

**ชุมชนตลาดเก่าปราณบุรี 200 ปี เศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดประจวบคีรีขันธ์  
กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ  
อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์**

**Community Culture of 200 years Ancient Pranburi Market: A case of the  
Feasibility Study of ability and Creation for Economic added value;  
Pranburi District, Prachuapkhiriklan**

**วีรวลัย ปิ่นชุมพลแสง**

สาขาวิชาการจัดการ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี วิทยาเขตวังไกลกังวล เขต 3 เขาพิทักษ์  
อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์  
E-mail [Veerawanp@hotmail.com](mailto:Veerawanp@hotmail.com)

**บทคัดย่อ**

การศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ของอุตสาหกรรมขนาดเล็กและขนาดย่อม ชุมชนตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี เศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีจุดประสงค์เพื่อศึกษาพฤติกรรมการประกอบกิจการธุรกิจ ต้นทุนและผลตอบแทนของการประกอบกิจการธุรกิจ ความเป็นไปได้ในการเลือกแนวทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ ความพึงพอใจต่อตลาดเก่าปราณบุรี เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการตลาดแก่ชุมชน กลุ่มประชากรได้แก่ ผู้ประกอบธุรกิจประเภทธุรกิจ 7 สาขา ได้แก่ ธุรกิจเครื่องหนัง เครื่องประดับสตรี เสื้อผ้าสตรี อาหาร ขนม เครื่องมือเครื่องใช้ เครื่องดื่ม จำนวนร้านค้าทั้งหมด 200 ร้าน โดยสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิ (Stratified Sampling) ได้กลุ่มตัวอย่าง 74 คน โดยสัมภาษณ์เชิงปริมาณต่อการลงทุนในกิจการ

ผลการศึกษาพฤติกรรมการประกอบกิจการธุรกิจ ส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจประเภทเสื้อผ้า รองลงมาธุรกิจประเภทอาหาร จบมัธยมศึกษาตอนต้น สมาชิกตั้งแต่ 1-3 คน ประสบการณ์ทางธุรกิจส่วนใหญ่ 1-5 ปี ต้นทุนและผลตอบแทนพบว่า งบลงทุนครั้งแรกของการประกอบธุรกิจสูงสุดคือ ธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูป 564,370 บาทต่อปี ทำรายได้สูงสุด เท่ากับ 960,000 บาทต่อปี ต้นทุนการประกอบกิจการ เท่ากับ 570,040 บาทต่อปี และมีกำไรสูงสุดเท่ากับ 389,960 บาทต่อปี สรุปความเป็นไปได้ของธุรกิจทั้ง 7 สาขาได้ว่า ธุรกิจเครื่องดื่ม ได้รับจุดคุ้มทุนก่อนธุรกิจอื่นๆ ด้านระยะเวลาคืนทุน ระยะเวลาสั้นที่สุด คือ ธุรกิจขนม คืนทุน 10 เดือนเมื่อเปรียบเทียบกับงบลงทุน ด้านอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) มีการคำนวณการเปรียบเทียบกำไรต่องบลงทุน อัตราสูงสุดคือ ธุรกิจขนม อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน เท่ากับ ร้อยละ 125.57 ด้านอัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย (ROS) อัตราสูงสุดคือ ธุรกิจเครื่องประดับสตรี อัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย เท่ากับ ร้อยละ 47.19 มูลค่าปัจจุบันสูงสุดคือ ธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูป เท่ากับ 44,911.30 บาท ธุรกิจที่มีดัชนีกำไรสูงสุดคือ ธุรกิจเครื่องดื่ม ดัชนีกำไรเท่ากับ 1.11 เท่า ธุรกิจที่ได้รับผลตอบแทนสุทธิสูงสุด คือ ธุรกิจเครื่องประดับสตรี เท่ากับ ร้อยละ 44.79 ความพึงพอใจของผู้ประกอบธุรกิจระดับความเหมาะสมกับด้านความสะดวกต่อการเข้ามาประกอบกิจการธุรกิจในตลาด 200 ปีปราณบุรี สูงที่สุด

**คำสำคัญ:** อัตราผลตอบแทน, ต้นทุน, ชุมชนตลาดเก่าปราณบุรี และมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ

## Abstract

The research was studied the opportunity and possibility of small and medium enterprises of 200-year old market in Pranburi. The creative economy in Prachuapkhirikhan has the purpose to study behavior of business operation, cost and returning of business operation, possibility of selection a way to get economic added value, satisfaction of Pranburi old market for adding more marketing capability to community, villager's group. The sampling groups are 7 types of business entrepreneurs. Those are women clothes, food, dessert, equipment, beverage, leather and women ornament. There are all 200 shops sampling by stratified sampling, getting 74 sampling persons and quantitative interviewing to business investment.

The result of behavior of entrepreneurs those mostly are in garment business, the second is in food business. They finished secondary school. The 1-3 members mostly experienced in business 1-5 years. About cost and business returning, it's found that firstly and highly budget investment was 564,370 Baht of clothe business per year and it could make 960,000 baht per year for profit. The cost of running the business was 570,040 baht per year and made highest profit 389,960 baht per year. In conclusion of the 7 types of business possibility, the beverage business got break-even point before the others and shortest in cost returning in 10 months is that of dessert business when the comparative estimation was between profit and budget. The ornament shops were the highest for rate of returning for sales as 47.19%. the garment shops were the highest for the net present values at 44911.30 baht. The beverage shops were the highest of profitability index per net investment at 1.11 time of net investment. The ornament shops were the highest of interest rate of return to break-even point of present value of net profit at 44.79%. The satisfaction of entrepreneurs to ancient market 200 years at Pranburi was the highest for convenient to entry in business there.

**Keywords:** Add value of economy, Rate of return, Benefit, Cost, Community Culture of Ancient Pranburi Market

## 1. บทนำ

ตลาดเก่าปราณบุรี 200 ปี เป็นเมืองเก่าเมืองหนึ่งทางภาคใต้ของอาณาจักรไทยมาแต่สมัยโบราณ เป็นเมืองที่เกิดขึ้นสมัยกรุงศรีอยุธยาเป็นราชธานี แต่ไม่ปรากฏหลักฐานแน่ชัดว่าตั้งขึ้นเมื่อใด เพิ่งปรากฏในกฎหมายตรา 3 ดวง ซึ่งพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกมหาราช รัชกาลที่ 1 แห่งกรุงรัตนโกสินทร์ ได้โปรดเกล้าฯ ให้ชำระขึ้น มีความว่า สมัยพระบรมไตรโลกนาถเป็นพระเจ้าแผ่นดิน สมัยกรุงศรีอยุธยาเป็นราชธานี มีพระบรมราชโองการสั่งว่า บรรดาข้าราชการอยู่ ณ หัวเมืองปักษ์ใต้ฝ่ายเหนือทั้งปวง ให้ถือศักดินาตามพระราชบัญญัติศักดินา หัวเมืองบัญญัติไว้ว่า พระปราณบุรี เจ้าเมืองปราณได้ถือศักดินา 3,000 เป็นเมืองจัตวา ศุภมัตตุ 1298 (พ.ศ.1919) เมืองปราณบุรี นับว่าเป็นเมืองสำคัญเมืองหนึ่ง เพราะเคยใช้เป็นชื่อเมืองประจวบคีรีขันธ์มาครั้งหนึ่งและเมืองปราณบุรีก็มีมาก่อนเมืองประจวบคีรีขันธ์ ที่ทำการเมืองปราณบุรีแต่เดิมศาลากลางเมือง ตั้งอยู่ที่บ้านเมืองเก่า คือ ตำบลปราณบุรีในปัจจุบัน ต่อมาในปี พ.ศ. 2449 ได้ย้ายที่ทำการไปตั้งที่อาคารตึกตำบลปากคลองปราณ (ตึกและที่ดินริมน้ำ โดยเฉพาะตัวตึกตั้งอยู่ริมน้ำ ขณะนี้ตัวตึกถูกระแสน้ำกัดเป็นคลองไปแล้วยังคงอยู่แต่ที่ดิน ซึ่งปัจจุบันตกเป็นที่ราชพัสดุ จากนั้นเมื่อวันที่ 12 มิถุนายน พ.ศ.2459 ได้ย้ายมาตั้งอยู่ที่สถานีรถไฟปราณบุรี ด้านตะวันออกริมแม่น้ำ ในตำบลเมืองเก่า และปัจจุบันที่ว่าการอำเภอปราณบุรีได้

