



การวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทน และความอ่อนไหวของโครงการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์คราฟ

เบียร์กัญชา กรณีศึกษา : โครงการส่งเสริมและสนับสนุนการปลูก ผลิต สกัด

วิจัย พัฒนา และแปรรูป กัญชงและกัญชาทางการแพทย์ ระหว่าง

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา และ

บริษัท บีสโปก โลฟ ไซแอนซ์ จำกัด

A Cost-Benefit and Sensitivity Analysis of Investment in Cannabis Craft Beer

Product Production: A Case Study of the Project for the Promotion and

Support of Cultivation, Production, Extraction, Research, Development

and Processing of Hemp and Medical Cannabis' between

Rajamangala University of Technology Lanna and

Bespoke Life Science Company Limited

อธิปัตย์ สายสูง¹ ชุติสร เรืองนาราบ² อรัณพงค์ ทนน์ไชย³ และ อัจฉราภรณ์ พูลยั้ง^{4*}

Athipat Saisong,¹ Chutisorn Ruangnarab,² Aranphong Thananchai³

and Atcharaporn Poolying^{4*}

Article History

Receive: October 8, 2025

Revised: December 11, 2025

Accepted: December 11, 2025

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์คราฟเบียร์กัญชา รวมถึงศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน และความอ่อนไหวของโครงการลงทุน วิธีดำเนินการวิจัยเป็นการวิจัยเชิงปริมาณ โดยดำเนินการในช่วงเดือนเมษายน ถึงกันยายน 2568 ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ ผู้ทำวิจัย ภายใต้โครงการวิจัย เรื่อง การศึกษาผลิตและสารสำคัญของกัญชาสายพันธุ์นำเข้าภายใต้สภาวะการปลูกแบบควบคุมสภาพแวดล้อม ตามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการส่งเสริมและสนับสนุนการปลูก ผลิต สกัด วิจัย พัฒนา และแปรรูป กัญชงและกัญชาทางการแพทย์ ระหว่างมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา และบริษัท บีสโปก โลฟ ไซแอนซ์ จำกัด (Bespoke Life Science Limited) จำนวน 8 ราย เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ การสัมภาษณ์เชิงลึก และนำมาวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ ตามวัตถุประสงค์ ผลการวิจัยพบว่า 1) โครงการมีต้นทุนการลงทุนเริ่มแรก 83,000 บาท ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยเท่ากับ 73.60 บาท และมีศักยภาพการผลิต 2,592 ขวดต่อปี โดยมีราคาขาย 99 บาทต่อขวด ส่งผลให้รายได้ปีแรก เท่ากับ 256,608 บาท และมีกำไรสุทธิ 40,176 บาท 2) การวิเคราะห์กระแสเงินสดสุทธิภายใต้สมมติฐานการเติบโตของรายได้ร้อยละ 5 ต่อปี และต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ต่อปี โดยใช้อัตราคิดลดร้อยละ 6.125 พบว่า โครงการมีความคุ้มค่าสูง โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 475,147.17 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 69.95 และมีระยะเวลาคืนทุน (PB) เพียง 1 ปี 6 เดือน 25 วัน และระยะเวลาคืนทุนคิดลด (DPB) เท่ากับ 1 ปี 8 เดือน 12 วัน 3) ผลการวิเคราะห์

^{1,3} อาจารย์ คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา น่าน, Lecturer, Faculty of Business Administration and Liberal Arts, Rajamangala University of Technology Lanna Nan

^{2,4} ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะบริหารธุรกิจและศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา น่าน, Assistant Professor, Faculty of Business Administration and Liberal Arts, Rajamangala University of Technology Lanna Nan

*Corresponding author E-mail: atcharaporn.poolying@gmail.com



ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) ยืนยันว่า โครงการสามารถรองรับความผันผวนของต้นทุนหรือรายได้ในระดับหนึ่ง โดยยังคงให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า ซึ่งสะท้อนว่าการลงทุนในผลิตภัณฑ์คราฟเบียร์กัญชามีความเป็นไปได้ทางเศรษฐกิจ และเหมาะสมสำหรับการขยายโครงการต่อไป และสามารถใช้เป็นต้นแบบสำหรับผู้สนใจในธุรกิจผลิตภัณฑ์กัญชาในอนาคต

คำสำคัญ : การวิเคราะห์ต้นทุน; ผลตอบแทน; ความอ่อนไหว; คราฟเบียร์กัญชา; การลงทุนในธุรกิจผลิตภัณฑ์กัญชา

ABSTRACT

This research aimed to examine the costs and returns of an investment project for cannabis craft beer production, as well as to evaluate the project's feasibility and sensitivity. A quantitative research approach was employed from April to September 2025. The research population consisted of eight researchers involved in the project titled A Study of Yield and Key Compounds of Imported Cannabis Strains under Controlled Environment Cultivation, conducted under a memorandum of understanding between Rajamangala University of Technology Lanna and Bespoke Life Science Limited. The data were collected through in-depth interviews and subsequently analyzed quantitatively to address the research objectives. The findings showed that: 1) the project required an initial investment of 83,000 baht. The production cost per unit was 73.60 baht and an annual production capacity of 2,592 bottles. At a selling price of 99 baht per bottle, the first year generated a revenue of 256,608 baht with a net profit of 40,176 baht. 2) Cash flow analysis, based on assumptions of 5% annual revenue growth and a 3% annual increase in cost, using a discount rate of 6.125%, indicates high project viability. The project yields a Net Present Value (NPV) of 475,147.17 THB, an Internal Rate of Return (IRR) of 69.95%, a Payback Period (PB) of 1 year, 6 months, and 25 days, and a Discounted Payback Period (DPB) of 1 year, 8 months, and 12 days. 3) Sensitivity analysis confirmed that the project can withstand moderate fluctuations in costs and revenues while still maintaining satisfactory returns. These results demonstrate that investment in cannabis craft beer production is economically feasible and suitable for future expansion. Moreover, the project can serve as a model for individuals or businesses interested in cannabis-based product ventures.

Keywords : Cost Analysis; Return; Sensitivity Analysis; Cannabis Craft Beer; Investment in Cannabis Products

บทนำ

ปัจจุบัน กัญชาได้รับการกล่าวถึงและได้รับความสนใจเป็นอย่างมาก หลังจากที่กระทรวงสาธารณสุขได้มีนโยบายส่งเสริมการใช้กัญชาเพื่อประโยชน์ทางการแพทย์ โดยมีการประกาศกระทรวงสาธารณสุข เรื่อง ระบุชื่อยาเสพติดให้โทษในประเภทที่ 5 พ.ศ.2565 ซึ่งมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2565 กำหนดให้ทุกส่วนของกัญชาไม่ถือว่าเป็นยาเสพติด รวมทั้งสารสกัดกัญชาที่มีปริมาณสารไม่เกินร้อยละ 0.2 ก็ไม่ถือเป็นยาเสพติด (ilaw, 2022) ซึ่งสอดคล้องกับการที่รัฐสภาได้มีมติเห็นชอบร่างพระราชบัญญัติให้ใช้ประมวลกฎหมายยาเสพติด พ.ศ.2564 ที่มีสาระสำคัญคือการถอดกัญชาออกจากบัญชียาเสพติด ส่งผลให้เกิดสภาวะคล้าย “เสรีกัญชา” ที่เปิดกว้างมากขึ้น แม้จะยังมีข้อก้ำกักับในเชิงกฎหมายบางประการอยู่ก็ตาม

นอกจากนี้การผลิตอาหาร และกระบวนการผลิตยารักษาโรคต่างๆ รวมถึง 5 ตำรับยาสมุนไพรไทย (Yanhee Hospital, 2022) ถูกปลดออกจากบัญชียาเสพติดด้วยจุดประสงค์เพื่อการดูแลสุขภาพสุขภาพ โดยมี 1) ยาสุขไสยาศน์ สรรพคุณ ช่วยให้นอนหลับ และเจริญอาหาร ลดความวิตกกังวล 2) ยาทำลายพระสุเมรุ สรรพคุณเป็นยาแก้ร้อนไม่หลับ แก้ไข้ผอมเหลือง ไข้ที่มีอาการสั้น เสียงสั้น อ่อนเพลีย ไม่มีกำลัง ซึ่งไข้ผอมเหลือง เกิดจากธาตุลมกำเริบส่งผลให้นอนไม่ค่อยหลับ เบื่ออาหาร เมื่อเป็นเรื้อรัง ทำให้ร่างกายผ่ายผอม ซีด เหลือง อ่อนเพลีย และไม่มีกำลัง 3) ยาแก้ลมแก้เส้น สรรพคุณ แก้ลมแก้เส้น บรรเทาอาการมือเท้าชาอ่อนแรงในเส้นที่มีความผิดปกติและส่งผลให้มีอาการปวดหรือชาตามเส้นต่างๆ ในร่างกาย 4) ยาริดสีดวงทวารและโรคผิวหนัง สรรพคุณเป็นยาริดสีดวงทวารหนัก และ โรคผิวหนัง ช่วยแก้กลุ่มอาการผื่นคัน ผื่นภูมิแพ้ แผลสะเก็ดเงิน รวมไปถึงอาการของริดสีดวงทวาร และ 5) ยาแก้โรคจิต สรรพคุณใช้สำหรับรักษาภาวะเครียด กังวล และส่งผลให้เกิดอาการนอนไม่หลับ ซึ่งปัจจุบันประชาชนยังเผชิญปัญหาสุขภาพหลายด้าน จึงมีความจำเป็นในการใช้



ตำรับยาสมุนไพร เพื่อส่งเสริมสุขภาพและคุณภาพชีวิต โดยเฉพาะกลุ่มผู้ป่วยที่มีปัญหาด้านระบบประสาท จิตใจ และผิวหนัง ซึ่งหากไม่ได้รับการดูแลอย่างเหมาะสม อาจส่งผลกระทบต่อสุขภาพกายและใจในระยะยาว

การนำัญชามาผลิตอาหาร เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพจึงเป็นสิ่งที่ได้รับความสนใจมากขึ้น การปลดล็อกให้ัญชามาอยู่ในสินค้าได้รวมถึงร้านอาหาร ส่งผลให้ธุรกิจมีความคึกคักเพิ่มบรรยากาศให้ผู้บริโภคอยากลองรับประทานเมนูอาหารที่มีวัตถุดิบดังกล่าวเป็นส่วนประกอบมากขึ้น (Hasanmin, 2021) คราฟเบียร์เป็นอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความสนใจสำหรับนักดื่มเพื่อสุขภาพ (Thaisho, 2022) เนื่องจากมีความแตกต่าง ทั้งกระบวนการผลิตที่ผลิตโดยใช้ฝีมือ เป็นผู้ผลิตที่ไม่ใช่รูปแบบของอุตสาหกรรม และที่สัมผัสถึงความแตกต่างได้อย่างชัดเจนก็คือ คราฟเบียร์มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวจากการผลิตด้วยความใส่ใจเพื่อให้ได้รสชาติและคุณภาพที่ดีสำหรับผู้ดื่ม การนำัญชามาใช้พัฒนาผลิตภัณฑ์คราฟเบียร์จึงเป็นโอกาสใหม่สำหรับผู้ประกอบการ เพราะนอกจากจะสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างสูงแล้ว ยังเป็นตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) ที่มีแนวโน้มเติบโต ทั้งในด้านเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ เครื่องดื่มพรีเมียม และตลาดนักท่องเที่ยว การวิเคราะห์เชิงธุรกิจจึงไม่ควรมองเพียงด้านผลิตภัณฑ์และรสชาติเท่านั้น แต่ต้องประเมินความคุ้มค่าการลงทุน (Investment Feasibility) ต้นทุนการผลิต กระบวนการสกัดัญชา มาตรฐานความปลอดภัย กฎหมายกำกับดูแล รวมถึงความเสี่ยงด้านตลาดและผลตอบแทนในอนาคตด้วย

จากโครงการวิจัย เรื่อง การศึกษาผลผลิตและสารสำคัญของัญชาสายพันธุ์นำเข้าภายใต้สภาวะการปลูกแบบควบคุมสภาพแวดล้อม ตามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการส่งเสริมและสนับสนุนการปลูก ผลิต สกัด วิจัย พัฒนา และแปรรูป ัญชงและัญชาทางการแพทย์ ระหว่างมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา และบริษัท บีสโปกไลฟ์ไซน์แอนซ์ จำกัด (Bespoke Life Science Limited) ได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ “คราฟเบียร์ (Craft Beer)” ที่ได้จากโครงการวิจัยขึ้น ทางผู้วิจัยจึงทำการวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทน และความอ่อนไหวของโครงการลงทุนผลิตภัณฑ์คราฟเบียร์ัญชา ทั้งนี้เพื่อให้สามารถเป็นข้อมูลพื้นฐานสำหรับผู้สนใจในการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์จากัญชา ในด้านความคุ้มค่าในการลงทุน อัตราความเสี่ยงด้านผลตอบแทนและการผลิต เพื่อใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจลงทุนและสามารถประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องได้

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์คราฟเบียร์ัญชา
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในผลิตภัณฑ์คราฟเบียร์ัญชา
3. เพื่อศึกษาความอ่อนไหวของโครงการลงทุนในผลิตภัณฑ์คราฟเบียร์ัญชา

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กระบวนการผลิตคราฟเบียร์ัญชา

การผลิตคราฟเบียร์ัญชาเป็นการผสมผสานระหว่างกระบวนการผลิตเบียร์แบบดั้งเดิมกับการเติมสารให้กลิ่นรสจากัญชา โดยมุ่งเน้นการรักษาเทอร์พีนและสารประกอบกลิ่นที่เสื่อมสภาพง่ายเมื่อได้รับความร้อน กระบวนการหลักประกอบด้วย 8 ขั้นตอน (P. Sutthida, personal communication, June 13, 2025) ; (Unclenbrew, n.d.) ดังนี้

1. การเตรียมมอลต์และการทำ Mashing เป็นการนำใช้ Pale Ale Malt และ Carapils Malt ผสมกับน้ำในกระติก Mash Tun เพื่อสกัดน้ำตาลหมักเพื่อเป็นพื้นฐานของรสชาติและโครงสร้างเบียร์
2. การล้างมอลต์ (Sparging) ล้างมอลต์ด้วยน้ำสะอาดเพื่อดึงน้ำตาลออกมาให้ได้ Wort โดยยังเป็นขั้นตอนที่เกี่ยวข้องกับต้นทุนของน้ำและอุปกรณ์สกัดน้ำตาล
3. การต้ม (Boiling) นำ Wort ไปต้มในอุปกรณ์ต้มเบียร์ พร้อมเติม Amarillo Hops และ Whirlfloc เพื่อปรับโปรตีนและสร้างกลิ่นรสพื้นฐาน
4. การทำให้เย็น (Cooling) ลดอุณหภูมิ Wort ลงอย่างรวดเร็ว โดยใช้ชุดท่อขัดและอุปกรณ์ทำเย็น เพื่อป้องกันการปนเปื้อนเพื่อนำเข้าสู่การหมัก
5. การหมัก (Fermentation) เติม Ale Yeast ลงในถังหมัก ควบคุมอุณหภูมิ-เวลาเพื่อให้เกิดการสร้างแอลกอฮอล์และรสชาติที่สมดุล
6. การเติมัญชา (Cannabis Infusion/Dry Addition) ใช้เบัญชอบแห้งซึ่งเป็นวัตถุดิบต้นทุนสูงสุด เติมหหลังหมักหรือตอน Conditioning เพื่อรักษากลิ่นเทอร์พีนโดยไม่ถูกทำลายจากความร้อน

7. การปรับสภาพเปียร์ (Conditioning) พักเปียร์ให้กลิ่นของฮ็อพ ยีสต์ และกัญชา กลมกลืน ตกตะกอน

8. การบรรจุ (Packaging) บรรจุเปียร์ที่ผ่านการปรับสภาพลงขวด กระจ่บอง หรือถ้ง พร้อมควบคุมระดับก๊าซ CO₂ ก่อนนำไปทดสอบหรือจำหน่าย

แนวคิดและองค์ประกอบของต้นทุนการผลิต

นักวิชาการให้ความหมาย “ต้นทุน” ในทิศทางเดียวกันว่า คือ มูลค่าของทรัพยากรที่กิจการสูญเสียไปเพื่อให้ได้สินค้าหรือบริการ โดยสามารถวัดได้เป็นหน่วยเงินตรา ทั้งนี้ต้นทุนอาจหมดประโยชน์และกลายเป็นค่าใช้จ่าย หรือยังให้ประโยชน์ในอนาคตและถือเป็นสินทรัพย์ (Chalermkanjana, 2014 ; Komaratat, 2016 ; Rodwarana, 2017 ; Eua-jirapongphan, 2020) ในการผลิต ต้นทุนการผลิต (Manufacturing Cost) ถือเป็นต้นทุนสำคัญในการดำเนินงานของกิจการอุตสาหกรรม มักจำแนกองค์ประกอบเป็น 3 ส่วนหลัก เพื่อวัตถุประสงค์ในการควบคุม และคำนวณมูลค่าสินค้าคงคลัง และต้นทุนขาย องค์ประกอบของต้นทุนการผลิต ดังนี้ 1) วัสดุโดยตรง (Direct Materials) หมายถึง วัสดุหลักที่สามารถระบุได้ชัดเจนว่าใช้ในการผลิตสินค้าชนิดใด เช่น ไม้แปรรูปสำหรับเฟอร์นิเจอร์ หรือผ้าในการตัดเย็บเสื้อผ้า 2) ค่าแรงงานทางตรง (Direct Labor) หมายถึง ค่าแรงที่จ่ายให้แก่คนงานซึ่งทำหน้าที่ในการผลิตสินค้าสำเร็จรูปโดยตรง เช่น ค่าแรงช่างเย็บเสื้อผ้า และ 3) ค่าใช้จ่ายการผลิต (Manufacturing Overhead) หมายถึง ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต นอกเหนือจากวัสดุโดยตรงและค่าแรงงานทางตรง เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ ค่าเช่า ค่าเสื่อมราคา หรือ วัสดุทางอ้อม (Indirect Materials) คือ วัสดุที่เกี่ยวข้องกับการผลิตแต่ไม่ใช่วัสดุหลัก เช่น ตะปู กาว หรือน้ำมันหล่อลื่นเครื่องจักร หรือ ค่าแรงงานทางอ้อม (Indirect Labor) คือ ค่าแรงของบุคลากรที่ทำหน้าที่สนับสนุนการผลิต เช่น พนักงานซ่อมบำรุง หรือพนักงานตรวจสอบคุณภาพ ซึ่งถือเป็นค่าใช้จ่ายการผลิตทางอ้อม ดังนั้นสมการในการคำนวณต้นทุนการผลิต คำนวณได้จาก

$$\text{ต้นทุนการผลิต} = \text{วัสดุโดยตรง} + \text{ค่าแรงงานทางตรง} + \text{ค่าใช้จ่ายในการผลิต}$$

