

A Financial Feasibility Analysis of Investment on Bubble Tea Collagen Colla Tea Franchise

Donlaya Wanthanang^{1*} and Teerasak Sapwarobol²

¹ Master Student, Business economics, Faculty of Economics, Kasetsart University, Thailand

² Department of Economics, Faculty of Economics, Kasetsart University, Thailand

* Corresponding author. E-mail: donlaya.wa@ku.th

ABSTRACT

This study aims to investigate the costs and returns, along with the financial feasibility and sensitivity analysis of investment on bubble tea collagen Colla Tea franchise. The study used data from interviews with three Colla Tea franchisees in Pak Kret District, Nonthaburi Province, and included information from relevant business websites. The collected data is presented as descriptive narratives and analyzed for financial feasibility and sensitivity of the investment project. The results showed that in operating a franchise project with a 5-year project life and employing 2 staff members, the store will be open for both in-store and delivery services every day. The project has an initial investment cost of 548,000 Baht and incurs various operating costs. The initial return is 985,500 Baht per year, with a sales growth rate of 5 percent per year. Financial feasibility analysis when the weighted average cost of capital (WACC) for the project is 9.34 percent per year showed that the project is worth for the investment. The project has a net present value (NPV) of 96,886.39 Baht, a benefit-cost ratio (BCR) of 1.02, an internal rate of return (IRR) of 14.92 percent per year, a payback period (PB) of 3.81 years, and a break-even point (BEP) of 34 cups per day. Sensitivity analysis showed that if either cost increases up to 2.36 percent or returns decrease as much as 2.30 percent, it is still worth for the investment project. And net present value (NPV) of the project is most sensitive when there are changes in raw material costs. Therefore, entrepreneurs interested in investing in a franchise of brand Colla Tea or similar brands should consider the potential changes in raw material costs. And they should prioritize the store's location, with suitable rental costs to maximize sales and minimize costs.

Keywords: Costs and Returns, Franchise, Financial Feasibility

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลลาที่

ดลญา วันทนัง^{1*} และ อีรศักดิ์ ทรัพย์วโรบล²

¹ นิสิตปริญญาโท สาขาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ประเทศไทย

² ภาควิชาเศรษฐศาสตร์ คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ประเทศไทย

* Corresponding author. E-mail: donlaya.wa@ku.th

บทคัดย่อ

การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทน รวมถึงการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินและความอ่อนไหวของการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลลาที่ โดยใช้ข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลลาที่ในพื้นที่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี จำนวน 3 คน รวมถึงข้อมูลจากเว็บไซต์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ มานำเสนอแบบบรรยายในเชิงพรรณนา และทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินและความอ่อนไหวของโครงการ ผลการศึกษาพบว่า ในการดำเนินกิจการร้านแฟรนไชส์ที่มีอายุโครงการ 5 ปี และมีการจ้างพนักงาน 2 คน โดยเปิดให้บริการทุกวันทั้งหน้าร้านและเดลิเวอรี่ โครงการมีต้นทุนเป็นค่าใช้จ่ายทางด้านการลงทุน 548,000 บาท และมีค่าใช้จ่ายทางด้านการดำเนินงานต่าง ๆ โดยมีผลตอบแทนเริ่มต้นปีละ 985,500 บาท อัตราการเติบโตของยอดขายร้อยละ 5 ต่อปี ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน เมื่อต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ (WACC) เท่ากับร้อยละ 9.34 ต่อปี พบว่า โครงการมีความคุ้มค่าทางการเงิน โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 96,886.39 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) เท่ากับ 1.02 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 14.92 ต่อปี ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 3.81 ปี และมีจุดคุ้มทุน (BEP) 34 แก้วต่อวัน ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวพบว่า ต้นทุนสามารถเพิ่มขึ้นได้ไม่เกินร้อยละ 2.36 และผลตอบแทนสามารถลดลงได้ไม่เกินร้อยละ 2.30 ซึ่งทำให้โครงการยังมีความคุ้มค่าทางการเงิน และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการมีความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของค่าวัตถุดิบมากที่สุด ดังนั้น ผู้ประกอบการที่สนใจในการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลลาที่หรือยี่ห้ออื่น ๆ ควรตระหนักถึง ค่าวัตถุดิบที่อาจเปลี่ยนแปลงไป และให้ความสำคัญต่อสถานที่ตั้งของร้าน โดยมีค่าเช่าที่ที่เหมาะสม เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขายและลดค่าใช้จ่ายให้ได้มากที่สุด

คำสำคัญ: ต้นทุนและผลตอบแทน, แฟรนไชส์, ความเป็นไปได้ทางการเงิน

© 2024 JSSP: Journal of Social Science Panyapat

บทนำ

จากข้อมูลสถิติแฟรนไชส์ในประเทศไทย พบว่า ขนมไข่มุกเป็นธุรกิจหมวดย่อยที่มีจำนวนแฟรนไชส์มากที่สุดในกลุ่มธุรกิจเครื่องดื่มและไอศกรีม ซึ่งเป็นกลุ่มธุรกิจที่ได้รับความนิยมอย่างต่อเนื่อง โดยในปัจจุบันขนมไข่มุกมีจำนวนธุรกิจแฟรนไชส์ทั้งหมด 64 ธุรกิจ หรือคิดเป็นร้อยละ 39.02 ของแฟรนไชส์กลุ่มธุรกิจเครื่องดื่มและไอศกรีม (ไทยแฟรนไชส์เซ็นเตอร์, 2566) การแข่งขันภายในตลาดธุรกิจขนมไข่มุกมีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง เพราะการก่อตั้งธุรกิจสามารถทำได้ง่าย และสามารถขยายธุรกิจได้อย่างรวดเร็วโดยใช้รูปแบบธุรกิจแฟรนไชส์ในการขยายสาขา ซึ่งการต่อยอดธุรกิจในรูปแบบของแฟรนไชส์ เจ้าของแฟรนไชส์จะต้องสร้างจุดแข็งให้แบรนด์เป็นที่ยอมรับ โดยมีการสร้างเอกลักษณ์และความแตกต่างของสินค้า รวมถึงการทำให้สินค้ามีคุณภาพและมาตรฐาน ซึ่งทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจในสินค้าและกลับมาซื้อสินค้าซ้ำได้ โดยการลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์ขนมไข่มุกที่แบรนด์เป็นที่ยอมรับนั้นมีต้นทุนต่าง ๆ ที่ผู้ลงทุนจะต้องจ่ายให้กับเจ้าของแฟรนไชส์ เพื่อแลกกับการประกอบธุรกิจ แฟรนไชส์ที่มีโอกาสในการประสบความสำเร็จ ซึ่งแฟรนไชส์ขนมไข่มุกในประเทศไทยมีค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Franchise Fee) ให้ผู้ลงทุนตัดสินใจในการลงทุนอยู่หลายระดับราคา ประกอบกับในปัจจุบันข้อมูล

ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนซื้อแฟรนไชส์สามารถหาได้ง่ายจากสื่อสิ่งพิมพ์และอินเทอร์เน็ต รวมไปถึงการมีที่ปรึกษาในการลงทุน การทำการตลาดและการให้ส่วนลดค่าธรรมเนียมแรกเข้าเพื่อดึงดูดให้ผู้ลงทุนสนใจเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้ตลาดธุรกิจขานมไข่มุกมีผู้แข่งขันรายใหม่เข้ามาในตลาดเป็นจำนวนมาก และส่งผลต่อการแข่งขันภายในตลาดให้เพิ่มสูงขึ้น โดยหนึ่งในผู้เข้าแข่งขันรายใหม่ ได้แก่ ขานมไข่มุกคอลลาเจนคอลลาที่ ซึ่งเป็นหนึ่งในธุรกิจแฟรนไชส์ที่ได้มีการสร้างเอกลักษณ์ของสินค้าและมีความแตกต่างจากขานมไข่มุกรายอื่นอย่างเห็นได้ชัด เนื่องจากเป็นขานมไข่มุกเจ้าแรกในประเทศไทยที่มีการผสมคอลลาเจนลงในเครื่องดื่ม แต่จากกระแสนิยมการบริโภคขานมไข่มุกที่ยังคงมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น และการแข่งขันภายในตลาดธุรกิจขานมไข่มุกก็มีแนวโน้มที่สูงขึ้นเช่นเดียวกัน จึงทำให้การลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านขานมไข่มุกคอลลาเจนคอลลาที่ อาจมีความคุ้มค่าหรือมีความเสี่ยงทางการเงินเกิดขึ้นได้

งานวิจัยในอดีตที่ผ่านมาเคยมีการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินและการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ในกลุ่มธุรกิจเครื่องดื่มและไอศกรีม อาทิเช่น เพ็ญญา ศรีอรุณเรืองทิศ (2548) ประภัสสร แซ่กอ (2556) พิชามณูชัช ประชุมโชติ (2562) และ Sudiartini et al. (2020) โดยมีการเก็บรวบรวมข้อมูลต้นทุนจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่เป็นทั้งผู้ซื้อสิทธิการค้าและเจ้าของสิทธิทางการค้า ข้อมูลผลตอบแทนของโครงการมาจากการประมาณการยอดขายในแต่ละวัน หรือคิดเป็นร้อยละของกลุ่มลูกค้าร้านอื่น ๆ ที่มีโครงการตั้งอยู่ในบริเวณเดียวกัน สำหรับการวิเคราะห์ทางการเงิน มีโครงสร้างของเงินทุนที่แตกต่างกัน โดยขึ้นอยู่กับผู้วิจัยกำหนดหรือมีเงื่อนไขในการขอสินเชื่อเงินกู้ที่แตกต่างกัน ในส่วนของตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงินมีการใช้ตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงินที่หลากหลาย โดยส่วนใหญ่ประกอบไปด้วย มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (BCR) และระยะเวลาคืนทุน (PB) เป็นต้น การวิเคราะห์ความอ่อนไหวมีทั้งการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนในด้านต้นทุนและผลตอบแทน การกำหนดให้มีสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไป เช่น ต้นทุนเพิ่มขึ้น หรือผลตอบแทนลดลง แต่งานวิจัยดังกล่าวเป็นการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในกลุ่มธุรกิจเครื่องดื่มอื่น ๆ ที่มีใช้ขานมไข่มุกโดยตรง ซึ่งทำให้ข้อมูลทางด้านต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการนั้นมีความแตกต่างกัน และส่งผลต่อการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินที่แตกต่างกัน โดยงานวิจัยในครั้งนี้ได้นำแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน การวิเคราะห์ทางการเงินและการใช้ตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงินจากงานวิจัยดังกล่าวมาประยุกต์ใช้ แต่มีความแตกต่างในเรื่องของการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการที่ผู้วิจัยได้ให้ความสำคัญต่อผลตอบแทนของโครงการ จึงได้ทำการวิเคราะห์ความไวของตัวแปรหรือต้นทุนต่าง ๆ ที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งผลการศึกษาที่ได้สามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจของนักลงทุนที่สนใจลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านขานมไข่มุกคอลลาเจนคอลลาที่หรือขานมไข่มุกยี่ห้ออื่น ๆ ที่มีผลิตภัณฑ์ใกล้เคียงกันได้

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านขานมไข่มุกคอลลาเจนคอลลาที่
2. เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินและความอ่อนไหวของการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านขานมไข่มุกคอลลาเจนคอลลาที่

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้ เป็นการวิเคราะห์และบรรยายในเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) รวมถึงการวิเคราะห์ในเชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) โดยมีวิธีการศึกษาดังนี้

1. การเก็บรวบรวมข้อมูล

1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ผู้วิจัยใช้เครื่องมือแบบสัมภาษณ์ที่ได้พัฒนาขึ้น ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแฟรนไชส์ร้านขานมไข่มุกคอลลาเจนคอลลาที่ จำนวน 3 สาขา สาขาละ 1 คน ซึ่งใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างตามความสะดวก (Convenience Sampling) โดยในแต่ละสาขา จะสุ่มตัวอย่างโดยพิจารณาร้านค้าแฟรนไชส์ที่มีสถานที่ตั้งหรือ

สภาพแวดล้อมที่คล้ายคลึงกัน ในส่วนของแบบสัมภาษณ์ มีลักษณะคำถามเป็นแบบปลายเปิด (Open-Ended Response Question) โดยมีรายละเอียดทั้งหมด 3 ส่วน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบในการบริหารจัดการร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลลาที่ เป็นรายละเอียดทั่วไปของร้าน เช่น สาขาที่ตั้งของร้าน จำนวนพนักงาน วันและเวลาในการเปิด-ปิดร้าน และช่องทางในการขาย

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนที่เกี่ยวข้องในการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ ทั้งค่าใช้จ่ายทางด้านการลงทุนและค่าใช้จ่ายทางด้านการดำเนินงานต่าง ๆ ทั้งหมดของการลงทุน

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับผลตอบแทนของโครงการ เช่น จำนวนลูกค้าในแต่ละวันและยอดขายเฉลี่ยต่อวัน

1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนในธุรกิจแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลลาที่รวมไปถึงข้อมูลด้านโครงสร้างเงินลงทุน โดยทำการศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลจากเว็บไซต์ของบริษัทและเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ หนังสือ เอกสารและสื่อสิ่งพิมพ์ รวมไปถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2. การวิเคราะห์ข้อมูล

2.1 เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ผู้วิจัยจะนำข้อมูลที่รวบรวมได้จากแบบสัมภาษณ์และข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จากการรวบรวมจากแหล่งสืบค้นต่าง ๆ มาทำการวิเคราะห์และบรรยายในเชิงพรรณนา (Descriptive Analysis)

2.2 เพื่อตอบวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ผู้วิจัยใช้ข้อมูลด้านต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการ ที่ได้มาจากการศึกษาในวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 และนำข้อมูลมาทำการวิเคราะห์ในเชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) ดังนี้