ย้ายมาอยู่ที่พื้นที่ หมู่ที่ 3 ตำบลเขาน้อย ริมถนนเพชรเกษม ตั้งแต่วันที่ 3 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2521 ด้วยความเก่าแก่ มีมนต์ขลัง ชุมชนชาวตลาดเก่าปราณบุรี ตั้งใจที่จะบอกเล่าเรื่องราวความเป็นมา วิถีชีวิต ในบรรยากาศเก่าๆ ที่หลงเหลืออยู่ และเป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยว ส่งเสริมรายได้แก่คนในชุมชน ด้วยการเปิด “ตลาดปราณบุรี 200 ปี” เป็นถนนคนเดิน นอกจากจะได้ชมกับภาพบรรยากาศเก่าๆ แล้ว ยังได้จับจ่ายใช้สอยสินค้าและอาหารย้อนยุคมากมาย ซึ่งเปิดตลาดและประชาสัมพันธ์ครั้งแรก วันที่ 14 สิงหาคม พ.ศ. 2553 เป็นต้นมา คำขวัญปราณบุรี...ปราณบุรีเมืองเก่า เสาคหลักเมืองคู่บ้าน สืบประดหวานขึ้นชื่อ เลื่องลือทะเลงาม อุทยานสวยล้ำ แม่น้ำปราณคือชีวิต (สังวร มุ่งดี. **ข้อมูลตำบลปราณบุรี**. องค์การบริหารส่วนตำบลปราณบุรี. 2557. <http://www.tambonpranburi.go.th>) ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะมีความสนใจที่จะศึกษา ชุมชนตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี เศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งเป็นพื้นที่ชุมชนมีสภาพชุมชน ประวัติชุมชน วิถีชีวิต ความเก่าของชุมชน ที่สามารถสร้างกิจการทางธุรกิจตามถนนคนเดินตามยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไป โดยนำร้านค้าที่ช่วยส่งเสริมอัตลักษณ์ของชุมชนมาเพิ่มบรรยากาศตลาดเก่ากลับฟื้นคืนสู่ชุมชน เพื่อดำเนินการสร้างอาชีพเสริมให้กับคนในชุมชน ทำให้มีรายได้ มีชื่อเสียง และความพึงพอใจในตนเองที่เกิดขึ้นในชุมชน เพื่อให้ทำให้เกิดรายได้ ซึ่งจะส่งผลต่อชุมชนในท้องถิ่น และจังหวัดได้รับการพัฒนาโดยรวมต่อไป

### วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาพฤติกรรมประกอบการประกอบกิจการธุรกิจชุมชมชนตลาดเก่าปราณบุรี
2. เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการประกอบกิจการธุรกิจในชุมชมชนตลาดเก่าปราณบุรี
3. เพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการเลือกแนวทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ แก่ประชาชนผู้ประกอบการธุรกิจในชุมชมชนตลาดเก่าปราณบุรี
4. เพื่อศึกษาความพึงพอใจต่อตลาดเก่าปราณบุรีเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการตลาดแก่ชุมชน

### ขอบเขตของโครงการวิจัย

ในการศึกษาเรื่อง ศึกษาชุมชมชนตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี เศรษฐกิจสร้างสรรค์จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ กรณีศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ในศักยภาพและการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตามแนวทางเศรษฐกิจสร้างสรรค์อย่างยั่งยืน มีการกำหนดขอบเขตของการวิจัยเพื่อให้สอดคล้องกับการวิจัย ดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา
 

เพื่อการศึกษาด้านพฤติกรรมประกอบการประกอบกิจการธุรกิจในชุมชมชนตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี ศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการประกอบกิจการธุรกิจในชุมชมชนตลาดเก่าปราณบุรี พร้อมทั้งมีการประเมินความเป็นไปได้ในการเลือกแนวทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจแก่ผู้ประกอบการธุรกิจในชุมชมชนตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี พร้อมทั้งศึกษาความพึงพอใจต่อตลาดเก่าปราณบุรีเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการตลาดแก่ชุมชน
2. ขอบเขตด้านพื้นที่
 

กำหนดพื้นที่บริเวณตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี ซึ่งเป็นถนนคนเดินที่มีการเปิดกิจการร้านค้าต่างๆ ทั้งบริเวณริมถนนและบ้านเรือนที่อยู่อาศัยที่เปิดร้านค้าขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับการพัฒนาชุมชนท้องถิ่นให้สามารถประกอบธุรกิจในชุมชมชน ซึ่งกำหนดพื้นที่ตลอดซอยเลียบบ้านน้ำปราณบุรีตลอดทั้งเส้นทางจะมีการเปิดร้านค้าต่างๆ เพื่อรองรับลูกค้านักท่องเที่ยวและคนในชุมชมชนมาจับจ่ายซื้อของทุกวันเสาร์และอาทิตย์
3. ขอบเขตเวลา

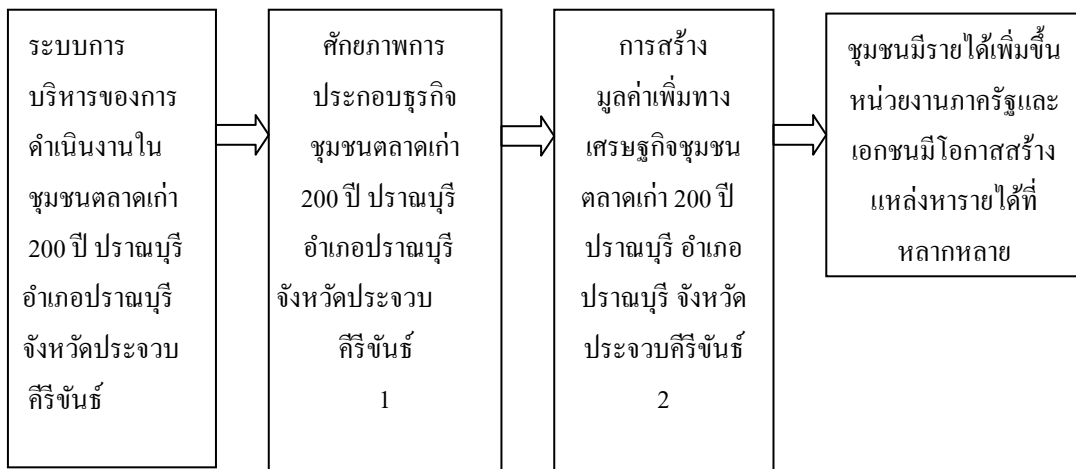
ในการกำหนดขอบเขตเวลาของการดำเนินการวิจัยกำหนดเวลา 12 เดือน โดยมีแนวทางการดำเนินงานดังนี้ ระยะเวลาเริ่มต้นจัดเก็บข้อมูลเบื้องต้นทุกตอนตั้งแต่วันที่ ตุลาคม - ธันวาคม 2556 ระยะเวลาวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รับ

