

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการศึกษา

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่าการประกอบธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ หรือมีความเหมาะสมต่อการลงทุน โดยสามารถสรุปผลการศึกษาดตามวัตถุประสงค์ได้ดังนี้

5.1.1 สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการประกอบธุรกิจ

จากการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งได้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ผลการศึกษาตามกรอบสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้การสรุปผลการศึกษาจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1) สรุปผลการศึกษาโครงสร้างการผลิตและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมแห่งหนึ่ง ในจังหวัดเชียงใหม่

จากการศึกษาการศึกษาโครงสร้างการผลิตและการจำหน่ายของกิจการแห่งหนึ่ง พบว่าในปัจจุบันกิจการมีผลิตภัณฑ์ คือ เสื้อผ้า กระเป๋า และหมวกจากผ้าหม้อห้อม โดยมีผลิตภัณฑ์หลัก คือ เสื้อผ้าหม้อห้อมของทั้งบุรุษ สตรี และเด็ก ลักษณะของกิจการเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายทั้งปลีกและส่งให้กับลูกค้าภายในจังหวัดเป็นหลัก โดยกิจการมีการจำหน่ายปลีกเป็นส่วนใหญ่ ในปัจจุบันการแข่งขันทางด้านการตลาดของธุรกิจผลิตภัณฑ์จากผ้าหม้อห้อมในจังหวัดเชียงใหม่ยังมีไม่มากนัก และความต้องการของผู้บริโภคภายในจังหวัดเชียงใหม่ยังคงมีอยู่มาก ผลิตภัณฑ์จากผ้าหม้อห้อมนั้นส่วนใหญ่จะแข่งขันกันที่คุณภาพ ความแตกต่างและหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ดังนั้นผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมของกิจการจึงเน้นการผลิตให้มีหลากหลายรูปแบบผลิตภัณฑ์และมีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ ทั้งนี้เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่มีความหลากหลายและเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้แก่ผลิตภัณฑ์ ซึ่งปัจจุบันได้รับการตอบสนองจากลูกค้าเป็นอย่างดี ปัจจุบันกิจการมีรูปแบบผลิตภัณฑ์ทั้งหมด 20 รูปแบบ

ด้านโครงสร้างการบริหารงานของกิจการ กิจการมีฝ่ายผลิตและควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ มีจำนวนแรงงานหรือพนักงานทั้งหมด 12 คน ซึ่งอยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของหัวหน้าฝ่ายผลิต 1

คน แต่ในบางครั้งที่กิจการได้รับคำสั่งซื้อเข้ามาเป็นจำนวนมาก ก็อาจจะมีการจ้างแรงงานจากภายนอกที่อาศัยอยู่ในท้องถิ่นนั้นให้เข้ามาทำงานชั่วคราว โดยจะมีการคิดค่าแรงให้เป็นรายวัน นอกจากนี้กิจการยังจัดให้มีพนักงานฝ่ายการตลาด 2 คน และพนักงานฝ่ายสำนักงาน 1 คน ซึ่งพนักงานทั้งหมดของกิจการอยู่ภายใต้การบริการของกรรมการผู้จัดการหรือเจ้าของกิจการ

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและนำเสนอผลิตภัณฑ์ กิจการมีช่องทางการจัดจำหน่ายและนำเสนอผลิตภัณฑ์ 4 รูปแบบ คือ ทางสำนักงานหน้าร้านของกิจการ การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าตามเทศกาลหรืองานประจำปีต่างๆที่ทางภาครัฐบาลหรือเอกชนจัดขึ้น ทางอินเทอร์เน็ต และการจัดจำหน่ายและนำเสนอผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งซื้อหรือความต้องการเฉพาะของลูกค้า ซึ่งลูกค้าจะเป็นผู้ออกแบบเองหรืออาจให้กิจการออกแบบให้

2) สรุปผลการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมแห่งหนึ่งในจังหวัดเชียงใหม่

การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินของธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมแห่งนี้เป็น การวิเคราะห์การดำเนินงานในระยะเวลา 10 ปี กำหนดอัตราส่วนลดที่ 8% (อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ) โดยทำการศึกษาถึงต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ ว่าเป็นโครงการที่สามารถประกอบกิจการได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุนในปัจจุบันหรือไม่ ทำการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานในภาพรวม โดยนำประมาณการต้นทุนและผลตอบแทนมาทำการวิเคราะห์ทางการเงิน สามารถสรุปผลได้ดังนี้

มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ (NPV) เท่ากับ 3,753,928.01 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุนของโครงการ (IRR) เท่ากับ 35.80% อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.17 เท่า และระยะเวลาคืนทุนของกิจการ (Payback Period) เท่ากับ 3 ปี 1 เดือน 1 วัน ซึ่งมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

5.1.2 สรุปผลการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ

การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของกิจการ โดยอัตราผลตอบแทนที่ต้องการคงที่ คือ 8%ภายใต้สถานการณ์สมมติ 3 กรณี ได้ผลดังนี้

กรณีที่ 1 เมื่อสมมติให้ต้นทุนของกิจการ (ในส่วนของต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร) เพิ่มขึ้น โดยรายได้คงที่ พบว่า ต้นทุนของกิจการสามารถเพิ่มได้สูงสุด 18% เกณฑ์การตัดสินใจในการลงทุนยังคงยอมรับได้ กล่าวคือ มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 136,653.19 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) มีค่าเท่ากับ 9.08% และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.005 เท่า