2.2.1 ข้อสมมติฐานในการลงทุน

แฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลลาที่ ตั้งอยู่ในโครงการป๊อปปูล่า วอล์ค (Popular Walk) เมืองทองธานี ตำบลบ้านใหม่ อำเภopakเกร็ด จังหวัดนนทบุรี เป็นลักษณะทำเลที่เหมาะสมสำหรับการตั้งร้านแฟรนไชส์จากบริษัทเจ้าของแฟรนไชส์ โดยโครงการมีอายุ 5 ปี ตามข้อกำหนดของสัญญาแฟรนไชส์ ซึ่งยังไม่รวมระยะเวลาในการออกแบบและตกแต่งร้าน มีการจ้างพนักงาน 2 คน ประกอบไปด้วยผู้จัดการร้าน และพนักงานทั่วไป โดยกำหนดให้เวลาเปิด-ปิดร้าน คือ วันจันทร์-ศุกร์ ตั้งแต่เวลา 09.30-19.00 น. วันเสาร์-อาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 10.30-20.00 น. และเปิดให้บริการทุกวันผ่านทางหน้าร้าน รวมถึงแอปพลิเคชัน GRAB และ LINE MAN

2.2.2 การวิเคราะห์ทางการเงิน

เริ่มจากการประมาณการต้นทุน และการประมาณการผลตอบแทนของโครงการ ตั้งแต่เริ่มต้นโครงการจนถึงระยะเวลาสิ้นสุดของโครงการ โดยอยู่ภายใต้ข้อสมมติฐานในการลงทุน เพื่อนำมาจัดทำงบกำไรขาดทุนและงบกระแสเงินสด หลังจากนั้นทำการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินโดยใช้ตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงินต่าง ๆ มาเป็นเกณฑ์ตัดสินใจในการยอมรับโครงการ ดังนี้

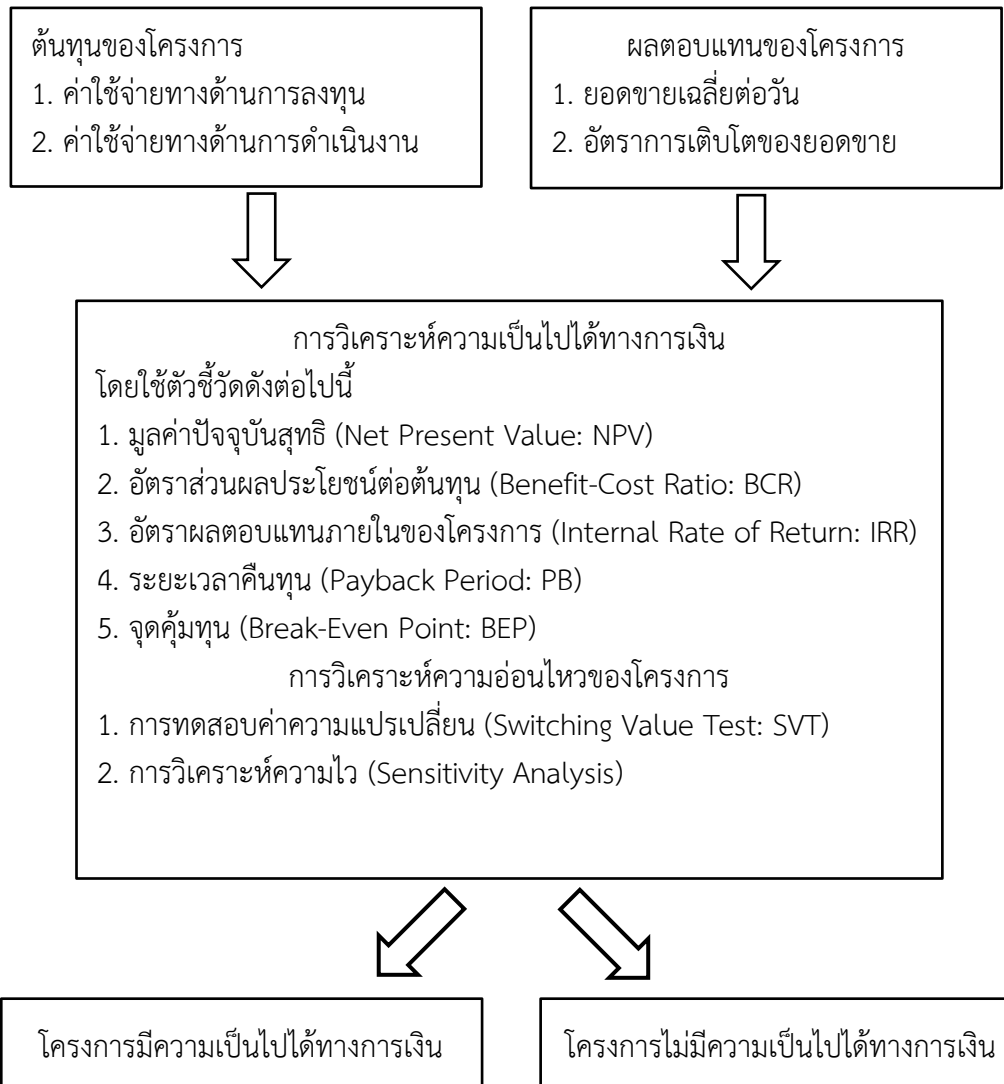
- 1) เมื่อมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) มีค่าเป็นบวก
- 2) เมื่ออัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio: BCR) มีค่ามากกว่าหนึ่ง
- 3) เมื่ออัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) มีค่าสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเฉพาะหรือค่าเสียโอกาสของทุน หรือในที่นี้หมายถึงต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ
- 4) เมื่อระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) มีค่าน้อยกว่าอายุของโครงการ
- 5) จุดคุ้มทุน (Break-Even Point: BEP) ที่ทำให้ผลตอบแทนจากการขายและต้นทุนมีค่าเท่ากัน

2.2.3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการมี 2 วิธี ดังนี้

1) การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน (Switching Value Test: SVT) ใช้ทดสอบการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยหรือกลุ่มปัจจัยที่คาดว่าจะมีผลต่อต้นทุนและผลประโยชน์ของโครงการว่าสามารถเปลี่ยนแปลงได้ร้อยละเท่าไรก่อนที่จะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ลดลงกระทั่งมีค่าเท่ากับ “ศูนย์”

2) การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) เป็นวิธีการที่แสดงให้เห็นว่าการเปลี่ยนแปลงของ ตัวแปรที่สำคัญ ๆ ของโครงการจะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร ตัวแปรตัวใดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการเปลี่ยนแปลงไปมากที่สุด

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ผลการวิจัย

จากการศึกษาวิจัย พบว่า

1. ต้นทุนและผลตอบแทนของการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลล่าที่

1.1 ต้นทุนของโครงการ

1.1.1 ค่าใช้จ่ายทางการลงทุน เป็นจำนวนเงิน 548,000 บาท ซึ่งประกอบไปด้วยค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Franchise Fee) ของแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลล่าที่ โดยชำระเพียงครั้งเดียวเมื่อเซ็นสัญญาซื้อแฟรนไชส์ เป็นจำนวนเงิน 99,000 บาท ซึ่งผู้ลงทุนแฟรนไชส์จะได้รับอุปกรณ์และวัตถุดิบที่ใช้สำหรับการเปิดร้าน นอกจากนี้ยังมี ค่าออกแบบและตกแต่งร้าน 300,000 บาท ซึ่งถูกประเมินโดยบริษัทเจ้าของแฟรนไชส์ ค่าอุปกรณ์ไฟฟ้าและอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำความสะดวกต่าง ๆ ที่ซื้อเพิ่มเติมจากอุปกรณ์ที่ได้รับจากการซื้อแฟรนไชส์ 62,237 บาท ค่าประกันความเสียหายของพื้นที่ 76,713 บาท ซึ่งคิดมาจาก 3 เดือนของค่าเช่าที่ ค่าประกันระบบสาธารณูปโภคทั้งมีเตอร์ไฟฟ้าและมีเตอร์น้ำ 10,000 บาท และค่าจดทะเบียนพาณิชย์ จำนวนเงิน 50 บาท เพื่อเป็นการยืนยันว่ากำลังดำเนินธุรกิจ ค่าขายหรือให้บริการอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

