

บทที่ 4

ผลการศึกษา

ในการค้นคว้าอิสระครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ ในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลเพื่อทำการวิเคราะห์ขั้นพื้นฐานในด้านที่เกี่ยวข้องกับการลงทุน แล้วนำมาจัดทำงบประมาณรายได้ และค่าใช้จ่าย เพื่อทำการประเมินโครงการและผลตอบแทนของโครงการ ซึ่งผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาในด้านต่างๆ ดังนี้

1. การศึกษาด้านการตลาด
2. การศึกษาด้านเทคนิค
3. การศึกษาด้านการจัดการ
4. การศึกษาด้านการเงิน

ส่วนที่ 1 การศึกษาด้านการตลาด

ในส่วนนี้ใช้การวิเคราะห์ SWOT Analysis และ Five Forces Model ประกอบกับใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากผู้ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง นำมาวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า และนำมากำหนด STP การแบ่งส่วนตลาด เลือกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และกำหนดตำแหน่งของธุรกิจ เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด แล้วประมาณการรายได้ และค่าใช้จ่ายทางการตลาด ตลอดอายุโครงการ

ส่วนที่ 2 การศึกษาด้านเทคนิค

ในส่วนนี้ใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-Depth Interview) เพื่อกำหนดขั้นตอนและระเบียบการในการให้บริการ, ประมาณการเงินลงทุนในสินทรัพย์ และกระแสเงินสดที่ใช้ต่อเดือน

ส่วนที่ 3 การศึกษาด้านการจัดการ

ในส่วนนี้ใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ เพื่อกำหนดรูปแบบ โครงสร้างองค์กร หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละงาน และประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหาร และค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มดำเนินงาน

ส่วนที่ 4 การศึกษาด้านการเงิน

ในส่วนนี้ใช้ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ มาสรุปประมาณการกระแสเงินสดสุทธิตลอดอายุของโครงการ เพื่อจะได้นำข้อมูลมาประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนว่าควรลงทุนในโครงการนี้หรือไม่

4.1 การศึกษาด้านการตลาด

4.1.1 การศึกษาสภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม

โดยใช้ Five Forces Model ของ Michael Porter (อุทิส ศิริวรรณ, 2548)

อุปสรรคจากคู่แข่งภายในธุรกิจเดียวกัน (Threat of intense segment rivalry)

การแข่งขันของธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ ในจังหวัดลำปาง อยู่ในระดับต่ำ มีประมาณ 18 แห่ง ถือว่าธุรกิจยังมีการแข่งขันกันน้อยเมื่อเปรียบเทียบกับ ความต้องการการใช้บริการสินเชื่อของประชาชนในจังหวัด จากการเติบโตที่สูงขึ้นของธุรกิจยานยนต์ ส่งผลให้ธุรกิจที่เกี่ยวข้องอย่างการให้บริการสินเชื่อเติบโตตามไปด้วย จึงทำให้ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ มีความน่าสนใจและยังเป็นที่ต้องการของตลาด

อิทธิพลจากการเพิ่มอำนาจต่อรองของกลุ่มค้า (Threat of suppliers' growing bargaining power)

อำนาจต่อรองของกลุ่มค้าอยู่ในระดับต่ำ ปัจจัยที่สำคัญในธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ รถจักรยานยนต์ คือ เงินสด ในปัจจุบันสถาบันการเงินในจังหวัดลำปางมีการขยายตัวอย่างมากส่วนหนึ่งมาจากห้างสรรพสินค้าที่เปิดตัวหลายแห่งในจังหวัดทำให้ธนาคารมีสาขาเพิ่มมากขึ้น และแต่ละสาขาของทุกๆธนาคารก็ให้ความสนใจในการปล่อยสินเชื่อ โดยมี

ตั้งเป้าให้แต่ละสาขาทำยอด นอกจากนั้นยังดูแล และเป็นທີ່ปรึกษาทางด้านการเงินให้แก่ธุรกิจ SME ให้มีสภาพคล่องทางการเงินเป็นอย่างดี ดังนั้นการจัดหาเงินสดเพื่อใช้ในกิจการจึงไม่ใช่เรื่องยาก

อิทธิพลจากสินค้าหรือบริการทดแทน (Threat of substitute products or Service)

ปัจจัยด้านอิทธิพลจากสินค้าหรือบริการทดแทนอยู่ในระดับสูง ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์มีความเสี่ยงที่สถาบันการเงินเริ่มมีการแข่งขันในด้านการให้บริการสินเชื่อรถยนต์ ทำให้ลูกค้าบางกลุ่มไปใช้บริการสินเชื่อกับสถาบันการเงิน ทั้งนี้การให้สินเชื่อจากสถาบันการเงินมีขั้นตอนที่ยืดเยื้อ ใช้เวลานานในการอนุมัติสินเชื่อให้แก่ลูกค้า และเข้มงวดเรื่องค่าติดตามและค่าธรรมเนียมล่าช้า ทำให้ลูกค้าบางกลุ่มที่ต้องการความสะดวก รวดเร็วและการบริการที่มีน้ำใจ มีความยืดหยุ่นในเรื่องค่าธรรมเนียม กลับมาทำการรีไฟแนนซ์กับธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ตามเดิม

อิทธิพลจากการเพิ่มอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Threat of buyers' growing bargaining power)

อำนาจการต่อรองของผู้ซื้ออยู่ในระดับสูง ผู้ซื้อหรือลูกค้าสามารถเลือกใช้บริการสินเชื่อได้จากหลายๆแหล่ง ที่ตนเองพึงพอใจในการบริการ ดอกเบี้ย และการดูแลของธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ นอกจากอำนาจการต่อรองของลูกค้าแล้ว ยังมีอำนาจการต่อรองของนายหน้าจำหน่ายรถยนต์มือสอง ที่ธุรกิจการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ต้องให้ความสำคัญ และมีบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างดีที่สุด

อิทธิพลจากคู่แข่งรายใหม่ (Threat of new entrants)

อิทธิพลจากการเข้าสู่อุตสาหกรรมของคู่แข่งรายใหม่อยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากโดยทั่วไปแล้วธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ จะต้องมีความรู้และประสบการณ์ ในการประเมินราคาตลาด ในการทำสัญญา ในการกำหนดเงื่อนไข ค่าธรรมเนียมต่างๆ คู่แข่งหน้าใหม่ยากที่จะเข้ามา เพราะต้องเข้าใจสิ่งเหล่านี้เป็นอย่างดี รวมไปถึงระบบการบริหารลูกค้า การติดตามทวงถามหนี้ให้ถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด และต้องมีเครือข่ายนายหน้าหรือธุรกิจจำหน่ายรถยนต์มือสอง เว้นเสียแต่ว่า ธุรกิจจำหน่ายรถยนต์มือสองอาจจะขยายธุรกิจโดยทำควบคู่ไปกับการให้สินเชื่อรถยนต์เอง

สรุปผลการวิเคราะห์สภาพการแข่งขันในอุตสาหกรรม โดยภาพรวมธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ในอำเภอเมืองลำปางมีความน่าสนใจลงทุน เนื่องจากการแข่งขันของธุรกิจอยู่ในระดับต่ำ อำนาจต่อรองของลูกค้าอยู่ในระดับต่ำ อิทธิพลจากการ

เข้าสู่อุตสาหกรรมของกลุ่มแข่งรายใหม่อยู่ในระดับต่ำ ถึงแม้ว่าปัจจัยด้านอิทธิพลจากสินค้าหรือบริการทดแทนอยู่ในระดับสูง อำนาจการต่อรองของผู้ซื้ออยู่ในระดับสูง เมื่อเข้าใจสภาพการแข่งขันแล้วจะนำผลการวิเคราะห์นี้ไปใช้ออกแบบกลยุทธ์การวางตำแหน่งของธุรกิจ และกลยุทธ์การแข่งขันต่อไป

4.1.2 การวิเคราะห์ SWOT

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของธุรกิจใหม่

จุดแข็ง (Strength)

1. ผู้ทำการศึกษาโครงการธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ มีพื้นฐานการประกอบธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ใหม่และรถจักรยานยนต์มือสอง และศูนย์บริการซ่อมรถจักรยานยนต์ จึงเป็นผลให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้โดยไม่ต้องมีค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์สูง
2. มีฐานลูกค้าและประวัติของลูกค้าจากธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ใหม่และรถจักรยานยนต์มือสอง และศูนย์บริการซ่อมรถจักรยานยนต์ จึงเป็นผลให้สามารถแนะนำบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ได้ตรงกับความต้องการของลูกค้ารายบุคคล
3. ทำเลที่ตั้ง เหมาะสำหรับการทำธุรกิจ ติดกับถนนเส้นหลัก ทำให้ค้นหาได้ง่าย สะดวกในการติดต่อใช้บริการ มีสถานที่จอดรถที่กว้างขวาง จึงเป็นผลให้การติดต่อสื่อสารเพื่อมาใช้บริการสามารถทำได้ง่ายและสะดวกรวดเร็ว
4. มีเจ้าหน้าที่ในการให้บริการที่มีความชำนาญและมีประสบการณ์ จึงเป็นผลให้มีศักยภาพเพียงพอที่จะสามารถเข้าใจลูกค้าและบริการลูกค้าได้ตรงกับความต้องการ

จุดอ่อน (Weakness)

1. พนักงานติดตามทวงค่ารถลูกค้ายังไม่มีการประจำ จะใช้การจ้างเป็นครั้งคราว ซึ่งมีค่าใช้จ่ายที่สูงต่อครั้ง ต่อรองได้ค่อนข้างยาก จึงเป็นผลให้กิจการมีค่าใช้จ่ายในการจัดการที่สูง ค่าไรสุทธิของกิจการลดลง
2. การคำนวณดอกเบี้ยซึ่งคำนวณเป็นรายเดือนสูงกว่าสถาบันการเงินที่คำนวณเป็นรายปี จึงเป็นผลให้เสียโอกาสที่ลูกค้าบางรายถูกจูงใจไปใช้บริการสถาบันการเงิน
3. เนื่องจากกิจการไม่ใช่สถาบันการเงินจึงทำให้การเข้าถึงบริการตรวจสอบข้อมูลเครดิตบูโรเพื่อวิเคราะห์สินเชื่อได้ยาก จึงเป็นผลให้ฝ่ายตรวจสอบของกิจการต้องออกพื้นที่เพื่อตรวจสอบประวัติลูกค้าเอง เกิดกระบวนการที่ยุ่งยาก และใช้เวลานาน

โอกาส (Opportunity)

- 1.อาชีพเกษตรกรรมมีการขยายตัว ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนจำนวนมาก จึงเป็นผลให้ธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ เป็นทางเลือกหลักของกลุ่มเกษตรกรที่ต้องการใช้สินทรัพย์เปลี่ยนแปลงเป็นเงินลงทุน ลูกค้านอกกิจการจึงเพิ่มขึ้น
- 2.ช่วงเปิดภาคเรียนของนักเรียน นักศึกษา ผู้ปกครองจำเป็นต้องใช้เงินจำนวนหนึ่งในการเป็นค่าเล่าเรียนของบุตรหลาน จึงเป็นผลให้มีลูกค้านำรถจักรยานยนต์มาใช้บริการสินเชื่อระยะสั้นเพิ่มขึ้น
- 3.เนื่องจากรัฐบาลมีนโยบายรถยนต์คันแรก ประชาชนเกือบทุกครัวเรือนจึงมีรถยนต์ใช้มากขึ้น จึงเป็นผลทำให้โอกาสที่เมื่อประชาชนต้องการใช้เงินด่วนแล้วนำรถยนต์ไปใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ จึงมีมากขึ้น ทำให้ธุรกิจสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์มีการขยายตัวมากขึ้น

อุปสรรค (Threat)

1. การเข้ามาของสถาบันการเงินที่ปัจจุบันมีการโฆษณาและแข่งขันกันรุนแรง จึงเป็นผลทำให้ลูกค้าบางกลุ่มให้ความสนใจบริการสินเชื่อจากธนาคารเพิ่มขึ้นด้วยการจูงใจเรื่องดอกเบี้ยที่ต่ำกว่า
2. หากมีการให้สินเชื่อแก่บุคคลที่เป็นมิถุนาชีพ ขั้นตอนของศาล และกระบวนการทางกฎหมายมีความยุ่งยาก และใช้เวลายาวนานในการตัดสินใจคดีความ จึงจะสามารถเอาผิดและเรียกค่าทดแทนจากกลุ่มมิถุนาชีพเหล่านี้ได้ จึงเป็นผลทำให้กิจการเสียโอกาสที่จะได้รับดอกเบี้ยรับจากการลงทุนนั้น

สรุปผลการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคโดยภาพรวมธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ในอำเภอเมืองลำปาง เมื่อประเมินสถานะแวดล้อมและสภาพของธุรกิจ พบว่ามีความน่าสนใจและความเป็นไปได้ในการลงทุน ข้อมูลที่ได้จะนำไปใช้เตรียมความพร้อมและพยายามหลีกเลี่ยงภัยคุกคาม และนำข้อมูลไปใช้ออกแบบกลยุทธ์ต่อไป

4.1.3 การศึกษาข้อมูลปฐมภูมิ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ทำการเก็บตัวอย่างของผู้ใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ เป็นจำนวน 200 ราย เพื่อให้ทราบข้อมูลด้านการตลาด มีรายละเอียดดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 1 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศและกลุ่มลูกค้า

