

## บทที่ 5

### งบประมาณในการดำเนินงาน

การปรับปรุงการดำเนินงานภายในขององค์กรนั้น จะเกิดค่าใช้จ่ายต่างๆเพิ่มขึ้น ดังนั้น เพื่อเป็นการจัดการค่าใช้จ่ายเพื่อจะไม่เป็นการลงทุนในระยะแรกที่มีการปรับปรุงองค์กรมากเกินไป ดังนั้นจึงแบ่งการปรับปรุงเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงที่ 1 เป็นช่วงที่ทำการตกแต่งร้านใหม่ เพิ่มช่องทางในการกระจายสินค้า การทำตราสินค้า และการเพิ่มความหลากหลายของสินค้า ซึ่งจะใช้เวลาประมาณ 6 เดือน และหลังจากที่ทำการดำเนินการในช่วงแรกเสร็จ ก็จะดำเนินการต่อในช่วงที่ 2 ซึ่งหลังจากทำการปรับปรุงในช่วงแรก ก็จะมียอดขายที่เพิ่มขึ้น เพื่อนำรายได้บางส่วนในส่วนที่เพิ่มขึ้น มาเพื่อใช้ในการทำการส่งเสริมการขายที่ เพื่อเป็นการเน้นย้ำในตราสินค้าให้มากขึ้น โดยมีการร่วมมือกับบริษัททัวร์ เพื่อเป็นการเพิ่มยอดขาย และขยายฐานลูกค้า

โดยในช่วงที่ 1 และ 2 จะแบ่งเป็น เงินลงทุนเริ่มต้น ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ต้นทุนสินค้าขาย การประเมินรายได้ในการดำเนินงาน และระยะเวลาในการคืนทุน

ช่วงที่ 1 โดยจะใช้ระยะเวลาประมาณ 6 เดือน เพื่อเป็นการปรับปรุงร้าน และเป็นการสร้างตราสินค้าขององค์กร

1. เงินลงทุนเริ่มต้น เป็นค่าใช้จ่ายโดยประมาณ ที่ลงเสียเพียงครั้งแรกแค่ครั้งเดียว หลังจากทำการปรับปรุงร้านตามที่ให้คำปรึกษา

- ค่าตกแต่งร้าน	735,800	บาท
- ค่าจัดทำ Website	2,700	บาท
- ค่าขออนุญาต จดทะเบียนต่างๆ	4,500	บาท
- อื่นๆ	<u>500,000</u>	บาท
รวม	<u>1,243,000</u>	บาท

(ค่าตกแต่งร้าน เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากค่าออกแบบ และราคาตกแต่งตามแบบที่ออกแบบร่วมกันกับสถาปนิกไว้ โดยค่าออกแบบเป็นเงิน 65,000 บาท และค่าตกแต่งร้าน แบ่งเป็น

ค่าปูกระเบื้องพื้นใหม่ คิดเป็นพื้นที่โดยประมาณ 110 ตรม.ราคาค่าแรงรวมกับค่าวัสดุ 66,000 บาท

ค่าปรับปรุงและตกแต่งฝ้าเพดานใหม่ทั้งหมด 25,000 บาท

ค่าเดินระบบไฟใหม่ โดยคิดเป็นจุดของดวงโคม ราคาจุดละ 250 บาท ทั้งหมด 30 จุด เป็นเงิน 7,500 บาท

