



การศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายสาขาของร้านท่ามายเฟอร์นิเจอร์

ในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

Feasibility Study of a branch expansion of Thayang Furniture Shop
in Cha-Am ,Phetchaburi

โดย

นายธัญญา ศิริเศรษฐ์

นายณัฐ ดิรัจฉาโบรโต

พ.ศ. 2551

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร

DEPARTMENT OF AGRI-BUSINESS ADMINISTRATION

FACULTY OF AGRICULTURAL TECHNOLOGY

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า

เจ้าคุณทหารลาดกระบัง

กรุงเทพฯ (10520)

King Mongkut's Institute of Technology

Ladkrabang

Bangkok, Thailand (10520)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใบรับรองปัญหาพิเศษ
ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

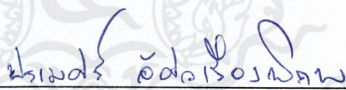
การศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายสาขาของร้านท่ายางเฟอร์นิเจอร์
ในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี
Feasibility Study of a branch expansion of Thayang Furniture Shop
in Cha-Am ,Phetchaburi

โดย

นายธัญญา ศิริเศรษฐ์
นายณัฐ ดิเรจชุโบรโต

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร
วท.บ (บริหารธุรกิจเกษตร)
เมื่อวันที่ 14 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2551

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ



14./02./51

(อาจารย์ปรเมศร์ อิศวเรืองพิภพ)

กรรมการปัญหาพิเศษ



14./02./51

(รองศาสตราจารย์ รังสรรค์ โนทัย)

รักษาการหัวหน้าภาควิชา



14./02./51

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ อภิสิทธิ์ แก้วฉา)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์

ในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

Feasibility Study to Expanding a Tayang Furniture Shop

in Cha-Am District, Phetchaburi Province

โดย

นายธัญญา ศิริเศรษฐ์

นายณัฐ ดิรัจฉาโบรโต

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

พ.ศ. 2551

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง: การศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายสาขาของ ร้านท่ายางเฟอร์นิเจอร์ ในอำเภอชะอำ
จังหวัดเพชรบุรี

โดย: นายธัญญา ศิริเศรษฐ์

นายณัฐ ศิริโชคไชยโรโต

ชื่อปริญญา: วิทยาศาสตร์บัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

สาขาวิชาเอก: (บริหารธุรกิจเกษตร)

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ: ปรเมศร์ อิศวเรืองพิภพ 14/กษ./ 2551

(ปรเมศร์ อิศวเรืองพิภพ)

การศึกษาในครั้งนี้ทำการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการขยายสาขาของร้านท่ายางเฟอร์นิเจอร์จาก ตำบลท่ายาง อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี ไป ตำบลชะอำ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัดเพชรบุรี เพื่อศึกษาถึงโอกาสในการขยายสาขาของร้านท่ายางเฟอร์นิเจอร์ที่ปัจจุบันร้านเดิมมียอดการจำหน่ายสูงจนไม่สามารถรองรับการเข้ามาใช้บริการของลูกค้าได้ทัน และด้วยข้อจำกัดของทำเลที่ตั้งนี้ ทำให้ไม่สามารถที่จะขยายเพิ่มเติมร้านสำหรับวางโชว์สินค้าและที่จอดรถสำหรับลูกค้า

วัตถุประสงค์การศึกษาคือ เพื่อศึกษาแนวโน้มความต้องการตลาดเฟอร์นิเจอร์ในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรีและเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนขยายสาขาของร้านท่ายางเฟอร์นิเจอร์ ในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

การศึกษานี้ศึกษาโดยการออกแบบสอบถามเพื่อสอบถามผู้ที่ซื้อไปขายต่อ และผู้ที่ซื้อใช้เองในพื้นที่อำเภอชะอำโดยการใช้แบบสอบถามจำนวน 400 ตัวอย่าง ในช่วงเดือนธันวาคม พ.ศ.2550 ถึงเดือนมกราคม พ.ศ.2551 และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในพื้นที่ เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด เทคนิค และการเงินในการขยายร้านท่ายางเฟอร์นิเจอร์สาขา 2

จากการศึกษาในด้านการตลาดพบว่า มูลค่าทางการตลาดรวมของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีมูลค่า 79,394,936 บาท และเมื่อคำนวณถึงยอดขายของร้านท่ายางเฟอร์นิเจอร์พบว่า เมื่อมีการเปิดทำการจริงจะมีผู้มาใช้บริการร้อยละ 17 คิดเป็นมูลค่า 13,497,139 บาท จึงมีความเป็นไปได้ทางการตลาดในการลงทุนขยายสาขา ทางด้านเทคนิคพบว่ามีความเป็นไปได้เนื่องจากมีความพร้อมในด้านสาธารณูปโภคต่างๆ และทำเลที่ตั้งมีความเหมาะสม อยู่ใกล้แหล่งชุมชน ติดถนนเพชรเกษม ในด้านการเงินพบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5,656,642 บาท มีอัตราผลตอบแทนการลงทุน เท่ากับร้อยละ 41 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 2 เดือนซึ่งน้อยกว่าระยะเวลาโครงการ คือ 5 ปี และเมื่อวิเคราะห์ความอ่อนไหวโดยใช้ สมมติฐานทั้ง 6 กรณี พบว่า หากมีการเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์สมมติฐานโครงการยังคง กำไรจากการดำเนินงาน จึงมีความเป็นไปได้ทางการเงิน ยกเว้นกรณีการเปลี่ยนแปลงของรายได้ จากการขายลดลงร้อยละ 15 ซึ่งโดยรวมแล้วมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ ในพื้นที่ อำเภอลำดวน จังหวัดเพชรบุรี สรุปว่ามีความเป็นไปได้ทั้งด้านการตลาด เทคนิคและการเงิน จึงควร ดำเนินโครงการดังกล่าวต่อไป

ข้อเสนอแนะของโครงการคือการประมาณการยอดขายโครงการในการศึกษาความเป็นไป ได้ทางด้านการตลาดพบว่า มีข้อจำกัดทางด้านการผลิตที่ไม่สามารถรองรับมูลค่ารวมของตลาด ที่ เท่ากับ 79,394,936 บาท ต่อปีได้ ดังนั้นหากมีการเพิ่มกำลังการผลิตให้มากขึ้น คาดว่าจะเป็น ประโยชน์ต่อโครงการมากยิ่งขึ้น การวิเคราะห์ความอ่อนไหว พบว่ากรณีการลดลงของรายได้จาก การขายมีผลกระทบต่อความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการมากกว่าการเพิ่มของต้นทุนการ ดำเนินงาน จึงควรให้ความสำคัญกับการกระตุ้นยอดขายและในการศึกษาคั้งนี้ได้ทำการศึกษา การลงทุนขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ ในอำเภอลำดวน จังหวัดเพชรบุรี เท่านั้น ซึ่งใน การศึกษาคั้งต่อไปควรมีการเปรียบเทียบการลงทุนในพื้นที่อื่นๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจ

คำนิยม

ปัญหาพิเศษฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ได้ด้วยความกรุณาในการให้คำแนะนำ และคำปรึกษา การเสนอแนวทางการแก้ไขปัญหา และข้อบกพร่องต่างๆ จากอาจารย์ ปรมาศร์ อัครเรืองพิภพ และ รองศาสตราจารย์ รังสรรค์ โนชัย ที่ทำให้ปัญหาพิเศษฉบับนี้มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ตลอดจนทุกท่านที่ให้คำแนะนำ ขอกราบขอบพระคุณมา ณ ที่นี้ด้วย

นอกจากนี้ผู้ศึกษาขอขอบคุณทางร้านท่าอากาศยานเฟอร์นิเจอร์ที่ให้ข้อมูลจากร้านท่าอากาศยาน เฟอร์นิเจอร์ เพื่อเป็นแนวทางในการทำวิจัยฉบับนี้ให้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี ขอขอบคุณคุณพ่อ คุณแม่และเพื่อนๆที่เป็นกำลังใจด้วยดีเสมอมา

คณะผู้ศึกษา

กุมภาพันธ์ 2551



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(4)
สารบัญภาพ	(5)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
นิยามศัพท์	2
ขอบเขตการศึกษา	2
วิธีการศึกษา	3
การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
การวิเคราะห์ข้อมูล	4
บทที่ 2 แนวคิดทางทฤษฎีและการตรวจสอบเอกสาร	6
การวิเคราะห์โครงการทางการตลาด	6
การวิเคราะห์โครงการทางด้านเทคนิค	9
การวิเคราะห์โครงการทางการเงิน	10
ตรวจสอบเอกสาร	11
กรอบแนวความคิด	14
สมมติฐานของการศึกษา	14
บทที่ 3 สภาพเศรษฐกิจและสังคมของอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี	15
ประวัติความเป็นมา	15
ข้อมูลพื้นฐาน	15
ข้อมูลการปกครอง	16

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สภาพเศรษฐกิจในระอ้า	17
บทที่ 4 ผลการศึกษา	19
ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	19
ความต้องการในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้	19
ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด	23
การวิเคราะห์สภาวะตลาด	23
การพยากรณ์ความต้องการของตลาด	25
การประมาณยอดขายสินค้า	28
สรุปผลการศึกษาทางด้านการตลาด	28
ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค	29
ผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์	29
ต้นทุนทางด้านเทคนิค	29
ทำเลที่ตั้ง	30
ปริมาณและคุณภาพแรงงานที่ต้องการ	31
การขนส่ง	31
สรุปผลการศึกษาทางด้านเทคนิค	31
ความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน	32
รายละเอียดโครงการ	32
การประเมินด้านการเงินของโครงการ	32
การประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของโครงการ	34
การวิเคราะห์ด้านการเงิน	40
การวิเคราะห์ความอ่อนไหว	41
สรุปความเป็นไปได้ด้านการเงิน	45
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	46
สรุป	46

(3)

หน้า

ข้อเสนอแนะ

48

เอกสารอ้างอิง

49

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

51

ภาคผนวก ข

55

ภาคผนวก ค

56

ภาคผนวก ง

58



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	จำนวนตัวอย่างกลุ่มเป้าหมายร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์	4
2	ข้อมูลทั่วไปของผู้ที่ซื้อไปขายต่อจำแนกตามเพศ อายุ สถานภาพ รายได้	20
3	ข้อมูลทั่วไปของผู้ที่ซื้อไปใช้เองจำแนกตามเพศ อายุ สถานภาพ อาชีพ รายได้	21
4	ความต้องการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของผู้ที่ซื้อไปขายต่อ	22
5	ความต้องการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของผู้ที่ซื้อไปใช้เอง	22
6	ชนิดของเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ	23
7	ค่าใช้จ่ายในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของผู้ที่ซื้อไปขายต่อใน 1 เดือน	26
8	ค่าใช้จ่ายในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของผู้ที่ซื้อไปใช้เอง ในระยะเวลา 1 ปี	27
9	เงินลงทุนของโครงการ	33
10	การประมาณการยอดขายของโครงการตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5	34
11	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ 5 ปี ไม่รวมค่าเสื่อมราคา (บาท)	36
12	ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวรและค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ	37
13	ประมาณการงบประมาณกำไรขาดทุนของโครงการ (บาท)	38
14	งบประมาณกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการโดยไม่คำนึงถึง แหล่งเงินทุนภายนอก (บาท)	39
15	ผลการประเมินค่าการลงทุน	40
16	การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5	41
17	การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10	42
18	การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 15	42
19	การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 5	43
20	การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 10	44
21	การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 15	45

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	กรอบแนวความคิด	14
2	แผนที่อำเภอชะอำ	16
3	ทำเลที่ตั้ง	30
4	แผนผังร้านค้า	56



บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

เฟอร์นิเจอร์ไม้ หมายถึง เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตขึ้นจากไม้ที่ตัดจากต้นไม้ออกมาเป็นชิ้น แล้วนำมาประกอบกันขึ้นเป็นเฟอร์นิเจอร์ เฟอร์นิเจอร์ชนิดนี้จัดว่าเป็น เฟอร์นิเจอร์ประเภทแรกของโลก เนื่องจากมีกรรมวิธีการผลิตที่ง่ายและไม่ซับซ้อน อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้เป็นอีกหนึ่ง อุตสาหกรรมที่มีการปรับตัวอย่างต่อเนื่องในแต่ละยุคสมัย โดยมีจุดเริ่มต้นจากอุตสาหกรรมการผลิตในครัวเรือนที่ผลิตเพื่อใช้และจำหน่ายภายในประเทศเป็นหลัก มูลค่ายอดขายของอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ พบว่า มีมูลค่ายอดขายในปี พ.ศ.2549 จำนวน 22,910.57 ล้านบาท ปรับตัวลดลงร้อยละ 0.004 จาก ปี พ.ศ. 2548 ในขณะที่ภาพรวมอุตสาหกรรมปรับตัวสูงขึ้น ประมาณร้อยละ 0.07 โดยมีมูลค่ายอดขายทั้งสิ้น 36,387 ล้านบาท แสดงว่ามีการชะลอตัวลงเล็กน้อยในอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ โดยมีความสามารถในการสร้างยอดขายได้ต่ำกว่าภาพรวมของอุตสาหกรรม สำหรับในปี 2550 คาดว่าในภาพรวมอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ไม้ จะมีมูลค่ายอดขายเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 0.12 (บิสิเนสไทย, 2550)

อำเภอชะอำ เป็นอำเภอหนึ่งในจังหวัดเพชรบุรี และเป็นสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญแห่งหนึ่งของจังหวัด ซึ่งมีหาดทรายขาว ยาว และยังเป็นแหล่งเศรษฐกิจด้านการท่องเที่ยวที่สำคัญ ซึ่งเป็นรายได้ให้กับด้านอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ไม่ว่าจะเป็น ธุรกิจการโรงแรม ธุรกิจการค้าของที่ระลึก ร้านอาหาร เป็นต้น และ ตลาดดอกสังหริมทรัพย์ ใน อำเภอชะอำ มีแนวโน้มอัตราการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในช่วงปลายปี 2547 เป็นต้นมา มีผู้ประกอบการรายใหญ่เข้ามาพัฒนาทั้งบ้านเดี่ยว บ้านพักตากอากาศ และคอนโดมิเนียมเป็นจำนวนมาก โดยปัจจุบันมีคอนโดมิเนียมออกสู่ตลาดจำนวน 1,464 ยูนิต โดยมียอดขายของคอนโดมิเนียมเฉลี่ยเพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 66 และราคาขายได้ปรับเพิ่มขึ้นปีละ 10-15% (www.gotomanager, 2550)

ร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ เป็นหนึ่งในผู้ประกอบการธุรกิจเกี่ยวกับเฟอร์นิเจอร์ ตั้งอยู่ในพื้นที่ ตำบลท่ายาง อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี เปิดทำการมาเป็นระยะเวลา 30 ปี นับตั้งแต่ พ.ศ. 2520 ปัจจุบันยอดขายของทางร้านอยู่ในเกณฑ์สูงจนไม่สามารถให้บริการแก่ลูกค้าได้เพียงพอกับความต้องการ และด้วยข้อจำกัดของทำเลที่ตั้งนี้ ทำให้ไม่สามารถที่จะขยายเพิ่มเติม

สำหรับวางโซวลินค้าและที่จอดรถสำหรับลูกค้า ทางร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ จึงมีความคิดที่จะขยายสาขาไปยัง ตำบลชะอำ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี (อรุณ, 2550)

แต่การขยายสาขานั้นมีความเสี่ยงในการลงทุนทาง ดังนั้น จึงควรที่จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ของการขยายสาขา เพื่อเป็นประโยชน์สำหรับร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ ในการนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาในครั้งนี้ เพื่อเป็นเครื่องมือในการช่วยตัดสินใจลงทุนขยายสาขาและเพื่อป้องกันความผิดพลาดในการดำเนินธุรกิจต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาแนวโน้มความต้องการตลาดเฟอร์นิเจอร์ไม้ในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ ในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เป็นประโยชน์ในการนำผลการศึกษาที่ได้ไปใช้ในการตัดสินใจลงทุนขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ ในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสม

นิยามศัพท์

เฟอร์นิเจอร์ไม้ หมายถึง เฟอร์นิเจอร์ที่ผลิตขึ้นจากไม้ที่ตัดจากต้นไม้ออกมาเป็นชิ้น แล้วนำมาประกอบกันขึ้นเป็นเฟอร์นิเจอร์ เฟอร์นิเจอร์ชนิดนี้จัดว่าเป็น เฟอร์นิเจอร์ประเภทแรกของโลก เนื่องจากมีกรรมวิธีการผลิตที่ง่ายและไม่ซับซ้อน (บิสิเนสไทย, 2550)

ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ โดยศึกษาปริมาณความต้องการของผู้บริโภคในพื้นที่ ต.ชะอำ อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี และเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถาม โดยประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้ค้าปลีกที่ซื้อสินค้าไปขายต่อและผู้ซื้อไปใช้เองในท้องถิ่น ระยะเวลาในการดำเนินการสำรวจคือ ช่วงเดือนธันวาคม 2550 ถึง มกราคม 2551

วิธีการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ ครั้งนี้ แบ่งออกเป็น 2 ประเภทด้วยกัน คือ การเก็บรวบรวมข้อมูลแบบปฐมภูมิ และการเก็บรวบรวมข้อมูลแบบทุติยภูมิ โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการใช้แบบสอบถามสัมภาษณ์ผู้ค้าปลีกที่ซื้อสินค้าไปขายต่อและผู้ซื้อสินค้าไปใช้เองในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีรายละเอียดดังนี้

โดยการกำหนดประชากรในการศึกษาค้างนี้จะแบ่งประชากรที่ใช้ในการศึกษาออกเป็น 2 กลุ่ม คือ ผู้ที่ซื้อไปขายต่อในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี และ ผู้ซื้อไปใช้เองที่อยู่อาศัยในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ดังนี้

กลุ่มที่ 1 ผู้ที่ซื้อไปขายต่อในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

จากสัดส่วนของกลุ่มลูกค้านร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ ในอำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี ที่อยู่ในกลุ่มของผู้ที่ซื้อไปจำหน่ายต่อในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีเพียง 20 ราย ดังนั้น จึงทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากประชากรในกลุ่มนี้ทั้งหมด

กลุ่มที่ 2 ผู้ซื้อไปใช้เองที่อยู่อาศัยในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

ประชากรกลุ่มนี้พิจารณาจำนวนประชากรตามจำนวน บ้านที่อยู่อาศัย 6,328 หลังคาเรือน มาคำนวณขนาดตัวอย่าง ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 โดยยอมให้ค่าความคลาดเคลื่อนของการประมาณค่าสัดส่วนเกิดขึ้นในระดับร้อยละ 5 ดังนั้นจำนวนกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 377 หลังคาเรือน (ตารางที่ 1) ทางคณะผู้ศึกษาได้กำหนดจำนวนกลุ่มตัวอย่างเท่ากับ 380 ตัวอย่าง

$$n = \frac{N}{(1 + NE^2)}$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โดยกำหนดให้ n = จำนวนตัวอย่างในการศึกษา
 N = จำนวนหลังคาเรือนทั้งหมดในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี
 E = ความคลาดเคลื่อนของการสุ่มตัวอย่างในการศึกษาครั้งนี้
 กำหนดให้มีค่าเท่ากับ 0.05 (ร้อยละ 5)

ตารางที่ 1 จำนวนตัวอย่างกลุ่มเป้าหมายร้านทாயางเฟอร์นิเจอร์

อำเภอ	จำนวนหลังคาเรือนในอำเภอ	การคำนวณสัดส่วน	จำนวนตัวอย่าง(ครัวเรือน)
ชะอำ	6,328	$6,328/1+(6,328)(0.05)^2$	377

สรุปการศึกษาครั้งนี้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ซื้อไปขายต่อ 20 ตัวอย่าง และ ผู้ซื้อไปใช้เอง 380 ตัวอย่าง และทำการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) โดยการศึกษาและรวบรวมข้อมูลจากเอกสารรายงานที่เกี่ยวข้อง บทความ หนังสือ และสื่อสิ่งพิมพ์ รวมทั้งผลงานการวิจัยต่างๆ ที่ได้จากการค้นคว้าจากห้องสมุดของสถานศึกษาต่างๆ

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลสามารถแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะคือ

1. การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (descriptive analysis) หมายถึงการวิเคราะห์ถึงลักษณะทางด้านเศรษฐกิจและสังคมกลุ่มตัวอย่างลูกค้าที่คาดว่าจะมาใช้บริการในรูปของ ความถี่ ร้อยละ และค่าเฉลี่ย เป็นต้น

2. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน (feasibility analysis) เป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน

โดยด้านการตลาดพิจารณาจาก

การวิเคราะห์สภาพตลาด

การพยากรณ์ความต้องการของตลาด

การประมาณการยอดขายสินค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โดยด้านเทคนิคพิจารณาจาก

ผลิตภัณฑ์และคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์

ปริมาณและคุณภาพแรงงาน

ต้นทุนทางด้านเทคนิค

ทำเลที่ตั้ง

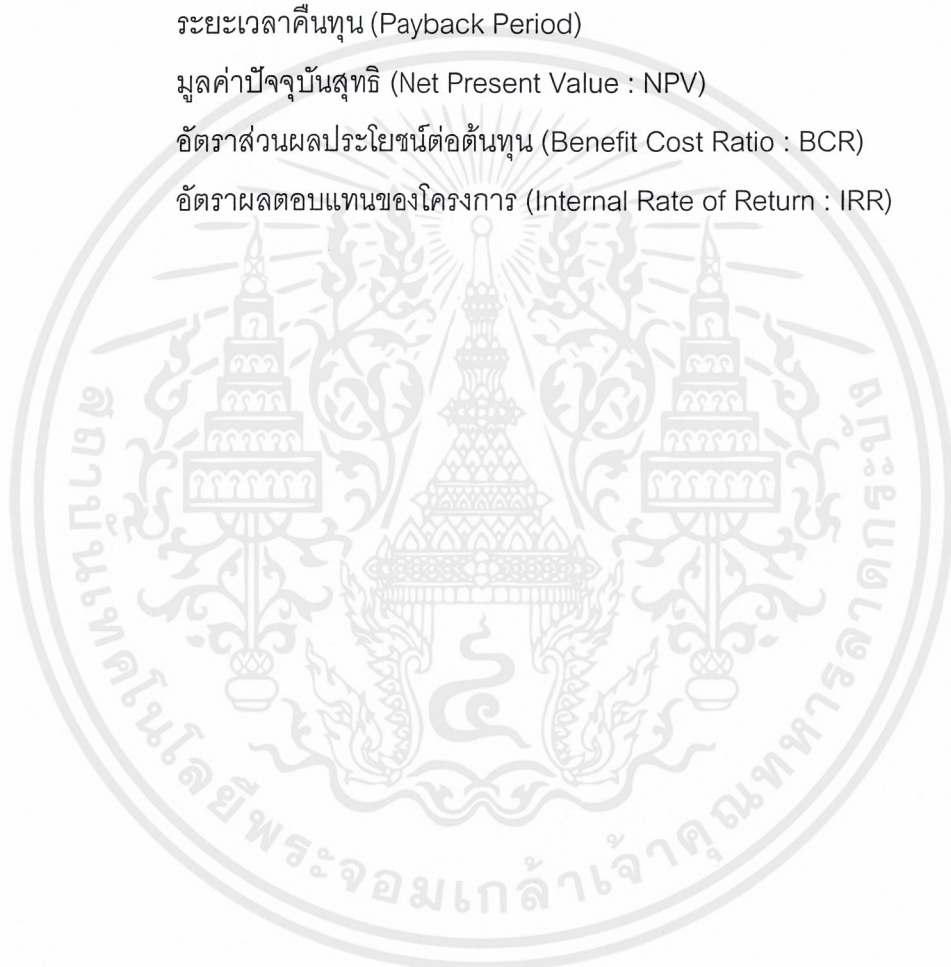
โดยด้านการเงินพิจารณาจาก

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)

อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit Cost Ratio : BCR)

อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return : IRR)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทที่ 2

แนวคิดทางทฤษฎีและการตรวจสอบเอกสาร

ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงินในการขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ผู้ศึกษาได้ทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน โดยใช้ทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้องเพื่อนำมาเป็นแนวทางในการศึกษา โดยทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับเรื่องการศึกษา คือ

การวิเคราะห์โครงการทางด้านการตลาด

ในปัจจุบันการแข่งขันทางธุรกิจได้ทวีความรุนแรงมากขึ้น อีกทั้งยังมีการเปลี่ยนแปลงในด้านต่างๆเกิดขึ้นตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นด้านภาวะเศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี อันมีผลให้ความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปด้วย ดังนั้นผู้ที่ทำการลงทุนในโครงการต่างๆ ไม่ว่าจะเล็กหรือใหญ่ควรทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดเสียก่อน ทั้งนี้เพราะการศึกษาด้านการตลาดจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถแน่ใจได้ในระดับหนึ่งว่าโครงการที่จะสามารถให้ผลตอบแทนคุ้มกับเงินที่ลงทุนไป หรืออีกนัยหนึ่งคือสามารถอยู่รอดและทำกำไรได้ในระยะยาวได้หรือไม่ (ฐาปนาและคณะ, 2542)

การศึกษาด้านการตลาด เป็นเครื่องมือที่จะช่วยลดความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในการตัดสินใจลงทุนในโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ การศึกษาด้านการตลาดจะครอบคลุมถึงประเด็นใหญ่ๆ 3 ประเด็น (ฐาปนาและคณะ, 2542) ประกอบด้วย การศึกษาขนาดของตลาด (market size) ส่วนแบ่งตลาดที่โครงการจะเข้าไปแข่งขันได้ (market share) และแนวโน้มของตลาด (market trend) นอกจากนี้ยังอาจศึกษาถึงลักษณะของอุปสงค์ตลาด ขอบเขตของตลาดและลักษณะลูกค้าเป้าหมาย ตลอดจนภาวะการแข่งขันในตลาดทั้งในปัจจุบันและในอนาคต เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้เป็นแนวทางในการเจาะตลาด ตลอดจนกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมเมื่อได้ตัดสินใจดำเนินโครงการอีกด้วย ซึ่งกระบวนการในการศึกษาทางด้านการตลาด อาจแบ่งขั้นตอนเป็นขั้นตอนใหญ่ๆ ได้ 4 ขั้นตอน ตามลำดับดังนี้ (ฐาปนาและคณะ, 2542)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1. การวิเคราะห์สภาวะตลาด

การวิเคราะห์สภาวะตลาด ทำไปเพื่อตอบคำถามสำคัญ 3 ประการคือ

1.1 ขนาดของตลาด (market size) ในภาพกว้าง ขนาดของตลาด คือจำนวนประชากรที่มีอยู่ในตลาดหนึ่งๆ อย่างไรก็ตามยังมีปัจจัยอื่นที่เป็นตัวกำหนดขนาดของตลาดอีก
อำนาจการซื้อ (purchasing power) ซึ่งก็คือรายได้ของผู้คนในตลาดนั้นๆ โดยดูจากรายได้เฉลี่ยต่อหัวต่อปี (per capita income)

อัตราการบริโภค (consumption rate) ซึ่งหมายถึง ความถี่ในการบริโภคสินค้านั้นๆ นิยมวัดเป็นปริมาตร หรือ หน่วยน้ำหนัก เช่น วัดเป็นลิตรต่อปี หรือ กิโลกรัมต่อปี

1.2 แนวโน้มตลาด (market trend) ไปในทิศทางที่ดีขึ้น ทรงตัว หรือ เลวลง แนวโน้มของตลาด (market trend) คือ ทิศทางความต้องการของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์หนึ่งๆ ว่าจะมีมากขึ้นหรือน้อยลงเพียงใดเมื่อเวลาผ่านไป นิยมวัดเป็นอัตราขยายต่อตัว (growth rate) หน่วยเป็นร้อยละ

1.3 โครงการจะได้ส่วนแบ่ง (market share) จากตลาดนั้นมากน้อยเพียงใด ซึ่งส่วนแบ่งตลาด (market share) หมายถึง ความสามารถของธุรกิจหรือโครงการในอันที่จะได้ตลาดส่วนหนึ่งจากตลาดทั้งหมดที่คาดคะเนได้

การทราบถึงขนาดของตลาด แนวโน้มของตลาด และส่วนครองตลาดที่จะแย่งมาได้ จะช่วยให้โครงการหรือธุรกิจ สามารถประมาณการยอดขายได้ในแต่ละปี ซึ่งจะนำมาเป็นข้อมูลสำคัญในการทำงานบกำไรขาดทุนที่คาดคะเน (performa income statement) อันเป็นงบการเงินที่บทบาทสำคัญต่อการตัดสินใจของผู้บริหารว่าจะตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจนั้นหรือไม่

2. การพยากรณ์ความต้องการของตลาด

การพยากรณ์ความต้องการของตลาด หมายถึง การพยากรณ์ปริมาณอุปสงค์ของตลาดในรูปของจำนวนเงินหรือจำนวนหน่วยสำหรับผลิตภัณฑ์ชนิดใดชนิดหนึ่ง ของกลุ่มผู้บริโภคภายในขอบเขตพื้นที่หนึ่ง ระยะเวลาที่กำหนดให้ ภายใต้โปรแกรมการตลาดและสภาวะแวดล้อมทางการตลาดที่กำหนดขึ้น

สำหรับวิธีการประมาณความต้องการของตลาด อาจทำได้โดยใช้ความต้องการตลาดในอดีตมาคาดการณ์ความต้องการตลาดในอนาคต สำหรับกรณีผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วในตลาด แต่สำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ไม่ใช่ข้อมูลทางสถิติในอดีตมาก่อน การประมาณการความต้องการของตลาดจะทำได้ยากและมีโอกาสคลาดเคลื่อนมากกว่าผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วในตลาด อย่างไรก็ตามก็สามารถพยากรณ์ความต้องการของตลาดได้ โดยใช้เทคนิคการพยากรณ์ ซึ่งแบ่งเป็น 2 ประเภท

ใหญ่ๆคือ เทคนิคเชิงคุณภาพ (qualitative forecasting technics) และเทคนิคเชิงปริมาณ (quantitative forecasting technics) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

เทคนิคการพยากรณ์เชิงคุณภาพ (qualitative forecasting technics) เป็นวิธีการพยากรณ์ที่ใช้วิจารณ์ญาณหรือประสบการณ์ในอดีตของผู้ประกอบการเป็นหลัก

เทคนิคการพยากรณ์เชิงปริมาณ (quantitative forecasting technics) เป็นวิธีการพยากรณ์ที่อาศัยข้อมูลซึ่งเป็นตัวเลขในอดีตโดยอาจจะใช้หรือไม่ใช้หลักการทางสถิติมาประกอบการพยากรณ์ วิธีที่ไม่ใช้ ได้แก่ เทคนิคการพยากรณ์เชิงเรียบ เทคนิคการพยากรณ์โดยการวิเคราะห์อนุกรมเวลา ส่วนวิธีที่ใช้หลักการทางสถิติ ได้แก่ เทคนิคการพยากรณ์โดยวิธีวิเคราะห์การถดถอย

3. การประมาณการยอดขายสินค้า

วิธีพื้นฐานที่นิยมใช้ในการพยากรณ์ยอดขาย คือ การคาดคะเนส่วนแบ่งตลาดที่โครงการนั้นจะได้รับว่าเป็นร้อยละเท่าใดของตลาดรวมดังกล่าว อย่างไรก็ตามในการคาดคะเนยอดขายของโครงการยังควรพิจารณาถึงสภาวะเศรษฐกิจ การแข่งขัน ระดับของกลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้ และปัจจัยอื่นๆที่เกี่ยวข้องด้วย จากนั้นเมื่อได้ยอดขายโดยการประมาณการแล้วก็นำมาจัดทำเป็นแผนยอดขาย หรือที่เรียกว่าการประมาณการยอดขายสินค้า ซึ่งจะแสดงถึงจำนวนเงินที่ได้รับจากการขายสินค้าในช่วงระยะเวลาที่กำหนดโดยหาได้จากปริมาณขายที่คาดคะเนคูณด้วยราคาขายต่อหน่วย แสดงได้ดังสมการนี้

$$\text{ยอดขาย} = \text{ปริมาณขาย} \times \text{ราคาขายต่อหน่วย}$$

4. การสรุปผลการศึกษาด้านการตลาด

เป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการศึกษาด้านการตลาดที่จะให้คำตอบว่า โครงการดังกล่าวควรทำการศึกษาความเป็นไปได้ด้านอื่นๆ ต่อไปหรือไม่ กล่าวคือ ถ้าผลการศึกษาด้านการตลาดออกมาน่าพอใจ ซึ่งหมายถึงอุปสงค์หรือความต้องการตลาดในผลิตภัณฑ์ของโครงการมีมากพอ และสภาวะตลาดเอื้ออำนวยต่อโอกาสที่จะประสบความสำเร็จได้ ก็ควรทำการศึกษาด้านอื่นๆต่อไป

การวิเคราะห์โครงการทางด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค จะทำให้ทราบถึงความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง ผลิตภัณฑ์ และคุณลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ ปริมาณและคุณภาพแรงงานที่ต้องการ การนำสินค้ามาขายต่อ วัตถุประสงค์ของการศึกษาปัจจัยต่าง ๆ ในด้านเทคนิค เพื่อพิจารณาว่าการดำเนินโครงการมีความเป็นไปได้ทางเทคนิคหรือไม่มีปัญหาอุปสรรคอยู่ที่ปัจจัยใด วิธีการแก้ไขปัญหที่เกิดขึ้นในโครงการและเป็นพื้นฐานในการคาดคะเนต้นทุนโครงการอีกด้วย นอกจากนี้ยังช่วยอำนวยความสะดวกในการพิจารณาผลกระทบที่เกิดขึ้นจากทางเลือกทางด้านเทคนิคต่าง ๆ เช่น การว่าจ้างแรงงาน อิทธิพลของสิ่งแวดล้อมที่มีผลกระทบต่อมนุษย์ ความต้องการด้านเงินทุน

ซึ่งปัจจัยทางด้านเทคนิค จะเป็นเครื่องบ่งชี้ขนาดของงบประมาณที่ต้องใช้สำหรับการลงทุนและสำหรับการดำเนินการผลิต เพื่อนำไปเป็นข้อมูลสำหรับการวิเคราะห์ด้านการเงินต่อไป

การวิเคราะห์โครงการทางการเงิน

ในการวิเคราะห์ทางการเงิน วิเคราะห์ผลตอบแทนเพื่อดูว่าให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุนหรือไม่ ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความเป็นไปได้ ได้แก่

1. การประมาณการด้านการเงินของโครงการ ซึ่งแบ่งออกเป็น

1.1 ค่าใช้จ่าย คือ การประเมินค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในโครงการที่ได้ทำการลงทุนในทุกๆด้าน ทั้งที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง แรงงาน อุปกรณ์เครื่องจักร เป็นต้น

1.2 ผลตอบแทน คือ การประเมินผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุนในโครงการ ว่าจะได้รับผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุนในระยะเวลาที่ต้องการหรือไม่

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (net present value : NPV) คือ ผลรวมของมูลค่าผลตอบแทนสุทธิที่ได้ปรับค่าของเวลาเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้วของโครงการ สำหรับโครงการที่ควรลงทุนนั้นมูลค่าสุทธิจะต้องมีค่าเป็นบวกหรือมากกว่าศูนย์ คือ รายได้มากกว่ารายจ่าย เมื่อคิดลดกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบันด้วยระดับอัตราดอกเบี้ยหรืออัตราคิดลดที่เหมาะสม ซึ่งใช้ในการวิเคราะห์เงินสดหมุนเวียน การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ มีวิธีดังนี้

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

- ในที่นี้ B_t หมายถึง กระแสเงินสดรับของโครงการในปีที่ t
 C_t หมายถึง กระแสเงินสดจ่ายของโครงการในปีที่ t
 i หมายถึง อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรืออัตราคิดลด ซึ่งทาง
 สำนักงานเศรษฐกิจแห่งชาติ กำหนดให้ประเทศไทยมีค่า
 เสียโอกาสของทุนอยู่ระหว่างร้อยละ 12 ถึงร้อยละ 15 แต่ใน
 การวิเคราะห์ครั้งนี้กำหนดให้อัตราส่วนลดเป็นร้อยละ 12
 t หมายถึง ปีการดำเนินงานตามโครงการ มีค่าเท่ากับ 0 ถึง n
 n หมายถึง อายุของโครงการ ในการศึกษาครั้งนี้กำหนดให้อายุของโครงการ
 ของการ มีระยะเวลาเฉลี่ยประมาณ 5 ปี

3. อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (benefit-cost ratio : BCR) คือ มูลค่าปัจจุบันของผลประโยชน์รวมหารด้วยมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนรวม จะแสดงอัตราส่วนของมูลค่าปัจจุบันรายได้กับมูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายตลอดอายุของโครงการ ดังนี้

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

อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนอาจจะมีค่าเท่ากับหนึ่ง มากกว่าหนึ่ง หรือน้อยกว่าหนึ่งก็ได้ แต่หลักการตัดสินใจที่แสดงว่าโครงการมีความเหมาะสมและคุ้มค่าในทางเศรษฐกิจ คือ เมื่ออัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนมีค่าเท่ากับ 1 หรือมีค่ามากกว่า 1

4. อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (internal rate of return : IRR) คือ ผลตอบแทนเป็นร้อยละต่อโครงการ หรือหมายถึง อัตราดอกเบี้ยในกระบวนการคิดลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าเท่ากับศูนย์ มีวิธีการ ดังนี้

$$IRR \text{ คือ } i \text{ ที่ทำให้ } NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} = 0$$

หลักการตัดสินใจว่าโครงการมีความคุ้มค่าการลงทุนทางด้านเศรษฐกิจก็คือเมื่อ IRR มีค่าสูงและต้องสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเฉพาะ หรือค่าเสียโอกาสของทุน

5. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) หมายถึง ระยะเวลาหรือจำนวนปีที่กระแสเงินสดรับสุทธิจากโครงการชดเชย กระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิตอนเริ่มโครงการพอดี จะยอมรับหรือ

ปฏิเสธโครงการลงทุนนั้นมีหลักเกณฑ์ คือ ผู้ลงทุนจะต้องกำหนดระยะเวลาคืนทุนไว้ก่อนและถ้าระยะเวลาคืนทุนที่คำนวณได้มากกว่าระยะเวลาคืนทุนที่ต้องการก็จะปฏิเสธโครงการลงทุนนั้น ในทางตรงกันข้าม ถ้าระยะเวลาคืนทุนที่คำนวณได้น้อยกว่า หรือเท่ากับระยะเวลาคืนทุนที่ต้องการ ก็จะยอมรับโครงการลงทุนนั้น

ตรวจสอบเอกสาร

โกสินทร์(2548) เป็นผู้ศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านเบเกอรี่ภายในเขตสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง เพื่อศึกษาถึงโอกาสในการเข้ามาทำธุรกิจ ในสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ที่มีความต้องการของผู้บริโภคสูงและยังมีร้านเบเกอรี่ในการให้บริการน้อย ศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน โดยรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้บริโภคถึงความต้องการและพฤติกรรมการใช้บริการร้านเบเกอรี่จำนวน 100 ตัวอย่างในเขตสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ในเดือนธันวาคม พ.ศ.2547 และรวบรวมข้อมูลจากเอกสารรายงานการวิจัยที่เกี่ยวข้อง การศึกษาพบว่า มีความเป็นไปได้ทางการตลาด เมื่อพิจารณาจากจำนวนประชากร การเข้าใช้บริการของกลุ่มตัวอย่างและแนวโน้มในอนาคต นอกจากนี้ยังมีความเป็นไปได้ในทางเทคนิค เมื่อพิจารณาทำเลที่ตั้งของโครงการ ความพร้อมของสาธารณูปโภคต่างๆและการสะดวกในการเข้าใช้บริการ ด้านการวิเคราะห์ด้านการเงินมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 1,257,987 บาท ณ อัตราคิดร้อยละ 12 จึงสรุปได้ว่าการศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านเบเกอรี่ในสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบังมีความเป็นไปได้ทั้งทางการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน

ชนิษฐา (2548) ศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ด้านเทคนิค และการเงิน ของการลงทุนในธุรกิจเฟรนไชส์ร้านโชคดีติ่มชำบริเวณหน้ามหาวิทยาลัยหอการค้า โดยรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้บริโภคถึงความต้องการและพฤติกรรมการบริโภค จำนวน 200 ตัวอย่าง โดยผลการศึกษา ร้านโชคดีติ่มชำบริเวณหน้ามหาวิทยาลัยมีความเป็นไปได้ทางการตลาด เมื่อพิจารณาจากตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ และโอกาสทางการตลาดที่ยังมีอยู่มาก รวมไปถึงส่วนแบ่งตลาดและแนวโน้มในอนาคต นอกจากนี้ยังมีความเป็นไปได้ทางเทคนิค เมื่อพิจารณาในด้านทำเลที่ตั้ง สาธารณูปโภค และด้านแรงงาน การวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 1,604,551.69 บาท อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.89 เท่าจากการวิเคราะห์ความ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อ่อนไหวทั้ง 6 กรณีพบว่า หากต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ร้อยละ 10 และรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 5 ร้อยละ 10 ร้อยละ 15 โครงการยังมีความเป็นไปได้ทางการเงิน จากการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนพบว่า ผลตอบแทนของโครงการสามารถลดลงได้ถึงร้อยละ 44 และต้นทุนเพิ่มขึ้นได้มากที่สุดร้อยละ 89 จึงสรุปได้ว่า การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนเปิดธุรกิจในครั้งนี้มีความเป็นไปได้ทั้งทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน

ทัศนชัย (2548) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ และประเมินโครงการถึงผลตอบแทนของโครงการลงทุนขยายสาขาของร้าน โออิชิ ราเมน โดยเปรียบเทียบการดำเนินการและผลตอบแทนของบริษัท ใช้วิธีการศึกษาโดยการเก็บข้อมูลจากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ของบริษัท และกลุ่มตัวอย่างของประชากรในรัศมี 2 กิโลเมตรของที่ตั้งโครงการ จำนวน 400 ตัวอย่าง และวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา และการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน ผลการศึกษา ด้านการตลาด ขนาดของตลาดมีการเพิ่มขึ้น โดยมีมูลค่าตลาดเท่ากับ 3,500 ล้านบาทและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี จากการสำรวจพบว่าตัวอย่างเคยบริโภคบะหมี่ญี่ปุ่นร้อยละ 51.8 ของกลุ่มตัวอย่าง เคยใช้ร้านโออิชิ ราเมนมากเป็นอันดับหนึ่ง ซึ่งหากมีการดำเนินโครงการคาดว่าจะมีผู้ใช้บริการร้อยละ 28.3 ของกลุ่มตัวอย่าง และการประมาณยอดขายตลอดอายุโครงการพบว่ามียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 10.12 ล้านบาท และปีที่ 5 เท่ากับ 12.31 ล้านบาท จึงมีความเป็นไปได้ทางการตลาด ด้านเทคนิคพบว่า ความพร้อมด้านการผลิต การจัดการ การจัดหาและขนส่งปัจจัยนำเข้า การสรรหาและฝึกอบรมพนักงาน และสิ่งอำนวยความสะดวกในพื้นที่ มีสาธารณูปโภคที่ครบครัน และด้านการเงินพบว่าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.6 เท่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 2.11 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนการลงทุนของโครงการเท่ากับร้อยละ 33 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 5 เดือน ซึ่งมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

ลลิล (2547) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนจัดตั้งโรงงานน้ำแข็งซองในจังหวัดตาก จากการที่จังหวัดตากมีความเจริญเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วในหลายพื้นที่ รวมถึงความต้องการน้ำแข็งซองที่เพิ่มมากขึ้น อย่างไรก็ตามน้ำแข็งซองที่จำหน่ายในหลายพื้นที่ของจังหวัดนั้นยังไม่เพียงพอกับปริมาณความต้องการของผู้บริโภค ความเป็นไปได้ทางการตลาดมีความเป็นไปได้เนื่องจากขนาดตลาดที่ค่อนข้างใหญ่ รวมถึงเมื่อพิจารณาส่วนแบ่งทางการตลาดที่เพิ่มมากขึ้นในอนาคต นอกจากนี้โรงงานน้ำแข็งซองยังมีความเป็นไปได้ทางด้านทำเลที่ตั้งของโครงการ เมื่อพิจารณาจากความพร้อมของสาธารณูปโภคต่างๆ และความสะดวกของผู้ค้าปลีกในการใช้บริการจากโรงงานน้ำแข็งทั้งในด้านการจัดหาแรงงาน ส่วนการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการพบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 12,197 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการร้อยละ 10.01

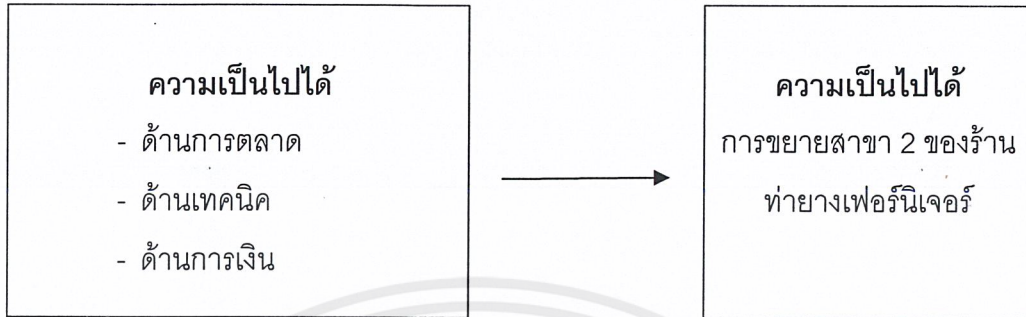
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.01 เท่า และงวดระยะเวลาคืนทุน 6 ปี 2 เดือน จึงสรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน จากผลการศึกษาจึงสามารถสรุปได้ว่า โครงการจัดตั้งโรงน้ำแข็งของในตำบลแม่งาม อำเภอเมือง จังหวัดตาก มีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด เทคนิค และการเงิน

วรลักษณ์ (2549) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านดอกไม้สด บริเวณชุมชนหัวตะเข้ เขตตลาดกระบ้ง กรุงเทพมหานคร จากการศึกษาผู้จัดทำสังเกตว่าในเขตตลาดกระบ้งยังไม่มีร้านดอกไม้สดเปิดให้บริการ ทั้งที่มีผู้บริโภคอยู่เป็นจำนวนมากที่เป็นกลุ่มเป้าหมายที่ยังมีความต้องการใช้บริการและชุมชนหัวตะเข้ยังใกล้กับวัด หน่วยงานราชการและเอกชน ที่จะต้องการใช้ดอกไม้ ในโอกาสต่างๆ ดังนั้นวัตถุประสงค์ของการศึกษาในครั้งนี้ เพื่อศึกษาความต้องการใช้ดอกไม้สดของชุมชนหัวตะเข้ เขตตลาดกระบ้ง และเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการจัดตั้งร้านดอกไม้สด ทั้งความเป็นไปได้ทางการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน โดยรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เจาะลึก และจากเอกสารรายงานการวิจัยที่เกี่ยวข้อง จากการศึกษาพบว่า ความต้องการใช้ดอกไม้สดบริเวณดังกล่าวมีความต้องการใช้ปริมาณมากพอที่จะลงทุนเปิดร้านดอกไม้สดได้ ด้านความเป็นไปได้ทางการตลาดยังเปิดกว้างในด้านส่วนแบ่งทางการตลาดเพราะบริเวณดังกล่าวยังไม่มีร้านที่เปิดให้บริการแก่ลูกค้า ทางด้านเทคนิคมีความพร้อมทั้งทำเลที่ตั้งของโครงการ ความพร้อมของสาธารณูปโภคด้านต่างๆ และความสะดวกในการให้บริการ ส่วนในด้านการวิเคราะห์ทางการเงินพบว่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ ระยะเวลา 5 ปี เท่ากับ 1.08 ล้านบาท ณ อัตราคิดลดร้อยละ 12 ซึ่งชี้ให้เห็นว่า เป็นจำนวนตัวเลขที่น่าสนใจในการลงทุนโครงการ ดังนั้นผู้ที่มีทุนและสนใจที่จะเป็นผู้ประกอบการลงทุนจัดตั้งร้านดอกไม้สดในบริเวณชุมชนหัวตะเข้ เขตตลาดกระบ้ง สมควรลงทุน เพื่อโอกาสทางการตลาดที่เปิดกว้างและมีขนาดตลาดที่ค่อนข้างใหญ่และไม่ให้เป็นการเสียโอกาสในการลงทุน

ในเนื้อหาการตรวจสอบเอกสารผู้จัดทำได้นำเอาทฤษฎีแนวคิดต่างๆจากผลงานวิจัยที่ได้รับการยอมรับมาใช้ประโยชน์ในงานวิจัยครั้งนี้ เช่น วิธีการคิดคำนวณหากลุ่มตัวอย่าง วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล วิธีการคำนวณทางการตลาด วิธีการคำนวณทางการเงิน วิธีการในการเรียบเรียงข้อมูล ซึ่งในงานวิจัยจำเป็นต้องมีเพื่อเป็นแนวทางในการทำงานวิจัยที่ถูกต้องต่อไป

กรอบแนวความคิด



ภาพที่ 1 กรอบแนวความคิด

สมมติฐานของการศึกษา

โครงการลงทุนขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ ในพื้นที่ ตำบลชะอำ อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ไม่มีความเป็นไปได้ในการจัดตั้ง

บทที่ 3

สภาพเศรษฐกิจและสังคมของอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

ประวัติความเป็นมา

อำเภอชะอำเป็นอำเภอหนึ่งในจังหวัดเพชรบุรี และเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญแห่งหนึ่งของจังหวัด ซึ่งมีหาดทรายขาว ยาว และยังเป็นแหล่งเศรษฐกิจด้านการท่องเที่ยวที่สำคัญ ซึ่งเป็นรายได้ให้กับด้านอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ไม่ว่าจะเป็น ธุรกิจการโรงแรม ธุรกิจการค้าของที่ระลึก ร้านอาหาร การประมง เป็นต้น

อำเภอชะอำ ตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2440 ที่บ้านนายง หมู่ที่ 3 ตำบลนายง เดิมใช้ชื่อว่า "อำเภอนายง" ต่อมาเมื่อปี พ.ศ. 2457 ได้ย้ายที่ว่าการอำเภอนายง ไปตั้งที่บ้านหนองจอกและเปลี่ยนชื่อเป็นเป็นอำเภอหนองจอก เขตอำเภอท่ายาง ในปัจจุบัน จนกระทั่งหลังสงครามมหาเอเซียบูรพาภวทรวงมหาดไทยได้ย้ายอำเภอหนองจอก มาตั้งที่ ต.ชะอำ เพื่อให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่สะดวกแก่การปกครองและได้เปลี่ยนชื่อเป็น "อำเภอชะอำ" เมื่อวันที่ 1 ตุลาคม 2487 มีพระเจ้าบรมวงศ์เธอกรมพระนราธิปประพันธ์พงศ์ เป็นผู้ใหญ่บ้านคนแรก

ข้อมูลพื้นฐาน

พื้นที่ 660.65 ตารางกิโลเมตร

ประชากร 66,403 คน

ความหนาแน่น 101 คน ต่อตารางกิโลเมตร

รายได้เฉลี่ย 25,415 บาท ต่อคนต่อปี

อาณาเขตติดต่อ ทิศเหนือ ติดกับ อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี

ทิศใต้ ติดกับ อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ทิศตะวันออก ติดกับ ทะเลอ่าวไทย

ทิศตะวันตก ติดกับ สหภาพพม่า

ศาสนา ประชากรส่วนใหญ่ในเขตอำเภอชะอำนับถือศาสนาพุทธ ยกเว้นบ้านไร่

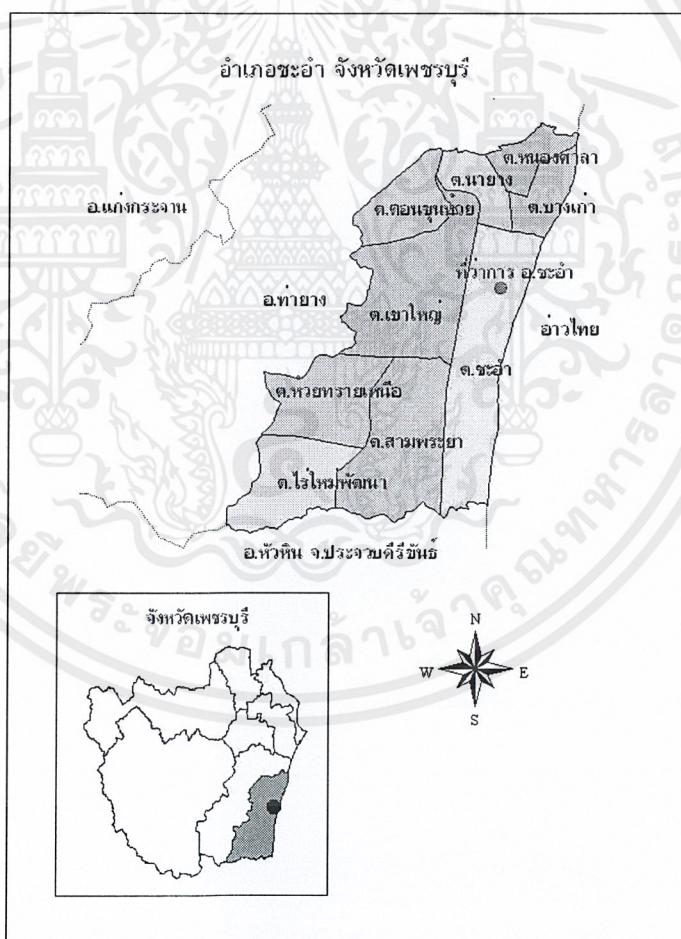
ใหม่สามพระยา ประชากรร้อยละ 99 นับถือศาสนาอิสลาม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อมูลการปกครอง

อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีเทศบาลเป็นผู้ควบคุมดูแลการจัดการในระดับท้องถิ่น ซึ่งมีนายกเทศมนตรีเป็นผู้ควบคุมดูแล ประกอบไปด้วย 9 ตำบล คือ ตำบลชะอำ ตำบลนายาง ตำบลหนองศาลา ตำบลห้วยทรายเหนือ ตำบลไร่ใหม่พัฒนา ตำบลบางแก้ว ตำบลเขาใหญ่ ตำบลสามพระยา ตำบลดอนขุนห้วย มีหมู่บ้าน 67 หมู่บ้าน มีเทศบาล 2 แห่ง และองค์การบริหารส่วนตำบล 5 แห่ง

แผนที่อำเภอชะอำ



ภาพที่ 2 แผนที่อำเภอชะอำ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สภาพเศรษฐกิจ

1. ด้านเกษตรกรรม

ประชากรในเขตอำเภอชะอำส่วนใหญ่ ประกอบอาชีพเกษตรกรรม เนื่องจากมีพื้นที่กว้าง ประชากรส่วนใหญ่มีพื้นที่ในการทำเกษตรกรรม ผลผลิตทางเกษตรกรรมที่สำคัญ เช่น สับปะรด ข้าว อ้อย กัญชง มะนาว และพืชผักผลไม้อื่นๆ ตามฤดูกาล

2. ด้านการประมง

เป็นอาชีพดั้งเดิมของประชากรส่วนใหญ่ตามชายทะเล เช่น หมู่บ้านบางไทรน้อย ชุมชนหมู่บ้านคลองเทียน และตามแนวชายหาดตลอดแนว

3. ด้านอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็กหรืออุตสาหกรรมในครัวเรือน เช่น คอนกรีตบล็อก เส้า ร้ว ปลอกบ่อ ฯลฯ ส่วนอุตสาหกรรมขนาดใหญ่มีเพียง บริษัท ชลประทาน ซีเมนต์ จำกัด (มหาชน) เพราะเนื่องจากอำเภอชะอำเป็นเมืองท่องเที่ยว และอยู่ในความควบคุมตามพระราชบัญญัติผังเมือง ปี 2534

4. ด้านการท่องเที่ยว

สภาพเศรษฐกิจในอำเภอชะอำขึ้นอยู่กับการท่องเที่ยวจึงมีกลุ่มประกอบอาชีพค้าขายและบริการแก่นักท่องเที่ยว ประเภทขายหรือให้เช่าอุปกรณ์ในการอำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยว และสิ่งบันเทิงแก่นักท่องเที่ยวการค้าและการให้บริการแก่นักท่องเที่ยวในปัจจุบันมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วมาก เห็นเด่นชัด คือ การขายเตียงผ้าใบ เรือสกูตเตอร์ บานาน่าโบท รถจักรยานเช่า เป็นต้น ชะอำเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญแห่งหนึ่งของจังหวัดเพชรบุรี สภาพเศรษฐกิจในอำเภอชะอำแสดงให้เห็นว่าบทบาททางด้านการบริการ โดยเฉพาะการค้า การท่องเที่ยว และอุตสาหกรรมของจังหวัดเพชรบุรี จะมีอิทธิพลต่อเศรษฐกิจโดยส่วนรวมของจังหวัดเพชรบุรี อำเภอชะอำจึงเป็นเมืองที่มีความเจริญทางด้านเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมทำให้มีนักธุรกิจมาลงทุนหลายพันล้าน มีประชากรประมาณ 68,403 คน มีรายได้เฉลี่ยประชากรทั้งอำเภอ 25,415 บาท ต่อคนต่อปี ซึ่งส่วนใหญ่ประกอบอาชีพค้าขาย จากอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ประชากรมีชีวิตความเป็นอยู่เรียบง่าย พึ่งพาธรรมชาติเป็นหลักในการประกอบอาชีพ วัฒนธรรมความเป็นอยู่เกิดขึ้นจากการท่องเที่ยว อำเภอชะอำเป็นแหล่งท่องเที่ยวประเภทธรรมชาติที่ได้รับความนิยมสูงสุดจึงทำให้เศรษฐกิจเจริญเติบโตมากขึ้น อีกทั้งความหวาดระแวงของนักท่องเที่ยวภายหลังจากเกิดเหตุการณ์คลื่นยักษ์สึนามิถาโถมเข้าใส่พื้นที่ 6 จังหวัดภาคใต้ที่อยู่ติดชายฝั่งทะเล

อันดามัน เมื่อวันที่ 26 ธ.ค.ที่ผ่านมา ส่งผลให้ธุรกิจท่องเที่ยวแถบชายฝั่งทะเลอันดามันชะลอตัวลงอย่างเห็นได้ชัด ภาครัฐจึงเร่งพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งอ่าวไทยให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวแห่งใหม่ โดยให้ความสำคัญกับการโปรโมทพื้นที่ท่องเที่ยวอันดามัน หาดหิน ไล่เรื่อยไปจนถึงปรานบุรี และ ด้วยความสวยงามของชายหาดหาดหิน ประกอบกับภาพลักษณ์ของเมืองหาดหินที่ได้ชื่อว่าเป็นพื้นที่ที่มีความปลอดภัย ทำให้นักท่องเที่ยวจำนวนมากหลั่งไหลเข้าสู่พื้นที่ดังกล่าว ทำให้ในช่วง 1-2 ปีนี้ ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในอำเภอชะอำ มีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทำให้ราคาที่ดินปรับตัวสูงขึ้น 40-50% เช่น ที่ดินบริเวณเชิงเขา ราคาเพิ่มขึ้นเป็น 1 ล้านบาทต่อไร่ จากเดิมที่มีราคาขายแค่ 500,000-600,000 บาทต่อไร่ (www.gotomanager.com,2550)

จากการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของนักท่องเที่ยว ทำให้บริการด้านการท่องเที่ยวรวมทั้งการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ของจังหวัดเพชรบุรีพัฒนาขึ้นอย่างรวดเร็ว เช่น ถนน ไฟฟ้า ร้านอาหาร ที่พักแรม ฯลฯ อย่างไรก็ตาม การก่อสร้างที่พักตากอากาศ การขายอาหาร ตลอดจนการบริการด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องของธุรกิจท่องเที่ยว มีส่วนชักนำให้เกิดการบุกรุก จนทำให้เกิดผลกระทบต่อสภาพแวดล้อม สังคม วัฒนธรรม รวมทั้งความเป็นอยู่และคุณภาพชีวิตของประชากรด้วย

บทที่ 4

ผลการศึกษา

ในบทนี้จะเสนอผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี โดยผลการศึกษาจะแบ่งเป็น 3 ด้าน คือ การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด เทคนิคและการเงิน โดยมีผลการศึกษา ดังนี้

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 ตัวอย่าง ประกอบด้วย เพศ อายุ สถานภาพ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ต่อเดือน โดยแบ่งกลุ่มตัวอย่างออกเป็น 2 ประเภท คือ ผู้ที่ซื้อไปขายต่อ 20 ตัวอย่าง และผู้ที่ซื้อไปใช้เอง 380 ตัวอย่าง จากผลการศึกษาสำหรับผู้ซื้อไปขายต่อจำนวน 20 คน พบว่า เป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง โดยเพศชายคิดเป็นร้อยละ 65 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 50 สถานภาพของผู้ซื้อไปขายต่อส่วนใหญ่ เป็นสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 60 รายได้ต่อเดือนของผู้ซื้อไปขายต่อมากกว่า 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 80 และสำหรับผู้ซื้อไปใช้เองจำนวน 380 ตัวอย่าง พบว่า เป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง โดยเพศชายคิดเป็นร้อยละ 59.47 ผู้ซื้อไปใช้เองส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 31-40 ปี คิดเป็นร้อยละ 47.37 สถานภาพของผู้ซื้อไปใช้เองส่วนใหญ่ มีสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 63.16 ผู้ที่ซื้อไปใช้เองส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 42.63 รายได้ต่อเดือนของผู้ซื้อไปใช้เองมากกว่า 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 50

ความต้องการในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้

ผู้ที่ซื้อไปขายต่อจำนวน 20 คน จากแบบสอบถามที่ถามว่าท่านมีความรู้สึกอย่างไรกับเฟอร์นิเจอร์ไม้ พบว่า มีความรู้สึกชอบมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 60 ความแตกต่างระหว่างเฟอร์นิเจอร์ไม้กับเฟอร์นิเจอร์เหล็กคือ ความสวยงาม คิดเป็นร้อยละ 65 ท่านมีความรู้สึกอย่างไรต่อราคาของเฟอร์นิเจอร์ไม้ในปัจจุบัน พบว่า รู้สึกว่าราคาแพง คิดเป็นร้อยละ 70 และความต้องการเฟอร์นิเจอร์ไม้แบบใหม่ๆ พบว่าต้องการรูปแบบใหม่ๆ คิดเป็นร้อยละ 55 (ตารางที่ 4)

ผู้ที่ซื้อไปใช้เองจำนวน 380 ตัวอย่าง คน จากแบบสอบถามที่ถามว่าท่านมีความรู้สึกอย่างไรกับเฟอร์นิเจอร์ไม้ พบว่า มีความรู้สึกเฉยๆมากที่สุดคิดเป็นร้อยละ 57.89 ความแตกต่างระหว่างเฟอร์นิเจอร์ไม้กับเฟอร์นิเจอร์เหล็กคือ ความสวยงาม คิดเป็นร้อยละ 67.37 ความรู้สึกอยู่ต่อราคาของเฟอร์นิเจอร์ไม้ในปัจจุบัน พบว่า รู้สึกว่าราคาแพง คิดเป็นร้อยละ 60 และความต้องการเฟอร์นิเจอร์ไม้แบบใหม่ๆ พบว่าต้องการรูปแบบใหม่ๆ คิดเป็นร้อยละ 56.58 (ตารางที่ 5)

ในการสอบถามถึงความต้องการเฟอร์นิเจอร์ของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดในการซื้อตู้จะซื้อตู้เสื้อผ้าเป็นจำนวนมากที่สุด คือ ร้อยละ 45 การซื้อโต๊ะจะซื้อโต๊ะหนังสือมากที่สุดคือ ร้อยละ 40 การซื้อเตียงนอนจะซื้อเตียงนอนคู่มากที่สุด คือ ร้อยละ 55 การซื้อเก้าอี้จะซื้อเก้าอี้เดี่ยวมากที่สุด คือ ร้อยละ 60 (ตารางที่ 6)

ตารางที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของผู้ที่ซื้อไปขายต่อจำแนกตามเพศ อายุ สถานภาพ รายได้

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	จำนวน(คน)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	13	65.00
หญิง	7	35.00
อายุ (ปี)		
20-30	1	05.00
31-40	10	50.00
41-50	6	30.00
51-60	3	15.00
สถานภาพ		
โสด	12	60.00
สมรส	7	35.00
หย่าร้าง/แยกกันอยู่	1	05.00
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (บาท)		
15,001-20,000	4	20.00
มากกว่า 20,000	16	80.00
รวม	20	100.00

ตารางที่ 3 ข้อมูลทั่วไปของผู้ที่ซื้อไปใช้เองจำแนกตามเพศ อายุ สถานภาพ อาชีพ รายได้

ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง	จำนวน(คน)	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	226	59.47
หญิง	154	40.53
อายุ (ปี)		
20-30	24	6.32
31-40	180	47.37
41-50	104	27.37
51-60	43	11.31
60 ปี ขึ้นไป	29	7.63
สถานภาพ		
โสด	240	63.16
สมรส	130	34.21
หย่าร้าง/แยกกันอยู่	10	2.63
อาชีพ		
เจ้าของธุรกิจ	162	42.63
ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ	75	19.74
รับจ้าง	54	14.21
แม่บ้าน	24	6.31
พนักงานบริษัทเอกชน	65	17.11
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน (บาท)		
ต่ำกว่า 5,000	21	5.53
5,001-10,000	36	9.47
10,001-15,000	58	15.26
15,001-20,000	75	19.74
มากกว่า 20,000	190	50.00
รวม	380	100.0

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4 ความต้องการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของผู้ที่ซื้อไปขายต่อ

ความต้องการของผู้บริโภค	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ท่านมีความรู้สึกอย่างไรกับเฟอร์นิเจอร์ไม้		
- มีความรู้สึกชอบมากที่สุด	12	60
ความแตกต่างระหว่างเฟอร์นิเจอร์ไม้กับเฟอร์นิเจอร์เหล็ก		
- ความสวยงาม	13	65
ท่านมีความรู้สึกอย่างไรต่อราคาของเฟอร์นิเจอร์ไม้ในปัจจุบัน		
- รู้สึกว่าราคาแพง	14	70
ความต้องการเฟอร์นิเจอร์ไม้ในแบบใหม่ๆ พบว่า		
- ต้องการรูปแบบใหม่ๆ	11	55
รวม	20	100

ตารางที่ 5 ความต้องการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของผู้ที่ซื้อไปใช้เอง

ความต้องการของผู้บริโภค	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ท่านมีความรู้สึกอย่างไรกับเฟอร์นิเจอร์ไม้		
- มีความรู้สึกเฉยๆ	220	57.89
ความแตกต่างระหว่างเฟอร์นิเจอร์ไม้กับเฟอร์นิเจอร์เหล็ก		
- ความสวยงาม	256	67.37
ท่านมีความรู้สึกอย่างไรต่อราคาของเฟอร์นิเจอร์ไม้ในปัจจุบัน		
- รู้สึกว่าราคาแพง	228	60
ความต้องการเฟอร์นิเจอร์ไม้ในแบบใหม่ๆ พบว่า		
- ต้องการรูปแบบใหม่ๆ	215	56.58
รวม	380	100

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 6 ชนิดของเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ

ชนิดของเฟอร์นิเจอร์ไม้	จำนวน(คน)	ร้อยละ
ในการซื้อตู้		
- ตู้เสื้อผ้า	180	45
ในการซื้อโต๊ะ		
- โต๊ะหนังสือ	160	40
ในการซื้อเตียงนอน		
- เตียงนอนคู่	220	55
ในการซื้อเก้าอี้		
- เก้าอี้เดี่ยว	240	60
รวม	400	100

ความเป็นไปได้ทางการตลาด

การวิเคราะห์สภาวะตลาด

1. การศึกษาขนาดของตลาด

อำเภอชะอำเป็นอำเภอหนึ่งในจังหวัดเพชรบุรี และเป็นสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญแห่งหนึ่งของจังหวัด มีพื้นที่ 660,622 ตารางเมตร มีประชากร 68,403 คน มีบ้านที่อยู่อาศัย 6,328 หลังคาเรือน และมีรายได้เฉลี่ยของประชากรทั้งอำเภอ 25,415 บาท ต่อคนต่อปี (สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอชะอำ, 2551) จากตัวเลขบ้านที่อยู่อาศัยประมาณ 6,328 หลังคาเรือนเมื่อนำมาเปรียบเทียบกับจำนวนร้านเฟอร์นิเจอร์ในอำเภอชะอำที่มีเพียง 2 ร้าน คือ ร้านสิทธิชัยเฟอร์นิเจอร์และร้านเชียวราลัยเฟอร์นิเจอร์ อีกทั้งที่พักต่างๆจากแหล่งท่องเที่ยวบริเวณชายหาดชะอำทำให้ปริมาณร้านเฟอร์นิเจอร์ต่อปริมาณจำนวนสิ่งปลูกสร้างที่ต้องการเฟอร์นิเจอร์นั้นมีอัตราส่วนมากกว่า 1 ร้านเฟอร์นิเจอร์ต่อ 3,000 สิ่งปลูกสร้าง

2. การศึกษาแนวโน้มของตลาด

ข้อมูลการสำรวจตลาดคอนโดมิเนียม บริเวณท่าเลตอากาศของอำเภอ ภาพรวมยอดขายคอนโดมิเนียมบริเวณชะอำ เพิ่มขึ้น 624 ยูนิต จาก 437 ยูนิตในปี 2549 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ละ 43 ด้านยอดขายเฉลี่ยสะสมของคอนโดมิเนียมปี 2550 เพิ่มขึ้นร้อยละ 72 เมื่อเปรียบเทียบกับปี 2549 ที่ร้อยละ 50 (www.bangkokbizweek.com,2550) และจากความพร้อมด้านระบบคมนาคมขนส่ง ซึ่งมีทั้งสนามบิน และถนนสายหลักที่ใช้ระยะเวลาในการเดินทางจากกรุงเทพมหานครไม่เกิน 4 ชั่วโมง และในอนาคตจะมีเส้นทางหลักสายใหม่ที่อยู่ระหว่างการศึกษาลำเส้นทางลงทุนทดแทนโครงการเส้นทางลัดสู่ภาคใต้ หรือแหลมผักเบี้ย ซึ่งจะช่วยให้การเดินทางโดยรถยนต์มีความคล่องตัวมากขึ้นสาเหตุหลักอีกประการหนึ่งที่ทำให้ทำเลชะอำ มีอัตราการเติบโตเพิ่มขึ้นเป็นผลมาจากนโยบายการลงทุนของภาครัฐ ซึ่งมีแนวคิดพัฒนาพื้นที่ในอำเภอ ให้เป็นคอมเพล็กซ์ขนาดใหญ่ โรงแรม รีสอร์ท 5-6 ดาวขึ้นไป และเอ็นเตอร์เทนเมนท์ครบวงจร ภายใต้ชื่อโครงการริเวียว่า ซึ่งเป็นนโยบายของภาครัฐในการดึงดูดนักท่องเที่ยวต่างชาติให้เดินทางเข้ามาท่องเที่ยวตามแหล่งท่องเที่ยวในย่านดังกล่าว ทั้งนี้ธุรกิจเหล่านี้แสดงให้เห็นว่าบทบาททางด้านการบริการ โดยเฉพาะการค้า การท่องเที่ยว และอุตสาหกรรมของจังหวัดเพชรบุรี จะมีอิทธิพลต่อเศรษฐกิจโดยส่วนรวมของจังหวัดเพชรบุรี อำเภอชะอำจึงเป็นเมืองที่มีความเจริญทางด้านเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมทำให้มีนักธุรกิจมาลงทุนหลายพันล้านบาท ส่วนการท่องเที่ยวอำเภอชะอำเป็นแหล่งท่องเที่ยวประเภทธรรมชาติที่ได้รับความนิยมสูงสุดจึงทำให้เศรษฐกิจเจริญเติบโตมากขึ้น จากการเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วของนักท่องเที่ยว ทำให้บริการด้านการท่องเที่ยวรวมทั้งโครงสร้างพื้นฐานต่างๆ ของจังหวัด พัฒนาขึ้นอย่างรวดเร็ว (www.gotomanager.com,2550) ซึ่งจากการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจได้ด้านต่างๆ โดยเฉพาะทางด้านอสังหาริมทรัพย์ส่งผลให้อุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ในจังหวัดเพชรบุรีนั้นได้รับประโยชน์อย่างมาก จากจากเพิ่มขึ้นของบ้านพัก คอนโดมิเนียม โรงแรม ร้านอาหารและสถานบันเทิงต่างๆ ที่ต้องการเฟอร์นิเจอร์ไว้ให้บริการแก่ลูกค้า ดังนั้นอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ในอำเภอชะอำนั้นสามารถมีแนวโน้มไปในทิศทางที่ดีในอนาคตควบคู่ไปกับความเจริญเติบโตของอสังหาริมทรัพย์ที่มีตัวเลขการเติบโตอย่างต่อเนื่อง

3. การศึกษาส่วนแบ่งตลาด เป็นการศึกษาถึงความสามารถของธุรกิจที่จะได้ตลาดส่วนหนึ่งจากตลาดทั้งหมด โดยจากการสำรวจร้านค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้ใน อำเภอชะอำ พบว่ามีจำนวน 2 ร้าน คือ ร้านสิทธิชัยเฟอร์นิเจอร์และร้านเซียราลัยเฟอร์นิเจอร์

จากการสังเกตการณ์และสอบถามปริมาณลูกค้าและการซื้อของร้านทั้ง 2 ร้านพบว่าร้านสิทธิชัยเฟอร์นิเจอร์ใน 1 วันจะมีลูกค้าเข้าร้านประมาณ 15 ราย มียอดขายประมาณวันละ 25,000 บาท ซึ่งในระยะเวลา 1 ปี จะมียอดขายประมาณ 9,125,000 บาท ร้านเซียราลัยเฟอร์นิเจอร์ใน 1 วัน จะมีลูกค้าเข้าร้านประมาณ 10 ราย มียอดขายประมาณวันละ 20,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ซึ่งในระยะเวลา 1 ปี จะมียอดขายประมาณ 7,300,000 บาท รวมมียอดขายทั้ง 2 ร้าน ประมาณ 16,425,000 บาท ซึ่งในอำเภอชะอำมีปริมาณความต้องการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เป็นจำนวนเงินถึง 79,394,936 บาท คิดเป็นสัดส่วนของร้านสิทธิชัยเฟอร์นิเจอร์ร้อยละ 11.50 ร้านเซียร์าลัยร้อยละ 9.19 รวมส่วนแบ่งของทั้ง 2 ร้าน เท่ากับร้อยละ 20.69 ดังนั้นยังเหลือส่วนแบ่งในตลาดที่ร้านทำ ยางเฟอร์นิเจอร์สามารถเข้าไปทำตลาดได้อีก 79.31 จากการประมาณการยอดขายของร้านทำ ยางเฟอร์นิเจอร์ในอำเภอชะอำจากแบบสอบถามมีผู้ที่ต้องการใช้บริการร้อยละ 17 คิดเป็น 13,497,139 บาท เท่ากับ ร้อยละ 17 ของตลาดรวมทั้งหมด

การพยากรณ์ความต้องการของตลาด

การเก็บรวบรวมข้อมูลของผู้ที่ซื้อไปขายต่อและผู้ซื้อไปใช้เอง พบว่า ผู้ซื้อไปขายต่อจากแบบสอบถาม 20 ชุดในระยะเวลา 1 เดือน จะใช้เงินในการซื้อ เฟอร์นิเจอร์ไม้รวมทั้งหมดเท่ากับ 1,355,000 บาท โดยคำนวณจากงบประมาณในการซื้อ เฟอร์นิเจอร์ไม้ในแต่ละครั้งกับปริมาณการซื้อใน 1 เดือน (ตารางที่ 4)

$$\Sigma(\text{งบประมาณในการซื้อแต่ละครั้ง} \times \text{จำนวนครั้งที่ซื้อใน 1 เดือน})$$

ตารางที่ 7 ค่าใช้จ่ายในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของผู้ที่ซื้อไปขายต่อใน 1 เดือน

ลำดับที่	ค่าใช้จ่ายในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ (บาท)	รวมจำนวนครั้ง ใน 1 เดือน	รวม (บาท)
1	15,000	5	75,000
2	20,000	7	140,000
3	30,000	10	300,000
4	35,000	5	175,000
5	40,000	6	240,000
6	45,000	4	180,000
7	50,000	1	50,000
8	60,000	2	120,000
9	75,000	1	75,000
รวม			1,355,000

ซึ่งในระยะเวลา 1 ปี ค่าใช้จ่ายในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของผู้ที่ซื้อไปจำหน่ายต่อในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เท่ากับ $1,355,000 \times 12 = 16,260,000$ บาท

โดยมีการจำหน่ายสินค้าในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ประมาณร้อยละ 50 ดังนั้น การใช้จ่ายเงินในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของผู้ที่ซื้อไปขายต่อคือ $16,260,000 \times 0.5 = 8,130,000$ บาท

ทางด้านผู้ซื้อไปใช้เอง ในระยะเวลา 1 ปี จะใช้จ่ายเงินในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้รวมทั้งหมดเท่ากับ 4,279,500 บาท (ตารางที่ 5)

$$\Sigma(\text{งบประมาณในการซื้อแต่ละครั้ง} \times \text{จำนวนครั้งที่ซื้อใน 1 ปี})$$

ตารางที่ 8 ค่าใช้จ่ายในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของผู้ที่ซื้อไปใช้เองในระยะเวลา 1 ปี

ลำดับที่	ค่าใช้จ่ายในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้	รวมจำนวนครั้ง	รวม
	(บาท)	ใน 1 ปี	(บาท)
1	2,000	20	40,000
2	2,500	15	37,500
3	3,000	28	84,000
4	4,000	37	148,000
5	5,000	126	630,000
6	6,000	22	132,000
7	6,500	7	45,500
8	8,000	24	192,000
9	8,500	3	25,500
10	10,000	145	1,450,000
11	15,000	37	555,000
12	20,000	17	340,000
13	25,000	6	150,000
14	30,000	2	60,000
15	40,000	1	40,000
16	50,000	7	350,000
รวม			4,279,500

ดังนั้นเมื่อคำนวณถึงค่าใช้จ่ายในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของประชาชนในพื้นที่อำเภอชะอำ จำนวน 6,328 หลังคาเรือน เมื่อทุกหลังคาเรือนจะซื้อ จะมีมูลค่าทั้งสิ้น 71,264,936 บาท

ซึ่งถ้านำมาคำนวณยอดขายทั้งหมดในระยะเวลา 1 ปี จากแบบสอบถาม 380 ชุด การใช้จ่ายเงินในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ของประชาชนและนักธุรกิจในพื้นที่อำเภอชะอำเท่ากับ 79,394,936 บาท ต่อปี

$$8,130,000 + 71,264,936 = 79,394,936$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การประมาณยอดขายสินค้า

จากแบบสอบถาม 400 ชุด และการคำนวณปริมาณความต้องการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ทั้งหมดในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรีมีมูลค่าเท่ากับ 79,394,936 บาท ต่อ 1 ปี และจากแบบสอบถามซึ่งได้มีการถามถึงการที่ร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์จะทำการเปิดร้านใหม่ในอำเภอชะอำ ผู้สำรวจจะใช้บริการจากร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์หรือไม่ ทำให้ทราบถึงความต้องการเข้ามาใช้บริการของร้านเฟอร์นิเจอร์คือเท่ากับร้อยละ 17 เมื่อคำนวณถึงยอดขายของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ในพื้นที่อำเภอชะอำเท่ากับ 13,497,139 บาท ต่อปี

ประมาณการความต้องการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ทั้งหมด × ความต้องการผู้บริโภคของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์

$$79,394,936 \times 0.17 = 13,497,139$$

สรุปผลการศึกษาทางด้านการตลาด

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดพบว่าอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรีเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่องในทุกๆด้าน โดยเฉพาะด้านอสังหาริมทรัพย์ที่ปรับเปลี่ยนขึ้นปีละ 10-15% ซึ่งจากการเพิ่มขึ้นของอสังหาริมทรัพย์ทำให้มีความต้องการเฟอร์นิเจอร์ไม้เพิ่มขึ้นเนื่องจากอุปสงค์สืบเนื่องจากอุปสงค์ต่ออสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในอำเภอชะอำ อีกทั้งในอำเภอชะอำมีร้านเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่เปิดทำการเพียง 2 ร้าน คือ ร้านสิทธิชัยเฟอร์นิเจอร์และร้านเชียราลัยเฟอร์นิเจอร์ มีมูลค่าตลาดรวมถ้ามีการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ทุกหลังคาเรือนในระยะเวลา 1 ปี เท่ากับ 79,394,936 บาท จากการสอบถามผู้บริโภคว่าหากมีการดำเนินโครงการขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์จะมีผู้มาใช้บริการร้อยละ 17 แสดงว่าประชากรในพื้นที่ที่มีความต้องการใช้บริการมากพอสมควร และจากการประมาณยอดขายของการดำเนินการในระยะเวลา 1 ปี เท่ากับ 13,497,139 บาท ซึ่งจากผลการศึกษาดังกล่าว สามารถปฏิเสธสมมติฐานของการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาดที่ว่าโครงการลงทุนขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ไม่มีความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ซึ่งจะนำไปสู่การศึกษาทางด้านเทคนิคต่อไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค

ในด้านการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคจะกล่าวถึงเรื่อง ทำเลที่ตั้ง ผลิตรภัณฑ์ และคุณลักษณะเฉพาะของผลิตรภัณฑ์ ปริมาณและคุณภาพแรงงานที่ต้องการ การนำสินค้ามาขายต่อ โดยคุณสมบัตินั้นทุกอย่างมีเกณฑ์ในการคัดเลือกเดียวกับร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์สาขาแรก ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ผลิตรภัณฑ์และคุณลักษณะของผลิตรภัณฑ์

ผลิตรภัณฑ์ภายในร้านซึ่งได้แก่ เฟอร์นิเจอร์ไม้ชนิดต่างๆนั้น ได้มาจากการรับสินค้าจากผู้ผลิตในเขตพื้นที่ต่างๆ เช่น นครปฐม กรุงเทพมหานคร ราชบุรี เป็นต้น โดยมีเกณฑ์ในการตรวจสอบด้านคุณภาพและรูปแบบจากร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์สาขาแรกที่ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค คือ

1. วัตถุดิบที่นำมาผลิตต้องมีคุณภาพ ต้องใช้ไม้ที่มีความคงทนแข็งแรง
2. การออกแบบต้องสวยงามเหมาะสมกับการใช้งาน
3. การประกอบมีมาตรฐาน
4. ราคาไม่แพง

ต้นทุนทางด้านเทคนิค

ในการดำเนินงานตลอดอายุของโครงการ ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายของโครงการ 2 ลักษณะดังนี้

1. เงินลงทุนโครงการ

เงินลงทุนที่ใช้ในการลงทุนขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ ประกอบด้วยเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน และเงินทุนหมุนเวียน ซึ่งจะแสดงรายละเอียดในการศึกษาทางการเงิน

2. ค่าใช้จ่ายระหว่างการดำเนินงาน

ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นระหว่างการดำเนินงานแบ่งเป็นด้านต่างๆดังนี้

- 2.1 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผลิตรภัณฑ์ ได้แก่ การนำสินค้าจากผู้ผลิตมาขายต่อ ซึ่งรวมทั้ง ค่าใช้จ่ายทั้งราคาของสินค้า การขนส่งสินค้า และการเก็บรักษา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

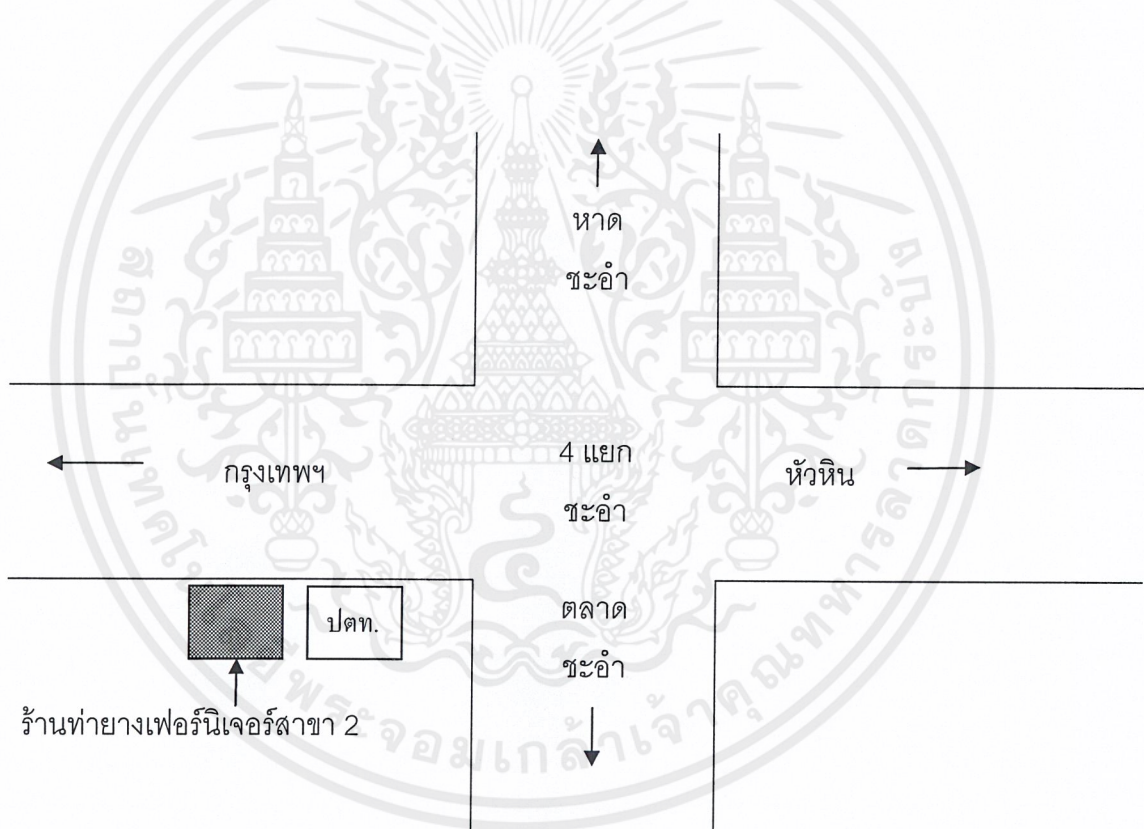
2.2 ค่าใช้จ่ายระหว่างการขาย ได้แก่ ค่าแรงของพนักงาน และค่าใช้จ่ายทางด้าน

สาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ

2.3 ค่าเสื่อมราคา ได้แก่ ค่าเสื่อมมูลค่าสินทรัพย์ถาวร และค่าใช้จ่ายก่อนการ
ดำเนินงาน

ทำเลที่ตั้ง

อยู่บริเวณ 4 แยกชะอำห่างจากชายหาดชะอำเป็นระยะทาง 1 กิโลเมตร ริมถนนเพชร
เกษม ติดกับปั้มน้ำมัน ปตท. ซึ่งมีแผนที่ดังนี้



ภาพที่ 3 ทำเลที่ตั้ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปริมาณและคุณภาพแรงงานที่ต้องการ

มีการกำหนดปริมาณพนักงานในระยะแรก 7 คน คือ พนักงานชาย 1 คน พนักงานส่งของ 2 คน พนักงานยกของ 2 คน พนักงานทำความสะอาด 2 คน ซึ่งแรงงานที่อยู่ในเกณฑ์ความต้องการของทางร้าน ดังนี้

1. ต้องเป็นแรงงานที่อาศัยอยู่ในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี
2. มีอายุระหว่าง 18-40 ปี
3. พนักงานส่งของต้องมีใบอนุญาตในการขับขี่
4. มีสุขภาพแข็งแรงสมบูรณ์ ไม่เป็นโรคติดต่อร้ายแรง
5. มีที่อยู่อาศัยเป็นหลักแหล่ง สามารถตรวจสอบได้

การขนส่ง

จากการที่ทำเลที่ตั้งของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์อยู่ติดกับถนนเพชรเกษม อยู่ห่างจากโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ที่ส่วนใหญ่อยู่ในพื้นที่จังหวัด กรุงเทพมหานคร ราชบุรี นครปฐม ซึ่งมีระยะห่างจากทำเลที่ตั้งไม่เกิน 250 กิโลเมตร ตามแต่ระยะทางทำให้สะดวกแก่การขนส่งสินค้า

สรุปผลการศึกษาทางด้านเทคนิค

จากผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค พบว่าโครงการมีความพร้อมในด้านการจัดการผลิตภัณฑ์ การจัดการภายในร้านค้า ขั้นตอนการจัดการและขนส่งผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานในการดำเนินการโครงการ ผ่านการดำเนินการจากร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์สาขาแรกที่มีประสบการณ์ในการดำเนินการ การเลือกทำเลที่ตั้งนั้น พิจารณาความใกล้ของแหล่งชุมชนหรือกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งอยู่ห่างจากชายหาดชะอำเพียง 1 กิโลเมตรเท่านั้น ความสามารถในการจัดหาแรงงานใช้เกณฑ์เดียวกับร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์สาขาแรก และความสะดวกภายในพื้นที่ การคมนาคมขนส่ง มีสาธารณูปโภคต่างๆ ที่ครบครัน จึงปฏิเสธสมมติฐานที่ว่า โครงการลงทุนขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ ในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ไม่มีความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ซึ่งนำไปสู่การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินต่อไป

ความเป็นไปได้ทางการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการจะต้องกำหนดก่อนที่โครงการจะเกิดขึ้นจริง ดังนั้นจึงต้องมีการประมาณการด้านการเงินของโครงการ ได้แก่ การประมาณค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนที่จะได้รับจากโครงการ ซึ่งเป็นข้อมูลที่สำคัญที่จะนำไปวิเคราะห์ด้านการเงินของโครงการ ซึ่งจะช่วยในการตัดสินใจว่าสมควรจะลงทุนหรือไม่ ความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยการศึกษาด้านการเงิน จะเป็นการวางแผนด้านการได้มาและใช้ไปทางด้านเงินลงทุนในส่วนต่างๆ การศึกษามีดังต่อไปนี้

รายละเอียดโครงการ

แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของการขยายสาขาใหม่ของทางร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์มาจากแหล่งเงินทุนของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์สาขาแรกซึ่งมาจากการเก็บสะสมของกำไรของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ และร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์มีความต้องการอัตราผลตอบแทนการลงทุนขั้นต่ำเท่ากับร้อยละ 12 ซึ่งนำไปพิจารณาเป็นอัตราคิดลดในการวิเคราะห์การเงินของโครงการต่อไป รวมทั้งทางร้านกำหนดระยะเวลาคืนทุนที่ต้องการเท่ากับ 5 ปี ซึ่งจะนำมาพิจารณาภายหลังการวิเคราะห์ทางการเงินว่าสามารถทำได้จริงหรือไม่

อายุโครงการ

กำหนดอายุโครงการ 5 ปี เพราะในช่วงนี้จะไม่มีการลงทุนในด้านสินทรัพย์ถาวรและสิ่งปลูกสร้างอีก และหลังจากนั้นจึงมีการประเมินโครงการเพื่อพิจารณาว่าต้องมีการลงทุนเพิ่มเติมอีกหรือไม่

การประเมินด้านการเงินของโครงการ

การประมาณด้านการเงินของโครงการ ซึ่งเป็นข้อมูลที่สำคัญที่จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงิน ประกอบด้วย

เงินลงทุนของโครงการ

เงินลงทุนเริ่มแรกที่ใช้ในการลงทุนขยายสาขามีจำนวนทั้งสิ้นประมาณ 7,000,000 บาท ประกอบด้วยเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร 500,000 บาท ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน 6,100,000 บาทและเงินทุนหมุนเวียน 400,000 บาท ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. อุปกรณ์สำนักงาน ได้แก่ เคาน์เตอร์คิดเงิน แก้วอีร์รับรองลูกค้า ตู้เซฟ ชั้นวางเอกสาร เครื่องเอกสาร ตู้ล็อกเกอร์ อุปกรณ์เครื่องเขียนต่างๆ ลิ้นชักเก็บเงิน
2. รถส่งของ ได้แก่ รถกระบะ 1 คัน
3. อุปกรณ์ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ พัดลม โทรศัพท เครื่องโทรสาร ตู้ทำน้ำเย็น คอมพิวเตอร์

ตารางที่ 9 เงินลงทุนของโครงการ

รายการ	ค่าใช้จ่าย	จำนวน
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร		
อุปกรณ์สำนักงาน	50,000	
รถส่งของ	300,000	
ป้ายโฆษณา	30,000	
อุปกรณ์ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์	120,000	
รวมเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร		500,000
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ		
ค่าปลูกสิ่งก่อสร้างและตกแต่ง	6,000,000	
ระบบงานไฟฟ้าและประปา	100,000	6,100,000
เงินทุนหมุนเวียน		400,000
รวมเงินลงทุนทั้งสิ้น		7,000,000

ที่มา : ข้อมูลจากร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์สาขาแรก

การประมาณยอดขาย

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ได้มีการประมาณยอดขายตลอดระยะเวลาดำเนินการของโครงการ ใน 1 ปี จากมูลค่ารวมของตลาดเฟอร์นิเจอร์ไม้ ในอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เท่ากับ 79,394,936 บาท แต่จากการสอบถามผู้บริโภคว่า หากมีการดำเนินโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ จะมีผู้มาใช้บริการร้อยละ 17 ดังนั้น การประมาณการ ยอดขายของการดำเนินการ ในระยะเวลา 1 ปี เท่ากับ 13,497,139 บาท และมีความต้องการ รายได้ที่เพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี ซึ่งใน 5 ปี จะได้ยอดขายจากการดำเนินการ ในปีที่ 1 เท่ากับ 13,497,139 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 14,171,996 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 14,880,596 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 15,624,626 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 16,405,857 บาท

ตารางที่ 10 การประมาณการยอดขายของโครงการตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5

ปีที่	ยอดขาย
1	13,497,139
2	14,171,996
3	14,880,596
4	15,624,626
5	16,405,857

การประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินการของโครงการ

ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นระหว่างการดำเนินงานของโครงการแบ่งออกเป็น 4 ประเภท ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ค่าใช้จ่ายในการขาย และค่าเสื่อมราคา ซึ่งมีรายละเอียดของ ค่าใช้จ่ายแต่ละประเภท ดังนี้

1. ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ จากผู้ผลิตมา จำหน่าย ประมาณร้อยละ 60 จากยอดขาย โดยอ้างอิงจากราคาซื้อและราคาขายของร้านทำยาง เฟอร์นิเจอร์ในสาขาแรก

2. ค่าใช้จ่ายในการขาย ได้แก่

2.1 ค่าแรงงานพนักงาน ประมาณร้อยละ 5 จากยอดขาย โดยอ้างอิงจากเกณฑ์ ค่าแรงของร้านเฟอร์นิเจอร์สาขาแรก

2.2 ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค ประกอบด้วย ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า และค่าแก๊ส LPG สำหรับรถยนต์ ประมาณร้อยละ 1

3. ค่าเสื่อมราคา ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวร และค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ประมาณร้อยละ 10 โดยอ้างอิงจากร้านเฟอร์นิเจอร์สาขาแรก



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 11 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ 5 ปี ไม่รวมค่าเสื่อมราคา (บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย ¹	13,497,139	14,171,996	14,880,596	15,624,626	16,405,857
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ (ร้อยละ 60 จากยอดขาย)	8,098,283	8,503,198	8,928,358	9,374,776	9,843,514
ค่าใช้จ่ายในการขาย					
ค่าแรงงาน (ร้อยละ 5 จากยอดขาย)	674,857	708,600	744,030	781,231	820,293
ค่าสาธารณูปโภค (ร้อยละ 1 จากยอดขาย)	134,971	141,720	148,806	156,246	164,059
รวม	8,908,111	9,353,518	9,821,194	10,312,253	10,827,866

หมายเหตุ¹ จากตารางที่ 10

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 12 ค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวรและค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ

ประเภท ¹	มูลค่า	อัตราค่าเสื่อม	ค่าเสื่อม
สินทรัพย์ถาวร	500,00	ร้อยละ 5	25,000
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ	6,100,000	ร้อยละ 10	610,000
รวม	7,600,000		635,000

หมายเหตุ ¹ จากตารางที่ 6

ประมาณการงบประมาณกำไรขาดทุน

จากการประมาณยอดขาย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ตลอดระยะเวลาการดำเนินงานของโครงการ สามารถประมาณงบกำไรขาดทุนของโครงการ เมื่ออัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลเท่ากับร้อยละ 30 และจากการกำหนดระยะเวลาคืนทุนที่ต้องการเท่ากับ 5 ปี พบว่าโครงการสามารถมีกำไรสุทธิตลอดระยะเวลาการดำเนินงานเป็นบวกและมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี ดังนี้ ในปีที่ 1 เท่ากับ 3,212,320 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 3,372,935 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 3,541,581 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 3,718,661 บาท ปีที่ 5 เท่ากับ 3,904,594 บาท (ตารางที่ 10)

ประมาณงบกระแสเงินสดสุทธิ

จากการประมาณยอดขาย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และงบกำไรขาดทุน ตลอดระยะเวลาการดำเนินงานของโครงการ สามารถประมาณงบกระแสเงินสดสุทธิรายปี โดยมีเงินลงทุนสุทธิ เท่ากับ 7 ล้านบาท และมีกระแสเงินสดในปีที่ 1 เท่ากับ 3,212,320 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 3,372,935 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 3,541,581 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 3,718,661 บาท ปีที่ 5 เท่ากับ 3,904,594 บาท (ตารางที่ 11)

ตารางที่ 13 ประมาณการงบประมาณกำไรขาดทุนของโครงการ (บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จากการขาย ¹	13,497,139	14,171,996	14,880,596	15,624,626	16,405,857
หัก ต้นทุนการผลิต ²	8,098,283	8,503,198	8,928,358	9,374,776	9,843,514
กำไรขั้นต้น	5,398,856	5,668,798	5,952,238	6,249,850	6,562,343
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ³	809,828	850,320	892,836	937,477	984,352
กำไรก่อนหักภาษี	4,589,028	4,818,478	5,059,402	5,312,373	5,577,991
หัก ภาษีเงินได้ ⁴	1,376,708	1,445,543	1,517,821	1,593,712	1,673,397
กำไรสุทธิ	3,212,320	3,372,935	3,541,581	3,718,661	3,904,594
กำไรสะสม	3,212,320	6,585,255	10,126,836	13,845,497	17,750,091

หมายเหตุ ¹ จากตารางที่ 10

² จากตารางที่ 12

³ จากตารางที่ 11

⁴ ภาษีเงินได้ร้อยละ 30 (อัตราภาษีเงินได้)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้拿去ใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 14 แสดงงบประมาณกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการโดยไม่คำนึงแหล่งเงินทุน

ภายนอก (บาท)

รายการ	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ก. กระแสเงินสดรับ						
รายได้การขาย ¹		13,497,139	14,171,996	14,880,596	15,624,626	16,405,857
ข. กระแสเงินสดจ่าย						
1. เงินลงทุนทั้งสิ้น ²						
ส่วนของผู้อื้อหุ้น	-7,000,000					
2. ต้นทุนดำเนินงานที่ไม่รวม						
ค่าเสื่อมราคา ³		-8,908,111	-9,353,518	-9,821,194	-10,312,253	-10,827,866
ภาษีเงินได้ ⁴		-1,376,708	-1,445,543	-1,517,821	-1,593,712	-1,673,397
รวมกระแสเงินสดจ่าย	-7,000,000	-10,284,819	-10,799,061	-11,339,015	-11,905,965	-12,501,263
ค. กระแสเงินสดสุทธิ (ก) - (ข)	-7,000,000	3,212,320	3,372,935	3,541,581	3,718,661	3,904,594

หมายเหตุ¹ จากตารางที่ 10

² จากตารางที่ 9

³ จากตารางที่ 11

⁴ จากตารางที่ 13

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงินจะมุ่งเน้นถึงผลตอบแทนทางการเงินหรือความสามารถในการทำกำไรเพื่อทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจเกิดความมั่นใจว่าถ้ามีการดำเนินโครงการแล้วจะไม่มีปัญหาทางการเงินใดๆ กับโครงการ การวิเคราะห์ด้านการเงินของโครงการใช้การประเมินค่าการลงทุนเพื่อพิจารณาว่าโครงการให้ผลตอบแทนคุ้มค่างบเงินลงทุนหรือไม่ โดยใช้วิธีการประเมินค่าโครงการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (Benefit Cost: BCR) และวิธีที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา คือ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) โดยผลการประเมินค่าการลงทุนทั้ง 4 วิธี นั้นสามารถพิจารณาได้ดังตารางที่ 12

ตารางที่ 15 ผลการประเมินค่าการลงทุน

วิธีการประเมินค่าการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ ¹
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (เท่า)	1.80
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	5,656,642
อัตราผลตอบแทนของโครงการ (ร้อยละ)	41
ระยะเวลาคืนทุน	2 ปี 2 เดือน

หมายเหตุ ¹ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 12
ที่มา: (จากการคำนวณในภาคผนวก ง)

ซึ่งอธิบายผลของการประเมินค่าการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลาจากการศึกษาได้ดังต่อไปนี้

1. อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน อัตราส่วนระหว่าง มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนที่จ่ายไปในการดำเนินการ มีค่าเท่ากับ 1.80 เท่า (ภาคผนวก ง) แสดงว่าผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน หรือโครงการมีกำไร
2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิหรือผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละรอบตลอดอายุโครงการกับเงินสดจ่ายลงทุน มีค่าเท่ากับ 5,656,642 บาท (ภาคผนวก ง) แสดงว่าผลตอบแทนที่ได้นั้นมีค่ามากกว่าต้นทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ พิจารณาอัตราส่วนลดที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการตลอดอายุของโครงการมีค่าเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุน ซึ่งจากการคำนวณมีค่าเท่ากับร้อยละ 41 (ภาคผนวก ง) ซึ่งมากกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการของร้านคือร้อยละ 12

4. ระยะเวลาคุ้มทุน โดยหาจากจำนวนปีที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับกระแสเงินสดจ่ายลงทุนของโครงการ ซึ่งโครงการนี้มีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 2 เดือน ซึ่งอยู่ในระยะเวลาที่ร้านกำหนด (ภาคผนวก ง)

การวิเคราะห์ความอ่อนไหว

การวิเคราะห์สถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต เพื่อการเตรียมความพร้อมของโครงการในด้านต่างๆ กรณีเกิดสถานการณ์ดังกล่าว โดยทำการตั้งสมมติฐานเป็น 6 กรณี ดังนี้

1. เมื่อต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 โดยกำหนดให้รายได้คงที่ ผลจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ โดยใช้สมมติฐานดังกล่าวสามารถคำนวณได้ดังตารางที่ 13

ตารางที่ 16 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5

วิธีการประเมินค่าการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ ¹
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (เท่า)	1.59
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	4,087,675
อัตราผลตอบแทนของโครงการ (ร้อยละ)	34
ระยะเวลาคืนทุน	2 ปี 7 เดือน

หมายเหตุ ¹ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 12 ที่มา: (จากการคำนวณในภาคผนวก ง)

จากการคำนวณตามสมมติฐานดังกล่าวสามารถสรุปได้ว่าในระหว่างดำเนินการดำเนินโครงการหากมีการเปลี่ยนแปลงต้นทุน โดยต้นทุนในการดำเนินงานเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 พบว่าโครงการดังกล่าวมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

2. เมื่อต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 โดยกำหนดให้รายได้คงที่ ผลจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ โดยใช้สมมติฐานดังกล่าวสามารถคำนวณได้ดังตารางที่ 14

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 17 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 10

วิธีการประเมินค่าการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ ¹
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (เท่า)	1.37
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	2,421,174
อัตราผลตอบแทนของโครงการ (ร้อยละ)	22
ระยะเวลาคืนทุน	3 ปี 1 เดือน

หมายเหตุ ¹ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 12

ที่มา: (จากการคำนวณในภาคผนวก ง)

จากการคำนวณตามสมมติฐานดังกล่าวสามารถสรุปได้ว่าในระหว่างการดำเนินโครงการ หากมีการเปลี่ยนแปลงต้นทุน โดยต้นทุนในการดำเนินงานเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 พบว่าโครงการดังกล่าวมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

3. เมื่อต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 โดยกำหนดให้รายได้คงที่ ผลจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ โดยใช้สมมติฐานดังกล่าวสามารถคำนวณได้ดังตารางที่ 15

ตารางที่ 18 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 15

วิธีการประเมินค่าการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ ¹
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (เท่า)	1.02
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	147,245
อัตราผลตอบแทนของโครงการ (ร้อยละ)	10
ระยะเวลาคืนทุน	3 ปี 7 เดือน

หมายเหตุ ¹ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 12

ที่มา: (จากการคำนวณในภาคผนวก ง)

จากการคำนวณตามสมมติฐานดังกล่าวสามารถสรุปได้ว่า ในระหว่างการดำเนินโครงการ หากมีการเปลี่ยนแปลงต้นทุน โดยต้นทุนในการดำเนินงานเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นร้อยละ 15 พบว่า โครงการดังกล่าวมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

4. เมื่อรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 5 โดยกำหนดให้ต้นทุนในการดำเนินงานคงที่ ผลจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ โดยใช้สมมติฐานดังกล่าวพบว่าคำนวณได้ดังตารางที่ 16

ตารางที่ 19 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 5

วิธีการประเมินค่าการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ ¹
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (เท่า)	1.31
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	2,178,524
อัตราผลตอบแทนของโครงการ (ร้อยละ)	31
ระยะเวลาคืนทุน	2 ปี 11 เดือน

หมายเหตุ ¹ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 12 ที่มา: (จากการคำนวณในภาคผนวก ง)

จากการคำนวณตามสมมติฐานดังกล่าวสามารถสรุปได้ว่า ในระหว่างการดำเนินโครงการ หากมีการเปลี่ยนแปลงของรายได้ โดยรายได้จากการขายเปลี่ยนแปลงลดลงร้อยละ 5 พบว่า โครงการดังกล่าวมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

5. เมื่อรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 10 โดยให้ต้นทุนในการดำเนินงานคงที่ ผลจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ โดยใช้สมมติฐานดังกล่าวพบว่าคำนวณได้ดังตารางที่ 17

ตารางที่ 20 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 10

วิธีการประเมินค่าการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ ¹
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (เท่า)	1.05
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	-75,210
อัตราผลตอบแทนของโครงการ (ร้อยละ)	9
ระยะเวลาคืนทุน	4 ปี 1 เดือน

หมายเหตุ ¹ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 12

ที่มา: (จากการคำนวณในภาคผนวก ง)

จากการคำนวณตามสมมติฐานดังกล่าวสามารถสรุปได้ว่า ในระหว่างการดำเนินโครงการ หากมีการเปลี่ยนแปลงของรายได้ โดยรายได้จากการขายเปลี่ยนแปลงลดลงร้อยละ 10 พบว่าโครงการดังกล่าวมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

6. เมื่อรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 15 โดยกำหนดให้ต้นทุนในการดำเนินงานคงที่ ผลจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ โดยใช้สมมติฐานดังกล่าวพบว่าคำนวณได้ดังตารางที่ 18

ตารางที่ 21 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว กรณีรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 15

วิธีการประเมินค่าการลงทุน	ค่าที่ได้จากการคำนวณ ¹
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (เท่า)	0.74
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	-1,961,370
อัตราผลตอบแทนของโครงการ (ร้อยละ)	4
ระยะเวลาคืนทุน	มากกว่า 5 ปี

หมายเหตุ ¹ เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการที่ต้องการเท่ากับร้อยละ 12

ที่มา: (จากการคำนวณในภาคผนวก ง)

จากการคำนวณตามสมมติฐานดังกล่าวสามารถสรุปได้ว่า ในระหว่างการดำเนินโครงการ หากมีการเปลี่ยนแปลงของรายได้ โดยรายได้จากการขายเปลี่ยนแปลงลดลงร้อยละ 15 พบว่า โครงการดังกล่าวไม่มีความเป็นไปได้ทางการเงิน

สรุปความเป็นไปได้ด้านการเงิน

จากเครื่องมือทางการเงินที่เลือกใช้ในการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนของโครงการในการศึกษาครั้งนี้ นำมาใช้เพื่อประเมินว่าโครงการมีความคุ้มค่ามากพอที่จะนำไปปฏิบัติหรือไม่ โดยวิธีหาอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.8 เท่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวกคือเท่ากับ 5,656,642 บาท อัตราผลตอบแทนการลงทุนของโครงการเท่ากับร้อยละ 41 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 2 เดือน ซึ่งน้อยกว่าระยะเวลาที่บริษัทต้องการคือ 5 ปี และในการวิเคราะห์ความอ่อนไหวโดยใช้สมมติฐาน 6 กรณี โดยคาดการณ์จากกรณีที่ไม่เป็นผลดีต่อโครงการคือต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ร้อยละ 10 ร้อยละ 15 รายได้จากการขายลดลงร้อยละ 5 ร้อยละ 10 ร้อยละ 15 จากการวิเคราะห์ทั้ง 6 กรณี พบว่าหากมีการเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์สมมติฐานโครงการยังคงมีความเป็นไปได้ทางการเงิน ยกเว้นกรณีการเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 15 ที่พบว่าโครงการไม่มีความเป็นไปได้ทางการเงิน ดังนั้นจากผลการวิเคราะห์ด้านการเงินจึงปฏิเสธสมมติฐานที่ว่าโครงการลงทุนขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ในพื้นที่อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี ไม่มีความเป็นไปได้ทางการเงิน

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

ร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์เป็นร้านเฟอร์นิเจอร์ที่เปิดทำการอยู่ในพื้นที่อำเภอท่ายาง จังหวัด เพชรบุรี มีระยะเวลาการดำเนินงานมากกว่า 30 ปี ซึ่งในช่วงแรกของการดำเนินร้านได้ตั้งอยู่ใน ตลาดท่ายาง ซอย 1 ในปัจจุบัน โดยใช้ชื่อร้านว่าอรุณวานิช ต่อมาได้มีแผนงานที่จะขยายร้าน ออกมาสู่ริมถนนเพชรเกษมและได้เปลี่ยนชื่อมาเป็นร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์จนถึงปัจจุบันและมีผล ตอรับจากลูกค้าทั้งขาประจำและขาจรเป็นอย่างดี ซึ่งในปัจจุบันนี้ทางร้านทำยางเฟอร์นิเจอร่นั้นมี ผลการประกอบการที่ดีมากจนไม่สามารถรองรับการให้บริการแก่ลูกค้าได้เพียงพอ อีกทั้งด้วย ข้อจำกัดทางด้านทำเลที่ตั้งที่แออัดจนไม่สามารถขยายพื้นที่ออกไปได้ ดังนั้นร้านทำยาง เฟอร์นิเจอร์จึงมีโครงการที่จะขยายสาขาไปยังอำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ที่มีอัตราการ เจริญเติบโตในด้านอสังหาริมทรัพย์อย่างต่อเนื่องจากแหล่งท่องเที่ยวที่ได้รับความนิยม อีกทั้งทาง ร้านยังมีที่ดินอยู่แล้วในทำเลที่ดีอยู่ห่างจากชายหาดชะอำเพียง 1 กิโลเมตร โดยในการขยายสาขา ในครั้งนี้จำเป็นต้องมีการศึกษาความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ และประเมินโครงการถึงผลตอบแทน ของโครงการต่อการลงทุนขยายสาขา เพื่อให้การขยายสาขา มีความผิดพลาดน้อยที่สุด ซึ่งในการ ตัดสินใจลงทุนขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ มีความจำเป็นที่จะต้องทำการศึกษาความเป็น ไปได้ ทั้งทางตลาด ทางเทคนิค และการเงิน เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจลงทุนต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา คือ ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนขยายสาขาของร้าน ทำยางเฟอร์นิเจอร์ ภายในพื้นที่อำเภอ จังหวัดเพชรบุรี โดยการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้าน การตลาด ประกอบด้วย ขนาดตลาด ส่วนแบ่งตลาด และแนวโน้มของตลาด ด้านเทคนิค ประกอบด้วยระบบการผลิต การจัดการผลิตภัณฑ์ กำลังผลิต และทำเลที่ตั้ง ส่วนด้านการเงิน จะ ศึกษาตัวชี้วัดทางการเงิน คือ อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทน ของโครงการ ระยะเวลาคืนทุนและการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ เพื่อนำผลการ วิเคราะห์ไปใช้ในการตัดสินใจลงทุน

วิธีการศึกษา เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ที่ซื้อไปขายต่อจำนวน 20 ตัวอย่าง และผู้ที่ซื้อไปใช้เอง 380 ตัวอย่าง โดยใช้สัดส่วนของหลังคาเรือนในพื้นที่ ณ ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ

ละ 95 และทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยวิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา และการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ ในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี ด้านการตลาด ขนาดของตลาดมีประชากร 68,403 คน มีบ้านที่อยู่อาศัย 6,328 หลังคาเรือน และมีรายได้เฉลี่ยประชากรทั้งอำเภอ 25,415 บาท ต่อคนต่อปี แนวโน้มของตลาดนั้นมีการเพิ่มขึ้นของอสังหาริมทรัพย์และราคาของที่ดินอย่างต่อเนื่องในทุกๆปี แสดงให้เห็นว่าเศรษฐกิจในอำเภอชะอำนั้นมีการเจริญเติบโตส่งผลให้ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์นั้นได้รับอุปสงค์สืบเนื่องจากอุปสงค์ต่ออสังหาริมทรัพย์ประเภทที่อยู่อาศัยในอำเภอชะอำ และจากการสอบถามถึงความต้องการของผู้บริโภคในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ พบว่า ผู้ที่ซื้อไปขายต่อจะรู้สึกชอบเฟอร์นิเจอร์ไม้มากซึ่งแตกต่างจากผู้ที่ใช้เองที่รู้สึกเฉยๆกับเฟอร์นิเจอร์ไม้ มีความรู้สึกที่เฟอร์นิเจอร์ไม้กับเฟอร์นิเจอร์เหล็กแตกต่างกัน คือ ความสวยงาม มีความรู้สึกต่อราคาของเฟอร์นิเจอร์ไม้ในปัจจุบันว่าราคาแพง และมีความต้องการเฟอร์นิเจอร์ไม้ในรูปแบบใหม่ๆเหมือนกัน การประมาณการยอดขาย พบว่าในระยะเวลา 1 ปี เท่ากับ 13,497,139 บาท จึงมีความเป็นไปได้ทางการตลาดในการขยายสาขา จากการศึกษาด้านเทคนิคพบว่า มีความพร้อมทางด้านแหล่งผลิตภัณฑ์ การจัดการผลิตภัณฑ์ ขั้นตอนการจัดหา ทำเลที่ตั้ง แรงงานและการขนส่งที่มีความพร้อมในทำเลที่ตั้งที่อยู่ใกล้แหล่งชุมชน ติดถนนเพชรเกษม มีสาธารณูปโภคต่างๆที่ครบครัน และในการศึกษาทางการเงิน พบว่าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.8 เท่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวกคือเท่ากับ 5,656,642 บาท อัตราผลตอบแทนการลงทุนของโครงการเท่ากับร้อยละ 33 และมีระยะเวลาคืนทุนคือเท่ากับ 2 ปี 2 เดือน แสดงว่าโครงการมีกำไรในการดำเนินงาน สามารถคืนทุนได้ก่อนกำหนดในระยะเวลา 5 ปีตามที่ร้านกำหนด และเมื่อวิเคราะห์ความอ่อนไหวโดยใช้สมมติฐานทั้ง 6 กรณี พบว่า หากมีการเปลี่ยนแปลงตามสถานการณ์สมมติฐานโครงการยังคงกำไรจากการดำเนินงาน จึงมีความเป็นไปได้ทางการเงิน ยกเว้นกรณีการเปลี่ยนแปลงของรายได้จากการขายลดลงร้อยละ 15 ซึ่งโดยรวมแล้วมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ ในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี สรุปว่ามีความเป็นไปได้ทั้งด้านการตลาด เทคนิคและการเงิน จึงควรดำเนินโครงการดังกล่าวต่อไป

ข้อเสนอแนะ

1. จากผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าโครงการดังกล่าวมีความเป็นไปได้ทั้งด้านการตลาด เทคนิคและการเงิน จึงควรนำเสนอโครงการแก่ผู้บริหารของร้านในการพิจารณาตัดสินใจลงทุนต่อไป

2. จากการวิเคราะห์ทางด้านการตลาด พบว่าในการประมาณการยอดขายโครงการในการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดพบว่ามีข้อจำกัดทางด้านการผลิตที่ไม่สามารถรองรับมูลค่ารวมของตลาด ที่เท่ากับ 79,394,936 บาท ต่อปีได้ ดังนั้นหากมีการเพิ่มกำลังการผลิตให้มากขึ้น คาดว่าจะเป็นประโยชน์ต่อโครงการมากยิ่งขึ้น

3. จากการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค พบว่าการใช้เกณฑ์ในการคัดเลือกสินค้าและพนักงานของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์สาขาแรกนั้นอาจมีความแตกต่างในเรื่องของพื้นที่ทำเลที่ตั้ง ดังนั้นควรปรับเปลี่ยนไปตามความเหมาะสมของสถานการณ์

4. จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของการเงิน พบว่ากรณีการลดลงของรายได้จากการขายมีผลกระทบต่อความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการมากกว่าการเพิ่มของต้นทุนการดำเนินงาน จึงควรให้ความสำคัญกับการกระตุ้นยอดขาย

เอกสารอ้างอิง

- กฤษณาลี เวชสาร. 2540. การวิจัยการตลาด (Marketing Research). กรุงเทพมหานคร:
โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- โกสินทร์ ศรีดวม. 2548. การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งร้านเบเกอรี่ในสถาบัน
เทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง. กรุงเทพมหานคร: ปัญหา
พิเศษ, วิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.
- ชนิษฐา แซ่เจีย. 2548. การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนในธุรกิจเฟรนไชร์ร้านโชคดี
ดื่มซ่า บริเวณหน้ามหาวิทยาลัยหอการค้าไทย. กรุงเทพมหานคร: ปัญหา
พิเศษ, วิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.
- สุภาพนา ถิ่นไพศาล. 2542. การศึกษาโครงการและศึกษาความเป็นไปได้ความเป็นไปได้.
กรุงเทพมหานคร: บริษัทธีระฟิล์ม และโซเท็กซ์ จำกัด
- ทัศนชัย บุญรอด. 2548. การศึกษาความเป็นไปได้การขยายสาขา กรณีศึกษาร้านโออิชิ รา
เมน (บริษัท โออิชิ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน)). กรุงเทพมหานคร: ปัญหาพิเศษ, วิทยาลัย
เทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง.
- นิรนาม. 2550. "ประเภทของเฟอร์นิเจอร์ไม้". ผู้จัดการรายวัน. (23 สิงหาคม 2550):
<http://www.businesssthai.co.th>
- นิรนาม. 2550. ปรากฏนบุรีทำเลทองคอนโดย่อคิว"บูม"ต่อยอดหัวหิน-ชะอำ". กรุงเทพธุรกิจวิศ. (15
ตุลาคม 2550) : <http://www.bangkokbizweek.com>
- นิรนาม. 2550. "อสังหาเมืองทองเที่ยว-อุตุฯดาวรุ่งปี48". ผู้จัดการรายวัน. (4 กันยายน 2550):
<http://www.gotomanager.com>.
- ลลิล วรสินธุ์. 2547. การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนจัดตั้งโรงงานน้ำแข็งซองในจังหวัด
ตาก. กรุงเทพมหานคร: ปัญหาพิเศษ, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหาร
ลาดกระบัง
- วรลักษณ์ เมี้ยนรทา. การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดร้านดอกไม้สด บริเวณชุมชนหัว
ตะเข้ เขตลาดกระบัง กรุงเทพมหานคร. กรุงเทพมหานคร: ปัญหาพิเศษ, วิทยาลัย
เทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
- สุรศักดิ์ นานานุกุล. 2522. การวางแผนโครงการและแนวทางการศึกษาความเป็นไปได้.
กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อรุณ ศิริเศรษฐ์. 2550. เจ้าของธุรกิจผู้ประกอบการร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์. สัมภาษณ์, (14 พฤศจิกายน 2550)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ก

แบบสอบถาม

เลขที่แบบสอบถาม.....

สถานที่สอบถาม.....

โครงการปัญหาพิเศษ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์

ในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี

สำหรับผู้ที่จะไปขายต่อในพื้นที่อำเภอชะอำ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

1. เพศ ชาย หญิง

2. อายุ ปี

3. สถานภาพ โสด สมรส หย่าร้าง/แยกกันอยู่

4. ที่อยู่

 ในพื้นที่อำเภอชะอำ นอกพื้นที่อำเภอชะอำ

5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

 ต่ำกว่า 5,000 บาท 5,001-10,000 บาท 10,001-15,000 บาท 15,001-20,000 บาท มากกว่า 20,000 บาท

ส่วนที่ 2 ความต้องการในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้

1. เฟอร์นิเจอร์ชนิดใดที่บ้านท่านมีความต้องการซื้อ(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1.1 ตู้ ตู้เสื้อผ้า ตู้ใส่ของ ตู้กับข้าว ตู้ใส่รองเท้า ตู้วางโทรทัศน์1.2 โต๊ะ โต๊ะอาหาร โต๊ะหนังสือ โต๊ะวางของ1.3 เตียงนอน เตียงนอนเดี่ยว เตียงนอนคู่1.4 เก้าอี้ เก้าอี้เดี่ยว เก้าอี้ม้ายาว

1.5 อื่นๆ ..

2. ค่าใช้จ่ายแต่ละครั้งในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ . บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. ท่านซื้อสินค้าเพื่อนำไปขายต่อเดือนละ ครั้ง
4. ถ้ามีการจัดตั้งร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ในอำเภอชะอำท่านจะซื้อสินค้าจากร้านใหม่หรือไม่
 ซื้อ ไม่ซื้อ

ส่วนที่ 3 ทักษะคิดที่มีต่อเฟอร์นิเจอร์ไม้

1. ท่านมีความรู้สึกอย่างไรต่อเฟอร์นิเจอร์ไม้
 ชอบมาก ชอบ เฉยๆ ไม่ชอบ ไม่ชอบมาก
2. เฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้กับเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากเหล็กแตกต่างกันอย่างไร
 ความแข็งแรง ความสวยงาม ราคา
3. ท่านมีความรู้สึกอย่างไรต่อราคาของเฟอร์นิเจอร์ไม้ในปัจจุบัน
 ราคาแพงมาก ราคาแพง ราคาปานกลาง ราคาถูก ราคาถูกมาก
4. ท่านมีความต้องการเฟอร์นิเจอร์ไม้รูปแบบใหม่ๆอย่างไร
 รูปแบบทันสมัย การใช้งานหลากหลาย ราคาถูกลง มีความแข็งแรง

แบบสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ในอำเภอชะอำ

สำหรับผู้ที่ซื้อไปใช้เองในพื้นที่อำเภอชะอำ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล

1. เพศ () ชาย () หญิง
2. อายุ ปี
3. สถานภาพ () โสด () สมรส () หย่าร้าง/แยกกันอยู่
4. ที่อยู่
บ้านเลขที่ หมู่ ถนน ตำบล อำเภอ.....
5. ลักษณะที่อยู่อาศัยของท่าน
() บ้านเดี่ยว () ทาวน์เฮาส์ () ตึกแถว () ห้องเช่า () คอนโด
อื่นๆ
6. จำนวนสมาชิกภายในครอบครัวของท่าน .. คน
7. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน
() ต่ำกว่า 5,000 บาท () 5,001-10,000 บาท () 10,001-15,000 บาท
() 15,001-20,000 บาท () มากกว่า 20,000 บาท

ส่วนที่ 2 ความต้องการในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้

1. เฟอร์นิเจอร์ชนิดใดที่บ้านท่านมีความต้องการซื้อ(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 - 1.1 ตู้ () ตู้เสื้อผ้า () ตู้ใส่ของ () ตู้กับข้าว () ตู้ใส่รองเท้า () ตู้วางโทรทัศน์
 - 1.2 โต๊ะ () โต๊ะอาหาร () โต๊ะหนังสือ () โต๊ะวางของ
 - 1.3 เตียงนอน () เตียงนอนเดี่ยว () เตียงนอนคู่
 - 1.4 เก้าอี้ () เก้าอี้เดี่ยว () เก้าอี้ม้ายาว
 - 1.5 อื่นๆ ..
2. ค่าใช้จ่ายแต่ละครั้งในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ . บาท
3. ท่านซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้ปีละ ครั้ง
4. ถ้ามีการจัดตั้งร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ในอำเภอชะอำท่านจะซื้อสินค้าจากร้านใหม่หรือไม่
() ซื้อ () ไม่ซื้อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ส่วนที่ 3 ทศนคติที่มีต่อเฟอร์นิเจอร์ไม้

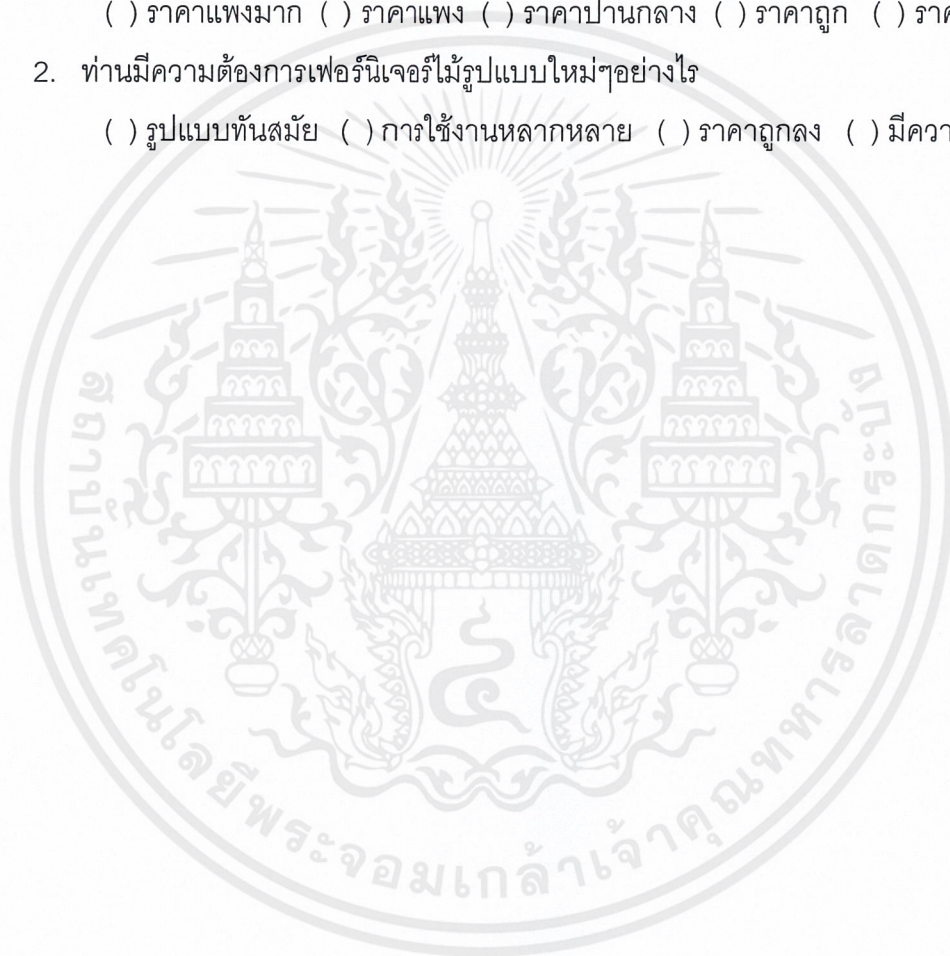
1. ท่านมีความรู้สึกอย่างไรต่อเฟอร์นิเจอร์ไม้

() ชอบมาก () ชอบ () เฉยๆ () ไม่ชอบ () ไม่ชอบมาก
2. เฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้กับเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากเหล็กแตกต่างกันอย่างไร

() ความแข็งแรง () ความสวยงาม () ราคา
1. ท่านมีความรู้สึกอย่างไรต่อราคาของเฟอร์นิเจอร์ไม้ในปัจจุบัน

() ราคาแพงมาก () ราคาแพง () ราคาปานกลาง () ราคาถูก () ราคาถูกมาก
2. ท่านมีความต้องการเฟอร์นิเจอร์ไม้รูปแบบใหม่ๆอย่างไร

() รูปแบบทันสมัย () การใช้งานหลากหลาย () ราคาถูกลง () มีความแข็งแรง



ภาคผนวก ข

ประวัติความเป็นมาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์

ร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2520 เป็นระยะเวลากว่า 30 ปี ในพื้นที่ตำบลท่ายาง อำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี ซึ่งในอดีตนั้นเดิมที่ใช้ชื่อร้านว่าอรุณวาณิชตั้งอยู่ในบริเวณตลาดท่ายาง แต่ด้วยสภาพร้านและทำเลที่ตั้งไม่สามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้ จึงตัดสินใจ ย้ายร้านเดิมจากตลาดท่ายางมาริมถนนเพชรเกษมและได้ทำการเปลี่ยนชื่อร้านจากเดิม อรุณวาณิชมาเป็นร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์จนถึงปัจจุบัน จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ไม้และเหล็กทั้งขายปลีกและขายส่งทุกชนิด อาทิเช่น โต๊ะ ตู้ เตียง เก้าอี้ ที่นอน ชุดรับแขก เป็นต้น (อรุณ, 2550)

นโยบายหลัก

ร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ยึดมั่นในแนวคิดเพื่อความพึงพอใจของลูกค้า ดังนี้
สินค้าต้องมีคุณภาพ

สินค้าภายในร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ทุกชิ้นต้องมีคุณภาพ ความแข็งแรงคงทน รูปลักษณะที่สวยงาม มีแบบให้เลือกหลากหลาย ซึ่งในการคัดเลือกสินค้าจากผู้ผลิตนั้นจะเลือกเฉพาะผู้ผลิตที่เชื่อถือได้ทั้งในเรื่องวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตและรูปลักษณะที่สวยงาม

การบริการประทับใจ

มีบริการส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าฟรีในพื้นที่จังหวัดเพชรบุรีและจังหวัดใกล้เคียง ภายในวันที่ทำการซื้อขายทันที มีบริการหลังการขายให้แก่ลูกค้าในการซ่อมบำรุงและติดตั้ง มีบริการของว่างรับรองลูกค้าที่มาเยี่ยมชมสินค้า

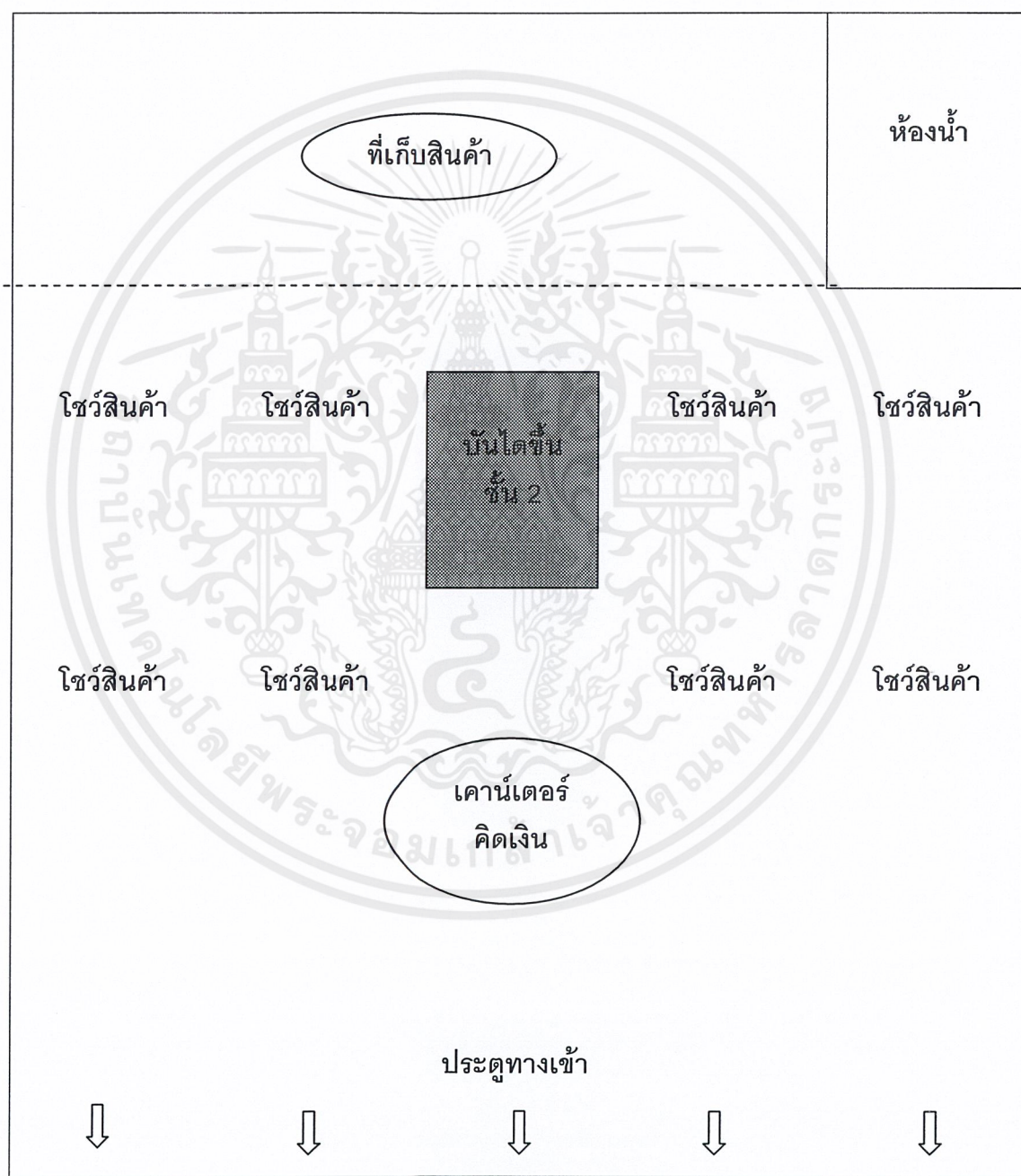
ราคายุติธรรม

การตั้งราคาของสินค้าภายในร้านนั้นเนื่องจากพื้นที่อำเภอท่ายางมีร้านเฟอร์นิเจอร์อยู่หลายร้านการตั้งราคาสินค้านั้นจำเป็นถูกกว่าร้านอื่นเพื่อดึงลูกค้า ด้วยสโลแกนที่ว่า”แพงกว่าร้านอื่นเอามาคืนได้เลย”

ภาคผนวก ค

แผนผังร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์

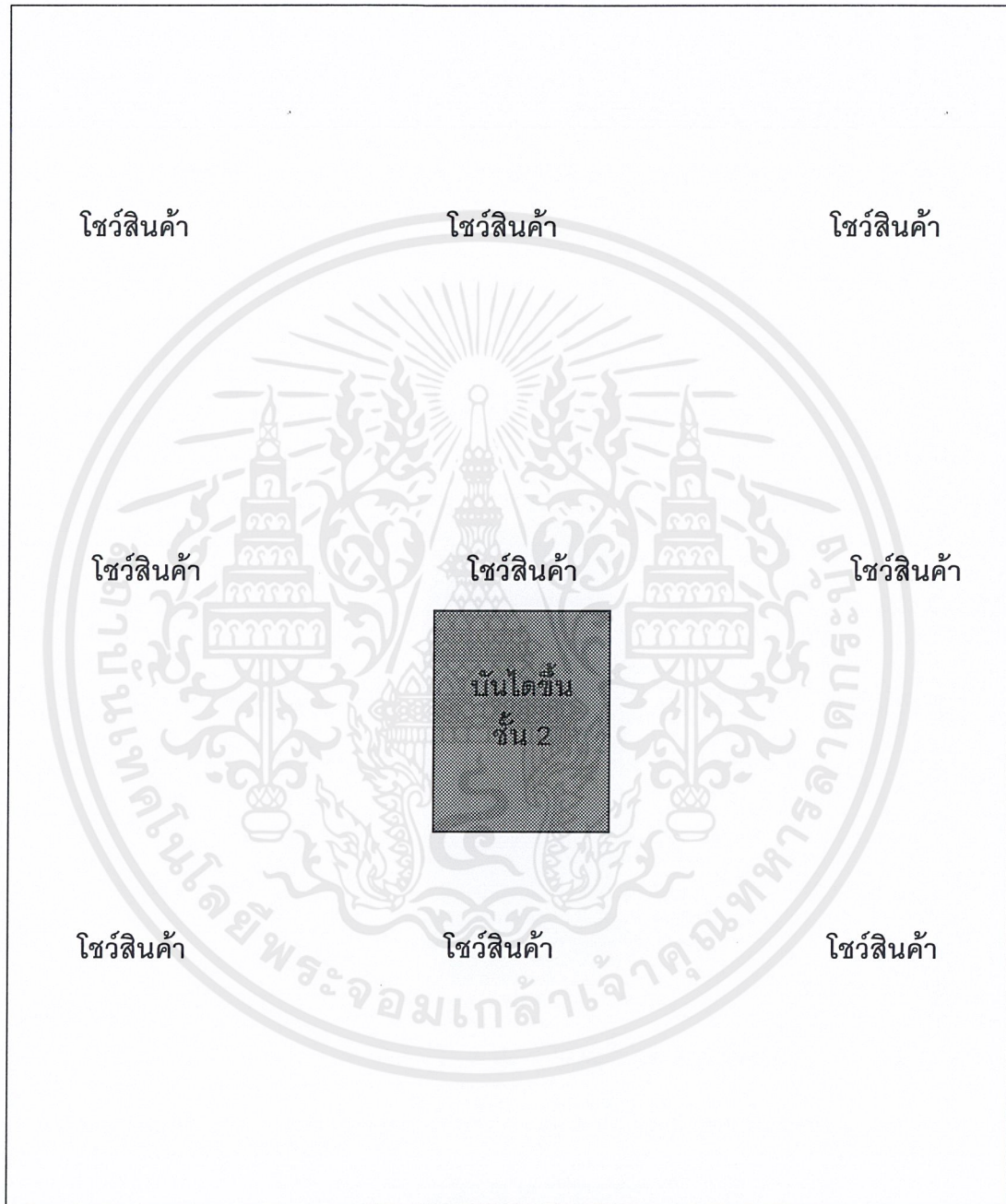
แผนผังชั้น 1



บริเวณที่จอดรถ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แผนผังชั้น 2



ภาพที่ 4 แผนผังร้านค้า

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาคผนวก ง

การคำนวณทางการเงิน

การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ

เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับร้อยละ 12 และจากการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ ได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการคือ

$$\begin{aligned}
 NPV &= \frac{3,212,320}{(1+0.12)} + \frac{3,372,935}{(1+0.12)^2} + \frac{3,541,581}{(1+0.12)^3} + \frac{3,718,661}{(1+0.12)^4} \\
 &\quad + \frac{3,904,494}{(1+0.12)^5} - 7,000,000 \\
 &= 2,868,143 + 2,688,883 + 2,520,824 + 2,363,275 \\
 &\quad + 2,215,517 - 7,000,000 \\
 &= 12,656,642 - 7,000,000 \\
 &= 5,656,642
 \end{aligned}$$

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการลงทุนขยายสาขาของร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ ในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีค่าเท่ากับ 5,656,642

การคำนวณอัตราผลตอบแทนโครงการ

เมื่ออัตราผลตอบแทนโครงการเท่ากับร้อยละ 42 และจากการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ ได้อัตราผลตอบแทนโครงการคือ

$$\begin{aligned}
 7,000,000 &= \frac{3,212,320}{(1+0.42)} + \frac{3,372,935}{(1+0.42)^2} + \frac{3,541,581}{(1+0.42)^3} + \frac{3,718,661}{(1+0.42)^4} \\
 &\quad + \frac{3,904,494}{(1+0.42)^5} \\
 &= 2,262,197 + 1,672,751 + 1,236,892 + 914,604 \\
 &\quad + 676,274 \\
 &\neq 6,762,718
 \end{aligned}$$

เมื่ออัตราผลตอบแทนโครงการเท่ากับร้อยละ 40

$$\begin{aligned}
 7,000,000 &= \frac{3,212,320}{(1+0.40)} + \frac{3,372,935}{(1+0.40)^2} + \frac{3,541,581}{(1+0.40)^3} + \frac{3,718,661}{(1+0.40)^4} \\
 &\quad + \frac{3,904,494}{(1+0.40)^5} \\
 &= 2,294,514 + 1,720,885 + 1,290,664 + 967,998 \\
 &\quad + 725,980 \\
 &\neq 7,000,041
 \end{aligned}$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อัตราผลตอบแทนโครงการต่างกัน	=	ร้อยละ 2
มูลค่าปัจจุบันต่างกัน (7,000,041 - 6,762,718)	=	$\frac{2 \times 119848.12}{237,323}$
	=	ร้อยละ 1.01
อัตราผลตอบแทนของโครงการ	=	40 + 1.01
	=	41

ดังนั้นอัตราผลตอบแทนของโครงการลงทุนในโครงการลงทุนขยายสาขาของร้านท่าทางเฟอร์นิเจอร์ ในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีค่าเท่ากับร้อยละ 33

การคำนวณอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุน

เมื่อพิจารณาอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อทุนของโครงการเท่ากับร้อยละ 12 และจากการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิตลอดโครงการ ได้อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนคือ

$$\text{BCR} = \frac{12,656,642}{7,000,000}$$

$$= 1.8 \text{ เท่า}$$

อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนของโครงการลงทุนขยายสาขาของร้านท่าทางเฟอร์นิเจอร์ ในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี มีค่าเท่ากับ 1.8 เท่า

การคำนวณระยะเวลาคืนทุน

เงินลงทุนของโครงการเท่ากับ	7,000,000	บาท
กระแสเงินสดสุทธิ 2 ปี เท่ากับ	6,585,255	บาท
กระแสเงินสดสุทธิ 3 ปี เท่ากับ	10,126,836	บาท
ผลต่าง 1 ปี เท่ากับ	3,541,581	บาท

เนื่องจากผลตอบแทนรวมของโครงการในปีที่ 2 มีค่าน้อยกว่าเงินลงทุนโครงการแต่ปีที่ 3 มีค่ามากกว่าเงินลงทุนโครงการ แสดงว่าโครงการมีระยะเวลาคู้มทุนระหว่างปีที่ 2 และปีที่ 3 ซึ่งสามารถคำนวณหาระยะเวลาคืนทุนดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ระยะเวลาคืนทุน} &= \frac{(7,000,000 - 5,887,468) \times 12}{3,166,309} \\ &= 1.41 \text{ เดือน} \end{aligned}$$

ระยะเวลาคืนทุนของโครงการขยายสาขาร้านทำยางเฟอร์นิเจอร์ ในพื้นที่อำเภอชะอำ จังหวัดเพชรบุรี เท่ากับ 2 ปี 2 เดือน