กรณีที่ 2 เมื่อสมมติให้รายได้ของกิจการ (ในส่วนของรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์) ลดลง โดยต้นทุนคงที่ พบว่า รายได้ของกิจการสามารถลดลงได้ต่ำสุด 14% เกณฑ์การตัดสินใจในการลงทุนยังคงยอมรับได้ กล่าวคือ มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 173,659.54 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) มีค่าเท่ากับ 9.60% และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.007 เท่า

กรณีที่ 3 เมื่อสมมติให้ต้นทุน (ในส่วนของต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร) เพิ่มขึ้น และรายได้ (ในส่วนของรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์) ลดลง พบว่า ต้นทุนของกิจการสามารถเพิ่มขึ้นได้สูงสุด 11% และรายได้สามารถลดลงได้ต่ำสุด 6% เกณฑ์การตัดสินใจในการลงทุนยังคงยอมรับได้ กล่าวคือ มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 8,970.50 บาท อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) มีค่าเท่ากับ 8.08% และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.0003 เท่า

5.1.3 สรุปผลการวิเคราะห์โดยแบบจำลองสถานการณ์ (Simulation Model)

การหาค่า NPV ค่า IRR ค่าอัตราส่วน B/C และค่าระยะเวลาคืนทุน โดยวิธีการจำลองสถานการณ์จำนวน 10,000 ครั้ง พบว่ามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเท่ากับร้อยละ 77.22 อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเท่ากับร้อยละ 85.52 อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเท่ากับร้อยละ 77.22 ระยะเวลาคืนทุนของกิจการ (Payback Period) มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเท่ากับร้อยละ 85.24

5.2 ข้อเสนอแนะ

1. อัตราผลตอบแทนที่ต้องการที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ กำหนดให้ใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้หรืออัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ MLR โดยเฉลี่ยของธนาคารพาณิชย์ที่จดทะเบียนในประเทศไทยทั้งหมด 16 แห่ง (ณ 4 พ.ค. 55 เท่ากับ 7.6%) โดยในการศึกษาครั้งนี้กำหนดให้มีค่าเท่ากับ 8% ซึ่งโดยทั่วไปแล้วอัตราดอกเบี้ยอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงไปตามภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งอาจจะมีอัตราที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ ดังนั้นผู้ที่สนใจจะศึกษาเพิ่มเติมก็สามารถประเมินผลความเป็นไปได้ในอัตราผลตอบแทนที่ต้องการในการศึกษาหรืออัตราส่วนลด ณ ภาวะเศรษฐกิจในขณะนั้น

2. ในการศึกษาครั้งนี้ได้เน้นถึงการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินที่เกิดขึ้นในการดำเนินโครงการ ผู้ที่มีความสนใจในธุรกิจนี้อาจจะทำการศึกษาหรือวิเคราะห์ทางการตลาด

ด้วย เพื่อลดความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของราคาขายหรือปริมาณขาย ซึ่งจะมีผลต่อความเป็นไปได้ของธุรกิจ

3. ในการศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมในจังหวัดเชียงใหม่ครั้งนี้ได้ใช้ข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิในช่วงระยะเวลาปี 2552-2554 เพราะฉะนั้นผู้ที่นำผลการคำนวณไปใช้หรือผู้ที่สนใจในการทำการศึกษเกี่ยวกับเรื่องนี้ ควรปรับค่าตัวเลขในส่วนของต้นทุนและผลตอบแทนต่างๆให้สอดคล้องกับช่วงเวลาที่ต้องการศึกษาด้วย

4. ผู้ประกอบการในธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมในจังหวัดเชียงใหม่ ควรมีการปรับปรุงประยุกต์ รูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความแตกต่างจากผู้ผลิตอื่นๆ และผู้ผลิตในจังหวัดแพร่ด้วย เพื่อสร้างทางเลือกใหม่ๆ ให้แก่ผู้บริโภค และเพื่อเป็นการลดการแข่งขันที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต หากกิจการต้องการขยายตลาดให้กว้างมากขึ้นต่อไป นอกจากนี้ผู้ประกอบการก็ควรออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สามารถใช้ได้ในหลายๆ โอกาสหรือสามารถใช้ได้ในชีวิตประจำวันด้วย เพื่อให้ธุรกิจสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ต่อเนื่องตลอดทั้งปีไม่เพียงแต่จำหน่ายได้สูงในช่วงเทศกาลหรืองานประเพณีอย่างเดียวเท่านั้น

5. การประกอบธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมในจังหวัดเชียงใหม่ยังถือได้ว่าเป็นธุรกิจที่ยังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภคมากนัก ดังนั้นจึงควรมีการส่งเสริมด้านการตลาด เช่น การโฆษณาประชาสัมพันธ์ เพื่อเป็นการสื่อสารและสร้างการรับรู้ให้แก่ผู้บริโภคเกี่ยวกับธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมในจังหวัดเชียงใหม่ โดยผ่านทางช่องทางการจัดจำหน่ายต่างๆ และผ่านทางช่องทางการจัดจำหน่ายใหม่ๆ ให้มากกว่านี้

อย่างไรก็ตาม การศึกษาความเป็นไปได้ของธุรกิจผลิตภัณฑ์ผ้าหม้อห้อมในจังหวัดเชียงใหม่ครั้งนี้ เป็นเพียงแนวทางเบื้องต้นสำหรับผู้ที่จะลงทุนเพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจในการลงทุน ถ้าหากในอนาคตมีการเปลี่ยนแปลงในปัจจัยต่างๆ ก็ควรจะต้องมีการปรับปรุงข้อมูลให้เหมาะสม เพื่อให้ได้ผลการศึกษาที่ใกล้เคียงกับความเป็นจริงให้มากที่สุดต่อไป