

บทที่ 2

ระเบียบวิธีการศึกษา

ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนอุตสาหกรรมห้องเย็นสำหรับกึ่งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม มีวิธีดำเนินการศึกษาข้อมูลและแหล่งข้อมูล การรวบรวมข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

2.1 ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

2.1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เก็บรวบรวมจากการสอบถามและสัมภาษณ์ ผู้ที่มีความรู้และผู้ที่มีหน้าที่เกี่ยวกับธุรกิจอุตสาหกรรมห้องเย็นและธุรกิจอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องจำนวน 10 ราย พร้อมทั้งสังเกตการณ์จากการดำเนินงานของอุตสาหกรรมห้องเย็นและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

2.1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เก็บรวบรวมและศึกษาค้นคว้าจากรายงานบทความสถิติและเอกสารวิชาการต่างๆ ที่เกี่ยวกับอุตสาหกรรมห้องเย็นซึ่งแหล่งข้อมูลได้แก่ กรมประมง กรมส่งเสริมเกษตร สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน องค์กรอุตสาหกรรมห้องเย็น กระทรวงพาณิชย์ สมาคมแช่เยือกแข็งไทย และห้องสมุดต่าง ๆ

2.2 การรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นการส่งเจ้าหน้าที่ออกไปสอบถามและสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) พร้อมกับการสังเกตการณ์จากการดำเนินงานของอุตสาหกรรมห้องเย็นและธุรกิจที่เกี่ยวข้อง

2.3 การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลในการศึกษาใช้วิธีวิเคราะห์เชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) และเชิงปริมาณ (Quantitative Analysis)

การศึกษานี้จะใช้แนวคิดเกี่ยวกับการศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) ซึ่งประกอบด้วยปัจจัยต่าง ๆ ที่มีผลต่อการดำเนินการตามโครงการ ดังนี้

2.3.1 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

เป็นการศึกษาเพื่อวางแผนการตลาดในการส่งออกและการสร้างรายรับจากการขาย โดยการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดในการลงทุนอุตสาหกรรมท้องถิ่นสำหรับกึ่งเพื่อการส่งออก ในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม พิจารณากลุ่มเป้าหมายในประเทศที่นำเข้าที่สำคัญของโลก และส่วนแบ่งตลาด (Market Share) และพัฒนาส่วนประสมการตลาด ซึ่งประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ตลอดจนสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจและปัจจัยอื่น ๆ ที่อาจมีผลต่อการดำเนินธุรกิจ

2.3.1.1 ผลิตภัณฑ์ (Product)

หมายถึง สิ่งหนึ่งสิ่งใดที่น่าเสนอแก่ตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการ ผลิตภัณฑ์รวมถึงสินค้าทางกายภาพ บริการ บุคคล สถานที่ องค์กร และข้อคิดเห็น

ผลิตภัณฑ์เป็นองค์ประกอบหลักในสิ่งที่บริษัทเสนอขาย การวางแผนส่วนประสมการตลาดเริ่มที่การสร้างสิ่งเสนอขายให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เป็นเป้าหมาย ได้พอดีพอดี ลูกค้าจะตัดสินใจเลือกสิ่งเสนอขายตรงที่ลักษณะและคุณภาพผลิตภัณฑ์ ส่วนประสม และคุณภาพของบริการและความเหมาะสมของราคา

ลักษณะผลิตภัณฑ์ที่กำลังศึกษาเป็น สินค้ากึ่งแม่แข็งซึ่งเป็นสินค้าอุตสาหกรรมหรือสินค้าเพื่อธุรกิจ (Industrial Goods or Business Goods) โดยจำแนกเป็นวัตถุดิบ (Raw Materials) ที่ใช้ในการผลิตสินค้าสำเร็จรูป บางชนิดต้องมีการจัดชั้น (เกรด) ผู้ซื้อจะต้องได้รับความมั่นใจว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานและมีคุณภาพดี ราคาเป็นปัจจัยสำคัญในการตัดสินใจซื้อ และมักจะคล้ายคลึงกัน ในหมู่ผู้ขายที่แข่งขันกันอยู่ ผู้ซื้อจะพิจารณาความสามารถในการส่งวัตถุดิบ ให้ได้ระดับคุณภาพและบริการที่ต้องการด้วย

