

บทที่ 4

รายงานการวิจัย

รายงานการวิจัยเป็นการนำผลสรุปจากข้อมูลเบื้องต้นที่ได้รับจากการเก็บแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในภาคผนวก ก มาทำการจัดตั้งข้อสมมติฐานเพื่อกำหนดรูปแบบและขนาดของร้านอินเทอร์เน็ตที่เหมาะสม รวมทั้งการวางแผนทางการตลาดและการจัดการร้าน สำหรับร้านที่ตั้งในเขตอำเภอเมืองจังหวัดลำปาง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ข้อสมมติฐานในการลงทุน
2. การวิเคราะห์ด้านการตลาด
3. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ
4. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

1. ข้อสมมติฐานในการลงทุน

จากการสำรวจเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูลในเบื้องต้นในภาคผนวก ก จึงของ กำหนดข้อสมมติฐานในโครงการลงทุนธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ตในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปางดังต่อไปนี้

1.1 ขนาดธุรกิจ กำหนดให้เป็นโครงการลงทุนในธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ตที่มีเครื่องคอมพิวเตอร์ 20 เครื่อง โดยจะมีบริการทั้งอินเทอร์เน็ตและเกมส์ จำหน่ายขนม เครื่องดื่ม และรับพิมพ์งาน

1.2 เงินลงทุน ในการลงทุนครั้งนี้กำหนดให้ใช้เงินออมเป็นเงินลงทุน โดยอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำอยู่ที่ร้อยละ 2.75 ซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยของอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำจากธนาคาร 5 แห่ง ในภาคผนวก ก และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ในท้องตลาดอยู่ที่ อัตราร้อยละ 10 เป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยของธนาคาร 5 แห่ง ในภาคผนวก ก ดังนั้นจึงมีความต้องการผลตอบแทนขั้นต่ำที่ อัตราร้อยละ 10

1.3 ความเจริญเติบโตของธุรกิจ กำหนดให้มีความเติบโตที่อัตราร้อยละ 5 ถึงแม้จากการ สัมภาษณ์จะเติบโตที่อัตราร้อยละ 10 เนื่องจากข้อจำกัดของงานวิจัย และอุปสรรคของธุรกิจ คือ

1.3.1 ปัญหาทางด้านการแข่งขัน ปัจจุบันการแข่งขันทางด้านราคาการให้บริการของร้านอินเทอร์เน็ตในจังหวัดลำปางมีค่อนข้างสูง เนื่องจากปัจจุบันกลุ่มผู้ประกอบการร้านอินเทอร์เน็ตยังไม่สามารถรวมตัวกันได้ และมีการตัดราคากันเอง

1.3.2 ปัญหาทางด้านลิขสิทธิ์ เนื่องจากในเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ให้บริการในร้านอินเทอร์เน็ตนั้นต้องมีโปรแกรมการทำงานต่างๆ เช่น Windows เป็นต้น ดังนั้นจึงต้องมีส่วนเกี่ยวข้องกับการจ่ายค่าลิขสิทธิ์ แต่ปัจจุบันราคาค่าลิขสิทธิ์โปรแกรมยังคงมีราคาสูง ทำให้ธุรกิจต้องมีค่าใช้จ่ายในการลงทุนที่สูงขึ้นด้วย อีกทั้งราคาค่าลิขสิทธิ์ก็เป็นสิ่งที่ทางธุรกิจไม่สามารถควบคุมได้ขึ้นอยู่กับโปรแกรมและบริษัทผู้จำหน่ายในการคิดค่าลิขสิทธิ์

1.3.3 ปัญหาทางด้านทัศนคติของผู้ปกครอง และการจัดระเบียบสังคม เนื่องจากผู้ปกครองบางส่วนยังคงมีทัศนคติว่าร้านอินเทอร์เน็ตเป็นแหล่งมอมเมาเยาวชนก็จะมี การห้ามเยาวชนไม่ให้มาใช้บริการ โดยไม่ได้พิจารณาถึงความรู้และการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ที่เยาวชนจะได้รับจากการใช้อินเทอร์เน็ต นอกจากนี้ทางรัฐบาลก็กำลังให้ความสนใจและกำลังออกกฎหมายควบคุมธุรกิจร้านบริการอินเทอร์เน็ต เนื่องจากเล็งเห็นว่าเป็นธุรกิจที่มอมเมาเยาวชน

1.3.4 ปัญหาความเปลี่ยนแปลงของลูกค้าและเทคโนโลยี เนื่องจากธุรกิจร้านอินเทอร์เน็ตเป็นธุรกิจที่มีความเปลี่ยนแปลงรวดเร็วทั้งความต้องการของลูกค้า และเทคโนโลยี เช่นในอนาคตรัฐบาลส่งเสริม หรือสถานศึกษาส่งเสริมให้มีการใช้อินเทอร์เน็ตที่บ้านก็อาจจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้

1.4 การจัดจ้างแรงงาน ธุรกิจต้องการพนักงานจำนวน 3 ตำแหน่ง โดยมีตำแหน่งผู้จัดการ 1 ตำแหน่ง ซึ่งก็คือเจ้าของกิจการ อัตราเงินเดือน 10,000 บาท และมีพนักงานที่ต้องจัดจ้าง 2 ตำแหน่ง อัตราเงินเดือน 5,000 บาทต่อตำแหน่ง

1.5 ที่ตั้งร้าน กำหนดให้ตั้งโครงการบริเวณหน้าโรงเรียนบุญญาพิทยาลัยตามภาพ 4-1

1.6 รายรับและรายจ่าย เนื่องจากกำหนดให้โครงการครั้งนี้เป็นร้านที่มีขนาดเครื่องคอมพิวเตอร์ 20 เครื่อง ดังนั้นข้อสมมติฐานในส่วนของ การวิเคราะห์รายรับและรายจ่ายจึงนำข้อมูลเฉพาะของการสัมภาษณ์ร้านในกลุ่มของร้านที่มีขนาดตั้งแต่ 20 เครื่องขึ้นไปมาใช้ในการวิเคราะห์

2. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

จากข้อมูลการวิเคราะห์ในเบื้องต้นสามารถกำหนดเป็นแผนการตลาดดังนี้

2.1 วิสัยทัศน์ (Vision)

เป็นร้านอินเทอร์เน็ตที่มุ่งเน้นการให้บริการอินเทอร์เน็ตเป็นหลัก โดยยึดหลักของการให้บริการแบบสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

2.2 ผลិតภัณฑ์

ให้บริการเช่าอินเทอร์เน็ตและเกมส์ รับพิมพ์งาน จำหน่ายขนมและเครื่องดื่ม

2.3 กลยุทธ์การเข้าตลาดและแผนการตลาด

1. ทางด้านกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ทางร้านจะแบ่งกลุ่มเป้าหมายของทางร้านเป็น 2 ช่วง คือ ในช่วงปีแรกจะเน้นการจับกลุ่มนักเรียนและนักศึกษาของสถานศึกษาที่อยู่บริเวณใกล้สถานที่ตั้งร้าน คือ โรงเรียนบุญวาทย์วิทยาลัย โรงเรียนอาชีวศึกษา โรงเรียนลำปางกัลยาณี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ รวมทั้งกลุ่มผู้ใหญ่ที่อาศัยอยู่รอบ ๆ บริเวณที่ตั้งร้าน ส่วนในช่วงปีที่ 2 จะรักษากลุ่มลูกค้าเดิมไว้และขยายกลุ่มลูกค้าไปยังสถานศึกษาอื่นและผู้ใหญ่ที่อาศัยอยู่บริเวณอื่น ๆ โดยการใช้แผนทางด้านการตลาด

2. กลยุทธ์การเข้าตลาดและ แผนการตลาด แบ่งออกเป็น 4 ด้าน

- ด้านผลิตภัณฑ์ ทางร้านจะใช้เครื่องคอมพิวเตอร์และระบบเชื่อมต่อที่มีประสิทธิภาพ คือใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีซีพียูของ INTEL PENTIUM 4 ซึ่งเป็นซีพียูที่มีประสิทธิภาพสูงสามารถรองรับในอนาคตได้ และใช้ระบบ ISDN ที่เป็นระบบที่มีประสิทธิภาพในการเชื่อมต่อและจะมีบริการเสริมในร้าน คือ จำหน่ายขนมและเครื่องดื่ม พร้อมรับพิมพ์งาน เพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่ผู้ใช้บริการ ส่วนโปรแกรมที่ให้บริการในร้านจะเน้นพวกโปรแกรมที่เป็น Free Software เป็นส่วนใหญ่ แต่จะมีการซื้อลิขสิทธิ์สำหรับ โปรแกรมควบคุมระบบทุกเครื่อง และในส่วนของลิขสิทธิ์โปรแกรมอื่นนั้นทางร้านมีนโยบาย ดังนี้ ทางด้านเกมส์จะมีการซื้อลิขสิทธิ์เกมส์มาให้บริการ ปีละ 6 เกมส์ สำหรับเครื่องคอมพิวเตอร์ 10 เครื่อง นอกจากนี้ทางร้านจะมีการซื้อลิขสิทธิ์โปรแกรม Microsoft office เพื่อให้บริการพิมพ์งานเพียง 1 เครื่อง เนื่องจากค่าลิขสิทธิ์มีราคาสูง แต่จากการตอบแบบสอบถามจำนวนผู้ใช้บริการด้านอื่น ๆ ของร้านอินเทอร์เน็ต ที่นอกเหนือจาก WWW, E-mail Chat และเกมส์ มีอัตราส่วนเพียงร้อยละ 1 เท่านั้น นอกจากนี้ในด้านส่วน โปรแกรมที่ให้บริการแล้วทางร้านยังมีนโยบายในส่วนของการรักษาประ

สิทธิภาพความเร็วของการให้บริการ โดยจะมีการอัพเกรดเครื่องคอมพิวเตอร์ในปีที่ 3 เพื่อให้คอมพิวเตอร์ที่ให้บริการมีประสิทธิภาพสามารถรองรับ โปรแกรมใหม่ ๆ ได้

- ด้านราคา ทางร้านจะยึดราคาตามคู่แข่งชั้น แต่ประสิทธิภาพสูงกว่า เนื่องจากจะเน้นการลงทุนที่ตัวเครื่องคอมพิวเตอร์และระบบที่มีประสิทธิภาพ

- ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ทางด้านสถานที่ทำเลที่เลือกตั้งร้านจะเลือกสถานที่ ๆ เป็นแหล่งชุมชน ใกล้สถานศึกษาหลายแห่ง การคมนาคมสะดวกมีรถรับจ้างวิ่งผ่าน และสามารถจรดบริเวณหน้าร้านได้ โดยเลือกทำเลบริเวณหน้าโรงเรียนบุญวาทย์วิทยาลัย ซึ่งในวันหยุดจะมีการสอนเสริมพิเศษบริเวณใกล้ ๆ ที่ตั้งร้าน บริเวณข้างหน้าร้านจะมีตลาดผลไม้ และบริเวณใกล้ ๆ กันนั้นยังมีตลาดโชคชัย และตลาดเทศบาล โดยในร้านจะมีการตกแต่งแบบทันสมัย คือ เน้นสีส้มที่สดใส มีการติดภาพตามฝาผนังห้อง และมีกระถางต้นไม้ตามมุมต่าง ๆ ของห้อง

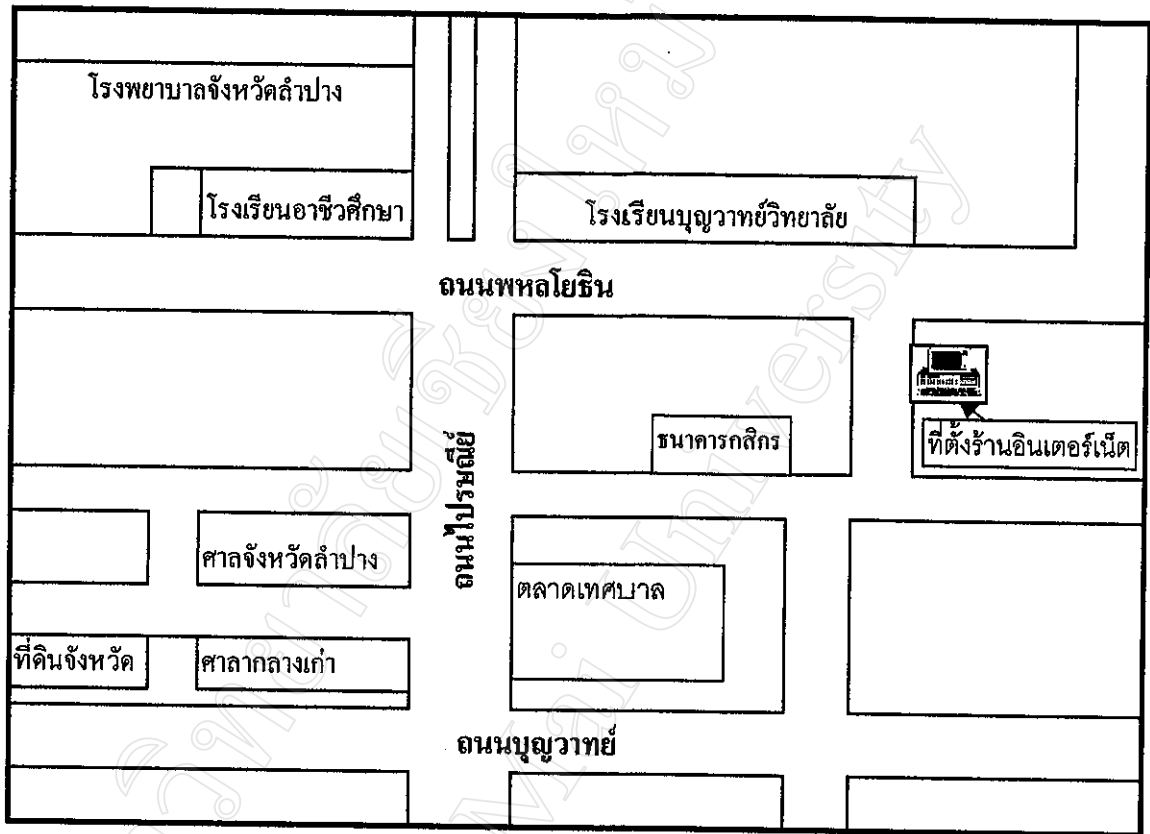
- ด้านการส่งเสริมการตลาด แบ่งออกเป็น 3 ช่วง คือ

1. ช่วงก่อนเปิดร้าน จะมีการติดป้ายโฆษณาบริเวณหน้าสถานที่ตั้งร้าน เพื่อให้ลูกค้าทราบว่าจะมีร้านอินเทอร์เน็ตมาเปิด และนอกจากนี้ยังมีการแจกใบปลิวที่บอกสถานที่ตั้งร้านให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยนำไปฝากตามร้านหนังสือเช่าบริเวณนั้น และวางไว้ตามตู้โทรศัพท์สาธารณะตามหน้าโรงเรียนบริเวณใกล้ที่ตั้งร้าน

2. ช่วงปีแรกจะมีการส่งเสริมการขายคือ จะมีการให้ทดลองใช้อินเทอร์เน็ตฟรีในช่วงสองวันแรก โดยกำหนดให้คนที่มาเล่นฟรีเล่นได้ไม่เกินคนละ 1 ชั่วโมง และมีการบริการที่เป็นกันเองกับลูกค้าคอยให้คำแนะนำการใช้อินเทอร์เน็ตกับผู้มาใช้บริการในร้าน นอกจากนี้ยังมีการตีปรกาศแนะนำเกี่ยวกับเว็บไซต์ด้านบันเทิงและเว็บไซต์ความรู้ที่น่าสนใจให้กับผู้มาใช้บริการ

3. ในช่วงปีหลังจะมีการส่งเสริมการตลาดคือ ในด้านการขยายตลาดไปกลุ่มลูกค้าใหม่ จะทำโดยการให้ลูกค้าเก่าแนะนำลูกค้าใหม่ให้มาลองใช้บริการกับทางร้าน โดยหากมีผู้มาใช้บริการกับทางร้านครบ 10 คนก็จะให้ชั่วโมงอินเทอร์เน็ตกับผู้แนะนำฟรี 1 ชั่วโมง ในด้านการรักษาลูกค้าเก่าจะมีการลดราคาชั่วโมงเป็นช่วง เช่น ช่วงเวลาที่มีผู้ให้บริการน้อย หรือ ในช่วงเทศกาลสำคัญต่าง ๆ และจะมีการให้สะสมชั่วโมงเพื่อแถมฟรี คือ ใช้บริการครบ 10 ชั่วโมงแถมฟรี 1 ชั่วโมง นอกจากนี้ยังคงเน้นการบริการแบบเป็นกันเอง เพื่อเป็นการรักษาลูกค้า

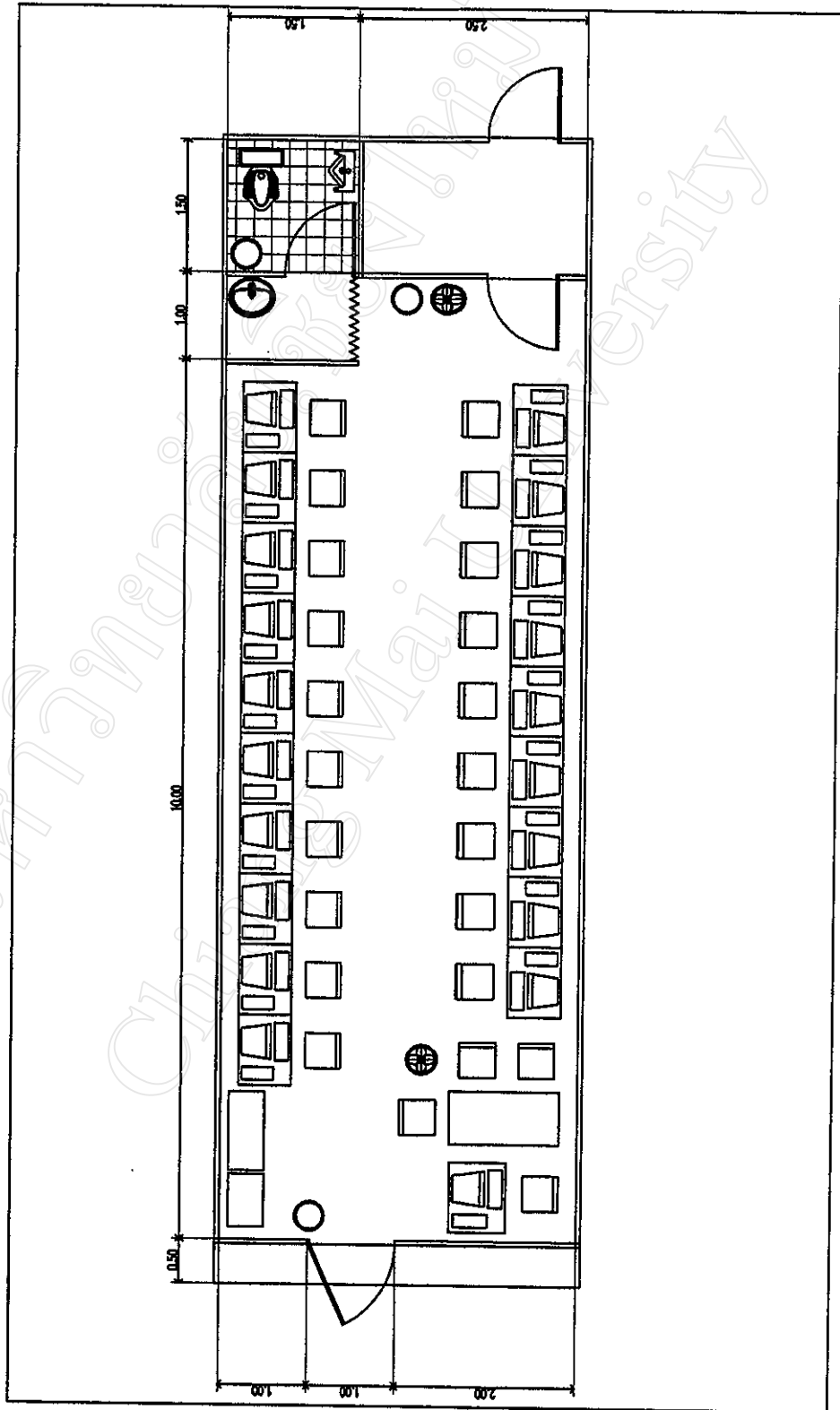
ภาพ 4-1 แผนที่แสดงที่ตั้งร้านให้บริการอินเทอร์เน็ต



ภาพ 4-2 แสดงร้านให้บริการอินเทอร์เน็ตจากด้านหน้าร้าน



ภาพ 4-3 ฟังแสดงร้านให้บริการอินเทอร์เน็ตภาพมองจากด้านบน



3. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

จากข้อมูลการวิเคราะห์และสรุปในเบื้องต้นสามารถนำมาวิเคราะห์ทางด้านการจัดการ ได้แก่ การจัดองค์กร การควบคุม โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

3.1 ด้านการจัดองค์กร

จากที่ทางร้านจะมีการเปิดบริการตั้งแต่ 9.00 – 24.00 น. รวมเวลา 15 ชั่วโมง จึงต้องการพนักงาน 2 คน และเจ้าของกิจการอีก 1 คน โดยในหนึ่งสัปดาห์จะมีการสลับผลัดเปลี่ยนกันหยุด และจะมีการผลัดเปลี่ยนกันอยู่ในช่วงเช้าและเย็น โดยคนที่ทำงานช่วงเช้าจะทำงานในช่วงเวลา 8.30 - 17.00 น. ส่วนคนที่ทำงานช่วงเย็นจะทำงานในช่วงเวลา 15.00 – 24.00 น. ซึ่งการทำงานจะให้ความสำคัญกับการชี้แจงลักษณะงาน และหน้าที่ความรับผิดชอบของพนักงานให้ชัดเจน เพื่อให้พนักงานเข้าใจขอบเขต และหน้าที่งาน ความรับผิดชอบของตนเองก่อนเริ่มปฏิบัติงาน นอกจากนี้ยังมีการอบรมความรู้เกี่ยวกับคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตเพิ่มเติมให้แก่พนักงานโดยเจ้าของกิจการ ทั้งก่อนปฏิบัติงานและระหว่างปฏิบัติงาน เนื่องจากความรู้ทางด้านคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตจะมีการพัฒนาตลอดเวลา จึงต้องมีการพัฒนาความรู้ให้ทันต่อเทคโนโลยี เพื่อสามารถจะให้คำแนะนำแก่ผู้ใช้บริการเกี่ยวกับสิ่งใหม่ ๆ ได้

3.1.1 ตำแหน่งพนักงานที่ต้องการ

1. ผู้จัดการ (เจ้าของกิจการ)	1	ตำแหน่ง
2. พนักงานประจำร้าน	2	ตำแหน่ง

3.1.2 ลักษณะพนักงานที่ต้องการ

1. ผู้จัดการ

1. มีความรู้และทักษะทางด้านคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตเป็นอย่างดี
2. มีความสามารถทางด้านบริหารงานและบุคคล
3. มีใจรักการบริการ เนื่องจากต้องมาอยู่บริการในร้านบางช่วงเวลา
4. รู้สภาพธุรกิจดี เพื่อสามารถวางแผนการตลาดที่เหมาะสมได้
5. มีใจรักในการพัฒนาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอ

2. พนักงานประจำร้าน

1. ซื่อสัตย์และเชื่อถือได้ เนื่องจากจะต้องมีส่วนเกี่ยวข้องกับการรับเงินค่าบริการในช่วงที่ปฏิบัติงาน
2. มีความรู้และทักษะทางด้านคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตพอสมควร

3. การศึกษาขั้นต่ำระดับมัธยมศึกษาหรือเทียบเท่า (ปวช.)
4. มีใจรักการบริการ
5. มีใจรักในการพัฒนาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอ

3.1.3 ค่าแรงพนักงาน

1. ผู้จัดการ (เจ้าของกิจการ) 10,000 บาท/เดือน/คน
2. พนักงานประจำร้าน 5,000 บาท/เดือน/คน

กำหนดให้มีการปรับขึ้นเงินเดือนในอัตราร้อยละ 10 ต่อปี

3.1.4 ลักษณะงานและความรับผิดชอบ

1. ผู้จัดการ

1. ดูแลความเป็นระเบียบเรียบร้อยของร้านอินเทอร์เน็ต เพื่อให้ลูกค้ามาใช้บริการ
2. ด้านการบริหารบุคคลและควบคุม จัดหาและคัดเลือกพนักงานที่เหมาะสมพร้อมทั้งอบรมทักษะเพิ่มเติมให้แก่พนักงาน รวมทั้งคอยตรวจเช็คการปฏิบัติงานของพนักงาน นอกจากนี้ต้องรับผิดชอบงานแทนพนักงาน กรณีผู้รับผิดชอบไม่สามารถปฏิบัติงานได้
3. จัดการด้านการเงินและสินค้าในร้าน คือ คอยควบคุมดูแลด้านรายรับและรายจ่ายของร้านทุกอย่าง รวมถึงสินค้าคงเหลือพร้อมทั้งจัดซื้อเพิ่มเติมกรณีสินค้าใกล้จะหมด
4. จัดการทางด้านการตลาด หาวิธีในการเพิ่มยอดขายและเพิ่มจำนวนลูกค้า รวมทั้งจัดทำโปรแกรมที่เหมาะสมมาให้บริการในร้าน
5. ตรวจเช็คและซ่อมคอมพิวเตอร์ กรณีที่มีปัญหาทางด้านซอฟต์แวร์หรือกรณีที่ สามารถแก้ไขเองได้

2. พนักงานประจำร้าน

1. ทำหน้าที่ให้บริการและคำแนะนำแก่ลูกค้าที่มาใช้บริการในร้าน
2. ก่อนเริ่มปฏิบัติงานคอยตรวจเช็คขนมชั้นและเครื่องคีมในตู้แช่หากขาดไปให้จัดเพิ่มเติมให้เต็ม
3. พิมพ์สรุปรายงานขอการใช้บริการจากเครื่องคอมพิวเตอร์และยอดสินค้าคงเหลือ เพื่อนำส่งพร้อมเงินให้ผู้จัดการตรวจเช็ค
4. ดูแลและทำความสะอาดร้านใน
5. สามารถดูแลซ่อมแซมคอมพิวเตอร์ในเบื้องต้นได้

3.2 ด้านการควบคุม

การควบคุมทางด้านรายรับทางด้านต่าง ๆ จะทำโดยใช้โปรแกรมควบคุมระบบการทำงานของเครื่องของพีวเตอร์ในร้านซึ่งในส่วนนี้มีโปรแกรมให้คาวน์โหลดใช้ฟรีทางอินเทอร์เน็ต เพื่อตรวจเช็คยอดของผู้ใช้บริการ และจะมีการตรวจเช็คยอดคงเหลือของสินค้าในร้าน หากมีสินค้าขาดหายหรือเงินยอดใช้บริการขาดไปพนักงานที่ปฏิบัติงานจะต้องเป็นผู้จ่ายทดแทนในส่วนที่ขาดหาย การควบคุมทางด้านรายจ่ายผู้จัดการจะเป็นผู้รับผิดชอบจ่ายค่าใช้จ่ายเองทุกอย่าง ทั้งการจัดซื้อสินค้าและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่เกิดขึ้นในร้าน

4. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

จากการสัมภาษณ์และการตอบแบบสอบถามสามารถวิเคราะห์ออกมาเป็นด้านการตลาดและด้านการจัดการของร้านอินเทอร์เน็ต ซึ่งจากผลการวิเคราะห์ดังกล่าวนำไปสู่การประมาณการรายได้ที่จะได้รับรวมถึงค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้น เพื่อจัดทำประมาณการงบกำไรขาดทุนล่วงหน้าและประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ในการวัดผลการดำเนินงาน และประเมินการตัดสินใจลงทุนมีรายละเอียดดังนี้

4.1 วิเคราะห์ด้านรายรับ

จากการวิเคราะห์สามารถประมาณการยอดขายและรายได้อื่นที่จะได้รับดังนี้

การประมาณการยอดขายรายรับ

สมมติฐานในการประมาณการยอดขาย

1. บริการทุกวันรวม 365 วัน/ปี ไม่มีวันหยุด คิดเป็นสัปดาห์เท่ากับ (365/7) 52 สัปดาห์/ปี
2. รายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี
3. รายได้จากการจำหน่ายขนม เครื่องดื่ม และรับพิมพ์งานมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี
4. รายได้จากการจำหน่ายขนม และเครื่องดื่ม กำหนดให้

4.1 รายได้จากการจำหน่ายขนมในช่วง 1 สัปดาห์จะจำหน่ายขนมได้ 1,250 ห่อ โดยคำนวณจากข้อมูลให้ผู้ประกอบการให้สัมภาษณ์ว่า เฉลี่ยในหนึ่งสัปดาห์จะมีซื้อขนมมาจำหน่ายในร้านประมาณ 5,000 บาท เฉลี่ยต้นทุนถูละ 4 บาท ส่วนใหญ่จะจำหน่ายหมดในสัปดาห์

4.2 รายได้จากการจำหน่ายเครื่องดื่มในช่วง 1 สัปดาห์ จะจำหน่ายเครื่องดื่มได้ 240 ขวด โดยคำนวณจากข้อมูลให้ผู้ประกอบการให้สัมภาษณ์ว่า ในสัปดาห์จะจำหน่ายเครื่องดื่มน้ำอัดลมได้ 10 ถึง 1 ลิ้งจะบรรจุ 24 ขวด

5. รายได้จากกรรับพิมพ์งาน กำหนดให้ได้วันละ 5 แผ่น ซึ่งเป็นค่าเฉลี่ยต่อวันที่มีผู้มาใช้บริการ

6. ยอดขายประมาณการตลอดทั้งปี ของการให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์ กำหนดให้

6.1 รายได้จากกรให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์ในช่วงเปิดภาคเรียน ช่วงเดือน ม.ค. ก.พ. พ.ค. มิ.ย. ก.ค. ส.ค. ก.ย. พ.ย. และ ธ.ค. จะมียอดขายเท่ากัน คือ

- วันจันทร์ถึงศุกร์ ช่วงเวลาร้านเปิดถึง 12.00 น. มีผู้ให้บริการ 4 เครื่องต่อชั่วโมง
- วัน จันทร์ถึงศุกร์ ช่วงเวลา 12.01-16.00 น. มีผู้ให้บริการ 16 เครื่องต่อชั่วโมง
- วันจันทร์ถึงศุกร์ ช่วงเวลา 16.01-20.00 น. มีผู้ให้บริการ 12 เครื่องต่อชั่วโมง
- วันจันทร์ถึงศุกร์ ช่วงเวลา 20.01-24.00 น. มีผู้ให้บริการ 5 เครื่องต่อชั่วโมง
- วันเสาร์และอาทิตย์ ช่วงเวลาร้านเปิดถึง 12.00 น. มีผู้ให้บริการ 9 เครื่องต่อชั่วโมง
- วันเสาร์และอาทิตย์ ช่วงเวลา 12.01-16.00 น. มีผู้ให้บริการ 17 เครื่องต่อชั่วโมง
- วันเสาร์และอาทิตย์ ช่วงเวลา 16.01-20.00 น. มีผู้ให้บริการ 6 เครื่องต่อชั่วโมง
- วันเสาร์และอาทิตย์ ช่วงเวลา 20.01-24.00 น. มีผู้ให้บริการ 9 เครื่องต่อชั่วโมง

ซึ่งคำนวณจากอัตราเฉลี่ยของร้าน 2 ร้าน ที่มีขนาดตั้งแต่ 20 เครื่องขึ้นไป เนื่องจากโครงการนี้มีการลงทุนเป็นร้านขนาด 20 เครื่อง รายละเอียดการคำนวณในตารางที่ 4-2

6.2 รายได้จากกรให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์ในช่วงปิดภาคเรียน ช่วงเดือน มี.ค. เม.ย. และ ต.ค. จะมียอดขายเท่ากัน คือ

- วันจันทร์ถึงศุกร์และวันเสาร์ วันอาทิตย์ ช่วงเวลาร้านเปิดถึง 12.00 น. มีผู้ให้บริการ 9 เครื่องต่อชั่วโมง
- วันจันทร์ถึงศุกร์และวันเสาร์ วันอาทิตย์ ช่วงเวลา 12.01-16.00 น. มีผู้ให้บริการ 17 เครื่องต่อชั่วโมง
- วันวันจันทร์ถึงศุกร์และวันเสาร์ วันอาทิตย์ ช่วงเวลา 16.01-20.00 น. มีผู้ให้บริการ 6 เครื่องต่อชั่วโมง
- วันจันทร์ถึงศุกร์และวันเสาร์ วันอาทิตย์ ช่วงเวลา 20.01-24.00 น. มีผู้ให้บริการ 9 เครื่องต่อชั่วโมง

เนื่องจากในช่วงปิดเทอมผู้ประกอบการให้ข้อมูลว่าจะมียอดขายใกล้เคียงกับวันเสาร์และวันอาทิตย์ของช่วงเปิดภาคเรียน ดูการคำนวณอัตราเฉลี่ยของวันเสาร์และอาทิตย์จากตารางที่ 4-2

ตารางที่ 4-1 แสดงรายละเอียดการคำนวณอัตราเฉลี่ยของผู้มาใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตที่แบ่งตามขนาดร้าน

จำนวนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีให้บริการในร้าน		ตั้งแต่ 20 เครื่องขึ้นไป				น้อยกว่า 20 เครื่อง						
ช่วงเวลา	จำนวนร้านที่นำ มาเฉลี่ย	เฉลี่ยราย ละ	รวม	จำนวนร้านที่นำ มาเฉลี่ย	เฉลี่ยราย ละ	ไอพริค	ไอพริค ร้อยละ	ไอพริค	ไอพริค ร้อยละ	รวม	จำนวนร้านที่นำ มาเฉลี่ย	เฉลี่ยราย ละ
1. วันธรรมดา (จันทร์-ศุกร์) ช่วงเวลาร้านเปิดถึง 12.00 น.	2	20	40	2	20	25	15	30	20	70	3	23
2. วันธรรมดา (จันทร์-ศุกร์) ช่วงเวลา 12.01-16.00 น.	2	80	160	2	80	70	90	85	40	175	3	58
3. วันธรรมดา (จันทร์-ศุกร์) ช่วงเวลา 16.01-20.00 น.	2	60	120	2	60	50	70	35	40	155	3	52
4. วันธรรมดา (จันทร์-ศุกร์) ช่วงเวลา 20.01-24.00 น.	2	23	45	2	23	25	20	0	40	120	2	60
5. วันหยุดสุดสัปดาห์ (เสาร์-อาทิตย์) ช่วงเวลาร้านเปิดถึง 12.00 น.	2	45	90	2	45	40	50	85	70	195	3	65
6. วันหยุดสุดสัปดาห์ (เสาร์-อาทิตย์) ช่วงเวลา 12.01-16.00 น.	2	85	170	2	85	80	90	85	50	235	3	78
7. วันหยุดสุดสัปดาห์ (เสาร์-อาทิตย์) ช่วงเวลา 16.01-20.00 น.	2	30	60	2	30	30	30	30	50	160	3	53
8. วันหยุดสุดสัปดาห์ (เสาร์-อาทิตย์) ช่วงเวลา 20.01-24.00 น.	2	45	90	2	45	60	30	0	50	130	2	65

หมายเหตุ: เนื่องจากช่วงเวลา 20.01-24.00 น. ของทุกวันร้าน ไอพริคจะปิดให้บริการ ดังนั้นอัตราเฉลี่ยของร้านขนาดน้อยกว่า 20 เครื่อง จึงหารจาก 2 ร้าน

ตารางที่ 4-2 แสดงรายละเอียดการคำนวณอัตราเฉลี่ยของผู้มาใช้บริการร้านอินเทอร์เน็ตแบ่งตามช่วงเวลา

ช่วงเวลา	อัตราเฉลี่ยร้อยละ	จำนวนเครื่องที่ให้บริการ	จำนวนเครื่องที่มีผู้ใช้บริการต่อชั่วโมง
1. วันธรรมดา (จันทร์-ศุกร์) ช่วงเวลาร้านเปิดถึง 12.00 น.	20	20	4
2. วันธรรมดา (จันทร์-ศุกร์) ช่วงเวลา 12.01-16.00 น.	80	20	16
3. วันธรรมดา (จันทร์-ศุกร์) ช่วงเวลา 16.01-20.00 น.	60	20	12
4. วันธรรมดา (จันทร์-ศุกร์) ช่วงเวลา 20.01-24.00 น.	23	20	5
5. วันหยุดสุดสัปดาห์ (เสาร์,อาทิตย์) ช่วงเวลาร้านเปิดถึง 12.00 น.	45	20	9
6. วันหยุดสุดสัปดาห์ (เสาร์,อาทิตย์) ช่วงเวลา 12.01-16.00 น.	85	20	17
7. วันหยุดสุดสัปดาห์ (เสาร์,อาทิตย์) ช่วงเวลา 16.01-20.00 น.	30	20	6
8. วันหยุดสุดสัปดาห์ (เสาร์,อาทิตย์) ช่วงเวลา 20.01-24.00 น.	45	20	9

หมายเหตุ: เนื่องจากขนาดร้านตามโครงการเป็นร้านที่มีเครื่องคอมพิวเตอร์จำนวน 20 เครื่องจึงนำเอาเฉพาะค่าเฉลี่ยจากร้านที่มีเครื่องคอมพิวเตอร์ตั้งแต่ 20 เครื่องมาใช้ในการคำนวณ

ตารางที่ 4-3 ตารางแสดงการคำนวณประมาณการรายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์เฉลี่ยต่อวันในช่วงเปิดภาคเรียน

รายการ	จำนวน เครื่องต่อ ชั่วโมง	จำนวน ชั่วโมง ในช่วง เวลา	จำนวน เครื่อง ต่อช่วง เวลา	ราคาต่อ ชั่วโมง	ยอด ขายต่อ ช่วง เวลา	จำนวน วัน	ยอด ขายต่อ สัปดาห์	ยอดขาย เฉลี่ยต่อ วัน
วันธรรมดา (จันทร์-ศุกร์)								
1. ช่วงเวลา 9.00- 12.00 น.	4	3	12	15	180	5	900	129
2. ช่วงเวลา 12.01-16.00 น.	16	4	64	15	960	5	4,800	686
3. ช่วงเวลา 16.01-20.00 น.	12	4	48	15	720	5	3,600	514
4. ช่วงเวลา 20.01-24.00 น.	5	4	20	15	300	5	1,500	214
รวม			144	15	2,160	5	10,800	1,543
วันหยุดสุดสัปดาห์ (เสาร์-อาทิตย์)								
1. ช่วงเวลา 9.00- 12.00 น.	9	3	27	15	405	2	810	116
2. ช่วงเวลา 12.01-16.00 น.	17	4	68	15	1,020	2	2,040	291
3. ช่วงเวลา 16.01-20.00 น.	6	4	24	15	360	2	720	103
4. ช่วงเวลา 20.01-24.00 น.	9	4	36	15	540	2	1,080	154
รวม			155	15	2,325	2	4,650	664
รายได้เฉลี่ยต่อวัน								2,207

ตารางที่ 4-4 ตารางแสดงการคำนวณประมาณการรายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์เฉลี่ยต่อวันในช่วงปีภาคเรียน

รายการ	จำนวน เครื่องต่อ ชั่วโมง	จำนวน ชั่วโมง ในช่วงเวลา	จำนวน เครื่องต่อ ช่วงเวลา	ราคาต่อ ชั่วโมง	ยอดขายต่อ ช่วงเวลา
วันจันทร์ – ศุกร์และเสาร์ อาทิตย์					
1. ช่วงเวลาด้านเปิดถึง 12.00 น.	9	3	27	15	405
2. ช่วงเวลา 12.01-16.00 น.	17	4	68	15	1,020
3. ช่วงเวลา 16.01-20.00 น.	6	4	24	15	360
4. ช่วงเวลา 20.01-24.00 น.	9	4	36	15	540
รายได้เฉลี่ยต่อวัน			155	15	2,325

ตารางที่ 4-5 ตารางแสดงการคำนวณประมาณการรายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์

เดือน	รายได้ต่อ วัน	จำนวนวัน ต่อเดือน	รายได้ต่อเดือน ปีที่1	รายได้ต่อเดือน ปีที่2	รายได้ต่อเดือน ปีที่3	รายได้ต่อเดือน ปีที่4	รายได้ต่อเดือน ปีที่5
ม.ค.	2,207	31	68,417	71,838	75,430	79,201	83,161
ก.พ.	2,207	28	61,796	64,886	68,130	71,537	75,113
มี.ค.	2,325	31	72,075	75,679	79,463	83,436	87,608
เม.ย.	2,325	30	69,750	73,238	76,899	80,744	84,782
พ.ค.	2,207	31	68,417	71,838	75,430	79,201	83,161
มิ.ย.	2,207	30	66,210	69,521	72,997	76,646	80,479
ก.ค.	2,207	31	68,417	71,838	75,430	79,201	83,161
ส.ค.	2,207	31	68,417	71,838	75,430	79,201	83,161
ก.ย.	2,207	30	66,210	69,521	72,997	76,646	80,479
ต.ค.	2,325	31	72,075	75,679	79,463	83,436	87,608
พ.ย.	2,207	30	66,210	69,521	72,997	76,646	80,479
ธ.ค.	2,207	31	68,417	71,838	75,430	79,201	83,161
รวม			816,411	857,232	900,093	945,098	992,353

ตารางที่ 4-6 ตารางแสดงการคำนวณประมาณการรายได้อื่น

รายการ	จำนวน แผ่นต่อ วัน	จำนวน วันต่อปี	ราคา ต่อ หน่วย	ยอดขายปีที่ 1	ยอดขายปีที่ 2	ยอดขายปีที่ 3	ยอดขายปีที่ 4	ยอดขายปีที่ 5
1. รับพิมพ์งาน	5	365	5	9,125	9,581	10,060	10,563	11,091
รายการ	จำนวน หน่วยต่อ สัปดาห์	จำนวน สัปดาห์ ต่อปี	ราคา ต่อ หน่วย	ยอดขายปีที่ 1	ยอดขายปีที่ 2	ยอดขายปีที่ 3	ยอดขายปีที่ 4	ยอดขายปีที่ 5
2. รายได้จาก การจำหน่าย								
- เครื่องพิมพ์	240	52	9	112,320	117,936	123,833	130,024	136,526
- ขนม	1,250	52	5	325,000	341,250	358,313	376,228	395,040
รวมรายได้อื่น				446,445	468,767	492,206	516,816	542,657

4.2 วิเคราะห์ด้านรายจ่าย

จากการวิเคราะห์สามารถคาดคะเนต้นทุนและเงินลงทุนต่าง ๆ แบ่งออกได้เป็น 4 ส่วน
คือ

1. ค่าใช้จ่ายด้านการลงทุน ซึ่งเป็นกรณีเจ้าของคนเดียวและใช้เงินส่วนตัวในการลงทุน
2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
3. ค่าเสื่อมราคา
4. ภาษีเงินได้

1. ค่าใช้จ่ายด้านการลงทุน แบ่งออกเป็น

1.1 ด้านสถานที่ แบ่งออกเป็น 2 ส่วน

- ค่าเช่าอาคารล่วงหน้า 3 เดือน โดยจะเช่าอาคารบริเวณหน้าโรงเรียนบุญวาทย์ ค่าเช่าเดือนละ 5,000 บาท
- ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่ เป็นค่าตกแต่งพื้นผนังและภายใน รวมถึงเดินสายไฟและกระจกหน้าร้านเหมาจ่ายเป็นเงิน 60,000 บาท

1.2 วัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในร้าน

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการร้านอินเทอร์เน็ต พบว่ามีวัสดุและอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ต้องจัดเตรียมไว้ก่อนเริ่มดำเนินการ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ คือ

ตารางที่ 4-7 ตารางแสดงรายละเอียดวัสดุและอุปกรณ์ในร้านอินเทอร์เน็ต

ลำดับ ที่	รายการ	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	จำนวน	หน่วย	จำนวนเงิน (บาท)
1	ค่าวางระบบ (จากตาราง 4- 8)	63,000	1	ชุด	63,500
2	ค่าคู่สาย ISDN	3,350	1	คู่สาย	3,350
3	ค่าคู่สาย โทรศัพท์	3,350	1	คู่สาย	3,350
4	เครื่องคอมพิวเตอร์	21,000	20	เครื่อง	420,000
5	เครื่องปริ้นเตอร์	4,200	1	เครื่อง	4,200
6	โต๊ะคอมพิวเตอร์	550	20	ตัว	11,000
7	เก้าอี้	450	23	ตัว	10,350
8	โต๊ะทำงาน	1,200	1	ตัว	1,200
9	ชั้นวางขนม	500	1	ชั้น	500
10	เครื่องปรับอากาศ	28,000	2	เครื่อง	56,000
11	พัดลมฝาผนัง	585	4	เครื่อง	2,340
12	โปรแกรมควบคุมระบบ (Window 2000)	3,690	20	ชุด	73,800
13	โปรแกรม Microsoft office	24,000	1	ชุด	24,000
14	วัสดุสำนักงาน	-	-	-	1,300
15	สินค้าคงคลัง (จากหมายเหตุที่ 4)	-	-	-	3,800
16	ค่ามัดจำถังและขวด (จากหมายเหตุที่ 4)	220	10	ถัง	2,200
รวมทั้งสิ้น					680,890

หมายเหตุ :

1. ราคาเครื่องคอมพิวเตอร์เป็นราคารวมการ์ดเครือข่าย (Network card) แล้ว มีอายุการใช้งาน 5 ปี โดยปีที่ 3 จะมีการอัปเดตเครื่องคอมพิวเตอร์โดยจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการอัปเดต 10,000 บาท/เครื่อง รวม 200,000 บาท

2. คู่สายโทรศัพท์จำนวน 1 คู่สายใช้กรณีคู่สาย ISDN เสียหาย ส่วนคู่สาย ISDN เมื่อขอคู่สายจากองค์การโทรศัพท์จะมีอุปกรณ์ NT (Network Terminal) ให้บริการด้วย โดยจะเก็บค่าบริการอุปกรณ์ NT 100 บาท/เดือน

3. เนื่องจากปัจจุบันการเก็บค่าลิขสิทธิ์เกมส์ ragnarok ซึ่งเป็นเกมส์ที่มีออนไลน์ที่มีผู้เล่นมากที่สุดในจังหวัดลำปางขณะนี้ยังไม่มีความแน่ชัด แต่สามารถดาวน์โหลดใช้ได้ฟรีตามเวปไซต์ต่าง ๆ และมีเกมส์ Talesweaver ซึ่งเป็นเกมส์ที่มีแนวคล้าย ๆ กับเกมส์ ragnarok ให้ดาวน์โหลดใช้ฟรี (ที่มาข้อมูลจาก กระดานแสดงความคิดเห็นผู้ประกอบการ ใน <http://www.thainetclub.com> และใน <http://www.vrgodgame.com> ณ วันที่ 5 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2546) ดังนั้นจึงไม่มีค่าลิขสิทธิ์เกมส์ในการลงทุน)

4. สินค้าคงคลังเป็นเงินลงทุนในขนม 2,360 บาท และค่าเครื่องคั้นน้ำอัดลม จำนวน 10 ถัง เป็นเงิน 1,440 บาท โดยจะมีค่ามัดจำขวดและถัง จำนวน 2,200 บาท จะมีผู้เช่าจากทางบริษัทให้ใช้ฟรี 1 ตู้

ตารางที่ 4-8 ตารางแสดงรายละเอียดค่าวางระบบของร้านอินเทอร์เน็ต

ลำดับ ที่	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย (บาท)	จำนวนเงิน (บาท)
1	IP Sharing	2	ชุด	9,000	18,000
2	Terminal Adapter	1	ชุด	7,500	7,500
3	External Modem	1	ชุด	2,500	2,500
4	Hub 8 port	1	ชุด	5,500	5,500
5	Hub 16 port	1	ชุด	15,000	15,000
6	ค่าติดตั้งระบบ	1	ระบบ	15,000	15,000
รวมทั้งสิ้น					63,500

2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

2.1 ค่ากระดาษและน้ำหมึกเครื่องพิมพ์

จากโครงการมีการให้บริการเสริมเป็นการรับประกันงานมีรายละเอียดของต้นทุนค่ากระดาษและน้ำหมึกเครื่องพิมพ์ดังนี้

ตารางที่ 4-9 ตารางแสดงรายละเอียดต้นทุนค่ากระดาษและน้ำหมึกเครื่องพิมพ์

รายการ	ปริมาณ การพิมพ์ (แผ่น/วัน)	ต้นทุน ต่อแผ่น	ต้นทุน ต่อวัน (บาท)	ต้นทุน ต่อปี (ปีที่1)	ต้นทุน ต่อปี (ปีที่2)	ต้นทุน ต่อปี (ปีที่3)	ต้นทุน ต่อปี (ปีที่4)	ต้นทุน ต่อปี (ปีที่5)
ค่ากระดาษ	5	0.16	0.8	292	307	322	338	355
ค่าน้ำหมึกเครื่องพิมพ์	5	0.90	4.5	1,643	1,725	1,811	1,901	1,996
รวม	5	1.06	5.3	1,935	2,031	2,133	2,239	2,351

หมายเหตุ:

- 1 ค่ากระดาษต่อแผ่นคิดจากกระดาษ 1 รีม ราคา 80 บาท มี 500 แผ่น
- 2 ต้นทุนค่าน้ำหมึกเป็นน้ำหมึก LEXMARK ใช้กับเครื่อง LEXMARK รุ่น Z45 (ที่มาเอกสารเผยแพร่ของ LEXMARK)

3 กำหนดให้ค่าต้นทุนกระดาษและน้ำหมึกคำนวณจากสูตรดังนี้

ต้นทุนต่อปี = (ยอดขายของแต่ละปี/ราคาการให้บริการ)*ต้นทุนต่อแผ่น

2.2 ค่าขนมอบและเครื่องพิมพ์

จากโครงการมีการให้บริการเสริมเป็นการขายขนมอบและเครื่องพิมพ์มีรายละเอียดของต้นทุนค่าขนมอบและเครื่องพิมพ์ดังนี้

ตารางที่ 4-10 ตารางแสดงรายละเอียดต้นทุนค่าขนมอบและเครื่องพิมพ์

รายการ	ปริมาณ ขายต่อ สัปดาห์	ต้นทุน ต่อ หน่วย	ต้นทุนต่อ สัปดาห์ (บาท)	ต้นทุนต่อปี (ปีที่1)	ต้นทุนต่อปี (ปีที่2)	ต้นทุนต่อปี (ปีที่3)	ต้นทุนต่อปี (ปีที่4)	ต้นทุนต่อปี (ปีที่5)
ค่าเครื่องพิมพ์	240	6	1,440	74,880	78,624	82,555	86,683	91,017
ค่าขนมอบ	1,250	4	5,000	260,000	273,000	286,650	300,983	316,032
รวมต้นทุนค่าเครื่องพิมพ์และขนมอบ			6,440	334,880	351,624	369,205	387,665	407,049

หมายเหตุ:

- 1 ต้นทุนของขนมอบและเครื่องพิมพ์ต่อหน่วยเป็นต้นทุน โดยเฉลี่ยที่ได้จากการสัมภาษณ์

2 กำหนดให้ค่าเครื่องคืมและค่าขนมคำนวณจากสูตรดังนี้
 ต้นทุนต่อปี = (ยอดขายของแต่ละปี/ราคาขาย)*ต้นทุนต่อหน่วย

2.3 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์

ประกอบด้วย

1. ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตขายหรือให้บริการซึ่งเทพหรือวัสดุโทรศัพท์ 250 บาท / ครั้ง ซึ่งต้องมีการต่ออายุทุก ๆ 6 เดือน
2. ค่าชั่วโมงอินเทอร์เน็ตแบบเหมาจ่ายเดือนละ 5,000 บาท
3. ค่าซ่อมบำรุงคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์เชื่อมต่อ 5,000 บาทต่อปี กรณีผู้ประกอบการมีความรู้ด้านคอมพิวเตอร์
4. ค่าโทรศัพท์และISDN 750 บาท/เดือน คำนวณจาก

ค่าเช่าอุปกรณ์ NT	100	บาท
ค่าเช่าเลขหมาย ISDN	100	บาท
ค่าเช่าเลขหมายโทรศัพท์	100	บาท
ค่าโทรศัพท์ 5 ครั้ง ครั้งละ 3 บาท (รวมทั้ง ISDN แล้ว)	<u>450</u>	บาท
รวมค่าโทรศัพท์และ ISDN	<u>750</u>	บาท
5. กำหนดให้ค่าโปรแกรมเกมส์ปีละ 30,000 บาท คำนวณจาก

ค่าโปรแกรมเกมส์ เฉลี่ย	500	บาท/กล่อง
จำนวนเครื่องที่ให้บริการเกมส์	10	เครื่อง
จำนวนเกมส์ที่จะซื้อต่อปี	6	เกมส์
6. ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา 10% ของรายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์ (ตารางที่ 4-11)
7. ค่าใช้จ่ายทางการตลาด 2% ของรายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์ (ตารางที่ 4-11)

ตารางที่ 4-11 ตารางแสดงการคำนวณค่าไฟฟ้า น้ำประปา และค่าใช้จ่ายทางการตลาด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์	816,411	857,232	900,093	945,098	992,353
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	81,641	85,723	90,009	94,510	99,235
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด					
- ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	6,531	6,858	7,201	7,561	7,939
- ค่าส่งเสริมการขาย	9,797	10,287	10,801	11,341	11,908
รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาด	16,328	17,145	18,002	18,902	19,847

หมายเหตุ :

1. ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์ 40% ของยอดค่าส่งเสริมการตลาดทั้งสิ้น
2. ค่าส่งเสริมการขาย 60% ของยอดค่าส่งเสริมการตลาดทั้งสิ้น เป็นค่าจัดพิมพ์คูปองสะสมเต็ม และของรางวัลที่จะจัดขึ้นตามแต่ละช่วงเวลา

ตารางที่ 4-12 ประมาณการค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าขออนุญาตเผยแพร่สื่อเทปและวัสดุโทรทัศน์	500	500	500	500	500
ค่าชั่วโมงอินเทอร์เน็ต	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ค่าซ่อมแซมคอมพิวเตอร์และระบบ	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
ค่าโทรศัพท์และISDN	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000
ค่าโปรแกรมเกมส์	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา (จากตารางที่ 4-11)	81,641	85,723	90,009	94,510	99,235
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด (จากตารางที่ 4-11)	16,328	17,145	18,002	18,902	19,847
รวมทั้งสิ้น	202,469	207,368	212,511	217,912	223,582

2.4 ค่าเช่า

โครงการร้านอินเทอร์เน็ตจะเช่าอาคารบริเวณหน้าโรงเรียนบุญวาทย์ 1 คูหา ค่าเช่าเดือนละ 5,000 บาท

2.5 เงินเดือนพนักงาน

ตารางที่ 4-13 ตารางแสดงการคำนวณเงินเดือนพนักงาน

ตำแหน่ง	จำนวนพนักงาน/ตำแหน่ง	เงินเดือน (บาท/เดือน/ตำแหน่ง)	เงินเดือน (บาท/เดือน)	เงินเดือนพนักงาน ปีที่1	เงินเดือนพนักงาน ปีที่2	เงินเดือนพนักงาน ปีที่3	เงินเดือนพนักงาน ปีที่4	เงินเดือนพนักงาน ปีที่5
1. ผู้จัดการ	1	10,000	10,000	120,000	132,000	145,200	159,720	175,692
2. พนักงานประจำร้าน	2	5,000	10,000	120,000	132,000	145,200	159,720	175,692
รวมทั้งสิ้น			20,000	240,000	264,000	290,400	319,440	351,384

2.6 ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ในการดำเนินงาน

ประกอบด้วย

- ค่าจดทะเบียนพาณิชย์ เมื่อเริ่มประกอบการต้องมีการจดทะเบียนพาณิชย์กับสำนักงานพาณิชย์จังหวัดลำปาง โดยเสียค่าใช้จ่าย 50 บาท
- ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์ในร้าน 1,000 บาท/ปี
- ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดกำหนดให้มีค่าใช้จ่าย 1,000 บาท/เดือน

ตารางที่ 4-14 ตารางประมาณการค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ในการดำเนินงาน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าจดทะเบียนพาณิชย์	50	-	-	-	-
ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
รวมทั้งสิ้น	13,050	13,000	13,000	13,000	13,000

3. ค่าเสื่อมราคา

ค่าเสื่อมราคาของโครงการคำนวณจากค่าใช้จ่ายลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ได้แก่ ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่ ค่าวัสดุและอุปกรณ์ รวมถึงค่าฮาร์ดแวร์คอมพิวเตอร์ในปีที่ 4 โดยจะคิดโดยใช้วิธีเส้นตรงไม่มีมูลค่าซาก

ตารางที่ 4-15 ตารางแสดงการคำนวณค่าเสื่อมราคา

รายการ	มูลค่า	อายุใช้งาน (ปี)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่ ค่าวัสดุและอุปกรณ์ (จากตารางที่ 4-7 ยกเว้นรายการที่ 14-16)	60,000	5	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าวางระบบ	63,500	5	12,700	12,700	12,700	12,700	12,700
ค่าตู้สาย ISDN	3,350	5	670	670	670	670	670
ค่าตู้สาย โทรศัพท์	3,350	5	670	670	670	670	670
เครื่องคอมพิวเตอร์	420,000	5	84,000	84,000	84,000	84,000	84,000
เครื่องปริ้นเตอร์	4,200	5	840	840	840	840	840
โต๊ะคอมพิวเตอร์	11,000	5	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
เก้าอี้	10,350	5	2,070	2,070	2,070	2,070	2,070
โต๊ะทำงาน	1,200	5	240	240	240	240	240
ชั้นวางขนม	500	5	100	100	100	100	100
เครื่องปรับอากาศ	56,000	5	11,200	11,200	11,200	11,200	11,200
พัดลมฝ้าผนัง	2,340	5	468	468	468	468	468
ค่าโปรแกรมควบคุมระบบ (Window 2000)	73,800	5	14,760	14,760	14,760	14,760	14,760
ค่าโปรแกรม Microsoft office	24,000	5	4,800	4,800	4,800	4,800	4,800
ค่าฮาร์ดแวร์คอมพิวเตอร์ (จากหมายเหตุที่ 1 ของตารางที่ 4-7)	200,000	3	-	-	66,667	66,667	66,666
รวมค่าเสื่อมราคา			146,718	146,718	213,385	213,385	213,385
ค่าเสื่อมราคาสะสม			146,718	293,436	506,821	720,206	933,590

4. ภาษีเงินได้

คำนวณจากเงินได้พึงประเมินหักด้วยค่าใช้จ่ายเป็นการเหมาและหักลดหย่อนจำนวน 30,000 บาท โดยแบ่งเงินได้พึงประเมินและค่าใช้จ่ายเป็นการเหมาดังนี้

- รายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์หักค่าใช้จ่ายเป็นการเหมาร้อยละ 70 (ที่มาข้อมูล จากเจ้าหน้าที่สรรพากรจังหวัดลำปาง ณ วันที่ 7 มกราคม พ.ศ. 2546)
- รายได้จากการรับพิมพ์งานและจำหน่ายขนมและเครื่องดื่มหักค่าใช้จ่ายเป็นการเหมา ร้อยละ 80

ตารางที่ 4-16 ตารางประมาณการเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์ (จากตาราง 4-5)	816,411	857,232	900,093	945,098	992,353
หัก ค่าใช้จ่ายเป็นการเหมาในอัตราร้อยละ 70	571,488	600,062	630,065	661,568	694,647
รายได้จากการรับพิมพ์งานและการจำหน่าย (จากตาราง 4-6)	446,445	468,767	492,206	516,816	542,657
หัก ค่าใช้จ่ายเป็นการเหมาในอัตราร้อยละ 80	357,156	375,014	393,764	413,453	434,125
เงินได้หลังจากหักค่าใช้จ่าย	334,212	350,923	368,469	386,893	406,237
หัก ลดหย่อนส่วนตัว	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
กำไรสุทธิที่นำไปคำนวณภาษี	304,212	320,923	338,469	356,893	376,237
เงินได้สุทธิ 50,000 บาทแรกเสียภาษีได้รับยกเว้น	-	-	-	-	-
เงินได้สุทธิ 50,000 บาทต่อมาเสียภาษี ร้อยละ 5	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
เงินได้สุทธิ 400,000 บาทต่อมาเสียภาษี ร้อยละ 10	20,421	22,092	23,847	25,689	27,624
รวมภาษีเงินได้ที่ต้องชำระ	22,921	24,592	26,347	28,189	30,124

ตารางที่ 4-17 ตารางอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

เงินได้สุทธิ	ช่วงเงินได้สุทธิ แต่ละชั้น	อัตราภาษี ร้อยละ	ภาษีแต่ละชั้น เงินได้สุทธิ	ภาษีสะสม สูงสุดของชั้น
1 - 50,000	50,000	ได้รับยกเว้น	-	-
50,001 - 100,000	50,000	5	2,500	2,500
100,001 - 500,000	400,000	10	40,000	42,500
500,001 - 1,000,000	500,000	20	100,000	142,500
1,000,001 - 4,000,000	3,000,000	30	900,000	1,042,500
4,000,001 บาทขึ้นไป		37		

ที่มา : <http://www.rd.go.th>

4.3 วิเคราะห์งบการเงิน

1. การคาดคะเนเงินลงทุนในโครงการ

ตารางที่ 4-18 ตารางแสดงรายละเอียดเงินลงทุนในโครงการร้านอินเทอร์เน็ต

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	รวม
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน:						
ค่าเช่าอาคารล่วงหน้า 3 เดือน	15,000					15,000
ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่	60,000					60,000
ค่าวัสดุอุปกรณ์ (ตารางที่ 4-7)	680,890					680,890
ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเพิ่ม:						
ค่าอัพเกรดเครื่องคอมพิวเตอร์			200,000			200,000
รวม	755,890		200,000			955,890
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน :						
ต้นทุนการรับพิมพ์งาน (ตารางที่ 4-9)	1,935	2,031	2,133	2,239	2,351	10,689
ต้นทุนขายขนมและเครื่องดื่ม (ตารางที่ 4-10)	334,880	351,624	369,205	387,665	407,049	1,850,423
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการให้บริการอินเทอร์เน็ต และเกมส์ (ตารางที่ 4-12)	202,469	207,368	212,511	217,912	223,582	1,063,842
ค่าเช่า	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	300,000
เงินเดือนพนักงาน (ตารางที่ 4-13)	240,000	264,000	290,400	319,440	351,384	1,465,224
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่นๆ (ตารางที่ 4-14)	13,050	13,000	13,000	13,000	13,000	65,050
ค่าภาษีเงินได้ (ตารางที่ 4-16)	22,921	24,592	26,347	28,189	30,124	132,173
รวม	875,255	922,615	973,596	1,028,445	1,087,490	4,887,401
รวมทั้งสิ้น						5,843,291

2. การจัดทำงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า

ตารางที่ 4-19 งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า 5 ปี ของโครงการร้านให้บริการอินเทอร์เน็ต

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
ให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์ (ตารางที่ 4-5)	816,411	857,232	900,093	945,098	992,353
รับพิมพ์งานและจำหน่ายขนมเครื่องดื่ม (ตารางที่ 4-6)	446,445	468,767	492,206	516,816	542,657
รวมรายได้	1,262,856	1,325,999	1,392,299	1,461,914	1,535,010
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน :					
ต้นทุนการรับพิมพ์งาน (ตารางที่ 4-9)	1,935	2,031	2,133	2,239	2,351
ต้นทุนขายขนมและเครื่องดื่ม (ตารางที่ 4-10)	334,880	351,624	369,205	387,665	407,049
ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์ (ตารางที่ 4-12)	202,469	207,368	212,511	217,912	223,582
ค่าเช่า	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
เงินเดือนพนักงาน (ตารางที่ 4-13)	240,000	264,000	290,400	319,440	351,384
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่น ๆ (ตารางที่ 4-14)	13,050	13,000	13,000	13,000	13,000
ค่าเสื่อมราคา (ตารางที่ 4-15)	146,718	146,718	213,385	213,385	213,384
รวมค่าใช้จ่าย	999,052	1,044,741	1,160,634	1,213,641	1,270,750
กำไร (ขาดทุน) ก่อนหักภาษี	263,804	281,258	231,665	248,273	264,260
หัก ภาษีเงินได้ (ตารางที่ 4-16)	22,921	24,592	26,347	28,189	30,124
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	240,883	256,666	205,318	220,084	234,136
กำไรสะสม	240,883	497,549	702,867	922,951	1,157,087

3. การคาดการณ์กระแสเงินสด

ตารางที่ 4-20 ประมาณการงบกระแสเงินสดในโครงการร้านให้บริการอินเทอร์เน็ต

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดเข้า						
รายรับจากการให้บริการอินเทอร์เน็ตและเกมส์	-	816,411	857,232	900,093	945,098	992,353
รายรับจากการรับพิมพ์งานและจำหน่ายขนมเครื่องดื่ม	-	446,445	468,767	492,206	516,816	542,657
รวมกระแสเงินสดเข้า	-	1,262,856	1,325,999	1,392,299	1,461,914	1,535,010
กระแสเงินสดออก						
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน (ตาราง 4-18)	755,890	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	-	852,334	898,023	947,249	1,000,256	1,057,366
ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเพิ่ม (ตาราง 4-18)	-	-	-	200,000	-	-
ภาษีเงินได้	-	22,921	24,592	26,347	28,189	30,124
รวมกระแสเงินสดออก	755,890	875,255	922,615	1,173,596	1,028,445	1,087,490
กระแสเงินสดสุทธิ	(755,890)	387,601	403,384	218,703	433,469	447,520
บวก เงินสดยกมา	-	-	387,601	790,985	1,009,688	1,443,157
บวก ส่วนของเจ้าของ	755,890	-	-	-	-	-
เงินสดคงเหลือยกไป	-	387,601	790,985	1,009,688	1,443,157	1,890,677

4. การจัดทำงบดุลล่วงหน้า

ตารางที่ 4-21 งบดุลล่วงหน้า 5 ปี ของโครงการร้านให้บริการอินเทอร์เน็ต

รายการ	เริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดและเงินฝากธนาคาร (ตาราง 4-20)	-	387,601	790,985	1,009,688	1,443,157	1,890,677
วัสดุสำนักงาน	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300
สินค้าคงคลัง	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800	3,800
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	5,100	392,701	796,085	1,014,788	1,448,257	1,895,777
สินทรัพย์ถาวร						
ค่าออกแบบตกแต่งสถานที่	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
วัสดุและอุปกรณ์สำนักงาน (ตาราง 4-7)	673,590	673,590	673,590	873,590	873,590	873,590
ยกเว้นรายการ 14-16)						
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม (ตาราง 4-15)	-	146,718	293,436	506,821	720,206	933,590
รวมสินทรัพย์ถาวร	733,590	586,872	440,154	426,769	213,384	-
สินทรัพย์อื่น						
ค่ามัดจำเช่าอาคาร	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
ค่ามัดจำขวดและถัง	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
รวมสินทรัพย์อื่น ๆ	17,200	17,200	17,200	17,200	17,200	17,200
รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น	755,890	996,773	1,253,439	1,458,757	1,678,841	1,912,977
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สิน						
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุน	755,890	755,890	755,890	755,890	755,890	755,890
กำไรสะสมต้นงวด	-	-	240,883	497,549	702,867	922,951
บวก กำไรสุทธิ (ตาราง 4-19)	-	240,883	256,666	205,318	220,084	234,136
กำไรสะสมปลายงวด	-	240,883	497,549	702,867	922,951	1,157,087
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	755,890	996,773	1,253,439	1,458,757	1,678,841	1,912,977
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	755,890	996,773	1,253,439	1,458,757	1,678,841	1,912,977

5. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB)

ตารางที่ 4-22 แสดงระยะเวลาคืนทุนในโครงการร้านบริการอินเทอร์เน็ต

ปีที่	กระแสเงินสดรับสุทธิ (บาท)	ยอดสะสม (บาท)
1	387,601	387,601
2	403,384	790,985
3	218,703	1,009,688
4	433,469	1,443,157
5	447,520	1,890,677

ลงทุนในโครงการลงทุนเริ่มแรก 755,890 บาท ดังนั้นระยะเวลาคืนทุนอยู่ระหว่าง 1 และ 2 จำนวนได้ดังนี้

กระแสเงินสดรับสุทธิ 403,384 บาท ในปีที่ 2 ใช้ระยะเวลา 365 วัน

กระแสเงินสดรับสุทธิ (755,890-387,601) ในปีที่ 2 ใช้ระยะเวลา $365 \times 368,289$
387,601

= 333.24 วัน

ดังนั้นโครงการร้านบริการอินเทอร์เน็ต มีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 333 วัน

6. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV)

ตารางที่ 4-23 การคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิในโครงการร้านบริการอินเทอร์เน็ต

ปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	มูลค่าปัจจุบันของเงิน 1 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 10	มูลค่าปัจจุบัน กระแสเงินสดรับสุทธิ
1	387,601	0.9091	352,368
2	403,384	0.8264	333,357
3	218,703	0.7513	164,312
4	433,469	0.6830	296,059
5	447,520	0.6209	277,865
รวมมูลค่าปัจจุบันสุทธิ			1,423,960

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ = ค่าปัจจุบันของเงินศรับสุทธิ - เงินลงทุนสุทธิ	
รวมมูลค่าปัจจุบันสุทธิ	1,423,960
เงินลงทุนสุทธิ	<u>755,890</u>
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	<u>668,070</u>

7. อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return หรือ IRR)

ตารางที่ 4-24 การคำนวณอัตราผลตอบแทนของโครงการร้านบริการอินเทอร์เน็ต

ระยะเวลา	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราลดค่าที่	NPV	อัตราลดค่าที่	NPV
		40		41	
ปีที่ลงทุน	(755,890)	1.0000	(755,890)	1.0000	-755,890
ปีที่ 1	387,601	0.7143	276,863	0.7092	274,894
ปีที่ 2	403,384	0.5102	205,807	0.5030	202,899
ปีที่ 3	218,703	0.3644	79,695	0.3567	78,018
ปีที่ 4	433,469	0.2603	112,832	0.2530	109,668
ปีที่ 5	447,520	0.1859	83,194	0.1794	80,300
		รวม	2,501	รวม	(10,109)

$$\begin{aligned}
 \text{IRR} &= \text{อัตราส่วนลดตัวต่ำ} + \text{ผลต่างระหว่างอัตราส่วนลด} \times \frac{\text{NPV ที่ใช้อัตราส่วนลดตัวต่ำ}}{\text{ผลต่างของค่า NPV ที่ใช้อัตราส่วนลดทั้งสอง}} \\
 &= 40 + (41-40) \times \frac{2,501}{2,501 - (-10,109)} \\
 &= 40 + 0.2 \\
 &= 40.2 \%
 \end{aligned}$$

8. สรุปการวิเคราะห์

จากการคำนวณและวิเคราะห์งบการเงินของโครงการร้านบริการอินเทอร์เน็ตในเขตอำเภอเมือง จังหวัดลำปางให้ผลดังนี้

1. จากการวิเคราะห์ด้านระยะเวลาคืนทุน (PB) พบว่า การลงทุนที่จำนวน 755,890 บาท จะมีระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 333 วัน ซึ่งถือว่าเป็นโครงการที่มีระยะเวลาคืนทุนสั้น ทำให้โครงการนี้สามารถยอมรับได้

2. จากการวิเคราะห์ด้านมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) พบว่าจากการคำนวณโดยใช้อัตราคิดลดที่อัตราร้อยละ 10 ซึ่งเป็นอัตราดอกเบี้ยขั้นต่ำที่ต้องการตามสมมติฐานในการลงทุน แล้วผลการคำนวณออกมามูลค่าปัจจุบันสุทธิ เมื่อสิ้นสุดโครงการมีค่าเท่ากับ 668,070 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก แสดงว่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าอัตราคิดลด จึงแสดงให้เห็นว่าโครงการนี้สามารถยอมรับได้

3. จากการวิเคราะห์ด้านอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return หรือ IRR) พบว่า อัตราผลตอบแทนภายในโครงการอยู่ที่ร้อยละ 40.2 ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการตามสมมติฐานในการลงทุน คืออัตราร้อยละ 10 แสดงว่าโครงการนี้มีความสามารถในการทำกำไร สามารถยอมรับได้