มกราคม- มิถุนายน 2557 ระยะการจัดทำผลการค้นคว้าและรายงานผลการศึกษา กรกฎาคม-กันยายน 2557

4. ขอบเขตของประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ในการดำเนินวิจัยเรื่องนี้จะเป็นการวิจัยเชิงสำรวจโดยกำหนดประชากรและกลุ่มตัวอย่างดังนี้ กลุ่มประชากร (Population) ที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ ผู้ประกอบการที่เข้ามาดำเนินกิจการในชุมชน ทั้งที่เป็นคนในชุมชน และ ประชาชนนอกชุมชนที่เข้ามาเปิดร้านค้าในตลาดถนนคนเดิน ตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี ผู้ประกอบการทั้งหมดอยู่ระหว่าง 120 ร้าน แบ่งประเภทร้านค้าออกเป็น 7 สาขา คือธุรกิจอาหาร ขนม เครื่องดื่ม เครื่องประดับสตรี เครื่องหนัง เครื่องมือ เครื่องใช้และเสื้อผ้าสำเร็จรูป ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ได้กำหนดประชากร (Population) ที่ใช้ในการศึกษาได้แก่ ผู้ประกอบการที่เข้ามาดำเนินกิจการในชุมชน โดยงานวิจัยในครั้งนี้จะสำรวจและสัมภาษณ์เชิงลึกเพื่อทราบถึงต้นทุนและผลตอบแทนจากการดำเนินกิจการด้านบริการร้านค้าในชุมชนถนนคนเดิน ตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรีตามช่วงเวลาทำการสำรวจในช่วงเปิดทำการ คือ ทุกวันเสาร์ของสัปดาห์ เพื่อทำการสำรวจการผลิตสินค้าเพื่อการขายในตลาดเก่าปราณบุรี

ในการดำเนินการวิจัยเรื่องนี้มีกรอบอธิบายถึงวิธีการดำเนินการวิจัยโดยเขียนเป็นรูปแบบแผนภาพได้ดังนี้



ภาพที่ 1 แสดงรูปแบบเป้าหมายในการดำเนินการวิจัย

**ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ และหน่วยงานที่นำผลการวิจัยไปใช้ประโยชน์**

ได้องค์ความรู้เกี่ยวกับแนวทางการลงทุนของระบบการผลิตและตลาดที่มีศักยภาพ

1. ทำให้ทราบต้นทุนของธุรกิจประกอบการของตลาดเก่าปราณบุรี 200 ปี อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
2. ทำให้ทราบผลตอบแทนของธุรกิจประกอบการของตลาดเก่าปราณบุรี 200 ปี อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์
3. ทำให้ทราบความเป็นไปได้ของธุรกิจประกอบการของตลาดเก่าปราณบุรี 200 ปี ได้องค์ความรู้เกี่ยวกับแนวทางการลงทุนของระบบการผลิตและตลาดที่มีศักยภาพ
4. ทำให้ทราบความพึงพอใจของผู้ประกอบการในตลาดเก่าปราณบุรี 200 ปี เพื่อพัฒนาศักยภาพตลาดให้ดึงดูดนักท่องเที่ยว

## กรอบแนวคิดและทฤษฎี

การศึกษาเรื่องการเปรียบเทียบต้นทุนและผลตอบแทน โดยใช้วิธีวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน ซึ่งเป็นวิธีวิเคราะห์ที่มีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับความจริง กล่าวคือเป็นพิจารณาแนวความคิดเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนของโครงการ การพิจารณาตัดสินใจจ่ายเงินลงทุนจำเป็นต้องมีการประเมินโครงการลงทุนก่อน เพื่อให้ทราบว่าควรลงทุนในโครงการนั้นๆ หรือไม่ เพราะเหตุใด หรือในกรณีที่มีโครงการลงทุนหลายโครงการอาจไม่สามารถจ่ายลงทุนในโครงการต่างๆ ทุกโครงการเนื่องจากมีเงินทุนจำกัดระยะเวลาของการลงทุนนาน จึงต้องประเมินโครงการเหล่านี้เพื่อเลือกลงทุนโครงการที่ดีที่สุด การประเมินการลงทุนมีหลายวิธี ในการศึกษาครั้งนี้ใช้วิธีการวิเคราะห์ผลตอบแทนทั้งหมด 6 วิธี โดยแต่ละวิธีมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

**1. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB)** ระยะเวลาคืนทุน หมายถึง ระยะเวลาที่จะได้เงินลงทุนทั้งหมดคืนมา โดยการนำกระแสเงินสดเข้ารายปีที่ได้รับสะสมไปเรื่อยๆ ตั้งแต่ปีแรกจนถึงปีที่มีเงินเข้าสะสมเท่ากับเงินลงทุนพอดี หลักเกณฑ์ในการพิจารณาตัดสินใจควรเลือกโครงการที่มีระยะเวลาคืนทุนเร็วที่สุดเพราะจะทำให้ได้รับความเสี่ยงน้อยที่สุดด้วย

ระยะเวลาคืนทุนแบ่งออกเป็น 2 วิธีดังนี้

- กรณีกระแสเงินสดสุทธิในแต่ละปีมีมูลค่าเท่ากันทุกปี สามารถคำนวณได้โดย

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน (PB)} = \frac{\text{จำนวนเงินลงทุนเริ่มแรก}}{\text{กระแสเงินสดสุทธิที่คาดว่าจะได้รับต่อปี}}$$

- กรณีมีกระแสเงินสดสุทธิในแต่ละปีมีมูลค่าไม่เท่ากัน ระยะเวลาในการคืนทุนจะพิจารณาจากกระแสเงินสดสุทธิในแต่ละปีสะสมรวมกัน เรียกว่า กระแสเงินสดสุทธิสะสมเท่ากับจำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกในโครงการ

**2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)** เป็นการวิเคราะห์โครงการลงทุนโดยการเปรียบเทียบเงินสดลงทุนเริ่มแรกกับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ มูลค่าปัจจุบันสุทธิบางครั้งเรียกว่า วิธีคิดลดกระแสเงินสด (Discounted cash flow method) คือ จำนวนผลประโยชน์สุทธิที่ได้รับตลอดระยะเวลาของโครงการ ซึ่งอาจมีค่าเป็นลบ เป็นศูนย์ หรือเป็นบวกก็ได้ ขึ้นอยู่กับขนาดของมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวม (Present Value Benefit: PVB) หักออกด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม (Present Value Cost: PVC) ของโครงการนั้น ซึ่งเขียนเป็นสมการได้ดังนี้

$$NPV = \sum \frac{(B_t - C_t)}{(1+r)^t}$$

$$NPV = PVB - PVC$$

$$NPV = \text{มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน} - \text{มูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่าย}$$