ความต้องการผลิตภัณฑ์ (ปัจจุบันและอนาคต) โอกาสของผลิตภัณฑ์ (ปัจจัยต่างๆ ที่จะมีผลกระทบต่อส่วนแบ่งตลาดและความเสี่ยง) และต้นทุนการขายและการจัดจำหน่าย

2.3.1.2 ราคา (Price)

หมายถึง สิ่งที่กำหนดมูลค่าของสินค้าและบริการเพื่อธุรกิจจะสามารถจำหน่ายสินค้าและบริการ ไปสู่ที่ที่มีความต้องการได้ โดยการกำหนดราคาที่เหมาะสม (ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ, 2542)

ราคามีบทบาทสำคัญในส่วนประสมของตลาด คือ ราคามีอิทธิพลในการกำหนดว่าลูกค้าจะซื้อผลิตภัณฑ์หรือไม่ โดยทั่วไปผู้ที่คิดว่าจะเป็นลูกค้าจะแสวงหาราคาที่จะก่อ

คุณค่าในทางบวกที่เขาจะได้จากการเปลี่ยนแปลง โดยจะพิจารณาราคากับข้อเสนอขายของผู้แข่งในขณะเดียวกันด้วย

ราคาสินค้าเป็นองค์ประกอบสำคัญในการดำเนินธุรกิจในการส่งออกสินค้าไปขายต่างประเทศ ดังนั้น ผู้บริหารควรคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการตั้งราคาเพื่อการส่งออก ดังนี้

1. รายละเอียดเกี่ยวกับตัวสินค้า อุปสงค์ในตัวสินค้า ช่องทางการจำหน่าย และสถานะการแข่งขันในตลาดที่จะวางตัวสินค้า
2. นโยบายในการตั้งราคา จะขึ้นอยู่กับนโยบายด้านการตลาดธุรกิจซึ่งอาจจะแตกต่างกันไป
3. ต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในการส่งออก ซึ่งอาจแบ่งออกเป็น ต้นทุนผลิตสินค้าจากโรงงาน ค่าขนส่งสินค้าจากโรงงานผู้ผลิตจนถึงมือลูกค้าหรือคลังสินค้าของผู้นำเข้า และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ด้านการส่งออก เช่น ค่าบรรจุหีบห่อ ค่าภาษี ค่าธรรมเนียมต่างๆ เป็นต้น
4. กฎระเบียบบังคับของหน่วยงานต่างๆ ทางราชการทั้งของผู้ส่งออกและประเทศผู้นำเข้า ซึ่งมีลักษณะแตกต่างกันไป
5. ระบบภาษีและภาษีศุลกากร ทั้งของประเทศผู้ส่งออกและประเทศผู้นำเข้า ผู้ส่งออกควรมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับระบบภาษีทุกประเภทอันเกิดจากการส่งสินค้าหรือนำสินค้าเข้าเป็นอย่างดี เพื่อให้การตั้งราคาครอบคลุมภาวะภาษีดังกล่าว
6. ตัวแปรอื่น ๆ เช่น ข้อตกลงระหว่างประเทศขององค์การการค้าต่าง ๆ อาทิ General Agreement on Tariff and Trade (GATT), World Trade Organization (WTO), Asean Free Trade Area (AFTA), North American Free Trade Agreement (NAFTA) เป็นต้น ข้อตกลงหรือสนธิสัญญาขององค์การการค้าระหว่างประเทศเหล่านี้มีผลกระทบโดยตรงต่อการนำเข้าหรือการส่งออกสินค้าระหว่างประเทศ

2.3.1.3 การจัดจำหน่าย (Place)

