

# สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของการเปิดสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ

Financial Feasibility Study for the health Massage Business



โดย

นางสาวเสาวรฉนีย์ เขียวเรศ

รหัสประจำตัว 48066117

วพ.  
๗ ๙๔๓ ก  
๒๕๔๙

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

75251

26 ต.ค. 2550

b. 11824281  
i.....

เสนอ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (บริหารธุรกิจ)

ภาคเรียนที่ 2 ปีการศึกษา 2549

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทคัดย่อ

- ชื่อเรื่อง : การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของการเปิดสถานบริการนวดเพื่อ  
สุขภาพ
- นักศึกษา : นางสาวเสาวรจรรย์ เยาวเรศ
- ระดับการศึกษา : บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
- สาขาวิชา : บริหารธุรกิจ
- อาจารย์ที่ปรึกษา : รองศาสตราจารย์ ดร. กุลกัญญา ณ บ่อมเพชร

ธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพเป็นธุรกิจหนึ่งซึ่งกำลังได้รับความนิยมจากทั้งผู้บริโภคและผู้ประกอบการเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ การศึกษาในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ทางการเงินของการเปิดสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพในเขตทำน้าวังหลัง โดยใช้ตัวชี้วัดทางการเงิน 4 หลักเกณฑ์ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (BCR) และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) รวมถึงมีการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) ซึ่งผลการศึกษาที่ได้จะเป็นแนวทางในการพิจารณาความเหมาะสมในการดำเนินการและเป็นข้อมูลพื้นฐานประกอบการตัดสินใจในการลงทุน รวมถึงยังสามารถที่จะนำไปประยุกต์ใช้ได้กับธุรกิจอื่น ๆ ได้ในอนาคตต่อไป โดยมีข้อสมมติทางการเงิน คือ กำหนดระยะเวลาของโครงการเท่ากับ 3 ปี เป้าหมายระยะเวลาคืนทุนภายใน 2 ปี อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ขั้นต่ำ MLR บวกเพิ่มร้อยละ 2 ต่อปี รวมเท่ากับร้อยละ 9.5 ต่อปี และอัตราคิดลดที่ใช้ในการคำนวณเท่ากับร้อยละ 10

ผลการศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ทางการเงินในการที่จะดำเนินธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพนั้นพบว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุน เมื่อใช้เงินลงทุน 354,560.00 บาท โดยพิจารณาจากตัวชี้วัดทางการเงิน 4 หลักเกณฑ์ คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ซึ่งมีค่าเท่ากับ 415,066 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 66 อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (BCR) มีค่าเท่ากับ 2.17 และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 1 ปี 3 เดือน ซึ่งถือว่าอยู่ในระยะเวลาที่กำหนด ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าโครงการเปิดสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพให้ความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน และจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ พบว่าถ้ากรณียอดผู้ใช้บริการนวดเพื่อสุขภาพลดลงร้อยละ 30 จะไม่คุ้มค่าในการลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารของมหาวิทยาลัยราชภัฏวชิรเวศน์บุรีรัมย์ ห้ามนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามนำไปตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากการศึกษาครั้งนี้ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะ คือ ผู้ลงทุนควรให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้ง การตกแต่งสถานที่บริการให้มีความร่มรื่น บรรยากาศสบาย ๆ มีความสะอาด เหมาะแก่การพักผ่อน ควรเลือกสรรพนักงานนวดที่มีคุณภาพ มีความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับการนวดและรักอาชีพ บริการ การกำหนดราคาให้เหมาะสม และการใช้วิธีส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นให้ผู้บริโภคเข้ามาใช้บริการ เนื่องจากการบริโภค และการใช้จ่ายของผู้บริโภคที่ลดลงตามภาวะเศรษฐกิจ จึงอาจส่งผลให้ผลตอบแทนของโครงการต่ำกว่าที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ลงทุนควรระมัดระวัง และให้ความสนใจ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

as to encourage consumers behavior due to the fact that the current economic is quite lagging which will ultimately lower the consumers ability to pay. If these factors are not considered, it is possible that return will be lower than expected.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	(1)
สารบัญ	(2)
สารบัญตาราง	(4)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขอบเขตของการศึกษา	2
การตรวจเอกสาร	3
วิธีการศึกษา	4
บทที่ 2 แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	6
การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน	6
ความหมายของการลงทุน	6
การจำแนกโครงการลงทุน	8
ค่าใช้จ่ายโครงการ	8
ผลประโยชน์โครงการ	9
ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจลงทุน	10
มูลค่าของเงินตามระยะเวลา (Time Value of Money)	13
การประเมินโครงการลงทุน	14
การทดสอบความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)	15
บทที่ 3 ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ	17
ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ	17
รูปแบบการนวดเพื่อสุขภาพ	18
การดำเนินธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ	18
การบริหารงานธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ	22
การลงทุนธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ	24

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับนักเรียนเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	หน้า
ธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพในประเทศไทย	25
บทที่ 4 ผลการศึกษา	28
การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของโครงการ	28
การวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุน	30
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	40
สรุป	40
ข้อเสนอแนะ	41
บรรณานุกรม	43
ภาคผนวก	45
ภาคผนวก ก แบบสอบถามโครงการการศึกษาอิสระ	45
ภาคผนวก ข ตารางแสดงผลการศึกษาและการวิเคราะห์ทางการเงิน	48
ประวัติผู้เขียน	55



- |   |  |    |
|---|--|----|
| 6 | ผลการคำนวณตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการ กรณียอดผู้ใช้บริการ<br>หมวดเพื่อสุขภาพลดลงร้อยละ 20 ในปีที 1-3 | 54 |
| 7 | ผลการคำนวณตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการกรณีลดอัตราค่าบริการ<br>หมวดเพื่อสุขภาพร้อยละ 20 ในปีที 1-3     | 54 |



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 1

### บทนำ

#### ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

ในโลกปัจจุบันที่วิวัฒนาการก้าวหน้า มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย ทำให้ชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชนมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เกิดภาวะกดดันไม่ว่าจะเป็นด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง ก่อให้เกิดปัญหาความเครียด ปัจจุบันประชาชนจึงหันมาเอาใจใส่และให้ความสำคัญกับการดูแลสุขภาพมากขึ้น ดังนั้นธุรกิจเพื่อสุขภาพจึงเกิดขึ้นจำนวนมาก เพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าอย่างเพียงพอ และมีแนวโน้มการเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะย่านธุรกิจในกรุงเทพฯ และเมืองท่องเที่ยวสำคัญ ๆ ผู้ประกอบการต่างตอบรับกระแสนิยมด้วยการพัฒนาธุรกิจของตนเอง เพื่อดึงดูดลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติให้เข้ามาใช้บริการ และเนื่องมาจากการที่ภาครัฐบาลได้อนุมัติแผนยุทธศาสตร์การพัฒนาประเทศไทยเป็นศูนย์กลางของสุขภาพแห่งภูมิภาคเอเชีย (Center of Excellent Health Care of Asia) โดยกำหนดระยะเวลาดำเนินการ 5 ปี (ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547-2551) มุ่งเน้นการพัฒนา 3 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ 1) กลุ่มธุรกิจบริการรักษาพยาบาล ตั้งเป้าหมายสู่ความเป็นเลิศในการบริการทางการแพทย์ที่ดีที่สุด ในเอเชีย รัฐบาลประมาณรายได้ไว้ที่ 142,899 ล้านบาท 2) กลุ่มธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ พัฒนาให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการดูแลสุขภาพของเอเชีย เช่น ธุรกิจประเภทสปา บริการนวดแผนไทย และการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ เป็นต้น รัฐบาลประมาณรายได้ไว้ที่ 50,416 ล้านบาท 3) กลุ่มธุรกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพรสุขภาพและสมุนไพรเสริมความงาม เช่น อาหารเสริม เครื่องสำอาง และสมุนไพรไทย เป็นต้น รัฐบาลประมาณรายได้ไว้ที่ 17,550 ล้านบาท

ธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ เป็นอีกหนึ่งธุรกิจที่ได้รับความนิยม และมีสถานบริการทั่วประเทศเป็นจำนวนมาก การนวดเป็นวิธีการดูแลสุขภาพ โดยอาศัยการสัมผัสอย่างมีหลักการ ทั้งนี้สามารถแบ่งรูปแบบการนวดได้เป็นหลายประเภท เช่น นวดผ่อนคลาย นวดจับเส้น นวดน้ำมัน นวดฝ่าเท้า/นวดเท้า และนวดสปอร์ต เป็นต้น การนวดที่ถูกสุขลักษณะตามแบบฉบับของแผนไทยโบราณจะส่งผลโดยตรงต่อร่างกาย และจิตใจ คือ เริ่มตั้งแต่ทำให้เกิดการไหลเวียนของเลือดลม คลายกล้ามเนื้อที่ตึงล้า รักษาอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย คลายเครียด เคล็ดขัดยอก ช่วยให้สุขภาพกระปรี้กระเปร่า จิตใจผ่อนคลาย จากคุณสมบัติที่กล่าวมานี้ทำให้ธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพเป็นที่

น่าสนใจ และคาดว่าจะได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นอีกมากในอนาคต มุญจาทให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำหรับการศึกษานี้จะศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของการเปิดสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพในเขตท่าหน้าวังหลัง กรุงเทพมหานคร ติดกับโรงพยาบาลศิริราช เนื่องจากปัจจุบันโรงพยาบาลศิริราช ได้ทำการสร้างและบูรณาการอาคารสถานที่ใหม่เพื่อรองรับผู้ป่วยเพิ่มขึ้น ส่งผลให้ญาติผู้ป่วย และบุคลากรที่ทำงานในโรงพยาบาลเพิ่มมากขึ้นด้วยเช่นกัน และบริเวณที่ตั้งโครงการนี้เป็นท่าเรือมีคนสัญจรไปมาเป็นจำนวนมากมีทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ เช่น กลุ่มนักธุรกิจ นักศึกษา พนักงานบริษัท นักท่องเที่ยว เป็นต้น สถานบริการนวดเพื่อสุขภาพจะเป็นอีกทางเลือกให้กับกลุ่มคนที่ต้องการผ่อนคลายความตึงเครียด และบรรเทาความเมื่อยล้าของร่างกาย สำหรับคนที่รักสุขภาพ

### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของการเปิดสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพในเขตท่าหน้าวังหลัง กรุงเทพมหานคร

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถใช้เป็นแนวทางในการพิจารณาความเหมาะสมในการดำเนินการและเป็นข้อมูลพื้นฐานประกอบการตัดสินใจในการลงทุนเปิดสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ
2. เป็นประโยชน์สำหรับผู้สนใจจะประกอบธุรกิจบริการนวดเพื่อสุขภาพ

### ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาคือความเป็นไปได้ทางการเงินของการเปิดสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ มีขอบเขตดังต่อไปนี้

1. ศึกษาเฉพาะกรณีของธุรกิจบริการนวดเพื่อสุขภาพที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการที่ทำการศึกษาอยู่ในเขตท่าหน้าวังหลัง กรุงเทพมหานคร
2. ช่วงเวลาในการเก็บข้อมูลอยู่ในช่วงเดือนพฤศจิกายน พ.ศ.2549 – มกราคม พ.ศ.2550

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การตรวจเอ็กซาร์

สุดสงวน (2542) ทำการศึกษาปัจจัยที่สัมพันธ์กับการใช้บริการการนวดไทยในคลินิกการแพทย์แผนไทย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยนำด้านความรู้ในการนวดไทย ทศนคติต่อการนวดไทย ความเชื่อต่อการนวดไทย ค่านิยมต่อการนวดไทย การรับรู้ของผู้ที่ไปใช้บริการนวดไทยอยู่ในระดับมาก และผู้ที่ไม่ไปใช้บริการนวดไทยอยู่ในระดับปานกลาง ปัจจัยสนับสนุน และการยอมรับจากบุคคลอื่น ได้แก่ ญาติ เพื่อน บุคลากรทางการแพทย์ของผู้ที่ไปใช้บริการ และผู้ที่ไม่ไปใช้บริการอยู่ในระดับปานกลาง และปัจจัยเอื้ออำนวย ได้แก่ การบริการ ระยะทาง เวลา และความสะดวกในการรับข้อมูลข่าวสารของผู้ที่ไปใช้บริการ และผู้ที่ไม่ไปใช้บริการอยู่ในระดับปานกลาง

ชัชวาล (2543) ทำการศึกษาการวิเคราะห์ต้นทุน ผลตอบแทนทางการเงินของโครงการโรงเรียนนวดแผนโบราณในจังหวัดเชียงราย ผลการศึกษาพบว่า ณ อัตราดอกเบี้ย 11% อัตราการขยายตัวของรายได้/ต้นทุน 3% ได้ค่าดังนี้ ค่าอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) 15.56% มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 5,026,498.69 บาท อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (BC Ratio) 1.32 และระยะเวลาคืนทุน (PB) 4 ปี 2 เดือน และความอ่อนไหวของโครงการ ถ้าอัตราดอกเบี้ยลดลงเหลือ 8.5% ในขณะที่รายได้/ต้นทุนเพิ่มขึ้น 7% พบว่า ค่าอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) 20.07% มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) 8,439,817.41 บาท อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (BC Ratio) 2.16 และระยะเวลาคืนทุน (PB) 2 ปี 9 เดือน

ชรินทร์ (2545) ทำการศึกษาแนวทางการพัฒนาภูมิปัญญาการนวดแผนไทยให้เป็นธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพสำหรับนักท่องเที่ยว ผลการศึกษาพบว่า พฤติกรรมผู้บริโภค ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่ นิยมใช้บริการนวดกับหมอนวดหญิงทั้งนี้เพราะว่า หมอนวดหญิงมีความนุ่มนวลมากกว่าหมอนวดชาย ผู้ใช้บริการจะคำนึงถึงหมอนวดเป็นอันดับแรกในการเลือกใช้สถานบริการ และจะนิยมใช้บริการในสถานบริการเพียงแห่งเดียวเป็นประจำ สาเหตุมาจากสถานบริการมีหมอนวดที่ดี อัตราค่าบริการของสถานบริการส่วนใหญ่เท่ากัน ผู้ใช้บริการหาข้อมูลของสถานบริการลำบาก เพราะเจ้าของธุรกิจไม่มีการโฆษณาผ่านสื่อใด ๆ ผลลัพธ์เป็นสิ่งๆ ผู้ใช้บริการพึงพอใจมากที่สุด และการโฆษณาประชาสัมพันธ์เป็นสิ่งๆ ผู้ใช้บริการพึงพอใจน้อยที่สุด เจ้าของธุรกิจมีความต้องการให้รัฐบาลเข้าไปช่วยเหลือดูแลในด้าน การฝึกอบรมการประกอบธุรกิจ สนับสนุนเงินทุนในการปรับปรุงธุรกิจ และกำหนดนโยบายในเรื่องการนวดแผนไทยให้ชัดเจน หมอนวดมีความต้องการให้

รัฐบาลจัดสวัสดิการ และฝึกอบรมความรู้ด้านนวัตกรรมไทย ผู้ใช้บริการต้องการให้เจ้าของธุรกิจปรับปรุงสถานบริการให้ดีขึ้น

## วิธีการศึกษา

### วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษานี้มีที่มาจาก 2 แหล่ง ได้แก่

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ซึ่งได้จากการเก็บข้อมูล โดยการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพเขตทำน้าวังหลัง กรุงเทพมหานคร จำนวน 2 โครงการ คือร้าน Foot Feet For Fine และ ร้านนวดแผนไทย เพื่อสุขภาพ และสัมภาษณ์ข้อมูลทางการเงินเพิ่มเติมจากธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ได้แก่ ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้า และเก็บข้อมูล จากแหล่งต่าง ๆ คือ ตำราทางวิชาการ วิทยานิพนธ์ เอกสารงานวิจัย วารสาร นิตยสาร ศูนย์วิจัยของธนาคาร รวมทั้งสื่อต่าง ๆ เช่น เว็บไซต์

### การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลแบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ การวิเคราะห์เชิงพรรณนา และการวิเคราะห์เชิงปริมาณ

1. การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) เป็นการวิเคราะห์เพื่อแสดงให้เห็นถึง ลักษณะของธุรกิจ แนวทางการดำเนินธุรกิจ และลักษณะโดยทั่วไปของธุรกิจ

2. การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) เป็นการวิเคราะห์เพื่อจะพิจารณาถึงความเป็นไปได้ทางการเงินของการเปิดสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ โดยใช้การวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

2.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน โดยใช้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal rate of return : IRR) ระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period) และ อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (Benefit-Cost Ratio : BCR)