โดยที่ BT = ผลประโยชน์ของโครงการที่เกิดขึ้นในแต่ละปี

Ct = ต้นทุนของโครงการปีที่ t

r = อัตราคิดลดหรืออัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม

t = ระยะเวลาของโครงการ (0, n)

หลักการตัดสินใจ คือ เมื่อ NPV มากกว่าศูนย์หรือมีค่าเป็นบวก แสดงว่าโครงการนั้นมีความเหมาะสมที่จะลงทุนได้ กล่าวคือ มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมมากกว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม (PVB > PVC)

ข้อจำกัดการใช้มูลค่าปัจจุบัน (NPV) คือ ค่า NPV ทำให้ทราบว่าโครงการสามารถให้ผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนหรือไม่มากนักเพียงใด ขึ้นอยู่กับอัตราดอกเบี้ย กล่าวคือ ถ้าใช้อัตราคิดลดสูง ค่าของ NPV จะต่ำและถ้าใช้อัตราคิดลดต่ำ ค่าของ NPV จะสูง แต่ NPV ไม่สามารถบอกได้ว่าโครงการที่กำลังพิจารณานั้นจะคืนทุนในอัตราเท่าใด

3. อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Return on Investment) ในกรณีที่ต้องตัดสินใจว่าโครงการลงทุนใดมีประสิทธิภาพมากที่สุด อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นวิธีหนึ่งที่ใช้มากที่สุดวิธีหนึ่ง ซึ่งอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นการวัดอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในสินทรัพย์ โดยคำนวณกำไรที่ได้รับเทียบกับจำนวนเงินที่ลงทุนไป สามารถคำนวณได้ตามสูตรดังนี้

$$\text{อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI)} = \frac{\text{กำไรจากการดำเนินงาน}}{\text{สินทรัพย์ที่นำมาลงทุน}}$$

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) สามารถใช้เพื่อเปรียบเทียบการทำงานของกิจการ ถ้าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) ยิ่งสูง แสดงว่ามีการใช้สินทรัพย์ก่อให้เกิดรายได้

$$4. \text{ ดัชนีกำไร (PI)} = \frac{\text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิ}}{\text{งบลงทุน}}$$

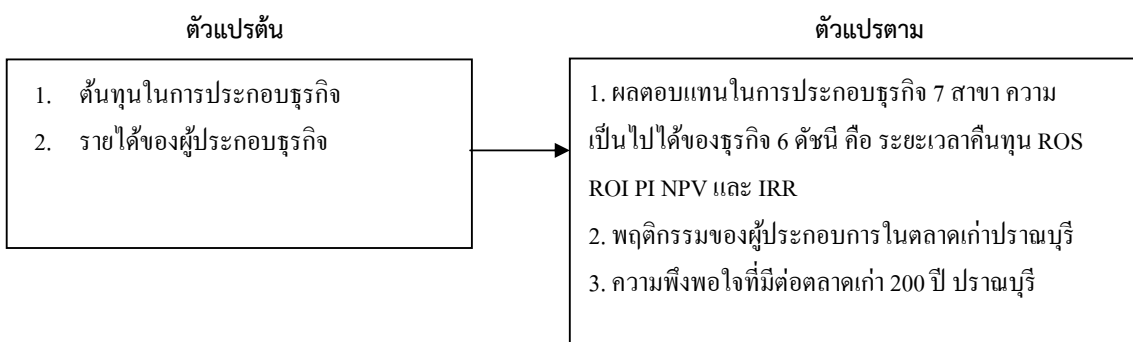
$$5. \text{ อัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย (ROS)} = \frac{\text{กำไรเฉลี่ย} \times 100}{\text{ยอดขาย}}$$

6. อัตราผลตอบแทน (IRR) โครงการที่เป็นที่ยอมรับได้ตามหลักเกณฑ์นี้คือ โครงการที่มีมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์มากกว่ามูลค่าปัจจุบันของต้นทุน นั่นคือจะยอมรับโครงการเมื่อ B/C Ratio มีค่ามากกว่า 1 B/C Ratio มีคุณสมบัติเหมือน NPV คือค่าของ B/C Ratio จะแปรผันโดยผกผันกับอัตราส่วนลดที่เลือกใช้ ถ้าเลือกอัตราส่วนลดที่ต่ำลงค่าของ B/C Ratio ก็สูงขึ้นในทางตรงกันข้ามเลือกอัตราส่วนลดที่สูงค่า B/C Ratio ต่ำลง

## 2. วิธีดำเนินการวิจัย

### 1. ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา

ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษาผู้วิจัยได้ทบทวนแนวคิดทฤษฎีจากเอกสาร สามารถสังเคราะห์เป็นแนวคิดในการวิจัยได้ ดังต่อไปนี้



ภาพที่ 2 ตัวแปรที่ใช้ในแนวคิดทางการวิจัย

### 2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้เก็บรวบรวมข้อมูลการวิจัยครั้งนี้ เป็นแบบสอบถาม (Questionnaire) ที่มีคำถามแบบปลายปิด (Close-ended question) และแบบปลายเปิด (Open-ended question) ซึ่งผู้วิจัยสร้างขึ้นจากการศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง โดยแบบสอบถามนั้นในหนึ่งชุดแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจประเภทธุรกิจ 7 สาขา

เป็นส่วนที่เกี่ยวกับปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ประกอบการธุรกิจประเภทธุรกิจ 7 สาขา ประกอบด้วย เพศ อายุ

ระดับการศึกษา ประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจประเภทธุรกิจ 7 สาขา ข้อมูลที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการผลิตประเภทธุรกิจ 7 สาขา จำนวนสมาชิกในครัวเรือนที่ทำธุรกิจ 7 สาขา ซึ่งคำถามเหล่านี้จะให้ผู้ตอบเลือกได้เพียง 1 ข้อ

### ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจ 2 ประเภทธุรกิจ 7 สาขา

เป็นข้อมูลค่าใช้จ่ายในการลงทุนผลิตประเภทธุรกิจ 7 สาขา เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ผลิตประเภทธุรกิจ 7 สาขา และต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปร รวมถึงค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการผลิตประเภทธุรกิจ 7 สาขา โดยคิดเป็นค่าเฉลี่ยของแต่ละร้านค้าธุรกิจ โดยแบ่งออกเป็น 7 สาขาธุรกิจ

### ส่วนที่ 3 ทักษะของผู้ประกอบการธุรกิจประเภทธุรกิจ 7 สาขาต่อตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี

เป็นข้อมูลเกี่ยวกับด้านทัศนคติของผู้ประกอบการที่มีต่อตลาดเก่า สองร้อยปี ปรามบุรี เรื่องผลิตภัณฑ์ ราคา สถานที่ ไปรษณีย์ และด้านการบริการ

## 3. การสร้างและพัฒนาเครื่องมือ

แบบสอบถามที่ใช้จะมีเค้าโครงทางการศึกษาทางทฤษฎีทางธุรกิจครอบคลุมประเภทธุรกิจ 7 สาขา เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในพื้นที่ตลาดเก่าสองร้อยปี ปรามบุรี อำเภอปรามบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สอบถามข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนและผลตอบแทนและทัศนคติของผู้ประกอบธุรกิจประเภทประเภทธุรกิจ 7 สาขา ที่มีต่อตลาดเก่าสองร้อยปี ปรามบุรี โดยผู้วิจัยได้จัดทำตารางนัดหมายและไปสัมภาษณ์ จำนวน 74 ชุด ณ ตลาดเก่าสองร้อยปี ปรามบุรี ในอำเภอปรามบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยเจาะจงไปที่ด้านต้นทุนและผลตอบแทนของผู้ประกอบการที่มีต่อตลาดเก่าสองร้อยปี ปรามบุรีจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ในการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยทำการสร้างและพัฒนาเครื่องมือ โดยดำเนินการตามขั้นตอน ดังนี้

