

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าใน  
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

นางละมัย ธิตตานุรักษ์



การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
แขนงวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

พ.ศ. 2555

**The Feasibility Study of Investment Decision for Kubota's Dealership in  
Prachuap Khiri Khan Province**

**Mrs. Lamai Tittayanurak**

An Independent Study Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for  
the Degree of Master of Business Administration

School of Management Science

Sukhothai Thammathirat Open University

2012

หัวข้อการศึกษาค้นคว้าอิสระ การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่าย  
แทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์  
ชื่อและนามสกุล นางละมัย ถิตตยานุรักษ์  
แขนงวิชา บริหารธุรกิจ  
สาขาวิชา วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช  
อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์วรัณณี ชลนภาสถิตย์

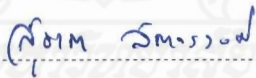
การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้ ได้รับความเห็นชอบให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา  
ตามหลักสูตรระดับปริญญาโท เมื่อวันที่ 8 พฤศจิกายน 2555

คณะกรรมการสอบการศึกษาค้นคว้าอิสระ



ประธานกรรมการ

(รองศาสตราจารย์วรัณณี ชลนภาสถิตย์)



กรรมการ

(รองศาสตราจารย์สุชาดา สถาวรวงศ์)



(รองศาสตราจารย์ ดร. เฉลิมพงษ์ มีสมนัย)

ประธานกรรมการประจำสาขาวิชาวิทยาการจัดการ

**ชื่อการศึกษาค้นคว้าอิสระ** การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้า  
ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

**ผู้ศึกษา** นางละมัย ดิตตยานุรักษ์ **รหัสนักศึกษา** 2533000564 **ปริญญา** บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

**อาจารย์ที่ปรึกษา** รองศาสตราจารย์วรรณี ชลนภาสถิตย์ **ปีการศึกษา** 2555

### บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ (1) ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ (2) ประเมินความคุ้มค่าโครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

วิธีดำเนินการวิจัยคือ เก็บรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ โดยวิเคราะห์ปัจจัยหลัก 4 ด้าน ได้แก่ (1) ด้านการตลาด (2) ด้านการปฏิบัติการ (3) ด้านการจัดการ และ (4) ด้านการเงิน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือการวิเคราะห์ทางการเงิน เพื่อนำมาประเมินความคุ้มค่าของโครงการ ซึ่งประกอบด้วย การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน ดัชนีกำไร และการวิเคราะห์ความไว

ผลการศึกษาพบว่า (1) การลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีความเป็นไปได้เนื่องจากผลการวิเคราะห์ข้อมูลในแต่ละด้านเป็นบวก กล่าวคือ ด้านการตลาดพบว่าเกษตรกรมีความต้องการใช้แทรกเตอร์เพิ่มขึ้นเนื่องจากการขยายตัวของเศรษฐกิจภาคการเกษตร ด้านการปฏิบัติการพบว่า มีการเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม มีการวางผังโครงการและการลงทุนในสิ่งที่เอื้ออำนวยต่อการปฏิบัติงาน ด้านการจัดการพบว่า ควรมีโครงสร้างการบริหารแบบตามหน้าที่ มีการกำหนดคุณสมบัติและหน้าที่รับผิดชอบชัดเจน ด้านการเงิน พบว่าเงินลงทุนในโครงการทั้งสิ้น 17,100,000 บาท แหล่งเงินทุนมาจากส่วนของผู้ถือหุ้น 9,000,000 บาท จากหนี้สินระยะยาว 8,100,000 บาท คิดเป็นต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก 9.77% ต่อปี (2) มีความคุ้มค่าสำหรับการตัดสินใจลงทุนในโครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เนื่องจากผลวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการพบว่า ระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 5.70 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 10,247,891 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน เท่ากับ 18.33% และดัชนีกำไร เท่ากับ 1.60 เท่า สำหรับผลการวิเคราะห์ความไวของโครงการพบว่าหากยอดขายลดลงไม่เกิน 10% หรือค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุนเฉลี่ย โครงการยังมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

**คำสำคัญ** การศึกษาความเป็นไปได้ ผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้า จังหวัดประจวบคีรีขันธ์



**Independent Study title:** The Feasibility Study of Investment Decision for Kubota's Dealership in Prachuap Khiri Khan Province

**Author:** Mrs. Lamai Tittayanurak; **ID:** 2533000564;

**Degree:** Master of Business Administration ;

**Independent Study Advisor:** Wannee Chonnapasatid, Associate Professor ;

**Academic year:** 2012

### **Abstract**

The purpose of this study were to (1) study the feasibility of investment decision for Kubota's Dealership in Prachuap Khiri Khan Province; (2) assess the value on the investment decisions for Kubota's Dealership in Prachuap Khiri Khan Province.

Methods of this study were carried out by collecting secondary data sources and then analyzed the project's feasibility by four factors consisted of (1) Marketing; (2) Operation; (3) Management; and (4) Finance. Tools for financial analysis in this study include Financial Ratio, Payback Period, Net Present Value, Internal Rate of Return, Profitability Index and Sensitivity Analysis.

The results showed that (1) it was possible to establish the Kubota's Dealership in Prachuap Khiri Khan Province due to the analysis of all factors were positive. Marketing Factor; increasing in farmer's demands utilizing agricultural tractor as agriculture economic growth. Operation Factor; the project's area was suitably located and had all infrastructure that can conveniently obtain necessary facility and services. Management Factor; the project should form a functional organization structure management completes with job descriptions and job specifications. Financial Factor; the total investment of the project was 17,100,000 THB, comprising 9,000,000 THB of shareholders' equity and 8,100,000 THB of long-term liabilities. The weighted average cost of capital was 9.77% per year. (2) it was worth for investing as the financial analysis reported that the project's payback period was at 5.70 years, net present value was 10,247,891 THB, internal rate of return at 18.33% and the profitability Index at 1.60 times. And finally, the project's sensitivity analysis showed that even if the project had less than 10% decrease in sales value or 1% average cost increase in sales expenses, the project was still feasible.

**Keywords:** Feasibility Study, Kubota's Dealership, Prachuap Khiri Khan Province

## กิตติกรรมประกาศ

การทำการศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้ สำเร็จได้ด้วยความกรุณาจากคณาจารย์ทุกท่าน ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์สุชาติา สถาวรวงศ์ ที่กรุณาให้คำแนะนำและติดตาม การทำวิทยานิพนธ์ครั้งนี้ ขอกราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์วรรณิ ชลนภาสถิตย์ อาจารย์ที่ ประึกษา ที่ได้เมตตาให้ความอนุเคราะห์ ให้คำปรึกษา และให้กำลังใจ ตลอดจนติดตามการทำงานจน รายงานค้นคว้าอิสระฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ ผู้ศึกษารู้สึกซาบซึ้งในความกรุณาของท่านเป็นอย่างยิ่ง

ขอบคุณครอบครัวที่ให้กำลังใจในเรื่องการศึกษา ทำให้ประสบความสำเร็จไปได้ด้วยดี รวมทั้งขอบคุณเพื่อนๆ แขนงวิชาบริหารธุรกิจ (MBA 10) ทุกคนที่คอยช่วยเหลือ มอบความ ประารถนาคติและส่งกำลังใจให้ตลอดมา

สำหรับประโยชน์ของการศึกษาค้นคว้าอิสระครั้งนี้ มอบบูชาพระคุณแต่ บิดา มารดา ครูและอาจารย์ ผู้ศึกษาหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการศึกษาค้นคว้าอิสระฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้สนใจ หากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้ศึกษาขออภัยไว้แต่ผู้เดียว

ละมัย ถิตตยานุรักษ์

พฤศจิกายน 2555

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย .....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ .....	จ
กิตติกรรมประกาศ .....	ฉ
สารบัญตาราง .....	ฅ
สารบัญภาพ .....	ท
บทที่ 1 บทนำ .....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา .....	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา .....	3
กรอบแนวคิดการศึกษา .....	4
ขอบเขตการศึกษา .....	5
ข้อตกลงเบื้องต้น .....	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ .....	6
บทที่ 2 แนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	7
แนวคิดเบื้องต้นในการศึกษาความเป็นไปได้ .....	7
วิธีวิเคราะห์เพื่อประเมินโครงการ .....	17
แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม .....	24
ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับแทรกเตอร์และผู้จำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้า .....	34
ข้อมูลทั่วไปของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ .....	46
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	58
บทที่ 3 วิธีดำเนินการศึกษา .....	60
แหล่งข้อมูล .....	60
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา .....	60
การเก็บรวบรวมข้อมูล .....	61
การวิเคราะห์ข้อมูล .....	61

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	63
การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการตลาด .....	63
การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการปฏิบัติการ .....	76
การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการจัดการ .....	94
การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการเงิน .....	105
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ.....	151
สรุปผลการศึกษา.....	151
อภิปรายผล .....	157
ข้อเสนอแนะ.....	161
บรรณานุกรม.....	163
ประวัติผู้ศึกษา.....	167



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1 แสดงราคากลางของแทรกเตอร์รุ่นต่างๆ (ไม่รวมอุปกรณ์ต่อพ่วง) ณ วันที่ 25 พฤษภาคม 2555.....	41
ตารางที่ 4.1 จำนวนเครื่องจักรกลการเกษตรหลักที่สำคัญเพื่อการผลิตข้าว.....	67
ตารางที่ 4.2 มูลค่าการนำเข้าเครื่องจักรกลการเกษตรของไทย 12 ผลิตภัณฑ์.....	67
ตารางที่ 4.3 จำนวนแทรกเตอร์ใหม่ที่จดทะเบียนกับสำนักงานขนส่งจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 ถึง เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2555.....	69
ตารางที่ 4.4 ประมาณการขายแทรกเตอร์แยกตามรุ่น ปีที่ 1 - ปีที่ 10.....	71
ตารางที่ 4.5 ราคาขายและราคาทุนแทรกเตอร์คูโบต้าแยกตามรุ่น.....	72
ตารางที่ 4.6 ประมาณการราคาขายแทรกเตอร์แต่ละรุ่นรายปี.....	72
ตารางที่ 4.7 ประมาณการราคาทุนแทรกเตอร์แต่ละรุ่นรายปี.....	73
ตารางที่ 4.8 ประมาณการรายได้จากการขายแทรกเตอร์ปีที่ 1 - ปีที่ 10.....	73
ตารางที่ 4.9 ประมาณการต้นทุนขายแทรกเตอร์ปีที่ 1 - ปีที่ 10.....	74
ตารางที่ 4.10 ประมาณการรายได้ค่าอะไหล่จากการบำรุงรักษา ในระยะประกัน ปีที่ 1 - ปีที่ 10.....	75
ตารางที่ 4.11 ประมาณการรายได้ค่าบริการ ปีที่ 1 - ปีที่ 10.....	75
ตารางที่ 4.12 ประมาณการลงทุนเพื่อก่อสร้างอาคาร.....	78
ตารางที่ 4.13 จำนวนเงินชำระคืนเงินกู้และดอกเบี้ยจ่ายของ โครงการ ปีที่ 1 - ปีที่ 10.....	79
ตารางที่ 4.14 ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของอาคาร ปีที่ 1 - ปีที่ 10.....	80
ตารางที่ 4.15 ประมาณการเงินลงทุนสำหรับอุปกรณ์สำนักงานที่จำเป็นของโครงการปีที่ 1.....	81
ตารางที่ 4.16 ประมาณการเงินลงทุนสำหรับอุปกรณ์สำนักงานที่จำเป็นของโครงการปีที่ 6.....	82
ตารางที่ 4.17 ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของอุปกรณ์สำนักงาน ปีที่ 1 - ปีที่ 5.....	83
ตารางที่ 4.18 ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของอุปกรณ์สำนักงาน ปีที่ 6 - ปีที่ 10.....	83
ตารางที่ 4.19 ประมาณการเงินลงทุนสำหรับยานพาหนะปีที่ 1 และการผ่อนชำระ.....	84
ตารางที่ 4.20 ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของยานพาหนะ คันที่ 1 และ คันที่ 2 ปีที่ 1 - ปีที่ 10.....	85

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า	
ตารางที่ 4.21	ประมาณการเงินลงทุนสำหรับยานพาหนะปีที่ 6 และการผ่อนชำระ.....	86
ตารางที่ 4.22	ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของยานพาหนะ คันที่ 3 และคันที่ 4 ปีที่ 6 – ปีที่ 10 .....	86
ตารางที่ 4.23	ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมรวมของยานพาหนะ ปีที่ 1 – ปีที่ 10 .....	87
ตารางที่ 4.24	ประมาณการผ่อนชำระคืนเจ้าหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ เจ้าหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ คงเหลือ ดอกเบี้ยตัดจ่าย และดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าซื้อหรือตัดจ่าย คงเหลือ ปีที่ 1 – ปีที่ 10 .....	88
ตารางที่ 4.25	ประมาณการเงินลงทุนสำหรับครุภัณฑ์อื่นๆ ปีที่ 1 .....	89
ตารางที่ 4.26	จำนวนค่าเสื่อมราคาต่อปีของครุภัณฑ์อื่นๆที่จัดซื้อในปีที่ 1 .....	90
ตารางที่ 4.27	ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของครุภัณฑ์อื่นๆ ปีที่ 1 – ปีที่ 5 .....	90
ตารางที่ 4.28	ประมาณการเงินลงทุนสำหรับครุภัณฑ์อื่นๆ ปีที่ 6 .....	91
ตารางที่ 4.29	จำนวนค่าเสื่อมราคาต่อปีของครุภัณฑ์อื่นๆที่จัดซื้อในปีที่ 6 .....	91
ตารางที่ 4.30	ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของครุภัณฑ์อื่นๆ ปีที่ 6 – ปีที่ 10 .....	92
ตารางที่ 4.31	ค่าเสื่อมราคาสะสมของสินทรัพย์ถาวรปีที่ 1 – ปีที่ 10 .....	92
ตารางที่ 4.32	ประมาณการค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานของโครงการ .....	93
ตารางที่ 4.33	ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่ายและค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ตัดจ่ายสะสมของโครงการ ปีที่ 1 – ปีที่ 10 .....	93
ตารางที่ 4.34	คุณสมบัติและหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละตำแหน่งงานของโครงการ .....	95
ตารางที่ 4.35	ประมาณการจ่ายเงินเดือนพนักงานปีที่ 1 – ปีที่ 5 .....	99
ตารางที่ 4.36	ประมาณการจ่ายเงินเดือนพนักงานปีที่ 6 – ปีที่ 10 .....	100
ตารางที่ 4.37	ประมาณการค่าใช้จ่ายอื่นเกี่ยวกับพนักงานปีที่ 1 – ปีที่ 10 .....	101
ตารางที่ 4.38	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขาย ปีที่ 1 – ปีที่ 10 .....	102
ตารางที่ 4.39	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหาร ปีที่ 1 – ปีที่ 10 .....	104
ตารางที่ 4.40	ประมาณการลงทุนในที่ดิน .....	106

## สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.41 ประมาณการเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรปีที่ 1.....	106
ตารางที่ 4.42 ประมาณการเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรปีที่ 6.....	106
ตารางที่ 4.43 ประมาณการค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน.....	107
ตารางที่ 4.44 ประมาณการลูกหนี้การค้าจากการขายแตรกเตอร์ ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	108
ตารางที่ 4.45 ประมาณการลูกหนี้การค้าจากการให้บริการ ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	109
ตารางที่ 4.46 ประมาณการลูกหนี้การค้า ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	109
ตารางที่ 4.47 ประมาณการราคาทุนเฉลี่ย และประมาณมูลค่าสินค้างเหลือ ประเภทแตรกเตอร์ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	110
ตารางที่ 4.48 ประมาณการมูลค่าสินค้างเหลือประเภทอะไหล่ ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	111
ตารางที่ 4.49 ประมาณการสินค้างเหลือรวม ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	111
ตารางที่ 4.50 ประมาณการเจ้าหนี้การค้า ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	112
ตารางที่ 4.51 ประมาณการเงินลงทุนหมุนเวียนสุทธิของโครงการ.....	112
ตารางที่ 4.52 ดอกเบี้ยรับจากเงินฝากเพื่อค้ำประกัน ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	114
ตารางที่ 4.53 ประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการปีที่ 1.....	114
ตารางที่ 4.54 ประมาณการสัดส่วนการลงทุนของโครงการ.....	115
ตารางที่ 4.55 ประมาณการต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital – WACC).....	116
ตารางที่ 4.56 ประมาณการรายได้รวม ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	117
ตารางที่ 4.57 ประมาณการต้นทุนบริการ ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	117
ตารางที่ 4.58 ประมาณการต้นทุนขายรวม ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	117
ตารางที่ 4.59 ประมาณการค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ถาวรรวม ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	118
ตารางที่ 4.60 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	118
ตารางที่ 4.61 ประมาณการดอกเบี้ยจ่ายรวม ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	118
ตารางที่ 4.62 ประมาณการกำไรขาดทุน ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	119
ตารางที่ 4.63 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	120
ตารางที่ 4.64 ประมาณการงบประมาณเงินสด ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	121
ตารางที่ 4.65 ประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	122

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.66 อัตราส่วนที่แสดงถึงสภาพคล่องของกิจการ.....	125
ตารางที่ 4.67 อัตราส่วนที่แสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน.....	126
ตารางที่ 4.68 อัตราส่วนที่แสดงถึงโครงสร้างทางการเงิน.....	128
ตารางที่ 4.69 อัตราส่วนที่แสดงถึงความสามารถในการทำกำไร.....	130
ตารางที่ 4.70 สรุปผลการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	131
ตารางที่ 4.71 กระแสเงินสดสุทธิและกระแสเงินสดสุทธิสะสมของโครงการ ปีที่ 1 – ปีที่ 10.....	132
ตารางที่ 4.72 ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 1 – ปีที่ 10 กรณียอดขายแทรกเตอร์ลดลง 10%.....	136
ตารางที่ 4.73 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ปีที่ 1 – ปีที่ 10 กรณียอดขายแทรกเตอร์ลดลง 10%.....	137
ตารางที่ 4.74 ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 1 – ปีที่ 10 กรณียอดขายแทรกเตอร์ลดลง 20%.....	138
ตารางที่ 4.75 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ปีที่ 1 – ปีที่ 10 กรณียอดขายแทรกเตอร์ลดลง 20%.....	139
ตารางที่ 4.76 แสดงผลการประเมินโครงการ กรณียอดขายลดลง 10% และ 20%.....	140
ตารางที่ 4.77 ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 1 – ปีที่ 10 กรณีค่าใช้จ่าย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุนเฉลี่ย.....	142
ตารางที่ 4.78 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ปีที่ 1 – ปีที่ 10 กรณีค่าใช้จ่าย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุนเฉลี่ย.....	143
ตารางที่ 4.79 ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 1 – ปีที่ 10 กรณีค่าใช้จ่าย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 2% ของราคาทุนเฉลี่ย.....	144
ตารางที่ 4.80 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ปีที่ 1 – ปีที่ 10 กรณีค่าใช้จ่าย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 2% ของราคาทุนเฉลี่ย.....	145
ตารางที่ 4.81 แสดงผลการประเมินโครงการ กรณีค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้น 1% และ 2% ของราคาทุนเฉลี่ย.....	146
ตารางที่ 4.82 ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 1 – ปีที่ 10 กรณียอดขายแทรกเตอร์ลดลง 10% และค่าใช้จ่าย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุนเฉลี่ย.....	147



## สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 4.83 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ปีที่ 1 – ปีที่ 10 กรณีค่าใช้จ่าย กรณียอดขายแทรกเตอร์ลดลง 10% และค่าใช้จ่าย (ส่วนลดของเกม) เพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุนเฉลี่ย.....	148
ตารางที่ 4.84 แสดงผลการประเมินโครงการ กรณียอดขายแทรกเตอร์ลดลง 10% และค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุนเฉลี่ย.....	149
ตารางที่ 4.85 แสดงผลการประเมินโครงการจากการวิเคราะห์ความไว.....	150



## สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ.....	4
ภาพที่ 2.1 ส่วนแบ่งทางการตลาดแทรกเตอร์เพื่อการเกษตร.....	36
ภาพที่ 2.2 แผนที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์.....	48
ภาพที่ 4.1 ท่าเลที่ตั้งของโครงการ.....	77
ภาพที่ 4.2 การวางผังโครงการ.....	78
ภาพที่ 4.3 ผังองค์กรของผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้า.....	94



# บทที่ 1

## บทนำ

### 1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรมโดยพื้นฐาน ประชากรส่วนใหญ่ของประเทศประกอบอาชีพด้านการเกษตรเป็นหลักและมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องมาเป็นลำดับ โดยเริ่มจากการทำการเกษตรเพื่อยังชีพและเพื่อบริโภคเองในครัวเรือน ต้องอาศัยแรงงานคนและสัตว์เป็นปัจจัยสำคัญ ต่อมาได้มีการเพิ่มผลผลิตเพื่อนำไปขายภายในประเทศ สร้างรายได้ให้กับครอบครัว จนกระทั่งมีการปรับเปลี่ยนเป็นการทำการเกษตรแนวใหม่ มีการนำเทคโนโลยีและเครื่องจักรกลการเกษตรมาใช้พัฒนาคุณภาพและเพิ่มผลผลิตเพื่อส่งออก สร้างรายได้ให้กับประเทศตามนโยบายของรัฐบาลที่จะผลักดันให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการผลิตการส่งออกอาหารของโลกหรือนโยบายครัวไทยสู่ครัวโลก รวมทั้งเสริมสร้างศักยภาพของการผลิตให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดระหว่างประเทศ

สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรแสดงภาวะเศรษฐกิจการเกษตรครึ่งปีแรกของปี พ.ศ. 2555 ว่าสาขาพืชมีการขยายตัวประมาณร้อยละ 4.1 โดยหนึ่งในผลผลิตพืชสำคัญที่เพิ่มขึ้นคือข้าวนาปรัง เนื่องจากการขยายพื้นที่เพาะปลูกหลังจากอุทกภัยเมื่อปลายปี พ.ศ. 2554 ประกอบกับแรงจูงใจด้านราคาจากโครงการรับจำนำข้าวเปลือกของรัฐบาล และยังส่งผลให้สาขาบริการทางเกษตรขยายตัวร้อยละ 9 ตามไปด้วย จากการใช้บริการแทรกเตอร์สำหรับเตรียมดินเพาะปลูก และใช้บริการรถเกี่ยวข้าวสำหรับเก็บเกี่ยวผลผลิต นอกจากนี้ยังคาดว่าเศรษฐกิจการเกษตรทั้ง 2 สาขา มีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นต่อไปอีก

พื้นที่ทั้งหมดของประเทศไทยมีประมาณ 514,000 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 321 ล้านไร่ เป็นเนื้อที่การเกษตร 130 ล้านไร่ ในจำนวนนี้ประมาณครึ่งหนึ่งใช้ในการปลูกข้าว ปัจจัยที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่จึงเน้นการทำนา ซึ่งนอกจากเมล็ดพันธุ์ ปุ๋ย ยาฆ่าแมลง และอื่นๆแล้ว ปัจจัยที่สำคัญ ได้แก่ เนื้อที่เพาะปลูก แรงงาน และเครื่องจักรกลการเกษตร และเนื่องจากสัดส่วนของแรงงานในภาคเกษตรมีปริมาณลดลง การใช้เครื่องจักรกลการเกษตรจึงทวีความสำคัญขึ้น

เครื่องจักรกลการเกษตรมีหลายชนิด เช่น แทรกเตอร์เพื่อการเกษตร เครื่องสูบน้ำ เครื่องเกี่ยวนาวดข้าว เครื่องฉีดพ่นการเกษตร เครื่องคัดแยกขนาด เครื่องหว่านเมล็ด เป็นต้น โดยแทรกเตอร์เพื่อการเกษตรเป็นเครื่องจักรกลที่เกษตรกรใช้มากที่สุด ในปี พ.ศ. 2553 มีมูลค่าการนำเข้าถึง 11,134.5 ล้านบาท ปัจจุบันเกษตรกรส่วนใหญ่นิยมใช้เครื่องจักรกลการเกษตรและอุปกรณ์ต่างๆ เพื่อการเตรียมดินเพาะปลูกแทนการใช้แรงงานสัตว์ ได้แก่ แทรกเตอร์สองล้อ (รถไถเดินตาม) หรือแทรกเตอร์สี่ล้อขนาดเล็ก (รถไถนา) พ่วงจานไถ หรือจอบหมุน หรือไถหัวหมู และสำหรับพืชไร่นิยมใช้แทรกเตอร์ขนาดใหญ่พ่วงด้วยจานไถ พรวนจาน และจอบหมุน โดยในช่วงเวลาที่ผ่านมาได้มีการออกแบบและพัฒนาแทรกเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง และเครื่องจักรกลการเกษตรต่างๆ ให้เหมาะสมกับพื้นที่และงานด้านการเกษตรอย่างต่อเนื่อง เพื่อช่วยลดปัญหาเรื่องการขาดแคลนแรงงานด้านเกษตร ช่วยเพิ่มผลผลิต โดยช่วยให้ทำงานได้มากขึ้น เร็วขึ้น ทนเวลา ช่วยรักษาคุณภาพผลผลิตการเกษตรให้ได้มาตรฐาน รวมทั้งช่วยในด้านการจัดการผลผลิตได้อย่างมีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับนโยบายของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ที่จะส่งเสริมให้เกษตรกรใช้เครื่องจักรกลการเกษตรที่มีความเหมาะสมกับพื้นที่และชนิดของพืช เนื่องจากพิจารณาเห็นความจำเป็นที่จะต้องพัฒนาแนวทางการทำการเกษตรของไทยให้มีประสิทธิภาพและลดต้นทุน เพื่อให้สามารถแข่งขันกับประเทศอื่นได้

ผู้ศึกษาคำเนินธุรกิจผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์นิวฮอลแลนด์ในจังหวัดเพชรบุรี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2510 มีการขยายธุรกิจด้วยการเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดเพชรบุรี ในปี พ.ศ. 2546 ซึ่งการจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในพื้นที่นั้นทำได้ไม่ยากนัก เนื่องจากแทรกเตอร์คูโบต้ามีส่วนครองตลาดสูงที่สุดในตลาดแทรกเตอร์เพื่อการเกษตร คือประมาณร้อยละ 75 มีสินค้าหลากหลายให้เกษตรกรเลือกใช้ตามความเหมาะสมกับงานและสภาพพื้นที่ ผู้แทนจำหน่ายได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากบริษัทผู้ผลิต ทั้งด้านการให้บริการหลังการขาย การจัดส่งสินเชื่อเช่าซื้อ การตลาดและการส่งเสริมการขาย เป็นต้น

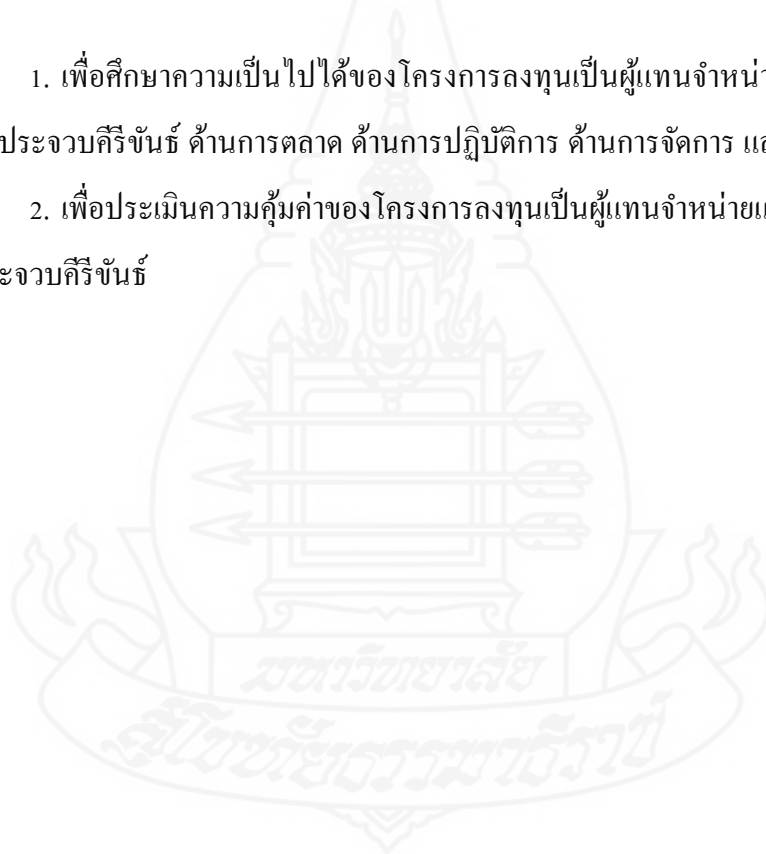
นอกจากนี้ ผู้ศึกษาประเมินว่า โอกาสในการทำธุรกิจแทรกเตอร์เพื่อการเกษตรนี้ยังมีต่อไปอีก เนื่องจากอาชีพเกษตรกรกรมเป็นอาชีพพื้นฐานของประเทศไทย และตลาดของเครื่องจักรกลการเกษตรมีแนวโน้มขยายตัว ประกอบกับพื้นที่ใกล้เคียงคือจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ยังไม่มีผู้จำหน่ายแทรกเตอร์รายใหญ่ การขยายธุรกิจเข้าไปในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์นอกจากจะเป็นการขยายพื้นที่การขายแล้ว ยังเป็นการปกป้องพื้นที่ขายในจังหวัดเพชรบุรี ไม่ให้คู่แข่งเข้ามาประชิดและช่วยลดการแข่งขันด้วย ซึ่งพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์นับว่าเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพในเชิงการเกษตรเป็นอย่างยิ่ง ตามข้อมูลของสำนักงานเกษตรจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี พ.ศ. 2554 จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีพื้นที่การเกษตร 1,924,967 ไร่ เฉพาะส่วนของพืชเศรษฐกิจทั้งหมดมีจำนวนเกษตรกรรวม 58,368 ครัวเรือน เป็นพื้นที่เพาะปลูกรวม 1,481,136 ไร่ โดยที่ส่วนหนึ่งของ

แผนพัฒนาจังหวัด 4 ปี (พ.ศ. 2553 ถึง พ.ศ. 2556) ของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีการวางกลยุทธ์เพื่อพัฒนาดิน แหล่งน้ำ ระบบการส่งน้ำ และเส้นทางคมนาคมขนส่งเพื่อการเกษตร รวมทั้งสร้างความเข้มแข็งให้กับเกษตรกรและองค์การเกษตรกรอีกด้วย

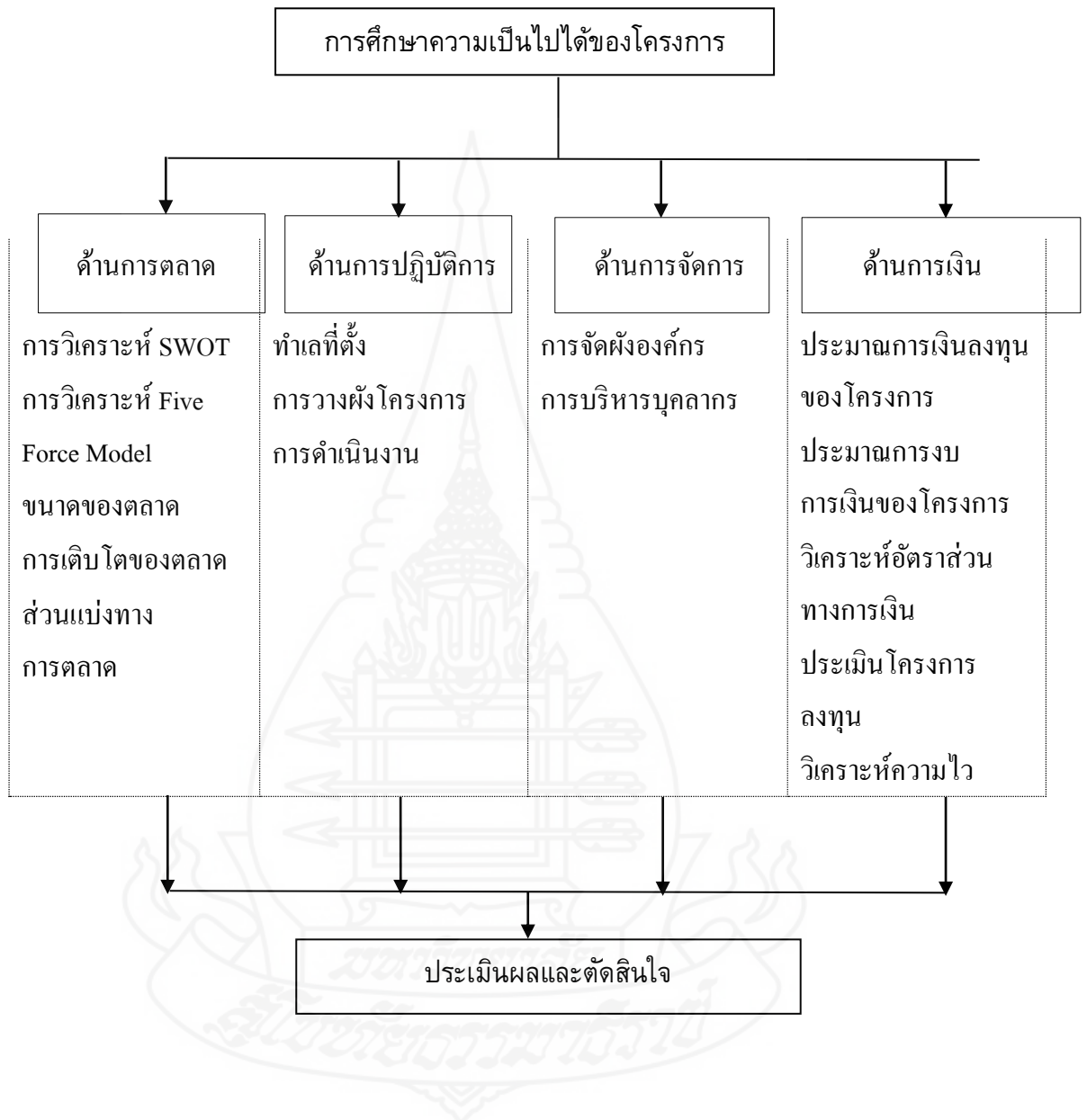
ด้วยเหตุนี้ ผู้ศึกษาจึงสนใจที่จะขยายธุรกิจโดยลงทุนเป็นเจ้าหน้าที่แทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ด้วย จึงเป็นที่มาของการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ทั้งนี้เพื่อประเมินโครงการที่จะเกิดขึ้นโดยวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทั้งด้านการตลาด ด้านการปฏิบัติการ ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

## 2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของ โครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้า ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ด้านการตลาด ด้านการปฏิบัติการ ด้านการจัดการ และด้านการเงิน
2. เพื่อประเมินความคุ้มค่าของโครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์



### 3. กรอบแนวคิดการศึกษา



ภาพที่ 1.1 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

#### 4. ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้กำหนดขอบเขตของการศึกษา ดังนี้

4.1 ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาและวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้า 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการปฏิบัติการ ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

4.2 ขอบเขตด้านสถานที่ ศึกษาและวิเคราะห์ถึงพื้นที่การเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์ในเขตจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

4.3 ขอบเขตด้านระยะเวลา รวบรวมข้อมูลและศึกษาระหว่างเดือนกันยายน 2555 ถึงเดือนพฤศจิกายน 2555

#### 5. ข้อตกลงเบื้องต้น

5.1 การประมาณการค่าต่างๆในการศึกษาใช้ข้อมูลระดับทุติยภูมิ โดยพิจารณาถึงหลักวิชาการและความเป็นไปได้ในการปฏิบัติอย่างเหมาะสมที่สุด

5.2 ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักมีค่าเดียวตลอดอายุโครงการ

5.3 ไม่มีการจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นสามัญตลอดอายุของโครงการ

#### 6. นิยามศัพท์เฉพาะ

6.1 ความเป็นไปได้โครงการ หมายถึง การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้ง 4 ด้าน คือด้านการตลาด ด้านการปฏิบัติการ ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เพื่อนำข้อมูลมาตัดสินใจในการเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ อายุโครงการคือ 10 ปี

6.2 ผู้แทนจำหน่าย หมายถึง ร้านค้าที่ได้รับการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

**6.3 แทรกเตอร์ (Tractor)** หมายถึง รถท่อนแรงใช้ลากหรือขับเคลื่อนอุปกรณ์ต่อพ่วงที่ติดเข้าไปกับตัวรถ เพื่อใช้ในการเตรียมพื้นที่สำหรับทำการเกษตรและอื่นๆ โดยแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่มหลัก คือ รถขนาดเล็ก มีขนาดแรงม้าไม่เกิน 50 แรงม้า เหมาะสำหรับการใช้งานในครัวเรือนของตนเอง เช่น ทำนา ทำสวน และรถขนาดใหญ่ มีขนาดแรงม้าตั้งแต่ 50 แรงม้าขึ้นไป เหมาะสำหรับการรับจ้างคันดิน ถมดิน หรือทำไร่อ้อย ไร่สับปะรด หรือไร่ที่มีขนาดใหญ่

**6.4 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด** หมายถึง การประเมินสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของโครงการ การวิเคราะห์ขนาดของตลาดจากประชากรในภาคการเกษตร การวิเคราะห์การเติบโตหรือการขยายตัวของความต้องการที่มีต่อแทรกเตอร์เพื่อการเกษตรในอนาคต และวิเคราะห์ส่วนแบ่งทางการตลาด

**6.5 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการปฏิบัติการ** หมายถึง การศึกษาความเหมาะสมของทำเลที่ตั้ง การวางผังของโครงการ เครื่องมือ อุปกรณ์ ทรัพยากรต่างๆ ที่จำเป็นต้องใช้เพื่อให้มีการบริการที่เหมาะสม รวมทั้งประเมินค่าใช้จ่ายของโครงการ

**6.6 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ** หมายถึง การศึกษาด้านการวางผังองค์กร การกำหนดขอบเขตและหน้าที่ของงาน การกำหนดคุณสมบัติของแต่ละตำแหน่งงาน ประเมินค่าตอบแทนพนักงาน รวมไปถึงใช้จ่ายต่างๆ ในการบริหารจัดการ

**6.7 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน** หมายถึง การวิเคราะห์หาค่าใช้จ่ายในการลงทุนทั้งหมดของโครงการ แหล่งที่มาของเงินทุน ประมาณการงบการเงิน หาดัตราส่วนทางการเงิน และประเมินโครงการลงทุนว่าให้ผลตอบแทนเป็นอย่างไร คำนวณค่าต่อการลงทุนหรือไม่

## 7. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

7.1 เป็นแนวทางใช้ในการพิจารณาถึงความคุ้มค่าของโครงการ และใช้ในการตัดสินใจลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

7.2 เป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจ เพื่อศึกษาค้นคว้าหาข้อมูลเกี่ยวกับการพิจารณาการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดอื่นๆ

7.3 เป็นแนวทางสำหรับผู้ลงทุนในการวิเคราะห์โครงการเพื่อตัดสินใจลงทุน



## บทที่ 2

### แนวความคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผู้ศึกษาได้ค้นคว้าจากวรรณกรรมต่างๆ ประกอบด้วยแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. แนวคิดเบื้องต้นในการศึกษาความเป็นไปได้
2. วิธีวิเคราะห์เพื่อประเมินโครงการ
3. แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม
4. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับแทรกเตอร์และผู้จำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้า
5. ข้อมูลทั่วไปของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์
6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 1. แนวคิดเบื้องต้นในการศึกษาความเป็นไปได้

##### 1.1 ความหมาย

ฐาปนา ฉิ้นไพศาล และ อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2545: 1-2) อธิบายความหมายของโครงการว่า หมายถึง กิจกรรมหรืองานที่เกี่ยวกับการใช้ทรัพยากรเพื่อหวังประโยชน์ตอบแทน กิจกรรมหรืองานดังกล่าวจะต้องเป็นหน่วยอิสระหน่วยหนึ่งที่สามารถทำการวิเคราะห์วางแผนและนำไปปฏิบัติ พร้อมทั้งมีลักษณะแจ้งชัดถึงจุดเริ่มต้นและจุดสิ้นสุด

รวี ลงกานี (2550: 11-7) อ้างถึงใน ต่อตระกูล แสงการ (2552: 11) อธิบายความหมายของโครงการว่า หมายถึง การดำเนินกิจกรรมของธุรกิจเพื่อวัตถุประสงค์บางประการที่กำหนดไว้ การดำเนินโครงการของธุรกิจมักต้องอาศัยทรัพยากรเป็นจำนวนมาก ดังนั้น โดยเบื้องต้นของการดำเนินโครงการ จึงต้องมีการประเมินความคุ้มค่าของโครงการ ทั้งนี้เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุน ตลอดจนความคุ้มค่าในการลงทุนตามโครงการนั้น การศึกษาถึงความเป็นไปได้ของโครงการจึงเป็นการประเมินความคุ้มค่าของโครงการ ซึ่งถือเป็นการตัดสินใจทางการเงินที่สำคัญสำหรับผู้บริหารในการตัดสินใจลงทุนในโครงการนั้นๆ

ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร (2550: 8) กล่าวว่าในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ประกอบไปด้วยการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ เช่น ความพร้อมขององค์กรในด้าน เงินลงทุน ผู้บริหาร ข้อมูลทางการตลาด ได้แก่ อุปสงค์และอุปทานในตลาด ข้อมูลทางการผลิต ข้อมูลทางเศรษฐกิจ การเมือง และอื่นๆ นำข้อมูลเหล่านั้นมาสรุปโดยใช้สถิติคณิตศาสตร์ทาง การเงินและทำการสรุปความเป็นไปได้ของโครงการ หมายถึงการสรุปความคุ้มค่าของผลตอบแทน ที่ได้กับทุนที่ต้องลง หากคุ้มค้ำก็สามารถลงทุนได้

หฤทัย มินะพันธ์ (2550: 7) อธิบายความหมายของโครงการว่า หมายถึง กิจกรรมที่ ดำเนินการขึ้น เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของแผนงานที่กำหนดไว้และมีระยะเวลาในการดำเนินงาน ให้สำเร็จภายใต้ระยะเวลาที่กำหนด

เจริญวิษณุ สมพงษ์ธรรม (2551: 57) อธิบายความหมายของ การศึกษาความเป็นไป ได้ของโครงการ (Feasibility Study) ว่า หมายถึงการศึกษาวิเคราะห์และจัดทำเอกสาร ประกอบด้วย ข้อมูลต่างๆที่จำเป็น เพื่อเป็นการแสดงถึงเหตุผลที่จะสนับสนุนถึงความเหมาะสมของโครงการ สามารถนำไปสู่การปฏิบัติได้จริง ให้ผลประโยชน์ตอบแทนคุ้มค้ำกับการลงทุน เป็นการวิเคราะห์ สภาพของโครงการที่จะปฏิบัติว่ามีความเหมาะสมมากน้อยเพียงใด เป็นหลักฐานและเหตุผลจำเป็น ต่อการตัดสินใจอนุมัติโครงการ

## 1.2 องค์ประกอบของการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

### 1.2.1 การศึกษาด้านการตลาด

ฐาปนา ฉิ้นไพศาล และ อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2545: 1-7) กล่าวว่า การศึกษาด้านการตลาดหมายถึงการวิเคราะห์และคาดคะเนถึงอุปสงค์ของผลผลิตของโครงการ ซึ่งเป็นสิ่งที่จำเป็นต่อการวางแผนและวิเคราะห์โครงการเป็นอย่างดี ทั้งนี้เพราะธุรกิจผลิตสินค้ามา เพื่อขายหากไม่มีตลาดรองรับผลผลิตก็ไม่มี ความจำเป็นต้องทำการผลิต นอกจากนั้นขนาดของอุป สงค์ยังใช้เป็นเครื่องชี้ให้เห็นถึงขนาดของการผลิตหรือขนาดของโครงการอีกด้วย ดังนั้นการ วิเคราะห์อุปสงค์ของโครงการจึงเป็นเรื่องที่มีความสำคัญต่อโครงการที่จะเพิกเฉยไม่ได้ การศึกษา ในด้านการตลาดจะครอบคลุมถึงประเด็นใหญ่ๆ 3 ประเด็น ประกอบด้วย

1) ขนาดของตลาด หมายถึง ปริมาณของประชากรที่มีอยู่ในตลาดหนึ่งๆ มีจำนวนเท่าใด มีอำนาจการซื้อมากน้อยอย่างไร และมีอัตราการบริโภค ซึ่งหมายถึงความถี่ใน การบริโภคสินค้าหนึ่งๆอย่างไร

2) โอกาสขยายตัวของตลาดในอนาคต หมายถึงทิศทางการความต้องการของ ผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์หนึ่งๆว่า มีมากขึ้นหรือน้อยลงเพียงใดเมื่อเวลาผ่านไป

3) ส่วนแบ่งทางการตลาด หมายถึง ความสามารถของธุรกิจหรือโครงการที่จะได้ตลาดส่วนหนึ่งจากตลาดทั้งหมดที่คาดการณ์ไว้

อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2547: 3-2) อธิบายว่า เป็นแนวทางหนึ่งที่ช่วยถ่วงถ่วงความคิดริเริ่มและประเมินความเป็นไปได้ของโครงการในแง่ตลาด ขั้นตอนนี้เป็นการศึกษารายละเอียดของข้อมูล เพื่อตอบคำถามสำคัญ 3 ประการคือ

1) ขนาดของตลาด (Market Size) คือประชากรที่มีอยู่ในตลาดหนึ่งๆใหญ่หรือเล็กเพียงใด

2) การเจริญเติบโตของตลาด (Market Growth) คือทิศทางความต้องการของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์หนึ่งๆว่ามีมากหรือน้อยเพียงใดเมื่อเวลาผ่านไป

3) ส่วนครองตลาด (Market Share) คือความสามารถของโครงการในอันที่ได้ส่วนแบ่งจากตลาดมากน้อยเพียงใด

หลุทัย มีนะพันธ์ (2550: 17) กล่าวว่า การวิเคราะห์ด้านการตลาด (Market Analysis) เป็นการดูความเป็นไปได้ของตลาด ซึ่งต้องวิเคราะห์และคาดคะเนอุปสงค์หรือความต้องการที่มีผลต่อผลผลิตของโครงการ โดยรายละเอียดของข้อมูลที่ใช้วิเคราะห์ประกอบด้วย

1) ลักษณะของผลผลิต พิจารณาผลผลิตชนิดเดียวกันที่จำหน่ายอยู่ในตลาด ผลผลิตที่โครงการผลิตนั้นเพื่อทดแทนสิ่งที่มีอยู่หรือเป็นการผลิตขึ้นใหม่

2) ลักษณะตลาด พิจารณาว่า ตลาดที่รองรับผลผลิตของโครงการเป็นตลาดปัจจัยการผลิตหรือตลาดสินค้า รวมทั้งดูว่า รูปแบบของตลาดเป็นตลาดผูกขาด ตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด หรือตลาดแข่งขัน

3) วิธีการนำผลผลิตเข้าสู่ตลาด พิจารณาแผนและกลยุทธ์การขายผลผลิต

4) ขนาดตลาดหรือขนาดอุปสงค์ พิจารณาผลกระทบอันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยแวดล้อมที่มีต่อราคา ปริมาณ คุณภาพและความต้องการผลผลิต จำนวนและนโยบายด้านการตลาดของกลุ่มแข่งขัน ส่วนแบ่งตลาดและความเสี่ยง

5) ค่าใช้จ่ายในการขายและการจัดจำหน่ายผลผลิต พิจารณาค่าใช้จ่ายในการทำกิจกรรมทางการตลาดทั้งหมดเพื่อให้ผู้ซื้อสนใจ

6) อุปสงค์ที่มีต่อผลผลิตทั้งในปัจจุบันและอนาคต เป็นการพิจารณาความต้องการผลผลิตของโครงการเพื่อประเมินผลประโยชน์ของโครงการ

สรุปวัตถุประสงค์การวิเคราะห์ด้านการตลาดก็เพื่อตอบคำถามให้ได้ว่า

1) ตลาดผลผลิตของโครงการมีขนาดใด

2) ในอนาคตตลาดมีโอกาขยายตัวมากน้อยเพียงใด

3) โครงการจะมีส่วนแบ่งตลาดสำหรับผลผลิตประเภทนี้เท่าใด

ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร (2550: 17) กล่าวว่า การวิเคราะห์ทางการตลาดเพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปตัดสินใจลงทุนควรเข้าใจลักษณะพื้นฐานทางการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน ดังนี้

1) ขนาดของตลาด ได้แก่ ปริมาณของผู้บริโภคที่รองรับผลิตภัณฑ์ของโครงการ หมายความว่าทั้งปริมาณของผู้บริโภคและยอดขายที่โครงการจะทำได้ ขนาดของตลาดมีความสัมพันธ์กับการจัดตั้งโรงงานและกระบวนการผลิต ส่งผลกระทบต่อเงินลงทุนและแผนการทางด้านบุคลากร

2) ความหลากหลายของผู้บริโภคในตลาด หมายถึง ลักษณะของผู้บริโภคมีความเหมือนหรือแตกต่างกันในด้านต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นด้านเพศ การศึกษา รายได้ หรือ อื่นๆ ซึ่งมีผลต่อการเลือกซื้อสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ ผู้วิเคราะห์ต้องทำการกำหนดผู้บริโภคเป้าหมายให้ชัดเจน

3) ชนิดของผู้บริโภคในตลาด ปัจจัยด้านนี้ในแง่ของการวิเคราะห์การลงทุนจะพิจารณากันในแง่ที่ว่า สินค้าหรือบริการของโครงการจะเสนอให้ผู้บริโภคที่เป็นประชาชนทั่วไป ธุรกิจอุตสาหกรรม หรือผู้บริโภคที่เป็นส่วนราชการ กลุ่มผู้บริโภคเหล่านี้มีผลต่อผลิตภัณฑ์การนำเสนอ การกำหนดราคาของสินค้าและบริการซึ่งแตกต่างกันออกไป

4) แหล่งในการเสนอขาย หมายถึง สถานที่หลักในการเสนอขายสินค้าและบริการสู่ผู้บริโภค

5) แนวโน้มการขยายตัวของตลาด เป็นการพิจารณาที่มีความสำคัญยิ่งต่อการวิเคราะห์การลงทุน สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ชนิดใดที่มีแนวโน้มไม่ขยายตัวหรือมีแนวโน้มว่าความต้องการของผู้บริโภคจะลดลงก็ไม่ควรตัดสินใจลงทุนในโครงการเหล่านั้น แนวโน้มการขยายตัวของตลาดขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น การขยายตัวทางเศรษฐกิจหรือการเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากร เป็นต้น แนวโน้มการขยายตัวของตลาดถูกนำไปใช้พยากรณ์ยอดขายของโครงการรวมทั้งวางแผนการลงทุนเพื่อขยายโครงการในอนาคต จัดเป็นข้อมูลที่ยากต่อการกำหนด เนื่องจากเป็นเหตุการณ์ที่ยังไม่เกิดขึ้น จึงเป็นข้อมูลที่เกิดจากการพยากรณ์อย่างแท้จริง ซึ่งต้องรวบรวมข้อมูลต่างๆ เข้าประกอบกันแล้วคาดหมายจึงมีโอกาสผิดพลาดได้เสมอ

6) ปัญหาทางการตลาด เป็นสิ่งที่เป็นอุปสรรคต่อการบรรลุเป้าหมายทางการตลาดของโครงการ เช่น ความไม่แน่นอนของพฤติกรรมผู้บริโภค สถานการณ์แวดล้อมทางเศรษฐกิจหรือการเมือง กิจกรรมทางการตลาดของกลุ่มแข่งขัน รายได้ของผู้บริโภคในท้องถิ่น ปัจจัยต่างๆ เหล่านี้เป็นสิ่งที่นักลงทุนต้องพิจารณา เนื่องจากปัญหาเป็นสิ่งที่ยังไม่เกิดขึ้นแต่อาจเกิดขึ้นได้ในอนาคต ซึ่งต้องเตรียมการสำหรับแก้ไขปัญหาดังกล่าวในอนาคต

7) ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์และศักยภาพในการดำเนินงานด้านการตลาดของโครงการ ปัจจัยนี้ถือเป็นปัจจัยที่ควบคุมได้ ได้แก่ ลักษณะของตัวสินค้า คุณภาพและบริการ รวมทั้งความสามารถในการเสนอขายของโครงการ นอกจากนี้ปัจจัยชนิดนี้ยังเป็นปัจจัยหลักที่จะกำหนดกิจกรรมทางการตลาดด้วย ถ้าผู้วิเคราะห์ไม่มีความลำเอียงก็จะสามารถนำข้อมูลไปใช้ได้อย่างมีประโยชน์

### 1.2.2 การศึกษาด้านเทคนิค

ฐาปนา ฉิ้น ไพศาล และ อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2545: 1-8) กล่าวว่า การศึกษาโครงการด้านเทคนิคนั้น โดยทั่วไปจะเริ่มต้นด้วยการพิจารณาว่าโครงการที่กำลังพิจารณาอยู่นั้นมีความเหมาะสมทางด้านเทคนิค หรือการออกแบบและทางด้านวิศวกรรมเพียงใด นอกจากนั้นก็ควรวิเคราะห์ในเรื่องต่างๆ ดังต่อไปนี้

- 1) สถานที่ตั้งของโครงการ
- 2) การออกแบบและวิศวกรรมของโครงการ
- 3) ขนาดของโครงการและการพิจารณาถึงความคาดหวังของตลาด
- 4) วัสดุที่ใช้และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ
- 5) ปริมาณและคุณภาพของแรงงานที่ต้องการ
- 6) กำหนดการดำเนินงานของโครงการ
- 7) การประเมินค่าใช้จ่ายของโครงการ

หฤทัย มินะพันธ์ (2550: 19) กล่าวว่า การวิเคราะห์ด้านเทคนิคหรือด้านวิศวกรรม (Technical Feasibility) เป็นการวิเคราะห์เพื่อดูความเป็นไปได้ทางเทคนิค (Technical Feasibility) ในการผลิตผลผลิตของโครงการ นั่นคือภายใต้สภาพทางเทคนิคที่มีอยู่หรือที่หามาได้ เราต้องสามารถผลิตผลผลิตได้ โดยพิจารณาเลือกใช้เทคนิคที่ให้อัตราผลตอบแทนในการลงทุนที่เหมาะสม การวิเคราะห์ยังเป็นฐานที่ดีในการประมาณเงินงบประมาณลงทุนและการผลิต ซึ่งนำไปใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial Analysis) รายละเอียดต่างๆในการวิเคราะห์หรือศึกษาด้านเทคนิคเป็นเรื่องของการเลือกขนาดและรูปแบบของโรงงาน เครื่องจักร อุปกรณ์ ลักษณะกระบวนการผลิต ท่าเลที่ตั้งโรงงาน แหล่งวัตถุดิบ สาธารณูปโภค เป็นต้น

ชนงกรณ์ คุณทลบุตร (2550: 41) กล่าวว่า ปัจจัยด้านเทคนิคหรือปัจจัยด้านการผลิตเป็นปัจจัยสำคัญ เนื่องจากเกี่ยวข้องกับเงินลงทุนจำนวนมาก ในการวิเคราะห์การลงทุนควรพิจารณาปัจจัย ดังนี้

- 1) ผลิตภัณฑ์ ลักษณะผลิตภัณฑ์ที่โครงการผลิตเป็นตัวกำหนดปัจจัยที่ตามมา ไม่ว่าจะเป็นคุณภาพของเครื่องจักร บุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ระบบการ

ตรวจสอบคุณภาพ วัตถุดิบ เป็นต้น ผลผลิตภัณฑ์เป็นปัจจัยสำคัญที่ชี้ให้เห็นความเป็นไปได้เสมอ เพราะเมื่อนำลักษณะของผลิตภัณฑ์มาพิจารณาร่วมกับข้อจำกัดต่างๆ ทำให้เห็นความเป็นไปได้ของโครงการ

2) กำลังผลิต เป็นการวิเคราะห์ต่อเนื่องจากยอดขาย เพราะปริมาณยอดขายที่กะประมาณเป็นตัวกำหนดว่ากิจการต้องมีกำลังผลิตเท่าใดในช่วงหนึ่ง ส่งผลไปยังการตัดสินใจเลือกเครื่องจักรและกระบวนการผลิตที่แตกต่างกันออกไป นอกจากนี้ยังเป็นตัวกำหนดปัจจัยอื่นอีกหลายประการ เช่น ระบบบริหารโรงงาน คุณภาพและจำนวนบุคลากร พื้นที่ของโรงงาน ขนาดของเครื่องจักร ขนาดของคลังสินค้า เป็นต้น ซึ่งปัจจัยที่ได้กล่าวมาแล้วสัมพันธ์กับปริมาณเงินทุนที่ต้องจัดหาด้วย

3) กระบวนการผลิต ลักษณะผลิตภัณฑ์และกำลังผลิต เป็นปัจจัยที่มีผลต่อกระบวนการผลิต การพิจารณาความเป็นไปได้ของกระบวนการผลิตคำนึงถึงสิ่งต่างๆ ดังนี้ ความซับซ้อนของกระบวนการผลิต เครื่องจักรขนาดใหญ่ที่ใช้ เครื่องมือขนาดเล็ก ศักยภาพในการขยายกำลังการผลิต

4) สถานที่ตั้งโรงงาน เป็นปัจจัยที่มีผลต่อต้นทุนการผลิต ผู้วิเคราะห์ต้องพิจารณาเพื่อให้ได้สถานที่ที่เหมาะสมที่สุด เพื่อไม่ให้มีปัญหาในการขนส่งสินค้าและวัตถุดิบประชาชนในท้องถิ่น แรงงาน และกฎหมายของท้องถิ่นนั้นๆ เป็นต้น

5) วัตถุดิบ การวิเคราะห์ทางการผลิตทุกครั้ง เราต้องพิจารณาถึงวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตด้วยเสมอ ไม่ว่าจะเป็นระยะทางในการขนส่งวัตถุดิบถึงโรงงาน ปริมาณและราคาของวัตถุดิบ รวมไปถึงการวางแผนการผลิตในระยะยาวด้วย

### 1.2.3 การศึกษาด้านการจัดการ

ฐาปนา ฉันทไพศาล และ อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2545: 1-9) กล่าวว่าความสำเร็จของโครงการขึ้นอยู่กับการบริหารเป็นสำคัญ ในการศึกษาการบริหารของโครงการจะแบ่งได้เป็น 2 ระยะ ได้แก่

1) การบริหารในระยะก่อนดำเนินงาน จะต้องเริ่มตั้งแต่การริเริ่มให้มีโครงการจนถึงโครงการเริ่มดำเนินการผลิต งานที่อยู่ในขั้นตอนนี้ประกอบด้วยเตรียมการด้านต่างๆที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมย่อยในโครงการ การก่อสร้างโครงการ รวมถึงการกำหนดระยะเวลาการดำเนินการ

2) การบริหารในระยะดำเนินงาน ผู้ประกอบการควรทำการศึกษารายละเอียดในเรื่องต่อไปนี้



(1) รูปแบบของหน่วยงานธุรกิจ การจัดตั้งธุรกิจอย่างเป็นทางการควรมีรูปแบบที่เหมาะสมกับลักษณะและการดำเนินงานของแต่ละกิจการ รูปแบบความเป็นเจ้าของกิจการมีอยู่ 3 แบบ ได้แก่ ธุรกิจเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน บริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัด

(2) รูปแบบการบริหารงานภายใน จะประกอบไปด้วยหน่วยงานย่อยๆ ซึ่งได้มีการแบ่งหน้าที่งานกันอย่างชัดเจน ตลอดจนกำหนดความสัมพันธ์ระหว่างหน้าที่งานนั้นๆ ไว้ในรูปแบบของโครงสร้างองค์กร

(3) บุคลากร ผู้ประกอบการควรจะทำการศึกษารายละเอียดในประเด็นต่อไปนี้อย่างถี่ถ้วนและคุณสมบัติของบุคลากรที่ต้องการ แหล่งที่มาของบุคลากร และการจ่ายค่าตอบแทน

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการจำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ด้านการบริหารด้วย เพื่อก่อให้เกิดความมั่นใจว่าจะบริหารโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

หฤทัย มินะพันธ์ (2550: 23) กล่าวว่า การวิเคราะห์ด้านการบริหาร (Managerial and Organization Analysis) เป็นการวิเคราะห์เพื่อให้สามารถดำเนินโครงการบรรลุเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องศึกษาความเป็นไปได้ด้านการบริหาร ช่วยเสริมหรือสนับสนุนให้โครงการประสบความสำเร็จ ทั้งนี้การจัดรูปองค์กรซึ่งจะเป็นหน่วยบริหารนั้นต้องเป็นรูปอิสระและมีแผนการจัดการด้านบริหาร (Organization Chart) ซึ่งแสดงความสัมพันธ์ของหน่วยงานบริหารแต่ละหน่วยภายในโครงการ นอกจากนั้นการกำหนดจำนวนผู้บริหารว่าเป็นเท่าใดนั้น ย่อมขึ้นกับลักษณะและขนาดของโครงการเป็นสำคัญ

ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร (2550: 59) กล่าวว่า การวิเคราะห์ทางด้านการบริหารเป็นขั้นตอนสำคัญอีกขั้นหนึ่งของโครงการลงทุน เนื่องจากการลงทุนในโครงการต่างๆ ไม่ว่าจะมิขนาดเล็กละใหญ่ จำเป็นต้องมีความพร้อมในการบริหารงานในลักษณะต่างๆ เพื่อให้เกิดการผลิตสินค้าและจำหน่ายสินค้าสู่ผู้บริโภคได้ งานหลักๆ ที่สำคัญทางการบริหาร พอสรุปได้ตามขั้นตอนดังนี้ การวางแผนโครงการ การหาแหล่งเงินทุน การดำเนินการตามกระบวนการของรัฐ การจัดหาบุคลากรเริ่มแรก การก่อสร้างโรงงานและสำนักงาน คิดตั้งเครื่องจักรและเครื่องมือเครื่องใช้ จัดหาบุคลากรระดับต่างๆ เข้ารับผลิตชอบ จัดหาวัตถุดิบป้อนโรงงาน ดำเนินกระบวนการผลิต นำสินค้าที่ผลิตเสร็จเข้าทำการเก็บรักษา กระบวนการขายและการจัดส่งสินค้า การเก็บเงินที่ได้จากการขาย

### 1.2.4 การศึกษาด้านการเงิน

ฐาปนา ถิ่นไพศาล และ อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2545: 1-9) กล่าวว่า การวิเคราะห์ทางการเงินเป็นการวิเคราะห์ถึงการลงทุนและผลตอบแทนของโครงการในด้านของเอกชนเป็นสำคัญ เพราะเป็นการวิเคราะห์ที่มุ่งเน้นถึงผลตอบแทนทางการเงินหรือความสามารถในการทำกำไรของโครงการเพื่อก่อให้เกิดความมั่นใจว่าถ้ามีการดำเนินงานตามโครงการนี้แล้วจะไม่ก่อให้เกิดปัญหาทางการเงินใดๆ ในทุกขั้นตอนของโครงการ นอกจากนั้นถ้าเป็นโครงการที่ต้องกู้ยืมเงินลงทุนก็ต้องพิจารณาด้วยว่าจะมีความสามารถในการชำระคืนเงินต้นและดอกเบี้ยได้หรือไม่ โดยทั่วไปการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการจะประกอบด้วยเรื่องต่างๆ ดังต่อไปนี้

- 1) การคาดคะเนค่าใช้จ่ายของโครงการ
- 2) การคาดคะเนการเงินของโครงการ
- 3) การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของโครงการ
- 4) การประเมินผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ
- 5) การพิจารณาแหล่งที่มาของเงินทุนของโครงการ
- 6) การใช้คืนเงินกู้

ประเมินด้านการเงินของโครงการคือการประมาณค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนที่จะได้รับจากการทำโครงการนั้นๆว่าเป็นจำนวนเงินเท่าใดและเป็นระยะเวลากี่ปี การประมาณค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนของโครงการนี้จะเป็นข้อมูลที่จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงินของโครงการต่อไป

1) เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ที่มีลักษณะคงทนถาวร มีอายุการใช้งานมากกว่า 1 ปี และโครงการจำเป็นต้องใช้ในการดำเนินงาน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อทำรายได้หลักให้แก่โครงการ

2) ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนับตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงวันที่เริ่มดำเนินการผลิตหรือให้บริการ แต่ถ้าเป็นกรณีโครงการขยายกิจการ จะหมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงวันที่มีรายได้ส่วนเพิ่มจากการขยายกิจการ ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินโดยทั่วไป ได้แก่ เงินเดือนผู้บริหารและเจ้าหน้าที่ของโครงการ ค่าเดินทาง ค่าเช่าสำนักงาน ค่าธรรมเนียมในการขออนุญาตตั้งกิจการ ค่าใช้จ่ายในการติดต่อขอกู้เงิน ค่าฝึกอบรมพนักงาน ค่าใช้จ่ายในการทดลองเครื่อง ค่าดอกเบี้ยเงินกู้ระหว่างก่อสร้าง ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์ก่อนเริ่มโครงการ เป็นต้น



3) เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ หมายถึง เงินทุนหมุนเวียนที่จำเป็นต้องใช้ในการดำเนินงาน โครงการ เป็นผลต่างระหว่างสินทรัพย์หมุนเวียนและหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งโดยปกติโครงการจะต้องเตรียมเงินทุนหมุนเวียนนี้ไว้ นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายในการลงทุนประเภทอื่น เมื่อโครงการนี้สิ้นสุดลง เงินทุนหมุนเวียนนี้จะกลับคืนมาเป็นผลตอบแทนในปีสุดท้ายของโครงการ

ขั้นตอนการประมาณการด้านการเงินของโครงการ

1) ประมาณการรายรับ ประกอบด้วยขั้นตอน 3 ขั้นตอน ดังนี้

(1) ระบุรายการและปริมาณผลตอบแทน การประมาณการผลตอบแทนของโครงการ จะเริ่มต้นด้วยการระบุตัวผลตอบแทนทุกรายการที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากโครงการ ได้แก่ รายได้จากการขายสินค้า ซึ่งเป็นผลได้โดยตรงของโครงการ

(2) ศึกษาค่าผลตอบแทน โดยที่ผลตอบแทนของโครงการคือรายได้หรือยอดขายที่ได้จากการขายสินค้าที่ได้จากโครงการ ซึ่งผลตอบแทนของโครงการสามารถหาได้จากปริมาณขายคูณด้วยราคาขายต่อหน่วย ซึ่งราคาขายนี้จะหมายถึงราคาที่ได้รับจริงจากการขายสินค้าหรือบริการจากโครงการ ส่วนปริมาณขายสามารถหาได้จากการพยากรณ์ปริมาณขายในแต่ละปี

(3) รวมผลตอบแทนเป็นรายปี เป็นขั้นตอนสุดท้ายของประมาณการผลตอบแทนของโครงการ โดยจะรวมผลตอบแทนทุกประเภทเข้าด้วยกันเป็นรายปี เพื่อแสดงให้เห็นถึงยอดรวมของผลตอบแทนที่โครงการจะได้รับในแต่ละปีตลอดอายุของโครงการ

2) ประมาณการรายจ่าย ประกอบด้วยขั้นตอน 3 ขั้นตอนดังนี้

(1) ระบุรายการและปริมาณค่าใช้จ่าย ค่าใช้จ่ายโครงการคือมูลค่าของทรัพยากรที่โครงการใช้ไป ดังนั้นการประมาณการค่าใช้จ่ายต่างๆของโครงการควรเริ่มต้นจากการระบุว่าถ้ามีการลงทุนก่อสร้างตามแผนงานโครงการแล้ว จะต้องมีการใช้ทรัพยากรอะไรบ้างและในปริมาณมากน้อยเพียงใด และหลังจากระบุค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องในทุกประเภทออกมาได้แล้ว จากนั้นให้ทำการจัดประเภทค่าใช้จ่ายออกเป็นหมวดหมู่ต่างๆ เช่น ค่าที่ดิน ค่าอาคารและสิ่งก่อสร้าง ค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ เป็นต้น

(2) ศึกษาค่าใช้จ่าย คือการนำราคาที่เหมาะสมมาตีค่ารายการค่าใช้จ่ายที่ระบุไว้แล้วในขั้นตอนที่ 1 ทั้งนี้เพื่อจะได้ประมาณการรายการค่าใช้จ่ายที่ระบุไว้ให้เป็นตัวเงิน

(3) รวมค่าใช้จ่ายเป็นรายปี เป็นขั้นตอนสุดท้ายของการประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ ทั้งนี้เพื่อให้ผู้บริหารโครงการได้มองเห็นภาพรวมของค่าใช้จ่ายทั้งหมดของโครงการตลอดอายุของโครงการ

3) ประมาณการงบกำไรขาดทุน การประมาณการงบกำไรขาดทุนหรือการจัดทำงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า เพื่อศึกษาถึงผลการดำเนินงานของโครงการล่วงหน้าตลอดอายุของโครงการ ว่าในแต่ละปีโครงการที่ทำคาดว่าจะได้กำไรหรือขาดทุนเท่าใด ซึ่งการประมาณการงบกำไรขาดทุนดังกล่าวจะมีการประมาณการรายได้จากการบริการ ค่าใช้จ่ายในการบริการ และค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ ซึ่งผลการศึกษาที่ได้จะเป็นส่วนหนึ่งที่น่ามาเป็นข้อมูลเพื่อใช้ประเมินผลการตัดสินใจลงทุน

4) ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ อุทัยวรรณ จรุงวิภู (2548: 231-234) อธิบายว่าในการวิเคราะห์โครงการเพื่อตัดสินใจว่าควรลงทุนในโครงการใดหรือไม่นั้น จะพิจารณาจากผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการในแง่ของกระแสเงินสด (Cash Flow) โดยจะไม่ใช้ผลตอบแทนในแง่ของกำไรตามบัญชี ทั้งนี้เนื่องจากการพิจารณาในแง่ของกระแสเงินสดจะทำให้การตัดสินใจเป็นไปอย่างถูกต้องมากกว่า เพราะในแง่ของกำไรตามบัญชีอาจจะมีบางรายการที่โครงการบันทึกเป็นค่าใช้จ่ายโดยที่ไม่ได้จ่ายเงินสดออกไป เช่น ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น

หฤทัย มีนะพันธ์ (2550: 22) กล่าวว่า การวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial Analysis) เป็นการศึกษาวิเคราะห์ถึงค่าใช้จ่ายในการลงทุนของโครงการ โดยพิจารณาลงไปในรายละเอียดว่า โครงการต้องใช้เงินลงทุนไปยังกิจกรรมใด ด้วยจำนวนเงินเท่าใด และเมื่อลงทุนไปแล้วได้รับอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนคุ้มค่าหรือไม่ ผลกำไรมากน้อยเพียงใด การวิเคราะห์ทางการเงินนี้ เอกชนจะให้ความสนใจเป็นพิเศษ ทั้งนี้เพราะเป้าหมายในการทำโครงการของเอกชนก็คือผู้เป็นเจ้าของโครงการต้องได้ผลกำไรสูงสุด ขณะที่โครงการลงทุนของรัฐบาลจะเน้นหนักที่ผลประโยชน์ของสังคมสูงสุด

อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าจะ เป็นโครงการลงทุนของภาคเอกชนหรือภาครัฐบาลก็จำเป็นต้องทำการวิเคราะห์ด้านการเงินเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาการเงินทุกขั้นตอนของการดำเนินโครงการ จนมีผลให้โครงการหยุดชะงัก โดยมีการจัดจำแนกแผนทางการเงินที่ดีในรูปแบบของงบการเงิน (Financial Income Statement) และวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ตลอดจนอาศัยหลักเกณฑ์การตัดสินใจคัดเลือกโครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิหรือที่เรียกว่า NPV และวิธีอัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน หรือที่เรียกว่า IRR อนึ่ง ถ้าโครงการลงทุนเป็นโครงการที่ต้องอาศัยเงินกู้จากแหล่งเงินทุนภายนอก อาทิ กู้จากสถาบันการเงิน องค์กรระหว่างประเทศ การวิเคราะห์ทางการเงินจะเป็นสิ่งสำคัญและมีผลต่อการตัดสินใจให้เงินกู้แก่โครงการ เพราะผลการวิเคราะห์นอกจากจะแสดงถึงความสามารถในการทำกำไรของโครงการแล้ว ยังชี้ให้เห็นถึงความสามารถใช้คืนเงินกู้ทั้งต้นและดอกเบี้ยอีกด้วย

## 2. วิเคราะห์เพื่อประเมินโครงการ

ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร (2550:79) กล่าวว่า ในการตัดสินใจลงทุนนั้น แม้ในทางทฤษฎีจะกล่าวถึงความสำคัญทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการบริหาร แต่ในทางปฏิบัติแล้ว การพิจารณาศักยภาพทางด้านเงินทุน แหล่งเงินทุน และต้นทุนของเงินทุนนับเป็นสิ่งที่นักวิเคราะห์ให้ความสำคัญที่สุด ทั้งนี้เพราะเงินทุนเป็นกลไกสำคัญที่จะดำเนินงานตามโครงการตั้งแต่เริ่มแรก นอกเหนือจากบุคลากรผู้เริ่มโครงการ

ในการวิเคราะห์ทางการเงินของการตัดสินใจลงทุนในโครงการต่าง ๆ นั้น ประกอบไปด้วยการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน การประเมินค่าโครงการลงทุน และการวิเคราะห์ความไว

2.1 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน เป็นการวิเคราะห์ห้บการเงิน โดยอัตราส่วนเป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งในการวิเคราะห์ห้บการเงินที่นิยมใช้กัน อัตราส่วนทางการเงินเกิดจากการนำข้อมูลที่เป็นรายการบัญชีที่ปรากฏในงบดุลหรืองบกำไรขาดทุนมาเปรียบเทียบกันในลักษณะของอัตราส่วน ในการคำนวณอัตราส่วนทางการเงินนั้นมีหลายลักษณะ แต่อัตราส่วนที่นิยมใช้กันมี 4 ประเภทดังนี้

- 2.1.1 อัตราส่วนที่แสดงถึงสภาพคล่อง
- 2.1.2 อัตราส่วนที่แสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
- 2.1.3 อัตราส่วนที่แสดงถึงโครงสร้างทางการเงิน
- 2.1.4 อัตราส่วนที่แสดงถึงความสามารถในการทำกำไร

2.1.1 อัตราส่วนที่แสดงถึงสภาพคล่อง หรือเรียกว่าอัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระหนี้สินระยะสั้น เป็นอัตราส่วนที่ใช้วัดสภาพคล่องของกิจการ หรือแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการชำระหนี้สินระยะสั้นของกิจการ แสดงให้เห็นถึงความสามารถในการเปลี่ยนสินทรัพย์ที่ไม่ใช่เงินสดมาเป็นเงินสด การวัดสภาพคล่องนี้เป็นการวัดระยะสั้นภายใน 1 ปี

1) อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน เป็นอัตราส่วนที่แสดงความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นของกิจการ แสดงให้เห็นถึงความมั่นคงและความปลอดภัยของเจ้าหนี้ ตัวเลขที่ได้มาจากการคำนวณยิ่งมาก ก็แสดงว่ากิจการยังมีสภาพคล่องทางการเงินสูง แสดงว่าภายในระยะเวลาสั้นๆ กิจการสามารถเปลี่ยนสินทรัพย์เป็นเงินสดได้เร็ว อัตราส่วนนี้ควรมีค่ามากกว่า 1 สูตรในการคำนวณ ได้แก่

$$\text{อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$$

2) อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนอย่างรวดเร็ว เป็นอัตราส่วนที่แสดงถึงสภาพคล่องที่แท้จริงของกิจการ โดยตัดสินค้าคงเหลือและค่าใช้จ่ายล่วงหน้าออกก่อนการคำนวณเพราะถือว่าสามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ซ้ำ อัตราส่วนนี้ควรมีค่าสูงจะแสดงถึงความคล่องตัวสูง สูตรในการคำนวณ ได้แก่

$$\text{อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนอย่างรวดเร็ว} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงเหลือ} - \text{ค่าใช้จ่ายล่วงหน้า}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$$

3) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้ เป็นอัตราส่วนที่แสดงถึงความสามารถในการเก็บหนี้ของกิจการและความคล่องตัวของลูกหนี้ อัตราส่วนนี้ควรมีค่าสูงจะแสดงถึงความคล่องตัวในการเรียกเก็บหนี้ สูตรในการคำนวณ ได้แก่

$$\text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้} = \frac{\text{รายได้สุทธิ}}{\text{ลูกหนี้}}$$

**2.1.2 อัตราส่วนที่แสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน** เป็นอัตราส่วนที่ใช้ในการวิเคราะห์ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกิจการเกี่ยวกับการใช้สินทรัพย์ต่างๆ เพื่อก่อให้เกิดรายได้สูงสุดต่อกิจการ

1) อัตราการหมุนเวียนของทรัพย์สินรวม เป็นอัตราส่วนที่แสดงถึงสมรรถภาพในการใช้สินทรัพย์ทั้งหมดของกิจการเพื่อก่อให้เกิดรายได้ ถ้าอัตราส่วนนี้สูง แสดงว่ากิจการสามารถใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ทั้งหมดได้อย่างมีประสิทธิภาพ สูตรในการคำนวณ ได้แก่

$$\text{อัตราการหมุนเวียนของทรัพย์สินรวม} = \frac{\text{รายได้สุทธิ}}{\text{สินทรัพย์รวม}}$$

2) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร เป็นอัตราส่วนที่ทำให้ทราบว่ากิจการมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรและได้ใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์นั้นได้อย่างเต็มที่หรือไม่ ถ้าอัตราส่วนนี้สูง แสดงว่ากิจการสามารถใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ถาวรได้อย่างมีประสิทธิภาพ สูตรในการคำนวณ ได้แก่

$$\text{อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร} = \frac{\text{รายได้สุทธิ}}{\text{สินทรัพย์ถาวร}}$$

### 2.1.3 อัตราส่วนที่แสดงถึงโครงสร้างทางการเงิน หรืออัตราส่วนที่แสดงถึง

ความสามารถในการชำระหนี้ระยะยาวของกิจการ

1) อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม เป็นการเปรียบเทียบหนี้สินทั้งหมดของกิจการกับการลงทุนทั้งหมดที่กิจการลงทุนไปในสินทรัพย์ อัตราส่วนนี้ยิ่งต่ำจะเป็นที่น่าพอใจของเจ้าหนี้เพราะแสดงว่ามีโอกาสได้รับชำระหนี้มากขึ้น สูตรในการคำนวณ ได้แก่

$$\text{อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม} = \frac{\text{หนี้สินระยะยาว}}{\text{สินทรัพย์รวม}}$$

2) อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เป็นการเปรียบเทียบระหว่างหนี้สินทั้งหมดกับเงินทุนของส่วนผู้ถือหุ้นของกิจการ ถ้าอัตราส่วนนี้สูงแสดงว่ากิจการก่อหนี้สินมาก อาจมีความเสี่ยงทางการเงินได้ในอนาคต สูตรในการคำนวณ ได้แก่

$$\text{อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น} = \frac{\text{หนี้สินระยะยาว}}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}}$$

3) อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย เป็นอัตราส่วนที่แสดงถึงความสามารถในการชำระหนี้ของกิจการจากการก่อหนี้สิน และเป็นการแสดงถึงความมั่นคงทางการเงิน อัตราส่วนนี้แสดงว่ากิจการสามารถจ่ายดอกเบี้ยจากกำไรที่มีอยู่ได้เท่าใด อัตราส่วนนี้สูงแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ยได้สูง สูตรในการคำนวณ ได้แก่

$$\text{อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย} = \frac{\text{กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี}}{\text{ดอกเบี้ยจ่าย}}$$

### 2.1.4 อัตราส่วนที่แสดงถึงความสามารถในการทำกำไร เป็นการวิเคราะห์

ความสามารถในการทำกำไรของกิจการว่ามีมากเพียงใด และเป็นการวิเคราะห์หว่ากิจการสามารถนำเงินทุนที่ได้รับจากเจ้าหนี้หรือเจ้าของกิจการไปดำเนินการและก่อให้เกิดผลประโยชน์ได้มากน้อยเพียงใด ซึ่งผลประโยชน์นี้ก็จะไปตอบแทนไปยังเจ้าหนี้ในรูปแบบของดอกเบี้ย หรือเจ้าของกิจการในรูปแบบของเงินปันผล

1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย เป็นอัตราส่วนที่ใช้วัดผลการดำเนินงานของโครงการ โดยเปรียบเทียบกับยอดขายว่าเป็นอย่างไร ถ้าอัตราส่วนนี้ต่ำแสดงว่าโครงการมีผลตอบแทนต่ำซึ่งอาจเป็นผลมาจากราคาขายต่ำ ต้นทุนสินค้าสูงเกินไป หรือมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูง สูตรในการคำนวณ ได้แก่

$$\text{อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ยอดขาย}}$$

2) อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์ร่วม หรืออัตราผลตอบแทนจากการลงทุนแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการบริหารสินทรัพย์ร่วมที่มีอยู่ให้ได้ผลตอบแทนมากเพียงใด อัตราส่วนนี้ควรจะสูงเพราะจะแสดงถึงการบริหารสินทรัพย์ร่วมที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพเต็มที่ สูตรในการคำนวณ ได้แก่

$$\text{อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์ร่วม} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{สินทรัพย์ร่วม}}$$

3) อัตราผลตอบแทนของส่วนของผู้ถือหุ้น เป็นอัตราส่วนที่ใช้วัดผลตอบแทนของผู้เป็นเจ้าของที่นำเงินมาลงทุนในโครงการ หากอัตราส่วนนี้ต่ำแสดงว่าโครงการสามารถจ่ายผลตอบแทนให้กับผู้ลงทุนได้ต่ำ สูตรในการคำนวณ ได้แก่

$$\text{อัตราผลตอบแทนของส่วนของผู้ถือหุ้น} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}}$$

**2.2 การประเมินค่าโครงการลงทุน** รวี ลงกานี (2550: 11-37) กล่าวว่า วิธีการตัดสินใจลงทุนเป็นเครื่องมือสำคัญที่ผู้ประเมินและผู้บริหารของกิจการนำไปใช้ตัดสินใจได้ว่าควรมีการลงทุนในโครงการนั้นๆหรือไม่ วิธีที่ถือว่าเหมาะสมในการประเมินความคุ้มค่าโครงการลงทุนควรมีลักษณะดังต่อไปนี้

1) เป็นวิธีที่ต้องอาศัยกระแสเงินสดที่เกี่ยวข้องทุกค่าในการประเมินความคุ้มค่าโครงการ วิธีนี้ถือว่าเหมาะสมไม่ควรจะมองข้ามหรือละเลย เพราะกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นบางค่าอาจมีผลต่อความคุ้มค่าในการลงทุน

2) ควรต้องคำนึงถึงปัจจัยในเรื่องของมูลค่าตามเวลา (Time Value of Money) การตัดสินใจทางการเงินที่ถูกต้องนั้น เมื่อกระแสเงินสดเกิดขึ้นในระยะเวลาต่างกัน การพิจารณาจะต้องวิเคราะห์ปัจจัยความแตกต่างของเวลาที่มีต่อมูลค่าเงินด้วย ดังนั้นในการประเมินโครงการ ผู้ประเมินจะต้องนำปัจจัยความแตกต่างของมูลค่าเงินตามเวลามาใช้พิจารณาความคุ้มค่าของโครงการด้วย

3) เป็นวิธีที่สามารถให้คำตอบได้ชัดเจนเพียงคำตอบเดียวถึงความคุ้มค่าของโครงการในสถานการณ์ต่างๆ การตัดสินใจในการลงทุนอาจเกิดปัญหาขึ้นได้ถ้าวิธีที่นำมาใช้ในการพิจารณานั้นให้คำตอบความคุ้มค่ามากกว่าหนึ่งคำตอบ

4) การตัดสินใจแต่ละวิธีจะต้องไม่ขึ้นอยู่กับความรู้สึกที่เป็นนามธรรม วิธีที่ดีจึงควรมีตัวเลขหรือหลักชัดเจนเป็นรูปธรรมในการตัดสินใจ



5) วิธีการตัดสินใจที่ดีควรจะต้องคำนึงถึงความเสี่ยงที่เกิดขึ้นของการดำเนินโครงการ

ในการประเมินค่าโครงการลงทุนนั้น สามารถจำแนกลักษณะของการลงทุนภายใต้สภาวะการณ์ ออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ การประเมินค่าโครงการลงทุนภายใต้สภาวะการณ์ที่แน่นอน โดยไม่คำนึงถึงค่าของเงิน และการประเมินค่าโครงการลงทุนภายใต้สภาวะการณ์ที่แน่นอน โดยคำนึงถึงค่าของเงิน

**1. การประเมินค่าโครงการลงทุนภายใต้สภาวะการณ์ที่แน่นอนโดยไม่คำนึงถึงค่าของเงิน** สามารถกระทำได้โดยวิธีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB)

วิธีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB) หมายถึงระยะเวลาที่มีหน่วยเป็นปีซึ่งทำให้เงินที่ลงทุนไปได้รับคืนมา ระยะเวลาคืนทุนถือเป็นการประเมินความคุ้มค่าของโครงการลงทุนวิธีการหนึ่ง วิธีการคิดระยะเวลาคืนทุนสามารถคำนวณหาได้โดยการคำนวณหากระแสเงินสดสะสมสุทธิเปลี่ยนจากการติดลบมาเป็นบวกในงวดเวลาใด ก็จะหมายถึงว่าระยะเวลาคืนทุนเกิดขึ้นภายในงวดเวลานั้นนั่นเอง การคำนวณระยะเวลาคืนทุนแสดงได้ดังสมการดังนี้

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \text{จำนวนปีก่อนคืนทุนได้ครบ} + \frac{\text{จำนวนเงินที่ยังคงค้างตอนต้นปี}}{\text{กระแสเงินสดที่เกิดขึ้นในปีนั้นๆ}}$$

เกณฑ์ในการพิจารณา หากโครงการลงทุนใดที่มีระยะเวลาคืนทุนน้อยกว่าระยะเวลาที่ตั้งเกณฑ์ไว้ ผู้วิเคราะห์สามารถยอมรับโครงการลงทุนนั้นได้ ในทางตรงกันข้ามหากโครงการลงทุนใดที่มีระยะเวลาคืนทุนมากกว่าระยะเวลาที่เรากำหนดไว้ ผู้วิเคราะห์สามารถปฏิเสธโครงการลงทุนนั้นได้

**2. การประเมินค่าโครงการลงทุนภายใต้สภาวะการณ์ที่แน่นอนโดยคำนึงถึงค่าของเงิน** สามารถกระทำได้โดยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) วิธีดัชนีกำไร (Profitability Index หรือ PI) และวิธีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return หรือ IRR)

**2.1 วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV)** มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่ได้รับจากโครงการแต่ละปีตลอดอายุโครงการ กับค่าปัจจุบันของเงินสดที่จ่ายออกไปเป็นเงินลงทุนของโครงการ สามารถคำนวณหาได้จากสมการดังนี้

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0 \\ \text{NPV} &= \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n} - I_0 \end{aligned}$$

โดยที่

NPV = มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

$CF_t$  = กระแสเงินสดที่คาดหวัง ณ ช่วงเวลา  $t$  โดยที่  $t = 1-n$

$n$  = ช่วงอายุของโครงการลงทุน

$r$  = อัตราคิดลด หรือ ต้นทุนถัวเฉลี่ยของเงินทุน

$I_0$  = เงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการ

เกณฑ์ในการพิจารณา มี 3 กรณี ดังนี้

1) ค่าปัจจุบันสุทธินี้มีค่าเป็นบวก หมายความว่า ค่าปัจจุบันของเงินสดรับมากกว่าค่าปัจจุบันของเงินสดจ่าย แสดงว่าการลงทุนในโครงการ กิจการจะได้รับผลตอบแทนที่สูงกว่าอัตราที่กำหนดไว้และเป็นโครงการที่น่าลงทุนเพราะเท่ากับมีผลกำไรจากการลงทุนในโครงการ

2) ค่าปัจจุบันสุทธินี้มีค่าเป็นศูนย์ หมายความว่า ค่าปัจจุบันของเงินสดรับเท่ากับค่าปัจจุบันของเงินสดจ่าย แสดงว่าการลงทุนในโครงการ กิจการจะได้รับผลตอบแทนที่เท่ากับอัตราที่กำหนดไว้ และเป็นโครงการที่ไม่น่าลงทุนเท่าไรนักแต่ก็ไม่เสียหายในการลงทุนเพราะเท่ากับไม่มีผลกำไรหรือผลขาดทุนจากการลงทุนในโครงการ

3) ค่าปัจจุบันสุทธินี้มีค่าเป็นลบ หมายความว่า ค่าปัจจุบันของเงินสดรับน้อยกว่าค่าปัจจุบันของเงินสดจ่าย แสดงว่าการลงทุนในโครงการ กิจการจะได้รับผลตอบแทนที่ต่ำกว่าอัตราที่กำหนดไว้ และเป็นโครงการที่ไม่น่าลงทุน เพราะเท่ากับมีผลขาดทุนจากการลงทุนในโครงการ

ในการพิจารณาตัดสินใจเลือกลงทุนโครงการ กิจการจะเลือกลงทุนในโครงการที่มีค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกและมีค่าสูงที่สุดในกรณีที่ต้องเลือกจากหลายโครงการ หรือโครงการที่ให้ค่าปัจจุบันสุทธินี้มากกว่าที่ตั้งไว้ เพราะถือว่าเป็นโครงการที่มีผลกำไรสูงสุดเป็นที่น่าพอใจ

**2.2 ดัชนีกำไร (Profitability Index หรือ PI)** เป็นอัตราส่วนระหว่างค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับจากโครงการลงทุนทุกปีหารด้วยเงินลงทุน วิธีการคำนวณคล้ายกับวิธีค่าปัจจุบันสุทธิ โดยมีสูตรในการคำนวณดังนี้

$$\text{ดัชนีกำไร} = \frac{\text{ผลรวมของค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับของโครงการลงทุนทุกปี}}{\text{เงินลงทุน}}$$

เกณฑ์ในการพิจารณา กิจการจะตัดสินใจเลือกลงทุนในโครงการที่มีค่าดัชนีกำไร มากกว่า 1 และมากที่สุด เพราะแสดงว่าโครงการนั้นมีผลกำไรจากการลงทุนนั่นเอง



### 2.3 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return หรือ IRR)

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนคือ อัตราผลตอบแทนที่ทำให้ค่าปัจจุบันสุทธิหรือ NPV ของโครงการลงทุนนั้นมีค่าเท่ากับศูนย์ หรือกล่าวอีกอย่างหนึ่งก็คืออัตราผลตอบแทนจากการลงทุนคือ อัตราผลตอบแทนที่ทำให้กระแสเงินสดรับเท่ากับเงินลงทุนเมื่อพิจารณาด้วยมูลค่าของเงินตามเวลา อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสามารถคำนวณได้จากสมการดังนี้

$$NPV = 0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - I_0$$

โดยที่

$CF_t$  = กระแสเงินสดที่คาดหวัง ณ ช่วงเวลา  $t$  โดยที่  $t = 1-n$

$n$  = ช่วงอายุของโครงการลงทุน

IRR = อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

$I_0$  = เงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการ

เกณฑ์ในการพิจารณา หากโครงการลงทุนใดที่ให้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน ผู้วิเคราะห์สามารถยอมรับโครงการลงทุนนั้นได้ ในทางตรงกันข้าม หากโครงการลงทุนใดที่มีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนต่ำกว่าต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน ผู้วิเคราะห์สามารถปฏิเสธโครงการลงทุนนั้นได้ นั่นคือ โครงการลงทุนนั้นจะน่าสนใจลงทุนหากมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินทุน

### 2.3 การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) ชนงกรณ์ กุณฑบุตร

(2550: 154) กล่าวว่าในการลงทุนใดๆก็ตาม ผู้ลงทุนต่างก็คาดหวังว่าจะได้รับผลตอบแทนคุ้มค่ากับทุนที่ได้ลงไป แต่เหตุการณ์ในอนาคตเป็นสิ่งไม่แน่นอน สามารถผันแปรไปในทิศทางต่างๆได้ทั้งด้านที่พึงประสงค์หรือไม่พึงประสงค์ ดังนั้นการลงทุนแต่ละครั้งต้องคำนึงถึงความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นด้วย

การวิเคราะห์ความไว เป็นการวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการลงทุนรูปแบบหนึ่ง ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ว่า ถ้าปัจจัยหรือตัวแปรที่สำคัญตัวแปรหนึ่งเปลี่ยนแปลงไป ในขณะที่ตัวแปรอื่นๆยังมีค่าคงที่แล้ว จะมีผลกระทบต่อผลประโยชน์ที่จะได้รับของโครงการอย่างไร โดยทั่วไปการวิเคราะห์ความไวจะวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อมูลค่าผลตอบแทนของโครงการ โดยวัดจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ โดยใช้หลักการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยหนึ่งๆที่มีผลกระทบต่อ

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ จะพิจารณาการเปลี่ยนแปลงที่ละปัจจัยโดยให้ปัจจัยอื่นคงที่ แล้วนำไปเปรียบเทียบกับกรณีพื้นฐานของโครงการ เพื่อพิจารณาว่าการเปลี่ยนแปลงปัจจัยเหล่านั้นเป็นผลดีหรือเป็นผลเสียต่อโครงการมากน้อยเพียงใด

การวิเคราะห์ความไวจะเกี่ยวข้องกับการมุ่งตอบคำถามที่ว่า “อะไรจะเกิดขึ้นกับความนำลงทุนของโครงการ หาก...เปลี่ยนแปลงไป” เช่น มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร หากราคาสินค้าเปลี่ยนแปลงไปจากที่สินค้ามีราคาขาย 10 บาทต่อหน่วย ซึ่งโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 20 ล้านบาท ถ้าราคาขายสินค้าลดลงเป็น 8 บาทต่อหน่วย โดยตัวแปรอื่นๆยังมีค่าคงที่ จะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิลดลงเป็นเท่าไร เป็นต้น

ทั้งนี้ ปัจจัยที่สำคัญที่มีคนนำมาใช้วิเคราะห์ความไว ได้แก่ ปริมาณการผลิต หรือปริมาณที่ขายได้ ราคาขาย อัตราดอกเบี้ย มูลค่าทรัพย์สินเมื่อหมดอายุใช้งาน และต้นทุนของเงินทุน เป็นต้น โดยสามารถนำมาวิเคราะห์ได้ว่า เมื่อตัวแปรเหล่านี้เปลี่ยนแปลงไปมีผลต่อความนำลงทุนของโครงการอย่างไร โดยอาจแสดงในรูปของมูลค่าปัจจุบันสุทธิที่เปลี่ยนแปลง หรืออัตราผลตอบแทนภายในที่เปลี่ยนแปลงไป สามารถแบ่งมุมมองกว้างๆ ออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

1) การเพิ่มขึ้นของต้นทุน เช่น ราคาที่ดินโครงการเพิ่มขึ้น ค่าเครื่องจักรแพงขึ้น อัตราค่าแรงงานในการผลิตเพิ่มขึ้น ปริมาณการผลิตสินค้าลดลง การขาดแคลนวัตถุดิบ เป็นต้น

2) การลดลงของรายได้ เช่น ราคาขายสินค้าลดลง ขายสินค้าได้น้อยลง การหดตัวของตลาดผู้ซื้อ เป็นต้น

โดยปกติจะทำการศึกษาในกรณีต่อไปนี้

1. กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้น
2. กรณีรายรับรวมลดลง
3. กรณีต้นทุนเพิ่มขึ้นและรายรับรวมลดลง

### 3. แนวคิดเกี่ยวกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม

#### 3.1 การวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis)

ความหมายของ SWOT Analysis SWOT Analysis เป็นการวิเคราะห์สภาพขององค์กรหรือหน่วยงานในปัจจุบัน เพื่อค้นหาจุดแข็ง จุดเด่น จุดด้อย หรือสิ่งทีอาจเป็นปัญหาสำคัญในการดำเนินงานสู่สภาพที่ต้องการในอนาคต

SWOT เป็นตัวย่อที่มีความหมายดังนี้

Strengths	จุดแข็งหรือข้อได้เปรียบ
Weaknesses	จุดอ่อนหรือข้อเสียเปรียบ
Opportunities	โอกาสที่จะดำเนินการได้
Threats	อุปสรรค ข้อจำกัด หรือปัจจัยที่คุกคามการดำเนินงานขององค์กร

หลักการสำคัญของ SWOT ก็คือการวิเคราะห์โดยการสำรวจจากสภาพการณ์ 2 ด้าน คือ สภาพการณ์ภายในและสภาพการณ์ภายนอก ดังนั้นการวิเคราะห์ SWOT จึงเรียกได้ว่าเป็นการวิเคราะห์สภาพการณ์ (situation analysis) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน เพื่อให้รู้ตนเอง (รู้เรา) รู้จักสภาพแวดล้อม (รู้เขา) ชัดเจน และวิเคราะห์โอกาส-อุปสรรค การวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆ ทั้งภายนอกและภายในองค์กร ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริหารขององค์กรทราบถึงการเปลี่ยนแปลงต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายนอกองค์กร ทั้งสิ่งที่ได้เกิดขึ้นแล้วและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคต รวมทั้งผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงเหล่านี้ที่มีต่อองค์กรธุรกิจ จุดแข็ง จุดอ่อน และความสามารถด้านต่างๆ ที่องค์กรมีอยู่ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะเป็นประโยชน์อย่างมากต่อการกำหนดวิสัยทัศน์ การกำหนดกลยุทธ์และการดำเนินตามกลยุทธ์ขององค์กรระดับองค์กรที่เหมาะสมต่อไป

**ประโยชน์ของการวิเคราะห์ SWOT** วิเคราะห์ SWOT เป็นการวิเคราะห์

สภาพแวดล้อมต่างๆ ทั้งภายนอกและภายในองค์กร ซึ่งปัจจัยเหล่านี้แต่ละอย่างจะช่วยให้เข้าใจได้ว่า มีอิทธิพลต่อผลการดำเนินงานขององค์กรอย่างไร จุดแข็งขององค์กรจะเป็นความสามารถภายในที่ถูกใช้ประโยชน์เพื่อการบรรลุเป้าหมาย ในขณะที่จุดอ่อนขององค์กรจะเป็นคุณลักษณะภายในที่อาจจะทำลายผลการดำเนินงาน โอกาสทางสภาพแวดล้อมจะเป็นสถานการณ์ที่ให้โอกาสเพื่อการบรรลุเป้าหมายขององค์กร ในทางกลับกันอุปสรรคทางสภาพแวดล้อมจะเป็นสถานการณ์ที่ขัดขวางการบรรลุเป้าหมายขององค์กร ผลจากการวิเคราะห์ SWOT นี้จะใช้เป็นแนวทางในการกำหนดวิสัยทัศน์ การกำหนดกลยุทธ์ เพื่อให้องค์กรเกิดการพัฒนาไปในทางที่เหมาะสม

**ขั้นตอน/วิธีการดำเนินการทำ SWOT Analysis** การวิเคราะห์ SWOT

จะครอบคลุมขอบเขตของปัจจัยที่กว้างด้วยการระบุจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคขององค์กร ทำให้มีข้อมูลในการกำหนดทิศทางหรือเป้าหมายที่จะถูกสร้างขึ้นมาจากจุดแข็งขององค์กร และแสวงหาประโยชน์จากโอกาสทางสภาพแวดล้อม และสามารถกำหนดกลยุทธ์ที่มุ่งเอาชนะอุปสรรคทางสภาพแวดล้อมหรือลดจุดอ่อนขององค์กรให้มันน้อยที่สุดได้ ภายใต้การวิเคราะห์ SWOT นั้นจะต้องวิเคราะห์ทั้งสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกองค์กร โดยมีขั้นตอนดังนี้

### 1) การประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กร

การประเมินสภาพแวดล้อมภายในองค์กร จะเกี่ยวกับการวิเคราะห์และพิจารณาทรัพยากรและความสามารถภายในองค์กรทุกๆ ด้าน เพื่อที่จะระบุจุดแข็งและจุดอ่อนขององค์กร แหล่งที่มาเบื้องต้นของข้อมูลเพื่อการประเมินสภาพแวดล้อมภายในคือระบบข้อมูลเพื่อการบริหาร ที่ครอบคลุมทุกด้าน ทั้งในด้านโครงสร้าง ระบบ ระเบียบ วิธีปฏิบัติงาน บรรยากาศในการทำงาน และทรัพยากรในการบริหาร (คน เงิน วัสดุ การจัดการ) รวมถึงการพิจารณาผลการดำเนินงานที่ผ่านมาขององค์กรเพื่อที่จะเข้าใจสถานการณ์และผลกลยุทธ์ก่อนหน้านี้ด้วย

- จุดแข็งขององค์กร (S-Strengths) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ที่อยู่ภายในองค์กรนั่นเองว่า ปัจจัยใดภายในองค์กรที่เป็นข้อได้เปรียบหรือจุดเด่นขององค์กร ที่องค์กรควรนำมาใช้ในการพัฒนาองค์กรได้ และควรดำรงไว้เพื่อการเสริมสร้างความเข้มแข็งขององค์กร

- จุดอ่อนขององค์กร (W-Weaknesses) เป็นการวิเคราะห์ปัจจัยภายในจากมุมมองของผู้ที่อยู่ภายในองค์กรนั่นเองว่า ปัจจัยใดภายในองค์กรที่เป็นจุดด้อย ข้อเสียเปรียบขององค์กรที่ควรปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไป อันจะเป็นประโยชน์ต่อองค์กร

### 2) การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอก

ภายใต้การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรนั้น สามารถค้นหาโอกาสและอุปสรรคทางการดำเนินงานขององค์กรที่ได้รับผลกระทบจากสภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจทั้งในและระหว่างประเทศที่เกี่ยวกับการดำเนินงานขององค์กร เช่น อัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจ นโยบาย การเงิน การงบประมาณ สภาพแวดล้อมทางสังคม เช่น ระดับการศึกษาและอัตราผู้หนังสือของประชาชน การตั้งถิ่นฐานและการอพยพของประชาชน ลักษณะชุมชน ขนบธรรมเนียมประเพณี ค่านิยม ความเชื่อและวัฒนธรรม สภาพแวดล้อมทางการเมือง เช่น พระราชบัญญัติ พระราชกฤษฎีกา มติคณะรัฐมนตรี และสภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี ซึ่งหมายถึงกรรมวิธีใหม่ๆ และพัฒนาการทางด้านเครื่องมือ อุปกรณ์ที่จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและให้บริการ

- โอกาสทางสภาพแวดล้อม (O-Opportunities) เป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยภายนอกองค์กรปัจจัยใดที่สามารถส่งผลประโยชน์ทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อการดำเนินการขององค์กรในระดับมหภาค และองค์กรสามารถฉกฉวยข้อดีเหล่านี้มาเสริมสร้างให้หน่วยงานเข้มแข็งขึ้นได้

- อุปสรรคทางสภาพแวดล้อม (T-Threats) เป็นการวิเคราะห์ว่าปัจจัยภายนอกองค์กรปัจจัยใดที่สามารถส่งผลกระทบในระดับมหภาคในทางที่จะก่อให้เกิดความเสียหายทั้ง

ทางตรงและทางอ้อม ซึ่งองค์กรจำต้องหลีกเลี่ยง หรือปรับสภาพองค์กรให้มีความแข็งแกร่งพร้อมที่จะเผชิญแรงกระทบดังกล่าวได้

### 3) ระบุสถานการณ์จากการประเมินสภาพแวดล้อม

เมื่อได้ข้อมูลเกี่ยวกับ จุดแข็ง-จุดอ่อน โอกาส-อุปสรรค จากการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกด้วยการประเมินสภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกแล้วให้นำจุดแข็ง-จุดอ่อนภายในมาเปรียบเทียบกับโอกาส-อุปสรรคจากภายนอก เพื่อดูว่าองค์กรกำลังเผชิญสถานการณ์เช่นใด และภายใต้สถานการณ์เช่นนั้นองค์กรควรจะทำอย่างไร

นอกจากนี้ คีออตเลอร์ (คีออตเลอร์, 2547:135) ยังกล่าวว่า การวิเคราะห์ SWOT (SWOT analysis) เป็นการประเมิน จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) โอกาส (Opportunities) และภัยคุกคาม (Threats) เรียกว่า SWOT analysis

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (วิเคราะห์โอกาสและภัยคุกคาม) (External Environment Analysis) โดยทั่วไปหน่วยธุรกิจ (business unit) ต้องดูปัจจัยสภาพแวดล้อมระดับมหภาค (Key macroenvironment forces – คุณลักษณะทางประชากรศาสตร์ เศรษฐกิจ เทคโนโลยี การเมือง กฎหมายและสังคมวัฒนธรรม) และกลุ่มต่างๆ ที่สำคัญในสภาพแวดล้อมระดับจุลภาค (significant microenvironment factors) – ลูกค้า คู่แข่ง ผู้จัดจำหน่าย และผู้ขาย (Suppliers) ซึ่งมีผลต่อความสามารถของบริษัทที่จะเพิ่มกำไร หน่วยธุรกิจควรจัดตั้งระบบข่าวกรองทางการตลาดเพื่อสืบหาแนวโน้มและพัฒนาการที่สำคัญ จัดการต้องสามารถระบุโอกาสและภัยคุกคามที่เกี่ยวข้องได้

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (วิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อน) Internal Environment Analysis (Strength/weaknesses analysis) หนทางหนึ่งเป็นการค้นหาความดึงดูดใจ (Attractiveness) จากโอกาส และอีกหนทางหนึ่งเป็นการถกนวยความได้เปรียบจากโอกาสเหล่านี้ ธุรกิจแต่ละชนิดจำเป็นต้องประเมินจุดแข็งและจุดอ่อนที่อยู่ภายใน ธุรกิจไม่ต้องแก้จุดอ่อนทั้งหมด ไม่ต้องโอ้อวดจุดแข็งหรือสร้างขึ้นมาอย่างเต็มที่ทุกอย่าง ปัญหาใหญ่อยู่ที่ว่าธุรกิจควรจำกัดตัวเองอยู่ที่โอกาสเหล่านั้นและมีจุดแข็งที่ต้องการหรือพิจารณาโอกาสที่ดีกว่าหรือพัฒนาจุดแข็งโดยเฉพาะขึ้น

### 3.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการแข่งขัน

ณัฐพันธ์ เจริญนันท์ (2547: 85) อธิบายว่า การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมในการแข่งขัน (Competitive Environment) ทำให้ทราบถึงสถานะความเป็นไปของการแข่งขันในอุตสาหกรรม เพื่อทราบถึงจุดแข็งและจุดอ่อนขององค์กรและคู่แข่งกันสำหรับใช้ในการวางแผน



เชิงกลยุทธ์ ซึ่ง Michael E. Porter นักกลยุทธ์ ที่มีชื่อเสียงกล่าวโดยสรุปว่า “ปัจจุบันธุรกิจต้องให้ความสำคัญกับความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมมากที่สุด โดยระดับความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม จะถูกกำหนดโดยแรงผลักดัน 5 ประการ (Five Forces) ได้แก่ การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ การแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ อุปสรรคของสินค้าหรือบริการทดแทน และอำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ ซึ่งความเข้มแข็งของพลังทั้ง 5 จะกำหนดความเป็นไปได้ของการทำกำไรขององค์กร” ซึ่งเรียกรวมกันว่า แบบจำลองแรงผลักดัน 5 ประการ (Five Forces Model) โดยสามารถบริหารรายละเอียดของแต่ละปัจจัยได้ดังต่อไปนี้

**1. การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่** ผู้เข้ามาใหม่ในอุตสาหกรรมทำให้กำลังการผลิตในอุตสาหกรรมเพิ่มขึ้น และมีความต้องการส่วนแบ่งตลาดและทรัพยากรในการผลิต ทำให้คุกคามต่อสถานะและความมั่นคงของผู้ที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดิม ผู้บริหารต้องพิจารณาถึงปัจจัยที่จะสามารถสร้างความเข้มแข็งเพื่อป้องกันการเข้าตลาดของผู้เข้ามาใหม่ ซึ่งธุรกิจสามารถทำได้โดยสร้างความเข้มแข็งในปัจจัยดังต่อไปนี้

การประหยัดโดยขนาด การขยายกำลังการผลิตสร้างความประหยัดโดยขนาด ซึ่งจะก่อให้เกิดความได้เปรียบทางด้านทุนแก่องค์กร เนื่องจากการผลิตในปริมาณมากทำให้ต้นทุนของวัตถุดิบและราคาถูกลง ส่งผลให้สามารถตั้งราคาผลิตภัณฑ์ถูกลง ทำให้กำไรไม่เป็นที่จูงใจ ธุรกิจที่มีศักยภาพในการเป็นคู่แข่งในการเข้าสู่อุตสาหกรรม

- ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ การสร้างความแตกต่างให้แก่ผลิตภัณฑ์ โดยทำให้ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์ (Uniqueness) ซึ่งจะเป็ปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคและสร้างความภักดีต่อตราสินค้าของผู้บริโภค ปกติการสร้าง ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) อาจเป็นความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่จริงหรือจากการสร้างภาพลักษณ์ (Image) ให้เกิดในสายตาของผู้บริโภค ซึ่งสามารถสร้างความโดดเด่นของผลิตภัณฑ์ได้หลายมิติ

- ความต้องการเงินทุน ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการลงทุนสำหรับอุตสาหกรรมบางประเภทมีสูงมาก โดยเฉพาะสินค้าประเภทเทคโนโลยีที่ต้องมีการวิจัยและพัฒนาอย่างสม่ำเสมอ และต้องใช้เงินลงทุนสูงในการเริ่มต้นธุรกิจ

- ต้นทุนการเปลี่ยนผู้ขาย ต้นทุนของผู้ซื้อที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนผู้ขายจากรายหนึ่งไปสู่อีกรายหนึ่ง เป็นอุปสรรคอีกอย่างหนึ่งที่ผู้เข้ามาใหม่ต้องเผชิญ โดยเฉพาะหากต้นทุนในการเปลี่ยนผู้ขายสูง ผู้เข้ามาใหม่ต้องเสนอคุณสมบัติหรือคุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่น ทำให้ผู้ซื้อตัดสินใจว่าคุ้มค่าที่จะเปลี่ยนมาใช้ผลิตภัณฑ์ของผู้เข้ามาใหม่ได้

- อุปสรรคต่อการเข้าสู่ช่องทางการจัดจำหน่าย การหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่เหมาะสมแก่ผลิตภัณฑ์เป็นงานสำคัญของผู้เข้ามาใหม่ เนื่องจากมีผู้อยู่ในอุตสาหกรรมเดิมครอบครองช่องทางการจัดจำหน่ายนั้นอยู่ ทำให้ผู้เข้ามาใหม่อาจต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงในการเข้าสู่ช่องทางการจัดจำหน่าย หรือต้องพยายามมองหาช่องทางการจัดจำหน่ายอื่นๆ ที่ผู้อยู่ในอุตสาหกรรมเดิมยังไม่ได้ใช้หรือยังมองไม่เห็นความสำคัญ สำหรับผู้อยู่ในอุตสาหกรรมเดิมต้องพยายามสร้างความเข้มแข็งของตนและอุปสรรคในช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อป้องกันการเข้าสู่ตลาดของผู้เข้าตลาดรายใหม่

- ข้อเสียเปรียบทางต้นทุนที่ไม่ขึ้นอยู่กับขนาด ผู้เข้ามาใหม่อาจมีข้อเสียเปรียบต่อผู้ที่อยู่ในตลาดเดิมที่มีปัจจัยในการดำเนินงานที่เป็นจุดแข็งและส่งเสริมศักยภาพขององค์กรและเป็นโอกาสอันเอื้ออำนวยมาจากสิ่งแวดล้อมอื่น เช่น การเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ที่ได้รับสิทธิบัตร การมีแหล่งวัตถุดิบ การมีทำเลที่ตั้งที่ดี หรือการได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ เป็นต้น นอกจากนี้การได้เปรียบทางต้นทุนที่ไม่ขึ้นอยู่กับขนาดอาจมาจากการมีประสบการณ์หรือการเรียนรู้เพิ่มขึ้น โดยหลายองค์กรจะมีการเรียนรู้เมื่อธุรกิจมีประสบการณ์และมีการเรียนรู้เพิ่มมากขึ้นย่อมทำให้เกิดความผิดพลาดน้อยลงและทราบความต้องการของตลาดมากขึ้น ซึ่งสร้างความเชื่อถือต่อผู้ซื้อด้วย ดังนั้นผู้เข้ามาใหม่ที่มีประสบการณ์น้อยเสียเปรียบและต้องเสียค่าใช้จ่ายมากกว่าจะสร้างสมประสบการณ์และความเชื่อถือได้

- นโยบายรัฐบาล จะมีอิทธิพลต่อการประกอบการและการแข่งขันของธุรกิจได้แก่จำนวนผู้แข่งขันในอุตสาหกรรม ผู้เข้าตลาดรายใหม่ หรือแม้กระทั่งการออกจากตลาดในบางอุตสาหกรรม โดยรัฐบาลสามารถจำกัดและควบคุมผู้เข้ามาในอุตสาหกรรมด้วยการให้ใบอนุญาตและจำกัดแหล่งวัตถุดิบที่สำคัญ

**2. การแข่งขันระหว่างธุรกิจที่มีอยู่ในอุตสาหกรรม** การแข่งขันในอุตสาหกรรมเกิดขึ้นโดยมีองค์กรใดองค์กรหนึ่งหรือหลายองค์กรริเริ่มเปลี่ยนแปลงการดำเนินงานของตนเพื่อต้องการให้ได้รับความได้เปรียบและผลประโยชน์เหนือกว่าองค์กรอื่นๆ ในอุตสาหกรรม ซึ่งก่อให้เกิดผลกระทบต่อองค์กรอื่นและอาจทำให้เกิดการตอบโต้ ซึ่งสามารถพิจารณาปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับความรุนแรงของการแข่งขันได้ดังนี้

- จำนวนคู่แข่ง คู่แข่งขันที่มีอยู่อย่างมากมายในแต่ละอุตสาหกรรมมีทั้งผู้ประกอบการธุรกิจรายใหญ่ และผู้ประกอบการธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (Small and Medium-size Enterprises) หรือที่เรียกว่า SMEs โดยที่ธุรกิจจะมีอำนาจและศักยภาพแตกต่างกัน ตั้งแต่ที่มีอำนาจมากกว่า เท่าเทียมกัน หรือน้อยกว่า เมื่อมีคู่แข่งอยู่จำนวนมาก แต่ละองค์กรย่อม



มีการพัฒนากลยุทธ์ใหม่ๆ ออกมาต่อสู้แข่งขัน เพื่อสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขันให้ตนเองซึ่งทำให้ง่ายก่อให้เกิดการต่อสู้แข่งขันกันรุนแรงยิ่งขึ้น

- อัตราการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรม นอกจากการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมจะเป็นโอกาสให้แก่ธุรกิจแล้ว ยังเป็นการดึงดูดผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่อุตสาหกรรม แต่ถ้าหากอุตสาหกรรมมีอัตราการเจริญเติบโตช้าลง ธุรกิจก็จะไม่สามารถเพิ่มการเติบโตของยอดขายและกำไรขึ้น ตลอดจนส่งผลให้ต้องแย่งยอดขายมาจากคู่แข่ง ซึ่งจะทำให้การแข่งขันมีความรุนแรงขึ้น

- คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการ หากคุณลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือบริการมีคุณสมบัติพื้นฐานที่ใกล้เคียงกันแล้ว การแข่งขันที่ธุรกิจนิยมทำคือ การพยายามลดต้นทุนและตั้งราคาให้ต่ำกว่าคู่แข่ง เพราะผู้ซื้อก็จะเลือกสินค้าหรือบริการที่ราคาต่ำกว่า ซึ่งก่อให้เกิดการแข่งขันด้านราคาหรือที่เรียกว่า “สงครามราคา (Price War)” ซึ่งถ้าหากการตัดราคาทวีความรุนแรงยิ่งขึ้นก็จะส่งผลร้ายต่อองค์กร ดังนั้นธุรกิจควรใช้รูปแบบอื่นนอกเหนือจากการลดต้นทุนและการลดราคาเข้ามาดึงดูดลูกค้า เช่น การมีทำเลที่เหมาะสม การอำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า โดยการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย การให้บริการเสริม หรือบริการหลังการขาย เป็นต้น

- ปริมาณของต้นทุนคงที่ ต้นทุนคงที่ที่มีส่วนสำคัญที่ทำให้ธุรกิจต้องดึงลูกค้าให้ได้จำนวนมากพอที่จะคุ้มทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจที่มีต้นทุนคงที่สูง

- กำลังการผลิต ปกติองค์การจะเพิ่มปริมาณการผลิตโดยการเพิ่มกำลังการผลิตด้วยการสร้างโรงงานใหม่ ศูนย์บริการ หรือซื้อเครื่องจักรใหม่ โดยองค์การต้องบริหารกำลังการผลิตที่มีอย่างเต็มกำลังการผลิต เพื่อลดต้นทุนต่อหน่วยให้ต่ำที่สุด ดังนั้นเมื่อกำลังการผลิตสูงกว่าความต้องการของตลาด จึงส่งผลให้องค์การต้องทำการลดราคาเพื่อดึงดูดลูกค้า ซึ่งจะก่อให้เกิดการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นได้

- อุปสรรคของการออกไปสู่อุตสาหกรรมอื่น ตัวอย่างเช่น การมีเทคโนโลยีเครื่องจักร และความรู้เฉพาะด้าน ทำให้องค์การไม่สามารถขยายไปสู่ธุรกิจอื่นด้วยพื้นฐานเทคโนโลยีเดิม การเข้าสู่อุตสาหกรรมอื่นต้องลงทุนใหม่ทั้งหมด ซึ่งก่อให้เกิดความเสี่ยงสูง

- ความหลากหลายของกลุ่มแข่งขัน กลุ่มแข่งขันแต่ละรายก็จะมีลักษณะเฉพาะของตน เช่น วัฒนธรรมในการดำเนินงาน หรือการวางแผนกลยุทธ์ โดยที่แต่ละองค์การก็จะมีมุมมองที่แตกต่างกันในการสรรหากลยุทธ์ที่จะมาแข่งขัน ซึ่งบางครั้งอาจก่อให้เกิดการทำลายกัน โดยไม่รู้ตัว ซึ่งจะทำให้การแข่งขันรุนแรงยิ่งขึ้น

3. อำนาจการต่อของผู้ซื้อ ลูกค้าเป็นบุคคลสำคัญต่อความอยู่รอดและเสถียรภาพของธุรกิจทั้งโดยตรงและโดยอ้อม ศักยภาพในการต่อรองของผู้ซื้อมีส่วนในการผลักดันให้ผู้ขายต้องปรับราคาต่ำลงและพัฒนาคุณภาพของสินค้าและบริการให้ดีขึ้น โดยผู้ซื้อจะมีอำนาจการต่อรองสูง เนื่องจากมีปัจจัยดังต่อไปนี้

- ผู้ซื้อซื้อสินค้าในสัดส่วนปริมาณมาก ตัวอย่างเช่น บริษัท General Motors (GM) จะซื้อยางรถยนต์จากบริษัท Firestone ในปริมาณมาก ดังนั้นฝ่ายจัดซื้อของ GM จึงสามารถต่อรองและกำหนดเงื่อนไขกับฝ่ายการตลาดของ Firestone ได้โดยง่าย

- ผู้ซื้อมีศักยภาพในการขยายธุรกิจแบบบูรณาการไปข้างหลัง (Backward Integration) เช่น ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปสินค้าเกษตร มีศักยภาพในการขยายธุรกิจแบบรวมตัวไปด้านหลัง โดยเริ่มต้นการทำการเกษตรเพื่อป้อนผลิตภัณฑ์สู่โรงงาน เป็นต้น ซึ่งจะทำให้ธุรกิจที่เป็นผู้ขายวัตถุดิบสูญเสียลูกค้าไป นอกจากนี้ถ้าลูกค้าที่บูรณาการธุรกิจย้อนหลังและทำการผลิตสินค้าในปริมาณมาก ก็อาจจะเป็นคู่แข่งกับองค์กรธุรกิจได้

- ผู้ขายมีจำนวนมาก ทำให้ผู้ซื้อสามารถเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ได้หลากหลายทั้งรูปแบบคุณภาพ และราคาได้จากผู้จำหน่ายวัตถุดิบหลายราย เมื่อผู้ซื้อไม่พึงพอใจต่อผู้ขายรายใดก็สามารถเปลี่ยนไปพิจารณาจัดซื้อจากผู้ขายรายอื่น ทำให้ผู้ซื้อมีทางเลือกและมีอำนาจการต่อรองมากกว่าผู้ขาย

- มีสินค้าหรือบริการทดแทน นอกจากผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะเหมือนกันแล้ว ธุรกิจต้องคำนึงถึงสินค้าหรือบริการอื่นที่สามารถทดแทนผลิตภัณฑ์ของตน เพราะถึงแม้สินค้าทดแทนจะมีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ที่ธุรกิจนำเสนอ แต่สินค้าทดแทนก็จะทำให้ผู้ซื้อมีทางเลือกอื่นในการพิจารณา จึงมีอำนาจการต่อรองมากกว่า

- ต้นทุนการเปลี่ยนผู้ขายต่ำ นอกจากพิจารณาเปรียบเทียบคุณสมบัติและคุณภาพของผลิตภัณฑ์กับคู่แข่งแล้ว นักกลยุทธ์จะต้องคำนึงถึงต้นทุนในการเปลี่ยนผู้ขายด้วย เพราะถ้าผู้ซื้อมีต้นทุนในการเปลี่ยนไปใช้สินค้าหรือบริการของคู่แข่งต่ำ ก็จะทำให้ผู้ซื้อสามารถเลือกใช้จากแหล่งใดก็ได้ ซึ่งจะส่งผลให้ผู้ซื้ออำนาจการต่อรองมากกว่าผู้ขาย

4. สินค้าหรือบริการทดแทน นอกจากแต่ละองค์กรจะต้องดำเนินงานแข่งขันกับผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมเดียวกันแล้ว บางครั้งองค์กรอาจประสบปัญหาการคุกคามของสินค้าทดแทนจากอุตสาหกรรมอื่น ซึ่งการทดแทนอาจเป็นเพียงชั่วคราว เช่น เมื่อสินค้ามีราคาแพงขึ้น ทำให้ลูกค้าบางกลุ่มเปลี่ยนไปใช้สินค้าที่คล้ายคลึงกัน เป็นต้น หรือการทดแทนโดยสมบูรณ์ เช่น การพัฒนาและนำพลาสติกและไฟเบอร์เข้ามาทดแทนการใช้ไม้ เส้นใยสังเคราะห์เข้ามาแทนเส้นใยพืช หรือเครื่องพิมพ์ดีดที่ถูกทดแทนโดยเครื่องคอมพิวเตอร์ เป็นต้น

ดังนั้นเมื่อผู้บริหารองค์การพบว่ามีสินค้าทดแทนที่มีศักยภาพในการคุกคามต่อเสถียรภาพของธุรกิจก็จะต้องเร่งรีบหาวิธีแก้ไข เพื่อเตรียมรับสภาพก่อนที่สินค้าทดแทนจะเข้ามาแย่งชิงตลาดได้อย่างสมบูรณ์ ซึ่งผู้บริหารต้องเตรียมการดังต่อไปนี้

- ปรับปรุงคุณภาพสินค้าให้มีจุดเด่นและต้องพยายามลดต้นทุนลง เพื่อสามารถแข่งขันกับสินค้าทดแทนได้
- สร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า เช่น การให้บริการเสริมต่างๆ ที่สินค้าทดแทนยังไม่มีหรือไม่สามารถให้ได้ เป็นต้น
- หลีกเลี่ยงจุดแข็งของสินค้าทดแทน เช่น การให้การรับประกันคุณภาพของสินค้าหรือรูปลักษณะของสินค้าที่มีความหลากหลายแตกต่าง เป็นต้น
- ใช้เครื่องมือทางการตลาด โดยเฉพาะส่วนประกอบประสมการตลาด (Marketing Mix) หรือ 4 Ps ในการแข่งขัน และสร้างความภักดีในตราผลิตภัณฑ์ของลูกค้า เพื่อสร้างอุปสรรคต่อสินค้าทดแทนในการเข้าสู่ตลาด
- ถ้าสินค้าทดแทนมีศักยภาพในการแทนที่สินค้าเดิมเนื่องจากคุณสมบัติที่เหนือกว่า ธุรกิจควรจะผลิตสินค้าประเภทเดิมส่วนหนึ่งและแบ่งทรัพยากรส่วนหนึ่งไปค้นคว้าเพื่อผลิตสินค้าทดแทน
- เข้าสู่อุตสาหกรรมสินค้าทดแทน โดยอาจจะดำเนินการด้วยการซื้อกิจการหรือการเริ่มลงทุนใหม่ต่อการแข่งขันของสินค้าทดแทน

5. **ผู้ขายวัตถุดิบ** จะเห็นว่าความสัมพันธ์ระหว่างผู้ผลิตและผู้ขายวัตถุดิบจะมีผลต่อประสิทธิภาพในการผลิตสินค้าหรือบริการ เพราะคุณภาพและปริมาณของวัตถุดิบและความล่าช้าของการส่งมอบส่วนก่อให้เกิดผลกระทบต่อองค์การ ดังนั้นผู้บริหารควรให้ความสำคัญในการวิเคราะห์อำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบว่ามีมากน้อยเพียงใด ซึ่งโดยปกติผู้ขายวัตถุดิบจะมีอำนาจการต่อรองสูงในสถานการณ์ดังต่อไปนี้

- ผู้ซื้อซื้อสินค้าในสัดส่วนปริมาณน้อย โดยยอดซื้อวัตถุดิบและรายได้จากการขายไม่ใช่รายได้หลักของผู้ขายวัตถุดิบ ทำให้ผู้ขายพิจารณาว่าผู้ซื้อเป็นลูกค้ารายย่อยจึงให้ความสำคัญ เช่น บริการ ส่วนลด และข้อตกลงพิเศษต่างจากลูกค้ารายใหญ่
- ผู้ขายวัตถุดิบมีศักยภาพในการขยายธุรกิจแบบบูรณาการตัวไปข้างหน้า (Forward Integration) ความพร้อมด้านทรัพยากรของผู้ขายและการเติบโตไปข้างหน้าไม่ได้มีความซับซ้อนทำให้ผู้ขายตัดสินใจขยายขอบเขตการดำเนินงาน เช่น IBM ขยายธุรกิจไปสู่การขาย PC ของตนเองในทศวรรษที่ 1980 นอกเหนือจากการขายโดยผ่านผู้ค้าปลีก เป็นต้น ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อ

ต่อผู้ซื้อเดิม เพราะนอกจากจะต้องแข่งขันกับคู่แข่งชั้นเดิมในตลาดแล้ว ยังต้องแข่งขันกับผู้ขายวัตถุดิบซึ่งมีต้นทุนที่ต่ำกว่า

- ผู้จำหน่ายวัตถุดิบมีจำนวนน้อยแต่จำหน่ายไปยังผู้ซื้อจำนวนมาก ทำให้ผู้ขายวัตถุดิบ มีความได้เปรียบในการต่อรองเพราะผู้ซื้อ ไม่มีทางเลือกในการซื้อวัตถุดิบมากนัก ขณะที่ผู้ขายสามารถขายสินค้าของตนได้อย่างกว้างขวาง นอกจากนี้ผู้ขายในบางอุตสาหกรรมอาจจะรวมกลุ่มกันในการกำหนดแนวทางปฏิบัติ ซึ่งจะลดความเสี่ยงในการแข่งขันและสร้างอำนาจในการต่อรองของตน

- ไม่มีสินค้าหรือบริการทดแทน เช่นเดียวกับที่กล่าวมาในเรื่องสินค้าทดแทน ถ้าวัตถุดิบนั้นมีเอกลักษณ์เฉพาะที่มีความสำคัญต่อผู้ซื้อและไม่สามารถหาสินค้าทดแทนได้ ผู้ขายวัตถุดิบย่อมจะได้เปรียบในการต่อรอง

- ต้นทุนการเปลี่ยนผู้จำหน่ายวัตถุดิบสูง ถึงแม้ผู้ซื้อจะสามารถเปลี่ยนไปใช้สินค้าอื่นได้ แต่ถ้าการปรับเปลี่ยนแต่ละครั้งต้องเสียค่าใช้จ่ายทั้งโดยทางตรงและทางอ้อมแล้ว ก็จะเป็นอุปสรรคต่อการเปลี่ยนแปลง เช่น การเปลี่ยนจากการใช้น้ำมันเตาเป็นก๊าซธรรมชาติจะมีผลต่อการปรับเครื่องจักรและอุปกรณ์ในโรงงาน เป็นต้น

นอกจากนี้ คีออตเลอร์ (คีออตเลอร์, 2547:314) ยังกล่าวว่า Michael Porter ได้กำหนดพลังผลักดัน 5 ประการเพื่อวัดความน่าดึงดูดใจในการทำกำไรที่แท้จริงในระยะยาวของตลาดหรือส่วนแบ่งตลาด พลังผลักดัน 5 ประการได้แก่ คู่แข่งในอุตสาหกรรมนั้น คู่แข่งรายใหม่ สินค้าทดแทนผู้ซื้อและ Supplier ภัยคุกคามจากพลังผลักดันข้างต้นมีดังต่อไปนี้

1. ภัยคุกคามจากคู่แข่งภายในธุรกิจเดียวกัน (Threat of intense segment rivalry) ตลาดส่วนนี้ไม่น่าดึงดูดใจถ้ามีคู่แข่งจำนวนมาก และยิ่งไม่น่าดึงดูดใจถ้าธุรกิจกำลังถดถอย ต้นทุนคงที่เพิ่มขึ้นสูง การออกจากอุตสาหกรรมทำได้ยาก หรือคู่แข่งมีส่วนได้เสียมาก เงื่อนไขเหล่านี้ก่อให้เกิดสงครามราคา (price war) มีการต่อสู้กัน โฆษณาและแข่งขันแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ ซึ่งทำให้ต้นทุนของการแข่งขันสูงขึ้น

2. ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ (Threat of new entrants) ความน่าดึงดูดใจขึ้นอยู่กับความยากง่ายของการเข้าออกจากอุตสาหกรรม ธุรกิจนี้น่าดึงดูดใจมากถ้าอุปสรรคขวากหนามที่กีดกันคู่แข่งรายใหม่ไม่ให้เข้ามามีอยู่มากและการออกไปจากธุรกิจของคู่แข่งชั้นทำให้คู่แข่งรายใหม่น้อยรายสามารถเข้ามาในอุตสาหกรรมได้ และกิจการที่อ่อนแอก็ต้องถอนตัวไป เมื่ออุปสรรคในการเข้าออกอุตสาหกรรมมีสูง ศักยภาพในการทำกำไรก็จะสูงด้วย แต่กิจการก็จะเผชิญกับความเลวร้ายมากขึ้นเพราะถ้าอ่อนแอก็ต้องอยู่และต้องต่อสู้ ถ้าอุปสรรคในการเข้าออกจากอุตสาหกรรมมีน้อย หลายกิจการสามารถเข้าและออกจากอุตสาหกรรมได้ง่าย ให้ผลตอบแทนที่

มั่นคงในระดับต่ำ กรณีที่แย่ที่สุดก็คืออุปสรรคในการเข้ามีน้อยแต่อุปสรรคในการออกมีมาก ทำให้กิจการต่างๆ เข้าได้ง่ายเมื่ออยู่ในภาวะเติบโต แต่กลับออกยากในภาวะถดถอย ผลก็คือเกิดความเร็วจริงและผลตอบแทนตกต่ำ

3. ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of substitute products) อุตสาหกรรมนั้นจะไม่น่าดึงดูดใจถ้ามีสินค้าทดแทนที่มีศักยภาพ สินค้าทดแทนก่อให้เกิดข้อจำกัดทางด้านราคาและผลกำไร บริษัทต้องตรวจสอบแนวโน้มของราคาอย่างใกล้ชิด ถ้ามีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีเกิดขึ้นในสินค้าทดแทน จะทำให้ราคาและผลกำไรยิ่งตกต่ำลงไปอีก

4. ภัยคุกคามจากการเพิ่มอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Threat of buyers' growing bargaining power) อุตสาหกรรมนั้นไม่น่าดึงดูดใจถ้าผู้ซื้อ (Buyers) มีอำนาจต่อรองสูง ผู้ซื้อที่มีอำนาจต่อรองเพิ่มขึ้นเมื่อ 1) ผู้ซื้อรวมตัวกัน 2) ไม่มีความแตกต่างในสินค้า 3) ต้นทุนการเปลี่ยนแปลงของผู้ซื้อต่ำ 4) ผู้ซื้อมีความไวต่อราคาและ 5) เมื่อผู้ซื้อสามารถจัดการหรือทำสินค้านั้นได้เอง เพื่อเป็นการป้องกันตนเอง ผู้ขายควรเลือกผู้ซื้อที่มีอำนาจต่อรองน้อยที่สุดหรือเปลี่ยนแปลงผู้ซื้อ การป้องกันที่ดีกว่าคือมอบข้อเสนอที่ดีกว่าให้ผู้ซื้อจนผู้ซื้อมีโอกาสปฏิเสธได้

5. ภัยคุกคามจากการเพิ่มอำนาจต่อรองของ Suppliers (Threat of suppliers' growing bargaining power) อุตสาหกรรมนั้นไม่เป็นที่น่าดึงดูดใจถ้า supplier สามารถขึ้นราคาสินค้า หรือลดคุณภาพสินค้า suppliers มักมีแนวโน้มที่จะเพิ่มอำนาจต่อรองเมื่อกลุ่มของ suppliers รวมตัวกันได้ เมื่อสินค้าทดแทนมีน้อย เมื่อสินค้านั้นเป็นสินค้าจำเป็น เมื่อต้นทุนในการเปลี่ยนแปลง supplier เกิดขึ้นสูง และเมื่อ suppliers สามารถขยายตัวในแนวตั้ง การป้องกันที่ดีที่สุดคือสร้างความสัมพันธ์แบบชนะ – ชนะ (win – win relations) กับ suppliers หรือใช้ suppliers หลายราย

#### 4. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับแทรกเตอร์และผู้จำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้า

##### 4.1 แทรกเตอร์

##### 4.1.1 ความหมายและประเภทของแทรกเตอร์

แทรกเตอร์ คือ ยานพาหนะที่สามารถเคลื่อนที่ได้ด้วยตัวเอง ถูกใช้เป็นตัวต้นกำลังในการทำการเกษตร เริ่มจากการเตรียมพื้นดิน การปลูก การบำรุงรักษา นิตยา นิตปุ๋ย ตลอดจนจนถึงการเก็บเกี่ยวผลผลิต เป็นต้น สามารถส่งกำลังออกไปยังเครื่องมือหรืออุปกรณ์ที่ใช้ในการเกษตร เช่น ไถหัวหมู ไถกระทะ ไถดินดาน เครื่องพ่นสารเคมีเพื่อทำให้การปฏิบัติงานในการเกษตรบรรลุผลสำเร็จ การส่งผ่านกำลังของแทรกเตอร์ออกไปใช้ประโยชน์ ส่วนใหญ่มี 2 ทาง คือ 1) ทางล้อ 2) ทางเพลลาอันวนยกกำลัง



กำลังของแทรกเตอร์ได้มาจากเครื่องยนต์ ซึ่งมักจะเรียกเป็นแรงม้าหรือ กิโลวัตต์ (1 แรงม้า = 746 วัตต์ และ 1 กิโลวัตต์ = 1000 วัตต์) แทรกเตอร์มีกำลังให้เลือกใช้ได้ตั้งแต่ ขนาด 3 แรงม้า (2.238 กิโลวัตต์) จนถึงขนาดใหญ่ 300 แรงม้า (223.8 กิโลวัตต์)

ลักษณะทั่วไปของแทรกเตอร์ มีดังนี้

- เครื่องยนต์มีรอบต่ำแต่มีแรงบิดสูง ทั้งนี้เพราะต้องการให้เกิดแรงฉุดลากที่มีประสิทธิภาพในการทำงาน

- ล้อหลังใหญ่และหน้ากว้าง เพื่อรับน้ำหนักที่เกิดขึ้นในขณะที่ทำงาน

นอกจากนั้นยังทำให้แรงเสียดทานเพิ่มขึ้น ซึ่งเป็นผลให้แรงฉุดลากเพิ่มขึ้นด้วย

- ตัวถังรถสูง เพื่อให้วิ่งเข้าไปทำงานระหว่างแถวพืชและคันดิน หรือร่องคู ได้สะดวก

- มีอุปกรณ์ที่ให้ความปลอดภัย เช่น กระจกกว้างมองเห็นได้รอบด้าน เบาะนั่งสบาย ลูกออกสะดวกและรวดเร็วในกรณีที่เกิดอุบัติเหตุ โครงหลังคาแข็งแรง

การแบ่งประเภทของแทรกเตอร์ขึ้นอยู่กับกำลังของเครื่องยนต์ ถ้ากำลังของเครื่องยนต์ต่ำกว่า 25 แรงม้า (18.65 กิโลวัตต์) เรียกว่ารถแทรกเตอร์ขนาดเล็ก ถ้ากำลังของเครื่องอยู่ระหว่าง 25 แรงม้าถึง 50 แรงม้า (18.65 กิโลวัตต์ ถึง 37.3 กิโลวัตต์) เรียกว่ารถแทรกเตอร์ขนาดกลาง ส่วนแทรกเตอร์ขนาดใหญ่ คือแทรกเตอร์ที่มีกำลังเครื่องยนต์มากกว่า 50 แรงม้า (37.3 กิโลวัตต์) ขึ้นไป

- แทรกเตอร์ดินตะขำเป็นแทรกเตอร์ขนาดใหญ่มาก ใช้สำหรับทำงานหนัก เช่น ทำถนน สร้างเขื่อน และเปิดป่า กำลังที่ใช้ชุดและคันเครื่องมือทุ่นแรงได้มาจากเครื่องยนต์และการตะกุกดินของล้อดินตะขำ ซึ่งมีหน้าสัมผัสที่ยึดพื้นที่ไว้ได้มากกว่าล้อยาง แต่โดยปกติเกษตรกรจะไม่ซื้อแทรกเตอร์ประเภทนี้ เพราะมีราคาแพง ถ้าจำเป็นที่จะใช้งานก็อาจจะเช่าหรือว่าจ้างจากบริษัทผู้รับเหมาได้ อีกทั้งยังเสียค่าใช้จ่ายต่ำอีกด้วย อย่างไรก็ตามแทรกเตอร์ประเภทนี้เหมาะสำหรับงานปรับพื้นที่ การจัดรูปที่ดิน และงานป่าไม้

- แทรกเตอร์ขนาดกลางและขนาดใหญ่ เป็นที่นิยมใช้กันมากในงานเกษตร โดยได้มีการปรับปรุงให้เหมาะสมกับการทำงานประเภทต่างๆ แทรกเตอร์เหล่านี้ส่วนใหญ่ใช้ล้อยางซึ่งปรับระยะห่างได้ โดยอาจจะปรับให้กว้างหรือแคบได้ตามระยะห่างของแถวพืชที่ปลูก

- แทรกเตอร์ขนาดเล็กเป็นแทรกเตอร์ที่มีราคาถูกและนิยมใช้กันมากในฟาร์มขนาดเล็ก

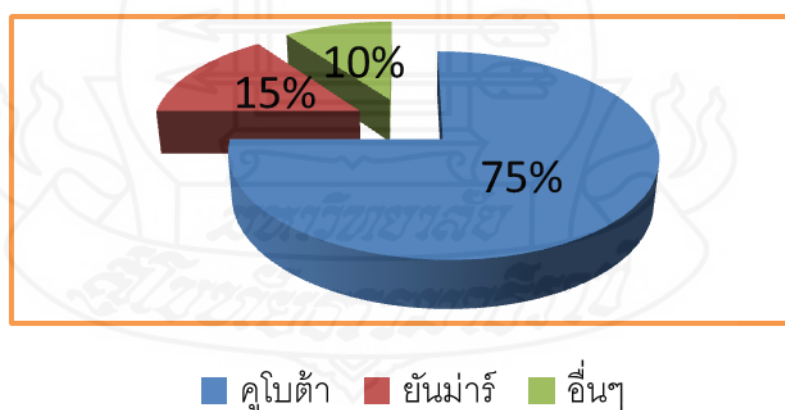
#### 4.1.2 แทรกเตอร์ที่จำหน่ายในประเทศไทย

แทรกเตอร์เพื่อการเกษตรที่มีจำหน่ายในประเทศไทย มีทั้งที่ผลิตในประเทศไทยและนำเข้ามาจากต่างประเทศ ในปัจจุบันมีหลายยี่ห้อ ดังนี้

- Champ (แชมป์)
- Iseki (อิเซกิ)
- John Deere (จอห์นเดียร์)
- Kioti (ไคโอติ)
- Kubota (คูโบต้า)
- Massey Ferguson (แมสซีฟิวเจอร์สัน)
- Mitsubishi (มิตซูบิชิ)
- New Holland (นิว ฮอลแลนด์)
- Yanmar (ยันมาร์)

ปัจจุบัน แทรกเตอร์คูโบต้ามีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงที่สุดในอุตสาหกรรมนี้ คือประมาณร้อยละ 75 รองลงมาเป็นยันมาร์ ร้อยละ 15 และที่เหลือเป็นยี่ห้ออื่น ๆ รวมกันร้อยละ 10 (ข้อมูลจากประชาชาติธุรกิจออนไลน์ วันที่ 7 สิงหาคม พ.ศ. 2555) แสดงดังภาพที่ 2.1

ส่วนแบ่งทางการตลาดแทรกเตอร์เพื่อการเกษตร



ภาพที่ 2.1 ส่วนแบ่งทางการตลาดแทรกเตอร์เพื่อการเกษตร



แทรกเตอร์ที่เกษตรกรนิยมใช้คือ คูโบต้า ยันมาร์ นิวฮอลแลนด์ และแชมป์

1) แแทรกเตอร์คูโบต้า แบ่งเป็นซีรีส์ B, L และ M

B Series แแทรกเตอร์รุ่นบี สำหรับงานบำรุงรักษาทางการเกษตร ไม่ว่าจะเป็นงานกำจัดวัชพืช ฟัน  
ฮอร์โมน ไถพรวนดิน สับคลุกใบอ้อย หรือปรับหน้าดิน



B2420 (24 แรงม้า)

L Series แแทรกเตอร์รุ่นแอล มีแรงม้าที่หลากหลาย รวมถึงอุปกรณ์ต่อพ่วงที่ครบครัน เพื่อการใช้งาน  
ที่ครอบคลุม ไม่ว่าจะเป็น งานนา ไร่ และสวน



L3008 / L3608 (30 / 36 แรงม้า)



L4708 (47 แรงม้า)

M Series แแทรกเตอร์รุ่นเอ็ม สำหรับงานหนัก สมบุกสมบันในไร่ มีแรงม้าที่หลากหลาย รวมถึง  
อุปกรณ์ต่อพ่วงที่ครบครัน เพื่อการใช้งานที่ครอบคลุม ไม่ว่าจะเป็น งานนา ไร่ และสวน



M6040 (60 แรงม้า)



M7040 (70 แรงม้า)



M8540 / M9540 (85 / 95 แรงม้า)



M108S (108 แรงม้า)

2) แทรกเตอร์ยี่ห้อยี่ห้อ



EF494T (49 แรงม้า)



EF393T (39 แรงม้า)

3) แทรกเตอร์ยี่ห้อยี่ห้อ



TC38R (38 แรงม้า)



TC48R (47 แรงม้า)



TT75 (75 แรงม้า)



TT55 (แรงม้า)



TD95DP (CAB) เทอร์โบ (98 แรงม้า)



TD95DP เทอร์โบ (98 แรงม้า)



TD90 (89 แรงม้า)



7610S เทอร์โบ (105 แรงม้า)



T5060 (106 แรงม้า)



6610S เทอร์โบ (90 แรงม้า)



T6070 เทอร์โบ (141 แรงม้า)



T6050 เทอร์โบ (126 แรงม้า)



T6020 เทอร์โบ (112 แรงม้า)

## 4) แทรกเตอร์แชมป์



YTO-ME354 (35 แรงม้า)



YTO-454 (45 แรงม้า)



MX-6255 (55 แรงม้า)



YTO-X754 (75 แรงม้า)



YTO-X904 (95 แรงม้า)



YTO-X1254 (125 แรงม้า)

## 4.1.3 ข้อมูลราคาขายแทรกเตอร์

ราคาของแทรกเตอร์รุ่นต่างๆของแทรกเตอร์ (ไม่รวมอุปกรณ์ต่อพ่วง)  
 คูโบต้า ยันมาร์ นิวฮอลแลนด์ และแชมป์ ณ วันที่ 25 พฤษภาคม 2555 ที่แสดงไว้ใน  
[www.108engine.com](http://www.108engine.com) ดังตารางที่ 2.1



ตารางที่ 2.1 แสดงราคากลางของแทรกเตอร์รุ่นต่างๆ (ไม่รวมอุปกรณ์ต่อพ่วง) ณ วันที่ 25 พฤษภาคม 2555

ยี่ห้อ	รุ่น	เครื่องยนต์	แรงม้า	เดินหน้า	ถอย	ขับเคลื่อน	ราคาตัวรถ
			สูงสุด		หลัง		
คูโบต้า	B2420	1,123 ซีซี,	24	9 เกียร์	3 เกียร์	4 WD	305,000
	L2808	1,393 ซีซี,	29	8 เกียร์	4 เกียร์	2 WD	310,000
	L2808	1,393 ซีซี,	29	8 เกียร์	4 เกียร์	4 WD	345,000
	L3008	1,499 ซีซี,	30	8 เกียร์	8 เกียร์	4 WD	395,000
	L3408 Di	1,647 ซีซี,	34	8 เกียร์	4 เกียร์	4 WD	406,000
	L3608	1,647 ซีซี,	36	8 เกียร์	8 เกียร์	4 WD	450,000
	L4508	2,197 ซีซี,	45	8 เกียร์	4 เกียร์	4 WD	505,000
	L4708	2,197 ซีซี,	47	8 เกียร์	8 เกียร์	4 WD	595,000
	M5000	2,434 ซีซี,	50	8 เกียร์	4 เกียร์	4 WD	639,000
	M6040SU	2,434 ซีซี,	60	8 เกียร์	4 เกียร์	4 WD	810,000
	M7040	3,331 ซีซี,	67	8 เกียร์	4 เกียร์	4 WD	920,000
	M8540	3,769 ซีซี,	85	8 เกียร์	8 เกียร์	4 WD	1,190,000
	M9540	3,769 ซีซี,	95	8 เกียร์	8 เกียร์	4 WD	1,320,000
	M105S	3,769 ซีซี,	105	16 เกียร์	16 เกียร์	4 WD	1,475,000
M108S	3,769 ซีซี,	108	16 เกียร์	16 เกียร์	4 WD	1,535,000	
ยันมาร์	Ke20T	1,006 ซีซี,	20	8 เกียร์	4 เกียร์	4 WD	300,000
	EF312Tex	1,496 ซีซี,	30.5	8 เกียร์	8 เกียร์	4 WD	398,000
	EF352TLX	1,642 ซีซี,	34.5	8 เกียร์	8 เกียร์	4 WD	439,000
	EF453TLX	2,189 ซีซี,	45	9 เกียร์	9 เกียร์	4 WD	593,000
	EF393T	1,642 ซีซี,	39	8 เกียร์	8 เกียร์	4 WD	499,000
	EF494T	2,189 ซีซี,	49	9 เกียร์	9 เกียร์	4 WD	619,000

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

ยี่ห้อ	รุ่น	เครื่องยนต์	แรงม้า	เดินหน้า	ถอย	ขับเคลื่อน	ราคาตัวรถ
			สูงสุด		หลัง		
นิว ฮอลแลนด์	TC28R	1,500 ซีซี.	28	8 เกียร์	8 เกียร์	4 WD	420,000
	TC38R	2,003 ซีซี.	38	12 เกียร์	12 เกียร์	4 WD	465,000
	TC48R	2,505 ซีซี.	47	16 เกียร์	16 เกียร์	4 WD	620,000
	TT55	2,931 ซีซี.	55	8 เกียร์	2 เกียร์	4 WD	780,000
	TT75	3,908 ซีซี.	75	8 เกียร์	2 เกียร์	4 WD	930,000
	TD90	3,908 ซีซี.	89	12 เกียร์	12 เกียร์	4 WD	1,200,000
	TD95D Plus	3,908 ซีซี.	98	12 เกียร์	12 เกียร์	4 WD	1,330,000
	6610S	4,485 ซีซี.	90	8 เกียร์	2 เกียร์	4 WD	1,550,000
	7610S	4,485 ซีซี.	105	8 เกียร์	2 เกียร์	4 WD	1,650,000
	T5060	4,485 ซีซี.	106	12 เกียร์	12 เกียร์	4 WD	1,535,000
	ATS130	6,700 ซีซี.	130	8 เกียร์	2 เกียร์	4 WD	1,650,000
แชมป์	YTO454	3,298 ซีซี.	45	8 เกียร์	4 เกียร์	4 WD	399,000
	YTO604	4,156 ซีซี.	60	8 เกียร์	8 เกียร์	4 WD	589,000

\*ราคาข้างต้นเป็นราคากลางเฉพาะตัวรถแทรกเตอร์ (ไม่รวมอุปกรณ์ต่อพ่วง) อาจมีการเปลี่ยนแปลง ปรับปรุงล่าสุด 25 พ.ค. 2555 \*

#### 4.2 ข้อมูลทั่วไปของบริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด

บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2553 ด้วยทุนจดทะเบียน 3,114 ล้านบาท โดยการร่วมทุนระหว่าง คูโบต้า คอร์ปอเรชั่น (ประเทศญี่ปุ่น) และ เอสซีจี (เครือซิเมนต์ไทย) มีเป้าหมายสำคัญ คือ การเสริมสร้างศักยภาพทางธุรกิจ และมุ่งมั่นสู่ความเป็นผู้นำด้านเครื่องจักรกลการเกษตรในเอเชีย รวมทั้งตอกย้ำความเป็นผู้นำในการพัฒนาภาคการเกษตรอย่างยั่งยืน

การก่อตั้งบริษัทเริ่มมาจากการก่อตั้งบริษัท สยามคูโบต้าดีเซล จำกัด เมื่อวันที่ 28 กรกฎาคม 2521 เพื่อผลิตและจำหน่ายสินค้าภายใต้ตราสินค้า "คูโบต้า" และ "ตราช้าง" ภายหลังเปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท สยามคูโบต้าอุตสาหกรรม จำกัด

วันที่ 7 เมษายน 2549 ก่อตั้งบริษัท สยามคูโบต้า ลีสซิ่ง จำกัด เพื่อดำเนินธุรกิจด้านสินเชื่อก่อเพื่อเกษตรกรไทย และ วันที่ 21 กันยายน 2550 ก่อตั้งบริษัท สยามคูโบต้าแทรกเตอร์ จำกัด ที่นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร เพื่อผลิตแทรกเตอร์ในประเทศ จนกระทั่งมีการรวบรวมกิจการระหว่างบริษัท สยามคูโบต้าอุตสาหกรรม จำกัด และบริษัท สยามคูโบต้าแทรกเตอร์ จำกัด เป็นบริษัทสยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด เมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2553

วิสัยทัศน์ของบริษัทสยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด คือ “มุ่งมั่นพัฒนาศักยภาพด้านงานวิจัยและพัฒนาสินค้า ด้านการตลาดและด้านการผลิต เพื่อก้าวสู่การเป็นผู้นำด้านเครื่องจักรกลการเกษตรในเอเชีย” บริษัทจึงมุ่งมั่นพัฒนาศักยภาพขององค์กรในด้านการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ครอบคลุมทุกภาคการเกษตร เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันด้านเครื่องจักรกลการเกษตรในระดับโลก โดยมุ่งเน้นการลงทุนเพิ่มผลผลิต เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมควบคู่ไปกับการพัฒนาด้านการตลาด การสร้างเครือข่าย รวมถึงงานบริการให้แข็งแกร่งครอบคลุมทั้งในประเทศและต่างประเทศ นอกจากนี้ ยังมุ่งพัฒนาศักยภาพการเป็นฐานการผลิตเพื่อส่งออกไปทั่วโลก

บริษัทได้กำหนดหัวใจหลักของธุรกิจไว้ 4 ด้าน ดังนี้

1. สินค้า สยามคูโบต้าได้พัฒนาเครื่องจักรกลการเกษตรให้มีความหลากหลายครอบคลุมทุกการใช้งานในภาคเกษตรกรรมเพื่อตอบสนองทุกความต้องการของเกษตรกรไทย ภายใต้ตราสินค้า "คูโบต้า" และ "ตราช้าง" ได้แก่ แแทรกเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง รถเกี่ยววนวดข้าว รถดำนา รถขุด เครื่องยนต์ดีเซล รถไถเดินตาม อุปกรณ์ทางการเกษตรอื่น ๆ ะไหล่ และคูโบต้า แม็กซ์

2. สยามคูโบต้า ลีสซิ่ง ด้วยปณิธานที่มุ่งมั่นในการพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ของเกษตรกรไทย สยามคูโบต้าจึงได้ก่อตั้งบริษัท สยามคูโบต้าลีสซิ่ง จำกัด ขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกทางการเงินให้เกษตรกร และเปิดโอกาสให้สามารถเป็นเจ้าของเครื่องจักรกลการเกษตรได้ง่ายขึ้น โดยดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในอัตราดอกเบี้ยที่เป็นธรรมและมีทางเลือกในการผ่อนชำระที่หลากหลาย

3. เครือข่ายผู้แทนจำหน่าย

**ผู้แทนจำหน่ายในประเทศ** สยามคูโบต้ามุ่งมั่นในการพัฒนาเครือข่ายการจำหน่ายสินค้าเพื่อรองรับความต้องการของตลาด และให้บริการครอบคลุมทุกพื้นที่ทั่วประเทศโดยผู้แทนจำหน่ายได้รับการพัฒนาให้มีระบบการบริหารงานที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน อีกทั้งยังยกระดับงานบริการให้มีความสะดวกรวดเร็วสามารถรองรับทุกความต้องการของลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์แบบ

**ผู้แทนจำหน่ายต่างประเทศ** สยามคูโบต้าได้ก้าวสู่การเป็นผู้นำด้านเครื่องจักรกลการเกษตรในเอเชียด้วยการขยายตลาดไปยังประเทศกัมพูชา ลาว พม่า อินเดีย และ



เวียดนาม โดยจัดตั้งสำนักงานประจำประเทศ และพัฒนาด้านบริการด้วยการจัดตั้งศูนย์บริการเทคนิคในแต่ละประเทศ เพื่อดูแลลูกค้าได้อย่างใกล้ชิดและทั่วถึงรวมทั้งส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ เอเชียใต้ ตะวันออกกลาง แอฟริกา อเมริกาเหนือ และออสเตรเลีย

#### 4. การบริการหลังขาย

**ศูนย์บริการเทคนิคสยามคูโบต้า** หนึ่งในนโยบายหลักของสยามคูโบต้า คือ การให้บริการหลังการขายที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจสูงสุดด้วย ศูนย์บริการเทคนิคสยามคูโบต้า 44 แห่ง และศูนย์บริการของผู้แทนจำหน่ายที่ครอบคลุมทั่วประเทศ ซึ่งให้บริการตรวจสอบสภาพและซ่อมบำรุงสินค้าด้วยอุปกรณ์ที่ทันสมัย และได้รับการรับรองมาตรฐานสากล ISO 9001:2008 นอกจากนี้ยังมีสายด่วนบริการสยามคูโบต้า 1747 ซึ่งให้บริการแก่ลูกค้าในด้านการสอบถามข้อมูลสินค้า รับแจ้งงานบริการ และให้คำปรึกษาปัญหาการใช้งาน รวมถึงหน่วยบริการเคลื่อนที่ซึ่งออกให้บริการถึงสถานที่ใช้งานได้อย่างรวดเร็วฉับไว พร้อมให้คำแนะนำการใช้งาน และการบำรุงรักษาสินค้าอย่างถูกวิธี

**ศูนย์อบรมเทคนิคสยามคูโบต้า** สถาบันฝึกอบรมช่างบริการตั้งอยู่ ณ นิคมอุตสาหกรรมนวนคร มีเป้าหมายในการพัฒนาทักษะช่างทุกระดับให้มีความรู้ ความชำนาญ เพื่อพร้อมให้บริการแก่ลูกค้า โดยเน้นการเรียนการสอนทั้งในภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติด้วยหลักสูตรการสอนในระดับต้นถึงระดับสูงที่ได้มาตรฐานจาก คูโบต้า คอร์ปอเรชั่น ประเทศญี่ปุ่น

#### 4.3 สัญญาแต่งตั้ง หลักเกณฑ์ และเงื่อนไขการเป็นผู้แทนจำหน่าย

ข้อความสำคัญที่ระบุไว้ในหนังสือสัญญาแต่งตั้งผู้จำหน่ายของบริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด ส่วนหนึ่งมีดังนี้

ข้อ 3. คูโบต้าตกลงแต่งตั้งให้ “ผู้แทนจำหน่าย” เป็นผู้แทนจำหน่ายหรือกระจายสินค้าของคูโบต้า ในลักษณะของการซื้อสินค้าจากคูโบต้า และนำไปขายต่อหรือจำหน่ายให้กับร้านค้า ผู้ซื้อ ผู้ใช้ หรือบุคคลทั่วไป

ข้อ 6. ผู้แทนจำหน่ายยอมรับว่าคูโบต้ามีสิทธิแต่งตั้งให้บุคคลใดประกอบกิจการร้านผู้แทนจำหน่ายในลักษณะเดียวกันหรือแตกต่างกันกับที่ให้สิทธิแก่ผู้แทนจำหน่ายตามสัญญาฉบับนี้ โดยผู้แทนจำหน่ายจะไม่กระทำการใดๆ อันจะส่งผลทำให้เกิดความเสียหายต่อสิทธิแต่งตั้งดังกล่าว

ข้อ 7. ในการซื้อสินค้าของผู้แทนจำหน่ายตามสัญญาฉบับนี้ ให้รายละเอียดการสั่งซื้อ การชำระค่าสินค้า และภาระภาษีในการซื้อขายเป็นไปตามข้อตกลงและเงื่อนไขที่คูโบต้าและผู้แทนจำหน่ายจะตกลงกันเป็นคราวๆ ไปซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญาฉบับนี้

ข้อ 8. เมื่อซื้อสินค้าจากคูโบต้า ผู้แทนจำหน่ายจะได้รับสิทธิส่วนลดค่าสินค้า หรือผลประโยชน์ใดๆ ในฐานะผู้แทนจำหน่ายสินค้าของคูโบต้า ตามรายละเอียดและเงื่อนไขต่างๆ ที่คูโบต้าจะกำหนดเป็นคราวๆไป

ข้อ 9. ผู้แทนจำหน่ายจะต้องจัดให้มีการค้าประกันการชำระเงินค่าสินค้าโดยธนาคาร สถาบันการเงิน หรือค้าประกันโดยวิธีการอื่นใดตามที่คูโบต้าจะเห็นชอบ ทั้งนี้แบบฟอร์มข้อความและวงเงินค้าประกันนั้นจะต้องเป็นไปตามที่คูโบต้ากำหนดทุกประการ

ข้อ 15. ผู้แทนจำหน่ายตกลงจะปฏิบัติตามหลักเกณฑ์และเงื่อนไขการเป็นผู้แทนจำหน่ายตามเอกสารแนบท้ายสัญญา

ข้อ 16. ถ้าผู้แทนจำหน่ายละเลยหรือจงใจไม่ปฏิบัติตามสัญญาหรือปฏิบัติผิดสัญญาฉบับนี้ไม่ว่าข้อใดข้อหนึ่งหรือทั้งหมด คูโบต้ามีสิทธิงดเว้นผลประโยชน์ใดๆที่ผู้แทนจำหน่ายจะพึงได้รับตามสัญญานี้ และ/หรือ บอกลีกสัญญาได้ทันที โดยการบอกลีกสัญญาในกรณีนี้คูโบต้าไม่ต้องรับผิดชอบในความเสียหายใดๆที่เกิดขึ้นหรืออาจเกิดขึ้นแก่ผู้แทนจำหน่ายไม่ว่าทั้งทางตรงและทางอ้อม

หลักเกณฑ์และเงื่อนไขการเป็นผู้แทนจำหน่ายรถแทรกเตอร์ของสยามคูโบต้า

1. ต้องรับผิดชอบในการส่งเสริมสนับสนุนการขายในพื้นที่ เพื่อเพิ่มยอดขายสินค้าให้ได้ตามเป้าหมายและกระจายทั่วถึงในเขตที่รับมอบหมายจากทางบริษัท

2. เพื่อเป็นการรักษามาตรฐานและชื่อเสียงของการเป็นตัวแทนจำหน่ายคูโบต้า ลูกค้าน่าเชื่อถือยินยอมจัดจำหน่ายสินค้าของคูโบต้า และ/หรือที่คูโบต้ากำหนด ในกรณีที่ลูกค้ามีความประสงค์จะจำหน่ายสินค้าอื่น ลูกค้าจะต้องแจ้งให้สยามคูโบต้าทราบก่อน เพื่อที่คูโบต้าจะได้ทำการตรวจสอบว่าสินค้านั้นมีคุณภาพดี และไม่ใช่สินค้าที่ก่อให้เกิดความเสียหายแก่คูโบต้าได้

3. ต้องเก็บสต็อกสินค้าให้เพียงพอต่อการสนองความต้องการของร้านค้า ผู้ซื้อผู้ใช้ หรือบุคคลทั่วไป

4. รับผิดชอบในการประกันคุณภาพ และทำการบริการหลังการขายสินค้าที่ขายให้แก่ลูกค้า โดยมีช่างบริการไว้คอยบริการแก้ไขปัญหาสินค้าในระยะรับประกัน และซ่อมสินค้าที่พ้นระยะรับประกัน

5. ต้องทำโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อส่งเสริมการขายสินค้าโดยผู้แทนจำหน่ายเอง หรือร่วมมือกับบริษัท

6. ต้องมีบุคลากร สถานที่ และเครื่องมืออุปกรณ์พร้อม เพื่อดูแลงานทางด้านการขาย การบริการ และการบริหารงานอะไหล่ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

7. ต้องรายงานข้อมูลทางการตลาดอย่างสม่ำเสมอทุกเดือน เช่น ยอดขาย สต็อก กิจกรรมส่งเสริมการขาย ความเคลื่อนไหวและสภาพการแข่งขัน สถานการณ์ทางการเงิน เป็นต้น และข้อมูลที่บริษัทหรือผู้แทนจำหน่ายคิดว่าจำเป็นที่จะต้องรายงานให้ทราบเป็นคราวๆไป

สิทธิประโยชน์ของการเป็นผู้แทนจำหน่ายรถแทรกเตอร์ของสยามคูโบต้า

1. ได้รับสิทธิจากบริษัทในการขายรถแทรกเตอร์และอะไหล่รถแทรกเตอร์  
2. ได้รับการสนับสนุนทางด้านโฆษณาประชาสัมพันธ์ สื่อสิ่งพิมพ์ วัสดุโฆษณา จากทางบริษัท เพื่อส่งเสริมการขาย

3. ได้รับการสนับสนุนทางด้านกิจกรรมทางการตลาดและรายการส่งเสริมการขาย จากทางบริษัท เช่น การจัดประชุมลูกค้า การสาธิต การทำเป้า เป็นต้น

4. ได้รับการสนับสนุนข้อมูลทางด้านเทคนิคต่างๆ ที่จำเป็นทั้งหมดเพื่อใช้ในการบริการและซ่อมบำรุงสินค้า รวมทั้งการจัดฝึกอบรมบุคลากรของผู้แทนจำหน่ายให้มีความรู้ความสามารถได้มาตรฐาน

5. ได้รับการสนับสนุนงานทางด้านอะไหล่ ได้แก่ การจัดระบบบริหารอะไหล่ การจัดเก็บ การทำบัญชีรับ – จ่าย เป็นต้น

6. บริษัทจะสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการตกแต่งโชว์รูม ห้องอะไหล่ ศูนย์บริการรถบริการ ตามมาตรฐานของบริษัท

7. บริษัทจะสนับสนุนการติดตั้งป้ายโฆษณาที่ผู้แทนจำหน่าย รวมทั้งการดูแลรักษาให้มีสภาพสวยงาม โดยบริษัทถือว่าสัญลักษณ์ป้ายดังกล่าวเป็นเครื่องหมายการค้าและทรัพย์สินของบริษัท

## 5. ข้อมูลทั่วไปของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ประจวบคีรีขันธ์ เป็นจังหวัดหนึ่งในภาคตะวันตก พื้นที่มีลักษณะแคบเป็นคาบสมุทร ยาวลงไปทางใต้ มีอาณาเขตติดต่อกับภาคใต้ของประเทศบริเวณจังหวัดชุมพรและประเทศเพื่อนบ้าน คือ ประเทศสาธารณรัฐสังคมนิยมแห่งประเทศไทย (เมียนมาร์) รวมทั้งมีพื้นที่ติดต่อกับชายฝั่งทะเล ตะวันออกด้านอ่าวไทย และด้วยลักษณะพื้นที่ที่มีความหลากหลายเช่น ชายหาด หมู่เกาะ ถ้ำ และน้ำตก ทำให้มีแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญต่างๆมากมาย เช่น ชายหาดหัวหิน อ่าวมะนาว น้ำตกป่าละอู ถ้ำพระยานคร และหาดแหลมศาลา เป็นต้น

### 5.1 ลักษณะภูมิประเทศ

ที่ตั้ง อยู่ใต้สุดของภาคกลาง เป็นจังหวัดชายแดนติดต่อกับประเทศพม่าทางด้านทิศตะวันตกมีพื้นที่เป็นแนวยาว ขนานด้วยทิวเขาตะนาวศรี ยาวประมาณ 286 กิโลเมตร และทางด้านทิศตะวันออกเป็นแนวชายฝั่งทะเลอ่าวไทย ยาวประมาณ 251 กิโลเมตร มียอดเขาสูงสุด 1,253 เมตรจากระดับน้ำทะเล

ขนาดพื้นที่ มีพื้นที่ทั้งหมดของจังหวัด 6,367.62 ตารางกิโลเมตร หรือ 3,979,762.50 ไร่ ประกอบด้วย พื้นที่การเกษตร 1,250,837 ไร่ (31.43%) พื้นที่ป่า 794,219 ไร่ (19.96%) และพื้นที่อื่นๆ 1,943,706 ไร่ (48.61%) (ข้อมูลจากสำนักงานเกษตร จังหวัดประจวบคีรีขันธ์)

อาณาเขต ทิศเหนือ ติดต่อกับอำเภอชะอำ ท่ายาง และแก่งกระจาน จังหวัดเพชรบุรี ทิศใต้ ติดต่อกับอำเภอปะทิว และอำเภอท่าแซะ จังหวัดชุมพร ทิศตะวันออก ติดต่อกับอ่าวไทย ทิศตะวันตก ติดต่อกับประเทศสหภาพพม่า

### 5.2 ลักษณะภูมิอากาศ

ลักษณะอากาศอยู่ในเขตร้อนชื้น อากาศโดยทั่วไปไม่ร้อนไม่หนาวจนเกินไป ความชื้นเฉลี่ยอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างสูง เนื่องจากอยู่ใกล้ทะเล ในคาบ 30 ปี ความชื้นโดยเฉลี่ยประมาณ 76% อุณหภูมิเฉลี่ย 27 องศาเซลเซียส อุณหภูมิสูงสุด 40.0 องศาเซลเซียส ต่ำสุด 10.5 องศาเซลเซียส ฤดูกาลเกิดจากอิทธิพลของลมมรสุมต่างๆที่พัดผ่านบริเวณจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ดังนี้

ฤดูร้อน ตั้งแต่เดือนมีนาคมถึงเดือนมิถุนายน ได้รับอิทธิพลจากลมมรสุมตะวันออกเฉียงใต้ ซึ่งจะพัดเอาความชื้นในทะเลจีนใต้เข้าหาพื้นดิน ทำให้อากาศร้อนชื้น อบอุ่น และก่อให้เกิดฝนฟ้าคะนองได้ในบางวัน อากาศจะร้อนที่สุดในเดือนเมษายน

ฤดูฝน ตั้งแต่เดือนกรกฎาคมถึงเดือนพฤศจิกายน ได้รับอิทธิพลจากลมมรสุมตะวันออกเฉียงใต้ที่พัดเอาความชื้นจากมหาสมุทรอินเดียมา ฝนตกสูงสุดในเดือนตุลาคมถึงพฤศจิกายน ในระหว่าง 2 เดือนนี้ มีโอกาสจะเกิดพายุพัดผ่านได้

ฤดูหนาว ตั้งแต่เดือนธันวาคมถึงเดือนกุมภาพันธ์ได้รับอิทธิพลจากลมมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือที่พัดพาอากาศแห้งและมวลอากาศเย็นมา มีอากาศหนาวที่สุดในเดือนมกราคม

### 5.3 เขตการปกครอง

จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ แบ่งเขตการปกครองออกเป็น 8 อำเภอ แสดงดังภาพที่ 2.2

1. อำเภอหัวหิน
2. อำเภอปราณบุรี

3. อำเภอสามร้อยยอด
4. อำเภอกุยบุรี
5. อำเภอเมืองประจวบคีรีขันธ์
6. อำเภอทับสะแก
7. อำเภอบางสะพาน
8. อำเภอบางสะพานน้อย



ภาพที่ 2.2 แผนที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

#### 5.4 พื้นที่การเกษตร

จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีลักษณะพื้นที่ยาวเรียวจากเหนือจรดใต้ พื้นที่ 2 ใน 3 เป็นป่าเขาเกษตรกรรม ประกอบกับมีทรัพยากรที่เอื้ออำนวยในทางเศรษฐกิจ ทั้งทางด้านการเพาะปลูก ประมง เหมืองแร่ และป่าไม้ อาชีพเกษตรกรรมจึงเป็นอาชีพหลักของประชากร พื้นที่เกษตรส่วนใหญ่ ปลูกสับปะรด รองลงไป คือ มะพร้าวและอ้อย พืชเศรษฐกิจทั้ง 3 ชนิด ใช้พื้นที่ 3 ใน 5 ของพื้นที่ทั้งหมดของจังหวัด ข้อมูลพื้นที่การเกษตรและข้อมูลการปลูกพืชเศรษฐกิจ ปี พ.ศ. 2554 แสดงดังตารางที่ 2.2 ถึง ตารางที่ 2.10

**ตารางที่ 2.2 ข้อมูลพื้นที่เกษตรจำแนกตามครัวเรือนเกษตรกรและจำแนกตามกลุ่มพืช ปี 2554**

อำเภอ	จำนวน ตำบล	จำนวน หมู่บ้าน	พื้นที่การเกษตร (ไร่)			ครัวเรือน เกษตรกร	ประชากร ในภาคเกษตร (คน)
			ในเขต ชนบท	นอกเขต ชนบท			
				รวม	พื้นที่ปลูก		
หัวหิน	7	72	-	292,657.00	4,630.00	16,048.00	
ปราณบุรี	6	44	108,736.00	119,785.00	6,751.00	14,327.00	
สามร้อยยอด	5	41	96,800.00	157,462.00	5,564.00	13,440.00	
กุยบุรี	6	47	145,680.00	81,846.00	8,136.00	23,368.00	
เมืองประจวบฯ	6	63	19,654.00	160,340.00	6,901.00	24,299.00	
ทับสะแก	6	65	-	173,013.00	8,291.00	23,877.00	
บางสะพาน	7	71	-	321,708.00	7,927.00	27,303.00	
บางสะพานน้อย	5	41	1,230.00	246,052.00	8,143.00	16,609.00	
<b>รวม</b>	<b>48</b>	<b>444</b>	<b>372,100.00</b>	<b>1,552,863.00</b>	<b>56,343.00</b>	<b>159,271.00</b>	

**ตารางที่ 2 พื้นที่การเกษตรจำแนกตามกลุ่มพืช ปี 2554**

อำเภอ	พื้นที่การปลูกพืช (ไร่)										พื้นที่การเกษตร อื่น ๆ			
	ข้าว		พืชไร่		พืชผัก		ไม้ผล ไม้ยืนต้น		ไม้ดอก ไม้ประดับ		พืชสมุนไพร		พื้นที่ ไร่	ครัวเรือน
	พื้นที่ปลูก	ครัวเรือน	พื้นที่ปลูก	ครัวเรือน	พื้นที่ปลูก	ครัวเรือน	พื้นที่ปลูก	ครัวเรือน	พื้นที่ปลูก	ครัวเรือน	พื้นที่ปลูก	ครัวเรือน		
หัวหิน	1,002	91	201,020	3,245	1,885	272	29,740	3,055	110	38	8,965	495	64,845	1,385
ปราณบุรี	3,972	223	120,775	1,815	1,934	695	78,047	3,398	111	87	141	101	23,542	2,959
สามร้อยยอด	14,727	730	145,358	1,847	558	254	53,162	3,228	20	10	390	78	40,047	953
กุยบุรี	31,941	1,628	109,351	2,418	810	453	26,127	3,324	50	5	820	121	66,531	3,094
เมืองประจวบฯ	2,178	210	107,672	2,678	2,817	568	88,622	5,074	29	14	2,601	225	22,756	4,580
ทับสะแก	4,917	423	6,292	312	113	48	152,415	7,491	-	-	-	-	12,482	607
บางสะพาน	3,392	289	43,780	1,798	892	262	249,060	7,740	8	3	10	16	36,062	1,764
บางสะพานน้อย	446	54	1,680	262	287	136	222,165	7,359	3	1	-	-	22,701	828
<b>รวม</b>	<b>62,575</b>	<b>3,648</b>	<b>735,928</b>	<b>14,375</b>	<b>9,296</b>	<b>2,688</b>	<b>899,338</b>	<b>40,669</b>	<b>331</b>	<b>158</b>	<b>12,927</b>	<b>1,036</b>	<b>288,966</b>	<b>16,170</b>

\* หมายเหตุ 1. พื้นที่การเกษตรอื่น ๆ หมายถึง พื้นที่ปลูกพืชอื่น ๆ รวมทั้งพื้นที่เลี้ยงสัตว์และประมง

2. ผลรวมของจำนวนครัวเรือนเกษตรกร ในตารางที่ 2 ต้อง ไม่ต่ำกว่าพื้นที่การเกษตร (ไร่) และครัวเรือนเกษตรกร ในตารางที่ 1 (แต่สามารถมากกว่าได้เนื่องจากการปลูกพืชบางชนิดเป็นการปลูกพืชแซมทำให้พื้นที่ปลูกซ้ำซ้อนเช่น ปลูกข้าวไร่ในที่เกิดการปลูกมะพร้าว)



ตารางที่ 2.3 ข้อมูลการปลูกส้มแปะรด จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี 2554

ข้อมูลการปลูกพืชเศรษฐกิจ ปี 2554  
ชนิดพืช ส้มแปะรด  
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ข้อมูล ณ ธันวาคม 2554

อำเภอ	ครัวเรือนเกษตรกร	พื้นที่ปลูก (ไร่)	พื้นที่เสียหายสิ้นเชิง (ไร่)	พื้นที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (ก.ก./ไร่)	ราคาที่ยกขายนายได้เฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	มูลค่าการผลิต (บาท)
หัวหิน	2,325	161,738	6,412	113,000	549,145.00	4,859.69	5.27	2,893,994,150.00
ปราณบุรี	1,674	94,978	-	49,394	176,420.00	3,571.69	5.10	899,742,000.00
สามร้อยยอด	1,762	124,513	-	66,925	233,686.00	3,491.76	5.12	1,196,472,320.00
กุยบุรี	1,706	64,840	-	55,930	276,421.50	4,942.28	5.35	1,478,855,025.00
เมืองฯ	2,374	55,381	-	32,980	156,215.00	4,736.66	4.96	774,826,400.00
ทับสะแก	312	2,629	-	1,637	5,371.12	3,281.08	5.17	27,768,690.40
บางสะพาน	1,731	42,894	5	19,088	82,002.70	4,296.03	4.70	385,412,690.00
บางสะพานน้อย	370	23,675	-	22,734	81,706.90	3,594.04	5.36	437,948,984.00
<b>รวม</b>	<b>12,254</b>	<b>570,648</b>	<b>6,417</b>	<b>361,688</b>	<b>1,560,968.22</b>	<b>4,315.79</b>	<b>5.13</b>	<b>8,095,020,259.40</b>

ที่มา : สำนักงานตรจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

หมายเหตุ เลือหาซื้อเงินเนื่องจาก เกษตรกรขายที่ดิน, ภัยแล้ง, ไฟไหม้ และเป็นเสียกิจกรรม



ตารางที่ 2.4 ข้อมูลการปลูกมะพร้าว จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี 2554

ข้อมูลการปลูกพืชเศรษฐกิจ ปี 2554

ชนิดพืช มะพร้าว

จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ข้อมูล ณ ธันวาคม 2554

อำเภอ	ครัวเรือน เกษตรกร	พื้นที่ปลูก			พื้นที่ เสียหายจริง (ไร่)	พื้นที่ โคกทิ้ง (ไร่)	พื้นที่ เก็บเกี่ยว (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (ก.ก./ไร่)	ราคาซื้อขาย ชายโคกเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	มูลค่าการผลิต (บาท)
		ใหม่ (ไร่)	ยังไม่ใหม่ (ไร่)	รวม (ไร่)							
หัวหิน	606	1,427	818	2,245	217	232	1,427	925.78	648.76	15.86	14,682,870.80
ปราณบุรี	1,181	4,263	694	4,957	-	-	4,263	3,457.17	810.97	10.33	35,712,566.10
สามร้อยยอด	1,062	7,394	1,997	9,391	-	41	7,363	6,363.76	864.29	10.20	64,910,352.00
กุยบุรี	1,508	12,199	36	12,235	2,677	95	12,199	4,379.76	359.03	12.91	56,542,701.60
เมืองฯ	3,254	50,407	6,940	57,347	1,277	1,468	49,910	19,561.93	391.94	11.36	222,223,524.80
ทับสะแก	6,285	136,177	5,341	141,518	9	602	136,030	62,891.62	462.34	9.69	609,419,797.80
บางสะพาน	6,464	153,044	10,126	163,170	10	675	153,044	160,146.56	1,046.41	10.22	1,636,697,843.20
บางสะพานน้อย	3,512	77,816	-	77,816	-	150	77,816	78,391.44	1,007.39	8.85	693,764,244.00
<b>รวม</b>	<b>23,872</b>	<b>442,727</b>	<b>25,952</b>	<b>468,679</b>	<b>4,190</b>	<b>3,263</b>	<b>442,052</b>	<b>336,118.02</b>	<b>760.36</b>	<b>11.18</b>	<b>3,333,953,900.30</b>

ที่มา : สันกรมตรจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

หมายเหตุ เสียหายสิ้นเชิงและโคกทิ้งเนื่องจาก โคนแมลงศัตรูมะพร้าวระบาด, แล้งตาย, ขาดที่คืน และเปลี่ยนแปลงกิจกรรม

ตารางที่ 2.5 ข้อมูลการปลูกยางพารา จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี 2554

ข้อมูลการปลูกพืชเศรษฐกิจ ปี 2554  
ชนิดพืช ยางพารา  
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

อำเภอ	ครัวเรือน เกษตรกร	พื้นที่ปลูก			พื้นที่ เสียหายตั้งแต่เริ่ม (ไร่)	พื้นที่ โกนกิ่ง (ไร่)	พื้นที่ เก็บเกี่ยว (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (ก.ก./ไร่)	ราคาเบื้องต้น ขายได้เฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	มูลค่าการผลิต (บาท)
		ให้ผล (ไร่)	ยังไม่ให้ผล (ไร่)	รวม (ไร่)							
หัวหิน	321	2,667	5,715	8,382	-	-	2,667	481.96	180.71	124.55	60,028,118.00
ปราณบุรี	254	1,457	12,362	13,819	-	-	1,457	242.39	166.36	118.92	28,825,018.80
สามร้อยยอด	60	480	5,240	5,720	-	-	480	100.20	208.75	112.06	11,228,412.00
กุยบุรี	138	270	5,084	5,354	-	-	270	37.80	140.00	107.86	4,077,108.00
เมืองฯ	596	7,326	8,262	15,588	-	-	7,326	1,596.77	217.96	120.26	192,027,560.20
ทับสะแก	544	495	3,037	3,532	-	-	495	106.16	214.46	110.03	11,680,784.80
บางสะพาน	1,633	31,081	25,032	56,113	-	-	28,963	7,111.50	245.54	122.70	872,581,050.00
บางสะพานน้อย	1,314	20,370	13,429	33,799	-	-	20,370	4,478.10	219.84	123.14	551,433,234.00
<b>รวม</b>	<b>4,860</b>	<b>64,146</b>	<b>78,161</b>	<b>142,307</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>62,028</b>	<b>14,154.88</b>	<b>228.20</b>	<b>117.44</b>	<b>1,731,881,285.80</b>

ที่มา : สนง.เกษตรจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ตารางที่ 2.6 ข้อมูลการปลูกปาล์มน้ำมัน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี 2554

ข้อมูลการปลูกพืชเศรษฐกิจ ปี 2554

ชนิดพืช ปาล์มน้ำมัน  
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

อำเภอ	ครัวเรือนเกษตรกร	พื้นที่ปลูก			พื้นที่ เสียหาย/ไร่	พื้นที่ โค่นทิ้ง (ไร่)	พื้นที่ เก็บเกี่ยว (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (ก.ก./ไร่)	ราคาพืชผล ขายได้เฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	มูลค่าการผลิต (บาท)
		ไหลด (ไร่)	ยังไม่ไหลด (ไร่)	รวม (ไร่)							
หัวหิน	178	259	3,815	4,074	-	259	403.90	1,559.46	5.27	2,128,553.00	
ปราณบุรี	125	1,580	2,479	4,059	-	1,555	3,745.75	2,408.84	5.81	21,762,807.50	
สามร้อยยอด	158	3,470	4,620	8,090	-	3,470	9,638.10	2,777.55	5.27	50,792,787.00	
ทวนบุรี	109	350	3,883	4,233	-	350	840.00	2,400.00	5.50	4,620,000.00	
เมืองงา	334	6,131	2,337	8,468	-	6,131	15,304.14	2,496.19	5.41	82,795,397.40	
ทับสะแก	308	1,649	3,257	4,906	114	1,606	1,814.40	1,129.76	5.24	9,507,456.00	
บางสะพาน	902	13,019	9,063	22,082	-	12,969	23,775.86	1,833.28	5.56	132,193,781.60	
บางสะพานน้อย	954	24,207	12,630	36,837	-	24,207	76,816.32	3,173.31	5.83	447,839,145.60	
<b>รวม</b>	<b>3,068</b>	<b>50,665</b>	<b>42,084</b>	<b>92,749</b>	<b>114</b>	<b>50,547</b>	<b>132,338.47</b>	<b>2,618.13</b>	<b>5.49</b>	<b>751,639,928.10</b>	

ที่มา : สำนักงานจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

หมายเหตุ เสียหายสิ้นเชิงและโค่นทิ้งเนื่องจากแล้งตาย, เตรียมปลูกพืชอื่น

ตารางที่ 2.7 ข้อมูลการปลูกมะม่วง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี 2554

ข้อมูลการปลูกพืชเศรษฐกิจ ปี 2554  
ชนิดพืช มะม่วง  
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

อำเภอ	ครัวเรือน เกษตรกร	พื้นที่ปลูก			พื้นที่ เสียหายจริง (ไร่)	พื้นที่ โคนกิ่ง (ไร่)	พื้นที่ เก็บเกี่ยว (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (ก.ก./ไร่)	ราคาต่อตรกร ขายได้เฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	มูลค่าการผลิต (บาท)
		ให้ผล (ไร่)	ยังไม่ให้ผล (ไร่)	รวม (ไร่)							
หัวหิน	2,866	11,615	2,987	14,602	30	1,330	11,610	12,345.70	1,063.37	8.75	108,024,875.00
ปราณบุรี	3,168	15,719	4,418	20,137	-	210	14,615	23,754.80	1,625.37	17.03	404,544,244.00
สามร้อยยอด	2,233	31,894	2,785	34,679	-	75	26,785	24,128.00	900.80	10.38	250,448,640.00
กุยบุรี	885	3,543	690	4,233	8	-	3,503	4,903.00	1,399.66	6.04	29,614,120.00
เมืองฯ	731	6,453	1,435	7,888	-	-	6,223	9,908.10	1,592.17	9.75	96,603,975.00
ทับสะแก	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
บางสะพาน	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
บางสะพานน้อย	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>9,883</b>	<b>69,224</b>	<b>12,315</b>	<b>81,539</b>	<b>38</b>	<b>1,615</b>	<b>62,736</b>	<b>75,039.60</b>	<b>1,196.12</b>	<b>10.39</b>	<b>889,235,854.00</b>

ที่มา : สำนักงานตรังจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

หมายเหตุ เสียหายสิ้นเชิงและ โคนกิ่งเนื่องจากขาดที่ดิน , แล้งตาย , เปลี่ยนกิจกรรม , ต้นมีอายุมาก

ตารางที่ 2.8 ข้อมูลการปลูกอ้อย จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี 2553/2554

ข้อมูลการปลูกพืชเศรษฐกิจ ปี 2553/54

ชนิดพืช อ้อย  
จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ข้อมูล ณ ตุลาคม 2553 - กันยายน 2554

อำเภอ	ครัวเรือนเกษตรกร	พื้นที่ปลูก (ไร่)	พื้นที่เสียหายสิ้นเชิง (ไร่)	พื้นที่ที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (ก.ก./ไร่)	ราคาที่ยกยตรกรขายได้เฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	มูลค่าการผลิต (บาท)
หัวหิน	106	38,496	-	32,696	203,857.50	6,234.94	1.00	203,857,500.00
ปราณบุรี	68	9,490	-	6,115	60,667.00	9,921.01	0.95	57,633,650.00
สามร้อยยอด	30	1,745	50	1,745	14,115.00	8,088.83	1.10	15,526,500.00
กุยบุรี	26	2,040	-	240	2,760.00	11,500.00	1.00	2,760,000.00
เมืองฯ	16	3,469	-	2,469	19,769.00	8,006.89	1.19	23,525,110.00
ทับสะแก	0	-	-	-	-	-	-	-
บางสะพาน	0	-	-	-	-	-	-	-
บางสะพานน้อย	0	-	-	-	-	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>246</b>	<b>55,240</b>	<b>50</b>	<b>43,265</b>	<b>301,168.50</b>	<b>6,961.02</b>	<b>1.05</b>	<b>303,302,760.00</b>

ที่มา : สานักเกษตรจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

หมายเหตุ เสียหายสิ้นเชิงเนื่องจาก ได้ถึงปลูกสัปดาห์แรก

ตารางที่ 2.9 ข้อมูลการปลูกขานาปี จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี 2554/2555

ข้อมูลการปลูกพืชเศรษฐกิจ ปี 2554/55

ชนิดพืช ขานาปี

จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ข้อมูล ณ พฤษภาคม 2554 - กุมภาพันธ์ 2555

อำเภอ	ครัวเรือน เกษตรกร	พื้นที่ปลูก (ไร่)	พื้นที่ เสียหาย สิ้นเชิง (ไร่)	พื้นที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (ก.ก./ไร่)	ราคาที่เกี่ยวข้อง ขายได้เฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	มูลค่าการผลิต (บาท)
หัวหิน	83	992.00	-	992.00	545.60	550.00	14.00	7,638,400.00
ปราณบุรี	170	2,808.00	-	2,808.00	2,075.44	739.12	14.03	29,118,423.20
สามร้อยยอด	573	11,470.00	-	11,470.00	7,408.00	645.86	12.27	90,896,160.00
กุยบุรี	1,609	32,503.00	-	32,503.00	25,270.88	777.49	9.75	246,391,080.00
เมืองฯ	128	2,260.00	-	2,260.00	1,338.50	592.26	9.83	13,157,455.00
ทับสะแก	405	4,611.00	-	4,611.00	3,072.64	666.37	9.91	30,449,862.40
บางสะพาน	286	3,351.75	-	3,351.75	1,465.01	437.09	14.43	21,140,094.30
บางสะพานน้อย	54	429.25	-	429.25	192.19	447.73	18.00	3,459,420.00
<b>รวม</b>	<b>3,308</b>	<b>58,425.00</b>	<b>-</b>	<b>58,425.00</b>	<b>41,368.26</b>	<b>708.06</b>	<b>12.78</b>	<b>442,250,894.90</b>

ที่มา : สานักเกษตรจังหวัดประจวบคีรีขันธ์



ตารางที่ 2.10 ข้อมูลการปลูกข้าวนาปรัง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี 2553/2554

ข้อมูลการปลูกพืชเศรษฐกิจ ปี 2553/54

ชนิดพืช ข้าวนาปรัง

จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ข้อมูล ณ พฤศจิกายน 2553 - กรกฎาคม 2554

อำเภอ	ครัวเรือนเกษตรกร	พื้นที่ปลูก (ไร่)	พื้นที่เสียหายสิ้นเชิง (ไร่)	พื้นที่เก็บเกี่ยว (ไร่)	ปริมาณผลผลิต (ตัน)	ผลผลิตเฉลี่ย (ก.ก./ไร่)	ราคาที่เกษตรกรขายได้เฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	มูลค่าการผลิต (บาท)
หัวหิน	0	-	-	-	-	-	-	-
ปราณบุรี	38	620.30	-	620.30	467.64	753.89	7.90	3,694,356.00
สามร้อยยอด	122	1,614.00	-	1,614.00	1,050.80	651.05	6.75	7,092,900.00
กุยบุรี	575	7,933.50	-	7,933.50	6,200.45	781.55	6.72	41,667,024.00
เมืองฯ	35	570.00	-	570.00	287.50	504.39	6.63	1,906,125.00
ทับสะแก	55	411.00	-	411.00	264.43	643.38	8.00	2,115,440.00
บางสะพาน	33	258.25	-	258.25	106.00	410.45	11.26	1,193,560.00
บางสะพานน้อย	19	142.50	-	142.50	76.39	536.07	11.00	840,290.00
<b>รวม</b>	<b>877</b>	<b>11,549.55</b>	<b>-</b>	<b>11,549.55</b>	<b>8,453.21</b>	<b>731.91</b>	<b>8.32</b>	<b>58,509,695.00</b>

ที่มา : สำนักงานจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

หมายเหตุ เลือหายสิ้นเชิงเนื่องจาก แล้ง

## 6. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กัลยา ขันแก้วขาบ (2551: บทคัดย่อ) ทำการศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสองในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ เพื่อวิเคราะห์ความไหวตัวของโครงการ และเพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้สนใจประกอบการกิจการค้ารถยนต์มือสอง

ผลการศึกษาพบว่า ณ อัตราคิดลดร้อยละ 7.25 ธุรกิจนี้มีความเหมาะสมต่อการลงทุน เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 1,482,386 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) ร้อยละ 45.22 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.18 และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เท่ากับ 1 ปี 6 เดือน

การวิเคราะห์ความไหวตัวของธุรกิจพบว่า ธุรกิจสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้ แม้ว่าต้นทุนของโครงการเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 15 หรือผลตอบแทนของโครงการลดลงถึงร้อยละ 15 และอัตราคิดลดจะเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 12 เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่ามากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) มีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน B/C Ratio) มีค่ามากกว่า 1 โดยผลการศึกษาขึ้นอยู่กับเงื่อนไขส่วนแบ่งตลาดที่พยากรณ์ไว้

นเรศร์ บุญรอด (2550: บทคัดย่อ) ทำการศึกษาเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคาร์แคร์ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุน

ผลการศึกษาพบว่า ต้นทุนเบื้องต้นในการลงทุนประมาณ 3,697,800 บาท ผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 9.97 ผลการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุนมีค่าเท่ากับ 4 ปี 3 เดือน 23 วัน ระยะเวลาคืนทุนที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบันมีค่าเท่ากับ 4 ปี 3 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่อัตราส่วนลดค่าเท่ากับร้อยละ 7 มีค่าเท่ากับ 4,062,716.35 บาท อัตราผลตอบแทนจากโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 9.97 ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ที่ร้อยละ 7 และอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่ายมีค่าเท่ากับ 1.1558

พัชรินทร์ อติสรชัย (2552: บทคัดย่อ) ทำการศึกษาเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจบ้านจัดสรร บริเวณถนนกาญจนาภิเษกด้านตะวันออก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประมาณการต้นทุนและผลตอบแทนของโครงการลงทุนในธุรกิจบ้านจัดสรร และเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางเศรษฐศาสตร์ของโครงการลงทุนในธุรกิจบ้านจัดสรร และประเมินโครงการโดยใช้เกณฑ์การวัดความคุ้มค่าทางการเงิน ตลอดจนทดสอบความอ่อนไหวของโครงการ

ผลการศึกษารูปได้ว่าการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางเศรษฐศาสตร์ ให้ผลตอบแทนคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 79.30 ล้านบาท อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน เท่ากับ 1.23 เท่า อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ เท่ากับ ร้อยละ 37.27 และมีระยะเวลาในการคืนทุน เท่ากับ 2 ปี 6 เดือน การทดสอบความอ่อนไหวด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน สามารถเพิ่มได้มากถึงร้อยละ 18 (ขณะที่ผลตอบแทนคงที่) แต่ไม่ควรสูงเพิ่มขึ้นเกินไปกว่าร้อยละ 22.79 (ขณะที่ผลตอบแทนคงที่) ความอ่อนไหวด้านผลตอบแทนของโครงการลดลง สามารถลดลงได้ถึงร้อยละ 14 (ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่) แต่ไม่ควรลดลงเกินไปกว่าร้อยละ 18.55 (ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานคงที่) และความอ่อนไหวด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นและผลตอบแทนของโครงการลดลงพร้อมกันนั้น สามารถเปลี่ยนแปลงได้ในอัตราร้อยละ 10 แต่ไม่ควรเปลี่ยนแปลงจนถึงอัตราร้อยละ 11.22 ซึ่งจะทำให้โครงการเกิดความเสี่ยงต่อการลงทุน จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจบ้านจัดสรร บริเวณถนนกาญจนาภิเษกด้านตะวันออกในกรณีปกตินี้ พบว่าโครงการให้ความคุ้มค่าในการลงทุนและมีความเสี่ยงต่ำเหมาะสมต่อการลงทุน



## บทที่ 3

### วิธีดำเนินการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัด  
ประจวบคีรีขันธ์ ผู้ศึกษาทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้ง 4 ด้าน ดังได้กล่าวมาแล้ว  
และเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของการศึกษา จึงได้กำหนดวิธีการดำเนินการศึกษาตามลำดับขั้นตอน  
ดังนี้

#### 1. แหล่งข้อมูล

ข้อมูลที่ทำการศึกษารวบรวมจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ ดังนี้

- 1.1 เก็บรวบรวมข้อมูลพื้นที่การเกษตรและข้อมูลการปลูกพืชเศรษฐกิจของจังหวัด  
ประจวบคีรีขันธ์ ปี พ.ศ. 2554
- 1.2 ศึกษาจากหนังสือ บทความ สถิติ งานวิจัย ตลอดจนระเบียบและนโยบายต่างๆที่  
เกี่ยวข้อง

#### 2. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ เครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงิน เพื่อประเมินความ  
คุ้มค่าของโครงการ ประกอบด้วย

- 2.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB)
- 2.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV)
- 2.3 อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return หรือ IRR)
- 2.4 ดัชนีกำไร (Profitability Index หรือ PI)

### 3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้ศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูลพื้นที่การเกษตรและข้อมูลการปลูกพืชเศรษฐกิจของจังหวัด ประจวบคีรีขันธ์จากสำนักงานเกษตรจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ศึกษาระเบียบและนโยบายต่างๆของ ธนาคารและผู้นำ รวมทั้งข้อมูลอื่นๆ จากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ ได้แก่ หนังสือ บทความ สถิติ รายงานประจำปี ตลอดจนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

### 4. การวิเคราะห์ข้อมูล

วิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายในจังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ทั้ง 4 ด้าน ดังนี้

#### 4.1 วิเคราะห์ด้านการตลาด

- 4.1.1 การวิเคราะห์ SWOT
- 4.1.2 การวิเคราะห์ Five Force Model
- 4.1.3 ขนาดของตลาด
- 4.1.4 การเติบโตของตลาด
- 4.1.5 ส่วนแบ่งทางการตลาด

#### 4.2 วิเคราะห์ด้านการปฏิบัติการ

- 4.2.1 ทำเลที่ตั้ง
- 4.2.2 การวางผังโครงการ
- 4.2.3 การดำเนินงาน

#### 4.3 วิเคราะห์ด้านการจัดการ

- 4.3.1 การจัดฟังก์ชัน
- 4.3.2 การบริหารบุคลากร

#### 4.4 วิเคราะห์ด้านการเงิน

- 4.4.1 ประมาณการเงินลงทุนของโครงการ
- 4.4.2 ประมาณการงบการเงินของโครงการ
  - 1) ประมาณการงบกำไรขาดทุน
  - 2) ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ
  - 3) ประมาณการงบประมาณเงินสด

## 4) ประเมินการงบดุล

## 4.4.3 วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

## 4.4.4 ประเมินโครงการลงทุน โดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป

- 1) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)
- 2) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)
- 3) อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (Internal Rate of Return)
- 4) ดัชนีกำไร (Profitability Index)

## 4.4.5 วิเคราะห์ความไว

- 1) กรณียอดขายลดลง 10% และ 20%
- 2) กรณีค่าใช้จ่ายส่วนลดของแถมเพิ่มขึ้น 1% และ 2% ของราคาทุน
- 3) กรณียอดขายลดลง 10% และค่าใช้จ่ายส่วนลดของแถมเพิ่มขึ้น 1% ของ

ราคาทุน

## 4.5 พิจารณาตัดสินใจจากข้อมูลที่ทำการวิเคราะห์มาทั้ง 4 ด้าน





## บทที่ 4

### ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์นั้น ผู้ศึกษาได้รวบรวมข้อมูลจากแหล่งต่างๆมาวิเคราะห์เพื่อประเมินโครงการลงทุน โดยแสดงผลของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านต่างๆ ดังนี้

1. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการตลาด
2. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการปฏิบัติการ
3. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการจัดการ
4. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการเงิน

#### 1. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการตลาด เป็นการศึกษาเพื่อประเมินว่าโครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์นั้นมีความเป็นไปได้หรือไม่ เนื่องจากในปัจจุบันมีการแข่งขันทางธุรกิจสูง ทั้งจากคู่แข่งสินค้าชนิดเดียวกันตราสินค้าอื่น และจากคู่แข่งตราสินค้าเดียวกันจากพื้นที่ใกล้เคียง จึงต้องทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกเพื่อประเมินหาจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของโครงการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกัน รวมทั้งวิเคราะห์ขนาดของตลาด การเติบโตของตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด เพื่อประมาณการยอดขายในพื้นที่

##### 1.1 การวิเคราะห์ SWOT

###### จุดแข็ง (Strength)

- ตราสินค้าเป็นที่รู้จักดี ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคในเรื่องคุณภาพและมาตรฐาน
- มีแทรกเตอร์หลากหลายรุ่นครอบคลุมตามการใช้งานของเกษตรกร
- มีการบริการหลังการขายที่เป็นระบบ

- ผู้จำหน่ายดำเนินธุรกิจจำหน่ายแทรกเตอร์นิวฮอลแลนด์ในจังหวัดเพชรบุรีตั้งแต่ปี พ.ศ. 2510 รวมทั้งเป็นผู้จำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดเพชรบุรี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546

#### จุดอ่อน (Weakness)

- สินค้ามีราคาสูงกว่าคู่แข่งยี่ห้อแฮมป์ ซึ่งผลิตในประเทศจีน
- การที่สินค้ามีจำหน่ายหลายรุ่น ทำให้ต้องมีการสั่งซื้อสินค้าเพื่อขายหลากหลายรุ่นด้วย รุ่นที่ไม่ตรงความต้องการของลูกค้าทำให้มีภาระในการเก็บสินค้าคงเหลือ และกระทบเงินทุนหมุนเวียน
- พื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นพื้นที่ใหม่ ต้องใช้เวลาในการศึกษาและเข้าหากลุ่มเป้าหมาย

#### โอกาส (Opportunity)

- บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชัน จำกัด ผู้ผลิตสินค้า “คูโบต้า” และ “ตราช้าง” มีชื่อเสียงมายาวนาน และเป็นผู้นำด้านเครื่องจักรกลการเกษตรในประเทศไทย
- ตลาดเครื่องจักรกลการเกษตรทั้งเครื่องสูบน้ำ รถเกี่ยววนวดข้าว รถแทรกเตอร์ และรถไถเดินตามอยู่ในช่วงเติบโต และมีแนวโน้มสูงขึ้นเนื่องจากภาวะเศรษฐกิจการเกษตรขยายตัว
- เทคโนโลยีการเกษตรสมัยใหม่ และปัญหาการขาดแรงงานภาคการเกษตร ทำให้เกษตรกรต้องใช้เครื่องจักรกลการเกษตรประเภทต่างๆ รวมทั้งแทรกเตอร์ช่วยในการทำงาน
- จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นพื้นที่ที่มีการปลูกพืชเศรษฐกิจหลายประเภท มีการวางกลยุทธ์เพื่อส่งเสริมเกษตรกรและองค์กรเกษตรกรในแผนพัฒนาจังหวัด
- ยังไม่มีผู้จำหน่ายแทรกเตอร์รายใหญ่หรือตัวแทนจำหน่ายอย่างเป็นทางการในพื้นที่ มีเพียงร้านค้าอะไหล่ ร้านรับซ่อมแทรกเตอร์ ที่เป็นนายหน้าหรือรับจากตัวแทนจำหน่ายมาอีกต่อหนึ่ง
- บริษัท สยามคูโบต้าลีสซิ่ง จำกัด และ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ รองรับในการให้สินเชื่อเช่าซื้อแทรกเตอร์แก่เกษตรกร ช่วยเพิ่มโอกาสในการขาย

### อุปสรรค (Threat)

- คู่แข่งจากพื้นที่ใกล้เคียงมีการทำตลาดโดยใช้กลยุทธ์ราคา
- เกษตรกรในพื้นที่ที่มีความภักดีต่อตราหือแทรกเตอร์นิวฮอลแลนด์ เนื่องจากเป็นแทรกเตอร์ที่อยู่ในตลาดมายาวนาน ต้องใช้เวลาในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย
- ราคาพืชผลเกษตรไม่แน่นอน ส่งผลต่อกำลั้งซื้อของเกษตรกร
- การทำเกษตรขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ หากประสบปัญหาภัยธรรมชาติ ก็จะส่งผลต่อรายได้ของเกษตรกร
- พื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีลักษณะแคบและยาว ศูนย์กลางของแต่ละอำเภอจึงห่างกันมาก ทำให้การเดินทางไปแต่ละจุดเพื่อทำการตลาดหรือให้บริการมีต้นทุนสูงกว่าปรกติ

### 1.2 การวิเคราะห์ Five Force Model

#### 1) อุปสรรคสำหรับผู้มาใหม่ (Threat of New Entrants)

การเข้าสู่ธุรกิจของผู้มาใหม่ค่อนข้างยากเพราะต้องใช้เงินลงทุนสูง ต้องผ่านการแต่งตั้งให้เป็นผู้แทนจำหน่ายโดยบริษัทผู้ผลิต ซึ่งหลักการโดยทั่วไปแล้วคือ 1 ตัวแทนจำหน่ายต่อ 1 พื้นที่ นอกจากนี้ผู้ที่เข้ามาทำธุรกิจนี้ต้องมีความชำนาญ รู้จักพื้นที่และกลุ่มเป้าหมายดีพอสมควร

#### 2) ความรุนแรงของการแข่งขัน (Degree of Existing Rivalry)

ในภาวะปรกติการแข่งขันไม่รุนแรงมากนัก เนื่องจากอัตราการเติบโตของตลาดยังขยายตัว รวมทั้งมีคู่แข่งน้อยราย และยังไม่มีส่วนตลาด แต่ในภาวะที่ไม่ปรกติ ราคาพืชผลตกต่ำเกิดภัยธรรมชาติ ส่งผลให้กำลังซื้อถดถอย ในขณะที่กำลังการผลิตของบริษัทแม่ยังคงที่หรือเพิ่มขึ้นนั้น จะเกิดการแข่งขันที่รุนแรงจากผู้จำหน่ายสินค้าเดียวกันนอกพื้นที่เข้ามาทำให้เกิดการตัดราคา

#### 3) พลังจากสินค้าทดแทน (Substitution Goods)

สินค้าประเภทเดียวกันมีแทรกเตอร์นิวฮอลแลนด์ซึ่งเป็นที่ยอมรับของเกษตรกรเนื่องจากอยู่ในตลาดมานาน แต่มีราคาสูงกว่า และการเป็นเจ้าของค่อนข้างยาก เพราะต้องใช้เงินคาวนสูง ยี่ห้อยันมาร์มีคุณภาพและราคาใกล้เคียงกัน แต่มีจำหน่ายเพียง 2 รุ่น ไม่หลากหลาย ส่วนยี่ห้อแซมป์ มีราคาถูกกว่า และเป็นเจ้าของได้ง่าย แต่ไม่เป็นที่ยอมรับในเรื่องคุณภาพ นอกจากนี้ยังมีแทรกเตอร์เก่ามือสองของเกษตรกรที่บอกขายเองเนื่องจากเลิกจากอาชีพ แต่ไม่มีการประกันคุณภาพและบริการตรวจเช็คซ่อมบำรุงสินค้าในระยะรับประกัน

#### 4) อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Buyers)

ลูกค้ามีอำนาจในการต่อรองพอสมควรเพราะสามารถตรวจสอบราคา ของแถม และเงื่อนไขการซื้อจากผู้แทนจำหน่ายได้ทุกพื้นที่ โดยเฉพาะลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูง

#### 5) อำนาจต่อรองของผู้ขาย (Bargaining Power of Suppliers)

ผู้ขายมีอำนาจต่อรองสูง เนื่องจากเป็นผู้แต่งตั้งผู้แทนจำหน่าย ซึ่งจะมีเงื่อนไขข้อกำหนดต่างๆระบุในสัญญาการแต่งตั้งตัวแทน และมีสิทธิในการยกเลิกสัญญาหรือแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายอื่นเพิ่มในพื้นที่เดียวกันได้

### 1.3 ขนาดของตลาด (Market Size)

จากข้อมูลพื้นที่การเกษตรและข้อมูลการปลูกพืชเศรษฐกิจ ปี พ.ศ. 2554 แสดงให้เห็นว่า จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีพื้นที่การเกษตร 1,924,963 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 48.37 ของพื้นที่ทั้งหมด พืชเศรษฐกิจที่สำคัญได้แก่ สับปะรด มะพร้าว ยางพารา ปาล์มน้ำมัน มะม่วง อ้อย ข้าวนาปี และข้าวนาปรัง

เฉพาะส่วนของพืชเศรษฐกิจทั้งหมดมีจำนวนเกษตรกรรวม 58,368 ครัวเรือน เป็นพื้นที่เพาะปลูกรวม 1,481,136 ไร่ นับว่าเป็นตลาดขนาดใหญ่พอสมควรสำหรับแทรกเตอร์เพื่อการเกษตร เพราะแทรกเตอร์สามารถใช้งานได้สำหรับการปลูกพืชทุกชนิด ตั้งแต่เริ่มเตรียมดิน ไถ หว่าน เพาะปลูก จนกระทั่งเก็บเกี่ยว

### 1.4 การเติบโตของตลาด (Market Growth)

จากข้อมูลของสำนักงานสถิติพยากรณ์ สำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่าจำนวนเครื่องจักรกลการเกษตรหลักที่สำคัญซึ่งเกษตรกรถือครองระหว่างปี พ.ศ. 2546 ถึง พ.ศ. 2551 มีอัตราเฉลี่ยต่อปีเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.43 ซึ่งเป็นการเพิ่มขึ้นของจำนวนการถือครองเครื่องจักรกลการเกษตรที่ทดแทนการเสื่อมสภาพจากการใช้งานบวกกับความต้องการใหม่ โดยรถแทรกเตอร์ทุกขนาดแรงม้ามีการถือครองเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.03 แสดงดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 จำนวนเครื่องจักรกลการเกษตรหลักที่สำคัญเพื่อการผลิตข้าว

หน่วย : ล้านบาท

ชนิดเครื่องจักร	พ.ศ.2541	พ.ศ.2546	พ.ศ.2551	อัตราการเติบโต (ร้อยละ)
เครื่องสูบน้ำใช้เครื่องยนต์	1,267,677	1,008,122	1,430,984	7.26
รถเกี่ยวนา	6,078	24,850	41,143	10.61
รถแทรกเตอร์ทุกขนาดแรงม้า	142,841	204,541	287,226	7.03
รถไถเดินตาม	1,967,076	2,091,449	2,644,982	4.81

ที่มา : สำนักงานสถิติพยากรณ์ สำนักงานสถิติแห่งชาติ

และจากข้อมูลมูลค่าการนำเข้าเครื่องจักรกลการเกษตรของไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2550 ถึง พ.ศ. 2553 พบว่า มูลค่าการนำเข้ามีอัตราเพิ่มขึ้นเฉลี่ยต่อปี ร้อยละ 5.90 จากมูลค่า 26,870 ล้านบาท เป็น 31,916 ล้านบาท โดยการนำเข้าแทรกเตอร์เพื่อการเกษตรมีมูลค่าสูงสุดเป็นจำนวน 11,134.50 ล้านบาท แสดงดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 มูลค่าการนำเข้าเครื่องจักรกลการเกษตรของไทย 12 ผลิตภัณฑ์

หน่วย : ล้านบาท

ชนิดเครื่องจักรกล การเกษตร	พ.ศ.2550	พ.ศ.2551	พ.ศ.2552	พ.ศ.2553	อัตราการเติบโต (ร้อยละ)
แทรกเตอร์เพื่อการเกษตร	10,788.22	17,893.41	11,594.19	11,134.50	1.06
เครื่องสูบน้ำแบบหมุน เหวี่ยง	4,571.09	4,291.03	5,502.37	4,685.75	0.83
รถเกี่ยวนา	338.99	1,177.97	2,504.74	3,097.98	109.07
หัวฉีดเครื่องฉีดพ่น การเกษตร	1,265.31	1,473.46	1,661.56	1,525.98	6.44
เครื่องฉีดพ่นการเกษตร	643.57	1,245.53	1,148.22	1,316.88	11.75

## ตารางที่ 4.2 (ต่อ)

หน่วย : ล้านบาท

ชนิดเครื่องจักรกล การเกษตร	พ.ศ.2550	พ.ศ.2551	พ.ศ.2552	พ.ศ.2553	อัตราการเติบโต (ร้อยละ)
เครื่องสูบน้ำใช้งานด้วยมือ	413.05	714.22	749.11	899.26	29.61
เครื่องคัดแยกขนาด/ฝัด ธัญพืช	440.33	420.43	799.25	823.49	23.20
แทรกเตอร์เดินบนถนน	806.86	418.09	398.20	817.81	0.45
เครื่องเลี้ยงสัตว์ปีกอื่นๆ	263.80	262.73	293.21	399.38	14.82
เครื่องหว่านเมล็ด/ปลูก/ย้าย ต้นกล้า	31.19	49.92	241.38	398.56	133.80
เครื่องจักรกลการเกษตร อื่นๆ	2,262.60	2,010.87	2,213.81	2,202.35	-0.90
ส่วนประกอบเครื่องจักรกล การเกษตรต่างๆ	4,745.12	3,716.54	4,493.51	4,614.41	-0.93
<b>รวมมูลค่าการนำเข้า เครื่องจักรกลการเกษตร</b>	<b>26,870.13</b>	<b>33,674.20</b>	<b>31,599.55</b>	<b>31,916.35</b>	<b>5.90</b>

ที่มา : กรมศุลกากร กระทรวงการคลัง

สำหรับจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จำนวนแทรกเตอร์ใหม่ทุกยี่ห้อที่จดทะเบียนกับสำนักงานขนส่งจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 ถึง เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2555 โดยรวมแล้วมีจำนวนเพิ่มขึ้นเกือบทุกปี แสดงดังตารางที่ 4.3



ตารางที่ 4.3 จำนวนแทรกเตอร์ใหม่ที่จดทะเบียนกับสำนักงานขนส่งจังหวัดประจวบคีรีขันธ์  
ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 ถึง เดือนสิงหาคม พ.ศ. 2555

ปี พ.ศ.	จำนวน (คัน)
2546	12
2547	24
2548	46
2549	42
2550	39
2551	45
2552	151
2553	246
2554	217
2555 (ถึง สิงหาคม)	198

ที่มา : กรมการขนส่งทางบก

ตลาดรวมแทรกเตอร์เพื่อการเกษตร เมื่อปี พ.ศ. 2554 มีความต้องการประมาณ 40,000 คัน แต่ในปี พ.ศ. 2555 สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรคาดว่าตลาดรวมจะเติบโตประมาณร้อยละ 20 เป็นผลมาจากการที่เศรษฐกิจการเกษตรมีแนวโน้มขยายตัว เนื่องจากผลผลิตสินค้าเกษตรที่สำคัญหลายชนิดโดยเฉพาะข้าว มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นและมีราคาสูงขึ้นจากโครงการรับจำนำของรัฐบาล ทำให้เกษตรกรมีรายได้มากขึ้น ส่งผลให้กำลังการซื้อเติบโตอย่างรวดเร็ว ประกอบกับความต้องการเครื่องจักรเพื่อทดแทนแรงงานภาคเกษตรที่นับวันมีแต่จะลดลงและมีต้นทุนสูงขึ้น รวมทั้งความต้องการอาหารที่มากขึ้นของประชากรโลก ปัจจัยเหล่านี้ล้วนส่งผลให้ตลาดแทรกเตอร์มีแนวโน้มที่จะเติบโตต่อไปได้อีก

### 1.5 ส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Share)

แทรกเตอร์เพื่อการเกษตรที่มีตัวแทนจำหน่ายในประเทศไทยปัจจุบัน มีดังนี้

- Champ (แชมป์)
- Iseki (อิเซกิ)
- John Deere (จอห์นเดียร์)
- Kioti (ไคโอติ)
- Kubota (คูโบต้า)
- Massey Ferguson (แมสซีซี เฟอร์กูสัน)
- Mitsubishi (มิตซูบิชิ)
- New Holland (นิว ฮอลแลนด์)
- Yanmar (ยันมาร์)

แทรกเตอร์คูโบต้ามีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงที่สุดในอุตสาหกรรมนี้คือประมาณร้อยละ 75 รองลงมาเป็นยันมาร์ ร้อยละ 15 และที่เหลือเป็นยี่ห้ออื่น ๆ รวมกันร้อยละ 10 (ข้อมูลจากประชาชาติธุรกิจออนไลน์ วันที่ 7 สิงหาคม พ.ศ. 2555)

ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ แแทรกเตอร์ส่วนใหญ่ที่ใช้ในพื้นที่ก่อนปี พ.ศ. 2550 เป็นแทรกเตอร์นิวฮอลแลนด์ แต่หลังจากที่ บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด เข้าตลาดแทรกเตอร์เพื่อการเกษตร ด้วยการทำการตลาดอย่างจริงจัง เห็นได้จากการแต่งตั้งตัวแทนจำหน่ายเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในจังหวัดต่างๆ การก่อตั้งบริษัท สยามคูโบต้าลีสซิ่ง จำกัด ในปี พ.ศ. 2549 เพื่อให้สินเชื่อเช่าซื้อแก่เกษตรกร รวมทั้งลงทุนสร้างโรงงานผลิตแทรกเตอร์ในประเทศไทยในปี พ.ศ. 2550 ในขณะที่บริษัท แองโกล-ไทย จำกัด ผู้นำเข้าแทรกเตอร์นิวฮอลแลนด์ มีแต่แทรกเตอร์รุ่นที่มีราคาสูง ไม่มีการสนับสนุนทั้งด้านการตลาดและการให้สินเชื่อ ทำให้เกษตรกรส่วนหนึ่งเริ่มเปลี่ยนไปใช้แทรกเตอร์คูโบต้าแทนและมีผู้ใช้เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ส่วนคู่แข่งยี่ห้ออื่นนั้นยังไม่มีตัวแทนจำหน่ายในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีแต่การฝากขายตามร้านค้าอะไหล่ เพราะการเป็นผู้แทนจำหน่ายนั้นต้องลงทุนสูง และโอกาสในการขายแทรกเตอร์ยี่ห้ออื่นนอกเหนือจากคูโบต้ามีน้อย

### 1.6 ประเมินการรายได้และต้นทุนขาย

โดยปรกติแล้ว บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นผู้กำหนดเป้าหมายการขายให้แก่ผู้แทนจำหน่าย โดยพิจารณาจากกำลังการผลิตของบริษัทควบคู่ไปกับเป้าหมายการเติบโตทางการตลาด สำหรับเป้าหมายการขายในปีแรกของพื้นที่ที่ยังไม่เคยมีตัวแทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้ามาก่อน บริษัทใช้จำนวนแทรกเตอร์ที่มีอยู่ในพื้นที่เป็นเกณฑ์โดยอ้างอิงจากค่าเฉลี่ยของจำนวนแทรกเตอร์ที่จดทะเบียนกับสำนักงานขนส่งจังหวัดปีก่อนๆ จากตาราง 4.3 จำนวน

แทรกเตอร์ใหม่ที่จดทะเบียนกับสำนักงานขนส่งจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี พ.ศ. 2552, ปี พ.ศ. 2553 และ ปี พ.ศ. 2554 เท่ากับ 151 คัน, 246 คัน และ 217 คัน ตามลำดับ ค่าเฉลี่ยของ 3 ปีจึงเท่ากับ 205 คัน คูโบต้าต้องการส่วนแบ่งทางการตลาดร้อยละ 75 ตามส่วนแบ่งทางการตลาดในอุตสาหกรรม ดังนั้น เป้าหมายการขายแทรกเตอร์ของพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ปี พ.ศ. 2555 จึงเป็นร้อยละ 75 ของค่าเฉลี่ย 205 คัน คิดเป็น 154 คัน ผู้ศึกษาจึงประมาณการยอดขายในปีที่ 1 จำนวน 150 คัน และมีสมมติฐานว่ายอดขายควรจะเติบโตขึ้นทุกปีในอัตราร้อยละ 10 แสดงดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 ประมาณการขายแทรกเตอร์แยกตามรุ่น ปีที่ 1 - ปีที่ 10

	หน่วย : บาท									
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
B2420	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
B2420 + โครกกันอ้อย	12	13	14	15	17	19	21	23	25	28
L3008	10	11	12	13	14	15	17	19	21	23
L3608	30	33	36	40	44	48	53	58	64	70
L4708	50	55	61	67	74	81	89	98	108	119
M6040SU	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
M6040SU H	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
M8540	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
M9540	30	33	36	40	44	48	53	58	64	70
M105s	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
รวม	150	165	181	199	219	239	263	288	316	346

ราคาขายและราคาทุน (รวมค่าขนส่ง) แแทรกเตอร์แต่ละรุ่น ของบริษัท สยามคูโบต้า คอร์ปอเรชั่น จำกัด ณ วันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2555 แสดงดังตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 ราคาขายและราคาทุนแทรกเตอร์คูโบต้าแยกตามรุ่น

	ราคาขาย (บาท)	ราคาทุน (บาท)	กำไร (บาท)	อัตรากำไร (ร้อยละ)
B2420	308,000	292,500	15,500	5.30
B2420 + โครงกันฮ้อย	311,000	294,000	17,000	5.78
L3008	400,000	375,000	25,000	6.67
L3608	454,000	426,400	27,600	6.47
L4708	602,000	562,200	39,800	7.08
M6040SU	814,000	755,500	58,500	7.74
M6040SU H	834,000	775,500	58,500	7.54
M8540	1,200,000	1,129,500	70,500	6.24
M9540	1,330,000	1,230,600	99,400	8.08
M105s	1,475,000	1,357,900	117,100	8.62
อัตรากำไรเฉลี่ย				6.95

ผู้ศึกษาประมาณการว่าราคาขายและราคาทุน (รวมค่าขนส่ง) ปรับราคาขึ้นทุกปีในอัตราร้อยละ 5 แสดงดังตารางที่ 4.6 และตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.6 ประมาณการราคาขายแทรกเตอร์แต่ละรุ่นรายปี

	หน่วย : บาท									
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
B2420	308,000	323,400	339,570	356,549	374,376	393,095	412,750	433,388	455,057	477,810
B2420 + โครงกันฮ้อย	311,000	326,550	342,878	360,022	378,023	396,924	416,770	437,609	459,489	482,463
L3008	400,000	420,000	441,000	463,050	486,203	510,513	536,039	562,841	590,983	620,532
L3608	454,000	476,700	500,535	525,562	551,840	579,432	608,404	638,824	670,765	704,303
L4708	602,000	632,100	663,705	696,890	731,735	768,322	806,738	847,075	889,429	933,900
M6040SU	814,000	854,700	897,435	942,307	989,422	1,038,893	1,090,838	1,145,380	1,202,649	1,262,781
M6040SU H	834,000	875,700	919,485	965,459	1,013,732	1,064,419	1,117,640	1,173,522	1,232,198	1,293,808
M8540	1,200,000	1,260,000	1,323,000	1,389,150	1,458,608	1,531,538	1,608,115	1,688,521	1,772,947	1,861,594
M9540	1,330,000	1,396,500	1,466,325	1,539,641	1,616,623	1,697,454	1,782,327	1,871,443	1,965,015	2,063,266
M105s	1,475,000	1,548,750	1,626,188	1,707,497	1,792,872	1,882,516	1,976,642	2,075,474	2,179,248	2,288,210

ตารางที่ 4.7 ประมาณการราคาทุนแทรกเตอร์แต่ละรุ่นรายปี

หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
B2420	292,500	307,125	322,481	338,605	355,535	373,312	391,978	411,577	432,156	453,764
B2420 + โครงกันล้อ	294,000	308,700	324,135	340,342	357,359	375,227	393,988	413,687	434,371	456,090
L3008	375,000	393,750	413,438	434,110	455,816	478,607	502,537	527,664	554,047	581,749
L3608	426,400	447,720	470,106	493,611	518,292	544,207	571,417	599,988	629,987	661,486
L4708	562,200	590,310	619,826	650,817	683,358	717,526	753,402	791,072	830,626	872,157
M6040SU	755,500	793,275	832,939	874,586	918,315	964,231	1,012,443	1,063,065	1,116,218	1,172,029
M6040SU H	775,500	814,275	854,989	897,738	942,625	989,756	1,039,244	1,091,206	1,145,766	1,203,054
M8540	1,129,500	1,185,975	1,245,274	1,307,538	1,372,915	1,441,561	1,513,639	1,589,321	1,668,787	1,752,226
M9540	1,230,600	1,292,130	1,356,737	1,424,574	1,495,803	1,570,593	1,649,123	1,731,579	1,818,158	1,909,066
M105s	1,357,900	1,425,795	1,497,085	1,571,939	1,650,536	1,733,063	1,819,716	1,910,702	2,006,237	2,106,549

ดังนั้น ประมาณการรายได้จากการขายแทรกเตอร์และต้นทุนขายของโครงการ ปีที่ 1 ถึง ปีที่ 10 แสดงดังตารางที่ 4.8 และตารางที่ 4.9

ตารางที่ 4.8 ประมาณการรายได้จากการขายแทรกเตอร์ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
B2420	1,848,000	2,263,800	2,716,560	3,208,941	3,743,760	4,324,045	4,953,000	5,634,044	6,370,798	7,167,150
B2420 + โครงกันล้อ	3,732,000	4,245,150	4,800,292	5,400,330	6,426,391	7,541,556	8,752,170	10,065,007	11,487,225	13,508,964
L3008	4,000,000	4,620,000	5,292,000	6,019,650	6,806,842	7,657,695	9,112,663	10,693,979	12,410,643	14,272,236
L3608	13,620,000	15,731,100	18,019,260	21,022,480	24,280,960	27,812,736	32,245,412	37,051,792	42,928,960	49,301,210
L4708	30,100,000	34,765,500	40,486,005	46,691,630	54,148,390	62,234,082	71,799,682	83,013,350	96,058,332	111,134,100
M6040SU	1,628,000	1,709,400	1,794,870	1,884,614	1,978,844	2,077,786	2,181,676	2,290,760	2,405,298	2,525,562
M6040SU H	1,668,000	1,751,400	1,838,970	1,930,918	2,027,464	2,128,838	2,235,280	2,347,044	2,464,396	2,587,616
M8540	7,200,000	8,820,000	10,584,000	12,502,350	14,586,080	16,846,918	19,297,380	21,950,773	24,821,258	27,923,910
M9540	39,900,000	46,084,500	52,787,700	61,585,640	71,131,412	81,477,792	94,463,331	108,543,694	125,760,960	144,428,620
M105s	2,950,000	3,097,500	3,252,376	3,414,994	3,585,744	3,765,032	3,953,284	4,150,948	4,358,496	4,576,420
รวม	106,646,000	123,088,350	141,572,033	163,661,547	188,715,887	215,866,480	248,993,878	285,741,391	329,066,366	377,425,788

ตารางที่ 4.9 ประมาณการต้นทุนขายแทรกเตอร์ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
B2420	1,755,000	2,149,875	2,579,848	3,047,445	3,555,350	4,106,432	4,703,736	5,350,501	6,050,184	6,806,460
B2420 + โครงกันฮ้อย	3,528,000	4,013,100	4,537,890	5,105,130	6,075,103	7,129,313	8,273,748	9,514,801	10,859,275	12,770,520
L3008	3,750,000	4,331,250	4,961,256	5,643,430	6,381,424	7,179,105	8,543,129	10,025,616	11,634,987	13,380,227
L3608	12,792,000	14,774,760	16,923,816	19,744,440	22,804,848	26,121,936	30,285,101	34,799,304	40,319,168	46,304,020
L4708	28,110,000	32,467,050	37,809,386	43,604,739	50,568,492	58,119,606	67,052,778	77,525,056	89,707,608	103,786,683
M6040SU	1,511,000	1,586,550	1,665,878	1,749,172	1,836,630	1,928,462	2,024,886	2,126,130	2,232,436	2,344,058
M6040SUH	1,551,000	1,628,550	1,709,978	1,795,476	1,885,250	1,979,512	2,078,488	2,182,412	2,291,532	2,406,108
M8540	6,777,000	8,301,825	9,962,192	11,767,842	13,729,150	15,857,171	18,163,668	20,661,173	23,363,018	26,283,390
M9540	36,918,000	42,640,290	48,842,532	56,982,960	65,815,332	75,388,464	87,403,519	100,431,582	116,362,112	133,634,620
M105s	2,715,800	2,851,590	2,994,170	3,143,878	3,301,072	3,466,126	3,639,432	3,821,404	4,012,474	4,213,098
รวม	99,407,800	114,744,840	131,986,946	152,584,512	175,952,651	201,276,127	232,168,485	266,437,979	306,832,794	351,929,184

นอกจากรายได้จากการขายแทรกเตอร์แล้ว ยังมีรายได้จากการให้บริการบำรุงรักษาในระยะประกันด้วย แทรกเตอร์ 1 คัน ต้องมีการเปลี่ยนถ่ายน้ำมันเครื่องและไส้กรอง 3 ครั้ง หลังจากส่งมอบแทรกเตอร์แล้ว 1 เดือน, 5 เดือน และ 12 เดือน ตามลำดับ จำนวนรถที่คาดว่าจะอยู่ในพื้นที่ที่สามารถให้บริการได้คิดเป็นร้อยละ 90 ของรถที่ขายไปทั้งหมด อะไหล่ที่ต้องใช้สำหรับแทรกเตอร์แต่ละรุ่นมีราคาไม่เท่ากัน แตกต่างกันเล็กน้อย ผู้ศึกษาจึงใช้ราคาเฉลี่ยจากราคาทุกรุ่น ณ วันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2555 ของบริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด และประมาณการว่าราคาขายอะไหล่ปรับราคาขึ้นทุกปีในอัตราร้อยละ 5

เนื่องจากการให้บริการบำรุงรักษาระยะที่ 3 เกิดขึ้นนับจากส่งมอบรถไปแล้ว 12 เดือน ทำให้รายได้ค่าอะไหล่ของปีที่ 1 จะได้จากการบำรุงรักษาระยะที่ 1 และ 2 เท่านั้น ส่วนรายได้ค่าอะไหล่จากการบำรุงรักษาระยะที่ 3 จะได้รับในปีถัดไป และเป็นเช่นนี้ไปทุกปี โดยราคาทุนของอะไหล่คิดเป็นร้อยละ 80 ของราคาขาย ประมาณการรายได้ค่าอะไหล่จากการบำรุงรักษาในระยะประกันจึงแสดงดังตารางที่ 4.10



ตารางที่ 4.10 ประมาณการรายได้ค่าอะไหล่จากการบำรุงรักษาในระยะประกัน ปีที่ 1 – ปีที่ 10

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
	หน่วย : คัน									
ประมาณการแทรกเตอร์ที่ขาย	150	165	181	199	219	239	263	288	316	346
ประมาณการแทรกเตอร์ที่คาดว่าจะอยู่ในพื้นที่ให้บริการ (90%)	135	149	163	179	197	215	237	259	284	311
	หน่วย : บาท									
มูลค่าอะไหล่ที่ต้องใช้ในการบำรุงรักษา ระยะที่ 1	1,060	1,113	1,169	1,227	1,288	1,353	1,421	1,492	1,566	1,644
มูลค่าอะไหล่ที่ต้องใช้ในการบำรุงรักษา ระยะที่ 2	1,470	1,544	1,621	1,702	1,787	1,876	1,970	2,068	2,172	2,280
มูลค่าอะไหล่ที่ต้องใช้ในการบำรุงรักษา ระยะที่ 3	7,360	7,728	8,114	8,520	8,946	9,393	9,863	10,356	10,874	11,418
ประมาณการรายได้จากอะไหล่ระยะที่ 1 และ 2	341,550	395,819	454,660	524,254	605,820	694,233	803,535	922,031	1,061,581	1,220,632
ประมาณการรายได้จากอะไหล่ระยะที่ 3		1,043,280	1,209,046	1,388,780	1,601,357	1,850,506	2,120,567	2,454,433	2,816,385	3,242,648
รวม	341,550	1,439,099	1,663,706	1,913,033	2,207,177	2,544,740	2,924,102	3,376,464	3,877,966	4,463,280
ประมาณการคืนทุนอะไหล่ (80% ของราคาขาย)	273,240	1,151,279	1,330,964	1,530,427	1,765,742	2,035,792	2,339,282	2,701,171	3,102,373	3,570,624

ส่วนรายได้จากค่าบริการบำรุงรักษาตามระยะ ผู้แทนจำหน่ายจะได้รับจาก บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด ในลักษณะของค่าส่งเสริมการขาย โดยมีเงื่อนไขว่าจะต้องให้บริการบำรุงรักษาแทรกเตอร์ครบทั้ง 3 ระยะ ภายในเวลา 12 เดือน ตามกำหนดเท่านั้น จึงจะมีการจ่ายเงินให้ ด้วยเหตุนี้ผู้ศึกษาจึงประมาณการว่าสามารถทำได้เป็นร้อยละ 95 ของแทรกเตอร์ที่คาดว่าจะอยู่ในพื้นที่ให้บริการ ซึ่งแทรกเตอร์แต่ละรุ่นได้รับค่าบริการไม่เท่ากัน แตกต่างกันเล็กน้อย ผู้ศึกษาจึงใช้ราคาเฉลี่ย 8,000 บาทต่อคัน และประมาณการว่าค่าบริการปรับราคาขึ้นทุกปีในอัตรา ร้อยละ 5 ประมาณการรายได้ค่าบริการจึงแสดงดังตารางที่ 4.11

ตารางที่ 4.11 ประมาณการรายได้ค่าบริการ ปีที่ 1 – ปีที่ 10

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
	หน่วย : คัน									
ประมาณการแทรกเตอร์ที่คาดว่าจะอยู่ในพื้นที่ให้บริการ	135	149	163	179	197	215	237	259	284	311
ประมาณการแทรกเตอร์ที่คาดว่าจะให้บริการได้ครบทั้ง 3 ระยะ (95%)	128	142	155	170	187	204	225	246	270	295
	หน่วย : บาท									
ประมาณการรายได้ค่าบริการต่อคัน	8,000	8,400	8,820	9,261	9,724	10,210	10,721	11,257	11,820	12,411
ประมาณการรายได้ค่าบริการรวม	1,024,000	1,192,800	1,367,100	1,574,370	1,818,397	2,082,892	2,412,172	2,769,174	3,191,304	3,661,135

การศึกษาครั้งนี้ประมาณการรายได้จากอะไหล่และบริการเฉพาะการบำรุงรักษาในระยะประกันเท่านั้น (12 เดือน นับจากวันที่ซื้อจากผู้แทนจำหน่าย) เนื่องจากโดยปกติแล้ว เมื่อหมดระยะการรับประกัน ลูกค้าน่าจะซื้ออะไหล่ประเภทไส้กรอง น้ำมันเครื่อง หรืออะไหล่ซ่อมแซมเล็กๆ น้อยๆ จากร้านค้าอะไหล่และอยู่ที่ใกล้เคียงและสะดวกมากกว่า

## 2. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการปฏิบัติการ

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการปฏิบัติการ เป็นการศึกษาเพื่อประเมินว่าโครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์นั้นมีความเป็นไปได้หรือไม่ ในด้านทำเลที่ตั้ง การวางผังโครงการ และการดำเนินงาน ทั้งนี้เพื่อประมาณการเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร และค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานที่เกี่ยวข้อง

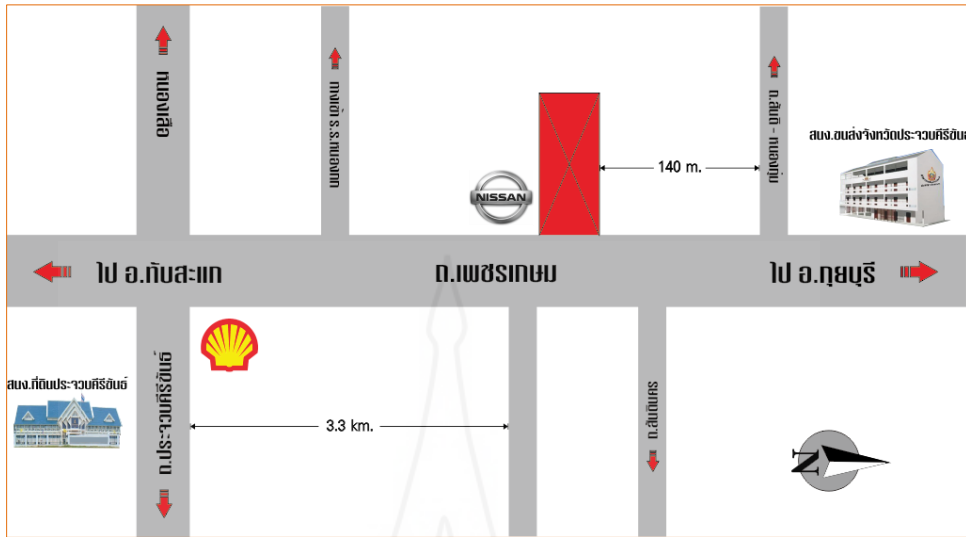
### 2.1 ทำเลที่ตั้ง

การเลือกทำเลที่ตั้งของอาคารเพื่อเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบตานั้นมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง นอกจากต้องมีความเหมาะสมหลายด้านแล้ว ยังต้องได้รับความเห็นชอบจากบริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นผู้แต่งตั้งผู้จำหน่ายอีกด้วย

ปัจจัยที่พิจารณาในการเลือกทำเลที่ตั้ง

- มีขนาดไม่น้อยกว่า 3 ไร่ ดินถนนเพชรเกษม ที่ดินด้านที่ติดถนนควรมีความยาวอย่างน้อย 50 เมตร
- เป็นพื้นที่ปลอดภัย มีอาคารบ้านเรือนตั้งอยู่โดยรอบ
- มีความสะดวกด้านสาธารณูปโภค
- สามารถเดินทางติดต่อกับแหล่งชุมชน ร้านค้า ตลาด สถานที่ราชการ หรือธนาคาร ได้สะดวก

เมื่อพิจารณาจากปัจจัยข้างต้นและดำเนินการสรรหาพื้นที่ว่างแล้ว พบว่ามีพื้นที่ที่เหมาะสมที่สุดริมถนนเพชรเกษม ฝั่งตะวันตก ตั้งอยู่ที่ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ แสดงดังภาพที่ 4.1

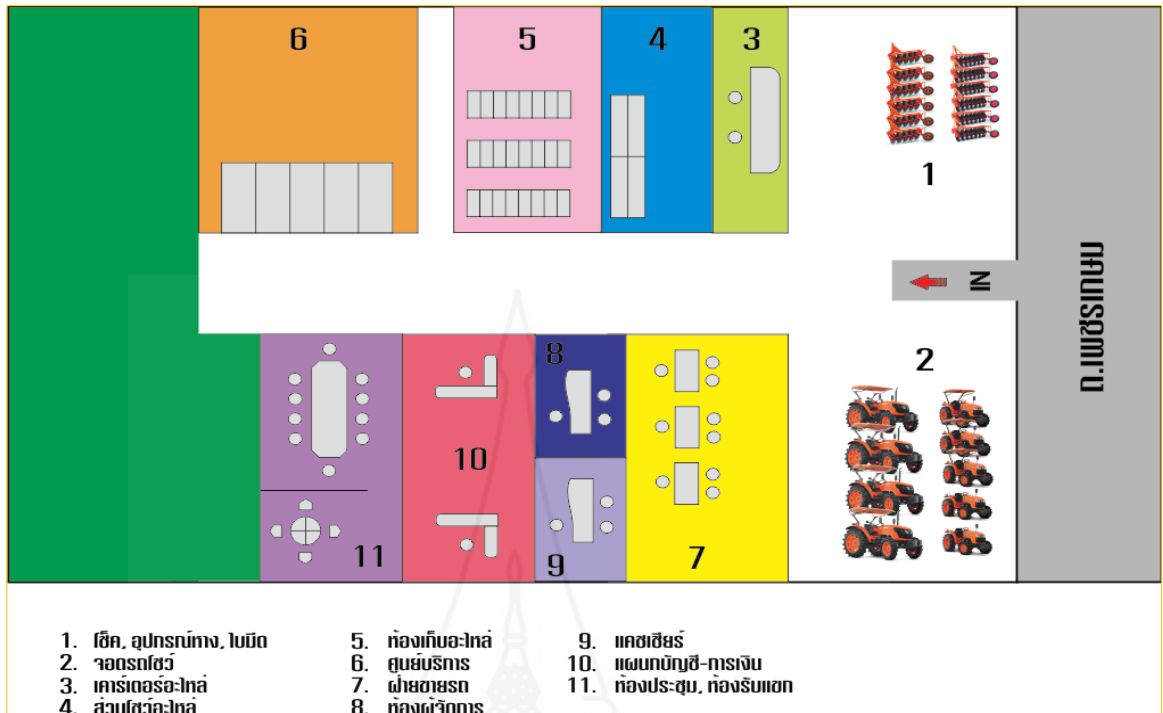


ภาพที่ 4.1 ทำเลที่ตั้งของโครงการ

ที่ดินข้างต้นมีพื้นที่ 5 ไร่ 5 ตารางวา ซึ่งจากบริษัทบริหารสินทรัพย์ ที เอส จำกัด ในราคารวมค่าธรรมเนียมการโอน ภาษี ค่าจดจำนอง และอื่นๆ รวม 5,573,460 บาท

## 2.2 การวางผังโครงการ

การเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้า ประกอบด้วย การจองและ การให้บริการหลังการขาย จึงต้องมีการจัดสรรพื้นที่สำหรับส่วนสำนักงาน ส่วนขายแทรกเตอร์ ส่วนขายและเก็บอะไหล่ ศูนย์บริการซ่อมและจัดเตรียมรถเพื่อขาย รวมทั้งพื้นที่สำหรับเก็บสินค้าคงคลัง แสดงดังภาพที่ 4.2



ภาพที่ 4.2 การวางผังโครงการ

จากผังข้างต้น มีพื้นที่ใช้สอยประมาณ 1,600 ตารางเมตร ประมาณการเงินลงทุน เพื่อก่อสร้างอาคารแสดงผังตารางที่ 4.12

ตารางที่ 4.12 ประมาณการลงทุนเพื่อก่อสร้างอาคาร

	หน่วย : บาท
ค่าโครงเหล็กหลังคา, metal sheet มุงหลังคา, ฉนวนกันความร้อน และค่าแรง	2,464,000
ค่าเสาอาคารและรากฐาน	800,000
ระบบไฟ	640,000
ระบบน้ำและท่อระบายน้ำ	439,200
รั้ว	697,200
ค่าแรง	400,000
ค่าที่ปรึกษาสถาปนิกและวิศวกร	120,000
สำรองเผื่ออื่นๆ	1,439,600
	<hr/>
	7,000,000

แหล่งเงินทุนสำหรับซื้อที่ดินและก่อสร้างอาคาร ส่วนหนึ่งใช้จากเงินลงทุนของผู้ถือหุ้น อีกส่วนหนึ่งใช้เงินกู้จากธนาคารกสิกรไทย จำนวน 8,100,000 บาท โดยใช้ที่ดินและอาคารเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน มีค่าจำนองร้อยละ 1 ของวงเงินกู้ เป็นเงิน 81,000 บาท และค่าธรรมเนียมการจัดการร้อยละ 2 ของวงเงินกู้ เป็นเงิน 162,000 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินกู้แบบมีระยะเวลาสำหรับลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี (MLR) เท่ากับร้อยละ 7.13 ต่อปี ณ วันที่ 31 สิงหาคม พ.ศ. 2555 มีระยะเวลาในการชำระคืน 10 ปี โดยปลอดการคืนเงินต้น 1 ปี (12 เดือน) ดังนั้นเริ่มผ่อนชำระคืนเงินต้นในปีที่ 2 ถึงปีที่ 10 หรือเดือนที่ 13 ถึงเดือนที่ 120 รวมทั้งสิ้น 108 เดือน คิดเป็นการชำระคืนเงินต้น 75,000 บาทต่อเดือน หรือ 900,000 บาทต่อปี

ผู้ศึกษาประมาณการว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในปีที่ 1 ถึง ปีที่ 10 คงที่อยู่ที่ร้อยละ 7.13 ต่อปี ดังนั้นการผ่อนชำระคืนเงินต้นและจ่ายดอกเบี้ยแสดงดังตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 จำนวนเงินชำระคืนเงินกู้และดอกเบี้ยจ่ายของโครงการ ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท			
สิ้นปีที่	ชำระคืนเงินต้น	ดอกเบี้ยจ่าย	เงินต้นคงเหลือ
			8,100,000
1	0	577,530	8,100,000
2	900,000	547,980	7,200,000
3	900,000	483,810	6,300,000
4	900,000	419,640	5,400,000
5	900,000	355,470	4,500,000
6	900,000	291,300	3,600,000
7	900,000	227,130	2,700,000
8	900,000	162,960	1,800,000
9	900,000	98,790	900,000
10	900,000	34,620	0
รวม	8,100,000	3,199,226	

การคิดค่าเสื่อมราคาของอาคารใช้วิธีเส้นตรง ซึ่งมีสมมติฐานว่าสินทรัพย์จะเสื่อมสภาพเท่ากันทุกปี โดยประมาณอายุการใช้งานของสินทรัพย์เท่ากับ 10 ปีตามอายุของโครงการ ประมาณมูลค่าซากร้อยละ 10 เท่ากับ 700,000 บาท การคิดค่าเสื่อมราคาคำนวณได้จากสูตร

$$\text{ค่าเสื่อมราคาต่อปี} = \frac{\text{ราคาทุน} - \text{ราคาซาก}}{\text{อายุการใช้งาน}}$$

ค่าเสื่อมราคาที่ยกมาคำนวณได้ แสดงดังตารางที่ 4.14

ตารางที่ 4.14 ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของอาคาร ปีที่ 1 – ปีที่ 10

			หน่วย : บาท
<b>มูลค่า</b>			<b>7,000,000</b>
ปีที่	หัก ค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาสะสม	
1	630,000	630,000	
2	630,000	1,260,000	
3	630,000	1,890,000	
4	630,000	2,520,000	
5	630,000	3,150,000	
6	630,000	3,780,000	
7	630,000	4,410,000	
8	630,000	5,040,000	
9	630,000	5,670,000	
10	630,000	6,300,000	
<b>มูลค่าคงเหลือ (ราคาซาก)</b>			<b>700,000</b>

ประมาณการเงินลงทุนสำหรับอุปกรณ์สำนักงานที่จำเป็นของโครงการ โดยจัดซื้อในปีแรกของการลงทุนและจัดซื้อใหม่อีกครั้งในปีที่ 6 เฉพาะบางรายการที่หมดอายุการใช้งาน โดยใช้เงินจากกำไรสะสม และประมาณการว่าเป็นราคาเดียวกับราคาที่ยื่นในปีแรก แสดงดังตารางที่ 4.15 และตารางที่ 4.16



ตารางที่ 4.15 ประมาณการเงินลงทุนสำหรับอุปกรณ์สำนักงานที่จำเป็นของโครงการปีที่ 1

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคา (บาท/หน่วย)	รวม (บาท)
โต๊ะทำงาน	18	3,500	63,000
โต๊ะประชุม	1	6,500	6,500
เก้าอี้	30	1,800	54,000
ตู้เอกสาร	20	3,200	64,000
คอมพิวเตอร์	12	18,000	216,000
เครื่องพิมพ์	5	6,500	32,500
ระบบ LAN/Wireless	1	23,000	23,000
โปรแกรมบัญชีสำเร็จรูป	1	25,000	25,000
โปรแกรมช่วยบริหารศูนย์บริการ	1	30,000	30,000
โทรศัพท์	10	900	9,000
โทรสาร/สแกนเนอร์/เครื่องถ่ายเอกสาร	1	8,500	8,500
ตู้สาขา	1	10,500	10,500
ชุดรับแขก	1	10,000	10,000
แอร์	2	24,000	48,000
พัดลม	4	950	3,800
เครื่องทำน้ำร้อนน้ำเย็น	1	4,600	4,600
ตำรองเผื่ออื่นๆ			21,600
รวม			630,000

ตารางที่ 4.16 ประมาณการเงินลงทุนสำหรับอุปกรณ์สำนักงานที่จำเป็นของโครงการปีที่ 6

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคา (บาท/หน่วย)	รวม (บาท)
คอมพิวเตอร์	12	18,000	216,000
เครื่องพิมพ์	5	6,500	32,500
ระบบ LAN/Wireless	1	23,000	23,000
โทรสาร/สแกนเนอร์/เครื่องถ่ายเอกสาร	1	8,500	8,500
พัดลม	4	950	3,800
เครื่องทำน้ำร้อนน้ำเย็น	1	4,600	4,600
สำรองเพื่ออื่นๆ			11,600
รวม			300,000

การคิดค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์สำนักงานใช้วิธีเส้นตรง ซึ่งมีสมมติฐานว่าสินทรัพย์จะเสื่อมสภาพเท่ากันทุกปี โดยโครงการประมาณมูลค่าซากเท่ากับ 1 บาท และอายุการใช้งานของสินทรัพย์เท่ากับ 5 ปี การคิดค่าเสื่อมราคาคำนวณได้จากสูตร

$$\text{ค่าเสื่อมราคาต่อปี} = \frac{\text{ราคาทุน} - \text{ราคาซาก}}{\text{อายุการใช้งาน}}$$

ค่าเสื่อมราคาที่ยกมาคำนวณได้ แสดงดังตารางที่ 4.17 และตารางที่ 4.18

ตารางที่ 4.17 ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของอุปกรณ์สำนักงาน  
ปีที่ 1 – ปีที่ 5

หน่วย : บาท

มูลค่า			630,000
ปีที่	หัก ค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาสะสม	
1	126,000	126,000	
2	126,000	252,000	
3	126,000	378,000	
4	126,000	504,000	
5	125,999	629,999	
มูลค่าคงเหลือ (ราคาซาก)			1

ตารางที่ 4.18 ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของอุปกรณ์สำนักงาน  
ปีที่ 6 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

มูลค่า			930,000
ปีที่	หัก ค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาสะสม	
6	60,000	689,999	
7	60,000	749,999	
8	60,000	809,999	
9	60,000	869,999	
10	59,999	929,998	
มูลค่าคงเหลือ (ราคาซาก)			2

### 2.3 การดำเนินงาน

การดำเนินงานของการเป็นผู้แทนจำหน่ายคือการสั่งซื้อแทรกเตอร์จาก บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด มาจำหน่ายต่อแก่ผู้บริโภครือลูกค้า ในการปฏิบัติการต้องมีการจัดเตรียมแทรกเตอร์เพื่อส่งมอบ รวมไปถึงการเตรียมความพร้อมด้านอะไหล่และบริการหลังการขาย ซึ่งจะต้องมีครุภัณฑ์อื่นๆที่จำเป็นเพิ่มเติม เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปได้อย่างดี

#### 2.3.1 ยานพาหนะ

การดำเนินงานเริ่มแรกต้องใช้ยานพาหนะจำนวน 2 คัน เป็นรถกระบะบรรทุกทุกตอนครึ่ง ราคา 639,000 บาท ใช้สำหรับงานทั่วไปทั้งขาย การตลาด และบริหาร 1 คัน เป็นรถกระบะบรรทุกทุกตอนครึ่งแบบมีหลังคาไฟเบอร์ ราคา 669,000 บาท ใช้สำหรับเป็นรถบริการเคลื่อนที่ 1 คัน

การซื้อยานพาหนะใช้วิธีการซื้อแบบเช่าซื้อ เพื่อให้ไม่ต้องใช้เงินลงทุนในสินทรัพย์มากในปีแรก โดยใช้เงินค่างวดรายละ 25 ของราคาารถ ผ่อนชำระ 5 ปี อัตราดอกเบี้ยของธนาคาร ทิสโก้ จำกัด (มหาชน) เท่ากับร้อยละ 2.30 ต่อปี (อัตราดอกเบี้ยของสินเชื่อรถยนต์ใหม่ วันที่ 1 กันยายน พ.ศ. 2555) ประมาณการเงินลงทุนสำหรับยานพาหนะและจำนวนเงินผ่อนชำระ แสดงดังตารางที่ 4.19

ตารางที่ 4.19 ประมาณการเงินลงทุนสำหรับยานพาหนะปีที่ 1 และการผ่อนชำระ

	ราคาารถ	เงินค่างวด	ยอดคงเหลือดอกเบี้ยรวม	เงินกู้รวม	ค่างวด/เดือน	ค่างวด/ปี
รถใช้งานทั่วไป	639,000	159,750	479,250	55,114	534,364	8,906
รถบริการเคลื่อนที่	669,000	167,250	501,750	57,701	559,451	9,324
รวม	1,308,000	327,000	981,000	112,815	1,093,815	18,230

หน่วย : บาท

การคิดค่าเสื่อมราคาของยานพาหนะใช้วิธีเส้นตรง ซึ่งมีสมมติฐานว่าสินทรัพย์จะเสื่อมสภาพเท่ากันทุกปี โดยโครงการประมาณมูลค่าซากร้อยละ 10 ดังนั้นมูลค่าซากของยานพาหนะทั้ง 2 คัน ประมาณ 130,000 บาท และอายุการใช้งานของสินทรัพย์เท่ากับ 10 ปี ตามอายุของโครงการ การคิดค่าเสื่อมราคาคำนวณได้จากสูตร

$$\text{ค่าเสื่อมราคาต่อปี} = \frac{\text{ราคาทุน} - \text{ราคาซาก}}{\text{อายุการใช้งาน}}$$

ค่าเสื่อมราคาที่สามารถคำนวณได้ แสดงดังตารางที่ 4.20

ตารางที่ 4.20 ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของยานพาหนะ คันที่ 1  
และ คันที่ 2 ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

มูลค่า		1,308,000	
ปีที่	หัก ค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาสะสม	
1	117,800	117,800	
2	117,800	235,600	
3	117,800	353,400	
4	117,800	471,200	
5	117,800	589,000	
6	117,800	706,800	
7	117,800	824,600	
8	117,800	942,400	
9	117,800	1,060,200	
10	117,800	1,178,000	
มูลค่าคงเหลือ (ราคาซาก)		130,000	

ปีที่ 6 ประมาณการว่าต้องจัดซื้อยานพาหนะเพิ่มอีกจำนวน 2 คัน เป็นรถลักษณะกระบะบรรทุกตอนครึ่งเช่นเดียวกับที่จัดซื้อในปีแรก ใช้สำหรับงานทั่วไปทั้งขาย การตลาด และบริหาร 1 คัน และใช้สำหรับเป็นรถบริการเคลื่อนที่ 1 คัน เพื่อรองรับยอดขายที่เพิ่มขึ้นและเพื่อให้สามารถให้บริการบำรุงรักษาตามระยะแก่ลูกค้าได้ทัน โดยประมาณราคารถเพิ่มขึ้น 50,000 บาท เป็น 689,000 บาท และราคารถพร้อมหลังคาไฟเบอร์เพิ่มขึ้น 55,000 บาท เป็น 724,000 บาท

การซื้อยานพาหนะใช้วิธีการซื้อแบบเช่าซื้อเช่นเดียวกับปีแรก คือใช้เงินคาวนร้อยละ 25 ของราคารถ ผ่อนชำระ 5 ปี ประมาณอัตราดอกเบี้ยเท่ากับร้อยละ 3.30 ต่อปี ประมาณการเงินลงทุนสำหรับยานพาหนะและจำนวนเงินผ่อนชำระ แสดงดังตารางที่ 4.21

ตารางที่ 4.21 ประมาณการเงินลงทุนสำหรับยานพาหนะปีที่ 6 และการผ่อนชำระ

หน่วย : บาท

	ราคาารถ	เงินค่าน้ำ	ยอดคงเหลือดอกเบี้ยรวม	เงินกู้รวม	ค้างงวด/เดือน	ค้างงวด/ปี
รถใช้งานทั่วไป	689,000	172,250	516,750	85,264	602,014	10,034
รถบริการเคลื่อนที่	724,000	181,000	543,000	89,595	632,595	10,543
รวม	1,413,000	353,250	1,059,750	174,859	1,234,609	20,577

การคิดค่าเสื่อมราคาของยานพาหนะใช้วิธีเส้นตรง ซึ่งมีสมมติฐานว่าสินทรัพย์จะเสื่อมสภาพเท่ากันทุกปี โดยโครงการประมาณมูลค่าซากร้อยละ 30 ดังนั้นมูลค่าซากของยานพาหนะทั้ง 2 คัน ประมาณ 424,000 บาท และอายุการใช้งานของสินทรัพย์เท่ากับ 5 ปี ตามอายุที่เหลือของโครงการ การคิดค่าเสื่อมราคาคำนวณได้จากสูตร

$$\text{ค่าเสื่อมราคาต่อปี} = \frac{\text{ราคาทุน} - \text{ราคาซาก}}{\text{อายุการใช้งาน}}$$

ค่าเสื่อมราคาที่สามารถคำนวณได้ แสดงดังตารางที่ 4.22

ตารางที่ 4.22 ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของยานพาหนะ คันที่ 3 และคันที่ 4 ปีที่ 6 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

มูลค่า	1,413,000	
ปีที่	หัก ค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาสะสม
6	197,800	197,800
7	197,800	395,600
8	197,800	593,400
9	197,800	791,200
10	197,800	989,000
มูลค่าคงเหลือ (ราคาซาก)		424,000

ดังนั้น ค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมรวมของยานพาหนะทั้งหมด แสดงดังตารางที่ 4.23



ตารางที่ 4.23 ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมรวมของยานพาหนะ  
ปีที่ 1 – ปีที่ 10

			หน่วย : บาท
มูลค่า			2,721,000
ปีที่	หัก ค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาสะสม	
1	117,800	117,800	
2	117,800	235,600	
3	117,800	353,400	
4	117,800	471,200	
5	117,800	589,000	
6	315,600	904,600	
7	315,600	1,220,200	
8	315,600	1,535,800	
9	315,600	1,851,400	
10	315,600	2,167,000	
มูลค่าคงเหลือ (ราคาซาก)			554,000

จากตารางที่ 4.19 เข้านี้ตามสัญญาเช่าซื้อยานพาหนะปีที่ 1 ประกอบด้วย  
เงินสด 981,000 บาท ดอกเบี้ย 112,815 บาท รวม 1,093,815 บาท ผ่อนชำระ 218,763 บาทต่อปี

จากตารางที่ 4.21 เข้านี้ตามสัญญาเช่าซื้อยานพาหนะปีที่ 6 ประกอบด้วย  
เงินสด 1,059,750 บาท ดอกเบี้ย 174,859 บาท รวม 1,234,609 บาท ผ่อนชำระ 246,922 บาทต่อปี

ประมาณการผ่อนชำระคืนเข้านี้ เข้านี้คงเหลือ ดอกเบี้ยตัดจ่าย และ  
ดอกเบี้ยรอดตัดจ่ายคงเหลือแสดงดังตารางที่ 4.24

ตารางที่ 4.24 ประมาณการผ่อนชำระคืนเจ้าหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ เจ้าหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อคงเหลือ ดอกเบี้ยตัดจ่าย และดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าซื้อรอดตัดจ่ายคงเหลือ ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

สิ้นปีที่	ค่างวด	เจ้าหนี้คงเหลือ	ดอกเบี้ยตัดจ่าย	ดอกเบี้ยรอดตัดจ่ายคงเหลือ
		1,093,815		112,815
1	218,763	875,052	22,563	90,252
2	218,763	656,289	22,563	67,689
3	218,763	437,526	22,563	45,126
4	218,763	218,763	22,563	22,563
5	218,763	0	22,563	0
		1,234,609		174,859
6	246,922	987,687	34,972	139,887
7	246,922	740,765	34,972	104,915
8	246,922	493,843	34,972	69,943
9	246,922	246,921	34,972	34,971
10	246,921	0	34,971	0

### 2.3.2 ครุภัณฑ์อื่นๆ

ครุภัณฑ์อื่นๆที่จำเป็นต้องใช้สำหรับโครงการ ได้แก่

1) แทรกเตอร์สาริต ใช้ในการทำกิจกรรมการตลาด ต้องมีไว้เพื่อเป็นเครื่องมือช่วยในการขาย โดยปรกติแล้วสามารถขอยืมจาก บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้ แต่ขึ้นอยู่กับบริษัทด้วย เพราะต้องใช้สำหรับกิจกรรมของผู้แทนจำหน่ายทั่วประเทศและมีค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ผู้แทนจำหน่ายควรมีแทรกเตอร์สาริตไว้ใช้งานเองสำหรับรุ่นที่เป็นที่ต้องการในพื้นที่ ซึ่งบริษัทสนับสนุนด้วยการให้ส่วนลดร้อยละ 30 ของราคาปรกติ โดยมีเงื่อนไขว่าใช้เพื่อการสาริตและห้ามขายแก่ลูกค้าในระยะเวลา 2 ปี

สำหรับพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ซึ่งกลุ่มลูกค้ามีลักษณะใกล้เคียงกับพื้นที่จังหวัดเพชรบุรี แทรกเตอร์ที่มีสัดส่วนการขายสูงที่สุดคือรุ่น L4708 ราคา ณ วันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2555 เท่ากับ 562,200 บาท หักส่วนลดร้อยละ 30 แล้ว คิดเป็นราคา 393,540 บาท

- 2) เครื่องมือประจำศูนย์บริการ  
 3) เครื่องมือประจำตัวช่างและเครื่องมือประจำรถบริการเคลื่อนที่  
 ประมาณการเงินลงทุนสำหรับครุภัณฑ์อื่นๆ ที่ใช้ในการดำเนินงาน โดย  
 จัดซื้อในปีแรกของการลงทุนแสดงดังตารางที่ 4.25

ตารางที่ 4.25 ประมาณการเงินลงทุนสำหรับครุภัณฑ์อื่นๆ ปีที่ 1

	จำนวน (หน่วย)	ราคา (บาท/หน่วย)	รวม (บาท)
แทรกเตอร์รุ่น L4708	1	393,540	393,540
เครื่องมือประจำศูนย์บริการ	1	130,000	130,000
เครื่องมือประจำตัวช่างและรถบริการเคลื่อนที่	4	22,000	88,000
รวม			611,540

การคิดค่าเสื่อมราคาของครุภัณฑ์อื่นๆ ใช้วิธีเส้นตรง ซึ่งมีสมมติฐานว่าสินทรัพย์จะเสื่อมสภาพเท่ากันทุกปี โดยโครงการประมาณมูลค่าซากของแทรกเตอร์สาธิตร้อยละ 30 คือประมาณ 118,000 บาท ส่วนมูลค่าซากของเครื่องมือประจำศูนย์บริการ เครื่องมือประจำตัวช่างและรถบริการเคลื่อนที่เท่ากับ 1 บาท อายุการใช้งานของสินทรัพย์เท่ากับ 5 ปี การคิดค่าเสื่อมราคาคำนวณได้จากสูตร

$$\text{ค่าเสื่อมราคาต่อปี} = \frac{\text{ราคาทุน} - \text{ราคาซาก}}{\text{อายุการใช้งาน}}$$

ค่าเสื่อมราคาที่คำนวณได้ แสดงดังตารางที่ 4.26

ตารางที่ 4.26 คำนวนค่าเสื่อมราคาต่อปีของครุภัณฑ์อื่นๆที่จัดซื้อในปีที่ 1

	ราคาทุน (บาท)	ราคาซาก (บาท)	อายุใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)
แทรกเตอร์รุ่น L4708	393,540	118,000	5	55,108
เครื่องมือประจำศูนย์บริการ	130,000		1 5	26,000
เครื่องมือประจำตัวช่างและรถบริการเคลื่อนที่	88,000		1 5	17,600
รวม	611,540			98,708

ค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสม แสดงดังตารางที่ 4.27

ตารางที่ 4.27 ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของครุภัณฑ์อื่นๆปีที่ 1 – ปีที่ 5

หน่วย : บาท			
มูลค่า	611,540		
ปีที่	หัก ค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาสะสม	
1	98,708	98,708	
2	98,708	197,416	
3	98,708	296,124	
4	98,708	394,832	
5	98,706	493,538	
มูลค่าคงเหลือ (ราคาซาก)		118,002	

สิ้นปีที่ 5 ขายซากแทรกเตอร์สามิตในราคา 118,000 บาท และจัดซื้อใหม่ในปีที่ 6 เนื่องจากต้องเปลี่ยนให้เป็นแทรกเตอร์รุ่นใหม่ที่มีการจำหน่ายในเวลานั้นโดยประมาณราคาจากราคาที่ซื้อในปีที่ 1 และปรับราคาขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี ดังนั้นราคาแทรกเตอร์ในปีที่ 6 จึงเป็น 502,268 บาท

นอกจากนี้ในปีที่ 6 ประมาณการว่าต้องจัดซื้อเครื่องมือประจำตัวช่างและเครื่องประจำรถบริการเคลื่อนที่ใหม่ทั้งหมดในราคาเดียวกับที่จัดซื้อในปีแรก เนื่องจากหมดอายุการใช้งาน ส่วนเครื่องมือประจำศูนย์บริการถึงแม้จะตัดค่าเสื่อมราคาหมดไปแล้ว แต่ก็ยังใช้งานได้ เพราะเป็นเครื่องมือหนักที่ยังไม่เสื่อมสภาพ ดังนั้นประมาณการเงินลงทุนสำหรับครุภัณฑ์อื่นๆ ในปีที่ 6 แสดงดังตารางที่ 4.28

ตารางที่ 4.28 ประมาณการเงินลงทุนสำหรับครุภัณฑ์อื่นๆ ปีที่ 6

	จำนวน (หน่วย)	ราคา (บาท/หน่วย)	รวม (บาท)
แทรกเตอร์รุ่น L4708	1	502,268	502,268
เครื่องมือประจำตัวช่างและรถบริการเคลื่อนที่	4	22,000	88,000
รวม			590,268

การคิดค่าเสื่อมราคาของครุภัณฑ์อื่นๆ ใช้วิธีเส้นตรง ซึ่งมีสมมติฐานว่าสินทรัพย์จะเสื่อมสภาพเท่ากันทุกปี โดยโครงการประมาณมูลค่าซากของแทรกเตอร์สาธิตร้อยละ 30 คือประมาณ 150,000 บาท ส่วนเครื่องมือประจำตัวช่างและรถบริการเคลื่อนที่เท่ากับ 1 บาท อายุการใช้งานของสินทรัพย์เท่ากับ 5 ปี การคิดค่าเสื่อมราคาคำนวณได้จากสูตร

$$\text{ค่าเสื่อมราคาต่อปี} = \frac{\text{ราคาทุน} - \text{ราคาซาก}}{\text{อายุการใช้งาน}}$$

ค่าเสื่อมราคาที่ยกมาคำนวณได้ แสดงดังตารางที่ 4.29

ตารางที่ 4.29 คำนวณค่าเสื่อมราคาต่อปีของครุภัณฑ์อื่นๆ ที่จัดซื้อในปีที่ 6

	ราคาทุน (บาท)	ราคาซาก (บาท)	อายุใช้งาน (ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)
แทรกเตอร์รุ่น L4708	502,268	150,000	5	70,454
เครื่องมือประจำตัวช่างและรถบริการเคลื่อนที่	88,000	1	5	17,600
รวม	590,268			88,053

ค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสม แสดงดังตารางที่ 4.30

ตารางที่ 4.30 ประมาณการค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสมของครุภัณฑ์อื่น ๆ ปีที่ 6 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

มูลค่า			808,268
ปีที่	หักค่าเสื่อมราคา	ค่าเสื่อมราคาสะสม	
6	88,053	306,051	
7	88,053	394,104	
8	88,053	482,157	
9	88,053	570,210	
10	88,055	658,265	
มูลค่าคงเหลือ (ราคาซาก)			150,003

ค่าเสื่อมราคาสะสมของสินทรัพย์ถาวรทั้งหมดของโครงการ แสดงดัง

ตารางที่ 4.31

ตารางที่ 4.31 ค่าเสื่อมราคาสะสมของสินทรัพย์ถาวรปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

ปีที่	อาคาร	อุปกรณ์สำนักงาน	ยานพาหนะ	ครุภัณฑ์อื่น ๆ	รวม
1	630,000	126,000	117,800	98,708	972,508
2	1,260,000	252,000	235,600	197,416	1,945,016
3	1,890,000	378,000	353,400	296,124	2,917,524
4	2,520,000	504,000	471,200	394,832	3,890,032
5	3,150,000	629,999	589,000	493,538	4,862,537
6	3,780,000	689,999	904,600	306,051	5,680,650
7	4,410,000	749,999	1,220,200	394,104	6,774,303
8	5,040,000	809,999	1,535,800	482,157	7,867,956
9	5,670,000	869,999	1,851,400	570,210	8,961,609
10	6,300,000	929,998	2,167,000	658,265	10,055,263



## 2.4 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

การก่อสร้างและตกแต่งอาคารเพื่อจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าใช้เวลาประมาณ 6 เดือน ระหว่างนี้จะต้องมีการรับพนักงานเพื่อควบคุมดูแลการก่อสร้าง จัดหาเครื่องมืออุปกรณ์ รวมทั้งประสานงานกับบริษัทผู้ผลิตและหน่วยงานต่างๆ ทำให้มีค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน แสดงดังตารางที่ 4.32

ตารางที่ 4.32 ประมาณการค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานของโครงการ

รายการ	ค่าใช้จ่าย (บาท/เดือน)	จำนวน (เดือน)	รวม (บาท)
<b>เงินเดือน</b>			
ผู้จัดการ AD	40,000	6	240,000
พนักงานประจำสำนักงาน 2 คน	18,000	6	108,000
ค่าเช่าผู้สำนักงาน	8,000	6	48,000
ค่าสาธารณูปโภค	2,000	6	12,000
ค่าใช้จ่ายจัดตั้งบริษัท			50,000
<b>รวม</b>			<b>458,000</b>

การตัดจ่ายค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานใช้วิธีเส้นตรงกำหนดไว้ที่ 10 ปี ตามอายุของโครงการ แสดงดังตารางที่ 4.33

ตารางที่ 4.33 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่ายและค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่ายสะสมของโครงการ ปีที่ 1 -ปีที่ 10

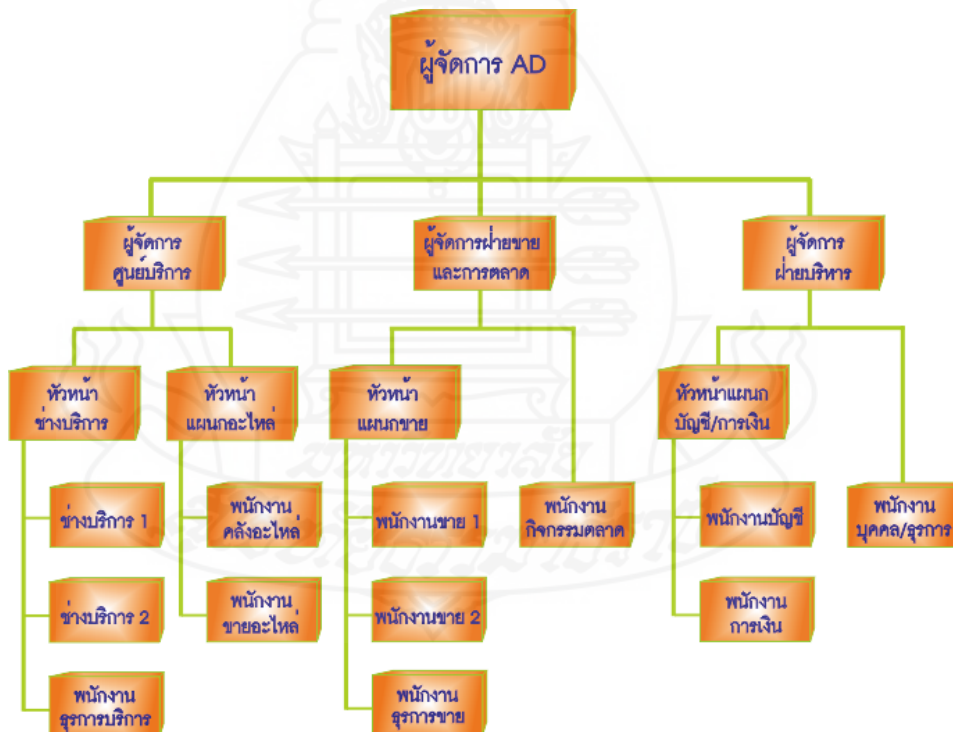
				หน่วย : บาท
มูลค่า				458,000
ปีที่	หัก ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	ค่าใช้จ่ายตัดจ่ายสะสม	ค่าใช้จ่ายตัดจ่ายคงเหลือ	
1	45,800	45,800	412,200	
2	45,800	91,600	366,400	
3	45,800	137,400	320,600	
4	45,800	183,200	274,800	
5	45,800	229,000	229,000	
6	45,800	274,800	183,200	
7	45,800	320,600	137,400	
8	45,800	366,400	91,600	
9	45,800	412,200	45,800	
10	45,800	458,000	0	

### 3. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการจัดการ

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการจัดการ เป็นการศึกษาเพื่อประเมินว่าโครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์นั้นมีความเป็นไปได้หรือไม่ เนื่องจากต้องอาศัยปัจจัยที่สำคัญหลายประการ ทั้งด้านคุณสมบัติของบุคลากร จำนวนบุคลากร และรูปแบบการบริหารงานภายในให้ตรงตามมาตรฐานที่บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด กำหนด เพื่อประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารของโครงการ

#### 3.1 การจัดผังองค์กร

จากการศึกษารูปแบบของธุรกิจการเป็นตัวแทนจำหน่ายรถแทรกเตอร์พร้อมการบริการหลังการขาย จึงจัดรูปแบบโครงสร้างการบริหารแบบตามหน้าที่ (Functional Structure) มีการแบ่งงานเป็นฝ่ายศูนย์บริการ ฝ่ายขายและการตลาด และฝ่ายบริหาร แสดงดังภาพที่ 4.3



ภาพที่ 4.3 ผังองค์กรของผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้า

### 3.2 การบริหารบุคลากร

#### 3.2.1 บุคลากรและคุณสมบัติของบุคลากร

การบริหารงานด้านบุคลากรของโครงการ คำนึงถึงคุณสมบัติของบุคลากรเป็นหลัก เนื่องจากบางตำแหน่งต้องมีคุณสมบัติเฉพาะทาง และต้องได้รับการอบรมเป็นระยะๆ เพื่อเพิ่มความรู้ความสามารถในการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

การกำหนดคุณสมบัติ (Job Specification) และหน้าที่ความรับผิดชอบ (Job Description) ของแต่ละตำแหน่งงาน แสดงดังตารางที่ 4.34

ตารางที่ 4.34 คุณสมบัติและหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละตำแหน่งงานของโครงการ

ตำแหน่ง	คุณสมบัติ	หน้าที่ความรับผิดชอบ
ผู้จัดการ AD (Authorize Dealer)	ปริญญาตรี-ปริญญาโทสาขา บริหารธุรกิจ มีประสบการณ์ใน ตำแหน่งผู้บริหารงานผู้แทน จำหน่ายไม่น้อยกว่า 3 ปี มีความ เป็นผู้นำ มีทักษะในการบริหาร จัดการ	วางแผนและกำหนดนโยบาย การจัดหาเงินทุน มีอำนาจสูงสุดใน การตัดสินใจทุกเรื่อง อำนวยการ และให้คำแนะนำปรึกษาแก่ ผู้จัดการทั้งสามฝ่าย
ผู้จัดการศูนย์บริการ	ปริญญาตรี มีประสบการณ์ใน ด้านการบริหาร การควบคุมงาน ไม่น้อยกว่า 2 ปี มีความเป็นผู้นำ	วางแผนและบริหารงานในฝ่าย บริการทั้งด้านบริการ และงาน อะไหล่ อำนวยการและให้ คำแนะนำปรึกษาแก่หัวหน้าแผนก ในสังกัด
ผู้จัดการฝ่ายขายและ การตลาด	ปวส. – ปริญญาตรี สาขา การตลาดหรือบริหารธุรกิจ หรือ มีประสบการณ์ด้านการขายไม่ น้อยกว่า 3 ปี มีทักษะในการขาย	วางแผนการขาย วางแผนการทำ กิจกรรมการตลาด หาข้อมูลและ ศึกษาหาช่องทางทางการตลาด ใหม่ๆ เพื่อให้บรรลุตามเป้าหมาย การขาย อำนวยการและให้ คำแนะนำปรึกษาแก่หัวหน้าแผนก ในสังกัด

ตารางที่ 4.34 (ต่อ)

ตำแหน่ง	คุณสมบัติ	หน้าที่ความรับผิดชอบ
ผู้จัดการฝ่ายบริหาร	ปริญญาตรี สาขาบัญชี-การเงิน หรือบริหารธุรกิจ มีประสบการณ์ในด้านการบริหาร ไม่น้อยกว่า 2 ปี มีความเป็นผู้นำ	วางแผนและบริหารงานในฝ่ายบริหาร ทั้งแผนกบัญชี/การเงิน และบุคคล/ธุรการ อำนวยการและให้คำปรึกษาแก่หัวหน้าแผนกในสังกัด
หัวหน้าช่างบริการ	ปวส. สาขาช่างกล ช่างยนต์ หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง มีประสบการณ์ด้านงานซ่อมเครื่องยนต์ไม่น้อยกว่า 1 ปี	ควบคุมและบริหารงานของช่างบริการให้ได้ตามเป้าหมาย อย่างเป็นระบบและมีประสิทธิภาพ
หัวหน้าแผนกอะไหล่	ปวช. – ปวส. สาขาใดก็ได้ มีประสบการณ์ด้านบริหารงานอะไหล่หรือสินค้าอื่น ไม่น้อยกว่า 2 ปี	บริหารงานอะไหล่ ทั้งการสั่งซื้อ การจัดเก็บ การนำจ่าย อย่างมีประสิทธิภาพ มีระดับสินค้าคงคลังที่เหมาะสม และไม่เสียโอกาสการขาย
หัวหน้าแผนกขาย	ปวส. – ปริญญาตรี สาขาการตลาดหรือบริหารธุรกิจ หรือมีประสบการณ์ด้านการขาย ไม่น้อยกว่า 2 ปี มีทักษะในการขาย	วางแผนการขาย ประสานงานการขาย ศึกษาเกี่ยวกับสินค้าและขายสินค้าให้แก่ลูกค้า จัดทำข้อมูลลูกค้าและจัดเก็บอย่างเป็นระบบ ร่วมกิจกรรมการตลาด หาช่องทางทางการตลาดใหม่ๆเสมอ เพื่อให้บรรลุเป้าหมายการขาย
หัวหน้าแผนกบัญชีการเงิน	ปริญญาตรีสาขาบัญชี มีประสบการณ์ด้านการทำบัญชี และภาษีอากร ไม่น้อยกว่า 2 ปี	วางแผนและบริหารงานด้านการบัญชี การเงิน และภาษีอากร ให้เป็นไปอย่างถูกต้องครบถ้วนและทันตามกำหนดเวลา

ตารางที่ 4.34 (ต่อ)

ตำแหน่ง	คุณสมบัติ	หน้าที่ความรับผิดชอบ
ช่างบริการ	ปวช. – ปวส. สาขาช่างกล ช่างยนต์ หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง	แนะนำการใช้งาน การบำรุงรักษา สินค้าแก่ลูกค้าอย่างถูกต้อง วิเคราะห์ปัญหา หาสาเหตุ และแก้ไขงานซ่อมได้อย่างมีประสิทธิภาพ
ธุรการบริการ	ปวช. – ปวส. สาขาใดก็ได้	ประสานงานระหว่างลูกค้ากับฝ่ายบริการ จัดทำ บันทึก และปรับปรุง ข้อมูลลูกค้ารวมทั้งประวัติการ ให้บริการให้เป็นปัจจุบัน
พนักงานคลังอะไหล่	ปวช. – ปวส. สาขาใดก็ได้	ปฏิบัติงานเกี่ยวกับการรับ การ จัดเก็บ การจ่ายอะไหล่ให้เป็นไปตามระบบอย่างถูกต้องครบถ้วน ใช้งานอะไหล่และงานเอกสาร ต่างๆที่เกี่ยวข้อง
พนักงานขายอะไหล่	ปวช. – ปวส. สาขาใดก็ได้	ขายอะไหล่แก่ลูกค้า และจัด อะไหล่ให้ช่างบริการ ออกเอกสาร การขายตามระบบอย่างถูกต้อง ครบถ้วน
พนักงานขาย	ปวช. – ปวส. สาขาใดก็ได้ มี ประสบการณ์ด้านการขายอย่างน้อย 1 ปี	ศึกษาเกี่ยวกับสินค้าและขายสินค้า ให้แก่ลูกค้า จัดทำข้อมูลลูกค้าและ จัดเก็บอย่างเป็นระบบ ร่วม กิจกรรมการตลาด หาช่องทางทางการตลาดใหม่ๆเสมอ เพื่อให้บรรลุ เป้าหมายการขาย

ตารางที่ 4.34 (ต่อ)

ตำแหน่ง	คุณสมบัติ	หน้าที่ความรับผิดชอบ
พนักงานธุรการขาย	ปวช. – ปวส. สาขาใดก็ได้	ประสานงานกับผู้ผลิตเรื่องการรับมอบสินค้าและเอกสารการขาย จัดทำเอกสารการขายส่งให้ลูกค้า และแผนกที่เกี่ยวข้อง จัดทำรายการเกี่ยวกับสินค้าและรายงานการขาย
พนักงานกิจกรรมตลาด	ปวช. – ปวส. สาขาใดก็ได้	วางแผนและดำเนินงานจัดกิจกรรมการตลาดให้ได้ตามเป้าหมาย จัดทำสื่อสนับสนุนการขายตาม การส่งเสริมการขาย สื่อสารให้ลูกค้า และพนักงานขายทราบถึงสินค้าใหม่ และ โปรโมชันใหม่อยู่เสมอ
พนักงานบัญชี	ปวช. – ปวส. สาขาบัญชี	ปฏิบัติงานด้านบัญชีและภาษี จัดทำเอกสาร บันทึกรายการ จัดทำงบการเงิน เตรียมแบบและยื่นแบบ แสดงรายการภาษีที่เกี่ยวข้องให้ ถูกต้องตามกำหนดเวลา
พนักงานการเงิน	ปวช. – ปวส. สาขาบัญชี-การเงิน บริหารธุรกิจ	รับเงินจากลูกค้าทั้งเทรดเดอร์ etail และบริการ ประสานงานในการจ่ายเงินกับผู้ขาย ประสานงานกับธนาคาร และจัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องให้ถูกต้องครบถ้วน
พนักงานบุคคล/ธุรการ	ปวช. – ปวส. สาขาใดก็ได้	ปฏิบัติงานด้านบุคคลและธุรการ ทั้ง การสรรหา การคัดเลือก จัดทำทะเบียนพนักงาน ปรับปรุงข้อมูล ให้เป็นปัจจุบัน ประสานงานระหว่างบริษัทกับพนักงาน ดูแลเรื่องแรงงานสัมพันธ์



### 3.3.2 การจ่ายเงินเดือน

การจ่ายเงินเดือนของบุคลากร พิจารณาจากลักษณะของงาน วุฒิการศึกษา ประสบการณ์ในการทำงาน และอัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ (ปี พ.ศ. 2555 กระทรวงแรงงานประกาศปรับค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ ในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จากวันละ 240 บาท เป็นวันละ 300 บาท มีผลบังคับใช้ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556) ในการศึกษากำหนดให้มีการปรับเงินเดือนพนักงานขึ้นทุกปี ในอัตราร้อยละ 5 ต่อปี และในปีที่ 6 มีการเพิ่มบุคลากรคือธุรการบริการ 1 ตำแหน่ง พนักงานขาย 1 ตำแหน่ง และช่างบริการ 2 ตำแหน่ง เพื่อรองรับการขยายและการให้บริการที่เพิ่มขึ้น ประมาณการจ่ายเงินเดือนพนักงานปีที่ 1 ถึงปีที่ 10 แสดงดังตารางที่ 4.35 และตารางที่ 4.36

ตารางที่ 4.35 ประมาณการจ่ายเงินเดือนพนักงานปีที่ 1 – ปีที่ 5

ตำแหน่ง	จำนวน (ตำแหน่ง)	เงินเดือนปีที่ 1 (บาท/ตำแหน่ง)	รวม (บาท)				
			ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ผู้จัดการ AD	1	40,000	480,000	504,000	529,200	555,660	583,443
ผู้จัดการศูนย์บริการ	1	15,000	180,000	189,000	198,450	208,373	218,792
ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด	1	15,000	180,000	189,000	198,450	208,373	218,792
ผู้จัดการฝ่ายบริหาร	1	15,000	180,000	189,000	198,450	208,373	218,792
หัวหน้าช่างบริการ	1	12,000	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033
หัวหน้าแผนกอะไหล่	1	12,000	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033
หัวหน้าแผนกขาย	1	12,000	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033
หัวหน้าแผนกบัญชี/การเงิน	1	12,000	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033
ธุรการบริการ	1	9,000	108,000	113,400	119,070	125,024	131,275
พนักงานคลังอะไหล่	1	9,000	108,000	113,400	119,070	125,024	131,275
พนักงานขายอะไหล่	1	9,000	108,000	113,400	119,070	125,024	131,275
พนักงานขาย	2	9,000	216,000	226,800	238,140	250,047	262,549
พนักงานธุรการขาย	1	9,000	108,000	113,400	119,070	125,024	131,275
พนักงานกิจกรรมตลาด	1	9,000	108,000	113,400	119,070	125,024	131,275

ตารางที่ 4.35 (ต่อ)

ตำแหน่ง	จำนวน (ตำแหน่ง)	เงินเดือนปีที่ 1 (บาท/ตำแหน่ง)	รวม (บาท)				
			ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
พนักงานบัญชี	1	9,000	108,000	113,400	119,070	125,024	131,275
พนักงานการเงิน	1	9,000	108,000	113,400	119,070	125,024	131,275
พนักงานบุคคล/ธุรการ	1	9,000	108,000	113,400	119,070	125,024	131,275
รวมเงินเดือนพนักงานขายและบริหาร	18		2,676,000	2,809,800	2,950,290	3,097,810	3,252,700
ช่างบริการ (คิดเป็นต้นทุนบริการ)	2	9,500	228,000	239,400	251,370	263,939	277,136
รวมเงินเดือนพนักงานทั้งสิ้น	20		2,904,000	3,049,200	3,201,660	3,361,749	3,529,836

ตารางที่ 4.36 ประมาณการจ่ายเงินเดือนพนักงานปีที่ 6 – ปีที่ 10

ตำแหน่ง	จำนวน (ตำแหน่ง)	รวม (บาท)				
		ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ผู้จัดการ AD	1	612,615	643,246	675,408	709,178	744,637
ผู้จัดการศูนย์บริการ	1	229,732	241,219	253,280	265,944	279,241
ผู้จัดการฝ่ายขายและการตลาด	1	229,732	241,219	253,280	265,944	279,241
ผู้จัดการฝ่ายบริหาร	1	229,732	241,219	253,280	265,944	279,241
หัวหน้าช่างบริการ	1	183,785	192,974	202,623	212,754	223,392
หัวหน้าแผนกอะไหล่	1	183,785	192,974	202,623	212,754	223,392
หัวหน้าแผนกขาย	1	183,785	192,974	202,623	212,754	223,392
หัวหน้าแผนกบัญชี/การเงิน	1	183,785	192,974	202,623	212,754	223,392
ธุรการบริการ	2	275,678	289,462	303,935	319,132	335,089
พนักงานคลังอะไหล่	1	137,839	144,731	151,968	159,566	167,544
พนักงานขายอะไหล่	1	137,839	144,731	151,968	159,566	167,544
พนักงานขาย	3	413,514	434,190	455,900	478,695	502,630
พนักงานธุรการขาย	1	137,839	144,731	151,968	159,566	167,544
พนักงานกิจกรรมตลาด	1	137,839	144,731	151,968	159,566	167,544

ตารางที่ 4.36 (ต่อ)

ตำแหน่ง	จำนวน (ตำแหน่ง)	รวม(บาท)				
		ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
พนักงานบัญชี	1	137,839	144,731	151,968	159,566	167,544
พนักงานการเงิน	1	137,839	144,731	151,968	159,566	167,544
พนักงานบุคคล/ธุรการ	1	137,839	144,731	151,968	159,566	167,544
รวมเงินเดือนพนักงานขายและบริหาร	20	3,691,016	3,875,568	4,069,351	4,272,815	4,486,455
ช่างบริการ (คิดเป็นต้นทุนบริการ)	4	581,986	611,085	641,639	673,721	707,407
รวมเงินเดือนพนักงานทั้งสิ้น	24	4,273,002	4,486,653	4,710,990	4,946,536	5,193,862

นอกเหนือจากการจ่ายเงินเดือนยังมีค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวกับพนักงานอีก ได้แก่

- เงินสมทบกองทุนประกันสังคม นำส่งทุกเดือนในอัตราร้อยละ 5 ของค่าจ้างส่วนที่ไม่เกิน 15,000 บาทต่อเดือน

- เงินสมทบกองทุนเงินทดแทน นำส่งทุกปีในอัตราร้อยละ 0.6 ของค่าจ้างส่วนที่ไม่เกิน 20,000 บาทต่อเดือน

- ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสำหรับช่างและพนักงานขาย โดยประมาณการว่าใน 1 ปี ต้องส่งช่างและพนักงานขายเข้าอบรมที่บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด ฝ่ายละ 2 ครั้ง รวมเป็น 4 ครั้ง มีค่าใช้จ่ายเดินทางและที่พักประมาณครั้งละ 4,000 บาท และเพิ่มขึ้นทุกปีในอัตราร้อยละ 5

ประมาณการค่าใช้จ่ายอื่นเกี่ยวกับพนักงาน แสดงดังตารางที่ 4.37

ตารางที่ 4.37 ประมาณการค่าใช้จ่ายอื่นเกี่ยวกับพนักงานปีที่ 1 – ปีที่ 10

	หน่วย : บาท									
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินสมทบกองทุนประกันสังคม	121,950	128,010	134,373	141,054	148,070	183,769	192,920	202,529	212,618	223,211
เงินสมทบกองทุนทดแทน	15,984	16,711	17,475	18,277	19,118	23,402	24,500	25,653	26,864	28,135
ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม	16,000	16,800	17,640	18,522	19,448	20,421	21,442	22,514	23,639	24,821
รวม	153,934	161,521	169,488	177,853	186,636	227,592	238,862	250,696	263,121	276,168

### 3.4 ประมาณการค่าใช้จ่ายอื่นๆของโครงการ

#### 3.4.1 ประมาณค่าใช้จ่ายในการขาย

ค่าใช้จ่ายในการขายประกอบด้วย

- ค่านายหน้าพนักงานขาย จ่ายเป็นรายคั่นคั่นละ 1,000 บาท
- ค่าส่วนลดของแถม เป็นงบประมาณที่ตัดจากกำไรขั้นต้นต่อกันมาเป็น ส่วนลด ของแถม รวมทั้งค่าขนส่งแทรกเตอร์ให้ลูกค้า จากตารางที่ 4.5 อัตรากำไรต่อกันของ แทรกเตอร์ทุกรุ่นเฉลี่ยประมาณร้อยละ 6.95 จึงใช้งบประมาณเพื่อค่าใช้จ่ายส่วนนี้ร้อยละ 2 และจาก ตารางที่ 4.9 ต้นทุนขายของแทรกเตอร์จำนวน 150 คัน ในปีที่ 1 เท่ากับ 99,407,800 บาท เฉลี่ยเป็น ต้นทุนขายคั่นละ 662,719 บาท คำนวณงบประมาณร้อยละ 2 คิดเป็นเงิน 13,254 บาท จึงประมาณ การเป็นค่าส่วนลดของแถมเฉลี่ยคั่นละ 13,000 บาท
- ค่าโฆษณาส่งเสริมการขาย เป็นค่าโฆษณาทางวิทยุท้องถิ่น 1 คลื่น เดือน ละ 3,500 บาท ค่าจัดกิจกรรมตลาดและสาธิต เดือนละ 2 ครั้ง ครั้งละประมาณ 5,000 บาท รวมค่า โฆษณาส่งเสริมการขายเดือนละ 13,500 บาท

กำหนดให้ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายข้างต้นเพิ่มขึ้นทุกปีในอัตรา ร้อยละ 5 แสดงดังตารางที่ 4.38

ตารางที่ 4.38 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขาย ปีที่ 1 –ปีที่ 10

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
	หน่วย : คัน									
ประมาณการขาย	150	165	181	199	219	239	263	288	316	346
	หน่วย : บาท									
ค่านายหน้าค่อคัน	1,000	1,050	1,103	1,158	1,216	1,276	1,340	1,407	1,477	1,551
ค่าส่วนลดของแถมต่อกัน	13,000	13,650	14,333	15,049	15,802	16,592	17,421	18,292	19,207	20,167
ค่านายหน้าพนักงานขาย	150,000	173,250	199,553	230,367	266,196	305,031	352,445	405,245	466,876	536,760
ค่าส่วนลดของแถม	1,950,000	2,252,250	2,594,183	2,994,776	3,460,546	3,965,407	4,581,787	5,268,184	6,069,387	6,977,874
ค่าโฆษณาส่งเสริมการขาย	162,000	170,100	178,605	187,535	196,912	206,758	217,095	227,950	239,348	251,315
รวม	2,262,000	2,595,600	2,972,340	3,412,679	3,923,654	4,477,196	5,151,328	5,901,379	6,775,611	7,765,949

### 3.4.2 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ค่าใช้จ่ายในการบริหารประกอบด้วย

- ค่าใช้จ่ายสำนักงานและอาคาร ได้แก่ ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์ วัสดุสิ้นเปลือง 7,000 บาทต่อเดือน ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์สำนักงาน ซ่อมแซมบำรุงรักษาอาคาร 30,000 บาทต่อปี ค่าเบี้ยประกันอัคคีภัยอาคาร 30,000 บาทต่อปี และค่าจ้างรปภ. 12,000 บาทต่อเดือน

- ค่าสาธารณูปโภคและการสื่อสาร ได้แก่ ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา 17,000 บาทต่อเดือน ค่าโทรศัพท์ ค่าบริการอินเทอร์เน็ต ค่าไปรษณีย์ 6,000 บาทต่อเดือน

- ค่าใช้จ่ายเดินทางและยานพาหนะ ได้แก่ ค่าน้ำมัน ค่าเดินทาง ค่าที่พัก (ไม่รวมรถบริการเคลื่อนที่) 26,000 บาทต่อเดือน ค่าภาษียานพาหนะ 3,000 บาทต่อปีต่อคัน ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษายานพาหนะ 5,000 บาทต่อปีต่อคัน และค่าเบี้ยประกันยานพาหนะ 20,000 บาทต่อปีต่อคัน

- ค่าภาษีส่วนท้องถิ่น ได้แก่ ภาษีป้าย และภาษีโรงเรือน 60,000 บาทต่อปี

- ค่าบริการงานวิชาชีพ ได้แก่ ค่าสอบบัญชี 40,000 บาทต่อปี และค่าบริการโปรแกรมระบบช่วยบริหารศูนย์บริการ 3,700 บาทต่อเดือน

- ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด 20,000 บาทต่อเดือน

กำหนดให้ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารข้างต้นเพิ่มขึ้นทุกปีในอัตราร้อยละ 5 ยกเว้นค่าเบี้ยประกันอัคคีภัยอาคาร ค่าภาษียานพาหนะ ค่าเบี้ยประกันยานพาหนะ และค่าภาษีส่วนท้องถิ่น ซึ่งโดยปกติแล้วค่าใช้จ่ายประเภทนี้มีแต่คงที่หรือลดลง ค่าใช้จ่ายในการบริหารปีที่ 1 ถึง ปีที่ 10 แสดงดังตารางที่ 4.39



ตารางที่ 4.39 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหาร ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าใช้จ่ายสำนักงานและอาคาร										
ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์ วัสดุสิ้นเปลือง	84,000	88,200	92,610	97,241	102,103	107,208	112,568	118,196	124,106	130,312
ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์สำนักงาน อาคาร	30,000	31,500	33,075	34,729	36,465	38,288	40,203	42,213	44,324	46,540
ค่าเบี้ยประกันอัคคีภัย	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
ค่าจ้าง รปภ.	144,000	151,200	158,760	166,698	175,033	183,785	192,974	202,622	212,754	223,391
ค่าสาธารณูปโภคและการสื่อสาร										
ค่าไฟฟ้า น้ำประปา	204,000	214,200	224,910	236,156	247,963	260,361	273,380	287,048	301,401	316,471
ค่าโทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต ไพร빗	72,000	75,600	79,380	83,349	87,516	91,892	96,487	101,311	106,377	111,696
ค่าใช้จ่ายเดินทางและยานพาหนะ										
ค่าน้ำมัน คันที่ 1	312,000	327,600	343,980	361,179	379,238	398,200	418,110	439,015	460,966	484,014
ค่าน้ำมัน คันที่ 3						398,200	418,110	439,015	460,966	484,014
ค่าภาษียานพาหนะ คันที่ 1,2	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าภาษียานพาหนะ คันที่ 3,4						6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษายานพาหนะ คันที่ 1,2	10,000	10,500	11,025	11,576	12,155	12,763	13,401	14,071	14,775	15,513
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษายานพาหนะ คันที่ 3,4						12,763	13,401	14,071	14,775	15,513
ค่าเบี้ยประกันยานพาหนะ คันที่ 1,2	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
ค่าเบี้ยประกันยานพาหนะ คันที่ 3,4						40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
ภาษีป้าย ภาษีโรงเรือน	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ค่าสอบบัญชี	40,000	42,000	44,100	46,305	48,620	51,051	53,604	56,284	59,098	62,053
ค่าบริการโปรแกรม ADMS	44,400	46,620	48,951	51,399	53,968	56,667	59,500	62,475	65,599	68,879
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	240,000	252,000	264,600	277,830	291,722	306,308	321,623	337,704	354,589	372,319
<b>รวม</b>	<b>1,316,400</b>	<b>1,375,420</b>	<b>1,437,391</b>	<b>1,502,461</b>	<b>1,570,784</b>	<b>2,099,485</b>	<b>2,195,360</b>	<b>2,296,028</b>	<b>2,401,729</b>	<b>2,512,716</b>

#### 4. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการด้านการเงิน เป็นการวิเคราะห์ถึงค่าใช้จ่ายในการลงทุนของโครงการว่าโครงการต้องใช้งบการเงินลงทุนไปยังกิจกรรมใด ด้วยจำนวนเงินเท่าใด โดยนำผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการด้านการตลาด ด้านการปฏิบัติการและด้านการจัดการ มาใช้เพื่อประมาณการงบการเงินล่วงหน้า แล้วนำประมาณการนั้นมาวิเคราะห์ว่าเมื่อลงทุนไปแล้วโครงการได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนคุ้มค่าหรือไม่ ซึ่งการศึกษาด้านการเงินประกอบไปด้วย

- 4.1 ประมาณการเงินลงทุนของโครงการ
- 4.2 ประมาณการงบการเงินของโครงการ
- 4.3 วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน
- 4.4 ประเมินโครงการลงทุน
- 4.5 วิเคราะห์ความไว

##### 4.1 ประมาณการเงินลงทุนของโครงการ

ประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการประกอบด้วย เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน และเงินลงทุนหมุนเวียนสุทธิของโครงการ

##### 4.1.1 เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร

การกู้ยืมเงินจากธนาคารจำนวน 8,100,000 บาท เพื่อนำมาลงทุนในโครงการนั้น ใช้ที่ดินและอาคารเป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน จึงต้องมีค่าจำนองร้อยละ 1 ของวงเงินกู้ เป็นเงิน 81,000 บาท และค่าธรรมเนียมการจัดการร้อยละ 2 ของวงเงินกู้ เป็นเงิน 162,000 บาท ดังนั้นประมาณการลงทุนในที่ดิน แสดงดังตารางที่ 4.40



## ตารางที่ 4.40 ประมาณการลงทุนในที่ดิน

	หน่วย : บาท
ราคาที่ดิน	5,000,000.00
ค่าธรรมเนียมการโอนและภาษี	300,000.00
ค่าจ้าง	81,000.00
ค่าธรรมเนียมการจัดการ	162,000.00
สำรองเผื่ออื่นๆ	30,460.00
รวม	<u>5,573,460.00</u>

ประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นในสินทรัพย์ถาวรปีที่ 1 และปีที่ 6 แสดง  
ดังตารางที่ 4.41 และตารางที่ 4.42

## ตารางที่ 4.41 ประมาณการเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรปีที่ 1

ที่ดิน (ตารางที่ 4.40)	5,573,460
อาคาร (ตารางที่ 4.12)	7,000,000
อุปกรณ์สำนักงาน (ตารางที่ 4.15)	630,000
ยานพาหนะ (ตารางที่ 4.19)	327,000
ครุภัณฑ์อื่นๆ (ตารางที่ 4.25)	611,540
รวม	<u>14,142,000</u>

## ตารางที่ 4.42 ประมาณการเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรปีที่ 6

	หน่วย : บาท
อุปกรณ์สำนักงาน (ตารางที่ 4.16)	300,000
ยานพาหนะ (ตารางที่ 4.21)	353,250
ครุภัณฑ์อื่นๆ (ตารางที่ 4.28)	590,268
รวม	<u>1,243,518</u>

## 4.1.2 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน แสดงดังตารางที่ 4.43

## ตารางที่ 4.43 ประมาณการค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

	หน่วย : บาท
เงินเดือน	348,000
ค่าเช่าผู้สำนักงาน	48,000
ค่าสาธารณูปโภค	12,000
ค่าใช้จ่ายจัดตั้งบริษัท	50,000
รวม	458,000

## 4.1.3 เงินลงทุนหมุนเวียนสุทธิของโครงการ

เงินลงทุนหมุนเวียนสุทธิของโครงการต้องมีไว้เพื่อให้เกิดสภาพคล่อง คำนวณได้จากผลต่างระหว่างสินทรัพย์หมุนเวียนและหนี้สินหมุนเวียน โดยประมาณการจากลูกหนี้การค้า สินค้าคงเหลือ และเจ้าหนี้การค้า

## 1) ประมาณการลูกหนี้การค้า

การขายแทรกเตอร์แก่ลูกค้าแบ่งได้เป็น 2 กรณี

กรณีที่ 1 เงินสด คือ ผู้จำหน่ายได้รับเงินทันทีจากลูกค้า สหกรณ์ออมทรัพย์ หรือธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 ของยอดขาย

กรณีที่ 2 จัดเช่าซื้อกับ บริษัท สยามคูโบต้าลิซซิ่ง จำกัด ผู้จำหน่ายจะได้รับเงินหลังจากการขายแล้ว 30 วัน คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 90 ของยอดขาย

ประมาณการลูกหนี้การค้าจากการขายแทรกเตอร์ แสดงดังตารางที่ 4.44

ตารางที่ 4.44 ประมาณลูกหนี้การค้าจากการขายแทรกเตอร์ ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

ปีที่	รายได้	เงินสด (10%)	เช่าซื้อ (90%)	ลูกหนี้การค้า 30 วัน	ลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้น
1	106,646,000	10,664,600	95,981,400	7,998,450	7,998,450
2	123,088,350	12,308,835	110,779,515	9,231,626	1,233,176
3	141,572,033	14,157,203	127,414,830	10,617,902	1,386,276
4	163,661,547	16,366,155	147,295,392	12,274,616	1,656,714
5	188,715,887	18,871,589	169,844,298	14,153,692	1,879,076
6	215,866,480	21,586,648	194,279,832	16,189,986	2,036,294
7	248,993,878	24,899,388	224,094,490	18,674,541	2,484,555
8	285,741,391	28,574,139	257,167,252	21,430,604	2,756,063
9	329,066,366	32,906,637	296,159,729	24,679,977	3,249,373
10	377,425,788	37,742,579	339,683,209	28,306,934	3,626,957

การให้บริการบำรุงรักษาตามระยะ ส่วนที่เป็นค่าอะไหล่เรียกเก็บจากลูกค้าเป็นเงินสด จึงไม่มีลูกหนี้การค้า ส่วนที่เป็นค่าบริการไม่มีการเรียกเก็บค่าบริการจากลูกค้า แต่เรียกเก็บจากบริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด เพราะอยู่ในการรับประกันของบริษัท โดยมีเงื่อนไขว่าผู้จำหน่ายจะต้องให้บริการตามการรับประกันแทรกเตอร์ครบทั้ง 3 ระยะ ภายในเวลา 12 เดือน ตามกำหนดเท่านั้น จึงจะมีการจ่ายคืนให้ ด้วยเหตุนี้ผู้ศึกษาจึงประมาณการว่าสามารถทำได้ตามเงื่อนไขเป็นร้อยละ 95 ของแทรกเตอร์ที่คาดว่าจะอยู่ในพื้นที่ให้บริการ ดังนั้น ประมาณการรายได้ค่าบริการจากตารางที่ 4.11 นำมาคำนวณหาลูกหนี้ค่าบริการ แสดงดังตารางที่ 4.45

ตารางที่ 4.45 ประมาณลูกหนี้การค้าจากการให้บริการ ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

ปีที่	รายได้	ลูกหนี้การค้า	ลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้น
1	1,024,000	1,024,000	1,024,000
2	1,192,800	1,192,800	168,800
3	1,367,100	1,367,100	174,300
4	1,574,370	1,574,370	207,270
5	1,818,397	1,818,397	244,027
6	2,082,892	2,082,892	264,494
7	2,412,172	2,412,172	329,281
8	2,769,174	2,769,174	357,001
9	3,191,304	3,191,304	422,130
10	3,661,135	3,661,135	469,831

สรุป ประมาณลูกหนี้การค้าทั้งจากการขายแตรกเตอร์และการให้บริการ  
รวม แสดงดังตารางที่ 4.46

ตารางที่ 4.46 ประมาณการลูกหนี้การค้า ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

ปีที่	ลูกหนี้การค้า	ลูกหนี้การค้าเพิ่มขึ้น
1	9,022,450	9,022,450
2	10,424,426	1,401,976
3	11,985,002	1,560,576
4	13,848,986	1,863,984
5	15,972,089	2,123,103
6	18,272,878	2,300,789
7	21,086,713	2,813,835
8	24,199,778	3,113,065
9	27,871,281	3,671,503
10	31,968,069	4,096,787

## 2) ประมาณการสินค้าคงเหลือ

## แทรกเตอร์

ระยะเวลาในการเก็บสินค้าคงเหลือที่ทางบริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด กำหนดให้ผู้จำหน่ายต้องมีไว้เพื่อให้เพียงพอและทันต่อการส่งมอบลูกค้าคือ 45 วัน มูลค่าของสินค้าคงเหลือคำนวณได้จากประมาณการยอดขายต่อปี หารด้วย 12 ได้เป็นประมาณการยอดขายต่อเดือน นำมาคูณด้วย 1.5 เดือน (45 วัน) แล้วคูณด้วยราคาแทรกเตอร์โดยใช้ราคาเฉลี่ยของแทรกเตอร์ทุกรุ่น

จากตารางที่ 4.9 ต้นทุนขายของแทรกเตอร์จำนวน 150 คัน ในปีที่ 1 เท่ากับ 99,407,800 บาท เฉลี่ยเป็นต้นทุนขายคันละ 662,719 บาท ประมาณการให้ราคาแทรกเตอร์ปรับขึ้นทุกปี ในอัตราร้อยละ 5 ของราคาทุนเฉลี่ย การคำนวณหามูลค่าสินค้าคงเหลือจำนวน 45 วัน แสดงดังตารางที่ 4.47

ตารางที่ 4.47 ประมาณการราคาทุนเฉลี่ย และประมาณมูลค่าสินค้าคงเหลือประเภทแทรกเตอร์

ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท					
ปีที่	ราคาทุนเฉลี่ย/คัน	ยอดขาย/ปี	ยอดขาย/เดือน	สินค้าคงเหลือ 45 วัน	สินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น
1	662,719	150	13	12,923,021	12,923,021
2	695,855	165	14	14,612,955	1,689,935
3	730,648	181	15	16,439,580	1,826,625
4	767,180	199	17	19,563,090	3,123,510
5	805,539	219	18	21,749,553	2,186,463
6	845,816	239	20	25,374,480	3,624,927
7	888,107	263	22	29,307,531	3,933,051
8	932,512	288	24	33,570,432	4,262,901
9	979,138	316	26	38,186,382	4,615,950
10	1,028,095	346	29	44,722,133	6,535,751

## อะไหล่

ระยะเวลาในการเก็บสินค้าคงเหลือที่ต้องมีไว้เพื่อให้เพียงพอและทันต่อการส่งมอบให้ลูกค้าคือ 45 วัน เช่นเดียวกับแทรกเตอร์ มูลค่าของสินค้าคงเหลือคำนวณได้จากประมาณการยอดขายต่อปี หารด้วย 12 ได้เป็นประมาณการยอดขายต่อเดือน นำมาคูณด้วย 1.5 เดือน (45 วัน) ประมาณการสินค้าคงเหลือประเภทอะไหล่ แสดงดังตารางที่ 4.48

ตารางที่ 4.48 ประมาณมูลค่างานก่อสร้างเหลือประเภทอะไหล่ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

ปีที่	ยอดขาย/ปี	ยอดขาย/เดือน	สินค้าคงเหลือ 45 วัน	สินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น
1	273,240	22,770	34,155	34,155
2	1,151,279	95,940	143,910	109,755
3	1,330,964	110,914	166,371	22,461
4	1,530,427	127,536	191,303	24,933
5	1,765,742	147,145	220,718	29,414
6	2,035,792	169,649	254,474	33,756
7	2,339,282	194,940	292,410	37,936
8	2,701,171	225,098	337,646	45,236
9	3,102,373	258,531	387,797	50,150
10	3,570,624	297,552	446,328	58,531

เมื่อรวมสินค้าคงเหลือประเภทแทรกเตอร์และประเภทอะไหล่เข้าด้วยกัน ประมาณการสินค้าคงเหลือทั้งสิ้นของโครงการ แสดงดังตารางที่ 4.49

ตารางที่ 4.49 ประมาณการสินค้าคงเหลือรวม ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

ปีที่	สินค้าคงเหลือ 45 วัน	สินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น
1	12,957,176	12,957,176
2	14,756,865	1,799,689
3	16,605,951	1,849,086
4	19,754,393	3,148,443
5	21,970,271	2,215,877
6	25,628,954	3,658,683
7	29,599,941	3,970,987
8	33,908,078	4,308,137
9	38,574,179	4,666,100
10	45,168,460	6,594,282

## 3) ประมาณการเจ้าหนี้การค้า

การซื้อแทรกเตอร์และอะไหล่จะได้รับเครดิตจาก บริษัท สยามคูโบต้า คอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นระยะเวลา 60 วัน ประมาณการเจ้าหนี้การค้าของมูลค่าสินค้าคงเหลือทั้งแทรกเตอร์และอะไหล่ แสดงดังตารางที่ 4.50

ตารางที่ 4.50 ประมาณการเจ้าหนี้การค้า ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท			
ปีที่	สินค้าคงเหลือ	เจ้าหนี้การค้า 60 วัน	เจ้าหนี้การค้าเพิ่มขึ้น
1	12,957,176	25,914,351	25,914,351
2	14,756,865	29,513,730	3,599,379
3	16,605,951	33,211,901	3,698,171
4	19,754,393	39,508,787	6,296,886
5	21,970,271	43,940,541	4,431,755
6	25,628,954	51,257,908	7,317,366
7	29,599,941	59,199,882	7,941,975
8	33,908,078	67,816,157	8,616,274
9	38,574,179	77,148,357	9,332,200
10	45,168,460	90,336,921	13,188,564

ประมาณการเงินลงทุนหมุนเวียนสุทธิของโครงการ แสดงดังตารางที่ 4.51

ตารางที่ 4.51 ประมาณการเงินลงทุนหมุนเวียนสุทธิของโครงการ

	หน่วย : บาท
ลูกหนี้การค้า (ตารางที่ 4.46)	9,022,450
<u>บวก</u> สินค้าคงเหลือ (ตารางที่ 4.49)	12,957,176
รวม	21,979,626
<u>หัก</u> เจ้าหนี้การค้า (ตารางที่ 4.50)	25,914,351
รวม	-3,934,726



ประมาณการเงินลงทุนหมุนเวียนสุทธิของโครงการเป็นลบ แสดงว่าไม่ต้องใช้เงินลงทุนหมุนเวียนในตอนเริ่มโครงการ เนื่องจากเงินลงทุนที่ต้องใช้สำหรับลูกหนี้การค้าและสินค้าคงเหลือน้อยกว่าเจ้าหนี้การค้า

#### 4.1.4 เงินค้ำประกัน

นอกจากการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน และเงินลงทุนหมุนเวียนแล้ว การเป็นผู้แทนจำหน่ายจะต้องมีการค้ำประกันสัญญาเพื่อเปิดสินค้าจากบริษัทสยามคูโบต้าคอร์ปอเรชัน จำกัด ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้กำหนดจำนวนเงิน โดยพิจารณาจากเป้าหมายการขายแทรกเตอร์ในพื้นที่นั้นๆ การค้ำประกันสามารถค้ำประกันด้วยเงินสดหรือหนังสือค้ำประกันของธนาคารก็ได้ ผู้ศึกษาจึงประมาณการ โดยเทียบกับผู้แทนจำหน่ายคูโบต้าในจังหวัดเพชรบุรี ที่มีประมาณการขายแทรกเตอร์ปีละ 300 คัน ต้องทำหนังสือค้ำประกันจำนวน 5,000,000 บาท เมื่อโครงการนี้ประมาณการยอดขายแทรกเตอร์ปีแรกไว้ 150 คัน จึงต้องทำหนังสือค้ำประกันจำนวน 2,500,000 บาท ซึ่งเงินค้ำประกันนี้อาจไม่ต้องเพิ่มขึ้นเลยในปีต่อไป ถึงแม้ยอดขายจะเพิ่มขึ้น ถ้าหากผู้แทนจำหน่ายมีประวัติการชำระเงินค่าสินค้าที่ดี คือชำระตรงตามกำหนดอย่างสม่ำเสมอ

การขอหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร ต้องใช้เงินฝากธนาคารจำนวน 2,500,000 บาท เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกัน ดังนั้น โครงการจะมีดอกเบี้ยรับจากเงินฝากธนาคารในอัตราร้อยละ 2.65 ต่อปี (อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 24 เดือน ประเภทนิติบุคคลพิเศษ ณ วันที่ 15 กันยายน 2555 ของธนาคารกสิกรไทย) และประมาณการว่าอัตราดอกเบี้ยนี้จะเพิ่มขึ้นในปีที่ 3 ปีที่ 5 ปีที่ 7 และปีที่ 9 ในอัตราร้อยละ 0.25 ต่อปี ดอกเบี้ยรับของโครงการแสดงดังตารางที่ 4.52



ตารางที่ 4.52 ดอกเบี้ยรับจากเงินฝากเพื่อค้ำประกัน ปีที่ 1 – ปีที่ 10

ปีที่	เงินฝากธนาคาร (บาท)	อัตราดอกเบี้ย (%)	ดอกเบี้ยรับ (บาท)
1	2,500,000	2.65%	66,250
2	2,500,000	2.65%	66,250
3	2,500,000	2.90%	72,500
4	2,500,000	2.90%	72,500
5	2,500,000	3.15%	78,750
6	2,500,000	3.15%	78,750
7	2,500,000	3.40%	85,000
8	2,500,000	3.40%	85,000
9	2,500,000	3.65%	91,250
10	2,500,000	3.65%	91,250

นอกจากนี้ในการขอหนังสือค้ำประกันจากธนาคาร ธนาคารคิดค่าธรรมเนียม  
ในอัตราร้อยละ 2 ต่อปีของจำนวนเงินที่ค้ำประกัน คิดเป็นเงินจำนวน 50,000 บาทต่อปี

ประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการในปีที่ 1 แสดงดังตารางที่ 4.53

ตารางที่ 4.53 ประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการปีที่ 1

	หน่วย : บาท
เงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร (ตารางที่ 4.41)	14,142,000
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน (ตารางที่ 4.43)	458,000
เงินลงทุนหมุนเวียน (ตารางที่ 4.51)	0
เงินค้ำประกันสัญญา	2,500,000
รวมเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการ	<u>17,100,000</u>

#### 4.1.4 ประมาณการสัดส่วนการลงทุนของโครงการ

เงินลงทุนในโครงการทั้งสิ้นเท่ากับ 17,100,000 บาท ประกอบด้วยเงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น 9,000,000 บาท และเงินกู้จากธนาคารกสิกรไทย จำนวน 8,100,000 บาท ประมาณการสัดส่วนการลงทุนของโครงการ แสดงดังตารางที่ 4.54

ตารางที่ 4.54 ประมาณการสัดส่วนการลงทุนของโครงการ

แหล่งเงินทุน	จำนวน (บาท)	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละ)
ส่วนของผู้ถือหุ้น	9,000,000	52.63
หนี้สินระยะยาว	8,100,000	47.37
รวม	17,100,000	100.00

#### 4.1.5 ประมาณการต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital – WACC)

การลงทุนในโครงการมีการใช้เงินทุนมาจาก 2 แหล่ง คือเงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น และส่วนของหนี้สิน โดยการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งแต่ละแหล่งมีต้นทุนต่างกัน ดังนั้นจึงต้องคำนวณหาต้นทุนเงินทุนถ่วงน้ำหนัก โดยคำนวณได้จากผลรวมระหว่างผลคูณของสัดส่วนแต่ละรายการในโครงสร้างเงินทุนกับต้นทุนเงินทุนหลังภาษีของรายการนั้นๆ โดยที่ต้นทุนเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น คือ ค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนที่นำมาลงทุนในธุรกิจ โดยผู้ศึกษาประมาณการจากกำไรต่อหุ้นที่ได้รับจากการลงทุนในธุรกิจผู้แทนจำหน่ายคูโบต้า จังหวัดเพชรบุรี ปี พ.ศ. 2554 คือ เท่ากับร้อยละ 14.08

ส่วนต้นทุนเงินทุนส่วนของหนี้สิน คือ อัตราดอกเบี้ยที่ธุรกิจต้องจ่ายให้กับเงินกู้ยืมต่างๆ แต่เนื่องจากดอกเบี้ยที่ธุรกิจต้องจ่ายถือได้ว่าเป็นต้นทุนของการประกอบการ และเป็นผลให้ธุรกิจสามารถประหยัดภาษีได้เท่ากับอัตราภาษีคูณด้วยค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยนั้น ดังนั้นต้นทุนที่แท้จริงของหนี้สินคืออัตราดอกเบี้ยเงินกู้หลังหักภาษีแล้ว ต้นทุนเงินทุนส่วนของหนี้สินหลังหักภาษีคำนวณได้ดังนี้

$$\begin{aligned}
 \text{ต้นทุนที่แท้จริง} &= (\text{อัตราดอกเบี้ยเงินกู้}) \times (1 - \text{อัตราภาษี 30\%}) \\
 &= 7.13 \times 0.70 \\
 &= 4.99 \% \text{ ต่อปี}
 \end{aligned}$$

ดังนั้น ประเมินการต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก แสดงได้ดังตารางที่ 4.55

ตารางที่ 4.55 ประเมินการต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital – WACC)

แหล่งเงินทุน	จำนวน (บาท)	สัดส่วนการลงทุน (ร้อยละ)	ต้นทุนเงินทุน (ร้อยละ)	WACC (ร้อยละ)
ส่วนของผู้ถือหุ้น	9,000,000	52.63	14.08	7.41
ส่วนของหนี้สิน	8,100,000	47.37	4.99	2.36
รวม	17,100,000	100.00		9.77

ดังนั้น ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยของโครงการเท่ากับร้อยละ 9.77 ต่อปี

#### 4.2 ประเมินการงบการเงินของโครงการ

ประเมินการด้านการเงินของโครงการประกอบด้วย

4.2.1 ประเมินการงบกำไรขาดทุน เพื่อแสดงผลการดำเนินงานของโครงการ ถ่วงหน้าตลอดอายุของโครงการว่าในแต่ละปีโครงการมีกำไรหรือขาดทุนเท่าไร แสดงดังตารางที่ 4.62

4.2.2 ประเมินการกระแสเงินสดสุทธิ เพื่อนำกระแสเงินสดสุทธิแต่ละปีของโครงการมาประเมินค่าโครงการว่าควรตัดสินใจลงทุนหรือไม่ แสดงดังตารางที่ 4.63

4.2.3 ประเมินการงบประมาณเงินสด เพื่อให้ทราบฐานะเงินสดของโครงการ ถ่วงหน้า ซึ่งเป็นประโยชน์ในการควบคุมการใช้จ่ายเงินสด แสดงดังตารางที่ 4.64

4.2.4 ประเมินการงบแสดงฐานะการเงินของโครงการ และนำมาวิเคราะห์ อัตราส่วนทางการเงิน แสดงดังตารางที่ 4.65

รายได้ของโครงการประกอบด้วยรายได้จากการขายแทรกเตอร์ รายได้จากการขายอะไหล่ และรายได้จากบริการ ดังนั้น รายได้รวมของโครงการแสดงดังตารางที่ 4.56

## ตารางที่ 4.56 ประมาณการรายได้รวม ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

รายได้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ขายแทรกเตอร์ (ตารางที่ 4.8)	106,646,000	123,088,350	141,572,033	163,661,547	188,715,887	215,866,480	248,993,878	285,741,391	329,066,366	377,425,788
ขายอะไหล่ (ตารางที่ 4.10)	341,550	1,439,099	1,663,706	1,913,033	2,207,177	2,544,740	2,924,102	3,376,464	3,877,966	4,463,280
ค่าบริการ (ตารางที่ 4.11)	1,024,000	1,192,800	1,367,100	1,574,370	1,818,397	2,082,892	2,412,172	2,769,174	3,191,304	3,661,135
รวม	108,011,550	125,720,249	144,602,839	167,148,950	192,741,461	220,494,111	254,330,152	291,887,029	336,135,636	385,550,202

ต้นทุนหลักของการให้บริการบำรุงรักษาตามระยะประกอบด้วยเงินเดือนช่างบริการ และค่าน้ำมันรถบริการเคลื่อนที่ เนื่องจากโดยปกติของธุรกิจแล้ว ช่างบริการจะต้องเดินทางไปให้บริการ ณ สถานที่ของลูกค้า โดยประมาณการว่าปีที่ 1 ถึง ปีที่ 5 มีช่างบริการ 2 คน รถบริการเคลื่อนที่ 1 คัน ปีที่ 6 ถึง ปีที่ 10 มีช่างบริการ 4 คน รถบริการเคลื่อนที่ 2 คัน ค่าน้ำมันรถบริการเคลื่อนที่เฉลี่ยวันละ 1,000 บาท คิดเป็นเดือนละ 26,000 บาท (คำนวณจากวันทำการ 26 วันต่อเดือน) และเพิ่มขึ้นทุกปีในอัตราร้อยละ 5 ต่อปี ดังนั้นต้นทุนการให้บริการ แสดงดังตารางที่ 4.57

## ตารางที่ 4.57 ประมาณการต้นทุนบริการ ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินเดือนช่างบริการ (ตารางที่ 4.35, 4.36)	228,000	239,400	251,370	263,939	277,136	581,986	611,085	641,639	673,721	707,407
ค่าน้ำมันรถบริการเคลื่อนที่	312,000	327,600	343,980	361,179	379,238	796,400	836,220	878,031	921,932	968,029
รวม	540,000	567,000	595,350	625,118	656,374	1,378,386	1,447,305	1,519,670	1,595,653	1,675,436

ต้นทุนขายรวมทั้งสิ้นของโครงการ แสดงได้ดังตารางที่ 4.58

## ตารางที่ 4.58 ประมาณการต้นทุนขายรวม ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

ต้นทุนขาย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
แทรกเตอร์ (ตารางที่ 4.9)	99,407,800	114,744,840	131,986,946	152,584,512	175,952,651	201,276,127	232,168,485	266,437,979	306,832,794	351,929,184
อะไหล่ (ตารางที่ 4.10)	273,240	1,151,279	1,330,964	1,530,427	1,765,742	2,035,792	2,339,282	2,701,171	3,102,373	3,570,624
บริการ (ตารางที่ 4.57)	540,000	567,000	595,350	625,118	656,374	1,378,386	1,447,305	1,519,670	1,595,653	1,675,436
รวม	100,221,040	116,463,119	133,913,260	154,740,057	178,374,767	204,690,304	235,955,071	270,658,820	311,530,820	357,175,244

ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ถาวรรวมทั้งสิ้นของโครงการ แสดงได้ดังตารางที่ 4.59

ตารางที่ 4.59 ประมาณการค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ถาวรรวม ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

ค่าเสื่อมราคา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
อาคาร (ตารางที่ 4.14)	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000
อุปกรณ์สำนักงาน (ตารางที่ 4.17,4.18)	126,000	126,000	126,000	126,000	125,999	60,000	60,000	60,000	60,000	59,999
ยานพาหนะ (ตารางที่ 4.23)	117,800	117,800	117,800	117,800	117,800	315,600	315,600	315,600	315,600	315,600
ครุภัณฑ์อื่นๆ (ตารางที่ 4.27, 4.30)	98,708	98,708	98,708	98,708	98,706	88,053	88,053	88,053	88,053	88,055
รวม	972,508	972,508	972,508	972,508	972,505	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,654

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารรวมทั้งสิ้นของโครงการ แสดงได้ดังตารางที่ 4.60

ตารางที่ 4.60 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินเดือน (ตารางที่ 4.35,4.36)	2,676,000	2,809,800	2,950,290	3,097,810	3,252,700	3,691,016	3,875,568	4,069,351	4,272,815	4,486,455
ค่าใช้จ่ายอื่นเกี่ยวกับพนักงาน (ตารางที่ 4.37)	153,934	161,521	169,488	177,853	186,636	227,592	238,862	250,696	263,121	276,168
ค่าใช้จ่ายในการขาย (ตารางที่ 4.38)	2,262,000	2,595,600	2,972,340	3,412,679	3,923,654	4,477,196	5,151,328	5,901,379	6,775,611	7,765,949
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร (ตารางที่ 4.39)	1,316,400	1,375,420	1,437,391	1,502,461	1,570,784	2,099,485	2,195,360	2,296,028	2,401,729	2,512,716
ค่าธรรมเนียมออกหนังสือค้ำประกัน	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
ค่าเสื่อมราคา (ตารางที่ 4.59)	972,508	972,508	972,508	972,508	972,505	1,094,433	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,654
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย (ตารางที่ 4.33)	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800
รวม	7,476,642	8,010,649	8,597,817	9,259,110	10,002,079	11,685,522	12,650,571	13,706,907	14,902,729	16,230,741

ดอกเบี้ยจ่ายของโครงการประกอบด้วยดอกเบี้ยเงินกู้ยืมระยะยาวจากธนาคาร และดอกเบี้ยจากการเช่าซื้อยานพาหนะ ดอกเบี้ยจ่ายรวมทั้งสิ้นของโครงการ แสดงดังตารางที่ 4.61

ตารางที่ 4.61 ประมาณการดอกเบี้ยจ่ายรวม ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

ดอกเบี้ยจ่าย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินกู้ยืมธนาคาร (ตารางที่ 4.13)	577,530	547,980	483,810	419,640	355,470	291,300	227,130	162,960	98,790	34,620
เช่าซื้อยานพาหนะ (ตารางที่ 4.24)	22,563	22,563	22,563	22,563	22,563	34,972	34,972	34,972	34,972	34,971
รวม	600,093	570,543	506,373	442,203	378,033	326,272	262,102	197,932	133,762	69,591

จากประมาณการทั้งหมดข้างต้น นำมาจัดทำประมาณการงบกำไรขาดทุน ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ประมาณการงบประมาณเงินสด และประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน แสดงดังตารางที่ 4.62 ถึง 4.65

ตารางที่ 4.62 ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 1 - ปีที่ 10

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้รวม (ตารางที่ 4.56)	108,011,550	125,720,249	144,602,839	167,148,950	192,741,461	220,494,111	254,330,152	291,887,029	336,135,636	385,550,202
หัก ต้นทุนขาย (ตารางที่ 4.58)	100,221,040	116,463,119	133,913,260	154,740,057	178,374,767	204,690,304	235,955,071	270,658,820	311,530,820	357,175,244
กำไรขั้นต้น	7,790,510	9,257,130	10,689,578	12,408,894	14,366,695	15,803,807	18,375,081	21,228,209	24,604,816	28,374,959
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ตารางที่ 4.60)	7,476,642	8,010,649	8,597,817	9,259,110	10,002,079	11,685,522	12,650,571	13,706,907	14,902,729	16,230,741
กำไรจากการดำเนินงาน	313,868	1,246,481	2,091,761	3,149,784	4,364,616	4,118,284	5,724,510	7,521,302	9,702,087	12,144,217
บวก ดอกเบี้ยรับ (ตารางที่ 4.52)	66,250	66,250	72,500	72,500	78,750	78,750	85,000	85,000	91,250	91,250
หัก ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 4.61)	600,093	570,543	506,373	442,203	378,033	326,272	262,102	197,932	133,762	69,591
กำไรก่อนภาษี	-219,975	742,188	1,657,889	2,780,081	4,065,333	3,870,763	5,547,409	7,408,370	9,659,575	12,165,877
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล (30%)		222,656	497,367	834,024	1,219,600	1,161,229	1,664,223	2,222,511	2,897,873	3,649,763
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>-219,975</b>	<b>519,532</b>	<b>1,160,522</b>	<b>1,946,057</b>	<b>2,845,733</b>	<b>2,709,534</b>	<b>3,883,186</b>	<b>5,185,859</b>	<b>6,761,703</b>	<b>8,516,114</b>
กำไรสะสม	-219,975	299,557	1,460,079	3,406,135	6,251,869	8,961,403	12,844,589	18,030,448	24,792,151	33,308,264

หน่วย : บาท



ตาราง 4.63 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิปีที่ 1 - ปีที่ 10

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินลงทุน (ตารางที่ 4.53, 4.42)	-14,142,000						1,243,518				
เงินลงทุน ในสินทรัพย์ถาวร	-458,000										
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	-2,500,000										
เงินค่าประกันสัญญา											
กำไรสุทธิ (ตารางที่ 4.62)		-219,975	519,532	1,160,522	1,946,057	2,845,733	2,709,534	3,883,186	5,185,859	6,761,703	8,516,114
บวก ค่าเสื่อมราคา (ตารางที่ 4.59)		972,508	972,508	972,508	972,508	972,505	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,654
บวก ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานที่ตัดจ่าย (ตารางที่ 4.33)		45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800
บวก ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 4.61)		600,093	570,543	506,373	442,203	378,033	326,272	262,102	197,932	133,762	69,591
ภาษีเงินได้นิติบุคคล (30% ของดอกเบี้ยจ่าย)			-171,163	-151,912	-132,661	-113,410	-97,881	-78,630	-59,379	-40,128	-20,877
มูลค่าซาก						118,000					1,404,000
เงินค่าประกันสัญญา											2,500,000
<b>กระแสเงินสดสุทธิ</b>	<b>-17,100,000</b>	<b>1,398,426</b>	<b>1,937,219</b>	<b>2,533,291</b>	<b>3,273,907</b>	<b>4,246,661</b>	<b>5,320,895</b>	<b>5,206,110</b>	<b>6,463,864</b>	<b>7,994,789</b>	<b>13,608,281</b>
กระแสเงินสดสุทธิสะสม	-17,100,000	-15,701,574	-13,764,355	-11,231,064	-7,957,157	-3,710,496	1,610,399	6,816,509	13,280,373	21,275,162	34,883,443

หน่วย : บาท

ตารางที่ 4.64 ประมาณการงบประมาณเงินสดปีที่ 1 - ปีที่ 10

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
<b>กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน</b>											
กำไรสุทธิ (ตารางที่ 4.62)	-219,975	519,532	1,160,522	1,946,057	2,845,733	2,709,534	3,883,186	5,185,859	6,761,703	8,516,114	
บวก ค่าเสื่อมราคา (ตารางที่ 4.59)	972,508	972,508	972,508	972,508	972,508	972,505	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,654
บวก ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานที่ตัดจ่าย (ตารางที่ 4.33)	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800
บวก ดอกเบี้ยจ่าย-เช่าซื้อยานพาหนะ (ตารางที่ 4.24)	22,563	22,563	22,563	22,563	22,563	22,563	34,972	34,972	34,972	34,972	34,971
หัก ดอกเบี้ยเพิ่มขึ้น (ตารางที่ 4.46)	9,022,450	1,401,976	1,560,576	1,863,984	2,123,103	2,300,789	2,813,835	3,113,065	3,671,503	4,096,787	
หัก สินค้าคงเหลือเพิ่มขึ้น (ตารางที่ 4.59)	12,957,176	1,799,689	1,849,086	3,148,443	2,215,877	3,658,683	3,970,987	4,308,137	4,666,100	6,594,282	
บวก เจ้าหนี้เพิ่มขึ้น (ตารางที่ 4.50)	25,914,351	3,599,379	3,698,171	6,296,886	4,431,755	7,317,366	7,941,975	8,616,274	9,332,200	13,188,564	
<b>รวมกระแสเงินสดจากการดำเนินงานสุทธิ</b>	<b>4,755,622</b>	<b>1,958,116</b>	<b>2,489,903</b>	<b>4,271,387</b>	<b>3,979,376</b>	<b>5,241,854</b>	<b>6,214,763</b>	<b>7,555,356</b>	<b>8,930,725</b>	<b>12,188,033</b>	
<b>กระแสเงินสดจากการลงทุน</b>											
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร (ตารางที่ 4.24, 4.41, 4.42)	-14,142,000	-218,763	-218,763	-218,763	-218,763	-218,763	-1,490,440	-246,922	-246,922	-246,922	-246,921
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน (ตารางที่ 4.32)	-458,000										
เงินค่าประกันสัญญา	-2,500,000										
<b>รวมกระแสเงินสดจากการลงทุนสุทธิ</b>	<b>-17,100,000</b>	<b>-218,763</b>	<b>-218,763</b>	<b>-218,763</b>	<b>-218,763</b>	<b>-218,763</b>	<b>-1,490,440</b>	<b>-246,922</b>	<b>-246,922</b>	<b>-246,922</b>	<b>-246,921</b>
<b>กระแสเงินสดจากการจัดหาทุน</b>											
ทุนชำระแล้ว	9,000,000										
เงินกู้ระยะยาว (ตารางที่ 4.13)	8,100,000	0	-900,000	-900,000	-900,000	-900,000	-900,000	-900,000	-900,000	-900,000	-900,000
<b>รวมกระแสเงินสดจากการจัดหาทุนสุทธิ</b>	<b>17,100,000</b>	<b>0</b>	<b>-900,000</b>	<b>-900,000</b>	<b>-900,000</b>	<b>-900,000</b>	<b>-900,000</b>	<b>-900,000</b>	<b>-900,000</b>	<b>-900,000</b>	<b>-900,000</b>
กระแสเงินสดรับสุทธิ	0	4,536,859	839,353	1,371,140	3,152,624	2,860,613	2,851,414	5,067,841	6,408,434	7,783,803	11,041,112
<b>บวก เงินสดต้นปี</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>4,536,859</b>	<b>5,376,211</b>	<b>6,747,351</b>	<b>9,899,975</b>	<b>12,760,588</b>	<b>15,612,001</b>	<b>20,679,842</b>	<b>27,088,276</b>	<b>34,872,079</b>
<b>เงินสดปลายปี</b>	<b>0</b>	<b>4,536,859</b>	<b>5,376,211</b>	<b>6,747,351</b>	<b>9,899,975</b>	<b>12,760,588</b>	<b>15,612,001</b>	<b>20,679,842</b>	<b>27,088,276</b>	<b>34,872,079</b>	<b>45,913,191</b>

หน่วย : บาท

ตารางที่ 4.65 ประเภทการบ่งแสดงฐานะการเงิน ปีที่ 1 - ปีที่ 10

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
หน่วย : บาท										
<b>สินทรัพย์</b>										
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>										
เงินสด (ตารางที่ 4.64)	4,536,859	5,376,211	6,747,351	9,899,975	12,760,588	15,612,001	20,679,842	27,088,276	34,872,079	45,913,191
ลูกหนี้การค้า (ตารางที่ 4.46)	9,022,450	10,424,426	11,985,002	13,848,986	15,972,089	18,272,878	21,086,713	24,199,778	27,871,281	31,968,069
สินค้าคงเหลือ (ตารางที่ 4.49)	12,957,176	14,756,865	16,605,951	19,754,393	21,970,271	25,628,954	29,599,941	33,908,078	38,574,179	45,168,460
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>26,516,484</b>	<b>30,557,502</b>	<b>35,338,304</b>	<b>43,503,354</b>	<b>50,702,947</b>	<b>59,513,833</b>	<b>71,366,496</b>	<b>85,196,133</b>	<b>101,317,539</b>	<b>123,049,720</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>										
ที่ดิน (ตารางที่ 4.40)	5,573,460	5,573,460	5,573,460	5,573,460	5,573,460	5,573,460	5,573,460	5,573,460	5,573,460	5,573,460
อาคาร (ตารางที่ 4.12)	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000
อุปกรณ์สำนักงาน (ตารางที่ 4.15, 4.16)	630,000	630,000	630,000	630,000	630,000	930,000	930,000	930,000	930,000	930,000
ยานพาหนะ (ตารางที่ 4.19, 4.21)	1,308,000	1,308,000	1,308,000	1,308,000	1,308,000	2,721,000	2,721,000	2,721,000	2,721,000	2,721,000
ครุภัณฑ์อื่น ๆ (ตารางที่ 4.25, 4.28)	611,540	611,540	611,540	611,540	611,540	926,268	926,268	926,268	926,268	926,268
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม (ตารางที่ 4.31)	972,508	1,945,016	2,917,524	3,890,032	4,862,537	5,680,650	6,774,303	7,867,956	8,961,609	10,055,263
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>14,150,492</b>	<b>13,177,984</b>	<b>12,205,476</b>	<b>11,232,968</b>	<b>10,260,463</b>	<b>11,470,078</b>	<b>10,376,425</b>	<b>9,282,772</b>	<b>8,189,119</b>	<b>7,095,465</b>
<b>สินทรัพย์อื่น</b>										
เงินประกัน	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานรอตัดบัญชี (ตารางที่ 4.33)	412,200	366,400	320,600	274,800	229,000	183,200	137,400	91,600	45,800	0
ดอกเบี้ยตามสัญญาเช่าซื้อรอตัดบัญชี (ตารางที่ 4.24)	90,252	67,689	45,126	22,563	0	139,887	104,915	69,943	34,971	0
<b>รวมสินทรัพย์อื่น</b>	<b>3,002,452</b>	<b>2,934,089</b>	<b>2,865,726</b>	<b>2,797,363</b>	<b>2,729,000</b>	<b>2,823,087</b>	<b>2,742,315</b>	<b>2,661,543</b>	<b>2,580,771</b>	<b>2,500,000</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>43,669,428</b>	<b>46,669,575</b>	<b>50,409,506</b>	<b>57,533,685</b>	<b>63,692,410</b>	<b>73,806,998</b>	<b>84,485,236</b>	<b>97,140,448</b>	<b>112,087,429</b>	<b>132,645,185</b>

ตารางที่ 4.65 ประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน ปีที่ 1 - ปีที่ 10 (ต่อ)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
<b>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>										
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>										
เจ้าหนี้การค้า (ตารางที่ 4.50)	25,914,351	29,513,730	33,211,901	39,508,787	43,940,541	51,257,908	59,199,882	67,816,157	77,148,357	90,336,921
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	25,914,351	29,513,730	33,211,901	39,508,787	43,940,541	51,257,908	59,199,882	67,816,157	77,148,357	90,336,921
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>										
เจ้าหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ (ตารางที่ 4.24)	875,052	656,289	437,526	218,763	0	987,687	740,765	493,843	246,921	0
เงินกู้ยืมระยะยาว (ตารางที่ 4.49)	8,100,000	7,200,000	6,300,000	5,400,000	4,500,000	3,600,000	2,700,000	1,800,000	900,000	0
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	8,975,052	7,856,289	6,737,526	5,618,763	4,500,000	4,587,687	3,440,765	2,293,843	1,146,921	0
<b>รวมหนี้สิน</b>	34,889,403	37,370,019	39,949,427	45,127,550	48,440,541	55,845,595	62,640,647	70,110,000	78,295,278	90,336,921
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>										
ทุนเรือนหุ้น (ตารางที่ 4.54)	9,000,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000	9,000,000
กำไรสะสม (ตารางที่ 4.62)	-219,975	299,557	1,460,079	3,406,135	6,251,869	8,961,403	12,844,589	18,030,448	24,792,151	33,308,264
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	8,780,025	9,299,557	10,460,079	12,406,135	15,251,869	17,961,403	21,844,589	27,030,448	33,792,151	42,308,264
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>43,669,428</b>	<b>46,669,575</b>	<b>50,409,506</b>	<b>57,533,685</b>	<b>63,692,410</b>	<b>73,806,998</b>	<b>84,485,236</b>	<b>97,140,448</b>	<b>112,087,429</b>	<b>132,645,185</b>

หน่วย : บาท

### 4.3 วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินจัดทำขึ้นเพื่อช่วยวิเคราะห์งบการเงิน โดยการนำรายการในงบแสดงฐานะการเงินและงบกำไรขาดทุนมาเปรียบเทียบกับกันเพื่อให้เกิดความสัมพันธ์ระหว่างรายการนั้นๆ ซึ่งผู้ศึกษาใช้อัตราส่วนในการวิเคราะห์ 4 ประเภท ดังนี้

- 4.3.1 อัตราส่วนที่แสดงถึงสภาพคล่องของกิจการ
- 4.3.2 อัตราส่วนที่แสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน
- 4.3.3 อัตราส่วนที่แสดงถึงโครงสร้างทางการเงิน
- 4.3.4 อัตราส่วนที่แสดงถึงความสามารถในการทำกำไร

4.3.1 อัตราส่วนที่แสดงถึงสภาพคล่องของกิจการ แสดงดังตารางที่ 4.66 โดยคำนวณได้จากสูตร ดังนี้

- 1) อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)

$$\text{อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$$

- 2) อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนอย่างรวดเร็ว (Quick Ratio)

$$\text{อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนอย่างรวดเร็ว} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงเหลือ}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$$

ตารางที่ 4.66 อัตราส่วนที่แสดงถึงสภาพคล่องของกิจการ

ปีที่	อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า)	อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนอย่างรวดเร็ว (เท่า)
1	1.02	0.52
2	1.04	0.54
3	1.06	0.56
4	1.10	0.60
5	1.15	0.65
6	1.16	0.66
7	1.21	0.71
8	1.26	0.76
9	1.31	0.81
10	1.36	0.86
ค่าเฉลี่ย	1.17	0.67

อัตราส่วนที่แสดงถึงสภาพคล่องบ่งบอกถึงความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นของโครงการ จากตาราง 4.66 อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนของปีที่ 1 ต่ำที่สุดเท่ากับ 1.02 เท่า และเพิ่มขึ้นทุกปีเป็น 1.36 เท่าในปีที่ 10 ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 1.17 เท่า หมายความว่าโครงการนี้มีสินทรัพย์หมุนเวียนซึ่งได้แก่เงินสด ลูกหนี้การค้า และสินค้าคงเหลือ ในมูลค่าใกล้เคียงกับหนี้สินระยะสั้นซึ่งก็คือเจ้าหนี้การค้าเท่านั้น และเมื่อพิจารณาอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนอย่างรวดเร็วที่มีการหักสินค้าคงเหลือออกจากสินทรัพย์หมุนเวียนเนื่องจากมีสภาพคล่องน้อยที่สุดแล้ว ค่าเฉลี่ยของอัตราส่วนนี้เท่ากับ 0.67 เท่า คือมีค่าไม่ถึง 1 เท่า แสดงว่าโครงการมีสินทรัพย์ที่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้เร็วไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ระยะสั้น

โดยรวมแล้วสภาพคล่องของโครงการอยู่ในระดับพอสมควร มีความเสี่ยงที่จะไม่สามารถชำระหนี้ระยะสั้นได้ ถ้าหากไม่สามารถขายสินค้าได้เร็วหรือมีสินค้าคงเหลือสูง

4.3.2 อัตราส่วนที่แสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน แสดงดังตารางที่ 4.67 โดยคำนวณได้จากสูตร ดังนี้

1) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม (Total Assets Turnover Ratio)

$$\text{อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม} = \frac{\text{รายได้สุทธิ}}{\text{สินทรัพย์รวม}}$$

2) อัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

$$\text{อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร} = \frac{\text{รายได้สุทธิ}}{\text{สินทรัพย์ถาวร}}$$

3) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้ (Receivable Turnover Ratio)

$$\text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้} = \frac{\text{รายได้สุทธิ}}{\text{ลูกหนี้}}$$

ตารางที่ 4.67 อัตราส่วนที่แสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

ปีที่	อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม (เท่า)	อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (เท่า)	อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้ (รอบ)
1	2.47	7.63	11.97
2	2.69	9.54	12.06
3	2.87	11.85	12.07
4	2.91	14.88	12.07
5	3.03	18.78	12.07
6	2.99	19.22	12.07
7	3.01	24.51	12.06
8	3.00	31.44	12.06
9	3.00	41.05	12.06
10	2.91	54.34	12.06
ค่าเฉลี่ย	2.89	23.32	12.05



อัตราส่วนที่แสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงานเป็นการวัดว่าโครงการมีการจัดการสินทรัพย์ต่างๆมีประสิทธิภาพเพียงใด ปริมาณของสินทรัพย์ต่างๆที่มีเหมาะสมหรือไม่ เมื่อเทียบกับยอดขาย จากตารางที่ 4.67 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวมของทุกปีเฉลี่ย 2.89 เท่า หมายความว่าโครงการสามารถใช้สินทรัพย์รวมที่มีอยู่ก่อให้เกิดรายได้ได้ประมาณ 2.89 เท่า เช่นเดียวกับอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรที่มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 23.32 เท่า โดยในปีที่ 1 มีค่าต่ำที่สุดคือ 7.63 เท่า และเพิ่มขึ้นทุกปีจนมีค่าสูงที่สุดในปีที่ 10 เท่ากับ 54.34 เท่า แสดงว่าโครงการสามารถบริหารสินทรัพย์ถาวรให้เกิดประสิทธิภาพได้มาก โดยเฉพาะในช่วงปีหลังๆของโครงการที่มีปริมาณยอดขายเพิ่มขึ้นและสินทรัพย์ถาวรได้มีการหักค่าเสื่อมราคาทำให้มูลค่าสุทธิลดลง ส่งผลให้อัตรานี้เพิ่มขึ้นอย่างมากทุกปี

อย่างไรก็ตาม ควรนำอัตราส่วนนี้ไปเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมประเภทเดียวกันด้วยว่าแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด ถ้าอัตราส่วนของโครงการต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมมากก็ควรจะต้องพิจารณาเพิ่มยอดขาย หรือขายสินทรัพย์ที่มีอยู่บางส่วนออกไป

ส่วนอัตราหมุนเวียนของลูกหนี้เฉลี่ย 12.05 รอบต่อปี นั่นคือโดยเฉลี่ยแล้วสามารถเรียกเก็บหนี้ได้จากลูกหนี้โดยใช้เวลาประมาณ 30 วัน ตรงกับระยะเวลาการให้เครดิตแก่ลูกหนี้การคำนวณส่วนใหญ่ที่ซื้อโดยการทำสัญญาเช่าซื้อกับ บริษัท สยามคูโบต้าลิซซิ่ง จำกัด

4.3.3 อัตราส่วนที่แสดงถึงโครงสร้างทางการเงิน แสดงดังตารางที่ 4.68 โดยคำนวณได้จากสูตร ดังนี้

- 1) อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม (Debt Ratio)

$$\text{อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม} = \frac{\text{หนี้สินระยะยาว}}{\text{สินทรัพย์รวม}}$$

- 2) อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio)

$$\text{อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น} = \frac{\text{หนี้สินระยะยาว}}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}}$$

- 3) อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (Times-Interest-Earned Ratio)

$$\text{อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย} = \frac{\text{กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี}}{\text{ดอกเบี้ยจ่าย}}$$

ตารางที่ 4.68 อัตราส่วนที่แสดงถึงโครงสร้างทางการเงิน

ปีที่	อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม	อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	อัตราส่วนความสามารถ ในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)
	%	%	(เท่า)
1	20.55	102.22	0.63
2	16.83	84.48	2.30
3	13.37	64.41	4.27
4	9.77	45.29	7.29
5	7.07	29.50	11.75
6	6.22	25.54	12.86
7	4.07	15.75	22.17
8	2.36	8.49	38.43
9	1.02	3.39	73.21
10	0.00	0.00	175.82
ค่าเฉลี่ย	8.13	37.91	34.87

อัตราส่วนที่แสดงถึงโครงสร้างทางการเงินบ่งบอกถึงประสิทธิภาพในการจัดการหนี้สิน จากตารางที่ 4.68 โครงการมีความสามารถในการชำระหนี้สินระยะยาวในอัตราสูง จากอัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวมปีที่ 1 อัตราส่วนนี้เท่ากับ 20.55% และลดลงทุกปีจนเป็น 0 ในปีที่ 10 เฉลี่ยเท่ากับ 8.13% แสดงว่าโครงการมีหนี้สินระยะยาวในสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับสินทรัพย์ที่มีทั้งหมด ส่วนอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นนั้นค่าเฉลี่ยเท่ากับ 37.91% ซึ่งในปีที่ 1 อัตราส่วนนี้สูงที่สุดเท่ากับ 102.22% หมายความว่าหนี้สินระยะยาวในสัดส่วนที่มากกว่าส่วนของผู้ถือหุ้น แต่ในปีต่อไปมีกำไรสะสมจากการดำเนินงาน ในขณะที่มีการผ่อนชำระคืนเงินกู้ทุกปี ทำให้อัตราส่วนนี้ลดลงเรื่อยๆจนเป็น 0 แสดงถึงความเสี่ยงในการชำระหนี้สินระยะยาวที่ลดลง เมื่อพิจารณาอัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ยก็เช่นเดียวกัน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 34.87 เท่า โดยปีที่ 1 ต่ำที่สุดเท่ากับ 0.63 เท่า แสดงว่าโครงการสามารถทำกำไรจากการดำเนินงานได้ไม่เพียงพอต่อการจ่ายดอกเบี้ย แต่ในปีที่ 2 และปีต่อไปสามารถทำได้เพียงพอ เนื่องจากมีกำไรสูงขึ้นในขณะที่ดอกเบี้ยจ่ายลดลงจากยอดเงินกู้ยืมที่ลดลงจากการผ่อนชำระคืน

4.3.4 อัตราส่วนที่แสดงถึงความสามารถในการทำกำไร แสดงดังตารางที่ 4.69 โดยคำนวณได้จากสูตร ดังนี้

1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Profit Margin on Sales)

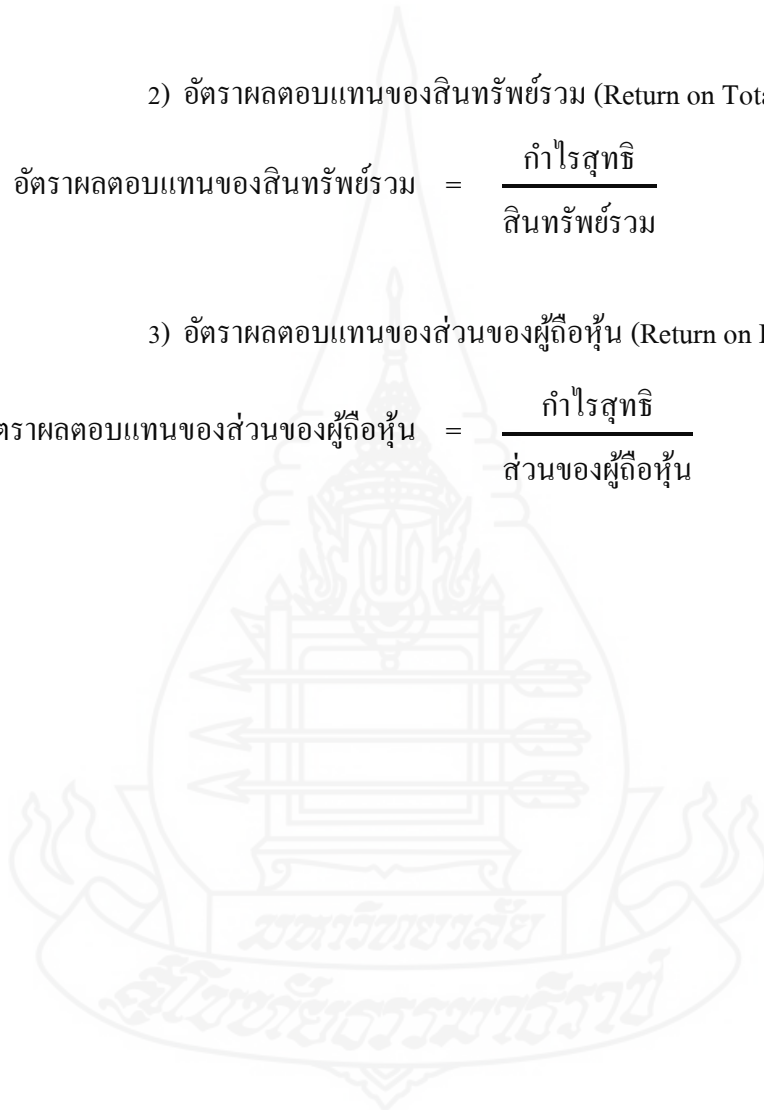
$$\text{อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ยอดขาย}}$$

2) อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets)

$$\text{อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์รวม} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{สินทรัพย์รวม}}$$

3) อัตราผลตอบแทนของส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity)

$$\text{อัตราผลตอบแทนของส่วนของผู้ถือหุ้น} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}}$$



ตารางที่ 4.69 อัตราส่วนที่แสดงถึงความสามารถในการทำกำไร

ปีที่	อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย	อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์รวม	อัตราผลตอบแทนของส่วนของผู้ถือหุ้น
	%	%	%
1	-0.20	-0.50	-2.51
2	0.41	1.11	5.59
3	0.80	2.30	11.09
4	1.16	3.38	15.69
5	1.48	4.47	18.66
6	1.23	3.67	15.09
7	1.53	4.60	17.78
8	1.78	5.34	19.19
9	2.01	6.03	20.01
10	2.21	6.42	20.13
ค่าเฉลี่ย	1.24	3.68	14.07

อัตราส่วนที่แสดงถึงความสามารถในการทำกำไร แสดงให้เห็นว่าโครงการสามารถนำเงินทุนจากเจ้าหนี้และผู้ถือหุ้นไปดำเนินการให้เกิดผลประโยชน์ได้มากขึ้นเพียงใด จากตารางที่ 4.69 อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายเฉลี่ยเท่ากับ 1.24% โดยปีที่ 1 มีค่าต่ำสุดและเป็นยอดติดลบ เท่ากับ -0.20% แสดงว่าผลประกอบการขาดทุน เนื่องจากมีกำไรจากการดำเนินงานไม่พอกับดอกเบี้ยจ่ายที่เกิดขึ้นจากการกู้ยืมเงินระยะยาว เป็นผลให้อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์รวม และอัตราผลตอบแทนของส่วนของผู้ถือหุ้นมีค่าต่ำสุดและติดลบด้วยเป็น -0.50% และ -2.51% ตามลำดับ แต่ในปีถัดไป ทั้ง 3 อัตราส่วนกลับเป็นบวกและเพิ่มขึ้นทุกปีจากผลการดำเนินงานที่เติบโตขึ้นและดอกเบี้ยจ่ายที่ลดลง ซึ่งค่าเฉลี่ยของอัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์รวมเท่ากับ 3.68% และอัตราผลตอบแทนของส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 14.07%

โดยภาพรวมแล้วโครงการนี้สามารถทำกำไรได้ไม่สูงนักเมื่อเทียบกับยอดขาย เป็นเพราะค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสูง รวมทั้งการกู้ยืมเงินเพื่อนำมาลงทุนทำให้เกิดภาระดอกเบี้ยจ่ายที่สูงอีกด้วย อย่างไรก็ตามควรนำไปเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมประเภทเดียวกันเพื่อให้เห็นว่ามีแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ เพราะอาจเป็นลักษณะปกติของธุรกิจที่ต้องมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรสูงและมีอัตรากำไรต่อหน่วยต่ำ

สรุปผลการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน แสดงดังตารางที่ 4.70

ตารางที่ 4.70 สรุปผลการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

	ผลลัพธ์	ปีที่										ค่าเฉลี่ย
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
<b>อัตราส่วนที่แสดงถึงสภาพคล่องของกิจการ</b>												
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน	เท่า	1.02	1.04	1.06	1.10	1.15	1.16	1.21	1.26	1.31	1.36	1.17
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนอย่างรวดเร็ว	เท่า	0.52	0.54	0.56	0.60	0.65	0.66	0.71	0.76	0.81	0.86	0.67
<b>อัตราส่วนที่แสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน</b>												
อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม	เท่า	2.47	2.69	2.87	2.91	3.03	2.99	3.01	3.00	3.00	2.91	2.89
อัตราส่วนหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	เท่า	7.63	9.54	11.85	14.88	18.79	19.22	24.51	31.44	41.05	54.35	23.33
อัตราส่วนหมุนเวียนของลูกหนี้	รอบ	11.97	12.06	12.07	12.07	12.07	12.07	12.06	12.06	12.06	12.06	12.05
<b>อัตราส่วนที่แสดงถึงโครงสร้างทางการเงิน</b>												
อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม	%	20.55	16.83	13.37	9.77	7.07	6.22	4.07	2.36	1.02	0.00	8.13
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	%	102.22	84.48	64.42	45.30	29.51	25.54	15.75	8.49	3.39	0.00	37.91
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย	เท่า	0.63	2.30	4.27	7.29	11.75	12.86	22.16	38.43	73.21	175.81	34.87
<b>อัตราส่วนที่แสดงความสามารถในการทำกำไร</b>												
อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย	%	-0.20	0.41	0.80	1.16	1.48	1.23	1.53	1.78	2.01	2.21	1.24
อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์รวม	%	-0.50	1.11	2.30	3.38	4.47	3.67	4.60	5.34	6.03	6.42	3.68
อัตราผลตอบแทนของส่วนของผู้ถือหุ้น	%	-2.51	5.59	11.09	15.69	18.66	15.09	17.78	19.19	20.01	20.13	14.07

#### 4.4 ประเมินโครงการลงทุน

หลังจากประมาณการเงินลงทุน และประมาณการด้านการเงินของโครงการแล้ว สามารถนำผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการแต่ละปีตลอดอายุของโครงการในรูปของกระแสเงินสดสุทธิ แสดงดังตารางที่ 4.71 มาประเมินโครงการลงทุน เพื่อนำมาตัดสินใจว่าควรลงทุนในโครงการหรือไม่ โดยใช้วิธีประเมิน ดังนี้

4.4.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB)

4.4.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)

4.4.3 อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR)

4.4.4 ดัชนีกำไร (Profitability Index : PI)

ตารางที่ 4.71 กระแสเงินสดสุทธิและกระแสเงินสดสุทธิสะสมของโครงการ ปีที่ 1 – ปีที่ 10

หน่วย : บาท

ปี	กระแสเงินสดสุทธิ	กระแสเงินสดสะสมสุทธิ
0	-17,100,000	-17,100,000
1	1,398,426	-15,701,574
2	1,937,219	-13,764,355
3	2,533,291	-11,231,064
4	3,273,907	-7,957,157
5	4,246,661	-3,710,496
6	5,320,895	1,610,399
7	5,206,110	6,816,509
8	6,463,864	13,280,373
9	7,994,789	21,275,162
10	13,608,281	34,883,443

4.4.1 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB) เป็นวิธีการที่ทำให้ทราบว่าเมื่อลงทุนไปแล้วจะคืนทุนเมื่อใด โดยไม่คำนึงถึงมูลค่าของเงินตามเวลา ใช้สูตรในการคำนวณดังนี้

$$\begin{aligned}
 \text{ระยะเวลาคืนทุน} &= \text{จำนวนปีก่อนคืนทุน} + \frac{\text{กระแสเงินสดส่วนที่เหลือ}}{\text{กระแสเงินสดทั้งปี}} \\
 &= 5 + \frac{3,710,496}{5,320,895} \\
 &= 5.70 \text{ ปี หรือ } 5 \text{ ปี } 8 \text{ เดือน } 12 \text{ วัน}
 \end{aligned}$$

ดังนั้นระยะเวลาคืนทุนของโครงการประมาณ 5 ปี 8 เดือน 12 วัน หมายถึงต้องใช้เวลาประมาณ 5 ปี 8 เดือน 12 วัน จึงจะทำให้ยอดรวมของกระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับเงินลงทุนสุทธิครั้งแรกของโครงการ

4.4.2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นผลต่างระหว่างค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละปีตลอดอายุของโครงการ กับค่าปัจจุบันของเงินสดที่จ่ายลงทุนของโครงการ การปรับกระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละปีให้เป็นค่าปัจจุบันใช้อัตราคิดลด (Discount Rate) 9.77% เท่ากับต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) ของโครงการ (ตารางที่ 4.55) การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิตำหนดโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป ตามสูตรดังนี้

$$\begin{aligned} \text{NPV} &= \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0 \\ &= \frac{1,398,426}{(1+9.77\%)^1} + \frac{1,937,219}{(1+9.77\%)^2} + \dots + \frac{13,608,281}{(1+9.77\%)^{10}} - 17,100,000 \\ &= 10,247,891 \text{ บาท} \end{aligned}$$

การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวก หมายถึงกระแสเงินสดเข้าสุทธิสูงกว่ากระแสเงินสดออก และจำนวนเงิน 10,247,891 บาท หมายถึงผลประโยชน์ในอนาคตคิดมูลค่าปัจจุบันแล้วมีค่ามากกว่าเงินลงทุนเท่ากับ 10,247,891 บาท นั่นคือได้รับผลตอบแทนคุ้มกับการลงทุน

4.4.3 อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR) อัตราผลตอบแทนของการลงทุนคืออัตราคิดลดที่ทำให้กระแสเงินสดสุทธิหรือผลประโยชน์ทั้งหมดในอนาคตคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันแล้ว มีค่าเท่ากับเงินลงทุนในครั้งแรกพอดี ซึ่งก็คืออัตราคิดลดที่ทำให้ NPV = 0 การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิตำหนดโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป ตามสูตรดังนี้

$$\begin{aligned} \text{NPV} = 0 &= \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - I_0 \\ &= \frac{1,398,426}{(1+IRR)^1} + \frac{1,937,219}{(1+IRR)^2} + \dots + \frac{13,608,281}{(1+IRR)^{10}} - 17,100,000 \\ \text{IRR} &= 18.33\% \end{aligned}$$

โครงการนี้ให้ผลตอบแทน 18.33% ต่อปี แสดงว่าจากการที่ลงทุนในโครงการด้วยต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก 9.77% เมื่อนำไปลงทุนแล้วให้ผลตอบแทน 18.33% ซึ่งมีค่ามากกว่าต้นทุนเงินลงทุนเท่ากับ 8.56%



4.4.4 ดัชนีกำไร (Profitability Index : PI) ดัชนีการทำกำไรคือค่าของอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของเงินสดรับสุทธิตลอดอายุโครงการกับเงินสดจ่ายลงทุนเริ่มแรก คำนวณตามสูตรดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ดัชนีกำไร} &= \frac{\text{มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุโครงการ}}{\text{เงินลงทุน}} \\ &= \frac{27,347,891}{17,100,000} \\ &= 1.60 \text{ เท่า} \end{aligned}$$

ดัชนีกำไร มีค่าเท่ากับ 1.60 เท่า หมายความว่าผลตอบแทนมีค่ามากกว่าเงินลงทุนที่ลงในโครงการ 1.60 เท่า แสดงว่าโครงการนี้มีกำไรจากการลงทุนนั่นเอง

#### 4.5 วิเคราะห์ความไว

การวิเคราะห์ความไวเป็นการวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการลงทุน เนื่องจากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินนี้ เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลจากการประมาณการสิ่งที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งอยู่ภายใต้ความเสี่ยงหรือความไม่แน่นอน การวิเคราะห์ความไวจะวิเคราะห์ว่า ถ้าหากตัวแปรที่สำคัญตัวใดตัวหนึ่งเปลี่ยนแปลงไปในขณะที่ตัวแปรอื่นๆมีค่าคงที่แล้ว จะมีผลกระทบต่อผลประโยชน์ที่จะได้รับของโครงการอย่างไร ผู้ศึกษาจึงแยกวิเคราะห์ความไวเป็น 3 กรณี ดังนี้

4.5.1 กรณียอดขายแทรกเตอร์ลดลง 10% และ 20%

4.5.2 กรณีค่าใช้จ่ายในการขาย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 1% และ 2% ของราคาทุน

4.5.3 กรณียอดขายแทรกเตอร์ลดลง 10% และค่าใช้จ่ายในการขาย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุน

##### 4.5.1 กรณียอดขายแทรกเตอร์ลดลง 10% และ 20%

การประมาณยอดขายแทรกเตอร์ต่อปีในการศึกษาความเป็นไปได้ครั้งนี้ ประมาณการจากเป้าหมายการขายที่ บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด กำหนดให้สำหรับปี การขาย พ.ศ. 2555 ในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งอยู่ในสภาพแวดล้อมปกติ ตลาดของเครื่องจักรกลการเกษตรอยู่ในช่วงเติบโตและมีแนวโน้มสูงขึ้น แต่เป็นที่ทราบกันดีว่าผลิตผลทางการเกษตรขึ้นอยู่กับสภาพดินฟ้าอากาศ ราคาพืชผลการเกษตรก็ค่อนข้างไม่แน่นอน มีผลต่อ

กำลังซื้อของเกษตรกร จึงส่งผลกระทบต่อยอดขายของโครงการ นอกจากนี้ การที่ตลาดของเครื่องจักรกลการเกษตรกำลังเติบโตจะทำให้มีคู่แข่งรายใหม่เกิดขึ้น และชิงส่วนแบ่งทางการตลาดไปได้บางส่วน

การวิเคราะห์จึงประมาณการให้ยอดขายลดลงเป็น 2 กรณี คือลดลง 10% และ 20% เพื่อเปรียบเทียบให้เห็นว่ายอดขายสามารถลดลงได้มากเท่าใด ที่ยังสามารถทำให้โครงการมีความเป็นไปได้ ดังนั้นกรณีที่ 1 จากยอดขายปีแรกจำนวน 150 คันต่อปี ลดลง 10% เหลือ 135 คันต่อปี และกรณีที่ 2 ยอดขายปีแรกลดลง 20% เหลือ 120 คันต่อปี โดยที่ทั้ง 2 กรณีประมาณการให้ยอดขายเติบโตขึ้นทุกปีในอัตราปีละ 10% ประมาณการงบกำไรขาดทุน ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ และการประเมินโครงการ แสดงดังตารางที่ 4.72 ถึง ตารางที่ 4.76



ตารางที่ 4.72 ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 1 - ปีที่ 10 กรณียอดขายแทรกทรัดลดลง 10%

	หน่วย : บาท									
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้รวม (ตารางที่ 4.56)	97,301,660	114,354,944	132,006,268	151,832,970	175,506,430	202,378,541	231,518,849	267,046,660	306,481,368	352,942,350
หัก ต้นทุนขาย (ตารางที่ 4.58)	90,321,728	105,986,345	122,286,326	140,608,906	162,477,103	187,982,725	214,924,788	247,752,811	284,191,768	327,107,314
กำไรขั้นต้น	6,979,932	8,368,599	9,719,943	11,224,064	13,029,328	14,395,816	16,594,061	19,293,849	22,289,600	25,835,036
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ตารางที่ 4.60)	7,266,642	7,790,149	8,350,857	8,967,389	9,661,737	11,327,383	12,200,299	13,214,422	14,323,567	15,579,184
กำไรจากการดำเนินงาน	-286,710	578,450	1,369,086	2,256,676	3,367,590	3,068,432	4,393,762	6,079,427	7,966,033	10,255,852
บวก ดอกเบี้ยรับ (ตารางที่ 4.52)	66,250	66,250	72,500	72,500	78,750	78,750	85,000	85,000	91,250	91,250
หัก ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 4.61)	600,093	570,543	506,373	442,203	378,033	326,272	262,102	197,932	133,762	69,591
กำไรก่อนภาษี	-820,553	74,157	935,213	1,886,973	3,068,308	2,820,911	4,216,661	5,966,495	7,923,521	10,277,512
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล (30%)		22,247	280,564	566,092	920,492	846,273	1,264,998	1,789,949	2,377,056	3,083,254
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>-820,553</b>	<b>51,910</b>	<b>654,649</b>	<b>1,320,881</b>	<b>2,147,815</b>	<b>1,974,637</b>	<b>2,951,662</b>	<b>4,176,547</b>	<b>5,546,465</b>	<b>7,194,258</b>
กำไรสะสม	-820,553	-768,643	-113,994	1,206,887	3,354,703	5,329,340	8,281,003	12,457,549	18,004,014	25,198,273

ตาราง 4.73 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ปีที่ 1 - ปีที่ 10 กรณียอดขายแทรกเตอร์ลดลง 10%

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินลงทุน (ตารางที่ 4.53, 4.42)	-14,142,000						1,243,518				
เงินลงทุน ในสินทรัพย์ถาวร	-458,000										
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	-2,500,000										
เงินค่าประกันสัญญา											
กำไรสุทธิ (ตารางที่ 4.62)	-820,553	972,508	51,910	654,649	1,320,881	2,147,815	1,974,637	2,951,662	4,176,547	5,546,465	7,194,258
<b>รวม ค่าเสื่อมราคา (ตารางที่ 4.59)</b>	972,508	45,800	972,508	972,508	972,508	972,505	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,654
<b>รวม ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดค่า (ตารางที่ 4.33)</b>	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800
<b>รวม ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 4.61)</b>	600,093	570,543	506,373	442,203	442,203	378,033	326,272	262,102	197,932	133,762	69,591
ภาษีเงิน ใต้ต้นทุนคิด (30% ของดอกเบี้อจ่าย)				-132,661	-113,410	-97,881	-78,630	-59,379	-40,128		-20,877
มูลค่าซาก						118,000					1,404,000
เงินค่าประกันสัญญา											2,500,000
<b>กระแสเงินสดสุทธิ</b>	<b>-17,100,000</b>	<b>797,848</b>	<b>1,640,760</b>	<b>2,179,330</b>	<b>2,648,731</b>	<b>3,548,743</b>	<b>4,585,999</b>	<b>4,274,587</b>	<b>5,454,552</b>	<b>6,779,551</b>	<b>12,286,426</b>
กระแสเงินสดสุทธิสะสม	-17,100,000	-16,302,152	-14,661,392	-12,482,062	-9,833,331	-6,284,587	-1,698,589	2,575,998	8,030,549	14,810,100	27,096,526

ตารางที่ 4.74 ประเมินการงบกำไรขาดทุนปีที่ 1 - ปีที่ 10 กรณียอดขายแฟร็กเตอร์ลดลง 20%

	หน่วย : บาท									
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้รวม (ตารางที่ 4.56)	85,780,240	99,621,848	115,824,544	134,137,492	153,987,579	178,576,880	205,696,389	235,954,529	272,874,327	313,909,408
หักต้นทุนขาย (ตารางที่ 4.58)	79,708,992	92,422,008	107,406,494	124,320,636	142,669,582	166,066,945	191,149,218	219,118,485	253,257,311	291,168,016
กำไรขั้นต้น	6,071,248	7,199,840	8,418,050	9,816,856	11,317,997	12,509,934	14,547,171	16,836,044	19,617,017	22,741,391
<b>หัก</b> กำไรจ่ายในการขายและบริหาร (ตารางที่ 4.60)	7,056,642	7,525,549	8,057,592	8,643,254	9,270,344	10,880,685	11,712,504	12,623,440	13,682,351	14,840,751
กำไรจากการดำเนินงาน	-985,394	-325,710	360,458	1,173,603	2,047,653	1,629,249	2,834,667	4,212,604	5,934,666	7,900,640
<b>บวก</b> ดอกเบี้ยรับ (ตารางที่ 4.52)	66,250	66,250	72,500	72,500	78,750	78,750	85,000	85,000	91,250	91,250
<b>หัก</b> ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 4.61)	600,093	570,543	506,373	442,203	378,033	326,272	262,102	197,932	133,762	69,591
กำไรก่อนภาษี	-1,519,237	-830,002	-73,414	803,900	1,748,371	1,381,728	2,657,566	4,099,673	5,892,154	7,922,299
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล (30%)				241,170	524,511	414,518	797,270	1,229,902	1,767,646	2,376,690
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>-1,519,237</b>	<b>-830,002</b>	<b>-73,414</b>	<b>562,730</b>	<b>1,223,860</b>	<b>967,210</b>	<b>1,860,296</b>	<b>2,869,771</b>	<b>4,124,508</b>	<b>5,545,609</b>
กำไรสะสม	-1,519,237	-2,349,239	-2,422,654	-1,859,924	-636,064	331,146	2,191,442	5,061,212	9,185,720	14,731,330

ตาราง 4.75 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ปีที่ 1 - ปีที่ 10 กรณียอดขายแทรกแซงลดลง 20%

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินลงทุน (ตารางที่ 4.53, 4.42)							1,243,518				
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	-14,142,000										
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	-458,000										
เงินค่าประกันสัญญา	-2,500,000										
กำไรสุทธิ (ตารางที่ 4.62)		-1,519,237	-830,002	-73,414	562,730	1,223,860	967,210	1,860,296	2,869,771	4,124,508	5,545,609
<b>รวม</b> ค่าเสื่อมราคา (ตารางที่ 4.59)		972,508	972,508	972,508	972,508	972,505	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,654
<b>รวม</b> ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย (ตารางที่ 4.33)		45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800
<b>รวม</b> ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 4.61)		600,093	570,543	506,373	442,203	378,033	326,272	262,102	197,932	133,762	69,591
ภาษีเงินได้นิติบุคคล (30% ของดอกเบี้ยจ่าย)					-132,661	-113,410	-97,881	-78,630	-59,379	-40,128	-20,877
มูลค่าซาก						118,000					1,404,000
เงินค่าประกันสัญญา											2,500,000
<b>กระแสเงินสดสุทธิ</b>	<b>-17,100,000</b>	<b>99,164</b>	<b>758,848</b>	<b>1,451,266</b>	<b>1,890,580</b>	<b>2,624,787</b>	<b>3,578,571</b>	<b>3,183,220</b>	<b>4,147,776</b>	<b>5,357,594</b>	<b>10,637,777</b>
กระแสเงินสดสุทธิสะสม	-17,100,000	-17,000,836	-16,241,988	-14,790,721	-12,900,142	-10,275,354	-6,696,784	-3,513,563	634,213	5,991,807	16,629,583

หน่วย : บาท

ตารางที่ 4.76 แสดงผลการประเมินโครงการ กรณียอดขายลดลง 10% และ 20%

วิธีประเมินโครงการ	ก่อนการเปลี่ยนแปลง	การวิเคราะห์ความไว		
		ยอดขายลดลง 10%	ยอดขายลดลง 20%	
ระยะเวลาคืนทุน (PB)	ปี	5.70	6.40	7.85
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	บาท	10,247,891	5,889,075	-159,369
อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (IRR)	%	18.33%	14.88%	9.63%
ดัชนีกำไร (PI)	เท่า	1.60	1.34	0.99

การที่ยอดขายแทรกเตอร์ลดลง 10% ทำให้ระยะเวลาคืนทุนนานขึ้นจาก 5.70 ปี เป็น 6.40 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิลดลงเหลือ 5,889,075 บาท แต่ยังคงมีผลกำไร อัตราผลตอบแทนของการลงทุนลดเหลือ 14.88% ซึ่งยังคงสูงกว่าต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ 9.77% แต่ถ้าหากยอดขายลดลงไป 20% ทำให้ระยะเวลาคืนทุนนานขึ้นไปอีกเป็น 7.85 ปี โดยที่มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ แสดงว่าเมื่อคิดมูลค่าเงินตามเวลาแล้วผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการน้อยกว่าเงินที่ลงทุน อัตราผลตอบแทนของการลงทุน 9.63% ต่ปี ซึ่งต่ำกว่าต้นทุนถัวเฉลี่ยของโครงการ ดัชนีกำไรที่มีค่าไม่ถึง 1 เท่า คือเท่ากับ 0.99 เท่า แสดงให้เห็นว่าผลตอบแทนที่ได้คืนกลับมาน้อยกว่าเงินที่ลงทุนในโครงการเช่นเดียวกัน

#### 4.5.2 กรณีค่าใช้จ่ายในการขาย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 1% และ 2% ของราคาทุนเฉลี่ย

โดยทั่วไปแล้วธุรกิจที่มีคู่แข่งกันในตลาดมากมักจะต้องใช้งบประมาณสำหรับส่งเสริมการขายมากตามไปด้วย สถานการณ์ปัจจุบันพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ยังมีคู่แข่งน้อยราย ผู้ศึกษาประมาณการงบประมาณสำหรับส่วนนี้ประมาณ 2% ของราคาทุนเฉลี่ยคือ 13,000 บาทต่อคัน แต่ถ้าในอนาคตมีคู่แข่งเข้ามาทำตลาดเพิ่มขึ้น โครงการจำเป็นต้องเพิ่มค่าใช้จ่ายส่วนนี้เพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด และทำยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายการขาย มิฉะนั้นจะเกิดปัญหาเรื่องมีสินค้าคงเหลือมากเกินไป ไม่หมุนเวียนให้เกิดรายได้ อาจมีผลต่อสภาพคล่องของโครงการได้ในอนาคต



ดังนั้นการวิเคราะห์ความไวจึงประมาณการให้มีการเพิ่มค่าใช้จ่ายส่วนนี้ขึ้นเป็น 2 กรณี คือเพิ่มขึ้น 1% และ 2% ของราคาทุนเฉลี่ย เพื่อเปรียบเทียบให้เห็นว่าค่าใช้จ่ายสามารถเพิ่มขึ้นได้มากเท่าใด ที่ยังสามารถทำให้โครงการมีความเป็นไปได้ ดังนั้นกรณีที่ 1 ค่าใช้จ่ายส่วนลดของแถมเดิม 2% ของราคาทุนเฉลี่ย 662,719 บาท เพิ่มอีก 1% เป็น 3% เท่ากับ 19,882 บาท จึงประมาณเป็น 20,000 บาทต่อคัน และกรณีที่ 2 เพิ่มอีก 2% เป็น 4% เท่ากับ 26,509 บาท จึงประมาณเป็น 26,000 บาทต่อคัน โดยที่ทั้ง 2 กรณีมีค่าใช้จ่ายนี้เพิ่มขึ้นทุกปีในอัตราปีละ 5% ประมาณการงบกำไรขาดทุน ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ และผลการประเมิน โครงการ แสดงดังตารางที่ 4.77 ถึง ตารางที่ 4.81



ตารางที่ 4.77 ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 1 - ปีที่ 10 กรณีค่าใช้จ่าย(ส่วนลดของเกม) เพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุนเฉลี่ย

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้รวม (ตารางที่ 4.56)	108,011,550	125,720,249	144,602,839	167,148,950	192,741,461	220,494,111	254,330,152	291,887,029	336,135,636	385,550,202
หัก ต้นทุนขาย (ตารางที่ 4.58)	100,221,040	116,463,119	133,913,260	154,740,057	178,374,767	204,690,304	235,955,071	270,658,820	311,530,820	357,175,244
กำไรขั้นต้น	7,790,510	9,257,130	10,689,578	12,408,894	14,366,695	15,803,807	18,375,081	21,228,209	24,604,816	28,374,959
หัก ค่าใช้จ่าย ในกรขายและบริหาร (ตารางที่ 4.60)	8,526,642	9,223,399	9,994,684	10,871,682	11,865,450	13,819,961	15,117,687	16,543,621	18,170,861	19,988,058
กำไรจากการดำเนินงาน	-736,132	33,731	694,894	1,537,212	2,501,245	1,983,845	3,257,394	4,684,587	6,433,955	8,386,900
บวก ดอกเบี้ยรับ (ตารางที่ 4.52)	66,250	66,250	72,500	72,500	78,750	78,750	85,000	85,000	91,250	91,250
หัก ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 4.61)	600,093	570,543	506,373	442,203	378,033	326,272	262,102	197,932	133,762	69,591
กำไรก่อนภาษี	-1,269,975	-470,562	261,021	1,167,509	2,201,962	1,736,324	3,080,293	4,571,656	6,391,444	8,408,560
หัก ภาษีเงินได้ต้นบุคคล (30%)			78,306	350,253	660,589	520,897	924,088	1,371,497	1,917,433	2,522,568
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>-1,269,975</b>	<b>-470,562</b>	<b>182,715</b>	<b>817,257</b>	<b>1,541,374</b>	<b>1,215,427</b>	<b>2,156,205</b>	<b>3,200,159</b>	<b>4,474,011</b>	<b>5,885,992</b>
กำไรสะสม	-1,269,975	-1,740,537	-1,557,822	-740,566	800,808	2,016,235	4,172,439	7,372,598	11,846,609	17,732,601

หน่วย : บาท

ตาราง 4.78 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ปีที่ 1 - ปีที่ 10 กรณีค่าใช้จ่าย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุนเฉลี่ย

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินลงทุน (ตารางที่ 4.53, 4.42)	-14,142,000						1,243,518				
เงินลงทุน ในสินทรัพย์ถาวร	-458,000										
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	-2,500,000										
เงินค่าประกันสัญญา											
กำไรสุทธิ (ตารางที่ 4.62)	-1,269,975		-470,562	182,715	817,257	1,541,374	1,215,427	2,156,205	3,200,159	4,474,011	5,885,992
<b>รวม</b> ค่าเสื่อมราคา (ตารางที่ 4.59)	972,508		972,508	972,508	972,508	972,505	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,654
<b>รวม</b> ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย (ตารางที่ 4.33)	45,800		45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800
<b>รวม</b> ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 4.61)	600,093		570,543	506,373	442,203	378,033	326,272	262,102	197,932	133,762	69,591
ภาษีเงินได้นิติบุคคล (30% ของดอกเบี้ยจ่าย)				-151,912	-132,661	-113,410	-97,881	-78,630	-59,379	-40,128	-20,877
มูลค่าซาก						118,000					1,404,000
เงินค่าประกันสัญญา											2,500,000
<b>กระแสเงินสดสุทธิ</b>	<b>-17,100,000</b>	<b>348,426</b>	<b>1,118,289</b>	<b>1,555,484</b>	<b>2,145,106</b>	<b>2,942,301</b>	<b>3,826,788</b>	<b>3,479,129</b>	<b>4,478,164</b>	<b>5,707,097</b>	<b>10,978,159</b>
กระแสเงินสดสุทธิสะสม	-17,100,000	-16,751,574	-15,633,286	-14,077,802	-11,932,695	-8,990,394	-5,163,606	-1,684,477	2,793,687	8,500,783	19,478,943

หน่วย : บาท

ตารางที่ 4.79 ประเมินการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 1 - ปีที่ 10 กรณีค่าใช้จ่าย (ส่วนลดของเกม) เพิ่มขึ้น 2% ของราคาทุนเฉลี่ย

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้รวม (ตารางที่ 4.56)	108,011,550	125,720,249	144,602,839	167,148,950	192,741,461	220,494,111	254,330,152	291,887,029	336,135,636	385,550,202
หัก ต้นทุนขาย (ตารางที่ 4.58)	100,221,040	116,463,119	133,913,260	154,740,057	178,374,767	204,690,304	235,955,071	270,658,820	311,530,820	357,175,244
กำไรขั้นต้น	7,790,510	9,257,130	10,689,578	12,408,894	14,366,695	15,803,807	18,375,081	21,228,209	24,604,816	28,374,959
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ (ตารางที่ 4.60)	9,426,642	10,262,899	11,191,999	12,253,886	13,462,625	15,650,149	17,232,358	18,975,091	20,972,116	23,208,616
กำไรจากการดำเนินงาน	-1,636,132	-1,005,770	-502,421	155,008	904,070	153,658	1,142,723	2,253,118	3,632,700	5,166,343
บวก ดอกเบี้ยรับ (ตารางที่ 4.52)	66,250	66,250	72,500	72,500	78,750	78,750	85,000	85,000	91,250	91,250
หัก ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 4.61)	600,093	570,543	506,373	442,203	378,033	326,272	262,102	197,932	133,762	69,591
กำไรก่อนภาษี	-2,169,975	-1,510,062	-936,294	-214,695	604,787	-93,864	965,622	2,140,186	3,590,188	5,188,002
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล (30%)					181,436	-28,159	289,687	642,056	1,077,056	1,556,401
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>-2,169,975</b>	<b>-1,510,062</b>	<b>-936,294</b>	<b>-214,695</b>	<b>423,351</b>	<b>-65,705</b>	<b>675,935</b>	<b>1,498,130</b>	<b>2,513,132</b>	<b>3,631,602</b>
กำไรสะสม	-2,169,975	-3,680,037	-4,616,331	-4,831,026	-4,407,675	-4,473,379	-3,797,444	-2,299,314	213,818	3,845,419

หน่วย : บาท

ตาราง 4.80 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ปีที่ 1 - ปีที่ 10 กรณีค่าใช้จ่าย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 2% ของราคาทุนเฉลี่ย

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินลงทุน (ตารางที่ 4.53, 4.42)	-14,142,000						1,243,518				
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	-458,000										
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	-2,500,000										
เงินค้ำประกันสัญญา											
กำไรสุทธิ (ตารางที่ 4.62)		-2,169,975	-1,510,062	-936,294	-214,695	423,351	-65,705	675,935	1,498,130	2,513,132	3,631,602
<b>รวม</b> ค่าเสื่อมราคา (ตารางที่ 4.59)		972,508	972,508	972,508	972,508	972,505	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,654
<b>รวม</b> ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย (ตารางที่ 4.33)		45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800
<b>รวม</b> ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 4.61)		600,093	570,543	506,373	442,203	378,033	326,272	262,102	197,932	133,762	69,591
ภาษีเงินได้นิติบุคคล (30% ของดอกเบี้ยจ่าย)						-113,410	-97,881	-78,630	-59,379	-40,128	-20,877
มูลค่าซาก						118,000					1,404,000
เงินค้ำประกันสัญญา											2,500,000
<b>กระแสเงินสดสุทธิ</b>	<b>-17,100,000</b>	<b>-551,574</b>	<b>78,789</b>	<b>588,387</b>	<b>1,245,816</b>	<b>1,824,279</b>	<b>2,545,656</b>	<b>1,998,859</b>	<b>2,776,135</b>	<b>3,746,218</b>	<b>8,723,769</b>
กระแสเงินสดสุทธิสะสม	-17,100,000	-17,651,574	-17,572,786	-16,984,399	-15,738,583	-13,914,304	-11,368,648	-9,369,789	-6,593,653	-2,847,435	5,876,334

หน่วย : บาท

ตารางที่ 4.81 แสดงผลการประเมินโครงการ กรณีค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้น 1% และ 2%  
ของราคาทุนเฉลี่ย

วิธีประเมิน โครงการ		ก่อนการเปลี่ยนแปลง	การวิเคราะห์ความไว	
			ค่าใช้จ่ายขายเพิ่มขึ้น 1%	ค่าใช้จ่ายขายเพิ่มขึ้น 2%
ระยะเวลาคืนทุน (PB)	ปี	5.70	7.38	9.33
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	บาท	10,247,891	1,557,090	-6,223,083
อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (IRR)	%	18.33%	11.17%	3.71%
ดัชนีกำไร (PI)	เท่า	1.60	1.09	0.64

การที่ค่าใช้จ่ายในการขาย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุนเฉลี่ย ทำให้ระยะเวลาคืนทุนนานขึ้นจาก 5.70 ปี เป็น 7.38 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิลดลงเหลือเพียง 1,557,090 บาท แต่ยังคงมีผลกำไร อัตราผลตอบแทนของการลงทุนลดเหลือ 11.17% สูงกว่าต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ 9.77% เพียงเล็กน้อย แต่ถ้าหากยอดขายลดลงไป 20% ทำให้ระยะเวลาคืนทุนนานขึ้นไปอีกเป็น 9.33 ปี เกือบเท่าอายุโครงการ มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบและดัชนีกำไรมีค่าไม่ถึง 1 เท่า แสดงว่าเมื่อคิดมูลค่าเงินตามเวลาแล้วผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการน้อยกว่าเงินที่ลงทุน อัตราผลตอบแทนของการลงทุน 3.71% ต่อปี ซึ่งต่ำกว่าต้นทุนถัวเฉลี่ยของโครงการมาก แสดงให้เห็นว่าผลตอบแทนที่ได้คืนกลับมาน้อยกว่าเงินที่ลงทุนในโครงการเช่นเดียวกัน

4.5.3 กรณียอดขายแทรกเตอร์ลดลง 10% และค่าใช้จ่ายในการขาย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุน

เป็นการวิเคราะห์ว่า หากโครงการมียอดขายลดลง 10% ในขณะที่มีค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้น 1% ด้วยนั้น ประมาณการงบกำไรขาดทุน ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ และผลการประเมินโครงการจะเป็นอย่างไร ดังนั้นจากยอดขายปีแรกจำนวน 150 คันต่อปี ลดลง 10% เหลือ 135 คันต่อปี ค่าใช้จ่ายในการขายเดิม 2% ของราคาทุนเฉลี่ย 662,719 บาท เพิ่มอีก 1% เป็น 3% เท่ากับ 19,882 บาท จึงประมาณเป็น 20,000 บาทต่อคัน โดยที่ประมาณการให้ยอดขายเพิ่มขึ้นทุกปี ปีละ 10% และค่าใช้จ่ายนี้เพิ่มขึ้นทุกปีในอัตราร้อยละ 5% ประมาณการงบกำไรขาดทุน ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ และผลการประเมินโครงการแสดงดังตารางที่ 4.82 ถึง ตารางที่ 4.84

ตารางที่ 4.82 ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 1 - ปีที่ 10 กรณีขยายแพคเกจโครงการ 10% และค่าใช้จ่าย (ส่วนลดของกรม) เพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุนเฉลี่ย

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้รวม (ตารางที่ 4.56)	97,301,660	114,354,944	132,006,268	151,832,970	175,506,430	202,378,541	231,518,849	267,046,660	306,481,368	352,942,350
หัก ต้นทุนขาย (ตารางที่ 4.58)	90,321,728	105,986,345	122,286,326	140,608,906	162,477,103	187,982,725	214,924,788	247,752,811	284,191,768	327,107,314
กำไรขั้นต้น	6,979,932	8,368,599	9,719,943	11,224,064	13,029,328	14,395,816	16,594,061	19,293,849	22,289,600	25,835,036
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (ตารางที่ 4.60)	8,211,642	8,892,649	9,624,244	10,434,099	11,354,937	13,283,923	14,442,279	15,804,894	17,302,117	19,010,722
กำไรจากการดำเนินงาน	-1,231,710	-524,050	95,698	789,965	1,674,390	1,111,893	2,151,782	3,488,955	4,987,483	6,824,314
บวก ดอกเบี้ยรับ (ตารางที่ 4.52)	66,250	66,250	72,500	72,500	78,750	78,750	85,000	85,000	91,250	91,250
หัก ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 4.61)	600,093	570,543	506,373	442,203	378,033	326,272	262,102	197,932	133,762	69,591
กำไรก่อนภาษี	-1,765,553	-1,028,343	-338,174	420,262	1,375,108	864,371	1,974,681	3,376,023	4,944,971	6,845,974
หัก ภาษีเงินได้บุคคล (30%)										
กำไรสุทธิ	-1,765,553	-1,028,343	-338,174	294,184	962,575	605,060	1,382,276	2,363,216	3,461,480	4,792,182
กำไรสะสม	-1,765,553	-2,793,896	-3,132,070	-2,837,887	-1,875,311	-1,270,252	112,025	2,475,241	5,936,721	10,728,903

หน่วย : บาท



ตาราง 4.83 ประมาณการกระแสเงินสดสุทธิปีที่ 1 - ปีที่ 10 กรณีขยายแพคเกจลด 10% และค่าใช้จ่าย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุนเฉลี่ย

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินลงทุน (ตารางที่ 4.53, 4.42)											
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	-14,142,000						1,243,518				
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	-458,000										
เงินค่าประกันสัญญา	-2,500,000										
กำไรสุทธิ (ตารางที่ 4.62)		-1,765,553	-1,028,343	-338,174	294,184	962,575	605,060	1,382,276	2,363,216	3,461,480	4,792,182
<b>รวม</b> ค่าเสื่อมราคา (ตารางที่ 4.59)		972,508	972,508	972,508	972,508	972,505	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,653	1,093,654
<b>รวม</b> ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย (ตารางที่ 4.33)		45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800	45,800
<b>รวม</b> ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 4.61)		600,093	570,543	506,373	442,203	378,033	326,272	262,102	197,932	133,762	69,591
ภาษีเงิน ใต้ต้นคุณลด (30% ของดอกเบี้ยจ่าย)					-132,661	-113,410	-97,881	-78,630	-59,379	-40,128	-20,877
มูลค่าซาก						118,000					1,404,000
เงินค่าประกันสัญญา											2,500,000
<b>กระแสเงินสดสุทธิ</b>	<b>-17,100,000</b>	<b>-147,152</b>	<b>560,508</b>	<b>1,186,506</b>	<b>1,622,033</b>	<b>2,363,503</b>	<b>3,216,421</b>	<b>2,705,201</b>	<b>3,641,221</b>	<b>4,694,566</b>	<b>9,884,349</b>
กระแสเงินสดสุทธิสะสม	-17,100,000	-17,247,152	-16,686,645	-15,500,138	-13,878,105	-11,514,602	-8,298,181	-5,592,980	-1,951,759	2,742,807	12,627,156

หน่วย : บาท

ตารางที่ 4.84 แสดงผลการประเมินโครงการ กรณียอดขายแทรกเตอร์ลดลง 10% และค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุนเฉลี่ย

วิธีประเมินโครงการ	ก่อนการเปลี่ยนแปลง	การวิเคราะห์ความไว	
		ยอดขายลดลง 10%	ค่าใช้จ่ายขายเพิ่มขึ้น 1%
ระยะเวลาคืนทุน (PB)	ปี	5.70	8.42
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	บาท	10,247,891	-2,376,833
อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (IRR)	%	18.33%	7.56%
ดัชนีกำไร (PI)	เท่า	1.60	0.86

การที่ยอดขายลดลง 10% พร้อมกับค่าใช้จ่ายในการขาย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุนเฉลี่ย ทำให้ระยะเวลาคืนทุนนานขึ้นจาก 5.70 ปี เป็น 8.42 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ อัตราผลตอบแทนของการลงทุนต่ำกว่าต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ย และดัชนีกำไรมีค่าต่ำกว่า 1 แสดงว่าเมื่อคิดมูลค่าเงินตามเวลาแล้วผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการน้อยกว่าเงินที่ลงทุน

เมื่อโครงการลงทุนมีความเสี่ยงเกิดขึ้นตาม 3 กรณีข้างต้น แต่ละกรณีทำให้กำไรสุทธิและกระแสเงินสดสุทธิของโครงการเปลี่ยนแปลง ซึ่งผลการประเมินโครงการทั้ง 3 กรณี โดยใช้วิธี ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR) และดัชนีกำไร (Profitability Index : PI) เป็นเกณฑ์ สามารถแสดงได้ดังตารางที่ 4.85

ตารางที่ 4.85 แสดงผลการประเมินโครงการจากการวิเคราะห์ความไว

การวิเคราะห์ความไว	ผลการประเมิน
ยอดขายลดลง 10%	คุ้มค่าควรแก่การลงทุน
ยอดขายลดลง 20%	ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน
ค่าใช้จ่ายขายเพิ่มขึ้น 1%	คุ้มค่าควรแก่การลงทุน
ค่าใช้จ่ายขายเพิ่มขึ้น 2%	ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน
ยอดขายลดลง 10% และค่าใช้จ่ายขายเพิ่มขึ้น 1%	ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน



## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษานี้ เป็นศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่าย  
แทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ทั้งด้านการตลาด ด้านการปฏิบัติการ ด้านการจัดการ  
และด้านการเงิน ซึ่งผลการศึกษาดังกล่าวสรุปผลได้ดังนี้

#### 1. สรุปผลการศึกษา

##### 1.1 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1.1.1 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์  
คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ด้านการตลาด ด้านการปฏิบัติการ ด้านการจัดการ และด้าน  
การเงิน

1.1.2 เพื่อประเมินความคุ้มค่าของโครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์  
คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

##### 1.2 วิธีดำเนินการศึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล ทำการศึกษาจากแหล่งข้อมูลทุติยภูมิ นำข้อมูลที่ได้มา  
ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยศึกษา 4 ด้าน ได้แก่ 1) ด้านการตลาด 2) ด้านการปฏิบัติการ  
3) ด้านการจัดการ และ 4) ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาดเพื่อประเมินขนาดของตลาด การเติบโตของ  
ตลาด และส่วนแบ่งทางการตลาด การวิเคราะห์ข้อมูลด้านการปฏิบัติการเพื่อศึกษาถึงความ  
เหมาะสมของทำเลที่ตั้ง การวางผังโครงการ และการดำเนินงาน การวิเคราะห์ข้อมูลด้านการจัดการ  
เพื่อที่จะทราบถึงรูปแบบการจัดผังองค์กร และการบริหารบุคลากร ส่วนการวิเคราะห์ด้านการเงิน  
เพื่อให้ทราบถึงประมาณการลงทุน ประมาณงบการเงินของโครงการ ซึ่งได้แก่ งบกำไรขาดทุน งบ  
กระแสเงินสดสุทธิ งบแสดงฐานะการเงิน นำข้อมูลที่ได้มาวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน และ  
ประเมินความคุ้มค่าของโครงการ

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือการวิเคราะห์ทางการเงิน เพื่อนำมาประเมินความคุ้มค่าของโครงการ ประกอบด้วย ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (Internal Rate of Return หรือ IRR) และดัชนีกำไร (Profitability Index หรือ PI)

นำข้อมูลที่ได้มาพิจารณาตัดสินใจลงทุนในโครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์

### 1.3 ผลการศึกษา

การศึกษาคือความเป็นไปได้ของโครงการพบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนทุกด้าน และมีความคุ้มค่าสำหรับการตัดสินใจลงทุน เนื่องจากผลการประเมินโครงการลงทุนโดยใช้เครื่องมือวิเคราะห์ทางการเงินแสดงให้เห็นว่าผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการมีค่ามากกว่าเงินลงทุนที่จ่ายไปสำหรับโครงการ และสอดคล้องกับกรอบแนวคิดการวิจัย

#### 1.3.1 ความเป็นไปได้ของโครงการด้านการตลาด

1) ขนาดของตลาด จากข้อมูลจากสำนักงานเกษตรจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ปี พ.ศ. 2554 จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีพื้นที่การเกษตร 1,924,963 ไร่ คิดเป็นร้อยละ 48.37 ของพื้นที่ทั้งหมด มีเกษตรกรรวม 58,368 ครัวเรือน พื้นที่เพาะปลูกรวม 1,481,136 ไร่ ถ้าพิจารณาจากอัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวนแทรกเตอร์ที่เกษตรกรถือครองจาก พ.ศ. 2546 ถึง พ.ศ. 2551 เฉลี่ยร้อยละ 7.43 ต่อปีแล้ว ดังนั้นความต้องการแทรกเตอร์ของเกษตรกรยังมีอีกประมาณ 4,000 คัน

2) การเติบโตของตลาด จากข้อมูลของสำนักงานสถิติพยากรณ์ สำนักงานสถิติแห่งชาติ พบว่าระหว่างปี พ.ศ. 2546 ถึง พ.ศ. 2551 เกษตรกรมีการถือครองแทรกเตอร์ทุกขนาดแรงม้าเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.03 ส่วนในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ก็มีอัตราการจดทะเบียนแทรกเตอร์ใหม่กับสำนักงานขนส่งจังหวัดประจวบคีรีขันธ์เพิ่มขึ้นเกือบทุกปีเช่นกัน (ยกเว้นปี พ.ศ. 2554) แสดงให้เห็นถึงการเติบโตของตลาด ซึ่งสอดคล้องกับที่สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรคาดการณ์ว่าในปี พ.ศ. 2555 ตลาดรวมแทรกเตอร์เพื่อการเกษตรจะเติบโตประมาณร้อยละ 20 และมีแนวโน้มจะเติบโตต่อไปได้อีก เนื่องจากการที่เศรษฐกิจการเกษตรมีแนวโน้มขยายตัว นโยบายประกันราคาข้าวของรัฐบาลทำให้ข้าวมีราคาสูงขึ้น เกษตรกรมีรายได้มากขึ้น ความต้องการเครื่องจักรเพื่อทดแทนแรงงานภาคเกษตรมีมากขึ้น รวมทั้งมีความต้องการอาหารเพิ่มขึ้นจากการที่ประชากรโลกเพิ่มขึ้น

3) ส่วนแบ่งทางการตลาด ภาพรวมของอุตสาหกรรมแทรกเตอร์เพื่อการเกษตรในปัจจุบัน แทรกเตอร์คูโบต้ามีส่วนแบ่งทางการตลาดสูงที่สุดคือประมาณ 75% รองลงมาเป็นยี่ห้ออื่น ๆ รวมกัน 10% และที่เหลือเป็นยี่ห้ออื่น ๆ รวมกัน 10%

4) รายได้และต้นทุน โดยปกติของธุรกิจการเป็นผู้แทนจำหน่ายจะต้องทำยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายที่บริษัทผู้ผลิตกำหนด ซึ่งมักจะกำหนดมาจากกำลังการผลิตของบริษัทควบคู่ไปกับเป้าหมายการเติบโตในอุตสาหกรรม เป้าหมายการขายในปีแรกของพื้นที่ที่ยังไม่เคยมีตัวแทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้ามาก่อน บริษัทใช้จำนวนแทรกเตอร์ที่มีอยู่ในพื้นที่เป็นเกณฑ์จากค่าเฉลี่ยของจำนวนแทรกเตอร์ที่จดทะเบียนกับสำนักงานขนส่งจังหวัดปี พ.ศ. 2552, ปี พ.ศ. 2553 และ ปี พ.ศ. 2554 เท่ากับ 205 คัน คูโบต้าต้องการส่วนแบ่งทางการตลาดร้อยละ 75 ตามส่วนแบ่งทางการตลาดในอุตสาหกรรม ดังนั้นเป้าหมายการขายแทรกเตอร์ของพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ปี พ.ศ. 2555 จึงเป็นร้อยละ 75 ของค่าเฉลี่ย 205 คัน คิดเป็น 154 คัน ผู้ศึกษาจึงประมาณการยอดขายในปีที่ 1 จำนวน 150 คัน และมีสมมติฐานว่ายอดขายควรจะเพิ่มขึ้นทุกปีในอัตราร้อยละ 10

รายได้หลักของธุรกิจมาจาก 3 ส่วน คือการขายแทรกเตอร์ การขายอะไหล่ และการให้บริการ รายได้จากการขายแทรกเตอร์มีผลกำไรต่อคันเฉลี่ยประมาณ 6.95% รายได้จากการขายอะไหล่มีผลกำไรประมาณ 20% ส่วนรายได้จากการให้บริการบำรุงรักษาตามระยะเรียกเก็บจากบริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด ในลักษณะของค่าส่งเสริมการขายหลังจากให้บริการรถแต่ละคันครบแล้วทั้ง 3 ระยะภายใน 12 เดือน ตามมูลค่าที่บริษัทกำหนด

ดังนั้น เมื่อศึกษาถึงขนาดของตลาด การเติบโตของตลาด ส่วนแบ่งทางการตลาด รวมทั้งรายได้และต้นทุนแล้วสรุปได้ว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ด้านการตลาด

### 1.3.2 ความเป็นไปได้ของโครงการด้านการปฏิบัติการ

1) ทำเลที่ตั้ง เป็นที่ดินเปล่ามีพื้นที่ 5 ไร่ 5 ตารางวา ราคารวมทั้งสิ้น 5,573,460 บาท ตั้งอยู่ริมถนนเพชรเกษมฝั่งตะวันตก ตำบลอ่าวน้อย อำเภอเมือง จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ อยู่ในที่ชุมชน มีความสะดวกด้านสาธารณูปโภคและการเดินทาง

2) การวางแผนโครงการ โครงการมีการสร้างอาคาร โดยใช้เงินลงทุนประมาณ 7,000,000 บาท จัดสรรพื้นที่เป็นส่วนสำนักงาน ส่วนขายแทรกเตอร์ ส่วนอะไหล่ ศูนย์บริการซ่อมและจัดเตรียมรถ รวมทั้งพื้นที่เก็บสินค้าคงคลัง รวมเป็นพื้นที่ใช้สอยทั้งสิ้นประมาณ 1,600 ตารางเมตร

3) การดำเนินงาน มีการจัดซื้อสินทรัพย์ประเภทต่างๆ ดังนี้

(1) อุปกรณ์สำนักงานที่จำเป็น จัดซื้อในปีแรกรวม 630,000 บาท และจัดซื้ออีกครั้งในปีที่ 6 เฉพาะรายการที่หมดอายุการใช้งานรวม 300,000 บาท

(2) ยานพาหนะเพื่อใช้ในการดำเนินงาน 1 คัน และเป็นรถบริการเคลื่อนที่ 1 คัน รวมเป็นมูลค่า 1,308,000 บาท โดยการเช่าซื้อ ใช้เงินดาวน์ 25% ผ่อนชำระ 60 เดือน (5 ปี) และเช่าซื้อเพิ่มอีก 2 คันในปีที่ 6 เพื่อรองรับยอดขายและการให้บริการที่เพิ่มขึ้น เป็นมูลค่า 1,413,000 บาท โดยการเช่าซื้อเงื่อนไขเดียวกับที่จัดซื้อครั้งแรก

(3) แทรกเตอร์สำหรับสาธิต 1 คัน ราคา 393,540 บาท สิ้นปีที่ 5 มีการขายซากและจัดซื้ออีกครั้งในปีที่ 6 เพื่อเปลี่ยนเป็นรุ่นใหม่ราคา 502,268 บาท

(4) เครื่องมือประจำศูนย์บริการและเครื่องมือช่าง จัดซื้อในปีแรกรวม 218,000 บาท และจัดซื้ออีกครั้งในปีที่ 6 เฉพาะรายการที่หมดอายุการใช้งานรวม 88,000 บาท

จากการวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าวข้างต้น ทั้งเรื่องทำเลที่ตั้ง การวางผังโครงการ และการดำเนินงาน สรุปได้ว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ด้านการปฏิบัติการ

### 1.3.3 ความเป็นไปได้ของโครงการด้านการจัดการ

1) การวางผังองค์กร รูปแบบโครงสร้างการบริหารงานเป็นแบบตามหน้าที่ (Functional Structure) แบ่งงานกันทำตามความชำนาญแต่ละด้าน จึงแบ่งสายงานออกเป็น 1) ฝ่ายศูนย์บริการ รับผิดชอบงานอะไหล่และบริการซ่อมแซมบำรุงรักษาแทรกเตอร์ 2) ฝ่ายขายและการตลาด รับผิดชอบงานขายและกิจกรรมการตลาดเพื่อให้บรรลุเป้าหมายการขาย 3) ฝ่ายบริหาร รับผิดชอบงานด้านบัญชี การเงิน บุคลากร และธุรการ

2) การบริหารบุคลากร การบริหารบุคลากรของโครงการคำนึงถึงคุณสมบัติของบุคลากรเป็นหลัก บางตำแหน่งต้องมีคุณสมบัติเฉพาะทาง จึงมีการกำหนดคุณสมบัติและหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละตำแหน่งงานไว้ มีการพัฒนาบุคลากรด้วยการส่งบุคลากรเข้าอบรมเป็นระยะๆ เพื่อเพิ่มความรู้ความสามารถและทักษะในการทำงาน

3) การจ่ายค่าตอบแทน การจ่ายค่าตอบแทนให้กับบุคลากรพิจารณาจากลักษณะของงาน วุฒิการศึกษา ประสบการณ์ในการทำงาน และอัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ เป็นหลัก

จากการวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าวข้างต้น สรุปได้ว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

### 1.3.4 ความเป็นไปได้ของโครงการด้านการเงิน

1) ประมาณการเงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการ เงินลงทุนทั้งสิ้นของโครงการเท่ากับ 17,100,000 บาท ส่วนที่หนึ่งมาจากส่วนของผู้ถือหุ้น 9,000,000 บาท คิดเป็น 52.63% ของเงินลงทุน มีต้นทุนเงินทุนเท่ากับ 14.08% ส่วนที่สองมาจากเงินกู้ระยะยาว จำนวน 8,100,000 บาท คิดเป็น 47.37% ของเงินลงทุน โดยในการกู้ยืมนั้นจ่ายดอกเบี้ยในอัตราดอกเบี้ยเงินกู้แบบมีระยะเวลาสำหรับลูกค้ารายใหญ่ขึ้นดี (MLR) เท่ากับ 7.13% ต่อปี ปลอดการชำระคืนเงินต้น 1 ปีแรก กำหนดระยะเวลาในการชำระคืน 10 ปี จำนวนผ่อนชำระ 900,000 บาทต่อปี

ต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) ของโครงการเท่ากับ 9.77% ต่อปี



2) วิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน จากการจัดทำประมาณการงบกำไรขาดทุน และประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน ผู้ศึกษาได้นำข้อมูลมาวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินได้ดังนี้

(1) อัตราส่วนที่แสดงถึงสภาพคล่องของกิจการ ค่าเฉลี่ยของอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนทั้ง 10 ปี เท่ากับ 1.17 เท่า แสดงให้เห็นว่าโครงการมีความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นแต่ไม่มากนัก เพราะมูลค่าของสินทรัพย์ที่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้เร็วขึ้นใกล้เคียงกับมูลค่าของหนี้สินหมุนเวียนที่มี ยิ่งเมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนอย่างรวดเร็วซึ่งมีการหักสินค้าคงเหลือออกไปจากสินทรัพย์หมุนเวียนด้วยแล้วนั้น มีค่าเฉลี่ย 10 ปี เท่ากับ 0.67 เท่า แสดงว่าโครงการมีสินทรัพย์หมุนเวียนไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้สินหมุนเวียน คือมีความเสี่ยงที่ไม่สามารถชำระหนี้ระยะสั้นได้

(2) อัตราส่วนที่แสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ค่าเฉลี่ย 10 ปีของอัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวมเท่ากับ 2.89 เท่า อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ถาวรเท่ากับ 23.32 เท่า และอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 12.05 รอบ ทั้ง 3 อัตราส่วนนี้แสดงผลสอดคล้องกันว่าโครงการสามารถบริหารสินทรัพย์ที่มีอยู่ให้เกิดประสิทธิภาพ แต่ควรนำไปเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมด้วยว่าแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด ถ้าหากอัตราส่วนของโครงการต่ำกว่าอุตสาหกรรมมาก ควรต้องพิจารณาเพิ่มยอดขายหรือขายสินทรัพย์ที่มีบางส่วนออกไป เนื่องจากแสดงว่าปริมาณสินทรัพย์ที่มีอยู่มากเกินไปเมื่อเทียบกับยอดขาย

(3) อัตราส่วนที่แสดงถึงโครงสร้างทางการเงิน ค่าเฉลี่ยของอัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวมเท่ากับ 8.13% และอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 37.91% แสดงให้เห็นว่าโครงการมีความสามารถในการชำระหนี้สินระยะยาวในอัตราสูง เนื่องจากมีหนี้สินระยะยาวในสัดส่วนที่น้อยเมื่อเทียบกับสินทรัพย์ที่มีทั้งหมด และมีส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้นทุกปี จากกำไรสะสม ในขณะที่หนี้สินระยะยาวลดลงทุกปีด้วย ส่วนค่าเฉลี่ยความสามารถในการชำระดอกเบี้ย 10 ปี เท่ากับ 34.87 เท่า แต่ปีที่ 1 อัตราส่วนนี้เท่ากับ 0.63 เท่า เนื่องจากโครงการสามารถทำกำไรจากการดำเนินงานได้ไม่เพียงพอต่อการจ่ายดอกเบี้ย แต่ในปีที่ 2 และปีต่อไปสามารถทำได้เพียงพอ เนื่องจากมีกำไรสูงขึ้นในขณะที่ดอกเบี้ยจ่ายลดลงจากยอดเงินกู้ยืมที่ลดลงจากการผ่อนชำระคืน

(4) อัตราส่วนที่แสดงถึงความสามารถในการทำกำไร จากการที่ผลประกอบการปีแรกของโครงการเป็นผลขาดทุน ทำให้อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์รวม และอัตราผลตอบแทนของส่วนของผู้ถือหุ้นแสดงยอดเป็นลบ แต่ในปีที่ 2 และปีต่อไป เมื่อมีผลกำไรสุทธิจากการดำเนินงาน ทั้ง 3 อัตราส่วนแสดงยอดเป็นบวกและ

เพิ่มขึ้นทุกปี ซึ่งค่าเฉลี่ยของอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายเท่ากับ 1.24% อัตราผลตอบแทนของสินทรัพย์รวมเท่ากับ 3.68% และอัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 14.07% อย่างไรก็ตาม อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายที่ได้จากโครงการค่อนข้างต่ำ คืออยู่ในช่วง 0.41% ถึง 2.21% เพราะมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสูง รวมทั้งการกู้ยืมเงินเพื่อนำมาลงทุนทำให้เกิดภาระดอกเบี้ยจ่ายที่สูงอีกด้วย จึงควรนำอัตราส่วนเหล่านี้ไปเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมเดียวกันด้วยว่า อัตราส่วนที่ได้นี้ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมอย่างมีนัยสำคัญหรือไม่ จะได้ทราบว่ากรณีที่อัตราส่วนนี้ต่ำเป็นเพราะโครงการนี้มีค่าใช้จ่ายสูงกว่าปกติ หรือเป็นลักษณะปกติของธุรกิจที่ต้องมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรสูงและมีอัตรากำไรต่อหน่วยต่ำ

### 3) ประเมินโครงการลงทุน

(1) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ของโครงการเท่ากับ 5.70 ปี ซึ่งน้อยกว่าอายุของโครงการคือ 10 ปี แสดงว่าโครงการนี้คุ้มค่าต่อการลงทุนเพราะได้รับเงินลงทุนคืนโดยใช้เวลาประมาณ 6 ปี หลังจากคืนทุนแล้วยังมีผลตอบแทนกลับคืนมาอีกประมาณ 4 ปี

(2) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) ของโครงการมียอดเป็นบวกเท่ากับ 10,247,891 บาท แสดงว่าโครงการนี้ให้ผลกำไรจากการลงทุน เพราะมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับมากกว่ากระแสเงินสดจ่าย

(3) อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (Internal Rate of Return) เท่ากับ 18.34% ในขณะที่ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการเท่ากับ 9.77% แสดงว่าโครงการให้ผลตอบแทนจากการลงทุนในอัตราที่สูงกว่าต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ย จึงยอมรับโครงการนี้ได้

(4) ดัชนีกำไร (Profitability Index) ของโครงการเท่ากับ 1.60 เท่า แสดงว่าโครงการนี้มีกำไรและให้ผลตอบแทนคิดเป็น 1.60 เท่า ของเงินลงทุน ถือว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุนเช่นเดียวกัน

จากการวิเคราะห์โดยใช้เครื่องมือทางการเงิน ได้แก่ วิธีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return หรือ IRR) และดัชนีกำไร (Profitability Index หรือ PI) สรุปได้ว่าควรลงทุนในโครงการนี้

4) วิเคราะห์ความไว เป็นการวิเคราะห์ความเสี่ยงของการลงทุนโดยประมาณสิ่งที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต 3 กรณี

(1) ยอดขายแทรกเตอร์ลดลง 10% และ 20% ทำให้ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเพิ่มระยะเวลาออกไป แต่ไม่เกินอายุของโครงการหรือ 10 ปี ถ้ายอดขายลดลง 10% มูลค่าปัจจุบันสุทธียังคงมีค่าเป็นบวก อัตราผลตอบแทนของการลงทุนสูงกว่าต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ย และ

ดัชนีกำไรมีค่ามากกว่า 1 สามารถยอมรับโครงการลงทุนได้ แต่ถ้ายอดขายลดลง 20% ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ อัตราผลตอบแทนของการลงทุนต่ำกว่าต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ย และดัชนีกำไรมีค่าน้อยกว่า 1 ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน

(2) ค่าใช้จ่ายในการขาย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 1% และ 2% ของราคาทุนเฉลี่ย ทำให้ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเพิ่มระยะเวลาออกไป แต่ไม่เกินอายุของโครงการหรือ 10 ปี เช่นกัน ถ้าค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 1% มูลค่าปัจจุบันสุทธิยังคงมีค่าเป็นบวก อัตราผลตอบแทนของการลงทุนสูงกว่าต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ย และดัชนีกำไรมีค่ามากกว่า 1 สามารถยอมรับโครงการลงทุนได้ แต่ถ้าค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 2% ทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ อัตราผลตอบแทนของการลงทุนต่ำกว่าต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ย และดัชนีกำไรมีค่าน้อยกว่า 1 ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน

(3) ยอดขายลดลง 10% และค่าใช้จ่ายในการขาย (ส่วนลดของแถม) เพิ่มขึ้น 1% ของราคาทุนเฉลี่ยด้วย ทำให้ระยะเวลาคืนทุนนานขึ้น แต่ไม่เกินอายุโครงการ มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ อัตราผลตอบแทนของการลงทุนต่ำกว่าต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ย และดัชนีกำไรมีค่าต่ำกว่า 1 ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน

จากการวิเคราะห์ความไวตาม 3 กรณีข้างต้น สรุปได้ว่าถ้ายอดขายลดลง 10% เพียงอย่างเดียว หรือค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้น 1% เพียงอย่างเดียว โครงการนี้ยังคุ้มค่าต่อการลงทุน แต่ถ้ายอดขายลดลงถึง 20% หรือค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้นอีก 2% หรือยอดขายลดลง 10% พร้อมกับค่าใช้จ่ายในการขายเพิ่มขึ้น 1% ด้วยแล้ว ผลตอบแทนที่ได้รับจะต่ำกว่าเงินที่ลงทุนในโครงการ ทำให้โครงการนี้ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน

## 2. อภิปรายผล

### 2.1 ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

โครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีความเป็นไปได้ด้านการตลาด เนื่องจากจังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นจังหวัดที่มีรายได้หลักจากภาคเกษตรกรรม มีพื้นที่เพาะปลูกข้าว พืชสวน พืชไร่ ขนาดใหญ่พอสมควร จึงมีความต้องการใช้แทรกเตอร์เพื่อการเกษตร รวมทั้งเครื่องจักรกลการเกษตรอื่นๆช่วยเพิ่มผลผลิตและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

นอกจากนี้ยังมีปัจจัยเสริมอื่นๆ ได้แก่ ปัญหาการขาดแคลนแรงงานภาคเกษตร การขยายตัวของเศรษฐกิจภาคเกษตร นโยบายของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ที่ต้องการพัฒนาแนวทางการทำเกษตรของไทยให้มีประสิทธิภาพและลดต้นทุนด้วยการส่งเสริมให้เกษตรกรใช้เครื่องจักรกลการเกษตร รวมทั้งนโยบายการประกันราคาข้าวของรัฐบาลทำให้เกษตรกรมีรายได้มากขึ้น กำลังซื้อจึงสูงขึ้น ส่งผลความต้องการใช้แทรกเตอร์เพื่อการเกษตรมีแนวโน้มที่ดี

อย่างไรก็ตาม รายได้จากภาคเกษตรนั้นไม่แน่นอน เกษตรกรอาจประสบปัญหาจากภัยธรรมชาติ ฝนแล้ง น้ำท่วม หรือประสบปัญหาพืชผลราคาตกต่ำ ส่งผลให้กำลังซื้อถดถอยได้ และสิ่งที่ควรคำนึงถึงอีกประการหนึ่งในการดำเนินโครงการคือ คู่แข่งในตลาดอย่างแทรกเตอร์ยี่ห้ออื่นที่มีสินค้าในกลุ่มเดียวกัน ราคาใกล้เคียงกัน แม้ในปัจจุบันยังไม่มีผู้จำหน่ายอย่างเป็นทางการในพื้นที่ก็ตาม แต่จากภาวะที่ตลาดแทรกเตอร์เพื่อการเกษตรกำลังเติบโต ประกอบกับความต้องการเติบโตในอุตสาหกรรมของแทรกเตอร์ยี่ห้ออื่น ทำให้คาดการณ์ได้ว่าการเตรียมพร้อมเข้าสู่ตลาดในพื้นที่อย่างแน่นอน ซึ่งจะทำให้เกิดการแข่งขันอย่างรุนแรง ส่งผลให้เสียส่วนแบ่งการตลาด ผลกำไรจากการขายลดลง จึงควรใช้โอกาสที่เข้ามาในพื้นที่ก่อนกับความแข็งแกร่งของตราสินค้า “คูโบต้า” สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า สร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าด้วยคุณภาพของการขายและการให้บริการ เพื่อช่วยในการรักษารฐานลูกค้าเก่า ช่วยให้เกิดการซื้อซ้ำ และแนะนำให้ใช้ ซึ่งจะช่วยให้มีการเติบโตอย่างยั่งยืน

## 2.2 ความเป็นไปได้ด้านการปฏิบัติการ

โครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์นี้มีความเป็นไปได้ด้านการปฏิบัติการ มีการเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม มีการวางแผนโครงการและการลงทุนในส่วนของอุปกรณ์ยานพาหนะ และครุภัณฑ์อื่นที่เอื้ออำนวยต่อการปฏิบัติงาน

สิ่งที่ควรคำนึงถึงประการหนึ่งคือระบบการให้บริการบำรุงรักษาตามระยะของโครงการ เนื่องจากช่วงบริการต้องออกไปให้บริการ ณ สถานที่ของลูกค้า การนัดหมายกับลูกค้าและการวางแผนเดินทางอย่างเป็นระบบจึงมีความสำคัญมาก เพราะกระทบต่อรายได้และต้นทุนของโครงการ หากวางแผนไม่ดี ให้บริการลูกค้าไม่ได้ครบตามกำหนดตามระยะเวลา ก็จะสูญเสียรายได้และอาจสูญเสียลูกค้าด้วยในอนาคตถ้าเกิดความไม่พึงพอใจต่อการให้บริการ แต่ถ้ามุ่งให้บริการลูกค้าให้ได้ครบตามกำหนดเวลาเพียงอย่างเดียว ก็จะมีต้นทุนเพิ่มขึ้นจากการเดินทาง ดังนั้นในการดำเนินโครงการจึงไม่ควรละเลยการวางแผนในเรื่องนี้ เพื่อทำให้เกิดรายได้สูงสุด มีต้นทุนต่ำที่สุด และยังรักษาความพึงพอใจของลูกค้าไว้ได้ด้วย

### 2.3 ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

โครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์นี้มีความเป็นไปได้ด้านการจัดการ มีโครงสร้างการบริหารแบบตามหน้าที่ (Functional Structure) มีการกำหนดคุณสมบัติและหน้าที่รับผิดชอบชัดเจน การจ่ายค่าตอบแทนพิจารณาจากลักษณะของงาน วุฒิการศึกษา ประสบการณ์ทำงาน และอัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำเป็นหลัก

ในการบริหารจัดการ เรื่องที่สำคัญที่สุดประการหนึ่งคือเรื่องการบริหารบุคลากร ต้องมีการพัฒนาและการอบรมให้บุคลากรมีความรู้ความชำนาญ มีทักษะที่ดีในการทำงาน ช่วยให้ทำงานที่มีประสิทธิภาพ ส่งผลดีต่อลูกค้าและกิจการ และเมื่อมีบุคลากรที่ดีแล้วต้องมีวิธีการรักษาบุคลากรเหล่านั้นไว้ด้วย เพราะการอบรมพัฒนาบุคลากรนั้นมีต้นทุนค่าใช้จ่ายเกิดขึ้น และการเข้าออกบ่อยๆของพนักงานทำให้ต้องใช้เวลาในการเรียนรู้งาน ส่งผลเสียต่อลูกค้าและกิจการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อมีคู่แข่งเข้ามาในตลาด อาจมีการดึงบุคลากรที่มีความชำนาญหรือมีประสบการณ์ในการทำงานออกไป ในการดำเนินโครงการจึงควรพิจารณาเรื่องการจ่ายค่าตอบแทนที่เหมาะสม การเติบโตในสายงาน การให้พนักงานมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ หรือการมีส่วนร่วมในผลกำไรขาดทุนของโครงการ เป็นต้น เพื่อช่วยในการรักษาบุคลากร

### 2.4 ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ประมาณการเงินลงทุนในโครงการทั้งสิ้น 17,100,000 บาท แหล่งเงินทุนมาจาก ส่วนของผู้ถือหุ้น 9,000,000 บาท จากหนี้สินระยะยาว 8,100,000 บาท คิดเป็นต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก 9.77% ต่อปี จากประมาณการด้านการเงินของโครงการพบว่าในปีที่ 1 มีผลขาดทุนสุทธิ 219,975 บาท เนื่องจากผลกำไรจากการดำเนินงานต่ำกว่าดอกเบี้ยจ่าย แต่ปีต่อๆ ไปมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงานในอัตราที่สูงขึ้นทุกปี ปีที่ 1 ที่มีผลขาดทุนสุทธินั้น ในการดำเนินการจริงอาจมีการวางแผนเพื่อควบคุมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารบางรายการให้ลดลงได้เพื่อไม่ให้เกิดผลขาดทุนจากการดำเนินงาน เช่น ค่าใช้จ่ายส่วนลดของแถมต่อคันจากที่ตั้งประมาณการไว้ร้อยละ 2 ของราคาทุนเฉลี่ย หรือประมาณ 13,000 บาทนั้น อาจลดลงได้ในปีแรก เป็น 10,000 – 12,000 บาท เนื่องจากการแข่งขันยังไม่รุนแรง คู่แข่งในตลาดยังมีน้อยราย ส่วนค่าใช้จ่ายในการบริหาร เช่น ค่าซ่อมแซม ค่าใช้จ่ายสิ้นเปลืองต่างๆ ควบคุมดูแลให้มีการใช้งานอย่างเหมาะสม ค่าใช้จ่ายส่วนนี้ก็อาจลดลงได้อีก ช่วยให้ผลขาดทุนลดลงได้

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินแสดงให้เห็นว่าโครงการมีประสิทธิภาพในการดำเนินงาน และมีความสามารถในการทำกำไรเพิ่มขึ้นทุกปี แต่ในด้านสภาพคล่อง เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนหมุนเวียนอย่างรวดเร็ว แสดงให้เห็นว่าโครงการมีสินทรัพย์ที่เปลี่ยนเป็นเงินสดได้เร็วไม่เพียงพอต่อการชำระหนี้ระยะสั้น ด้วยเหตุนี้ ในการดำเนินงานจึงต้องมีการแผนการสั่งซื้อสินค้าและ



แผนการขายที่สมดุลกัน เนื่องจากสินค้ามีหลากหลายรุ่น ต้องมีการสำรวจตลาดเพื่อให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้าจึงจะสามารถวางแผนสั่งซื้อสินค้าได้ใกล้เคียงกับความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด เพื่อให้สินค้าที่รับมานั้นไม่ตกค้างเป็นสินค้าที่ไม่หมุนเวียนหรือหมุนเวียนช้า บางครั้งก็ ต้องมีกิจกรรมส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ ช่วยให้ขายสินค้าออกไปได้เร็วขึ้น ทำให้เกิดสภาพคล่องมากขึ้น ในส่วนของอัตราส่วนที่แสดงถึงโครงสร้างทางการเงินแสดงให้เห็นว่าโครงการมีหนี้สินในสัดส่วนที่ต่ำเมื่อเทียบกับสินทรัพย์รวมและส่วนของเจ้าของ แสดงถึงความสามารถในการชำระหนี้สินระยะยาว

การประเมินโครงการลงทุนโดยวิธีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) อัตราผลตอบแทนของการลงทุน (Internal Rate of Return) และดัชนีกำไร (Profitability Index) ให้ผลสอดคล้องกันว่าโครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์นี้คุ้มค่าต่อการลงทุน เนื่องจากมีระยะเวลาคืนทุนต่ำกว่าอายุของโครงการ ให้ผลตอบแทนมากกว่าเงินลงทุน หรือมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ย

โดยสรุปแล้ว โครงการลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์นี้มีความเป็นไปได้ด้านการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของ กัลยา ชันแก้วผาบ (2551) เรื่องการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสองในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งพบว่าธุรกิจนี้มีความเหมาะสมต่อการลงทุน เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่าเป็นบวก อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) มีค่ามากกว่าต้นทุนเงินทุน และระยะเวลาคืนทุนอยู่ในช่วงเวลาที่ไม่เกินกรอบที่กำหนด เช่นเดียวกับผลการศึกษาของนเรศร์ บุญรอด (2550) เรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคาร์แคร์ในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา และผลการศึกษาของพัชรีพร อิศรชัย (2552) ที่ทำการศึกษารื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจบ้านจัดสรร บริเวณถนนกาญจนาภิเษกด้านตะวันออก

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ข้างต้นเป็นการแสดงให้เห็นถึงผลตอบแทนที่จะได้รับจากการลงทุนในโครงการเฉพาะส่วนที่สามารถวัดค่าออกมาในรูปของตัวเงินได้ ในการตัดสินใจลงทุนควรคำนึงถึงผลดีผลเสียที่ไม่สามารถวัดค่าออกมาเป็นตัวเงินประกอบไปด้วย ในกรณีนี้ ผู้ลงทุนเป็นผู้แทนจำหน่ายแทรกเตอร์คูโบต้าในจังหวัดเพชรบุรีอยู่แล้ว การลงทุนเพิ่มในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ซึ่งเป็นพื้นที่ติดกัน ช่วยให้เกิดข้อได้เปรียบในด้านต่างๆ ดังนี้

1. เป็นเสมือนการขยายพื้นที่การขายให้ใหญ่ขึ้น ช่วยป้องกันคู่แข่งขั้นยี่ห้อเดียวกันจากนอกพื้นที่เข้ามาโจมตี
2. สามารถสร้างความเชื่อถือจากลูกค้าได้เร็วโดยอาศัยชื่อเสียงเดิม
3. ช่วยเพิ่มอำนาจต่อรองกับ บริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด

4. การเริ่มต้นดำเนินงานสามารถทำได้ทันทีเนื่องจากถ่ายทอดโดยบุคลากรเดิมที่มีอยู่
5. ช่วยประหยัดต้นทุนค่าใช้จ่ายบางส่วนที่ใช้ร่วมกันได้ เช่น การโฆษณาประชาสัมพันธ์ การถือสินค้าคงคลังประเภทที่หมุนเวียนช้า
6. การกู้ยืมเงินจากธนาคาร ทำได้ง่ายขึ้นจากเครดิตเดิมที่มีอยู่

### 3. ข้อเสนอแนะ

#### 3.1 ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

3.1.1 ด้านรายได้ ต้องสร้างยอดขายให้ได้ตามที่ประมาณการไว้ ด้านค่าใช้จ่ายและเงินลงทุนต้องควบคุมให้เป็นไปตามที่กรอบที่ประมาณการเช่นกัน เพื่อให้ได้ผลการดำเนินงานหรือผลตอบแทนตามการวิเคราะห์โครงการข้างต้น

3.1.2 นำหลักการต้นทุนเป้าหมายมาใช้ เนื่องจากราคาขายของสินค้าถูกกำหนดมาเป็นราคามาตรฐานไม่สามารถปรับได้ เพราะฉะนั้นการควบคุมต้นทุนให้ได้ตามเป้าหมายจะช่วยสร้างผลกำไรให้สูงขึ้น เช่น ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารประเภทค่าใช้จ่ายส่วนลดของแถม วัสดุสิ้นเปลือง ค่าสาธารณูปโภค และค่าน้ำมัน ค่าใช้จ่ายเหล่านี้ถ้ามีการควบคุมดูแลให้เป็นไปอย่างเหมาะสม ไม่ให้เกิดการสูญเสียโดยไม่จำเป็นก็จะช่วยให้ต้นทุนลดลงได้

3.1.3 จัดทำงบประมาณเพื่อเป็นเครื่องมือในการวางแผนทางและควบคุมการดำเนินงานให้เป็นไปตามเป้าหมาย และช่วยให้เกิดการจัดสรรเงินทุนให้เกิดประโยชน์สูงสุด

3.1.4 ในการดำเนินธุรกิจ ควรเน้นที่คุณภาพการบริการ การใช้หลักบรรษัทภิบาล (CSR) หรือการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) เพื่อช่วยรักษฐานลูกค้า และสร้างความภักดีต่อตราสินค้าได้อย่างยั่งยืนกว่าการลดแลกแจกแถม โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อมีคู่แข่งเข้ามาในตลาด

3.1.5 ด้านบุคลากร นอกเหนือจากการจัดส่งพนักงานขายและช่างบริการอบรมด้านผลิตภัณฑ์และเทคนิคกับบริษัท สยามคูโบต้าคอร์ปอเรชั่น จำกัด แล้ว ควรจัดให้มีการอบรมพัฒนาบุคลากรฝ่ายอื่นหรือในด้านอื่นด้วย เช่น ศิลปะในการให้บริการ การทำงานเป็นทีม การสร้างแรงจูงใจในการทำงาน เป็นต้น เพื่อเสริมสร้างบุคลากรให้ปฏิบัติงานต่อลูกค้า เพื่อนร่วมงาน และองค์กรด้วยความเต็มใจ ซึ่งจะส่งผลให้เกิดผลดีต่อคุณภาพของงานบริการ

#### 3.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

3.2.1 ทำการศึกษาวิจัยเพิ่มเติมทางด้านการตลาด เช่น การทำแผนการตลาด พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค หรือปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของเกษตรกร เนื่องจากใน



อนาคตคาดว่าจะมีคู่แข่งเข้ามาในตลาด ส่งผลให้มีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้น การกำหนดกลยุทธ์หรือ  
แนวทางการตลาดเพื่อให้กิจการสามารถบรรลุเป้าหมายได้จึงเป็นเรื่องสำคัญ

3.2.2 ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนและความคุ้มค่าของโครงการ  
ในกรณีที่โครงการไม่ลงทุนในสินทรัพย์ถาวรประเภทที่ดินและอาคาร แต่ใช้วิธีเช่าอาคารก่อนใน  
การดำเนินงานระยะแรก ประมาณ 3 ปี หรือ 5 ปี เป็นต้น เพื่อเปรียบเทียบให้เห็นถึงความแตกต่าง  
ของผลตอบแทนที่จะได้รับระหว่าง 2 วิธี ก่อนตัดสินใจลงทุน

3.2.3 ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนและความคุ้มค่าของโครงการเป็น  
ผู้แทนจำหน่าย โดยให้ครอบคลุมไปถึงอะไหล่และอุปกรณ์ต่อพ่วงต่างๆของแทรกเตอร์ด้วย





บรรณานุกรม

## บรรณานุกรม

- กัลยา ชันแก้วผาบ (2551) “การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการลงทุนของผู้ประกอบการธุรกิจรถยนต์มือสองในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” การศึกษาค้นคว้าอิสระปริญญาเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- เกสรฯ ลีละวิวัฒน์ (2553) “การศึกษาความเป็นไปได้ในการก่อสร้างทางลาดเพื่อการขนส่งกรณีศึกษาของโรงงานผลิตยางคอมปาวด์ในจังหวัดระยอง” การศึกษาค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แขนงวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
- “ข้อมูลด้านทะเบียนรถ” ค้นคืนวันที่ 7 กันยายน 2555 จาก  
[http://apps.dlt.go.th/statistics\\_web/statistics.html](http://apps.dlt.go.th/statistics_web/statistics.html)
- “ข้อมูลพื้นที่การเกษตร” ค้นคืนวันที่ 7 สิงหาคม 2555 จาก <http://www.prachuap.doae.go.th>
- “ข่าวจากสศก.” ค้นคืนวันที่ 14 กันยายน 2555 จาก  
[http://www.oae.go.th/ewt\\_news.php?nid=13067&filename=index](http://www.oae.go.th/ewt_news.php?nid=13067&filename=index)
- “ข่าวเศรษฐกิจ” ค้นคืนวันที่ 20 สิงหาคม 2555  
[http://www.prachachat.net/news\\_detail.php?newsid=1344314633&grpno=no&catid=19&subcatid=1900](http://www.prachachat.net/news_detail.php?newsid=1344314633&grpno=no&catid=19&subcatid=1900)
- คีตเตอร์, ฟิลลิป (2547) *การจัดการการตลาด* แปลและเรียบเรียงจาก Marketing Management โดย ชนวรรณ แสงสุวรรณ และคณะ (2549) กรุงเทพมหานคร ซีเอ็ดดูเคชั่น
- เจริญวิษณุ สมพงษ์ธรรม (2551) *การบริหารและประเมินโครงการ* กรุงเทพมหานคร ชรรมภ์การพิมพ์
- เจษฎา อุดมกิจมงคล (2554) “อุตสาหกรรมเครื่องจักรกลการเกษตร” ค้นคืนวันที่ 10 กันยายน 2555 จาก <http://oie.go.th>
- ชนงกรณ์ คุณทลบุตร (2550) *การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน* กรุงเทพมหานคร จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ฐาปนา นีนไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2545) *การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้* พิมพ์ครั้งที่ 5 กรุงเทพมหานคร ชีวะฟิล์ม และไซเท็กซ์
- ณัฐพล สวัสดิบุตร “เครื่องจักรกลการเกษตร” ค้นคืนวันที่ 7 สิงหาคม 2555 จาก  
<http://www.ie.eng.chula.ac.th/academics/course/2104328/assignments/01-industries/01.pdf>

- ณัฐพันธ์ เขจรนันท์ (2547) *การจัดการเชิงกลยุทธ์* กรุงเทพมหานคร ซีเอ็ดยูเคชั่น  
ต่อตระกูล แสงการ (2552) “การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการศูนย์ฟอกเลือดด้วยเครื่องไต  
เทียมในกรุงเทพมหานคร” วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
แขนงวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
- รัชชัย ถนอมพงษ์ (2552) “การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม  
ในจังหวัดจันทบุรี” การศึกษาค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
แขนงวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
- นเรตร์ บุญรอด (2550) “การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคาร์แคร์ในจังหวัด  
พระนครศรีอยุธยา” วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา
- บริกแฮม, ยูจีน เอฟ (2001) *การจัดการการเงิน* แปลและเรียบเรียงจาก Fundamentals of Financial  
Management โดย เริงรัก จำปาเงิน (2544) กรุงเทพมหานคร ปู้คเน็ต
- “แผนพัฒนาจังหวัด 4 ปี” ค้นคืนวันที่ 7 สิงหาคม 2555 จาก <http://www.prachuapkhirikhan.go.th>
- พัชรินทร์ อิศรชัย (2552) “การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจบ้านจัดสรร  
บริเวณถนนกาญจนาภิเษกด้านตะวันออก” สารนิพนธ์ปริญญาเศรษฐศาสตร์  
มหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การจัดการ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ  
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ฝ่ายส่งเสริมมาตรฐานบัณฑิตศึกษา สำนักบัณฑิตศึกษา  
“คู่มือการพิมพ์วิทยานิพนธ์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช  
(ฉบับปรับปรุง พ.ศ. 2551)” ค้นคืนวันที่ 25 ตุลาคม 2555  
จาก [http://www.stou.ac.th/Thai/Grad\\_Stdy/loadtext/Template / Cover/manual-2.pdf](http://www.stou.ac.th/Thai/Grad_Stdy/loadtext/Template / Cover/manual-2.pdf)
- รวี ลงกานี (2550) หน้า 11-7 อ้างถึงใน ต่อตระกูล แสงการ (2552) “การศึกษาความเป็นไปได้  
ของโครงการศูนย์ฟอกเลือดด้วยเครื่องไตเทียมในกรุงเทพมหานคร” หน้า 11  
วิทยานิพนธ์ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต แขนงวิชาบริหารธุรกิจ  
สาขาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
- “รถแทรกเตอร์” ค้นคืนวันที่ 16 พฤศจิกายน 2555 จาก <http://www.apam.co.th/Products>  
ค้นคืนวันที่ 16 พฤศจิกายน 2555
- “ราคารถแทรกเตอร์ใหม่” ค้นคืนวันที่ 16 พฤศจิกายน 2555 จาก [http://www.108engine.com/  
tractors /Tractor\\_Raka.asp](http://www.108engine.com/tractors /Tractor_Raka.asp)
- ศศิวิมล มีอำพล (2548) *หลักการบัญชีขั้นต้น* กรุงเทพมหานคร อินโฟไมนิ่ง

สัญญาแต่งตั้งผู้จำหน่าย ลงวันที่ 5 กันยายน 25526 ระหว่าง บริษัท สยามคูโบต้าอุตสาหกรรม จำกัด  
กับ บริษัท คูโบต้า เพชรบุรี จำกัด

หยุดยี่ มีนะพันธ์ (2550) *หลักการวิเคราะห์โครงการ* พิมพ์ครั้งที่ 2 กรุงเทพมหานคร จุฬาลงกรณ์  
มหาวิทยาลัย

หลักการวิเคราะห์ SWOT Analysis ในการวางแผนกลยุทธ์การตลาด” ค้นคืนวันที่ 20 สิงหาคม

2555 จาก <http://www.idis.ru.ac.th>

“อัตราดอกเบี้ยเงินฝาก” ค้นคืนวันที่ 20 กันยายน 2555 จาก <http://www.kasikornbank.com/th/>

[ratesandfees/deposit/pages/deposit.aspx](http://www.kasikornbank.com/th/ratesandfees/deposit/pages/deposit.aspx)

<http://th.yanmar.com/> ค้นคืนวันที่ 20 สิงหาคม 2555

<http://www.champthai.com> ค้นคืนวันที่ 16 พฤศจิกายน 2555

<http://www.kubota-global.net/th/> ค้นคืนวันที่ 1 สิงหาคม 2555

<http://www.siamkubota.co.th> ค้นคืนวันที่ 1 สิงหาคม 2555



## ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ	นางละม้าย ถิตตยานุรักษ์
วัน เดือน ปี	6 มกราคม 2487
สถานที่เกิด	อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี
ประวัติการศึกษา	บริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ปีการศึกษา 2551
สถานที่ทำงาน	บริษัท คูโบต้า เพชรบุรี จำกัด อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบุรี
ตำแหน่ง	กรรมการผู้จัดการ

