

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา

การวิเคราะห์ ถึงความเป็นไปได้ของการลงทุนใน ธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ ใน จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์ในการศึกษา 2 ประการ คือประการแรก เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและ ผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุนธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ ในจังหวัดเชียงใหม่ ประการที่สอง เพื่อศึกษาพฤติกรรมในการซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ของ ผู้บริโภค ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยการศึกษาทำการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของ ร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งข้อมูลต้นทุนได้จากการเก็บข้อมูลจริง ของปี 2552 และข้อมูลผลตอบแทนได้จากการเก็บข้อมูลจริงของปี 2548 – 2552 ของร้านอะไหล่ รยนต์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ แล้วนำมาคำนวณหายอดขายเฉลี่ยในปี 2553 และประมาณการ กระแสต้นทุนและผลตอบแทน ในปี พ.ศ. 2554 ถึงปี พ.ศ. 2572 เพื่อหามูลค่าปัจจุบันของ ผลตอบแทนสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) และอัตราผลตอบแทนต่อ ต้นทุน (B/C Ratio) โดยวิเคราะห์ว่าผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่ ส่วนการศึกษา พฤติกรรมในการซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภค ในจังหวัด เชียงใหม่ ใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูล จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน โดยใช้ สถิติเชิงพรรณนาในการวิเคราะห์ข้อมูล

5.1 สรุปผลการศึกษา

ผลการศึกษา สามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนแรก การวิเคราะห์ต้นทุนและ ผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุนธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ และส่วนที่สอง พฤติกรรม ในการซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภค

โดยการวิเคราะห์ต้นทุน แบ่งออกได้เป็น 2 ส่วน คือ

1) ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก คือ ค่าใช้จ่ายในการซื้ออาคารประกอบการ ค่า ยานพาหนะ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนซื้ออะไหล่รถยนต์ และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดในการดำเนินการเปิด ร้าน รวมเป็นเงิน 3,200,000 บาท (ตารางที่ 4.1)

2) ค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน ประกอบด้วย

- เงินเดือนพนักงาน ปีละ 258,000 บาท และมีข้อสมมุติให้เงินเดือนพนักงาน มีการปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี (ตารางที่ 4.2 และ 4.3)
- ค่าใช้จ่ายดำเนินงานปีละ 46,800 บาท ค่าวัสดุสิ้นเปลืองปีละ 6,000 บาท ค่าใช้จ่ายสองส่วนนี้มีข้อสมมุติให้มีการปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 2.5 ต่อปี (ตารางที่ 4.2 และ 4.3)
- ค่าขนส่งปีละ 3,600 บาท และมีข้อสมมุติให้ค่าขนส่งมีการปรับเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ต่อปี (ตารางที่ 4.2 และ 4.3)
- ค่าบริการทำบัญชี และค่าสอบบัญชีปีละ 30,000 บาท ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดปีละ 20,000 บาท ค่าใช้จ่ายทั้งสองนี้มีข้อสมมุติให้มีจำนวนเงินเท่ากันตลอดอายุ 20 ปี (ตารางที่ 4.2 และ 4.3)
- ค่าซื้ออะไหล่รถยนต์ และ ภาษีเงินได้นิติบุคคล ผันแปรไปตามยอดขายในแต่ละปี (ตารางที่ 4.6)

สำหรับการวิเคราะห์ผลตอบแทนประกอบด้วย รายได้จากการจำหน่ายสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและการจำหน่ายสินค้าผ่านหน้าร้านของผู้ประกอบการ โดยยอดขายอะไหล่รถยนต์ในปี 2553 เท่ากับ 5,486,250 บาท และมีข้อสมมุติให้ยอดขายอะไหล่ในแต่ละปีมีอัตราการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี

เมื่อทราบต้นทุนและผลตอบแทนแล้วนำมาทำการวิเคราะห์หา มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน โดยกำหนดให้อัตราคัดลด คือ ร้อยละ 6.525 ต่อปี ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้ารายย่อยชั้นดี (Minimum Retail Rate: MRR) โดยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ 5 แห่ง คือ ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ และธนาคารกรุงศรีอยุธยา ในปี 2553 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 4 มิถุนายน 2553) พบว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิจากการลงทุนตลอดอายุโครงการ 20 ปี มีค่าเท่ากับ 10,307,687 บาท อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 31.85 เมื่อเปรียบเทียบกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในปัจจุบัน คือ ร้อยละ 6.525 และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.14

นอกจากนี้ทำการวิเคราะห์ความไหวตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และผลตอบแทน โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 3 กรณี คือ (1) กรณีที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ส่วนผลตอบแทนคงที่ พบว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าเท่ากับ 10,107,209 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 31.41 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.13

