

การจัดการทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี
Financial Management of Coffee Shop Business in Phanom District,
Surat Thani Province

(Received: November 8, 2023; Revised: January 12, 2024; Accepted: May 30, 2024)

พิจิตรา แก้วพิชัย¹
Pijittra Kaewpichai¹

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปในการดำเนินธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี 2) เพื่อศึกษารูปแบบการบริหารงานทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี และ 3) เพื่อศึกษาผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ซึ่งมีผู้ให้ข้อมูลหลักจำนวน 33 ร้าน และสร้างประเด็นในการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interviews) ผลการวิจัยพบว่า ผลจากการวิเคราะห์รูปแบบการบริหารงานทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่า ธุรกิจร้านกาแฟมีการลงทุนด้วยตัวเอง โดยมีลักษณะเป็นเจ้าของคนเดียว การหาแหล่งเงินทุน โดยขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน และการจัดการทางบัญชี มีการจัดทำระบบบัญชีการจัดการกับระบบรายรับรายจ่าย และเข้าร่วมกับโครงการของภาครัฐฝึกอบรมการทำบัญชี

ผลจากการวิเคราะห์ด้านผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่า ผู้ประกอบการร้านกาแฟมีเงินลงทุนเริ่มแรกอยู่ที่ 843,100 บาท โดยเป็นเงินลงทุนส่วนตัวของเจ้าของกิจการทั้งหมด มีการคาดการณ์ยอดขายในปีแรกอยู่ที่ 21,600 แก้ว ราคาแก้วละ 50 บาท และเพิ่มปริมาณ 36,000 แก้ว ราคา 50 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 2,880,000 บาท โดยมีอัตราผลตอบแทนภายในอยู่ที่ร้อยละ 30 เมื่อดำเนินกิจการได้ 3 ปี และมีระยะเวลาในการคืนทุนอยู่ที่ 2 ปี ซึ่งการวิเคราะห์ และประเมินตามแผนธุรกิจนี้ทำให้ผู้ประกอบการคาดการณ์ได้ว่าแผนธุรกิจนี้มีโอกาสที่จะเติบโตและสามารถสร้างผลกำไรได้ดี

คำสำคัญ: การจัดการทางการเงิน ผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟ แผนธุรกิจร้านกาแฟ

¹ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี e-mail: coachparama05@hotmail.com
Faculty of Management Sciences, Suratthani Rajabhat University

Abstract

This research aimed to 1) examine the general business conditions of coffee shops in Phunam District, Surat Thani Province; 2) investigate the financial management practices of coffee shop businesses in Phunam District, Surat Thani Province; and 3) analyze the profitability of coffee shop businesses in Phunam District, Surat Thani Province. This research is qualitative research, utilizing in-depth interviews with 33 coffee shop owners.

The results of the Analysis of Financial Management in Coffee Shops in Phonom District, Surat Thani Province found that coffee shops in Phonom District are typically individually owned and operated, applying for a loan from a financial institution, an income and expense accounting system has been implemented, and participate in a government-sponsored accounting training program.

The results from the analysis of returns of the coffee shop business in Phanom District, Surat Thani Province found that the coffee shop owner has an initial investment of 843,100 baht. It is a personal investment owned by all business owners. First year sales are forecast at 21,600 glasses. The price is 50 baht per glass and increasing the quantity to 36,000 glasses is priced at 50 baht, for a total of 2,880,000 baht, with an internal rate of return of 30 percent. When operating for 3 years and having a payback period of 2 years. The analysis and evaluation according to this business plan allows the entrepreneur to predict that this business plan could grow and be able to generate good profits.

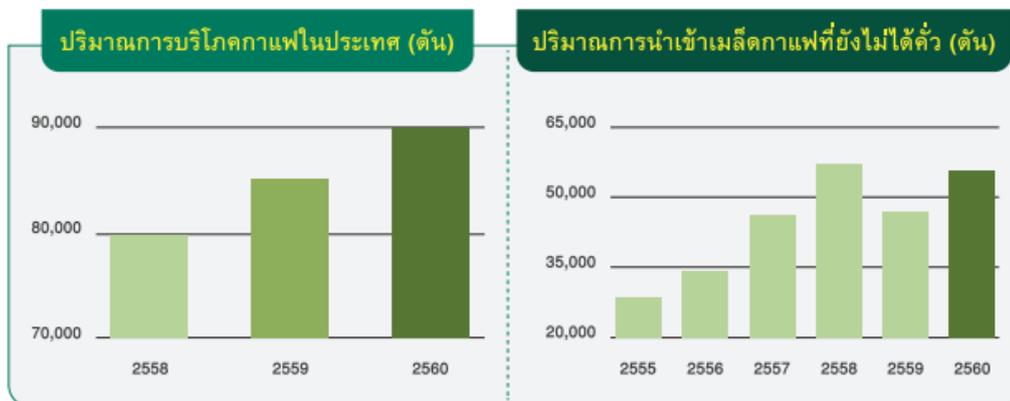
Keywords: Financial Management, Coffee Shop Business Returns, Coffee Shop Business Plan

บทนำ

เนื่องจากปัญหาโลกของเศรษฐกิจ โลกภาวะผันผวนของทองคำ และโรคระบาดไวรัสโคโรน่า (โควิด 19) ส่งผลให้เกิดผลกระทบต่อค่าครองชีพที่มีจำนวนเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย อีกทั้งทำให้สินค้าอุปโภคและบริโภคมีราคาสูงขึ้น ประกอบกับภาวะการแข่งขันในตลาดเพิ่มสูงขึ้น รวมทั้งความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนไปมีความหลากหลายมากขึ้น และวิถีชีวิตของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป

เพราะต้องทำงานแข่งกับเวลา ดังนั้นการดำเนินธุรกิจจึงต้องมีการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้ทันกับสถานการณ์ปัจจุบันอย่างทันท่วงที โดยเฉพาะร้านกาแฟสดที่เป็นความนิยมของผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์กาแฟยังเป็นธุรกิจที่น่าสนใจ

