

เว็บไซต์ช่วยวิเคราะห์การลงทุนเบื้องต้น

WEBSITE FOR BASIC'S INVESTMENT ANALYSIS



เลขหมู่.....  
เลขทะเบียน.....  
วัน,เดือน,ปี.....

ปัญหาพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรวิทยาศาสตรบัณฑิต  
ภาควิชาคณิตศาสตร์และวิทยาการคอมพิวเตอร์  
คณะวิทยาศาสตร์  
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง  
ปีการศึกษา 2547

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

b.....  
i.....

# WEBSITE FOR BASIC'S INVESTMENT ANALYSIS



**A SPECIAL PROJECT SUBMITTED IN PARTIAL FULEILLMENT  
OF THE REQUIRMENT OF THE DEGREE OF BACHELOR OF SCIENCE  
DEPARTMENT OF MATHEMATICS AND COMPUTER SCIENCE  
FACULTY OF SCIENCE  
KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG  
ACADEMIC YEAR 2004**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หัวข้อปัญหาพิเศษ

เว็บไซต์ช่วยวิเคราะห์การลงทุนเบื้องต้น

WEBSITE FOR BASIC'S INVESTMENT ANALYSIS

ชื่อนักศึกษา

นางสาวนภาพรพรหมด้วง 44050019

นางสาวรัชพร ถ้ำทองถวิล 44050039

นางสาวรุ่งทิพย์ เสวตน้อย 44050040

ภาควิชา

คณิตศาสตร์และวิทยาการคอมพิวเตอร์

สาขาวิชา

คณิตศาสตร์ประยุกต์

อาจารย์ที่ปรึกษา

อ.จินดา ไชยช่วย

อ.พรชัย ชัยสนิท

ภาควิชาคณิตศาสตร์และวิทยาการคอมพิวเตอร์ คณะวิทยาศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง อนุมัติให้นำปัญหาพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาวิชาคณิตศาสตร์ประยุกต์ ประจำปีการศึกษา 2547

| คณะกรรมการสอบ                                 | ลายมือชื่อ   |
|---|--|
| ประธานกรรมการ<br>ผศ.ดร.ณัฐไชย์ สีนาวังศ์      |  |
| กรรมการ<br>อ.ศิริกุล บัณฑิตเสาวภาคย์          |  |
| กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษา<br>อ.จินดา ไชยช่วย |  |
| กรรมการและอาจารย์ที่ปรึกษา<br>อ.พรชัย ชัยสนิท |  |

(รองศาสตราจารย์ ดร.วีระ บุญจริง)

หัวหน้าภาควิชาคณิตศาสตร์และวิทยาการคอมพิวเตอร์

ลิขสิทธิ์ของภาควิชาคณิตศาสตร์และวิทยาการคอมพิวเตอร์ คณะวิทยาศาสตร์

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

|                  |   |          |
|------------------|---|----------|
| หัวข้อปัญหาพิเศษ | เว็บไซต์ช่วยวิเคราะห์การลงทุนเบื้องต้น          |          |
| ชื่อนักศึกษา     | นางสาวนภาพรพรรณ พรหมด้วง                        | 44050019 |
|                  | นางสาวรัชพร ถ้ำทองถวิล                          | 44050039 |
|                  | นางสาวรุ่งทิพย์ เสวตน้อย                        | 44050040 |
| ปริญญา           | วิทยาศาสตรบัณฑิต                                |          |
| ภาควิชา          | คณิตศาสตร์และวิทยาการคอมพิวเตอร์ คณะวิทยาศาสตร์ |          |
| สาขาวิชา         | คณิตศาสตร์ประยุกต์                              |          |
| ปีการศึกษา       | 2547  |          |
| อาจารย์ที่ปรึกษา | อ.จินดา ไชยช่วย                                 |          |
|                  | อ.พรชัย ชัยสนิท                                 |          |

### บทคัดย่อ

ในปัจจุบันนี้เรื่องของการลงทุนเป็นสิ่งสำคัญมาก เนื่องจากเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่จะช่วยเพิ่มพูนเงินที่เราอยู่อำนาจหนึ่ง โดยเราสามารถจัดสรรเงินจำนวนนี้ได้หลายทาง ในที่นี้เราจะยกตัวอย่างการลงทุนเบื้องต้นของเรื่อง หุ้น(Shares) พันธบัตร(Bond) และการจัดการธุรกิจขนาดย่อม(SMEs)

บัดนี้เนื่องจากเป็นยุคของอินเทอร์เน็ต การติดต่อสื่อสารทำได้สะดวกรวดเร็วมากขึ้น ระบบทุกระบบได้พยายามนำเอาอินเทอร์เน็ตมาประยุกต์ใช้กับงานของตน ดังนั้นเว็บไซต์นี้จึงเป็นอีกทางเลือกที่เปิดโอกาสให้บุคคลทุกคนสามารถเข้ามาและมีส่วนเกี่ยวข้องได้โดยไม่สนใจว่าคุณจะเป็นใครหรืออยู่ที่ใด ดังนั้นเว็บไซต์ช่วยวิเคราะห์การลงทุนเบื้องต้นนี้จึงได้ถูกพัฒนาขึ้นมาเพื่อช่วยเปรียบเทียบการลงทุนแต่ละวิธีให้เหมาะสมกับปัจจัยต่างๆ

|                                |  |                 |          |
|--------------------------------|--|-----------------|----------|
| <b>Special Project Title</b>   | WEBSITE FOR BASIC'S INVESTMENT ANALYSIS              |                 |          |
| <b>Students</b>                | Miss.Napapan   | Promduang       | 44050019 |
|                                | Miss.Ratchaporn                                      | Thoumthonghawin | 44050039 |
|                                | Miss.Rungtip   | Savetanai       | 44050040 |
| <b>Degree</b>                  | Bachelor of Science                                  |                 |          |
| <b>Department</b>              | Mathematics and Computer Science, Faculty of Science |                 |          |
| <b>Programme</b>               | Applied Mathematics                                  |                 |          |
| <b>Academic Year</b>           | 2004   |                 |          |
| <b>Special Project Advisor</b> | Chinda   | Chaichuay       |          |
|                                | Pornchai   | Chaisanit       |          |



## ABSTRACT

Today, investment is very important because it is another choice to increase value of money. However they are many ways to investment for example share, bond and small business management

At present Internet play very important role on everything. Communication could be made very fast and convenient. Every system comes through the application internet use to work. So website is a one-way to open change for people to learn more. So this website have developed the way we get information to help compare the investment.

## กิตติกรรมประกาศ

ในการทำโครงการปัญหาพิเศษเรื่องเว็บ ไซต์ช่วยวิเคราะห์การลงทุนเบื้องต้นได้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี คณะผู้จัดทำต้องขอขอบคุณอาจารย์จินดา ไชยช่วยและ อาจารย์พรชัย ชัยสนธิ อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการปัญหาพิเศษนี้ที่กรุณาให้คำแนะนำและเป็นที่ปรึกษาในการแก้ปัญหาต่าง ๆ รวมทั้งเป็นผู้ตรวจสอบความถูกต้องของโครงการปัญหาพิเศษฉบับนี้

นอกจากนี้คณะผู้จัดทำต้องขอขอบพระคุณ บิดา มารดา ที่ได้ให้ความสนับสนุนทางด้านกำลังใจและทุนทรัพย์จนการทำโครงการปัญหาพิเศษครั้งนี้สำเร็จด้วยดี รวมทั้งเพื่อน ๆ และรุ่นพี่ทุกคนที่ให้ความช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ เกี่ยวกับโครงการปัญหาพิเศษไว้ ณ ที่นี้

คณะผู้จัดทำ

มีนาคม 2548



## สารบัญ

|                         | หน้า |
|-------------------------|------|
| บทคัดย่อภาษาไทย.....    | I    |
| บทคัดย่อภาษาอังกฤษ..... | II   |
| กิตติกรรมประกาศ.....    | III  |
| สารบัญ.....             | IV   |
| สารบัญรูป.....          | VI   |

|  |          |
|--|----------|
| <b>บทที่ 1 บทนำ.....</b>   | <b>1</b> |
| 1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหา.....   | 1        |
| 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....   | 1        |
| 1.3 ขอบเขตของปัญหา.....  | 1        |
| 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....   | 1        |
| 1.5 ขั้นตอนในการดำเนินการ.....   | 2        |
| 1.6 อุปกรณ์ที่ใช้ในการทำปัญหาพิเศษ.....  | 2        |
| <b>บทที่ 2 พื้นฐานทางทฤษฎีและวิธีการคำนวณที่เกี่ยวกับเว็บไซต์วิเคราะห์การตัดสินใจในการลงทุน SME ,หุ้น และพันธบัตร.....</b> | <b>3</b> |
| 2.1 หุ้น.....  | 3        |
| 2.1.1 การประเมินมูลค่าของหุ้นกู้.....  | 3        |
| 2.1.2 การประเมินมูลค่าของหุ้นบุริมสิทธิ.....   | 5        |
| 2.1.3 การประเมินมูลค่าของหุ้นสามัญ.....  | 6        |
| 2.2 พันธบัตร.....  | 12       |
| 2.3 การจัดการธุรกิจขนาดย่อม(SMALL AND MEDIUENTERPRICE).....  | 24       |
| 2.3.1 ตัวอย่างข้อมูลและการวิเคราะห์ธุรกิจขนาดย่อมที่นำเสนอผ่านทางเว็บไซต์วิเคราะห์การตัดสินใจในการลงทุนSMEs.....           | 29       |
| 2.3.1.1 ร้านเช่าหนังสือ.....   | 29       |
| 2.3.1.2 ธุรกิจโรงงานผลิตน้ำดื่ม.....   | 34       |
| 2.3.1.3 เคย์สปา...ธุรกิจบริการด้านสุขภาพ.....  | 39       |
| 2.3.1.4 ธุรกิจเจียร์ะไนพลอย.....   | 46       |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญ(ต่อ)

|   | หน้า       |
|---|------------|
| 2.3.1.5 ธุรกิจซักอบรีด.....   | 56         |
| 2.3.1.6 ร้านเสริมสวยสุนัข.....  | 63         |
| 2.3.1.7 ธุรกิจนวดแผนโบราณ.....  | 68         |
| 2.3.1.8 ธุรกิจจัดดอกไม้สด.....  | 73         |
| 2.3.1.9 ธุรกิจนำเที่ยวภายในประเทศ.....  | 77         |
| 2.3.1.10 ธุรกิจร้านกาแฟสด.....  | 80         |
| <b>บทที่ 3 เว็บไซต์วิเคราะห์การตัดสินใจเพื่อการลงทุน.....</b>                                   | <b>88</b>  |
| 3.1 เว็บไซต์วิเคราะห์การตัดสินใจในการลงทุน SME, หุ้่น และ พันธบัตร.....                         | 88         |
| 3.2 ลักษณะของเว็บไซต์.....  | 88         |
| 3.3 วิธีการใช้เว็บไซต์.....   | 88         |
| 3.4 ขั้นตอนการทำงานของโปรแกรมวิเคราะห์การตัดสินใจธุรกิจ SME .....                               | 89         |
| 3.5 ขั้นตอนการทำงานของโปรแกรมวิเคราะห์การตัดสินใจในการลงทุน หุ้่น และ พันธบัตร.....             | 90         |
| <b>บทที่ 4 ผลการทดลองและการวิเคราะห์ข้อมูล.....</b>   | <b>91</b>  |
| 4.1 หน้าแรกของการวิเคราะห์การลงทุน SME.....   | 91         |
| 4.2 หน้าเวบการวิเคราะห์การลงทุน หุ้่น, พันธบัตร.....  | 99         |
| <b>บทที่ 5 สรุปผลและข้อเสนอแนะ.....</b>   | <b>111</b> |
| 5.1 สรุปผล  |            |
| 5.1.1 การศึกษารวบรวมข้อมูล.....   | 111        |
| 5.1.2 การวิเคราะห์และออกแบบระบบงาน.....   | 111        |
| 5.1.3 การพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์.....   | 111        |
| 5.1.4 การประยุกต์ใช้เว็บไซต์วิเคราะห์การตัดสินใจในการลงทุน SME หุ้่น และ พันธบัตรเบื้องต้น..... | 111        |
| 5.2 ข้อเสนอแนะ.....   | 111        |
| <b>บรรณานุกรม.....</b>  | <b>112</b> |

## สารบัญรูป

| รูป   | หน้า |
|---|------|
| 4.1.1 หน้าจอแรกในการใส่จำนวนเงินลงทุนที่ต้องการ.....  | 89   |
| 4.1.2 หน้าจอแสดงตารางรายการธุรกิจที่เหมาะสมกับเงินลงทุน.....  | 90   |
| 4.1.3 หน้าจอการเลือกร้านค้าที่ต้องการลงทุน.....   | 91   |
| 4.1.4 หน้าจอกรอกข้อมูลรายรับ-รายจ่ายของธุรกิจขนาดแผนไทย.....  | 92   |
| 4.1.5 แสดงผลการวิเคราะห์การลงทุนในธุรกิจร้านขนาดแผนไทย.....   | 93   |
| 4.1.6 กรุปุ่มกราฟเพื่อแสดงผลการเปรียบเทียบการลงทุนด้วยกราฟของร้านขนาดแผนโบราณ ร้าน<br>เสริมสวยสุนัข ร้านซักอบรีด ธุรกิจจัดดอกไม้สด..... | 94   |
| 4.1.7 เปรียบเทียบรายรับ – รายจ่ายของร้านขนาดแผนโบราณ ร้านเสริมสวยสุนัข ร้านซักอบรีด ธุรกิจ<br>จัดดอกไม้สด.....                          | 95   |
| 4.1.8 เปรียบเทียบรายรับ – รายจ่ายของร้านขนาดแผนโบราณ ร้านเสริมสวยสุนัข ร้านซักอบรีด ธุรกิจ<br>จัดดอกไม้สด.....                          | 96   |
| 4.2.1 หน้าจอเลือกการลงทุนที่ท่านต้องการ.....  | 97   |

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความสำคัญและที่มาของปัญหา

หุ้น พันธบัตร และการจัดการธุรกิจขนาดย่อม เป็นเรื่องหนึ่งในวิชาคณิตศาสตร์การเงิน (Math Finance) ซึ่งมุ่งศึกษาเกี่ยวกับการลงทุนเพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด ในปัญหาพิเศษนี้เราจะยกตัวอย่างเรื่อง หุ้น พันธบัตร และการจัดการธุรกิจขนาดย่อม ซึ่งเนื้อหาส่วนใหญ่จะเป็นการคำนวณเกี่ยวกับการนำเงินมาลงทุนเพื่อเปรียบเทียบผลตอบแทนในการลงทุนแต่ละทางเลือกเพื่อให้เหมาะสมที่สุด เพื่อให้เป็นประโยชน์และสะดวกต่อบุคคลที่สนใจได้เข้ามาศึกษาค้นคว้า เกี่ยวกับเนื้อหาทางด้านนี้โดยนำเสนอผ่านทางสื่ออินเทอร์เน็ต

### 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 1.2.1 เพื่อสร้างความเข้าใจเกี่ยวกับ หุ้น พันธบัตรและการจัดการธุรกิจขนาดย่อม ชั้นพื้นฐานแก่นักศึกษาและผู้ที่มีสนใจมากยิ่งขึ้น
- 1.2.2 สามารถนำสื่อนี้ไปใช้ได้อย่างกว้างขวางบนสื่ออินเทอร์เน็ต
- 1.2.3 สามารถใช้งานได้ง่าย และสร้างความสนใจแก่ผู้ใช้งาน
- 1.2.4 เพื่อเป็นทางเลือกในการตัดสินใจสำหรับการลงทุน

### 1.3 ขอบเขตของปัญหา

ปัญหาพิเศษฉบับนี้เป็นสื่อทางอินเทอร์เน็ตเกี่ยวกับ หุ้น พันธบัตรและการจัดการธุรกิจขนาดย่อม

- 1.3.1 จัดทำสื่อทางอินเทอร์เน็ตเกี่ยวกับ เรื่องหุ้น พันธบัตรและการจัดการธุรกิจขนาดย่อม ชั้นพื้นฐาน
- 1.3.2 ศึกษาเนื้อหาและรายละเอียดของ เรื่องหุ้น พันธบัตรและการจัดการธุรกิจขนาดย่อม ชั้นพื้นฐาน

### 1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 1.4.1 ช่วยอำนวยความสะดวกในการศึกษาเนื้อหาเรื่องหุ้น พันธบัตรและการจัดการธุรกิจขนาดย่อม ชั้นพื้นฐาน
- 1.4.2 เป็นสื่อทางอินเทอร์เน็ตเพื่อให้สะดวกและง่ายต่อการใช้งาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 1.5 ขั้นตอนในการดำเนินการ

- 1.5.1 ศึกษาเนื้อหาเกี่ยวกับเรื่อง หุ่น พันธ์บัตรและการจัดการธุรกิจขนาดย่อมขั้นพื้นฐาน
- 1.5.2 ศึกษาภาษาทางคอมพิวเตอร์ในการเขียน โปรแกรม
- 1.5.3 ศึกษาภาษาที่นำไปเขียนบนอินเทอร์เน็ต
- 1.5.4 ทดสอบและแก้ไขโปรแกรมที่สร้างขึ้นมาให้มีประสิทธิภาพ
- 1.5.5 ปรับแต่งรูปแบบการนำเสนอ
- 1.5.6 จัดทำเอกสารประกอบการทำโปรแกรมช่วยคำนวณ และข้อมูลเรื่องหุ่น พันธ์บัตร และการจัดการธุรกิจขนาดย่อม ขั้นพื้นฐาน

## 1.6 อุปกรณ์ที่ใช้ในการทำปัญหาพิเศษ

- 1.6.1 กระดาษ A4
- 1.6.2 Mobile Rack
- 1.6.3 Hard disk 20.0 GB
- 1.6.4 ระบบปฏิบัติการ Window xp



## บทที่ 2

# พื้นฐานทางทฤษฎีและวิธีการคำนวณที่เกี่ยวกับเว็บไซต์วิเคราะห์การตัดสินใจ ในการลงทุน การจัดการธุรกิจขนาดย่อม หุ้น และพันธบัตร

โครงการนี้จะเน้นเรื่องการวิเคราะห์การลงทุนเกี่ยวกับ การจัดการธุรกิจขนาดย่อม หุ้น และพันธบัตรเพื่อช่วยในการตัดสินใจในการลงทุน โดยนำข้อมูลจากสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม การหาข้อมูลจากแหล่งข้อมูลบนเครือข่ายและค้นคว้าจากเอกสารต่าง ๆ แล้วนำเสนอผ่านระบบเครือข่าย World Wide Web ดังนั้นพื้นฐานทางทฤษฎีและวิธีการคำนวณที่เกี่ยวกับเว็บไซต์วิเคราะห์การตัดสินใจในการลงทุน SMEs หุ้น และพันธบัตร จึงมีดังต่อไปนี้

### 2.1 หุ้น

#### 2.1.1 การประเมินมูลค่าของหุ้นกู้

การประเมินมูลค่าของหุ้นกู้ จะพิจารณาจากมูลค่าปัจจุบันของดอกเบี้ยที่ผู้ถือหุ้นกู้จะได้รับในช่วงเวลาที่ถือหุ้นกู้ ตลอดจนมูลค่าปัจจุบันของเงินต้นที่จะได้รับคืนเมื่อครบกำหนดไถ่ถอน

การคำนวณมูลค่าของหุ้นกู้ที่ควรจ่ายลงทุน ในกรณีจ่ายดอกเบี้ยปีละครั้งจะคำนวณดังนี้  
มูลค่าของหุ้นกู้ = มูลค่าปัจจุบันของดอกเบี้ยที่ได้รับตลอดเวลาที่ถือหุ้นกู้ + มูลค่าปัจจุบันของเงินต้นที่ครบกำหนดไถ่ถอน

$$V_b = l\left(\frac{1}{1+K_d}\right)^1 + l\left(\frac{1}{1+K_d}\right)^2 + \dots + l\left(\frac{1}{1+K_d}\right)^n + M\left(\frac{1}{1+K_d}\right)^n$$
$$= \sum_{t=1}^n l_t \left(\frac{1}{1+K_d}\right)^t + M\left(\frac{1}{1+K_d}\right)^n$$

ในกรณีที่จ่ายดอกเบี้ยปีละครั้ง

$$V = l(PVIFA_{k_d,n}) + M(PVIF_{k_d,n})$$

ในกรณีที่จ่ายดอกเบี้ยปีละ 2 ครั้ง

$$V = \frac{l}{2}(PVIFA_{\frac{K_d}{2}, 2n}) + M(PVIF_{\frac{K_d}{2}, 2n})$$

$V_b$  = มูลค่าของหุ้นกู้

$l$  = ดอกเบี้ยที่ได้รับในแต่ละครั้ง

$K_d$  = อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่นักลงทุนต้องการจากหุ้นกู้

$M$  = มูลค่าของหุ้นกู้เมื่อครบกำหนดไถ่ถอน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

PVIFA = แฟกเตอร์มูลค่าปัจจุบันของเงิน 1 บาทที่ได้รับเท่ากันทุกสิ้นงวดรวมกัน

PVIF = แฟกเตอร์มูลค่าปัจจุบันของเงิน 1 บาท

ดังนั้น สิ่งสำคัญที่มีผลต่อราคาหุ้นกู้ คือ

1. อัตราดอกเบี้ยของหุ้นกู้
2. อัตราร้อยละของการเปลี่ยนแปลงในผลตอบแทนของหุ้นกู้
3. ระยะเวลาครบกำหนดไถ่ถอน
4. อัตราผลตอบแทนของหุ้นกู้ในตลาดหลักทรัพย์
5. แนวโน้มการเปลี่ยนของอัตราผลตอบแทนจากหุ้นกู้

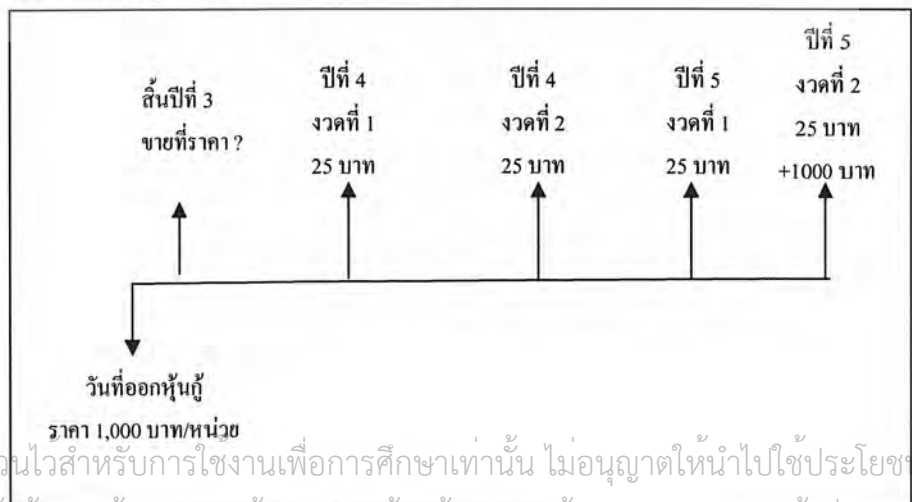
ตัวอย่าง การคำนวณราคาหุ้นกู้

โดยสมมติว่าหุ้นกู้ของบริษัท รุ่งโรจน์ จำกัด(มหาชน) อายุ 5 ปี จ่ายเงินต้นครั้งเดียวเมื่อครบกำหนด ราคาพาร์ต่อนหน่วย 1,000 บาท จ่ายอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 5 ต่อปี ทุกๆ 6 เดือน หรือเท่ากับดอกเบี้ยจ่ายปีละ 50 บาทต่อหน่วย หรือ 25 บาทต่อ งวด 6 เดือน ผู้ลงทุนถือหุ้นกู้ในราคาพาร์มาเป็นเวลา 3 ปี จึงเหลือเวลาอีก 2 ปี จะครบอายุ

ในเวลา 3 ปีที่ผ่านมา ผู้ลงทุนได้รับดอกเบี้ยทุก 6 เดือน จำนวน 6 งวด คิดเป็นดอกเบี้ย  $25 * 6 = 150$  บาท

ถ้าผู้ลงทุนต้องการถือหุ้นกู้จนครบอายุ ผู้ลงทุนจะได้รับดอกเบี้ยไปอีก 4 งวด หรือ 2 ปี คิดเป็นดอกเบี้ย  $25 * 4 = 100$  บาท และจะได้รับเงินต้น 1,000 บาท ต่อหน่วยในงวดสุดท้ายเมื่อครบกำหนดไถ่ถอนในสิ้นปีที่ 5

หากผู้ลงทุนไม่ต้องการที่จะถือหุ้นกู้ของบริษัท รุ่งโรจน์ จำกัด(มหาชน) ต่อไปอีก 2 ปี ผู้ถือหุ้นกู้จึงต้องทราบราคาของหุ้นกู้ในขณะนั้นมีความสัมพันธ์ผกผันกับอัตราดอกเบี้ยในตลาด ณ ขณะนั้น และอัตราผลตอบแทนที่จะใช้คำนวณเพื่อหาราคาหุ้นกู้จะต้องสามารถเปรียบเทียบได้กับอัตราดอกเบี้ยของการลงทุนประเภทอื่นๆ ที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน



## 2.1.2 การประเมินมูลค่าของหุ้นบุริมสิทธิ

หุ้นบุริมสิทธิ เป็นหุ้นที่มีเงื่อนไขในการจ่ายเงินปันผลตามที่ระบุไว้ในใบหุ้นในช่วงระยะเวลาที่กำหนด แต่เป็นหุ้นที่ไม่มีระยะเวลาที่กำหนดไว้แน่นอน แต่จะไม่มีเงื่อนไขที่บังคับใช้ทางกฎหมายให้จ่ายเงินปันผลดังเช่นดอกเบี้ยเงินกู้ การจ่ายเงินปันผลของหุ้นบุริมสิทธิจะจ่ายภายหลังจากดอกเบี้ยหุ้นกู้แล้ว ดังนั้นความไม่แน่นอนในการจ่ายผลตอบแทนจึงมีมากกว่า ซึ่งจะส่งผลให้อัตราผลตอบแทนที่นักลงทุนต้องการจากหุ้นบุริมสิทธิจะสูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่นักลงทุนต้องการจากหุ้นกู้

การประเมินมูลค่าของหุ้นบุริมสิทธิ เนื่องจากไม่มีระยะเวลาครบกำหนดไถ่ถอน ดังนั้นมูลค่าของหุ้นบุริมสิทธิ มีวิธีการคำนวณง่ายๆ โดยนำเงินปันผลแต่ละปีหารด้วยอัตราผลตอบแทนที่นักลงทุนต้องการจากหุ้นบุริมสิทธิ ดังนี้

$$V_b = \frac{D}{K_p}$$

$V_p$  = มูลค่าของหุ้นบุริมสิทธิ

$D$  = เงินปันผลของหุ้นบุริมสิทธิ

$K_p$  = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ

สมมติว่า หุ้นบุริมสิทธิมีมูลค่าที่ตราไว้ในใบหุ้น 100 บาท และเงินปันผลจ่ายต่อปีเท่ากับ 10 บาท อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่นักลงทุนต้องการเท่ากับ 10 % มูลค่าของหุ้นบุริมสิทธิ จะเท่ากับ

$$V_p = \frac{10}{0.10} = 100 \text{ บาท}$$

มูลค่าที่แท้จริงของหุ้นบุริมสิทธิที่ควรลงทุนขณะนี้ ควรเท่ากับ 100 บาท ในกรณีที่อัตราผลตอบแทนจากเงินปันผลของหุ้นบุริมสิทธิเท่ากับอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่นักลงทุนต้องการ (10%) หากมูลค่าตลาดของหุ้นบุริมสิทธิสูงกว่ามูลค่าที่แท้จริงที่ประเมินได้ นักลงทุนจะไม่ซื้อหุ้นบุริมสิทธิ ทั้งนี้เพราะผลตอบแทนที่ได้รับจะต่ำกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่นักลงทุนต้องการ

หากนักลงทุนต้องการอัตราผลตอบแทนสูงยิ่งขึ้น เช่น 20 % มีผลให้มูลค่าที่แท้จริงที่ประเมินได้ของหุ้นบุริมสิทธิลดลงเป็น 50 บาท ค่าที่ได้นี้หากนำมาเปรียบเทียบกับมูลค่าตลาดเท่ากับหรือต่ำกว่ามูลค่าที่แท้จริงที่ประเมินได้ ก็ควรจะลงทุนซื้อหุ้นบุริมสิทธิดังกล่าว

| อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ<br>( $K_p$ ) | มูลค่าที่แท้จริงที่ประเมินได้ของหุ้นบุริมสิทธิ<br>เงินปันผล 10 บาท / ปี |
|---|---|
| 20 %  | $V_p = \frac{10}{0.20} = 50.00$ บาท                                     |
| 15 %  | $V_p = \frac{10}{0.15} = 66.67$ บาท                                     |
| 10 %  | $V_p = \frac{10}{0.10} = 100.00$ บาท                                    |

#### ผลตอบแทนที่ได้รับ

- ผู้ลงทุนในหุ้นบุริมสิทธิ จะได้รับเงินปันผลที่แน่นอนตายตัวหรือสามารถที่จะสะสมเงินปันผลที่ไม่สามารถ จ่ายไปรวมจ่ายในปีถัดไปได้ จึงสามารถดึงดูดใจให้มาลงทุนได้ด้วยผลตอบแทนที่สม่ำเสมอและความเสี่ยงที่ต่ำกว่าการลงทุนหุ้นสามัญ
- มีสิทธิออกเสียงในที่ประชุมน้อยกว่าผู้ที่ถือหุ้นสามัญมีสิทธิในการรับชำระคืนเงินลงทุนก่อนผู้ที่ถือหุ้นสามัญได้รับเงินปันผลที่แน่นอน

#### ความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น

- หุ้นประเภทนี้มีไม่มากนักในตลาดหลักทรัพย์ มีการซื้อขายกันน้อยหรืออาจกล่าวว่ามีสภาพคล่องต่ำจึงทำให้ผู้ลงทุนไม่สามารถซื้อขายหลักทรัพย์ในเวลาและราคาที่เหมาะสมได้หรือหาต้องการซื้อขายจริงอาจต้องมีการเพิ่มหรือลดราคา เพื่อดึงดูดให้มีการตกลงซื้อขายเกิดขึ้น

#### การประเมินมูลค่าของหุ้นสามัญ

การประเมินมูลค่าของหุ้นสามัญ ก่อนข้างจะยุ่งยากกว่าการประเมินมูลค่าของหุ้นกู้และหุ้นบุริมสิทธิ ทั้งนี้เนื่องจากข้อมูลต่างๆยังไม่ทราบ ในกรณีของหุ้นกูนั่นสามารถทราบดอกเบี้ยจ่ายและระยะเวลาครบกำหนดได้แน่นอนส่วนอัตราส่วนลดซึ่งก็คือ อัตราผลตอบแทนที่ต้องการซึ่งเป็นผลบวกของอัตราผลตอบแทนในสินทรัพย์ปลอดความเสี่ยง(Risk Free Rate) กับอัตราผลตอบแทนที่ชดเชยความเสี่ยง (Risk Premium) ในกรณีของหุ้นบุริมสิทธิ ก็จะทราบเงินปันผลที่จ่ายแน่นอน แต่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยังไม่ทราบผลตอบแทนที่ต้องการเช่นกัน ส่วนกรณีของหุ้นสามัญ นักลงทุนจะไม่ทราบผลตอบแทนที่แน่นอน ระยะเวลาในการที่จะได้รับผลตอบแทน และอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ ( $k_e$ )

มูลค่าของหุ้นสามัญ ซึ่งพิจารณาได้จาก มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสด(เงินปันผลที่คาดคะเนในอนาคต)ดังนี้

$$V_j = \frac{D_1}{(1+k_e)^1} + \frac{D_2}{(1+k_e)^2} + \frac{D_3}{(1+k_e)^3} + \dots + \frac{D}{(1+k_e)^\infty}$$

$$= \sum_{t=1}^{\infty} \frac{Dt}{(1+k_e)^t}$$

โดย  $V_j$  = มูลค่าหุ้นสามัญ  $j$

$D_t$  = เงินปันผลในระหว่างปีที่  $t$  โดยที่  $t = 1, 2, 3, \dots, n$

$k_e$  = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากหุ้นสามัญ  $j$

นอกจากนี้ หากนักลงทุนไม่ซื้อหุ้นสามัญแล้วถือไว้ตลอดไป แต่จะถือไว้เพียงระยะเวลาหนึ่งแล้วจึงขายไป สมมติให้นักลงทุนถือหุ้นสามัญไว้เพียง 2 ปี แล้วขายไป ณ สิ้นปีที่ 2 จะประเมินมูลค่าหุ้นสามัญได้ดังนี้

$$V_j = \frac{D_1}{(1+k_e)^1} + \frac{D_2}{(1+k_e)^2} + \frac{SP_2}{(1+k_e)^2}$$

โดยที่  $SP_2$  = ราคาขายของหุ้นสามัญ  $j$  ณ สิ้นปีที่ 2

การประเมินมูลค่าของหุ้นสามัญในกรณีที่ถือหุ้นไว้ในระยะเวลาหนึ่งคำนวณดังนี้

$$V_j = \sum_{t=1}^n \frac{D_t}{(1+k_e)^t} + \frac{SP_n}{(1+k_e)^n}$$

โดยที่  $V_j$  = มูลค่าของหุ้นสามัญ

$D_t$  = เงินปันผลในระหว่างปีที่  $t$  โดยที่  $t = 1, 2, 3, \dots, n$

$k_e$  = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากหุ้นสามัญ

$SP_n$  = ราคาขายของหุ้นสามัญ  $j$  ณ สิ้นปีที่  $n$

$n$  = จำนวนปีที่คาดว่าจะถือหุ้นสามัญ

### ในกรณีที่นักลงทุนถือหุ้นสามัญมีกำหนดระยะเวลาค่อนข้างนาน

หากนักลงทุนซื้อหุ้นสามัญโดยต้องการถือหุ้นสามัญไว้ในระยะเวลาค่อนข้างนาน(ตัวอย่างเช่น 5 ปี 10 ปี หรือ 15 ปี )ในระยะเวลาดังกล่าวนี้ นักลงทุนจะทำการคาดคะเนเงินปันผลที่บริษัทจะจ่าย ตั้งแต่ปีที่ 1,2,3,...,N ซึ่งการคาดคะเนอาจจะมิได้หลายลักษณะคือ

1. อัตราการขยายตัวของเงินปันผลเท่ากับ 0 (Zero Growth)
2. อัตราการขยายตัวของเงินปันผลลดลงสม่ำเสมอ(Negative Constant)
3. อัตราการขยายตัวของเงินปันผลคงที่สม่ำเสมอ(Constant Growth)
4. อัตราการขยายตัวของเงินปันผลเพิ่มขึ้นแต่ไม่สม่ำเสมอ(Non-Constant หรือ Two-Stage Growth)

#### ในกรณีที่อัตราการขยายตัวของเงินปันผลเท่ากับ 0

ในกรณีนี้นักลงทุนจะคาดว่าเงินปันผลที่จะได้รับในแต่ละปีเท่ากันตลอดก็จะประเมินมูลค่าหุ้นสามัญได้ดังนี้

สมมติว่า  $D_1 = D_2 = D_3 = \dots = D$

$D_t = D_0$

และ

$$V_j = \frac{D_1}{(1+k_e)^1} + \frac{D_2}{(1+k_e)^2} + \frac{D_3}{(1+k_e)^3} + \dots + \frac{D}{(1+k_e)^{\infty}}$$

ดังนั้น

$$V_j = \frac{D}{k_s}$$

โดยที่  $V_j$  = มูลค่าของหุ้นสามัญ

$D_t$  = เงินปันผลที่จะได้รับในแต่ละปี ซึ่งเท่ากับ  $D$

$k_s$  = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากหุ้นสามัญ  $j$

ตัวอย่าง สมมติว่านักลงทุนจะคาดว่าจะได้รับเงินปันผลเท่ากันตลอดเท่ากับ 25 บาททุกๆ สิ้นปี อัตราผลตอบแทนที่นักลงทุนต้องการเท่ากับ 18 % ดังนั้น หากนักลงทุนถือหุ้นสามัญนี้ไว้ในระยะเวลานาน จะประเมินมูลค่าของหุ้นสามัญได้ดังนี้

$$V_j = \frac{25}{0.18} = 138.90 \text{ บาท}$$

### ในกรณีที่อัตราการขยายตัวของเงินปันผลคงที่สม่ำเสมอ

หากนักลงทุนคาดว่าเงินปันผลมีแนวโน้มขยายตัวในอัตราคงที่สม่ำเสมอเท่ากันตลอดระยะเวลาที่ถือหุ้นสามัญนั้น หากนักลงทุนตั้งสมมติฐานเช่นนี้ จะประเมินมูลค่าของหุ้นสามัญโดยใช้ตัวแบบดังนี้

$$V_j = \frac{D_0(1+g)^1}{(1+k_s)^1} + \frac{D_0(1+g)^2}{(1+k_s)^2} + \frac{D_0(1+g)^3}{(1+k_s)^3} + \dots + \frac{D_0(1+g)^\infty}{(1+k_s)^\infty}$$

โดยที่  $D_t = D_0(1+g)^t$  ภายใต้อัตราการขยายตัวของเงินปันผลคงที่  $= g$

และ  $V_j =$  มูลค่าของหุ้นสามัญ  $j$

$D_0 =$  เงินปันผลหุ้นสามัญที่จ่าย ณ ปี ปัจจุบัน

$g =$  อัตราการขยายตัวของเงินปันผล ซึ่งคงที่

$k_s =$  อัตราผลตอบแทนที่ต้องการของหุ้นสามัญ  $j$

$t =$  จำนวนปีของการถือหุ้นสามัญ ซึ่งถือไว้ตลอดไป

โดยที่ อัตราการขยายตัวของเงินปันผลคงที่ ดังนั้น สามารถใช้สมการที่ง่ายขึ้นจาก Gordon Model

คือ

$$V_j = \frac{D_0(1+g)}{k_s - g} = \frac{D_1}{k_s - g}$$

จากตัวแบบนี้ นักลงทุนจะต้องคาดคะเนปัจจัยหลักๆ คือ อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ ( $k_s$ ) อัตราการขยายตัวของเงินปันผลก็จะคาดคะเนเงินปันผลจ่ายในปีแรก ( $D_1$ ) ซึ่งคำนวณจาก

$$D_1 = D_0(1+g)$$

ตัวอย่าง หุ้นสามัญของบริษัทแห่งหนึ่งจ่ายเงินปันผลหุ้นละ 15 บาท นักลงทุนคาดว่าจะได้รับเงินปันผลในปีต่อไป 16.50 บาท นักลงทุนเชื่อว่าอัตราการขยายตัวของเงินปันผลยังเป็น 10% เช่นนี้ตลอดไป ดังนั้น  $g = 10\% = 0.1$

