

บทที่ 4

ผลการศึกษา

4.1 การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนโครงการ

การวิเคราะห์ต้นทุน และผลตอบแทนของโครงการเป็นการวิเคราะห์การหมุนเวียน กระแสเงินสดของโครงการ อันประกอบด้วย กระแสเงินสดจ่าย กระแสเงินสดรับ และกระแสเงินสดสุทธิ โดยจะระบุ และประมาณการต้นทุน และผลตอบแทนที่แจกแจงรายละเอียดอย่างชัดเจน เพื่อให้ข้อมูลในการศึกษาใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด โดยประมาณค่าต่างๆ ตามระเบียบวิธี และการศึกษานี้มุ่งเน้นการวิเคราะห์มิติทางการเงินเป็นหลัก จึงกำหนดแนวทางข้อสมมุติฐาน ในการคำนวณเพื่อสามารถนำมาวิเคราะห์ต้นทุน และผลตอบแทนของโครงการ ดังต่อไปนี้

กำหนดอายุโครงการธุรกิจที่ 10 ปี

อัตราคิดลดที่ใช้ คือ ค่าเสียโอกาสของเงินทุน อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ลูกค้า รายย่อยขั้นต่ำ (Minimum Retail Rate, MRR) ธนาคารกรุงเทพ ณ เดือนมกราคม 2555 เท่ากับ ร้อยละ 8

ดำเนินกิจการในลักษณะธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว

ขนาดพื้นที่ของกิจการ ประมาณ 35 ตารางเมตร

ค่าจ้างบุคลากรเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 4 ต่อปี (กำหนดให้เพิ่มขึ้นมากกว่าอัตรา เงินเฟ้อ ทั่วไป ณ เดือนมกราคม 2555)

ค่าต้นทุนในการลงทุนครั้งแรกในการดำเนินการร้านขายยา และค่าใช้จ่ายในการ

ดำเนินการต่างๆ ใช้ข้อมูลจริงจากร้านขายยาเซฟตี้บีกซีหางดง 1 ซิตรัสบีกซีหางดง 1 และเพียว บีกซีหางดง1 โดยนำมาประมาณการอีกครั้งหนึ่งให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ และสภาวะที่ตั้งโครงการ ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายต่างๆ จะขึ้นอยู่กับศักยภาพของผู้ประกอบการอีกด้วย

รายรับของธุรกิจที่นำมาคำนวณ ใช้ข้อมูลจริงจากร้านขายยาเซฟตี้ สาขาบีกซีหางดง 1 เชียงใหม่ เดียวกัน เนื่องจากมีสภาวะที่ตั้ง ทำเลร้าน และสินค้าที่ขายคือ ผลิตภัณฑ์ยา และอาหารเสริม ไม่มีเครื่องสำอาง ใกล้เคียงกับธุรกิจร้านขายยาของ โครงการมากที่สุด โดยนำมาประมาณการอีกครั้ง หนึ่งให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ และสภาวะที่ตั้ง โครงการทั้งนี้รายรับต่างๆ จะขึ้นอยู่กับศักยภาพ ของผู้ประกอบการอีกด้วย

4.2 การประมาณการต้นทุนของโครงการ

องค์ประกอบของการลงทุนทำธุรกิจร้านขายยาที่ห้างบิ๊กซีหางดง 2 เชียงใหม่ ประกอบด้วย

1. ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) คือ ค่าใช้จ่ายที่ไม่ได้เปลี่ยนแปลงไปตามการเปลี่ยนแปลงของจำนวนลูกค้า นั่นคือ ไม่ว่าจะมียูกค้าจำนวนเท่าไร ค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ก็ยังคงที่ โดยทางผู้จัดทำโครงการได้แบ่งต้นทุนคงที่ออกเป็น 2 ส่วนดังต่อไปนี้