หมายถึง การจัดสินค้าและบริการ ในปริมาณที่ถูกต้อง สถานที่ที่ถูกต้อง และภายในเวลาที่เหมาะสมเพื่อสนองความต้องการให้แก่ผู้บริโภค (ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ, 2542) ผู้ผลิตส่วนมากไม่ได้ขายสินค้าให้กับผู้ใช้โดยตรง สิ่งกีดขวางระหว่างผู้ผลิตและผู้ใช้คนสุดท้ายเรียกว่า ช่องทางการจำหน่าย (Marketing Chennel) ประกอบด้วยคนกลาง(Marketing Intermediaries) และองค์กรต่าง ๆ ที่คอยอำนวยความสะดวกในการเดินทางของสินค้า(Facilitating Agencies) ระหว่างที่อยู่ในช่องทางการจำหน่าย

2.3.1.4 การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

เครื่องมือที่ใช้ในการส่งเสริมการตลาดจะมีคุณสมบัติและต้นทุนต่างกัน เช่น การโฆษณา การส่งเสริมการขาย การประชาสัมพันธ์และการพิมพ์เผยแพร่ การขายโดยพนักงานขาย การตลาดทางตรง

2.3.2 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

เป็นการศึกษาเพื่อกำหนดความเหมาะสมด้านวิศวกรรม โดยพิจารณาสรรหา เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่มีเทคโนโลยีนำสมัยที่ใช้ในการผลิตและกรรมวิธีในการผลิต การเลือกทำเลที่ตั้ง ขนาดกำลังผลิตให้เหมาะสมกับปริมาณผลผลิตและความต้องการของตลาด ผลกระทบต่อสภาวะแวดล้อมกระบวนการผลิตและวัตถุดิบที่ใช้และหลักเกณฑ์ในการถ่ายทอดเทคโนโลยี

ในช่วงการศึกษาด้านการตลาดจะต้องมีการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เพื่อใช้ในการประเมินหาความต้องการผลิตภัณฑ์ของตลาด ความต้องการของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวนั้น นอกเหนือจากปัจจัยทางเศรษฐกิจ เช่น ราคา แล้วยังขึ้นอยู่กับปัจจัยทางเทคนิค เช่น คุณภาพ ขนาด

หลังจากที่มีการคาดคะเนสภาวะตลาดของผลิตภัณฑ์ที่จะผลิตในแต่ละช่วงเวลา เป็นเดือนหรือปี ควรจะกำหนดปริมาณการผลิตในแต่ละช่วงให้สอดคล้องกับปริมาณที่คาดคะเนว่าจะขายได้จากปริมาณการผลิตในแต่ละช่วงเวลาจะนำไปประเมินหากิจกรรมการผลิต เวลาที่ใช้ในการทำกิจกรรมการผลิตแต่ละชนิด จำนวนผลผลิตที่ควรจะได้ในแต่ละขั้นตอนการผลิตและสัดส่วนของวัตถุดิบ หีบห่อที่ใช้ในการบรรจุหรือวัสดุอื่นๆ ที่ต้องการในแต่ละขั้นตอนการผลิต ต่อจากนั้นจะนำข้อมูลดังกล่าวไปประเมินหาปริมาณวัตถุดิบและแรงงานที่จำเป็นต้องใช้ในแต่ละขั้นตอนการผลิต นอกจากนั้นควรจะมีการศึกษาประเมินของเสียที่เกิดขึ้นจากการผลิตและปริมาณผลผลิตที่เสียหายระหว่างการผลิต