เอกสารนี้เป็นเอกสารสงวนลิขสิทธิ์ของงานวิจัยเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้รู้สิ่งหนึ่งข้อใดจะเผยแพร่ข้อมูลด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.2 การทดสอบความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) เพื่อศึกษาถึงผลตอบแทนของโครงการจะได้รับผลกระทบมากน้อยเพียงใดภายใต้สภาวะการณ์ต่าง ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไปจากการประมาณการในสภาวะการณ์ปัจจุบัน



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 2

### แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

#### การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน หมายถึง การตรวจสอบดูว่า จะต้องลงทุนในธุรกิจนี้ เท่าไหร่ และเมื่อลงทุนไปแล้ว จะทำกำไรได้มากน้อยแค่ไหน คำนวณค่าใช้จ่ายที่จะทำหรือไม่ อาจกล่าวได้ว่า การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน เป็นหัวใจหลักของการดำเนินธุรกิจ ข้อมูลที่นำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน เป็นข้อมูลที่ได้จากข้อมูลที่วิเคราะห์แล้วของการวิเคราะห์ทางด้านบุคลากรและข้อมูลทางด้านการตลาด ซึ่งการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านบุคลากร มีวัตถุประสงค์เพื่อทราบว่าจะต้องใช้บุคลากรอะไรบ้าง และใช้บุคลากรอย่างไรบ้าง ทำให้สามารถวางแผนการจ้างบุคลากรมาดำเนินการตามหน้าที่ที่กำหนดไว้ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ และข้อมูลในส่วนนี้จะถูกนำไปเป็นพื้นฐานในการคิดต้นทุนคงที่ ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ส่วนการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับ ขนาดของตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ส่วนแบ่งทางการตลาด ตำแหน่งทางการตลาด และอื่น ๆ จุดประสงค์หลักของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด ก็คือ การหาตัวเลขประมาณการณ์ยอดขายที่ใกล้เคียงความเป็นจริงที่สุด ซึ่งจะนำไปเป็นตัวตั้งในการวิเคราะห์ การคาดการณ์การยอดขาย ซึ่งจะนำไปวิเคราะห์ตัวเลขอื่น ๆ ในเรื่องแผนการเงิน

#### ความหมายของการลงทุน

การลงทุน หมายถึงการนำทรัพยากรส่วนหนึ่งมาทำกิจกรรมโดยหวังผลตอบแทนในอนาคต โดยหมายถึงการลงทุนในโครงการระยะยาว หรือลงทุนในสินทรัพย์ถาวรซึ่งจะให้ผลตอบแทนในอนาคตเกินกว่า 1 ปี เช่น การตั้งโรงงานใหม่ การเปลี่ยนเครื่องจักรในการผลิตใหม่ เป็นต้น โครงการลักษณะนี้เรียกว่างบลงทุน หรือรายจ่ายลงทุน (Capital Budgeting) ซึ่งในการเตรียมการเพื่อการลงทุน เพื่อให้การลงทุนเป็นไปอย่างรอบคอบนั้นจะต้องมีการจัดทำงบประมาณการลงทุน (Capital Budgeting) ซึ่งหมายถึง กระบวนการจัดทำแผนการใช้จ่ายในการลงทุน เพื่อจะทำให้เกิดรายรับหรือผลตอบแทนเพิ่มขึ้นในระยะยาว การจัดทำงบประมาณการลงทุนจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อองค์กร โดยในปัจจุบันได้มีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีจะนำไปสู่ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การผลิตที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น และอาจจะนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในรสนิยมของผู้บริโภค ผู้บริโภคจะมีความต้องการสินค้าที่มีความหลากหลายยิ่งขึ้น ซึ่งทำให้สายการผลิตของกิจการ ล้าสมัย ตลอดจนจะมีการรวมตัวของกิจการ เพื่อสร้างอำนาจทางการค้า ดังนั้นการจัดการของกิจการ จะต้องมีการตื่นตัวอยู่ตลอดเวลาต่อสิ่งใหม่ ๆ และโอกาสต่าง ๆ เนื่องจากผลกำไร อัตราการเติบโต และความอยู่รอดในระยะยาวของกิจการนั้นขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารจัดการสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ให้สำเร็จลุล่วงไปได้ การจัดทำงบประมาณการลงทุนถือเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากการตัดสินใจที่จะลงทุนในโครงการใดโครงการหนึ่งจะมีค่าใช้จ่ายในการลงทุน เช่น ค่าเครื่องมือ เครื่องจักร ค่าที่ดิน ค่าสิ่งปลูกสร้าง ตลอดจนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่น ๆ ซึ่งค่าใช้จ่ายเหล่านี้ มักเป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงไม่ได้ ดังนั้นในการเตรียมการลงทุนจึงจำเป็นต้องมีการจัดทำงบประมาณ การลงทุน เพื่อให้การตัดสินใจนั้นเป็นไปอย่างรอบคอบ ซึ่งงบประมาณการลงทุนนั้นไม่เพียงแต่ใช้ในการวางแผน ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเท่านั้น ยังสามารถใช้ในการวางแผนทางด้านอื่น ๆ ด้วย ไม่ว่าจะเป็นการขยายการผลิต การวางแผนเกี่ยวกับการโฆษณา โครงการการฝึกอบรมพนักงาน การวิจัย และการพัฒนา การซื้อหรือเช่าเครื่องมือเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต และอาจจะรวมไปถึง โครงการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนในรูปของต้นทุนและรายรับในช่วงระยะเวลาที่ดำเนินการอยู่ (อภิรัฐ, 2546: 270-271) ในการจัดทำงบประมาณการลงทุนนั้น การประเมินกระแสเงินสดนับเป็นขั้นตอนหนึ่งที่สำคัญ เนื่องจากการตัดสินใจว่าจะลงทุนหรือไม่นั้นขึ้นอยู่กับความถูกต้องของการ ประเมินดังกล่าว โดยการประเมินกระแสเงินสดของโครงการ หมายถึง จำนวนเงินที่ต้องใช้ลงทุน (Investment Outlays) และกระแสเงินสดในแต่ละปี หลังจากโครงการได้เริ่มดำเนินไปแล้ว มีตัวแปรรวมทั้งบุคคลต่าง ๆ มากมาย เข้ามาร่วมในกระบวนการลงทุนนี้ ตัวอย่างเช่น การพยากรณ์ จำนวนหน่วยขายและราคาขายมักจะทำโดยฝ่ายตลาดโดยอาศัยความรู้ความสามารถในเรื่องของ ความยืดหยุ่นของราคา (Price Elasticity) ผลกระทบของการโฆษณา สภาพเศรษฐกิจ ปฏิภานของ คู่แข่งขัน และแนวโน้มในรสนิยมของผู้บริโภค ทำนองเดียวกัน จำนวนเงินที่ต้องใช้ลงทุนใน ผลิตภัณฑ์ใหม่ จะได้มาจากวิศวกรและฝ่ายผลิตในขณะที่ต้นทุนในการดำเนินการ (Operating Costs) จะประเมินโดยนักบัญชี ผู้เชี่ยวชาญด้านการผลิต ผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารบุคคล ตัวแทนการจัดซื้อ เป็นต้น (เริงรัก, 2544: 340)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การจำแนกโครงการลงทุน

โครงการลงทุนนั้นสามารถจำแนกได้เป็น 5 ประเภทใหญ่ ๆ ดังนี้ (อภิรัฐ, 2546: 271)

1. โครงการลงทุนเพื่อการทดแทน (Replacement project) เป็นโครงการลงทุนที่มีจุดมุ่งหมายในการจัดให้มีโรงงาน หรือเครื่องมือ เครื่องจักรใหม่ ๆ เพื่อนำมาทดแทนโรงงาน หรือเครื่องมือเครื่องจักรที่มีอยู่เดิม ซึ่งได้ชำรุดเสียหาย
2. โครงการลงทุนเพื่อลดต้นทุน (Cost reduction project) เป็นโครงการลงทุนที่มีจุดมุ่งหมายในการจัดให้มีเครื่องมือ เครื่องจักรใหม่ ๆ ซึ่งมีประสิทธิภาพ เพื่อนำมาทดแทนเครื่องมือเครื่องจักรที่มีอยู่เดิม ซึ่งมีความล้าสมัย เพื่อเป็นการลดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการผลิตสินค้า
3. โครงการลงทุนเพื่อการขยายผลผลิตภัณฑ์เดิม หรือตลาดเดิม (Output expansion of traditional products and markets project) เป็นการลงทุนเพื่อการขยายสาขารูปโภคเกี่ยวกับการผลิต เพื่อตอบสนองอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้น สำหรับสินค้าที่มีอยู่หรือในตลาดที่มีอยู่แล้ว
4. โครงการลงทุนเพื่อการขยายขอบข่ายงาน (Expansion into new products and/or markets project) เป็นโครงการลงทุนที่มีจุดมุ่งหมายที่จะพัฒนาการผลิต การขายสินค้าใหม่ หรือเพื่อการเข้าสู่ตลาดใหม่
5. โครงการลงทุนที่ตอบสนองต่อกฎระเบียบของรัฐบาล (Government regulation project) เป็นโครงการลงทุนที่เป็นไปตามกฎระเบียบของรัฐบาล ซึ่งอาจเป็นโครงการลงทุนเกี่ยวกับปัญหาเรื่องสุขภาพและความปลอดภัย การควบคุมสิ่งแวดล้อม และการสนองตอบต่อข้อกำหนดทางด้านกฎหมายต่าง ๆ ซึ่งโดยมากโครงการเหล่านี้ไม่ก่อให้เกิดรายได้

### ค่าใช้จ่ายโครงการ

ค่าใช้จ่ายของโครงการ หมายถึง มูลค่าของทรัพยากรที่นำมาใช้กับโครงการ โดยค่าใช้จ่ายของโครงการอาจแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. ค่าใช้จ่ายที่มีตัวตน (Tangible Cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่สัมผัสได้ สามารถประเมินมูลค่าเป็นตัวเงินได้ ซึ่งค่าใช้จ่ายประเภทนี้แบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

- 1.1 ค่าใช้จ่ายขั้นต้น (Primary Cost) หมายถึง มูลค่าการใช้ทรัพยากร หรือปัจจัยการผลิตเพื่อการลงทุน เพื่อการดำเนินงาน และบำรุงรักษาโครงการ โดยค่าใช้จ่ายประเภทนี้จัดว่าเป็นค่าใช้จ่ายโดยตรงของโครงการ (Direct Cost) ซึ่งค่าใช้จ่ายขั้นต้นจะประกอบด้วยค่าใช้จ่าย

ดังต่อไปนี้ สารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.1.1 ค่าใช้จ่ายในการลงทุน (Investment cost) หมายถึง มูลค่าของการใช้ทรัพยากรไปเพื่อสิ่งอำนวยความสะดวก หรือสิ่งที่เป็นพื้นฐานของการดำเนินการ เช่น ค่าก่อสร้าง ค่าติดตั้งอุปกรณ์ ค่าเช่าอาคารและที่ดิน เป็นต้น

1.1.2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบำรุงรักษา (Operating and Maintenance cost) หมายถึง มูลค่าของการใช้ทรัพยากรไปเพื่อการดำเนินงานและบำรุงรักษาโครงการ เพื่อให้โครงการสามารถดำเนินงานไปได้ตามปกติ เช่น ค่าจ้างพนักงานดูแลเครื่องจักร ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการซ่อมแซมและบำรุงรักษาเครื่องจักร เป็นต้น

## 1.2 ค่าใช้จ่ายชั้นรอง (Secondary Cost)

โครงการลงทุนต่าง ๆ นั้นสามารถที่จะทำให้เกิดประโยชน์ หรือค่าใช้จ่ายแก่บุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่อยู่ภายนอกโครงการได้ การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจจึงต้องรวมเอาผลประโยชน์และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นภายนอกโครงการรวมเข้าไปด้วย เพื่อให้การวิเคราะห์โครงการเป็นไปอย่างถูกต้อง และสมบูรณ์ โดยค่าใช้จ่ายชั้นรองนี้ บางครั้งเรียกว่าค่าใช้จ่ายทางอ้อม (Indirect Cost) ซึ่งค่าใช้จ่ายประเภทนี้ รวมถึงค่าใช้จ่ายทั้งในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการป้องกันแก้ไขผลกระทบด้านสิ่งแวดล้อม และค่าใช้จ่ายทางเศรษฐกิจที่ทำให้ทรัพยากรเกิดการสูญเสียไปอันเนื่องมาจากโครงการที่ลงทุน

## 2. ค่าใช้จ่ายที่ไม่มีตัวตน (Intangible Cost)

ค่าใช้จ่ายที่ไม่มีตัวตน (Intangible Cost) เป็นค่าใช้จ่ายที่สัมผัสไม่ได้ แต่โครงการก่อให้เกิดขึ้นจริง ซึ่งประเมินเป็นมูลค่า หรือเป็นตัวเงินได้ยาก เช่น โครงการอาจส่งผลให้มีการกระจายรายได้ น้อยลง อัตราการว่างงานมากขึ้น เป็นต้น สำหรับโครงการต่าง ๆ แล้วควรที่จะระบุไว้ด้วยว่ามีค่าใช้จ่ายประเภทนี้ หากมีค่าใช้จ่ายประเภทนี้อยู่ด้วย โดยอาจจะระบุเป็นปริมาณของผู้ที่ได้รับผลกระทบโดยไม่ต้องมีการประเมินออกมาเป็นมูลค่า

## ผลประโยชน์โครงการ

ผลประโยชน์ของโครงการ คือ สิ่งที่โครงการต้องการ หากโครงการมีวัตถุประสงค์ที่จะเพิ่มผลผลิต (Increase Output) แล้ว ผลผลิตที่เพิ่มขึ้นอันเนื่องมาจากการดำเนินโครงการเมื่อเปรียบเทียบกับกรณีที่ไม่มีโครงการ ก็ถือว่าเป็นผลประโยชน์ทางตรงของโครงการนั้น หากโครงการมีวัตถุประสงค์ที่จะลดหรือประหยัดต้นทุน (Cost Saving) แล้ว ต้นทุนที่สามารถประหยัดได้ก็ถือเป็นผลประโยชน์ทางตรงของโครงการเช่นเดียวกัน ซึ่งผลประโยชน์โครงการนั้นจำแนกได้เป็น ผลประโยชน์ทางตรง

(Direct Benefits) และผลประโยชน์ทางอ้อม (Indirect Benefits) โดยผลประโยชน์ทางอ้อมของ

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โครงการคือ ผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นนอกเหนือไปจากกลุ่มเป้าหมาย โดยผู้ได้รับผลประโยชน์ไม่จำเป็นต้องเข้ามามีส่วนร่วมในการดำเนินโครงการ เช่น โครงการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยว ผลประโยชน์ทางตรง คือ การเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวทำให้เกิดรายได้จากโครงการ ส่วนผลประโยชน์ทางอ้อมคือ มีการจ้างงานและการใช้แรงงานเพิ่มมากขึ้น ทำให้ผู้จ้างงานทำเหล่านั้นมีรายได้เพิ่มขึ้น นอกจากนี้ผลประโยชน์ของโครงการยังอาจจำแนกได้เป็นผลประโยชน์ที่มีตัวตน (Tangible Benefits) เช่น มูลค่าที่เพิ่มขึ้นของการผลิต หรือจากต้นทุนที่ลดต่ำลง และผลประโยชน์ที่ไม่มีตัวตน (Intangible Benefits) เช่น การช่วยลดอัตราความว่างงานโดยทำให้มีการจ้างงานเพิ่มมากขึ้น การทำให้สภาพแวดล้อม และสภาพความเป็นอยู่โดยรวมดีขึ้น เป็นต้น

### ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจลงทุน

การตัดสินใจลงทุนในโครงการอาจต้องใช้เงินทุนเป็นจำนวนมากและผูกพันกับผู้ลงทุนในระยะยาว ดังนั้นการตัดสินใจที่จะลงทุนในโครงการใด ๆ จึงจำเป็นที่จะต้องมียุทธศาสตร์ต่าง ๆ เพื่อใช้ประกอบการตัดสินใจในการลงทุน โดยข้อมูลที่ควรพิจารณาเพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุน ได้แก่ (เฉลิมชัย และคณะ, 2545: 226-228)