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	77	38.5
หญิง	123	61.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 1 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 61.5 และเพศชาย ร้อยละ 38.5

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
20-25 ปี	52	26
26-35 ปี	41	20.5
36-45 ปี	53	26.5
46-55 ปี	40	20
55 ปีขึ้นไป	14	7
รวม	200	100

จากตารางที่ 2 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม มีอายุ 36-45 ปี มากที่สุด ร้อยละ 26.5 รองลงมา คือ อายุ 20-25 ปี ร้อยละ 26 อายุ 26-35 ปี ร้อยละ 20.5 อายุ 46-55 ปี ร้อยละ 20 และอายุ 55 ปีขึ้นไป ร้อยละ 7

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานภาพสมรส

สถานภาพสมรส	จำนวน	ร้อยละ
โสด	86	43
สมรส	97	48.5
หย่า/หม้าย	17	8.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 3 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ มีสถานภาพสมรส ร้อยละ 48.5 รองลงมาคือ สถานภาพโสด ร้อยละ 43 และสุดท้าย สถานภาพหย่า/หม้าย ร้อยละ 8.5

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย	62	31
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	37	18.5
อนุปริญญา/ปวส.	39	19.5
ปริญญาตรี	56	28
สูงกว่าปริญญาตรี	6	3
รวม	200	100

จากตารางที่ 4 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม มีระดับการศึกษาต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนปลาย มากที่สุด ร้อยละ 31 รองลงมา คือ มีระดับการศึกษาปริญญาตรี ร้อยละ 28 มีระดับการศึกษา อนุปริญญา/ปวส. ร้อยละ 19.5 มีระดับการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. ร้อยละ 18.5 และมีระดับการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 3

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอาชีพ

อาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
ข้าราชการ/พนักงาน รัฐวิสาหกิจ	20	10
พนักงานบริษัท/ธุรกิจเอกชน	52	26
ธุรกิจส่วนตัว	47	23.5
รับจ้าง	30	15
เกษตรกรรวม	23	11.5
แม่บ้าน/พ่อบ้าน	8	4
นักศึกษา	19	9.5
อื่นๆ	1	0.5
รวม	200	100

จากตารางที่ 5 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีอาชีพพนักงานบริษัท/ธุรกิจเอกชน มากที่สุด ร้อยละ 26 รองลงมา คือ อาชีพธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 23.5 มีอาชีพรับจ้าง ร้อยละ 15 มีอาชีพเกษตรกร ร้อยละ 11.5 มีอาชีพข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ ร้อยละ 10 มีอาชีพนักศึกษา ร้อยละ 9.5 มีอาชีพแม่บ้าน/พ่อบ้าน ร้อยละ 4 และมีอาชีพอื่นๆ ร้อยละ 0.5

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 5,000 บาท	33	16.5
5,000 – 10,000 บาท	74	37
10,001 – 15,000 บาท	44	22
15,001 – 20,000 บาท	17	8.5
20,001 – 25,000 บาท	12	6
มากกว่า 25,000 บาท	20	10
รวม	200	100

จากตารางที่ 6 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,000 – 10,000 บาท มากที่สุด ร้อยละ 37 รองลงมา คือ รายได้ 10,001 – 15,000 บาท ร้อยละ 22 รายได้ต่ำกว่า 5,000 บาท ร้อยละ 16.5 รายได้มากกว่า 25,000 บาท ร้อยละ 10 รายได้ 15,001 – 20,000 บาท ร้อยละ 8.5 และ รายได้ 20,001 – 25,000 บาท ร้อยละ 6

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามช่วงเวลาที่ใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์

ช่วงเวลาที่ใช้บริการ สินเชื่อเช่าซื้อรถ	จำนวน	ร้อยละ
8.00 – 9.00 น.	40	20
9.01 – 11.00 น.	72	36
11.01 – 13.00 น.	27	13.5
13.01 – 16.00 น.	31	15.5
16.01 – 18.00 น.	30	15
รวม	200	100

จากตารางที่ 7 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม มีเวลาที่มาใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ คือ ช่วงเวลา 9.01– 11.00 น. มากที่สุด ร้อยละ 36 รองลงมา คือ เวลา 8.00 – 9.00 น. ร้อยละ 20 เวลา 13.01 – 16.00 น. ร้อยละ 15.5 เวลา 16.01 – 18.00 น. ร้อยละ 15 และเวลา 11.01 – 13.00 น. ร้อยละ 13.5

ตารางที่ 8 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทของร้านให้บริการ
สินเชื่อเช่าซื้อที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใช้บริการ

ประเภทของร้านให้บริการ สินเชื่อเช่าซื้อที่เลือกใช้บริการ	จำนวน	ร้อยละ
มีให้เลือกหลากหลาย	66	33
มีสื่อโฆษณาที่ดี	30	15
มีการบริการดีและรวดเร็ว	119	59.5
อัตราดอกเบี้ยและ ค่าธรรมเนียมไม่แพง	134	67
มีโปรโมชั่นที่น่าสนใจ	71	35.5

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 8 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใช้บริการ คือ เลือกร้านที่มีอัตราดอกเบี้ยและ
ค่าธรรมเนียมไม่แพง มากที่สุด ร้อยละ 67 รองลงมา คือ ร้านที่มีบริการดีและรวดเร็ว ร้อยละ 59.5
ร้านที่มี โปร โมชันที่น่าสนใจ ร้อยละ 35.5 ร้านที่มีให้เลือกหลากหลาย ร้อยละ 33 และร้านที่มีสื่อ
โฆษณาที่ดี ร้อยละ 15

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามแหล่งการรับรู้ข่าวสาร โพรโมชัน กิจกรรมของร้านบริการสินเชื่อบริการรถยนต์ และรถจักรยานยนต์

แหล่งการรับรู้ข่าวสาร โพรโมชัน กิจกรรมของร้าน บริการสินเชื่อบริการรถยนต์	จำนวน	ร้อยละ
โบรชัวร์/ใบปลิว	146	73
สื่อวิทยุ	79	39.5
พนักงานโทรแจ้ง	26	13
บัตรเชิญ	11	5.5
หนังสือพิมพ์	43	21.5

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามรับรู้ข่าวสาร โพรโมชัน กิจกรรมของร้านจาก โบรชัวร์/ใบปลิว มากที่สุด ร้อยละ 73 รองลงมา คือ สื่อวิทยุ ร้อยละ 39.5 หนังสือพิมพ์ ร้อยละ 21.5 พนักงานโทรแจ้ง ร้อยละ 13 บัตรเชิญ ร้อยละ 5.5 นอกจากนี้ยังมีผู้ตอบแบบสอบถามเพิ่มเติมว่ารับรู้ข่าวสารผ่าน โทรทัศน์ อินเทอร์เน็ต และผู้แนะนำ

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสิ่งอำนวยความสะดวก ที่ร้านบริการสินเชื่อบริการรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ ที่ทันสมัยควรมี

สิ่งอำนวยความสะดวก ที่ร้านบริการ สินเชื่อบริการรถยนต์ ที่ทันสมัยควรมี	จำนวน	ร้อยละ
อินเทอร์เน็ตไร้สาย ความเร็วสูง	99	49.5
โต๊ะและเก้าอี้ที่สบาย นั่งสบาย	85	42.5
เครื่องเสียงดี เปิดเพลงเพราะ	29	14.5
ป้ายโฆษณาที่มีความชัดเจนและสวยงาม	136	68

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามคิดว่าสิ่งอำนวยความสะดวกที่ร้านบริการสินเชื่อ เช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ที่ทันสมัยควรมี คือ ป้ายโฆษณาที่มีความชัดเจนและสวยงาม มากที่สุด ร้อยละ 68 รองลงมา คือ อินเทอร์เน็ตไร้สาย ความเร็วสูง ร้อยละ 49.5 โต๊ะเก้าอี้ที่สวยงาม นั่งสบาย ร้อยละ 42.5 และมีเครื่องเสียงดี เปิดเพลงเพราะ ร้อยละ 14.5

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามประเภทสินทรัพย์ที่นำมาใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ

ประเภทสินทรัพย์ที่นำมาใช้ บริการสินเชื่อเช่าซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
รถยนต์	101	50.5
รถจักรยานยนต์	110	55

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามนำรถจักรยานยนต์มาใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ มากที่สุด ร้อยละ 55 และ นำรถยนต์มาใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ ร้อยละ 50.5

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่นำรถยนต์มาใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ
รถ จำแนกตามวงเงินที่ต้องการ

วงเงินที่ต้องการ (รถยนต์)	จำนวน	ร้อยละ
50,000 – 100,000 บาท	35	34.7
100,001 – 150,000 บาท	15	14.9
150,001 – 200,000 บาท	16	15.8
200,001 – 250,000 บาท	10	9.9
250,001 – 300,000 บาท	4	4
300,001 – 350,000 บาท	8	7.9
350,001 – 400,000 บาท	6	5.9
มากกว่า 400,000 บาท	7	6.9
รวม	101	100

จากตารางที่ 12 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ที่นำรถยนต์มาใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ ต้องการ
วงเงิน คือ จำนวน 50,000 – 100,000 บาท มากที่สุด ร้อยละ 34.7 รองลงมา คือ 150,001 – 200,000
บาท ร้อยละ 15.8 จำนวน 100,001 – 150,000 บาท ร้อยละ 14.9 จำนวน 200,001 – 250,000 บาท
ร้อยละ 9.9 จำนวน 300,001 – 350,000 บาท ร้อยละ 7.9 จำนวน มากกว่า 400,000 บาท ร้อยละ 6.9
จำนวน 350,001 – 400,000 บาท ร้อยละ 5.9 และจำนวน 250,001 – 300,000 บาท ร้อยละ 4

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่นำรถยนต์มาใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถ จำแนกตามระยะเวลาในการผ่อนชำระ

ระยะเวลาในการผ่อนชำระ (รถยนต์)	จำนวน	ร้อยละ
12 เดือน	8	7.9
24 เดือน	18	17.8
36 เดือน	31	30.7
48 เดือน	21	20.8
60 เดือน	22	21.8
อื่นๆ	1	1
รวม	101	100

จากตารางที่ 13 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ที่นำรถยนต์มาใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ เลือกระยะเวลาในการผ่อนชำระ คือ 36 เดือน ร้อยละ 30.7 รองลงมาคือ 60 เดือน ร้อยละ 21.8 ระยะเวลา 48 เดือน ร้อยละ 20.8 ระยะเวลา 24 เดือน ร้อยละ 17.8 ระยะเวลา 12 เดือน ร้อยละ 7.9 และอื่นๆ ร้อยละ 1

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่นำรถจักรยานยนต์มาใช้บริการ
สินเชื๋อเช่าซื้อรถ จำแนกตามวงเงินที่ต้องการ

วงเงินที่ต้องการ (รถจักรยานยนต์)	จำนวน	ร้อยละ
5,000 – 10,000 บาท	44	40
10,001 – 15,000 บาท	41	37.3
15,001 – 20,000 บาท	15	13.6
20,001 – 25,000 บาท	5	4.5
25,001 – 30,000 บาท	0	0
30,001 – 35,000 บาท	1	0.9
35,001 – 40,000 บาท	3	2.7
มากกว่า 40,000 บาท	1	0.9
รวม	110	100

จากตารางที่ 14 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ที่นำรถจักรยานยนต์มาใช้บริการสินเชื๋อเช่าซื้อ
ต้องการวงเงิน คือ วงเงิน 5,000 – 10,000 บาท มากที่สุด คิดเป็น ร้อยละ 40 รองลงมา คือ วงเงิน
10,001 – 15,000 บาท ร้อยละ 37.3 วงเงิน 15,001 – 20,000 บาท ร้อยละ 13.6 วงเงิน 20,001 –
25,000 บาท ร้อยละ 4.5 วงเงิน 35,001 – 40,000 บาท ร้อยละ 2.7 วงเงิน 30,001 – 35,000 บาทและ
วงเงินมากกว่า 40,000 บาท ร้อยละ 0.9

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามที่นำรถจักรยานยนต์มาใช้บริการ
สินเชื่อเช่าซื้อรถ จำแนกตามระยะเวลาในการผ่อนชำระ

ระยะเวลาในการผ่อนชำระ (รถจักรยานยนต์)	จำนวน	ร้อยละ
6 เดือน	8	7.3
10 เดือน	11	10
12 เดือน	46	41.8
18 เดือน	8	7.3
24 เดือน	18	16.4
30 เดือน	4	3.6
36 เดือน	15	13.6
รวม	110	100

จากตารางที่ 15 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม ที่นำรถจักรยานยนต์มาใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ
เลือกระยะเวลาในการผ่อนชำระ เลือกระยะเวลา 12 เดือน มากที่สุด ร้อยละ 41.8 รองลงมา คือ
ระยะเวลา 24 เดือน ร้อยละ 16.4 ระยะเวลา 36 เดือน ร้อยละ 13.6 ระยะเวลา 10 เดือน ร้อยละ 10
ระยะเวลา 6 เดือน และ 18 เดือน ร้อยละ 7.3 และระยะเวลา 30 เดือน ร้อยละ 3.6

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกใช้บริการ
สินเชื่อบริการสินเชื่อ และรถจักรยานยนต์ในอำเภอเมืองลำปาง

ตารางที่ 16 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อบริการ
สินเชื่อ และรถจักรยานยนต์ จำแนกตามปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์และบริการ