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินเป็นแนวคิดพื้นฐานในการวัดผลการดำเนินงานของกิจการ โดยใช้ข้อมูลจากงบการเงินมาคำนวณเป็นอัตราส่วนเพื่อสะท้อนประสิทธิภาพด้านต่างๆ ขององค์กร โดยเฉพาะความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratios) ประกอบด้วย

กำไรขั้นต้น (Gross Profit) หมายถึง กำไรที่บริษัทได้จากการขายสินค้าหรือบริการหลังหักต้นทุนขาย สามารถคำนวณได้ ดังนี้

$$\text{กำไรขั้นต้น} = \text{รายได้จากการขาย} - \text{ต้นทุนขาย}$$

อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) วัดสัดส่วนของกำไรที่เหลือจากการขายสินค้าหรือบริการหลังหักต้นทุนขาย (Cost of Goods Sold) เท่านั้น อัตราส่วนนี้แสดงถึงประสิทธิภาพของการผลิตหรือการจัดซื้อสินค้า และเป็นตัวบ่งชี้ความสามารถในการตั้งราคาขาย (Brigham & Houston, 2019)

$$\text{อัตรากำไรขั้นต้น (\%)} = (\text{กำไรขั้นต้น} \div \text{รายได้จากการขาย}) \times 100$$

กำไรสุทธิ (Net Profit) หมายถึง กำไรสุดท้ายที่กิจการได้รับหลังหักค่าใช้จ่ายทุกประเภท รวมถึงภาษีที่สามารถคำนวณได้ ดังนี้

$$\text{กำไรสุทธิ} = \text{รายได้ทั้งหมด} - \text{ค่าใช้จ่ายทั้งหมด}$$

อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin) วัดสัดส่วนของกำไรสุทธิที่เหลือหลังจากหักค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ดอกเบีย และภาษีทั้งหมดแล้ว อัตราส่วนนี้เป็นมาตรวัดประสิทธิภาพโดยรวมของบริษัทในการทำกำไรจากทุกๆ บาทของยอดขาย (Ross et al., 2021)

$$\text{อัตรากำไรสุทธิ (\%)} = (\text{กำไรสุทธิ} \div \text{รายได้จากการขาย}) \times 100$$

อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไรแบ่งออกเป็นหลายประเภทหลักๆ ซึ่งแต่ละประเภทมุ่งเน้นที่การวัดผลกำไรในบริบทที่แตกต่างกัน (Wild et al., 2020) ดังนั้นอัตราส่วนดังกล่าวเป็นเครื่องมือวิเคราะห์ความสามารถในการควบคุมต้นทุน และการสร้างผลกำไร ซึ่งเป็นตัวชี้วัดที่ผู้บริหาร นักลงทุน และผู้มีส่วนได้เสียใช้ประกอบการตัดสินใจทางธุรกิจ (Wild et al., 2014)



การประเมินโครงการลงทุน

การประเมินโครงการลงทุน (Capital Budgeting Evaluation) เป็นกระบวนการสำคัญทางการเงินที่ใช้วิเคราะห์ความคุ้มค่าและความเป็นไปได้ของโครงการ โดยอาศัยหลักการ มูลค่าของเงินตามเวลา (Time Value of Money) และกระแสเงินสด (Cash Flow) ในการพิจารณา ซึ่งมีเครื่องมือหลักที่นิยมใช้ ดังนี้

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) ใช้วัดจำนวนเวลาที่กิจการจะได้รับกระแสเงินสดสุทธิกลับคืนจนเท่ากับเงินลงทุนเริ่มต้น เป็นวิธีที่เข้าใจง่ายแต่ไม่พิจารณามูลค่าของเงินตามเวลา (Stock Exchange of Thailand, 2021)

$$PB = \text{จำนวนงวดก่อนคืนทุน} + \frac{\text{เงินส่วนที่ยังไม่ได้คืนทุน}}{\text{กระแสเงินสดสุทธิที่เกิดขึ้นในปีที่คืนทุน}}$$

ระยะเวลาคืนทุนคิดลด (Discounted Payback Period: DPB) ปรับปรุงจาก PB โดยนำกระแสเงินสดอนาคตมาคิดลดให้เป็นมูลค่าปัจจุบัน จึงสะท้อนต้นทุนของเงินทุนและให้ผลการวิเคราะห์ที่น่าเชื่อถือกว่า (Stock Exchange of Thailand, 2021)

$$DPB = \text{จำนวนงวดก่อนคืนทุน} + \frac{\text{มูลค่าปัจจุบันของเงินส่วนที่ยังไม่ได้คืนทุน}}{\text{มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิที่เกิดขึ้นในปีที่คืนทุน}}$$

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) คำนวณจากมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ หักด้วยมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่าย หาก $NPV > 0$ โครงการถือว่าคุ้มค่าในการลงทุน (Brealey et al., 2020)

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}$$

อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR) คืออัตราคิดลดที่ทำให้ค่า NPV เท่ากับศูนย์ สะท้อนอัตราผลตอบแทนที่แท้จริงของโครงการ หาก IRR มากกว่าต้นทุนของเงินทุน โครงการจึงควรลงทุน (Damodaran, 2021)

$$NPV = 0 = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}$$

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio: BCR) คืออัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์กับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุน หาก $BCR > 1$ หมายถึงโครงการสร้างผลตอบแทนสูงกว่าต้นทุนและมีความคุ้มค่า (Stock Exchange of Thailand, 2021)

การทดสอบค่าความเปลี่ยนแปลง (Switching Value Test) คือ ค่าของตัวแปร (เช่น ต้นทุน รายได้ อัตราส่วน ฯลฯ) ที่เป็นจุดวิกฤต ซึ่งหากตัวแปรนั้นเปลี่ยนไปเกินกว่าค่าดังกล่าว โครงการจะเปลี่ยนสถานะจากที่เคยเป็นโครงการที่ยอมรับได้ (Acceptable) มาเป็นโครงการที่ไม่ยอมรับ (Unacceptable) หรือในทางกลับกัน (Agriculture Institute, 2023)

ดังนั้น การประเมินโครงการลงทุนด้วยวิธีการต่างๆ ข้างต้นช่วยให้ผู้บริหารตัดสินใจลงทุนอย่างมีเหตุผล โดยพิจารณาทั้งมิติของผลตอบแทน ความเสี่ยง และมูลค่าของเงินตามเวลา เพื่อสร้างความมั่นใจต่อการจัดสรรทรัพยากรที่มีจำกัด

