

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของการลงทุนธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยศึกษาจากร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์แห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่ ข้อมูลต้นทุนได้จากการเก็บข้อมูลจริงของปี 2552 ส่วนข้อมูลผลตอบแทนได้จากการเก็บข้อมูลจริงของปี 2548 - 2552 แล้วนำมาคำนวณหาค่าเฉลี่ยเพื่อหาผลตอบแทนของปี 2553 และประมาณการกระแสต้นทุนและผลตอบแทนในปี 2554 - 2572 นอกจากนี้ยังศึกษาพฤติกรรมในการซื้ออะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน การวิเคราะห์ข้อมูลใช้สถิติเชิงพรรณนา

ผลการศึกษาพบว่า ธุรกิจร้านจำหน่ายอะไหล่รถยนต์ มีมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิตลอดอายุโครงการ (20 ปี) เท่ากับ 10,307,687 บาท อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเท่ากับร้อยละ 31.85 และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.14 การวิเคราะห์ความไหวตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการภายใต้สถานการณ์สมมติ 3 กรณี คือ กรณีที่ 1 เมื่อค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ส่วนผลตอบแทนคงที่ พบว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าเท่ากับ 10,107,209 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 31.41 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.13 กรณีที่ 2 เมื่อผลตอบแทนลดลงร้อยละ 5 ส่วนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่ พบว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าเท่ากับ 814,123 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุนเท่ากับร้อยละ 13.81 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.02 กรณีที่ 3 เมื่อค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และผลตอบแทนลดลงร้อยละ 5 พบว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิมีค่าเท่ากับ 574,426 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุนเท่ากับร้อยละ 12.36 และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.02

การศึกษาพฤติกรรมในการซื้ออะไหล่รถยนต์ของผู้บริโภคในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศชาย สมรสแล้ว มีอายุอยู่ในช่วง 30 - 45 ปี การศึกษาระดับปริญญาตรี เป็นพนักงานบริษัท มีรายได้ 15,001 - 30,000 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่ใช้รถเก๋ง ซึ่งเป็นรถยนต์ของคู่สมรส มีอายุการใช้งานอยู่ในช่วง 5 - 10 ปี มีวัตถุประสงค์ในการซื้ออะไหล่รถยนต์เพื่อนำไปใช้หรือซ่อมรถเอง เป็นอะไหล่ที่ใช้ในการบำรุงรักษาเครื่องยนต์ เช่น ไส้กรอง และน้ำมันเครื่อง ความถี่ในการซื้ออะไหล่รถยนต์น้อยกว่า 5 ครั้งต่อปี ค่าใช้จ่ายในการซื้ออะไหล่ครั้งละ 1,001 - 3,000 บาท

The objective of this study is to analyze financial cost and benefit of investment on automobile spare parts store in Chiang Mai Province. Data and information were obtained from a selected case in Chiang Mai city. The costs data came from real financial records in 2009 while the proceeds data were from actual records during 2005-2009 which were calculated to get the average value as the proxy of return in 2010. Subsequently, the cost and benefit streams were estimated for 2011-2029 business operation. In addition, investigation on consumer behavior in buying auto-parts in Chiang Mai Province was undertaken based on information from questionnaire survey covering 100 samples of consumers. Analysis was performed upon the results of descriptive statistics.

The findings revealed the net present value of the entire project life (20 years) of investment on auto-parts store to be 10,307,687 baht, the internal rate of return equal 31.85% and benefit-cost ratio at 1.14. Sensitivity analysis was undertaken under three scenarios. The first scenario, given 5% increase in operation cost while proceeds remain constant, yields 10,107,209 baht net present value, 31.14% internal rate of return and 1.13 benefit-cost ratio. Under the second scenario where the proceeds reduce by 5% while there is no change in costs, the investment project gets net present value equal to 814,123 baht, internal rate of return equal to 13.81%, and benefit-cost ratio equal to 1.02. The third scenario involved the assumption that selling and operation costs increase by 5% while proceeds reduce by 5%, then the net present value becomes 574,426 baht, internal rate of return to investment is 12.36%, with benefit-cost ratio at 1.02.

On consumer behavior, the study found the majority of samples surveyed could be characterized as male, married, 30-45 years old, with bachelor's degree education, business company employee, having 15,001-30,000 baht monthly income, generally using sedan car-Japanese made which had been in use for 5-10 years. Their main objective of buying auto-parts was for using with their cars or fixing the cars themselves such as filter or lubricants or engine oils for car maintenance. Their frequency of purchase was less than 5 times per year at the costs of 1,001-3,000 baht per purchase.