(2) กรณีที่ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 5 ส่วนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่ พบว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าเท่ากับ 814,123 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุนเท่ากับร้อยละ 13.81 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.02 และ

(3) กรณีที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และผลตอบแทนลดลงร้อยละ 5 พบว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าเท่ากับ 574,426 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุนเท่ากับร้อยละ 12.36 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.02

จากการวิเคราะห์ความไว้วางใจต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ พบว่า เมื่อผลตอบแทนลดลงตามการศึกษากรณีที่ 1 และกรณีที่ 2 จะเห็นได้ว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิยังคงมีค่าสูง เมื่อเทียบกับอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนที่มีค่าต่ำ อาจเป็นผลมาจากโครงการมีความไว้วางใจต่อผลตอบแทนที่เปลี่ยนแปลง มากกว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่เปลี่ยนแปลง

การศึกษาพฤติกรรมในการซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า กลุ่มตัวอย่างผู้ซื้ออะไหล่รถยนต์ ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุอยู่ในช่วง 30 – 45 ปี มีสถานภาพสมรส มีการศึกษาอยู่ในระดับปริญญาตรี เป็นพนักงานบริษัท มีรายได้ 15,001 – 30,000 บาทต่อเดือน และผู้ซื้ออะไหล่ใช้รถเก่งมากกว่ารถประเภทอื่น ส่วนใหญ่เป็นรถยนต์ที่ประเทศญี่ปุ่นเป็นผู้ผลิต ซึ่งมีอายุการใช้งานอยู่ในช่วง 5 – 10 ปี มีวัตถุประสงค์ในการซื้ออะไหล่รถยนต์เพื่อนำไปใช้หรือซ่อมรถเอง เป็นประเภท ใช้ในการบำรุงรักษา เครื่องยนต์ ผู้ซื้ออะไหล่รถยนต์นิยมซื้ออะไหล่รถยนต์ประเภทอุปกรณ์ในเครื่องยนต์ (Engine Parts) เช่น ไส้กรอง และน้ำมันเครื่อง ความถี่ในการซื้ออะไหล่รถยนต์น้อยกว่า 5 ครั้งต่อปี มีค่าใช้จ่ายในการซื้ออะไหล่รถยนต์ต่อครั้งคือ 1,001 – 3,000 บาท นิยมซื้ออะไหล่รถยนต์จากถนนข้างเผือก และส่วนใหญ่ช่างซ่อมรถยนต์เป็นผู้ที่แนะนำในการเลือกซื้ออะไหล่รถยนต์ ผู้ซื้ออะไหล่รถยนต์ส่วนใหญ่มีความพึงพอใจในการซื้ออะไหล่รถยนต์ เพราะสินค้าราคาถูก พนักงานบริการดี และได้สินค้าที่มีคุณภาพตามความต้องการ และตัดสินใจกลับมาซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านเดิม เพราะพนักงานบริการดีและสินค้ามีราคาถูก

5.2 ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาการวิเคราะห์ธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ ในจังหวัดเชียงใหม่ และการศึกษาพฤติกรรมในการซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภค ในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. จากผลการวิเคราะห์ต้นทุนหรือผลตอบแทนทางการเงิน ของการลงทุนธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ ในจังหวัดเชียงใหม่ จะเห็นได้ว่า มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนสุทธิ

ตลอดอายุโครงการมากกว่า 0 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการมีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในปัจจุบัน และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่ามากกว่า 1 และการวิเคราะห์ความไหวตัวเมื่อค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนของร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์มีการเปลี่ยนแปลง แบ่งเป็น 3 กรณี คือ กรณีที่ 1 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ส่วนผลตอบแทนคงที่ กรณีที่ 2 ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 5 ส่วนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่ และกรณีที่ 3 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และผลตอบแทนลดลงร้อยละ 5 ผลการวิเคราะห์ก็ยังให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุน ฉะนั้นธุรกิจนี้จึงจัดเป็นธุรกิจที่น่าสนใจในการลงทุน แต่ทั้งนี้ผู้ลงทุนต้องมีความรู้ความเข้าใจเรื่องอะไหล่และเคมีภัณฑ์ค่อนข้างมาก จึงจะสามารถควบคุมต้นทุนที่อาจผันแปรเพิ่มขึ้นได้ ทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอก เช่น สิ้นค้าอาจสูญหายระหว่างการขนส่งจากกรุงเทพ ถึงเชียงใหม่ หรือแม้แต่การเสื่อมสภาพของเคมีภัณฑ์บางชนิดอันเนื่องมาจากการเก็บรักษาในสภาพอากาศที่ร้อนเกินไป หรือสิ้นค้าเมื่อเก็บไว้นาน ถ้าทำด้วยเหล็กจะมีสนิม เป็นต้น

2. จากการวิเคราะห์ความไหวตัวในกรณีที่ 3 คือ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และผลตอบแทนลดลงร้อยละ 5 จะเห็นได้ว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน มีค่าต่ำกว่าการวิเคราะห์ความไหวตัว 2 กรณีแรก ดังนั้น ผู้ที่ต้องการจะลงทุนในธุรกิจอะไหล่รถยนต์ ควรให้ความสำคัญกับรายได้จากการขาย โดยการพยายามควบคุมยอดขายไม่ให้ลดลง เพราะถ้ารายได้จากการขายลดลงเพียงเล็กน้อยจะมีผลกระทบต่อกำไรและอัตราผลตอบแทนทางการเงิน

3. จากผลการศึกษาพฤติกรรมในการซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภค ในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ซื้ออะไหล่รถยนต์ส่วนใหญ่เป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง มีอายุ 30 – 45 ปี ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้ชายให้ความสนใจในการดูแลรักษารถยนต์มากกว่า และชื่นชอบในการปรับปรุงสภาพรถให้มีสมรรถนะในการขับขี่เพิ่มขึ้น ฉะนั้นร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ควรเน้นการให้คำแนะนำรายละเอียดสินค้า แนะนำสินค้าที่สามารถใช้ร่วมกันเพื่อเพิ่มสมรรถนะของเครื่องยนต์ และสร้างความประทับใจเพื่อให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าอีกในครั้งต่อไป

4. จากผลการศึกษาพฤติกรรมในการซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภค ในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ซื้ออะไหล่ส่วนใหญ่ใช้รถยนต์ที่ญี่ปุ่นเป็นประเทศผู้ผลิต เนื่องจากว่ารถยนต์ที่ประเทศญี่ปุ่นเป็นผู้ผลิตบางยี่ห้อ มีฐานการผลิตในประเทศไทย จึงส่งผลให้ราคาอะไหล่ทดแทนของรถยนต์ค่ายญี่ปุ่นมีราคาไม่สูงมากนัก ฉะนั้นร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์

ควรเน้นความหลากหลายของสินค้า และคุณภาพของสินค้า เพื่อให้ผู้ซื้อสามารถเลือกสินค้าได้ตรงตามความต้องการ

5. จากผลการศึกษาพฤติกรรมในการซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภค ในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ผู้ซื้ออะไหล่รถยนต์เสียค่าใช้จ่ายต่อครั้งจำนวนเงิน 1,001 – 3,000 บาท ฉะนั้นเพื่อเพิ่มปริมาณเงินในการซื้ออะไหล่รถยนต์ให้มากขึ้น พนักงานควรให้คำแนะนำรายละเอียดสินค้า และมีการเสนอขายสินค้าที่สามารถใช้ร่วมกัน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของเครื่องยนต์ เช่น น้ำมันเครื่องกับหัวฉีดน้ำมันเครื่อง เป็นต้น

6. จากผลการศึกษาพฤติกรรมในการซื้ออะไหล่รถยนต์จากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภค ในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ส่วนใหญ่ช่างซ่อมรถยนต์เป็นผู้ที่มีส่วนในการตัดสินใจเลือกซื้ออะไหล่รถยนต์ ฉะนั้นร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ควรมีการบริการส่งสินค้าถึงที่ และรับส่งสินค้าทางโทรศัพท์เพื่อให้ลูกค้าสามารถส่งสินค้าไปส่งตามความต้องการได้ หรือการสร้างโปรแกรมขึ้นที่ดึงดูดใจช่างซ่อมรถยนต์ หรือปล่อยเครดิตให้ช่างซ่อมรถยนต์ที่แนะนำลูกค้าให้มาซื้ออะไหล่รถยนต์ แต่การปล่อยเครดิตนั้นควรเก็บเงินภายใน 30 วันหรือบิลต่อบิล เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาการติดค้างหนี้สิน

7. จากความคิดเห็นของผู้ซื้ออะไหล่รถยนต์ ด้านความพึงพอใจในการซื้ออะไหล่รถยนต์ ที่ให้ความเห็นว่าพนักงานบริการดี สินค้าราคาถูก และสินค้ามีคุณภาพตามความต้องการ ซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจซื้อในครั้งต่อไปด้วย ฉะนั้นร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ จึงควรรักษามาตรฐานด้านคุณภาพของสินค้า และการให้บริการของพนักงานเพื่อสร้างความประทับใจในแก่ผู้ซื้อ