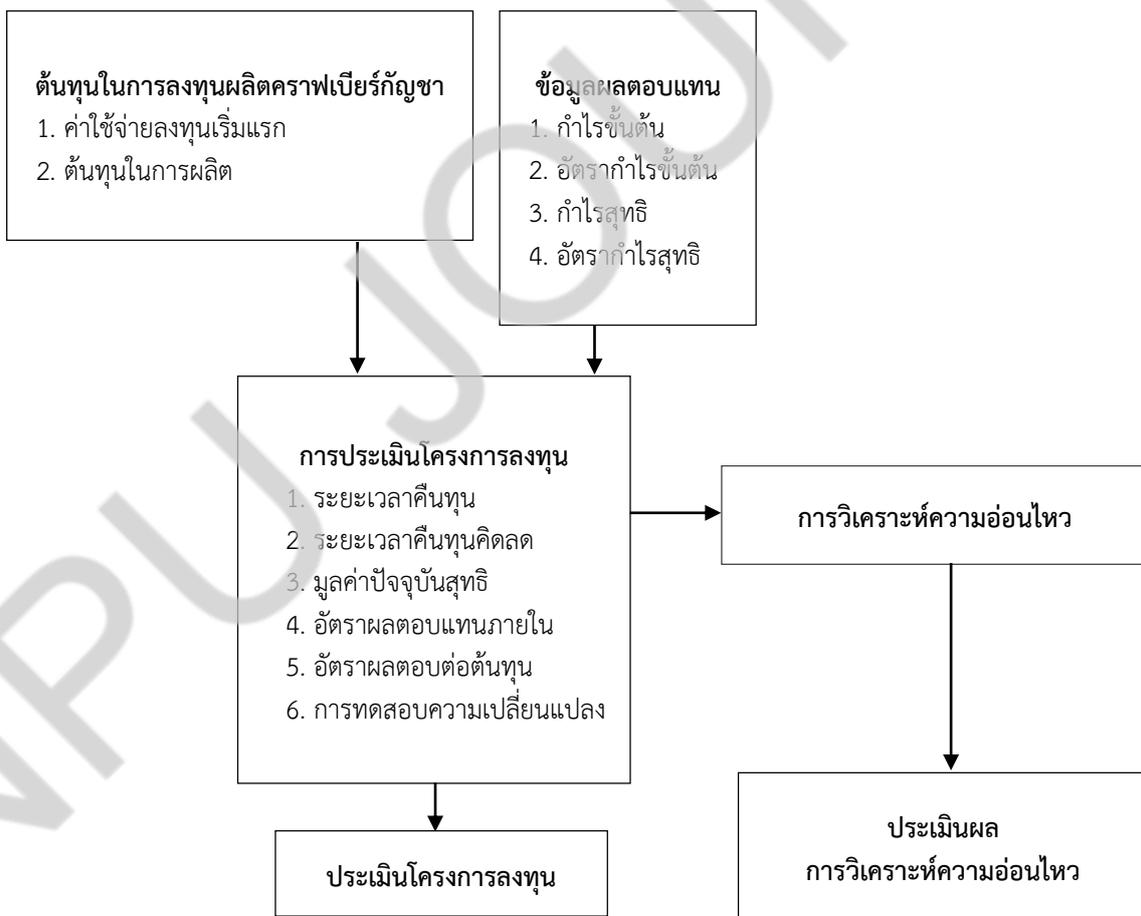
อย่างไรก็ดี การทบทวนวิจัยที่เกี่ยวข้องแสดงให้เห็นว่าการลงทุนในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับปัญหาในประเทศไทย มีทั้งความคุ้มค่าและความเสี่ยงที่แตกต่างกันไป โดยเฉพาะด้านการเพาะปลูกเพื่อการแพทย์พบว่ามีความคุ้มค่าสูง มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เป็นบวก และมีอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) สูงกว่าอัตราคิดลดอย่างมีนัยสำคัญแสดงถึงความเสี่ยงต่ำและความสามารถในการรองรับความผันผวนของต้นทุนได้ดี (Vorlapanit & Kidsom, 2023) ในขณะที่ธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่มผสมกัญชามีความไม่คุ้มค่าด้านการเงิน เนื่องจากรายได้และกำไรไม่สามารถครอบคลุมต้นทุนและความเสี่ยงจากปัจจัยตลาดได้ (Pao-noi & Laosutthi, 2023) ด้านการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคในประเทศพบว่า ปัจจัยส่วนบุคคล (เพศ อายุ อาชีพ รายได้) และปัจจัยด้านการตลาด (บรรจุภัณฑ์สะอาด ความสะดวกในการซื้อ ราคาเหมาะสม) มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องดื่มกัญชา/กัญชง (Chuangchid & Leerattanakorn, 2024) ในระดับสากลที่ผู้บริโภคกราฟเปียร์ในอิตาลีให้ความสำคัญกับรสชาติ กระบวนการหมัก และคุณภาพของผลิตภัณฑ์ มากกว่าราคาและโปรโมชัน (Lerro et al., 2020) ซึ่งสอดคล้องกับแนวโน้มความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภคในสหรัฐอเมริกาที่สนใจทดลองเครื่องดื่มผสมกัญชา โดยเฉพาะในกลุ่มวัยหนุ่มสาวและผู้ที่เคยบริโภคแอลกอฮอล์หรือกัญชา (Staples, 2024 ; Staples, 2025) ขณะที่ ในเชิงโครงสร้างตลาดหลังการเปิดเสรีกัญชาในประเทศไทยเพื่อการแพทย์และอุตสาหกรรม ตั้งแต่ปี 2561 เป็นต้นมา ช่วยส่งเสริมการเติบโตของ

อุตสาหกรรม แต่ยังคงมีข้อจำกัดด้านกฎหมาย ขั้นตอนอนุญาตที่ซับซ้อน และทัศนคติทางลบของสังคม (Kanhachon & Ratisukpimol, 2024) อย่างไรก็ตาม การเข้าถึงโอกาสเชิงพาณิชย์ยังคงเผชิญอุปสรรคจากความซับซ้อนของขั้นตอนอนุญาต และข้อจำกัดทางกฎหมายที่ต้องสร้างสมดุลระหว่างโอกาสทางธุรกิจกับความปลอดภัยของประชาชน (Sommano et al., 2022)

จากการทบทวนวรรณกรรมดังกล่าวแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของการประเมินความคุ้มค่าทางการเงิน ความเสี่ยงของโครงการ ปัจจัยพฤติกรรมผู้บริโภค และกลยุทธ์การตลาด โดยเฉพาะโครงการผลิตกราฟเปียร์ผสมกัญชาที่ควรให้ความสำคัญกับรสชาติ คุณภาพผลิตภัณฑ์ ความสะอาด ความทันสมัยของบรรจุภัณฑ์ และการเข้าถึงตลาดที่เหมาะสม การวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนและความอ่อนไหวของโครงการจึงเป็นเครื่องมือสำคัญในการตัดสินใจลงทุนและวางแผนกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคและข้อจำกัดด้านกฎหมายในประเทศไทย

กรอบแนวคิดการวิจัย

กรอบแนวคิดการวิจัยฉบับนี้มุ่งศึกษาการวิเคราะห์ ต้นทุนและผลตอบแทนของการผลิตกราฟเปียร์กัญชา โดยพิจารณาถึงค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก ต้นทุนในการผลิต รวมถึงประมาณการรายได้ กำไรขั้นต้น อัตรากำไรขั้นต้น และอัตรากำไรสุทธิ เพื่อประเมินความคุ้มค่าของการลงทุนโดยใช้เครื่องมือทางการเงินได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน ระยะเวลาคืนทุนคิดลด มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน และการทดสอบความเปลี่ยนแปลง นอกจากนี้ยังได้ทำการ วิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) เพื่อประเมินความเสี่ยงของโครงการ ภายใต้การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยสำคัญ เช่น ราคาขาย ต้นทุนการผลิต เพื่อวัดความสามารถของโครงการในการรองรับความผันผวนของปัจจัยดังกล่าว โดยแสดงความความสัมพันธ์ ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย



วิธีดำเนินการวิจัย

กลุ่มเป้าหมาย

การวิจัยฉบับนี้อยู่ภายใต้โครงการวิจัย เรื่อง การศึกษาผลผลิตและสารสำคัญของกัญชาสายพันธุ์นำเข้าภายใต้สภาวะการปลูกแบบควบคุมสภาพแวดล้อม ตามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการส่งเสริมและสนับสนุนการปลูก ผลิต สกัด วิจัย พัฒนา และแปรรูป กัญชงและกัญชาทางการแพทย์ ระหว่างมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา และบริษัท บีสโปก ไลฟ์ ไซแอนซ์ จำกัด (Bespoke Life Science Limited) ซึ่งเก็บข้อมูลจากผู้ที่เกี่ยวข้องโดยตรงในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์กราฟเปียร์กัญชภายใต้โครงการนี้ ด้วยวิธีการเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) จำนวน 8 ราย ได้แก่ 1) บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการปลูกกัญชา จำนวน 2 ราย 2) บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการสกัดสารสำคัญของกัญชา บุคลากรที่เกี่ยวข้องกับการแปรรูปผลิตภัณฑ์กราฟเปียร์กัญชา จำนวน 3 ราย และ 3) นักวิจัยเกี่ยวกับกัญชา จำนวน 3 ราย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยเป็นแบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) จัดทำขึ้นภายใต้กรอบแนวคิดการวิจัยเป็นลักษณะคำถามปลายเปิด (Open end) ที่เน้นการเก็บข้อมูลเพื่อใช้ในการวิเคราะห์ต้นทุน และผลตอบแทน เพื่อใช้ในการประเมินความคุ้มค่าของโครงการลงทุน และวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ โดยได้รับการตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content Validity) เพื่อหาค่าดัชนีความสอดคล้องระหว่างข้อคำถามกับวัตถุประสงค์ของการวิจัย (IOC) (Rovinelli & Hambleton, 1977) จากผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 3 ท่าน ก่อนนำไปใช้จริง โดยแบ่งแบบสัมภาษณ์ออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้ 1) ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนในการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์กราฟเปียร์กัญชา 2) ข้อมูลผลตอบแทนจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กราฟเปียร์กัญชา และ 3) การวิเคราะห์ความอ่อนไหวและการตัดสินใจลงทุนของโครงการ ผลการตรวจสอบได้ค่า IOC = 1.0 แสดงว่าเครื่องมือมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์งานวิจัย และมีค่าความเชื่อมั่นเท่ากับ 0.97 แสดงว่าเครื่องมือมีความเที่ยงตรงสูงและสามารถใช้เก็บข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยดำเนินการระหว่างเดือนเมษายน-กันยายน 2568 การเก็บรวบรวมข้อมูลจาก 2 แหล่ง ได้แก่ การเก็บข้อมูลจากแหล่งทุติยภูมิ โดยใช้วิธีการศึกษา สรุปล วิเคราะห์เนื้อหาเอกสารที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดทฤษฎี รวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อนำไปประมวลผลข้อมูลที่ศึกษาในการวิจัย และ การเก็บข้อมูลจากแหล่งปฐมภูมิ โดยใช้เครื่องมือแบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) กับผู้ที่เกี่ยวข้องโดยตรงในกระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์กราฟเปียร์กัญชา จำนวน 8 ราย ภายใต้โครงการวิจัย เรื่อง การศึกษาผลผลิตและสารสำคัญของกัญชาสายพันธุ์นำเข้าภายใต้สภาวะการปลูกแบบควบคุมสภาพแวดล้อม ตามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือโครงการส่งเสริมและสนับสนุนการปลูก ผลิต สกัด วิจัย พัฒนา และแปรรูป กัญชงและกัญชาทางการแพทย์ ระหว่างมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา และบริษัท บีสโปก ไลฟ์ ไซแอนซ์ จำกัด

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนและผลตอบแทนในการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์กราฟเปียร์กัญชา ได้แก่
 - 1.1 ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรก ได้แก่ เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต เช่น อุปกรณ์ในการต้มเบียร์ อุปกรณ์ในการหมักเบียร์ อุปกรณ์ในการสกัดน้ำตาล เป็นต้น
 - 1.2 ต้นทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์กราฟเปียร์กัญชา ประกอบไปด้วย วัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายในการผลิต เพื่อใช้ในการคำนวณต้นทุนในการผลิตของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด
 - 1.3 ข้อมูลผลตอบแทนจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กราฟเปียร์กัญชา เพื่อใช้ในการคำนวณรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์กราฟเปียร์ในแต่ละปี รวมถึงการประมาณการรายได้จากการขายในอนาคต กำไรขั้นต้น อัตรากำไรขั้นต้น กำไรสุทธิ อัตรากำไรสุทธิ
2. การประเมินโครงการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์กราฟเปียร์กัญชา ประกอบด้วย การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Method: PB) การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุนคิดลด (Discount Payback Period: DPB) การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value Method: NPV) การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return Method: IRR) อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (Benefit Cost Ratio Method: BCR) และการทดสอบค่าความเปลี่ยนแปลง (Switching Value Test)

3. การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์คราฟเบียร์กัญชา โดยนำข้อมูลจากการประเมินโครงการมาประเมินความอ่อนไหวในกรณีที่ต้นทุนมีการเพิ่มขึ้น หรือ ผลตอบแทนลดลง

ผลการวิจัยและอภิปรายผลการวิจัย

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนและผลตอบแทนในการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์คราฟเบียร์กัญชา โดยแสดงการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายในการลงทุนและค่าเสื่อมราคาประจำปีในการผลิตคราฟเบียร์กัญชา ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 ค่าใช้จ่ายในการลงทุนและค่าเสื่อมราคาประจำปีในการผลิตคราฟเบียร์กัญชา

รายการ	จำนวน	ราคาทุน (บาท)	อายุการใช้ประโยชน์ (ปี)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)
อุปกรณ์ในการต้มเบียร์ (Boil)				
ท่อขดทองเหลือง	4 อัน	12,000.00	10	1,200.00
ท่อขดสแตนเลส	4 อัน	7,560.00	10	756.00
กระตัก Mash Tun 23 ลิตร	4 ใบ	5,000.00	10	500.00
สายยางใส 5/8 นิ้ว	4 เมตร	80.00	3	26.67
สายยางใส 3/8 นิ้ว	16 เมตร	320.00	3	106.67
เข็มขัดรัดสายยาง	20 อัน	400.00	3	133.33
อุปกรณ์ในการหมักเบียร์ (Ferment)				
ถังหมักเบียร์ 20 ลิตร	4 ใบ	15,960.00	10	1,596.00
ถัง Food Grade 20 ลิตร	8 ใบ	1,760.00	10	176.00
แอร์ล๊อค	8 ชุด	3,840.00	5	768.00
กระบอกเก็บตัวอย่าง (Hydrometer)	4 อัน	1,600.00	5	320.00
กระบอกตวง 100 มิลลิลิตร	4 อัน	1,000.00	5	200.00
อุปกรณ์ในการสกัดน้ำตาล (Mash)				
หม้อติดก๊อกร้อมเทอร์โมมิเตอร์	4 ชุด	12,800.00	10	1,280.00
เครื่องชั่งน้ำหนัก	4 เครื่อง	1,400.00	10	140.00
เตาแก๊ส	4 ชุด	10,000.00	5	2,000.00
กระบวยใหญ่	4 อัน	400.00	5	80.00
อุปกรณ์ในการบรรจุภัณฑ์ (Packaging)				
ถังสำหรับเตรียมบรรจุ	4 ใบ	1,400.00	10	140.00
ที่เปิดฝาถัง	4 อัน	320.00	5	64.00
เครื่องบรรจุ (Bottle Filler)	4 เครื่อง	1,400.00	10	140.00
เครื่องปิดฝาจับ	4 เครื่อง	2,200.00	10	220.00
Auto Siphon	4 อัน	3,560.00	5	712.00
		83,000.00		10,558.67

จากตารางที่ 1 พบว่า การลงทุนผลิตคราฟเบียร์กัญชามีค่าใช้จ่ายในการลงทุนทั้งสิ้น 83,000.00 บาท มีค่าเสื่อมราคาประจำปีในการผลิตคราฟเบียร์กัญชา เท่ากับ 10,558.67 บาท ซึ่งค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่เกิดจากอุปกรณ์หลักในการต้ม หมัก และบรรจุผลิตภัณฑ์ การลงทุนในอุปกรณ์คุณภาพสูงช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดความเสียหายจากอุปกรณ์ชำรุด ซึ่งสอดคล้องกับ Vorlapanit & Kidsom (2023) ที่ระบุว่า การลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์ที่เหมาะสมเพิ่มผลตอบแทนและลดต้นทุนระยะยาว การคำนวณต้นทุนการผลิตคราฟเบียร์ ดังตารางที่ 2



ตารางที่ 2 ต้นทุนการผลิตคราฟเปียร์กัญชา

ต้นทุนการผลิต	รวม
วัตถุดิบทางตรงใช้ไป	3,354.16
ค่าแรงงานทางตรง	400.00
ค่าใช้จ่ายในการผลิต	219.97
ต้นทุนการผลิตรวม	3,974.13
จำนวนที่ผลิตได้ต่อรอบการผลิต (ขวด)	54
ต้นทุนการผลิตต่อหน่วย (บาทต่อขวด)	73.60
จำนวนที่ผลิตได้ต่อปี (ขวด)	2,592
ต้นทุนการผลิตต่อปี (บาทต่อขวด)	190,771.20

จากตารางที่ 2 พบว่า ในการผลิตคราฟเปียร์กัญชาต่อรอบการผลิต สามารถผลิตคราฟเปียร์กัญชาได้ 54 ขวด โดยมีต้นทุนวัตถุดิบทางตรงใช้ไปเท่ากับ 3,354.16 บาท ค่าแรงงานทางตรงเท่ากับ 400.00 บาท และค่าใช้จ่ายในการผลิต 219.97 บาท รวมต้นทุนการผลิตเท่ากับ 3,974.13 บาท โดยมีต้นทุนการผลิตต่อหน่วยเท่ากับ 73.60 บาทต่อขวด ซึ่งในหนึ่งปีสามารถผลิตได้จำนวน 2,592 ขวด คิดเป็นต้นทุนการผลิตรวมต่อปีเท่ากับ 190,771.20 บาท การควบคุมต้นทุนเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยอยู่ในระดับที่สามารถสร้างกำไรได้ งานวิจัยของ Vortapanit & Kidsom (2023) ซึ่งว่าการจัดการต้นทุนและการลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพสามารถลดต้นทุนระยะยาวและเพิ่มผลตอบแทนทางการเงิน ในขณะที่ Staples (2024, 2025) ระบุว่ากลุ่มผู้บริโภควัยหนุ่มสาวพร้อมจ่ายสำหรับเครื่องดื่มผสมกัญชา ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยที่ควบคุมได้สอดคล้องกับราคาขายและสามารถสร้างกำไรได้อย่างยั่งยืน อย่างไรก็ตามงานวิจัยของ Pao-noi & Laosutthi (2023) พบว่าโครงการเครื่องดื่มกัญชาบางโครงการไม่คุ้มค่า เนื่องจากต้นทุนการผลิตสูงเกินไปหรือการบริหารต้นทุนไม่เหมาะสม ซึ่งสะท้อนว่าการวางแผนและควบคุมต้นทุนอย่างเป็นระบบเป็นปัจจัยสำคัญต่อความคุ้มค่าของการลงทุนสำหรับคราฟเปียร์กัญชา

จากการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย พบว่า ราคาขายผลิตภัณฑ์คราฟเปียร์กัญชาที่กำหนดไว้ เท่ากับ 99.00 บาทต่อขวด จากตารางที่ 2 พบว่า ต้นทุนการผลิตคราฟเปียร์กัญชาผลิตได้ เท่ากับ 2,592 ขวดต่อปี ดังนั้นจากราคาขายที่กำหนดไว้ รายได้จากการขาย เท่ากับ $99.00 \times 2,592 = 256,608.00$ บาทต่อปี การคาดการณ์ยอดขายและต้นทุนในอนาคต ได้อ้างอิงข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย คาดการณ์ยอดขายเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 5 ต่อปี ขณะที่ด้านต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ต่อปี ซึ่งสะท้อนผลกระทบจากต้นทุน และค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ปรับตัวสูงขึ้น ดังตารางที่ 3-4