ค่าตู้กระจก Display ตู้ละ 17,500 บาท ทั้งหมด 3 ตู้ เป็นเงิน 52,500 บาท

ค่าตู้กระจกหุ่นจำลอง ตู้ละ 20,000 บาท ทั้งหมด 4 ตู้ เป็นเงิน 80,000 บาท

ค่าแท่น Display ของสินค้าใหม่ 1 ชุด 20,000 บาท

ค่าที่นั่งส่วนพักคอยสำหรับลูกค้า 1 ชุด 15,000 บาท

ค่า Counter สำหรับชำระเงิน 1 ชุด 30,000 บาท

ค่าผนังตกแต่งเพิ่มเติม 3 ชุด ชุดละ 10,000 บาท เป็นเงิน 30,000 บาท

ค่าราวแขวนผลิตภัณฑ์ 2 ชั้น 1 ชุด 12,500 บาท

ค่าตู้เก็บของส่วนพนักงาน 1 ชุด 15,000 บาท

ค่าทำสีเฟอร์นิเจอร์เก็บสินค้าเดิมภายในร้านใหม่ทั้งหมดเป็นเงิน 45,500 บาท

ค่าชุดเฟอร์นิเจอร์สำหรับนั่งคุยรายละเอียดสินค้ากับลูกค้า 1 ชุด 35,000 บาท

ค่าทาสีผนังใหม่ทั้งหมด 4,500 บาท

ค่าทำวอลเปเปอร์ 6,300 บาท

รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการตกแต่งร้านเป็นเงิน 735,800 บาท

ค่าจัดทำเว็บไซต์ติดต่อบริษัท Thaiwebwizard จัดทำเว็บไซต์ให้ข้อมูลสำเร็จรูป พร้อมใช้งาน โดยคิดราคารวม ค่า domain, ค่า host และให้พื้นที่ขนาด 100 เม็ก โดยจ่ายเงินแค่ ครั้งแรกแค่ครั้งเดียว ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อร้าน ค่าทำป้ายร้าน ค่านามบัตร และตั้งเผื่อค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้นระหว่างการดำเนินงาน)

ในช่วงที่ 2 จะเป็นการดำเนินงานเพื่อเน้นย้ำในตราสินค้ามากขึ้น โดยจะไม่มี ค่าใช้จ่ายในการตกแต่งร้าน ค่าจัดทำเว็บไซต์ ให้ข้อมูลสำเร็จรูปพร้อมใช้งาน ค่าขออนุญาต จดทะเบียนต่างๆ

ตารางที่ 5.1  
เงินลงทุนเริ่มต้น (Initial Investment)

รายการเงินลงทุนที่ใช้	
รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
- ค่าตกแต่งร้าน Thomson	736,800
- ค่าจัดทำ Website	2,700.00
- ค่าขออนุญาต จดทะเบียนต่างๆ	4,500.00
- อื่นๆ	500,000.00
<b>รวม</b>	<b>1,243,000.00 บาท</b>
อายุโครงการ	5 ปี
อัตราภาษีเงินได้ธุรกิจ	30 %

2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เป็นค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการดำเนินกิจการของร้านที่จะเกิดขึ้น โดยแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Expenses) กับ ค่าใช้จ่ายแปรผัน (Variable Expenses)

ค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Expenses) คือ ค่าใช้จ่ายต่างๆ ของต้นทุนใช้งาน ที่มีความแน่นอน คงที่ ในช่วงระยะเวลาที่กำหนด ไม่ว่าจะมีการเพิ่มหรือลดการใช้งานเล็กน้อยเพียงไรก็ตาม ได้แก่ ค่าเช่า, ค่าประกันภัย, ค่าโทรศัพท์, ค่าไฟฟ้า, ค่าอุปกรณ์สำนักงาน, ค่าโฆษณา, ดอกเบี้ย, เงินเดือน

ค่าใช้จ่ายแปรผัน (Variable Expenses) คือ ค่าใช้จ่ายต่างๆ ของต้นทุนใช้งาน ที่มีค่าเพิ่ม หรือลดลงตามสัดส่วนของปริมาณการใช้งาน ได้แก่ ค่าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต, ค่าจ้างแรงงานแบบจ้างรายชิ้น, ค่าตอบแทนการขายคำนวณตามยอดขาย (Commission) เป็นต้น โดยค่าใช้จ่ายของบริษัทแบ่งเป็น

- ค่าใช้จ่ายต่างๆ	1,900,000	บาท
- เงินเดือนพนักงาน	96,000	บาท
- ค่าโฆษณาผ่าน Booklet และ อินเทอร์เน็ต	21,600	บาท
- ค่าออกงานในประเทศ	100,000	บาท
- ค่าออกงานต่างประเทศ	100,000	บาท

- งบประมาณ การพัฒนาผลิตภัณฑ์	250,000	บาท
- งบประมาณการสร้างตราสินค้า	330,000	บาท
รวมค่าใช้จ่ายคงที่	2,797,600	บาท

( ค่าใช้จ่ายต่างๆ มี ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ ดอกเบี้ย และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ไม่สามารถเปิดเผยได้ เงินเดือนพนักงาน จะเกิดจากการจ้างพนักงานบัญชี / ฝ่ายขาย 1 คน เดือนละ 8,000 บาท 12 เดือน = 96,000 บาท ค่าโฆษณาผ่าน Booklet เดือนละ 1,800 บาท 12 เดือน = 21,600 บาท ค่าออกงาน จากข้อมูลของกรมส่งเสริมการส่งออก ค่าออกงานในประเทศประมาณ 50,000 บาท / ครั้ง โดยเผื่อค่าใช้จ่ายในการออกงานอื่นๆ อีก 50,000 บาท ค่าออกงานต่างประเทศ 100,000 บาท/ครั้ง โดยแบ่งเป็นโซนเอเชีย 30,000 บาท และโซนยุโรป 70,000 บาท ส่วนต่างที่เกิดขึ้น กรมส่งเสริมการส่งออกเป็นผู้รับผิดชอบ การตั้งงบประมาณการพัฒนาสินค้า จะใช้ในการหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และขยายผลิตภัณฑ์เดิมให้มีมากขึ้น เช่นการมีลวดลาย สีที่มากขึ้น และมีสินค้าอื่น เช่น ของที่ระลึก ของตกแต่งบ้าน ในส่วนของงบประมาณการสร้างตราสินค้า เช่น การหีบห่อ ถุง เงินบริจาค และกันไว้ในส่วนของค่าใช้จ่ายที่อาจจะเกิดขึ้น จากการทำโฆษณาอื่นเพิ่มเติม )

### ตารางที่ 5.2

ช่วงที่ 1 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating expense)

#### Operating expense

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)	หมายเหตุ
<b>รายการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน</b>		
<b>ค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Expenses)</b>		
- ค่าใช้จ่ายต่างๆ	1,900,000.00	
- เงินเดือนพนักงาน	96,000.00	
- ค่าโฆษณาผ่าน Booklet และ อินเทอร์เน็ต	21,600.00	
- ค่าออกงานในประเทศ	100,000.00	
- ค่าออกงานต่างประเทศ	100,000.00	
- งบประมาณการพัฒนาผลิตภัณฑ์	250,000.00	
- งบประมาณการสร้างตราสินค้า	330,000.00	
<b>รวมค่าใช้จ่ายคงที่ :</b>	<b>2,797,600.00</b>	บาท
<b>ต้นทุนสินค้าขาย (Cost of Goods Sold)</b>	<b>2,304,000</b>	บาท 40% โดยประมาณของยอดขาย
<b>รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น :</b>	<b>5,101,600.00</b>	บาท

ในช่วงที่ 2 จะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นในส่วนของเงินตามผลงานของพนักงาน โดยประมาณไว้ที่ 16,000 บาท และเพิ่มในส่วนของ ค่าคอมมิชชั่นการขายสินค้าเป็น 2% เงินส่งเสริมกิจกรรมการขาย 5% เมื่อมีการทำความสัมพันธ์กับบริษัททัวร์ ก็จะมีค่าใช้จ่ายมากขึ้น และ ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ จะยังเหมือนเดิม

### ตารางที่ 5.3

#### ช่วงที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating expense)

##### Operating expense

รายการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน			
รายการ	จำนวนเงิน (บาท)		
<b>ค่าใช้จ่ายคงที่ (Fixed Expenses)</b>			
- ค่าใช้จ่ายต่างๆ	1,900,000.00		
- เงินเดือนพนักงาน	96,000.00		
- เงินตามผลงาน	16,000.00		
- ค่าโฆษณาผ่าน Booklet และ อินเทอร์เน็ต	21,600.00		
- ค่าออกงานในประเทศ	100,000.00		
- ค่าออกงานต่างประเทศ	100,000.00		
- งบประมาณการพัฒนาผลิตภัณฑ์	250,000.00		
- งบประมาณการสร้างตราสินค้า	330,000.00		
รวมค่าใช้จ่ายคงที่ :	2,813,600.00	บาท	
<b>ค่าใช้จ่ายผันแปร (Variable Expenses)</b>			
- ค่าคอมมิชชั่นการขายสินค้า	115,200.00	2	% ของยอดขาย
- เงินส่งเสริมกิจกรรมการขาย	288,000.00	5	% ของยอดขาย
รวมค่าใช้จ่ายผันแปร :	403,200.00	บาท	7 % ของยอดขาย
<b>ต้นทุนสินค้าขาย (Cost of Goods Sold)</b>			
	2,304,000	บาท	40% โดยประมาณของยอดขาย
รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น :	5,520,800.00	บาท	

3. ต้นทุนสินค้าขาย (Cost of Goods Sold) เป็นราคาต้นทุนของสินค้าที่ซื้อมาขาย ภายในร้าน จากสัมภาษณ์ของผู้บริหารคิดต้นทุนของสินค้าโดยประมาณ คือ 40% ของยอดขาย 5,760,000 บาท ซึ่งมาจาก คนซื้อ 20 คน โดยเฉลี่ยซื้อ 800 บาท ต่อ 1คน

- 40% โดยประมาณของยอดขาย 3,523,000 บาท

การพยากรณ์ยอดขาย ( Sale Forecast ) คือ การคาดการณ์ หรือ ประมาณการจำนวน หรือมูลค่าของสินค้าและบริการที่บริษัทจะขายได้ โดยมีหลักการคาดการณ์ แบ่งเป็น การพยากรณ์เชิงคุณภาพ ที่ไม่ต้องใช้เทคนิคพิเศษ ส่วนใหญ่เป็นการใช้วิจารณญาณของผู้พยากรณ์ไม่เน้นตัวเลขมากนัก และการพยากรณ์เชิงปริมาณ ใช้เทคนิคทางสถิติเข้ามาช่วย สามารถบอกถึงที่มาของตัวเลขเหล่านั้นได้ว่ามาจากวิธีการอย่างไร เช่น การวิเคราะห์แนวโน้ม, การวิเคราะห์สหสัมพันธ์, การปรับให้เรียบแบบเอ็กโปเนนเชียล, การวิเคราะห์อนุกรมเวลา, การวิเคราะห์การถดถอย โดยสามารถทำได้โดย จากการพยากรณ์โดยผู้มีประสบการณ์ หรือ การพยากรณ์แนวโน้ม โดยใช้ข้อมูลในอดีตเป็นแนวทางในการพยากรณ์ควบคู่ไปกับการวิเคราะห์สถานการณ์ การพยากรณ์ยอดขายด้วยวิธีนี้ทำได้ง่ายไม่เสียค่าใช้จ่ายมาก แต่มีข้อสมมติฐานว่าปัจจัยในอดีตที่มีผลต่อการดำเนินงาน ในอนาคตก็จะมีผลเช่นเดียวกัน

โดยการพยากรณ์ยอดขายโดยจากข้อมูลในการสัมภาษณ์ของผู้บริหาร ซึ่งสามารถทำได้อย่างรวดเร็ว และได้พิจารณาจากหลายแง่มุมในการทำธุรกิจ และการพยากรณ์จากยอดขายประวัติในอดีต โดยนำยอดขายเก่าๆ มาวิเคราะห์ แล้วประมาณการให้ใกล้เคียงกับของเดิมในสถานการณ์ปกติ เนื่องจากการพยากรณ์ยอดขายถือเป็นการเริ่มต้นของทุกสิ่งทุกอย่างในการดำเนินธุรกิจ ในการดำเนินธุรกิจจะมีเป้าหมายสูงสุด คือ กำไรสูงสุดต้นทุนน้อยสุด การตัดสินใจว่าจะซื้อสินค้าเท่าไรให้ขายได้หมด หรือมากที่สุด จึงกลายเป็นเรื่องสำคัญ เพราะถ้าหากพยากรณ์มีความถูกต้องมาก มีสินค้าในจำนวนที่สอดคล้องกับที่พยากรณ์เอาไว้ จะทำก็จะทำให้ดำเนินธุรกิจไม่ขาดทุน และได้กำไรตามที่คาดการณ์ไว้ นอกจากนี้การพยากรณ์ยอดขายยังเป็นส่วนประกอบสำคัญในการวางแผนการดำเนินธุรกิจ เพราะเปรียบเสมือนเป้าหมาย ที่ธุรกิจต้องดำเนินให้บรรลุเป้าหมายยอดขายที่วางแผนไว้ด้วย

4. การประเมินรายได้ในการดำเนินงาน (Income Statement) เมื่อมีการปรับปรุงร้านตามที่ให้คำปรึกษานั้น ก็จะเกิดค่าใช้จ่ายต่างๆ ดังนั้นจึงต้องมีการประเมินรายได้ในการดำเนินงาน ซึ่งเป็นการประเมินรายได้โดยประมาณหลังจากที่มีการปรับปรุงร้าน โดยการคาดการณ์จากเกณฑ์ในการพยากรณ์ยอดขาย โดยพยากรณ์จากความคิดเห็นของผู้บริหาร พนักงานขาย และจากยอดขายประวัติในอดีตแล้วนั้น โดยคำนวณจากรายได้ที่ผ่านมาในอดีต จากเดิมบริษัทมียอดขายเฉลี่ยอยู่ที่ 230,000 บาท ต่อเดือน จากบทสัมภาษณ์ของผู้บริหาร ยอดขายเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณคนละ 700 บาทต่อลูกค้า 1 คน และมีลูกค้าโดยเฉลี่ยประมาณ 11 คนต่อวัน เมื่อมีการปรับปรุงแล้ว การพยากรณ์ยอดขายโดยพิจารณาโดยอาศัยข้อมูลในการสัมภาษณ์ของผู้บริหาร ซึ่งเป็นผู้มี

ประสบการณ์มาถึง 24 ปี และใช้ข้อมูลในอดีตเป็นแนวทางในการพยากรณ์ควบคู่ไปด้วย ยอดขายต่อวันที่ทางบริษัทคาดว่าขายได้อยู่ที่ประมาณ 20 คน โดยเฉลี่ยยอดซื้อคนละ 800 บาทต่อคน โดยสามารถที่จะคืนทุนภายในระยะเวลา 2 ปี 5 เดือน เนื่องจากมีการปรับปรุงทั้งการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การทำตราสินค้า การตลาดทั้งในและต่างประเทศ การดำเนินงาน การจัดซื้อ ด้านบุคคล และด้านการเงิน

นอกจากนั้นยังมีรายได้เพิ่มเติมจากการจำหน่ายของเก่า จากการให้ร้านรับซื้อทีวีราคาโดยประมาณ จิวเวอร์รี่ 5,000,000 บาท ไม้แกะสลัก, หยก ประมาณ 100,000 บาท ทองเหลือง ประมาณ 100,000 บาท งาช้างแกะสลัก ประมาณ 200,000 รวมรายได้จากการขายของเก่า ประมาณ 5,400,000 บาท ประมาณการขายได้ 40% ของต้นทุนประมาณ 2,160,000 บาท

- ยอดขายสินค้าเฉลี่ย	5,760,000	บาท
- ต้นทุนสินค้า	<u>2,304,000</u>	บาท
- กำไรขั้นต้น	3,456,000	บาท
- ค่าใช้จ่าย	<u>2,747,600</u>	บาท
- กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	708,400	บาท
- ภาษีเงินได้	<u>212,520</u>	บาท
- รายได้สุทธิ	<u>495,880</u>	บาท
-		

#### ตารางที่ 5.4

#### รายได้ในการดำเนินงาน (Income Statement)

#### Income statement

การประเมินรายได้ในการดำเนินงาน				
รายการ	Pessimistic	Expected	Optimistic	Very optimistic
ยอดขายสินค้าเฉลี่ย	3,168,000.00	5,760,000.00	8,640,000.00	11,520,000.00
ยอดขายสินค้าเฉลี่ย-หน่วย	3,960.00	7,200.00	10,800.00	14,400.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย	800.00	800.00	800.00	800.00
ต้นทุนสินค้า	1,267,200.00	2,304,000.00	3,456,000.00	4,608,000.00
กำไรขั้นต้น	1,900,800.00	3,456,000.00	5,184,000.00	6,912,000.00
รวมยอดขายทั้งหมด :	3,168,000.00	5,760,000.00	8,640,000.00	11,520,000.00
รวมต้นทุนสินค้าทั้งหมด :	1,267,200.00	2,304,000.00	3,456,000.00	4,608,000.00
รวมกำไรขั้นต้น :	1,900,800.00	3,456,000.00	5,184,000.00	6,912,000.00

หมายเหตุ จากคำสัมภาษณ์ผู้บริหาร เดิมบริษัทมียอดขายเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 700 บาท/คน โดยมีลูกค้าโดยเฉลี่ย 11 คน/วัน หลังจากปรับปรุงแล้ว คาดว่ายอดขายต่อลูกค้า 1 คน จะเพิ่มอีก 100 บาท และจะมีลูกค้าเข้าเพิ่มขึ้นดังนี้

Pessimistic ประมาณการยอดขายต่อวันที่ทางบริษัทจะได้อยู่ที่ 11 คน ต่อวัน คือเป็นกรณีที่แย่ที่สุด เมื่อมียอดขายจำนวนเท่าเดิม จะทำให้ขาดทุน เนื่องจากถ้ามีการปรับปรุงร้าน จะทำให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น

Expected ประมาณการยอดขายต่อวันที่ทางบริษัทคาดว่าขายได้อยู่ที่ 20 คน ต่อวัน ซึ่งเป็นการประมาณการยอดขายหลังจากที่ทำการปรับปรุงแล้ว จะมียอดขายมีเพิ่มขึ้น และสามารถที่จะคืนทุนได้ในระยะเวลา 2 ปี 6 เดือน

Optimistic ประมาณการยอดขายต่อวันที่เกินความคาดหมายอยู่ที่ 30 คน ต่อวัน ซึ่งทำให้สามารถคืนทุนได้ในระยะเวลาเพียง 9 เดือน

Very Optimistic ประมาณการยอดขายต่อวันที่เกินความคาดหมายมากอยู่ที่ 40 คน ต่อวัน ซึ่งทำให้สามารถคืนทุนได้ในระยะเวลาเพียง 5 เดือน

สำนักหอสมุด

ตารางที่ 5.5  
ช่วงที่ 1 ระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period)

Pay back period

ตัวอย่างการประเมินโครงการ				
เงินลงทุนเริ่มต้น	1,243,000.00	บาท		
อายุโครงการ	5	ปี		
อัตราภาษีเงินได้ธุรกิจ	30	%		
Income Estimation : Year				
	Pessimistic	Expected	Optimistic	Very Optimistic
	1	2	3	4
ยอดขายสินค้าต่อปี - บาท	3,168,000.00	5,760,000.00	8,640,000.00	11,520,000.00
รวมรายได้ทั้งหมด	3,168,000.00	5,760,000.00	8,640,000.00	11,520,000.00
ต้นทุนสินค้าขาย	1,267,200.00	2,304,000.00	3,456,000.00	4,608,000.00
กำไรขั้นต้น	1,900,800.00	3,456,000.00	5,184,000.00	6,912,000.00
ค่าใช้จ่าย				
ค่าใช้จ่ายผันแปร %	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายคงที่	2,797,600.00	2,797,600.00	2,797,600.00	2,797,600.00
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	2,797,600.00	2,797,600.00	2,797,600.00	2,797,600.00
กำไร (ขาดทุน) สุทธิก่อนภาษี	(896,800.00)	658,400.00	2,386,400.00	4,114,400.00
ภาษีเงินได้ธุรกิจ	(269,040.00)	197,520.00	715,920.00	1,234,320.00
รายได้สุทธิ	(627,760.00)	460,880.00	1,670,480.00	2,880,080.00
กระแสเงินสดสุทธิ	(627,760.00)	460,880.00	1,670,480.00	2,880,080.00
NPV ที่อัตราดอกเบี้ย 10% ต่อปี				
NPV - ปีที่ 1	0.9091	(670,696.62)	418,986.01	1,518,633.37
NPV - ปีที่ 2	0.8264	(518,780.86)	380,871.23	1,380,484.67
NPV - ปีที่ 3	0.7513	(471,636.09)	346,259.14	1,255,031.62
NPV - ปีที่ 4	0.6830	(428,760.08)	314,781.04	1,140,937.84
NPV - ปีที่ 5	0.6209	(389,776.18)	286,160.39	1,037,201.03
Total NPV		(2,379,649.83)	1,747,067.82	6,332,288.54
Payback Period (ปี)		(1.98)	2.70	0.74
R.O.I (%)		(50.50)	37.08	134.39

โดยในช่วงที่ 2 จะโดยคำนวณจากยอดขายที่เท่ากับช่วงที่ 1 โดยแบ่งเป็น Pessimistic ประมาณการยอดขายต่อวันต่ำสุดที่ทางบริษัทจะได้อยู่ที่ 11 คน ต่อวัน คือเป็นกรณีที่แย่ที่สุด เมื่อมียอดขายจำนวนเท่าเดิม จะทำให้ขาดทุน เนื่องจากถ้ามีการปรับปรุงร้าน จะทำให้เกิดค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น

Expected ประมาณการยอดขายต่อวันที่ทางบริษัทคาดว่าจะขายได้อยู่ที่ 20 คน ต่อวัน ซึ่งเป็นการประมาณการยอดขายหลังจากที่ทำการปรับปรุงแล้ว จะมียอดขายมีเพิ่มขึ้น และสามารถที่จะคืนทุนได้ในระยะเวลา 2 ปี 8 เดือน

Optimistic ประมาณการยอดขายต่อวันที่เกินความคาดหมายอยู่ที่ 30 คน ต่อวัน ซึ่งทำให้สามารถคืนทุนได้ในระยะเวลาเพียง 3 เดือน

Very Optimistic ประมาณการยอดขายต่อวันที่เกินความคาดหมายมากอยู่ที่ 40 คน ต่อวัน ซึ่งทำให้สามารถคืนทุนได้ในระยะเวลาเพียง 2 เดือน

### ตารางที่ 5.6

#### ช่วงที่ 2 ระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period)

#### Pay back period

ตัวอย่างการประเมินโครงการ					
เงินลงทุนเริ่มต้น	500,000.00	บาท			
อายุโครงการ	5	ปี			
อัตราภาษีเงินได้ธุรกิจ	30	%			
Income Estimation : Year					
	Pessimistic 1	Expected 2	Optimistic 3	Very Optimistic 4	
ยอดขายสินค้าต่อปี - บาท	3,168,000.00	5,760,000.00	8,640,000.00	11,520,000.00	
รวมรายได้ทั้งหมด	3,168,000.00	5,760,000.00	8,640,000.00	11,520,000.00	
ต้นทุนสินค้าขาย	1,267,200.00	2,304,000.00	3,456,000.00	4,608,000.00	
กำไรขั้นต้น	1,900,800.00	3,456,000.00	5,184,000.00	6,912,000.00	
ค่าใช้จ่าย					
ค่าใช้จ่ายผันแปร %	-	403,200.00	-	-	
ค่าใช้จ่ายคงที่	2,813,600.00	2,813,600.00	2,813,600.00	2,813,600.00	
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	2,813,600.00	3,216,800.00	2,813,600.00	2,813,600.00	
กำไร (ขาดทุน) สุทธิก่อนภาษี	(912,800.00)	239,200.00	2,370,400.00	4,098,400.00	
ภาษีเงินได้ธุรกิจ	(273,840.00)	71,760.00	711,120.00	1,229,520.00	
รายได้สุทธิ	(638,960.00)	167,440.00	1,659,280.00	2,868,880.00	
กระแสเงินสดสุทธิ	(638,960.00)	167,440.00	1,659,280.00	2,868,880.00	
NPV ที่อัตราดอกเบี้ย 10% ต่อปี					
NPV - ปีที่ 1	0.9091	(580,878.54)	152,219.70	1,508,451.45	2,608,098.81
NPV - ปีที่ 2	0.8264	(528,036.54)	138,372.42	1,371,228.99	2,370,842.43
NPV - ปีที่ 3	0.7513	(480,050.65)	125,797.67	1,246,617.06	2,155,389.54
NPV - ปีที่ 4	0.6830	(436,409.68)	114,361.52	1,133,288.24	1,959,445.04
NPV - ปีที่ 5	0.6209	(396,730.26)	103,963.50	1,030,246.95	1,781,287.59
Total NPV		(2,422,105.67)	634,714.81	6,289,832.70	10,875,063.42
Payback Period (ปี)		(0.78)	2.99	0.30	0.17
R.O.I (%)		(127.79)	33.49	331.86	573.78