ด้านผลิตภัณฑ์และ บริการ	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
1.มีประเภทสินเชื่อ หลากหลายตรงตาม ความต้องการ	41 (20.5)	120 (60)	38 (19)	1 (0.5)	0 (0)	4.01 (มาก)	3
2.อนุมัติจำนวนวงเงิน กู้ตามความต้องการ	61 (30.5)	87 (43.5)	51 (25.5)	1 (0.5)	0 (0)	4.04 (มาก)	2
3.มีระยะเวลาในการ ผ่อนชำระที่เหมาะสม และหลากหลาย	45 (22.5)	103 (51.5)	50 (25)	2 (1)	0 (0)	3.96 (มาก)	4
4.เงื่อนไขในการกู้เงิน สามารถปรับได้ เช่น การผ่อนผันเรื่องค่า งวด การขอลดหย่อน ค่าปรับ เป็นต้น	45 (22.5)	81 (40.5)	54 (27)	18 (9)	2 (1)	3.75 (มาก)	6
5.บริการเสริม เช่น พ.ร.บ. ภาษีรถ เป็น ต้น	42 (21)	110 (55)	43 (21.5)	4 (2)	1 (0.5)	3.94 (มาก)	5
6.ด้านบริการ สะดวก รวดเร็ว	65 (32.5)	107 (53.5)	28 (14)	0 (0)	0 (0)	4.19 (มาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม						3.98 (มาก)	

จากตารางที่ 16 พบว่าปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.98) ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ ด้านบริการ สะดวก รวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 4.19) รองลงมา คือ อนุมัติจำนวนวงเงินกู้ตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.04) มีประเภทสินเชื่อหลากหลายตรงตามความต้องการ (ค่าเฉลี่ย 4.01) มีระยะเวลาในการผ่อนชำระที่เหมาะสม และหลากหลาย (ค่าเฉลี่ย 3.96) บริการเสริม เช่น พ.ร.บ. ภาษีรถ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.94) และเงื่อนไขในการกู้เงินสามารถปรับได้ เช่น การผ่อนผัน เรื่องค่างวด การขอลดหย่อนค่าปรับ เป็นต้น (ค่าเฉลี่ย 3.75)

ตารางที่ 17 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ จำแนกตามปัจจัยด้านราคา

ด้านราคา	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
1.อัตราดอกเบี้ย เงินกู้เหมาะสม	73 (36.5)	70 (35)	55 (27.5)	2 (1)	0 (0)	4.07 (มาก)	1
2.อัตรา ค่าธรรมเนียมต่างๆ เช่น ค่าโอนรถ ค่า ทำสัญญา ค่าธรรมเนียมอื่นๆ ที่เหมาะสม	51 (25.5)	83 (41.5)	62 (31)	4 (2)	0 (0)	3.91 (มาก)	2
ค่าเฉลี่ยรวม						3.99 (มาก)	

จากตารางที่ 17 พบว่าปัจจัยด้านราคาที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.99) ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุดคือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.07) และรองลงมา คือ อัตราค่าธรรมเนียมต่างๆ เช่น ค่าโอนรถ ค่าทำสัญญา ค่าธรรมเนียมอื่นๆ ที่เหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 3.91)

ตารางที่ 18 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ จำแนกตามปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
1.ทำเลที่ตั้งใกล้ชุมชน เดินทางสะดวก หาพบได้ง่าย เห็นได้ชัดเจน	59 (29.5)	105 (52.5)	35 (17.5)	1 (0.5)	0 (0)	4.11 (มาก)	1
2.เวลาในการให้บริการเปิด/ปิด มีความสะดวกในการติดต่อ	54 (27)	111 (55.5)	34 (17)	1 (0.5)	0 (0)	4.09 (มาก)	2
3.พื้นที่การให้บริการสินเชื่อมีการครอบคลุมไปยังอำเภอใกล้เคียง	38 (19)	88 (44)	63 (31.5)	10 (5)	1 (0.5)	3.76 (มาก)	4
4.สามารถติดต่อได้หลายช่องทาง เช่น โทรศัพท์ แฟกซ์ และอีเมล	54 (27)	99 (49.5)	40 (20)	7 (3.5)	0 (0)	4 (มาก)	3
ค่าเฉลี่ยรวม						3.99 (มาก)	

จากตารางที่ 18 พบว่าปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.99) ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ ท่าเลที่ตั้งใกล้แหล่งชุมชน เดินทางสะดวก หาพบได้ง่าย เห็นได้ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 4.11) เวลาในการให้บริการเปิด/ปิด มีความสะดวกในการติดต่อ (ค่าเฉลี่ย 4.09) สามารถติดต่อได้หลายช่องทาง เช่น โทรศัพท์ แฟกซ์ และอีเมล (ค่าเฉลี่ย 4) และพื้นที่การให้บริการสินเชื่อมีการครอบคลุมไปยังอำเภอใกล้เคียง (ค่าเฉลี่ย 3.76)

ตารางที่ 19 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ จำแนกตามปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ด้านการส่งเสริม การตลาด	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
1.การโฆษณาผ่านสื่อ เช่น ทางวิทยุ แผ่นพับ ใบปลิว ป้ายผ้า เป็น ต้น	34 (17)	116 (58)	47 (23.5)	3 (1.5)	0 (0)	3.91 (มาก)	2
2.ประชาสัมพันธ์ถึง ภาพลักษณ์ และ รูปแบบการให้บริการ	34 (17)	106 (53)	59 (29.5)	1 (0.5)	0 (0)	3.87 (มาก)	4
3.มีส่วนลดดอกเบี้ย ส่วนลดค่าธรรมเนียม ในช่วงส่งเสริมการ ขาย	63 (31.5)	64 (32)	61 (30.5)	11 (5.5)	1 (0.5)	3.89 (มาก)	3
4.การแจกของชำร่วย หรือของที่ระลึกใน เทศกาลสำคัญ	35 (17.5)	64 (32)	70 (35)	26 (13)	5 (2.5)	3.49 (ปาน กลาง)	5
5.มีการลดดอกเบี้ยให้ หากปิดก่อนกำหนด	68 (34)	76 (38)	44 (22)	9 (4.5)	3 (1.5)	3.99 (มาก)	1
ค่าเฉลี่ยรวม						3.83 (มาก)	

จากตารางที่ 19 พบว่าปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.83) ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ มีการลดดอกเบี้ยให้หากปิดก่อนกำหนด (ค่าเฉลี่ย 3.99) การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น ทางวิทยุ แผ่นพับ ใบปลิว ป้ายผ้า เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้ารู้จัก และเข้ามาใช้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.91) มีส่วนลดดอกเบี้ย ส่วนลดค่าธรรมเนียมต่างๆ ในช่วงส่งเสริมการขาย (ค่าเฉลี่ย 3.89) ประชาสัมพันธ์ถึงภาพลักษณ์ และรูปแบบการให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.87) และการแจกของขวัญ หรือของที่ระลึก ในเทศกาลสำคัญ (ค่าเฉลี่ย 3.49)

ตารางที่ 20 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ จำแนกตามปัจจัยด้านบุคลากรที่ให้บริการ

ด้านบุคลากรที่ให้บริการ	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
1.พนักงานมีความเชี่ยวชาญและความรู้ความสามารถในการให้บริการ	64 (32)	94 (47)	42 (21)	0 (0)	0 (0)	4.11 (มาก)	4
2.พนักงานให้คำแนะนำและคำปรึกษาอย่างถูกต้อง	63 (31.5)	104 (52)	32 (16)	1 (0.5)	0 (0)	4.15 (มาก)	2
3.ความมีอัธยาศัยของพนักงาน บริการด้วยน้ำใจ	73 (36.5)	95 (47.5)	30 (15)	2 (1)	0 (0)	4.2 (มาก)	1
4.พนักงานมีบุคลิกภาพที่ดี มีความน่าเชื่อถือ	62 (31)	103 (51.5)	34 (17)	1 (0.5)	0 (0)	4.13 (มาก)	3
5.ความเอาใจใส่และการติดตามลูกค้าของพนักงาน	61 (30.5)	97 (48.5)	40 (20)	2 (1)	0 (0)	3.99 (มาก)	5
ค่าเฉลี่ยรวม						4.12 (มาก)	

จากตารางที่ 20 พบว่าปัจจัยด้านบุคลากรที่ให้บริการที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 4.12) ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ ความมีอัธยาศัยของพนักงาน บริการด้วยน้ำใจ (ค่าเฉลี่ย 4.2) พนักงานให้คำแนะนำคำปรึกษาที่ถูกต้อง (ค่าเฉลี่ย 4.15) พนักงานมีบุคลิกภาพที่ดี มีความน่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 4.13) พนักงานมีความเชี่ยวชาญและรู้ความสามารถในการให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 4.11) และความเอาใจใส่และการติดตามลูกค้าของพนักงาน (ค่าเฉลี่ย 3.99)

ตารางที่ 21 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ จำแนกตามปัจจัยด้านกระบวนการของการให้บริการ

ด้านกระบวนการของการให้บริการ	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับ ที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
1. มีบริการสินเชื่อและทำสัญญาออกสถานที่	28 (14)	88 (44)	74 (37)	10 (5)	0 (0)	3.67 (มาก)	6
2. มีขั้นตอนการให้บริการที่ไม่ยุ่งยาก ชับซ้อน	44 (22)	98 (49)	52 (26)	4 (2)	2 (1)	3.89 (มาก)	3
3. มีขั้นตอนให้บริการที่ถูกต้อง รวดเร็ว เช่น การอนุมัติเงินภายในวันเดียว รอรับเงินได้เลย	70 (35)	80 (40)	47 (23.5)	3 (1.5)	0 (0)	4.09 (มาก)	1
4. มีการรักษาความลับของลูกค้า	64 (32)	85 (42.5)	46 (23)	5 (2.5)	0 (0)	4.04 (มาก)	2
5. ไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน	64 (32)	70 (35)	50 (25)	12 (6)	4 (2)	3.89 (มาก)	3
6. เอกสารประกอบการพิจารณาน้อย ไม่ซับซ้อน	40 (20)	99 (49.5)	58 (29)	3 (1.5)	0 (0)	3.88 (มาก)	5
ค่าเฉลี่ยรวม						3.91 (มาก)	

จากตารางที่ 21 พบว่าปัจจัยด้านกระบวนการของการให้บริการที่ให้บริการที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อบัตรเครดิตและรถจักรยานยนต์ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.91) ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงที่สุด คือ มีขั้นตอนให้บริการที่ถูกต้อง รวดเร็ว เช่น การอนุมัติเงินภายในวันเดียว รอรับเงินได้เลย (ค่าเฉลี่ย 4.09) รองลงมา คือ มีการรักษาความลับของลูกค้า (ค่าเฉลี่ย 4.04) คือ มีขั้นตอนการให้บริการที่ไม่ยุ่งยาก ซับซ้อน และไม่ต้องมีผู้ค้ำประกัน (ค่าเฉลี่ย 3.89) เอกสารประกอบการพิจารณาน้อย และไม่ซับซ้อน (ค่าเฉลี่ย 3.88) มีบริการสินเชื่อและทำสัญญานอกสถานที่ (ค่าเฉลี่ย 3.67)

ตารางที่ 22 แสดงจำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อเช่า
ซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ จำแนกตามปัจจัยด้านการสร้างและการนำเสนอลักษณะทาง
กายภาพ

ด้านการสร้างและการ นำเสนอลักษณะทาง กายภาพ	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย (แปลผล)	ลำดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด		
	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)	จำนวน (ร้อยละ)		
1.สถานที่จอดรถ กว้างขวาง สะดวกและ เพียงพอ	41 (20.5)	102 (51)	54 (27)	3 (1.5)	0 (0)	3.91 (มาก)	7
2.มีเครื่องมือที่ทันสมัย สะดวก รวดเร็ว	46 (23)	103 (51.5)	46 (23)	5 (2.5)	0 (0)	3.95 (มาก)	5
3.มีสิ่งอำนวยความสะดวก ให้กับลูกค้าระหว่างรอ บริการ เช่น ที่นั่ง น้ำดื่ม หนังสือพิมพ์	45 (22.5)	98 (49)	51 (25.5)	6 (3)	0 (0)	3.91 (มาก)	7
4.ความเป็นระเบียบ เรียบร้อยของสำนักงาน	46 (23)	115 (57.5)	39 (19.5)	0 (0)	0 (0)	4.04 (มาก)	2
5.ป้ายชื่อของกิจการมี ความสวยงาม เห็นได้ ชัดเจน	54 (27)	92 (46)	52 (26)	2 (1)	0 (0)	3.99 (มาก)	3
6.ป้ายโฆษณาหน้าอาคาร สำนักงาน สวยงาม น่าเชื่อถือ	41 (20.5)	108 (54)	49 (24.5)	2 (1)	0 (0)	3.94 (มาก)	6
7.การแต่งกายของ พนักงานผู้ให้บริการ เหมาะสม	50 (25)	117 (58.5)	32 (16)	1 (0.5)	0 (0)	4.08 (มาก)	1
8.การตกแต่งสำนักงานที่ สวยงาม น่าเชื่อถือ	45 (22.5)	108 (54)	43 (21.5)	4 (2)	0 (0)	3.97 (มาก)	4
ค่าเฉลี่ยรวม						3.97 (มาก)	