ในระยะแรกของการผลิตอาจเป็นไปไม่ได้ในทางปฏิบัติที่จะมีปริมาณการผลิตที่เต็มกำลังการผลิต (full production) เนื่องจากความยุ่งยากทางด้านวิศวกรรม เช่น ต้องมีการปรับแต่งเครื่องจักรอุปกรณ์และฝึกอบรมคนงานให้สามารถดำเนินงานเข้ากับเทคนิคการผลิต นอกจากนั้นแม้ว่าโรงงานจะสามารถผลิตได้เต็มกำลังการผลิต ก็อาจมีปัญหาด้านตลาดและการขาย ทั้งนี้อาจเนื่องมาจาก ผลิตภัณฑ์นั้นเป็นยี่ห้อใหม่ซึ่งต้องอาศัยเวลาสำหรับการยอมรับของตลาด หรือบุคลากรทางด้านการขายยังต้องการเวลาสำหรับความคุ้นเคยกับผลิตภัณฑ์และการเข้าสู่ตลาด ในการกำหนดปริมาณการผลิตในระยะแรกของการผลิตว่าควรจะเป็นเท่าใดของปริมาณการผลิตที่เต็มกำลังผลิตขึ้นอยู่กับแต่ละโครงการ กรณีของอุตสาหกรรมห้องเย็นจะเป็นลักษณะที่รับผลิตตามใบสั่งของลูกค้า ปัญหาที่พบจะเป็นปัญหาด้านสภาวะตลาดเป็นปัญหาหลักและมีปัญหาด้านเทคนิค

การพิจารณาคัดเลือกเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตจะคำนึงถึงขนาดกำลังผลิต เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่จะใช้ในการผลิตและผู้จำหน่ายเครื่องจักรและอุปกรณ์นั้น ๆ รวมถึง อุปกรณ์สำคัญในการผลิตและอุปกรณ์ช่วยผลิตเช่น การลำเลียงวัสดุ การขนส่ง

ลักษณะเฉพาะของเครื่องจักร โดยทั่วไปที่ควรพิจารณา ได้แก่ วัสดุที่เครื่อง สามารถรับได้แล้วและเปลี่ยนเป็นผลผลิตที่ต้องการ ปริมาณและคุณภาพของผลผลิตจากเครื่อง เวลาที่ใช้ในการผลิต รูปแบบ ขนาด รูปร่าง วัสดุที่ใช้ทำเครื่องจักรกล ส่วนประกอบเพิ่มเติมของเครื่อง และการติดตั้งซึ่งรวมถึง การหุ้มฉนวน การเดินท่อน้ำ การต่อสายไฟ การติดตั้งเครื่องวัดต่างๆ ท่อ ใอน้ำ และแรงงานที่ต้องใช้ในการติดตั้ง การคัดเลือกผู้ผลิตเครื่องจักรจะพิจารณาจากคุณสมบัติของ บริษัทผู้ผลิต และราคาของเครื่องจักรและการชำระเงิน

ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการพิจารณาสถานที่ตั้งโรงงาน ประกอบด้วย ระยะทางจาก โรงงานถึงแหล่งวัตถุดิบและตลาด การคมนาคมขนส่ง แรงงานที่อาจหามาได้และค่าจ้างแรงงาน พลังงานที่อาจหามาได้และราคาของพลังงาน น้ำที่อาจหาได้และคุณภาพของน้ำ ระบบการกำจัด น้ำเสียจาก โรงงาน ภาษีเทศบาลและการยกเว้นภาษี ที่ดินที่อาจหาได้ ลักษณะ ขนาดและราคาของ ที่ดิน

การออกแบบวางผังบริเวณ โรงงานควรจัดให้อาคารและสิ่งก่อสร้างต่างๆ เช่น เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่ต้องอยู่นอกอาคาร เช่น ถังน้ำ รถบรรทุกของ ไซโล เป็นต้น, อาคาร โรงงาน สำนักงานและโกดังเก็บของ, ถนนและที่จอดรถ อยู่ในลักษณะที่ช่วยในการหมุนเวียนของ วัสดุและการบริการให้เป็นไปได้อย่างสะดวกรวดเร็ว ส่วนการวางผังอาคารจะต้องคำนึงถึง ประกอบคือ เครื่องจักรและอุปกรณ์ที่อยู่ในอาคาร, บริเวณที่ทำงาน, ทางสัญจรของคนและ เครื่องจักร, ระบบแสงสว่างและระบบการถ่ายเทอากาศ หลักการในการวางผังภายใน โรงงานเช่น เดียวกับการวาง ผังบริเวณ โรงงาน คือ พยายามทำให้การหมุนเวียนของกิจกรรมต่าง ๆ ภายใน โรงงานเป็นไปด้วยความสะดวกและรวดเร็วที่สุด เพื่อลดเวลาการผลิต เพิ่มความปลอดภัยในการทำงาน ลดอุบัติเหตุ และสะดวกในการบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์ต่าง ๆ