1.1.2 ค่าใช้จ่ายทางการดำเนินงาน ประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบที่ใช้ในการขาย ที่ต้องสั่งซื้อจากบริษัทเจ้าของแฟรนไชส์เท่านั้น จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโดยเฉลี่ย คิดเป็นร้อยละ 34.13 ของยอดขาย สำหรับค่าใช้จ่ายที่

เกี่ยวข้องกับการตั้งร้านแฟรนไชส์ มีค่าเช่าที่ปีละ 306,852 บาท รวมถึงภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้างปีละ 920.56 บาท ซึ่งได้กำหนดให้ผู้เช่าเป็นผู้รับผิดชอบ ในส่วนของเงินเดือนพนักงาน จำนวน 2 คน มีการกำหนดเงินเดือนจากข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ โดยคิดเป็นปีละ 196,080 บาท ซึ่งผู้ประกอบการจะทำการจ่ายเงินเดือนให้กับพนักงานในทุก ๆ เดือน และผู้ประกอบการยังเป็นผู้ส่งเงินสมทบค่าประกันสังคมมาตรา 40 เพื่อเป็นหลักประกันสำหรับพนักงานในกรณีเจ็บป่วย ทูพพลภาพ และเสียชีวิต สำหรับค่าสาธารณูปโภคทั้งค่าน้ำและค่าไฟฟ้า คิดเป็นร้อยละ 3.06 ของยอดขาย โดยมีการเพิ่มขึ้นในแต่ละปีตามปริมาณของยอดขายที่เพิ่มขึ้น และยังมีค่าวัสดุสิ้นเปลืองปีละ 5,512 บาท ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์ ปีละ 2,200 บาท และค่าอินเทอร์เน็ต ปีละ 1,790 บาท ที่ผู้ประกอบการจะต้องชำระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เพื่อใช้ในการดำเนินกิจการ

1.1.3 ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์ เป็นต้นทุนอีกส่วนหนึ่งที่ผู้ประกอบการต้องนำมาคิดเพื่อใช้ในการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินในแต่ละปี โดยการคิดค่าเสื่อมราคา ใช้วิธีเส้นตรงกรณีไม่มีมูลค่าซาก ซึ่งผู้วิจัยได้รวมมูลค่าอุปกรณ์ที่ได้จากการลงทุนซื้อแฟรนไชส์กับมูลค่าของอุปกรณ์ที่ลงทุนซื้อเพิ่มเติมจากแฟรนไชส์ และหากอุปกรณ์ยังมีมูลค่าคงเหลือ ณ สิ้นปีที่ 5 จะถือเป็นรายรับเมื่อสิ้นสุดโครงการ โดยค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์ แสดงดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์

อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่า (บาท)	ค่าเสื่อมราคา (บาทต่อปี)
10	125,320.00	12,532.00
5	43,869.00	8,773.80
3	5,521.00	1,840.33

ที่มา: จากการคำนวณ

หมายเหตุ: อายุการใช้งานอาจมากกว่าหรือน้อยกว่า ขึ้นอยู่กับการใช้งานและการบำรุงรักษาอุปกรณ์

1.2 ผลตอบแทนของโครงการ

ในการประมาณการผลตอบแทนในแต่ละปี จะประมาณการจากยอดขายเครื่องดื่มที่ขายได้โดยเฉลี่ยจากผู้ประกอบการทั้ง 3 ราย จากการสัมภาษณ์พบว่า ยอดขายต่อวันจากการขายเครื่องดื่มภายในร้านโดยเฉลี่ยเท่ากับ 85 แก้ว คิดเป็นยอดขายเฉลี่ยต่อวันเท่ากับ 2,700 บาท ทำให้ผลตอบแทนในแต่ละปีสำหรับการศึกษาในครั้งนี้เริ่มต้นที่ 985,500 บาท โดยมีการตั้งเป้าหมายทางธุรกิจเพื่อกำหนดให้มียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปีในปีที่ 2 เป็นต้นไปจนสิ้นสุดโครงการ

1.3 โครงสร้างเงินทุนและต้นทุนเงินทุน

1.3.1 โครงสร้างเงินทุน จากค่าใช้จ่ายทางด้านการลงทุนทั้งหมด เป็นจำนวนเงิน 548,000 บาท แบ่งเป็นส่วนของผู้เจ้าของร้อยละ 50 ของเงินลงทุนทั้งหมด คิดเป็นจำนวนเงิน 274,000 บาท เป็นส่วนของผู้ที่สามารถรับผิดชอบได้ และอีกร้อยละ 50 ของเงินลงทุนทั้งหมด เป็นส่วนที่ต้องทำการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน โดยผู้วิจัยได้เลือกกู้ยืมเงินจากธนาคารกสิกรไทย โดยมีอัตราดอกเบี้ยในการกู้ยืม เป็นอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ MRR (Minimum Retail Rate) เท่ากับร้อยละ 12.30 ต่อปี (อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อประเภทลูกค้ารายย่อยชั้นดี ซึ่งเริ่มใช้ตั้งแต่วันที่ 4 ตุลาคม พ.ศ. 2566 เท่ากับร้อยละ 7.30 ต่อปี) และเมื่อพิจารณาความสามารถในการทำกำไร รวมถึงกระแสเงินสดสำหรับใช้หมุนเวียนในกิจการแล้ว พบว่าโครงการสามารถจ่ายชำระเงินกู้ได้โดยใช้ระยะเวลา 4 ปี

1.3.2 อัตราคิดลด สำหรับอัตราคิดลดที่ใช้ในการประเมินโครงการนั้น ใช้วิธีเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักต้นทุนของเงินทุน (Weighted Average Cost of Capital: WACC) และจากการคำนวณพบว่า โครงการมีอัตราคิดลดเท่ากับร้อยละ 9.34 ต่อปี ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- 1) ร้อยละของสัดส่วนเงินกู้ต่อเงินทุนทั้งหมด (Weighted for Debt) เท่ากับร้อยละ 50
- 2) ร้อยละของสัดส่วนเงินลงทุนหรือส่วนของผู้ประกอบการต่อเงินทุนทั้งหมด (Weighted for Equity) เท่ากับร้อยละ 50
- 3) ต้นทุนจากการกู้ยืมเงิน วัดโดยใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ (Cost of Debt) เท่ากับร้อยละ 12.30 ต่อปี