จากตารางที่ 22 พบว่าปัจจัยด้านการสร้างและการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ ที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อบริษัท และรถจักรยานยนต์ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย 3.97) ปัจจัยย่อยที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือ การแต่งกายของพนักงานผู้ให้บริการเหมาะสม (ค่าเฉลี่ย 4.08) รองลงมา คือ ความเป็นระเบียบเรียบร้อยของสำนักงาน (ค่าเฉลี่ย 4.04) ป้ายชื่อของกิจการมีความสวยงามเห็นได้ชัดเจน (ค่าเฉลี่ย 3.99) การตกแต่งสำนักงานที่สวยงาม น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.97) มีเครื่องมือที่ทันสมัย สะดวก รวดเร็ว (ค่าเฉลี่ย 3.95) ป้ายโฆษณาหน้าอาคารสำนักงานสวยงาม น่าเชื่อถือ (ค่าเฉลี่ย 3.94) สถานที่จอดรถกว้างขวาง สะดวกและเพียงพอและมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าระหว่างรอบริการ เช่น ที่นั่ง น้ำดื่ม หนังสือพิมพ์ (ค่าเฉลี่ย 3.91)

ตารางที่ 23 แสดงค่าเฉลี่ย และระดับความสำคัญที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อบริษัท และรถจักรยานยนต์ ต่อปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการ

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ	ค่าเฉลี่ยรวม	ลำดับ
ด้านบุคลากรที่ให้บริการ	4.12	1
ด้านราคา	3.99	2
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	3.99	2
ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ	3.98	4
ด้านการสร้างและการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ	3.97	5
ด้านกระบวนการของการให้บริการ	3.91	6
ด้านการส่งเสริมการตลาด	3.83	7

จากตารางที่ 23 พบว่าปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการใช้บริการสินเชื่อบริษัท และรถจักรยานยนต์ ระดับความสำคัญมากที่สุด คือ ด้านบุคลากรที่ให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 4.12) รองลงมา คือ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (ค่าเฉลี่ย 3.99) ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ (ค่าเฉลี่ย 3.98) ด้านการสร้างและการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (ค่าเฉลี่ย 3.97) ด้านกระบวนการของการให้บริการ (ค่าเฉลี่ย 3.91) และด้านการส่งเสริมการตลาด (ค่าเฉลี่ย 3.83)

4.1.4 ส่วนประสมทางการตลาด (Service Marketing Mix:7Ps)

ข้อมูลที่รวบรวมจากการเก็บแบบสอบถามเบื้องต้นสามารถนำมาใช้ในการกำหนดส่วนประสมทางการตลาด 7Ps ของธุรกิจได้ดังนี้

Products ด้านผลิตภัณฑ์และบริการ

บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ เป็นบริการด้านการเงินสำหรับบุคคลทั่วไปที่มีรถยนต์ หรือรถจักรยานยนต์ และมีเล่มทะเบียนระบุว่าเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ ที่มีความต้องการนำรถยนต์ หรือรถจักรยานยนต์ของตนมาแปลงเป็นเงินสด เพื่อนำไปใช้จ่ายตามความต้องการ รวมถึงการให้บริการย้ายไฟแนนซ์ รับทำ พ.ร.บ. ฝากต่อภาษี ทั้งรถยนต์ และรถจักรยานยนต์

จุดขายหลัก คือ มีบริการที่ดี สะดวก และรวดเร็ว โดยเจ้าหน้าที่ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ สามารถประเมินราคา พิจารณานุมัติ และให้ลูกค้าได้รับเงินได้ทันที กำหนดอัตราดอกเบี้ย และค่าธรรมเนียมไม่แพง

กลุ่มเป้าหมายหลัก คือ ลูกค้ามีภูมิลำเนาอยู่ในเขตพื้นที่ 5 ตำบล คือ ตำบลบ้านแลง ตำบลบ้านเสด็จ ตำบลพิชัย ตำบลนิคมพัฒนา และตำบลบุญนาคนพัฒนา อายุ 20-60 ปี อาชีพพนักงานบริษัท เกษตรกร หรือผู้ที่เคยใช้บริการของกิจการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ซึ่งเป็นกิจการในเครือ ที่มีประวัติการผ่อนชำระเงินที่ดี และใกล้จะปิดสัญญา

กลุ่มเป้าหมายรอง คือ บุคคลทั่วไปที่มีรถยนต์ หรือ รถจักรยานยนต์ และมีเล่มทะเบียนระบุว่าเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ มีภูมิลำเนาอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง อายุตั้งแต่ 20-60ปี มีอาชีพ มีรายได้ที่แน่นอน และมีที่พักอาศัยเป็นหลักแหล่ง

Price ด้านราคา

ผลตอบแทนของธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ ได้มาจาก 2 ประเภท คือ รายได้จากค่าวงจรับ และรายได้อื่นๆ เช่น ค่าธรรมเนียมทำ พ.ร.บ. และฝากต่อภาษีรถ เป็นต้น

รายได้จากค่าวงจรับ โดยจะคำนวณจากเงินต้น และคำนวณจากอัตราดอกเบี้ยตายตัว อัตราดอกเบี้ยขึ้นอยู่กับ ปีพ.ศ. รดขอดจัด และระยะเวลาในการผ่อนชำระ รถจักรยานยนต์คำนวณดอกเบี้ยร้อยละ 2 ส่วนรถยนต์คำนวณอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 1.5-1.6 ขอดจัดจะพิจารณาตามราคาตลาดและความต้องการของลูกค้าแต่ละบุคคล

กลยุทธ์ในการกำหนดดอกเบี้ยและค่าธรรมเนียมต่างๆ จะกำหนดโดยคำนึงถึงความเป็นไปได้จึงกำหนดให้อยู่ในระดับที่ใกล้เคียงกับธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และจักรยานยนต์รายอื่น

เมื่อพิจารณาถึงต้นทุนของลูกค้าเป็นหลัก จึงพยายามลดต้นทุน และภาระของ
ลูกค้าโดยไม่คิดค่าธรรมเนียมโอน ค่าอากรการโอนทะเบียน ค่าธรรมเนียมแรกเข้า และค่าประเมิน
รถ

ตารางที่ 24 คำนวณราคาค่างวด ตามระยะเวลา และยอดจัด ตามที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกใน
อันดับต้นๆ

ยอดจัด รถจักรยานยนต์	ระยะ 12 เดือน	ระยะ 24 เดือน	ระยะ 36 เดือน
5,000	520	-	-
10,000	1,030	620	-
15,000	1,550	930	720

ยอดจัดรถยนต์	ระยะ 36 เดือน	ระยะ 48 เดือน	ระยะ 60 เดือน
50,000	2,190	1,850	1,640
100,000	4,280	3,585	3,170

Place การจัดจำหน่าย

ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ จะให้บริการที่ร้านเป็น
หลัก โดยลูกค้าเป็นผู้มาติดต่อขอใช้บริการ ทำเลที่ตั้งจะต้องใกล้แหล่งชุมชน เดินทางสะดวก หาพบ
ง่าย เห็นได้ชัดเจน โดยจะตั้งร้านใกล้ร้านจำหน่ายรถจักรยานยนต์มือสอง และร้านซ่อม
จักรยานยนต์ ซึ่งจะสามารถเป็นสังเกตของกลุ่มเป้าหมายและสร้างการรับรู้ได้ดี เวลาในการ
ให้บริการ คือ วันจันทร์ – วันเสาร์ ตั้งแต่เวลา 8.00 น. ถึง 18.00 น. เพื่อความสะดวกในการมาติดต่อ
ของลูกค้า และลูกค้าสามารถติดต่อสอบถามรายละเอียดเรื่องวงเงิน ยอดจัด และยอดชำระรายเดือน
ผ่านทางโทรศัพท์ได้อีกด้วย

Promotion การส่งเสริมการตลาด

การส่งเสริมการตลาดที่ผู้ตอบแบบสอบถามต้องการมากที่สุด และนำไปบอกต่อ
ให้กับคนอื่นๆ คือ การลดดอกเบี้ยให้หากปิดก่อนกำหนด

จากวัตถุประสงค์ในช่วงแรก ต้องการแนะนำบริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ จึงต้องสร้างการรับรู้ และให้เป็นที่รู้จักของลูกค้า โดยเน้นการประชาสัมพันธ์ผ่านแผ่นพับ โบปปลิว ป้ายประชาสัมพันธ์ เพื่อให้ลูกค้ารู้จักและเข้ามาใช้บริการ

ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาด โบปปลิว 2,000 ใบ ต่อปี ราคา 2,000 บาท ค่าป้ายประชาสัมพันธ์ 2 ป้าย ราคาป้ายละ 250 บาท

Process กระบวนการ

กลยุทธ์ที่สำคัญสำหรับธุรกิจบริการ คือ เวลาและประสิทธิภาพในการให้บริการ ดังนั้น กระบวนการในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ จึงเน้นให้มีขั้นตอนที่ถูกต้อง รวดเร็ว ไม่ซับซ้อนและยุ่งยาก มีการกำหนดกฎระเบียบให้พนักงานทุกคน เก็บรักษาความลับของลูกค้า หากเป็นลูกค้าในเขตพื้นที่ และลูกค้าเดิมของกิจการ ไม่ต้องใช้ผู้ค้าประกัน และรอรับเงินได้ทันที

People บุคคล

การคัดเลือกพนักงาน ได้แก่ ผู้ที่มีอัธยาศัยดี มีจิตบริการ มีบุคลิกภาพที่ดีน่าเชื่อถือ มีประสบการณ์และความรู้ ในการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ สามารถแนะนำให้คำปรึกษาลูกค้าได้อย่างถูกต้อง

การดูแลพนักงาน ได้แก่ มีการสอนงานโดยเจ้าของร้าน และพนักงานรุ่นพี่ มีสวัสดิการ ประกันสังคม และเงินโบนัส

Physical Evidence สิ่งมีตัวตนที่มองเห็นได้

เป็นองค์ประกอบที่ลูกค้ามองเห็น และมีผลต่อการเลือกใช้บริการ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องให้ความสำคัญเริ่มตั้งแต่ การแต่งกายของพนักงานผู้ให้บริการต้องเหมาะสม จึงกำหนดแบบฟอร์มพนักงาน คือ เสื้อคอโปโล กางเกงขายาว รองเท้าหุ้มส้น

ป้ายหน้าร้านมีความสวยงาม สามารถสังเกตเห็นได้ชัดเจน ในจุดที่ผู้คนสัญจรไปมา คือ พื้นเป็นสีแดง ตัวหนังสือชื่อร้านเป็นสีขาวขนาดใหญ่ แบบอักษรดูน่าเชื่อถือ

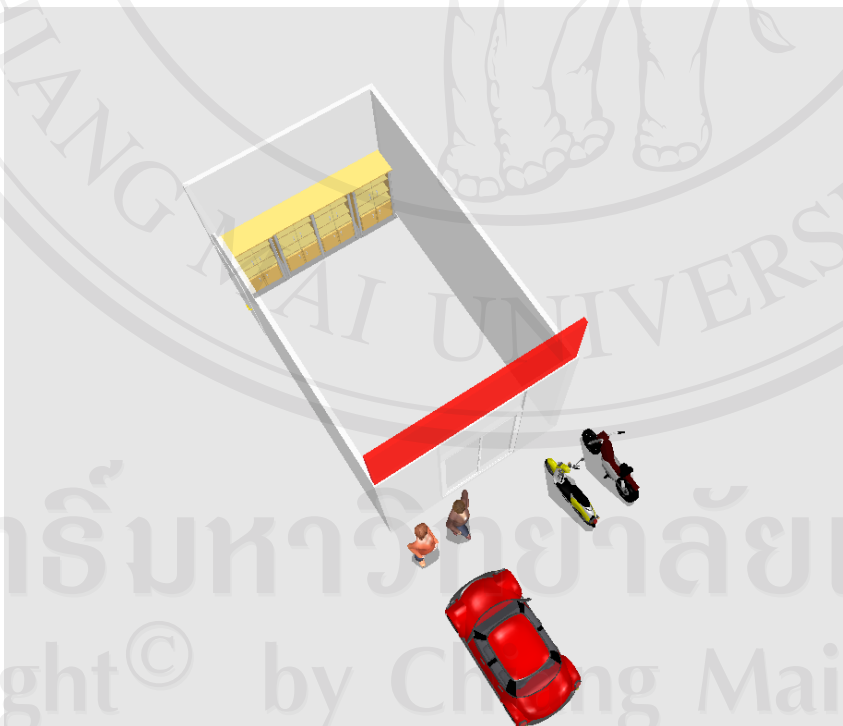
มีตู้เก็บเอกสารเพื่อให้เกิดความเป็นระเบียบเรียบร้อยของสำนักงาน มีการออกแบบร้านที่ทันสมัย มีที่จอดรถสะดวก

Front View



ภาพที่ 1 ภาพเสมือนด้านหน้าอาคารพื้นที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์

Top View



ภาพที่ 2 ภาพเสมือนด้านบนอาคารพื้นที่ให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์

Left Side View



ภาพที่ 3 ภาพเสมือนด้านข้างอาคารพื้นที่ให้บริการสินเชื่อบุคคล รถยนต์ และรถจักรยานยนต์

ป้ายหน้าร้าน



ภาพที่ 4 ภาพเสมือนป้ายหน้าร้านให้บริการสินเชื่อบุคคล รถยนต์ และรถจักรยานยนต์

จากรูปการออกแบบสถานที่ภายนอกของโครงการก่อนจะเปิดดำเนินการ กิจการจะต้องมีการปรับปรุงและตกแต่งสถานที่ โดยทำการปรับสถานที่ให้เป็นสำนักงานสำหรับให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์