ปัจจุบัน ร้านกาแฟเป็นหนึ่งในธุรกิจที่ได้รับความนิยมจากผู้ประกอบการตั้งแต่รายเล็กไปจนถึงรายใหญ่ เห็นได้จากรายงานของ Euromonitor ที่แสดงตัวเลขของตลาดร้านกาแฟในประเทศไทยโดยมีมูลค่าสูงถึง 21,220 ล้านบาท ในปี 2560 หรือขยายตัวกว่าร้อยละ 10 เทียบกับปีที่ผ่านมา นอกเหนือจากนี้ ปริมาณการบริโภคกาแฟในประเทศที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องประมาณร้อยละ 5-6 โดยเฉลี่ยตั้งแต่ปี 2558-2560 รวมถึงปริมาณเมล็ดกาแฟชนิดที่ยังไม่ได้คั่วที่ถูกนำเข้ามาจากต่างประเทศในปี 2560 ซึ่งมีปริมาณเพิ่มขึ้นจากปี 2555 ถึงร้อยละ 93 ในระยะเวลาเพียงแค่ 5 ปี โดยตัวเลขเหล่านี้สะท้อนให้เห็นถึงปริมาณการบริโภคกาแฟของชาวไทยที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2561, น. 2)



ภาพที่ 1 ปริมาณการบริโภคกาแฟในประเทศไทย

(ที่มา : ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2561, น. 2)

นอกเหนือจากปริมาณการบริโภคกาแฟของชาวไทยที่เพิ่มขึ้นแล้วยังมีปัจจัยบางอย่างที่อาจส่งผลให้ตลาดร้านกาแฟขยายตัวขึ้น ได้แก่ รายได้และจำนวนชนชั้นกลางที่เพิ่มขึ้น โดยอาจมีผลให้ผู้บริโภคมีอำนาจการใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ในส่วนของผู้ประกอบการก็ได้มีการตอบสนองกับจำนวนอุปสงค์ที่มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น โดยมีการเพิ่มจำนวนสาขา ร้านกาแฟที่จะเปิดตัวจากแผนธุรกิจในหลาย ๆ แพรนไชส์ ซึ่งเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 13 ต่อปี ซึ่งปัจจัยเหล่านี้สะท้อนให้เห็นถึงการคาดการณ์ในเชิงบวกของผู้ประกอบการทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติที่ลงทุนในธุรกิจกาแฟในประเทศไทย (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2561, น. 2) อย่างไรก็ตามการจัดการเงินลงทุน บริหารต้นทุนและรายได้ วิเคราะห์ได้จาก

การดำเนินกิจการ เนื่องจากการลงทุนในธุรกิจชนิดนี้ต้องใช้เงินลงทุนที่สูง และมีระยะเวลาคืนทุนช้า ผู้ประกอบการควรมีความพร้อมทางด้านการเงิน โดยอาจจะเลือกใช้สินทรัพย์ที่มีอยู่ เช่น เงินออมที่เก็บไว้ในยามที่ฉุกเฉิน และสามารถนำไปลงทุนในระยะยาวได้ หรือการจัดการเงินทุนที่มีดอกเบี้ยต่ำ (ศุภย์อัจฉริยะเพื่ออุตสาหกรรมอาหาร, 2562)

จากปัจจัยดังกล่าวผู้วิจัยเล็งเห็นว่า ธุรกิจร้านกาแฟในปัจจุบันมีการขยายตัวในวงกว้าง และขึ้นอยู่กับความพร้อมของผู้ประกอบการ ทั้งนี้ผู้วิจัยเลือกศึกษาในพื้นที่อำเภอพนม เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่อยู่ห่างไกลจากตัวเมืองและมีการขยายรูปแบบการเปิดธุรกิจกาแฟที่มีความหลากหลาย รวมทั้งการคำนวณต้นทุนของผู้ประกอบการ ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาเกี่ยวกับการจัดการทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟ เนื่องจากเป็นปัจจัยเบื้องต้นของการดำเนินธุรกิจนอกจากนี้ยังส่งผลต่อความพร้อมและทางรอดจากปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ ที่ผู้ประกอบการต้องมีการวางแผนอย่างชัดเจน โดยการใช้ตัวแปรสำคัญในการศึกษา ได้แก่ ศึกษาจากสภาพการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการบริหารงานทางการเงินธุรกิจ ผ่านการวิเคราะห์การจัดการทางการเงิน และสามารถสร้างโครงสร้างในการจัดการทางการเงินของผู้ประกอบการได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้สามารถไปใช้ประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการวิเคราะห์จากปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ จากสถานการณ์ปัจจุบันที่มีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปในการดำเนินธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี
2. เพื่อศึกษารูปแบบการบริหารงานทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี
3. เพื่อศึกษาผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ประโยชน์ของการวิจัย

1. ทำให้ทราบสภาพทั่วไปในการดำเนินธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อสามารถต่อยอดกระบวนการวางแผนทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. ผลของการวิเคราะห์รูปแบบการบริหารงานทางการเงินสามารถทำให้ผู้ประกอบการมีกระบวนการวางแผนทางการเงินที่ดี
3. ทำให้เกิดผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อการพัฒนาและต่อยอดในการดำเนินธุรกิจได้อย่างมีแบบแผน

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวางแผนการเงินเป็นเครื่องมือที่ช่วยเตรียมความพร้อมและนำชีวิตไปสู่ความมั่นคงทางการเงิน ซึ่งควรเริ่มจากการปลูกฝังนิสัยการออมและการใช้เงินอย่างสมเหตุสมผลตั้งแต่วัยเด็ก เพื่อบ่มเพาะวินัยทางการเงินไว้ก่อน เมื่อเข้าสู่วัยทำงานก็จำเป็นต้องรู้วิธีการวางแผนการจัดสรรรายได้ให้เพียงพอกับการออมเงินตามเป้าหมายและรายจ่ายต่างๆ อย่างเหมาะสม เมื่อมีครอบครัวก็จำเป็นต้องดูแลทั้งตนเองและคนในครอบครัว ทำให้ความรับผิดชอบและภาระทางการเงินยิ่งเพิ่มขึ้น ซึ่งส่งผลให้การวางแผนทางการเงินมีความสำคัญมากขึ้น แม้กระทั่งเมื่อเกษียณอายุก็ยังคงต้องวางแผนการเงิน เพราะเป็นวัยที่มีรายได้ลดลง แต่ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ยังคงอยู่ หรืออาจสูงขึ้นในบางหมวด เช่น การรักษาพยาบาล ซึ่งหากไม่มีการวางแผนที่ดีก็อาจเกิดปัญหาได้

ความสำคัญของการบริหารจัดการเงิน

รัชนิกร วงศ์จันทร์ (2555, น.3) กล่าวว่า การเรียนรู้วิธีการบริหารจัดการเงิน หรือการวางแผนการเงินส่วนบุคคล มีความสำคัญยิ่งที่จะช่วยให้บุคคลมีความฉลาดทางการเงิน ซึ่งประกอบด้วยทักษะสำคัญทางการเงิน คือ การรู้จักหาเงิน (How to earn) การรู้จักออมเงิน (How to save) การรู้จักใช้เงิน (How to spend) และการรู้จักทำให้เงินงอกเงย (How to Invest) ทั้งนี้การขาดทักษะข้อใดข้อหนึ่งย่อมทำให้สมดุลทางการเงินสูญเสียไปและในที่สุดก็จะกลายเป็นปัญหาทางการเงินที่บั่นทอนความสุขในชีวิตไปไม่รู้จบ

หากบุคคลได้เรียนรู้วิธีการบริหารจัดการเงินทั้ง 4 ด้าน และนำไปสู่การปฏิบัติอย่างจริงจัง นอกจากจะช่วยป้องกัน/แก้ปัญหาการขาดสภาพคล่อง และปัญหาภาระหนี้สินในระยะสั้นแล้ว ยังเป็นการสร้างพื้นฐานความมั่นคงทางการเงินให้กับบุคคลและครอบครัวในอนาคตอีกด้วย การประกอบกิจการมีความหมายในเชิงธุรกิจ คือ การดำเนินกิจกรรมโดยบุคคลหรือกลุ่มบุคคลซึ่งร่วมกันในการผลิตหรือจำหน่ายสินค้า โดยมุ่งหวังผลกำไรและความเสี่ยงต่อการขาดทุน ซึ่งการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จได้นั้นต้องอาศัยปัจจัยพื้นฐานของการทำธุรกิจ 4 อย่างหรือที่เรียกกันว่า 4 M's (พรทิพย์ บุญทรง, 2556, น. 8) ปัจจัยพื้นฐานของการทำธุรกิจ

1. คน (Man) หมายถึง ปัจจัยที่เป็นทรัพยากรบุคคลที่มีประสิทธิภาพทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพของงานอย่างเพียงพอในการประกอบธุรกิจ
2. เงินทุน (Money) หมายถึง แหล่งเงินทุนซึ่งธุรกิจสามารถนำมาใช้ในการสนับสนุนและเอื้ออำนวยความสะดวกต่อการทำธุรกิจ
3. วัสดุ วัตถุดิบ (Materials) หมายถึง วัตถุดิบและวัสดุที่ต้องจัดหามาเพื่อใช้ในการผลิตหรือสร้างบริการซึ่งต้องพิจารณาทั้งด้านคุณภาพและราคาเพื่อทำให้ต้นทุนของสินค้าหรือบริการที่ผลิตต่ำแต่ได้คุณภาพที่ดี

4. การจัดการ (Management) หมายถึง ปัจจัยในการจัดการซึ่งเป็นหน้าที่ของผู้บริหารโดยรวม ผลักดันและควบคุมปัจจัยที่เป็นทรัพยากรเพื่อดำเนินธุรกิจได้ตรงตามวัตถุประสงค์การประกอบการ

ความหมายของการเงินส่วนบุคคล

การเงินส่วนบุคคลเป็นเรื่องของการวางแผนการจัดการเกี่ยวกับรายได้ ค่าใช้จ่าย การออม และการนำเงินไปต่อยอดความมั่งคั่ง ซึ่งถือเป็นหน้าที่ของสมาชิกทุกคนในครอบครัวที่จะต้องรับผิดชอบร่วมกัน โดยมีนักวิชาการหลายท่านได้ให้ความหมายที่มีความคล้ายคลึงกันดังนี้

รัชนิกร วงศ์จันทร์ (2555, น. 6) กล่าวว่า การเงินส่วนบุคคลเป็นกระบวนการโดยรวมในการออกแบบแนวทางในการปฏิบัติในการบริหารจัดการเงินภายใต้เงื่อนไขเฉพาะของแต่ละบุคคล การนำไปปฏิบัติและทบทวนปรับปรุงอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายทางการเงินที่ต้องการได้

ศิรินุช อินละคร (2556, น. 1) กล่าวว่า การเงินส่วนบุคคล หมายถึง กระบวนการในการจัดการกับเงินของบุคคล เพื่อให้บุคคลบรรลุเป้าหมายทางการเงินที่ต้องการ

สุขใจ น้ำผุด และอนุชานฎ เจริญจิตรกรรม.. (2557, น. 4) กล่าวว่า การเงินส่วนบุคคล หมายถึง การจัดระเบียบการเงินของบุคคลอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการรู้จักจัดหาเงินทุนเข้ามา และใช้จ่ายออกไปอย่างถูกต้อง ก่อให้เกิดผลดีจนบรรลุเป้าหมายที่วางไว้

Hallman & Rosenbloom, (2000, p. 25) กล่าวว่า การเงินส่วนบุคคล หมายถึง กระบวนการประเมิน สร้างสรรค์ และนำแผนการเงินส่วนบุคคลไปปฏิบัติเพื่อให้เกิดความสำเร็จตามเป้าหมายทางการเงินที่แต่ละบุคคลต้องการ ให้บรรลุภายใต้เงื่อนไขเฉพาะของแต่ละบุคคล

Louis Cheng, (2009, p. 14) กล่าวว่า การเงินส่วนบุคคล หมายถึง กระบวนการประเมินความต้องการของบุคคลโดยครอบคลุมถึงเรื่องการวางแผนการบริโภค การวางแผนภาษี การวางแผนประกันภัย การวางแผนการลงทุน การวางแผนเกษียณอายุ และการวางแผนมรดก โดยอาศัย 6 ขั้นตอน ในการบรรลุเป้าหมายทางการเงินของบุคคล ซึ่ง 6 ขั้นตอน คือ การกำหนดเป้าหมาย การรวบรวมข้อมูล การวิเคราะห์ข้อมูล การจัดทำแผนการเงิน การปฏิบัติตามแผนการเงิน และการทบทวนและการตรวจสอบแผนการเงิน