ถ้าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่นักลงทุนต้องการเท่ากับ 20% ดังนั้น  $k_s = 20\% = 0.20$  ดังนั้น

$$D_0 = 15 \text{ บาท}$$

$$g = 10\% = 0.10 \text{ บาท}$$

$$k_s = 20\% = 0.20$$

$$D_1 = D_0(1+g)$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$= 15(1+0.10)=16.50$$

$$V_j = \frac{D_1}{k_s - g}$$

$$= \frac{16.50}{(0.20 - 0.10)} = 165 \text{ บาท}$$

หากมีการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อย จะมีผลค่อนข้างมากต่อราคาคงตัวอย่าง

$$1. \quad g = 10\% = 0.10 \quad k_s = 21\% = 0.21 \quad D_1 = 16.50$$

(สมมติให้อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ ( $k_s$ ) เพิ่มขึ้น)

$$V_j = \frac{16.50}{(0.21 - 0.10)} = 150 \text{ บาท}$$

$$2. \quad g = 11\% = 0.11 \quad k_s = 20\% = 0.20 \quad D_1 = 16.65$$

(สมมติให้อัตราการขยายตัวของเงินปันผล ( $g$ ) เพิ่มขึ้น)

$$V_j = \frac{16.65}{(0.20 - 0.11)} = 185$$

จะเห็นได้ว่าการเปลี่ยนแปลงในอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ ( $k_s$ ) หรืออัตราการขยายตัวของเงินปันผล ( $g$ ) จะมีผลต่อมูลค่าของหุ้นสามัญที่ประเมินได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าส่วนต่างระหว่างอัตราผลตอบแทนที่ต้องการกับอัตราการขยายตัวของเงินปันผล (Spread) มีค่าน้อยจะมีผลให้มูลค่าที่ประเมินได้เพิ่มสูงขึ้นในทำนองตรงข้ามถ้าส่วนต่างระหว่างอัตราผลตอบแทนที่ต้องการกับอัตราการขยายตัวของเงินปันผลมีค่ามากจะมีผลให้มูลค่าที่ประเมินได้มีค่าน้อยลง

### ในกรณีที่อัตราการขยายตัวของเงินปันผลเพิ่มขึ้นแต่ไม่สม่ำเสมอ

อัตราการขยายตัวของเงินปันผลของบางบริษัทในอุตสาหกรรมจะมีบางช่วงระยะเวลาที่อาจจะมีอัตราการขยายตัวสูงเกินกว่าปกติ ซึ่งอาจจะขยายตัวต่อเนื่องในช่วงระยะเวลาหนึ่ง หลังจากนั้นอัตราการขยายตัวจะเปลี่ยนแปลงเข้าสู่ระดับปกติและจะขยายตัวในอัตราที่ต่อเนื่องไปตลอดเนื่องจากบริษัทเหล่านี้จะมีวงจรชีวิต ในระหว่างวงจรชีวิตดังกล่าว อัตราการขยายตัวจะสูงกว่าเศรษฐกิจโดยรวม

$$V_j = \sum_{t=1}^n \frac{D_0(1+g_s)^t}{(1+k_s)^t} + \frac{D_{n+1}}{k_s - g_n} \times \frac{1}{(1+k_s)^n}$$

โดยที่  $V_j$  = มูลค่าของหลักทรัพย์  $j$

$D_0$  = เงินปันผลในปีที่แล้ว

$g_s$  = อัตราการขยายตัวของเงินปันผลในช่วงที่มีการขยายตัวสูงกว่าภาวะเศรษฐกิจ

$g_n$  = อัตราการขยายตัวของเงินปันผลในช่วงที่มีการขยายตัวเท่ากับภาวะเศรษฐกิจ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่ในเชิงพาณิชย์  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$n$  = จำนวนปีในช่วงระยะเวลาที่เงินปันผลขยายตัวสูงกว่าปกติ

ตัวอย่าง บริษัทแห่งหนึ่งคาดว่าอัตราการขยายตัวของเงินปันผลเท่ากับ 15 % สำหรับช่วงระยะเวลา 10 ปี หลังจากนั้น อัตราการขยายตัวของเงินปันผลจะลดลงเหลือ 10 % อัตราผลตอบแทนที่ต้องการเท่ากับ 16 % เงินปันผลในปีที่แล้วเท่ากับ 7.00 บาท วิธีการประเมินมูลค่าของหลักทรัพย์นี้จะใช้โมเดลดังต่อไปนี้

$V_j$  = [มูลค่าปัจจุบันของเงินปันผลในช่วงที่อัตราการขยายตัวของเงินปันผล = 15% ตลอดระยะเวลา 10 ปี] + [มูลค่าปัจจุบันของราคาหุ้น ณ สิ้นปีที่ 1 ในช่วงที่มีอัตราการขยายตัวของเงินปันผล = 10% ปรับเป็นค่าปัจจุบัน]

ขั้นตอนที่ 1 หามูลค่าปัจจุบันของเงินปันผลในระหว่างช่วงเวลาที่มีการขยายตัวสูงมาก

| สิ้นปีที่ | เงินปันผล<br>= $7.00(1+0.15)^t$ (บาท) | PVIF<br>= $1/(1.16)^t$ | มูลค่าปัจจุบัน(บาท) |
|-----------|---------------------------------------|------------------------|---------------------|
| 1         | 8.05                                  | 0.861                  | 6.94                |
| 2         | 9.26                                  | 0.7432                 | 6.88                |
| 3         | 10.65                                 | 0.6407                 | 6.82                |
| 4         | 12.25                                 | 0.5523                 | 6.77                |
| 5         | 14.09                                 | 0.4761                 | 6.71                |
| 6         | 16.20                                 | 0.4104                 | 6.65                |
| 7         | 18.63                                 | 0.3538                 | 6.59                |
| 8         | 21.42                                 | 0.3050                 | 6.53                |
| 9         | 24.63                                 | 0.2630                 | 6.48                |
| 10        | 28.32                                 | 0.2267                 | 6.42                |

$$\text{มูลค่าปัจจุบันของเงินปันผลในช่วง 10 ปีแรก} = \sum_{t=1}^{10} \frac{D_0(1+g_s)^t}{(1+k_s)^t} = 66.79$$

ขั้นตอนที่ 2 หามูลค่าปัจจุบันของราคาหุ้น ณ สิ้นปีที่ 10

ก. หามูลค่าที่แท้จริงของหุ้น ณ สิ้นปี 10

$$V_{10} = \frac{D}{k_s - g_n} = \frac{28.32(1+0.10)}{(0.16-0.10)} = \frac{31.152}{0.06} = 519.20$$

ข. ปรับลดค่ามูลค่าที่แท้จริงของหุ้น ณ สิ้นปีที่ 10 เป็นค่าปัจจุบัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$PV = V_0 \left( \frac{1}{1+k_s} \right) = 519.20 \left[ \frac{1}{(1+0.16)^{10}} \right]$$

$$PV = 519.20(0.2267) = 117.70 \text{ บาท}$$

ขั้นตอนที่ 3 หามูลค่าที่แท้จริงของหุ้นสามัญ ณ วันนี้จะเท่ากับ

$$V_t = 66.79 + 117.70 = 184.49 \text{ บาท}$$

ดังนั้น มูลค่าที่แท้จริงที่ควรลงทุนในหุ้นสามัญ ณ วันนี้จะเท่ากับ 184.49 บาท

### ผลตอบแทนที่ได้

- เงินปันผลกำไรในธุรกิจ การจ่ายเงินปันผลถูกกำหนดให้มีรูปแบบแตกต่างกันออกไป และไม่มี การบังคับให้ต้องจ่ายเงินปันผลนอกจากความตั้งใจที่จะจ่าย คณะกรรมการจัดการประชุมเพื่อ ประเมินฐานะการเงินของบริษัทที่และความต้องการใช้เงินในอนาคต บริษัทต้องมี โยบายการ จ่ายเงินปันผลก่อนแล้วถึงจะกำหนดวันจ่ายที่แน่นอน
- กำไรจากการขายหุ้นจะไม่แน่นอนและไม่สามารถคาดการณ์ได้
- สิทธิการจองซื้อหุ้นใหม่ ในกรณีที่มีการเพิ่มทุนจดทะเบียนและซื้อหุ้นใหม่ได้ในราคาพิเศษมี โอกาสทำกำไร

### ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น

ผลตอบแทนจากหุ้นสามัญไม่มีความแน่นอนอาจสูงต่ำหรือขาดทุนขึ้นอยู่กับผลของการ ดำเนินงานของบริษัทนั้นๆ และปัจจัยอื่นๆอีกหลายปัจจัยนอกจากนี้หากบริษัทมีปัญหาด้านการเงิน ถึงขั้นล้มละลายหรือจำเป็นต้องเลิกกิจการเงินที่ได้จากการขายทรัพย์สินจะต้องจ่ายให้กับเจ้าหนี้ และผู้ถือหุ้นที่มีสิทธิเหนือกว่าส่วนที่เหลือถึงจะแบ่งให้ผู้ถือหุ้นสามัญเป็นอันดับสุดท้าย หรือหาก กิจการประสบผลขาดทุนผู้ที่ได้รับผลเสียหายคนแรกก็คือผู้ถือหุ้นสามัญ ดังนั้นการลงทุนในหุ้น สามัญจึงมีความเสี่ยงค่อนข้างสูงกว่าการการลงทุนในหลักทรัพย์อื่นๆ

## 2.2 พันธบัตร

### บทนำ

การซื้อพันธบัตร เป็นทางเลือกหนึ่งที่สามารถเพิ่มพูนดอกผลให้แก่เงินออมของเราได้ การฝากเงินไว้กับธนาคารก็มีลักษณะคล้ายๆกับการซื้อพันธบัตร จะต่างกันตรงที่ดอกเบี้ยที่ได้รับ ดอกเบี้ยเงินฝากสามารถสามารถเปลี่ยนแปลงขึ้นลงได้ตลอดเวลา ขึ้นอยู่กับภาวะเงินใน ขณะนั้น ส่วนดอกเบี้ยของพันธบัตร กำหนดไว้เท่าไรหรือรับเท่านั้นตลอดจนกว่าจะครบกำหนดได้

ถอน อาจเคยได้ยินฝรั่งเขาเรียกพันธบัตรว่าเป็นตราสารประเภท “Fixed-Income” หรือผู้ถือจะได้รับดอกเบี้ยจากพันธบัตรนั้นคงที่

การฝากเงินกับธนาคารนั้น ไม่พอใจเมื่อไรก็สามารถไปถอนหรือปิดบัญชีได้ตลอดเวลา โดยที่เงินต้นยังอยู่ครบถ้วนทุกบาททุกสตางค์ แต่การซื้อพันธบัตรนั้นไม่แน่ เช่น สมมติซื้อไว้ 100,000 บาท ต่อมาถ้าอยากขายพันธบัตร ก็ยังไม่แน่ว่าจะได้เงินต้นคืนครบ 100,000 บาทหรือไม่ อาจจะได้เท่าเดิมหรือได้มากกว่าก็เป็นได้ทั้งนั้น

**พันธบัตร** คือ ตราสารทางการเงินที่รัฐบาล รัฐวิสาหกิจ และสถาบันการเงินที่มีกฎหมายจัดตั้งขึ้น เป็นผู้ออก โดยให้คำมั่นสัญญาว่าผู้ถือมีสิทธิที่จะได้รับชำระต้นเงินตามพันธบัตรคืนภายในกำหนดเวลา พร้อมด้วยดอกเบี้ยในอัตราที่กำหนด

## ประเภทของพันธบัตร

### 1. ตามลักษณะการถือกรรมสิทธิ์

1.1 พันธบัตรชนิดจ่ายเงินแก่ผู้ถือ (Bearer Bond) เป็นพันธบัตรที่จ่ายเงินให้แก่ผู้ถือพันธบัตร หรือ บัตรดอกเบี้ย พันธบัตรชนิดนี้จะมีบัตรดอกเบี้ยติดกับตัวพันธบัตร และ โอนกรรมสิทธิ์ กันได้โดยการส่งมอบ

1.2 พันธบัตรชนิดจดทะเบียน (Registered Bond) เป็นพันธบัตรที่จ่ายเงินให้แก่ผู้มีชื่อในพันธบัตร และต้องจดทะเบียนกรรมสิทธิ์ไว้ที่นายทะเบียน การโอนกรรมสิทธิ์ต้องกระทำโดยจดทะเบียน พันธบัตรชนิดนี้ไม่มีบัตรดอกเบี้ย แต่จะจ่ายดอกเบี้ยโดยการนำเข้าบัญชีเงินฝากที่ธนาคาร ตามที่ผู้มีชื่อในพันธบัตรแจ้งความจำนงไว้

1.3 พันธบัตรชนิดจดบัญชี (Inscribed Bond) เป็นพันธบัตรที่เจ้าของกรรมสิทธิ์ไม่มีพันธบัตรไว้ครอบครอง แต่ฝากไว้กับนายทะเบียนซึ่งจะออกใบรับให้แก่ผู้จดบัญชี การจ่ายดอกเบี้ยกระทำโดยการนำเงินเข้าบัญชี เงินฝากที่ธนาคารตามที่ผู้จดบัญชีแจ้งความจำนงไว้ การโอนกรรมสิทธิ์ต้องกระทำเป็นหนังสือแจ้งต่อนายทะเบียน

### 2. ตามวิธีการจ่ายดอกเบี้ย

2.1 พันธบัตรชนิดจ่ายดอกเบี้ยประจำ เป็นพันธบัตรที่จ่ายดอกเบี้ยเป็นงวดตามที่กำหนดไว้ในพันธบัตร โดยทั่วไปจ่ายปีละ 2 ครั้งทุกงวด 6 เดือน ตลอดอายุของพันธบัตร

**2.2 พันธบัตรชนิดทยอยจ่าย** เป็นพันธบัตรที่ไม่มีการจ่ายดอกเบี้ยระหว่างงวด แต่จะจ่ายให้เมื่อพันธบัตรครบกำหนด โดยทั่วไปดอกเบี่ยที่จ่ายเมื่อครบกำหนดอายุจะคำนวณทบต้นปีละ 2 ครั้ง

### พันธบัตร (Bond)

พูดกันง่าย ๆ “พันธบัตร” เป็นหลักฐานที่ลูกหนี้ออกให้แก่เจ้าหนี้ว่าลูกหนี้ได้กู้ยืมเงินมาจากเจ้าหนี้ โดยจะระบุจำนวนเงินกู้ อัตราดอกเบี้ยที่สัญญาจะจ่ายให้ และกำหนดวันจ่ายดอกเบี้ยและจ่ายคืนเงินต้น โดยหลักฐานที่ว่านี้สามารถโอนกรรมสิทธิ์เปลี่ยนมือกันได้ และง่ายกว่าการเปลี่ยนเจ้าหนี้ในสัญญากู้ยืม นั่นคือ ผู้ออกพันธบัตรจึงมีฐานะเป็นลูกหนี้ และผู้ซื้อพันธบัตรเป็นเจ้าหนี้ เพียงแต่ว่า เวลาเราปล่อยกู้ สินทรัพย์ของเราจะเป็น “ลูกหนี้” การซื้อพันธบัตรก็คล้ายกับการปล่อยกู้เช่นกัน โดยสินทรัพย์ของเราจะเป็น “พันธบัตร”

พันธบัตร จึงเป็นสินทรัพย์ทางการเงินที่เหมือนสัญญาเงินกู้ แตกต่างกันก็ตรงที่การกู้เงินด้วยการออกพันธบัตรโดยทั่วไป จะไม่มีการวางหลักทรัพย์ (เช่น ที่ดินนำมาจำนองไว้เป็นหลักประกันเงินกู้) เจ้าหนี้หรือผู้ซื้อพันธบัตรจึงตัดสินใจเอาจากความน่าเชื่อถือของผู้ออกเป็นสำคัญ แต่เพียงอย่างเดียว

ดังนั้นการกู้ยืมเงินด้วยการออกพันธบัตรจึงจำเป็นต้องมีกฎหมายรองรับไว้เป็นการเฉพาะ เพื่อคุ้มครองประชาชนผู้ซื้อไม่ให้ถูกลอกหลวงจากผู้ขายที่มีฐานะการเงินไม่ดี และไม่มีความสามารถชำระหนี้ กรณีประเทศไทย กฎหมายที่กำกับดูแลการออกพันธบัตร คือ พระราชบัญญัติหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ พ.ศ. 2535 ซึ่งตามมาตรา 4 ของกฎหมายฉบับนี้ ถือว่าพันธบัตรเป็น “หลักทรัพย์ประเภทหนึ่ง”

“หลักทรัพย์” แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ พวกที่เป็น “ทุน” ได้แก่ หุ้นสามัญและหุ้นบุริมสิทธิ ซึ่งผู้ซื้อหลักทรัพย์ประเภทนี้จะมีสถานะเป็น “เจ้าของ” กิจการของผู้ออก ส่วนอีกประเภทหนึ่ง คือ พวกที่เป็น “หนี้” หรือที่เรียกกันว่าตราสารหนี้ ซึ่งผู้ถือมีสถานะเป็น “เจ้าหนี้” ของผู้ออกหลักทรัพย์ ในกลุ่มนี้ เช่น พันธบัตรและหุ้นกู้ สรุปพันธบัตร คือ ตราสารหนี้ประเภทหนึ่งที่ผู้ออก (ลูกหนี้) สัญญาว่าจะจ่ายดอกเบี้ยให้แก่ผู้ซื้อ (เจ้าหนี้) ในอัตราคงที่เป็นระยะเวลาเท่าๆกันตลอดอายุของพันธบัตรนั้น พร้อมทั้งจ่ายเงินต้นคืนให้ด้วยเมื่อพันธบัตรครบกำหนดไถ่ถอน

ในต่างประเทศจะมีทั้งพันธบัตรที่ออกโดยรัฐบาล และธุรกิจเอกชนต่างๆ ตลาดพันธบัตรรัฐบาลของสหรัฐฯ นั้นมีขนาดใหญ่กว่าตลาดหุ้นเสียอีก เราอาจเคยได้ยินคำว่า us-Treasury หรือพันธบัตรรัฐบาลของสหรัฐฯ ซึ่งยังแบ่งตามอายุของตราสารได้เป็น ดังนี้

**Treasury Bill** หรือ ตั๋วเงินคลัง คือ พวกที่มีอายุไถ่ถอนสั้นกว่า 1 ปี

**Treasury Note** คือ พันธบัตรที่มีอายุปานกลาง 1 ถึง 10 ปี และ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น เมื่อนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## Treasury Bond คือ พันธบัตรที่มีอายุ 10 ปี ขึ้นไป

ส่วนของประเทศไทยเราจะแค่เป็น 2 พวก คือ ตั๋วเงินคลัง และพันธบัตรหรือBond เท่านั้น ซึ่งไม่มี Treasury Note

พันธบัตรภาครัฐในต่างประเทศไม่ออกโดยกระทรวงการคลังหรือรัฐบาลกลางแต่เพียงผู้เดียว ยังมีพันธบัตรที่ออกโดยส่วนบริหารราชการท้องถิ่นอีกด้วย เรียกว่า Municipal Bond ของประเทศไทยเรามีพันธบัตรภาครัฐอีกประเภทหนึ่ง คือ พันธบัตรที่ออกโดยรัฐวิสาหกิจต่างๆ ซึ่งส่วนใหญ่แล้วกระทรวงการคลังจะกำกับประกันให้ว่า ถ้ารัฐวิสาหกิจผู้ออกไม่สามารถจ่ายดอกเบี้ยและชำระคืนเงินต้น กระทรวงการคลังจะจ่ายแทนให้ นอกจากนี้ ในต่างประเทศยังมีพันธบัตรที่ออกโดยเอกชนหรือCorporate Bond อีกด้วย แต่ของไทยเรานั้น ตราสารหนี้ที่ออกโดยเอกชนต่างๆที่ไม่ใช่ภาครัฐถึงแม้ว่าหน้าตาจะเป็นอย่างเดียวกับพันธบัตรยังกับ “cloning”

กันออกมาเลยก็ตาม ก็ไม่เรียกว่าพันธบัตร แต่จะเรียกว่า “หุ้นกู้” (Debenture) หุ้นกู้และพันธบัตรไทยจึงแตกต่างกันเฉพาะชื่อและตัวผู้ออกนอกเหนือจากนี้ไม่มีอะไรแตกต่างกันเลย (ไม่คำนึงถึงความเสี่ยงเกี่ยวกับตัวผู้ออก) ประเทศไทยจึงไม่มี Corporate Bond แต่จะมีเฉพาะ Corporate Debenture หรือหุ้นกู้เอกชน “หุ้นกู้” หมายถึง ตราสารแห่งหนึ่งไม่ว่าจะเรียกชื่อใด แบ่งเป็นหน่วย แต่ละหน่วยมีมูลค่ากันและกำหนดผลประโยชน์ตอบแทนไว้เป็นการล่วงหน้า ในอัตราที่เท่ากันทุกหน่วย โดยบริษัทออกให้แก่ผู้ให้กู้ยืมเงิน หรือผู้ซื้อเพื่อแสดงสิทธิ์ที่จะได้รับเงิน หรือผลประโยชน์อื่นของผู้ถือตราสารดังกล่าวแต่ไม่รวมถึงตัวเงิน”

ในเมืองไทยยังมีอีก 2 ที่ที่ออกพันธบัตร คือ ธนาคารชาติกับกองทุนเพื่อการฟื้นฟูสถาบันการเงิน(FIDE) ซึ่งมีสถานะความน่าเชื่อถือเท่าเทียมกับรัฐบาล

## ออกพันธบัตรกันทำไม

ตามพระราชบัญญัติวิธีการงบประมาณ พ.ศ. 2502 รัฐบาลจะก่อหนี้ด้วยการออกพันธบัตรได้เฉพาะในกรณีงบประมาณขาดดุลเท่านั้น (รัฐบาลวางแผนใช้จ่ายมากกว่ารายได้) ยกเว้นจะมีความจำเป็นในกรณีพิเศษ แบงก์ชาติออกพันธบัตรทำไม เหตุผลเดียว คือ เพื่อวัตถุประสงค์ในการดำเนินนโยบายการเงิน ถ้าแบงก์ชาติเห็นว่าเงินมันท่วมระบบไปหมด แบงก์ชาติก็อาจจะออกพันธบัตรมาขายเพื่อดึงเงินออกมาจากระบบเสียบ้าง อีกประการหนึ่ง แบงก์ชาติยังต้องการใช้พันธบัตรของตนไว้ซื้อขายกับสถาบันการเงิน เพื่อดูแลสภาพคล่องในระบบและอัตราดอกเบี้ยให้อยู่ตามแนวทางที่ต้องการ ด้วยเหตุนี้ แบงก์ชาติจึงจำกัดคนที่มีสิทธิ์ซื้อพันธบัตร ไว้เฉพาะสถาบันการเงินเท่านั้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การซื้อขายพันธบัตรแบ่งได้เป็น 2 ระดับ คือ ครั้งแรกเมื่อผู้ออก (ลูกหนี้) ออกพันธบัตรมาขายเพื่อจัดหาเงินทุนไปใช้ เรียกว่า “ตลาดแรก” หลังจากนั้น เมื่อผู้ที่ซื้อพันธบัตรนั้นไปต้องการนำพันธบัตรดังกล่าวไปขายต่อ เรียกว่า “ตลาดรอง”

วิธีการขายพันธบัตรรัฐบาลในตลาดแรกก็เช่นกัน ทั่วโลกเขาใช้วิธีการประมูลกันทั้งสิ้น เช่น รัฐบาลต้องการออกพันธบัตรอายุ 5 ปี วงเงิน (5 พันล้านบาท) เขาก็จะเปิดให้ผู้ที่สนใจเสนอซื้อเข้ามาว่าต้องการซื้อจำนวนเท่าใดราคาเท่าใด โดยที่ยังไม่กำหนดเลยว่าพันธบัตรนั้นจะว่าจะจ่ายดอกเบี้ยกี่เปอร์เซ็นต์ สมมติมีผู้สนใจซื้ออยู่ 3 คนดังนี้

| ผู้ซื้อ | จำนวนที่ต้องการ | ราคาเสนอซื้อ          |
|---------|-----------------|-----------------------|
| A       | 1500            | 107 บาท / หน้าตัว 100 |
| B       | 3000            | 95 บาท / หน้าตัว 100  |
| C       | 2000            | 103 บาท / หน้าตัว 100 |

รัฐบาลจะต้องจัดสรรขายพันธบัตรให้กับผู้ที่เสนอซื้อในราคาสูงสุดก่อนในที่นี้ คือ A รองลงมา คือ C และ B ตามลำดับ คือ A ซื้อได้จำนวน 1.5 พันล้านบาท ( $1.5 \times 100$ ) โดยจ่ายที่ 1,605 พันล้านบาท ( $1500 \times 107$ ) C ซื้อได้เพียง  $\frac{1}{2}$  เดียว คือ 1.5 พันล้านบาท

(5 พันล้านบาท = (1.5 พันล้านบาท + 2 พันล้านบาท) ส่วนที่เหลือ 1.5 พันล้านบาท ซื้อไม่ได้เพราะเต็มวงเงิน 5 พันล้านบาทแล้ว และ B เสนอซื้อในราคาต่ำสุด โดย B จะชำระค่าพันธบัตรเป็นเงินเพียง 1,425 บาท แต่โดยรวมแล้วรัฐบาลจะได้รับเงิน 5,090 ล้านบาท ใกล้เคียงกับวงเงินพันธบัตรที่ต้องการออก วิธีการประมูลแบบนี้ เรียกว่า American Auction ผลการประมูลคือ รัฐบาลขายพันธบัตรได้ที่ราคา 101.80 บาท / หน้าตัว 100 (ค่าเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก) โดยอัตราดอกเบี้ยของพันธบัตรนี้จะคำนวณมาจากราคาที่ A, B และ C เสนอซื้อเข้ามานั่นเอง

ยังมีอีกวิธีหนึ่งที่ Call Dutch Auction วิธีนี้ผู้ขายจะกำหนดราคาขายไว้ที่ราคาเดียวทุกคนที่เสนอเข้ามาไม่ว่าราคาไหนก็จะสามารถซื้อได้ในราคาที่ผู้ขายกำหนดนี้ พิจารณาจากตัวอย่างเดิม ถ้ารัฐบาลดูแลแล้วว่าอยากขายที่ราคา 100 บาท ผลคือ A และ C จะซื้อได้ครบตามที่เสนอซื้อที่ราคา 100 บาททั้งคู่ โดย A ก็จะดีขึ้นเพราะยินดีจ่าย 107 แต่จ่ายจริงแค่ 100 บาท แต่ B จะซื้อไม่ได้เลยเพราะราคาเสนอซื้อต่ำกว่า ราคาปิดวิธีนี้รัฐบาลขายได้ตามราคาตรา แต่ขายได้เพียง 3.5 พันล้านบาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตลาดรองพันธบัตรจะพัฒนาไปได้ก็ต่อเมื่อ การออกพันธบัตรในตลาดแรกได้มาตรฐาน มีกำหนดการออกที่แน่นอนสม่ำเสมอด้วยวิธีประมุล

ยังมีวิธีการออกพันธบัตรอีกวิธีหนึ่งที่ใช้อยู่ในประเทศไทย คือ การออกพันธบัตรรัฐวิสาหกิจ จัดประมุลโดยกรมบัญชีกลาง กระทรวงการคลัง การเสนอซื้อต้องซื้อทั้งจำนวนที่เปิดประมุล โดยประมุลแข่งกันที่อัตราดอกเบี้ยของพันธบัตร ใครเสนอดอกเบี้ยต่ำที่สุดก็จะได้ ซึ่ยกฐ่นไปเลย ผลก็คือ ดอกเบียพันธบัตรจะออกมาตุตลก ๆ เช่น 6.8114 % อะไรทำนองนี้ ที่ว่าตุตลกก็เพราะดอกเบี้ยพันธบัตรนั้น ทศนิยมต้องเป็นเศษของ 1 ส่วน 8 คือ ทศนิยม 3 ตำแหน่ง (0.125) หรือ 1 ส่วน 16 ทศนิยม 4 ตำแหน่ง (0.625) ต่างประเทศมาเห็นจึงงว่าทำไมดอกเบี้ยถึงได้ออกมาอย่างนี้

การออกหุ้นกู้โดยกว้าง ๆ มีอยู่ 2 วิธี คือ การจำหน่ายแก่ประชาชนทั่วไป (Public Offering or PO) และการจำหน่ายเฉพาะแก่นักลงทุนประเภทสถาบัน (Private Placement or PP) ซึ่ง กคต. กำหนดไว้ 17 ประเภท ส่วนใหญ่ก็คือ สถาบันการเงินนั่นเอง

การขายแบบ PO นั้นค่อนข้างยุ่งยาก ผู้ออกจะต้องจัดให้มีที่ปรึกษาทางการเงิน มีวัตถุประสงค์การใช้เงินที่ชัดเจน จัดทำเอกสารและข้อมูลแสดงฐานะของกิจการอย่างละเอียด จัดทำแบบแสดงรายการข้อมูล การเสนอขายหลักทรัพย์ (Filing) และจัดทำหนังสือชี้ชวน (Prospectus) ตามแบบที่กำหนด ซึ่งทุกอย่างเป็นเงินที่ต้องจ่ายทั้งสิ้น ส่วนการขายแบบ PP จะสะดวกกว่า เพราะไม่ต้องได้รับอนุญาตจาก กคต. (ยกเว้นหุ้นกู้ด้วยสิทธิต้องขออนุญาต) เพียงแต่แจ้งการออกต่อ กคต. เท่านั้น ถ้า กคต. ไม่ยับยั้งภายใน 7 วัน ก็สามารถออกจำหน่ายได้ และต้องเป็นการขายแก่ผู้ลงทุนสถาบัน 17 ประเภท

แต่การออกหุ้นกู้ทั้ง PP และ PO ไม่ได้ออกด้วยการประมุลเหมือนพันธบัตรรัฐบาล แต่จะใช้วิธีที่เรียกว่า Book Building หมายความว่า ผู้ออกจะไปจ้างสถาบันการเงิน (Underwriter จะรับซื้อขายเอง หากขายไม่หมด) ทั้งจัดการและ underwriter อาจมีการทำประชาสัมพันธ์ (Road show) และ จะทำการสำรวจ

ภาษีดอกเบี้ยที่เราได้รับจากพันธบัตรนี้ บุคคลธรรมดาต้องเสียภาษีในอัตราร้อยละ 15 เหมือนเงินได้จากดอกเบี้ย โดยเบงกัชาติ จะหัก ณ ที่จ่ายเอาไว้ แต่กำไรที่เกิดจากการขายพันธบัตร (Capital Gain) เสียภาษีหรือไม่ ก็ต้องย้อนไปดูว่า เมื่อตอนออกขายแรกเป็นอย่างไร กำไรจากราคาขายนี้จะไม่เสียภาษี ถ้าเมื่อตอนออกขายในราคาตรา ซึ่งพันธบัตรรัฐบาลทั้งหมดออกที่ราคาตราทั้งสิ้น เราจึงไม่ต้องกังวลเรื่องนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับบริการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### คำนวณดอกเบี้ยและมูลค่าปัจจุบัน

การคำนวณดอกเบี้ยง่าย ๆ Present Value (PV) มูลค่าปัจจุบันของเงิน → เงินต้น  
อัตราดอกเบี้ยแทน  $r$  หน่วยร้อยละต่อปี

Future Value (มูลค่าของเงินในอนาคต) หรือ F.V.(เงินรวม) หมายถึง เงินทั้งหมดที่เราจะมี  
อยู่ในอนาคต เมื่อสิ้นงวดเวลาที่กำลังพิจารณา

สูตรการคำนวณ มูลค่าปัจจุบัน (เงินต้น) และมูลค่าของเงินในอนาคต (เงินรวม) ดังนี้

$$FV = PV \times \left[ 1 + \frac{D}{365} \times \frac{r}{100} \right]$$

ตัวอย่าง วันนี้วันที่ 4 กรกฎาคม 2544 มีผู้เสนอให้ลงทุน โดยบอกว่าในวันที่ 12 ตุลาคม 2544 จะ  
ได้รับเงินจากการลงทุนดังกล่าว 7500 บาท คำถามคือ วันนี้ควรเอาเงินไปลงทุนนี้กี่บาท เพื่อให้  
อีก 105 วัน (4 กรกฎาคม – 17 ตุลาคม 2544) จะได้รับเงิน 7,500 บาท อย่างแรก ดูทางเลือกอื่น ๆ ที่  
จะไปลงทุนเป็นเวลา 100 วัน (ความเสี่ยงเท่ากัน) ในขณะนั้น ได้รับผลตอบแทนกันอยู่สักเท่าไร  
หลังจากดูอย่างรอบครอบแล้ว สมมติเฉลี่ยแล้วอยู่แถว ๆ ร้อยละ 3.875 ต่อปี

$$FV = 7500, D = 105, r = 3.875$$

แทนค่าในสูตร

$$FV = PV \times \left[ 1 + \frac{D}{365} \times \frac{r}{100} \right]$$

$$7500 = PV \times \left[ 1 + \frac{3.875}{100} \times \frac{105}{365} \right]$$

$$PV = 7,417.32$$

ตัวอย่าง บริษัทเงินทุนมาชวนให้เรานำเงิน 98,000 บาท ไปลงทุนกับเขา โดยบอกว่าเมื่อครบกำหนด  
236 วัน เราจะได้รับเงินคืนจำนวน 101,600 บาท ถามว่าเราควรลงทุนกับเขาหรือไม่

$$PV = 98000, D = 105, r = 3.875$$

แทนค่าในสูตร

$$FV = PV \times \left[ 1 + \frac{D}{365} \times \frac{r}{100} \right]$$

$$101600 = 98000 \times \left[ 1 + \frac{r}{100} \times \frac{263}{365} \right]$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$r = 5.10 \text{ เปอร์เซ็นต์ต่อปี}$$

การคิดดอกเบี้ยทบต้น (Compounded Interest)

สูตรทั่วไปสำหรับระยะเวลาทั้งสิ้น  $n$  ปี และคิดดอกเบี้ยทบต้นปีละ  $k$  ครั้ง ได้ว่า

$$FV = PV \times \left(1 + \frac{r}{100} \times \frac{1}{k}\right)^{n \times k}$$

ตัวอย่าง เราควรลงทุนในวันที่ 1 มิ.ย. 2542 เป็นจำนวนเงินกี่บาท เพื่อให้ได้รับเงินรวมปลายงวด 100 บาท ในวันที่ 1 มิ.ย. 2545 ณ อัตราผลตอบแทนร้อยละ 6.75 ต่อปี คิดทบดอกเบี้ยปีละ 2 ครั้ง คำตอบคือเท่าไร

$$FV = 1000, r = 6.75, n = 5, k = 2, PV = ?$$

$$1000 = PV \times \left(1 + \frac{6.75}{100 \times 2}\right)^{(5 \times 2)}$$

$$PV = \frac{1000}{\left(1 + \frac{6.75}{100 \times 2}\right)^{(5 \times 2)}} = 717.54 \text{ บาท}$$

สรุป เรื่องค่าของเงินตามระยะเวลา (Time Value of Money) ที่กล่าวมาทั้งหมดนี้คือหัวใจสำคัญทางการเงิน ไม่ว่าจะเป็นการหามูลค่าของเงินในปัจจุบัน มูลค่าของเงินในอนาคต ล้วนเป็นพื้นฐานที่สำคัญ และยุ่งเกี่ยวไปในทุกๆ เรื่อง ตั้งแต่การคิดดอกเบี้ยอย่างง่าย จนถึงการค้าอนุพันธ์ derivatives ที่ซับซ้อน ถ้าเราเข้าใจเรื่องเหล่านี้ได้อย่างแม่นยำแล้ว เราก็จะสามารถคำนวณราคาพันธบัตรได้ทุกชนิด

ราคาพันธบัตรก็คือมูลค่าปัจจุบัน

การลงทุนซื้อพันธบัตร ก็คือการที่เราต้องจ่ายเงินออกไปจำนวนหนึ่งในวันนี้ เพื่อแลกกับการได้กระแสเงินสดรับ (Cash inflow) ในอนาคต เป็นจำนวนเท่าๆกันเป็นประจำทุกงวดที่มีช่วงห่างแต่ละงวดเป็นเวลาเท่าๆกัน เช่น ทุก 6 เดือน ตลอดไปจนครบกำหนด รวมทั้งได้รับเงินต้น (ราคาตรา) ในวันไถ่ถอนด้วย ราคาพันธบัตร คือเงินที่เราควรจ่ายออกไปในวันนี้เพื่อแลกกับการได้กระแสเงินสดรับในอนาคตซึ่งเงินจำนวนนั้นจะเท่ากับผลรวมของมูลค่าปัจจุบันทั้งหมดจากกระแสเงินสดที่เกิดจากพันธบัตรนั่นเอง

ราคาพันธบัตร

$$P = PV_{0.5} + PV_1 + PV_{1.5} + PV_2 + PV_{2.5} + PV_3 + \dots + PV_n$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หรือเขียนเป็นสูตรทางคณิตศาสตร์ได้ว่า

$$P = \sum_{i=0.5}^n PV_i \quad \text{โดย } i = 0.5, 1, 1.5, 2, 2.5, \dots, n$$

หมายความว่า ราคาพันธบัตรจะเท่ากับ ผลบวกของค่า PV ต่างๆ ตั้งแต่ 0.5 จนถึง n โดยมูลค่าปัจจุบัน (PV) ของกระแสเงินสดในอนาคต (FV) จะหาได้จาก

$$PV = \frac{FV_i}{\left(1 + \frac{r}{100 \times k}\right)^{(i \times k)}}$$

ขั้นตอนการคำนวณราคาพันธบัตรต้องรู้

1. จำนวนเงินของกระแสเงินสดแต่ละตัว (FV)
2. จำนวนครั้งที่คิดทบดอกเบียใน 1 ปี (k)
3. อัตราดอกเบี้ย (r)

ตัวอย่าง พันธบัตรอายุ 2 ปี ราคาหน่วยละ 1000 บาท จ่ายดอกเบี้ยทุก 6 เดือน ในอัตราร้อยละ 4.5 ต่อปี แต่การลงทุนเป็นเวลา 2 ปี ช่องทางอื่นโดยทั่วไปในตลาด อยู่ที่ร้อยละ 3.875 ต่อปี ถ้าถามคือ พันธบัตรนี้จะมีราคาซื้อขายกันกี่บาท

ขั้นที่ 1 กำหนดกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นจากพันธบัตรนี้ พบว่ามีทั้งสิ้น 4 ตัว แต่ละตัวเท่ากับ

$$\begin{aligned} &= 1000 \times \left(\frac{4.50}{100}\right) \times \left(\frac{1}{2}\right) \\ &= 22.50 \text{ บาท} \end{aligned}$$

ยกเว้นตัวสุดท้ายจะเท่ากับ 1022.50 บาท

ขั้นที่ 2 หามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดแต่ละตัว ดังนี้

$$PV_{0.5} = \frac{22.50}{\left(1 + \frac{3.875}{100 \times 2}\right)^{(0.5 \times 2)}} = 22.07 \text{ บาท}$$

$$PV_1 = \frac{22.50}{\left(1 + \frac{3.875}{100 \times 2}\right)^{(1 \times 2)}} = 21.65 \text{ บาท}$$

$$PV_{1.5} = \frac{22.50}{\left(1 + \frac{3.875}{100 \times 2}\right)^{(1.5 \times 2)}} = 21.24 \quad \text{บาท}$$

$$PV_2 = \frac{1022.50}{\left(1 + \frac{3.875}{100 \times 2}\right)^{(2 \times 2)}} = 946.95 \quad \text{บาท}$$

ขั้นสุดท้าย เอมูลค่าปัจจุบันทั้งหมดที่หามาได้มารวมกันก็จะได้ราคาพันธบัตรตัวนี้ ดังนั้นพันธบัตรนี้ควรมีราคาซื้อขายกันที่ 1,011.91 บาท

$$\begin{aligned} P &= PV_{0.5} + PV_1 + PV_{1.5} + PV_2 \\ &= 22.07 + 21.65 + 21.24 + 946.95 \\ &= 1,011.91 \quad \text{บาท} \end{aligned}$$

