

## บทที่ 7

### สรุปและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาวิเคราะห์ต้นทุน – ผลตอบแทนทางการเงินของโครงการกิจการผลิต ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมสำเร็จรูป สามารถสรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ ดังนี้

#### 7.1 สรุปผลการศึกษา

##### 7.1.1 ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน ดังต่อไปนี้

(1) ถ้ากำหนดอัตราดอกเบี้ยที่ 11% จะให้ผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินดังต่อไปนี้

1. ค่า NPV มีค่าเท่ากับ 18,430,740 บาท ซึ่งมีค่ามากกว่า 0
2. ค่า B/C ratio มีค่าเท่ากับ 1.08 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 หมายความว่า ผลตอบแทนมีค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป
3. ค่า IRR มีค่าเท่ากับ 28% ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมธนาคารที่มีค่าเท่ากับ 11%

(2) ผลการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงของกิจการผลิต ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมสำเร็จรูป

(2.1) กรณียอดขายเพิ่มขึ้น 3%, 5%, 10% และ 15% ขณะที่ค่าใช้จ่ายคงที่ ผลจากการวิเคราะห์ทางการเงินที่ดีที่สุด คือ กรณีที่ยอดขายเพิ่มขึ้น 15% ในขณะที่ค่าใช้จ่ายคงที่ ได้ผลดังต่อไปนี้

1. ค่า NPV มีค่าเท่ากับ 44,572,620 บาท ซึ่งมีค่ามากกว่า 0
2. ค่า B/C ratio มีค่าเท่ากับ 1.18 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 หมายความว่า ผลตอบแทนมีค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป
3. ค่า IRR มีค่าเท่ากับ 48% ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมธนาคารที่มีค่าเท่ากับ 11%

(2.2) กรณีต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้น 10%, 20%, 30% และ 40% ขณะที่ยอดขายคงที่ผลจากการวิเคราะห์ทางการเงินที่ดีที่สุดคือ กรณีต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้น 10% ในขณะที่ยอดขายคงที่ได้ผลดังต่อไปนี้

1. ค่า NPV มีค่าเท่ากับ 12,120,888 บาท ซึ่งมีความมากกว่า 0
2. ค่า B/C ratio มีค่าเท่ากับ 1.05 ซึ่งมีความมากกว่า 1 หมายความว่าผลตอบแทนมีค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป
3. ค่า IRR มีค่าเท่ากับ 22.31% ซึ่งมีความมากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมธนาคารที่มีค่าเท่ากับ 11%

(2.3) กรณีที่ต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้น 10% ในขณะที่ยอดขายเพิ่มขึ้น 3%, 5%, 10% และ 15% ผลจากการวิเคราะห์ทางการเงินที่ดีที่สุดคือ กรณีที่ต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้น 10% และยอดขายเพิ่มขึ้น 15% ได้ผลดังต่อไปนี้

1. ค่า NPV มีค่าเท่ากับ 38,262,767 บาท ซึ่งมีความมากกว่า 0
2. ค่า B/C ratio มีค่าเท่ากับ 1.15 ซึ่งมีความมากกว่า 1 หมายความว่าผลตอบแทนมีค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป
3. ค่า IRR มีค่าเท่ากับ 43.36% ซึ่งมีความมากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมธนาคารที่มีค่าเท่ากับ 11%

(2.4) กรณีที่ต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้น 20% ในขณะที่ยอดขายเพิ่มขึ้น 3%, 5%, 10% และ 15% ผลจากการวิเคราะห์ทางการเงินที่ดีที่สุดคือ กรณีที่ต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้น 20% และยอดขายเพิ่มขึ้น 15% ได้ผลดังต่อไปนี้

1. ค่า NPV มีค่าเท่ากับ 31,952,914 บาท ซึ่งมีความมากกว่า 0
2. ค่า B/C ratio มีค่าเท่ากับ 1.12 ซึ่งมีความมากกว่า 1 หมายความว่าผลตอบแทนมีค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป
3. ค่า IRR มีค่าเท่ากับ 38.41% ซึ่งมีความมากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมธนาคารที่มีค่าเท่ากับ 11%

(2.5) กรณีที่ต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้น 30% ในขณะที่ยอดขายเพิ่มขึ้น 3%, 5%, 10% และ 15% ผลจากการวิเคราะห์ทางการเงินที่ดีที่สุดคือ กรณีที่ต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้น 30% และยอดขายเพิ่มขึ้น 15% ได้ผลดังต่อไปนี้

1. ค่า NPV มีค่าเท่ากับ 25,643,062 บาท ซึ่งมีค่ามากกว่า 0
2. ค่า B/C ratio มีค่าเท่ากับ 1.10 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 หมายความว่าผลตอบแทนมีค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป
3. ค่า IRR มีค่าเท่ากับ 33.38% ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมธนาคารที่มีค่าเท่ากับ 11%

(2.6) กรณีที่ต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้น 40% ในขณะที่ยอดขายเพิ่มขึ้น 3%, 5%, 10% และ 15% ผลจากการวิเคราะห์ทางการเงินที่ดีที่สุด คือ กรณีที่ต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้น 40% และยอดขายเพิ่มขึ้น 15% ได้ผลดังต่อไปนี้

1. ค่า NPV มีค่าเท่ากับ 19,333,209 บาท ซึ่งมีค่ามากกว่า 0
2. ค่า B/C ratio มีค่าเท่ากับ 1.07 ซึ่งมีค่ามากกว่า 1 หมายความว่าผลตอบแทนมีค่ามากกว่าต้นทุนที่เสียไป
3. ค่า IRR มีค่าเท่ากับ 28.23% ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมธนาคารที่มีค่าเท่ากับ 11%

จากผลการวิเคราะห์ความไวตัวเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงต้นทุนผันแปรและยอดขาย ผลการวิเคราะห์ทางการเงินแสดงให้เห็นว่า หากยอดขายเพิ่มขึ้นในขณะที่ต้นทุนคงที่มีผลต่อกิจการทุกกรณี หากต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้นขณะที่ยอดขายคงที่ กิจการสามารถอยู่ได้ถึงระดับต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้น 20% ซึ่งทางธุรกิจถือว่าดีและน่าลงทุน ถึงแม้ว่าต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้น 40% และยอดขายเพิ่มขึ้น 10% ในเชิงเศรษฐศาสตร์ กิจการนี้ก็ยังสามารถลงทุน

### 7.1.2 ผลการวิเคราะห์ทางด้านคุณภาพ

#### (1) ผลที่ได้จากการสัมภาษณ์

ผลจากการสัมภาษณ์ประเภทผู้ใช้บริการ มีความต้องการในเรื่องคุณภาพสินค้าที่ได้มาตรฐาน ราคายุติธรรม และการบริการที่ดี ส่วนประเภทผู้ส่งเสริมและสนับสนุนมีความต้องการให้มีการประสานงานกันที่ดี มีการพัฒนาในทุกด้าน โดยเฉพาะด้านคุณภาพสินค้า ด้านราคา และการบริการควรเป็นไปในทางที่ดีขึ้น ทำให้ลูกค้าพึงพอใจเป็นภาพพจน์ที่ดีต่อประเทศไทย สำหรับผู้ประกอบการปัจจุบันนอกเหนือจากกำไรจากการลงทุนแล้ว สิ่งที่ต้องคำนึงถึง คือ ความซื่อสัตย์ต่อลูกค้าและผู้อื่นที่เกี่ยวข้อง และคำนึงถึงผลดี ผลเสียต่อส่วนรวม คือ ประเทศไทย

## (2) การวิเคราะห์ทางด้านสภาพแวดล้อม

ผลจากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกทำให้เห็นถึงจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรคของกิจการผลิต ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมสำเร็จรูปทำให้ทราบว่าในอนาคตสิ่งเหล่านี้ มีผลต่อผลตอบแทนและต้นทุนของกิจการ หากกิจการประเภทนี้ขยายตัวมากขึ้น ปัญหาที่อาจตามมา ก็คือ การแข่งขันกันเองทำให้ผลตอบแทนที่ได้รับลดลง วัตถุดิบ และแรงงานไม่เพียงพอต่อความต้องการจะทำให้ต้นทุนสูงขึ้น เพราะกิจการต้องจ่ายค่าวัตถุดิบและแรงงานสูงขึ้นเพื่อให้การผลิต ดำเนินต่อไปได้ ซึ่งในอนาคตจะต้องมีการเตรียมการและปรับปรุงให้เหมาะสม ตลอดจนรูปแบบ สินค้าและบริการอาจต้องมีการปรับปรุงเพื่อให้เกิดความพอใจให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการและอาศัย จุดแข็ง โอกาสมาเป็นตัวเพิ่มผลตอบแทนและแก้ไขจุดอ่อนและอุปสรรคให้หมดไป นอกเหนือจาก นั้นต้องปรับเปลี่ยนและจงใจลูกค้าภายในประเทศให้ซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์ผ้าไหมสำเร็จรูปมากขึ้น เพราะต่อไปในอนาคตกิจการจะหวังพึ่งลูกค้าชาวต่างประเทศเพียงอย่างเดียวคงไม่ได้

## (3) ผลการวิเคราะห์ทางด้านอุปสงค์ และอุปทาน

การวิเคราะห์ทางอุปสงค์จะพิจารณาในด้านผลตอบแทนที่กิจการจะได้รับและการ วิเคราะห์ทางด้านอุปทานพิจารณาในด้านต้นทุนที่กิจการจะต้องจ่าย ในปัจจุบันกิจการผลิต ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมสำเร็จรูป ถึงแม้จะมีไม่มากเนื่องจากธุรกิจประเภทนี้ต้องใช้เงินลงทุนสูง และต้องมีความพร้อมในหลายด้านที่จะช่วยให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จ โดยเฉพาะด้านการตลาดซึ่งเป็นหัวใจ สำคัญของธุรกิจ ถึงแม้ว่าจะมีการส่งเสริมและมีสิ่งสนับสนุนให้ธุรกิจอยู่ได้ แต่ในอนาคตธุรกิจ ประเภทนี้อาจมีเพิ่มขึ้น เนื่องจากตลาดยังมีความต้องการ หรือ ผลตอบแทนของธุรกิจยังเป็นสิ่งจูงใจ ให้นักลงทุนตัดสินใจลงทุนเพิ่มขึ้น ดังนั้นกิจการผลิต ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมสำเร็จรูปจะต้องมีการปรับปรุงและเปลี่ยนแปลงคุณภาพสินค้า การบริการและเทคนิคต่าง ๆ เพื่อจูงใจให้ลูกค้ามาใช้บริการ เพื่อที่จะรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Share)

## 7.2 ข้อเสนอแนะ จากการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะ ดังต่อไปนี้

1. ปัจจุบันกิจการผลิต ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมสำเร็จรูปยังต้องอาศัยลูกค้าที่เป็นชาวต่างประเทศ ซึ่งมากับบริษัททัวร์นำเที่ยว ในอัตราร้อยละ 90 หากเมื่อไรธุรกิจทัวร์นำเที่ยวประสบปัญหาไม่สามารถนำลูกค้าชาวต่างประเทศเข้ามาใช้บริการกิจการผลิต ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมสำเร็จรูปได้ หรือ จำนวนลูกค้าที่มากับบริษัททัวร์นำเที่ยวลดลง ก็จะต้องส่งผลกระทบต่อธุรกิจประเภทนี้ทันที ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องมีแผนรองรับในการแก้ไขปัญหาเหล่านี้ ซึ่งสามารถทำได้หลายวิธี เช่น เพิ่มแรงจูงใจลูกค้าภายในประเทศให้มากขึ้น โดยการปรับปรุงสินค้าและราคาให้เหมาะสมกับคนไทย ไม่ใช่มุ่งหวัง กำไรเกินควรหรือเพิ่มยอดขายส่งออกโดยตรง โดยอาศัยทางเทคโนโลยีทางอินเทอร์เน็ตและการ

ออกบุชโรว์สินค้าในโอกาสต่าง ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เพื่อเพิ่มยอดขายด้านส่งออกให้มากขึ้น หากยอดขายในประเทศ ซึ่งอาศัยในรูปแบบบริษัทพัวร์นำที่वलลดลง ก็จะสามารถประกอบธุรกิจให้สามารถดำเนินการต่อไปได้

2. ในเรื่องของวัตถุดิบ คือ ผ้าไหม และแรงงานตัดเย็บอาจจะมีปัญหาในด้านความไม่เพียงพอของวัตถุดิบและแรงงานตัดเย็บ ดังนั้นควรจะมีการร่วมมือทั้งภาครัฐบาลและเอกชนส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการให้ความรู้และพัฒนาทางเทคโนโลยีเพื่อให้เพิ่มจำนวนมากขึ้น พยายามรักษาไว้ซึ่งความเป็นเอกลักษณ์ของผ้าไหมไทย และให้มีคุณภาพได้มาตรฐานให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า เพราะที่ลูกค้าส่วนใหญ่ที่ซื้อสินค้าผ้าไหม นอกจากความสวยงามแล้วเขาซื้อในเรื่องความเป็นศิลปะงานหัตถกรรมที่เป็นมรดกตกทอดมาช้านานของคนไทย

3. อัตราส่วนลดที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ถัดจากอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมธนาคารพาณิชย์ที่มีค่าเท่ากับ 11% ซึ่งโดยทั่วไปแล้วอัตราดอกเบี้ยอาจจะเปลี่ยนแปลงตามภาวะเศรษฐกิจทั่วไปซึ่งอาจจะมีอัตราเพิ่มขึ้นหรือลดลงได้ ดังนั้นผู้ที่สนใจที่จะศึกษาเพิ่มเติมก็จะสามารถประเมินผลความเป็นไปได้ในอัตราส่วนลดที่ต้องการศึกษา

4. ในกรณีที่ให้มีการวิเคราะห์ความไวโดยเปลี่ยนแปลงยอดขายและหรือต้นทุนผันแปร ในอัตราที่เพิ่มขึ้นไม่เท่ากัน ก็เพื่อให้เห็นผลเชิงเศรษฐศาสตร์ในอนาคตอาจจะมีปัจจัยตัวอื่น ๆ ที่อาจจะมีผลต่อการวิเคราะห์ทางการเงิน หากปัจจัยเหล่านั้นเปลี่ยนแปลง ดังนั้นผู้ที่สนใจก็จะสามารถประเมินผลความเป็นไปได้ตามการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่าง ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความเป็นจริงทางธุรกิจ

5. เรื่องรูปแบบสินค้า คุณภาพสินค้าและการบริการยังต้องอาศัยเป็นไปตามภาวะตลาด ดังนั้นจึงต้องมีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงให้เหมาะสมและเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า เพื่อรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Share)

6. ในอนาคตอาจจะมีการขยายตัวเพิ่มขึ้นของกิจการผลิต ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมสำเร็จรูป ทั้งภาครัฐบาลและเอกชน โดยเฉพาะผู้ประกอบการไม่ควรมุ่งหวังแต่กำไรเพียงอย่างเดียว ควรจะคำนึงถึงความเป็นเอกลักษณ์และช่วยกันรักษาไว้ซึ่งความเป็นมรดกทางงานหัตถกรรมของไทย ให้ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์ผ้าไหมสำเร็จรูปด้วยความภาคภูมิใจในคุณค่าของความเป็นมรดกทางงานหัตถกรรมของไทย โดยการซื้อขายกันด้วยความซื่อสัตย์สุจริต

7. ในงานวิจัยครั้งนี้ได้วิเคราะห์เชิงคุณภาพเฉพาะสภาพแวดล้อมและวิเคราะห์ทางอุปสงค์และอุปทานเท่านั้น หากต้องการลดความเสี่ยงทางการลงทุน ก็ควรจะมีการวิเคราะห์ทางการจัดการ ด้านการตลาด และด้านเทคนิคเพื่อให้ได้ผลใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากขึ้น จะได้ช่วยในการตัดสินใจในการลงทุนได้มากยิ่งขึ้น

อย่างไรก็ตาม ข้อมูลการศึกษาวิเคราะห์ต้นทุน – ผลตอบแทนทางการเงินของโครงการกิจการผลิต ผลิตภัณฑ์ผ้าไหมสำเร็จรูป กิจการหนึ่งในครั้งนี้ เป็นเพียงแนวทางเบื้องต้นสำหรับผู้สนใจที่จะลงทุนเพื่อใช้ประกอบในการตัดสินใจในการลงทุน ถ้าในอนาคตมีการเปลี่ยนแปลงปัจจัยอื่น ก็ควรจะต้องมีการปรับข้อมูลให้เหมาะสมเพื่อให้ผลที่ได้ใกล้เคียงกับความเป็นจริงมากยิ่งขึ้น

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Chiang Mai University