1.1 ต้นทุนคงที่ในการลงทุน (Fixed Investment Cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายในการลงทุนครั้งแรก ซึ่งเกิดจากการจัดซื้อทรัพย์สินถาวร สำหรับต้นทุนคงที่ของโครงการได้แก่ ค่าจ้างช่างชั้นยา ค่าป้ายไฟหน้าร้าน ค่าโต๊ะทำงาน ค่าเก้าอี้สำนักงาน เก้าอี้ลูกค้า ตู้เก็บเอกสาร ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ก่อนเริ่มกิจการ ตระแกรงแขวนยา ค่าสติ๊กเกอร์หน้าร้าน ตู้เย็นแช่ยา เครื่องวัดความดันโลหิต ค่าตรายางชื่อร้าน ถาดนับเม็ดยา เป็นต้น

ตารางที่ 4.1 ต้นทุนคงที่ในการลงทุน ในปีที่ 0

ลำดับที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
1	ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ก่อนเริ่มกิจการ	7,800
2	ค่าตู้ โต๊ะ ชั้นวางยา	60,000
3	ค่าป้ายไฟหน้าร้าน	15,000
4	ค่าเก้าอี้สำนักงาน เก้าอี้ลูกค้า ตู้เอกสาร	7,000
5	ค่าชั้นวาง และตระแกรงแขวนยา	3,000
6	ถาดนับเม็ดยา 2 ถาด	1,000
7	ค่าตรายางชื่อร้าน	300
8	ตู้เย็นแช่ยา	6,000
9	เครื่องวัดความดันโลหิต	2,800
รวมทั้งสิ้น		102,900

ที่มา : จากการคำนวณ

1.2 ต้นทุนคงที่ในการดำเนินการ (Fixed Operation Cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เป็น ต้นทุนคงที่ระหว่างการดำเนินการ ได้แก่ ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตขายยาแผน ปัจจุบัน ค่าภาษีป้าย เงินเดือนเภสัชกร และพนักงานของร้านขายยา ดังนี้

1.3 ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน คิดค่าธรรมเนียมรายปี ปีละ 2,000 บาท ภายใต้การควบคุมดูแลของสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด มีกำหนดชำระภายในเดือนธันวาคมของ ทุกปี

1.4 ค่าภาษีป้าย ค่าภาษีป้ายไฟขนาด 0.8 x 1.2 เมตร (ภาษาไทย) รวมป้ายหน้าร้าน จะเสียภาษีรวม 1,200 บาทต่อปี ภายใต้การควบคุมดูแลของเทศบาลตำบลหางดง มีกำหนดชำระ ภายในเดือนกุมภาพันธ์ของทุกปี

1.5 ค่าจ้างบุคลากร ได้แก่ ค่าจ้างเภสัชกร เดือนละ 15,000 บาท และค่าจ้างพนักงาน ในร้าน 1 คน เดือนละ 6,000 บาท โดยกำหนดให้มีการเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 4 ต่อปี

ตารางที่ 4.2 ต้นทุนคงที่ในการดำเนินการต่อปี ในปีที่ 1

ลำดับที่	รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
1	ค่าเช่าอาคารพาณิชย์นับตั้งแต่เดือนที่ 2	85,800
1	ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน	2,000
2	ค่าภาษีป้าย	1,200
3	ค่าจ้างเภสัชกร	180,000
4	ค่าจ้างพนักงาน	72,000
รวมทั้งสิ้น		341,000

ที่มา : จากการคำนวณ

2. ต้นทุนแปรผัน (Variable Cost) คือ ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการผลิต การบริหารการขาย และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่แปรเปลี่ยนตามการเปลี่ยนแปลงของยอดขาย นั่นคือ ยังมีจำนวนลูกค้ามา ซึ่งมาก ค่าใช้จ่ายประเภทนี้ก็จะยิ่งสูงตาม จากการสอบถามจากร้านขายยาที่ตั้งอยู่ละแวกใกล้เคียง 3 ร้านคือ ชิ ครัส เซฟครัก และเพียว สาขาบึกชีหางดง 1 รวบรวมรายละเอียดได้ดังนี้

