

บทที่ 6

สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

6.1 สรุปผลการศึกษา

ผลการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการผลิตชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูป พบว่าโครงการดังกล่าวมีความเหมาะสมต่อการลงทุน โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลได้สุทธิ (NPV) เท่ากับ 29,173,896 บาท อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 64.43% และมีอัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C Ratio) เท่ากับ 1.2059 เมื่อคิดอัตราส่วนลด (Discount Rate) ในอัตราร้อยละ 10

จากผลตอบแทนดังกล่าว มีเงื่อนไขที่จะต้องจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของโรงงานให้ได้ตามยอดขายที่ประมาณการ คือ ปีที่ 1 – 3 จำหน่ายได้เดือนละ 500 ตบ.ม. , ปีที่ 4 – 6 จำหน่ายได้เดือนละ 600 ตบ.ม. และในปีที่ 7 – 10 จะต้องจำหน่ายได้เดือนละ 700 ตบ.ม.

จากการวิเคราะห์การไหวตัวของโครงการ (Sensitivity Analysis) พบว่าราคาจำหน่ายและ/หรือ ปริมาณการผลิตจะมีผลต่อความอยู่รอดของโครงการมากที่สุด รองลงมาคือต้นทุนการผลิต (ราคาวัตถุดิบในการผลิต) ส่วนอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมมีผลต่อโครงการน้อยมาก หากพิจารณาถึงความคงทนของโครงการ พบว่าราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์สามารถลดลงได้มากที่สุดเพียงร้อยละ 17 ของราคาผลิตภัณฑ์ที่ตั้งไว้ (ตบ.ม.ละ 4,200 บาท) รวมทั้งกำลังการผลิตสามารถลดลงได้มากที่สุด ร้อยละ 50 ของกำลังการผลิตรวม เพราะถ้าราคาและกำลังการผลิตลดลงไปมากกว่านี้ โครงการจะไม่สามารถดำเนินการได้

6.2 ข้อเสนอแนะ

6.2.1 จากการวิเคราะห์การไหวตัวของโครงการ เมื่อราคาผลิตภัณฑ์ลดลงร้อยละ 10 และต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 พบว่าโครงการไม่สามารถดำเนินการได้ จากอดีตที่ผ่านมา บางครั้งราคาวัตถุดิบ เช่น ปูนซีเมนต์ มีราคาขึ้นลงไม่แน่นอน รวมทั้งมีการตัดราคาจำหน่ายของผลิตภัณฑ์จากคู่แข่ง ดังนั้นผู้ที่จะดำเนินโครงการนี้จะต้องพัฒนาระบบการผลิตให้สามารถลดต้นทุนการผลิต และใช้วัตถุดิบในการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพที่สุด เพื่อควบคุมต้นทุนการผลิตให้คงที่ให้มากที่สุด ตลอดจนการตั้งราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์จะต้องใช้กลยุทธ์ทางการตลาด และการบริการ เพื่อช่วงชิงส่วนแบ่งการตลาดจากคู่แข่ง

6.2.2 ถูกคัดค้านเป้าหมายของผลิตภัณฑ์ชิ้นส่วนคอนกรีตสำเร็จรูปดังกล่าว มีความต้องการผลิตภัณฑ์ทั้งในส่วนของการก่อสร้างของเอกชน และส่วนราชการ การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์จะมีส่วนสำคัญในการที่จะทำให้ถูกคัดค้านเป้าหมายคัดค้านใจซื้อ ผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการใช้กลยุทธ์การขายแบบขายตรง โดยวิศวกรหรือผู้จัดการจะต้องเป็นผู้ให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้า เพื่อก่อให้เกิดความมั่นใจในผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้จะต้องมีการจัดอบรมสัมมนาเพื่อให้ความรู้เกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ควบคู่กันไป เพื่อสร้างความต้องการในการใช้ผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น