

## บทที่ 4

### การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการเปิดร้านจำหน่ายหนังสือ เป็นการวิเคราะห์การลงทุนและผลตอบแทนของโครงการ เป็นการวิเคราะห์หาผลตอบแทนทางการเงิน เพื่อให้ผู้ประกอบการหรือผู้ลงทุนเกิดความมั่นใจในการลงทุนทางการเงิน และจะไม่พบปัญหาอุปสรรคทางการเงินใดๆ ตลอดในทุกขั้นตอนของอายุอายุโครงการ ซึ่งถือว่าเป็นวัตถุประสงค์หลักของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน

#### 4.1 สมมุติฐานที่ใช้ในการวิเคราะห์

##### 4.1.1 แหล่งของเงินทุน

เนื่องจากการลงทุนร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการเป็นการลงทุนส่วนตัวโดยบุคคล 1 คน เป็นจำนวนเงิน 700,000 บาท โดยมีแหล่งใช้ไปของทุนจากการประมาณการเงินทุนเริ่มแรกของโครงการในส่วนต้นทุนคงที่ก่อนดำเนินการเป็นเงินทั้งสิ้น 590,330 บาท และส่วนที่เหลือใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

##### 4.1.2 ต้นทุนทางการเงิน หรือ ต้นทุนค่าเสียโอกาสของเงินทุน

ต้นทุนทางการเงินที่ใช้ในการคำนวณของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือนี้ คิดมาจากค่าเสียโอกาสของเงินทุนที่นำมาใช้ในการดำเนินกิจการ เนื่องจากแหล่งเงินทุนของโครงการได้มาจากการลงทุนส่วนตัวโดยบุคคล 1 คน ไม่ได้ใช้การกู้ยืมเงินจากธนาคารพาณิชย์ ดังนั้นต้นทุนทางการเงินในที่นี้กำหนดให้อัตราดอกเบี้ย (MRR+4) ณ วันที่ 24 กันยายน 2551 ของ บมจ . ธนาคารกรุงไทย มาใช้ในการคำนวณซึ่งมีค่าเท่ากับร้อยละ 11.75

##### 4.1.3 ภาษีนิติบุคคล

ภาษีนิติบุคคลของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือเสียในอัตราละ 30 ของกำไรสุทธิ

#### 4.1.4 ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน

การคิดค่าเสื่อมราคาสำหรับต้นทุนคงที่ คำนวณโดยวิธีเส้นตรง (Straight Line) ซึ่งเป็นวิธีการกระจายต้นทุนของทรัพย์สินถาวรออกไปเท่า ๆ กันตลอดอายุการใช้งานของทรัพย์สินนั้น ดังนั้นค่าใช้จ่ายในการลงทุนคิดค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ในอัตราร้อยละ 10 ต่อปี มีอายุการใช้งาน 10 ปี ได้แก่ ป้ายชื้อหน้าร้าน 1 ด้าน 2,000 บาท กั้นสาด 1 ด้าน 7,000 บาท ชั้นหนังสือติดผนังสูง 1.5 เมตรจำนวน 3 ตู้ 16,950 บาท ชั้นหนังสือสูง 0.9 x 1.2 เมตร 2 ด้านจำนวน 9 ตู้ 31,050 บาท ค่ากระจกและประตูหน้าร้าน 16,000 บาท ค่าทำที่วางและชั้นบริเวณเคาน์เตอร์ 7,000 บาท ค่าประตูชั้นชั้นสอง 10,800 บาท ตู้เอกสารขนาด 2 x 1.8 x 0.8 เมตร จำนวน 1 ตู้ เป็นเงิน 3,690 บาท ตู้เอกสารขนาด 47 x 62 x 132 เซนติเมตร จำนวน 1 ตู้ เป็นเงิน 3,100 บาท จำนวน 1 ตู้ เป็นเงิน 2,650 บาท โต๊ะและเก้าอี้สำนักงาน เป็นเงิน 5,000 บาท พัดลมติดเพดานจำนวน 3 เครื่อง เป็นเงิน 6,390 บาท พัดลมดูดอากาศจำนวน 3 เครื่องเป็นเงิน 3,000บาท รวมทั้งสิ้น 114,630 บาท ดังนั้นค่าเสื่อมราคาต่อปีคือ  $114,630 / 10$  เท่ากับ 11,463 บาท

ยกเว้นอุปกรณ์บางชนิดที่มีอายุการใช้งาน 5 ปี จึงคิดค่าเสื่อมราคาในอัตราร้อยละ 5 ต่อปี ได้แก่ ป้ายไฟร้าน 6,000 บาท เครื่องคอมพิวเตอร์ 2 ชุด เป็นเงิน 30,000 บาท เครื่องอ่านบาร์โค้ดแบบมือถือจำนวน 1 ตัว เป็นเงิน 5,000 บาท เครื่องพิมพ์และเครื่องโทรสารระบบมิตีฟิงชั้น 1 เครื่องเป็นเงิน 5,000 บาท รวมทั้งสิ้นประมาณ 46,000 บาท ดังนั้นค่าเสื่อมราคาต่อปีคือ  $46,000 / 5$  เท่ากับ 9,200 บาท

#### 4.1.5 เงินลงทุนหมุนเวียน

เป็นเงินทุนเบื้องต้นที่ใช้ในการซื้อหนังสือเข้ามาเพื่อจำหน่ายในร้านของโครงการ เนื่องจากธุรกิจหนังสือเป็นธุรกิจสินเชื่อ และต้องมีการจัดเก็บสินค้าบางส่วนไว้ การศึกษาในครั้งนี้ได้สอบถามข้อมูลจากผู้ประกอบการ ซึ่งสามารถกำหนดระยะเวลาในการเก็บสินค้าคงคลังไว้ที่ 60 วันหลังจากซื้อหนังสือเข้ามาแล้ว และเงินทุนเพื่อใช้เพื่อใช้ในค่าใช้จ่ายคงที่ระหว่างดำเนินการเป็นระยะเวลา 60 วัน ซึ่งเงินลงทุนหมุนเวียนขึ้นกับแต่ละกรณีที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

#### 4.1.6 อัตราเงินเฟ้อ

เนื่องจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินนี้ ได้สมมุติให้มีอัตราเงินเฟ้อในอัตราร้อยละ 3 ต่อปี ซึ่งเป็นผลทำให้ค่าใช้จ่ายระหว่างดำเนินการปรับตัวเพิ่มสูงขึ้นตามอัตราเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้น และผลจากอัตราเงินเฟ้อจะทำให้ต้นทุนการซื้อสินค้า ต้นทุนในการดำเนินงาน รายได้

#### 4.1.7 อัตราการขยายตัวของกิจการ

เนื่องจากปริมาณการขายหนังสือมีการปรับตัวสูงขึ้นตามการขยายตัวของเศรษฐกิจ จำนวนประชากร และการศึกษาของประชากรที่สูงขึ้น ดังนั้นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ จึงได้ตั้งข้อสมมุติให้เป้าหมายการขยายตัวของธุรกิจหนังสือ(การขยายตัวของโครงการ) เท่ากับร้อยละ 7 ต่อปี ซึ่งมีที่มาจาก GDP ของประเทศไทยโดยเฉลี่ย (ย้อนหลัง 10 ปี)<sup>\*</sup> มีค่าเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 4 ต่อปีบวกกับอัตราเงินเฟ้อร้อยละ 3 ต่อปี

### 4.2 การประมาณการยอดขายของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือ

#### 4.2.1 ประมาณรายได้ของร้านจำหน่ายหนังสือเดิม

ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูล จากการสอบถามผู้ประกอบการ 2 รายอย่างไม่เป็นทางการ โดยผู้ประกอบการทั้ง 2 ราย เป็นร้านจำหน่ายหนังสือที่มีความใกล้เคียงทั้งทางด้านขนาดของร้าน กลุ่มลูกค้า ประเภทหนังสือ ทำเลที่ตั้งและคิดว่าน่าจะเป็นคู่แข่งของร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการ ทำให้ทราบว่า

ร้านที่ 1 มีรายรับจากการจำหน่ายหนังสือต่อเดือนจำนวน 700,000 บาท  
เพราะฉะนั้นมีรายรับจากการจำหน่ายหนังสือต่อปีเท่ากับ 700,000 บาท x 12 เดือน  
เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 8,400,000 บาท

ร้านที่ 2 รายรับจากการจำหน่ายหนังสือต่อเดือนจำนวน 490,000 บาท  
เพราะฉะนั้นมีรายรับจากการจำหน่ายหนังสือต่อปีเท่ากับ 490,000 บาท x 12 เดือน  
เป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 5,880,000 บาท

#### 4.2.2 การประมาณการยอดขายของโครงการ

การศึกษาในครั้งนี้ มุ่งเน้นการวิจัยเพื่อความอยู่รอดในการดำเนินธุรกิจร้านจำหน่ายหนังสือในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ วิธีการประมาณการรายรับที่ใกล้เคียงที่สุด คือ ใช้

---

<sup>\*</sup> สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ผู้วิจัยได้ออกเก็บข้อมูลในช่วงระหว่างวันที่ 1 – 20 สิงหาคม พ.ศ. 2551 จากการสำรวจตลาด ได้เลือกร้านจำหน่ายหนังสือที่มีความใกล้เคียงทั้งทางด้านขนาดของร้าน กลุ่มลูกค้า ประเภทหนังสือ ทำเลที่ตั้งและคิดว่าน่าจะเป็นคู่แข่งของร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการ ซึ่งมีอยู่ด้วยกัน 2 ร้าน ได้ทำการสำรวจกลุ่มตัวอย่าง จากประชากรเป้าหมายที่มาใช้บริการร้านจำหน่ายหนังสือ ทำการสำรวจว่าในหนึ่งวันมีจำนวนผู้เข้าร้านจำหน่ายหนังสือกี่คนและมีกี่คนที่ซื้อหนังสือ จากการสำรวจ พบว่า

ร้านที่ 1 มีจำนวนประชากรเข้าร้านรวม 1 สัปดาห์เท่ากับ 964 คน เมื่อนำมาหาค่าเฉลี่ยของจำนวนประชากรที่เข้าร้านใน 1 วัน เท่ากับ 137.71 คนต่อวัน ส่วนจำนวนประชากรรวมที่ซื้อหนังสือใน 1 สัปดาห์เท่ากับ 648 คน เมื่อนำมาหาค่าเฉลี่ยของจำนวนประชากรที่ซื้อหนังสือใน 1 วัน เท่ากับ 92.57 คนต่อวัน

ร้านที่ 2 จำนวนประชากรเข้าร้านรวม 1 สัปดาห์เท่ากับ 637 คน เมื่อนำมาหาค่าเฉลี่ยของจำนวนประชากรที่เข้าร้านใน 1 วัน เท่ากับ 91 คนต่อวัน ส่วนจำนวนประชากรรวมที่ซื้อหนังสือใน 1 สัปดาห์เท่ากับ 423 คน เมื่อนำมาหาค่าเฉลี่ยของจำนวนประชากรที่ซื้อหนังสือใน 1 วัน เท่ากับ 60.42 คนต่อวัน ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1

กลุ่มตัวอย่างจำนวนประชากรที่ซื้อหนังสือโดยเฉลี่ยต่อวัน

ร้าน	วัน/เดือน/ปี	ประชากรที่เข้าร้านจำหน่ายหนังสือ(คน)	ประชากรที่ซื้อหนังสือ (คน)
ร้านที่ 1	3 สิงหาคม 2551	97	57
	4 สิงหาคม 2551	112	78
	5 สิงหาคม 2551	218	151
	6 สิงหาคม 2551	81	52
	7 สิงหาคม 2551	247	173
	8 สิงหาคม 2551	106	64
	9 สิงหาคม 2551	103	73
รวม		964	648
จำนวนเฉลี่ย		137.71 คนต่อวัน	92.57 คนต่อวัน

ต่อ(ตารางที่ 4.1)

ร้านที่ 2	10 สิงหาคม 2551	81	47
	11 สิงหาคม 2551	97	53
	12 สิงหาคม 2551	107	73
	13 สิงหาคม 2551	71	44
	14 สิงหาคม 2551	104	74
	15 สิงหาคม 2551	84	65
	16 สิงหาคม 2551	93	67
รวม		637	423
จำนวนเฉลี่ย		91 คนต่อวัน	60.42 คนต่อวัน

ที่มา : จากการสำรวจภาคสนามและการศึกษาของผู้วิจัย

ข้อมูลที่ได้จากการทำแบบสอบถามในวันที่ 1 – 20 สิงหาคม 2551 นำข้อมูลที่ได้มาทำการคำนวณ (รายละเอียดอยู่ในบทที่ 2 ) จากตารางที่ 2.14 ของบทที่ 2 กล่าวถึงกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามมูลค่าการซื้อสินค้าจากร้านจำหน่ายหนังสือโดยเฉลี่ย พบว่าประชากรกลุ่มตัวอย่างซื้อสินค้าจากร้านจำหน่ายหนังสือครั้งละ 100 – 300 บาทมากที่สุดร้อยละ 58 รองลงมาครั้งละ 301 – 500 บาทร้อยละ 19 และอันดับที่สามคือครั้งละ น้อยกว่า 100 บาท ร้อยละ 15 และเมื่อคำนวณตามวิธีที่นำมูลค่าการซื้อเฉลี่ยมาคำนวณโดยถ่วงน้ำหนักกับจำนวนผู้บริโภค แสดงถึง ค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อคนต่อครั้งในการซื้อหนังสือจากร้านจำหน่ายหนังสือสามารถคำนวณได้จาก  $76,050/300$  เท่ากับ 253.50 บาท ซึ่งตัวเลขที่ได้นี้สามารถนำไปใช้ประกอบในการประมาณการยอดขายเพื่อวิเคราะห์ทางการเงิน

จาก  $\text{การประมาณการยอดจำหน่ายหนังสือ(บาท/เดือน)} = A \times B \times 30\text{วัน}$

โดยที่  $A =$  จำนวนผู้ที่ซื้อหนังสือโดยเฉลี่ยในหนึ่งวัน ซึ่งสามารถหาข้อมูลได้จากการนับจำนวนผู้ซื้อหนังสือในหนึ่งอาทิตย์และนำมาหาค่าเฉลี่ยจะได้จำนวนผู้ที่ซื้อหนังสือโดยเฉลี่ยในหนึ่งวัน (คน )

$B =$  มูลค่าการซื้อหนังสือโดยเฉลี่ย ซึ่งสามารถหาได้จากข้อมูลที่ได้รับจากแบบสอบถามผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายที่คาดว่าจะมาใช้บริการ (บาท)

ร้านที่ 1: วันที่ 3 – 9 สิงหาคม 2551

ยอดจำหน่ายหนังสือ =  $92.57 \times 253.50 \times 30$  วัน

ยอดจำหน่ายหนังสือประจำเดือน = 703,994.85 บาทต่อเดือน

ดังนั้น ยอดจำหน่ายหนังสือประจำปี = 703,994.85 บาทต่อเดือน  $\times$  12 เดือน

ยอดจำหน่ายหนังสือประจำปี = 8,447,938.20 บาทต่อปี

ร้านที่ 2: วันที่ 10 – 16 สิงหาคม 2551

ยอดจำหน่ายหนังสือ =  $60.42 \times 253.50 \times 30$  วัน

ยอดจำหน่ายหนังสือประจำเดือน = 459,494.10 บาทต่อเดือน

ดังนั้น ยอดจำหน่ายหนังสือประจำปี = 459,494.10 บาทต่อเดือน  $\times$  12 เดือน

ยอดจำหน่ายหนังสือประจำปี = 5,513,929.20 บาทต่อปี

เมื่อรวมรายได้ของทั้ง 2 ร้าน ทำให้ทราบจำนวนรายได้ของตลาดธุรกิจหนังสือในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ ซึ่งเท่ากับ 1,163,488.95 บาทต่อเดือน ถ้าร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการเข้าสู่ตลาดธุรกิจหนังสือซึ่งต้องแบ่งส่วนตลาดจากร้านหนังสือทั้ง 2 เดิมที่ทำธุรกิจอยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากตลาดธุรกิจหนังสือในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ เป็นแบบตลาดผู้ขายน้อยราย และสินค้ามีความเหมือนกันสามารถทดแทนกันได้ นั้น ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ประมาณการรายได้ของร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการนี้ซึ่งเป็นร้านที่เปิดใหม่ โดยมีส่วนแบ่งตลาดในกรณีปกติ (Base Case) เท่ากับ 15 % ในปีแรกของการเปิดดำเนินการ จะทำให้ร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการมีรายได้ในปีแรกเท่ากับ 174,523.34 บาทต่อเดือน

การที่ให้ร้านจำหน่ายหนังสือในโครงการมีส่วนแบ่งการตลาดอยู่ที่ 15 % ในปีแรก เนื่องจากการทำแบบสอบถามในบทที่ 2 คิดเป็นผู้ที่ไม่มีร้านประจำในการซื้อหนังสือมีจำนวน 46 % และผู้ที่มีร้านประจำในการซื้อหนังสือจำนวน 54 % จากข้อมูลนี้ทำให้นำมาเป็นพื้นฐานในการคิดรายรับจากส่วนแบ่งการตลาด ร้านจำหน่ายหนังสือในพื้นที่มีจำนวน 2 ร้าน เมื่อร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการเข้ามาสู่ตลาดจะเป็นร้านที่ 3 ซึ่งร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการเป็นร้านที่เข้ามาใหม่มีความเป็นไปได้ที่จะมีส่วนแบ่งตลาดหรือฐานลูกค้าจากจำนวนลูกค้าที่ไม่มีร้านประจำในการซื้อหนังสือ โดยการคิดฐานลูกค้าจากจำนวนผู้ที่ไม่มีร้านประจำในการซื้อหนังสือจำนวน 46 % (จากการสำรวจ) นั้นถ้านำมาหาร 3 จะเท่ากับ 15.33 % ทำให้ร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการมีการเริ่มต้นในส่วนแบ่งการตลาดหรือฐานลูกค้า(รายรับ) เท่ากับ 15 %

ข้อมูลนี้จะเกี่ยวกับการลงทุนและความเป็นไปได้ในการประมาณการรายได้ ต้องมีการวิเคราะห์ในช่วงเวลาที่มีความใกล้เคียงกับระยะเวลาที่จะลงทุนมากที่สุด ถ้าวันและเวลาในการ

#### 4.3 การวิเคราะห์ต้นทุนของร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการ

เนื่องจากร้านจำหน่ายหนังสือเป็นธุรกิจที่ไม่มีการผลิต เป็นธุรกิจค้าปลีกที่มีการจัดจำหน่ายสินค้าเท่านั้น การวิเคราะห์ต้นทุนร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการ จึงพิจารณาตามความเหมาะสมและความจำเป็นของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการในการให้บริการ ลักษณะของธุรกิจร้านจำหน่ายหนังสือสามารถแบ่งต้นทุนออกได้เป็น 2 ประเภท คือ ต้นทุนคงที่ และต้นทุนผันแปร ดังนี้

##### 4.3.1 ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost)

ต้นทุนคงที่ หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่คงที่ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามการเปลี่ยนแปลงของปริมาณการผลิต(จำนวนลูกค้า) คือ ไม่ว่าจะมียุคค้าเข้าร้านหรือไม่ หรือจะมีลูกค้าเข้าร้านจำนวนมากน้อยเพียงไร ก็ยังคงต้องเสียค่าใช้จ่ายส่วนนี้ โดยที่สามารถแบ่งต้นทุนคงที่สำหรับกิจการร้านจำหน่ายหนังสือออกได้เป็น 2 ประเภทดังนี้ ต้นทุนคงที่ค่าใช้จ่ายระหว่างดำเนินการ และ ต้นทุนคงที่ค่าใช้จ่ายทางการลงทุน

##### 1) ต้นทุนคงที่ระหว่างการดำเนินการ (Operating Fixed Cost)

ค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนคงที่ระหว่างการดำเนินงาน ได้แก่ ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ ค่าภาษีป้าย ภาษีโรงเรือน ค่าประกันภัย เงินเดือนของผู้จัดการร้านและพนักงานประจำร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการซึ่งมีสัญญาว่าจ้างรวมค่าประกันสังคม โดยมีรายละเอียดดังตารางที่ 4.2 ประมาณการต้นทุนคงที่ระหว่างดำเนินงานต่อปี

**ตารางที่ 4.2**  
**ประมาณการต้นทุนคงที่ระหว่างดำเนินงานต่อปี**

รายการ	ค่าใช้จ่าย(บาท)
ค่าเช่าอาคารพาณิชย์	120,000
ค่าภาษีป้าย ภาษีโรงเรือน	15,560
ค่าจ้างบุคลากร	180,000
ค่าประกันสังคม	9,000
ค่าประกันภัย	1,554
ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า และค่าโทรศัพท์	36,000
ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์	5,000
ค่าอุปกรณ์สำนักงานสิ้นเปลือง	12,000
<b>รวม</b>	<b>379,114</b>

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและการศึกษาของผู้วิจัย

ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ โครงการร้านจำหน่ายหนังสือจะเช่าอาคารพาณิชย์ในระยะยาว 10 ปี ด้วยอัตราค่าเช่าคงที่เดือนละ 10,000 บาทต่อหนึ่งคูหา เท่ากับอาคารพาณิชย์ของโครงการมีค่าเช่าอาคารพาณิชย์ 120,000 บาทต่อปี

ค่าภาษีป้าย ภาษีโรงเรือน ค่าภาษีป้ายและภาษีโรงเรือนเป็นค่าใช้จ่ายในด้านภาษีที่ต้องจ่ายให้กับเทศบาลเมืองเพชรบูรณ์ ในอัตราตามที่กฎหมายกำหนดภายในเดือนกุมภาพันธ์ของทุกปีภาษีป้ายไฟขนาด 1.5 x 0.6 เมตร (อักษรไทยปนกับรูปภาพ) และป้ายหน้าร้าน จะเสียค่าภาษีรวม 560 บาทต่อปี ค่าภาษีโรงเรือนอาคารพาณิชย์ 3 ชั้นริมถนนเพชรเจริญจะเสียค่าภาษีโรงเรือน 15,000 บาทต่อปี รวมทั้งสิ้น 15,560 บาทต่อปี

ค่าจ้างบุคลากร บุคลากรของร้านจำหน่ายหนังสือในโครงการ ประกอบด้วย ผู้จัดการร้าน พนักงานประจำร้าน โดยโครงการได้กำหนดอัตราค่าจ้างแรงงานในอัตราที่สูงกว่าแรงงานในตลาด(ค่าแรงในท้องที่)(รายละเอียดของเงินเดือนตามตำแหน่งต่างๆแสดงไว้ในบทที่ 3) ดังนั้นค่าจ้างบุคลากรสำหรับร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการ จึงสามารถประมาณการโดยจัดเป็นต้นทุนคงที่ได้ตลอดอายุโครงการ โดยมีค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างบุคลากรรวม 180,000 บาทต่อปี

ค่าประกันสังคม ร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการจะจัดสวัสดิการให้กับลูกจ้างประจำทุกคนโดยจะเข้าระบบประกันสังคมเพื่อให้ได้รับความคุ้มครองสิทธิประโยชน์จากการ

ค่าประกันภัย ร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการมีค่าเบี้ยประกันอัคคีภัย เพื่อป้องกันความเสี่ยงสำหรับอัคคีภัยรวมถึงภัยระเบิด เพื่อจะได้รับการชดเชยคืนสำหรับสินทรัพย์ที่สูญหายไป ในอุบัติเหตุที่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต โดยมีวงเงินเอาประกันภัยจำนวน 2 ล้านบาท โดยต้องจ่ายเบี้ยประกันภัยจำนวน 1 ห้อง ในอัตราปีละ 1,554 บาทต่อปี

ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ค่าใช้จ่ายส่วนนี้ค่ากิจกรรมและแผนพับประชาสัมพันธ์ ร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการ ในช่วงดำเนินการในระยะแรก เพื่อให้เป็นที่รู้จักของลูกค้าและการเข้ามาใช้บริการในอนาคต ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เท่ากับ 5,000 บาทต่อปี

ค่าอุปกรณ์สำนักงานสิ้นเปลือง ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เป็นส่วนวัสดุสิ้นเปลืองที่ใช้ไปในการดำเนินกิจการ เช่น กระดาษเครื่องพิมพ์ ปากกา ดินสอ หมึกพิมพ์ ใส้เย็บกระดาษ ถุงใส่หนังสือ เชือก พลาสติกห่อปกหนังสือ อุปกรณ์ทำความสะอาดร้าน เป็นต้น ค่าอุปกรณ์สำนักงานสิ้นเปลืองของโครงการเท่ากับ 1,000 บาทต่อเดือน หรือเท่ากับ 12,000 บาทต่อปี

ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า และค่าโทรศัพท์ การประเมินค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภคร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการเท่ากับ 3,000 บาทต่อเดือน หรือเท่ากับ 36,000 บาทต่อปี และในปีที่ 2 ถึงปีที่ 10 ให้มีอัตราการขยายตัวของค่าใช้จ่ายนี้ ในอัตราเงินเฟ้อร้อยละ 3 ต่อปีและอัตราการขยายตัวของยอดจำหน่ายหนังสือทั่วประเทศร้อยละ 7 ต่อปี

ค่าอุปกรณ์ที่จำเป็นต้องซื้อทดแทนในปีที่ 6 อุปกรณ์ที่ต้องซื้อใหม่เพื่อทดแทนอุปกรณ์เก่าเมื่อโครงการดำเนินงานครบ 5 ปี เนื่องจากหมดอายุการใช้งาน ซึ่งทางโครงการได้ทำการประมาณการค่าใช้จ่ายสำหรับอุปกรณ์เหล่านี้ในส่วนของต้นทุนคงที่ ได้แก่ ป้ายไฟร้าน 6,000 บาท เครื่องคอมพิวเตอร์ 2 ชุด เป็นเงิน 30,000 บาท เครื่องอ่านบาร์โค้ดแบบมือถือจำนวน 1 ตัว เป็นเงิน

## 2) ต้นทุนคงที่ด้านการลงทุน (Investment Fixed Cost)

จากตารางที่ 4.3 เป็นการประมาณการค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรกของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือ ประกอบด้วย ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ในช่วงระยะเวลาการตกแต่งและซ่อมแซมร้านเป็นเวลา 1 เดือนเสียค่าเช่าเป็นจำนวนเงิน 10,000 บาท ค่าธรรมเนียมการจัดตั้งห้างหุ้นส่วนจำกัด ค่าระบบสาธารณูปโภค ค่าตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์(การจัดสรรพื้นที่ร้านในผนวก จ) ค่าเครื่องใช้ไฟฟ้าและคอมพิวเตอร์ ค่าอุปกรณ์สำนักงาน ค่าโปรแกรมสำเร็จรูปในการบริหารร้านหนังสือ ค่าซื้อหนังสือและค่ามัดจำหนังสือ รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 590,330 บาท นอกจากนี้ในปีที่ 6 ทางโครงการต้องลงทุนเพิ่มเติมเนื่องจากอุปกรณ์บางชนิดมีอายุการใช้งาน 5 ปี ทำให้ต้องลงทุนเพิ่มเติมเป็นจำนวนเงิน 46,000 บาท (รายละเอียดแสดงในผนวก ฉ )

ตารางที่ 4.3  
ประมาณการต้นทุนคงที่ด้านการลงทุน

รายการ	ค่าใช้จ่าย(บาท)
ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ในช่วงตกแต่งร้าน	10,000
ค่าระบบสาธารณูปโภค	18,500
ค่าตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์	169,850
ค่าเครื่องใช้ไฟฟ้า	9,390
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	85,240
ค่ามัดจำหนังสือ	300,000
รวม	592,980

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและการศึกษาของผู้วิจัย

ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ในช่วงตกแต่งร้าน เป็นค่าเช่าอาคารพาณิชย์ในช่วงระยะเวลาในการตกแต่งและซ่อมแซมร้านจำหน่ายหนังสือเป็นระยะเวลา 1 เดือน เสียค่าเช่าเป็นจำนวนเงิน 10,000 บาท

ค่าระบบสาธารณูปโภค ประกอบไปด้วย ระบบไฟฟ้าแบ่งออกเป็นค่าระบบแสงสว่างเพิ่มเติม 4 จุด ราคา 2,000 บาท และค่าระบบตัดไฟฟ้าลัดวงจรพร้อมอุปกรณ์ 1 จุด ราคา 2,000

ค่าตกแต่งภายในและเฟอร์นิเจอร์ ประกอบไปด้วย ป้ายไฟขนาด 1.5 x 0.6 เมตร 1 ด้าน 6,000 บาท ป้ายชื่อหน้าร้าน 1 ด้าน 2,000 บาท กันสาด 1 ด้าน 7,000 บาท ชั้นหนังสือติดผนังสูง 1.5 เมตรจำนวน 4 ตู้ 27,000 บาท ชั้นหนังสือสูง 0.9 x 1.2 เมตร 2 ด้านจำนวน 9 ตู้ 31,050 บาท ค่าปูกระเบื้อง 9,000 บาท ค่ากระจกและประตูหน้าร้าน 16,000 บาท ค่าทำที่วางและชั้นบริเวณเคาน์เตอร์ 7,000 บาท ค่าประตูชั้นชั้นสอง 10,800 บาท ค่าปรับปรุงห้องน้ำ 12,000 บาท ค่าปรับปรุงชั้นสองและสามและทำชั้น 20,000 บาท ค่าทาสีภายนอกและในร้าน 22,000 บาท ค่าใช้จ่ายรวมในการตกแต่งภายในและเฟอร์นิเจอร์ทั้งหมด 169,850 บาท

ค่าเครื่องใช้ไฟฟ้า ได้แก่ พัดลมติดเพดานจำนวน 3 เครื่อง เป็นเงิน 6,390 บาท พัดลมดูดอากาศจำนวน 3 เครื่องเป็นเงิน 3,000 บาท รวมต้นทุนค่าเครื่องใช้ไฟฟ้าทั้งหมด 9,390 บาท

ค่าอุปกรณ์สำนักงาน ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์จำนวนครบชุดจำนวน 2 ชุด เป็นเงิน 30,000 บาท เครื่องอ่านบาร์โค้ดแบบมือถือจำนวน 1 ตัว เป็นเงิน 5,000 บาท ค่าเครื่องเก็บเงิน 13,000 บาท ค่าโปรแกรมสำเร็จรูปในการบริหารร้านเป็นเงิน 16,000 บาท เครื่องโทรศัพท์ไร้สาย 2 เครื่อง เป็นเงิน 1,800 บาท เครื่องพิมพ์และเครื่องโทรสารระบบมัลติฟังก์ชัน 1 เครื่อง เป็นเงิน 5,000 บาท ตู้เอกสารขนาด 2 x 1.8 x 0.8 เมตร จำนวน 1 ตู้ เป็นเงิน 3,690 บาท ตู้เอกสารขนาด 47 x 62 x 132 เซนติเมตร จำนวน 1 ตู้ เป็นเงิน 3,100 บาท จำนวน 1 ตู้ เป็นเงิน 2,650 บาท โต๊ะและเก้าอี้สำนักงาน เป็นเงิน 5,000 บาท รวมต้นทุนค่าอุปกรณ์สำนักงานทั้งหมด 85,240 บาท

ค่ามัดจำหนังสือ ร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการเป็นร้านที่จัดจำหน่ายหนังสือทั่วไป มีหนังสือหลากหลายประเภท การจัดหาสินค้าเข้าร้านจะมีค่ามัดจำหนังสือหรือที่เรียกว่าค่าเปิดหน้าหนังสือ จะต้องจ่ายให้กับสำนักพิมพ์ (เสียครั้งเดียว นอกเหนือจากการสั่งซื้อสินค้า) จากการสอบถามโดยเฉลี่ยจะเสียค่าเปิดหน้าหนังสือครั้งแรกประมาณ 10,000 บาทต่อการเปิดหน้าหนังสือ 1 ราย ซึ่งปัจจุบันมีสำนักพิมพ์และผู้จัดจำหน่ายประมาณ 300 ราย แต่ร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการจะทำการเลือกสำนักพิมพ์ในการจะเลือกหนังสือเข้ามาจำหน่ายในร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการ โดยจะดูความเป็นไปได้และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายว่ามีความต้องการหนังสือชนิดใด มีหนังสือทั้งหมด 14 ประเภท จากแบบสอบถามหนังสือที่ทำรายได้ให้กับร้านสูงสุดคือ หนังสือประเภทรายวัน รายสัปดาห์ รายปักษ์ รายเดือน (มีการจ่ายค่าเปิดหน้าหนังสือครั้งแรกจากนั้นเป็นระบบฝากขาย) ส่วนหนังสือที่ทำรายได้ให้รายน้อย คือ หนังสือประเภทวิชาการ

#### 4.3.2 ต้นทุนแปรผัน (Variable Cost)

ต้นทุนแปรผัน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการผลิต การบริหาร การดำเนินงาน การขายและค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่แปรเปลี่ยนไปตามการเปลี่ยนแปลงของยอดขาย นั่นคือ ยิ่งจำนวนลูกค้ามาซื้อหนังสือมากขึ้น ค่าใช้จ่ายประเภทนี้จะยิ่งสูงขึ้นตาม ค่าใช้จ่ายต่างๆที่จัดเป็นต้นทุนแปรผันของโครงการซึ่งได้มาจากการประมาณการยอดขายและจากการคำนวณโดยข้อมูลที่ได้รับจากการสอบถามผู้ประกอบการจำนวน 2 ราย การประมาณการต้นทุนแปรผันสามารถคิดได้จาก

$$\text{ต้นทุนแปรผันรวม} = \text{ผลรวมของ (สัดส่วนของหนังสือประเภทนั้นๆ} \times \text{ยอดขายทั้งหมด)} \times (1 - \text{อัตราผลตอบแทน})$$

โดย

สัดส่วนของหนังสือประเภทนั้นๆ หมายถึง ร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการแยกประเภทหนังสือเป็น 14 ประเภท ได้มีการสำรวจแบบสอบถามลูกค้าว่าในหนึ่งเดือนท่านซื้อหนังสืออะไรบ้างเป็นอันดับที่เท่าไร

ยอดขายทั้งหมด หมายถึง ยอดจำหน่ายหนังสือในแต่ละเดือนได้จากการประมาณการยอดขายในแต่ละเดือน

อัตราผลตอบแทน หมายถึง ผลตอบแทน หรือ กำไร จากการจำหน่ายหนังสือ ซึ่งหนังสือแต่ละชนิดจะให้ผลตอบแทนต่างกัน

ข้อมูลสัดส่วนของหนังสือประเภทนั้นๆ และข้อมูลอัตราผลตอบแทนได้แสดงไว้ในตารางที่ 4.4 การประมาณการต้นทุนแปรผัน

**ตารางที่ 4.4**  
**ประมาณการต้นทุนแปรผัน**

ประเภทหนังสือ	ราคาเฉลี่ย*	ค่าการตลาด** (ร้อยละ)	จำนวนยอดขายหนังสือ*** (ร้อยละ)
หนังสือพิมพ์รายวัน	10	28	14
หนังสือพิมพ์รายสัปดาห์	20	28	13.67
หนังสือทั่วไป	75	27	13
หนังสือนิตยสารรายปี	30	27	12
หนังสือพ็อกเก็ตบุ๊ก	110	25	11.67
หนังสือเกร็ดความรู้ทั่วไป	80	25	8
หนังสือนิตยสารรายสัปดาห์	25	27	7.67
หนังสือนิตยสารรายเดือน	80	28	5.33
หนังสือนิตยสารเฉพาะกิจ	35	27	5
หนังสือการ์ตูน	45	28	3.33
หนังสือคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยี	100	27	2.33
หนังสือเรียน	150	30	2
หนังสือวิชาการ	120	27	1.67
หนังสือธุรกิจ	110	27	0.33

ที่มา : จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและการศึกษาของผู้วิจัย

\* ราคาเฉลี่ย คัดจาก ราคาสินค้าที่มีความถี่มากที่สุดจากการสำรวจและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

\*\* ค่าการตลาดหรือกำไรจากการจำหน่ายหนังสือตามราคาหน้าปกโดยแยกเป็นประเภทหนังสือได้จากการสอบถามผู้ประกอบการ

\*\*\* ได้จากแบบสอบถามประเภทหนังสือที่ลูกค้าซื้อและชื่นชอบมากที่สุด รายละเอียดอยู่ในบทที่ 2

#### 4.4 กรณีผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือ

การศึกษาในครั้งนี้ได้ทำการตั้งกรณีต่างๆ เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ ได้มีการแบ่งเป็นแต่ละกรณีทั้งหมด 10 กรณี ดังต่อไปนี้

- 1) กรณีโครงการมีรายรับปกติ (Base Case) มีส่วนแบ่งการตลาดในปีแรก 15 % อัตราการขยายตัวของโครงการ 7 %
- 2) กรณีโครงการมีรายรับลดลง มีส่วนแบ่งการตลาดในปีแรก 15 % อัตราการขยายตัวของโครงการ 0 %
- 3) กรณีโครงการมีรายรับลดลงมีส่วนแบ่งการตลาดในปีแรก 10 % อัตราการขยายตัวของโครงการ 7 %
- 4) กรณีโครงการมีรายรับลดลง เนื่องจากมีต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นจากการให้ส่วนลดมีส่วนแบ่งการตลาดในปีแรก 15 % ให้อัตราส่วนลดลูกค้า 5 % และอัตราการขยายตัวของโครงการ 7 %
- 5) กรณีโครงการมีรายรับลดลง เนื่องจากมีต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นจากการให้ส่วนลดมีส่วนแบ่งการตลาดในปีแรก 15 % ให้อัตราส่วนลดลูกค้า 10 % และอัตราการขยายตัวของโครงการ 7 %
- 6) กรณีโครงการมีรายรับลดลงเนื่องจากมีต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นจากการให้ส่วนลดมีส่วนแบ่งการตลาดในปีแรก 15 % ให้อัตราส่วนลดลูกค้า 10 % อัตราการขยายตัวที่ทำให้ NPV = 0 และ IRR = ต้นทุนทางการเงิน
- 7) กรณีที่โครงการมีส่วนแบ่งตลาดที่ทำให้ NPV = 0 และ IRR = ต้นทุนทางการเงิน เพื่อเป็นกรณีที่บอกว่าโครงการร้านจำหน่ายหนังสือในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ต้องมีส่วนแบ่งตลาดเท่าไรจึงควรลงทุน

#### 4.5 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือ

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน ซึ่งจะใช้วิธีการวิเคราะห์งบกระแสเงินสดล่วงหน้า (Performa Statement) โดยใช้เครื่องมือทางการเงินต่างๆ ดังนี้

- 1.) การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break-even Analysis)
- 2.) การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)
- 3.) การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return: IRR)
- 4.) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period Method: PBM)

#### 4.5.1 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break-even Analysis)

ในการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนของโครงการสามารถหาได้จากรายรับรวมเท่ากับต้นทุนรวม (TR=TC) เป็นจุดที่ไม่มีผลกำไรหรือขาดทุนจากการดำเนินงาน ซึ่งสามารถคำนวณได้ดังนี้  
ต้นทุนรวมคงที่กับต้นทุนคงที่ระหว่างดำเนินการไม่รวมค่าเสื่อมราคาเท่ากับ 972,094 บาท

รายได้ประมาณการ = จำนวนผู้ที่ซื้อหนังสือโดยเฉลี่ยในหนึ่งวัน x มูลค่าการซื้อหนังสือโดยเฉลี่ย x 30 วัน

และ ต้นทุนแปรผันประมาณการ = ผลรวมของ (สัดส่วนของหนังสือประเภทนั้นๆ x ยอดขายทั้งหมด) x (1-อัตราผลตอบแทน)

ซึ่งจากการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน โดยไม่เกินกำไรหรือขาดทุนขึ้น จะได้ว่า

รายได้ประมาณการ = ต้นทุนแปรผัน + ต้นทุนคงที่

รายได้ประมาณการ - ต้นทุนแปรผัน = ต้นทุนคงที่

แทนค่าในสมการ รายได้ประมาณการ และต้นทุนแปรผันประมาณการ จะได้ว่า

$(\text{จำนวนผู้ที่ซื้อหนังสือโดยเฉลี่ยในหนึ่งวัน} \times \text{มูลค่าการซื้อหนังสือโดยเฉลี่ย} \times 30 \text{ วัน}) - \text{ผลรวมของ(สัดส่วนของหนังสือประเภทนั้นๆ} \times \text{ยอดขายทั้งหมด)} \times (1 - \text{อัตราผลตอบแทน}) = \text{ต้นทุนคงที่}$

เมื่อนำไปคำนวณตามสมการดังกล่าวแล้วได้ว่า

จุดคุ้มทุน(Break-even point) ของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ ต้องมีรายรับเท่ากับ 122,634.99 บาทต่อเดือน หรือต้องมีจำนวนลูกค้าเข้าร้านจำหน่ายหนังสือของโครงการเท่ากับ 483.76 คนต่อเดือน (วันละ 16.12 คน)

#### 4.5.2 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์

จากรูปแบบของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ ได้นำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ซึ่งผลการศึกษาแต่ละกรณีของโครงการ เป็นดังตารางที่

4.5

**ตารางที่ 4.5**  
**ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือใน**  
**เขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์**

กรณี ที่	รายละเอียด	การ ประมาณ การ ยอดขาย (%)	อัตรา ส่วนลด (%)	อัตรา การ ขยาย ตัว (%)	NPV(บาท)	IRR (%)	Payback Period (ปี)	ตารางการ คำนวณ
1	กรณีโครงการมีรายรับปกติ (Base Case) มีส่วนแบ่งการตลาดในปีแรกเท่ากับ 15 % อัตราการขยายตัวของโครงการ 7 %	15	0	7	944,660	31	3.85	ภาคผนวก ๗
2	กรณีโครงการมีรายรับลดลงมีส่วนแบ่งการตลาดในปีแรกเท่ากับ 15 % อัตราการขยายตัวของโครงการ 0 %	15	0	0	200,470	17.74	5.08	ภาคผนวก ๗
3	กรณีโครงการมีรายรับลดลง มีส่วนแบ่งการตลาดในปีแรกเท่ากับ 10 % อัตราการขยายตัวของโครงการ 7 %	10	0	7	- 150,090	8.09	8.38	ภาคผนวก ๘
4	กรณีโครงการมีรายรับลดลงเนื่องจากมีต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นจากการให้ ส่วน ลดมี ส่วนแบ่ง การ ตลาดในปีแรกเท่ากับ 15 % ให้อัตราส่วนลดลูกค้า 5 % และอัตราการขยายตัวของโครงการ 7 %	15	5	7	780,448	27.96	4.27	ภาคผนวก ๙
5	กรณีโครงการมีรายรับลดลงเนื่องจากมีต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นจากการให้ส่วน ลดมี ส่วนแบ่ง การ ตลาดในปีแรกเท่ากับ 15 % ให้อัตราส่วนลดลูกค้า 10 % และอัตราการขยายตัวของโครงการ 7 %	15	10	7	616,235	24.82	4.82	ภาคผนวก ๑๐
6	กรณีโครงการมีรายรับลดลงเนื่องจากมีต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นจากการให้ส่วนลด มีส่วนแบ่ง การ ตลาดในปีแรกเท่ากับ 15 % ให้อัตราส่วนลดลูกค้า 10 % อัตราการขยายตัวที่ทำให้ NPV = 0 และ IRR = ต้นทุนทางการเงิน	15	10	0.598	0	11.75	6.56	ภาคผนวก ๑๑

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

7	กรณีที่โครงการมีส่วนแบ่งตลาดที่ทำให้ NPV = 0 และ IRR = ต้นทุนทางการเงิน เพื่อเป็นกรณีที่บอกกว่าโครงการร้านจำหน่ายหนังสือในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ควรลงทุนหรือไม่	10.6855	0	7	0	11.75	7.43	ภาคผนวก ฐ
---	---	---------	---	---	---	-------	------	--------------

ที่มา : การศึกษาของผู้วิจัย

#### 4.6 สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์

จากหัวข้อที่ 4.5 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนของโครงการร้านจำหน่ายหนังสือในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ สามารถสรุปได้ดังนี้

1) กรณีที่ 1 โครงการร้านจำหน่ายหนังสือ มีส่วนแบ่งตลาดในปีแรกเท่ากับ 15 % และมีอัตราการขยายตัวของโครงการเท่ากับ 7 % โครงการให้ผลตอบแทนสูงกว่าจำนวนเงินที่ลงทุนไป โดยที่ NPV เท่ากับ 944,660 บาท เป็นบวก และ IRR เท่ากับ 31 % สูงกว่าต้นทุนทางการเงิน แสดงให้เห็นว่าในกรณีที่ 1 โครงการร้านจำหน่ายหนังสือเป็นโครงการที่มีความคุ้มค่าในการนำลงทุน

2) กรณีที่ 2 โครงการร้านจำหน่ายหนังสือ มีส่วนแบ่งตลาดในปีแรกเท่ากับ 15 % และมีอัตราการขยายตัวของโครงการเท่ากับ 0 % โครงการให้ผลตอบแทนสูงกว่าจำนวนเงินที่ลงทุนไป โดยที่ NPV เท่ากับ 200,470 บาท เป็นบวก และ IRR เท่ากับ 17.74 % ซึ่งสูงกว่าต้นทุนทางการเงิน ในกรณีที่ 2 ให้ส่วนแบ่งตลาดในปีแรกเท่ากับ 15 % แต่โครงการไม่มีการขยายตัวหรือการขยายตัวของโครงการเท่ากับ 0 % ถึงแม้โครงการร้านจำหน่ายหนังสือจะไม่มีอัตราการขยายตัวของโครงการเลย แต่ส่วนแบ่งตลาดที่ 15 % เป็นส่วนแบ่งตลาดที่ทำให้โครงการมีคุ้มค่าแก่การลงทุน แสดงว่าอัตราส่วนของส่วนแบ่งตลาดมีความสำคัญต่อโครงการร้านจำหน่ายหนังสือมาก

3) กรณีที่ 3 โครงการร้านจำหน่ายหนังสือ มีส่วนแบ่งตลาดในปีแรกเท่ากับ 10 % และมีอัตราการขยายตัวของโครงการเท่ากับ 7 % โครงการให้ผลตอบแทนต่ำกว่าจำนวนเงินที่ลงทุนไป โดยที่ NPV เท่ากับ -150,090 บาท เป็นลบ และ IRR เท่ากับ 8.09 % ซึ่งต่ำกว่าต้นทุนทางการเงิน ในกรณีที่ 3 มีการลดลงของส่วนแบ่งตลาดในปีแรกจาก 15 % เป็น 10 % จากการลดลงของส่วนแบ่งตลาดจำนวน 5 % ทำให้โครงการร้านจำหน่ายหนังสือเป็นโครงการที่ไม่คุ้มค่าแก่การลงทุน แสดงว่าอัตราส่วนของส่วนแบ่งตลาดมีความสำคัญต่อโครงการร้านจำหน่ายหนังสือมาก

4) กรณีที่ 4 โครงการร้านจำหน่ายหนังสือ มีส่วนแบ่งตลาดในปีแรกเท่ากับ 15 % ต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นจากการให้ส่วนลดลูกค้า 5 % และมีอัตราการขยายตัวของโครงการเท่ากับ 7 % โครงการให้ผลตอบแทนสูงกว่าจำนวนเงินที่ลงทุนไป โดยที่ NPV เท่ากับ 780,448 บาท เป็นบวก และ IRR เท่ากับ 27.96 % สูงกว่าต้นทุนทางการเงิน ในกรณีที่ 4 มีส่วนแบ่งการตลาดปีแรกเท่ากับ 15 % แต่มีการเพิ่มขึ้นของต้นทุนของแปรผันจากการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า 5 % จากข้อมูลพบว่า ถึงแม้จะมีการให้ส่วนลด (ต้นทุนแปรผันเพิ่มขึ้น) แต่โครงการร้านจำหน่ายหนังสือก็ยังเป็นโครงการที่มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน

5) กรณีที่ 5 โครงการร้านจำหน่ายหนังสือ มีส่วนแบ่งตลาดในปีแรกเท่ากับ 15 % ต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นจากการให้ส่วนลดลูกค้า 10 % และมีอัตราการขยายตัวของโครงการเท่ากับ 7 % โครงการให้ผลตอบแทนสูงกว่าจำนวนเงินที่ลงทุนไป โดยที่ NPV เท่ากับ 616,235 บาท เป็นบวก และ IRR เท่ากับ 24.82 % สูงกว่าต้นทุนทางการเงิน ในกรณีที่ 5 มีส่วนแบ่งการตลาดปีแรกเท่ากับ 15 % แต่มีการเพิ่มขึ้นของต้นทุนของแปรผันจากการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า 10 % จากข้อมูลพบว่า ถึงแม้จะมีการให้ส่วนลด (ต้นทุนแปรผันเพิ่มขึ้น) แต่โครงการร้านจำหน่ายหนังสือก็ยังเป็นโครงการที่มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน

6) กรณีที่ 6 โครงการร้านจำหน่ายหนังสือ มีส่วนแบ่งตลาดในปีแรกเท่ากับ 15 % ต้นทุนเพิ่มสูงขึ้นจากการให้ส่วนลดลูกค้า 10 % อัตราการขยายตัวที่ทำให้  $NPV = 0$  และ  $IRR =$  ต้นทุนทางการเงิน โครงการร้านจำหน่ายหนังสือต้องมีอัตราการขยายตัวของโครงการเท่ากับ 0.598 % เป็นอัตราการขยายตัวต่ำสุดที่จะทำให้โครงการร้านจำหน่ายหนังสือเป็นโครงการที่มีคุ้มค่าต่อการลงทุน

7) กรณีที่ 7 โครงการมีส่วนแบ่งตลาดที่ทำให้  $NPV = 0$  และ  $IRR =$  ต้นทุนทางการเงิน พบว่า โครงการร้านจำหน่ายหนังสือต้องมีส่วนแบ่งตลาดอยู่ที่ 10.6855 % เป็นส่วนแบ่งการตลาดต่ำสุดที่จะทำให้โครงการที่มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน

8) จากกรณีที่ 2,3,4 และ 5 แสดงถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อผลตอบแทนทางการเงินของโครงการประกอบไปด้วย อัตราส่วนของส่วนแบ่งตลาด ซึ่งมีความสำคัญมากที่สุด รองลงมา คือ อัตราการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า และอัตราการขยายตัวของโครงการ

9) จากกรณีที่ 6 แสดงถึงอัตราการขยายตัวของโครงการ ซึ่งอัตราการขยายตัวของโครงการเท่ากับ 0.598 % เป็นอัตราการขยายตัวต่ำสุดที่จะทำให้โครงการร้านจำหน่ายหนังสือเป็นโครงการที่มีคุ้มค่าต่อการลงทุน

10) จากกรณีที่ 7 แสดงถึงส่วนแบ่งตลาด ที่สามารถลงทุนได้ เนื่องจาก  $NPV = 0$   
และ  $IRR =$  ต้นทุนทางการเงิน โดยโครงการต้องมีส่วนแบ่งตลาดเท่ากับ  $10.6855\%$  และมีอัตราการ  
ขยายตัวโครงการอยู่ที่  $7\%$  ซึ่งเป็นส่วนแบ่งตลาดที่น้อยที่สุดและทำให้โครงการคุ้มค่าต่อการลงทุน