ตารางที่ 3 ประมาณการรายได้ ค่าใช้จ่าย กำไรขั้นต้น อัตรากำไรขั้นต้น กำไรสุทธิ และอัตรากำไรสุทธิ จากการการผลิตคราฟเปียร์กัญชา ปีที่ 1-5

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จากการจำหน่าย	256,608.00	269,438.40	282,910.32	297,055.84	311,908.63
หัก ต้นทุนการผลิต	190,771.20	196,494.34	202,389.17	208,460.84	214,714.67
กำไรขั้นต้น	65,836.80	72,944.06	80,521.15	88,594.99	97,193.96
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	25.66	27.07	28.46	29.82	31.16
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร*	25,660.80	26,943.84	28,291.03	29,705.58	31,190.86
กำไรสุทธิ	40,176.00	46,000.22	52,230.12	58,889.41	66,003.10
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	15.66	17.07	18.46	19.82	21.16

หมายเหตุ : จากการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร* ประมาณการเท่ากับร้อยละ 10 ของยอดขายในแต่ละปี

ตารางที่ 4 แสดงประมาณการรายได้ ค่าใช้จ่าย กำไรขั้นต้น อัตรากำไรขั้นต้น กำไรสุทธิ และอัตรากำไรสุทธิ จากการการผลิตคราฟเปียร์กัญชา ปีที่ 6-10

รายการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้จากการจำหน่าย	327,504.06	343,879.26	361,073.23	379,126.89	398,083.23
หัก ต้นทุนการผลิต	221,156.11	227,790.79	234,624.51	241,663.25	248,913.15
กำไรขั้นต้น	106,347.95	116,088.47	126,448.71	137,463.64	149,170.08
อัตรากำไรขั้นต้น (ร้อยละ)	32.47	33.76	35.02	36.26	37.47
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร*	32,750.41	34,387.93	36,107.32	37,912.69	39,808.32
กำไรสุทธิ	73,597.55	81,700.55	90,341.39	99,550.95	109,361.76
อัตรากำไรสุทธิ (ร้อยละ)	22.47	23.76	25.02	26.26	27.47

หมายเหตุ : จากการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร* ประมาณการเท่ากับร้อยละ 10 ของยอดขายในแต่ละปี

จากตารางที่ 3 และ ตารางที่ 4 พบว่า ปีที่ 1 มีรายได้จากการจำหน่าย 256,608.00 บาท มีอัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 25.66 ปีที่ 2 มีรายได้จากการจำหน่าย 269,438.40 บาท มีอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 27.07 ปีที่ 3 มีรายได้จากการจำหน่าย 282,910.32 บาท มีอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 28.46 ปีที่ 4 มีรายได้จากการจำหน่าย 297,055.84 บาท มีอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 29.82 ปีที่ 5 มีรายได้จากการจำหน่าย 311,908.63 บาท มีอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 31.16 ปีที่ 6 มีรายได้จากการจำหน่าย 327,504.06 บาท มีอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 32.47 ปีที่ 7 มีรายได้จากการจำหน่าย 343,879.26 บาท มีอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 33.76 ปีที่ 8 มีรายได้จากการจำหน่าย 361,073.23 บาท มีอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 35.02 ปีที่ 9 มีรายได้จากการจำหน่าย 379,126.89 บาท มีอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 36.26 และปีที่ 10 มีรายได้จากการจำหน่าย 398,083.23 บาท มีอัตรากำไรขั้นต้น ร้อยละ 37.47 รายได้จากการจำหน่ายคราฟเปียร์กัญชา อัตรากำไรขั้นต้น และอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากแสดงให้เห็นว่าการบริหารต้นทุนและตั้งราคาที่เหมาะสมช่วยสร้างผลตอบแทนสูงและมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง งานวิจัยของ Vorlapanit & Kidsom (2023) สนับสนุนแนวทางนี้ โดยระบุว่าโครงการกัญชาเชิงพาณิชย์ที่บริหารต้นทุนและลงทุนอย่างเหมาะสมมีผลตอบแทนสูง ส่วน Staples (2024, 2025) พบว่ากลุ่มผู้บริโภควัยหนุ่มสาวมีความสนใจทดลองเครื่องดื่มผสมกัญชา ทำให้สามารถสร้างรายได้และกำไรเพิ่มขึ้นอย่างยั่งยืน ในขณะที่ Pao-noi & Laosutthi (2023) เตือนว่าบางโครงการหากต้นทุนสูงหรือบริหารไม่เหมาะสมจะลดอัตรากำไรและความคุ้มค่า

2. การประเมินโครงการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์คราฟเปียร์กัญชา ประกอบด้วย การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period Method: PB) การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุนคิดลด (Discount Payback Period: DPB) การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value Method: NPV) การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return Method: IRR) อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (Benefit Cost Ratio Method: BCR) และการทดสอบค่าความเปลี่ยนแปลง (Switching Value Test) โดยการประเมินทั้งหมดดำเนินการภายใต้อายุโครงการ 10 ปี โดยใช้อัตราคิดลดร้อยละ 6.125 ซึ่งประเมินจากการวิเคราะห์ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุนและผลตอบแทนในการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์คราฟเปียร์กัญชา ให้เป็นกระแสเงินสดสุทธิจากการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์คราฟเปียร์กัญชา ดังตารางที่ 5

ตารางที่ 5 กระแสเงินสดสุทธิจากการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์คราฟเปียร์กัญชา

ปีที่	กำไรสุทธิ	หัก ค่าใช้จ่ายลงทุน*	บวก ค่าเสื่อมราคา	กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสะสม
0	0	83,000.00	0	(83,000)	(83,000.00)
1	40,176.00	0.00	10,558.67	50,734.67	(32,265.33)
2	46,000.22	0.00	10,558.67	56,558.89	24,293.56
3	52,230.12	800.00	10,558.67	61,988.79	86,282.36
4	58,889.41	0.00	10,558.67	69,448.08	155,730.44
5	66,003.10	20,720.00	10,558.67	55,841.77	211,572.21
6	73,597.55	800.00	10,558.67	83,356.22	294,928.42



ตารางที่ 5 (ต่อ)

ปีที่	กำไรสุทธิ	หัก ค่าใช้จ่ายลงทุน*	บวก ค่าเสื่อมราคา	กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสะสม
7	81,700.55	0.00	10,558.67	92,259.22	387,187.64
8	90,341.39	0.00	10,558.67	100,900.06	488,087.70
9	99,550.95	800.00	10,558.67	109,309.62	597,397.32
10	109,361.76	0.00	10,558.67	119,920.43	717,317.75
อัตราคิดลด					6.125 %
NPV					475,232.36
IRR					69.96%
PB					1 ปี 6 เดือน 26 วัน
DPB					1 ปี เดือน 12 วัน

จากตารางที่ 5 พบว่า กระแสเงินสดรับ ในปีที่ 1 เท่ากับ 50,734.67 บาท ปีที่ 1 เท่ากับ 50,734.67 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 56,558.89 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 61,988.79 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 69,448.08 บาท ปีที่ 5 เท่ากับ 55,841.77 บาท ปีที่ 6 เท่ากับ 83,356.22 บาท ปีที่ 7 เท่ากับ 92,259.22 บาท ปีที่ 8 เท่ากับ 100,900.06 บาท ปีที่ 9 เท่ากับ 109,309.62 บาท และ ปีที่ 10 เท่ากับ 119,920.43 บาท เมื่อทำการวิเคราะห์ ณ อัตราคิดลด ร้อยละ 6.125 ต่อปี (อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืม ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 475,232.36 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 69.96 ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 1 ปี 6 เดือน 26 วัน และ ระยะเวลาคืนทุนคิดลด (DPB) เท่ากับ 1 ปี 8 เดือน 12 วัน แสดงถึงผลตอบแทนทางการเงินที่สูงและความน่าสนใจของโครงการ งานวิจัยของ Vorlapanit & Kidsom (2023) ระบุว่าโครงการกัญชาเชิงพาณิชย์ที่ใช้เครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงินเหล่านี้สามารถคืนทุนเร็วและสร้างผลตอบแทนสูง ส่วน Staples (2024, 2025) พบว่าตลาดผู้บริโภควัยหนุ่มสาวช่วยสนับสนุนรายได้ที่เติบโตต่อเนื่อง ขณะที่ Pao-noi & Laosutthi (2023) ชี้ว่าหากต้นทุนสูงหรือมีการบริหารจัดการไม่เหมาะสมโครงการอาจไม่ให้เกิดผลตอบแทนตามที่คาดหวัง

เมื่อนำอัตราคิดลดดังกล่าวนำมาคำนวณมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนและมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์กราฟเบียร์กัญชาเพื่อทำการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (BCR) และทำการทดสอบค่าความเปลี่ยนแปลง (Switching Value Test) ดังตารางที่ 6

ตารางที่ 6 มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนและมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์กราฟเบียร์กัญชา