- 4) ต้นทุนของเงินลงทุน (Cost of Equity) เป็นอัตราผลตอบแทนที่ผู้ประกอบการต้องการ เท่ากับร้อยละ 7 ต่อปี
- 5) อัตราภาษี โดยถูกคำนวณด้วยอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาในอัตราภาษีร้อยละ 5 ต่อปี

2. ความเป็นไปได้ทางการเงินและความอ่อนไหวของการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจน คอลล่า

ที่

2.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

จากสมมติฐานทางด้านต้นทุนและผลตอบแทนตลอดอายุของโครงการ 5 ปี เมื่อนำข้อมูลที่ได้มาจัดทำงบกำไรขาดทุนและงบกระแสเงินสดเรียบร้อยแล้ว จึงสามารถนำมาใช้ในการคำนวณตัวชี้วัดความคุ้มค่าของโครงการและประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ จากการคำนวณทำให้สามารถประเมินได้ว่าโครงการมีความคุ้มค่าและมีความเหมาะสมที่จะลงทุนได้ โดยโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 96,886.39 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) เท่ากับ 1.02 โดยมีค่ามากกว่าหนึ่ง อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 14.92 ต่อปี โดยมีค่าสูงกว่าต้นทุนเงินทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการ (WACC) ที่มีค่าเท่ากับร้อยละ 9.34 ต่อปี ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 3.81 ปี โดยมีค่าน้อยกว่าอายุของโครงการที่มีระยะเวลาตามข้อกำหนดของสัญญาแฟรนไชส์อยู่ที่ 5 ปี และจุดคุ้มทุน (BEP) อยู่ที่ 34 แก้วต่อวัน ซึ่งผลการคำนวณตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงิน แสดงดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ผลการคำนวณตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงิน

ตัวชี้วัด	ผลการคำนวณ	เกณฑ์การตัดสินใจ	ผลการตัดสินใจ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	96,886.39 บาท	มีค่าเป็นบวก	มีความคุ้มค่าในการลงทุน
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR)	1.02	มีค่ามากกว่าหนึ่ง	มีความคุ้มค่าในการลงทุน
อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR)	ร้อยละ 14.92 ต่อปี	มีค่าสูงกว่า WACC ของโครงการ	มีความคุ้มค่าในการลงทุน
ระยะเวลาคืนทุน (PB)	3.81 ปี	มีค่าน้อยกว่าอายุของโครงการ	มีความคุ้มค่าในการลงทุน
จุดคุ้มทุน (BEP)	34 แก้วต่อวัน	-	-

ที่มา: จากการคำนวณ

2.2 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ

ผลการทดสอบการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยหรือกลุ่มปัจจัยที่คาดว่าจะมีผลต่อต้นทุนและผลตอบแทนโครงการว่าสามารถเปลี่ยนแปลงได้ร้อยละเท่าไร ก่อนที่จะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ลดลงกระทั่งมีค่าเท่ากับ “ศูนย์” พบว่า หากต้นทุนของโครงการสามารถเพิ่มขึ้นได้ไม่เกินร้อยละ 2.36 และผลตอบแทนของโครงการสามารถลดลงได้ไม่เกินร้อยละ 2.30 โครงการยังคงมีความคุ้มค่าทางการเงิน แต่ค่าความแปรเปลี่ยนที่คำนวณได้มีค่าที่ต่ำ แสดงถึงระดับความเสี่ยงของโครงการอยู่ในระดับที่สูง

ผลการวิเคราะห์ความไว พบว่า เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรสำคัญที่ใช้ในการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ได้แก่ 1. ยอดขายต่อปี 2. ค่าใช้จ่ายทางการลงทุน 3. ค่าใช้จ่ายทางการดำเนินงาน และ 4. อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ พบว่า เมื่อค่าใช้จ่ายทางการดำเนินงานลดลงร้อยละ 5 และร้อยละ 10 จากกรณีปกติ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 173.11 และร้อยละ 346.22 จากมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการเดิมตามลำดับ ในขณะที่การเปลี่ยนแปลงของตัวแปรอื่น ๆ ได้แก่ ยอดขายต่อปี ค่าใช้จ่ายทางการลงทุน และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่มีการลดลงร้อยละ 5 และร้อยละ 10 จากกรณีปกติ ส่งผลต่อมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการน้อยกว่าการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายทางการดำเนินงานที่ลดลงร้อยละ 5 และร้อยละ 10 จากกรณีปกติ ดังนั้น มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการมีความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายทางการดำเนินงานมากที่สุด โดยรายละเอียดแสดง ดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เมื่อตัวแปรที่สำคัญของโครงการเปลี่ยนแปลงไป

การเปลี่ยนแปลง	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)							
	ยอดขายต่อปี		ค่าใช้จ่ายทางด้านการลงทุน		ค่าใช้จ่ายทางด้านการดำเนินงาน		อัตราดอกเบี้ยเงินกู้	
ร้อยละ	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ
-10	(151,959.82)	(256.84)	151,372.89	56.24	432,323.53	346.22	198,138.08	104.51
-5	(27,308.17)	(128.19)	124,129.64	28.12	264,604.96	173.11	144,560.53	49.21
0	96,886.39	0.00	96,886.39	0.00	96,886.39	0.00	96,886.39	0.00
5	221,080.96	128.19	69,643.14	(28.12)	(70,832.18)	(173.11)	53,966.19	(44.30)
10	345,275.52	256.37	42,399.89	(56.24)	(240,207.57)	(347.93)	16,182.64	(83.30)

ที่มา: จากการคำนวณ

และเมื่อพิจารณาร้อยละของตัวแปรค่าใช้จ่ายทางด้านการดำเนินงาน 3 อันดับแรกพบว่าค่าใช้จ่ายทางด้านการดำเนินงานที่มีร้อยละมากที่สุดเป็นอันดับ 1 ได้แก่ ค่าวัตถุดิบ ร้อยละ 38.23 รองลงมาคือ ค่าเช่าที่ ร้อยละ 34.88 และอันดับที่ 3 เงินเดือนพนักงาน ร้อยละ 22.29 เมื่อนำตัวแปรทั้งสามตัวมาทำการวิเคราะห์ความไว เช่นเดียวกับตารางที่ 3 พบว่า เมื่อค่าวัตถุดิบลดลงร้อยละ 5 และร้อยละ 10 จากกรณีปกติ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 204.08 และร้อยละ 408.17 จากมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการเดิมตามลำดับ ในขณะที่การเปลี่ยนแปลงของ ตัวแปรอื่น ๆ ได้แก่ ค่าเช่าที่และเงินเดือนพนักงาน ที่มีการลดลงร้อยละ 5 และร้อยละ 10 จากกรณีปกติ ส่งผลต่อมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการน้อยกว่าการเปลี่ยนแปลงของค่าวัตถุดิบที่ลดลงร้อยละ 5 และร้อยละ 10 จากกรณีปกติ ดังนั้น มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการมีความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของค่าวัตถุดิบมากที่สุด โดยรายละเอียดแสดงดังตารางที่ 4

ตารางที่ 4 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เมื่อตัวแปรค่าใช้จ่ายทางด้านการดำเนินงานเปลี่ยนแปลงไป