#### การคำนวณราคาพันธบัตรจริงๆ

การคำนวณราคาพันธบัตรตามที่กล่าวมาเป็นการกำหนดราคากันในวันที่พันธบัตรออกขายเป็นครั้งแรกหรือไม่ก็ซื้อขายกันในวันที่จ่ายดอกเบี้ยแต่ละงวด แต่ในโลกแห่งความเป็นจริงนั้น มีโอกาสน้อยมากที่จะมีการซื้อ-ขายกันในวันดังกล่าว เพราะฉะนั้นจึงต้องปรับการคิดดอกเบี้ยทบต้นให้สอดคล้องกันด้วย

ยกตัวอย่างเช่น ในวันที่ 1 กันยายน 2542 ตกลงซื้อขายพันธบัตรอายุ 2 ปี ราคาตรา หน่วยละ 1,000 บาทจ่ายดอกเบี้ยทุก 6 เดือน คือวันที่ 1 มีนาคม และ 1 กันยายน ในอัตราร้อยละ 4.5 ต่อปี พันธบัตรครบกำหนดไถ่ถอนในวันที่ 1 กันยายน 2544

ในกรณีนี้ จะเห็นว่าเป็นการตกลงซื้อขายกันในวันแรกที่พันธบัตรนี้ออกขาย และกระแสเงินสดของพันธบัตรตัวนี้จะมีทั้งสิ้น 4 ตัว โดยด้วยกำลังของส่วน คือ  $(i \times k)$  หรือ จำนวนครั้งที่จะคิดทบดอกเบี้ยของกระแสเงินสดแต่ละตัวจะเป็นดังนี้

| วันที่                | จำนวนเงินบาท | $(i \times k)$     |
|-----------------------|--------------|--------------------|
| วันที่ 1 กันยายน 2542 | 0            |                    |
| วันที่ 1 มีนาคม 2543  | 22.50        | $0.5 \times 2 = 1$ |
| วันที่ 1 กันยายน 2543 | 22.50        | $1.0 \times 2 = 2$ |
| วันที่ 1 มีนาคม 2544  | 22.50        | $1.5 \times 2 = 3$ |
| วันที่ 1 กันยายน 2544 | 1,022.50     | $2.0 \times 2 = 4$ |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซึ่งถ้าลองนับย้อน โดยนับทบมาทีละ 6 เดือนจนถึงวันซื้อขาย จะนับได้เต็มๆงวด 6 เดือน ทั้ง 4 ครั้ง แต่ถ้าเราเกิดมาตกลงซื้อขายกันในวันที่ 20 พ.ย. 2542 นั้น จำนวนเงินและวันที่ของกระแสเงินสดทั้งหมดได้แสดงให้เห็นยังคงเดิมไม่เปลี่ยนแปลง เพียงแต่กระแสเงินสดในอนาคตเหล่านี้จะถูกกำหนดมูลค่าปัจจุบันย้อนกลับมาถึงวันที่ตกลงซื้อขาย คือ 20 พ.ย. 2542 เท่านั้น ไม่ใช่วันที่ 1 ก.ย. 2542 เหมือนกรณีก่อน ผลก็คือจำนวนครั้งที่ทบดอกเบี้ยหรือ  $(i \times k)$  จะเปลี่ยนไป จะเห็นว่าจำนวนครั้งที่ทบดอกเบี้ยของกระแสเงินสดงวดสุดท้าย จะทบเต็มๆระยะเวลา 6 เดือน ได้เพียง 3 ครั้งเท่านั้น ครั้งสุดท้ายนับจากวันที่ 1 มี.ค. 43 – 20 พ.ย. 42 จะคิดทบดอกเบี้ย 102 วัน เท่านั้น ไม่ครบ 6 เดือน ผลก็คือในทางปฏิบัติการหามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสด ในอนาคตของพันธบัตรจึงนับระยะเวลาเป็น “วัน” แทนที่จะเป็นเดือน

### การนับวันคิดทบดอกเบี้ย

กติกาเกี่ยวกับการนับวันในการคำนวณดอกเบี้ยของ “เงินบาท” ที่ต้องย้ำว่าเงินบาทก็เพราะเงินแต่ละสกุลแต่ละประเทศก็มีกติกาในการนับวันคิดทบดอกเบี้ย (Day Count Convention) ต่างกันไปของไทยให้นับจำนวนวันจริงๆที่จะใช้คำนวณดอกเบี้ยในช่วงนั้น แต่ให้ถือว่า 1 ปีมี 365 วันเสมอ (แม้ปีนั้นมี 366 วัน ก็ตาม) ภาษาไฟแนนซ์เรียกกติกาใหม่นี้ว่า Actual/365 หรือเขียนย่อๆว่า A/365 ซึ่งเงินบาทใช้ A/365 เสมอ

การนับว่า 1 ปีมีกี่วัน ในทางการเงินนี้พอแบ่งได้เป็น 3 กลุ่ม คือ

1. 365 วัน กลุ่มนี้ได้แก่ อังกฤษ ไทย และประเทศที่เคยเป็นอาณานิคมของอังกฤษ
2. 360 วัน ภาษาไฟแนนซ์เรียกกติกาของกลุ่มนี้ว่า A/360 หรือถ้านับว่า 1 เดือนมี 30 วันเสมอก็จะเรียกว่า 30/360 เช่น ญี่ปุ่น เยอรมัน
3. นับตามจริง คือปีใดมี 366 วันก็นับตามนั้น เช่น US Treasury Notes and Bonds เรียกกติกาของกลุ่มนี้ว่า Actual/Actual

### การคำนวณราคาพันธบัตรที่ซื้อ-ขายระหว่างงวดจ่ายดอกเบี้ย

เวลาคิดนับจำนวนตามวันจริง และถือว่า 1 ปี มี 365 วันเสมอ หมายความว่า จะคิดทบดอกเบี้ยทุกๆ 182.5 วัน  $\left(\frac{365}{2}\right)$  เราตกลงซื้อขายพันธบัตรกันในวันที่ 20 พ.ย. 42 แต่พันธบัตรนี้จะคิดทบดอกเบี้ยในวันที่ 1 มี.ค. 43 , 1 ก.ย. 43, 1 มี.ค. 44 และ 1 ก.ย. 44 จะคิดทบดอกเบี้ยได้เต็มๆงวด(6 เดือน หรือ 182.5 วัน ) ส่วนครั้งสุดท้ายจะทบดอกเบี้ยไม่เต็มงวดแต่คิดทบดอกเบี้ยเพียง  $\frac{102}{182.5}$  ส่วนของงวดเท่านั้น เพราะฉะนั้นกระแสเงินสดสุดท้ายของพันธบัตรจะทบต้นจำนวน  $\frac{102}{182.5} + 3$  งวด นั่นเอง หรืออาจจะนับตามจำนวนวันจริงแล้วหารด้วย 182.5 ก็ได้ผล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใกล้เคียงกัน คือ จากวันที่ตกลงซื้อขาย(20 พ.ย. 42) ถึง วันไถ่ถอน(1 ก.ย. 44) = 651 วัน  
 เพราะฉะนั้นจำนวนการคิดทบต้นจะเท่ากับ  $\frac{651}{182.5}$

| วันที่     | จำนวนวันนับจากวันซื้อขาย | จำนวนครั้ง                       |
|------------|--------------------------|----------------------------------|
| 20 พ.ย. 42 | 0                        |                                  |
| 1 มี.ค. 43 | 102                      | $(102/182.5)$ หรือ $102/182.5$   |
| 20 พ.ย. 42 | 286                      | $(102/182.5)+1$ หรือ $286/182.5$ |
| 1 ก.ย. 43  | 467                      | $(102/182.5)+2$ หรือ $467/182.5$ |
| 1 มี.ค. 44 | 651                      | $(102/182.5)+3$ หรือ $651/182.5$ |

เราสามารถสรุปการคำนวณราคาพันธบัตร ซึ่งมีราคาตราหน่วยละ 1000 บาท ที่จะครบกำหนดไถ่ถอนวันที่ 1 ก.ย. 44 จ่ายดอกเบี้ยทุก 6 เดือน(1 ก.ย. และ 1 มี.ค.) ในอัตราร้อยละ 4.5 ต่อปี โดยพันธบัตรนี้ตกลงส่งมอบในวันที่ 20 พ.ย. 42 ซึ่งอัตราดอกเบี้ยทั่วไปในตลาดสำหรับการลงทุนเป็นเวลา 2 ปีในขณะนั้นอยู่ที่ร้อยละ 3.50 ต่อปี คำนวณได้ดังนี้

$$P = \frac{22.50}{\left(1 + \frac{3.5}{200}\right)^{(102/182.5)}} + \frac{22.5}{\left(1 + \frac{3.5}{200}\right)^{(102/182.5)+1}} + \frac{22.5}{\left(1 + \frac{3.5}{200}\right)^{(102/182.5)+2}} + \frac{1022.5}{\left(1 + \frac{3.5}{200}\right)^{(102/182.5)+3}}$$

$$P = \frac{22.5}{1.010437} + \frac{22.50}{1.029382} + \frac{22.50}{1.048683} + \frac{1022.5}{1.068346}$$

$$= 22.27 + 21.86 + 21.46 + 957.06$$

= 1022.65 บาท

จากการคำนวณข้างต้น จะเห็นได้ว่าเราไม่จำเป็นต้องรู้เลยว่า พันธบัตรนี้ได้ออกจำหน่ายเมื่อใด สิ่งที่เราสนใจก็คือ ยังเหลือการจ่ายดอกเบี้ยอีกกี่งวดจนกว่าจะถึงวันครบกำหนดไถ่ถอน ซึ่งจะบอกถึงจำนวนกระแสเงินสดที่เราต้องหามูลค่าปัจจุบันว่ามีกี่ตัว

### สรุปสูตรการคำนวณราคาพันธบัตร

โดย ถ้าเรากำหนดให้

G คือ อัตราดอกเบี้ยต่อปี

K คือ จำนวนครั้งการจ่ายดอกเบี้ยต่อปี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

DSC เท่ากับ จำนวนวันจากวันส่งมอบถึงวันจ่ายดอกเบี้ยงวดถัดไป  
 $[DSC/(365/k)]$  เท่ากับ จำนวนครั้งของการคิดทบดอกเบี้ยมากที่สุด

$$P = \frac{g/(100 \times k)}{\left(1 + \frac{YTM}{(100 \times k)}\right)^{(DSC/(365/k))+0}} + \frac{g/(100 \times k)}{\left(1 + \frac{YTM}{(100 \times k)}\right)^{(DSC/(365/k))+1}}$$

$$+ \frac{g/(100 \times k)}{\left(1 + \frac{YTM}{(100 \times k)}\right)^{(DSC/(365/k))+2}} + \dots + \frac{g/(100 \times k)}{\left(1 + \frac{YTM}{(100 \times k)}\right)^{(DSC/(365/k))+n-1}}$$

หรือ

$$P = \sum_{i=0}^{n-1} \frac{g/(100 \times k)}{\left(1 + \frac{YTM}{(100 \times k)}\right)^{(DSC/(365/k))+i}} + \frac{100}{\left(1 + \frac{YTM}{(100 \times k)}\right)^{(DSC/(365/k))+n-1}}$$

## 2.3 การจัดการธุรกิจขนาดย่อม (SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE)

### ความหมายของธุรกิจขนาดย่อม

ธุรกิจขนาดย่อมเป็นธุรกิจที่ก่อตั้งโดยบุคคลกลุ่มเล็ก ๆ หรือบุคคลเดียว มีการดำเนินการผลิตสินค้าหรือการแลกเปลี่ยนเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า อย่างเป็นอิสระคล่องตัว ธุรกิจที่จัดไว้ว่าเป็นธุรกิจขนาดย่อมต้องมีลักษณะอย่างน้อยที่สุดสองประการจากสี่ประการต่อไปนี้

1. การบริหารงานเป็นอิสระ ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะบริหารเอง
2. เงินทุนดำเนินงานค่อนข้างจำกัด เพราะมาจากบุคคลคนเดียว หรือกลุ่มบุคคลเล็ก ๆ
3. ขอบเขตการดำเนินงานอยู่ในเขตพื้นที่ท้องถิ่นหนึ่ง ซึ่งมีผู้ประกอบการและพนักงาน

พนักงานอาศัยในชุมชนแห่งนั้น

4. มีผลกระทบต่อธุรกิจอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ น้อยมาก ไม่ว่าด้านยอดขาย จำนวนพนักงาน หรือทรัพย์สินเมื่อเทียบกับทั้งอุตสาหกรรมนั้น

### รูปแบบของธุรกิจขนาดย่อม

การจัดตั้งธุรกิจขนาดย่อม จะต้องมึรูปแบบที่เหมาะสมกับความต้องการและลักษณะของธุรกิจแต่ละแห่ง ซึ่งรูปแบบความเป็นเจ้าของกิจการตามที่ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ได้กำหนดไว้มีอยู่ 3 แบบ อันได้แก่

#### ธุรกิจเจ้าของคนเดียว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

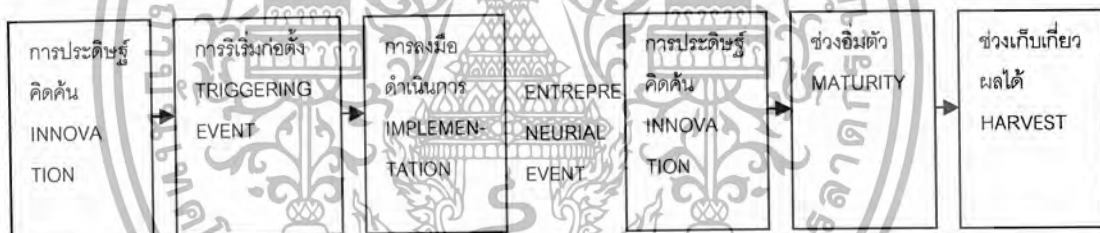
- ห้างหุ้นส่วนจำกัดและ
- บริษัทจำกัด

ส่วนกิจการที่ดำเนินการเป็นบริษัทมหาชนจำกัดซึ่งจัดตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติบริษัทมหาชนจำกัด พ.ศ. 2535 ขึ้น จะได้รับความสนใจจากสาธารณะชนเข้าร่วมลงทุนในกองทุนรวมในตลาดหลักทรัพย์ สำหรับ SMEs (Market for Alternative Investment หรือ MAI) ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจขนาดย่อมมีฐานะที่มั่นคงและมีระบบการปฏิบัติการที่ชัดเจนสามารถแข่งขันได้ดีขึ้น

**ผู้ประกอบการและธุรกิจขนาดย่อม**

ในการประกอบธุรกิจขนาดย่อม มีขั้นตอนการดำเนินงานในแต่ละช่วงที่แตกต่างกันไป เช่นเดียวกับขั้นตอนแต่ละช่วงของวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle) ของธุรกิจทั่วไป ดังนั้นผู้ประกอบการควรทราบถึงช่วงต่างๆ ในวงจรชีวิตของธุรกิจขนาดย่อมเพื่อเตรียมการปรับปรุงตนเองให้สามารถผ่านช่วงเหล่านั้นได้

ขั้นตอนต่างๆ ในการประกอบการธุรกิจขนาดย่อม



รูปที่ 1 ขั้นตอนของการประกอบการ

รูปที่ 2 ขั้นตอนของการบริหารธุรกิจขนาด

ขั้นตอนของการเป็นผู้ประกอบการและการบริหารธุรกิจขนาดย่อม

ขั้นตอนของการประกอบการเริ่มต้นจากการที่ผู้ประกอบการสามารถประดิษฐ์คิดค้นสินค้าหรือบริการหรือวิธีการใหม่ๆ ซึ่งอาจใช้เวลาไม่นานหรือเป็นปีก็ได้ ซึ่งต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ ในขั้นตอนนี้ ก่อนที่จะเข้าสู่ การริเริ่มก่อตั้ง ซึ่งเป็นการตัดสินใจละทิ้งงานที่เคยทำอยู่ หรือตกลงใจที่จะเริ่มก่อตั้งธุรกิจขึ้นมา แล้วลงมือดำเนินการตั้งธุรกิจขึ้นมา ซึ่งในระยะแรกจะมีความเสี่ยงในการอยู่รอดสูงมาก ในขั้นการลงมือดำเนินการนี้ถือว่าความเป็นผู้ประกอบการได้เกิดขึ้นสมบูรณ์แล้ว หรือ founder ได้เกิดขึ้นแล้ว ในการลงมือดำเนินการจะประกอบด้วยกิจกรรมหนึ่งกิจกรรมใด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. การสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่
2. การสร้างสรรค์วิธีการผลิตหรือวิธีการดำเนินงานใหม่ ๆ
3. การเปิดตลาดใหม่ให้แก่ผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้ว
4. การพบแหล่งซื้อวัตถุดิบรายใหม่
5. การจัดองค์การใหม่

### ประเภทของธุรกิจขนาดย่อม

การที่ผู้ประกอบการจะตัดสินใจก่อตั้งธุรกิจขนาดย่อมขึ้นมาดำเนินการต้องทราบข้อมูลในการก่อตั้งหลายประการ เช่น จะจัดตั้งในรูปแบบทางกฎหมายอย่างไร ต้องเริ่มจากกิจกรรมใดก่อน และการจัดตั้งนั้นควรเลือกวิธีหรือประเภทใดที่เหมาะสมกับตัวผู้ประกอบการ รวมทั้งสถานการณ์แวดล้อมและเงินทุนที่มีอยู่มากที่สุด

ธุรกิจขนาดย่อมมีอยู่ด้วยกัน 4 ประเภท ดังต่อไปนี้

1. ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่ (start up)
2. ธุรกิจที่ซื้อต่อมาจากผู้อื่น (buyout/take over)
3. ธุรกิจครอบครัว (family business)
4. ธุรกิจการรับสิทธิทางการค้า (franchising)

### ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่

การเริ่มก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาใหม่ เป็นวิธีการที่แสดงถึงธรรมชาติของความเป็นผู้ประกอบการได้ดีที่สุด เพราะผู้ประกอบการจะต้องใช้ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ความกล้าเสี่ยง กล้าตัดสินใจและความมานะพยายามเป็นอย่างมากธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่เป็นวิธีการที่ผู้ประกอบการนิยมดำเนินการมากที่สุดเพราะสามารถมีอิสระในการเลือกองค์ประกอบของธุรกิจให้เป็นไปตามแนวคิดของตนเองได้

การก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาใหม่สามารถทำได้ 3 ลักษณะได้แก่

**แบบ A** เป็นการนำผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วเข้าสู่ตลาดใหม่ (New Market) ซึ่งผลิตภัณฑ์นั้นได้วางขายในตลาดอื่นอยู่แล้วและประสบความสำเร็จพอสมควร แต่การก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาใหม่นี้จะเป็นการนำผลิตภัณฑ์นั้นมาขายในท้องถิ่นใหม่ แก่ลูกค้ากลุ่มใหม่

**แบบ B** เป็นการนำผลิตภัณฑ์นวัตกรรมเข้าสู่ตลาด (New Technology) ซึ่งผลิตภัณฑ์นั้นไม่เคยมีในที่อื่นใดทั้งสิ้น เมื่อมีการประดิษฐ์คิดค้นขึ้นมาใหม่ จึงนำมาขายเปิดตลาดแห่งแรก

**แบบ C** เป็นการนำผลิตภัณฑ์ที่ปรับปรุงบางส่วนเข้าสู่ตลาดเดิม (New Benefit) ซึ่งตัวผลิตภัณฑ์นั้นมีผู้อื่นขายอยู่แล้ว มีลูกค้าอยู่แล้ว แต่นำมาปรับปรุงให้มีคุณภาพเหนือกว่าผู้ขายราย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เดิมหรือเสนอขายในราคาต่ำกว่าให้แก่กลุ่มลูกค้าเดิมซึ่งเป็นการแข่งขันแย่งส่วนแบ่งตลาดจากผู้ขายรายเดิมมา

### ประโยชน์ของธุรกิจขนาดย่อม

1. ธุรกิจขนาดย่อมเพิ่มการว่าจ้างแรงงานในระบบเศรษฐกิจ โดยเป็นตัวช่วยสร้างงานใหม่ให้คนงานตามหนทางการเข้าสู่ธุรกิจแบบเลือกตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่มซึ่งจะต้องใช้ความชำนาญและทักษะผสมผสานกันในลักษณะที่แตกต่างจากการทำงานให้ธุรกิจขนาดใหญ่
2. เป็นแหล่งที่มาของประดิษฐ์กรรมใหม่ของตลาดจำนวนมาก ถึงแม้ว่าธุรกิจขนาดย่อมไม่มีการใช้เทคโนโลยีในระดับสูง หรือห้องปฏิบัติการวิจัยและพัฒนา แต่ด้วยความสร้างสรรค์ของผู้ประกอบการและความร่วมมือร่วมของพนักงาน ก็อาจสร้างงานนวัตกรรมได้
3. ส่งเสริมการแข่งขันเสรี กระตุ้นให้เกิดการแข่งขันระหว่างผู้ผลิตซึ่งสุดท้ายผู้บริโภคได้ประโยชน์และการที่ระบบเศรษฐกิจประกอบด้วยธุรกิจขนาดใหญ่ไม่ก็รายจะนำไปสู่ระบบการผูกขาดที่ไม่เป็นผลดีแก่ผู้บริโภคและสังคมส่วนรวม
4. ธุรกิจขนาดย่อมมักมีความสัมพันธ์ในเชิงสนับสนุนการดำเนินการของธุรกิจขนาดใหญ่ด้านกระจายสินค้า การป้องกันวัตถุดิบและการบริการ โดยอยู่ในวงจรรองธุรกิจขนาดใหญ่ในลักษณะพึ่งพาอาศัยกัน
5. สร้างสรรค์สินค้าและบริการต่อชนทุกชั้นในสังคม ทำให้ความต้องการที่แตกต่างกันของคนทุกกลุ่มได้รับการตอบสนองโดยทั่วถึง

### การตัดสินใจทางการเงิน

การจัดการธุรกิจขนาดย่อมจะต้องเผชิญหน้ากับทางเลือกที่จะลงทุนดำเนินการ ตลอดจนการแก้ปัญหาต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเงินอยู่เสมอในทุกช่วงเวลาของการดำเนินงาน เพราะทุกกิจกรรมของธุรกิจจะมีความสัมพันธ์กับการได้มาและใช้ไปของเงินทุนอันเป็นทรัพยากรสำคัญที่ธุรกิจขนาดย่อมมีอยู่อย่างจำกัด ผู้บริหารจึงต้องทำการตัดสินใจเลือกทางเลือกและดำเนินการ โดยใช้ข้อมูลทางการเงินและการบัญชีที่มีอยู่ประกอบกับเทคนิคการวิเคราะห์และคำนวณ จึงจะทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และสามารถสร้างกำไรสูงสุดให้แก่ธุรกิจรวมทั้งมีผลตอบแทนในระดับที่น่าพอใจให้แก่ผู้ประกอบการได้

การตัดสินใจทางการเงินสำหรับธุรกิจขนาดย่อมไม่ใช่เรื่องง่ายสำหรับผู้ประกอบการหรือผู้บริหาร เพราะแม้ในปัจจุบันธุรกิจขนาดย่อมสามารถแสวงหาข้อมูลสารสนเทศทางการเงินและการบัญชีด้วยความก้าวหน้าของเทคโนโลยีคอมพิวเตอร์ แต่การตัดสินใจไม่ได้อาศัยข้อมูลเพียง

ประการเดียว การใช้วิธีการวิเคราะห์ตลอดจนอุปนิสัยความกล้าเสี่ยงและความรอบคอบของ

ผู้บริหารก็มีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจทางการเงินของธุรกิจขนาดย่อม ซึ่งมักจะเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์การลงทุนของธุรกิจและการใช้ข้อมูลต้นทุนในการตัดสินใจดำเนินการ

### การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

“อัตราส่วนทางการเงิน” คือ การนำข้อมูลทางการเงิน (Financial Information) 2 ข้อมูลจากงบการเงินมาเทียบสัดส่วน แล้วนำไปเปรียบเทียบกับสัดส่วนชนิดเดียวกันในเวลาต่าง ๆ

### วิธีการใช้อัตราส่วนทางการเงิน

การวิเคราะห์อนุกรมเวลาคือการเปรียบเทียบอัตราส่วนทางการเงินชนิดเดียวกันของกิจการเดียวกัน แต่ต่างเวลากัน (เป็นการเทียบกับอดีต) เพื่อเปรียบเทียบผลการปฏิบัติในอดีต ปัจจุบัน หรือ อนาคตในอนาคต ทำให้ทราบว่าได้รับผลดีกว่าหรือด้อยกว่าจากในอดีต

### อัตราส่วนความมีกำไร

ใช้วัดความสามารถในการทำกำไรหรือการหารายได้ของกิจการ ทั้งที่เกิดจากการลงทุนในสินทรัพย์และส่วนของเจ้าของกิจการ แบ่งออกเป็น

### การวัดกำไรเทียบกับยอดขาย (Profitability in Relation to Sales)

อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin)

$$\text{อัตรากำไรสุทธิ} = \frac{\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี}}{\text{ยอดขายสุทธิ}} \times 100 = \dots\%$$

อัตราส่วนทั้ง 3 แบบเป็นการเปรียบเทียบหน่วยเปอร์เซ็นต์ของกำไรต่อยอดขายสุทธิ ถ้าเปอร์เซ็นต์ออกมาสูงก็จะแสดงว่ากิจการมีความสามารถในการทำกำไรสูง แต่ถ้าเปอร์เซ็นต์ออกมาต่ำแสดงให้เป็นที่น่ากังวลว่ากิจการอาจจะหย่อนสมรรถภาพในการหารายได้ทั้งทางด้านการผลิต การขาย และการบริหาร ทำให้มีต้นทุนสูง กำไรที่ได้รับจึงมีจำนวนน้อย

หมายเหตุ : สินทรัพย์ที่มีตัวตน = สินทรัพย์รวม – สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน

( ค่าความนิยม, ลิขสิทธิ์, สิทธิบัตร เป็นต้น )

**Operating Leverage** เป็นผลมาจากการดำเนินงานของกิจการนั่นเอง ซึ่งมีต้นทุนคงที่(หรือค่าใช้จ่ายคงที่) เกิดขึ้น ต้นทุนคงที่นี้เป็นต้นทุนที่จะไม่ผันแปรไปตามยอดขาย หรือกำลังการผลิตใดๆ เป็นจำนวนเงินซึ่งกิจการจะต้องจ่ายอย่างแน่นอน ไม่ว่าจะขายสินค้าได้มากหรือน้อยหรือ ไม่ว่าจะ

ทำการผลิต ณ ระดับกำลังการผลิตใด กิจการโดยทั่วไปจะมีต้นทุน (หรือค่าใช้จ่าย) หลายประเภท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่ขึ้นด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เพื่อความเข้าใจเกี่ยวกับต้นทุนประเภทต่าง ๆ และเพื่อความสะดวกในการวิเคราะห์ทางการเงินต่อไป จะแยกทุนออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. ต้นทุนคงที่ (Fixed costs) หมายถึง ต้นทุนซึ่งตามปกติจะไม่มีการเปลี่ยนแปลงแต่อย่างไร ในเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของกิจกรรมหรือกำลังการผลิต ตัวอย่างเช่น ค่าเช่า ค่าประกันภัย ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ถาวร ฯลฯ

2. ต้นทุนผันแปร (Variable costs) หมายถึง ต้นทุนซึ่งตามปกติจะผันแปรไปตามอัตราส่วน โดยตรงกับการเปลี่ยนแปลงของกิจกรรม เช่น ค่าวัสดุทางตรง ค่าแรงงานทางตรง ค่านายหน้า ฯลฯ

3. ต้นทุนกึ่งผันแปร (Semivariable costs) หมายถึง ต้นทุนซึ่งไม่เปลี่ยนแปลงเป็นอัตราส่วน โดยตรงกับการเปลี่ยนแปลงของกิจกรรม บางส่วนของต้นทุนนี้เป็นต้นทุนคงที่และบางส่วนเป็นต้นทุนผันแปร ตัวอย่างของต้นทุนกึ่งผันแปร ได้แก่ ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่ารักษาความปลอดภัย ฯลฯ

### 2.3.1 ตัวอย่างข้อมูลและการวิเคราะห์ธุรกิจขนาดย่อมที่นำเสนอผ่านทางเว็บไซต์วิเคราะห์การตัดสินใจในการลงทุน การจัดการธุรกิจขนาดย่อม

#### 2.3.1.1 ร้านเช่าหนังสือ

ไม่ว่ายุคสมัยใด หนังสือเป็นสื่อที่ได้รับความนิยมมาโดยตลอด หากแต่ภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน ที่อัตราค่าครองชีพสูงขึ้น ทำให้ทุกคนต้องประหยัด ธุรกิจร้านเช่าหนังสือเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง ที่น่าจะไปได้ดีในยุคนี้ สำหรับผู้ที่ต้องการเป็นเจ้าของธุรกิจ การเปิดร้านเช่าหนังสือจะไม่เกี่ยวข้องกับประสบการณ์การทำงานทั้งยังเป็นกิจการที่สามารถจัดตั้งได้ง่าย ไม่มีขั้นตอนยุ่งยาก การทำร้านเช่าหนังสือเป็นงานอิสระที่ลงทุนเพียงครั้งเดียว แต่ทำรายได้ให้เจ้าของได้ระยะยาว และยังสามารถทำเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมได้อีกด้วย

#### 1. สักยภาพ/คุณสมบัติของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการที่สนใจและกำลังเริ่มต้นทำธุรกิจร้านเช่าหนังสือ ไม่ใช่ต้องมีเงินทุนพร้อมเพียงอย่างเดียว ก็จะสามารถเปิดร้านได้

#### 2. การติดต่อกับหน่วยงานราชการ

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อขอจดทะเบียนร้านค้า ผู้ที่คิดจะทำร้านเช่าหนังสือเพียงอย่างเดียว อาจไม่จำเป็นต้องยื่นขอจดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

### 3. การตลาดร้านเช่าหนังสือ

#### 3.1 ภาพรวมตลาดร้านเช่าหนังสือ

ในปัจจุบันตลาดร้านเช่าหนังสือยังเปิดกว้างรองรับการลงทุนได้อีก สังเกตได้จากการเปิดร้านตามจุดต่างๆ ในกรุงเทพฯ ปริมณฑล และต่างจังหวัด อาจเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบันทำให้ผู้ที่เคยซื้อหนังสือมาอ่านเอง หันมาใช้บริการธุรกิจประเภทนี้กันมากขึ้นเพราะประหยัดกว่า นี่จึงเป็นหนทางที่ทำให้ธุรกิจประเภทนี้เติบโตขึ้น

#### 3.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าร้านเช่าหนังสือมีเกือบทุกเพศทุกวัย สิ่งที่เราต้องทำคือสำรวจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในย่านนั้นๆ ก่อนว่าเป็นคนกลุ่มใด ใช้จ่ายมากที่สุด และความชอบแต่ละกลุ่มเป็นอย่างไร

#### 3.3 ธุรกิจหลัก/ธุรกิจส่งเสริม

สำหรับกิจการเช่าหนังสือเป็นกิจการหลักที่ทำในร้าน แต่หากผู้ประกอบการต้องการมีรายได้เสริมสิ่งที่สามารถทำในร้านเช่าหนังสือได้

#### 3.4 ส่วนผสมทางการตลาด

##### 3.4.1 ผลิตภัณฑ์/การบริการ

หนังสือหลักที่นำมาจัดวางไว้ให้บริการในร้าน จะเป็นหนังสือการ์ตูน นวนิยาย พ็อคเก็ตบุ๊ก นิตยสาร หนังสือแต่ละประเภทมีรายละเอียดแตกต่างกันอยู่

##### 3.4.2 การกำหนดราคาค่าบริการ

ผู้เปิดบริการไม่ควรตั้งอัตราค่าบริการไว้สูงมากนัก จนทำให้ลูกค้าคิดว่าควรซื้อหามาอ่านเองดีกว่าโดยทั่วไป วิธีคิดค่าบริการมีอยู่ 3 แบบ ขึ้นอยู่กับประเภทของหนังสือนั้นๆ วิธีกำหนดราคาค่าบริการมีรายละเอียดดังนี้

การคิด 10 % จากราคาหน้าปก

การตั้งราคาเดียว ใช้กับหนังสือที่มีราคาสูง

การคิดราคาแบบกำหนดเป็นช่วง จะใช้กับหนังสือการ์ตูนเช่นกัน

### 3.4.3 ทำเลที่ตั้งและการตกแต่งร้าน

ทำเลที่ตั้ง เป็นสิ่งสำคัญที่ต้องพิจารณาเป็นอันดับแรกก่อนตั้งร้าน เนื่องจากถ้าได้ทำเลที่ดี กิจการก็จะไปได้ด้วยดี ดังนั้น ผู้ประกอบการควรหาทำเลที่เหมาะสม อยู่ในที่ชุมชน

### 3.4.4 การส่งเสริมการขายและการจูงใจลูกค้า

สำหรับกิจกรรมที่ควรจัดเพื่อเป็นการส่งเสริมการขายและการจูงใจลูกค้า

### 3.5 สภาพการแข่งขันในตลาด

ในภาพรวม ร้านเช่าหนังสือไม่ค่อยมีการแข่งขันด้านราคามากนัก แต่สภาพการแข่งขันจะขึ้นอยู่กับย่านนั้นๆ ว่ามีคู่แข่งหรือไม่ โดยมากลูกค้าจะยึดกับร้านที่ตนเองเป็นสมาชิก ยกเว้นร้านอื่นมีการบริการที่กว่า จึงจะเปลี่ยนไปใช้บริการ

## 4. การดำเนินงานร้านเช่าหนังสือ

### 4.1 การซื้อหนังสือเข้าร้าน

การซื้อหนังสือเข้าร้านแยกเป็น 2 กรณี คือ การซื้อหนังสือเมื่อเริ่มต้นเปิดร้านใหม่ และการซื้อหนังสือใหม่หลังจากเปิดร้านแล้ว

การเลือกซื้อหนังสือเมื่อเปิดร้านใหม่ ต้องดูว่าร้านมีขนาดเท่าใด ถ้าเป็นร้านขนาดประมาณ 15 ตารางเมตร ควรมีหนังสือในร้านอย่างน้อยประมาณ 2,000 เล่ม ถ้าร้านขนาดกลาง คือประมาณ 20 ตารางเมตร ควรมีหนังสือประมาณ 3,000 เล่ม เป็นอย่างน้อย เพื่อให้ร้านโล่งจนเกินไป

แหล่งซื้อหนังสือเพิ่มเติมเข้ามาในร้านภายหลังจากเปิดร้านไปแล้ว ผู้ประกอบการต้องสังเกตหรือดูสถิติว่า หนังสือประเภทใดเป็นที่นิยม ก็จัดหาประเภทนั้นๆ มาเพิ่มเติม

### 4.2 การประหยัดค่าใช้จ่ายในร้าน

ผู้ประกอบการควรทำสิ่งเล็กๆ น้อยๆ ในร้านที่ทำได้ เพื่อช่วยลดต้นทุน เช่น การเย็บสันวิธีการคือใช้ลวดเย็บกระดาษเย็บ 1 ที่กลางเล่ม หรือ 2 ที่หัวท้ายเล่ม หรือเจาะรูแล้วร้อยเชือก จากนั้นห่อปกด้วยพลาสติก ให้คงสภาพไม่ขาดง่าย เป็นการยืดอายุการใช้งานของหนังสือ นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรรู้วิธีการซ่อมแซมหนังสือที่ขาดหรือชำรุดด้วย

#### 4.3 การนำคอมพิวเตอร์มาใช้

วิธีนี้จะช่วยให้เกิดความถูกต้องรวดเร็วในการให้บริการ และการคำนวณยอดเงิน นอกจากนี้ยังช่วยตรวจเช็คยอดว่ามีหนังสือเล่มใดอยู่หรือถูกยืมไปแล้ว จำนวนหนังสือมีทั้งหมดเท่าใด รายชื่อ ราคาเช่า กำหนดการของการซื้อหนังสือและอื่นๆ

#### 4.4 การบำรุงรักษาหนังสือ

หนังสือทุกเล่มควรมีการเย็บเล่ม ห่อปก เพื่อเพิ่มความแข็งแรงทนทาน ให้มีสภาพใหม่อยู่เสมอ และเมื่อลูกค้านำหนังสือมาคืน ควรเช็คทำความสะอาดก่อนนำขึ้นชั้น

#### 4.5 การจ้างพนักงาน

การจ้างพนักงานขึ้นอยู่กับขนาดของร้าน การจ้างมีทั้งประเภทจ้างเป็นรายวัน จ้างในบางช่วงเวลา (Part time) หรือรายเดือน โดยใช้อัตราค่าจ้างขั้นต่ำหรือแล้วแต่การตกลงกัน

### 5.การบริหารร้านเช่าหนังสือ

#### 5.1 รูปแบบการจัดองค์กร

ส่วนใหญ่เจ้าของร้านจะดูแลเองทั้งหมด โดยเฉพาะร้านขนาดเล็กมีผู้ดูแลร้าน 1 คน ก็สามารถดูแลได้ทั่วถึง การจ้างพนักงานจะเป็นในกรณีที่เจ้าของไม่มีเวลาดูแลเอง หรือเปิดหลายสาขา หรือทำเป็นอาชีพเสริม สำหรับร้านขนาดใหญ่ควรจะมีพนักงาน 2-3 คน เพื่อช่วยกันดูแลร้าน เมื่อมีลูกค้าเข้าร้านจำนวนมาก

#### 5.2 การจัดการระบบการควบคุมดูแลภายในร้าน

หากผู้ประกอบการมีการจัดการที่ดีภายในร้านแล้ว จะช่วยให้ตรวจสอบได้ง่าย การจัดการร้านหนังสือให้เข้ามิดังนี้

##### 5.2.1 การจัดการระบบหนังสือในร้าน

##### 5.2.2 รูปแบบการให้บริการ

##### 5.2.3 วิธีตั้งหมายเลขสมาชิก

##### 5.2.4 วิธีบันทึกการยืม-คืนหนังสือของลูกค้า

##### 5.2.5 การควบคุมหนังสือเข้า-ออก

## 6. การเงินและการลงทุนร้านเช่าหนังสือ

### 6.1 การจัดหาเงินลงทุน

การลงทุนในกิจการเช่าหนังสือ ควรเป็นเงินทุนของตัวเองจะดีกว่าการกู้ยืม เนื่องจากการทำร้านหนังสือให้เข้าต้องใช้เงินลงทุนเริ่มต้นพอสมควร อย่างไรก็ตาม ผู้ประกอบการทุนสำรองขั้นต่ำประมาณ 50,000 – 100,000 บาท

### 6.2 โครงสร้างเงินลงทุน

สัดส่วนของเงินทุนส่วนใหญ่จะเน้นหนักไปยังค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นเปิดร้าน

#### เงินลงทุนเริ่มต้น

เงินทุนเริ่มต้นจะขึ้นอยู่กับขนาดของร้านว่าเล็กหรือใหญ่ถ้าเป็นร้านขนาดเล็กประมาณ 1 คูหา ควรมีเงินลงทุนอย่างน้อย 50,000-100,000 บาท แต่ถ้าเป็นร้านขนาดใหญ่ที่มีหนังสือประมาณ 5,000 เล่มขึ้นไป อาจต้องใช้เงินลงทุนอย่างน้อย 150,000-500,000 บาท แต่โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ประมาณ 100,000 – 300,000 บาท เงินลงทุนที่มีแบ่งได้เป็น

ค่าหนังสือประมาณ 60%

ค่าสถานที่รวมค่าตกแต่งประมาณ 30%

และอื่นๆ ประมาณ 10%

### 6.3 ระยะเวลาการคืนทุน

การทำธุรกิจประเภทนี้ ระยะเวลาการคืนทุนของแต่ละร้านไม่เท่ากัน ขึ้นกับปริมาณการมาใช้บริการของลูกค้า ถ้าร้านมีลูกค้ามาก การคืนทุนจะเร็ว แต่โดยเฉลี่ยแล้วการคืนทุนจะประมาณ 1-3 ปี

### 6.4 ผลตอบแทนต่อวัน

ผลตอบแทนต่อวันขึ้นอยู่กับขนาดร้าน แต่ควรอยู่ระหว่าง 500 บาทขึ้นไป (ยังไม่หักค่าใช้จ่ายอื่นๆ)

## 7. เงื่อนไขและข้อจำกัดที่สำคัญ

ทำเลที่ตั้ง ต้องหาสถานที่ที่เหมาะสมและลูกค้ามีกำลังซื้อ ค่าเช่าสถานที่ไม่แพงเกินไป การลงทุนเริ่มต้นของร้านหนังสือให้เช่า ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่ต้องจ่ายด้วยเงินสด

## 8. ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์หรือทรัพย์สินทางปัญญาอื่นใด ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- อดทน ขยัน และมีใจรักในงานที่ทำ
- เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

ปัจจัยอื่นๆ ที่ผู้ประกอบการพึงมี เช่นการศึกษาหาความรู้เพิ่มเติม การปรับปรุงร้านให้ทันสมัย จัดหาหนังสือเล่มใหม่ๆ และเป็นที่น่าสนใจ เข้ามาไว้ในร้านอย่างสม่ำเสมอ จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่อง

### 2.3.1.2 ธุรกิจโรงงานผลิตน้ำดื่ม

นับวันความต้องการบริโภคน้ำดื่มบรรจุขวดจะเพิ่มขึ้นตามจำนวนประชากรและรายได้ของครัวเรือน ส่งผลให้ผู้ประกอบการรายใหม่ๆ ที่มองเห็นโอกาสทางการตลาด เข้าสู่ธุรกิจโรงงานผลิตน้ำดื่มเป็นจำนวนมาก โดยเฉพาะผู้ประกอบการรายเล็ก

แม้ในช่วงเวลาที่ผ่านมา อุตสาหกรรมผลิตน้ำดื่มจะขยายตัวค่อนข้างมาก แต่ธุรกิจนี้ก็ประสบกับภาวะการแข่งขันสูงด้วยเช่นกัน ดังนั้น ผู้ที่ต้องการลงทุนในธุรกิจน้ำดื่มบรรจุขวด จึงควรศึกษาข้อมูลดังต่อไปนี้เพื่อประกอบการตัดสินใจ

#### 1. ศักยภาพ/คุณสมบัติของผู้ประกอบการ

- ขยัน อดทน
- มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีและรักงานบริการ
- มีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม ตั้งอยู่ไม่ไกลจากชุมชน และมีเส้นทางขนส่งสะดวก

#### 2. การติดต่อกับหน่วยงานราชการ

ผู้ประกอบการโรงงานผลิตน้ำดื่มจะต้องติดต่อกับหน่วยงานราชการ ดังนี้

1. หน่วยงานท้องที่/สำนักงานเขต ในเรื่องการขออนุญาตสถานที่ผลิตอาหารและการชำระภาษีโรงเรือน
2. กรมโรงงานอุตสาหกรรม หากสถานประกอบการเข้าข่ายโรงงาน ดูได้จากจำนวนแรงม้าของเครื่องจักร
3. กรมทรัพยากรน้ำบาดาล ในกรณีที่ไม่มีน้ำประปา หรือน้ำประปาไม่เพียงพอ
4. กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อการจัดตั้งกิจการ
5. สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา หรือสาธารณสุขจังหวัด เพื่อการขออนุญาตผลิตอาหารและการขอเครื่องหมาย อย.
6. กรมสรรพากรเพื่อเสียภาษี เช่น ภาษีเงินได้ และภาษีมูลค่าเพิ่ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3. การตลาดธุรกิจโรงงานผลิตน้ำดื่ม

#### 3.1 ภาพรวมตลาดน้ำดื่ม

สภาพอากาศของประเทศส่งผลให้ความต้องการเครื่องดื่ม เพื่อช่วยดับกระหายคลายร้อนเพิ่มสูงขึ้น ไม่ว่าจะเป็นน้ำดื่มบรรจุขวด น้ำอัดลม น้ำผลไม้ เป็นต้น โดยเฉพาะน้ำดื่มบรรจุขวดมีข้อยกเว้นได้เปรียบทางด้านราคาที่ไม่สูงจนเกินไป ในขณะที่เดียวกัน น้ำดื่มบรรจุขวดยังเป็นสินค้าที่เหมาะสมสำหรับผู้ที่ไม่เน้นเครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ เพราะไม่มีสารปรุงแต่งอื่นๆ

ปัจจุบันธุรกิจผลิตน้ำดื่มมีมูลค่าตลาดสูงถึงประมาณ 4,000 ล้านบาทต่อปี และมีผู้ประกอบการทั้งรายเล็กและรายใหญ่รวมกันประมาณ 2,000 ราย การผลิตน้ำดื่มมีแนวโน้มขยายตัวได้อีกมากอันเนื่องมาจากหลายปัจจัย เช่น แหล่งน้ำหลายแห่งมีภาวะปนเปื้อน ไม่เหมาะสมต่อการบริโภค รวมถึงจำนวนประชากรที่เพิ่มสูงขึ้น เป็นต้น สำหรับผู้ประกอบการที่สนใจเข้ามาในตลาดนี้สูงถึงร้อยละ 20-30 ต่อปี

#### 3.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าสามารถแบ่งตามลักษณะการบรรจุของน้ำดื่มได้ ดังนี้

- น้ำดื่มบรรจุขวด กลุ่มลูกค้าจะเป็นกลุ่มบุคคลทั่วไป ที่ต้องการดื่มน้ำในปริมาณไม่มาก
- น้ำดื่มบรรจุถัง กลุ่มลูกค้าจะเป็นกลุ่มอาคารบ้านเรือน อาคาร สำนักงาน โรงงาน

#### 3.3 ส่วนผสมทางการตลาด

##### 3.3.1 ผลิตภัณฑ์น้ำดื่ม

ในท้องตลาด น้ำดื่มสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ น้ำดื่มในภาชนะที่เป็นพลาสติกใส และพลาสติกขุ่น ผู้บริโภคจะนิยมดื่มน้ำในภาชนะบรรจุที่เป็นพลาสติกใสมากกว่า เพราะมีความเชื่อมั่นต่อความสะอาดและปลอดภัย

##### 3.3.2 การกำหนดราคา

การกำหนดราคาของน้ำดื่ม จะขึ้นอยู่กับภาวะทั่วไปของตลาดและต้นทุนการผลิต คือ การกำหนดราคาตามสภาวะทางการตลาด ผู้ประกอบการรายใหม่ควรสำรวจราคาจากผู้ประกอบการรายเดิมในพื้นที่นั้นๆ เพื่อไม่ให้ราคาสูงหรือต่ำเกินไป

##### 3.3.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ไม่ว่าจะทำธุรกิจประเภทใดก็ตาม ผู้ประกอบการต้องสำรวจตลาดหรือช่องทางการจำหน่ายสินค้าก่อน เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผนการผลิตต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3.3.4 การส่งเสริมการตลาด

ผู้ประกอบการมีวิธีการส่งเสริมการตลาดที่ไม่เหมือนกัน เช่น การลดราคาสินค้าให้กับลูกค้า ในกรณีที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากการให้ของชำร่วยในช่วงเทศกาล

### 3.4 สภาพแข่งขันในตลาด

ความได้เปรียบทางการค้าของผู้ประกอบการรายใหญ่ สถานการณ์การแข่งขันของตลาดน้ำคึม นั้น พบว่าค่อนข้างรุนแรง เนื่องจากผู้ประกอบการรายใหญ่รุกตลาดมากขึ้น โดยอาศัยความได้เปรียบทางการค้าในเรื่องผลิตสินค้าหลายประเภท

## 4. การผลิตน้ำดื่ม

### 4.1 กรรมวิธีการผลิตน้ำดื่ม

โดยทั่วไปกรรมวิธีการผลิตน้ำดื่มบรรจุขวดจะแบ่งเป็นขั้นตอนตามที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยากำหนดดังนี้

ขั้นตอนการกรอง

ขั้นตอนการทำลายเชื้อจุลินทรีย์

อย่างไรก็ตาม การผลิตน้ำดื่มสามารถแบ่งได้เป็น 2 ระดับ ดังนี้

การผลิตในอุตสาหกรรมครัวเรือน

การผลิตน้ำดื่มของอุตสาหกรรมในครัวเรือนจะมีกรรมวิธีไม่ค่อยยุ่งยากซับซ้อน

การผลิตในโรงงานอุตสาหกรรม

การผลิตน้ำดื่มในโรงงานอุตสาหกรรมจะมีขั้นตอนการผลิตที่ยุ่งยากซับซ้อน ส่วนใหญ่ใช้กับโรงงานขนาดใหญ่

### 4.2 โรงงาน สิ่งปลูกสร้าง และสภาพแวดล้อม

สถานที่ตั้งของตัวอาคารและบริเวณใกล้เคียงต้องอยู่ในที่เหมาะสม ไม่ทำให้เกิดการปนเปื้อนกับน้ำบริโภคน้ำ หรือถ้าผู้ผลิตไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ ผู้ผลิตก็ต้องมีมาตรการป้องกันเพิ่มเติม

### 4.3 เครื่องมือ เครื่องจักร และอุปกรณ์การผลิต

ผิวหน้าของเครื่องหรืออุปกรณ์ที่สัมผัสโดยตรงกับน้ำบริโภค ต้องทำจากวัสดุที่ไม่ก่อให้เกิดสนิมและไม่เป็นพิษ เครื่องมือเครื่องจักรต้องสามารถทำความสะอาดฆ่าเชื้อได้ง่าย และมีจำนวนพอเพียง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4.4 วิธีบริหารโรงงาน

##### การสรรหาแรงงาน

พนักงานในธุรกิจผลิตน้ำดื่ม ประกอบด้วยพนักงานฝ่ายธุรการ ซึ่งประกอบด้วยพนักงานฝ่ายบัญชี ฯลฯ ส่วนพนักงานฝ่ายผลิต ประกอบด้วย ช่างซ่อมบำรุง พนักงานบรรจุ พนักงานล้างภาชนะ พนักงานส่งของ พนักงานขับรถ

##### การคัดเลือกพนักงานให้เหมาะสมกับงาน

ผู้ประกอบการจะต้องพิจารณาลักษณะของงานว่า ควรใช้บุคลากรที่มีความสามารถด้านใด เพื่อให้เหมาะสมกับงาน

##### จำนวนแรงงานที่ใช้

จำนวนแรงงานที่ใช้ขึ้นอยู่กับขนาดของโรงงาน กำลังการผลิตน้ำดื่ม และตลาดรองรับสินค้า อย่างไรก็ตามหากเป็นธุรกิจขนาดเล็ก โรงงานอาจใช้พนักงานประมาณ 10 คน

#### 4.5 วิธีลดความสูญเสียในการผลิต

การลดความสูญเสียสำหรับการผลิตน้ำดื่ม สามารถกระทำได้ ดังนี้

- ดูแลเครื่องจักรอย่างสม่ำเสมอ โดยวางแผนการตรวจสอบเครื่องจักรเพื่อให้การผลิตน้ำออกมาได้คุณภาพ
- การทำความสะอาดบรรจุภัณฑ์ โดยเฉพาะถังบรรจุน้ำ เมื่อนำกลับมาใช้ใหม่ โรงงานจะต้องทำความสะอาดอย่างดี มิฉะนั้นถึงอาจเกิดตะไคร่น้ำได้

#### 4.6 การบริหารน้ำดื่มในคลังเก็บสินค้า

เมื่อบรรจุน้ำใส่ขวดหรือถังเสร็จเรียบร้อยแล้ว ผู้ประกอบการสามารถนำไปเก็บในห้องสินค้า

#### 4.7 แหล่งที่สามารถให้ความรู้ด้านการผลิต

สถาบันวิจัยโภชนาการ มหาวิทยาลัยมหิดล ศาลายา ถนนพุทธมณฑลสาย 4 ตำบลศาลายา อำเภอพุทธมณฑล จังหวัดนครปฐม 73170 โทรศัพท์ 0-2889-3820, 0-2889-3920, 0-2889-3309 ต่อ 405, 414, 417 สถาบันนี้เกิดจากความร่วมมือระหว่าง 3 หน่วยงาน คือ สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข สถาบันวิจัยโภชนาการ มหาวิทยาลัยมหิดล และองค์การความร่วมมือระหว่างประเทศแห่งประเทศญี่ปุ่น (JICA) สถาบันดังกล่าวเป็นสถานที่ผลิตน้ำดื่มแบบ

เพื่อให้ความรู้สำหรับเจ้าหน้าที่ ผู้ประกอบการ และผู้สนใจทั่วไปที่ต้องการดำเนินธุรกิจที่ผลิตน้ำดื่ม

## 5.การบริหารธุรกิจโรงงานผลิตน้ำดื่ม

### 5.1 รูปแบบการจัดองค์กร

ธุรกิจใช้แรงงานเป็นจำนวนมาก เพราะสินค้ามีน้ำหนักและต้องส่งให้กับลูกค้าโดยตรง ในขณะเดียวกัน บางครั้ง โรงงานอาจต้องเก็บเงินสดจากลูกค้าด้วย ดังนั้น ผู้ประกอบการควรคัดเลือกพนักงานที่มีร่างกายแข็งแรง มีความขยันและซื่อสัตย์

## 6.การเงินและการลงทุนธุรกิจโรงงานผลิตน้ำดื่ม

### 6.1 การจัดหาเงินทุน

ปัจจุบัน ธุรกิจน้ำดื่มเป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้เงินลงทุนมาก

### 6.2 โครงสร้างการลงทุน

วงเงินเริ่มต้น

หากเป็นโรงงานน้ำดื่มขนาดเล็ก ผู้ประกอบการควรมีเงินทุนไม่ต่ำกว่า 1,400,000 บาท (หนึ่งล้านสี่แสนบาท) ส่วนโรงงานขนาดใหญ่บางแห่งใช้เงินลงทุนสูงถึง 10 ล้านบาท

### 6.3 อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย

เนื่องจากน้ำดื่มที่ขายอยู่ทั่วไปในท้องตลาดมีขนาดต่างๆกัน ทั้งที่เป็นถัง ขวดแก้ว ขวดพลาสติกขาวใส และขวดพลาสติกขาวขุ่น ซึ่งน้ำดื่มในบรรจุภัณฑ์แต่ละประเภทมีต้นทุนที่แตกต่างกัน

### 6.4 ระยะเวลาการคืนทุน

พบว่าระยะเวลาของการคืนทุนของธุรกิจน้ำดื่มขนาดเล็กจะอยู่ประมาณ 3 ปี และหากเป็นธุรกิจขนาดกลางถึงธุรกิจขนาดใหญ่ ระยะเวลาของธุรกิจน้ำดื่มจะอยู่ประมาณ 5-7 ปี

### 6.5 วิธีประหยัดค่าใช้จ่าย

ผู้ประกอบการควรสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์เป็นจำนวนมากๆ เพื่อผู้ประกอบจะได้ราคาที่ถูก

### 7.เงื่อนไขและข้อจำกัดที่สำคัญ

มีการแข่งขันกันสูง ผู้ประกอบการน้ำดื่มเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ทำให้ตลาดแข่งขันกันสูง โดยเฉพาะเรื่องการตัดราคาสินค้า

### 8.ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

การบริการที่ดี สำหรับธุรกิจน้ำดื่ม การบริการถือเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องพัฒนาให้ได้มาตรฐาน เพราะน้ำดื่มเป็นตลาดที่มีจำนวนคู่แข่งสูง และสินค้าไม่แตกต่างกันมาก ดังนั้น สิ่งที่ทำให้ลูกค้าประทับใจคือเรื่องบริการ

#### 2.3.1.3 เคยสปา...ธุรกิจบริการด้านสุขภาพ

ภาวะเศรษฐกิจและปัญหาต่างๆในชีวิตประจำวัน ทำให้คนส่วนใหญ่เกิดความเครียดจึงหันมาเอาใจใส่และให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพกันมากขึ้น การใช้ธรรมชาติบำบัดเพื่อปรับสมดุลให้ร่างกายและผ่อนคลายความตึงเครียด เป็นวิธีหนึ่งที่หลายคนเลือกใช้แทนการบำบัดด้วยยา ปรึกษาโรค ธุรกิจและบริการที่เกี่ยวกับสุขภาพจึงได้รับความสนใจตามไปด้วย โดยเฉพาะ “สปา” ธุรกิจบริการด้านสุขภาพซึ่งมีแนวโน้มของการเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะย่านธุรกิจในเมืองกรุงเทพฯ และเมืองท่องเที่ยวสำคัญๆ ผู้ประกอบการต่างตอบรับกระแสนิยมธรรมชาติด้วยการพัฒนาธุรกิจสปาเพื่อดึงดูดลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติให้เข้ามาใช้บริการ

สปา หรือ SPA มีรากศัพท์มาจากภาษาละตินว่า “Sanus Per Aqua” หมายถึง การมีสุขภาพดีด้วยน้ำ (Health through water)

โดยกิจกรรมสปามีองค์ประกอบที่สามารถสัมผัสได้ด้วยประสาททั้ง 5 ดังนี้

- รูป จากสถานที่ซึ่งมีการสร้างบรรยากาศให้ร่มรื่น สงบ รู้สึกผ่อนคลายด้วยความสดชื่นจากธรรมชาติ
- รส จากอาหารและเครื่องดื่มที่มีคุณสมบัติช่วยขับสารพิษในร่างกายและเสริมสร้างสุขภาพ
- กลิ่น จากการบำบัดด้วยพฤษาธรรมชาติหรือสมุนไพร
- เสียง จากการนำเสียงเพลงบรรเลงมาช่วยในการผ่อนคลาย
- สัมผัส จากการบำบัดด้วยการนวดเพื่อผ่อนคลาย

องค์กรสปาระหว่างประเทศ (International Spa Association : ISPA-Europe) ซึ่งจัดตั้งขึ้นมาเพื่อเผยแพร่หาความรู้ความเข้าใจ และให้ข้อมูลเกี่ยวกับกิจกรรมสปา ได้ให้คำจำกัดความของสปาว่า “สปา คือ ช่วงเวลาแห่งความรู้สึกสัมผัสที่เกี่ยวกับการผ่อนคลาย ความสงบทางจิตใจ การฟื้นฟูสุขภาพ และความเพลิดเพลินใจ” โดยได้แบ่งธุรกิจสปาออกเป็น 7 ประเภท ดังนี้

**Destination Spa :** สถานบริการสปาที่ให้บริการด้านการดูแลและเสริมสร้างสุขภาพ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**Resort / Hotel Spa** : สถานบริการสปาที่อยู่ในรีสอร์ทหรือโรงแรมซึ่งตั้งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยว หรือสถานที่พักตากอากาศในทำเลที่มีความสวยงามตามธรรมชาติ

**Day Spa City Spa** : สถานบริการสปาที่มีรูปแบบการให้บริการที่สะดวก รวดเร็ว

**Medical Spa** : สถานบริการสปาที่มีการบำบัดรักษาควบคู่กับศาสตร์ทางการแพทย์ และเครื่องมือแพทย์บางอย่าง การให้บริการจะอยู่ภายใต้การดูแลของบุคลากรทางการแพทย์

**Mineral Spring Spa** : การให้บริการสปาตามแหล่งท่องเที่ยวที่เป็นบ่อน้ำแร่ หรือน้ำพุร้อนที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ

**Club Spa** : สถานบริการสปาที่มีการผสมผสานกับการออกกำลังกาย

**Cruise Ship Spa** : เป็นการให้บริการสปาบนเรือสำราญผสมผสานกับการออกกำลังกาย และการจัดเตรียมอาหารที่ส่งเสริมสุขภาพกาย

### แนวทางในการเริ่มต้น...ธุรกิจเคย์สปา

#### 1.คุณสมบัติของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการที่สนใจจะลงทุนดำเนินธุรกิจเคย์สปา ควรคำนึงถึงคุณสมบัติพื้นฐานของตนเอง ดังนี้

มีความสนใจในเรื่องสุขภาพ, มีใจรักในงานบริการ, มีความรู้เกี่ยวกับเครื่องมือและผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในสปา, มีเงินลงทุน

#### 2. การติดต่อกับหน่วยงานราชการ

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ

กรมสรรพากร เพื่อดำเนินการด้านภาษี

กรมสรรพสามิต

#### 3. การตลาด

##### 3.1 ภาพรวมการตลาด

ธุรกิจสปาเป็นหนึ่งในกลุ่มธุรกิจบริการด้านสุขภาพที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว เป็นจุดขายสำคัญของโรงแรมและรีสอร์ทระดับ 4-5 ดาว ซึ่งธุรกิจนี้สามารถดึงรายได้จากนักท่องเที่ยวต่างชาติได้ไม่ต่ำกว่า 24,000 ล้านบาท และธุรกิจสปายังเป็นหนึ่งในธุรกิจบริการด้านสุขภาพที่รัฐบาลกำหนดเป้าหมายให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพของเอเชียปี 2546-2554 ที่จะนำรายได้เข้าประเทศไม่น้อยกว่า 100,000 ล้านบาท ธุรกิจสปาในประเทศไทยเติบโตอย่างชัดเจนประมาณปี 2544 และขยายตัวอย่างต่อเนื่องถึงปัจจุบัน โดยมีสถานบริการสปาเกิดขึ้นทั่วประเทศเกือบ 220 แห่งในจำนวนนี้เป็นธุรกิจสปาประเภท “เคย์สปา” ประมาณ 51 แห่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แนวโน้มเกี่ยวกับความสนใจในการดูแลสุขภาพที่เพิ่มสูงขึ้นของคนไทยในกลุ่มชนชั้นกลางซึ่งเป็นประชากรส่วนใหญ่หรือร้อยละ 70 ของประชากรไทยทั้งหมด เป็นโอกาสให้ธุรกิจเคสสปาขยายเข้าสู่ตลาดระดับกลางที่มีลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ รวมถึงกลุ่มนักท่องเที่ยวที่มีกำลังซื้อระดับปานกลางขึ้นไป โดยผู้ประกอบการธุรกิจเคสสปาส่วนใหญ่เป็นชาวไทยเปิดดำเนินธุรกิจอยู่ในเมืองใหญ่หรือย่านธุรกิจที่มีนักท่องเที่ยวต่างชาติอาศัยอยู่ เช่น ถนนสุขุมวิท สาทร สุขุมวิท เป็นต้น

ธุรกิจสปาในประเทศไทยซึ่งรวมถึงธุรกิจเคสสปาด้วยนั้น ยังมีโอกาสที่จะขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง

### 3.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจเคสสปา แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

**กลุ่มลูกค้าระดับ A:** คือ กลุ่มผู้บริหาร ผู้จัดการ มีรายได้ต่อเดือนมากกว่า 40,000 บาท เป็นกลุ่มที่มีกำลังการซื้อสูง

**กลุ่มลูกค้าระดับ B:** คือ กลุ่มพนักงานบริษัท มีรายได้ต่อเดือนระหว่าง 20,000-40,000 บาท เป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อปานกลาง และมีความพร้อมในการสมัครสมาชิก

**กลุ่มลูกค้าระดับ C:** คือ กลุ่มลูกค้าทั่วไป มีรายได้ต่อเดือนระหว่าง 10,000-20,000 บาท เป็นกลุ่มที่สนใจใช้บริการเคสสปา แต่ลูกค้ากลุ่มนี้อาจใช้บริการเพียงครั้งคราวเท่านั้น

### 3.3 ธุรกิจหลัก / ธุรกิจเสริม

**ธุรกิจหลัก :** บริการด้านการดูแลสุขภาพและความงาม เพื่อการผ่อนคลายร่างกายและจิตใจ

**ธุรกิจเสริม :** ผู้ประกอบการสามารถให้บริการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักเพื่อเป็นธุรกิจเสริม

### 3.4 ส่วนผสมทางการตลาด

#### ผลิตภัณฑ์ / บริการ

สมาคมสปาแห่งประเทศไทย ได้กำหนดมาตรฐานขั้นต่ำให้ธุรกิจสปาให้บริการอย่างน้อย 2 ใน 4 อย่าง คือ การนวดสุขภาพโดยใช้ศาสตร์การนวด บริการดูแลสุขภาพด้วยน้ำ โดยใช้ศาสตร์การดูแลสุขภาพด้วยน้ำ บริการดูแลสุขภาพโดยใช้ศาสตร์การใช้อุณหภูมิในการดูแลสุขภาพ และบริการสุขภาพด้วยศาสตร์การดูแลสุขภาพทางเลือก

## แนวคิดในการออกแบบธุรกิจสปา (Spa Business Concept)

ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทใดก็ตาม มักจะเกิดขึ้นจากแนวคิดที่ใหม่ และตรงความต้องการของลูกค้า

การสร้างสมดุลของร่างกาย หมายถึง การสร้างพลังงานในร่างกาย ซึ่งจะมีส่วนช่วยให้มนุษย์มีสุขภาพร่างกายที่แข็งแรงและจิตใจที่ดี การสร้างสมดุลของร่างกายแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วนของมนุษย์ ได้แก่ กาย(Body) จิต(Mind) และวิญญาณ(Soul) องค์ประกอบเหล่านี้จะต้องรวมให้เป็นส่วนเดียวกันในร่างกาย ซึ่งเป็นเป้าหมายหลักของสปา

### การกำหนดอัตราค่าบริการ

การกำหนดอัตราค่าบริการของธุรกิจสปา มีปัจจัยที่ควรนำมาพิจารณา ดังนี้

ต้นทุนการดำเนินงาน ต้นทุนบางอย่างในการดำเนินธุรกิจมีราคาค่อนข้างสูง

สภาพการแข่งขัน ธุรกิจสปากำลังเติบโตและได้รับความสนใจผู้ประกอบการ นักลงทุนและผู้สนใจใช้บริการ ดังนั้นผู้ประกอบการควรศึกษาการตลาดของธุรกิจนี้ให้ถี่ถ้วนทั้งสภาพการแข่งขันในปัจจุบันและในอนาคต ตลอดจนศักยภาพของคู่แข่ง เพื่อการตัดสินใจกำหนดอัตราค่าบริการที่เหมาะสม

สภาพเศรษฐกิจ ภาวะเศรษฐกิจในแต่ละช่วงมีผลกระทบต่อข้อกำหนดอัตราค่าบริการ

สถานที่ การเลือกสถานที่ในการดำเนินธุรกิจนั้น ผู้ประกอบการควรพิจารณาให้รอบคอบทั้งทำเลและที่ตั้ง

ทำเลที่ตั้ง การเลือกทำเลที่ตั้งสำหรับการดำเนินธุรกิจสปานั้น ผู้ประกอบการควรเลือกสถานที่ในทำเลที่การคมนาคมสะดวกอยู่ในย่านธุรกิจหรือชุมชนเมืองที่มีนักท่องเที่ยวต่างชาติอาศัยอยู่

การจัดสรรพื้นที่ แนวคิดในการออกแบบพื้นที่สำหรับสปา (Spa Concept Design) ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงพื้นที่ที่จะส่งผลต่อการใช้งาน บรรยากาศและสิ่งที่สามารถแสดงอารมณ์ในแง่ของสถาปัตยกรรม ได้โดยนำหลักการสร้างความสมดุลของร่างกายผสมเข้ากับการออกแบบพื้นที่ให้สอดคล้องให้มีความสัมพันธ์ กัน

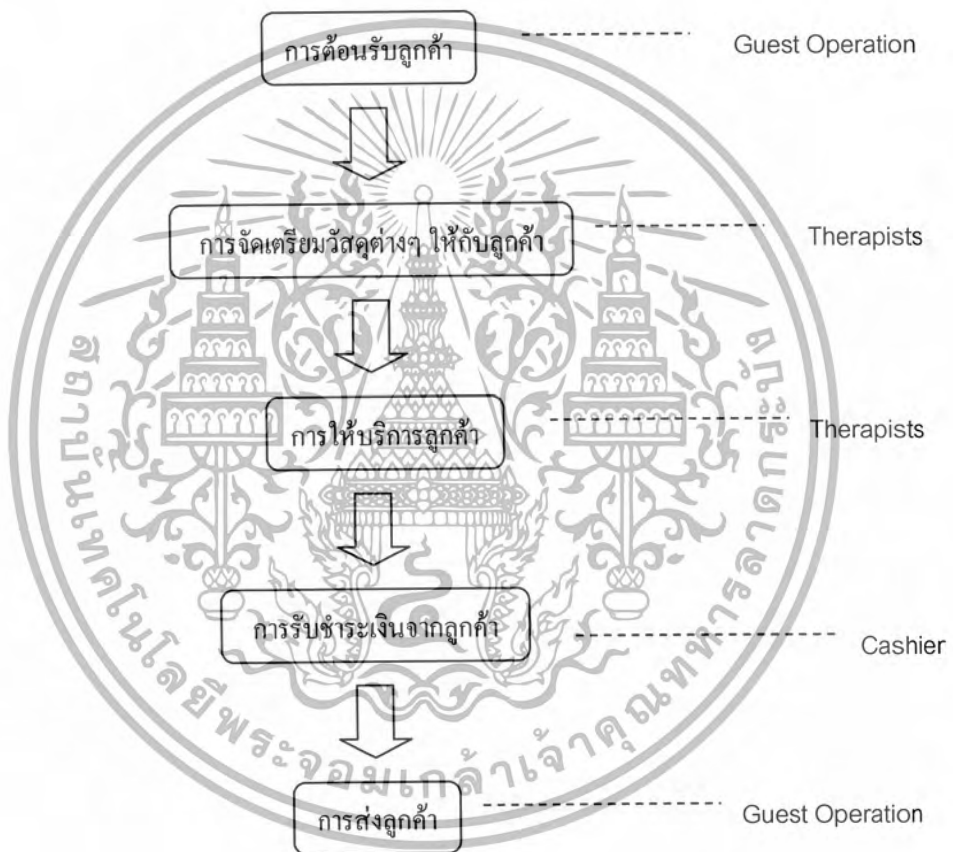
### 3.5สภาพการแข่งขันในตลาด

ธุรกิจสปาในประเทศไทย ไม่เพียงแต่ผู้ประกอบการชาวไทยเท่านั้นที่ให้ความสนใจเข้ามาลงทุน แต่ยังมีนักลงทุนชาวต่างชาติที่เข้ามา มีบทบาททางการตลาดมากขึ้น การแข่งขันทางธุรกิจจึงมีความรุนแรงมากขึ้น ผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจสปา มักจะมีธุรกิจหลักดั้งเดิมอยู่แล้ว เช่น ธุรกิจความงาม ธุรกิจสปา แพทย์ และธุรกิจด้านผลิตภัณฑ์และความงาม เป็นต้น และใช้ฐาน

การตลาดของธุรกิจเดิมที่มีอยู่ขยายขอบข่ายของธุรกิจให้กว้างขวางขึ้นเพื่อตอบรับกระแสเคย์สปาที่กำลังมาแรง ผู้ประกอบการบางรายก็พยายามสร้างจุดขายให้บริการของตน โดดเด่น แตกต่างจากผู้แข่งขันรายอื่นๆ เพื่อดึงดูดลูกค้า

#### 4.การผลิต / การบริการ

##### 4.1 ขั้นตอนการให้บริการ



##### 4.2 การเตรียมความพร้อมก่อนให้บริการ

การดูแลพนักงานที่ให้บริการ เพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับสถานบริการนั้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4.3 วัสดุ / อุปกรณ์ / ผลิตภัณฑ์

วัสดุ อุปกรณ์ และผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการให้บริการเคย์สปา ผู้ประกอบการควรเลือกซื้อเฉพาะสิ่งที่ตนจำเป็นต้องใช้ในการให้บริการแก่ลูกค้าเท่านั้น

#### 4.4 การจัดหาสินค้าและวัตถุดิบ

วัตถุดิบสำคัญในการให้บริการ คือ น้ำมันหอมระเหยบริสุทธิ์ (Essential Oil) น้ำมันที่ใช้สำหรับผสม (Base Oil) ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะต้องสั่งนำเข้าน้ำมันหอมระเหยบริสุทธิ์จากต่างประเทศ ซึ่งต้องใบอนุญาตนำสินค้าเข้าประเทศจากคณะกรรมการอาหารและยา ส่วนน้ำมันสำหรับใช้ผสม ผู้ประกอบการสามารถนำสมุนไพรไทยมาใช้ได้ แต่ต้องพิจารณาและศึกษาด้วยว่าสมุนไพรไทยชนิดใดสามารถนำมาใช้กับหัวน้ำหอมชนิดต่างๆ ได้บ้าง เพื่อพัฒนาให้เกิดความกลมกลืนก่อนนำมาใช้ในการให้บริการแก่ลูกค้า

#### 4.5 การเก็บรักษาผลิตภัณฑ์

##### การเก็บรักษาน้ำมันหอมระเหย

การเก็บรักษาน้ำมันหอมระเหยเพื่อให้คงคุณสมบัติที่ดี และมีอายุการใช้งานนานขึ้น ผู้ประกอบการควรเก็บน้ำมันหอมระเหยไว้ในที่มืด

##### การเก็บรักษาสมุนไพร

การเก็บรักษาสมุนไพรเพื่อให้คงคุณสมบัติที่ดี และมีอายุการใช้งานนานขึ้น ผู้ประกอบการควรเก็บในรูปของสมุนไพรแห้ง เพื่อป้องกันการขึ้นรา สถานที่จัดเก็บจะต้องแห้ง เย็น การถ่ายเทอากาศดี และควรจัดเก็บสมุนไพรสำหรับการขัดตัว ขัดหน้า แยกไว้เป็นส่วนๆ เพื่อป้องกันการความสับสนในการใช้งาน

#### 5. การบริหารธุรกิจเคย์สปา

##### 5.1 โครงสร้างองค์กร

การแบ่งสายการดำเนินงานใน โครงสร้างองค์กรของสถานบริการแต่ละแห่ง จะขึ้นอยู่กับขนาดขององค์กร แนวความคิดของผู้ประกอบการ รวมถึงรูปแบบการดำเนินธุรกิจ

##### 5.2 การคัดเลือกพนักงาน

บุคลากรที่จะเข้ามาปฏิบัติงานในสถานบริการ ผู้ประกอบการควรคัดเลือกบุคคลที่มีเชิงจัดการ (Management) มีความสามารถ (Capability) มีทักษะ (Skill) และมีประสบการณ์ (Experience) โดยทำการทดสอบความรู้ความสามารถก่อนรับเข้าทำงาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 5.3 การคิดค่าตอบแทน / เงินเดือนสำหรับพนักงาน

การจ่ายค่าตอบแทนให้กับพนักงานบริการ แบ่งออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

การจ้างพนักงานแบบรายเดือน เป็นการจ่ายค่าตอบแทนให้พนักงานบริการในรูปแบบของเงินเดือน

การจ้างพนักงานโดยคิดค่าจ้างพิเศษ เป็นการจ่ายค่าตอบแทนพนักงานบริการ โดยพิจารณาจากอัตราค่าบริการในแต่ละโปรแกรม

### 5.4 การฝึกอบรมพนักงาน

การฝึกอบรมพนักงานเพื่อเพิ่มทักษะ ความรู้ ความสามารถในการให้บริการนั้นสามารถทำได้หลายรูปแบบ ดังนี้

1. การฝึกอบรมด้านการพัฒนาทักษะในการใช้ภาษาอังกฤษ
2. การฝึกอบรมโดยการเชิญวิทยากรจากภายนอกมาบรรยายเฉพาะเรื่อง
3. การส่งพนักงานเข้ารับการฝึกอบรมกับหน่วยงานเฉพาะต่างๆ

## 6.การเงินและการลงทุน

### 6.1 การลงทุนของธุรกิจเคสสปา

ขนาดของเงินลงทุนในธุรกิจเคสสปา มีหลายระดับ ขึ้นอยู่กับลักษณะและขนาดของสถานบริการ กลุ่มเป้าหมายที่ต้องการให้มาให้บริการ และชนิดของการให้บริการ

### 6.2 โครงสร้างเงินลงทุน

เงินลงทุนแบ่งออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ คือ

เงินลงทุนเริ่มต้นในกิจการ

เงินทุนหมุนเวียน

### 6.3 ระยะเวลาในการคืนทุน

โดยทั่วไประยะเวลาคืนทุนโดยเฉลี่ยจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจเคสสปาจะอยู่ในระหว่าง 2-3 ปี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับยอดขาย ต้นทุนค่าใช้จ่าย สภาพแวดล้อมและขนาดของธุรกิจที่แตกต่างกัน

## 7. อุปสรรคที่สำคัญในการดำเนินธุรกิจ

ผู้ประกอบการที่สนใจควรศึกษาและทำความเข้าใจกับปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น ในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการรายอื่น ๆ ในช่วงที่ผ่านมา เพื่อหาวิธีป้องกันปัญหาเหล่านั้นไม่ให้เกิดขึ้นกับการดำเนินธุรกิจของตนเอง

## 8. ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

การดำเนินธุรกิจสปลาให้ประสบความสำเร็จ นอกจากจะมีเงื่อนไขสำคัญในเรื่องทำเลที่ตั้ง ภาพลักษณ์ และการบริการแล้ว ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญและเอาใจใส่รายละเอียดปลีกย่อยอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อสนับสนุนให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จและอยู่ได้ในระยะยาว

### 2.3.1.4 ธุรกิจเจียรไนพลอย

#### 1. ศักยภาพ / คุณสมบัติของผู้ประกอบการ

- เจ้าของหรือผู้ประกอบการควรเป็นคนมีความละเอียดอ่อน มีความรู้เรื่องพลอยอยู่บ้าง โดยเฉพาะการซื้อวัตถุดิบที่เป็นพลอยก้อนเพื่อนำมาเจียรไน ผู้ประกอบการต้องดูว่าพลอยก้อนนั้นเมื่อนำมาเผาแล้วจะเจียรไน ได้คุ้มค่างับราคาที่ซื้อมาหรือไม่และผู้ประกอบการควรมีความรู้ในด้านการดูพลอยแท้หรือเทียบรวมถึงประเมินราคาพลอยได้ในระดับหนึ่ง ความรู้ดังกล่าวต้องใช้ประสบการณ์และการเรียนรู้เพิ่มเติม
- ควรมีความคุ้นเคยกับวงการอัญมณี หรือคนในวงการอัญมณี (เช่นการซื้อมาขายไป) ก่อนที่จะทำโรงงานเจียรไนพลอย ธุรกิจนี้ต้องการความไว้เนื้อเชื่อใจกันในระดับหนึ่งทั้งนี้เนื่องจากตัวสินค้าและวัตถุดิบมีราคาสูงการเข้าสู่ธุรกิจทันทีโดยที่ผู้ประกอบการไม่รู้จักใครและไม่มีใครรู้จักอาจจะประสบปัญหาได้ เช่น ปัญหาการซื้อของปลอม

#### 2. การติดต่อกับหน่วยงานราชการ

##### กรมโรงงานอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม

ผู้ประกอบการต้องตรวจสอบว่าโรงงานเข้าข่ายประเภทใด เพื่อปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ ดังนี้