ปีที่	ผลตอบแทน	มูลค่าปัจจุบันของ ผลตอบแทน	ค่าใช้จ่าย	มูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่าย
0		0.00	83,000.00	83,000.00
1	256,608.00	241,797.88	216,432.00	203,940.64
2	269,438.40	239,234.65	223,438.18	198,391.00
3	282,910.32	236,698.60	231,480.20	193,669.28
4	297,055.84	234,189.42	238,166.42	187,762.87
5	311,908.63	231,706.85	266,625.53	198,067.50
6	327,504.06	229,250.59	254,706.51	178,292.81
7	343,879.26	226,820.37	262,178.72	172,931.26
8	361,073.23	224,415.92	270,731.84	168,266.52
9	379,126.89	222,036.95	280,375.94	164,203.12
10	398,083.23	219,683.20	288,721.47	159,331.65
รวม		2,305,834.44		1,907,856.64
BCR				1.21
SVT(B)				20.61
SVT(C)				24.91

จากตารางที่ 6 พบว่า มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน เท่ากับ 2,305,834.44 บาท และมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่าย เท่ากับ 1,907,856.64 บาท

เมื่อทำการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.21 เท่า ซึ่งมากกว่า 1 แสดงว่าโครงการสามารถสร้างผลตอบแทนได้สูงกว่าค่าใช้จ่ายที่ลงทุน ถือเป็นสัญญาณชี้ความคุ้มค่าในการลงทุน และเมื่อทำการทดสอบค่าความเปลี่ยนแปลง (Switching Value Test) พบว่าผลตอบแทนของโครงการสามารถลดลงได้ ร้อยละ 20.61 และต้นทุนในการผลิตสามารถเพิ่มขึ้นได้ ร้อยละ 24.91 แสดงให้เห็นถึงความยืดหยุ่นของโครงการต่อความผันผวนของรายได้และค่าใช้จ่าย ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงทางการเงินและเพิ่มความมั่นใจในการลงทุน การวิเคราะห์ค่าทางการเงินดังกล่าวสอดคล้องกับงานวิจัยของ Vorlapanit & Kidsom (2023) ที่พบว่าโครงการศึกษาเชิงพาณิชย์ที่มีการบริหารต้นทุนและผลตอบแทนอย่างเหมาะสมสามารถสร้าง NPV และ IRR สูง พร้อมรองรับความผันผวนของต้นทุนและรายได้ได้

นอกจากนี้ ผลการศึกษาในเชิงโครงสร้างตลาดและการแข่งขันของอุตสาหกรรมการเพาะปลูกกัญชาในประเทศไทย ระหว่างปี 2562-2564 พบว่ามีการขยายตัวของผู้ประกอบการ และความเข้มข้นของตลาดลดลง (Kanhachon & Ratisukpimol, 2024) ซึ่งสนับสนุนความเป็นไปได้ของโครงการในการแข่งขันและการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง

ผลการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคชี้ให้เห็นว่า ปัจจัยด้านบุคคลและการตลาดมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องดื่มผสมกัญชา (Chuangchid & Leerattanakom, 2024) ในขณะที่งานวิจัยระหว่างประเทศพบว่าผู้บริโภคคราฟต์เบียร์ให้ความสำคัญกับคุณภาพผลิตภัณฑ์มากกว่าปัจจัยภายนอก เช่น โปรโมชันและราคา (Lerro et al., 2020) ดังนั้น ในการวางแผนโครงการผลิตคราฟต์เบียร์กัญชา ควรมุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพรสชาติและเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ รวมถึงออกแบบบรรจุภัณฑ์และช่องทางจัดจำหน่ายให้ตอบสนองความสะดวกของผู้บริโภค เพื่อเพิ่มความเป็นไปได้ของโครงการและสร้างความสามารถในการแข่งขันทางการตลาด

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis) เป็นเครื่องมือสำคัญในการประเมินความเสี่ยงของโครงการลงทุน โดยจะพิจารณาว่าการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยสำคัญต่างๆ จะส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนของโครงการอย่างไรบ้าง ในกรณีนี้จะพิจารณาเฉพาะกรณีเลวร้ายที่สุด (Worst Case Scenario) เนื่องจากเป็นสถานการณ์ที่ให้ข้อมูลสำคัญต่อการตัดสินใจด้านความเสี่ยงมากกว่า โดยกำหนดผลกระทบร้อยละ $\pm 10\%$ ต่อโครงการผลิตคราฟต์เบียร์กัญชา ซึ่งเป็นค่าที่สูงกว่าช่วงการเปลี่ยนแปลงตามข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย ภายใต้สถานการณ์ 2 รูปแบบ ได้แก่

1. ผลตอบแทนคงที่ในขณะที่ต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 จากการวิเคราะห์พบว่า การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวยังคงยอมรับโครงการ โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 317,514.05 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 48.58 ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 2 ปี 4 เดือน 6 วัน ระยะเวลาคืนทุนคิดลด (DPB) เท่ากับ 2 ปี 6 เดือน 29 วัน อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.12 เท่า

2. ผลตอบแทนลดลงร้อยละ 10 ในขณะที่ค่าใช้จ่ายคงที่ จากการวิเคราะห์พบว่า การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวยังคงยอมรับโครงการ โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 313,823.95 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 49.02 ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 2 ปี 3 เดือน 14 วัน ระยะเวลาคืนทุนคิดลด (DPB) เท่ากับ 2 ปี 6 เดือน 10 วัน อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.12 เท่า

ผลดังกล่าวสอดคล้องกับแนวโน้มในงานวิจัยของ Vorlapanit & Kidsom (2023) ที่พบว่าการลงทุนในธุรกิจกัญชาเพื่อการแพทย์สามารถรองรับการเปลี่ยนแปลงของรายได้และต้นทุนได้ในช่วงร้อยละ 13-14 โดยไม่กระทบต่อความคุ้มค่า นอกจากนี้ ข้อมูลเชิงอุตสาหกรรมจาก Sommano et al. (2022) ; Kanhachon & Ratisukpimol (2024) สนับสนุนว่า แม้กฎหมายเปิดโอกาส แต่การแข่งขันและขั้นตอนอนุญาตยังเป็นข้อจำกัด การพัฒนาอุตสาหกรรมกัญชานี้จำเป็นต้องสร้างสมดุลระหว่างผลประโยชน์ทางธุรกิจกับการกำกับดูแลภาครัฐ โครงการคราฟต์เบียร์กัญชายังสามารถสร้างผลตอบแทนสูงและรองรับความเสี่ยงได้ดี

สรุปผลการวิจัย

1. ผลการศึกษาด้านทุนและผลตอบแทนของโครงการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์คราฟต์เบียร์กัญชา แสดงให้เห็นว่าโครงการผลิตคราฟต์เบียร์กัญชาเป็นการลงทุนที่มีความคุ้มค่าและมีความเป็นไปได้ทางเศรษฐกิจ โดยมีต้นทุนการลงทุนเริ่มแรก จำนวน 83,000 บาท ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยเท่ากับ 73.60 บาท ราคาขาย 99 บาทต่อขวด ส่งผลให้มีกำไรสุทธิต่อปีเริ่มต้น 40,176 บาท และเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามสมมติฐานรายได้เติบโตร้อยละ 5 ต่อปี และต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ต่อปี ซึ่งตั้งขึ้นจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและกลุ่มเป้าหมายสะท้อนแนวโน้มความต้องการผลิตภัณฑ์คราฟต์เบียร์กัญชาที่เพิ่มขึ้นและผลกระทบจากต้นทุนวัตถุดิบและค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่ปรับตัวสูงขึ้น แสดงให้เห็นว่าธุรกิจมีความสามารถในการสร้างผลตอบแทนที่มั่นคงและสามารถเติบโตได้ในระยะยาว



2. ผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในผลิตภัณฑ์กราฟเปียร์กัญชา เมื่อพิจารณาความเป็นไปได้ทางการเงินโดยใช้อัตราคิดลดร้อยละ 6.125 พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 475,232.36 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 69.96 ระยะเวลาคืนทุน (PB) เท่ากับ 1 ปี 6 เดือน 26 วัน และ ระยะเวลาคืนทุนคิดลด (DPB) เท่ากับ 1 ปี 8 เดือน 12 วัน และอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (BCR) เท่ากับ 1.21 ซึ่งสูงกว่าเกณฑ์การตัดสินใจลงทุนทั่วไปอย่างชัดเจน ผลลัพธ์ดังกล่าวสะท้อนว่าโครงการมีศักยภาพเชิงเศรษฐกิจสูง สามารถคืนทุนได้รวดเร็วและขยายสู่เชิงพาณิชย์ได้อย่างเป็นรูปธรรม

3. ผลการศึกษาความอ่อนไหวของโครงการลงทุนในผลิตภัณฑ์กราฟเปียร์กัญชา พบว่าโครงการยังคงให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าแม้ภายใต้สถานการณ์ความเปลี่ยนแปลง โดยหากต้นทุนเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ยังเท่ากับ 317,514.05 บาท และ IRR เท่ากับร้อยละ 48.58 ในขณะที่เมื่อรายได้ลดลงร้อยละ 10 NPV เท่ากับ 313,823.95 บาท และ IRR เท่ากับร้อยละ 49.02 ซึ่งยังอยู่ในระดับที่ยอมรับได้ แสดงให้เห็นถึงความยืดหยุ่นทางการเงิน และความสามารถในการรองรับความเสี่ยงของโครงการ แม้อยู่ภายใต้สถานการณ์ผันผวน

ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

1. ประโยชน์ในทางทฤษฎีผลการวิจัยสามารถนำไปพัฒนาต่อยอดองค์ความรู้ทางวิชาการด้านการวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทน และความอ่อนไหวของโครงการลงทุน โดยเฉพาะในธุรกิจผลิตภัณฑ์จากกัญชา รวมถึงการได้ข้อมูลเชิงประจักษ์ที่ได้สามารถนำไปใช้เป็นการศึกษาในด้านเศรษฐศาสตร์ การเงิน การบัญชี และบริหารธุรกิจ สามารถนำไปพัฒนาต่อยอดงานวิจัยอื่นในอนาคตได้

2. ประโยชน์เพื่อเป็นแนวทางปฏิบัติ ผลการวิเคราะห์สามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลที่ใช้ในการตัดสินใจสำหรับผู้ประกอบการ นักลงทุน หรือหน่วยงานภาครัฐในการวางแผนเกี่ยวกับการลงทุน และการพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์จากกัญชา นอกจากนี้สามารถนำไปเป็นแนวทางในการประเมินความคุ้มค่า รวมถึงการบริหารความเสี่ยงของโครงการ เพื่อให้เกิดประโยชน์จากการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพและยั่งยืน

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัย

ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการวิจัยไปใช้

1. ผลการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนสามารถใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุนในธุรกิจผลิตภัณฑ์จากกัญชา รวมทั้งช่วยวางแผนจัดสรรทรัพยากรและบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ

2. ผลการศึกษาความเป็นไปได้สามารถประยุกต์ใช้ในการพัฒนาโมเดลธุรกิจที่เหมาะสมกับสภาพตลาดและกฎหมาย โดยเฉพาะด้านช่องทางจัดจำหน่าย กลยุทธ์ราคา และการสร้างมูลค่าเพิ่ม ทั้งยังเป็นแนวทางให้หน่วยงานภาครัฐและเอกชนใช้สนับสนุนโครงการในลักษณะเดียวกัน

3. ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวสามารถนำไปใช้วางแผนบริหารความเสี่ยงของโครงการ โดยเฉพาะด้านต้นทุนวัตถุดิบ ราคาขาย และนโยบายภาครัฐ เพื่อให้การลงทุนมีเสถียรภาพและยั่งยืน

ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรขยายขอบเขตการศึกษาให้ครอบคลุมต้นทุนทางอ้อม เช่น ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด ภาษี และการบริหารจัดการ เพื่อให้การประเมินผลตอบแทนสะท้อนสภาพจริงมากขึ้น

2. ควรศึกษาปัจจัยทางการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคเพิ่มเติม เพื่อสนับสนุนการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ เช่น ความยอมรับของตลาด ช่องทางจำหน่าย และผลกระทบจากกฎหมาย

3. ควรศึกษาความเสี่ยงจากนโยบายภาครัฐและการเปลี่ยนแปลงของกฎหมาย รวมถึงการจำลองสถานการณ์ทางเศรษฐกิจ เพื่อให้ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวมีความสมจริงและครอบคลุมมากยิ่งขึ้น

ข้อจำกัดการวิจัย

1. การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนอ้างอิงข้อมูลประมาณการจากกลุ่มเป้าหมายในโครงการ ซึ่งอาจแตกต่างจากต้นทุนจริงในการผลิตเชิงพาณิชย์



2. การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการใช้ข้อมูลจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องภายใน จึงอาจไม่ครอบคลุมมุมมองของผู้บริโภคหรือสถานการณ์ตลาดที่เปลี่ยนแปลง

3. การวิเคราะห์ข้อมูลใช้อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) เป็นอัตราคิดลด ซึ่งอาจแตกต่างจากสถาบันการเงินอื่น และเปลี่ยนแปลงได้ตามช่วงเวลา ส่งผลต่อผลการวิเคราะห์ทางการเงิน

References

- Agriculture Institute. (2023). *Understanding Switching Value in Project Evaluation*. Retrieved April 2025, from <https://agriculture.institute/project-analysis/understanding-switching-value-project-evaluation/>
- Brealey, R. A., Myers, S. C. & Allen, F. (2020). *Principles of corporate finance* (13th ed.). McGraw-Hill Education.
- Brigham, E. F. & Houston, J. F. (2019). *Fundamentals of financial management* (15th ed.). Cengage Learning.
- Chalermkanjana, K. (2014). *Management accounting (Cost Accounting 2)* (5th ed.). Chulalongkorn University Press.
- Chuangchid, K. & Leerattanakorn, N. (2024). Factors affecting Consumer Purchase of Cannabis and Hemp-Containing Beverages in Chiang Mai. *Maharakham University Journal of Humanities and Social Sciences*, 43(2), 244-256. <https://so03.tci-thaijo.org/index.php/humsujournal/article/view/267090/183968/>
- Damodaran, A. (2021). *Investment valuation: Tools and techniques for determining the value of any asset* (4th ed.). Wiley.
- Eua-jirapongphan, S. (2020). *Cost accounting* (8th ed.). Chulalongkorn University Press.
- Hasanmin, M. (2021). Market perspectives on “hemp-cannabis”: Arno’s restaurant entrepreneurs. *Thansettakij*. Retrieved April 2025, from <https://www.thansettakij.com/>
- ilaw. (2022). *First day! Unlocking cannabis from narcotics*. Retrieved April 2025, from <https://www.ilaw.or.th/>
- Kanhachon, S. & Ratisukpimol, W. (2024). Market structure and competitive behavior of Thailand's cannabis cultivation industry. *Asian Administration & Management Review*, 7(2), 66-75. https://doi.nrct.go.th/ListDoi/listDetail?Resolve_DOI=10.14456/aamr.2024.23.
- Komaratat, D. (2016). *Cost accounting* (15th ed.). Chulalongkorn University Press.
- Lerro, M., Marotta, G. & Nazzaro, C. (2020). Measuring consumers’ preferences for craft beer attributes through Best-Worst Scaling. *Agricultural Economics*, 8(1), 1-13. <https://agrifoodecon.Springeropen.com/articles/10.1186/s40100-019-0138-4>.
- Pao-noi, T. & Laosutthi, T. (2023). Feasibility study of investment in restaurants and beverages containing cannabis. *Panyapat Social Science Journal*, 5(3), 229-244. <https://so06.tci-thaijo.org/index.php/JSSP/article/view/265563>.
- Rodwarana, P. (2017). *Cost accounting: Principles and processes* (2nd ed.). Chulalongkorn University Press.
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., Jaffe, J. F. & Jordan, B. D. (2021). *Corporate finance* (13th ed.). McGraw-Hill Education.
- Rovinelli, R. J. & Hambleton, R. K. (1977). On the use of content specialists in the assessment of criterion-referenced test item validity. *Dutch Journal of Educational Research*, 2(2), 49-60. <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=2474710>
- Sommano, S. R., Tangpao, T., Pankasemsuk, T., Ponpanumas, V., Phimolsiripol, Y., Rachtanapun, P. & Prasad, S. K. (2022). Growing ganja permission: A real gate-way for Thailand’s promising industrial crop. *Journal of Cannabis Research*, 4(1), 1-11. <https://doi.org/10.1186/s42238-022-00121-4>.



- Staples, A. J. (2024). Canning cannabis: Consumer preferences for CBD- and THC-infused beverages. *Journal of Wine Economics*, 19(4), 313-334. <https://www.cambridge.org/core/journals/journal-of-wine-economics/article/canning-cannabis-consumer-preferences-for-cbd-and-thcinfused-beverages/4343A6856F99D7C186836D32ADBD810A>.
- Staples, A. J. (2025). Beer drinker perceptions of cannabis-infused beverages. *British Food Journal*, 127(2), 451-475. <https://www.emerald.com/bfj/article-abstract/127/2/451/1244309/Beer-drinker-perceptions-of-cannabis-infused?redirectedFrom=fulltext>.
- Stock Exchange of Thailand. (2021). *Business finance fundamentals*. Stock Exchange of Thailand.
- Thaisho. (2022). *Thaisho a herbal liquor shop near BTS offering a strong drinking experience*. Retrieved April 2025, from <https://thomasthailand.co/wellness/health-care/thaisho/>
- Unclenbrew. (n.d.). *Craft beer process*. Retrieved June 2025, from <https://unclenbrew.com/craft-beer-process/>
- Vorlapanit, N. & Kidsom, A. (2023). The return on investment of community cannabis farms for medical purposes: A case study of Rak Chang farm community enterprise group Nakhon Ratchasima province. *MUT Journal of Business Administration*, 20(1), 113-138. <https://so04.tci-thaijo.org/index.php/journalmbsmut/article/view/266157/179582>.
- Wild, J. J., Shaw, K. W. & Chiappetta, B. (2020). *Financial accounting fundamentals* (8th ed.). McGraw-Hill Education.
- Wild, J. J., Subramanyam, K. R. & Halsey, R. F. (2014). *Financial statement analysis* (11th ed.). McGraw-Hill Education.
- Yanhee Hospital. (2022). *Medical cannabis: An alternative for relaxation*. Retrieved April 2025, from <https://th.yanhee.net>