

## บทคัดย่อ

ชื่อวิทยานิพนธ์ : การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและการวางแผนกำไรธุรกิจการท่องเที่ยวต่างประเทศ :  
กรณีศึกษา ชุคสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซีย บริษัท ชันนี่ทัวร์ จำกัด  
จังหวัดสงขลา

ชื่อ – ชื่อสกุลผู้ทำวิทยานิพนธ์ : นางสาวธัญสิริ สง่างาม

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จินตศักดิ์ สุวรรณอัจฉริย  
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อนิวัช แก้วจำนงค์

ปริญญาและสาขาวิชา : ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจ

ปีการศึกษาที่สำเร็จ : 2552

งานวิจัยชิ้นนี้มีจุดมุ่งหมาย เพื่อวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและวางแผนกำไรของธุรกิจการท่องเที่ยวต่างประเทศ : กรณีศึกษา ชุคสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซีย บริษัท ชันนี่ทัวร์ จำกัด จังหวัดสงขลา โดยในการศึกษาได้เก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) แบบอนุกรมเวลาเป็นรายเดือน ตั้งแต่เดือนมกราคม พ.ศ. 2550 – เดือนธันวาคม พ.ศ. 2551 ซึ่งเป็นข้อมูลทางการเงินที่ได้มีการเก็บรวบรวมเอาไว้แล้วของบริษัทฯ ใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการวิเคราะห์ต้นทุน – ปริมาณ – กำไร (CVP.Analysis) การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break even Analysis) การวางแผนกำไร โดยใช้เทคนิคการพยากรณ์เชิงปริมาณด้วยวิธี Single Exponential Smoothing ตามคัวแบบอนุกรมเวลา (Time-series methods) สำหรับการพยากรณ์ยอดขายปี พ.ศ. 2552 และการวัดความแม่นยำทางสถิติด้วยวิธี Theil's U-statistic ผลการศึกษา พบว่า รายได้ชุคสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซียสามารถทำกำไรให้กับบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2550 เท่ากับ 17,216,265 บาท และปี พ.ศ. 2551 เท่ากับ 19,243,304 บาท เพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2550 เท่ากับ 10.5% จากการวางแผนกำไรในปี พ.ศ. 2552 พบว่า รายได้ชุคสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซียสามารถทำกำไรให้กับบริษัทฯ ในปี พ.ศ. 2552 เท่ากับ 18,399,913 บาท ลดลงจากปี พ.ศ. 2551 เท่ากับ 4.38% การวางแผนกำไรของชุคสินค้าการท่องเที่ยวประเทศมาเลเซีย ปี พ.ศ. 2552 มีอัตรากำไรส่วนเกินที่ปลอดภัยในเดือนที่ประสมกับภาวการณ์ขาดทุนในเดือนมิถุนายน โดยต้องเพิ่มรายได้ในเดือนมิถุนายนไม่ต่ำกว่า 313,183.99 บาท และเดือนกันยายน 523,401.34 บาท เพิ่มปริมาณการจำหน่าย (จำนวนนักท่องเที่ยว) ในเดือนมิถุนายนไม่ต่ำกว่า 78 คน และเดือนกันยายน 131 คน จึงจะทำให้ธุรกิจปลอดภัยจากความเสียหายในการขาดทุน

การแสดงผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลทำให้ทราบผลกำไรและผลขาดทุนของบริษัทฯ ผู้บริหารสามารถนำข้อมูลดังกล่าวไปวางแผนกำไรเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ โดยการเปลี่ยนแปลงสภาพการณ์ของตลาดไม่มีผลต่อขนาดของรายได้และปริมาณการจำหน่ายสินค้า เนื่องจาก บริษัท ชันนีทัวร์ จำกัด ใช้กลยุทธ์เครือข่ายที่เป็นทัวร์โอเปอเรเตอร์ต่างประเทศในการควบคุมต้นทุน จุดคุ้มทุนและสร้างความได้เปรียบการกำหนดนโยบายราคาในการแข่งขัน



## **Abstract**

**Thesis Title : Break Even Analysis and Profit Planning of Foreign Tourisms Business**

**: Casestudy Malaysia Tours Package of Sunny Tours Co,Ltd. in Songkhla**

**Name Miss : Thanyasiri Sanga - ngam**

**Thesis Advisor Professor : Dr. Chinnasak Suwanuschariya**

**Professor : Dr. Aniwat Kewjumnong**

**Department : Master of Business Administration in Business Management**

**Academic Year : 2009**

This research there are objectives for analysis the break-even and profit planning of foreign country tour business : Case study of tour product sets of Malaysia Country, Sunny Tour Company Ltd., Songkhla Province by collection the secondary data of time series per month since January 2007 – December 2008 Which is financial data are collected by company. The instrument for analysis data by using cost volume profit analysis, break-even analysis, profit planning by using quantitative prediction technique by single exponential smoothing of time-series method for predict sale top of 2009 year and measuring the statistical accurate by Theil's U-statistic method. The finding indicated that the income from tour product sets of Malaysia Country which ability to make profit to the company in 2007 year is equal 17,216,265 baths and in 2008 year is equal 19,243,304 baths by increasing 10.5% from profit planning in 2009 year to found out that the tour product sets of Malaysia Country and ability to make profit to the company in 2009 year is equal 18,399,913 baths by decreasing is equal 4.38%. The profit planning of tour product sets of Malaysia Country in 2009 year have over profit rate that safety while lose money month in June by must increase the income on June not less than 313,183.99 baths and September is equal 523,401.34 by increasing sale quantity (tourists) on June not less than 78 persons and September is equal 131 persons should be safe business from lose money risk.

Presentation the data analysis make to known the profit and lose money result of company. The administrator ability to bring those data to profit plan for achieve as target by market status changing not effecting to size of income and product sale quantity of tour product

sets of Malaysia Country because the Sunny Tour Company Ltd.using network strategy by foreign country operator tour for control the cost, break-even and make advantage for determine the competition price policy.