การเปลี่ยนแปลง	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)					
	ค่าวัตถุดิบ		ค่าเช่าที่		เงินเดือนพนักงาน	
ร้อยละ	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ	บาท	ร้อยละ
-10	492,347.51	408.17	209,280.12	116.01	169,040.24	74.47
-5	294,616.95	204.08	153,083.25	58.00	132,963.32	37.24
0	96,886.39	0.00	96,886.39	0.00	96,886.39	0.00
5	(100,844.17)	(204.08)	40,689.53	(58.00)	60,809.47	(37.24)
10	(301,283.77)	(410.97)	(15,507.33)	(116.01)	24,732.54	(74.47)

ที่มา: จากการคำนวณ

อภิปรายผล

จากการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลล่าที่ พบว่าค่าใช้จ่ายทางด้านการลงทุนที่ผู้ประกอบการต้องจ่ายให้กับเจ้าของแฟรนไชส์ ได้แก่ ค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Franchise Fee) ค่าออกแบบและตกแต่งร้าน โดยผู้ประกอบการจะได้รับอุปกรณ์ที่ใช้สำหรับการขาย โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม ซึ่งมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ พิชามญช์ ประชุมโชติ (2562) ที่ศึกษาทางเลือกระหว่างการซื้อ Franchise หรือการสร้างแบรนด์เอง : กรณีศึกษาขนมไข่มุก โดยพบว่าค่าลิขสิทธิ์แฟรนไชส์ (One-Time-Fee) ได้รวมกับค่าอุปกรณ์เปิดร้าน

มาตรฐานต่าง ๆ (จัดทำโดยบริษัทเจ้าของแฟรนไชส์) และในส่วนของการใช้จ่ายทางด้านการดำเนินงาน ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ประกอบการต้องจ่ายค่าวัตถุดิบให้กับเจ้าของแฟรนไชส์ ซึ่งแตกต่างจากงานวิจัยของ ประภัศร แซ่กอ (2556) ที่ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านแฟรนไชส์ผลิตภัณฑ์ที่มีเทคโนโลยีจากญี่ปุ่น ในห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลบางนา โดยพบว่าค่าใช้จ่ายทางด้านการดำเนินงาน นอกจากจะมีค่าวัตถุดิบแล้วนั้น ยังมีค่าผลตอบแทนผลการดำเนินการหรือค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ (Royalty Fee) และค่าโฆษณาอีกด้วย นอกจากนี้ผลการศึกษายังมีความแตกต่างจากวิจัยของ เพ็ญภา ศรีอรุณเรืองทิศ (2548) ที่ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินและวิเคราะห์ความอ่อนไหวของการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์บ้านไร่กาแฟในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ โดยพบว่าค่าใช้จ่ายทางด้านการลงทุนที่ผู้ประกอบการต้องจ่ายให้กับเจ้าของแฟรนไชส์ นอกจากมีค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Franchise Fee) ค่าออกแบบและตกแต่งร้านแล้ว ยังมีค่าอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ต้องใช้ในการขาย ซึ่งไม่ได้รวมอยู่ในค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Franchise Fee) ตั้งแต่ต้น อีกทั้งค่าใช้จ่ายทางด้านการดำเนินงาน พบว่า นอกจากค่าวัตถุดิบแล้วนั้น ยังมีค่าบริหารงานและการขาย และค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ (Royalty Fee) ซึ่งรวมค่าโฆษณาและส่งเสริมการตลาดอีกด้วย โดยค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ผู้ลงทุน แฟรนไชส์ต้องจ่ายขึ้นอยู่กับการบริหารจัดการของเจ้าของแฟรนไชส์เท่านั้น ซึ่งผู้ลงทุนแฟรนไชส์ ควรทำการศึกษารายละเอียดต่าง ๆ ในสัญญาแฟรนไชส์ให้ละเอียดก่อนที่จะเริ่มลงทุนซื้อแฟรนไชส์

จากผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน พบว่า โครงการมีความคุ้มค่าและมีความเหมาะสมในการลงทุน โดยมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการมีค่าเป็นบวก อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (BCR) ของโครงการมีค่ามากกว่าหนึ่ง อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) มีค่ามากกว่าอัตราคิดลดของโครงการ รวมถึงระยะเวลาคืนทุน (PB) มีระยะเวลาน้อยกว่าอายุของโครงการ ซึ่งผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินดังกล่าว มีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ เพ็ญภา ศรีอรุณเรืองทิศ (2548) ที่ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินและวิเคราะห์ความอ่อนไหวของการประกอบธุรกิจแฟรนไชส์บ้านไร่กาแฟในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ รวมถึงงานวิจัยของ พิชามณูชั ประชุมโชติ (2562) ที่ศึกษาทางเลือกระหว่าง การซื้อ Franchise หรือการสร้างแบรนด์เอง : กรณีศึกษาชาวมะขาม โดยพบว่าโครงการมีความคุ้มค่าและมีความเหมาะสมในการลงทุนเช่นเดียวกัน และการลงทุนในธุรกิจชาวมะขามโดยการซื้อแฟรนไชส์ มีค่าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (BCR) สูงกว่าการสร้างแบรนด์เอง ดังนั้นในการทำธุรกิจชาวมะขามควรเลือกลงทุนธุรกิจประเภทแฟรนไชส์ นอกจากนี้ ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ จากการวิจัยในครั้งนี้พบว่า หากต้นทุนของโครงการซึ่งได้แก่ ค่าใช้จ่ายทางด้านการดำเนินงาน มีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 และร้อยละ 10 ในขณะที่ผลตอบแทนคงที่ จะส่งผลให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการมีค่าติดลบ และทำให้โครงการไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน ซึ่งแตกต่างจากงานวิจัยของเพ็ญภา ศรีอรุณเรืองทิศ (2548) โดยผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการพบว่า ในกรณีที่ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 หรือร้อยละ 10 ในขณะที่ผลตอบแทนคงที่ โครงการยังคงมีความคุ้มค่าในการลงทุน ซึ่งสิ่งที่น่าสนใจพบว่า งานวิจัยของ เพ็ญภา ศรีอรุณเรืองทิศ (2548) มีความคุ้มค่าและมีความเหมาะสมในการลงทุนเช่นเดียวกัน แต่การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนและผลตอบแทนสามารถเปลี่ยนแปลงได้มากกว่างานวิจัยในครั้งนี้

องค์ความรู้ใหม่

งานวิจัยนี้สามารถชี้ให้เห็นถึงต้นทุนที่ส่งผลในการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านชาวมะขามคอลลาเจนคอลลาที่มากที่สุด โดยผลจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหว พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการมีความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของ ค่าวัตถุดิบมากที่สุด ซึ่งในทางทฤษฎีของการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ หรือจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน อาทิเช่น เพ็ญภา ศรีอรุณเรืองทิศ (2548) ได้ทำการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการด้วยการกำหนดให้ต้นทุนทางด้านการดำเนินงานเปลี่ยนแปลงไป อีกทั้ง พิชามณูชั ประชุมโชติ (2562) ที่มีการศึกษากระบวนการในการทำแฟรนไชส์ชาวมะขาม แต่ยังไม่สามารถบอกได้ว่าต้นทุนในส่วนใดที่ส่งผลต่อโครงการมากที่สุด ดังนั้น ผลจากการวิจัยในครั้งนี้ทำให้ผู้ประกอบการที่สนใจในการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านชาวมะขามคอลลาเจนคอลลาที่หรือชาวมะขามโคลยี่ห้ออื่น ๆ ที่มีผลิตภัณฑ์ใกล้เคียงกัน สามารถตระหนักถึงต้นทุนของค่าวัตถุดิบได้เป็นอย่างดี และทำให้ผู้ประกอบการสามารถวางแผนหรือจัดลำดับความสำคัญต่อต้นทุนในส่วนอื่น ๆ ได้มากขึ้น ซึ่งทำให้การดำเนินธุรกิจมีโอกาสในการทำกำไรมากขึ้นในอนาคต