- โรงงานประเภท 1 มีเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต 5 – 20 แรงม้า หรือมีพนักงานไม่เกิน 20 คน โรงงานประเภทนี้ไม่ต้องขออนุญาต แต่ต้องปฏิบัติตามหลักเกณฑ์ที่กำหนดในกระทรวงและประกาศกระทรวงอุตสาหกรรม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- โรงงานประเภท 2 มีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต 20 - 50 แรงม้าหรือมีคนงานไม่เกิน 50 คน เมื่อจะเริ่มประกอบกิจการ โรงงานต้องแจ้งต่อกรมแรงงานอุตสาหกรรม หรือ สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดที่โรงงานตั้งอยู่
- โรงงานประเภท 3 มีเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตเกิน 50 แรงม้า หรือคนงานเกิน 50 คน หรือ โรงงานประเภท 1 และ 2 ที่มีการใช้พื้น ขี้เลื่อย หรือเกลบเป็นเชื้อเพลิงในการผลิต ผู้ประกอบการต้องยื่นขออนุญาตก่อน จึงจะตั้งโรงงานได้

**การชำระค่าธรรมเนียม ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตมีตั้งแต่ 500 บาท สูงสุด 50,000 บาท ขึ้นอยู่กับจำนวนแรงม้าของเครื่องจักร**

**ค่าธรรมเนียมรายปี มีตั้งแต่ 150 บาท สูงสุด 18,000 บาท ผู้ประกอบกิจการโรงงาน จำพวกที่ 2 และ 3 ต้องชำระค่าธรรมเนียมรายปีทุกปี ตั้งแต่วันเริ่มประกอบกิจการโรงงาน ถ้าผู้ประกอบการมิได้เสียค่าธรรมเนียมภายในเวลาที่กำหนดผู้ประกอบการต้องเสียเงินเพิ่มอีกร้อยละ 5 ต่อเดือน**

**สถานที่ชำระ โรงงานในเขตกรุงเทพมหานคร ชำระค่าธรรมเนียมที่กรมโรงงาน อุตสาหกรรม โรงงานในจังหวัดอื่นๆ ชำระยังสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดที่โรงงานตั้งอยู่**

**ค่าธรรมเนียม ธรรมเนียมที่กรมโรงงานอุตสาหกรรม โรงงานในจังหวัดอื่นๆ ชำระยัง สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดที่ โรงงานตั้งอยู่**

**กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อขอจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ**

ธุรกิจนี้มีลักษณะเช่นเดียวกับการจัดตั้งธุรกิจโดยทั่วไป โดยมีทั้งที่จัดตั้งโดยบุคคลคนเดียว เป็นเจ้าของกิจการ โดยลำพัง หรือร่วมลงทุนกับบุคคลอื่นในรูปแบบของห้างหุ้นส่วน และบริษัทจำกัด ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับขนาดของเงินลงทุนจำนวนของผู้ลงทุนรวมถึงความคล่องตัวในการบริหารงาน ผู้ประกอบการควรพิจารณาให้เหมาะสมกับธุรกิจของแต่ละบุคคล ผู้ประกอบการสามารถดูรายละเอียดและขั้นตอนการขอจดทะเบียนได้ที่ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ รายละเอียดการจัดตั้งธุรกิจ / การขออนุญาต ผู้สนใจสามารถศึกษาเพิ่มที่

<http://www.thairegistration.com/thai/register/detail5.phtml>

**กรมสรรพากร เพื่อดำเนินงานเกี่ยวกับภาษี**

ผู้ประกอบการสามารถศึกษารายละเอียดการจดทะเบียน / ชำระภาษีเงินได้และ ภาษีมูลค่าเพิ่มได้ที่

<http://www.ismed.or.th/knowledge/alpha/body1/body1.html>

กรมสรรพากร <http://www.rd.go.th>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3. การตลาดธุรกิจเจียร์ไนพลอย

#### 3.1 ภาพรวมการตลาดและมูลค่าตลาด

ประมาณมูลค่าการขายพลอยเจียร์ไนของตลาดภายในประเทศตกประมาณ 15,000 ล้านบาทต่อปี โดยเป็นการขายให้กับนักท่องเที่ยว 5,000 ล้านบาทขายโรงงานทำเครื่องประดับภายในประเทศ และขายให้พ่อค้าคนกลาง 5000 ล้านบาท (ตัวเลขประมาณการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย และจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการอัญมณีและเครื่องประดับ ) ส่วนมูลค่าการส่งออกของตลาดต่างประเทศตกประมาณ 8,000 – 10,000 ล้านบาทต่อปี

สถิติการส่งออกพลอยเจียร์ไนระหว่างปี 2541 – 2544

| ปี              | 2541  | 2542  | 2543  | 2544  |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|
| มูลค่า(ล้านบาท) | 9,239 | 8,832 | 9,382 | 8,859 |

ปัจจุบัน ผู้ประกอบการเจียร์ไนพลอยที่จดทะเบียนกับกรมโรงงานอุตสาหกรรม มีประมาณ 250 ราย ผู้ประกอบการประมาณ 200 รายเป็นรายย่อยมีขนาดการลงทุนต่ำกว่า 1 ล้านบาท ส่วนผู้ประกอบการขนาดกลางและขนาดใหญ่ มีลงทุนตั้งแต่ 1 ล้านบาทขึ้นไป มีอยู่ประมาณ 50 รายเท่านั้น สำหรับช่างเจียร์ไนมีทั้งสิ้นประมาณ 1 ล้านคนทั่วประเทศ

จากมูลค่าตลาดที่มีอยู่มาก แต่ผู้ประกอบการมีจำนวนน้อยราย แสดงให้เห็นว่าผู้ประกอบการรายใหม่ยังมีโอกาสที่จะเข้ามาทำในธุรกิจนี้อยู่

#### 3.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- นักท่องเที่ยวต่างชาติ
- พ่อค้าคนกลาง / ผู้ส่งออก
- โรงงานทำเครื่องประดับ
- ผู้บริโภคทั่วไป
- ผู้นำเข้าจากต่างชาติ

#### 3.3 ธุรกิจหลักและธุรกิจเสริม

ธุรกิจนี้มีรายได้หลักจากการเจียร์ไนพลอยเป็นสำคัญ ส่วนธุรกิจเสริมที่ผู้ประกอบการทำได้ก็คือ การรับจ้าง ทั้งการรับจ้างเจียร์ไน และการรับจ้างเผาพลอย

#### 3.4 ส่วนผสมทางการตลาด

##### 3.4.1. ผลิตภัณฑ์

ผู้บริโภคส่วนใหญ่นิยมพลอยเจียร์ไนที่มีสีสวย มีประกายสะท้อนแสง มีความใสสะอาด และมีความทนทานในการใช้งาน พลอยเหล่านี้ได้แก่พลอยเนื้อแข็ง เช่น ทับทิมหรือไพฑูริ ซึ่งจะมีราคาแพงกว่าพลอยชนิดอื่น อย่างไรก็ตามพลอยเนื้ออ่อนหลายชนิดก็มีสีสันสวยงาม ใส

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สะดวกขนาดใหญ่ และมีราคาถูก พลอยเนื้ออ่อนจึงเป็นอีก ทางเลือกของผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อต่ำ

### 3.4.2. การกำหนดราคาพลอยเจียรระไน

พลอยเจียรระไนที่จำหน่ายในท้องตลาดแบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ พลอยตลาดและพลอยสวยดังนี้

- พลอยตลาด คือพลอยที่มีปริมาณมากในตลาด ราคาไม่แพง ได้แก่ พลอยกึ่งมีค่าทั่วไป (เช่น โทปาซ อเมทิสต์ การ์เนท เป็นต้น ) หากเป็นพลอยที่มีค่าเช่นทับทิมก็จะเป็นพลอยขนาดเล็กกว่าครึ่งกะรัต ซึ่งยังมีปริมาณมากในท้องตลาด พลอยตลาดจะมีราคากลาง แต่โดยมากจะกำหนดมีกำไรประมาณร้อยละ 10 – 30 ของราคาขาย
- พลอยสวย ได้แก่ พลอยมีความสวยงามมาก มีขนาดใหญ่(เกินกว่าเม็ดละ 1 กะรัต) และหายาก ผู้ประกอบการสามารถกำหนดราคาพลอยชนิดนี้ได้หลายเท่าตัวจากต้นทุน ผู้ประกอบการจะได้กำไรจากพลอยชนิดนี้มาก ทำให้หันทุนได้อย่างรวดเร็ว

### 3.4.3. ช่องทางการจำหน่าย

ผู้ประกอบการสามารถใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายได้หลายรูปแบบ ดังนี้

- จำหน่ายให้ผู้ค้าปลีกในประเทศ แหล่งค้าปลีกที่สำคัญในกรุงเทพมหานคร ได้แก่ ย่านมเหสักข์ ย่านสีลม ย่านนี้จะมีร้านค้าพลอยร่วง (พลอยที่เจียรระไนแล้วแต่ไม่ได้ฝังไว้ในตัวเรือน) ตั้งขายอยู่เป็นจำนวนมาก หรือผู้ประกอบการอาจจะจำหน่ายให้กับร้านขายของที่ระลึกในแต่ละจังหวัด ร้านเหล่านี้มีนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติแวะเข้ามาซื้อของที่ระลึกเป็นประจำ
- จำหน่ายให้กับโรงงานทำเครื่องประดับ ส่วนหาใหญ่โรงงานทำเครื่องประดับในเมืองไทย มีความต้องการใช้พลอยร่วงเป็นจำนวนมาก ผู้ประกอบการมีโอกาสได้ลูกค้าต่อเนื่องจากช่องทางนี้
- จำหน่ายให้พ่อค้าคนกลางหรือผู้ส่งออก จัดว่าเป็นช่องทางที่ขายง่ายที่สุด แต่ได้ราคาต่ำที่สุด ทั้งนี้พ่อค้าคนกลางส่งบางคนนิยมซื้อพลอยแบบกักตุนไว้เก็บกำไร และนำไปขายต่อในราคาที่สูงกว่าซื้อมามาก
- ทำการค้าปลีกส่งออกเอง วิธีนี้ทำกำไรให้กับกิจการมากที่สุด แต่ผู้ประกอบการจะค่อนข้างเหนื่อยและยุ่งยากเพราะผู้ประกอบการต้องมีร้านขายปลีก มีพนักงานขายหน้าร้านพนักงานด้านการส่งออกที่รู้ภาษาต่างประเทศ ภาระที่เพิ่มขึ้นเหล่านี้ทำให้ผู้ประกอบการมีต้นทุนสูงตามมา ผู้ประกอบการจึงต้องดูว่า ผลตอบแทนที่ได้รับจะคุ้มหรือไม่

### 3.4.4. การส่งเสริมการตลาด / ประชาสัมพันธ์

การผลิตสินค้าคุณภาพดีจะทำให้มีการบอกต่อกันไป วิธีนี้เป็นการประชาสัมพันธ์ไปในตัว และเมื่อติดตลาดแล้ว คนในวงการจะรู้จักโดยปริยาย ทว่าในช่วงเริ่มต้นกิจการผู้ประกอบการอาจต้องลงโฆษณาในทำเนียบผู้ประกอบการ ที่จัดทำขึ้นตามโอกาสต่างๆ บ้าง รวมถึงการติดต่อแนะนำกับโรงงานทำเครื่องประดับ ร้านค้าปลีก และผู้ค้าส่ง วิธีเหล่านี้จะทำให้ผู้ประกอบการได้ตลาดที่หลากหลาย และสามารถจำหน่ายสินค้าได้รวดเร็วมากขึ้น

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการยังสามารถเข้าเป็นสมาชิกของชมรมผู้ค้าพลอยที่ได้รับการยอมรับ

ผู้สนใจติดต่อขอรายละเอียดของชมรมได้ที่สมาคมผู้ค้าอัญมณีไทยและเครื่องประดับ 919/616 ชั้น 52 อาคารจิวเวลรี่เทรดเซ็นเตอร์ ถนนสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ 0-2630-1390-97

### 3.5 สถานภาพการแข่งขันในตลาด

ยอดขายพลอยเจียระไนทั้งในประเทศและส่งออก รวมกันประมาณกว่า 25,000 ล้านบาทต่อปี ภาพการณ์แข่งขันของธุรกิจนี้ ยังจัดว่าค่อนข้างต่ำ เพราะตลาดพลอยเจียระไนมีลูกค้าและช่องทางการจำหน่ายหลากหลาย ฉะนั้น การหาส่วนแบ่งตลาดสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่จึงน่าจะมีโอกาสอย่างมาก

## 4. การผลิตธุรกิจเจียระไนพลอย

### 4.1. ขั้นตอนและวิธีการผลิต

- คัดเลือกพลอยดิบ
- นำไปเผา
- นำพลอยที่เผามาตัดเศษ
- ตั้งน้ำและโกลกน
- แต่ง
- เจียระไน
- ทำความสะอาด
- ตรวจสอบคุณภาพ

#### 4.2. สถานที่ตั้งโรงงาน

สถานที่ตั้งโรงงานควรอยู่ในสภาพแวดล้อมที่มีความปลอดภัย คือไม่อยู่ในที่เสี่ยงต่อการโจรกรรม นอกจากนี้การมีโรงงานอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ หรือแหล่งซื้อขายวัตถุดิบ เช่น ที่จังหวัดจันทบุรี กาญจนบุรี รวมทั้งกรุงเทพมหานคร จะทำให้มีการได้เปรียบในเรื่องการเลือกซื้อวัตถุดิบที่คุณภาพดีกว่าโรงงานที่อยู่ไกล

#### 4.3. เครื่องจักร / อุปกรณ์ที่ใช้

เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ เครื่องโกลน เครื่องแต่ง เครื่องเจียรระโนและวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ หากโรงงานทำการเผาเองก็จะมีเตาเผาด้วย

#### 4.4. เทคโนโลยีการผลิต

- เทคนิคการเผาพลอย เทคนิคการเผาพลอยให้ได้สีและไฟสวยงาม (พลอยจากธรรมชาติที่ไม่ได้เผาแต่มีสีสวย จะไม่เกินร้อยละ 5 ของพลอยดิบที่ขุดได้) ผู้ประกอบการหลายใหม่จึงต้องเรียนรู้เพิ่มเติมในเรื่องการเผาพลอยด้วย

- เทคนิคการเจียรระโนพลอย ช่างชาวไทยจัดว่าเป็นช่างเจียรระโนที่ดีที่สุดในโลก เทคนิคเจียรระโนเป็นความสามารถเฉพาะตัว โดยเฉพาะการตั้งน้ำและการโกลนพลอย พลอยที่เจียรระโนเสร็จแล้วจึงมีสีสวย และรักษาน้ำหนักของพลอยไว้ได้มากที่สุด

#### 4.5. การจัดหาวัตถุดิบ / แหล่งวัตถุดิบ

ผู้ประกอบการอาจหาซื้อพลอยดิบได้จากแหล่งต่างๆ ดังนี้

- ซื้อจากแหล่งซื้อขายพลอยดิบแหล่งใหญ่ของประเทศ อยู่ที่ถนนสายอัญมณี ระหว่างบริเวณถนนศรีจันทร์และตรอกกระจำง ในตัวเมืองจังหวัดจันทบุรี ถนนสายนี้นับว่าเป็นถนนสายเศรษฐกิจของจังหวัด โดยเปิดตลาดในช่วงเช้าวันศุกร์ เสาร์ และอาทิตย์ เวลา 08.00 น. จนถึงประมาณ 15.00 น. นายหน้าหรือตัวแทนซื้อขายพลอยดิบจะมาชุมนุมต่อลองราคากันอย่างคึกคัก แหล่งนี้จึงนับเป็นตลาดค้าพลอยที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งในประเทศไทย
- ซื้อจากผู้ประกอบการเหมืองพลอยโดยตรง ปัจจุบัน เหมืองพลอยแหล่งใหญ่จะอยู่ที่จังหวัดกาญจนบุรี
- นำเข้าจากประเทศที่มีแหล่งกำเนิดพลอย เช่น ประเทศศรีลังกา อินเดีย มาดากัสการ์ และออสเตรเลีย เป็นต้น

## 5. การบริหารธุรกิจเจียรไนพลอย

### 5.1. รูปแบบการจัดองค์กร

ส่วนมากธุรกิจนี้จะเป็นโรงงานขนาดเล็ก การจัดองค์กรจึงมีลักษณะง่ายๆ ไม่ซับซ้อน ประกอบด้วย ฝ่ายการผลิต (โรงงาน) และงานสำนักงาน ในส่วนของโรงงาน / การผลิต มีหัวหน้าช่างคอยกำกับดูแลการผลิตทั่วไป บุคลากรดังกล่าวจะทำหน้าที่ตรวจสอบคุณภาพสินค้าด้วย ทางด้านงานสำนักงาน เจ้าของกิจการมักเข้ามาทำ โดยดูแลงานการตลาด บัญชีและงานธุรการทั่วไป

ถ้าเป็นโรงงานขนาดใหญ่ บางแห่งจะมีผู้จัดการโรงงานละหัวหน้าช่างคอยดูแลการผลิต รวมทั้งมีผู้จัดการฝ่ายการตลาด เพื่อดูแลการซื้อขายปริมาณมากๆ และอาจจะติดต่อกับลูกค้าชาวต่างประเทศด้วย

### 5.2. การบริหารบุคลากร

- การจัดหาแรงงาน โรงงานอาจจะประกาศรับพนักงานตามสื่อต่างๆ เพื่อรับแรงงานที่มีประสบการณ์อยู่แล้ว ให้สามารถทำงานได้ทันที หากผู้ประกอบการไม่สามารถหาแรงงานที่มีมือได้ ผู้ประกอบการอาจรับพนักงานใหม่ และส่งพนักงานที่ยังไม่มีประสบการณ์เข้าฝึกอบรม
- การบริหารงานในโรงงาน ผู้ประกอบการควรเน้นการบริหาร ให้พนักงานมีความรับผิดชอบผลิตของได้คุณภาพ และตรงเวลา เพื่อส่งของได้ทันตามความต้องการของลูกค้า
- การฝึกอบรมพัฒนาพนักงาน ปัจจุบัน หลายสถาบันได้จัดหลักสูตรความรู้เกี่ยวกับเรื่องพลอย เช่น ธุรกิจพลอย การวิเคราะห์พลอย และการประเมินราคาพลอย เป็นต้น สถาบันที่เปิดหลักสูตรนี้ได้แก่
  - สถาบันวิจัยและพัฒนาอัญมณีและเครื่องประดับแห่งชาติ (The Gem and Jewelry Institute of Thailand - GIT) ตั้งอยู่ที่อาคารวิจัยและตรวจสอบพลอย ในบริเวณคณะวิทยาศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ถนนพญาไท เขตปทุมวัน กรุงเทพมหานคร 10330 โทรศัพท์ 0-2218-5470-4 โทรสาร 0-2218-5474
  - สถาบันอัญมณีศาสตร์แห่งเอเชีย (Asian Institute of Gemological Sciences) สถาบันนี้เป็นสถาบันเอกชน ตั้งอยู่ที่ 919/1 ตึก Jewelry Trade Center ชั้น 6 ถนนสีลม เขตบางรัก กรุงเทพมหานคร 10500 โทรศัพท์ 0-2267-4325-6 โทรสาร 0-2267-4327

## 6. การเงินและการลงทุนธุรกิจเจียร์ในพลอย

### 6.1 การจัดหาเงินทุน

นอกจากเงินของตัวเองส่วนหนึ่งแล้ว ผู้ประกอบการอาจกู้ได้จากสถาบันการเงินทั่วไป เช่น ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย และ ธนาคาร พาณิชย์ อื่นๆ เป็นต้น

### 6.2 โครงสร้างการลงทุน

#### เงินลงทุนเริ่มต้น

กิจการนี้สามารถใช้เงินลงทุนเริ่มต้นด้วยงบประมาณ 900,000 บาท (มีโต๊ะเจียร์ใน 10 ตัว คนงานจำนวน 15 คน ) เงินลงทุนดังกล่าวอาจลดจำนวนลงได้ หากผู้ประกอบการ ไม่ใช่ เต่าเผาพลอย (เต่าเผาพลอยราคาประมาณ 200,000 บาท) เงินทุนในการดำเนินงานจะเน้นหนัก ที่ค่าวัสดุคิบบและวัสดุที่จำเป็น

หากผู้ประกอบการจะลงทุน ในขนาดที่ใหญ่ขึ้น ก็สามารถลงทุนได้ในระดับประมาณ 10-20 ล้านบาท (โต๊ะเจียร์ใน 100-200 ตัว ช่างเจียร์ใน 100-200 คน )การลงทุนขนาดใหญ่ที่มีอยู่ มักเน้นการเจียร์ในพลอยเนื้ออ่อน เพราะพลอยคิบบยังมีจำนวนมากพอจะป้อนโรงงานให้ ช่างเจียร์ในได้ ได้มีงานทำอย่างต่อเนื่อง

การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร และเงินลงทุนหมุนเวียน

- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ได้แก่
  - ค่าตกแต่งอาคาร โรงงาน / สำนักงาน
  - เครื่องจักรและอุปกรณ์
- เงินลงทุนหมุนเวียน ได้แก่
  - ค่าเช่าโรงงาน
  - ค่าวัสดุคิบบ ได้แก่ พลอยคิบบ / วัสดุจำเป็น เช่น ผงเพชร ใบเลื่อย เป็นต้น
  - ค่าแรงงาน
  - ค่าสาธารณูปโภค
  - ค่าดอกเบี้ย(กรณีมีการกู้ยืม)
  - ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

หากลงทุนขนาดประมาณ 1 ล้านบาท เงินทุนสินทรัพย์ถาวรตกประมาณร้อยละ 39 และเงินลงทุนหมุนเวียนตกประมาณร้อยละ 61 แต่สำหรับขนาดการลงทุนที่ต่างจากนี้ อาจมีโครงสร้างการลงทุนที่ต่างออกไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 6.3 ตัวอย่างการลงทุน

|  |             |
|--|-------------|
| เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร                       |             |
| - ค่าตกแต่ง โรงงานและสำนักงาน                  | 50,000 บาท  |
| - โตะเจียรระไน 10 ชุด โตะ โกลน โตะแต่ง+อุปกรณ์ | 100,000 บาท |
| - เตาเผาพลอย                                   | 200,000 บาท |
| เงินลงทุนหมุนเวียน                             |             |
| - ค่าวัตถุดิบ / วัสดุจำเป็น                    | 400,000 บาท |
| - ค่าแรงงาน ค่าเช่า และค่าใช้จ่ายอื่นๆ         | 150,000 บาท |

## ค่าใช้จ่าย / ต้นทุนต่อปี

|                                 |               |
|---------------------------------|---------------|
| ค่าพลอยดิบและวัสดุจำเป็น        | 4,800,000 บาท |
| ค่าจ้างและเงินเดือน             | 1,440,000 บาท |
| ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร(10 ปี) | 30,000 บาท    |
| ค่าเสื่อมราคาสำนักงาน(5 ปี)     | 10,000 บาท    |
| ค่าสาธารณูปโภค                  | 100,000 บาท   |
| ค่าใช้จ่ายอื่นๆเช่น ค่าเช่า     | 225,000 บาท   |
| รวม                             | 6,605,000 บาท |

## ประมาณการรายรับและรายจ่ายต่อปี

จากยอดการผลิต 10,000 กระรัต / ปี ราคาขายเฉลี่ยกระรัตละ 800 บาทประมาณการจากยอดขายขั้นต่ำที่ควรได้ต่อเดือนเท่ากับ 666,667 บาทผลตอบแทนประมาณร้อยละ 17.5 ของยอดขาย

|                 |               |
|-----------------|---------------|
| รายรับ          | 8,000,000 บาท |
| รายจ่าย         | 6,605,000 บาท |
| กำไรก่อนหักภาษี | 1,395,000 บาท |
| หักภาษี 30 %    | 418,500 บาท   |
| กำไรสุทธิ       | 976,500 บาท   |

หมายเหตุ \* จำนวนโดยใช้อัตราภาษีสูงสุด สำหรับการเสียภาษีในอัตราอื่นๆ ผู้ประกอบการสามารถขอข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่กรมสรรพากร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 6.4 ระยะเวลาเงินทุน

| ปีที่ | เงินลงทุนในสินทรัพย์<br>ถาวร(บาท) | ผลตอบแทน(บาท) | รวม(บาท)  |
|-------|-----------------------------------|---------------|-----------|
| 0     | 350,000                           | -             | - 350,000 |
| 1     |                                   | 1,016,500 *   | 666,500   |

หมายเหตุ \*กำไรสุทธิ + ค่าเสื่อม

#### 6.5 อัตรากำไรต่อยอดขาย

ธุรกิจนี้ปกติกำไรได้มาก เนื่องจากผู้ประกอบการสามารถตั้งราคาขายพลอยได้สูง ผลตอบแทนที่ได้โดยเฉลี่ยอยู่ที่ร้อยละ 10-30 ของยอดขาย

#### 7. เงื่อนไขและข้อจำกัดที่สำคัญ

- วัตถุดิบ(พลอยดิบ)มีปริมาณลดลง โดยเฉพาะพลอยดิบในประเทศ ดังนั้น การขาดแคลนวัตถุดิบอาจเกิดขึ้นในอนาคต
- ช่างเจียรไนค่อนข้างหายาก โดยเฉพาะช่วงเวลานี้ (ปี 2545) เนื่องจากช่างเจียรไนเป็นแรงงานฝีมือที่ต้องเรียนและฝึกฝนมา นอกจากนี้ช่างเจียรไนฝีมือจะมีค่าแรงค่อนข้างสูง
- ใช้เงินทุนหมุนเวียนสูงกว่าธุรกิจอื่น เนื่องจากวัตถุดิบ(พลอยดิบ)มีราคาแพง
- ธุรกิจมีลักษณะค่อนข้างปิด หากผู้อยู่นอกวงการทำธุรกิจนี้จะเสียเปรียบคนในวงการ โดยเฉพาะการตลาดในช่วงแรกๆ

#### 8. ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

- ผู้ประกอบการขายสินค้าในราคาที่สูงตามคุณภาพ ม่หลอกลวงลูกค้า
- ผลผลิตของได้ตรงตามเวลาที่ลูกค้ากำหนด
- การมีสถานประกอบการอยู่ใกล้แหล่งจำหน่ายวัตถุดิบ จะทำให้เกิดการได้เปรียบในการเลือกซื้อวัตถุดิบที่คุณภาพก่อนโรงงานอื่น
- จัดทำใบรับรองคุณภาพสินค้าและแหล่งวัตถุดิบ
- หาดตลาดใหม่ๆ เพื่อรองรับสินค้าอยู่เสมอ

### 2.3.1.5 ธุรกิจชักรีด

#### 1. สักยภาพ/คุณสมบัติของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการที่สนใจจะลงทุนดำเนินธุรกิจชักรีดควรมีคุณสมบัติดังนี้

- มีทำเลที่ตั้ง ทำเลที่เหมาะสมสำหรับการเปิดดำเนินธุรกิจชักรีดควรอยู่ในแหล่งชุมชนย่านที่พักออาศัย เพราะจำนวนคนที่พักออาศัยอยู่ในย่านๆนั้นๆ จะส่งผลถึงจำนวนลูกค้าที่จะมาใช้บริการด้วย หากผู้ประกอบการมีสถานที่ที่เป็นของตนเองอยู่แล้วก็จะช่วยลดต้นทุนได้อีกทางหนึ่ง
- มีความรู้ในเรื่องเนื้อผ้า ผู้ประกอบการควรมีความรู้ในเรื่องเนื้อผ้าพอสมควร เพราะผ้าแต่ละประเภทมีวิธีและขั้นตอนในการชักรีดต่างกัน
- มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ผู้ประกอบการควรเป็นผู้ที่มีอัธยาศัยดี มีความยิ้มแย้มแจ่มใส และเป็นกันเอง
- รักงานบริการ ผู้ประกอบการควรเป็นผู้ที่มีใจรักในการทำงานบ้าน มีความประณีตในการชักรีดเสื้อผ้า เพื่อนำเสนอบริการที่ดี ให้กับลูกค้าที่มาใช้บริการ

#### 2. การติดต่อกับหน่วยงานราชการ

- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อจดทะเบียนพาณิชย์ โดยทั่วไปกฎหมายกำหนดไว้ว่า ธุรกิจค้าบริการ ไม่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ต่อดกรมพัฒนาธุรกิจการค้า เว้นแต่ภายในร้านจะมีการค้าขายอื่นๆด้วย

การจัดตั้งธุรกิจ / การขออนุญาต ผู้ประกอบการสามารถศึกษารายละเอียดได้ที่

<http://www.ismed.ot.th/knowledge/alpha/body1/body1.htm>

หรือที่ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

<http://www.thairegistration.com>

- กรมสรรพากร เพื่อดำเนินการเกี่ยวกับภาษี การชำระภาษีเงินได้ และภาษีมูลค่าเพิ่ม ผู้ประกอบการสามารถศึกษารายละเอียดได้ที่

<http://www.ismed.ot.th/knowledge/alpha/body1/body1.htm>

หรือที่สรรพากร

<http://www.rd.go.th>

หน่วยงานท้องถิ่น เพื่อดำเนินการเกี่ยวกับการชำระภาษีป้าย ผู้ประกอบการ

สามารถศึกษารายละเอียดได้ที่ศาลาว่าการกรุงเทพมหานคร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

<http://www.bma.go.th>

กรณีที่อยู่ประกอบการดำเนินธุรกิจชกอบรีดในต่างจังหวัด ให้ยื่นชำระภาษีป้ายได้ ณ ที่ทำการองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น ที่ป้ายนั้นติดตั้งหรือแสดงอยู่

### 3. การตลาด

#### 3.1 ภาพรวมของตลาดชกอบรีด

ข้อมูลจากบริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ซึ่งได้สำรวจพฤติกรรมการใช้บริการร้านชกอบรีดของคนกรุงเทพฯ ในช่วงเดือนพฤษภาคม 2540 พบว่ามีผู้ชกผ้าในลักษณะการส่งร้านชกรีดถึงร้อยละ 65.8 และชกเองเพียงร้อยละ 34.2 สาเหตุที่มีผู้นิยมนำเสื้อผ้าส่งร้านชกรีดเพราะไม่มีเวลามากพอที่จะชกผ้าเองคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 59.5 และตั้งแต่ปี 2542 เป็นต้นมา ตลาดธุรกิจชกอบรีดมีการขยายตัวอย่างต่อเนื่องถึงร้อยละ 15 – 20 ต่อปี จากวิธีการดำเนินชีวิตที่เร่งรีบ

#### 3.2 ผู้ใช้บริการร้านชกอบรีด

สามารถแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ ประกอบด้วย

1. กลุ่มนักศึกษา จะอาศัยอยู่ในหอพัก อพาร์ตเมนต์ คอนโดมิเนียม เป็นต้น กลุ่มนี้มีกำลังซื้อในระดับปานกลางถึงระดับสูงสามารถจ่ายเงินเพื่อแลกกับการบริการที่อำนวยความสะดวกสบายให้กับตนเองได้
2. กลุ่มคนทำงาน จะอาศัยอยู่ในย่านชุมชน กลุ่มนี้มีกำลังซื้อในระดับปานกลางถึงระดับสูงเมื่อกคนทำงานจะสามารถจ่ายเงินเพื่อแลกกับการบริการที่อำนวยความสะดวกและรวดเร็ว แต่พฤติกรรมของคนกลุ่มนี้ก็จะใช้จ่ายเฉพาะเท่าที่จำเป็น

#### 3.3 ธุรกิจหลักและธุรกิจเสริม

ธุรกิจหลัก : บริการชกอบรีดเสื้อผ้าทุกประเภท

ธุรกิจเสริม : การทำธุรกิจชกอบรีด ผู้ประกอบการสามารถทำธุรกิจอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า และสร้างรายได้เสริมธุรกิจหลัก เช่น

- บริการรับเปลี่ยน – แก่ทรงเสื้อผ้า
- บริการซ่อมแซมเสื้อผ้า
- บริการย้อมสีผ้า
- บริการตัดเย็บเสื้อผ้า และรับจ้างเย็บเสื้อผ้าไหล
- บริการตู้คัมน้ำแบบหยอดเหรียญ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3.4 ส่วนผสมทางการตลาด

ผลิตภัณฑ์และบริการ

บริการซักอบรีด มี 2 ประเภท ได้แก่

- 1.บริการซักแห้ง(ด้วยน้ำยาซักแห้ง) : เหมาะสำหรับเสื้อผ้าที่ตัดเย็บด้วยผ้าที่มีความบอบบาง เช่นผ้าลินิน ผ้าแก้ว
- 2.บริการซักน้ำ(ซักอบรีด) : เหมาะสำหรับเสื้อผ้าที่ตัดเย็บจากผ้าฝ้าย ผ้าเทโร ฯลฯ

ปัจจัยในการกำหนดอัตราค่าบริการ ประกอบด้วย

- 1.ต้นทุน : ประกอบด้วยต้นทุนผันแปร เช่น ผงซักฟอก น้ำยาปรับผ้านุ่ม ฯลฯ และต้นทุนคงที่ เช่น ค่าเช่าสถานที่ ค่าจ้างพนักงาน ฯลฯ
  - 2.รูปแบบการบริการ : บริการซักแห้งจะมีอัตราค่าบริการสูงกว่าบริการซักน้ำ ผู้ประกอบการสามารถกำหนดอัตราค่าบริการได้ตามลักษณะการให้บริการ
  - 3.ทำเลที่ตั้ง : ร้านซักอบรีดที่ตั้งอยู่ในย่านชุมชน จะมีค่าเช่าสถานที่ที่แพงกว่าร้านซักอบรีดที่ตั้งอยู่ในทำเลที่คนไม่พลุกพล่าน แต่ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับก็จะแตกต่างกันไปด้วย
  - 4.อัตราบริการในย่านเดียวกัน : ร้านซักอบรีดที่อยู่ในย่านเดียวกันส่วนใหญ่จะคิดอัตราค่าบริการในระดับเดียวกันหรือใกล้เคียงกัน
- โครงสร้างราคา
- โครงสร้างราคาคำนวณ โดยต้นทุนผันแปร+ต้นทุนคงที่+กำไรที่ต้องการ(20%)ดังนี้
- 1.ต้นทุนผันแปร : ประกอบด้วย ผงซักฟอก น้ำยาปรับผ้านุ่ม ค่าน้ำ ค่าไฟ เป็นต้น
  - 2.ต้นทุนคงที่ : ประกอบด้วย ค่าจ้างพนักงาน ค่าเช่าสถานที่ ค่าตกแต่งร้าน เป็นต้น
- อัตราค่าบริการซักอบรีด แบ่งเป็น 3 ประเภท ได้แก่

- 1.อัตราค่าบริการต่อเดือน : กำหนดจากปริมาณผ้าที่จะส่งซักรีด เช่น ค่าบริการ 350 บาท ต่อผ้า 40 ชิ้น เป็นต้น
- 2.อัตราค่าบริการต่อชิ้น : เป็นการคิดค่าบริการซักอบรีดเป็นครั้งหรือรายชิ้น โดยกำหนดค่าบริการจากลักษณะของผ้าที่ส่งซักรีด เช่น เสื้อเชิ้ต กระโปรงปกติคิดค่าบริการประมาณชิ้นละ 10 บาทขึ้นไป
- 3.อัตราค่าบริการเป็นกิโลกรัม : เป็นการคิดค่าบริการตามน้ำหนักของผ้าที่ลูกค้าส่งมาซักอบรีด โดยทั่วไปกำหนดที่ 20-30 บาทต่อกิโลกรัม ค่าบริการลักษณะสำหรับธุรกิจซักอบรีดขนาดใหญ่ที่รับซักผ้าจำนวนมาก

ทำเลที่ตั้งและตกแต่งร้าน

- ทำเลที่ตั้ง : สิ่งสำคัญที่ต้องพิจารณาเป็นอันดับแรกก่อนการลงทุนทำธุรกิจซักอบรีด คือ การเลือกทำเลที่ตั้ง เพราะถ้าที่ตั้งของร้านอยู่ในทำเลที่ดีจะมีส่วนช่วยสนับสนุนให้กิจการดีไปด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น อนุญาตให้นำไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ทำเลที่เหมาะสมกับการเปิดร้านซักอบรีดควรอยู่ใกล้แหล่งชุมชนย่านที่พักอาศัย โดยผู้ประกอบการควรพิจารณาด้วยว่ามีร้านซักอบรีดอยู่แล้วที่ราย

- การตกแต่งร้าน : เป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการของทางร้าน ผู้ประกอบการควรเน้นการจัดวางสิ่งของต่างๆ ภายในร้านให้เป็นระเบียบ มองดูสะอาดตา ผนังด้านข้างของร้านอาจจัดทำราวเหล็กสำหรับแขวนเสื้อผ้าเพื่อประหยัดพื้นที่ โดยทั่วไปร้านซักอบรีดไม่นิยมตกแต่งร้านกันมากนัก แต่จะให้ความสำคัญกับความสะอาดและความเป็นระเบียบภายในร้านเป็นหลัก

#### การส่งเสริมการตลาด

ร้านซักอบรีดสามารถดำเนินกิจกรรมทางการตลาดเพื่อกระตุ้นให้มีผู้มาใช้บริการกับทางร้านหลายวิธี เช่น

- การทำป้ายโฆษณาหน้าร้าน
- การทำโบรชัวร์ แผ่นพับ และเอกสารอื่นๆ
- การรับสมัครสมาชิก เพื่อมอบส่วนลดพิเศษ
- การจัดรายการส่งเสริมการขายอื่นๆ

#### 3.5 สภาพการแข่งขัน

การแข่งขันของธุรกิจซักอบรีดในปัจจุบันมีแนวโน้มสูงขึ้น เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนัก ขั้นตอนการดำเนินงานก็ไม่ยุ่งยาก ผู้ประกอบการจึงสนใจเข้าลงทุนในธุรกิจซักอบรีดมากขึ้น

#### 4. การดำเนินงาน

- 4.1 ขั้นตอนการดำเนินงาน
- 4.2 การเลือกอุปกรณ์ที่ใช้ในการซักอบรีด
- 4.3 การเลือกซื้อเคมีภัณฑ์
- 4.4 การบำรุงรักษาอุปกรณ์
- 4.5 การจ้างพนักงาน ควรมีพนักงาน ไว้บริการลูกค้าประมาณ 2 – 3 คน
- 4.6 ความรับผิดชอบต่อลูกค้า

#### 5. การบริหารร้านซักอบรีด

ร้านซักอบรีดเป็นธุรกิจที่ไม่ต้องใช้คนมากนัก เนื่องจากมีอุปกรณ์ต่างๆ ในการทำงานและอุปกรณ์ต่างๆ ก็ทำงานในระบบอัตโนมัติ ถึงแม้ว่าธุรกิจนี้จะใช้คนไม่มากแต่ผู้ประกอบการก็ต้องจัดระบบบริหารพนักงานให้ดี โดยอาจแบ่งหน้าที่รับผิดชอบเป็นคนๆ ไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 6. การเงินและการลงทุนร้านซักอบรีด

### 6.1 การจัดหาเงินทุน

การทำธุรกิจซักอบรีด ผู้ประกอบการควรใช้เงินทุนของตนเองมากกว่าการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน เนื่องจากธุรกิจประเภทนี้ใช้เงินลง

ทุนไม่มากนัก ในรายที่มีเงินลงทุนน้อย แต่มีฝีมือในการซักรีดเสื้อผ้า อาจให้บริการซักอบรีดด้วยมือโดยอาศัยอุปกรณ์การซักรีดที่มีอยู่ภายใน

บ้าน เพื่อสะสมเงินทุนในการจัดซื้ออุปกรณ์ต่างๆเพิ่มเติม หากผู้ประกอบการต้องการลงทุนในลักษณะเปิดร้านซักอบรีด นอกจากจะต้องมี

เงินลงทุนที่ใช้ในช่วงเริ่มต้นแล้ว ควรมีเงินทุนสำรองเพื่อบริหารงานอย่างน้อยประมาณ 50,000 – 100,000 บาท

### 6.2 โครงสร้างการลงทุน

วงเงินเริ่มต้น จะขึ้นอยู่กับขนาดของธุรกิจที่ผู้ประกอบการต้องการหากเป็นร้านซักอบรีดขนาดเล็กควรมีเงินลงทุนอย่างน้อยประมาณ 50,000-100,000 บาท หากเป็นร้านซักอบรีดขนาดใหญ่ควรมีเงินลงทุนอย่างน้อยประมาณ 100,000 – 150,000 บาท โดยเฉลี่ยเงินทุนจะอยู่ประมาณ 100,000 – 150,000 บาท(รวมค่าเช่าสถานที่แล้ว) แต่การลงทุนของร้านซักอบรีดบางแห่งอาจสูงกว่าที่กล่าวมาก็ได้

งบประมาณการลงทุน แบ่งได้ดังนี้

#### 1.เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ประกอบด้วย

- ค่าตกแต่งร้าน
- ค่าเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงาน
- ค่าอุปกรณ์ในการซักอบรีด

#### 2.เงินลงทุนหมุนเวียน ประกอบด้วย

- ค่าเช่าสถานที่
- ค่าจ้างพนักงาน
- ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์
- ค่าวัสดุสิ้นเปลือง
- ฯลฯ

### ตัวอย่างเงินลงทุนของธุรกิจซักอบรีด

|                                      |             |
|--------------------------------------|-------------|
| ค่าตกแต่งร้าน                        | 52,000 บาท  |
| ค่าเฟอร์นิเจอร์และเครื่องใช้สำนักงาน |             |
| - โต๊ะ/เก้าอี้                       | 4,600 บาท   |
| - ตู้เอกสาร / ตู้โชว์                | 2,400 บาท   |
| - โทรศัพท์                           | 4,200 บาท   |
| - เครื่องโทรศัพท์                    | 4,000 บาท   |
| - เครื่องคิดเลข                      | 500 บาท     |
| - เฟอร์นิเจอร์อื่นๆ                  | 2,900 บาท   |
| รวม                                  | 70,600 บาท  |
| ค่าเครื่องมือสำหรับกรใช้บริการ       |             |
| - เครื่องซักผ้า / เครื่องอบผ้า       | 53,000 บาท  |
| - เตารีด                             | 8,200 บาท   |
| - โต๊ะรีดผ้า                         | 2,500 บาท   |
| รวม                                  | 63,700 บาท  |
| เงินทุนหมุนเวียน                     | 50,000 บาท  |
| รวมเงินลงทุนทั้งหมด                  | 184,300 บาท |

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ กรมการค้าภายใน ประมาณจากการ  
สัมภาษณ์ผู้ประกอบการกิจการจำนวน 10 ราย ในช่วงเดือนสิงหาคม พ.ศ 2544-กันยายน พ.ศ 2544  
และปรับรายการลงทุนซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ได้ลงทุนและมีความจำเป็นต่ำออก

### ตัวอย่างรายรับ – รายจ่ายของธุรกิจซักอบรีด

|                      |             |
|----------------------|-------------|
| รายได้               | 420,480 บาท |
| รายจ่าย              |             |
| - เงินเดือนพนักงาน   | 80,400 บาท  |
| - ค่าเช่าสถานที่     | 45,000 บาท  |
| - ค่าเช่ายานพาหนะ    | 3,000 บาท   |
| - ค่าวัสดุสิ้นเปลือง | 31,920 บาท  |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

|                                     |             |
|-------------------------------------|-------------|
| - ค่าน้ำมัน                         | 13,800 บาท  |
| - ค่าน้ำประปา                       | 14,100 บาท  |
| - ค่าไฟฟ้า                          | 21,900 บาท  |
| - ค่าโทรศัพท์                       | 9,540 บาท   |
| - ค่าประกันภัย                      | 2,120 บาท   |
| - ค่าภาษีต่างๆ                      | 3,360 บาท   |
| - ค่าต่อทะเบียนรถยนต์               | 442 บาท     |
| - ค่าทำบัญชี                        | 600 บาท     |
| - ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด               | 28,800 บาท  |
| - ค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดจ่าย | 21,512 บาท  |
| รวม                                 | 276,494 บาท |
| กำไรก่อนหักภาษีเงินได้              | 143,986 บาท |
| หักภาษีเงินได้ (30%)                | 43,196 บาท  |
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ                   | 100,791 บาท |

$$\begin{aligned} \text{อัตรากำไรต่อยอดขาย} &= (\text{กำไรสุทธิหลังหักภาษี} * 100) / \text{ยอดขาย} \\ &= (100,791 * 100) / 420,000 \\ &= 24 \% \end{aligned}$$

#### ระยะเวลาคืนทุน

| ปีที่ | เงินลงทุนใน<br>สินทรัพย์ถาวร<br>(บาท) | ผลตอบแทน(บาท) | รวม(บาท) |
|-------|---------------------------------------|---------------|----------|
| 0     | 134,300                               | 0             | -134,300 |
| 1     |                                       | 122,303       | -11,977  |
| 2     |                                       | 122,303       | 110,306  |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 6.3 อัตราผลตอบแทน

อัตราผลตอบแทนทางการเงินในการดำเนินธุรกิจซักรีดจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดธุรกิจ ทำเลที่ตั้ง และความสามารถในการบริหารธุรกิจ โดยปกติอัตราผลตอบแทนต่อเดือนเมื่อหักค่าใช้จ่ายแล้ว ควรอยู่ที่ประมาณ 8,000 บาทขึ้นไป

### 7. เงื่อนไขและข้อจำกัดที่สำคัญ

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่คิดค่าบริการถูกกว่าร้านซักรีดอื่นๆ ในย่านเดียวกันจะช่วยดึงดูดลูกค้าให้มาใช้บริการ นอกจากจะไม่ช่วยให้เกิดกำไร

แล้วยังส่งผลกระทบต่อความอยู่รอดของธุรกิจในระยะยาวอีกด้วย ดังนั้น

ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับการบริการที่ดี เพื่อสร้างความประทับใจละดึงดูดให้ลูกค้ามาใช้บริการของทางร้านตลอดไป

### 8. ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

- ผู้ประกอบการมีใจรักในงานบริการ
- ทำเลที่ตั้งของร้าน
- มีการบริการจัดการภายในร้านที่ดี
- การแสวงหากลยุทธ์การบริการใหม่ๆ
- การกำหนดอัตราค่าบริการเหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- การบริการมีคุณภาพดีเสมอ

#### 2.3.1.6 ร้านเสริมสวยสุนัข

##### 1. สักยภาพ / คุณสมบัติของผู้ประกอบการ

- มีความรู้เรื่องสุนัขดีพอสมควร
- มีความรู้เรื่องเครื่องมือ อุปกรณ์ ที่ใช้ตัดแต่งขนสุนัขให้เหมาะสมกับสุนัขแต่ละพันธุ์
- เป็นคนรักสุนัข และรักการให้บริการ
- ผ่านการอบรมหลักสูตรเรียนตัดขนสุนัข และเมื่อจบหลักสูตรแล้วผู้ที่จะดำเนินธุรกิจควรมีการฝึกฝนความรู้จริง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 2. การติดต่อกับหน่วยงานราชการ

การดำเนินการธุรกิจเสริมสวยสุนัขจะเกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการต่างๆดังนี้  
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อจดทะเบียนพาณิชย์จัดตั้งธุรกิจ  
โดยทั่วไป ธุรกิจด้านบริการอย่างเดียวจะได้รับการยกเว้น ไม่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ เว้นแต่  
มีการขายสินค้าอื่นด้วย ผู้ประกอบการก็ต้องขอจดทะเบียนพาณิชย์ผู้สนใจสามารถดู  
รายละเอียดการจัดตั้งและขออนุญาตได้ที่ <http://www.ismed.or.th>  
หรือที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้า <http://www.thairegistration.com>  
กรมสรรพากร เพื่อดำเนินการทางด้านภาษี

ในการยื่นชำระภาษี ผู้ประกอบการสามารถติดต่อขอมีเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี  
รวมถึงยื่นชำระภาษีได้ที่สรรพากรเขต หรือสรรพากรเขตสาขา กรุงเทพมหานคร ส่วน  
ต่างจังหวัดติดต่อได้ที่สรรพากรอำเภอ หรือสรรพากรอำเภอสาขา ผู้ประกอบการสามารถ  
ศึกษารายละเอียดได้ที่ <http://www.rd.go.th>

## 3. การตลาดธุรกิจเสริมสวยสุนัข

### 3.1 ภาพรวมตลาด

ในเมืองไทยการเลี้ยงสุนัขได้เปิดกว้างสำหรับทุกคนชั้น ตั้งแต่ผู้ที่มีรายได้ต่ำ ไปจนถึงชั้น  
เศรษฐี ถึงแม้ว่าวัตถุประสงค์ของการเลี้ยงจะแตกต่างกันออกไปบ้างก็ตาม ดังนั้นสถานเสริม  
สวยสุนัขจึงยังเป็นที่ต้องการของผู้เลี้ยงสุนัขทั้งรายได้น้อยและรายได้สูง และคาดว่าความ  
ต้องการใช้บริการจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ตลาดของธุรกิจเสริมสวยสุนัขจึงยังไปได้ดี トラบใดที่  
เจ้าของธุรกิจมีฝีมือดีและรู้จักพัฒนาเทคนิคใหม่ๆให้ดียิ่งขึ้น

### 3.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มคนทั่วไปที่เลี้ยงสุนัขไว้เป็นเพื่อนหรือไว้เพื่อประกวด

### 3.3 ธุรกิจหลัก / ธุรกิจเสริม

ธุรกิจหลัก คือ การบริการอาบน้ำ ตัดแต่งขนสุนัข

ธุรกิจเสริม การขายผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับสุนัข ขนมและของเล่นต่างๆ ขายอาหารสุนัข Spa  
นวดตัวสุนัข

### 3.4 ส่วนผสมทางการตลาด

#### 3.4.1. ผลิตภัณฑ์ / การบริการ

การเสริมสวยสุนัขหรือการตัดแต่งขนสุนัข คือ การนำสุนัขแต่ละพันธุ์มาดูแลในเรื่องสุขภาพ ความสะอาดของดวงตา จมูก เล็บ เส้นขน ผิวหนัง รวมทั้งการตกแต่งขนสุนัข

#### 3.4.2. การกำหนดราคาค่าบริการ

##### ตัวอย่างการกำหนดอัตราค่าบริการ

| รายการ                               | ราคาประมาณ (บาท) |
|--------------------------------------|------------------|
| 1. อาบน้ำ + ตัดขน + ตัดเล็บ + เช็ดหู | 350-500          |
| 2. อาบน้ำ + ตัดเล็บ + เช็ดหู         | 150-300          |
| 3. ตัดขน + ตัดเล็บ + เช็ดหู          | 300-450          |
| 4. กำจัดเห็บ - หมัด                  | 50-200           |
| 5. Spa + นวดตัว                      | 450-600          |
| 6. Hair Treatment                    | 50-100           |
| 7. Hot oil                           | 200-500          |
| 8. เก็บขนจุดละ                       | 20               |
| 9. นำเล็บ                            | 100-150          |
| 10. รับฝากสุนัข                      | 50-100           |

#### 3.4.3. ช่องทางการจัดจำหน่าย / ทำเลที่ตั้ง

- ทำเลในห้างสรรพสินค้า
- ทำเลในปั้มน้ำมัน
- ทำเลในหมู่บ้าน
- ธุรกิจเสริมสวยสุนัขสามารถทำควบคู่ในบริเวณร้านขายอาหารสัตว์หรือคลินิกสัตว์เลี้ยงได้

#### 3.4.4. การส่งเสริมการขาย / การดึงดูดใจลูกค้า

- แจกแผ่นพับแนะนำร้าน
- จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย
- รักษาคุณภาพการให้บริการ

### 3.5 สภาพการแข่งขัน

ธุรกิจนี้มักจะแข่งขันกันด้านการตัดราคาให้ต่ำลง แต่ผู้ประกอบการควรคำนึงว่าการตัดราคาให้ต่ำลงกว่าความเป็นจริง ทำให้ธุรกิจในระยะยาวอาจจะมีปัญหาได้ ผู้ประกอบการควรแข่งขันกันด้านฝีมือและการบริการมากกว่า

## 4. การดำเนินงานธุรกิจเสริมสวยสุนัข

ธุรกิจร้านเสริมสวยสุนัขเป็นการบริการ การดำเนินงานของธุรกิจแบ่งออกได้ดังนี้

- 4.1 ขั้นตอนการให้บริการ
- 4.2 การจัดร้านเสริมสวยสุนัข
- 4.3 วัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้
- 4.4 การจัดช่างเสริมสวยสุนัข
- 4.5 สถานที่ฝึกอบรมตัดขนสุนัข

## 5. การบริหารธุรกิจเสริมสวยสุนัข

- 5.1 รูปแบบการจัดองค์การ
- 5.2 การพัฒนาฝีมือช่าง

## 6. การเงินและการลงทุนธุรกิจเสริมสวยสุนัข

### 6.1 โครงสร้างการลงทุน

เงินลงทุนในธุรกิจขนาดแผนไทยแบ่งออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ ประกอบด้วย

- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร
- เงินทุนหมุนเวียน

### ตัวอย่างรายการเงินลงทุนของธุรกิจเสริมสวยสุนัข

| รายการ                  | จำนวนเงิน(บาท) |
|-------------------------|----------------|
| เงินทุนในสินทรัพย์ถาวร  | 200,000        |
| - ค่าตกแต่งสำนักงาน     | 100,000        |
| - ค่าอุปกรณ์            | 50,000         |
| - ค่าเครื่องใช้สำนักงาน | 50,000         |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

|                          |         |
|--------------------------|---------|
| เงินทุนหมุนเวียนต่อเดือน | 60,000  |
| รวมเงินลงทุนทั้งหมด      | 260,000 |

ตัวอย่างรายการรายรับ – รายจ่าย ของธุรกิจเสริมสวยสุนัข

| รายการ   | จำนวนเงิน(บาท)/ปี |
|--|-------------------|
| รายรับ *   | 864,000           |
| รายจ่าย  |                   |
| - เงินเดือนพนักงาน                               | 180,000           |
| - ค่าเช่าสถานที่                                 | 120,000           |
| - ค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น ค่าแอมพูลู - ค่าใบมีด ฯลฯ | 180,000           |
| - ค่าบริหารงาน                                   | 120,000           |
| - ค่าสาธารณูปโภค เช่น น้ำ ไฟ โทรศัพท์            | 120,000           |
| - ค่าเสื่อมราคา(คิด 20 % ต่อปี)                  | 40,000            |
| รวม  | 760,000           |
| กำไร(ขาดทุน)ก่อนหักภาษีเงินได้                   | 104,000           |
| หักภาษีเงินได้(30%)                              | 31,200            |
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ                                | 72,800            |

ระยะเวลาการคืนทุน

| ปีที่ | เงินลงทุนใน<br>สินทรัพย์ถาวร(บาท) | ผลตอบแทน(บาท) | รวม(บาท) |
|-------|-----------------------------------|---------------|----------|
| 0     | 200,000                           | 0             | -200,000 |
| 1     |                                   | 112,800       | -87,200  |
| 2     |                                   | 112,800       | 25,600   |

$$\begin{aligned} \text{อัตรากำไรต่อยอดขาย} &= (\text{กำไรสุทธิ} \times 100) / \text{ยอดขาย} \\ &= (72,800 \times 100) / 864,000 \\ &= 8.43 \% \end{aligned}$$

ร้านมีอัตรากำไรต่อยอดขายประมาณ 8.43 %

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 7.เงื่อนไขและข้อจำกัดที่สำคัญ

เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ต้องใกล้ชิดกับสุนัขมาก ธุรกิจนี้จึงมีความเสี่ยงที่จะเกิดอันตรายทั้งต่อช่างและสุนัข ดังนั้น ช่างเสริมสวยสุนัขจึงควรป้องกันความเสี่ยงนี้ด้วย เช่น การฉีดวัคซีนป้องกันบาดทะยักทุกปี

## 8.ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

- มีความอดทนในการให้บริการ
- มีความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า
- มีการพัฒนาฝีมือสม่ำเสมอและสามารถให้คำแนะนำแก่ลูกค้า

### 2.3.1.7 ธุรกิจนวดแผนโบราณ

#### 1.ศักยภาพ / คุณสมบัติของผู้ประกอบการ

ผู้สนใจทำธุรกิจนวดแผนไทย ต้องมีศักยภาพและคุณสมบัติพื้นฐาน ดังนี้

- มีใจรักในการบริการ
- มีศีลธรรมและมีสัมมาอาชีวะ
- มีพื้นฐานความรู้ด้านการนวดแผนไทย
- มีทำเลที่เหมาะสมในการดำเนินธุรกิจ

#### 2.การติดต่อกับหน่วยงานราชการ

การดำเนินธุรกิจนวดแผนไทย ผู้ประกอบการจะต้องเกี่ยวข้องกับหน่วยงานราชการดังนี้

- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อจดทะเบียนพาณิชย์จัดตั้งธุรกิจ

โดยสามารถศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับการจัดตั้งและการขออนุญาตได้ที่

<http://www.ismed.or.th>

<http://www.thairegistration.com>

- กรมสรรพากร เพื่อดำเนินการทางด้านภาษี

ผู้ประกอบการสามารถศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับการจดทะเบียน การยื่นชำระภาษีมูลค่าเพิ่ม ได้ที่

<http://www.rd.go.th>

- กระทรวงสาธารณสุข เพื่อจดทะเบียนและรับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบการโรคติดต่อ

การนวดที่ต้องขึ้นทะเบียนและรับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบโรคติดต่อ

ตามพระราชบัญญัติการประกอบโรคติดต่อ พ.ศ.2542 ระบุว่า การนวดหากเป็นการกระทำเพื่อ

บำบัดโรค วินิจฉัยโรค พิสูจน์สมรรถภาพ ก็ถือเป็นการประกอบโรคติดต่อ ผู้ที่จะทำการนวดได้ ต้อง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขึ้นทะเบียนและรับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบการโรคศิลปะสาขาการแพทย์แผนไทยหรือเวชกรรมโบราณ จากคณะกรรมการวิชาชีพก่อนและต้องดำเนินการในสถานพยาบาลทำได้รับอนุญาตแล้วเท่านั้น

#### สถานที่ยื่นคำขอ

-ส่วนกลาง ยื่นที่กองการประกอบโรคศิลปะ สำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข

-ส่วนภูมิภาค ยื่นที่สำนักงานสาธารณสุขอำเภอ หรือสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด

ผู้ประกอบการสามารถศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับขั้นตอนการขึ้นทะเบียนและรับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบโรคศิลปะได้ที่

[http://www.ismed.or.th/knowledge/alpha/body1/d\\_f\\_44.htm](http://www.ismed.or.th/knowledge/alpha/body1/d_f_44.htm)

#### การนวดที่ไม่ต้องขึ้นทะเบียนและรับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบโรคศิลปะ

ในกรณีที่เป็นการนวดเพื่อบรรเทาอาการปวดเมื่อย ไม่ใช่เพื่อรักษาโรคหรือเป็นสถานบริการที่ไม่ได้ขึ้นป้ายโดยระบุว่าเพื่อการรักษาโรค ผู้ที่ทำการนวดไม่จำเป็นต้องขึ้นทะเบียนและรับใบอนุญาตเป็นผู้ประกอบโรคศิลปะ

### 3. การตลาด

#### 3.1 ภาพรวมการตลาดธุรกิจนวดแผนไทย

ภาพรวมของธุรกิจนวดแผนไทย จากข้อมูลของผู้อำนวยการโรงเรียนแพทย์-แผนโบราณ วัดพระเชตุพนฯ(วัดโพธิ์)พบว่าธุรกิจนี้มีมูลค่าไม่น้อย โดยในปี 2538 ธุรกิจนวดแผนไทยมีมูลค่ากว่า 20,000 ล้านบาท ว่าจะเติบโตเพิ่มสูงขึ้นในปัจจุบัน เนื่องจากอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของไทยกำลังได้รับความสนใจ

#### 3.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจนวดแผนไทยแบ่งเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1.กลุ่มลูกค้าทั่วไป ได้แก่ บุคคลที่ต้องการผ่อนคลายความตึงเครียดจากการทำงาน หรือจากการใช้ชีวิตประจำวัน กลุ่มนี้จะใช้บริการนวดทั่วไป

การวิเคราะห์ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อาจจำแนกตาม

-อายุ บุคคลที่นิยมใช้บริการนวดแผนไทยโดยทั่วไปจะอยู่ในวัยกลางคนขึ้นไป

-เพศ เพศชายนิยมใช้บริการนวดแผนไทยมากกว่าหญิง(ชาย 80 % หญิง 20%)

-รายได้ รายได้เป็นส่วนหนึ่งที่ลูกค้าใช้ตัดสินใจว่าจะรับบริการจากสถานประกอบการใด ลูกค้าที่มีรายได้และฐานะดีมักใช้บริการในสถานที่หรูหรา ส่วนลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางลงไปอาจใช้บริการโดยพิจารณาจากสถานที่และอัตราค่าบริการเป็นหลัก

-อาชีพ เช่น นักธุรกิจ ข้าราชการชั้นผู้ใหญ่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

-นักท่องเที่ยว ส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ เช่น ญี่ปุ่น เกาหลี อเมริกา และ แอบยุโรป

2.กลุ่มลูกค้าที่มีปัญหาสุขภาพ เช่น คอตกหมอน ไหล่ติด อัมพฤกษ์ ฯลฯ

### 3.3 ธุรกิจหลักและธุรกิจเสริม

ธุรกิจหลัก : บริการนวดแผนไทย

ธุรกิจเสริม : การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ทำจากสมุนไพรไทย, การจำหน่าย, การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ทำจากวัสดุของไทย, บริการเสริมความงาม

### 3.4 ส่วนผสมทางการตลาด

- ผลิตภัณฑ์และบริการ

- 1.นวดแผนไทย
- 2.การนวดฝ่าเท้า
- 3.การประคบสมุนไพรสด
- 4.การนวดเพื่อรักษา
- 5.การนวดน้ำมัน

- การกำหนดอัตราค่าบริการ

| ประเภทบริการ    | อัตราค่าบริการ   |
|-----------------|------------------|
| นวดตัว          | 300-400 บาท/2ช.ม |
| นวดฝ่าเท้า      | 150-250 บาท/ช.ม  |
| นวดประคบสมุนไพร | 300-350 บาท/2ช.ม |
| นวดน้ำมัน       | 600-800 บาท/2ช.ม |

-ทำเลที่ตั้ง

ควรเลือกที่ตั้งของสถานประกอบการให้อยู่ในย่านชุมชน ใกล้กลุ่มเป้าหมาย การเดินทางสะดวก มีที่จอดรถไว้รองรับการมาใช้บริการของลูกค้า เช่น ศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า หรือใกล้แหล่งท่องเที่ยว หากต้องการรองรับกลุ่มลูกค้าที่ชอบความสงบ สถานที่ที่เป็นสัดส่วน เหมาะสมแก่การพักผ่อน ผู้ประกอบการอาจเปิดให้บริการนวดแผนไทยในรีสอร์ทหรือโรงแรม เป็นต้น3

## 4. การดำเนินงาน

### 4.1. การให้บริการลูกค้า

### 4.2. การจัดการหนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารลิขสิทธิ์ของสถาบันฯ ห้ามเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 4.3. อุปกรณ์หลักที่ใช้
- 4.4. การจัดจ้างพนักงาน
- 4.5. สถานที่ฝึกอบรมเพิ่มเติม

## 5. การบริการงานธุรกิจนวดแผนไทย

การดำเนินธุรกิจนวดแผนไทยแบ่งการบริหารงานออกเป็น 3 ด้านดังนี้

- 5.1 การบริหารภาพพจน์ภายนอก
- 5.2 การบริหารจัดการภายในร้าน
- 5.3 การบริหารลูกค้า

## 6. การลงทุน

### 6.1 โครงสร้างการลงทุน

เงินลงทุนในธุรกิจนวดแผนไทยแบ่งออกเป็น 2 ส่วนใหญ่ๆ ประกอบด้วย

- เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร
- เงินทุนหมุนเวียน

### 6.2 ตัวอย่างการลงทุน

รายการเงินลงทุนของธุรกิจนวดแผนไทย ร้าน ก.

| รายการ                          | จำนวนเงิน(บาท) |
|---------------------------------|----------------|
| <b>การลงทุนในสินทรัพย์ถาวร</b>  |                |
| ค่าตกแต่งสถานที่                | 120,000        |
| ค่าอุปกรณ์                      | 40,000         |
| ค่าเครื่องใช้สำนักงาน           | 40,000         |
| <b>รวม</b>                      | <b>200,000</b> |
| <b>เงินทุนหมุนเวียน 1 เดือน</b> |                |
| ค่าจ้างพนักงาน                  | 27,000         |
| ค่าเช่าสถานที่                  | 10,000         |
| ค่าสาธารณูปโภค(น้ำ ไฟ โทรศัพท์) | 6,600          |
| ค่าบริหารงาน                    | 13,000         |
| ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น วัสดุคิบ  | 9,400          |
| <b>รวม</b>                      | <b>66,000</b>  |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

|                     |         |
|---------------------|---------|
| รวมเงินลงทุนทั้งหมด | 266,000 |
|---------------------|---------|

รายการ รายรับ – รายจ่าย ของธุรกิจขนาดแผนไทย ร้าน ก.

| รายการ                          | จำนวนเงิน(บาท) |
|---------------------------------|----------------|
| รายรับ *                        | 1,080,000      |
| รายจ่าย                         |                |
| ค่าจ้างพนักงาน                  | 324,000        |
| ค่าเช่าสถานที่                  | 120,000        |
| ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด             | 112,800        |
| ค่าบริหารงาน                    | 156,000        |
| ค่าสาธารณูปโภค(น้ำ ไฟ โทรศัพท์) | 79,200         |
| ค่าเสื่อมราคา(คิด 20 % ต่อปี)   | 40,000         |
| รวม                             | 832,000        |
| กำไร(ขาดทุน)ก่อนหักภาษีเงินได้  | 248,000        |
| หักภาษีเงินได้(30%)**           | 74,400         |
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ               | 173,600        |

ระยะเวลาลงทุน

| ปีที่ | เงินลงทุนเริ่มต้น<br>(บาท) | ผลตอบแทน(บาท) | จำนวนเงิน(บาท)/ปี |
|-------|----------------------------|---------------|-------------------|
| 0     | 200,000                    | 0             | -200,000          |
| 1     |                            | 213,600       | 13,600            |

$$\begin{aligned} \text{อัตรากำไรต่อยอดขาย} &= (\text{กำไรสุทธิ} \times 100) / \text{ยอดขาย} \\ &= (173,600 \times 100) / 1,080,000 \\ &= 16.07 \% \end{aligned}$$

ร้านมีอัตรากำไรต่อยอดขายประมาณ 16.07 %

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 7.เงื่อนไขและข้อจำกัดที่สำคัญ

-ผู้ประกอบการควรมีความพร้อมด้านการเงินลงทุน

## 8.ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

- ผู้ประกอบการควรมีความซื่อสัตย์ในการดำเนินธุรกิจ ทั้งกับตนเอง พนักงาน และลูกค้า
- การสร้างจิตสำนึกที่ดีต่อด้านการบริการให้กับพนักงาน
- การรักษามาตรฐานของการบริการ
- ที่ตั้งของสถานประกอบการอยู่ในทำเลที่เหมาะสม
- การรักษาความสะอาดของสถานที่ และพนักงานให้ดูดีตลอดเวลา

### 2.3.1.8 ธุรกิจจัดดอกไม้สด

#### 1.ศักยภาพ/คุณสมบัติของผู้ประกอบการ

- เป็นคนที่ชอบเรียนรู้อยู่ตลอดเวลา
- มีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม ต่อการดำเนินธุรกิจ
- มีความรู้ในเรื่องดอกไม้และวิธีการจัดดอกไม้
- มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าทุกคน

#### 2.การติดต่อกับหน่วยงานราชการ

- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อขอจดทะเบียนพาณิชย์
- กรมสรรพากร เพื่อดำเนินการเกี่ยวกับภาษี
- หน่วยงานท้องถิ่น เพื่อดำเนินการเกี่ยวกับการชำระภาษีป้าย

#### 3.การตลาดธุรกิจรับจัดดอกไม้สด

##### 3.1 ภาพรวมตลาด

จากผลการสำรวจของบริษัทศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ในปี 2540 พบว่า ตลาดรับจัดดอกไม้มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ขณะเดียวกัน ผู้ประกอบการรายใหม่ ก็เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา เพราะธุรกิจนี้ใช้เงินลงทุนไม่สูงนัก

##### 3.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ร้านรับจัดดอกไม้มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แบ่งเป็น 3 ระดับ

- ระดับล่าง เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อย

ระดับกลาง เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ระดับปานกลาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ของสถาบันพัฒนาผู้ประกอบการและวิทยากรชั้นนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ระดับสูง เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง

### 3.3 ธุรกิจหลัก / ธุรกิจเสริม

**ธุรกิจหลัก** คือ การรับจัดกระเช้า ช่อ แจกัน พวงหรีด พวงมาลัยต่าง พานพุ่ม ชั้นหมากบายศรี ฯลฯ ทั้งในและนอกสถานที่

### ธุรกิจเสริม

### 3.4 ส่วนผสมทางการตลาด

#### 3.4.1 ผลิตภัณฑ์ / การบริการ

การจัดดอกไม้สดแบ่งออกเป็น 5 รูปแบบดังนี้

การจัดแบบช่อ การจัดแบบแจกัน การจัดแบบกระเช้า การจัดพวงหรีดและการจัดหน้าศพ การจัดงานแต่งงาน

#### 3.4.2 การกำหนดราคาบริการ

ปัจจัยในการตั้งราคา ประกอบด้วย ต้นทุน ทำเลที่ตั้ง ค่าบริการของร้านรับจัดดอกไม้ในย่านเดียวกัน

#### โครงสร้างราคา

การจัดตั้งราคาขายดอกไม้ตามหลักสากล คือ ต้องคิดราคาขาย 4 เท่าของต้นทุน เพราะต้องเผื่อเสียด้วย  $\text{คำนวณโดยต้นทุนผันแปร} + \text{ต้นทุนคงที่จัดสรร} \times 4$  เท่าของต้นทุน

- ต้นทุนผันแปร ประกอบด้วย ค่าดอกไม้สด ค่าวัสดุในการจัดดอกไม้ ค่าเช่าสถานที่ เงินเดือนพนักงาน เป็นต้น

- ต้นทุนคงที่จัดสรร ประกอบด้วย ค่าตกแต่งร้าน ค่าเช่าตู้แช่ดอกไม้ ค่าเสื่อมราคาสິงปลุกสร้าง ค่าอุปกรณ์ที่ใช้ในการจัดดอกไม้ เป็นต้น

#### 3.4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

แบ่งการจัดจำหน่ายได้เป็น 2 ช่องทางใหญ่ ๆ คือ การจัดจำหน่ายผ่านทางหน้าร้าน และการจำหน่ายผ่านทางสื่ออินเทอร์เน็ต

การจัดจำหน่ายผ่านทางหน้าร้าน เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกระดับ ต้องคำนึงถึงปัจจัยดังต่อไปนี้ ทำเลที่ตั้ง การตกแต่งร้าน

การจัดจำหน่ายผ่านทางสื่ออินเทอร์เน็ต เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีต้นทุนต่ำ แต่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มาก สำหรับข้อมูลที่จะนำมาลงในเว็บไซต์อาจมีรายการ ดังนี้ รูปแบบของการบริการ วิธีการส่งสินค้า วิธีการชำระเงิน วิธีการดูแลรักษาดอกไม้ ห้องภาพดอกไม้

### 3.4.4 การส่งเสริมการตลาด

- ทำป้ายโฆษณาหน้าร้านให้สะดุดตา มองเห็นง่าย
- ทำโบชัวร์ แผ่นพับ และเอกสารอื่น ๆ
- ทำบัตรสมาชิก
- ให้ส่วนลดพิเศษสำหรับลูกค้าที่แนะนำเพื่อนมาใช้บริการ
- จัดรายการสะสมยอดการสั่งซื้อ รับของกำนัล

### 3.5 สภาพการแข่งขันในตลาด

ปัจจุบันสภาพของการแข่งขันของธุรกิจรับจัดดอกไม้สดมีแนวโน้มสูงขึ้น เนื่องจากอาชีพรับจัดดอกไม้ใช้เงินลงทุนค่อนข้างน้อย และเพียงมีความรู้ในเรื่องการจัดดอกไม้ก็สามารถเริ่มต้นประกอบธุรกิจได้ ปัจจัยเหล่านี้เองจึงทำให้ผู้ประกอบการรายใหม่เข้ามาลงทุนในธุรกิจรับจัดดอกไม้กันมาก

## 4.การดำเนินงานธุรกิจรับจัดดอกไม้สด

### 4.1 ขั้นตอนการผลิต / การดำเนินงาน

#### 4.1.1 การวางแผนทางในการจัดดอกไม้

ผู้ประกอบการควรวางแผนทางในการจัดดอกไม้ให้กับลูกค้าด้วยวิธีการ ดังนี้  
ทราบข้อมูลเบื้องต้น เพื่อกำหนดแนวทางการจัด

- เนื้อใน โอกาสอะไร
- มีงบประมาณในการจัดการเท่าใด
- ผู้รับมีความสำคัญแค่ไหน
- ลูกค้าต้องการดอกไม้แบบไหน

#### 4.1.2 การเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้จัดดอกไม้

- เตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้จัดดอกไม้ให้พร้อม
- ล้างภาชนะ ที่จะจัดดอกไม้ให้สะอาด และเช็ดให้แห้ง

#### 4.1.3 การเตรียมดอกไม้และใบไม้ก่อนใช้งาน

##### 4.1.4 ขั้นตอนการจัดดอกไม้

หลักเกณฑ์การจัดดอกไม้สด

- ความสมดุล (Balance)
- ส่วนสัดส่วน (Proportion)
- ส่วนเปรียบเทียบ (Scale)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4.1.5 ขั้นตอนการจัดส่งดอกไม้

- ทางร้านต้องแจ้งข้อมูลสถานที่ที่จะจัดส่งดอกไม้ให้พนักงานทราบก่อนล่วงหน้า
- นำดอกไม้ที่จัดเสร็จแล้ว ใส่ในลังไม้ที่เตรียมไว้ทำรถจักรยานยนต์
- นำดอกไม้ไปส่งให้ผู้รับที่ลูกค้าได้ระบุไว้ โดยใช้ระยะเวลาการส่งไม่เกิน 1 ชั่วโมง

#### 4.2 การเลือกซื้อดอกไม้

หลักเกณฑ์การเลือกซื้อดอกไม้มีดังนี้ ก้านต้องไม่เน่า ใบ ต้องไม่เหี่ยวเฉาและเน่า กลีบดอกจะต้องไม่ช้ำ ไม่เหี่ยว และไม่เน่า สีและชนิดของดอกไม้ที่ซื้อ ควรมีความสัมพันธ์กัน

#### 4.3 แหล่งซื้อดอกไม้สดในกรุงเทพฯ

#### 4.4 การดูแลรักษาดอกไม้

- การทำความสะอาดดอกไม้ (Cleaning)
- การตัดแต่งดอกไม้ (Cutting)
- การเก็บรักษาดอกไม้ (Conditioning out of refrigeration)

#### 4.5 การเลือกซื้อวัสดุอุปกรณ์การจัดดอกไม้

#### 4.6 แหล่งที่สามารถให้ความรู้ในด้านการจัดดอกไม้

4.7 การจัดดอกไม้ในคลังเก็บสินค้า ผู้ประกอบการไม่ควรซื้อดอกไม้มาไว้ในร้านมากเกินไป เพราะจะทำให้ดอกไม้ไม่สด และยังเป็น การเพิ่มภาระค่าใช้จ่ายให้สูงขึ้นอีก ดังนั้นผู้ประกอบการควรทำใบรับสินค้า (Stock receiving date) เพื่อช่วยตรวจสอบปริมาณดอกไม้แต่ละชนิดในทุกๆ สัปดาห์

4.8 การจ้างพนักงาน การจ้างพนักงานขึ้นอยู่กับขนาดธุรกิจว่าเป็นขนาดเล็ก กลาง หรือใหญ่

#### 5. การบริหารธุรกิจรับจัดดอกไม้สด

- 5.1 รูปแบบการจัดองค์กร
- 5.2 การพัฒนาบุคลากร

#### 6.การเงินและการลงทุน

โครงสร้างการลงทุน วงเงินเริ่มต้น ขึ้นอยู่กับขนาดธุรกิจว่าเป็นขนาดเล็กหรือใหญ่ ถ้าเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ผู้ประกอบการควรมีเงินทุนอย่างน้อย 100,000 -150,000 บาท ถ้าเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ ผู้ประกอบการควรมีเงินทุนอย่างน้อย 1,000,000 บาทขึ้นไป แต่โดยเฉลี่ยเงินลงทุนเริ่มแรกที่ใช้ประมาณ 100,000 – 200,000 บาท

การลงทุนร้านรับจัดดอกไม้สด แบ่งออกเป็น เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร เงินลงทุนหมุนเวียน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิธีการประหยัดค่าใช้จ่าย เช่น การนำวัสดุมาใช้ใหม่ การนำวัสดุเหลือใช้มาดัดแปลง  
วางแผนเส้นทางกานขนส่ง

7.เงื่อนไขและข้อจำกัดที่สำคัญ การแข่งขันกันตัดราคา

8.ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ต้องคำนึงถึง ท่าเลที่ตั้ง การพัฒนารูปแบบสินค้า  
ให้มีความแปลกใหม่อยู่ตลอดเวลา ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า การส่งมอบสินค้าให้ตรงเวลา

### 2.3.1.9 ธุรกิจนำเที่ยวภายในประเทศ

#### 1.ศักยภาพ/คุณสมบัติของผู้ประกอบการ

- รักการท่องเที่ยวเป็นชีวิตจิตใจ
- มีความรู้พื้นฐานในธุรกิจนำเที่ยว
- มีความรู้ ความเข้าใจทางด้านวัฒนธรรมและภาษา
- เป็นนักวางแผนที่ดี
- มีใจรักการให้บริการ

#### 2.การติดต่อกับหน่วยงานราชการ

- หน่วยงานท่องเที่ยว
- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า
- กรมสรรพากร เพื่อดำเนินการด้านภาษี

#### 3.การตลาดธุรกิจนำเที่ยวภายในประเทศ

##### 3.1 ภาพรวมตลาด

ในช่วงปี 2541-2543 การท่องเที่ยวไทยถือเป็นตัวจักรสำคัญที่ทำให้เศรษฐกิจไทยฟื้นตัว  
โดยสามารถสร้างรายได้เข้าสู่ประเทศเป็นจำนวนมากและยังมีส่วนช่วยกระตุ้นการผลิตในสาขาอื่น  
ที่เกี่ยวข้องด้วย