สรุป การเงินส่วนบุคคล หมายถึง การประเมินฐานะการเงินและกำหนดแนวทางบริหารจัดการการเงินของบุคคลอย่างมีลำดับขั้นตอน ครอบคลุมตั้งแต่การจัดหาเงิน การใช้จ่ายเงิน การเก็บออมเงิน และการนำเงินไปลงทุนอย่างเหมาะสม เพื่อความมั่นคงทางการเงินและบรรลุเป้าหมายที่แต่ละคนต้องการ

โครงสร้างเงินทุน

โครงสร้างเงินทุน โดยทั่วไปแล้วบริษัทจะจัดหาแหล่งเงินทุนได้ 2 ทาง คือ แหล่งเงินทุนภายใน (Internal fund) ซึ่งได้แก่ กำไรสะสมของบริษัท และแหล่งเงินทุนภายนอก (External fund) ซึ่งแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนของหนี้สิน (Debt) เช่น การกู้ยืมจากสถาบันการเงินหรือการออกจำหน่ายหุ้นกู้ และส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity) เช่น การจำหน่ายหุ้นสามัญและหุ้นบุริมสิทธิเป็นต้น ในการจัดหาแหล่งเงินทุนนั้นขึ้นอยู่กับนโยบายของบริษัทว่าจะดำเนินการไปในทิศทางใด และทำการวิเคราะห์ความเสี่ยงเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาค่าใช้จ่ายตามมาจากการจัดหาเงินทุนซึ่งอาจนำไปสู่การล้มละลายของบริษัทได้ ในอดีตมีการศึกษาการกำหนดโครงสร้างเงินทุนไว้มากมาย โดยมีทฤษฎีที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. Trade - off theory (Jensen & Meckling, 1976, p. 5, Jensen, 1986, p. 7) ทฤษฎีโครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสม คือ ทฤษฎีที่ใช้การผสมผสานระหว่างโครงสร้างหนี้และโครงสร้างทุนที่เหมาะสม เพื่อเพิ่มมูลค่าของบริษัทให้มีมูลค่าสูงสุด

2. Pecking order theory (Myers, 1984, p. 6) ทฤษฎีการจัดหาเงินทุนตามลำดับขั้น คือ ทฤษฎีที่ใช้เงินทุนจากภายในบริษัทก่อน เช่น กำไรสะสมของบริษัท แล้วจึงเลือกใช้แหล่งเงินภายนอกบริษัทจะจัดหาเงินทุนจากภายนอกโดยเลือกหลักทรัพย์ที่มีความปลอดภัยมากที่สุดก่อน ซึ่งสามารถเรียงลำดับได้ดังนี้ คือ ส่วนหนี้สิน หุ้นกู้แปลงสภาพ และส่วนทุน ตามลำดับ

3. Market timing theory (Frank & Goyal, 2008, p. 12) คือ ทฤษฎีที่บริษัทใช้สัญญาณของตลาดในการจับจังหวะในการออกตราสารทุนหรือตราสารหนี้ ถ้าพบว่าตราสารทุนในตลาดมีอัตราผลตอบแทนต่ำก็จะออกหุ้นเพิ่ม ถ้าอัตราดอกเบี้ยในตลาดสูงจะออกตราสารหนี้ส่วนปัจจัยในการกำหนดโครงสร้างเงินทุนนั้นขึ้นอยู่กับหลาย ๆ ปัจจัย เช่น ปัจจัยภายในบริษัทได้แก่ ขนาดบริษัท สินทรัพย์ถาวร สภาพคล่องทางการเงินหรือปัจจัยภายนอกบริษัท ได้แก่ อัตราเงินเฟ้อ ลักษณะกฎหมาย อัตราดอกเบี้ยในตลาด เป็นต้น

การควบคุมทางการเงิน

วัตถุประสงค์ของการสร้างองค์กรใด ๆ คือ การแยกกำไรสูงสุดเพื่อให้ได้รายได้ตามแผน มีความจำเป็นเพื่อให้มั่นใจถึงประสิทธิภาพของกิจกรรมหนึ่งในองค์ประกอบที่สำคัญที่สุดของระบบการจัดการองค์กรที่ทันสมัย คือการควบคุมทางการเงิน

ระบบการควบคุมทางการเงินเป็นองค์ประกอบของการจัดการการเงินขององค์กร เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการพัฒนาขององค์กรการประเมินค่าเงินของกองทุนในการกำจัด และการดำเนินงานที่จะดำเนินการ

การคำนวณจุดวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

จุดคุ้มทุนหรือ Break Even Point คือ จำนวนของสินค้าที่ธุรกิจต้องสร้างและขายให้ได้เพื่อให้มีรายได้เท่าทุน หรืออีกนัยหนึ่ง จุดคุ้มทุน คือ ยอดขายขั้นต่ำต่อเดือนที่จะทำให้ธุรกิจมีรายได้ที่เพียงพอ

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในแต่ละเดือน ดังนั้น รายได้ที่สูงกว่าจุดคุ้มทุนจึงหมายถึงกำไร และในทางตรงข้าม รายได้ที่ต่ำกว่าจุดคุ้มทุนก็คือ ขาดทุน โดยมีวิธีคำนวณเบื้องต้น ดังนี้

จุดคุ้มทุน (บาท) = จุดคุ้มทุน (หน่วย) × ราคาขายต่อหน่วย = ต้นทุนคงที่รวม + ต้นทุนแปรผันรวม