ค่าใช้จ่ายสำหรับการปรับปรุงสถานที่ ได้แก่ กระจกใสกันห้อง 3 ด้าน มีพื้นที่ใช้สอย 17.5 ตารางเมตร โดยมีค่าใช้จ่ายประมาณ 60,000 บาท ค่าใช้จ่ายสำหรับตกแต่งสถานที่ ได้แก่ ป้ายหน้าร้าน 7,500 บาท สติกเกอร์ตัวหนังสือติดกระจกใส 800 บาท ดังนั้น ค่าปรับปรุงและค่าตกแต่งสถานที่ก่อนการดำเนินงานของโครงการ โดยประมาณ 68,300 บาท

4.1.5 โครงสร้างรายได้

รายได้ของธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ ได้มาจาก 2 ส่วน คือ รายได้จากค่าวงดริบ และรายได้อื่นๆ เช่น ค่าธรรมเนียมทำ พ.ร.บ. และฝากต่อภาษีรถ เป็นต้น โดยมีสมมติฐานจากจำนวนลูกค้า แยกสัดส่วนเป็น 2 กลุ่มคือ ลูกค้ารถยนต์ และลูกค้ารถจักรยานยนต์ แบ่งเป็นสัดส่วน 20:80

ประมาณการจำนวนผู้ใช้บริการ

ประมาณการจำนวนผู้ใช้บริการ โดยกำหนดส่วนแบ่งตลาดทางภูมิศาสตร์ สามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าตามจำนวนตำบลของอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง ที่มีทั้งหมด 19 ตำบล แล้วกำหนดตลาดเป้าหมายโดยใช้วิธีเลือกตลาดเป้าหมายเพียงส่วนเดียว หรือตลาดมุ่งเฉพาะส่วน โดยเลือกให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ เฉพาะใน 5 ตำบล ได้แก่ ตำบลบ้านแลง ตำบลบ้านเสด็จ ตำบลพิชัย ตำบลนิคมพัฒนา และตำบลบุญนาคนพัฒนา เพื่อสามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าแต่ละท้องถิ่น และเป็นการเน้นให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อที่มีการดูแลจัดการลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ

อัตราจำนวนรถที่จดทะเบียนต่อครัวเรือนในจังหวัดลำปาง

จำนวนรถที่จดทะเบียนประเภทรถจักรยานยนต์ (รย.12) ประจำปี 2555 มีจำนวน 18,767 คัน จำนวนรถประเภทรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คน (รย.1) มีจำนวน 6,394 คัน จำนวนรถประเภทรถบรรทุกส่วนบุคคล (รย. 3) มีจำนวน 3,105 คัน จำนวนครัวเรือนในจังหวัดลำปาง 267,296 ครัวเรือน (กลุ่มสถิติการขนส่ง กรมการขนส่งทางบก, 2556: ออนไลน์)

อัตรารถจักรยานยนต์ (รย.12) เท่ากับ 0.07 คันต่อครัวเรือน คำนวณจาก $18,767 \div 267,296$

อัตราการยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คน (รย.1) เท่ากับ 0.02 คันต่อครัวเรือน คำนวณจาก
 $6,394 \div 267,296$

อัตราการยนต์รถทุกส่วนบุคคล (รย.3) เท่ากับ 0.01 คันต่อครัวเรือน คำนวณจาก $3,105 \div 267,296$

ตารางที่ 25 แสดงจำนวนครัวเรือนใน 5 ตำบลที่เป็นตลาดเป้าหมาย (สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2556: ออนไลน์)

ตำบล	ครัวเรือน
บ้านแลง	2,361
บ้านเสด็จ	4,146
พิชัย	9,402
นิคมพัฒนา	1,904
บุญนาพัฒนา	1,829
รวม	19,642

จากตารางที่ 25 นำข้อมูลมาคำนวณหาจำนวนลูกค้าได้ดังนี้
 จำนวนรถจักรยานยนต์ (รย.12) เท่ากับ $0.07 \times 19,642 = 1,374$ คัน
 จำนวนรถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คน (รย.1) เท่ากับ $0.02 \times 19,642 = 393$ คัน
 จำนวนรถบรรทุกส่วนบุคคล (รย.3) เท่ากับ $0.01 \times 19,642 = 196$ คัน
 จำนวนรถที่สามารถนำมาให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ ทั้งหมด 1,963 คัน
 กิจกรรมต้องการส่วนแบ่งตลาด ร้อยละ 10 ซึ่งเท่ากับ 196 รายต่อปี หรือ 16 รายต่อเดือน

รายได้

รายได้จากค่าวงดริบ คำนวณจากจำนวนลูกค้าที่มาใช้บริการในส่วนอธิบายใน ตารางที่ 25 เท่ากับ 196 ราย สมมติฐานจำนวนลูกค้าแยกสัดส่วนเป็น 2 กลุ่ม คือ ลูกค้ารถยนต์ และ ลูกค้ารถจักรยานยนต์ แบ่งเป็นสัดส่วน 20 : 80 คือ 39 : 157 แยกเป็นรายเดือน คือ 3 : 13 ราย

จากข้อมูลตารางที่ 12 ถึง ตารางที่ 15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามที่นำรถยนต์มาใช้ บริการสินเชื่อต้องการวงเงิน 50,000 ถึง 100,000 บาท มากที่สุด และเลือกระยะเวลาในการผ่อนชำระ 36 เดือน มากที่สุด ส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่นำรถจักรยานยนต์มาใช้บริการสินเชื่อต้องการ

วงเงิน 5,000 ถึง 10,000 คิดเป็นร้อยละ 44 และผู้ตอบแบบสอบถามต้องการวงเงิน 10,001 ถึง 15,000 คิดเป็นร้อยละ 41 และเลือกระยะเวลาในการผ่อนชำระ 12 เดือน

ดังนั้นจึงสามารถประมาณรายได้จากค่างวดรับต่อเดือนได้ดังนี้

1. สมมติฐานว่าลูกค้าที่นำรถยนต์มาใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ มีทั้งหมด 3 รายต่อเดือน โดย 2 ราย เลือกวงเงิน 50,000 บาท ระยะเวลา 36 เดือน ส่งค่างวดเดือนละ 2,190 บาท (จากตารางที่ 24) และ 1 ราย เลือกวงเงิน 100,000 บาท ระยะเวลา 36 เดือน ส่งค่างวดเดือนละ 4,280 บาท (จากตารางที่ 24)

2. สมมติฐานว่าลูกค้าที่นำรถจักรยานยนต์มาใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ ทั้งหมด 13 รายต่อเดือน เลือกวงเงิน 10,000 บาท ระยะเวลา 12 เดือน ส่งค่างวดเดือนละ 1,030 บาท (จากตารางที่ 24)

ตารางที่ 26 แสดงประมาณการรายได้ค่าจ้างรับตลอดอายุโครงการ

ปีที่ 1

เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	รวม
จ.ย.ย. 10,000 x 12งวด	-	13,390	26,780	40,170	53,560	66,950	80,340	93,730	107,120	120,510	133,900	147,290	883,740
รถยนต์ 50,000 x 36 งวด	-	4,380	8,760	13,140	17,520	21,900	26,280	30,660	35,040	39,420	43,800	48,180	289,080
รถยนต์ 100,000 x 36 งวด	-	4,280	8,560	12,840	17,120	21,400	25,680	29,960	34,240	38,520	42,800	47,080	282,480
รวมปีที่ 1													1,455,300

ปีที่ 2

เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	รวม
จ.ย.ย. 10,000	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	1,928,160
รถยนต์ 50,000	52,560	56,940	61,320	65,700	70,080	74,460	78,840	83,220	87,600	91,980	96,360	100,740	919,800
รถยนต์ 100,000	51,360	55,640	59,920	64,200	68,480	72,760	77,040	81,320	85,600	89,880	94,160	98,440	898,800
รวมปีที่ 2													3,746,760

ปีที่ 3

เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	รวม
จ.ย.ย. 10,000	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	1,928,160
รถยนต์ 50,000	105,120	109,500	113,880	118,260	122,640	127,020	131,400	135,780	140,160	144,540	148,920	153,300	1,550,520
รถยนต์ 100,000	102,720	107,000	111,280	115,560	119,840	124,120	128,400	132,680	136,960	141,240	145,520	149,800	1,515,120
รวมปีที่ 3													4,993,800

ปีที่ 4

เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	รวม
จ.ย.ย. 10,000	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	1,928,160
รถยนต์ 50,000	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	1,892,160
รถยนต์ 100,000	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	1,848,960
รวมปีที่ 4													5,669,280

ปีที่ 5

เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	รวม
จ.ย.ย. 10,000	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	160,680	1,928,160
รถยนต์ 50,000	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	157,680	1,892,160
รถยนต์ 100,000	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	154,080	1,848,960
รวมปีที่ 5													5,669,280

รายได้อื่นๆ

การประมาณการรายได้อื่นๆ ตามจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ รถยนต์ 3 รายต่อเดือน รถจักรยานยนต์ 13 รายต่อเดือน

ตารางที่ 27 แสดงประมาณการรายได้อื่นๆตลอดอายุโครงการ

ปีที่	1	2	3	4	5
พ.ร.บ. รถยนต์นั่งส่วนบุคคลไม่เกิน 7 คน ร.ย.1	6,600	6,600	6,600	6,600	6,600
พ.ร.บ. รถบรรทุกส่วนบุคคล ร.ย.3	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
พ.ร.บ. รถจักรยานยนต์	50,388	58,140	65,892	73,644	81,396
ค่าธรรมเนียมฝากต่อภาษี	9,600	10,800	12,000	13,200	14,400
รวม	84,588	93,540	102,492	111,444	120,396

สมมติฐานจำนวนผู้ใช้บริการทำ พ.ร.บ. และฝากต่อภาษี เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ทุกปี

ตารางที่ 28 แสดงประมาณการรายได้รวมตลอดอายุโครงการ

ประเภท	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้ค่างวดรับ	1,455,300	3,746,760	4,993,800	5,669,280	5,669,280
รายได้อื่นๆ	84,588	93,540	102,492	111,444	120,396
รวม	1,539,888	3,840,300	5,096,292	5,780,724	5,789,676

4.2 การศึกษาด้านเทคนิค

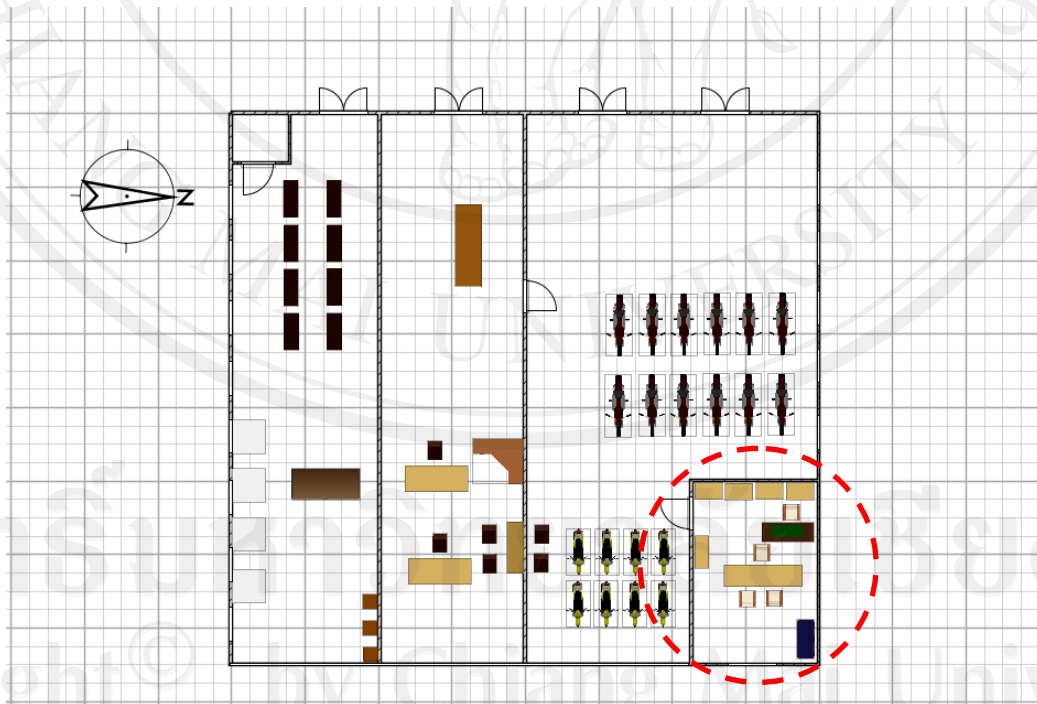
การศึกษาทางเทคนิคของโครงการ จะใช้เป็นพื้นฐาน ในการคาดคะเนต้นทุน สำหรับโครงการ ซึ่งได้แก่ การเลือกสถานที่ตั้งของโครงการ การออกแบบผังของอาคาร อุปกรณ์ตกแต่งภายใน เป็นต้น

4.2.1 ทำเลสถานที่ตั้ง

จากการเก็บแบบสอบถามพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามต้องการ ทำเลที่ตั้งใกล้แหล่งชุมชน เดินทางสะดวก หาพบได้ง่าย เห็นได้ชัดเจน มากที่สุด

ทำเลที่ตั้งของโครงการ ทำการเช่าพื้นที่บางส่วนของร้านซ่อมและจำหน่ายรถจักรยานยนต์มือสอง ซึ่งอยู่ ตำบลบ้านเสด็จ อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง เพราะถือว่าเป็นร้านจำหน่ายรถจักรยานยนต์ที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายกลุ่มเดียวกับลูกค้าของโครงการ อีกทั้งยังเป็นทำเลที่ตรงกับข้อมูลในข้างต้นด้วย โดยมีขนาด 3.5 x 5 เมตร หรือ 17.5 ตารางเมตร ค่าเช่าพื้นที่ 3,000 บาทต่อเดือน

4.2.2 การวางผังสถานที่



ภาพที่ 5 ผังพื้นที่ของโครงการ ภายในกิจการทั้งหมด



ภาพที่ 6 แสดงภาพเสมือนจริงของสำนักงานให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์

4.2.3 เวลาทำการ

เวลาในการให้บริการ คือ วันจันทร์ – วันเสาร์ ตั้งแต่เวลา 8.00 น. ถึง 18.00 น.

4.2.4 สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน

ทางด้านเทคนิค มีการประมาณการลงทุนเริ่มแรก คือ ค่าใช้จ่ายสำหรับการปรับปรุง และ ตกแต่งสถานที่ โดยเพิ่มห้องสำนักงาน มีค่าใช้จ่ายประมาณ 68,300 บาท อายุการใช้งาน 5 ปี ค่าเสื่อมราคาต่อปี คือ 13,660 บาท

4.2.5 ประมาณการต้นทุนบริการ (Cost of service)

ต้นทุนบริการได้แก่

1. ต้นทุนของรายได้ค้างวดรับ
2. ต้นทุนของ พ.ร.บ. และค่าบริการฝากทำภาษี

ต้นทุนบริการ = ต้นทุนรายได้ค้างวดรับ + ต้นทุนของ พ.ร.บ. และภาษี

4.2.5.1 ต้นทุนค่างวดรับ

ตารางที่ 29 แสดงประมาณการต้นทุนค่างวดรับตลอดอายุโครงการ
ปีที่ 1

เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	รวม
จ.ย.ย. 10,000 x 12งวด	-	10,833	21,667	32,500	43,333	54,167	65,000	75,833	86,667	97,500	108,333	119,167	715,000
รถยนต์ 50,000 x 36 งวด	-	2,778	5,556	8,333	11,111	13,889	16,667	19,444	22,222	25,000	27,778	30,556	183,333
รถยนต์ 100,000 x 36 งวด	-	2,778	5,556	8,333	11,111	13,889	16,667	19,444	22,222	25,000	27,778	30,556	183,333
รวมปีที่ 1													1,081,667

ปีที่ 2

เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	รวม
จ.ย.ย. 10,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	1,560,000
รถยนต์ 50,000	33,333	36,111	38,889	41,667	44,444	47,222	50,000	52,778	55,556	58,333	61,111	63,889	583,333
รถยนต์ 100,000	33,333	36,111	38,889	41,667	44,444	47,222	50,000	52,778	55,556	58,333	61,111	63,889	583,333
รวมปีที่ 2													2,726,667

ปีที่ 3

เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	รวม
จ.ย.ย. 10,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	1,560,000
รถยนต์ 50,000	66,667	69,444	72,222	75,000	77,778	80,556	83,333	86,111	88,889	91,667	94,444	97,222	983,333
รถยนต์ 100,000	66,667	69,444	72,222	75,000	77,778	80,556	83,333	86,111	88,889	91,667	94,444	97,222	983,333
รวมปีที่ 3													3,526,667

ปีที่ 4

เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	รวม
จ.ย.ย. 10,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	1,560,000
รถยนต์ 50,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	1,200,000
รถยนต์ 100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	1,200,000
รวมปีที่ 4													3,960,000

ปีที่ 5

เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	รวม
จ.ย.ย. 10,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	130,000	1,560,000
รถยนต์ 50,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	1,200,000
รถยนต์ 100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	1,200,000
รวมปีที่ 5													3,960,000

4.2.5.2 ต้นทุนของ พ.ร.บ. และค่าบริการฝากทำภาษี

ตารางที่ 30 แสดงประมาณการต้นทุนของ พ.ร.บ. และค่าบริการฝากต่อภาษีตลอดอายุโครงการ

ปีที่	1	2	3	4	5
พ.ร.บ. รถยนต์ ร.ย.1	4,944	4,944	4,944	4,944	4,944
พ.ร.บ. รถยนต์ ร.ย.3	14,832	14,832	14,832	14,832	14,832
พ.ร.บ. รถจักรยานยนต์	48,828	56,340	63,852	71,364	78,876
ค่าธรรมเนียมต่อภาษี	-	-	-	-	-
รวม	68,604	76,116	83,628	91,140	98,652

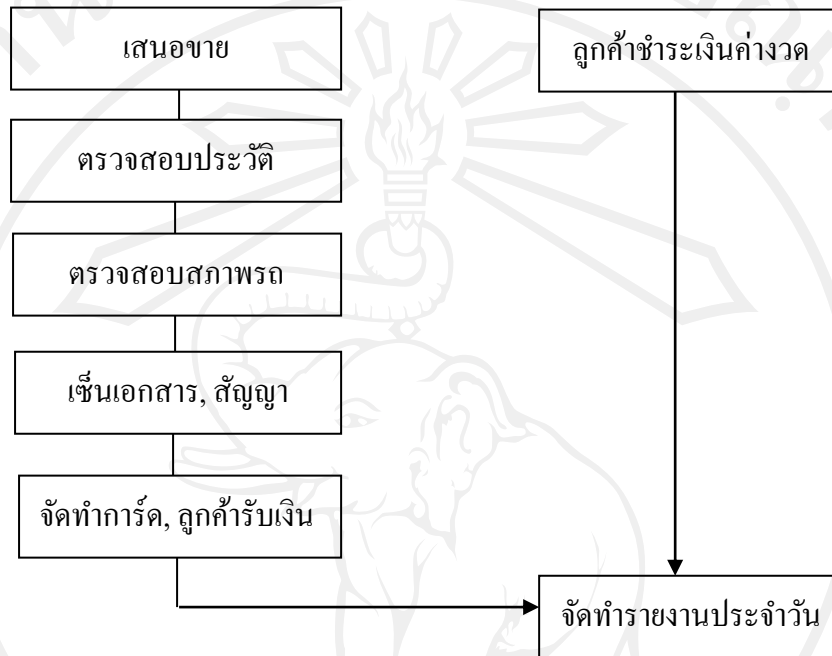
4.2.5.3 การคำนวณต้นทุนบริการ

รวมค่าใช้จ่ายทั้ง 2 รายการ มาประมาณต้นทุนบริการตลอดอายุโครงการ

ตารางที่ 31 แสดงประมาณการต้นทุนบริการรวมตลอดอายุโครงการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทูลค่าจวดรับ	1,081,667	2,726,667	3,526,667	3,960,000	3,960,000
ต้นทุนของ พ.ร.บ. และค่าบริการฝากทำภาษี	68,604	76,116	83,628	91,140	98,652
รวมต้นทุนบริการ	1,150,271	2,802,783	3,610,295	4,051,140	4,058,652

4.2.6 แผนผังกระบวนการหลัก (Core Business Process)



ภาพที่ 7 แผนผังกระบวนการหลัก (Core Business Process)

4.2.6.1 การเสนอขาย

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. การต้อนรับลูกค้า กำหนดค่ากล่าวต้อนรับลูกค้าที่เป็นมาตรฐาน พร้อมกำหนดวิธีการต้อนรับที่ถูกต้อง ให้พนักงานธุรการสินเชื่อปฏิบัติ
2. พนักงานธุรการสินเชื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับบริการเบื้องต้นตามคู่มือ
3. ตรวจสอบเล่มทะเบียนรถ ซึ่งลูกค้าต้องเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์
4. แจกคอกเบี้ย และราคาประเมิน เพื่อกำหนดยอดจัดและค่านวมค้างงวด
5. แจกเงื้องไข ค่าธรรมเนียม ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (หากมี)

4.2.6.2 ตรวจสอบประวัติ

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. ตรวจสอบประวัติเครดิตจากฐานข้อมูลลูกค้าเดิม
2. หากเป็นลูกค้ารายใหม่อาจต้องใช้ผู้ค้าประกัน
3. ตรวจสอบลูกค้าว่ามีที่พักอาศัยเป็นหลักแหล่ง ในเขตพื้นที่ที่ทางกิจการกำหนดหรือไม่

4.2.6.3 ตรวจสอบสภาพรถ

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. พนักงานธุรการสืบเช็จุดเลขตัวถังจำนวน 3 จุด ติดบนแผ่นพลาสติกใส
2. ตรวจสอบเครื่องยนต์ และสภาพภายนอก เพื่อประกอบการพิจารณาออกจัด

4.2.6.4 การเซ็นเอกสาร และสัญญาเช่าซื้อ

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. เอกสารที่ใช้ในการทำสัญญาเช่าซื้อ คือ
 - 1.1 สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน เช่นรับรองเอกสาร
 - 1.2 สำเนาทะเบียนบ้าน เช่นรับรองเอกสาร
 - 1.3 เล่มทะเบียนรถตัวจริง
 - 1.4 แผนที่บ้านของลูกค้า
กรณีมีผู้ค้าประกัน
 - 1.5 สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน ของผู้ค้าประกัน เช่นรับรองเอกสาร
 - 1.6 สำเนาทะเบียนบ้าน ของผู้ค้าประกัน เช่นรับรองเอกสาร
 - 1.7 แผนที่บ้านของผู้ค้าประกัน

4.2.6.5 จัดทำการ์ดชำระเงิน และลูกค้ำรับเงิน

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. เมื่อได้วงเงินและระยะเวลาผ่อนชำระพนักงานธุรการสินเชื่อออกการ์ดชำระค่างวดให้ลูกค้ำ
2. ชี้แจงเรื่องวันที่ลูกค้ำต้องจ่ายชำระค่างวด
3. พนักงานธุรการสินเชื่อสอบถามเบอร์โทรศัพท์ของลูกค้ำเพื่อเก็บเป็นข้อมูล
4. พนักงานธุรการสินเชื่อนำการ์ดสำหรับชำระค่างวด และเงินสดจากเจ้าของกิจการส่งให้ลูกค้ำ
5. พนักงานธุรการสินเชื่อกล่าวขอบคุณลูกค้ำ โดยกำหนดค่ากล่าวขอบคุณลูกค้ำไว้เป็นค่ามาตรฐาน

4.2.6.6 เมื่อลูกค้ำมาชำระค่างวด

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. พนักงานธุรการสินเชื่อออกใบเสร็จ พร้อมทั้งตรวจสอบจำนวนเงินให้ถูกต้อง ส่งเล่มใบเสร็จพร้อมเงินให้เจ้าของกิจการเซ็นผู้รับเงิน
2. พนักงานธุรการสินเชื่อนำใบเสร็จตัวจริง และการ์ดชำระค่างวดที่หักยอดชำระวันนี้ ส่งคืนลูกค้ำ
3. พนักงานธุรการสินเชื่อกล่าวขอบคุณลูกค้ำ โดยกำหนดค่ากล่าวขอบคุณลูกค้ำไว้เป็นค่ามาตรฐาน

4.2.6.7 จัดทำรายงานประจำวัน

ขั้นตอนการปฏิบัติงาน

1. เจ้าของกิจการ สรุปรายการประจำวัน และตรวจนับเงินสด ออกรายงานยอดรับชำระค่างวด และออกรายงานยอดจำนวนลูกค้ำ

4.3 การศึกษาด้านการจัดการ

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ คือ การศึกษาเพื่อกำหนดรูปแบบการดำเนินงาน โครงสร้างองค์กร วางแผนการบริหารจัดการสินเชื่อ กำหนดหน้าที่ ความรับผิดชอบของพนักงาน ดังข้อมูลต่อไปนี้

4.3.1 รูปแบบดำเนินงาน

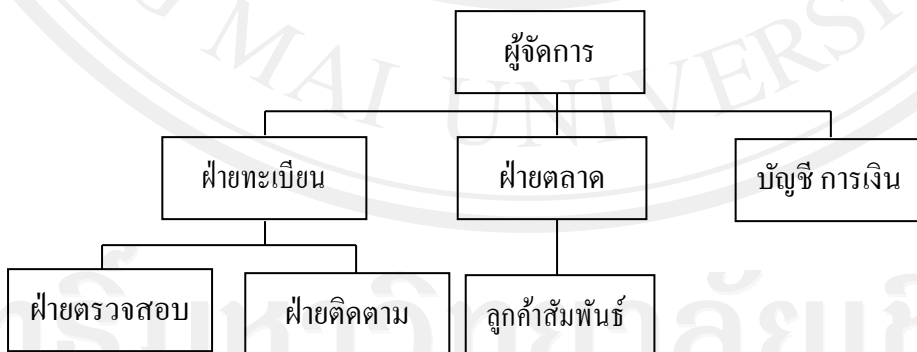
การดำเนินธุรกิจให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ จะดำเนินธุรกิจเป็นบุคคลธรรมดา โดยมีเหตุผลดังต่อไปนี้

1. ลงทุนโดยใช้เงินทุนของเจ้าของกิจการเอง
2. เจ้าของกิจการควบคุมการดำเนินงานเอง
3. เป็นการดำเนินธุรกิจที่ไม่สลับซับซ้อน
4. มีความคล่องตัวสูง

4.3.2 การวางแผน

การวางแผนด้านการจัดการ มีวัตถุประสงค์ เพื่อบริหารลูกหนี้สินเชื่อให้มีประสิทธิภาพ จึงมีการวางแผนระยะสั้น (ทุกเดือน) เพื่อให้อัตราหนี้สงสัยจะสูญของกิจการต่ำที่สุด

4.3.3 การจัดโครงสร้างองค์กร และอัตรากำลังคน



ภาพที่ 8 แผนผัง โครงสร้างองค์กรของกิจการ

4.3.4 การสรรหาและกำหนดหน้าที่รับผิดชอบ

เจ้าของกิจการ

ประวัติการศึกษา บริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
กำลังศึกษาต่อ คณะบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ประสบการณ์ทำงาน บริษัท เจริญโภคภัณฑ์อาหาร จำกัด (มหาชน)
ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน)

หน้าที่ความรับผิดชอบ กำหนดนโยบาย ทิศทาง และกำหนดวัตถุประสงค์ของกิจการ
ดูแลด้านบัญชีและด้านการเงินของกิจการ จัดเตรียมเงินสด
เพื่อให้เพียงพอต่อการหมุนเวียนในแต่ละเดือน วางแผน ดูแล
จัดการบริหารลูกหนี้ให้มีประสิทธิภาพ

พนักงานธุรการสินเชื่อ

คุณสมบัติ มีความซื่อสัตย์ บุคลิกภาพดี มนุษยสัมพันธ์ดี ขยันทำงาน มีความ
รับผิดชอบต่องาน และมีใจรักงานบริการ เรียนรู้งานเร็ว และ
สามารถแนะนำลูกค้าได้

หน้าที่ความรับผิดชอบ ต้อนรับลูกค้า ให้คำแนะนำเกี่ยวกับบริการให้แก่ลูกค้า
ขูดหมายเลขตัวถังรถ งานเอกสาร สัญญา จัดทำการ์ดชำระค่างวด
รวมถึงออกไปเสิร์ฟรับชำระเงินให้ลูกค้า

4.3.5 การประมาณการค่าใช้จ่ายด้านการจัดการ

สามารถประมาณการค่าใช้จ่ายด้านการจัดการ ตามรายละเอียดดังนี้

เงินเดือนของพนักงานธุรการสินเชื่อ

เงินเดือนพนักงานธุรการสินเชื่อ 1 คน 7,800 บาทต่อเดือน หรือ 93,600 บาทต่อปี

ค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคคลภายนอกติดตามลูกค้า

จำนวนลูกค้าทั้งหมด 16 ราย ลูกค้าที่ต้องติดตามร้อยละ 10 จากลูกค้าทั้งหมด
ดังนั้นต้องจ้างบุคคลภายนอกติดตาม 2 คนต่อเดือน มีค่าใช้จ่าย 1,000 บาทต่อเดือน หรือ
12,000 บาทต่อปี

ตารางที่ 32 แสดงอัตราเงินเดือน และค่าจ้างบุคคลภายนอกติดตามลูกค้าตลอดอายุโครงการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินเดือนของพนักงานธุรการ สินเชื่อ	93,600	98,280	103,194	108,354	113,772
ค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคคลภายนอก ติดตามลูกค้า	12,000	12,600	13,230	13,892	14,587
รวม	105,600	110,880	116,424	122,246	128,359

สมมติฐาน ค่าใช้จ่ายเงินเดือน และค่าจ้างบุคคลภายนอก มีการปรับขึ้น ร้อยละ 5 ต่อปี

ตารางที่ 33 แสดงจำนวน และราคา อุปกรณ์ เครื่องใช้ในสำนักงาน

ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา (หน่วย)	ราคา (รวม)	อายุ	ค่าเสื่อม ราคา
1	คอมพิวเตอร์ Notebook	2	19,000	38,000	5	7,600
2	ปริ้นเตอร์	1	3,600	3,600	5	720
3	โต๊ะทำงานเจ้าของร้าน	1	4,000	4,000	5	800
4	โต๊ะทำงานพนักงานธุรการ สินเชื่อ	1	2,400	2,400	5	480
5	โต๊ะวางปริ้นเตอร์	1	690	690	5	138
6	ตู้เก็บเอกสาร	4	1,400	5,600	5	1,120
7	เก้าอี้	4	590	2,360	5	472
8	โซฟา	1	3,500	3,500	5	700
9	โทรศัพท์มือถือ	2	1,000	2,000	5	400
10	เครื่องปรับอากาศ	1	20,000	20,000	5	4,000
รวมอุปกรณ์สำนักงาน				82,150	5	16,430

ตารางที่ 34 แสดงค่าใช้จ่ายในการบริหาร ตลอดอายุโครงการ

ค่าใช้จ่ายด้านการจัดการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าสาธารณูปโภค					
- ค่าไฟฟ้า	24,000	25,200	26,460	27,783	29,172
- ค่าโทรศัพท์	12,000	12,600	13,230	13,892	14,586
- ค่าอินเทอร์เน็ต	7,560	7,560	7,560	7,560	7,560
ค่าเชื้อเพลิง	6,000	6,300	6,615	6,946	7,293
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์สำนักงาน	16,430	16,430	16,430	16,430	16,430
ค่าวัสดุสำนักงานสิ้นเปลือง	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
เงินเดือนและค่าจ้างบุคคลภายนอก	105,600	110,880	116,424	122,246	128,359
ค่าสมทบประกันสังคม (ร้อยละ 4 ของเงินเดือน)	3,744	3,931	4,128	4,334	4,551
ค่าเช่าสำนักงาน	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ภาษีป้าย	200	200	200	200	200
รวม	215,534	223,101	231,047	239,391	248,151

หมายเหตุ

ในการศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดสมมติฐานในการประมาณค่าใช้จ่ายการบริหารดังนี้
สมมติฐานอ้างอิงจากการสัมภาษณ์ (ภาคผนวก ข)

- กำหนดให้ค่าสาธารณูปโภคมีอัตราเติบโตร้อยละ 5 ต่อปี
 - ค่าไฟฟ้า ปีแรก กำหนดให้เดือนละ 2,000 บาท
 - ค่าโทรศัพท์ ปีแรก กำหนดให้เดือนละ 1,000 บาท
- ค่าอินเทอร์เน็ตบริษัท ทริปเปิลที บรอดแบนด์ จำกัด (มหาชน) กำหนดให้คงที่ เดือนละ 630 บาท
- ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง กำหนดให้เดือนละ 500 บาท ปีต่อไป มีอัตราเติบโตร้อยละ 5 ต่อปี
- ค่าวัสดุสำนักงานสิ้นเปลือง กำหนดให้คงที่ ปีละ 4,000 บาท
- ค่าเช่าสำนักงาน กำหนดให้คงที่ เดือนละ 3,000 บาท
- ค่าภาษีป้าย เป็นค่าใช้จ่ายคงที่

- ป้าย ขนาด 240*120 เซนติเมตร ป้ายที่มีอักษรไทยล้วน คิดอัตรา 3 บาท ต่อ 500 ตารางเซนติเมตรคำนวณภาษีป้ายได้ 173 บาท แต่ป้ายทุกประเภทเมื่อคำนวณพื้นที่ของป้ายแล้ว ถ้ามีอัตราที่ต้องเสียภาษีต่ำกว่าป้ายละ 200 บาท ให้เสียภาษีป้ายละ 200 บาท (กรมสรรพากร, 2556: ออนไลน์)

4.4 การศึกษาด้านการเงิน

การศึกษาทางด้านการเงินจะเริ่มต้นจากการจัดทำงบประมาณ โดยการประมาณการเพื่อจัดทำเครื่องมือทางการเงิน ได้แก่ งบกำไรขาดทุน งบแสดงฐานะทางการเงิน งบกระแสเงินสด เพื่อใช้ในการตัดสินใจถึงความเป็นไปได้ในการลงทุน ว่าธุรกิจมีความสามารถในการอยู่รอดได้หรือไม่ ประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return หรือ IRR) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis)

สมมติฐานในการศึกษา

- 1) ต้นทุนค่าเสียโอกาสจากส่วนของเจ้าของ สมมติฐานให้ต้นทุนส่วนของเจ้าของเท่ากับ ร้อยละ 14 เพราะหากเจ้าของนำเงินไปลงทุนในธุรกิจเดิม ซึ่งคือ ธุรกิจจำหน่ายรถจักรยานยนต์ใหม่ และรถจักรยานยนต์มือสอง จะได้ผลตอบแทนไม่ต่ำกว่า ร้อยละ 14
- 2) ต้นทุนของเงินทุนจากการใช้วงเงินเบิกเกินบัญชี เท่ากับ อัตราร้อยละ 10 ต่อปี (ธนาคารกสิกรไทย, 2556) เงินลงทุนในโครงการให้บริการสินเชื่อเช่าซื้อ รถยนต์ และรถจักรยานยนต์ ใช้เงินลงทุนจากผู้เป็นเจ้าของ 3,000,000 บาท และใช้บริการสินเชื่อเงินกู้เบิกเงินเกินบัญชีของธนาคารกสิกรไทย จำนวน 3,000,000 บาท
- 3) ต้นทุนของเงินทุนเฉลี่ย (Weight Average Cost of Capital: WACC) เท่ากับ ร้อยละ 12 ต่อปี
- 4) การศึกษาครั้งนี้ใช้ระยะเวลาของโครงการทั้งสิ้น 5 ปี
- 5) อัตราภาษีบุคคลธรรมดา
- 6) ค่าเสื่อมราคาคำนวณโดยวิธีเส้นตรง ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ คิด 5 ปี
- 7) ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานทั้งหมดตัดจำหน่าย ในปีแรก

4.4.1 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานของโครงการ

ตารางที่ 35 แสดงค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานของโครงการ

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	จำนวนเงิน
ค่าธรรมเนียมจดจำนองที่สำนักงานที่ดิน สุทธิ	24,030
ค่าประกันชีวิต	120,000
ค่าประกันสินทรัพย์ รายปี	5,800
ค่าธรรมเนียมธนาคารในการขอสินเชื่อ OD	90,000
รวม	239,830

4.4.2 ประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ

4.4.2.1 งบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 36 แสดงงบกำไรขาดทุนล่วงหน้าระหว่างปีที่ 1-5

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้ :					
รายได้จากค่าจวดรับ	1,455,300	3,746,760	4,993,800	5,669,280	5,669,280
รายได้อื่นๆ	84,588	93,540	102,492	111,444	120,396
รวมรายได้	1,539,888	3,840,300	5,096,292	5,780,724	5,789,676
หัก ต้นทุนบริการ					
ต้นทุนค่าจวดรับ	1,081,667	2,726,667	3,526,667	3,960,000	3,960,000
ต้นทุนของ พ.ร.บ. และทำภาษี	68,604	76,116	83,628	91,140	98,652
กำไรขั้นต้น	389,617	1,037,517	1,485,997	1,729,584	1,731,024
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน :					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	239,830				
ค่าใช้จ่ายในทางการตลาด	2,500	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ	215,534	223,101	231,047	239,391	248,151
ค่าเสื่อมราคาสำนักงาน	13,660	13,660	13,660	13,660	13,660
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	471,524	238,761	246,707	255,051	263,811
กำไร(ขาดทุน)ก่อนหักภาษีเงินได้	(81,907)	798,756	1,239,290	1,474,534	1,467,213
ภาษีเงินได้	0	44,209	81,889	102,422	102,690
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	(81,907)	754,547	1,157,402	1,372,112	1,364,522

ตารางที่ 37 แสดงการคำนวณภาษีเงินได้ ปีที่ 2-5

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินได้	1,539,888	3,840,300	5,096,292	5,780,724	5,789,676
หัก เงินได้ที่ได้รับการยกเว้น	90,000				
หัก ค่าใช้จ่าย 85%	<u>1,308,905</u>	<u>3,264,255</u>	<u>4,331,848</u>	<u>4,913,615</u>	<u>4,921,225</u>
รวมรายได้หลังหักค่าใช้จ่าย	140,983	576,045	764,444	867,109	868,451
หัก ลดหย่อน ผู้มีรายได้	30,000	<u>30,000</u>	<u>30,000</u>	<u>30,000</u>	<u>30,000</u>
ลดหย่อน ประกันชีวิต	<u>10,000</u>				
เงินได้พึงประเมินสุทธิ	<u>100,983</u>	<u>546,045</u>	<u>734,444</u>	<u>837,109</u>	<u>838,451</u>

หมายเหตุ เงินได้ที่ได้รับการยกเว้น คือ ประกันชีวิตส่วนที่เกิน 10,000 บาทแต่ไม่เกิน 100,000 บาท

เงินได้สุทธิ	อัตรา	ช่วงเงินได้	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1-150,000	-	150,000	-	-	-	-
150,001-500,000	10%	350,000	35,000	35,000	35,000	35,000
500,001-1,000,000	20%	500,000	9,209	46,889	67,422	67,690
1,000,001-4,000,000	30%	3,000,000				
ภาษีเงินได้			44,209	81,889	102,422	102,690

หมายเหตุ อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาคำนวณ ณ วันที่ 21 กรกฎาคม 2556