1. เงินลงทุนสุทธิ หรือกระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิ หมายถึงจำนวนเงินสดที่ผู้ลงทุนต้องจ่ายไปเพื่อให้โครงการลงทุนอยู่ในสภาพพร้อมที่จะดำเนินงานได้ เงินลงทุนไม่ได้หมายความว่าเฉพาะเงินสด แต่ยังรวมถึงค่าเสียโอกาส ซึ่งหมายถึง ผลประโยชน์ที่เสียไปจากการที่นำทรัพยากรที่มีอยู่มาลงทุนในโครงการนี้แทนที่จะลงทุนในโครงการอื่น เช่น ร้านอาหารแห่งหนึ่งต้องการจะปรับปรุงร้านใหม่ ซึ่งจะต้องปิดร้านอาหารเพื่อตกแต่งเป็นเวลา 1 เดือน ทำให้สูญเสียกำไรจากการขายอาหารไป 100,000 บาท โดยกำไรที่สูญเสียไปนี้ถือเป็นต้นทุนค่าเสียโอกาสซึ่งจะต้องนำมาพิจารณาเมื่อมีการตัดสินใจปรับปรุงกิจการด้วย กล่าวคือจะต้องรวมเงินจำนวนนี้เป็นเงินลงทุนสุทธิของโครงการด้วย นอกจากนี้โครงการลงทุนบางโครงการต้องการเงินทุนหมุนเวียนเพิ่มขึ้น เช่น การเปิดร้านขายขนมไทยสาขาใหม่ต้องการเงินสดสำหรับไว้ใช้จ่ายเพิ่มขึ้น มีลูกหนี้เพิ่มขึ้น และมีสินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น เงินทุนหมุนเวียนส่วนที่เพิ่มขึ้นนี้ถือเป็นเงินลงทุนสุทธิของกิจการด้วย

2. กระแสเงินสดรับสุทธิจากการลงทุน โดยที่กระแสเงินสดรับสุทธิที่ได้มาอาจจะเกิดจากยอดขายที่เพิ่มขึ้นหรือ ค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนที่ประหยัดได้มากขึ้น กระแสเงินสดรับสุทธินี้หมายถึง ผลต่างระหว่างกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายที่เกิดขึ้นในแต่ละปีตลอดอายุโครงการ ในการพิจารณากระแสเงินสดรับสุทธิจากการลงทุนจะยึดหลักการวิเคราะห์ส่วนเพิ่ม

เอกสา (Incremental basis) คือ กระแสเงินสดส่วนที่เพิ่มขึ้นจากการลงทุนในโครงการนั้น เช่น กิจการ

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผลิตลูกอม กำลังพิจารณาผลิตลูกอมชนิดใหม่ ซึ่งลูกอมที่บริษัทผลิตอยู่เดิมมีกระแสเงินสดรับหลังหักภาษี 70,000 บาท ลูกอมชนิดใหม่ที่กำลังพิจารณาลงทุนคาดว่าจะมีกระแสเงินสดรับหลังหักภาษี 100,000 บาท กิจการคาดว่าถ้านำลูกอมชนิดใหม่ออกสู่ตลาดจะทำให้ยอดขายของลูกอมชนิดเดิมลดลง ส่งผลให้กระแสเงินสดรับหลังหักภาษีลูกอมชนิดเดิมเหลือเพียง 30,000 บาท ซึ่งหมายถึงว่ากระแสเงินสดรับหลังหักภาษีของลูกอมชนิดเดิมจะลดลง 40,000 บาท เมื่อพิจารณาโครงการลงทุนผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่จะต้องนำเอากระแสเงินสดรับสุทธิที่ลดลงของผลิตภัณฑ์ชนิดเดิมมาพิจารณาด้วย ดังนั้นการนำลูกอมชนิดใหม่ออกสู่ตลาดจะทำให้กระแสเงินสดรับหลังหักภาษีของกิจการเพิ่มขึ้น  $= 100,000 - 40,000 = 60,000$  บาท

3. อายุโครงการลงทุน หมายถึง ระยะเวลาที่จะใช้พิจารณาสำหรับการลงทุนในโครงการ โดยที่ผลตอบแทนจากการลงทุนจะทยอยเข้ามาในแต่ละปีในอนาคต ดังนั้นระยะเวลาของโครงการลงทุนจึงมีผลต่อการคำนวณหาผลตอบแทนทั้งหมดจากการลงทุน อายุโครงการลงทุนยิ่งยาวเท่าใด จะทำให้ความไม่แน่นอนเพิ่มขึ้นมากเท่านั้น

4. อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ โดยปกติเงินทุน หรือทรัพยากรที่กิจการนำมาลงทุนในโครงการจะมีต้นทุนหรือค่าใช้จ่าย ถ้ากู้ยืมมาลงทุน ต้นทุนที่เกิดขึ้นคือ ดอกเบี้ยจ่าย ถ้านำเงินทุนจากส่วนของเจ้าของมาลงทุน ต้นทุน คือ เงินปันผลจ่าย หรือค่าเสียโอกาสอื่น ๆ ธุรกิจจะต้องได้รับรายได้จากการลงทุนในจำนวนที่พอเพียงกับต้นทุน หรือค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการจัดหาเงินทุนเหล่านี้ จึงจะทำให้มูลค่าตลาด (Market value) ของธุรกิจไม่เปลี่ยนแปลง ในกรณีที่เงินทุนของธุรกิจมาจากแหล่งต่าง ๆ จะคำนวณต้นทุนได้จากการคำนวณต้นทุนถ่วงน้ำหนัก เช่น บริษัทแห่งหนึ่งกำลังพิจารณาลงทุนในโครงการ A ซึ่งต้องใช้เงินลงทุน 1,000,000 บาท โดยได้มาจากส่วนของเจ้าของ 500,000 บาท ซึ่งมีต้นทุน 10 เปอร์เซ็นต์ ได้มาจากการกู้ยืม 500,000 บาท มีต้นทุนหลังหักภาษี 5.6 เปอร์เซ็นต์ จะสามารถคำนวณต้นทุนถ่วงน้ำหนักของโครงการ A ได้ดังนี้ (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนถ่วงน้ำหนัก

แหล่งเงินทุน	จำนวนเงิน	สัดส่วน	ต้นทุนหลังหักภาษี	ค่าถ่วงเฉลี่ย
กู้ยืม	500,000	50%	5.6%	2.8%
ส่วนของผู้อถือหุ้น	500,000	50%	10%	5.0%
	1,000,000	100%		7.8%

ดังนั้นบริษัทจะตัดสินใจยอมรับโครงการ A ได้ ถ้าผลตอบแทนของโครงการ A ไม่ต่ำกว่า 7.8 เปอร์เซ็นต์

5. ค่าเสื่อมราคา และภาษี ค่าเสื่อมราคาเป็นค่าใช้จ่ายที่สามารถทำให้กิจการประหยัดภาษีที่ต้องชำระได้ เนื่องจากกิจการสามารถนำค่าเสื่อมราคามาหักจากรายได้เพื่อการคำนวณภาษี โดยที่กิจการไม่ได้จ่ายเงินสดออกไป เช่น บริษัท A และบริษัท B มียอดขาย 100,000 บาท ต่อปี มีค่าใช้จ่ายดำเนินงานที่เป็นเงินสดปีละ 30,000 บาท บริษัท A มีสินทรัพย์ที่บันทึกค่าเสื่อมราคาปีละ 20,000 บาท แต่บริษัท B ไม่มีการบันทึกค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ อัตราภาษีเงินได้ 30 เปอร์เซ็นต์ เปรียบเทียบกระแสเงินสดรับสุทธิของบริษัททั้งสอง (ตารางที่ 2)

ตารางที่ 2 ตัวอย่างการเปรียบเทียบกระแสเงินสดรับสุทธิ

	บริษัท A	บริษัท B
ยอดขาย (บาท)	100,000	100,000
หัก ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	30,000	30,000
ค่าเสื่อมราคา	20,000	-
กำไรก่อนหักภาษี	50,000	70,000
หักภาษีเงินได้ (30%)	15,000	21,000
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	35,000	49,000
บวก ค่าเสื่อมราคา	20,000	-
กระแสเงินสดรับสุทธิ	55,000	49,000

บริษัท A มีกระแสเงินสดรับมากกว่าบริษัท B =  $55,000 - 49,000 = 6,000$  บาท บริษัท A เสียภาษี 15,000 บาท ในขณะที่บริษัท B เสียภาษี 21,000 บาท ดังนั้นบริษัท B เสียภาษีมากกว่าบริษัท A =  $21,000 - 15,000 = 6,000$  บาท ซึ่งเท่ากับจำนวนภาษีที่ประหยัดได้จากการคิดค่าเสื่อมราคาเป็นค่าใช้จ่าย = อัตราภาษี X ค่าเสื่อมราคา ดังนั้น ภาษีที่ประหยัดได้จากค่าเสื่อมราคา คิดเป็นจำนวนเงิน =  $30\% \times 20,000 = 6,000$  บาท

## มูลค่าของเงินตามระยะเวลา (Time Value of Money)

มูลค่าของเงินตามระยะเวลา หมายถึง มูลค่าของเงินที่สามารถเปลี่ยนแปลงไปได้ตามระยะเวลา การตัดสินใจต่าง ๆ ทางการเงินส่วนใหญ่จะเป็นการตัดสินใจในระยะยาว ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการลงทุนในผลิตภัณฑ์ใหม่ การลงทุนในหลักทรัพย์ต่าง ๆ การออกหุ้นกู้ขายเพื่อหาเงินมาลงทุน หรือการซื้อและควบกิจการ เป็นต้น ผู้รับผิดชอบการตัดสินใจต่าง ๆ เหล่านี้ ควรมีความเข้าใจและสามารถคำนวณมูลค่าที่จะเกิดแก่กิจการได้ การคำนวณมูลค่าดังกล่าวจะเป็นเรื่องง่ายถ้าหากรายการรับจ่ายเงินที่เกิดขึ้นอยู่ในระยะเวลาเดียวกับปัจจุบัน แต่ปกติแล้วการตัดสินใจต่าง ๆ ทางการเงินมักจะเกี่ยวข้องกับการรับจ่ายเงินหลาย ๆ จำนวนในเวลาต่าง ๆ กันในอนาคตหลายปีข้างหน้า ดังนั้นเพื่อให้การตัดสินใจทางการเงินเป็นไปอย่างเหมาะสม จึงจะต้องคำนวณกระแสเงินสดที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ ซึ่งเกิดขึ้นในระยะเวลาต่าง ๆ กันในอนาคตมาเป็นมูลค่าที่สามารถเปรียบเทียบกันได้ คือ มูลค่าปัจจุบัน โดยที่กระแสเงินสดที่เกิดขึ้นในเวลาต่าง ๆ กันย่อมมีมูลค่าที่ต่างกัน ค่าของเงินนั้นเป็นคุณลักษณะเรื่องกับจำนวนเงิน เช่น เงินจำนวน 6 บาทวันนี้ซื้อน้ำอัดลมได้ 1 ขวด แต่อีก 1 ปีข้างหน้า อาจต้องใช้เงิน 7 บาท สำหรับน้ำอัดลม 1 ขวดเท่ากัน แสดงว่าเงินมีค่าน้อยลง เพราะต้องใช้เงินจำนวนมากขึ้นเพื่อแลกกับค่าน้ำอัดลม 1 ขวดเท่าเดิม หรือเมื่อเวลาเปลี่ยนไปค่าของเงินจะเปลี่ยนไป เช่น ถ้ามีเงิน 100 บาท ขณะนี้ นำไปฝากธนาคารที่ให้ดอกเบี้ยเงินฝากในอัตราประมาณ 8% ต่อปี ดังนั้นเมื่อฝากเงินครบสิ้นปีที่ 1 เงิน 100 บาท ขณะนี้จะมีจำนวนเป็น 108 บาท ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความสำคัญของค่าของเงินตามระยะเวลา (Time Value of Money)

### การประเมินโครงการลงทุน

การประเมินโครงการลงทุน เป็นการศึกษาถึงผลประโยชน์ หรือผลตอบแทนที่จะได้รับจากเงินลงทุน โดยมีเครื่องมือที่ใช้เป็นเกณฑ์ในการวัดผลของโครงการ ได้แก่ ทฤษฎีต่าง ๆ เกี่ยวกับการวิเคราะห์ทางการเงินดังนี้

#### 1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ หมายถึง ผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดทั้งหมด ทั้งกระแสเงินสดเข้า และกระแสเงินสดออกตลอดอายุของโครงการ โดยหากกระแสเงินสดเข้าสุทธิสูงกว่ากระแสเงินสดออก ค่า NPV จะเป็นบวก ซึ่งหมายถึง ผลประโยชน์ในอนาคตคิดเป็นมูลค่าปัจจุบัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่ออนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการศึกษา

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แล้ว จะมีค่ามากกว่าเงินลงทุน หรือต้นทุนของโครงการ นั่นคือ การลงทุนในโครงการนั้นได้รับผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุน ซึ่งสูตรที่ใช้ในการคำนวณ คือ

NPV = มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์ (Present Value of Benefits: PVB) - มูลค่าปัจจุบันของต้นทุนโครงการ (Present Value of Cost: PVC)

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

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

- $B_t$  หมายถึง ผลประโยชน์ของโครงการในปีที่  $t$   
 $C_t$  หมายถึง ต้นทุนโครงการในปีที่  $t$   
 $t$  หมายถึง ระยะเวลาของโครงการ (1,2,3,...n)  
 $r$  หมายถึง อัตราคิดลดหรืออัตราดอกเบี้ยที่เหมาะสม

เกณฑ์ที่ใช้แสดงถึงความเหมาะสมและเป็นไปได้ของโครงการคือ  $NPV > 0$  (มีค่าเป็นบวก) หากค่า NPV มีค่ามากขึ้นเท่าใด แสดงว่าโครงการลงทุนนั้นมีความน่าสนใจในการลงทุนมากขึ้นเท่านั้น ทั้งนี้เพราะเมื่อ  $NPV > 0$  แล้วก็หมายความว่าผลประโยชน์ที่ได้รับจากโครงการจะมีค่ามากกว่าต้นทุนโครงการที่เสียไป ถ้า  $NPV < 0$  แสดงว่า ต้นทุนที่ใช้ในโครงการมีค่ามากกว่าผลตอบแทนที่ได้จากโครงการ เมื่อคิดค่าของเงินในปีเดียวกัน ดังนั้นโครงการจึงไม่สมควรที่จะลงทุน แต่ถ้า  $NPV = 0$  ก็แสดงว่า ต้นทุนที่ใช้ในโครงการมีค่าเท่ากับผลตอบแทนที่ได้จากโครงการพอดี ดังนั้น ผู้ลงทุนจะตัดสินใจลงทุนหรือไม่ลงทุนก็ไม่ได้ผลแตกต่างกัน

## 2. อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ หมายถึง ดอกเบี้ยในกระบวนการคิดลด ที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์ กล่าวคือ เป็นอัตราดอกเบี้ยที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์ (Present Value of Benefits: PVB) เท่ากับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนโครงการ (Present Value of Cost: PVC) พอดี หรือหมายถึง อัตราดอกเบี้ยซึ่งทำให้อัตราความสามารถของเงินลงทุนที่จะก่อให้เกิดรายได้คุ้มค่ากับเงินลงทุนเพื่อการนั้นพอดี ซึ่งก็คือ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ โดยสูตรที่ใช้ในการคำนวณเพื่อหาค่า IRR หรือค่า  $r$  (Discount rate) คือ

$$\sum_{t=1}^n \frac{(B_t - C_t)}{(1+r)^t} = 0$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.2 ตัวแปรแต่ละตัวแปรจะกำหนดมูลค่าเป็น 3 ค่า ได้แก่ ค่าในแง่ดี (optimistic) ค่าที่เป็นไปได้มากที่สุด (most likely) และค่าในแง่ร้าย (pessimistic) โดยที่ค่าที่เป็นไปได้มากที่สุดสามารถหาได้จากค่าเฉลี่ย (mean value) ส่วนค่าในแง่ดีและค่าในแง่ร้ายนั้นอาจจะสูงหรือต่ำกว่าค่าเฉลี่ยก็ได้ กล่าวคือ การกำหนดค่าในแง่ดีจะสูงกว่าค่าเฉลี่ยในกรณีที่เป็นผลประโยชน์แต่จะต่ำกว่าค่าเฉลี่ยในกรณีที่เป็นต้นทุน และในทางตรงกันข้ามสำหรับค่าในแง่ร้ายการกำหนดจะต่ำกว่าค่าเฉลี่ยในกรณีที่เป็นผลประโยชน์แต่จะสูงกว่าค่าเฉลี่ยในกรณีที่เป็นต้นทุน

1.3 วิเคราะห์ผลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องใหม่ อาทิเช่น มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) หรือ อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (BCR) เป็นต้น

2. วิธีการของเรื่องราว (scenario approach) เป็นวิธีซึ่งจะใช้กับตัวแปรเป็นกลุ่ม ตามวิธีการของตัวแปรโดยกำหนดให้ตัวแปรแต่ละตัวแปรเป็นอิสระต่อกัน การผสมผสานกันของตัวแปรที่สอดคล้องเป็นไปได้ในรูปแบบที่หลากหลายเกิดขึ้นเป็นเรื่องราวทางเลือกต่าง ๆ (alternative scenarios) ซึ่งจะถูกนำมาใช้ในการวิเคราะห์ความอ่อนไหว โดยวิธีการของเรื่องนี้จะมีขั้นตอนที่เกี่ยวข้อง 2 ขั้นตอน คือ

2.1 กำหนดการผสมผสานของตัวแปรที่สอดคล้องกัน และมีความเป็นไปได้ในรูปแบบที่หลากหลาย

2.2 วิเคราะห์ผลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องใหม่ สำหรับแต่ละเรื่องราว ซึ่งจะพบว่าอาจมีทั้งเรื่องราวที่ก่อให้เกิดผลการวิเคราะห์ที่น่าพอใจ และไม่น่าพอใจ (favorable or unfavorable) ซึ่งสามารถใช้เป็นข้อมูลเพื่อประกอบการพิจารณา และตัดสินใจในการเลือกลงทุนสำหรับโครงการต่าง ๆ ได้

บทที่ 3

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ

ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ

กิจการนวดเพื่อสุขภาพ หมายถึง การประกอบกิจการนวดโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการผ่อนคลายกล้ามเนื้อ ความเมื่อยล้า ความเครียด ด้วยวิธีการกด การคลึง การบีบ การจับ การดัด การประคบ การอบ หรือโดยวิธีอื่นใดตามศาสตร์ และศิลปะของการนวดเพื่อสุขภาพ ทั้งนี้ต้องไม่มีสถานที่อาบน้ำโดยมีผู้ให้บริการ ซึ่งกิจการนวดเพื่อสุขภาพ จะได้รับการยกเว้นกฎหมายว่าด้วยสถานพยาบาล และต้องได้รับการรับรองจากกระทรวงสาธารณสุข แต่ยังคงขอใบอนุญาตจากเจ้าพนักงานท้องถิ่นตาม พ.ร.บ.สาธารณสุข พ.ศ.2535

รูปแบบการนวดเพื่อสุขภาพ

นวดเป็นกระบวนการดูแลสุขภาพอย่างหนึ่ง โดยอาศัยการสัมผัสอย่างมีหลักการ ประกอบกับบรรยากาศที่ร่มรื่น เป็นธรรมชาติของสถานที่ ทั้งนี้สามารถแบ่งรูปแบบการนวดได้เป็น (สถาบันศิลปะและวัฒนธรรม มหาวิทยาลัยบูรพา, 2547)

นวดผ่อนคลาย

การนวดผ่อนคลาย เป็นการนวดที่ถูกสุขลักษณะตามแบบฉบับของแผนไทยโบราณ ซึ่งส่งผลโดยตรงต่อร่างกาย และจิตใจ คือ ตั้งแต่ทำให้เกิดการไหลเวียนของเลือดลม คลายกล้ามเนื้อที่ตึงล้า รักษาอาการปวดเมื่อยตามร่างกาย คลายเครียด เคล็ดขัดยอก ช่วยให้ผ่อนคลาย

นวดจับเส้น

การนวดเพื่อนำบาดอาการปวดเมื่อยเฉพาะจุด หรือตามข้อต่อ การยึดติดของพังผืดของ

ร่างกายให้ทุเลา เอกสารฉบับนี้เผยแพร่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลง 75251) ต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## นวดน้ำมัน

การนวดร่างกายโดยใช้น้ำมันที่สกัดจากธรรมชาติที่บริสุทธิ์ เช่น ใจใจบา อัลมอนต์ พร้อมกลิ่นหอมจากธรรมชาติ ช่วยให้สดชื่น คลายเครียดด้วยกลิ่นหอมเฉพาะทางที่ใช้ในการบำบัดอาการให้เบาบางลง เช่น อาการนอนไม่หลับ อาการเครียด หดหู่ นอกจากนี้ น้ำมันบริสุทธิ์ยังช่วยบำรุงผิว และกระชับรูปร่างไม่ให้กล้ามเนื้อหย่อนยาน ช่วยคลายไขมันไม่ให้สะสมตามที่ต่าง ๆ ของร่างกาย และความร้อนของน้ำมันที่เกิดจากการนวดจะซึมซาบลึกลงเข้าไปผิวหนัง และกล้ามเนื้อช่วยให้อารมณ์เบิกบาน

## นวดฝ่าเท้า/นวดเท้า

การนวดฝ่าเท้า นวดเท้า เป็นการปรับสมดุลในร่างกาย เนื่องจากมีจุดสะท้อนของอวัยวะภายในร่างกายที่ฝ่าเท้า และเท้า การนวดฝ่าเท้า และเท้า จึงเป็นการช่วยให้ระบบการไหลเวียนไปยังอวัยวะต่าง ๆ ภายในร่างกายได้ดีขึ้น ส่งผลให้มีการขับถ่ายของเสียออกจากเซลล์ ปรับสภาวะสมดุลของร่างกายทำให้สุขภาพโดยรวมดีขึ้น

## นวดสปอร์ต

การนวดคลายกล้ามเนื้อที่บาดเจ็บเนื่องจากการออกกำลังกายหักโหมจนเกินไป ทำให้เกิดอาการเกร็งของกล้ามเนื้อเฉพาะส่วน หรืออาการล้าตามกล้ามเนื้อ ทำให้เกิดตะคริว

## การดำเนินธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ

การดำเนินการของธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ แบ่งได้ดังนี้

### ขั้นตอนการให้บริการลูกค้า

#### 1. การต้อนรับลูกค้า

ผู้ที่ทำหน้าที่ต้อนรับลูกค้า ควรเป็นผู้ประกอบการเอง เพราะสิ่งนี้จะสร้างความประทับใจแก่ลูกค้ามากกว่า ผู้ประกอบการควรดูว่าลูกค้าต้องการใช้บริการแบบไหน จากนั้น จึงทำการจัดลำดับการให้บริการแก่ลูกค้า กำหนดเตียงและพนักงานนวดให้ลูกค้า ถ้าไม่มีเตียงว่าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อใช้ในการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้ซื้อได้เป็นเจ้าของร้านแล้ว ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้ประกอบการ ก็ควรจัดสถานที่ให้ลูกค้านั่งรอ โดยระหว่างรอ ทางร้านอาจบริการน้ำชา หรือน้ำสมุนไพรให้ลูกค้า

กรณีพนักงานนวด ทางร้านอาจจัดลำดับการให้บริการสลับหมุนเวียนกัน เพื่อให้โอกาสแก่พนักงานเท่าเทียมกัน เช่น ถ้าร้านมีพนักงานนวด 3 คน ชื่อ ก ข และ ค ในวันที่ 1 จัดลำดับผู้ให้บริการเริ่มต้นดังนี้ พนักงาน ก ข และ ค หรือ วันที่ 2 จัดลำดับผู้ให้บริการเริ่มต้นดังนี้ พนักงาน ข ค และ ก หรือ วันที่ 3 จัดลำดับผู้ให้บริการเริ่มต้นดังนี้ พนักงาน ค ก และ ข หรือ วันที่ 4 จัดลำดับผู้ให้บริการเริ่มต้นดังนี้ พนักงาน ก ข และ ค หมุนเวียนกันไป

## 2. การเตรียมตัวก่อนให้บริการ

### 2.1 กรณีนวดตัว โดยปกติ ลูกค้าจะต้องปฏิบัติ ดังนี้

2.1.1 เปลี่ยนเป็นชุดที่ทางร้านจัดเตรียมไว้ให้เป็นเสื้อกางเกงที่หลวม ๆ สบาย ๆ

2.1.2 ล้างมือ ล้างเท้าให้สะอาด

2.1.3 ส่วนพนักงานนวดก็ต้องรักษาความสะอาดของร่างกาย โดยเฉพาะมือ และ เท้า

### 2.2 กรณีนวดฝ่าเท้า โดยปกติ ลูกค้าจะต้องปฏิบัติ ดังนี้

2.2.1 เปลี่ยนเป็นกางเกงที่ร้านจัดเตรียมไว้ให้

2.2.2 ล้างเท้าให้สะอาด (โดยปกติ พนักงานนวดจะเป็นผู้ทำความสะอาดให้)

2.2.3 ส่วนพนักงานนวดก็ต้องรักษาความสะอาดของร่างกายโดยเฉพาะมือ

## 3. หลังการให้บริการ

ทางร้านจัดเตรียมให้ลูกค้าเปลี่ยนชุด ระหว่างนั้น ทางร้านอาจมีน้ำอุ่นหรือน้ำชาบริการ จากนั้นลูกค้าชำระค่าบริการ ส่วนเสื้อหรือกางเกงที่ลูกค้าใส่ระหว่างนวดตัวหรือนวดฝ่าเท้า ทางร้านจะต้องนำไปซักให้สะอาดก่อนนำมาใช้ใหม่ทุกครั้ง

## การจัดห้องนวด

รูปแบบการจัดห้องนวดขึ้นอยู่กับสถานที่และเงินทุน อย่างไรก็ตาม ห้องนวดแบ่งหลัก ๆ ตามลักษณะการนวดได้ ดังนี้

### 1. กรณีนวดตัว

เนื่องจากการนวดตัว เป็นบริการที่ต้องการความเป็นส่วนตัว ไฟในห้องจึงควรปรับความสว่างได้ ถ้าเป็นสถานที่หรูหรา เช่น โรงแรม ผู้ประกอบการอาจกันเป็นห้องถาวร โดยให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บริการห้องละ 1 คน หรือ 2 – 3 คน ถ้าเป็นกลุ่มครอบครัวหรือเพื่อนสนิท แต่หากเป็นสถานที่ไม่หรูหรามากนัก ผู้ประกอบการอาจกันเป็นห้อง โดยใช้มานทึบที่เลื่อนได้

## 2. กรณีนวดฝ่าเท้า

โดยปกติ การนวดฝ่าเท้าจะมีเตียงนวดฝ่าเท้าโดยเฉพาะ ลูกค้าสามารถนั่งเหยียดขาตามสบาย ผู้ประกอบการอาจวางเตียงนวดฝ่าเท้าเรียงกัน โดยไม่จำเป็นต้องกันเป็นห้อง แต่กรณีที่ลูกค้าต้องการความเป็นส่วนตัว ทางร้านอาจใช้เตียงนวดตัวแทนเตียงนวดฝ่าเท้า

## อุปกรณ์หลักที่ใช้

1. เตียงนวดตัวหรือเบาะนวดตัว พร้อมหมอน ราคาขึ้นอยู่กับคุณภาพและวัสดุที่ใช้ มีตั้งแต่ 1,500 – 6,500 บาท อุปกรณ์ประเภทนี้สามารถหาซื้อได้ตามร้านจำหน่ายอุปกรณ์นวดแผนไทย และร้านเฟอร์นิเจอร์ทั่วไป
2. เตียงนวดฝ่าเท้า ราคาประมาณ 2,700 – 4,000 บาท สถานที่จำหน่ายเช่นเดียวกับเตียงนวดตัว
3. เสื่อกว้านสำหรับพนักงานนวดราคาประมาณ 150 – 300 บาท หาซื้อได้ที่ตลาดโบ๊เบ๊
4. เสื่อและกางเกง สำหรับลูกค้านวดตัว ราคาประมาณ 200 – 300 บาท หาซื้อได้ที่ตลาดโบ๊เบ๊
5. กางเกงสำหรับลูกค้านวดฝ่าเท้า ราคาประมาณ 100 บาท หาซื้อได้ที่ตลาดโบ๊เบ๊
6. ผ้าปูเตียง ปลอกหมอน ราคาตั้งแต่ 300 บาทขึ้นไป ปกตินิยมสีพื้น ดุสบายตา
7. ผ้าขนหนู ใช้ห่อเท้ากรณีนวดฝ่าเท้า หาซื้อได้ที่ตลาดโบ๊เบ๊ หรือพารูวัด
8. ครีมหรือน้ำมันสำหรับนวดฝ่าเท้า สถานที่จำหน่าย เช่น โรงเรียนแพทย์แผนโบราณ วัดพระเชตุพนฯ (วัดโพธิ์) ขนาด 1,800 ซีซี ราคาขายปลีกประมาณ 650 บาท
9. น้ำมันนวดตัว สถานที่จำหน่าย เช่น โรงเรียนแพทย์แผนโบราณ วัดพระเชตุพนฯ (วัดโพธิ์) ขนาด 4,000 ซีซี ราคาขายปลีกประมาณ 580 บาท
10. ไม้กดจุด เป็นอุปกรณ์ที่ทำขึ้นจากไม้ เพื่อใช้แทนนิ้วมือ ไม้ดังกล่าว ใช้กดจุดที่บริเวณฝ่าเท้าตามตำแหน่งศาสตร์ของการนวดฝ่าเท้า ราคาอันละประมาณ 20 บาท ผู้ลงทุนสามารถหาซื้อได้ที่สถาบันแพทย์แผนไทยและร้านจำหน่ายอุปกรณ์นวดทั่วไป

## การจ้างพนักงาน

### 1. การสรรหาพนักงานนวด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้ประกอบการอาจใช้วิธีประกาศรับสมัครตามโรงเรียน หรือสถาบันสอนนวดแผนไทยที่มีมาตรฐานเพราะเป็นแหล่งผลิตบุคลากรโดยตรง รวมถึงการประกาศรับสมัครทางอินเทอร์เน็ต แม้พนักงานนวดจะถูกดึงตัวกันอยู่บ้าง เนื่องจากพนักงานนวดที่มีฝีมือยังมีจำนวนน้อย แต่ร้านที่มีการบริหารจัดการที่ดีรวมถึงให้ค่าตอบแทนที่จูงใจและเหมาะสม จะไม่ค่อยประสบกับปัญหา เพราะโดยส่วนมากถ้าพนักงานมีความพอใจและสบายใจกับงานที่ทำอยู่ก็มักอยู่ยาวนาน ไม่ย้ายไปไหน

## 2. จำนวนพนักงานนวด

จำนวนพนักงานนวดจะขึ้นอยู่กับขนาดของธุรกิจเป็นหลัก โดยดูจากจำนวนเตียงที่ให้บริการ และจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการในเวลาเดียวกัน เช่น ร้านที่มีจำนวนเตียงให้บริการ 7 เตียง ควรมีพนักงานนวด อย่างน้อย 7 คน เพราะถ้าในช่วงที่ลูกค้าเข้ามาครวเดียวกัน 7 คน ร้านก็จะสามารถให้บริการได้ แต่ถ้าลูกค้ามามากกว่า 7 คน ทางร้านจะต้องจัดสถานที่ให้ลูกค้านั่งรอ

## 3. การทำงานของพนักงาน

ผู้ประกอบการอาจแบ่งการทำงานเป็นกะ ขึ้นอยู่กับระยะเวลาการเปิดบริการใน 1 วัน เช่น ถ้าร้านเปิดบริการตั้งแต่ 9.00 น. – 24.00 น. ผู้ประกอบการอาจแบ่งกะทำงาน เป็น 2 กะ เช่น กะที่ 1 เวลา 9.00 น. – 17.00 น. กะที่ 2 เวลา 17.00 น. – 24.00 น.

## 4. จำนวนพนักงานในแต่ละวัน

จำนวนพนักงานในแต่ละวันอาจไม่เท่ากัน ขึ้นอยู่กับพฤติกรรมลูกค้า เช่น วันธรรมดา ร้านอาจมีพนักงานนวด 5 คน ต่อเตียงให้บริการ 7 เตียง เนื่องจากจำนวนลูกค้าไม่ค่อยมากในครวเดียวกัน ส่วนวันเสาร์ – อาทิตย์ ลูกค้าจะค่อนข้างมาก ร้านก็ต้องจัดให้มีพนักงาน 1 คน ต่อ 1 เตียง เป็นต้น

## 5. การให้ค่าจ้างแก่พนักงานนวด

ร้านนวดแผนไทยสามารถให้ค่าจ้างแก่พนักงานได้หลายแบบ เช่น

5.1 จ้างเป็นรายวัน โดยแบ่งเปอร์เซ็นต์จากการให้บริการแต่ละครั้ง เช่น เจ้าของ 50% พนักงานนวด 50% หรือเจ้าของ 60% พนักงาน 40% แล้วแต่ตกลง กรณีนี้ ทางร้านมักจะไม่ค่อยมีเงินเดือนประจำให้ แต่บางแห่ง เจ้าของธุรกิจจะประกันรายได้ขั้นต่ำให้พนักงาน 100 - 200 บาท/วันกรณีไม่มีลูกค้าเลย

5.2 จ้างรายวัน โดยคิดค่าจ้างพนักงานนวดเป็นรายชั่วโมง เช่น ชั่วโมงละ 70 บาท ส่วนเงินพิเศษที่ลูกค้าให้กับพนักงานนวด ถือเป็นสิทธิของพนักงานไป การจ้างเช่นนี้ ทางร้านมักไม่มีเงินเดือนประจำให้

5.3 จ้างรายเดือน เดือนละประมาณ 4,500 - 6,000 บาท หรือตามความเหมาะสม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมีให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 6. การคัดเลือกพนักงานนวด จะต้องคำนึงถึง

- 6.1 พนักงานนวดควรมีความรู้ ความสามารถในการนวด โดยต้องผ่านการอบรมมา
- 6.2 มีมนุษยสัมพันธ์ดี สุภาพ พูดจาไพเราะ
- 6.3 รักษาให้บริการ

## 7. สถานที่ฝึกอบรม

ปัจจุบัน สถาบันหลายแห่งได้สอนการนวดแผนไทย นวดฝ่าเท้า การฝึกอบรมจากสถานอบรมจะเสียค่าใช้จ่ายประมาณ 1,000 – 4,000 บาทต่อหลักสูตร ระยะเวลา 5 – 10 วัน เช่น

- 7.1 โรงเรียนแพทย์แผนโบราณ วัดพระเชตุพนฯ (วัดโพธิ์)
- 7.2 สถาบันการแพทย์แผนไทยกรมการแพทย์กระทรวงสาธารณสุข
- 7.3 สมาคมแพทย์แผนไทย กระทรวงสาธารณสุข จ.นนทบุรี
- 7.4 โรงเรียนแพทย์แผนไทย (สมาคมแพทย์อายุรเวทฯ) จ.นนทบุรี
- 7.5 ศูนย์บริการการศึกษานอกโรงเรียน ศูนย์ฝึกอาชีพ กรุงเทพมหานคร

### การบริหารงานธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ

การบริหารงานธุรกิจนวดแผนไทยแบ่งได้เป็น 3 ด้าน คือ การบริหารภาพพจน์ภายนอก การบริหารจัดการภายใน และการบริหารลูกค้า ดังรายละเอียดต่อไปนี้

#### การบริหารภาพพจน์ภายนอก

โดยธรรมชาติ ธุรกิจบริการมีส่วนที่จับต้องไม่ได้ ลูกค้าจะซื้อบริการก็ต่อเมื่อลูกค้าเชื่อว่าจะได้ในสิ่งที่ต้องการ ฉะนั้นผู้ประกอบการจะต้องบริหารภาพพจน์ภายนอกของร้าน โดยสื่อจะให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในการบริการ เช่น

1. การตกแต่งร้านที่ดูสะอาด สบายตา สีไม่ฉูดฉาดเกินไป
2. ประกาศนียบัตรรับรองการอบรมของพนักงานนวดทุกคน ต้องติดไว้ให้ลูกค้าสามารถมองเห็นเด่นชัด
3. พนักงานทุกคนแต่งกายเรียบร้อย พูดจาไพเราะ
4. ติดป้ายบอกอัตราค่าบริการชัดเจน
5. มีระบบรักษาความสะอาดของร้าน และอุปกรณ์ต่าง ๆ เช่น ผ้าปูที่นอน ผ้าขนหนู ฯลฯ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การบริหารจัดการภายใน

การบริหารจัดการภายในร้านเป็นเรื่องสำคัญ ไม่ว่าจะป็นธุรกิจขนาดเล็กหรือขนาดใหญ่ โดยปกติ ถ้าเป็นร้านขนาดเล็ก ผู้ประกอบการจะทำหน้าที่หลายอย่าง คือเป็นทั้งผู้จัดการร้าน ดูแลด้านการเงิน จัดหาพนักงานนวด และจัดซื้ออุปกรณ์ต่าง ๆ แต่ถ้าเป็นร้านขนาดใหญ่ ผู้ประกอบการอาจจ้างตำแหน่งงานเพิ่ม ดังนี้

1. ผู้จัดการร้าน มาช่วยบริหารงานบริการ จัดนโยบายการตลาด งานบริหารบุคคล
2. สมุห์บัญชี รับผิดชอบเรื่องการควบคุมบัญชีทรัพย์สิน รายรับ-รายจ่าย บริหารเงินทุน

หมุนเวียน

3. พนักงานต้อนรับ ทำหน้าที่ให้ข้อมูลด้านบริการและต้อนรับลูกค้า เก็บประวัติลูกค้า สำหรับพนักงานนวด ซึ่งถือว่าเป็นหัวใจสำคัญของการบริการ ผู้ประกอบการอาจบริหารพนักงานนวดด้วยวิธีการ ดังนี้

1. กำหนด วันหยุดให้พนักงานในแต่ละเดือน
2. มีชุดฟอร์มให้พนักงานนวด

ให้พนักงานมีส่วนร่วมในการบริหาร โดยจัดประชุมบอกเล่าปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างทำงาน หรือผู้ประกอบการอาจสำรวจความพึงพอใจของลูกค้าที่มาใช้บริการว่ามีจุดบกพร่องตรงไหน เพื่อหาแนวทางแก้ไขปรับปรุงเดือนละ 2 ครั้ง

1. อบรมพนักงาน เพื่อพัฒนาฝีมือนวดให้ดียิ่งขึ้น เช่น เทคนิคการนวด
2. อบรมพนักงานด้านภาษา เช่น ภาษาอังกฤษ ภาษาญี่ปุ่น กรณีกลุ่มลูกค้าเป็นชาวต่างประเทศ

3. ผูกใจพนักงานนวดให้อยู่นาน ๆ ผู้ประกอบการนั้นต้องมีความเอาใจใส่กับบุคลากรให้พนักงานมีรายได้ที่พอเพียง เพราะความพอใจของพนักงานนั้นเป็นเรื่องสำคัญ ถ้าพนักงานมีความสุขในการทำงาน พนักงานก็จะให้บริการที่ดี

## การบริหารลูกค้า

การทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจในการบริการตลอดไป เป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจ ฉะนั้น ผู้ประกอบการควรประเมินการให้บริการแก่ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เช่น ทำแบบสอบถามแสดงความคิดเห็นการบริการของร้าน แต่วิธีนี้ ลูกค้าบางรายอาจจะไม่ชอบเขียน ดังนั้น ร้านจึงควรสอบถามจากลูกค้าโดยตรงด้วย เพื่อนำเอาปัญหาหรือข้อคิดเห็นของลูกค้ามาปรับปรุง

## การลงทุนธุรกิจหมวดเพื่อสุขภาพ

การลงทุนในธุรกิจหมวดเพื่อสุขภาพจะขึ้นอยู่กับขนาด ทำเลที่ตั้ง ดังนั้น การลงทุนจึงมีตั้งแต่ระดับใช้เงินทุนต่ำ นั่นคือผู้ประกอบการใช้บ้านเป็นสถานที่หมวด ลงทุนแต่อุปกรณ์ การตกแต่งน้อย ไปจนถึงการใช้เงินทุนค่อนข้างสูง จากข้อมูลที่เปิดเผยในตอนนี ธุรกิจหมวดแผนไทยบางแห่งใช้เงินลงทุนสูงมากถึงประมาณ 99 ล้านบาท ทั้งนี้ จำนวนเงินลงทุนจะมากหรือน้อย ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น

1. ขนาดของร้านว่าเล็กหรือใหญ่
2. เป็นเจ้าของสถานที่เอง หรือต้องเช่า หรือซื้อ
3. ลักษณะการก่อสร้างและการตกแต่งภายใน นั่นคือ จะเน้นความหรูหรา สวยงามหรือเป็นแบบธรรมดา รวมถึงวัสดุอุปกรณ์จะใช้คุณภาพแบบใดจำนวนพนักงานและเตียงที่ให้บริการอย่างไรก็ตาม เงินลงทุนแบ่งได้เป็น 2 ส่วนใหญ่ ๆ คือ

**เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร** แบ่งเป็นการลงทุนด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. ค่าตกแต่งสถานที่ เช่น ค่ากันห้อง ทาสี ทำประตูกระจกหน้าร้าน ฯลฯ
  2. ค่าวัสดุ อุปกรณ์เบื้องต้น เช่น เตียงนอนตัว เตียงนอนเท้า ฯลฯ
  3. ค่าเครื่องใช้สำนักงาน เช่น เครื่องปรับอากาศ โต๊ะ เก้าอี้ โทรศัพท์ ฯลฯ
- การตกแต่งสถานที่ที่ไม่มีมาตรฐานตายตัว เน้นความสะดวกสบายตา ฉะนั้นเงินลงทุนเริ่มต้นจึงสามารถยืดหยุ่นได้

**เงินทุนหมุนเวียน** แบ่งเป็นค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่น

1. ค่าเช่าสถานที่
2. ค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์
3. ค่าพนักงาน
4. ค่าครีมนวด น้ำมันนวด ค่าซักผ้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพในประเทศไทย

การนวดเป็นภูมิปัญญาอันล้ำค่าของคนไทยที่มีประวัติ และเรื่องราวสืบทอดกันมาช้านาน มีบทบาทสำคัญในการรักษาโรคตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน เป็นวัฒนธรรมและวิถีชีวิตของคนไทยที่ดูแลและช่วยเหลือกันเองภายในครอบครัว เช่น สามีนวดให้ภรรยา ภรรยา นวดให้สามี ลูกหลาน นวดให้พ่อแม่ หรือปู่ ย่า ตา ยาย การนวดไทยจึงเป็นเสน่ห์ไทย ที่ได้รับการยอมรับจากชาวไทยและชาวต่างชาติ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบัน กระแสสังคมหันมาให้ความสำคัญกับการส่งเสริมสุขภาพและบำบัดอาการด้วยวิธีการทางธรรมชาติมากขึ้น การนวดเป็นอีกทางเลือกหนึ่งซึ่งเป็นที่ยอมรับแล้วว่าสามารถผ่อนคลายบรรเทาอาการเจ็บป่วยได้หลายกลุ่มอาการโรค ดังนั้นธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพจึงได้รับความสนใจและมีแนวโน้มของการเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยเฉพาะย่านธุรกิจในกรุงเทพฯ และเมืองท่องเที่ยวสำคัญ ๆ ผู้ประกอบการต่างตอบรับกระแสนิยมด้วยการพัฒนาธุรกิจเพื่อดึงดูดลูกค้าทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติให้เข้ามาใช้บริการ ปัจจุบันธุรกิจบริการนวดเพื่อสุขภาพประสบกับภาวะการแข่งขันค่อนข้างสูง ผู้ประกอบการหันมาดำเนินธุรกิจนี้เพิ่มขึ้น 10-20% ต่อปี นอกจากผู้ประกอบการรายใหม่แล้ว การนวดยังกลายเป็นบริการเสริมของธุรกิจที่มีอยู่แล้ว เช่น ตามร้าน สถานเสริมสวย เสริมความงาม หรือโรงพยาบาลบางแห่ง แม้ผู้ประกอบการจะหันมาทำธุรกิจนี้กันมาก แต่ส่วนหนึ่งเป็นการเปิดธุรกิจโดยไม่มีการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ การพัฒนาที่ดีเพียงพอ ผู้ประกอบการที่เปิดธุรกิจนวดจึงต้องปิดตัวเองไปหลายราย และเนื่องจากธุรกิจนี้จัดเป็นบริการเสริมที่นอกเหนือจากปัจจัยสี่ ดังนั้น การแข่งขันจึงเน้นไปที่การบริการที่ดีได้มาตรฐาน และมีจุดเด่นของตัวเองไม่ว่าจะเป็นด้าน

1. การตกแต่งสถานที่ให้ดูสะอาด สวยงาม สบายตา
2. สถานที่ตั้ง มีที่จอดรถสะดวก ไปมาง่าย
3. มีบริการที่หลากหลายให้ลูกค้าเลือก เช่น นวดตัว นวดฝ่าเท้า นวดน้ำมันหอมระเหย นวดประคบด้วยสมุนไพร
4. การต้อนรับของพนักงานที่สุภาพเรียบร้อย
5. การนวดได้คุณภาพตามมาตรฐาน

จะเห็นว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จต้องพัฒนาทักษะความรู้ให้แก่บุคลากรอยู่

เอกสารตลอดเวลา รวมถึงพัฒนารูปแบบบริการให้ดีขึ้น ศึกษาเท่านั้น ไม่นอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สภาพตลาดปัจจุบัน

ตามที่รัฐบาลมีนโยบายผลักดันและส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพแห่งภูมิภาคเอเชีย (Medical Hub of Asia) และรัฐบาลประมาณรายได้กลุ่มธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ ไว้ที่ 50,416 ล้านบาท (ตารางที่ 3) ซึ่งจะเจาะไปที่ธุรกิจประเภทสปา บริการนวดแผนไทย และการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ จากข้อมูลของกรมสนับสนุนบริการสุขภาพ กระทรวงสาธารณสุขเปิดเผยว่าในปี พ.ศ. 2547 มีผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพยื่นขอคำร้องรับรองมาตรฐานจากกระทรวงสาธารณสุขเพิ่มขึ้นจากปี 2546 ถึง 83% และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง (ตารางที่ 4) และรัฐบาลได้กำหนดพื้นที่เป้าหมายหลัก 4 แห่ง ประกอบด้วย กรุงเทพฯ เชียงใหม่ สมุย ภูเก็ต ส่งผลให้มีผู้ประกอบการเปิดธุรกิจอย่างคับคั่งในทั้ง 4 พื้นที่ และพื้นที่เป้าหมายรอง 10 จังหวัด ประกอบด้วย ปราจีนบุรี ชลบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์ ระนอง สงขลา กระบี่ พังงา เชียงราย และอุดรธานี จากข้อมูลของ กระทรวงสาธารณสุข มีผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพยื่นขอคำร้องรับรองมาตรฐาน โดยแบ่งตามพื้นที่ (ตารางที่ 5)

ตารางที่ 3 รัฐบาลประมาณรายได้ระยะเวลา 5 ปี (2547-2551)

ประเภทธุรกิจ	หน่วย : ล้านบาท					รวม
	2547	2548	2549	2550	2551	
ธุรกิจบริการรักษาพยาบาล (MEDICAL SERVICES)	19,635	23,100	27,433	32,898	39,833	142,899
ธุรกิจบริการส่งเสริมสุขภาพ HEALTH SERVICES [Spa services & Thai massage]	4,996	6,753	9,185	12,492	16,989	50,416
ธุรกิจผลิตภัณฑ์สมุนไพร HERBAL PRODUCTS	1,550	2,000	3,000	4,000	7,000	17,550

ที่มา : (กระทรวงสาธารณสุข, 2548)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4 ใบรับรองมาตรฐานที่ออกโดยกระทรวงสาธารณสุข แบ่งตามประเภทธุรกิจ

ประเภทธุรกิจ	จำนวนใบรับรองมาตรฐานที่ออกโดยกระทรวง สาธารณสุข	
ธุรกิจสปา (SPAS)	238	30%
ธุรกิจเพื่อสุขภาพ และความสวยงาม (HEALTH & BEAUTY SERVICES)	426	54%
ธุรกิจบริการนวด (THAI MASSAGE SERVICES)	132	16%
รวม	796	63.58%

ที่มา : (กระทรวงสาธารณสุข, 2548)

ตารางที่ 5 ใบรับรองที่ออกโดยกระทรวงสาธารณสุข แบ่งตามพื้นที่

ประเภทธุรกิจ	กรุงเทพฯ	ภาค กลาง	ภาคเหนือ	ภาค อีสาน	ภาคใต้	รวม
ธุรกิจสปา (SPAS)	85	39	25 (Chiang Mai 17)	1	88	238
ธุรกิจเพื่อสุขภาพ และความ สวยงาม (HEALTH & BEAUTY SERVICES)	255	90	32 (Chiang Mai 24)	42	7	426
ธุรกิจบริการนวด (THAI MASSAGE SERVICES)	109	17	5 (Chiang Mai 5)	1	0	132

ที่มา : (กระทรวงสาธารณสุข, 2548)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 4 ผลการศึกษา

ผลการศึกษาซึ่งได้จากการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ โดยการใช้แบบสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ ที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการที่กำลังศึกษา จำนวน 2 ราย และการเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งต่าง ๆ เช่น ตำราทางวิชาการ วิทยานิพนธ์ เอกสารงานวิจัย วารสาร นิตยสาร ศูนย์วิจัยของธนาคารรวมทั้งสื่อต่าง ๆ โดยแบ่งข้อมูลออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของโครงการ ได้แก่ ราคาเช่าสถานที่ ลักษณะการลงทุนของธุรกิจบริเวณข้างเคียงกับพื้นที่ที่ทำการศึกษา และสภาพทั่วไปของพื้นที่ที่จะศึกษา

ส่วนที่ 2 การวิเคราะห์เพื่อจะพิจารณาถึงความคุ้มค่าของการลงทุนในการดำเนินการธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ

### การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของโครงการ

การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของโครงการ จากการสำรวจกิจการ และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพบริเวณใกล้เคียงที่ตั้งโครงการที่ทำการศึกษา มีข้อมูลลักษณะทั่วไปของสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพสรุปได้ดังนี้

1. สถานบริการนวดเพื่อสุขภาพที่อยู่ในบริเวณที่ทำการศึกษา และมีลักษณะการลงทุนของโครงการคล้ายกับโครงการที่ทำการศึกษา มีจำนวน 2 ราย รายที่ 1 อยู่ในบริเวณท่าหน้าวังหลัง เยื้องกับโรงพยาบาลศิริราชมีคนสัญจรไปมาสะดวก รายที่ 2 อยู่ในซอยถัดจากท่าหน้าวังหลังเพียง 600 เมตร นอกนั้นจะเป็นแบบสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพที่มีพื้นที่แคบเช่าพื้นที่ของร้านค้าอื่น ๆ เช่น ร้านขายเสื้อผ้า ร้านขายของชำ เป็นต้น

2. สถานบริการนวดเพื่อสุขภาพใช้เวลาในการตกแต่งร้านประมาณ 2-3 เดือน มีพื้นที่ 12-16 ตารางเมตร ชั้นเดียว แบ่งเป็น 2 ห้อง คือ ห้องนวดตัวเป็นห้องที่ต้องการความเป็นส่วนตัวมีทั้งที่กั้นถาวรและกั้นโดยใช้ม่านทึบที่เลื่อนได้ มี 1 เตียงสำหรับนวดตัว ส่วนอีก 1 ห้อง เป็นห้องรับแขกซึ่งอยู่ด้านนอกมีเฟอร์นิเจอร์ 1 ชุด เพื่อให้ลูกค้านั่งพัก และห้องนี้ใช้พื้นที่ร่วมกับการบริการนวดคอบ่า ไหล่ และนวดเท้า มี 3-4 เตียง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. การจ้างพนักงานสำหรับสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ จะมีการจ้างพนักงานจำนวน 4-6 คน หน้าที่ของพนักงานเป็นพนักงานต้อนรับ 1 คน และเป็นพนักงานนวด 3-5 คน อัตราค่าจ้างพนักงานโครงการที่ 1 เฉลี่ย 4,500-6,000 บาท โครงการที่ 2 คิดแบบแบ่งเปอร์เซ็นต์จากการให้บริการแต่ละครั้ง เจ้าของ 60% และพนักงาน 40% เจ้าของธุรกิจประกันรายได้ขั้นต่ำให้พนักงาน 250 บาทต่อวัน

4. สถานบริการนวดเพื่อสุขภาพเปิด-ปิดเวลา 10.00น.-20.00น. วันและเวลาที่ลูกค้ามาใช้บริการมากที่สุด คือ วันเสาร์-อาทิตย์ มีลูกค้าตลอดทั้งวัน ส่วนวันจันทร์-ศุกร์ลูกค้ามาใช้บริการประมาณในช่วง 10.00-16.00 น. และเริ่มเยอะในช่วง 16.00-20.00น. เพศหญิงใช้บริการมากกว่าเพศชายคิดเป็นสัดส่วนเพศหญิง 80% และเพศชาย 20% กลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มข้าราชการ นักธุรกิจ และนักศึกษา

5. สถานบริการนวดเพื่อสุขภาพที่ดำเนินกิจการในบริเวณที่ทำการศึกษาเป็นสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพที่มีการกำหนดราคาค่อนข้างสูง ขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้ง เนื่องจากต้องจ่ายค่าเช่าพื้นที่แพง ซึ่งอัตราค่าเช่าพื้นที่ประมาณ 8,000-20,000 บาท ทั้งหมดมีจำนวน 2 โครงการ ราคาค่าบริการแบ่งตามประเภทของการให้บริการ ดังนี้ นวดตัวราคาประมาณ 400-600 บาท ต่อชั่วโมง นวดฝ่าเท้า 150-250 บาทต่อชั่วโมง นวดคอ บ่า ไหล่ 150-200 บาทต่อชั่วโมง

6. อัตราจำนวนผู้ใช้บริการ เฉลี่ย 23-28 คนต่อวัน แบ่งเป็นผู้ที่ใช้บริการนวดตัวเฉลี่ย 3-4 คนต่อวัน (1คนต่อครึ่งชั่วโมง) คิดเป็นเวลาประมาณ 1.5-2 ชั่วโมง ผู้ที่ใช้บริการนวดเท้าเฉลี่ย 10-12 คนต่อวัน (1คนต่อชั่วโมง) คิดเป็นเวลาประมาณ 10-12 ชั่วโมง และผู้ใช้บริการนวดคอ บ่า ไหล่เฉลี่ย 10-12 คนต่อวัน (1คนต่อครึ่งชั่วโมง) คิดเป็นเวลาประมาณ 5-6 ชั่วโมง สถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ มีอัตราการเพิ่มขึ้นของผู้ใช้บริการประมาณร้อยละ 2 ของทุกปี

7. อุปกรณ์ที่ใช้ในสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ ส่วนใหญ่ประกอบด้วย เตียงนวดตัวหรือเบาะนวดตัว พร้อมหมอน ราคาขึ้นอยู่กับคุณภาพและวัสดุที่ใช้ ราคาประมาณ 1,500-6,500 บาท เตียงนวดฝ่าเท้า ราคาประมาณ 2,700-4,000 บาท เสื่อและกางเกง สำหรับลูกค้านวดตัว ราคาประมาณ 200-300 บาท กางเกงสำหรับลูกค้านวดฝ่าเท้า ราคาประมาณ 100 บาท ผ้าปูเตียง ปลอกหมอน ราคาตั้งแต่ 300-400 บาท ผ้าขนหนู ใช้ห่อเท้ากรณีนวดฝ่าเท้า ราคาประมาณ 15-45 บาท ครีมหรือน้ำมันสำหรับนวดฝ่าเท้า ราคาประมาณ 650-800 บาทต่อกิโลกรัม น้ำมันนวด ราคาประมาณ 580-1000 บาทต่อกิโลกรัม ไม้กดจุด เป็นอุปกรณ์ที่ทำขึ้นจากไม้เพื่อใช้แทนนิ้วมือ ไม้ดังกล่าวใช้กดจุดที่บริเวณ ฝ่าเท้าตามตำแหน่งศาสตร์ของการนวดฝ่าเท้า ราคาอันละประมาณ 20-25 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุน

### ประมาณการเงินลงทุนของโครงการ

การกำหนดต้นทุนทางการเงินของโครงการ ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสถานบริการ นวดเพื่อสุขภาพในบริเวณใกล้เคียงกับโครงการที่ทำการศึกษ จำนวน 2 ราย และการเก็บรวบรวม ข้อมูลจากศูนย์วิจัยสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลการ กำหนดต้นทุนทางการเงินของโครงการได้อย่างถูกต้อง จากการเก็บข้อมูลทางการเงินสามารถจำแนก รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการลงทุนขณะเริ่มโครงการได้ดังนี้

1. ค่าเช่าพื้นที่ พื้นที่โครงการที่ทำการศึกษานี้อยู่บริเวณที่คนสัญจรไปมาสะดวก มีลักษณะ เป็นห้องแถวชั้นเดียว มีพื้นที่ 11.34 ตารางเมตร ติดตั้งโทรศัพท์ หม้อไฟฟ้า และมีเตาหรือน้ำประปา เรียบร้อยแล้ว ค่าเช่า 151,900.00 บาท ค่าเช่า 6,240.00 บาทต่อเดือน และค่าน้ำหน่วยละ 14 บาท ค่าไฟหน่วยละ 5 บาท

2. ค่าตกแต่งสถานที่ เช่น ค่ากันห้อง ทาสี ทำประตูกระจกหน้าร้าน โต๊ะ เก้าอี้ ติดตั้ง เครื่องปรับอากาศ เป็นต้น คิดเป็นจำนวนเงินลงทุน 127,920.00 บาท

3. สินทรัพย์ถาวร ได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ ตู้เย็น และค่าอุปกรณ์ต่าง ๆ รวมเป็นจำนวนเงิน 30,500 บาท (ตารางที่ 6)

4. ค่าวัสดุสิ้นเปลือง ได้แก่ ชุดพนักงาน เสื้อและกางเกงสำหรับลูกค้าขนาดตัว กางเกงสำหรับ ลูกค้าขนาดผ่าเท้า หมอนปลอกหมอน ผ้าขนหนู ครีมและน้ำมันสำหรับนวดผ่าเท้า น้ำมันนวด ไม้กดจุด ต้องจ่ายทุก ๆ ปี คิดเป็นเงิน 8,450.00 บาท (ตารางที่ 7)

5. เงินทุนหมุนเวียน แบ่งเป็นค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่น ค่าเช่าสถานที่ ค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์) ค่าพนักงาน ค่าใช้จ่ายการตลาด เป็นต้น คิดเป็นเงินลงทุน 43,240.00 บาท (ตารางที่ 8)

6. ใช้เงินตนเองลงทุน เป็นจำนวน 154,560 บาท ซึ่งมีต้นทุนเงินทุนเท่ากับร้อยละ 14.34 และกู้เงินเพื่อนำมาลงทุนจากธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ในวงเงิน 200,000 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 56 ของเงินลงทุน โดยคิดเป็นอัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำ (Minimum Loan Rate หรือ MLR) บวกเพิ่มร้อยละ 2 ต่อปี รวมเท่ากับร้อยละ 9.5 ต่อปี ระยะเวลาชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยจ่าย เท่ากับ 2 ปี

7. ค่าจดทะเบียนนิติบุคคล จำนวน 1,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 การประมาณการค่าสินทรัพย์ถาวร

หน่วย : บาท

รายการ	ราคาต่อหน่วย	รวมเงิน
ค่าเตียงขนาดตัว 1 ตัว	3,000.00	3,000.00
ค่าเตียงขนาดผ้าเท้า 3 ตัว	2,500.00	7,500.00
ตู้เย็นขนาด 5.9 คิว 1 เครื่อง	6,000.00	6,000.00
ชุดโซฟา 1 ชุด	12,500.00	12,500.00
เครื่องทำน้ำร้อน 1 เครื่อง	1,500.00	1,500.00
<b>รวมเป็นเงินทั้งสิ้น</b>		<b>30,500.00</b>

ที่มา : (จากการประมาณการ และการสัมภาษณ์)

ตารางที่ 7 การประมาณการค่าวัสดุสิ้นเปลือง

หน่วย : บาท

รายการ	ราคาต่อหน่วย	รวมเงิน
ชุดพนักงาน 5 ชุด	300.00	1,500.00
ค่าเชื้อและกางเกงสำหรับลูกค้านวดตัว 10 ชุด	200.00	2,000.00
ค่ากางเกงสำหรับลูกค้านวดผ้าเท้า 10 ตัว	100.00	1,000.00
ค่าผ้าปูเตียง ปลอกหมอน 5 ชุด	350.00	1,750.00
ค่าผ้าขนหนู 3 โหล	150.00	450.00
ค่าครีมสำหรับนวดผ้าเท้า 1 กิโลกรัม	700.00	700.00
ค่าน้ำมันนวด 1 กิโลกรัม	800.00	800.00
ไม้กดจุด 10 อัน	25.00	250.00
<b>รวมเป็นเงินทั้งสิ้น</b>		<b>8,450.00</b>

ที่มา : (จากการประมาณการ และการสัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 8 การประมาณการเงินทุนหมุนเวียน

หน่วย : บาท

รายการ	ค่าใช้จ่ายต่อเดือน
ค่าเงินเดือนพนักงาน 4 คน (6,000 บาทต่อเดือน)	24,000.00
ค่าเช่าสถานที่	6,240.00
ค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์)	3,000.00
ค่าใช้จ่ายการตลาด	10,000.00
<b>รวมเป็นเงินทั้งสิ้น</b>	<b>43,240.00</b>

ที่มา : (จากการประมาณการ และการสัมภาษณ์)

ดังนั้นสามารถประมาณการงบประมาณการลงทุนเมื่อเริ่มโครงการ เป็นจำนวนเงิน 354,560.00 บาท (ตารางที่ 9)

ตารางที่ 9 การประมาณการงบประมาณการลงทุนเมื่อเริ่มโครงการ

หน่วย : บาท

รายการ	รวมเงิน
ค่าเช่าพื้นที่	151,900.00
ค่าตกแต่งสถานที่	127,920.00
ค่าสินทรัพย์ถาวร	30,500.00
ค่าจดทะเบียนนิติบุคคล	1,000.00
เงินทุนหมุนเวียนของโครงการ	43,240.00
<b>รวมเป็นเงินทั้งสิ้น</b>	<b>354,560.00</b>

ที่มา : (จากการประมาณการ และการสัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การประมาณการรายได้ของโครงการสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ

การประมาณรายได้ของโครงการสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพที่มีลักษณะโครงการคล้ายกับโครงการที่กำลังศึกษา และได้ข้อมูลจากศูนย์วิจัยสถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม สรุปได้ดังต่อไปนี้

1. อัตราค่าบริการ มีการตั้งราคาโดยคิดตามชั่วโมงการนวด สถานบริการแต่ละแห่งกำหนดราคาค่าบริการแตกต่างกันขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของโครงการ วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ และค่าบริการของคู่แข่ง โดยเฉลี่ย ค่าบริการจะเป็นดังนี้

1.1 อัตราค่าบริการนวดตัวอยู่ในช่วงราคา 400-600 บาทต่อชั่วโมง อัตราค่าบริการของโครงการกำหนดอยู่ที่ 250 บาทต่อชั่วโมง

1.2 อัตราค่าบริการนวดเท้าอยู่ในช่วงราคา 150-250 บาทต่อชั่วโมง อัตราค่าบริการที่โครงการกำหนดอยู่ที่ 200 บาทต่อชั่วโมง

1.3 อัตราค่าบริการนวดคอ ปา ไหล่ อยู่ในช่วงราคา 150-200 บาทต่อชั่วโมง อัตราค่าบริการของโครงการกำหนดอยู่ที่ 150 บาทต่อชั่วโมง

2. อัตราการใช้บริการคิดเป็นอัตราเฉลี่ยดังนี้ (ตารางที่ 10)

2.1 อัตราค่าบริการนวดตัวของโครงการที่กำลังศึกษานี้ เมื่อเทียบกับโครงการที่อยู่บริเวณใกล้เคียงถือว่าถูกกว่า และจากการศึกษาพบว่า บริเวณนี้ลูกค้านิยมนวดตัวน้อยมาก อาจจะเป็นเพราะว่าบริเวณนี้ค่าบริการนวดตัวแพงมาก ดังนั้นถ้ากำหนดราคาต่ำกว่าคาดว่าจะสามารถดึงดูดลูกค้ามาจากคู่แข่ง และลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ คาดว่าค่าเฉลี่ยของผู้ใช้บริการประมาณ 4 คนต่อวัน (คิดเป็น 1 คนต่อชั่วโมง) ประมาณการรายได้เท่ากับ  $4 \times 250 \times 30 = 30,000$  บาทต่อเดือน (360,000 บาทต่อปี) และจากการสัมภาษณ์คาดว่าจะมีลูกค้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 ของทุกปี

2.2 อัตราค่าบริการนวดเท้าของโครงการที่กำลังศึกษาอยู่นี้ เมื่อเทียบกับโครงการที่อยู่บริเวณใกล้เคียงถือว่าราคาใกล้เคียงกัน และจากการศึกษาพบว่า ลูกค้าบริเวณนี้นิยมนวดเท้ามาก ในราคาค่าบริการที่ใกล้เคียงกันกับคู่แข่ง ดังนั้นทางโครงการจะเน้นการนวดด้วยน้ำมันหอมระเหยซึ่งจะช่วยบรรเทาอาการได้จริง และกลิ่นของน้ำมันหอมระเหยจะช่วยให้ลูกค้ารู้สึกผ่อนคลาย คาดว่าจะสามารถดึงดูดลูกค้ามาจากคู่แข่ง และลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ คาดว่าค่าเฉลี่ยประมาณ 5 คนต่อวัน (คิดเป็น 1 คนต่อชั่วโมง) ประมาณการรายได้เท่ากับ  $5 \times 200 \times 30 = 30,000$  บาทต่อเดือน (360,000 บาทต่อปี) และจากการสัมภาษณ์คาดว่าจะมีลูกค้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 ของทุกปี

เอกสารฉบับนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ประกอบการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.3 อัตราค่าบริการนวดคอ บ่า ไหล่ ของโครงการที่กำลังศึกษาอยู่นี้ เมื่อเทียบกับโครงการที่อยู่บริเวณใกล้เคียงถือว่าราคาใกล้เคียงกัน และจากการศึกษาพบว่าลูกค้าบริเวณนี้ นิยมใช้บริการนวดคอ บ่า ไหล่ มากเท่ากับการใช้บริการนวดเท้า คาดว่าจะสามารถดึงดูดลูกค้ามาจากคู่แข่ง และลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ เฉลี่ยประมาณ 4 คนต่อวัน (คิดเป็น 1 คนต่อชั่วโมง) ประมาณการรายได้เท่ากับ  $4 \times 150 \times 30 = 18,000$  บาทต่อเดือน (216,000 บาทต่อปี) และจากการสัมภาษณ์คาดว่าจะมีลูกค้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 ของทุกปี

ตารางที่ 10 การประมาณการรายได้ค่าบริการ ตั้งแต่ปีแรกจนถึงสิ้นสุดโครงการ

หน่วย : บาท

ปีที่	รายได้ค่าบริการ นวดตัว	รายได้ค่าบริการ นวดเท้า	รายได้ค่าบริการ นวดคอ บ่า ไหล่	รวมรายได้
1	360,000.00	360,000.00	216,000.00	936,000.00
2	367,200.00	367,200.00	220,320.00	954,720.00
3	374,544.00	374,544.00	224,726.40	973,814.40
รวม	1,101,744.00	1,101,744.00	661,046.40	2,864,534.40

ที่มา : (จากการคำนวณ)

#### การประมาณค่าใช้จ่ายขณะดำเนินโครงการ

การประมาณค่าใช้จ่ายของโครงการสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพโดยการสัมภาษณ์กับเจ้าของสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพที่มีลักษณะคล้ายกับโครงการที่กำลังศึกษา จากการสัมภาษณ์สามารถประมาณค่าใช้จ่ายของโครงการ สรุปได้ดังนี้ (ตารางที่ 11)

1. ค่าเงินเดือนพนักงาน โครงการมีพนักงานนวด 4 คน จ่ายเงินเดือนที่อัตราคนละ 6,000 บาทต่อเดือน รวมจ่ายเงินเดือนพนักงานทั้งหมด 24,000 บาทต่อเดือน
2. ค่าเช่าสถานที่ จำนวนเงิน 6,240 บาทต่อเดือน
3. ค่าดอกเบี้ยจ่ายและชำระคืนเงินต้นระยะเวลา 2 ปี โดยในปีที่ 1 ชำระเป็นจำนวนเงิน 111,000 บาท (ดอกเบี้ยจ่าย 14,916.8 บาท) และ ปีที่ 2 ชำระเป็นจำนวนเงิน 109,243 บาท (ดอกเบี้ยจ่าย 5,326.6 บาท) (ตารางผนวกที่ 1)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. การคิดค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ กำหนดให้ไม่มีค่าซาก โดยใช้การคิดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรงเท่ากับ มูลค่าของสินทรัพย์ถาวร / อายุของโครงการ =  $30,500/3 = 10,167$  บาท ต่อปี

5. ค่าสาธารณูปโภค ได้แก่ ค่าน้ำคิดอัตราหน่วยละ 14 บาท คาดว่าใช้น้ำประมาณเดือนละ 30 หน่วย คิดเป็นจำนวนเงิน 420 บาท ค่าไฟคิดอัตราหน่วยละ 5 บาท คาดว่าใช้ไฟประมาณเดือนละ 300 หน่วย คิดเป็นจำนวนเงิน 1,500 บาท ค่าโทรศัพท์ คิดเป็นจำนวนเงิน 1,080 บาท คิดเป็นค่าใช้จ่าย 3,000 บาทต่อเดือน

6. ค่าใช้จ่ายการตลาด เพื่อส่งเสริมการขายเช่น มอบส่วนลด แจกคูปอง เป็นต้น คิดเป็นค่าใช้จ่ายเท่ากับ 10,000 บาทต่อเดือน

ตารางที่ 11 การประมาณการค่าใช้จ่าย ตั้งแต่ปีแรกจนถึงสิ้นสุดโครงการ

รายการ	หน่วย : บาท			รวม
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	
เงินเดือนพนักงาน	288,000.00	288,000.00	288,000.00	864,000.00
ดอกเบียธนาคาร	14,916.79	5,326.60	0	20,243.39
ค่าเช่าสถานที่	74,880.00	74,880.00	74,880.00	224,640.00
ค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์)	36,000.00	36,000.00	36,000.00	108,000.00
ค่าใช้จ่ายการตลาด	120,000.00	120,000.00	120,000.00	360,000.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลือง	8,450.00	8,450.00	8,450.00	25,350.00
ค่าเสื่อมราคา	10,167.00	10,167.00	10,167.00	30,501.00
<b>รวมเป็นเงินทั้งสิ้น</b>	<b>552,413.79</b>	<b>542,823.60</b>	<b>537,497.00</b>	<b>1,632,734.39</b>

ที่มา : (จากการคำนวณ)

### การประมาณกระแสเงินสดสุทธิของโครงการสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ

การคำนวณหากระแสเงินสดสุทธิของโครงการ โดยการคำนวณต้องคำนวณหากระแสเงินสดของทุกปีจนกระทั่งหมดอายุโครงการ (ตารางผนวกที่ 2) กระแสเงินสดสุทธิที่คำนวณได้จะนำไปเอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่งมอบไว้สำหรับการทำงานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คำนวณหาตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงิน ประกอบด้วย มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) ระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period) และอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (Benefit-Cost Ratio: BCR)

### ผลการวิเคราะห์ตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ

การวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ โดยจะมีการวิเคราะห์ และศึกษาแนวทางการดำเนินงาน การทำงบประมาณลงทุนตอนเริ่มโครงการ การประมาณรายได้ การประเมินค่าใช้จ่าย การประมาณเสียมราคา รวมถึงตัวชี้วัดทางการเงินเป็นเครื่องมือช่วยในการตัดสินใจ เกี่ยวกับความเป็นไปได้ ระยะเวลาคืนทุน และความอ่อนไหวของโครงการธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ ซึ่งข้อกำหนดต่าง ๆ ที่จะใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงินของธุรกิจมีดังต่อไปนี้

1. อายุของโครงการกำหนดที่ 3 ปี โดยมีระยะเวลาคืนทุนภายใน 2 ปี การกำหนดโดยการศึกษาข้อมูลจากการสัมภาษณ์เจ้าของโครงการธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพที่มีลักษณะใกล้เคียงกัน
2. อัตราการคิดลด (Discount Rate) ของโครงการ ได้จากการคำนวณต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการเท่ากับร้อยละ 10 (ตารางผนวกที่ 3)
3. การคิดค่าเสียมราคาอุปกรณ์ กำหนดให้ไม่มีค่าซาก โดยใช้การคิดค่าเสียมราคาแบบเส้นตรงเท่ากับ มูลค่าของอุปกรณ์ / อายุของโครงการ เท่ากับ  $30,500/3 = 10,167$  บาท ต่อปี
4. การคิดค่าภาษี
  - 4.1 ค่าภาษีเงินได้นิติบุคคล ถูกเรียกเก็บในอัตราร้อยละ 30 ของรายได้ทั้งหมดต่อปีตามประกาศของกรมสรรพากร

จากการพิจารณาความคุ้มค่าในการลงทุนโดยการคำนวณหาตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงิน ประกอบด้วย 4 หลักเกณฑ์ในการตัดสินใจ คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) ระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period) และอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (Benefit-Cost Ratio: BCR) โดยสรุปผลดังนี้ (ตารางที่ 12 และ ตารางผนวกที่ 4)

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 415,066 บาท ซึ่งมากกว่าศูนย์ หมายถึง ผลตอบแทนที่ได้รับตลอดอายุโครงการมากกว่าค่าใช้จ่ายในการลงทุนหรือมูลค่าของกิจการสูงขึ้น จึงสรุปได้ว่า

เอกสารการลงทุนในกรณีศึกษาให้ความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. อัตราผลตอบแทนภายในมีค่าเท่ากับร้อยละ 66 ซึ่งมากกว่าอัตราคิดลดของโครงการที่กำหนดไว้ร้อยละ 10 หมายถึงต้นทุนของเงินลงทุน 354,560.00 บาท เมื่อนำไปลงทุนแล้วให้ผลตอบแทนร้อยละ 66 ซึ่งให้ความคุ้มค่าทางการเงินในลงทุน

3. อัตราส่วนของผลประโยชน์ต่อทุนมีค่าเท่ากับ 2.17 ซึ่งมีความมากกว่าหนึ่ง หมายถึงผลตอบแทนหรือผลประโยชน์ที่ได้รับจากโครงการจะมีค่ามากกว่าต้นทุนการใช้จ่ายที่เสียไป สรุปได้ว่าการลงทุนในกรณีศึกษาให้ความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน

4. ระยะเวลาคืนทุนน้อยกว่าที่ตั้งเป้าหมายไว้ สรุปได้ว่าการลงทุนในกรณีศึกษาให้ความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน

ดังนั้นเมื่อวิเคราะห์ผลการคำนวณหาตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงิน ตามหลักเกณฑ์ทั้ง 4 ประการประกอบกัน สรุปว่าโครงการนี้มีความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน

#### ตารางที่ 12 ผลการคำนวณตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการ

ตัวชี้วัดทางการเงิน	ผลการคำนวณ
1. เงินลงทุนโครงการ	354,560.00
2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	415,066
3. อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	ร้อยละ 66
4. อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (BCR)	2.17
5. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	1 ปี 3 เดือน

ที่มา : (จากการคำนวณ ตารางผนวกที่ 4)

#### การทดสอบความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการจะแยกพิจารณาเป็น 3 กรณี คือ

1. กรณียอดผู้ให้บริการนัดเพื่อสุขภาพลดลงร้อยละ 30 ในปีที่ 1-3 (ตารางที่ 13 และ ตารางผนวกที่ 5)

2. กรณียอดผู้ให้บริการนัดเพื่อสุขภาพลดลงร้อยละ 20 ในปีที่ 1-3 (ตารางที่ 14 และ ตารางผนวกที่ 6)

3. กรณีลดอัตราค่าบริการนัดเพื่อสุขภาพร้อยละ 20 ในปีที่ 1-3 (ตารางที่ 15 และ ตารางผนวกที่ 7)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 13 ผลการคำนวณตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการ กรณียอดผู้ใช้บริการนัดเพื่อสุขภาพ  
ลดลงร้อยละ 30 ในปีที่ 1-3

ตัวชี้วัดทางการเงิน	ผลการคำนวณ
1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	-117,000
2. อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	ร้อยละ -8%
3. อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (BCR)	0.67
4. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	เกิน 3 ปี

ที่มา : (จากการคำนวณ ตารางผนวกที่ 5)

ตารางที่ 14 ผลการคำนวณตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการกรณียอดผู้ใช้บริการนัดเพื่อสุขภาพ  
ลดลงร้อยละ 20 ในปีที่ 1-3

ตัวชี้วัดทางการเงิน	ผลการคำนวณ
1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	8,337
2. อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	ร้อยละ 11%
3. อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (BCR)	1.02
4. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	2 ปี 6 เดือน

ที่มา : (จากการคำนวณ ตารางผนวกที่ 6)

ตารางที่ 15 ผลการคำนวณตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการกรณีลดอัตราค่าบริการนัดเพื่อ  
สุขภาพร้อยละ 20 ในปีที่ 1-3

ตัวชี้วัดทางการเงิน	ผลการคำนวณ
1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	58,472
2. อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	ร้อยละ 19%
3. อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (BCR)	1.16
4. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	2 ปี 3 เดือน

ที่มา : (จากการคำนวณ ตารางผนวกที่ 7)

สำหรับการทดสอบความอ่อนไหวของโครงการทั้ง 3 กรณี คือ กรณีที่ 1 ยอดผู้ให้บริการ นวดเพื่อสุขภาพลดลงร้อยละ 30 กรณีที่ 2 ยอดผู้ให้บริการนวดเพื่อสุขภาพลดลงร้อยละ 20 และ กรณีที่ 3 ลดอัตราค่าบริการนวดเพื่อสุขภาพร้อยละ 20 ในปีที่ 1-3 จากการพิจารณาความคุ้มค่าในการลงทุนโดยการคำนวณหาตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงิน สรุปดังนี้

#### 1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

มูลค่าปัจจุบันสุทธิกรณีที่ 1 มีค่าน้อยกว่าศูนย์ หมายถึง ผลตอบแทนที่ได้รับตลอดอายุโครงการน้อยกว่าค่าใช้จ่ายในการลงทุนหรือมูลค่าของกิจการลดลง จึงไม่คุ้มค่าในการลงทุน ส่วนกรณีที่ 2 และ กรณีที่ 3 มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่ามากกว่าศูนย์ หมายถึงผลตอบแทนที่ได้รับตลอดอายุโครงการมากกว่าค่าใช้จ่ายในการลงทุนหรือมูลค่าของกิจการสูงขึ้น ซึ่งให้ความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน

#### 2. อัตราผลตอบแทนภายใน

อัตราผลตอบแทนภายในกรณีที่ 1 ต่ำกว่าอัตราคิดลดของโครงการ หมายถึง เมื่อลงทุนแล้วจะให้ผลตอบแทนที่ไม่มีคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน ส่วนกรณีที่ 2 และกรณีที่ 3 อัตราผลตอบแทนภายในมากกว่าอัตราคิดลดของโครงการหมายถึง เมื่อลงทุนแล้วจะให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน

#### 3. อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน

อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุนกรณีที่ 1 ต่ำกว่าหนึ่งซึ่ง หมายถึง ผลตอบแทน หรือผลประโยชน์ที่ได้รับจากโครงการจะมีค่าต่ำกว่าต้นทุนการใช้จ่ายที่เสียไป เมื่อลงทุนแล้วจะให้ผลตอบแทนที่ไม่คุ้มค่าทางการเงินในลงทุน ส่วนกรณีที่ 2 และ กรณีที่ 3 อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุนมากกว่าหนึ่งซึ่งหมายถึงผลตอบแทน หรือผลประโยชน์ที่ได้รับจากโครงการจะมีค่ามากกว่าต้นทุนการใช้จ่ายที่เสียไป เมื่อลงทุนแล้วจะให้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าทางการเงินในลงทุน

4. ระยะเวลาคืนทุนโครงการกำหนดไว้ที่ 2 ปี พบว่ากรณีที่ 1 กรณีที่ 2 และ กรณีที่ 3 มีระยะเวลาคืนทุนมากกว่า 2 ปี ซึ่งมากกว่าระยะเวลาคืนทุนของโครงการ ถ้าพิจารณาตามหลักเกณฑ์นี้พบว่าทั้ง 3 กรณีไม่คุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน

ดังนั้นเมื่อวิเคราะห์ผลการคำนวณหาตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงิน ตามหลักเกณฑ์ทั้ง 4 ประกอบกัน พบว่ากรณีที่ 1 ไม่คุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน กรณีที่ 2 และกรณีที่ 3 ให้ความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน

## บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ

### สรุป

ธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพได้รับความนิยมสูงมาก โดยเฉพาะตั้งแต่ปี พ.ศ. 2547 จนถึงปัจจุบันพบว่า มีสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพเกิดขึ้นมากมาย เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่มีพฤติกรรมมุ่งเน้นการรักษาสุขภาพโดยวิธีการบำบัดทางธรรมชาติ และมีแนวโน้มการใช้บริการนวดเพื่อสุขภาพมากขึ้น ประกอบกับภาครัฐให้การสนับสนุนด้วย ดังนั้นการลงทุนในการเปิดสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพจึงเป็นเรื่องที่น่าศึกษา

การศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ทางการเงินของการเปิดสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพในครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ทางการเงินของการเปิดสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพในเขตทำน้าวังหลัง กรุงเทพมหานคร ซึ่งในการศึกษานี้ได้ใช้แนวคิดทางทฤษฎีทางการเงินมาเป็นกรอบแนวคิดในการสร้างแบบจำลอง โดยวิธีการจำลองเจ้าของธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพที่มีลักษณะโครงการคล้ายกัน จำนวน 2 ราย บริเวณทำน้าวังหลัง โดยลักษณะคำถามจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับ ลักษณะทั่วไปของธุรกิจ ข้อมูลเกี่ยวกับรายได้ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินธุรกิจ และอัตราการให้บริการ เพื่อนำมาประมาณรายได้ของธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ และนำข้อมูลไปวิเคราะห์ โดยใช้ตัวชี้วัดทางการเงิน 4 หลักเกณฑ์ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (BCR) และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) รวมถึงมีการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) ซึ่งผลการศึกษาที่ได้จะเป็นแนวทางในการพิจารณาความเหมาะสมในการดำเนินการและเป็นข้อมูลพื้นฐานประกอบการตัดสินใจในการลงทุน รวมถึงยังสามารถที่จะนำไปประยุกต์ใช้ได้กับธุรกิจอื่น ๆ ได้ในโอกาสต่อไป โดยมีข้อสมมติทางการเงิน คือ กำหนดระยะเวลาของโครงการเท่ากับ 3 ปี เป้าหมายระยะเวลาคืนทุนภายใน 2 ปี อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ขั้นต่ำ MLR บวกเพิ่มร้อยละ 2 ต่อปี รวมเท่ากับร้อยละ 9.5 ต่อปี และอัตราคิดลดที่ใช้ในการคำนวณเท่ากับร้อยละ 10

ผลการศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ทางการเงินในการที่จะดำเนินธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพนั้นพบว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุน เมื่อใช้เงินลงทุน 354,560.00 บาท โดยพิจารณาจากตัวชี้วัดทางการเงิน 4 หลักเกณฑ์ คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ซึ่งมีค่าเท่ากับ 415,066 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 66 อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (BCR) มีค่าเท่ากับ 2.17

และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 1 ปี 3 เดือน ซึ่งถือว่าอยู่ในระยะเวลาที่กำหนด ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าโครงการเปิดสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพให้มีความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน และจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการทั้ง 3 กรณี คือ กรณีที่ 1 ยอดผู้ใช้บริการนวดเพื่อสุขภาพลดลงร้อยละ 30 พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ซึ่งมีค่าเท่ากับ -117,000 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ -8 อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (BCR) มีค่าเท่ากับ 0.67 และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) มากกว่า 3 ปี กรณีที่ 2 ยอดผู้ใช้บริการนวดเพื่อสุขภาพลดลงร้อยละ 20 พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ซึ่งมีค่าเท่ากับ 8,337 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 11 อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (BCR) มีค่าเท่ากับ 1.02 และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) มากกว่า 2 ปี 6 เดือน และกรณีที่ 3 ลดอัตราค่าบริการนวดเพื่อสุขภาพร้อยละ 20 พบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ซึ่งมีค่าเท่ากับ 58,472 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับร้อยละ 19 อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน (BCR) มีค่าเท่ากับ 1.16 และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) มากกว่า 2 ปี 3 เดือน ดังนั้นสรุปการวิเคราะห์ที่ความอ่อนไหวของโครงการ เมื่อพิจารณาความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุนโดยการคำนวณหาตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงิน ประกอบด้วย 4 หลักเกณฑ์ พบว่ากรณีที่ 1 ไม่คุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน กรณีที่ 2 และกรณีที่ 3 ให้มีความคุ้มค่าทางการเงินในการลงทุน

### ข้อเสนอแนะ

การศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ทางการเงินของการเปิดสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ เพื่อให้เป็นแนวทางประกอบการตัดสินใจในการลงทุน มีข้อเสนอแนะ ดังนี้

#### 1. สถานที่ และทำเลที่ตั้ง

การเลือกทำเลที่ตั้งเหมาะสมมีส่วนสำคัญ เพราะถ้าหากว่าเลือกทำเลที่ตั้งไม่เหมาะสมก็มีโอกาสไม่ประสบความสำเร็จได้ จึงต้องเลือกทำเลให้สอดคล้องกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การคมนาคมต้องสะดวก รวมทั้งต้องคำนึงถึงค่าเช่าสถานที่ประกอบการพิจารณาด้วยเนื่องจากทำเลดี ๆ มักจะมีค่าเช่าสถานที่ค่อนข้างสูงด้วย และจากการศึกษาพบว่า ความต้องการของผู้บริโภคในการเข้ามาใช้บริการต่าง ๆ ภายในสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ ใช้หลักเกณฑ์ในเรื่องของสถานที่เป็นสำคัญด้วย จึงควรที่จะทำการตกแต่งสถานที่บริการให้มีความร่มรื่น บรรยากาศสบาย ๆ มีความสะอาด เหมาะแก่การพักผ่อน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 2. สินค้าและบริการ

เพิ่มการบริการที่หลากหลาย เพื่อให้ลูกค้ามีโอกาสเลือกตามความต้องการที่แตกต่างในแต่ละบุคคล เช่น นวดน้ำมันหอมระเหย นวดประคบด้วยสมุนไพร เป็นต้น ควรเลือกสรรพนักงานนวดที่มีคุณภาพ มีพื้นฐานความรู้ทางด้านนวดแผนไทย และรักษาสุขภาพ เพราะธุรกิจบริการนวดเพื่อสุขภาพ เป็นงานให้บริการ ดังนั้นจึงต้องให้ความสำคัญกับการบริการเพื่อสร้างความรู้สึกที่ดี และสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า

## 3. การกำหนดราคาค่าบริการ

เป็นปัจจัยสำคัญที่ผู้บริโภคใช้พิจารณาในการตัดสินใจเลือกใช้บริการ โดยปกติ ค่าบริการจะคิดตามชั่วโมงการนวด สถานประกอบการแต่ละแห่งอาจกำหนดราคาค่าบริการแตกต่างกันไป ขึ้นอยู่กับสถานที่ที่ให้บริการ และค่าบริการของคู่แข่ง ดังนั้นผู้ลงทุนควรตั้งราคาที่เหมาะสม และรักษาการบริการให้ได้มาตรฐานคงที่ โดยให้บริการนวดครบทุกขั้นตอนและตามเวลาที่กำหนด

4. การส่งเสริมการขาย และการดึงดูดใจลูกค้า เช่น แจกใบปลิวแนะนำร้านและการบริการตามย่านที่ร้านตั้งอยู่ จัดกิจกรรมเพื่อนแนะนำเพื่อน โดยมีของขวัญให้ ทั้งผู้แนะนำและผู้มาใหม่ จัดโปรโมชั่นสำหรับผู้ที่เป็นสมาชิกของร้านจะได้รับส่วนลด 20% กรณีที่เป็นช่วงเวลาที่มีคนใช้บริการน้อยก็ตั้งราคาลดพิเศษ 50% หรือถ้าลูกค้าใช้บริการครบ 10 ครั้ง แคมฟรี 1 ครั้ง เป็นต้น

5. การประมาณการยอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 2 ทุกปีตลอดอายุโครงการนั้น ในความเป็นจริงยอดขายอาจจะเพิ่มน้อยกว่าที่ประมาณการไว้หรืออาจจะลดลงจากเดิม เนื่องจากกาบริโภคและการใช้จ่ายของผู้บริโภคที่ลดลงตามสภาวะเศรษฐกิจ จึงอาจส่งผลให้ผลตอบแทนของโครงการต่ำกว่าที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ลงทุนควรระมัดระวังและให้ความสนใจ

## บรรณานุกรม

กระทรวงสาธารณสุข. 2548. นโยบายผลักดันและส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางสุขภาพแห่งภูมิภาคเอเชีย. กรุงเทพมหานคร.

จันทนา จันทโร และศิริจันทร์ ทองประเสริฐ. 2545. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านธุรกิจและอุตสาหกรรม. กรุงเทพมหานคร.

จันทนา ศรีนวกุล. 2546. การเงินธุรกิจ. กรุงเทพมหานคร: บริษัท สำนักพิมพ์ท็อป จำกัด.

เฉลิมชัย เตตตานนท์สกุล และคณะ. 2545. คอมพิวเตอร์กับการบัญชีบริหาร. กรุงเทพมหานคร: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.

ชุมพล ศฤงคารศิริ. 2536. การวิเคราะห์และการตัดสินใจเพื่อการลงทุน. กรุงเทพมหานคร: หจก. เอช-เอน การพิมพ์.

ชัชวาล สุวรรณเสรี. 2543. การวิเคราะห์ต้นทุน-ผลตอบแทนทางการเงินของโครงการโรงเรียนนวดแผนโบราณในจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

ชรินทร์ วรกุลกิจธร. 2545. แนวทางการพัฒนาภูมิปัญญาการนวดแผนไทยให้เป็นธุรกิจเพื่อสุขภาพเพื่อสุขภาพสำหรับนักท่องเที่ยว. เชียงใหม่: การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

เรีงรัก จำปาเงิน. 2544. การจัดการการเงิน. กรุงเทพมหานคร: บริษัท นู๊คเน็ท จำกัด.

สุดสงวน คำคุณ. 2542. ปัจจัยที่สัมพันธ์กับการใช้บริการนวดไทยในคลินิกการแพทย์แผนไทย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่. จังหวัดเชียงใหม่: ภาคนิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สถาบันศิลปะและวัฒนธรรม มหาวิทยาลัยบูรพา. 2547. ศูนย์เครือข่ายความรู้วัฒนธรรม: BUU Knowledge Center of Culture.

สถาบันพัฒนาวิสาหกิจ ขนาดกลาง และขนาดย่อม. 2547. คัมภีร์ 108 ธุรกิจ. ปทุมธานี.

สุวรรณา รัตนเสถียร. 2549. นวดสัมผัสบำบัดโรค. กรุงเทพมหานคร: บริษัท อัมรินทร์พรินต์ติ้ง แอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด.

อภิรัฐ ตั้งกระจ่าง. 2546. เศรษฐศาสตร์การจัดการ. กรุงเทพมหานคร: บริษัท ธรรมสาร จำกัด.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ

12. สถานบริการนวดเพื่อสุขภาพมีค่าใช้จ่าย อะไรบ้างในช่วงเริ่มต้นโครงการ

12.1 ค่าที่ดิน ค่าธรรมเนียมเปิดกิจการ

12.2 ค่าตกแต่งอาคาร สถานที่

12.3 ค่าวัสดุ อุปกรณ์

12.4 ค่าเครื่องใช้สำนักงาน

13. สถานบริการนวดเพื่อสุขภาพมีค่าใช้จ่าย อะไรบ้างในขณะที่ดำเนินโครงการ

13.1 ค่าธรรมเนียมการใช้ไฟฟ้า ค่าธรรมเนียมการใช้น้ำประปา และค่าธรรมเนียมการใช้ค่าโทรศัพท์ต่อเดือน

13.2 ค่าเสื่อมราคาของอาคาร และอุปกรณ์ต่าง ๆ

13.3 ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษาอาคาร และอุปกรณ์ต่าง ๆ

13.4 เงินเดือนที่ต้องจ่ายให้พนักงาน

13.5 ค่าเช่าสถานที่

## ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับรายรับต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจสถานบริการนวดเพื่อสุขภาพ

14. จำนวนผู้ให้บริการมีอัตราเพิ่มขึ้น หรือลดลงอย่างไร ตั้งแต่เริ่มโครงการ จนถึงปัจจุบัน

15. รายรับจากการให้บริการ

16. รายรับส่วนอื่น ๆ มีอะไรบ้าง

\*\*\*ขอขอบพระคุณอย่างสูงที่กรุณาสละเวลาในการให้ข้อมูลเพื่อการศึกษาในครั้งนี้\*\*\*



ภาคผนวก ข

ตารางแสดงผลการศึกษาและการวิเคราะห์ทางการเงิน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 1 การชำระจ่ายดอกเบี้ยและเงินต้น

งวดที่	เดือน	พ.ศ.	จำนวนวัน	จำนวนเงินชำระต่องวด (บาท)		เงินต้นคงเหลือ (บาท)
				รวม	ดอกเบี้ย	
0						200,000.00
1	มกราคม	2551	31	9,250.00	1,613.70	192,363.70
2	กุมภาพันธ์	2551	29	9,250.00	1,451.95	184,565.65
3	มีนาคม	2551	31	9,250.00	1,489.17	176,804.82
4	เมษายน	2551	30	9,250.00	1,380.53	168,935.35
5	พฤษภาคม	2551	31	9,250.00	1,363.05	161,048.40
6	มิถุนายน	2551	30	9,250.00	1,257.50	153,055.90
7	กรกฎาคม	2551	31	9,250.00	1,234.93	145,040.83
8	สิงหาคม	2551	31	9,250.00	1,170.26	136,961.09
9	กันยายน	2551	30	9,250.00	1,069.42	128,780.52
10	ตุลาคม	2551	31	9,250.00	1,039.06	120,569.58
11	พฤศจิกายน	2551	30	9,250.00	941.43	112,261.01
12	ธันวาคม	2551	31	9,250.00	905.78	103,916.79

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

งวดที่	เดือน	พ.ศ.	จำนวนวัน	จำนวนเงินชำระต่องวด (บาท)		เงินต้นคงเหลือ (บาท)	
				รวม	เงินต้น		
13	มกราคม	2552	31	9,250.00	838.45	8,411.55	95,505.24
14	กุมภาพันธ์	2552	28	9,250.00	696.01	8,553.99	86,951.25
15	มีนาคม	2552	31	9,250.00	701.57	8,548.43	78,402.82
16	เมษายน	2552	30	9,250.00	612.19	8,637.81	69,765.01
17	พฤษภาคม	2552	31	9,250.00	562.90	8,687.10	61,077.90
18	มิถุนายน	2552	30	9,250.00	476.91	8,773.09	52,304.81
19	กรกฎาคม	2552	31	9,250.00	422.02	8,827.98	43,476.83
20	สิงหาคม	2552	31	9,250.00	350.79	8,899.21	34,577.63
21	กันยายน	2552	30	9,250.00	269.99	8,980.01	25,597.62
22	ตุลาคม	2552	31	9,250.00	206.53	9,043.47	16,554.15
23	พฤศจิกายน	2552	30	9,250.00	129.26	9,120.74	7,433.41
24	ธันวาคม	2552	31	7,493.39	59.98	7,433.41	0
			731	220,243.39	20,243.39	200,000.00	

ตารางผนวกที่ 2 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
กระแสเงินสดเมื่อสิ้นสุดโครงการ:			
เงินทุนหมุนเวียน			43,240.00
กระแสเงินสดรับสุทธิ	278,677.35	298,494.48	358,828.90
<b>ตารางผนวกที่ 3 ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ย</b>			
แหล่งเงินทุน	จำนวนเงิน	สัดส่วนเงินลงทุน	ต้นทุนเงินทุนหลังภาษี
เงินทุนจากธนาคาร	200,000	0.56	$9.50 \times (1-0.3) = 6.65$
เงินทุนส่วนตัวของเจ้าของ	154,560	0.44	14.34
รวม	354,560	1.00	10.00

ดังนั้น ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยของโครงการเท่ากับร้อยละ 10 ต่อปี

**ตารางผนวกที่ 6 ผลการคำนวณตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการ กรณียอดผู้ให้บริการหมวดเพื่อสุขภาพลดลง 20 ในปี 1-3**

สิ้นปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสุทธิ สะสม	Discount Rate	PV	NPV	IRR	BCR	Playback Period
0	-354,560.00	-354,560.00	10%	362,897	8,337	11%	1.02	2 ปี 6 เดือน
1	127,477.35	-227,082.65						
2	134,190.48	-92,892.17						
3	181,159.10	88,266.93						

**ตารางผนวกที่ 7 ผลการคำนวณตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการ กรณียอดผู้ให้บริการหมวดเพื่อสุขภาพเพิ่มขึ้น 20 ในปี 1-3**

สิ้นปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสุทธิ สะสม	Discount Rate	PV	NPV	IRR	BCR	Playback Period
0	-354,560.00	-354,560.00	10%	413,032	58,472	19%	1.16	2 ปี 3 เดือน
1	147,637.35	-206,922.65						
2	154,350.48	-52,572.17						
3	201,319.10	148,746.93						

**ตารางผนวกที่ 4 ผลการคำนวณตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงินของโครงการ**

สิ้นปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสุทธิสะสม	Discount Rate	PV	NPV	IRR	BCR	Playback Period
0	-354,560.00	-354,560.00	10%	769,626	415,066	66%	2.17	1 ปี 3 เดือน
1	278,677.35	-75,882.65						
2	298,494.48	222,611.83						
3	358,828.90	581,440.73						

**ตารางผนวกที่ 5 ผลการคำนวณตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการ กรณียอดผู้ใช้บริการหมวดเพื่อสุขภาพลดลงร้อยละ 30 ในปีที 1-3**

สิ้นปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสุทธิสะสม	Discount Rate	PV	NPV	IRR	BCR	Playback Period
0	-354,560.00	-354,560.00	10%	237,560	-117,000	-8%	0.67	เกิน 3 ปี
1	77,077.35	-277,482.65						
2	83,790.48	-193,692.17						
3	130,759.10	-62,933.07						

ตารางผนวกที่ 2 กระแสเงินสด ตั้งแต่ปีแรกจนถึงสิ้นสุดโครงการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
รายได้	936,000.00	954,720.00	973,814.00
หักค่าใช้จ่าย:			
เงินเดือนพนักงาน	288,000.00	288,000.00	288,000.00
ดอกเบี้ยธนาคาร	14,916.79	5,326.60	0
ค่าเช่าสถานที่	74,880.00	74,880.00	74,880.00
ค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์)	36,000.00	36,000.00	36,000.00
ค่าใช้จ่ายการตลาด	120,000.00	120,000.00	120,000.00
ค่าวัสดุต้นเบ็ดเสร็จ	8,450.00	8,450.00	8,450.00
ค่าเสื่อมราคา	10,167.00	10,167.00	10,167.00
รวมค่าใช้จ่าย	552,413.79	542,823.60	537,497.00
กำไรก่อนหักภาษี	383,586.21	411,896.40	436,317.00
หักภาษีเงินได้นิติบุคคล 30%	115,075.86	123,568.92	130,895.10
กำไรสุทธิ	268,510.35	288,327.48	305,421.90
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	10,167.00	10,167.00	10,167.00

## ประวัติผู้เขียน

- ชื่อ-นามสกุล : นางสาวเสาวรณีย์ เยาวเรศ  
วันเดือนปีเกิด : 12 มีนาคม พ.ศ. 2520  
สถานที่เกิด : จังหวัดกาฬสินธุ์  
ประวัติการศึกษา : วิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาชีววิทยาประยุกต์ (เกียรตินิยมอันดับ 2)  
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง  
ประวัติการทำงาน : บริษัท เฮิร์บแพลนท์ จำกัด  
ตำแหน่ง Research and Development Manager  
(พ.ศ. 2546 – ปัจจุบัน)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้