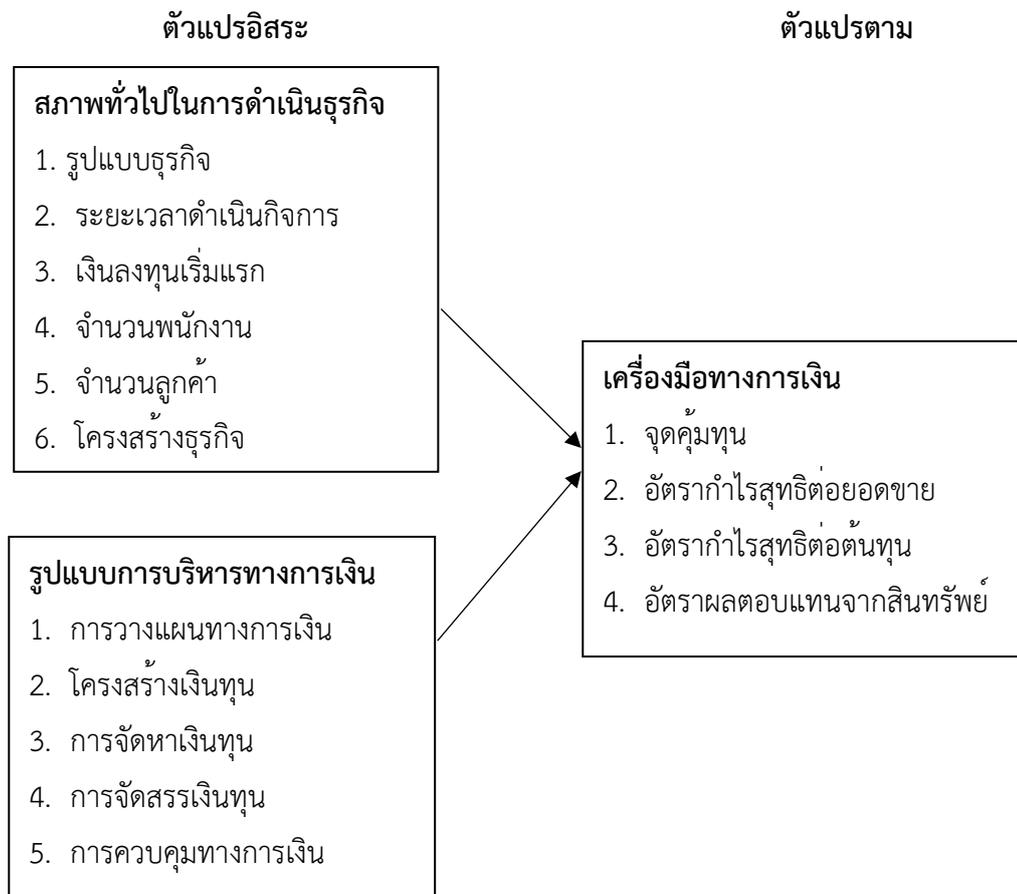
สรุปได้ว่าการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของค่าใช้จ่ายคงที่ ค่าใช้จ่ายแปรผัน ราคาขาย และจำนวนยอดขาย ต่างมีผลต่อจุดคุ้มทุนและวิธีคิดกำไรจากราคาขายทั้งสิ้น อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าจะเป็นการคำนวณจุดคุ้มทุน หรือคาดการณ์ยอดขายล่วงหน้าแล้วแต่เป็นตัวเลขที่ตั้งบนสมมติฐาน ดังนั้น ควรสร้างแผนธุรกิจที่สมเหตุสมผล

อัตรากำไรสุทธิ

Net Profit Margin (%) หรือ อัตรากำไรสุทธิ คือ การบอกความสามารถในการทำกำไรของบริษัทว่าบริษัทมีกำไรสุทธิ คิดเป็นสัดส่วนเท่าไรจากรายรับทั้งหมดของบริษัท นั่นคือ รายได้ทั้งหมดที่บริษัทได้รับเมื่อหักต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ดอกเบี้ยและภาษี จะเหลือเป็นกำไรสุทธิทั้งหมดเท่าใด โดยค่า Net Profit Margin มักจะแสดงเป็นเปอร์เซ็นต์

กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการศึกษา เรื่อง การจัดการทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าจากแนวคิดและทฤษฎี จากนักวิชาการทั้งในและต่างประเทศ โดยสรุปเป็นกรอบแนวคิดดังนี้



ภาพที่ 2 กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัย

การศึกษาการจัดการทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการสอบถามสัมภาษณ์เชิงลึก แบบสัมภาษณ์ผ่านกระบวนการขอจริยธรรมการวิจัยในมนุษย์ของมหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี เป็นการนำผลจากการศึกษามาสร้างประเด็นในการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการจัดการทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ผู้ให้ข้อมูลหลักในการวิจัยเชิงคุณภาพ คือ ผู้ประกอบการร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 33 ร้าน (จากขนาดของธุรกิจขนาดเล็กที่มีการจดทะเบียนการค้าไม่น้อยกว่า 5 ปี) (สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอพนม, 2565) โดยผู้วิจัยทำการเลือกแบบเจาะจง (Purposive selection) และใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเชิงลึก

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูลครั้งนี้ คือ แนวคำถามสำหรับการสัมภาษณ์เชิงลึก (อาศัยแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาพัฒนาขึ้นเป็นแนวคำถามในการสัมภาษณ์ที่ครอบคลุมถึงการจัดการทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟ ในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี นอกจากนี้การสร้างและพัฒนาเครื่องมือในการวิจัย ได้แก่ ศึกษาเอกสาร แนวคิด และทฤษฎีเกี่ยวกับการจัดการทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟ และนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นให้ผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่านตรวจสอบคุณภาพ ด้านความสมเหตุสมผล (Content validity) เพื่อพิจารณาความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับตัวแปรที่ต้องการวัด เพื่อให้แบบสอบถามที่สร้างขึ้นสามารถวัดได้สมเหตุสมผลตามที่ต้องการ โดยการหาดัชนีความสอดคล้อง IOC (Item Objective Congruence Index) ระหว่างข้อคำถามกับเนื้อหาในประเด็นที่ต้องการวิจัยให้ผู้เชี่ยวชาญทั้ง 3 คนทำการพิจารณาเพื่อแก้ไข

การเก็บรวบรวมข้อมูล ทำการลงพื้นที่สัมภาษณ์และวิเคราะห์ข้อมูลผ่านการลงรหัสเพื่อให้ข้อมูลสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น และการวิเคราะห์ข้อมูลในการวิจัยครั้งนี้จะนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์โดยใช้วิธีในการวิเคราะห์ข้อมูล เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ทั้งหมดแล้วนำมาวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์ของการวิจัยที่วางไว้ โดยเครื่องมือที่ใช้มีการสร้างกรอบในการวิเคราะห์เนื้อหาจากทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องมาเพื่อใช้เป็นแนวทางในการสร้างประเด็นคำถามสำหรับการสัมภาษณ์

ผลการวิจัย

ผลการวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ที่ 1 เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปในการดำเนินธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่า