1. ผู้วิจัยศึกษาค้นคว้าเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนและผลตอบแทนรวมถึงด้านทัศนคติของผู้ประกอบธุรกิจประเภทเครื่องหนึ่งที่มีต่อตลาดเก่าสองร้อยปี ปรามบุรี ในพื้นที่อำเภอปรามบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สอบถามข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการด้านต้นทุนผลตอบแทน และทัศนคติของผู้ประกอบการที่มีต่อตลาดเก่าสองร้อยปี ปรามบุรี เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างแบบสอบถาม ครอบคลุมเนื้อหาตามนิยามศัพท์โดยเฉพาะ โดยขอคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญ

2. ตรวจสอบความเที่ยงตรงของเนื้อหาของแบบสอบถามโดยนำแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นให้ผู้เชี่ยวชาญจำนวน 5 ท่าน ตรวจสอบในฐานะผู้เชี่ยวชาญสาขาวิชาการจัดการ สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์และผู้มีความรู้เรื่องตลาดเก่าสองร้อยปีปรามบุรี โดยใช้สูตรในการคำนวณดัชนีค่าความสอดคล้อง

โดยค่าดัชนีความสอดคล้องสามารถสรุปค่าจากการคำนวณตามระดับของผู้เชี่ยวชาญ ได้แก่

2.1 รองศาสตราจารย์ทัศนีย์ สิงห์เจริญ ตำแหน่งปัจจุบันคือ อาจารย์ประจำสาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล ค่าดัชนีความสอดคล้องมีค่าเท่ากับ 0.88

2.2 ผู้ช่วยศาสตราจารย์กาญจนา พันธุ์เอี่ยม ตำแหน่งปัจจุบันคือ อาจารย์ประจำ สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล ค่าดัชนีความสอดคล้องมีค่าเท่ากับ 0.76

2.3 อาจารย์สมใจ ศรีเนตร ตำแหน่งปัจจุบันอาจารย์ประจำสาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล ค่าดัชนีความสอดคล้องมีค่าเท่ากับ 0.84

2.4 ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.โสรัตน์ มงคลมะไฟ ตำแหน่งปัจจุบันคือ อาจารย์ประจำสาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรมมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล ค่าดัชนีความสอดคล้องเท่ากับ 1

2.5 อาจารย์สุภาพร เพชรรัตน์กุล ตำแหน่งปัจจุบัน คืออาจารย์ประจำสาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลรัตนโกสินทร์ วิทยาเขตวังไกลกังวล ค่าดัชนีความสอดคล้องมีค่าเท่ากับ 0.84

3. นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นและได้รับการพัฒนาตามคำแนะนำของผู้เชี่ยวชาญไปทดลองใช้ (Try Out) กับผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี ที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่างในการวิจัย โดยสำรวจในพื้นที่ที่ทำการวิจัยในตลาดเก่าปรามบุรีที่ไม่ได้ถูกสำรวจในการกลุ่มตัวอย่างที่กำหนดไว้ จำนวน 30 คน นำผลที่ได้ไปวิเคราะห์หาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) จากแบบสอบถามเกี่ยวกับทัศนคติของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี อำเภอปรามบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach) ในด้านทัศนคติของตลาดเก่าปรามบุรี ในพื้นที่อำเภอปรามบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยสรุปผลการวิเคราะห์ค่าความเชื่อมั่นรายหัวข้อ ดังต่อไปนี้ ด้านคุณภาพในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.70 ด้านราคาสินค้าในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี ด้านความสะดวกในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.50 ด้านบรรยากาศในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.72 และด้านการบริการในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี มีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.80 สำหรับความเชื่อมั่นของแบบสอบถามทั้งฉบับมีค่าความเชื่อมั่นที่ระดับ 0.74 ซึ่งถือว่าเป็นแบบสอบถามที่สามารถนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการวิจัย เพื่อทดสอบผลงานวิจัยในพื้นที่ที่นักวิจัยกำหนดไว้ได้

### 3. ผลการวิจัย

ตอนที่ 1 ภาพรวมข้อมูลทั่วไปและพฤติกรรมของผู้ประกอบการในสาขา 7 สาขาธุรกิจ ในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี พอสรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิง 37 คน คิดเป็นร้อยละ 50 และเพศชาย 37 คน คิดเป็นร้อยละ 50 ส่วนใหญ่มีอายุต่ำกว่า 30 ปี จำนวน 30 คนคิดเป็นร้อยละ 40.50 ระดับการศึกษาส่วนใหญ่จบมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 22 คน คิดเป็นร้อยละ 29.70 ผู้ประกอบการมีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน โดยส่วนใหญ่ที่สมาชิกตั้งแต่ 1-3 คน จำนวน 51 คน คิดเป็นร้อยละ 68.90 ผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจมีประสบการณ์ทางธุรกิจส่วนใหญ่ 1-5 ปี จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 60.80 ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ประกอบธุรกิจประเภทต่างๆ พบว่า ส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจประเภทเสื้อผ้า จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 40.50 รองลงมา ธุรกิจประเภทอาหาร จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 27.00 ธุรกิจประเภทขนม จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 13.50 ธุรกิจประเภทเครื่องมือและเครื่องใช้ จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 6.80 ธุรกิจประเภทเครื่องประดับสตรี จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 6.80 ธุรกิจประเภทเครื่องหนัง จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.70 และธุรกิจประเภทเครื่องตีไม้จำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2.70 ตามลำดับ สำหรับสาเหตุของการเข้าประกอบธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ตอบว่า เป็นอาชีพดั้งเดิมที่ทำกันมานาน จำนวน 45 คน คิดเป็นร้อยละ 60.81

ตอนที่ 2 จากการประมาณค่าความเป็นไปได้ของธุรกิจต่างๆ ในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรีทั้งหมด 7 ธุรกิจจากการสัมภาษณ์และทำการคำนวณหาต้นทุน ผลตอบแทน จุดคุ้มทุน และการศึกษาความเป็นได้ของธุรกิจโดยใช้ทฤษฎีดัชนีชี้วัดความเป็นไปได้ของธุรกิจ คำนวณผลออกมาในแต่ละธุรกิจ 6 ดัชนีความเป็นได้ของธุรกิจ คือ ระยะเวลาคืนทุน อัตราผลตอบแทนต่อลงทุน (ROI) อัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย (ROS) มูลค่าปัจจุบันต่ำสุดที่เกิดจุดคุ้มทุน (NPV) ดัชนีกำไรและอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (IRR) สามารถสรุป 7 ธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรีได้ดังต่อไปนี้



## ตารางที่ 1 สรุปความเป็นไปได้ของธุรกิจ 7 สาขาในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี

ประเภทธุรกิจ	จุดคุ้มทุน (บาท)	ระยะเวลาคืน ทุน	ROI	ROS	NPV	PI	IRR
1. ธุรกิจขนม	26,610	10 เดือน	125.57%	36.19%	3,335.32	1.05	26.03%
2. ธุรกิจเครื่องประดับ สตรี	34,073.60	1 ปี 2 เดือน	82.10%	47.19%	1,359.03	1.04	44.79%
3. ธุรกิจเครื่องมือ เครื่องใช้	270,982.64	1 ปี 8 เดือน	60.09%	39.57%	9,465.84	1.05	39.44%
4. ธุรกิจเครื่องดื่ม	11,950.50	1 ปี 1 เดือน	71.45%	27.18%	12,313.34	1.11	30.05%
5. ธุรกิจอาหาร	709,370	1 ปี 6เดือน	66.42%	38.90%	18,020.22	1.04	23.50%
6. ธุรกิจเครื่องหนัง	506,132	3 ปี 1 เดือน	30.99%	39.69%	2,901.29	1.01	20.36%
7. ธุรกิจเสื้อผ้า สำเร็จรูป	709,200	1 ปี 5เดือน	69.09%	40.62%	44,911.30	1.07	27.10%

ที่มา : จากการคำนวณธุรกิจทั้ง 7 สาขาธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี

จากตารางที่ 1 สรุปความเป็นไปได้ของธุรกิจทั้ง 7 สาขาธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี ประเมินค่าได้ว่า ธุรกิจเครื่องดื่ม ได้รับจุดคุ้มทุนก่อนธุรกิจอื่นๆ เท่ากับ 11,950.50 รองลงมาคือ ธุรกิจขนม จุดคุ้มทุน เท่ากับ 26,610 บาท การคำนวณระยะเวลาคืนทุน ระยะเวลาสั้นที่สุด คือ ธุรกิจขนม คืนทุน 10 เดือนเมื่อเปรียบเทียบกับงบลงทุน รองลงมา คือ ธุรกิจเครื่องดื่ม คืนทุนภายใน 1 ปี 1 เดือน อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) มีการคำนวณการเปรียบเทียบกำไรต่องบลงทุน อัตราสูงสุดคือ ธุรกิจขนม อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน เท่ากับ ร้อยละ 125.57 รองลงมาคือ ธุรกิจเครื่องประดับสตรี อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน เท่ากับ ร้อยละ 82.10 อัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย (ROS) มีการคำนวณการเปรียบเทียบกำไรต่อยอดขาย อัตราสูงสุดคือ ธุรกิจเครื่องประดับสตรี อัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย เท่ากับ ร้อยละ 47.19 รองลงมาคือ ธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูป อัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย เท่ากับ ร้อยละ 40.62 มูลค่าปัจจุบันของกำไรเมื่อเปรียบเทียบกับงบลงทุน ในการเปรียบเทียบกำไรในอนาคตมาเป็นปัจจุบัน จากการคำนวณธุรกิจที่มีมูลค่าสูงสุดคือ ธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูป มูลค่าปัจจุบันเท่ากับ 44,911.30 บาท รองลงมาคือ ธุรกิจอาหาร มูลค่าปัจจุบันเท่ากับ 18,020.22 บาท การคำนวณดัชนีกำไร เมื่อเปรียบเทียบมูลค่าปัจจุบันของกำไรสะสมกับงบลงทุน ธุรกิจที่มีดัชนีกำไรสูงสุด คือ ธุรกิจเครื่องดื่ม ดัชนีกำไรเท่ากับ 1.11 เท่าของงบลงทุน รองลงมาคือ ธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูป ดัชนีกำไรเท่ากับ 1.07 เท่าของงบลงทุน การประเมินผลตอบแทนสุทธิ ณ จุดคุ้มทุน หรืออัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนเมื่อเปรียบเทียบกับกระแสเงินสดสุทธิ ณ ปัจจุบันของผลตอบแทนที่ได้รับ (Interest rate: IRR) จากประเมินทั้ง 7 สาขาธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี ธุรกิจที่ได้รับผลตอบแทนสุทธิสูงสุด คือ ธุรกิจเครื่องประดับสตรี อัตราผลตอบแทนสุทธิ เท่ากับ ร้อยละ 44.79 รองลงมา คือ ธุรกิจเครื่องมือเครื่องใช้ อัตราผลตอบแทนสุทธิ เท่ากับ ร้อยละ 39.44

ตอนที่ 3 ความพึงพอใจของผู้ประกอบการธุรกิจประเภทธุรกิจ สาขาต่อตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี ข้อมูลด้านความพึงพอใจของผู้ประกอบการธุรกิจประเภทธุรกิจ 7 สาขาต่อตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรีในพื้นที่อำเภอปรามบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดในอนาคตต่อไป โดยใช้สถิติค่าเฉลี่ย และร้อยละเพื่อการประเมินผล โดยพิจารณาความคิดเห็นของปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการใช้บริการเปิดการประกอบธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปรามบุรี

ปัจจัยรวมของตลาดเก่า 200 ปีปราณบุรี	Mean	S.D	ระดับความเหมาะสม
ปัจจัยรวมทางด้านคุณภาพ	3.83	0.44	มาก
ปัจจัยรวมทางด้านราคาในตลาดเก่า 200 ปีปราณบุรี	3.82	0.36	มาก
ปัจจัยรวมทางด้านสะดวกในตลาดเก่า ปี ปราณบุรี 200	4.10	0.32	มาก
ปัจจัยรวมทางด้านบรรยากาศในตลาดเก่า 200 ปีปราณบุรี	3.91	0.40	มาก
ปัจจัยรวมทางด้านบริการในตลาดเก่า 200 ปีปราณบุรี	3.91	0.37	มาก

#### 4. อภิปรายผลการวิจัย

1. ทราบพฤติกรรมการประกอบกิจการธุรกิจในกลุ่มชนตลาดเก่าปราณบุรี พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจ 7 สาขาธุรกิจที่ดำเนินธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี มีทั้งผู้ประกอบการเพศหญิงและเพศชายสัดส่วนเท่ากัน ระดับการศึกษาส่วนใหญ่จบมัธยมศึกษาตอนต้น ผู้ประกอบการมีจำนวนสมาชิกในครัวเรือน โดยส่วนใหญ่ที่สมาชิกตั้งแต่ 1-3 คน ผู้ประกอบการที่ประกอบธุรกิจมีประสบการณ์ทางธุรกิจส่วนใหญ่ 1-5 ปี ผู้ประกอบการเป็นผู้ประกอบธุรกิจประเภทต่างๆ พบว่า ส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจประเภทเสื้อผ้า รองลงมาธุรกิจประเภทอาหาร ธุรกิจประเภทขนม ธุรกิจประเภทเครื่องมือและเครื่องใช้ ธุรกิจประเภทเครื่องประดับสตรี ธุรกิจประเภทเครื่องหนัง และธุรกิจประเภทเครื่องตี๋ม ตามลำดับ ทำให้ธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี มีการเจริญเติบโตเพิ่มจำนวนสาขาธุรกิจมากขึ้นอย่างต่อเนื่องเพื่อสร้างเศรษฐกิจของชุมชนแบบขยาย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาใช้บริการ สำหรับสาเหตุของการเข้าประกอบธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ตอบว่า เป็นอาชีพดั้งเดิมที่ทำกันมานาน และส่วนใหญ่ใช้ทุนส่วนตัวดำเนินกิจการ เพื่อสร้างความมั่นคงของกิจการโดยพยายามรักษาระดับเศรษฐกิจของตนเองและใช้เงินทุนหมุนเวียนที่ได้รับในแต่ละครั้งที่ประกอบกิจการนำมาหมุนเวียนเพื่อใช้จ่าย

2. ทราบศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการประกอบกิจการธุรกิจในชุมชนตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี งบลงทุนครั้งแรกของการประกอบธุรกิจสูงสุดคือ ธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูป มีงบลงทุนในการดำเนินกิจการสูงสุด เนื่องจากความจำเป็นในการต้องสะสมเสื้อผ้าสำเร็จรูปในแต่ละครั้งของการขายเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงความนิยมของเสื้อผ้าแต่ละช่วงเวลา ทำให้การลงทุนมีงบเงินทุนหมุนเวียนในการสต็อกเสื้อผ้ามูลค่าสูงเพื่อให้ทางเลือกแก่ลูกค้าในการเลือกซื้อเสื้อผ้าได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น ส่วนระดับรายได้สูงสุดในการขายของกิจการด้วยปริมาณยอดขาย ประกอบกับระดับราคาขายเหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจ ต้นทุนการประกอบกิจการ สูงสุดและมีกำไรผลตอบแทนสูงสุด จากการศึกษาทำให้กิจการเสื้อผ้าสำเร็จรูปมีการแข่งขันกันสูงมากขึ้น รองลงมากิจการธุรกิจอาหารที่มีงบลงทุน รายได้ ต้นทุนและผลตอบแทนสูงเช่นเดียวกัน เนื่องจากกิจการอาหารนับเป็นหัวใจสำคัญของการสร้างความนิยมในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี การสร้างชื่อเสียงและความนิยมของอาหารให้เป็นที่ยอมรับทำให้การแข่งขันการสร้างฐานลูกค้าให้อยากกลับมาใช้บริการในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรีอีกครั้ง ทำให้กิจการเกิดการแข่งขันกันมากขึ้น รองลงมาคือ กิจการธุรกิจเครื่องหนัง ธุรกิจเครื่องมือเครื่องใช้ ธุรกิจขนม ธุรกิจเครื่องตี๋ม และธุรกิจเครื่องประดับสตรี ตามลำดับ อย่างไรก็ตามทุกธุรกิจมีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจให้ตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรีเป็นที่ยอมรับและความนิยมโดยมีธุรกิจต่างๆ ช่วยกันสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจ

3. ทราบการประเมินความเป็นไปได้ในการเลือกแนวทางในการสร้างมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจแก่ประชาชนผู้ประกอบการธุรกิจในชุมชนตลาดเก่าปราณบุรี โดยมีการใช้ดัชนีชี้วัดความเป็นไปได้ของการลงทุนในกิจการอุตสาหกรรมหรือการประกอบธุรกิจ ทั้งหมด 6 ดัชนี ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน อัตราผลตอบแทนต้องลงทุน (ROI) อัตราผลตอบแทน

ต่อยอดขาย (ROS) มูลค่าปัจจุบันต่ำสุดที่เกิดจุดคุ้มทุน (NPV) ดัชนีกำไร และอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (IRR) สามารถสรุป 7 ธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรีได้ดังต่อไปนี้ สรุปความเป็นไปได้ของธุรกิจทั้ง 7 สาขาธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี ประเมินค่าได้ว่า ธุรกิจเครื่องดื่ม ได้รับจุดคุ้มทุนก่อนธุรกิจอื่นๆ เนื่องจากกำไรจากการขาย และมีต้นทุนคงที่ลงทุนมูลค่าน้อยประกอบกัน ด้านระยะเวลาคืนทุน ระยะเวลาสั้นที่สุด คือ ธุรกิจขนม คืนทุน 10 เดือนเมื่อเปรียบเทียบกับงบลงทุน ถึงแม้ว่ากิจการธุรกิจขนม มีกำไรจากการขายได้มากประกอบกับการลงทุนเริ่มต้นไม่ต้องใช้งบลงทุนมากนัก ทำให้สามารถคืนทุนได้เร็ว ด้านอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) มีการคำนวณการเปรียบเทียบกำไรต่องบลงทุน อัตราสูงสุดคือ ธุรกิจขนม อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน เท่ากับ ร้อยละ 125.57 เปรียบเทียบว่างงบลงทุน เป็น ร้อยละ 100 ได้ผลตอบแทนมากกว่างบที่ลงทุน คือร้อยละ 125.57 สามารถเป็นการประเมินการคืนทุนเร็วได้ ด้านอัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย (ROS) มีการคำนวณการเปรียบเทียบกำไรต่อยอดขาย อัตราสูงสุดคือ ธุรกิจเครื่องประดับสตรี อัตราผลตอบแทนต่อยอดขาย เท่ากับ ร้อยละ 47.19 การรับมาขายไปของกิจการทำให้ได้รับผลตอบแทนต่อยอดขายสูงกว่ากิจการอื่นๆ ด้านมูลค่าปัจจุบันของกำไรเมื่อเปรียบเทียบกับงบลงทุน ในการเปรียบเทียบกำไรในอนาคตมาเป็นปีปัจจุบัน จากการคำนวณธุรกิจที่มีมูลค่าสูงสุดคือ ธุรกิจเสื้อผ้าสำเร็จรูป มูลค่าปัจจุบันเท่ากับ 44,911.30 บาท เมื่อหักงบลงทุน ณ ปีปัจจุบัน การได้กำไรจากกิจการทำให้สามารถได้รับมูลค่าผลตอบแทนจากเงินกำไรที่คาดว่าจะได้ในอนาคตมาเป็นมูลค่าผลตอบแทนในปีปัจจุบันตามอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยกู้ยืมเพื่อสร้างกิจการในปัจจุบัน ซึ่งคิดอัตราอยู่ร้อยละ 8 ถึงร้อยละ 10 ด้านการคำนวณดัชนีกำไร เมื่อเปรียบเทียบมูลค่าปัจจุบันของกำไรสะสมกับงบลงทุน ธุรกิจที่มีดัชนีกำไรสูงสุด คือ ธุรกิจเครื่องดื่ม ดัชนีกำไรเท่ากับ 1.11 เท่าของงบลงทุน การประเมินผลตอบแทนสุทธิ ณ จุดคุ้มทุน หรืออัตราผลตอบแทนต่อการลงทุนเมื่อเปรียบเทียบกับกระแสเงินสดสุทธิ ณ ปีปัจจุบันของผลตอบแทนที่ได้รับ (Interest rate: IRR) จากประเมินทั้ง 7 สาขาธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี ธุรกิจที่ได้รับผลตอบแทนสุทธิสูงสุด คือ ธุรกิจเครื่องประดับสตรี อัตราผลตอบแทนสุทธิ เท่ากับ ร้อยละ 44.79 โดยสรุปการรายงานผลการศึกษาศึกษาของแต่ละธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรีนั้น ไม่ได้เปรียบเทียบว่าธุรกิจใดได้ผลตอบแทนมากกว่าธุรกิจอื่นๆ แต่ให้พิจารณาถึงธุรกิจต่างๆ ในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี ว่าทุกธุรกิจมีความเป็นไปได้ในการดำเนินกิจการ และยังสามารถเป็นแนวทางให้กับผู้ประกอบการรายใหม่ ได้เล็งเห็นความสำคัญของการเลือกประกอบกิจการธุรกิจทั้ง 7 สาขาธุรกิจ ตามความชำนาญ ความชอบ ประสบการณ์และปัจจัยที่จะเป็นแนวทางในการเลือกประกอบกิจการในตลาดแห่งนี้ได้อย่างไม่ต้องมีความเสี่ยงต่อการขาดทุน ถ้าได้เริ่มต้นกิจการในตลาดแห่งนี้