2.3.3 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการและการบริหาร

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการเป็นการศึกษาการจัดการซึ่งเป็นกระบวนการของกิจกรรมที่ต่อเนื่องและประสานงานกันซึ่งประกอบด้วยการวางแผน (Planning) การจัดองค์กร(Organization) การจัดคนเข้าทำงาน (Leading) และการควบคุม (Controlling) แนวทางการบริหารดู เป้าหมายขององค์กร

การศึกษาด้านความเป็นไปได้ด้านการบริหารเป็นการศึกษาความสามารถของโครงการในการดำเนินการให้ประสบผลสำเร็จตามที่ต้องการ โดยศึกษาเกี่ยวกับการเป็นองค์กรที่ถูกต้องตามกฎหมาย ลักษณะโครงสร้างขององค์กร เจ้าของโครงการ ลิขสิทธิ์ต่าง ๆ ข้อตกลงอื่น ๆ (ด้านการตลาด, การบริการ) ฝ่ายบริหารที่ต้องการและฝ่ายบริหารโครงการ

การจัดการเป็นกระบวนการของกิจกรรมที่ต่อเนื่องและประสานงานกันซึ่งประกอบด้วย การวางแผน (Planning) การจัดองค์กร (Organization) การจัดคนเข้าทำงาน (Leading) และการควบคุม (Controlling)

รูปแบบบริหารภายในที่มีประสิทธิภาพจะเป็นสิ่งประกันความสำเร็จของโครงการ ซึ่งจะประกอบด้วยแผนงานต่าง ๆ และหน่วยงานย่อยในโครงการ โดยจำแนกหน้าที่และความสัมพันธ์ของแต่ละหน่วยงาน ซึ่งประกอบด้วยสายการทำงานและแผนภูมิการจัดการ

สายการทำงาน จะประกอบด้วยหน่วยงานเล็ก ๆ หลายหน่วยงาน เช่น สายการผลิต (หน่วยวิจัยและพัฒนาวัตถุดิบ ผลผลิตและวิธีการผลิต) หน่วยวิศวกรรมอุตสาหกรรม หน่วยควบคุมคุณภาพ หน่วยจัดซื้อวัตถุดิบ หน่วยผลิต หน่วยวางแผนและควบคุมด้านผลผลิต หน่วยบำรุงรักษา และสาธารณูปโภคในโรงงาน) สายการตลาด (หน่วยวิจัยตลาดและวางแผนด้านการตลาด หน่วยโฆษณา หน่วยขาย หน่วยเก็บรักษาผลผลิต หน่วยส่งสินค้า) สายการเงินและการบริหาร (หน่วยวางแผนด้านงบประมาณและการเงิน หน่วยบริหารด้านภาษีและประกันภัย หน่วยบัญชีและอื่น ๆ)

แผนภูมิการจัดการ จะแสดงให้เห็นความสัมพันธ์ของแต่ละหน่วยงานในโครงการ โดยจะแบ่งตามหน้าที่ (function) ควรจะกำหนดรายละเอียดของจำนวนบุคลากรที่ต้องการ แหล่งที่มาของบุคลากรและอัตราค่าจ้าง จำนวนบุคลากร ในแต่ละตำแหน่งและคุณสมบัติที่ต้องการจะวิเคราะห์โดยอาศัยผลการศึกษาด้านการตลาดและวิศวกรรมประกอบกัน อัตราค่าจ้างจะประกอบด้วยอัตราค่าจ้างและอัตราเพิ่มในแต่ละปี โดยจะต้องพิจารณาในเรื่องสวัสดิการอื่น ๆ ที่เป็นผลตอบแทนแก่พนักงานนอกเหนือจากค่าจ้าง เช่น ค่ารักษาพยาบาล เงินโบนัส เงินค่าทำงานล่วงเวลา ค่าที่พักอาศัย ค่าเดินทาง ค่าประกันชีวิต ส่วนค่าจ้างสำหรับผู้บริหารระดับสูง นอกจากเงินเดือนและสวัสดิการอื่น ๆ ยังต้องให้ค่าตอบแทนในรูปแบบของค่าตอบแทนกรรมการบริหาร ค่าเช่าบ้าน รถประจำตำแหน่งและอื่น ๆ อย่างใดอย่างหนึ่งหรือหลายอย่าง

2.3.4 การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน

เป็นการศึกษาถึงเงินลงทุน การเงินและผลตอบแทนของโครงการเพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุน เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) จุดคุ้มทุน (Break-Even Point) อัตราผลตอบแทน ลดค่า (Internal Rate of Return) และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) โดยจะกำหนดอัตราส่วนลด (Discount Rate) จากอัตราดอกเบี้ย

เงินกู้ยืมสูงสุดที่ได้รับจากธนาคารพาณิชย์หรือสถาบันการเงินของไทย ดังนั้นหากตัดสินใจลงทุนในโครงการนี้ อัตราผลตอบแทนต่ำสุดที่ต้องการจะต้องมากกว่าอัตราส่วนลด

การศึกษาความสามารถของโครงการในการคืนทุนให้กับผู้ลงทุนในระดับที่ต้องการ จะศึกษาเกี่ยวกับเงินลงทุนคงที่ เงินลงทุนหมุนเวียนที่ต้องการ มูลค่าการขายทั้งสิ้น โครงสร้างด้านการลงทุน โครงสร้างต้นทุนและรายได้ กระแสเงินสดโดยใช้เครื่องมือทางการเงิน เช่น ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ผลตอบแทนการลงทุน และจุดคุ้มทุนในการวิเคราะห์การยอมรับได้ของโครงการ

1) ประมาณการเงินลงทุนของโครงการ

ค่าใช้จ่ายในการลงทุนแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่เป็นต้นทุนสินทรัพย์ถาวรและค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน และส่วนที่เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ต้นทุนสินทรัพย์ถาวร หมายถึง ที่ดินและบริเวณที่ปรับปรุงขึ้นสำหรับโครงการ เช่น ถนน ทางเท้า ตัวอาคารและสิ่งก่อสร้างอื่น ๆ รวมทั้งสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ ในตัวอาคาร และโรงงาน เช่น สถานที่เก็บวัตถุดิบ ท่อระบายน้ำ โสโครก เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต เครื่องมือต่างๆ ในโรงงาน เครื่องใช้ในสำนักงาน และอุปกรณ์การขนถ่ายวัสดุ ยานพาหนะ

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน หมายถึง ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้น นับแต่เริ่มก่อตั้งกิจการ จนถึงวันที่เริ่มดำเนินงานผลิต ได้แก่ เงินเดือนผู้บริหาร โครงการและเจ้าหน้าที่ในสำนักงาน ค่าเดินทางติดต่อ ค่าเช่าสำนักงาน ค่าธรรมเนียมในการขออนุญาตตั้งบริษัทและโรงงาน ค่าใช้จ่ายในการติดต่อขอกู้เงินจากแหล่งเงินทุน ค่าฝึกอบรมพนักงาน ค่าใช้จ่ายในการลองเครื่อง ค่าดอกเบี้ยเงินกู้ก่อนเริ่มกิจการ

เงินทุนหมุนเวียน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เป็นเงินสดซึ่งประเมินได้จากการดำเนินงานในระยะเวลาหนึ่ง เช่น 3 เดือน หรือ 6 เดือน เป็นต้น เพื่อใช้ในด้านการวัตถุดิบ เงินเดือนค่าจ้างแรงงานด้านผลิตรวมทั้งสวัสดิการอื่น ๆ เช่น เงินช่วยเหลือค่าครองชีพ ค่ารักษาพยาบาล ฯลฯ ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่น ๆ (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา) เงินเดือนค่าจ้างแรงงานด้านบริหารรวมทั้งสวัสดิการอื่น ๆ และค่าใช้จ่ายในการบริหารงานและอื่น ๆ เงินทุนหมุนเวียนเป็นเงินสดที่ต้องมีไว้เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในระยะเวลาหนึ่งซึ่งคำนวณจากการหักหนี้สินหมุนเวียนจากสินทรัพย์หมุนเวียน