ผลการจากสัมภาษณ์โดยทั่วไปจากร้านกาแฟในพื้นที่อำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีจำนวนทั้งสิ้น 33 ร้าน ซึ่งมีรูปแบบของธุรกิจร้านกาแฟในพื้นที่เป็นกิจการคนเดียวจำนวน 30 ร้าน และเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 3 ร้าน มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการไม่น้อยกว่า 5 ปี จำนวน 16 ร้าน และมีการดำเนินกิจการมากกว่า 5 ปี จำนวน 17 ร้าน และส่วนใหญ่พื้นที่ที่ทำกิจการเป็นพื้นที่ของตนเอง โดยเงินลงทุนเริ่มแรก ต่ำกว่า 300,000 บาท และจำนวนพนักงานตั้งแต่ 2-5 คน จำนวนการขายเครื่องดื่ม (โดยประมาณ) จากการคาดการณ์ต่อวันไม่น้อยกว่า 50 แก้ว (หรือคำนวณจากจำนวนลูกค้าไม่น้อยกว่า 30 คน)

ผลจากการวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ที่ 2 เพื่อศึกษารูปแบบการบริหารงานทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี สรุปการวิเคราะห์การจัดการธุรกิจด้านการบัญชีและการเงิน การวิเคราะห์การจัดการธุรกิจกาแฟแบรนด์ท้องถิ่นด้านการบัญชีและการเงินสามารถสรุปได้ว่า การจัดการธุรกิจร้านกาแฟในพื้นที่อำเภอพนม ด้านการบัญชีและการเงิน มีการ

ลงทุนด้วยตัวเอง และการหาผู้ร่วมลงทุน มีการจัดหาเงินทุนจากสถาบันทางการเงิน ทำให้มีการขยายธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ความต้องการวัตถุดิบเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีการสนับสนุนจากภาครัฐในการทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ส่งผลต่อการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพสามารถตรวจสอบข้อมูลย้อนกลับได้ จึงสามารถสรุปรูปแบบการจัดการธุรกิจกาแฟด้านการบัญชี และการเงินได้อย่างมีคุณภาพ การจัดการธุรกิจกาแฟในพื้นที่อำเภอพนม ด้านการบัญชีและการเงิน มีการลงทุนด้วยตัวเอง และการหาผู้ร่วมลงทุน นอกจากนี้ยังมีการสนับสนุนจากภาครัฐ ในการทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ส่งผลต่อการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ สามารถตรวจสอบข้อมูลย้อนกลับได้จึงสามารถสรุปรูปแบบการจัดการธุรกิจกาแฟ ด้านการบัญชีและการเงินได้อย่างมีคุณภาพ ทั้งนี้ผู้วิจัยสามารถสรุปและยกตัวอย่างการสัมภาษณ์ทางการจัดการทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟ ดังนี้ ผู้ประกอบการแผนธุรกิจได้มีการกำหนดเป้าหมายทางการเงินและการเติบโตในธุรกิจ ได้แก่ อัตราการเติบโตของยอดขายจากปีที่ 1 สู่ปีที่ 2 คาดการณ์จะเติบโตขึ้นเป็นร้อยละ 10 ซึ่งจากการคาดการณ์การเติบโตของยอดขายในแผนธุรกิจผู้ประกอบการได้กำหนดไว้ล่วงหน้าในระยะเวลา 1 ปี ทำให้ผู้ประกอบการวิเคราะห์และคาดการณ์เกี่ยวกับโอกาส รวมถึงการเจริญเติบโตของธุรกิจไว้ตามวัตถุประสงค์ โดยมีเงินลงทุนเริ่มแรกที่ 843,100 บาท ผู้ประกอบการได้ใช้แหล่งที่มาของเงินทุนเป็นเงินส่วนตัว เนื่องจากเหตุผลมีอำนาจในการบริหารกิจการ และสามารถตัดสินใจในการดำเนินกิจการได้อย่างเต็มที่

ผลจากการวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ที่ 3 เพื่อศึกษาผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี สามารถสรุปได้ว่า ผู้ประกอบการร้านกาแฟมีเงินลงทุนเริ่มแรกอยู่ที่ 843,100 บาท โดยเป็นเงินลงทุนส่วนตัวของเจ้าของกิจการทั้งหมด มีการคาดการณ์ยอดขายในปีแรกอยู่ที่ 21,600 แก้ว ราคาแก้วละ 50 บาท และเพิ่มปริมาณ 36,000 แก้ว ราคา 50 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 2,880,000 บาท โดยมีอัตราผลตอบแทนภายในอยู่ที่ร้อยละ 30 เมื่อดำเนินกิจการได้ 3 ปี และมีระยะเวลาในการคืนทุนอยู่ที่ 2 ปี ซึ่งการวิเคราะห์และประเมินตามแผนธุรกิจนี้ทำให้ผู้ประกอบการคาดการณ์ ได้ว่าแผนธุรกิจนี้มีโอกาสที่จะเติบโตและสามารถสร้างผลกำไรได้ดี

การอภิปรายผล

ผลการวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ที่ 1 เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปในการดำเนินธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่า รูปแบบของธุรกิจร้านกาแฟในพื้นที่เป็นกิจการคนเดียวจำนวน 30 ร้าน และเป็นห้างหุ้นส่วนจำกัด จำนวน 3 ร้าน มีระยะเวลาในการดำเนินกิจการไม่น้อยกว่า 5 ปี จำนวน 16 ร้าน และจำนวน 17 ร้าน มีการดำเนินกิจการมากกว่า 5 ปี และส่วนใหญ่พื้นที่ที่ทำกิจการเป็นพื้นที่ของตนเอง เงินลงทุนเริ่มแรก และจำนวนพนักงาน ต่ำกว่า 300,000 บาท จำนวน 15 ร้าน โครงสร้างธุรกิจประกอบด้วย 1) ผู้ประกอบการ เป็นผู้ที่ควบคุมดูแลกิจการทั้งหมด

รวมทั้งการวิเคราะห์การประเมินงานวางแผนต่าง ๆ 2) พนักงานผลิต ทำหน้าที่ผลิตสินค้าตามคำสั่ง จำนวน 2 ตำแหน่ง และ 3) พนักงานขาย ทำหน้าที่ต้อนรับและดูแลการเสิร์ฟ แนะนำสินค้าและการบริการอื่น ๆ จำนวน 1 ตำแหน่ง ซึ่งมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ ประไพพิศ สวัสดิ์รัมย์ และคณะ (2563, น. 31) การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโครงสร้างต้นทุน ผลตอบแทน และปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟ ตำบลทุ่งสุขลา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เก็บข้อมูลจากเจ้าของธุรกิจหรือพนักงาน โดยใช้แบบสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจร้านกาแฟแบบบริการเต็มรูปแบบ ประเภทไม่ใช้แฟรนไชส์ จากฐานข้อมูลเว็บไซต์ดวงใน ภายในรัศมี 5 กิโลเมตร จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา จำนวน 34 ร้าน สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทน พบว่า โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจร้านกาแฟ ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ 1) ค่าใช้จ่ายการลงทุนค่าเฉลี่ย 3,403,119.39 บาท และ 2) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบำรุงรักษา ค่าเฉลี่ย 189,957.75 บาท ต้นทุนจำแนกตามหน้าที่ประกอบด้วย ต้นทุนผลิตภัณฑ์มีค่าเฉลี่ย 109,741.62 บาท และต้นทุนตามงวดเวลา ค่าเฉลี่ย 97,747.79 บาท จำแนกตามพฤติกรรมประกอบด้วย ต้นทุนคงที่มีค่าเฉลี่ย 126,674.22 บาท และต้นทุนผันแปรมีค่าเฉลี่ย 82,019.90 บาท ธุรกิจร้านกาแฟจุดคุ้มทุนอยู่ที่ 2,958 แก้วต่อเดือน อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขายร้อยละ 34.08 อัตรากำไรต่อต้นทุนร้อยละ 44.18 และอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ ร้อยละ 2.96

ผลจากการวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ที่ 2 เพื่อศึกษารูปแบบการบริหารงานทางการเงินของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่า การจัดการธุรกิจด้านการบัญชีและการเงิน การวิเคราะห์การจัดการธุรกิจกาแฟแบรนด์ท้องถิ่นด้านการบัญชีและการเงิน สามารถสรุปได้ว่าการจัดการธุรกิจกาแฟในพื้นที่อำเภอพนม ด้านการบัญชีและการเงินมีการลงทุนด้วยตัวเอง และการหาผู้ร่วมลงทุน มีการจัดหาเงินทุนจากสถาบันทางการเงิน ทำให้มีการขยายธุรกิจได้อย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ความต้องการวัตถุดิบเพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้ยังมีการสนับสนุนจากภาครัฐในการทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย ส่งผลต่อการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ สามารถตรวจสอบข้อมูลย้อนกลับได้ จึงสามารถสรุปรูปแบบการจัดการธุรกิจกาแฟด้านการบัญชีและการเงินได้อย่างมีคุณภาพ นอกจากนี้ผู้ประกอบการได้คาดการณ์และการประมาณการยอดขาย โดยมีการแบ่งสินค้าออกเป็น 2 อย่าง ได้แก่ เครื่องดื่มประเภทน้ำ 8 ประเภท เดือนละ 720 แก้ว ซึ่งเป็นการคาดการณ์ เมื่อเปรียบเทียบกับยอดขายของคู่แข่งในธุรกิจมีการคาดการณ์ยอดขายจำหน่าย จากการทำโฆษณาประชาสัมพันธ์ในช่องทางออนไลน์ และ Application ต่าง ๆ เพื่อสร้างการรับรู้ และเข้าถึงของกลุ่มเป้าหมาย ทั้งนี้ผู้ประกอบการจึงคาดการณ์ยอดขายในปีแรกของการเริ่มต้นกิจการวันละ 100 แก้ว หรือเดือนละ 3,000 แก้ว ซึ่งในปีแรกของการดำเนินกิจการจะมีการทำการตลาด ซึ่งมีความสอดคล้องกับงานวิจัยของ ประไพพิศ สวัสดิ์รัมย์ และคณะ (2563, น. 31) ได้ศึกษาเรื่อง ต้นทุน ผลตอบแทน และปัจจัยที่

ส่งผลต่อผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟ ตำบลทุ่งสุขลา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโครงสร้างต้นทุน ผลตอบแทน และปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟ ตำบลทุ่งสุขลา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี เก็บข้อมูลจากเจ้าของธุรกิจหรือพนักงาน โดยใช้แบบสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจร้านกาแฟแบบบริการเต็มรูปแบบ ประเภทไม่ใช่แฟรนไชส์ จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา จำนวน 34 ร้าน สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทน พบว่า โครงสร้างต้นทุนของธุรกิจร้านกาแฟ ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ 1) ค่าใช้จ่ายการลงทุนค่าเฉลี่ย 3,403,119.39 บาท (ร้อยละ 94.71) และ 2) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบำรุงรักษา ค่าเฉลี่ย 189,957.75 บาท (ร้อยละ 5.29) ต้นทุนจำแนกตามหน้าที่ประกอบด้วย ต้นทุนผลิตภัณฑ์มีค่าเฉลี่ย 109,741.62 บาท (ร้อยละ 52.89) และต้นทุนตามงวดเวลา ค่าเฉลี่ย 97,747.79 บาท (ร้อยละ 47.11) จำแนกตามพฤติกรรมประกอบด้วย ต้นทุนคงที่มีค่าเฉลี่ย 126,674.22 บาท (ร้อยละ 60.70) และต้นทุนผันแปร มีค่าเฉลี่ย 82,019.90 บาท (ร้อยละ 39.30) ธุรกิจร้านกาแฟจุดคุ้มทุนอยู่ที่ 2,958 แก้วต่อเดือน อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขายร้อยละ 34.08 อัตรากำไรต่อต้นทุนร้อยละ 44.18 และอัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ ร้อยละ 2.96 ผลการศึกษา ซึ่งจากการศึกษามีความสอดคล้องกันในด้านของด้านเงินทุนที่มีความพร้อมจากการเตรียมแผนการดำเนินกิจการด้านการจัดการทางการเงินของผู้ประกอบการและสามารถประเมินค่าใช้จ่าย ได้อย่างถูกต้องตามแผนทางการเงิน

