บทที่ 4
ผลการศึกษา

4.1 การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนโครงการ

การวิเคราะห์ต้นทุน และผลตอบแทนของโครงการเป็นการวิเคราะห์การหมุนเวียนกระแสเงินสดของโครงการ อันประกอบด้วย กระแสเงินสดจ่าย กระแสเงินสดรับ และกระแสเงินสดสุทธิ โดยจะระบุ และประมาณการต้นทุน และผลตอบแทนที่แจกแจงรายละเอียดอย่างชัดเจน เพื่อให้ข้อมูลในการศึกษาใกล้เคียงความเป็นจริงมากที่สุด โดยประมาณค่าต่างๆ ตามระเบียบวิจัย และการศึกษาครั้งนี้มุ่งเน้นการวิเคราะห์มิติทางการเงินเป็นหลัก จึงกำหนดแนวทางข้อสมมุติฐานในการคำนวณเพื่อสามารถนำมาวิเคราะห์ต้นทุน และผลตอบแทนของโครงการ ดังต่อไปนี้

กำหนดอายุโครงการธุรกิจที่ 10 ปี

อัตราคิดลดที่ใช้ คือ ค่าเสียโอกาสของเงินทุน อ้างอิงจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ลูกค้ารายย่อยขั้นต่ำ (Minimum Retail Rate, MRR) ธนาคารกรุงเทพ ณ เดือนมกราคม 2555 เท่ากับร้อยละ 8

ดำเนินกิจการในลักษณะธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว

ขนาดพื้นที่ของกิจการ ประมาณ 35 ตารางเมตร

ค่าจ้างบุคลากรเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 4 ต่อปี (กำหนดให้เพิ่มขึ้นมากกว่าอัตรา เงินเฟ้อทั่วไป ณ เดือนมกราคม 2555)

ค่าต้นทุนในการลงทุนครั้งแรกในการดำเนินกิจการร้านขายยา และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่างๆ ใช้ข้อมูลจริงจากร้านขายยาเซฟดรักบิ๊กซีหางดง 1 ซิตรัสบิ๊กซีหางดง 1 และเพียวบิ๊กซีหางดง1โดยนำมาประมาณการอีกครั้งหนึ่งให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ และสภาวะที่ตั้งโครงการ ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายต่างๆ จะขึ้นอยู่กับศักยภาพของผู้ประกอบการอีกด้วย

รายรับของธุรกิจที่นำมาคำนวณ ใช้ข้อมูลจริงจากร้านขายยาเซฟดรัก สาขาบิ๊กซีหางดง 1 เชียงใหม่ เดียวกัน เนื่องจากมีสภาวะที่ตั้ง ทำเลร้าน และสินค้าที่ขายคือ ผลิตภัณฑ์ยา และอาหารเสริม ไม่มีเครื่องสำอาง ใกล้เคียงกับธุรกิจร้านขายยาของโครงการมากที่สุด โดยนำมาประมาณการอีกครั้งหนึ่งให้เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ และสภาวะที่ตั้งโครงการทั้งนี้รายรับต่างๆ จะขึ้นอยู่กับศักยภาพของผู้ประกอบการอีกด้วย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

4.2 การประมาณการต้นทุนของโครงการ

องค์ประกอบของการลงทุนทำธุรกิจร้านขายยาที่ห้างบิ๊กซีหางดง 2 เชียงใหม่ ประกอบด้วย

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

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

ตารางที่ 4.1 ต้นทุนคงที่ในการลงทุน ในปีที่ 0

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

ที่มา : จากการคำนวณ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

1.2 ต้นทุนคงที่ในการดำเนินการ (Fixed Operation Cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เป็นต้นทุนคงที่ระหว่างการดำเนินการ ได้แก่ ค่าเช่าอาคารพาณิชย์ ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน ค่าภาษีป้าย เงินเดือนเภสัชกร และพนักงานของร้านขายยา ดังนี้

1.3 ค่าธรรมเนียมใบอนุญาตขายยาแผนปัจจุบัน คิดค่าธรรมเนียมรายปี ปีละ 2,000 บาท ภายใต้การควบคุมดูแลของสำนักงานสาธารณสุขจังหวัด มีกำหนดชำระภายในเดือนธันวาคมของทุกปี

1.4 ค่าภาษีป้าย ค่าภาษีป้ายไฟขนาด 0.8 x 1.2 เมตร (ภาษาไทย) รวมป้ายหน้าร้านจะเสียภาษีรวม 1,200 บาทต่อปี ภายใต้การควบคุมดูแลของเทศบาลตำบลหางดง มีกำหนดชำระภายในเดือนกุมภาพันธ์ของทุกปี

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

ตารางที่ 4.2 ต้นทุนคงที่ในการดำเนินการต่อปี ในปีที่ 1

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

ที่มา : จากการคำนวณ

2. ต้นทุนแปรผัน (Variable Cost) คือ ค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการผลิต การบริหารการขาย และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่แปรเปลี่ยนตามการเปลี่ยนแปลงของยอดขาย นั่นคือ ยิ่งมีจำนวนลูกค้ามา ซื้อมาก ค่าใช้จ่ายประเภทนี้จะยิ่งสูงตาม จากการสอบถามจากร้านขายยาที่ตั้งอยู่ละแวกใกล้เคียง 3 ร้านคือ ซิตรัส เซฟดรัก และเพียว สาขาบิ๊กซีหางดง 1 รวบรวมรายละเอียดได้ดังนี้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

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

ตารางที่ 4.3 ต้นทุนแปรผันต่อปี ในปีที่ 1

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

ที่มา : จากการสอบถามร้านขายยาละแวกใกล้เคียง 3 ร้าน และจากการคำนวณ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.4 ต้นทุนต่อปีของร้านขายยา ตลอดอายุโครงการ

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

ที่มา : จากการคำนวณ

4.3 การประมาณการผลตอบแทนของโครงการ

จากการสอบถามพบว่า ในช่วงปีแรกของการเปิดร้าน จำนวนลูกค้าที่มาซื้อจริงมีค่าเท่ากับร้อยละ 60 ของจำนวนลูกค้าที่คาดไว้ และจะค่อยเพิ่มจำนวนในปีที่ 2 – 3 เช่นเดียวกับค่าใช้จ่ายต่อบิลที่ใน 2 ปีแรกของการเปิดร้านจะซื้อร้อยละ 80 ของราคาบิลที่ทางร้านคาดไว้ จนกระทั่งร้านมีจำนวนสินค้าให้เลือกหลากหลาย และทราบความต้องการของลูกค้ามากขึ้นจึงจะสามารถกระตุ้นยอดซื้อต่อบิลให้เพิ่มขึ้นในปีที่ 3 ของการเปิดร้าน

รายได้ต่อปีของร้านขายยา = P × Q

โดย P คือ ค่าใช้จ่ายในการซื้อยาต่อคนต่อปี (จากค่าเฉลี่ยร้านอ้างอิงคือ 120บาท)

Q คือ คือจำนวนคนที่คาดว่าจะมาใช้บริการ (จากค่าเฉลี่ยร้านอ้างอิงคือ 50 คน)

ค่าใช้จ่ายต่อบิล (P) สมมติให้เพิ่มขึ้นสูงสุดตั้งแต่ปีที่ 3 และคงที่ไปจนจบอายุโครงการ

จำนวนคนที่มาซื้อ (Q) สมมติให้เพิ่มขึ้นสูงสุดตั้งแต่ปีที่ 4 และคงที่ไปจนจบอายุโครงการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 4.5 รายได้ต่อปีของร้ายขายยา ตลอดอายุโครงการ

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

ที่มา : จากการสัมภาษณ์และการคำนวณ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

4.4 ผลการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการ

ตารางที่ 4.6 ต้นทุนและผลตอบแทน ตลอดอายุโครงการ

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

ที่มา : จากการคำนวณ (รายละเอียดดูในภาคผนวก)

เมื่อนำมาทำการวิเคราะห์เกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุน ได้ผลดังนี้

1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) รายละเอียดดูในภาคผนวก

$$NPV = \sum_{t=1}^{10} \frac{Bt}{(1+0.08)^t} - \sum_{t=1}^{10} \left[\frac{Ct}{(1+0.08)^t} + C_0 \right]$$

$$= 12,278,586 - 9,596,492$$

$$= 2,682,094$$

NPV มีค่ามากกว่าศูนย์ ดังนั้นธุรกิจนี้จึงคุ้มค่าในการลงทุน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

2) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) รายละเอียดดูในภาคผนวก

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

ดังนั้น IRR ของโครงการธุรกิจร้านขายยาเท่ากับ ร้อยละ 194

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

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

$$B/C\ Ratio = \frac{\sum_{t=1}^{10} \frac{Bt}{(1+0.08)^t}}{\sum_{t=0}^{10} \frac{Ct}{(1+008)^t}}$$

$$= \frac{12,278,586}{9,596,492}$$

$$= 1.28$$

B/C Ratio มีค่ามากกว่า 1 ธุรกิจจึงคุ้มค่าในการลงทุน

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

ตารางที่ 4.7 ผลการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการ ณ อัตราคิดลด 8%

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

ที่มา : จากการคำนวณ (รายละเอียดดูในภาคผนวก)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

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

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

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

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

4.5 การวิเคราะห์ระยะเวลาการคืนทุนของโครงการ

ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ หมายถึง ระยะเวลาการดำเนินงานโครงการที่ทำให้ผลตอบแทนสุทธิของโครงการ มีค่าเท่ากับ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนพอดี หรืออาจกล่าวได้ว่า ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ คือ จำนวนปีในการดำเนินกิจการซึ่งทำให้ผลกำไรที่ได้รับในแต่ละปีรวมกันแล้วมีค่าเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรก จากผลการวิเคราะห์แสดงได้ดังนี้

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{ค่าใช้จ่ายในการลงทุน}}{\text{ผลตอบแทนสุทธิเฉลี่ยต่อปี}}$$

$$= \frac{15,181,319}{(19,584,000/10)}$$

$$= 7.75 \text{ ปี}$$

พบว่าระยะเวลาในการคืนทุนจะอยู่ที่ปีที่ 7.75 ของโครงการ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

4.6 ผลการวิเคราะห์ความไหวตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ (Sensitivity Analysis)

ได้ทำการวิเคราะห์ใน 3 กรณี โดยใช้อัตราคิดลดคงที่คือ 8% ดังนี้

กรณีที่ 1 ทำการวิเคราะห์หาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการกรณีผลตอบแทนลดลง 10 เปอร์เซ็นต์โดยต้นทุนคงที่ เนื่องจากการเพิ่มคู่แข่ง

กรณีที่ 2 ทำการวิเคราะห์หาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการกรณีผลตอบแทนลดลง 20 เปอร์เซ็นต์ โดยต้นทุนคงที่ เนื่องจากการเพิ่มคู่แข่ง

กรณีที่ 3 ทำการวิเคราะห์หาผลตอบแทนที่ลดลงในอัตราสูงสุด โดยที่ธุรกิจร้านขายยายังสามารถดำเนินกิจการต่อไปได้โดยต้นทุนคงที่

ตารางที่ 4.8 ผลการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของโครงการ ณ อัตราคิดลด 8%

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

ที่มา : จากการคำนวณ (รายละเอียดดูในภาคผนวก)

กรณีที่ 1 ผลตอบแทนลดลง 10 เปอร์เซ็นต์โดยต้นทุนคงที่เนื่องจากการเพิ่มคู่แข่ง พบว่าเกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุนยังคงยอมรับได้ คือ

โครงการมีมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) เท่ากับ 1,553,596 บาท

อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 107%

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.16

กรณีที่ 2 ผลตอบแทนลดลง 20 เปอร์เซ็นต์โดยต้นทุนคงที่เนื่องจากการเพิ่มคู่แข่ง พบว่าเกณฑ์การตัดสินใจเพื่อการลงทุนยังคงยอมรับได้ คือ

โครงการมีมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) เท่ากับ 425,097 บาท

อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 27%

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.04

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

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 8

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.00

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

ตารางที่ 4.9 ผลตอบแทนต่ำที่สุด โดยที่ธุรกิจร้านขายยาสามารถดำเนินกิจการได้ กำหนดให้ ค่าใช้จ่ายต่อบิลเท่ากับ 100 บาท

ปีที่	จำนวนคนที่มาใช้บริการร้านขายยาต่อปี (คน) Q	จำนวนคนที่มาใช้บริการร้านขายยาต่อเดือน (คน) Q	จำนวนคนที่มาใช้บริการร้านขายยาต่อวัน (คน) Q	รายได้ต่อปีจากการขายยา (บาท)
0	0	0	0	0
1	8,441	703	23	844,088
2	11,255	938	31	1,125,451
3	15,194	1,266	42	1,519,359
4	16,882	1,407	47	1,688,177
5	16,882	1,407	47	1,688,177
6	16,882	1,407	47	1,688,177
7	16,882	1,407	47	1,688,177
8	16,882	1,407	47	1,688,177
9	16,882	1,407	47	1,688,177
10	16,882	1,407	47	1,688,177
รวม				15,306,136

ที่มา : จากการคำนวณ (รายละเอียดดูในภาคผนวก)

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved