

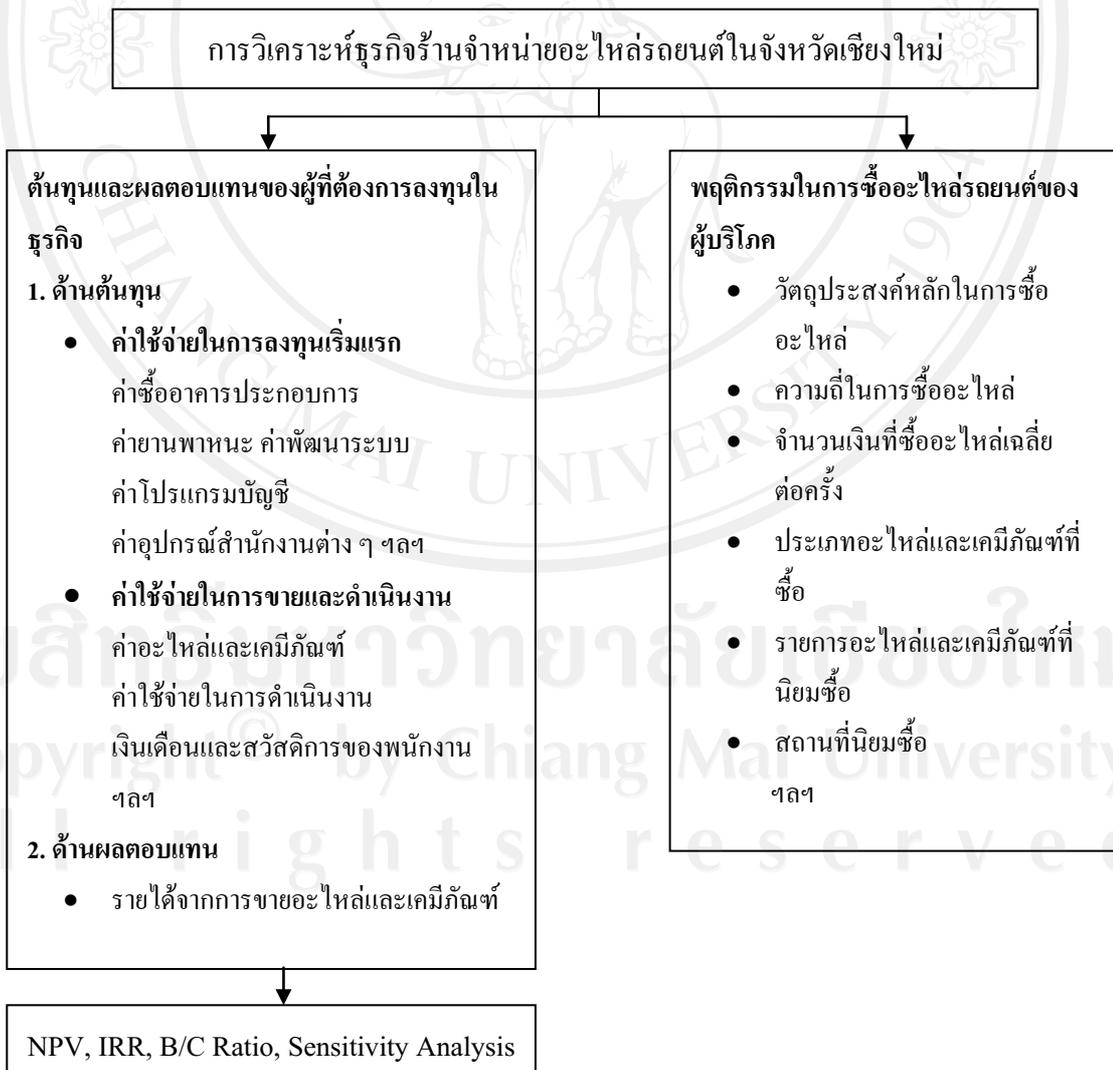
บทที่ 3

ระเบียบวิธีการศึกษา

การศึกษานี้มีระเบียบวิธีวิจัย ดังนี้ คือ

3.1 กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา

ในการศึกษา การวิเคราะห์ธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ ในจังหวัดเชียงใหม่ สามารถกำหนดแนวคิดในการศึกษา ได้ดังนี้



รูปที่ 3.1 กรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา

จากกรอบแนวคิดที่แสดงข้างต้นสามารถอธิบายรายละเอียดของธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ ได้ดังนี้ คือ

- 1) ต้นทุนของ ธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ แบ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก และค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน ซึ่งจะช่วยให้ ผู้ที่ต้องการลงทุนในธุรกิจ สามารถประมาณ ค่าใช้จ่ายเบื้องต้นในการลงทุนได้
- 2) ด้านผลตอบแทนของธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ ทำให้ผู้ที่ต้องการลงทุนในธุรกิจ นี้ ทราบว่าธุรกิจมีรายได้จากการขายอะไหล่และเคมีภัณฑ์ผ่านหน้าร้าน และบริการจัดส่งอะไหล่
- 3) พฤติกรรมในการซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภค ทำให้ทราบข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้ออะไหล่ และพฤติกรรมของผู้ซื้ออะไหล่

3.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา

ในการศึกษาค้างนี้ มีวัตถุประสงค์ 2 ประการ คือ ประการแรก การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุนธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ และประการที่สอง ทำการศึกษาพฤติกรรม ในการซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภค ในจังหวัดเชียงใหม่ ดังนั้น ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา จึงแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ตามวัตถุประสงค์ของการศึกษาดังนี้ คือ

1. การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุน ในธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา คือ ร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์แห่งหนึ่ง ในจังหวัดเชียงใหม่

2. การศึกษา พฤติกรรม ในการซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภค ในจังหวัดเชียงใหม่ ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ ผู้ที่เป็นเจ้าของรถยนต์ทั้งหมดในจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 348,008 คัน (กรมขนส่งทางบก, 2552)

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา ทำการเลือกตัวอย่างแบบบังเอิญ (Accidental Sampling)

โดยทำการคัดเลือกจากประชากรที่ใช้ในการศึกษา และคำนวณจำนวนตัวอย่างตามแนวคิดของทาโร ยามานะ (Taro Yamane) ซึ่งกำหนดระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 90 มีสูตรการคำนวณ ดังนี้

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

เมื่อ n แทน ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

N แทน ขนาดของประชากร

E แทน ความคลาดเคลื่อนของการสุ่มที่ยอมรับได้
การคำนวณหาขนาดกลุ่มตัวอย่างโดยใช้สูตรของ ยามาเน่ (Yamane) ได้ดังนี้

$$\begin{aligned} N &= 348,008 \\ &= \frac{348008}{1 + 348008(0.10)^2} \\ &= 99.97 \end{aligned}$$

จากการคำนวณจะได้จำนวนตัวอย่าง ที่ซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่
รถยนต์ จำนวน 100 คน

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ในการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมในการ ซื้ออะไหล่รถยนต์ จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์
แห่งหนึ่งของผู้บริโภค ในจังหวัดเชียงใหม่ ใช้แบบสอบถามในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดย
แบบสอบถามประกอบด้วยข้อมูล 2 ส่วน คือ

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ซื้ออะไหล่ ได้แก่ เพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษาสูงสุด
อาชีพ รายได้ต่อเดือน ประเภทรถและยี่ห้อรถที่ใช้
2. พฤติกรรม ในการซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภค
ประกอบด้วย วัตถุประสงค์หลักในการซื้ออะไหล่รถยนต์ ประเภทอะไหล่และเคมีภัณฑ์ที่ซื้อ
รายการอะไหล่และเคมีภัณฑ์ที่นิยมซื้อ ความถี่ในการซื้ออะไหล่รถยนต์ต่อปี ค่าใช้จ่ายในการซื้อ
อะไหล่รถยนต์เฉลี่ยต่อครั้ง สถานที่นิยมซื้อ ผู้ที่มีส่วนในการตัดสินใจซื้ออะไหล่ ความพึงพอใจใน
การซื้ออะไหล่รถยนต์