ผลจากการวิเคราะห์ตามวัตถุประสงค์ที่ 3 เพื่อศึกษาผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟในอำเภอพนม จังหวัดสุราษฎร์ธานี สรุปได้ว่า ผู้ประกอบการร้านกาแฟมีเงินลงทุนเริ่มแรกอยู่ที่ 843,100 บาท โดยเป็นเงินลงทุนส่วนตัวของเจ้าของกิจการทั้งหมด มีการคาดการณ์ยอดขายในปีแรกอยู่ที่ 21,600 แก้ว ราคาแก้วละ 50 บาท และเพิ่มปริมาณ 36,000 แก้ว ราคา 50 บาท รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 2,880,000 บาท โดยมีอัตราผลตอบแทนภายในอยู่ที่ร้อยละ 30 เมื่อดำเนินกิจการได้ 3 ปี และมีระยะเวลาในการคืนทุนอยู่ที่ 2 ปี ซึ่งการวิเคราะห์และประเมินตามแผนธุรกิจนี้ทำให้ผู้ประกอบการคาดการณ์ได้ว่าแผนธุรกิจนี้มีโอกาสที่จะเติบโตและสามารถสร้างผลกำไรได้ดี ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ พาณิกภัค พระชัย (2560, น. 6) ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านกาแฟ “บ้านกาแฟสด หลังมอ 24 ชม.” ฝั่งยูพลาซ่า มหาวิทยาลัยขอนแก่น มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านกาแฟ “บ้านกาแฟสด หลังมอ 24 ชม.” ฝั่งยูพลาซ่า มหาวิทยาลัยขอนแก่น 4 ด้าน ได้แก่ ความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการและด้านการเงิน โดยแจกแบบสอบถามกลุ่มประชากรเป้าหมาย คือ นักเรียน นักศึกษา บุคลากร มหาวิทยาลัยขอนแก่น และบุคคลทั่วไปที่อยู่อาศัยบริเวณรั้วมหาวิทยาลัยฝั่งยูพลาซ่า เพื่อศึกษาพฤติกรรมทางเลือกซื้อกาแฟสด และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการร้านกาแฟ ผลการศึกษา พบว่า ด้านการตลาดมีความเป็นไปได้เนื่องจากมีความสนใจในการเข้ามาใช้บริการร้อยละ 75.75 และด้านการเงินมีความ

เป็นไปได้เนื่องจากใช้งบประมาณเงินทุน 5,003,596 บาท ระยะเวลาการดำเนินการ 5 ปี อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ร้อยละ 34.74 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 5,540,237 บาท ระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 3 เดือน 7 วัน จึงสรุปได้ว่า โครงการนี้มีความเป็นไปได้และเหมาะสมในการลงทุน ซึ่งจากการศึกษามีความสอดคล้องกันในด้านของผลตอบแทนหรือระยะเวลาในการคืนทุนที่มีความเหมาะสมต่อแผนการดำเนินธุรกิจที่มีความสอดคล้องกับแผนการ การจัดการทางการเงิน

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะการนำผลการวิจัยไปใช้

1. ด้านเงินลงทุนของผู้ประกอบการ พบว่า ผู้ประกอบการมีการใช้เงินสะสมในการประกอบธุรกิจ และในส่วนของวางแผนทางการเงิน มีการจัดทำบัญชีรายรับ รายจ่าย เพื่อช่วยในการจัดสรรเงินทุน
2. ด้านกระบวนการจัดการทางการเงิน ทั้งนี้เกิดจากการวิเคราะห์ผลของรายรับรายจ่าย และผลตอบแทนในช่วงระยะ 3 ปี ยังคงมีการเพิ่มขึ้นตามลำดับไม่สูงจนเกินไป และสามารถต่อยอดธุรกิจ

ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรศึกษารูปแบบการจัดการการวางแผนทางการเงินของผู้ประกอบการและการวางแผนการดำเนินธุรกิจ โดยมีผู้ใช้บริการเป็นผู้ให้ข้อมูลซึ่งสามารถมีการเก็บข้อมูลในพื้นที่ที่กว้างขึ้น เพื่อให้ได้ข้อมูลที่หลากหลาย

รายการอ้างอิง

- ประไพพิศ สวัสดิ์รัมย์, นันทน์ภัส ศรีโสภณ, ทิพากร ย้อยสร้อยสุด, ภิญญดา แสงจันทร์, ศศิณีภา ภูศรี, ศุภาพิชญ์ ผาดสุวรรณ. (2563). ต้นทุน ผลตอบแทน และปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนของธุรกิจร้านกาแฟ ตำบลทุ่งสุขลา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี. *วารสารการบัญชีและการจัดการมหาวิทยาลัยมหาสารคาม*, 12(3), 1-20.
- พานิภัค พระชัย. (2560). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเปิดร้านกาแฟ “บ้านกาแฟสด หลังมอ 24 ชม.” ฝั่งยูพลาซ่า มหาวิทยาลัยขอนแก่น. *วารสารวิจัยมหาวิทยาลัยขอนแก่น (ฉบับบัณฑิตศึกษา สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์)*, 5(3), 94-106.
- พรทิพย์ บุญทรง. (2556). ทักษะคติความพึงพอใจในการทำงาน. (การค้นคว้าอิสระเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่). มหาวิทยาลัยเชียงใหม่. เชียงใหม่.

- รัชนีกร วงศ์จันทร์. (2555). *การบริหารการเงินส่วนบุคคล*. (พิมพ์ครั้งที่1). กรุงเทพฯ: บุญศิริการพิมพ์.
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2561). *การวิเคราะห์การประกอบการธุรกิจร้านกาแฟ*. สืบค้นจาก <https://www.kasikornbank.com>
- ศูนย์วิจัยระยะเพื่ออุตสาหกรรมอาหาร. (2562). *วิเคราะห์สถานการณ์ร้านกาแฟในยุคโควิด*. สืบค้นจาก <https://fic.nfi.or.th>
- ศิรินุช อินละคร. (2556). *การเงินบุคคล*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สุขใจ น้ำพุด และอนุชนานฎ เจริญจิตรกรรม. (2551). *กลยุทธ์การบริหารการเงินบุคคล*. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- Frank, M. Z., & Goyal, V. K. (2008). Testing the packing order theory of capotal structure. *Journal of financial economics*, 67(2), 217-248.
- Hallman, G.V., & Rosenbloom, J. (2000). *Personal financial mangement*. New Jersey: Kindle.
- Jensen, M. C. (1986). *Agency costs of free-cash flow, corporate finance, and takeovers*. *American Economic Review*, 76(3), 323-329.
- Louis Cheng. (2009). *Financial Planning & Wealth Management*. Louisiana: Louisiana Technology University.
- Myers. (1984). *Education Manpower of Human Resource*. New York : Mc Graw-Hill Book.