##### 3.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและพฤติกรรมของลูกค้า

ลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจนำเที่ยว

- กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้สูง
- กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้ปานกลาง
- กลุ่มลูกค้าที่มีระดับรายได้น้อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3.3 ส่วนแบ่งทางการตลาด

### 3.4 ธุรกิจหลัก / ธุรกิจเสริม

### 3.5 ส่วนผสมทางการตลาด

#### 3.5.1 ผลิตภัณฑ์และการบริการ

บริษัทนำเที่ยวแบ่งลักษณะการบริการออกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

- การบริการแบบแพคเกจทัวร์ (Package Tours)
- การบริการแบบทัวร์เหมา (Group Tours)

#### ประเภทของการจัดนำเที่ยว

- การจัดนำเที่ยวเชิงนิเวศ (Ecotourism)
- การจัดนำเที่ยวเพื่อการศึกษา (Educational Tourism)
- การจัดนำเที่ยวเชิงสุขภาพ พลาณามัย (Health and Sport Tourism)
- การจัดนำเที่ยวเชิงศิลปวัฒนธรรม (Cultural Tourism)
- การจัดนำเที่ยวเพื่อสัมผัสชาติพันธุ์และชีวิตวัฒนธรรมพื้นถิ่น (Ethnic Tourism)

#### การพัฒนาการบริการ

##### ผู้ประกอบการควร

- ให้บริการที่รวดเร็ว และตรงต่อเวลาแก่ผู้มาใช้บริการ
- ให้บริการด้วยความซื่อสัตย์ จริงใจ ยึดหยุ่น และเป็นกันเองกับผู้มาใช้บริการ
- สร้างมาตรฐานด้านการให้บริการและอัตราค่าบริการ

#### 3.5.2 การกำหนดราคา

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจด้านราคา ประกอบด้วย

- ต้นทุนการดำเนินงาน
- การแข่งขัน
- ฤดูกาล
- สภาพเศรษฐกิจ

#### 3.5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

#### 3.5.4 การส่งเสริมการตลาด

#### 3.6 สภาพการแข่งขันในตลาด

#### 4.การดำเนินการธุรกิจนำเที่ยวภายในประเทศ

บริษัทจัดนำเที่ยวมีขั้นตอนการดำเนินการ / การให้บริการ ดังต่อไปนี้

- 4.1 การวางแผน โปรแกรมท่องเที่ยว
- 4.2 การติดต่อ / ประสานงานกับสถานที่ต่าง ๆ
- 4.3 การจำหน่ายแพคเกจทัวร์ / กรุ๊ปทัวร์
- 4.4 การเตรียมตัวก่อนออกเดินทาง
- 4.5 การบริการระหว่างเดินทาง
- 4.6 การบริการหลังการเดินทาง
- 4.7 การบริหารค่าใช้จ่าย

#### 5.การบริหารธุรกิจนำเที่ยวภายในประเทศ

##### 5.1 รูปแบบการจัดองค์กร

5.1.1 โครงสร้างองค์กรขนาดใหญ่ โครงสร้างแบ่งออกเป็น 6 ฝ่ายด้วยกัน คือ

- ฝ่ายทัวร์ต่างประเทศ (OUTBOUND TOUR)
- ฝ่ายทัวร์ในประเทศ (DOMESTIC TOUR)
- ฝ่ายทัวร์หมู่คณะ (INCENTIVE GROUP TOUR)
- ฝ่ายรถเช่า
- ฝ่ายตั๋วเครื่องบิน (TICKETING AND RESERVATION)
- ฝ่ายบุคคล

5.2.1 โครงสร้างองค์กรขนาดเล็ก

- ฝ่ายการตลาด (MARKETING)
- ฝ่ายการจอง (RESERVATION)
- ฝ่ายบัญชี / การเงิน (ACCOUNTING)
- ฝ่ายต้อนรับลูกค้า (RECEPTION)

##### 5.2 การบริหารบุคลากร

การบริหารบุคลากรให้ประสบความสำเร็จมีแนวทางดังต่อไปนี้

- ให้ความสำคัญกับการสรรหาและการพัฒนาบุคลากร
- ให้ผลตอบแทนที่เป็นธรรมแก่พนักงานทุกระดับ และมีระบบจูงใจที่เหมาะสม
- สร้างความภาคภูมิใจแก่พนักงานในการเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งขององค์กร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 5.3 การฝึกอบรมพนักงาน

#### 6.การเงินและการลงทุนธุรกิจนำเที่ยวภายในประเทศ

การลงทุนของธุรกิจ

- เงินทุนในสินทรัพย์ถาวร
- เงินทุนหมุนเวียน

#### 7.เงื่อนไขและข้อจำกัดที่สำคัญ

- การปรับราคาค่าโดยสารเครื่องบิน รถทัวร์และค่าใช้จ่ายด้านที่พัก / โรงแรม ทำให้บริษัทจะต้องเพิ่มค่าบริการนำเที่ยวให้สูงขึ้นตามไปด้วย
- ปัญหาความไม่ปลอดภัยต่อชีวิตและทรัพย์สินของนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ปัญหาค้าขาย
- การขาดสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจ

#### 8.ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

- ผู้ประกอบการมีความเข้าใจอย่างลึกซึ้งถึงฤดูกาลท่องเที่ยว สภาพของแหล่งท่องเที่ยว รวมทั้งข้อมูลความรู้ของแหล่งท่องเที่ยวอื่น ๆ
- ทัศนคติ มีความพร้อม และเอาใจใส่ให้บริการลูกค้าตลอดเวลา
- มีความซื่อสัตย์ และจริงใจในการให้บริการ

#### 2.3.1.10 ธุรกิจร้านกาแฟสด

##### 1.ศักยภาพ/คุณสมบัติของผู้ประกอบการ

- ความพร้อมในเรื่องของเงินลงทุน
- ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมต่อการดำเนินธุรกิจ
- มีความรู้ในศาสตร์ของกาแฟอยู่บ้าง

##### 2.การตลาดธุรกิจร้านกาแฟสด

##### 2.1 ภาพรวมธุรกิจร้านกาแฟสด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ในช่วงระยะเวลา 3-4 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจร้านกาแฟมีอัตราการเติบโตอย่างรวดเร็วอย่างเห็นได้ชัด สาเหตุหลักอาจสืบเนื่องมาจากธุรกิจร้านกาแฟรายใหญ่ ๆ จากต่างประเทศเข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้

## 2.2 ส่วนแบ่งทางการตลาด ธุรกิจร้านกาแฟอาจพอแบ่งคร่าว ๆ ได้ ดังนี้

- ร้านกาแฟที่เป็นแฟรนไชส์จากต่างประเทศ
- ร้านกาแฟของนักลงทุนต่างประเทศที่เข้ามาสร้างแบรนด์ในไทย
- ร้านกาแฟของคนไทยทั้งที่ลงทุนเองและเปิดสาขาในรูปแบบแฟรนไชส์
- ร้านกาแฟของคนไทยที่เปิดร่วมกับปั้มน้ำมัน

## 2.3 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

### 2.4 ธุรกิจหลักและธุรกิจเสริม

### 2.5 ส่วนผสมทางการตลาด

ผู้ประกอบการร้านกาแฟจึงต้องให้ความสำคัญกับด้านต่าง ๆ ดังนี้

#### 2.5.1 ผลិតภัณฑ์/ การบริการ

- ผู้ผลิตจะต้องคิดค้นพัฒนาสูตรเครื่องดื่มกาแฟให้มีหลากหลายรสชาติ และกลิ่นหอม
- การพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้สวยงาม โดดเด่น และแตกต่างไปจากสินค้าที่มีในตลาด

#### 2.5.2 การกำหนดราคา

ราคาคู่มือที่ผลิตขึ้นจึงแตกต่างกันไปตามต้นทุนวัตถุดิบที่นำมาใช้ บวกกับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินงาน โดยการกำหนดราคาผู้ประกอบการจะต้องพิจารณาให้เหมาะสมกับคุณภาพ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

#### 2.5.3 ทำเลที่ตั้งและช่องทางการจัดจำหน่าย

- ทำเลที่ตั้ง
- การจัดวางอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ต่าง ๆ ภายในร้าน ควรจัดให้เป็นระเบียบเรียบร้อย เพื่อง่ายต่อการใช้สอย
- การลดขั้นตอนต่าง ๆ ของหน้าร้านให้สั้นที่สุด ทั้งด้านการผลิต การรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า และการชำระเงิน

#### - ช่องทางการจัดจำหน่าย

ร้านกาแฟสดส่วนใหญ่จะมีช่องทางการจัดจำหน่ายมีมุ่งไปตามย่านธุรกิจ แหล่งท่องเที่ยว และสถานที่ต่าง ๆ

#### 2.5.4 การส่งเสริมการตลาด

ธุรกิจร้านกาแฟอาจใช้วิธีการส่งเสริมการตลาด ดังต่อไปนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์โดยร้านกาแฟเน้นการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ แผ่นพับ โฆษณาออนไลน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- แบบปากต่อปาก

- ส่งเสริมการขายด้วยรูปแบบต่าง ๆ เช่นการจัดการส่งเสริมการขายแลกซื้อของที่ระลึก หรือในช่วงเทศกาลสำคัญ ๆ ก็อาจจะนำกาแฟบางรายการมาลดราคา เพื่อให้ผู้บริโภคหันมาดื่มกาแฟกันมากขึ้น

### 3. การผลิตกาแฟสด เมล็ดกาแฟที่ผลิตได้ในประเทศไทยและมีความสำคัญเชิงพาณิชย์มี

2 พันธุ์ คือ พันธุ์อาราบิก้า กับพันธุ์โรบัสต้า

#### 3.1 ลักษณะทั่วไปของเมล็ดกาแฟ

- พันธุ์อาราบิก้า เจริญเติบโตได้ดีในพื้นที่สูง ๆ ประมาณ 800 ถึง 1,500 เมตรจากระดับน้ำทะเล แหล่งเพาะปลูกที่สำคัญจึงอยู่แถบจังหวัดทางภาคเหนือของประเทศ

- เจริญเติบโตได้ดีในที่ราบต่ำ แหล่งเพาะปลูกที่สำคัญจึงอยู่ทางจังหวัดภาคใต้ของประเทศไทย ตั้งแต่จังหวัดชุมพรลงไป

#### 3.2 ขั้นตอนการผลิตเครื่องดื่มกาแฟสด

1. นำผลกาแฟสีแดงที่ได้มาแกะเอาเปลือกออก ซึ่งทำได้ 2 วิธี

- Dry Process

- Wet Process

2. นำเมล็ดกาแฟดิบ (สีเขียวอมเทา) ที่ได้คั่ว การคั่วกาแฟจะใช้อุณหภูมิราว 180-240 องศาเซลเซียส เวลาประมาณ 10-20 นาที อุณหภูมิและระยะเวลาที่คั่วเมล็ดกาแฟจะสัมพันธ์กับรสชาติกาแฟที่คั่วออกมา

3. การผสมกาแฟ (Blend)

4. การทดสอบการคั่ว (Cup Test)

5. การบด (Grinder)

6. การชง (Brewing)

3.3 สูตรเครื่องดื่มกาแฟ ร้านกาแฟส่วนใหญ่จะมีสูตรการชงกาแฟเฉพาะของตัวเองรายการเครื่องดื่มกาแฟในแต่ละร้านจึงมีชื่อเรียกต่างกันไป

3.4 การเก็บรักษากาแฟเพื่อลดความสูญเสีย ปัจจัยสำคัญที่ต้องคำนึงถึงในการเก็บรักษากาแฟ ได้แก่ อุณหภูมิ แสง อากาศ ความชื้น

#### 3.5 แหล่งที่สามารถหาความรู้ด้านการผลิต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4.การบริหารธุรกิจร้านกาแฟสด

##### 4.1 รูปแบบการจัดองค์กร

โครงสร้างองค์กรจะขึ้นอยู่กับขนาดของธุรกิจ ร้านกาแฟขนาดเล็กอาจมีผู้จัดการร้านเพียงคนเดียว หรือมีพนักงานช่วยร้าน 1-2 คน โครงสร้างองค์กรจึงไม่ค่อยมีความซับซ้อน แต่สำหรับร้านกาแฟขนาดใหญ่ที่มีสาขาหลายแห่ง รูปแบบโครงสร้างองค์กรจะมีความซับซ้อนสูงขึ้น

##### 4.2 ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อช่วยการบริหารร้าน

ส่วนใหญ่จะนำเอาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT) เข้ามาใช้ควบคุมดูแลส่วนงานต่าง ๆ ดังนี้

- การขายและการบริการ
- การบริหารระบบคลังสินค้า
- การตลาด

#### 5.การเงินและการลงทุนธุรกิจร้านกาแฟสด

ธุรกิจร้านกาแฟมีลักษณะการลงทุนใน 3 รูปแบบหลัก ๆ ดังนี้

- ร้าน (Stand-Alone)
- ชุ้มกาแฟ (Corner /Kiosk)
- รถเข็น (Cart)

##### 5.1 การลงทุนในรูปแบบร้าน (Stand + Alone)

โครงสร้างการลงทุน ลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ประมาณ 90% เงินทุนหมุนเวียน เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายเริ่มต้น ประมาณ 10%

##### 5.2 การลงทุนรูปแบบคอร์เนอร์และรถเข็น

ต้นทุนวัตถุดิบทั้งแบบคอร์เนอร์และรถเข็น อาจใช้อัตราเดียวกับการลงทุนแบบร้าน ส่วนต้นทุนการดำเนินงาน และต้นทุนการขายและบริหาร จะแตกต่างกันไปตามความเหมาะสม ผู้ประกอบการต้องประมาณการต้นทุนค่าใช้จ่ายและยอดขายที่ต้องการขึ้น

## 6.เงื่อนไขและข้อจำกัดที่สำคัญ

- การหาทำเลที่ตั้งจะค่อนข้างยาก เพราะทำเลที่ดีมักถูกผู้ประกอบการรายใหญ่เข้าจับจองแล้ว
- ผู้ประกอบการรายใหญ่เริ่มหันมาจับกลุ่มลูกค้ารายย่อย ทำให้การแข่งขันสูง นักลงทุนรายย่อยที่จะเข้ามาในตลาดจึงค่อนข้างมีความเสี่ยงเนื่องจากผู้ประกอบการรายใหญ่มีเงินลงทุนสูงและมีความรู้ในด้านเทคโนโลยีที่ดีกว่า

## 7.ปัจจัยที่ทำให้การทำธุรกิจร้านค้าประสบความสำเร็จ

- ผู้บริหารร้านที่ดีต้องไม่ละเลยกับการดูแลธุรกิจด้วยตนเอง
- การมีทำเลที่ตั้งที่ดี
- การผลิตทุกขั้นตอนต้องถูกควบคุมให้สะอาด ปลอดภัยต่อผู้บริโภค

### 2.3.1.11 ธุรกิจส่งออกผักสดแช่เย็นและแช่แข็ง

#### 1.ศักยภาพ/คุณสมบัติของผู้ประกอบการ

ควรมีความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับพืชผักมาบ้างพอสมควรรวมถึงมีความเข้าใจในเรื่องของขั้นตอนการส่งออกและระบบขนส่งที่ดีพอ

#### 2.การติดต่อกับหน่วยงานราชการ

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เพื่อขอจดทะเบียนพาณิชย์

การจดทะเบียนธุรกิจมีหลายลักษณะดังนี้

- ไม่เป็นนิติบุคคล (ต้องจดทะเบียนตามพระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์)
- เป็นนิติบุคคล

กรมการค้าต่างประเทศ เพื่อยื่นขอจดทะเบียนเป็นผู้ส่งออกสินค้ามาตรฐาน

กรมสรรพากร เพื่อดำเนินการเกี่ยวกับภาษี

กรมศุลกากร เพื่อขอทำบัตรหลายเซ็นผู้ส่งออกและขอรับสิทธิประโยชน์ด้านภาษี

หน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

### 3. การตลาดธุรกิจส่งออกผักสดแช่เย็นและแช่แข็ง

#### 3.1 ภาพรวมตลาด

ตั้งแต่ปี 2529-2543 มีปริมาณและมูลค่าที่เพิ่มสูงขึ้นมาโดยตลอด ภาครัฐและภาคเอกชนต่างก็เร่งประชาสัมพันธ์สินค้าเกษตรของไทยกันมาก ส่งผลให้ประเทศไทยสามารถขยายตลาดส่งออกผักสด และผลิตภัณฑ์ผักแปรรูปได้ทั้งตลาดหลักและตลาดใหม่

#### ตลาดคู่ค้าที่สำคัญ

ตลาดญี่ปุ่น ตลาดสหภาพยุโรป ตลาดสหรัฐอเมริกา ตลาดอาเซียนอื่น ๆ ประเทศคู่ค้าของไทยที่สำคัญในตลาดนี้ ได้แก่ มาเลเซีย สิงคโปร์ เกาหลี และฮ่องกง ตลาดการค้าใหม่ ๆ ที่น่าสนใจ ได้แก่ ตลาดดูไบ ประเทศสหรัฐอาหรับเอมิเรตส์ซึ่งเป็นศูนย์กลางนำเข้าสินค้าผักผลไม้ในแถบตะวันออกกลาง ตลาดดังกล่าวเป็นตลาดเสรี

#### 3.2 การกำหนดราคา

สิ่งสำคัญในการกำหนดราคา คือ ผู้ประกอบการไม่ควรบอกกำไรมากจนเกินไป แต่ควรเน้นที่การค้นหาดตลาดใหม่ เพื่อเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายการขายในปริมาณมาก ๆ จะช่วยให้ต้นทุนการผลิตลดลง และทำให้การกำหนดราคาไม่สูงมากจนเกินไป อันจะเป็นอุปสรรคต่อการแข่งขันตลาดโลก

#### 3.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

##### 3.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายผักส่งออก

บริษัทส่งออกติดต่อกับบริษัทผู้ซื้อจากต่างประเทศโดยตรง วิธีหาตลาดอาจทำได้หลายรูปแบบ ดังนี้

- การหาข้อมูลผู้ซื้อจากประเทศต่าง ๆ ผ่านทางหน่วยงานราชการ
- การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศหรือการเข้าร่วมคณะผู้แทนการค้าในตลาดต่างประเทศ
- ขอข้อมูลจากสถานทูต

บริษัทส่งออกติดต่อผ่านตัวแทนจำหน่าย (Trading Firm)

บริษัทส่งออกซึ่งมีบริษัทแม่ตั้งอยู่ในต่างประเทศ

##### 3.3.2 วิธีการส่งออก

เมื่อผู้ส่งออกได้จดทะเบียนการค้า และทะเบียนประกอบธุรกิจการพาณิชย์เรียบร้อยแล้ว ก็จะมีสิทธิเป็นผู้ส่งออก โดยขั้นตอนการส่งออกหลัก ๆ เป็นดังนี้

เมื่อผู้ส่งออกทำการเสนอขายสินค้า (Quotation) แก่ลูกค้าชาวต่างประเทศ แล้วได้รับ

คำสั่งซื้อ (Order) กลับมา ผู้ส่งออกจะจัดทำ Proforma Invoice ซึ่งเป็นหลักฐานแสดงการซื้อขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารสงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่ขึ้นด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สินค้าในราคาที่ตกลงกันได้ พร้อมทั้งแนบรายละเอียดเกี่ยวกับธนาคารพาณิชย์ จากนั้นลูกค้าจะขอให้ธนาคารของตนเปิดเลตเตอร์ออฟเครดิต (Letter of Credit) ไปยังธนาคารตัวแทนในประเทศผู้ส่งออก หลังจากได้รับเลตเตอร์ออฟเครดิตที่ลูกค้าเปิดมาให้แล้วผู้ส่งออกจะทำการรวบรวมสินค้าตามจำนวนที่ลูกค้าสั่งซื้อ พร้อมทั้งจองระวางเรือหรือเครื่องบิน (Shipping Particular) ไว้ก่อน จากนั้นจึงจัดทำในกำกับสินค้า (Invoice) พร้อมทั้งทำรายการบรรจุภัณฑ์ (Packing Lists) ขอใบรับรองปลอดศัตรูพืช ใบอนุญาตการนำเข้าจากประเทศลูกค้า เมื่อผู้ส่งออกจัดเตรียมเอกสารส่งออกต่าง ๆ เรียบร้อยแล้วก็ดำเนินการยื่นพิธีการทางศุลกากร ขั้นตอนสุดท้าย ผู้ส่งออกจะนำเอกสารต่าง ๆ ดังนี้ หลักฐานการสั่งซื้อสินค้า (Invoice) ตัวแลกเงิน ใบตราส่งสินค้า ในรับรองคุณภาพสินค้า ในรับรองถิ่นกำเนิดของสินค้า ใบแจ้งการหนีบท่อ กรมธรรม์ประกันภัย เป็นต้น ไปมอบให้ธนาคารตัวแทนซึ่งผู้ส่งออกใช้บริการอยู่เพื่อรับเงิน และส่งเอกสารให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ โดยผ่านธนาคารคู่ค้า

### 3.3.3 รูปแบบการชำระเงินตามเลตเตอร์ออฟเครดิต

ตัวแลกเงินที่ใช้ในการเรียกเก็บ อาจแบ่งเป็น 2 ชนิดดังนี้

- ตัวแลกเงินเป็นตัวชนิดจ่ายเมื่อเห็น (Sight Bill)
- ตัวแลกเงินชนิดมีกำหนดเวลา (Time Usance Bill) แบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ
  1. ชนิดเอาเอกสารไปออกสินค้าได้ ก็ต่อเมื่อลูกค้าได้รับรองตัวแลกเงินแล้ว

(Documents Against Acceptance: D/A)

2. ชนิดจะเอาเอกสารไปออกสินค้าได้ต่อเมื่อลูกค้าได้ชำระเงินก่อน (Document Against Payment : D/P)

### 3.3.4 การชำระเงินระหว่างประเทศโดยไม่ใช้ "Letter of Credit"

## 3.4 การส่งเสริมการตลาด

### 4. การผลิตผักสดส่งออกแช่เย็นและแช่แข็ง

#### 4.1 สถานที่ตั้งโรงงาน

#### 4.2 การรวบรวมผลผลิต

#### 4.3 ขั้นตอนการผลิตพืชผักส่งออก โดยรวมแล้วขั้นตอนการผลิตหลัก ๆ มีดังนี้

- การทำความสะอาด (Cleaning)
- การขจัดสารเคมีตกค้าง
- การผึ่งให้ผิวแห้ง (Drying)
- การคัดเลือก (Sorting)

#### - การตัดแต่ง (Trimming)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบสิทธิ์ในการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- การัดขนาดหรือคัดขึ้น (Grading)
- การเคลือบผิว (Wax)
- การบรรจุหีบห่อ (Packing)

#### 4.4 การขนส่ง

#### 4.5 การเก็บรักษา

#### 4.6 มาตรฐานคุณภาพผักส่งออก

### 5.การบริหารธุรกิจส่งออกผักสดแช่เย็นและแช่แข็ง

- ด้านการผลิต

โดยระบบควบคุมและรับประกันคุณภาพด้านการผลิตในระดับอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลายทั่วโลก และสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับอุตสาหกรรมอาหารทุกประเภท และทุกขนาดธุรกิจ คือ

GMP หรือ Gook ManuFacturing Practice หมายถึง หลักเกณฑ์วิธีการที่ดีในการผลิต

HACCP หรือ Hazard Analysis and Critical Control Point หมายถึง การวิเคราะห์

อันตรายและจุดวิกฤตที่ต้องควบคุม

- ด้านการตลาด
- ด้านทรัพยากรบุคคล
- ด้านการบริหารการเงินทุน

### 6.การเงินและการลงทุน

#### 6.1 การลงทุนของธุรกิจส่งออกผักสดแช่เย็นและแช่แข็ง

โดยทั่วไปเงินลงทุนแบ่งเป็น 2 ส่วนใหญ่ ๆ ดังนี้

- เงินทุนในสินทรัพย์ถาวร
- เงินทุนหมุนเวียน

### 7.เงื่อนไขและข้อจำกัดที่สำคัญ

สิ่งสำคัญสำหรับผู้ประกอบการที่คิดจะเข้ามาลงทุนในธุรกิจผักส่งออก คือต้องมีความเข้าใจในกฎระเบียบกติกากการค้าระหว่างประเทศให้ถ่องแท้ นอกจากนี้ผู้ส่งออกยังต้องเตรียมพร้อมรับมือกับมาตรการกีดกันทางการค้า

### 8.ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

ผู้ประกอบการจะต้องสามารถผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพ และทำธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ตรงไปตรงมาต่อลูกค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### บทที่ 3

## เว็บไซต์วิเคราะห์การตัดสินใจเพื่อการลงทุน

### 3.1 เว็บไซต์วิเคราะห์การตัดสินใจในการลงทุน การจัดการธุรกิจขนาดย่อม หุ่น และพันธมิตร

บทนี้อธิบายการออกแบบเว็บไซต์วิเคราะห์การตัดสินใจในการลงทุน การจัดการธุรกิจขนาดย่อม หุ่น และพันธมิตรแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือโปรแกรมวิเคราะห์การตัดสินใจเพื่อการลงทุนในธุรกิจ SMEs ต่างๆ ในจำนวนเงินที่เหมาะสมเพื่อเปรียบเทียบแต่ละธุรกิจขนาดย่อม ว่าธุรกิจใดให้ผลตอบแทนที่ดีที่สุด และโปรแกรมวิเคราะห์การตัดสินใจเพื่อการลงทุนหุ่น และพันธมิตร โดยจะเปรียบเทียบระหว่าง หุ่นและพันธมิตร ในจำนวนปีที่ลงทุนเท่ากัน ว่าการลงทุนใดให้ผลตอบแทนมากที่สุด และส่วนของข้อมูลธุรกิจต่าง ๆ เพื่อช่วยในการตัดสินใจในการลงทุน

### 3.2 ลักษณะของเว็บไซต์

เว็บไซต์นี้จะมีโปรแกรมวิเคราะห์การตัดสินใจเพื่อการลงทุน ซึ่งข้อมูลได้นำมาจากสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมซึ่งทำหน้าที่ในการเสริมสร้าง ผู้ประกอบการใหม่ และพัฒนาขีดความสามารถของผู้ประกอบการเดิม ในด้านการประกอบการ เพื่อให้ธุรกิจเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน ซึ่งโปรแกรมวิเคราะห์ SMEs ได้นำข้อมูลขั้นตอนและวิธีการวิเคราะห์ผลการดำเนินการของธุรกิจต่าง ๆ มาเสนอ โดยให้โปรแกรมวิเคราะห์ ผ่านทางอินเทอร์เน็ตเพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการใหม่และผู้ประกอบการเดิม ในการตัดสินใจลงทุน ส่วนโปรแกรมวิเคราะห์การตัดสินใจ เพื่อการลงทุนหุ่นและพันธมิตร ได้นำสูตรในการคำนวณหุ่นกู้ หุ่นสามัญ หุ่นบุริมสิทธิ และพันธมิตร มาเขียนโปรแกรมเพื่อหาผลตอบแทนของการลงทุนแต่ละประเภท โดยกำหนดตัวแปรจำนวนปีให้เท่ากันแต่ละการลงทุนเพื่อดูผลตอบแทนที่ได้

### 3.3 วิธีการใช้เว็บไซต์

เว็บไซต์ช่วยในการตัดสินใจในการลงทุนเบื้องต้น แบ่งการใช้งานออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

3.3.1 ส่วนของข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับธุรกิจ SMEs หุ่นและพันธมิตร เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจในการลงทุน

3.3.2 ส่วนของโปรแกรมวิเคราะห์การตัดสินใจธุรกิจ SMEs โดยผู้ใช้สามารถใส่จำนวนเงินที่ต้องการซึ่งโปรแกรมจะทำการวิเคราะห์ เพื่อดูธุรกิจ SMEs ที่เหมาะสมกับจำนวนเงินลงทุนนั้น โดยในแต่ละธุรกิจ จะมีหน้าจอให้กรอกข้อมูล รายรับ - รายจ่าย ของแต่ละธุรกิจ เพื่อทำการวิเคราะห์

ผลตอบแทนที่จะได้ และระยะเวลาในการคืนทุน และเปรียบเทียบรายรับ – รายจ่าย ของแต่ละธุรกิจ ด้วยการนำเสนอผ่านกราฟแท่ง

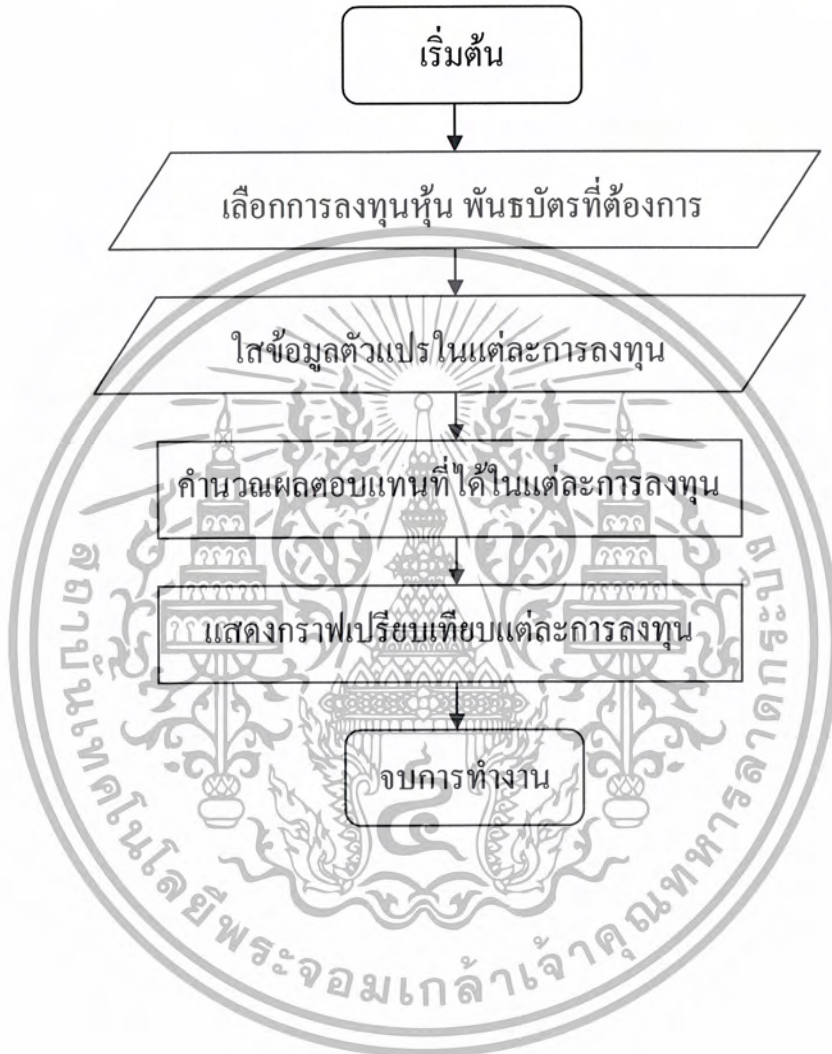
3.3.3 ส่วนของโปรแกรมวิเคราะห์การลงทุน หุ้นและพันธบัตร โดยผู้ใช้ สามารถเลือกการลงทุน หุ้นกู้ หุ้นบุริมสิทธิ หุ้นสามัญและพันธบัตรที่ต้องการ เพื่อคำนวณผลตอบแทนที่จะได้ และเปรียบเทียบผลตอบแทน ในแต่ละการลงทุน โดยนำเสนอผ่านกราฟแท่ง

### 3.4 ขั้นตอนการทำงานของโปรแกรมวิเคราะห์การตัดสินใจธุรกิจ SMEs



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3.5 ขั้นตอนการทำงานของโปรแกรมวิเคราะห์การตัดสินใจในการลงทุนหุ้น และพันธบัตร



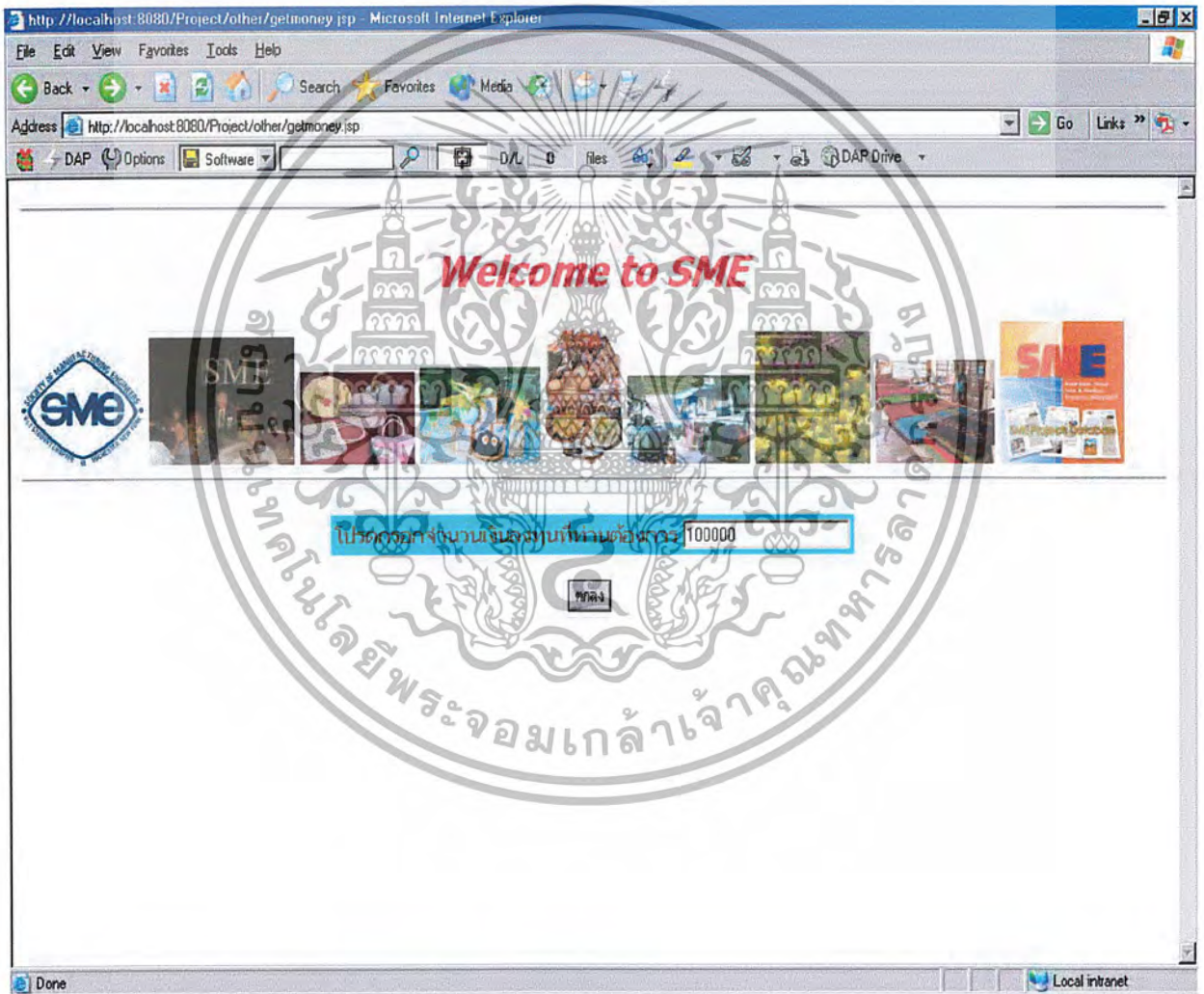
## บทที่ 4

### ผลการทดลองและการวิเคราะห์ข้อมูล

เป็นส่วนที่จะสนับสนุนการตัดสินใจในการลงทุนว่าถ้ามีจำนวนเงินที่จะลงทุนจะสามารถลงทุนธุรกิจอะไรได้บ้างและจะมีระยะเวลาคืนทุนกี่ปี

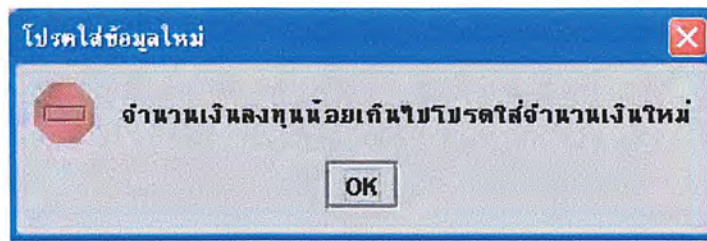
#### 4.1 หน้าแรกของการวิเคราะห์การลงทุน SMEs

เป็นส่วนแรกของเว็บไซต์ในการสนับสนุนการตัดสินใจในการลงทุนทำธุรกิจเกี่ยวกับ SMEs โดยทำการใส่จำนวนเงินที่ต้องการลงไป ดังรูปที่ 4.1.1



รูปที่ 4.1.1 หน้าจอแรกในการใส่จำนวนเงินลงทุนที่ต้องการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



**หมายเหตุ** ถ้าจำนวนเงินที่กรอกไม่มีธุรกิจที่เหมาะสมจะแสดงกล่องข้อความให้ใส่จำนวนเงินใหม่

#### 4.1.2 การเข้าสู่หน้าจอแสดงผลธุรกิจที่สามารถลงทุนได้ในจำนวนเงินที่ได้ทำการกรอกในหัวข้อ

แสดงตารางรายการธุรกิจที่เหมาะสมกับเงินลงทุนในหัวข้อ 4.1.1 และถ้าต้องการวิเคราะห์การลงทุนของธุรกิจร้านค้าในตารางให้คลิกข้อความร้านค้าที่ต้องการดังรูปที่ 4.1.2

| รายการ | ชื่อร้าน          |
|--------|-------------------|
| 1      | ร้านขนาดแผ่นโบราณ |
| 2      | ร้านเสริมสวยสวย   |
| 3      | ร้านซักอบรีด      |
| 4      | ตู้วางจัดดอกไม้สด |

โปรดเลือกร้านที่ท่านต้องการ

- [คลิกข้อมูลรายสำเนาของร้านขนาดแผ่นโบราณ](#)
- [คลิกข้อมูลรายสำเนาของร้านเสริมสวยสวย](#)
- [คลิกข้อมูลรายสำเนาของร้านซักอบรีด](#)
- [คลิกข้อมูลรายสำเนาของตู้วางจัดดอกไม้สด](#)

**รูปที่ 4.1.2** หน้าจอแสดงผลตารางรายการธุรกิจที่เหมาะสมกับเงินลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

http://localhost:8080/Project/other/message.jsp - Microsoft Internet Explorer


File Edit View Favorites Tools Help

Back Home Search Favorites Media

Address http://localhost:8080/Project/other/message.jsp Go Links

DAP Options Software D/L 0 files DAP Drive

## ยินดีต้อนรับสู่ธุรกิจนวดแผนไทย



รายรับ-รายจ่ายของธุรกิจนวดแผนไทย

| รายการ                          | จำนวนเงิน(บาท/ปี)    |
|---------------------------------|----------------------|
| ค่าจ้างพนักงาน                  | <input type="text"/> |
| ค่าเช่าสถานที่                  | <input type="text"/> |
| ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด             | <input type="text"/> |
| ค่าบริหารงาน                    | <input type="text"/> |
| ค่าสาธารณูปโภค(น้ำ ไฟ โทรศัพท์) | <input type="text"/> |

Done Local intranet

รูปที่ 4..1.3 หน้าจอการเลือกร้านค้าที่ต้องการลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

http://localhost:8080/Project/other/massage.jsp - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Media

Address http://localhost:8080/Project/other/massage.jsp Go Links

DAP Options Software D/L 0 files DAP Drive

รับ-รายจ่ายของธุรกิจขนาดแผนไทย

| รายการ                          | จำนวนเงิน(บาท/ปี) |
|---------------------------------|-------------------|
| ค่าจ้างพนักงาน                  | 324000            |
| ค่าเช่าสถานที่                  | 120000            |
| ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด             | 112800            |
| ค่าบริหารงาน                    | 156000            |
| ค่าสาธารณูปโภค(น้ำ ไฟ โทรศัพท์) | 79200             |
| ค่าเสื่อมราคา(คิด 20% ต่อปี)    | 40000             |

ตกลง

Done Local intranet

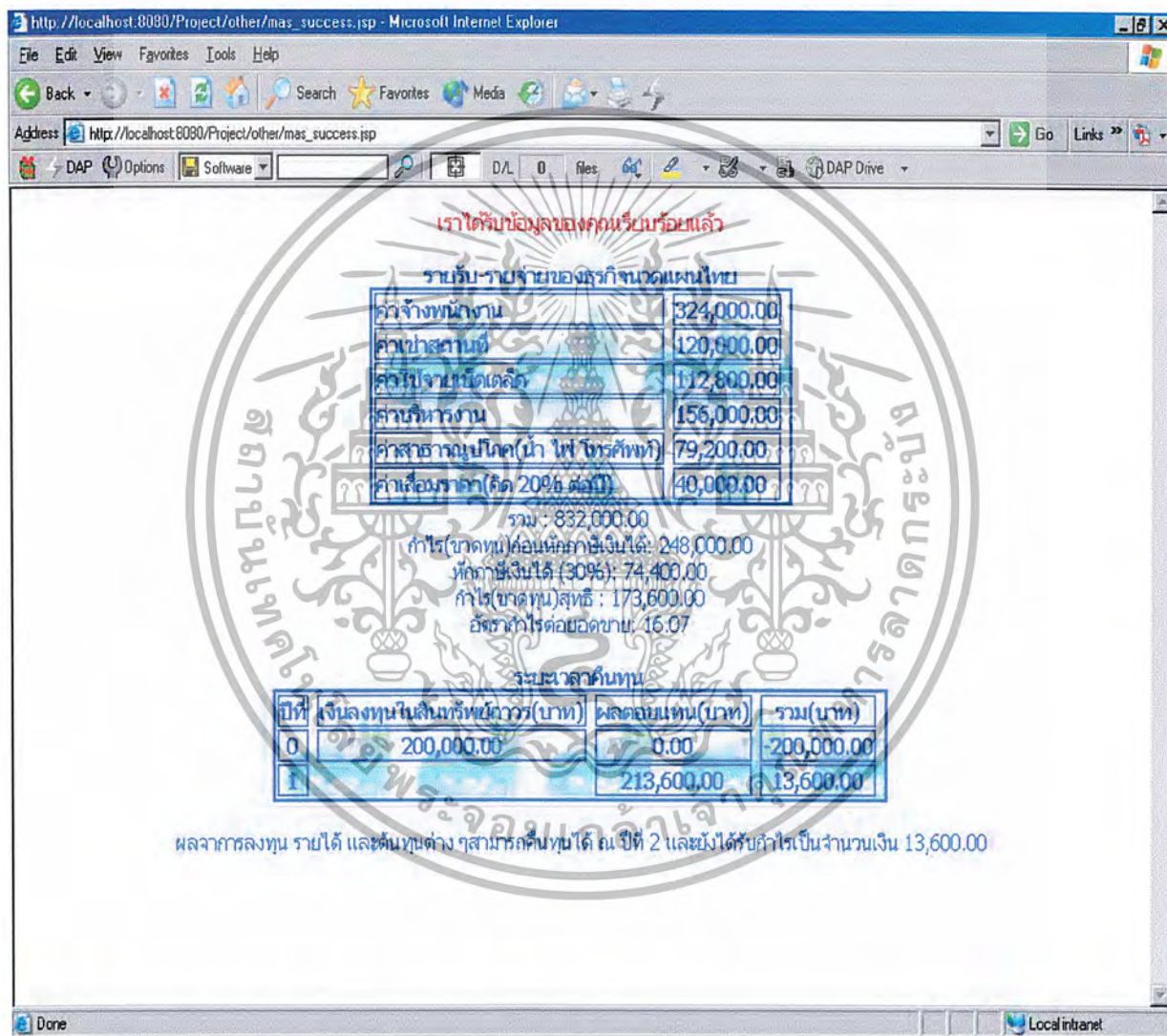
รูปที่ 4.1.4 หน้าจอรอกข้อมูลรายรับ-รายจ่ายของธุรกิจขนาดแผนไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4.1.5. แสดงผลการวิเคราะห์การลงทุนในธุรกิจร้านนวดแผนไทยดังนี้

- กำไร(ขาดทุน)ก่อนหักภาษีเงินได้ , หักภาษีเงินได้(30%)
- กำไร(ขาดทุน)สุทธิ
- อัตรากำไรต่อยอดขาย
- ระยะเวลาคืนทุน

#### ผังรูปที่4.5

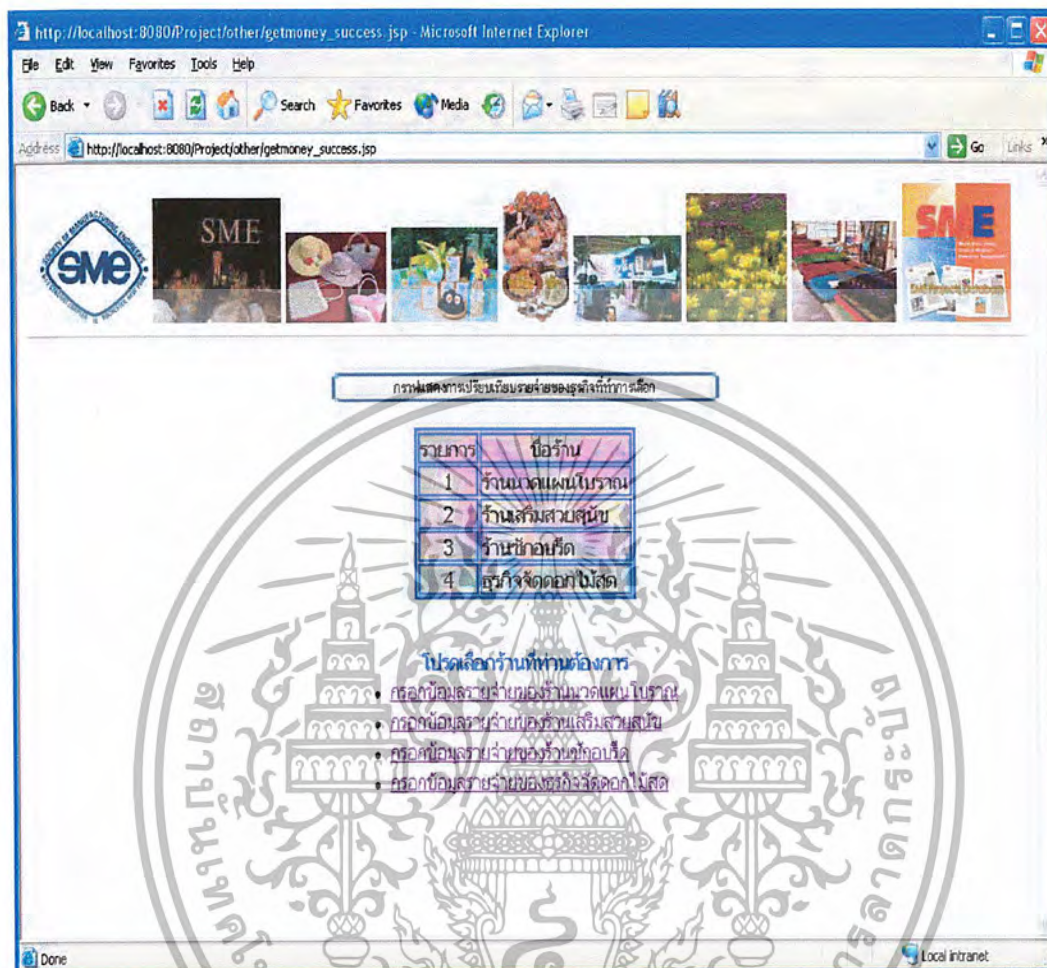


#### รูปที่4.1.5 แสดงผลการวิเคราะห์การลงทุนในธุรกิจร้านนวดแผนไทย

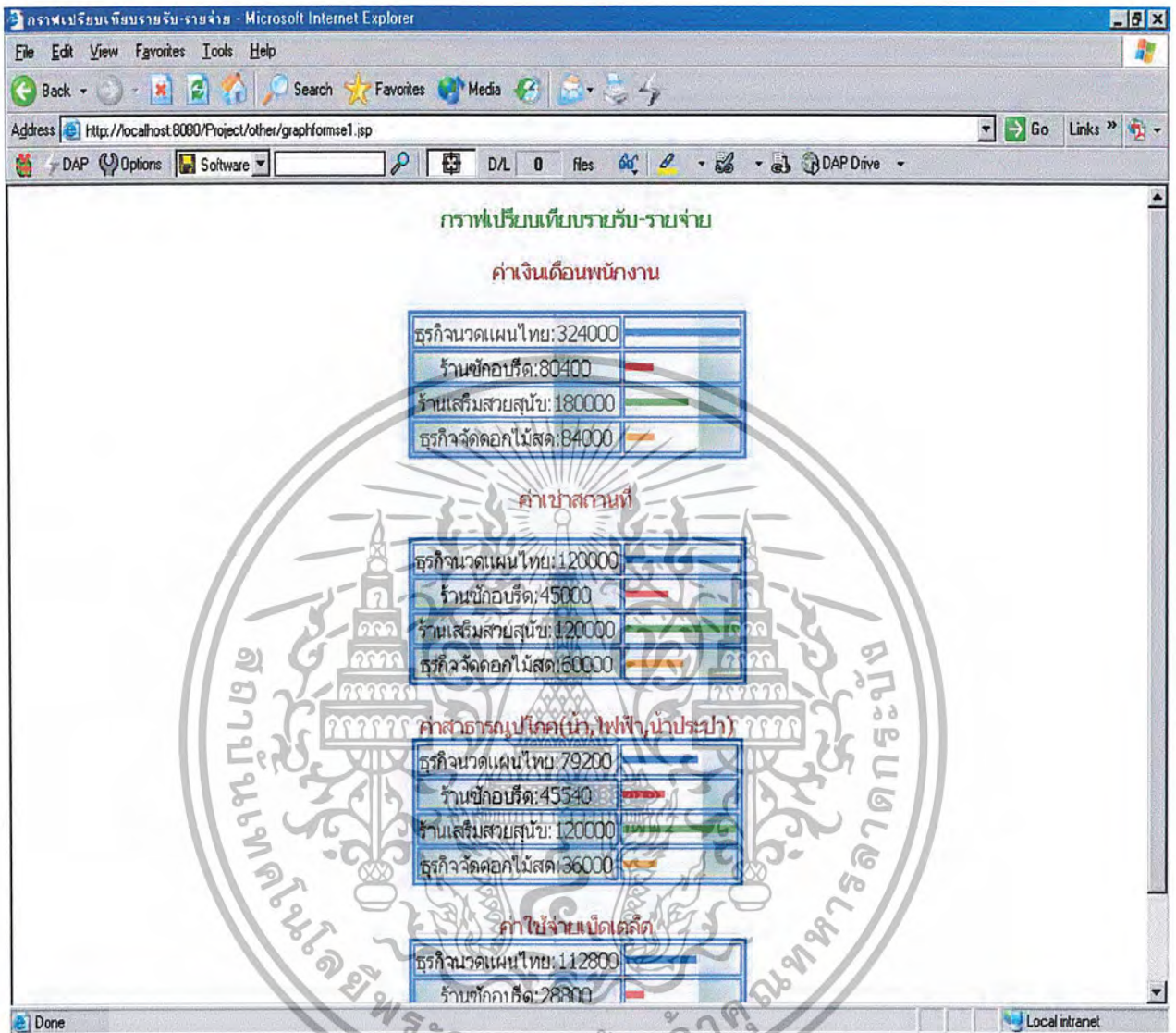
และเมื่อต้องการดูการวิเคราะห์การลงทุนของธุรกิจอื่นๆให้กด Back แล้วเลือกธุรกิจที่ต้องการทำเช่นเดียวกันกับข้อ 4.1.1–4.1.5

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4.1.6 แสดงผลการเปรียบเทียบการลงทุนด้วยกราฟของร้านนวดแผนโบราณ,ร้านเสริมสวยสุนัข,ร้านซักอบรีด,ธุรกิจจัดดอกไม้สดให้กลุ่มกราฟในรูปที่4.6



รูปที่ 4.1.6 กลุ่มกราฟเพื่อแสดงผลการเปรียบเทียบการลงทุนด้วยกราฟของร้านนวดแผนโบราณ,ร้านเสริมสวยสุนัข,ร้านซักอบรีด,ธุรกิจจัดดอกไม้สด



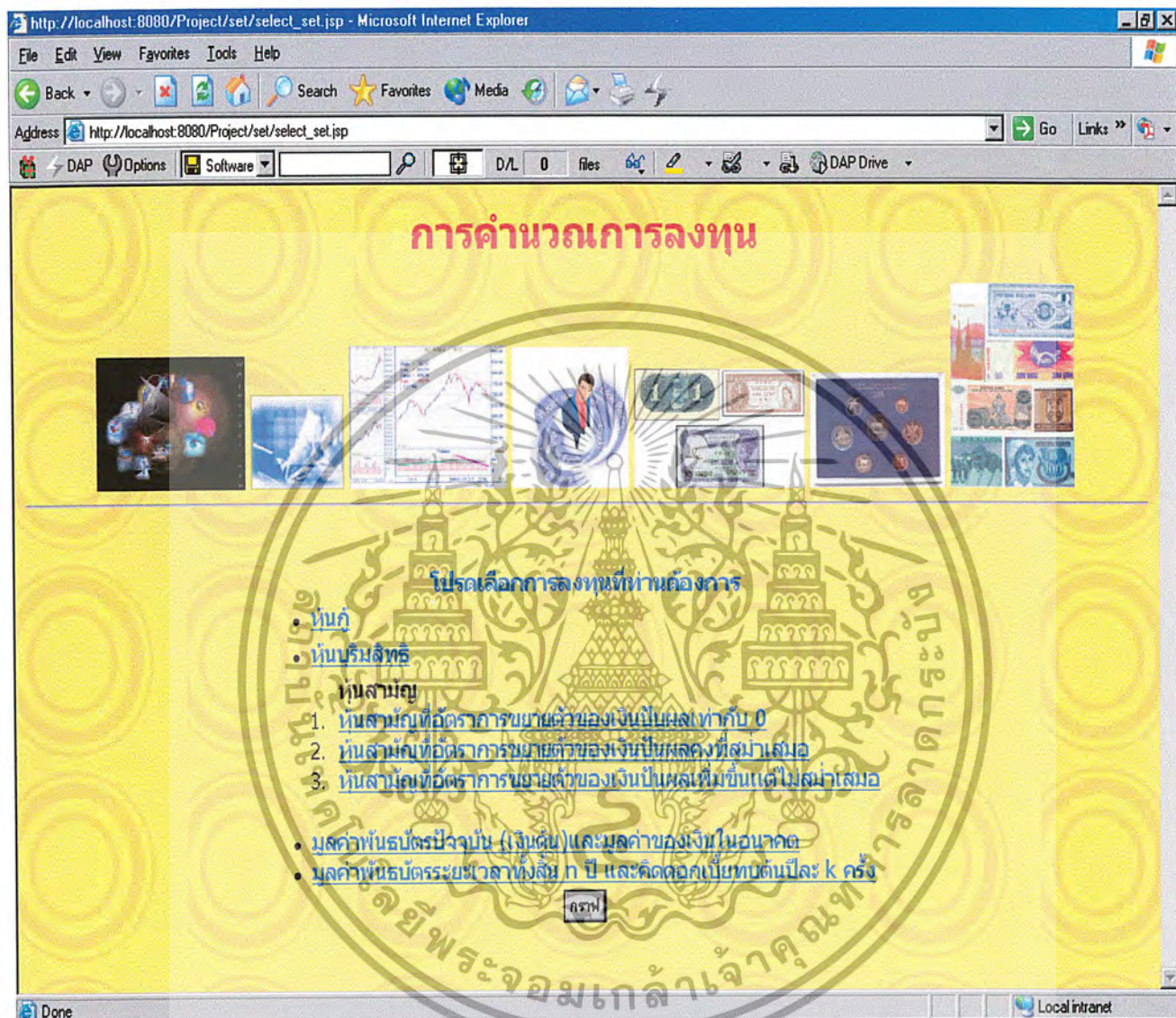
รูปที่ 4.1.7 เปรียบเทียบรายรับ - รายจ่ายของร้านขนาดแผนโบราณ,ร้านเสริมสวยสุนัข,ร้านช็อกบรีด,ธุรกิจจัดดอกไม้สด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



## 4.2 หน้าเว็บการวิเคราะห์การลงทุนหุ้น, พันธบัตร

### 4.2.1 เลือกการลงทุนที่ท่านต้องการ



รูปที่ 4.2.1 หน้าจอเลือกการลงทุนที่ท่านต้องการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การคำนวณหุ้นกู้

- เลือกการลงทุนเกี่ยวกับหุ้นกู้ให้กดข้อความหุ้นกู้จะปรากฏหน้าต่างคำนวณการลงทุนหุ้นกู้ดังนี้

The dialog box is titled 'Input' and contains a question mark icon. The text reads 'ดอกเบี้ยที่ได้รับในแต่ละครั้ง (%)'. Below the text is an empty text input field. At the bottom are 'OK' and 'Cancel' buttons.

- ใส่ข้อมูลดอกเบี้ยที่ได้รับในแต่ละครั้งก็เปอร์เซ็นต์แล้วกดปุ่มOK

The dialog box is the same as above, but the text input field now contains the number '25'.

- ใส่ข้อมูลเงินต้นที่ได้รับเมื่อครบกำหนดได้ถอนก็บาทแล้วกดปุ่มOK

The dialog box is titled 'Input' and contains a question mark icon. The text reads 'เงินต้นที่ได้รับเมื่อครบกำหนดได้ถอน (บาท)'. Below the text is a text input field containing the number '1000'. At the bottom are 'OK' and 'Cancel' buttons.

- ใส่ข้อมูลระยะเวลาครบกำหนดได้ถอนก็ปีแล้วกดปุ่มOK

The dialog box is titled 'Input' and contains a question mark icon. The text reads 'ระยะเวลาครบกำหนดได้ถอน (ปี)'. Below the text is a text input field containing the number '5'. At the bottom are 'OK' and 'Cancel' buttons.

- ใส่ข้อมูลว่าจะชำระเงินต้นแบ่งเป็นกี่งวดต่อปีแล้วกดปุ่มOK

- จะแสดงผลการคำนวณหุ้นกู้ดังนี้

### การคำนวณหุ้นบุริมสิทธิ

- เลือกการลงทุนเกี่ยวกับหุ้นบุริมสิทธิ ให้กดข้อความหุ้นกู้จะปรากฏหน้าต่างคำนวณการลงทุนหุ้นกู้ดังนี้

- ใส่ข้อมูลเงินปันผลของหุ้นบุริมสิทธิ(บาท)แล้วกดปุ่มOK

- ใส่ข้อมูลมูลค่าของหุ้นบริมสิทธิ์ที่ตราไว้ในใบหุ้น(บาท)แล้วกดปุ่มOK

- ใส่ข้อมูลอัตราผลตอบแทนที่ต้องการคิดเป็นกี่ปอร์เซ็นต์แล้วกดปุ่มOK

- ผลการคำนวณหุ้นบริมสิทธิ์

### การคำนวณหุ้นสามัญ

คำนวณหุ้นสามัญที่อัตราการขยายตัวของเงินปันผลเท่ากับ0

- เลือกการลงทุนเกี่ยวกับหุ้นสามัญที่อัตราการขยายตัวของเงินปันผลเท่ากับ0ให้กดข้อความหุ้นสามัญที่อัตราการขยายตัวของเงินปันผลเท่ากับ0จะปรากฏหน้าต่างคำนวณการลงทุนดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ใส่ข้อมูลมูลค่าของหุ้นสามัญ(บาท)แล้วกดปุ่มOK

- ใส่ข้อมูลอัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากหุ้นสามัญคิดเป็นกึ่งเปอร์เซ็นต์แล้วกดปุ่มOK

- ผลการคำนวณหุ้นสามัญที่อัตราการขยายตัวของเงินปันผลเท่ากับ0

### หุ้นสามัญที่อัตราการขยายตัวของเงินปันผลที่สม่ำเสมอ

- เลือกการลงทุนเกี่ยวกับหุ้นสามัญที่อัตราการขยายตัวของเงินปันผลที่สม่ำเสมอให้กดข้อความหุ้นสามัญที่อัตราการขยายตัวของเงินปันผลที่สม่ำเสมอจะปรากฏหน้าต่างคำนวณการลงทุนดังนี้

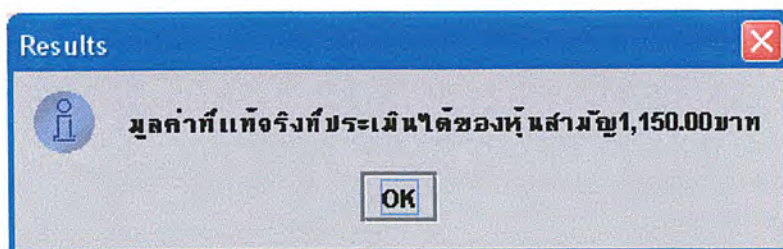
- ใส่ข้อมูลเงินปันผลของหุ้นสามัญที่จ่าย ณ ปี ปัจจุบัน(บาท)

- ใส่ข้อมูลอัตราการขยายตัวของเงินปันผลซึ่งคิดเป็นกึ่งเปอร์เซ็นต์แล้วกดปุ่มOK

- ใส่ข้อมูลอัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากหุ้นสามัญคิดเป็นกึ่งเปอร์เซ็นต์แล้วกดปุ่มOK

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ผลการคำนวณหุ้นสามัญที่อัตราขยายตัวของเงินปันผลที่สม่ำเสมอ



หุ้นสามัญที่อัตราขยายตัวของเงินปันผลเพิ่มขึ้นแต่ไม่สม่ำเสมอ

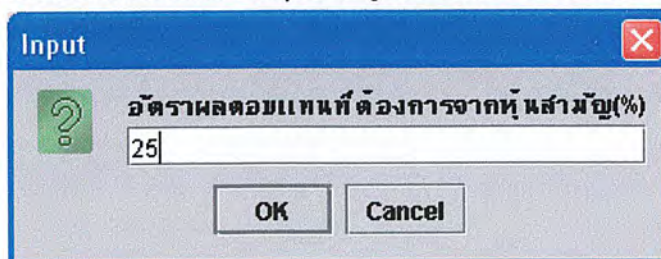
- เลือกการลงทุนเกี่ยวกับหุ้นสามัญที่อัตราขยายตัวของเงินปันผลเพิ่มขึ้นแต่ไม่สม่ำเสมอให้กดข้อความหุ้นสามัญที่อัตราขยายตัวของเงินปันผลเพิ่มขึ้นแต่ไม่สม่ำเสมอจะปรากฏหน้าต่างคำนวณการลงทุนดังนี้



- ใส่ข้อมูลเงินปันผลในปีที่แล้ว(บาท)แล้วกดปุ่มOK



- ใส่ข้อมูลอัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากหุ้นสามัญคิดเป็นกึ่งเปอร์เซ็นต์แล้วกดปุ่มOK



- ใส่ข้อมูลอัตราการขยายตัวของเงินปันผลในช่วงที่การขยายตัวเท่ากับภาวะเศรษฐกิจคิดเป็นกี่ปอร์เซ็นต์แล้วกดปุ่มOK

- ใส่ข้อมูลอัตราการขยายตัวของเงินปันผลในช่วงที่การขยายตัวสูงกว่าภาวะเศรษฐกิจคิดเป็นกี่ปอร์เซ็นต์แล้วกดปุ่มOK

- ใส่ข้อมูลจำนวนปีในช่วงระยะเวลาที่เงินปันผลขยายตัวสูงกว่าปกติคิดเป็นกี่ปอร์เซ็นต์แล้วกดปุ่มOK

- ผลการคำนวณหุ้นสามัญที่อัตราการขยายตัวของเงินปันผลเพิ่มขึ้นแต่ไม่สม่ำเสมอ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## มูลค่าพันธบัตรปัจจุบัน(เงินสด)และมูลค่าของเงินในอนาคต

- เลือกการลงทุนเกี่ยวกับมูลค่าพันธบัตรปัจจุบัน(เงินสด)และมูลค่าของเงินในอนาคตให้กดข้อความมูลค่าพันธบัตรปัจจุบัน(เงินสด)และมูลค่าของเงินในอนาคตจะปรากฏหน้าต่างคำนวณการลงทุนดังนี้

Input

มูลค่าปัจจุบันของเงิน

OK Cancel

- ใส่ข้อมูลมูลค่าปัจจุบันของเงิน

Input

มูลค่าปัจจุบันของเงิน

1000

OK Cancel

- ใส่ข้อมูลระยะเวลาครบกำหนดได้ก่อนก็ปี

Input

ระยะเวลาครบกำหนดได้ก่อน(ปี)

5

OK Cancel

- ใส่ข้อมูลอัตราดอกเบี้ยปัจจุบันคิดเป็นก็เปอร์เซ็นต์แล้วกดปุ่มOK

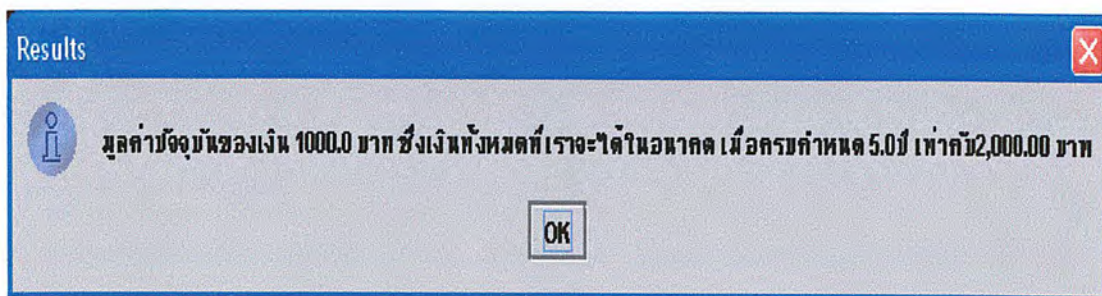
Input

อัตราดอกเบี้ยปัจจุบัน(%)

20

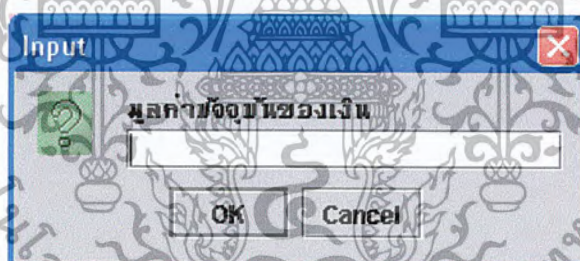
OK Cancel

- ผลการคำนวณมูลค่าพันธบัตรปัจจุบัน(เงินสด)และมูลค่าของเงินในอนาคต

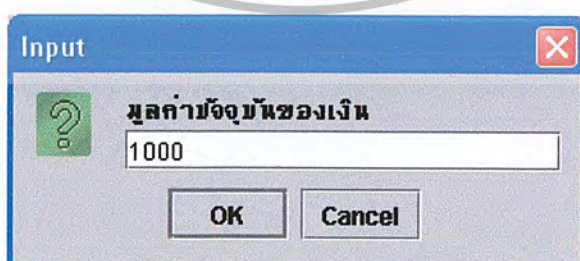


การคำนวณมูลค่าพันธบัตรระยะเวลาทั้งสิ้น  $n$  ปี และคิดดอกเบี้ยทบต้นปีละ  $K$  ครั้ง

- เลือกการลงทุนเกี่ยวกับมูลค่าพันธบัตรระยะเวลาทั้งสิ้น  $n$  ปี และคิดดอกเบี้ยทบต้นปีละ  $K$  ครั้ง  
ให้กดข้อความมูลค่าพันธบัตรระยะเวลาทั้งสิ้น  $n$  ปี และคิดดอกเบี้ยทบต้นปีละ  $K$  ครั้งจะปรากฏ  
หน้าต่างคำนวณการลงทุนดังนี้



- ใส่ข้อมูลค่าปัจจุบันของเงิน



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ใส่ข้อมูลระยะเวลาครบกำหนดไถ่ถอนกี่ปี

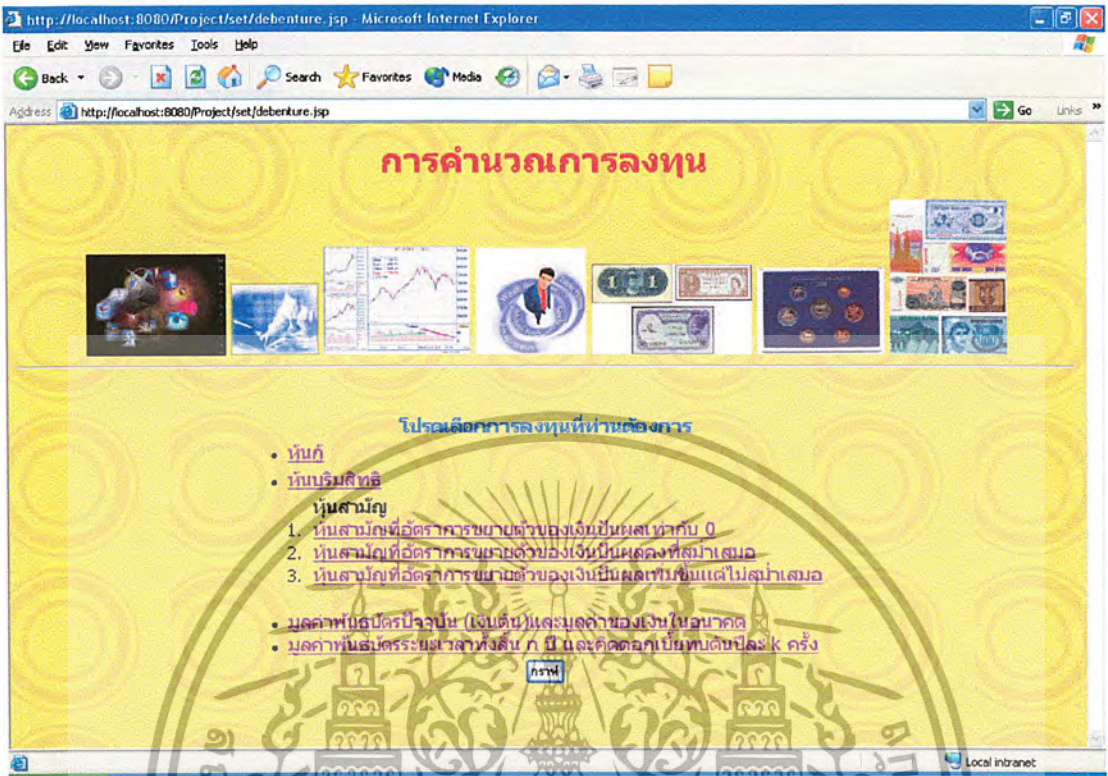
- ใส่ข้อมูลอัตราดอกเบี้ยปัจจุบันคิดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์แล้วกดปุ่มOK

- ใส่ข้อมูลดอกเบี้ยทบต้นปีละกี่ครั้ง

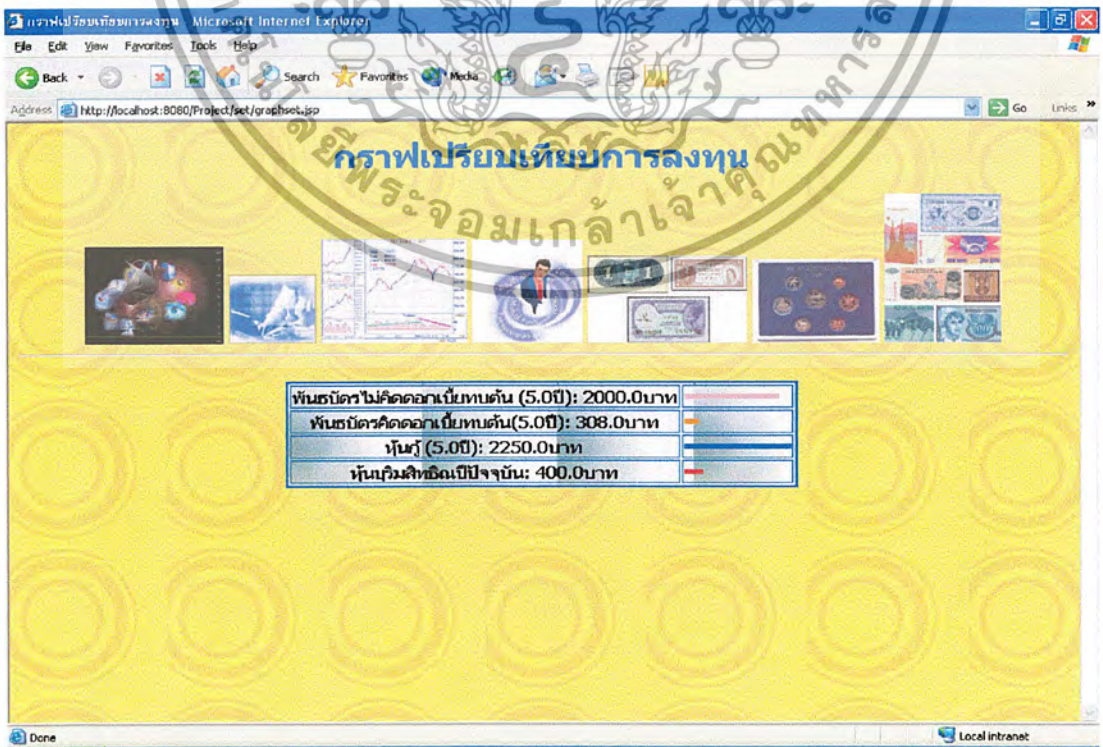
- ผลการคำนวณการคำนวณมูลค่าพันธบัตรระยะเวลาทั้งสิ้น  $n$  ปี และคิดดอกเบี้ยทบต้นปีละ  $K$  ครั้ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- เมื่อต้องการแสดงกราฟเพื่อเปรียบเทียบการลงทุนหุ้นกู้,หุ้นบุริมสิทธิและพันธบัตรให้คนดูกราฟ



4.4 แสดงผลการเปรียบเทียบเป็นกราฟแท่งระหว่างการลงทุนหุ้นกู้,หุ้นบุริมสิทธิและพันธบัตร



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 5

### สรุปผลและข้อเสนอแนะ

#### 5.1 สรุปผล

##### 5.1.1 การศึกษารวบรวมข้อมูล

การศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อใช้เป็นแนวทางในการวิเคราะห์เพื่อตัดสินใจในการลงทุนแต่ละปรารณา และพัฒนาเป็น Web Application อาทิเช่น การออกแบบ User Interface โดยได้นำข้อมูลจากสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม การหาข้อมูลจากแหล่งข้อมูลบนเครือข่ายและค้นคว้าจากเอกสารต่าง ๆ โดยมีเป้าหมายในการรวบรวมข้อมูลให้เป็นระเบียบเพื่อนำไปประมวลผลและเรียกใช้เกี่ยวกับการทำงานต่าง ๆ

##### 5.1.2 การวิเคราะห์และออกแบบระบบงาน

ในการวิเคราะห์และออกแบบระบบงานตลอดจนลำดับขั้นตอนในการปฏิบัติงานเพื่อเป็นต้นแบบในการพัฒนาโปรแกรม โดยวางเค้าโครงและลำดับ User Interface ออกแบบกลไกการทำงานของเว็บไซต์วิเคราะห์การตัดสินใจในการลงทุน SME หุ่น และพันธมิตรเบื้องต้น

##### 5.1.3 การพัฒนาโปรแกรมคอมพิวเตอร์

การพัฒนาโปรแกรมใช้ภาษา

- 1) ภาษา HTML และ JSP ใช้ในการปรับแต่งหน้าตาของเว็บซึ่งภาษา JSP นั้นใช้ติดต่อกับ Web Server
- 2) ใช้ JavaBean เสริม JSP

##### 5.1.4 การประยุกต์ใช้เว็บไซต์วิเคราะห์การตัดสินใจในการลงทุน SME หุ่น และ พันธมิตรเบื้องต้น

ในการพิจารณา ข้อมูลของการลงทุนในแต่ละประเภท เพื่อวิเคราะห์การตัดสินใจในการลงทุน ซึ่งจะนำไปใช้ในระบบอินเทอร์เน็ต เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ในการตัดสินใจของผู้ที่ต้องการลงทุนในธุรกิจ SME หุ่น และพันธมิตร

#### 5.2 ข้อเสนอแนะ

5.2.1 ในการใช้เว็บไซต์วิเคราะห์การตัดสินใจในการลงทุน SME หุ่น และพันธมิตรเบื้องต้น เพื่อสนับสนุนการตัดสินใจของผู้ที่ต้องการลงทุนบนอินเทอร์เน็ตนี้

5.2.1 ผู้ดูแลระบบควรทำการปรับปรุงข้อมูลตามระยะเวลาที่กำหนดเพื่อให้ข้อมูลที่แสดงมีความทันสมัยอยู่เสมอ

## บรรณานุกรม

ฝ่ายวิจัยและบริการข้อมูลสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.2542.ธุรกิจช้อปบริด.  
กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.

ฝ่ายวิจัยและบริการข้อมูลสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.2542.ธุรกิจจัดดอกไม้  
สด. กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.

ฝ่ายวิจัยและบริการข้อมูลสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.2542.ธุรกิจนำเที่ยว  
ภายในประเทศ. กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.

ฝ่ายวิจัยและบริการข้อมูลสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.2542.ธุรกิจร้านกาแฟ  
สด. กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.

ฝ่ายวิจัยและบริการข้อมูลสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.2542.ธุรกิจส่งออกผัก  
สดแช่เย็นและแช่แข็ง. กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.

ฝ่ายวิจัยและบริการข้อมูลสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.2542.ธุรกิจร้านเช่า  
หนังสือ. กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.

ฝ่ายวิจัยและบริการข้อมูลสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.2542.ธุรกิจเจียรไน  
พลอย. กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.

ฝ่ายวิจัยและบริการข้อมูลสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.2542.ธุรกิจเคย์สปา.  
กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.

ฝ่ายวิจัยและบริการข้อมูลสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.2542.ร้านเสริมสวย  
สุนัข. กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.

ฝ่ายวิจัยและบริการข้อมูลสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.2542.ธุรกิจโรงงานผลิต  
น้ำดื่ม. กรุงเทพฯ: สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิจักขณ์ ศิริแสงร์.2542.คุยเฟื่องเรื่องพันชั้ตร.กรุงเทพฯ:บริษัทไอ โอนิค อินเทอร์เน็ต รีซอสเซส  
จำกัด พิมพ์ครั้งที่1

ศูนย์ซื้อขายตราสารหนี้ไทย.2545.เคล็ดลับการลงทุนในพันชั้ตรและหุ้น.กรุงเทพฯ:ศูนย์ซื้อขาย  
ตราสารหนี้ไทย พิมพ์ครั้งที่1



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
แม้ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้