สินทรัพย์หมุนเวียน คือ ทรัพย์สินที่สามารถเปลี่ยนแปลงเป็นเงินได้ภายใน 1 ปี ได้แก่ ลูกหนี้ วัสดุคงคลัง (วัตถุดิบ วัสดุที่ใช้หีบห่อ ชิ้นส่วนสำรองและเครื่องมือต่าง ๆ) งานที่อยู่ในสายการผลิต ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปและเงินสด

หนี้สินหมุนเวียน คือ หนี้สินที่ต้องชำระคืนภายในเวลา 1 ปี ได้แก่ เจ้าหนี้ ยอดเงินเบิกเกินบัญชีจากธนาคารผู้ให้เครดิต (วัดดูคิบบ สาธารณูปโภค และอื่น ๆ) การได้เครดิตจะทำให้ลดจำนวนเงินทุนหมุนเวียนลงได้

การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนเป็นสิ่งจำเป็นเนื่องจากเป็นจำนวนเงินสดที่เจ้าของโครงการจะต้องมีไว้ใช้ในการดำเนินการควบคู่ไปกับการลงทุนในด้านอื่น เช่น ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ และต้นทุนสินทรัพย์คงที่ เป็นต้น

2) ประมาณการด้านการเงินของโครงการ

ประมาณการด้านเงินเป็นการประมาณการต้นทุนสินค้าขาย ค่าใช้จ่ายในการบริหารงานและอื่น ๆ งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด ซึ่งจำแนกค่าใช้จ่ายต่าง ๆ อย่างชัดเจน ได้แก่ ค่าสินทรัพย์ถาวรและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น ค่าสินทรัพย์ถาวร ค่าเสื่อมราคา ค่าประกัน ค่าบำรุงรักษา ค่าภาษีที่ดิน เป็นต้น เงินเดือนค่าจ้างแรงงานทั้งฝ่ายบริหารและฝ่ายผลิต ค่าวัสดุคิบบและวัสดุหน้าเข้า ค่าไฟฟ้า เงินชำระหนี้แต่ละงวดและดอกเบี้ย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และค่าใช้จ่ายในระยะก่อนการดำเนินงาน ค่าใช้จ่ายสำรองอื่น ๆ และค่าภาษี

ค่าเสื่อมราคา (Depreciation) สินทรัพย์ถาวรทั้งหมดยกเว้นที่ดินจะต้องคิดค่าเสื่อมราคา ค่าเสื่อมราคาเป็นค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งของค่าใช้จ่ายคงที่ ซึ่งจะต้องใช้จ่ายทุก ๆ ปีในระยะเวลาดำเนินการผลิตของโครงการ การกำหนดอายุการใช้งาน (Economic Life) ของสินทรัพย์จะทำให้ทราบค่าเสื่อมราคา

ค่าประกันภัย ได้แก่ ค่าประกันไฟ ประกันหม้อน้ำ และอื่นๆ สินทรัพย์ที่มักจะต้องประกันภัย ได้แก่ ตัวอาคารและสิ่งก่อสร้างอื่น ๆ เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต นอกจากนี้ยังอาจประกันสินค้าคงคลังด้วย

ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซม อาจจะประมาณคร่าว ๆ คิดเป็นร้อยละของค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างอาคารและซื้อเครื่องจักร ในช่วง 5 ปีแรกของโครงการควรจะเป็นร้อยละ 1-3 หลังจากนั้นควรเพิ่มขึ้นให้มากกว่านี้

3) ประมาณผลตอบแทนของโครงการ

ผลตอบแทนของโครงการจะประมาณได้โดยการวิเคราะห์ใช้เครื่องมือทางการเงิน เช่น ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนการลงทุน และจุดคุ้มทุน