4. ทราบความพึงพอใจต่อตลาดเก่าปราณบุรีเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการตลาดแก่ชุมชน ระดับคุณภาพของการใช้บริการตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี ส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับเหมาะสมในเกณฑ์มาก ซึ่งปัจจัยทางการตลาดด้านคุณภาพของการใช้บริการตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี ตามรายการย่อย พบว่าส่วนใหญ่ท่านเห็นว่าตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี แห่งนี้ มีความเหมาะสมกับสินค้าประเภทธุรกิจในตลาดฯ ระดับความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ผลการวิเคราะห์ภาพรวมทัศนคติทางด้านราคาสินค้าประเภทต่างๆ โดยภาพรวมในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี อยู่ในระดับความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ซึ่งมีทัศนคติเกี่ยวกับปัจจัยทางด้านทัศนคติทางการตลาดด้านราคาสินค้าประเภทต่างๆ โดยภาพรวมในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี ตามรายการย่อย ส่วนใหญ่พบว่า ทัศนคติทางการตลาดด้านราคาสินค้าประเภทต่างๆ โดยภาพรวมในตลาดเก่า 200 ปีปราณบุรีด้านสินค้าที่ทานวางขายในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี มีราคาที่คุ้มค่ากับการใช้เวลาผลิต มีระดับความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ทัศนคติทางด้านความสะดวกในภาพรวมเพื่อแสดงถึงการให้บริการตลาดเก่า 200 ปีปราณบุรี ในพื้นที่อำเภอปราณบุรี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีระดับความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ซึ่งกรณีนี้เปรียบเทียบกับทัศนคติด้านความสะดวกในการใช้บริการในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรีรายย่อย สังเกตได้จากกรณีแยกตามหัวข้อต่างๆ ด้านปัจจัยความสะดวก ส่วนใหญ่พบว่า ด้านท่านได้รับความสะดวกในการวางจำหน่ายสินค้าในตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี แห่งนี้ และหัวข้อด้านสถานที่ประกอบธุรกิจต่างๆ ของท่านมีที่พักผ่อนมีเพียงพอเหมาะสม มีทัศนคติระดับความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก ผลการวิเคราะห์ภาพรวมทางด้านบรรยากาศของตลาดเก่า 200 ปี ปราณบุรี พบ

ว่าระดับความพึงพอใจในด้านบรรยากาศของตลาดเก่า 200 ปี ปรานบุรี มีระดับความพึงพอใจอยู่ในเกณฑ์มาก โดยแยกหัวข้อตามด้านบรรยากาศของตลาดเก่า 200 ปีปรานบุรี ดังต่อไปนี้ ส่วนใหญ่พบว่า ด้านลักษณะการจัดพื้นที่ภายในตลาดเก่า 200 ปี ปรานบุรี มีความสะอาด โปร่ง โล่ง สบาย มีระดับความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มากที่สุด ผลการวิเคราะห์ภาพรวมทางด้านบริการของตลาดเก่า 200 ปีปรานบุรี พบว่า ระดับความพึงพอใจในด้านบริการของตลาดเก่า 200 ปี ปรานบุรี มีระดับความพึงพอใจอยู่ในเกณฑ์มาก โดยแยกหัวข้อตามด้านบริการของตลาดเก่า 200 ปี ปรานบุรี ดังต่อไปนี้ ส่วนใหญ่พบว่า ด้านท่านมีการให้ข้อมูลการเก็บรักษาสินค้าธุรกิจประเภทธุรกิจต่างๆให้กับลูกค้าในตลาดเก่า 200 ปี ปรานบุรี มีระดับความเหมาะสมอยู่ในเกณฑ์มาก สรุปได้ว่าทั้ง 5 ด้านปัจจัย เมื่อเปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความพึงพอใจของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปีปรานบุรี พบว่ามีระดับความเหมาะสมต่อความพึงพอใจของผู้ประกอบการธุรกิจในตลาด 200 ปีปรานบุรี ให้ระดับความเหมาะสมกับด้านความสะดวกต่อการเข้ามาประกอบกิจการธุรกิจในตลาด 200 ปีปรานบุรี สูงที่สุด เพราะเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจมีความสนใจที่จะมาประกอบธุรกิจร้านค้าในตลาด 200 ปีปรานบุรี

### ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการกำหนดแนวทางการปรับกลยุทธ์ต่อการแข่งขันกับธุรกิจในตลาดเก่า 200 ปี ปรานบุรี ในปัจจุบัน จากผลการวิจัยพบว่าธุรกิจที่ควรประกอบธุรกิจควรเป็นธุรกิจลงทุนไม่สูง คืนทุนเร็วและได้ผลกำไรดีได้แก่ ธุรกิจเครื่องดื่มและขนม อีกทั้งพฤติกรรมและความพึงพอใจของผู้ประกอบการต่อสภาพแวดล้อม การอนุรักษ์รักษาความเป็นไทยของตลาดเก่า 200 ปี ปรานบุรี ช่วยทำให้การประกอบธุรกิจประสบความสำเร็จถ้าดำเนินกิจการสอดคล้องกับความเป็นไทยของตลาดเก่า เพื่อเกิดผลกำไรสูงสุดในธุรกิจ และรักษาความเป็นเอกลักษณ์ของชุมชน อย่างไรก็ตาม จากข้อสังเกตของการคืนทุนของธุรกิจในตลาดเก่าๆ ทำให้ผู้ประกอบการต้องตระหนักถึงการตั้งราคาสินค้าที่ขายจะต้องไม่สูงมากเกินไป การคืนทุนจะใช้ระยะเวลาการคืนทุนมากขึ้น เพื่อสนองนโยบายของตลาดที่เน้นการกำหนดราคาสินค้าไม่สูงนัก และยังเป็นแนวทางในการสร้างอาชีพแก่พื้นที่อื่นๆ ได้

## 5. บรรณานุกรม

- กลุ่มวิเคราะห์ข้อมูลและสถิติ สำนักบริการข้อมูลธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. 3 มีนาคม 2552. ข้อมูลสถิติร้านค้าปลีก. <http://www.dbd.go.th>.
- บุญเชิด ภิญโญอนันตพงษ์. การวัดประเมินการเรียนรู้ (การวัดประเมินแนวใหม่). กรุงเทพฯ: คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ. 2545.
- สังวร มุ่งดี. ข้อมูลตำบลปรานบุรี. องค์การบริหารส่วนตำบลปรานบุรี. 2557. <http://www.tambonpranburi.go.th>.
- สุพาตา สิริภูต. 2548. การบัญชีเพื่อการจัดการ. กรุงเทพฯ: บริษัทธรรมสาร จำกัด.
- สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (2553). การเงินธุรกิจ. กรุงเทพฯ: บริษัท อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน).