวทางเบื้องต้นสำหรับผู้สนใจจะลงทุนเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจลงทุน ถ้าในอนาคตมีการเปลี่ยนแปลงปัจจัยอื่น ก็ควรจะต้องมีการปรับข้อมูลให้เหมาะสม เพื่อให้ได้ผลที่ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากที่สุดต่อไป