สรุปผลการวิจัย

จากกระแสนิยมการบริโภคขนมไข่มุกในปัจจุบัน ทำให้ขนมไข่มุกเป็นธุรกิจหมวดย่อยที่มีจำนวนแฟรนไชส์มากที่สุดของธุรกิจแฟรนไชส์ในประเทศไทยในกลุ่มธุรกิจเครื่องดื่มและไอศกรีม ซึ่งการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ขนมไข่มุกในยี่ห้อต่าง ๆ นั้นมีรายละเอียดและเงื่อนไขในการลงทุนที่แตกต่างกัน และเจ้าของแฟรนไชส์ในแต่ละยี่ห้อต่างก็มีที่ปรึกษาสำหรับการลงทุนและมีโปรโมชั่นต่าง ๆ ในการดึงดูดให้ผู้ลงทุนแฟรนไชส์สามารถตัดสินใจลงทุนซื้อแฟรนไชส์ได้ง่ายขึ้น เพื่อให้เจ้าของแฟรนไชส์สามารถขยายธุรกิจได้อย่างรวดเร็วโดยใช้รูปแบบธุรกิจแฟรนไชส์ในการขยายสาขา ซึ่งทำให้เกิดการแข่งขันภายในตลาดธุรกิจขนมไข่มุก ดังนั้น การที่ผู้วิจัยสนใจศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลล่าที่ จึงควรศึกษาในเรื่องของต้นทุนและผลตอบแทนของการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลล่าที่ รวมไปถึงการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการและการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการเพื่อให้ทราบถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่สามารถส่งผลต่อต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการได้ในอนาคต

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลล่าที่ จำนวน 3 สาขา และข้อมูลจากเว็บไซต์ของทางบริษัทเจ้าของแฟรนไชส์ รวมถึงเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้องกับการลงทุนในธุรกิจ ทำให้ได้ข้อมูลเพื่อนำมาตั้งเป็นสมมติฐานของโครงการ ดังนี้

สถานที่ตั้งของร้านแฟรนไชส์สำหรับการศึกษาในครั้งนี้ ตั้งอยู่ในโครงการป๊อปปูล่า วอล์ค (Popular Walk) เมืองทองธานี ตำบลบ้านใหม่ อำเภอกำแพงแสน จังหวัดนครปฐม โดยดำเนินการของร้านเป็นเวลา 5 ปีตามข้อกำหนดของสัญญาแฟรนไชส์ และจ้างพนักงานของร้านจำนวน 2 คน คือ ผู้จัดการร้านและพนักงานทั่วไป โดยร้านจะเปิดให้บริการทุกวัน รวมถึงเปิดขายออนไลน์ผ่านทางแอปพลิเคชัน GRAB และ LINE MAN

ตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ต้นทุนและผลตอบแทนของการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลล่าที่ พบว่า ค่าใช้จ่ายทางการลงทุนที่ผู้ประกอบการต้องจ่ายให้กับเจ้าของแฟรนไชส์ ได้แก่ ค่าธรรมเนียมแรกเข้า (Franchise Fee) และค่าออกแบบและตกแต่งร้าน แต่จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ลงทุนแฟรนไชส์ยังต้องลงทุนค่าอุปกรณ์อื่น ๆ เพิ่มเติม ได้แก่ อุปกรณ์ไฟฟ้าและอุปกรณ์ที่ใช้ในการทำความสะดวก นอกจากนี้ค่าใช้จ่ายทางการลงทุน ยังประกอบไปด้วย ค่าประกันความเสียหายของพื้นที่และค่าประกันระบบสาธารณูปโภค ที่ผู้ลงทุนจะต้องจ่ายเพื่อการเช่าพื้นที่ที่ใช้ในการขาย และผู้ลงทุนแฟรนไชส์ยังมีค่าจดทะเบียนพาณิชย์เพื่อใช้ประกอบธุรกิจได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย ดังนั้น ค่าใช้จ่ายทางการลงทุนทั้งหมด รวมเป็นจำนวนเงิน 548,000 บาท โดยการศึกษาในครั้งนี้ ได้กำหนดให้โครงสร้างเงินลงทุนมาจากส่วนของเจ้าของร้อยละ 50 ของเงินลงทุนทั้งหมด คิดเป็นจำนวนเงิน 274,000 บาท และมาจากเงินกู้สถาบันทางการเงินร้อยละ 50 ของเงินลงทุนทั้งหมด คิดเป็นจำนวนเงิน 274,000 บาท ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่ร้อยละ 12.30 ต่อปี ในส่วนของค่าใช้จ่ายทางการดำเนินงาน ประกอบไปด้วย ค่าวัตถุดิบที่ใช้ในการขาย เมื่อรวมกับค่าน้ำแข็ง และค่าบรรจุภัณฑ์ทั้งหมดแล้ว คิดเป็นร้อยละ 34.13 ของยอดขาย นอกจากนี้ในส่วนของพื้นที่ขาย ผู้ประกอบการต้องจ่าย ค่าเช่าที่ในแต่ละเดือน และค่าภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง สำหรับเงินเดือนของพนักงานทั้ง 2 คน ได้รวมเงินสมทบประกันสังคมมาตรา 40 เข้ากับเงินเดือน และจ่ายให้กับพนักงานในทุก ๆ เดือน ในส่วนของค่าสาธารณูปโภค ได้แก่ ค่าน้ำและค่าไฟ คิดเป็นร้อยละ 3.06 ของยอดขาย และยังมีค่าวัสดุสิ้นเปลือง ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์และค่าอินเทอร์เน็ตที่ต้องจ่ายในทุก ๆ ปีเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ ด้านผลตอบแทนของโครงการ โดยเฉลี่ยจากผู้ประกอบการทั้ง 3 ราย ทำให้โครงการ มีผลตอบแทนเริ่มต้นปีละ 985,500 บาท และมีการตั้งเป้าหมายทางธุรกิจเพื่อกำหนดให้มียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปีในปีที่ 2 เป็นต้นไปจนถึงสิ้นสุดโครงการ

ตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินและความอ่อนไหวของการลงทุนซื้อแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลล่าที่ พบว่า โครงการมีความคุ้มค่าทางการเงินและมีความเหมาะสมที่จะลงทุน โดยโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 96,886.39 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) เท่ากับ 1.02 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 14.92 ต่อปี ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 3.81 ปี และจุดคุ้มทุน (BEP) อยู่ที่ 34 แก้วต่อวัน ในส่วนของผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ จากการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนพบว่า ต้นทุนของโครงการสามารถเพิ่มขึ้นได้ไม่เกินร้อยละ 2.36 และผลตอบแทนของโครงการสามารถลดลงได้ไม่เกินร้อยละ 2.30 ซึ่งทำให้

โครงการยังคงมีความคุ้มค่าทางการเงิน แต่ระดับความเสี่ยงภัยของโครงการยังอยู่ในระดับสูง ส่วนการวิเคราะห์ด้านความไวจากตัวแปรยอดขายต่อปี ค่าใช้จ่ายทางด้านการลงทุน ค่าใช้จ่ายทางด้านการดำเนินงานและอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการมีความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายทางด้านการดำเนินงานมากที่สุด และเมื่อวิเคราะห์ความไวจากตัวแปรค่าใช้จ่ายทางด้านการดำเนินงานที่มีสัดส่วนร้อยละมากที่สุด 3 อันดับ ได้แก่ ค่าวัตถุดิบ ค่าเช่าที่ดินและเงินเดือนพนักงาน พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการมีความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของค่าวัตถุดิบมากที่สุด

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

จากผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ในส่วนของอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) เท่ากับ 1.02 โดยมีความมากกว่าหนึ่ง และผลจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ โดยใช้การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนสังเกตเห็นได้ว่า ต้นทุนสามารถเพิ่มขึ้นได้ไม่เกินร้อยละ 2.36 และผลตอบแทนสามารถลดลงได้ไม่เกินร้อยละ 2.30 โครงการจึงจะมีความคุ้มค่าทางการเงิน ซึ่งแสดงให้เห็นว่า ผลประโยชน์หรือผลตอบแทนมีมูลค่าที่ใกล้เคียงกับต้นทุน และทั้งต้นทุนและผลตอบแทนต่างมีความอ่อนไหวต่อมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการค่อนข้างมาก ดังนั้นในการเพิ่มผลตอบแทนของโครงการ ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญต่อทำเลของร้าน เพื่อเป็นโอกาสในการสร้างยอดขายเพิ่มขึ้น และในส่วนของการลดต้นทุน จากการวิเคราะห์ความไว พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ของโครงการมีความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของค่าวัตถุดิบมากที่สุด ซึ่งในการลงทุนธุรกิจประเภทแฟรนไชส์ ผู้ลงทุนแฟรนไชส์จำเป็นต้องใช้วัตถุดิบและสูตรในการชงเครื่องดื่มจากบริษัทเจ้าของแฟรนไชส์เท่านั้น ทำให้ผู้ประกอบการไม่สามารถมีอิสระในการปรับเปลี่ยนสูตรชงเครื่องดื่มหรือเปลี่ยนวัตถุดิบได้ ดังนั้น ผู้ประกอบการจึงต้องให้ความสำคัญต่อต้นทุนของค่าใช้จ่ายในส่วนอื่นแทน เช่น ค่าเช่าที่ดินหรือเงินเดือนพนักงาน โดยผู้ประกอบการต้องหาพื้นที่ในการขายที่มีค่าเช่าที่เหมาะสมและทำสัญญาเช่าที่ดินในระยะสั้น เพื่อสามารถปรับเปลี่ยนพื้นที่ขายได้อย่างรวดเร็วเมื่อผู้ประกอบการเจอพื้นที่ขายที่มีค่าเช่าที่ถูกกว่า

2. ข้อเสนอแนะด้านการวิจัยครั้งต่อไป

จากการศึกษาในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาโดยใช้แบบสอบถามในการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในการประมาณการผลตอบแทนและต้นทุนต่าง ๆ ของโครงการ และสถานที่ตั้งของโครงการได้ถูกพิจารณาจากเกณฑ์บริษัทเจ้าของแฟรนไชส์ ถึงแม้ว่าการพิจารณาสถานที่ตั้งของโครงการนั้นมีความเหมาะสมสำหรับการเปิดร้านแฟรนไชส์จากเกณฑ์บริษัทเจ้าของแฟรนไชส์ แต่สำหรับการศึกษาในครั้งต่อไป ผู้วิจัยควรทำการศึกษาในด้านของอุปสงค์เพิ่มเติม เพื่อให้ทราบว่าผู้บริโภคที่เดินผ่านหรืออยู่ในบริเวณสถานที่ตั้งของโครงการนั้นมีลักษณะอย่างไร เช่น อายุ รายได้ และอาชีพ เป็นต้น และที่สำคัญคือผู้บริโภคที่เดินผ่านหรืออยู่ในบริเวณสถานที่ตั้งของโครงการนั้นมีความต้องการซื้อขนมไข่มุกคอลลาเจนคอลลาที่มากเพียงใด ซึ่งผลการศึกษาทางด้านอุปสงค์ดังกล่าว สามารถนำมาใช้ในการประมาณการผลตอบแทนของโครงการและประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการให้มีความใกล้เคียงกับสภาพการณ์จริงมากยิ่งขึ้น

เอกสารอ้างอิง

กนกวรรณ จันทร์เจริญชัย. (2562). *หลักการวิเคราะห์ความเป็นไปได้เชิงเศรษฐศาสตร์และธุรกิจ*. กรุงเทพฯ:

มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

คอลลาที่ไทยแลนด์. (2560). *ข้อมูลแฟรนไชส์ร้านขนมไข่มุกผสมคอลลาเจนยี่ห้อคอลลาที่*. สืบค้น 20 มกราคม 2567. จาก <https://www.collateathailand.com>.

ไทยแฟรนไชส์เซ็นเตอร์. (2566). *ข้อมูลสถิติธุรกิจแฟรนไชส์ในประเทศไทย*. สืบค้น 31 ตุลาคม 2566. จาก https://www.thaifranchisecenter.com/stats/index_fc_thai.php.

ธนาคารกสิกรไทย. (2567). *สินเชื่อธุรกิจแฟรนไชส์*. สืบค้น 3 มีนาคม 2567. จาก <http://www.kasikornbank.com/th/business/sme/loan/Business-Solutions/franchise/Pages/beverage.aspx>.

- ประภัสสร แซ่กอ. (2556). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านแฟรนไชส์ผลิตภัณฑ์นมที่มีเทคโนโลยีจากญี่ปุ่น
กรณีศึกษา : ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัลพลาซ่าบางนา. (เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์).
- ประสิทธิ์ ตงยิ่งศิริ. (2545). การวางแผนและการวิเคราะห์โครงการ. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดยูเคชั่น.
- พิชามญชุ์ ประชุมโชติ. (2562). การศึกษาทางเลือกระหว่างการซื้อ Franchise หรือการสร้างแบรนด์เอง : กรณีศึกษาخانม
ไข่มุก. (เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์).
- เพ็ญนภา ศรีอรุณเรืองทิศ. (2548). การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านตลาดและการเงินของการลงทุนแฟรนไชส์ร้านบ้านไร่
กาแฟ สาขามหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. (เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์).
- Sudiartini, N. W. A., Astari, A. A. E., Kardini, N. L., & Dhani, Y. R. (2020). The feasibility study of coffee
house business opportunity in COVID-19 pandemic: a case study at kulo coffee shop pemogan.
International Research Journal of Management, IT and Social Sciences, 7(5), 38-45.