3.4 ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ได้มาจากการ ใช้แบบสอบถาม ถามเจ้าของ
ธุรกิจและพนักงานในร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ เช่น ข้อมูลทางด้านค่าใช้จ่าย และรายได้ของร้าน
ตลอดจนข้อมูลทางการดำเนินงานและการตลาด ส่วนการศึกษาพฤติกรรมในการซื้ออะไหล่
รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภค ทำการสอบถามกลุ่มตัวอย่างผู้ที่เข้ามาซื้อ
อะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ จำนวน 100 ชุด

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุน และรายได้ของร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์แห่งหนึ่ง ในจังหวัดเชียงใหม่

3.5 ข้อสมมติที่ใช้ในการศึกษา

ก่อนที่จะทำการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน ได้กำหนดข้อสมมติในการศึกษา ดังนี้ คือ

1. ข้อสมมติด้านต้นทุน มีดังนี้คือ

- การลงทุนธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ เป็นการลงทุนโดยนำเงินสดของผู้ประกอบการมาลงทุนทั้งหมด ไม่มีการกู้เงินจากสถาบันการเงิน ฉะนั้นจึงไม่มีดอกเบี้ยจ่ายในการวิเคราะห์ต้นทุน

- เงินเดือนพนักงานร้านขายอะไหล่รถยนต์ มีการจ้าง พนักงาน 3 คน โดยมีการปรับให้เงินเดือนพนักงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ทุกปี

- ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน ค่าวัสดุสิ้นเปลือง ค่าใช้จ่ายส่วนนี้ มีการปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.5 ทุกปี

- ค่าขนส่ง ค่าใช้จ่ายส่วนนี้จะเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ทุกปี

- ค่าบริการทำบัญชีและค่าสอบบัญชี ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ค่าใช้จ่ายส่วนนี้กำหนดให้มีจำนวนเงินเท่ากันตลอดอายุ 20 ปี

- การศึกษาร้านนี้ ไม่มีการคิดค่าเสื่อมราคาของทรัพย์สิน

2. ข้อสมมติด้านผลตอบแทน มีดังนี้คือ

- กำหนดให้ยอดขายอะไหล่และเคมีภัณฑ์ มีอัตราการเติบโตของยอดขายถัวเฉลี่ยจากการสอบถามยอดขายขั้นต่ำ คือ ร้อยละ 5 ต่อปี จึงให้ยอดขายอะไหล่และเคมีภัณฑ์ มีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี

3. ข้อสมมติด้านอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลด (Discount Rate) มีดังนี้คือ

- กำหนดให้อัตราดอกเบี้ยคิดลดเท่ากับ ร้อยละ 6.525 ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้ารายย่อยชั้นดี (Minimum Retail Rate: MRR) โดยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ 5 แห่ง คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารกรุงศรีอยุธยา (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 4 มิถุนายน 2553)

3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล

วิธีดำเนินการศึกษาและการวิเคราะห์ธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ ในจังหวัดเชียงใหม่ มีขั้นตอนของการศึกษา ดังนี้ คือ

3.6.1 การประเมินต้นทุนและผลตอบแทน

ก) การวิเคราะห์ต้นทุนของร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ สามารถแบ่งได้เป็น 2 ส่วน คือ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก และค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก คือ ค่าใช้จ่ายในการลงทุน เปิดร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ เป็นจำนวนเงิน 3,200,000 บาท ซึ่งต้องมีการจ่ายลงทุนในปี 2552 ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายในการซื้ออาคารประกอบการ ค่าขนพาหนะ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนซื้ออะไหล่รถยนต์ และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ในการดำเนินการเปิดร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์

2. ค่าใช้จ่ายในการ ขายและ ดำเนินงาน คือ ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานทั่วไปในการดำเนินธุรกิจรายปี ประกอบด้วย เงินเดือนพนักงาน ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน ค่าขนส่ง ค่าวัสดุสิ้นเปลือง ค่าบริการทำบัญชี ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด ค่าซื้ออะไหล่รถยนต์ ภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยมีรายละเอียดดังนี้ คือ

- เงินเดือนของพนักงาน ประกอบด้วย ผู้จัดการ 1 คน ทำหน้าที่ให้บริการลูกค้า สั่งซื้อสินค้า รับผิดชอบด้านยอดขายและค่าใช้จ่ายภายในร้าน พนักงานขาย 1 คน ทำหน้าที่ให้บริการลูกค้า และพนักงานส่งของ 1 คน ทำหน้าที่จัดเรียงสินค้าและจัดส่งสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า

- ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน ค่าใช้จ่ายส่วนนี้คำนวณหาได้มาจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงในปี 2553 ของร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ มีรายการดังต่อไปนี้ คือ ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าโทรศัพท์เคลื่อนที่ ค่าน้ำมันรถจักรยานยนต์ ที่ใช้ในการประสานงานติดต่อและในการขนส่งสินค้า

- ค่าขนส่ง เนื่องจากมีการสั่งซื้อ อะไหล่และเคมีภัณฑ์จากกรุงเทพ ทุกเดือน ค่าใช้จ่ายในการขนส่งจึงคิดจากการสั่งสินค้าที่ส่งจากกรุงเทพถึงจังหวัดเชียงใหม่ทุกเดือน

- ค่าวัสดุสิ้นเปลือง เช่น กระดาษต่อเนื่อง อุปกรณ์เครื่องเขียน เป็นต้น ซึ่งค่าวัสดุสิ้นเปลืองคำนวณหาได้มาจากค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจริงในปี 2553 ของร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ในจังหวัดเชียงใหม่

- ค่าบริการทำบัญชี และค่าสอบบัญชี

- ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด เป็นค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกิดขึ้น ไม่แน่นอน ตัวอย่างเช่น ค่าสวัสดิการพนักงาน ค่าเช่าเหมาเช่าที่ ฯลฯ
- ค่าใช้จ่ายในการซื้อ อะไหล่รถยนต์ เป็นเงินหมุนเวียนสำหรับการสั่งซื้ออะไหล่มาจำหน่าย โดยคิดเป็นร้อยละ 75 ของยอดขายของร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ในแต่ละปี
- ภาษีเงินได้นิติบุคคล ขึ้นอยู่กับผลการดำเนินงานโดยในปีที่มีผลกำไรจากการดำเนินงานจะต้องเสียภาษีเงินได้ นิติบุคคล ตามเงื่อนไขของกรมสรรพากรในการลดอัตราภาษีเงินได้ โดยกำไรสุทธิ 150,000 บาทแรก ได้รับการยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ส่วนที่เกิน 150,000 บาท แต่ไม่เกิน 1,000,000 บาท จะเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลร้อยละ 15 ของกำไรสุทธิ และร้อยละ 25 ของกำไรสุทธิ เฉพาะส่วนที่เกิน 1,000,000 บาท แต่ไม่เกิน 3,000,000 บาท

ข) การวิเคราะห์ผลตอบแทนของร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์

การศึกษาครั้งนี้ กำหนดให้ปี พ.ศ. 2552 เป็นปีที่ 0 หรือปีที่เริ่มลงทุน และกำหนดให้ปี พ.ศ. 2553 – 2572 เป็นปีที่ 1 – 20 ตามลำดับ ผลตอบแทนหาได้จากรายได้จากการจำหน่ายสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและการจำหน่ายสินค้าผ่านหน้าร้านของผู้ประกอบการ โดยนำข้อมูลยอดขายจริงในปี พ.ศ. 2548 ถึงปี พ.ศ. 2552 จากการสอบถามร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่จากนั้นทำการประมาณการยอดขายในปี 2553 โดยการนำเอายอดขายในปี 2548 ถึงปี 2552 มาคำนวณหายอดขายเฉลี่ยและให้ยอดขายในปี 2553 มีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ของยอดขายเฉลี่ย และทำการประมาณการยอดขายในปีที่ 2 – 20 (ปี พ.ศ. 2554 – 2572) โดยให้ยอดขายในแต่ละปีมีอัตราการเพิ่มเฉลี่ยร้อยละ 5 ต่อปี

ค) การวิเคราะห์ทางการเงิน (Financial Analysis)

ประกอบด้วยเกณฑ์ในการตัดสินใจลงทุน ดังนี้ คือ

1. มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (Net Present Value : NPV) โครงการที่เหมาะสมกับการลงทุนนั้นควรมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ มากกว่า 0 หมายความว่า มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับมากกว่ามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่าย

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t}$$

เมื่อ B_t = ผลตอบแทนในปีที่ t

$$\begin{aligned}
 C_t &= \text{ต้นทุนในปีที่ } t \\
 r &= \text{อัตราคิดลดร้อยละ 6.525} \\
 t &= \text{ปีของโครงการ คือ ปีที่ } 0, 1, 2, \dots, 20 \\
 n &= \text{อายุของโครงการทั้งสิ้น คือ 20 ปี}
 \end{aligned}$$

2. อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR) คือ อัตราคิดลดที่ทำให้ผลรวมของมูลค่าปัจจุบันสุทธิ มีค่าเท่ากับ 0 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุนที่เหมาะสมต่อการตัดสินใจลงทุนควรมีค่าสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในปัจจุบัน

$$\sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1+r)^t} = 0$$

ดังนั้น r ในสูตร คือ IRR

$$\begin{aligned}
 \text{เมื่อ } B_t &= \text{ผลตอบแทนในปีที่ } t \\
 C_t &= \text{ต้นทุนในปีที่ } t \\
 r &= \text{อัตราคิดลดร้อยละ 6.525} \\
 t &= \text{ปีของโครงการ คือ ปีที่ } 0, 1, 2, \dots, 20 \\
 n &= \text{อายุของโครงการทั้งสิ้น คือ 20 ปี}
 \end{aligned}$$

3. อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit – Cost Ratio : B/C Ratio) คือ อัตราส่วนระหว่างผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับผลรวมมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนที่เหมาะสมต่อการลงทุนควรมีค่ามากกว่า 1

$$\begin{aligned}
 \text{B/C Ratio} &= \frac{\text{PV of benefits}}{\text{PV of costs}} \\
 &= \frac{\sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}}
 \end{aligned}$$

| | | | |
|-------|-------|---|---|
| เมื่อ | B_t | = | ผลตอบแทนในปีที่ t |
| | C_t | = | ต้นทุนในปีที่ t |
| | i | = | อัตราคิดลดร้อยละ 6.525 |
| | t | = | ปีของโครงการ คือ ปีที่ 0, 1, 2, ..., 20 |
| | n | = | จำนวน ปีของโครงการทั้งสิ้น คือ 20 ปี |

ง) การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ (Sensitivity Analysis)

โดยทำการวิเคราะห์การลงทุนธุรกิจจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ว่า มีผลกระทบทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างไร ต่อมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนของโครงการ (B/C Ratio) เพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุน โดยกำหนดให้อัตราคอกเบี้ยคิดลดร้อยละ 6.525 ซึ่งเป็นอัตราคอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้ารายย่อยชั้นดี (Minimum Retail Rate: MRR) โดยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ 5 แห่ง คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารกรุงศรีอยุธยา (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 4 มิถุนายน 2553) ว่ามีผลกระทบอย่างไรต่อการเปลี่ยนแปลงในกรณีต่างๆ 3 กรณี ดังนี้ คือ

กรณีที่ 1 เมื่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ส่วนผลตอบแทนคงที่

กรณีที่ 2 เมื่อผลตอบแทนลดลงร้อยละ 5 ส่วนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่

กรณีที่ 3 เมื่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และผลตอบแทนลดลง

ร้อยละ 5

3.6.2 การศึกษาพฤติกรรมในการซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์แห่งหนึ่งของผู้บริโภค ในจังหวัดเชียงใหม่

การวิเคราะห์ข้อมูล ในส่วนนี้ใช้สถิติเชิงพรรณนา ประกอบด้วย ความถี่ และร้อยละ