แนวทางการกำหนดราคาขายสินค้าของธุรกิจร้านขายยาส่วนใหญ่จะกำหนดให้มีกำไรร้อยละ 40-45 จากยอดขาย ผู้จัดทำจึงประมาณให้กำหนดต้นทุนแปรผันรวมอยู่ที่ร้อยละ 57.00 หรือกำหนดให้มีกำไรร้อยละ 43 โดยแบ่งต้นทุนออกเป็น 3 ส่วนใหญ่ได้แก่ ต้นทุนค่ายาและเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ ร้อยละ 55.5 และมีการกำหนดค่าคอมมิชชั่นให้กับพนักงานทุกคนเพื่อกระตุ้นให้พนักงานมีแรงจูงใจในการทำงาน และอยู่กับร้านตลอดอายุโครงการทั้งนี้มีการกำหนดค่าคอมมิชชั่นให้กับเภสัชกรในอัตราร้อยละ 0.70 พนักงานในร้านร้อยละ 0.30 รวมเป็นร้อยละ 1.00 ของยอดขาย (เหตุผลที่ต้องให้อัตราค่าคอมมิชชั่น กับเภสัชกรสูงกว่าเนื่องจากร้านขายยาของโครงการต้องการให้มีระบบการบริหารเภสัชกรรมที่สมบูรณ์ซึ่งถือเป็นส่วนสำคัญของการให้บริการที่มีผลอย่างมากต่อการตัดสินใจซื้อยาของผู้บริโภคงานที่เภสัชกรต้องทำในการให้บริการด้านยาจึงมีมากกว่างานของพนักงานขายของร้าน) ค่าวัสดุสำนักงานสิ้นเปลือง ค่าใช้จ่ายส่วนนี้เป็นวัสดุสิ้นเปลืองที่ต้องใช้ไปในการดำเนินงาน เช่น ซองใส่ยา สมุดเช็คธนาคาร ปากกา ดินสอ ยางลบ ลวดเย็บกระดาษ อุปกรณ์เพื่อทำความสะอาดร้าน เป็นต้น คิดเป็นค่าใช้จ่ายร้อยละ 0.50 ของยอดขาย

ตารางที่ 4.3 ต้นทุนแปรผันต่อปี ในปีที่ 1

ลำดับที่	รายการ	ต้นทุนแปรผันต่อยอดขาย (ร้อยละ)
1	ค่ายาและเวชภัณฑ์ทางการแพทย์	55.5
1	ค่าคอมมิชชั่นบุคลากร	1.00
2	ค่าอุปกรณ์สำนักงานสิ้นเปลือง	0.50
รวมทั้งสิ้น		57.00

ที่มา : จากการสอบถามร้านขายยาละแวกใกล้เคียง 3 ร้าน และจากการคำนวณ

ตารางที่ 4.4 ต้นทุนต่อปีของร้านขายยา ตลอดอายุโครงการ

ปีที่	ต้นทุนคงที่ (บาท)	ต้นทุนแปรผัน (บาท)	ต้นทุนรวมต่อปี (บาท)
0	102,900	0.00	102,900
1	341,000	615,600	956,600
2	351,080	820,800	1,171,880
3	361,563	1,108,080	1,469,643
4	372,466	1,231,200	1,603,666
5	383,804	1,231,200	1,615,004
6	395,597	1,231,200	1,626,797
7	407,860	1,231,200	1,639,060
8	420,615	1,231,200	1,615,815
9	433,879	1,231,200	1,665,079
10	447,675	1,231,200	1,678,875
รวมทั้งสิ้น			15,181,319

ที่มา : จากการคำนวณ

4.3 การประมาณการผลตอบแทนของโครงการ

จากการสอบถามพบว่า ในช่วงปีแรกของการเปิดร้าน จำนวนลูกค้าที่มาซื้อจริงมีค่าเท่ากับร้อยละ 60 ของจำนวนลูกค้าที่คาดไว้ และจะค่อยๆเพิ่มจำนวนในปีที่ 2 - 3 เช่นเดียวกับค่าใช้จ่ายต่อบิลที่ใน 2 ปีแรกของการเปิดร้านจะซื้อร้อยละ 80 ของราคาบิลที่ทางร้านคาดไว้ จนกระทั่งร้านมีจำนวนสินค้าให้เลือกหลากหลาย และทราบความต้องการของลูกค้ามากขึ้นจึงจะสามารถกระตุ้นยอดขายต่อบิลให้เพิ่มขึ้นในปีที่ 3 ของการเปิดร้าน

$$\text{รายได้ต่อปีของร้านขายยา} = P \times Q$$

โดย P คือ ค่าใช้จ่ายในการซื้อยาต่อคนต่อปี (จากค่าเฉลี่ยร้านอ้างอิงคือ 120 บาท)

Q คือ คือจำนวนคนที่คาดว่าจะมาใช้บริการ (จากค่าเฉลี่ยร้านอ้างอิงคือ 50 คน)

ค่าใช้จ่ายต่อบิล (P) สมมติให้เพิ่มขึ้นสูงสุดตั้งแต่ปีที่ 3 และคงที่ไปจนจบอายุโครงการ

จำนวนคนที่มาซื้อ (Q) สมมติให้เพิ่มขึ้นสูงสุดตั้งแต่ปีที่ 4 และคงที่ไปจนจบอายุโครงการ

ตารางที่ 4.5 รายได้ต่อปีของร้านขายยา ตลอดอายุโครงการ

ปีที่	ค่าใช้จ่ายต่อบิล (บาท) P	จำนวนคนที่มาใช้ บริการร้านขายยา (คน) Q	รายได้ต่อเดือนจากการ ขายยา (บาท)	รายได้ต่อปีจากการ ขายยา (บาท)
0	0	0	0	0
1	100	30	90,000	1,080,000
2	100	40	120,000	1,440,000
3	120	45	162,000	1,944,000
4	120	50	180,000	2,160,000
5	120	50	180,000	2,160,000
6	120	50	180,000	2,160,000
7	120	50	180,000	2,160,000
8	120	50	180,000	2,160,000
9	120	50	180,000	2,160,000
10	120	50	180,000	2,160,000
รวมทั้งสิ้น			1,632,000	19,584,000

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการคำนวณ

4.4 ผลการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการ

ตารางที่ 4.6 ต้นทุนและผลตอบแทน ตลอดอายุโครงการ

ปีที่	ค่าใช้จ่ายรวมต่อปี (บาท)	รายได้รวมต่อปี (บาท)	หมายเหตุ
0	102,900	0	จำนวนร้านขายยาอำเภอหาดขวงที่
1	956,600	1,080,000	รูปแบบการบริโภคของประชาชนคงที่
2	1,171,880	1,440,000	ค่าจ้างบุคลากรเพิ่มขึ้นปีละ 4%
3	1,469,643	1,944,000	
4	1,603,666	2,160,000	
5	1,615,004	2,160,000	
6	1,626,797	2,160,000	
7	1,639,060	2,160,000	
8	1,651,815	2,160,000	
9	1,665,079	2,160,000	
10	1,678,875	2,160,000	
รวม	15,181,319	19,584,000	

ที่มา : จากการคำนวณ (รายละเอียดดูในภาคผนวก)

เมื่อนำมาทำการวิเคราะห์เกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุน ได้ผลดังนี้

1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) รายละเอียดดูในภาคผนวก

$$\begin{aligned}
 NPV &= \sum_{t=1}^{10} \frac{Bt}{(1+0.08)^t} - \sum_{t=1}^{10} \left[\frac{Ct}{(1+0.08)^t} + C_0 \right] \\
 &= 12,278,586 - 9,596,492 \\
 &= 2,682,094
 \end{aligned}$$

NPV มีค่ามากกว่าศูนย์ ดังนั้นธุรกิจนี้จึงคุ้มค่าในการลงทุน

2) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) รายละเอียดดูในภาคผนวก

$$\sum_{t=1}^{10} \frac{B_t}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=1}^{10} \left[\frac{C_t}{(1+IRR)^t} + C_0 \right] = 0$$

ดังนั้น IRR ของโครงการธุรกิจร้านขายยาเท่ากับ ร้อยละ 194

IRR = 194 % ซึ่งมากกว่าร้อยละ 8 (อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายย่อยขั้นต่ำ (MRR) ของธนาคารแห่งประเทศไทย) ดังนั้นธุรกิจธุรกิจนี้จึงคุ้มค่าในการลงทุน

3) อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit – Cost Ratio : B/C Ratio)

$$\begin{aligned} B/C \text{ Ratio} &= \frac{\sum_{t=1}^{10} \frac{B_t}{(1 + 0.08)^t}}{\sum_{t=0}^{10} \frac{C_t}{(1 + 0.08)^t}} \\ &= \frac{12,278,586}{9,596,492} \\ &= 1.28 \end{aligned}$$

B/C Ratio มีค่ามากกว่า 1 ธุรกิจจึงคุ้มค่าในการลงทุน

ผลการศึกษาส่วนนี้ประกอบด้วยการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR) และอัตราส่วนรายได้ต่อทุน (Benefit Cost Ratio: B/C Ratio) ซึ่งสามารถสรุปผลการวิเคราะห์ได้ดังนี้

ตารางที่ 4.7 ผลการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการ ณ อัตราคิดลด 8%

รายการ	ผลการวิเคราะห์
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)	2,682,094
อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR)	194
อัตราส่วนรายได้ต่อทุน (Benefit Cost Ratio: B/C Ratio)	1.28

ที่มา : จากการคำนวณ (รายละเอียดดูในภาคผนวก)

จากผลการวิเคราะห์การลงทุนในธุรกิจร้านขายยา ที่มีมูลค่าคิดอัตราลด (Discount Rate) ร้อยละ 8 มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) เท่ากับ 2,682,094 ซึ่งมีค่ามากกว่า 0

ผลการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (Internal Rate of Return: IRR) ของโครงการมีค่าเท่ากับ 194% ซึ่งมากกว่าอัตราดอกเบี้ยธนาคารกรุงเทพ กำหนดไว้ที่ 8%

ผลการวิเคราะห์อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit Cost Ratio: B/C Ratio) ที่มีอัตราคิดลด (Discount Rate) เท่ากับร้อยละ 8 มีค่าเท่ากับ 1.28 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1

สรุปผลจากการวิเคราะห์โครงการธุรกิจร้านขายยาที่ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซีห้างดง 2 เชียงใหม่ พบว่าโครงการนี้มีความเหมาะสมกับการลงทุนและมีความเป็นไปได้ทางเศรษฐศาสตร์ เนื่องจากผลการวิเคราะห์ทางเศรษฐศาสตร์แสดงให้เห็นว่า มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) และอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) มีค่ามากกว่าเกณฑ์มาตรฐานเปรียบเทียบ

4.5 การวิเคราะห์ระยะเวลาการคืนทุนของโครงการ

ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ หมายถึง ระยะเวลาการดำเนินงานโครงการที่ทำให้ผลตอบแทนสุทธิของโครงการ มีค่าเท่ากับ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนพอดี หรืออาจกล่าวได้ว่า ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ คือ จำนวนปีในการดำเนินกิจการซึ่งทำให้ผลกำไรที่ได้รับในแต่ละปี รวมกันแล้วมีค่าเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรก จากผลการวิเคราะห์แสดงได้ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ระยะเวลาคืนทุน} &= \frac{\text{ค่าใช้จ่ายในการลงทุน}}{\text{ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต่อปี}} \\ &= \frac{15,181,319}{(19,584,000/10)} \\ &= 7.75 \text{ ปี} \end{aligned}$$

พบว่าระยะเวลาในการคืนทุนจะอยู่ที่ปีที่ 7.75 ของโครงการ

4.6 ผลการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ (Sensitivity Analysis)

ได้ทำการวิเคราะห์ใน 3 กรณี โดยใช้อัตราคิดลดคงที่คือ 8% ดังนี้

กรณีที่ 1 ทำการวิเคราะห์หาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการกรณีผลตอบแทนลดลง 10 เปอร์เซ็นต์โดยต้นทุนคงที่ เนื่องจากการเพิ่มคู่แข่ง

กรณีที่ 2 ทำการวิเคราะห์หาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการกรณีผลตอบแทนลดลง 20 เปอร์เซ็นต์ โดยต้นทุนคงที่ เนื่องจากการเพิ่มคู่แข่ง

กรณีที่ 3 ทำการวิเคราะห์หาผลตอบแทนที่ลดลงในอัตราสูงสุดโดยที่ธุรกิจร้านขายยายังสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้โดยต้นทุนคงที่

ตารางที่ 4.8 ผลการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ ณ อัตราคิดลด 8%

ปัจจัยที่เปลี่ยนแปลง	NPV	IRR	B/C Ratio
กรณีผลตอบแทนลดลง 10 เปอร์เซ็นต์	1,553,596	107	1.16
กรณีผลตอบแทนลดลง 20 เปอร์เซ็นต์	425,097	27	1.04
กรณีผลตอบแทนลดลง 21.84 เปอร์เซ็นต์	0	8	1

ที่มา : จากการคำนวณ (รายละเอียดดูในภาคผนวก)

กรณีที่ 1 ผลตอบแทนลดลง 10 เปอร์เซ็นต์โดยต้นทุนคงที่เนื่องจากการเพิ่มคู่แข่ง พบว่าเกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุนยังคงยอมรับได้ คือ

โครงการมีมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) เท่ากับ 1,553,596 บาท

อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 107%

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.16

กรณีที่ 2 ผลตอบแทนลดลง 20 เปอร์เซ็นต์โดยต้นทุนคงที่เนื่องจากการเพิ่มคู่แข่ง พบว่าเกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุนยังคงยอมรับได้ คือ

โครงการมีมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) เท่ากับ 425,097 บาท

อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 27%

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.04

กรณีที่ 3 ผลตอบแทนที่ลดลงในอัตราสูงสุดที่ธุรกิจร้านขายยายังสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ โดยต้นทุนคงที่ คือ ลดลง 21.84 เปอร์เซ็นต์ พบว่า เกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุน คือโครงการมีมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) เท่ากับ 0 บาท

อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 8

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.00

ดังนั้น จากการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ ณ อัตราคิดลด 8% พบว่า แม้ว่าผลตอบแทนจะลดลงมากถึง 21.84 เปอร์เซ็นต์ ธุรกิจร้านขายยานี้ยังมีความคุ้มค่ากับการลงทุน เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ มีค่าเท่ากับศูนย์ และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน เท่ากับ 1

ตารางที่ 4.9 ผลตอบแทนต่ำที่สุด โดยที่ธุรกิจร้านขายยาสามารถดำเนินกิจการได้ กำหนดให้
ค่าใช้จ่ายต่อบิลเท่ากับ 100 บาท

ปีที่	จำนวนคนที่มาใช้ บริการร้านขายยา ต่อปี (คน) Q	จำนวนคนที่มาใช้ บริการร้านขายยาต่อ เดือน (คน) Q	จำนวนคนที่มาใช้ บริการร้านขายยาต่อ วัน (คน) Q	รายได้ต่อปีจาก การขายยา (บาท)
0	0	0	0	0
1	8,441	703	23	844,088
2	11,255	938	31	1,125,451
3	15,194	1,266	42	1,519,359
4	16,882	1,407	47	1,688,177
5	16,882	1,407	47	1,688,177
6	16,882	1,407	47	1,688,177
7	16,882	1,407	47	1,688,177
8	16,882	1,407	47	1,688,177
9	16,882	1,407	47	1,688,177
10	16,882	1,407	47	1,688,177
รวม				15,306,136

ที่มา : จากการคำนวณ (รายละเอียดดูในภาคผนวก)