4.4.2.2 ประมาณการกระแสเงินสด

ตารางที่ 38 แสดงงบกระแสเงินสดล่วงหน้าตั้งแต่ก่อนดำเนินงานถึงปีที่ 5

รายการ	ก่อนดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ:						
เงินสดรับ		1,539,888	3,840,300	5,096,292	5,780,724	5,789,676
กระแสเงินสดจ่าย:						
การดำเนินงาน:						
ต้นทุนของ พ.ร.บ. ภาษี		68,604	76,116	83,628	91,140	98,652
เงินสดลงทุนระหว่างปี		3,960,000	3,960,000	3,960,000	3,960,000	3,960,000
ค่าใช้จ่ายในทางการตลาด		2,500	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ		199,104	206,671	214,617	222,961	231,721
ค่าภาษี			44,209	81,889	102,422	102,690
การลงทุน:						
ค่าปรับปรุง ตกแต่ง สำนักงาน	68,300					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	239,830					
อุปกรณ์สำนักงาน	82,150					
รวมเงินสดจ่าย	390,280	4,230,208	4,288,996	4,342,134	4,378,522	4,395,064
เงินสดสุทธิ	(390,280)	(2,690,320)	(448,696)	754,158	1,402,202	1,394,612
บวก เงินสดยกมา	-	5,609,720	2,919,400	2,470,704	3,224,862	4,627,064
รวมเงิน	(390,280)	2,919,400	2,470,704	3,224,862	4,627,064	6,021,677
การจัดหาเงินทุน:						
บวก ทุนของเจ้าของ	3,000,000					
บวก เงินเบิกเกินบัญชี	3,000,000					
เงินสดคงเหลือยกไป	5,609,720	2,919,400	2,470,704	3,224,862	4,627,064	6,021,677

4.4.2.3 ประมาณการงบประมาณฐานะทางการเงิน

ตารางที่ 39 แสดงงบแสดงฐานะทางการเงินล่วงหน้าตั้งแต่ก่อนดำเนินงานถึงปีที่ 5

รายการ	ก่อนดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์:						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสด	5,609,720	2,919,400	2,470,704	3,224,862	4,627,064	6,021,677
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ		4,213,980	6,136,500	6,811,980	6,811,980	6,811,980
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน:						
ค่าปรับปรุง ตกแต่ง สำนักงาน	68,300	68,300	68,300	68,300	68,300	68,300
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		(13,660)	(27,320)	(40,980)	(54,640)	(68,300)
อุปกรณ์สำนักงาน	82,150	82,150	82,150	82,150	82,150	82,150
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		(16,430)	(32,860)	(49,290)	(65,720)	(82,150)
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	239,830					
รวมสินทรัพย์	6,000,000	7,253,740	8,697,474	10,097,022	11,469,134	12,833,657

หนี้สินหมุนเวียน:						
ภาษีค้างจ่าย			-	-	-	-
ดอกเบี้ยเช่าซื้ออาคารตัดบัญชี		1,335,647	2,024,833	2,266,981	2,266,981	2,266,981
วงเงินกู้เบิกเกินบัญชี	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
รวมหนี้สิน	3,000,000	4,335,647	5,024,833	5,266,981	5,266,981	5,266,981
ทุนเจ้าของ	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
กำไร(ขาดทุน)สะสม		(81,907)	672,641	1,830,041	3,202,153	4,566,676
รวมส่วนของเจ้าของ	3,000,000	2,918,093	3,672,641	4,830,041	6,202,153	7,566,676
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	6,000,000	7,253,740	8,697,474	10,097,022	11,469,134	12,833,657

4.4.2.4 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV)

คือ การคำนวณที่แสดงถึงผลตอบแทนของโครงการ โดยแสดงถึงมูลค่าของกระแสเงินสดที่เกิดขึ้น และเงินสดที่จ่ายออกไป ภายในโครงการตั้งแต่เริ่มต้นจนถึงสิ้นสุดโครงการ โดยกำหนดให้ต้นทุนเงินทุนเท่ากับ 12

ตารางที่ 40 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการระยะเวลาโครงการ 5 ปี

ปีที่	FV	อัตราคิดลด	PV
		12.00%	
1	(2,690,320)	0.8929	(2,402,187)
2	(448,696)	0.7972	(357,700)
3	754,158	0.7118	536,810
4	1,402,202	0.6355	891,099
5	1,394,612	0.5674	791,303
รวมกระแสเงินสดรับ	411,957		(540,675)
เงินลงทุนเริ่มแรก			(390,280)
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ			(930,955)

จากการคำนวณค่า NPV เท่ากับ -930,955 บาท ซึ่งเป็นค่าลบ สรุปได้ว่าสมควรปฏิเสธโครงการนี้ แต่เมื่อทำการศึกษาต่อพบว่า ค่า NPV ของโครงการจะเป็นค่าบวกเมื่อขยายระยะเวลาโครงการเป็น 8 ปี ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 41 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการระยะเวลาโครงการ 8 ปี

ปีที่	FV	อัตราคิดลด	PV
		12.00%	
1	(2,690,320)	0.8929	(2,402,187)
2	(448,696)	0.7972	(357,700)
3	754,158	0.7118	536,810
4	1,402,202	0.6355	891,099
5	1,394,612	0.5674	791,303
6	1,386,587	0.5066	702,445
7	1,378,100	0.4523	623,315
8	1,369,130	0.4039	552,992
รวมกระแสเงินสดรับ	4,545,773		1,338,076
เงินลงทุนเริ่มแรก			(390,280)
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ			947,796

ค่า NPV เป็นค่าบวก การประเมินโครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ แสดงว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการนี้

4.4.2.5 อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return หรือ IRR)

โดยเริ่มต้นจากการกำหนดให้ค่าของ NPV ให้มีค่าเท่ากับศูนย์

จากการคำนวณค่า IRR โดยใช้ข้อมูลกระแสเงินสดสุทธิในช่วง 1-5 ปี ซึ่งคำนวณแล้วได้ค่า IRR ต่ำกว่า ต้นทุนเงินทุน ที่มีค่า เท่ากับ 12 ดังนั้นสรุปได้ว่าสมควรปฏิเสธ โครงการ

ตารางที่ 42 แสดงการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการระยะเวลาโครงการ 8 ปี

ปีที่	FV	อัตราคิดลด	PV
		19.012%	
1	(2,690,320)	0.8399	(2,259,642)
2	(448,696)	0.7059	(316,715)
3	754,158	0.5928	447,089
4	1,402,202	0.4988	699,411
5	1,394,612	0.4188	584,057
6	1,386,587	0.3518	487,794
7	1,378,100	0.2958	407,635
8	1,369,130	0.2488	340,650
รวมกระแสเงินสดรับ	4,545,773		390,280
เงินลงทุนเริ่มแรก			(390,280)
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ			0

จากตารางข้างต้น คำนวณได้ค่าอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการเท่ากับร้อยละ 19.012 สูงกว่าต้นทุนเงินทุน (WACC) จึงยอมรับ โครงการ

4.4.2.6 ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

การหาระยะเวลาในการคืนทุนของโครงการจากกระแสเงินสดที่ได้รับจากโครงการ

ตารางที่ 43 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ

กระแสเงินสดรับ			เงินลงทุนเริ่มแรก
ปีที่	รายปี	สะสม	
0		(390,280)	(390,280)
1	(2,690,320)	(3,080,600)	
2	(448,696)	(3,529,296)	
3	754,158	(2,775,138)	
4	1,402,202	(1,372,936)	
5	1,394,612	21,677	
6	1,386,587	1,408,263	
รวมกระแสเงินสดรับ	1,798,543		

โครงการลงทุนนี้ต้องใช้ระยะเวลาประมาณ 5 ปี 3 เดือน จึงจะได้รับเงินคืนเท่ากับเงินที่ลงทุนไป

4.4.3 การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ความไวพิจารณาจากกรณียอดขายได้ที่เปลี่ยนแปลง และกรณีค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคคลภายนอกติดตามลูกหนี้เปลี่ยนแปลง โดยกำหนดให้

กรณีที่ 1 รายได้ลดลงร้อยละ 30 (รายได้ค้างงวดรับลดลงจากการไม่ได้ให้บริการสินเชื่อ

รถยนต์ วงเงิน 100,000 บาท)

กรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายด้านการบริหารจัดการ-ค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคคลภายนอกติดตามลูกค้า

เพิ่มขึ้นร้อยละ 10

4.4.3.1 กรณีที่ 1 รายได้ลดลงร้อยละ 30 (รายได้ค่างวดรับลดลงจากการไม่ได้ให้บริการ
สินเชื่อบริการรถยนต์ วงเงิน 100,000 บาท)

ตารางที่ 44 แสดงงบกำไรขาดทุนล่วงหน้าระหว่างปีที่ 1-5 กรณีที่ 1 รายได้ลดลงร้อยละ 30(รายได้
ค่างวดรับลดลงจากการไม่ได้ให้บริการสินเชื่อบริการรถยนต์ วงเงิน 100,000 บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้ :					
รายได้ค่างวดรับ	1,172,820	2,847,960	3,478,680	3,820,320	3,820,320
รายได้อื่นๆ	84,588	93,540	102,492	111,444	120,396
รวมรายได้	1,257,408	2,941,500	3,581,172	3,931,764	3,940,716
หัก ต้นทุนบริการ					
ต้นทุนค่างวดรับ	898,333	2,143,333	2,543,333	2,760,000	2,760,000
ต้นทุนของ พ.ร.บ. และฝากทำภาษี	68,604	76,116	83,628	91,140	98,652
กำไรขั้นต้น	290,471	722,051	954,211	1,080,624	1,082,064
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน :					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	239,830				
ค่าใช้จ่ายในทางการตลาด	2,500	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ	215,534	223,101	231,047	239,391	248,151
ค่าเสื่อมราคาสำนักงาน	13,660	13,660	13,660	13,660	13,660
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	471,524	238,761	246,707	255,051	263,811
กำไร(ขาดทุน)ก่อนหักภาษีเงินได้	(181,053)	483,290	707,504	825,574	818,253
ภาษีเงินได้	0	26,123	36,435	46,953	47,221
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	(181,053)	457,167	671,069	778,621	771,031

ตารางที่ 45 แสดงการคำนวณภาษีเงินได้ ปีที่ 2-5 กรณีที่ 1 รายได้ลดลงร้อยละ 30(รายได้ค้างวรับลดลงจากการไม่ได้ให้บริการสินเชื่อรถยนต์ วงเงิน 100,000 บาท)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินได้	1,257,408	2,941,500	3,581,1	3,931,76	3,940,7
หัก เงินได้ที่ได้รับการยกเว้น	90,000		72	4	16
หัก ค่าใช้จ่าย 85%	<u>1,068,797</u>	<u>2,500,275</u>	<u>3,043.9</u>	<u>3,341.99</u>	<u>3,349.6</u>
รวมรายได้หลังหักค่าใช้จ่าย	98,611	441,225	537,176	589,765	591,107
หัก ลดหย่อน ผู้มีรายได้	30,000	<u>30,000</u>	<u>30,000</u>	<u>30,000</u>	<u>30,000</u>
ประกันชีวิต	<u>10,000</u>				
เงินได้พึงประเมินสุทธิ	<u>58,611</u>	<u>411,225</u>	<u>507,176</u>	<u>559,765</u>	<u>561,107</u>

หมายเหตุ เงินได้ที่ได้รับการยกเว้น คือ ประกันชีวิตส่วนที่เกิน 10,000 บาทแต่ไม่เกิน 100,000 บาท

เงินได้สุทธิ	อัตรา	ช่วงเงินได้	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1-150,000	-	150,000	-	-	-	-
150,001-500,000	10%	350,000	26,123	35,000	35,000	35,000
500,001-1,000,000	20%	500,000		1,435	11,953	12,221
1,000,001-4,000,000	30%	3,000,000				
ภาษีเงินได้			26,123	36,435	46,953	47,221

หมายเหตุ อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาคำนวณ ณ วันที่ 21 กรกฎาคม 2556

ตารางที่ 46 แสดงงบกระแสเงินสดล่วงหน้าปีที่ 1-5 กรณีที่ 1 รายได้ลดลงร้อยละ 30 (รายได้ค่างวด
รับลดลงจากการไม่ได้ให้บริการสินเชื่อรถยนต์ วงเงิน 100,000 บาท)

รายการ	ก่อน ดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ:						
เงินสดรับ		1,257,408	2,941,500	3,581,172	3,931,764	3,940,716
กระแสเงินสดจ่าย:						
การดำเนินงาน:						
ต้นทุนของ พ.ร.บ. ทำภาษี		68,604	76,116	83,628	91,140	98,652
เงินสดลงทุนระหว่างปี		2,760,000	2,760,000	2,760,000	2,760,000	2,760,000
ค่าใช้จ่ายในทางการตลาด		2,500	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ		199,104	206,671	214,617	222,961	231,721
ค่าภาษี			26,123	36,435	46,953	47,221
การลงทุน:						
ค่าปรับปรุงตกแต่ง สำนักงาน	68,300					
ค่าใช้จ่ายก่อนการ ดำเนินงาน	239,830					
อุปกรณ์สำนักงาน	82,150					
รวมเงินสดจ่าย	390,280	3,030,208	3,070,910	3,096,680	3,123,053	3,139,595
เงินสดสุทธิ	(390,280)	(1,772,800)	(129,410)	484,492	808,711	801,121
บวก เงินสดยกมา	-	5,609,720	3,836,920	3,707,511	4,192,002	5,000,713
รวมเงิน	(390,280)	3,836,920	3,707,511	4,192,002	5,000,713	5,801,834
การจัดหาเงินทุน:						
บวก ทุนของเจ้าของ	3,000,000					
บวก เงินเบิกเกินบัญชี	3,000,000					
เงินสดคงเหลือยกไป	5,609,720	3,836,920	3,707,511	4,192,002	5,000,713	5,801,834

ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน

ตารางที่ 47 งบแสดงฐานะทางการเงินล่วงหน้าปีที่ 1-5 กรณีที่ 1 รายได้ลดลงร้อยละ 30 (รายได้ค่าจ้างลดลงจากการไม่ได้ให้บริการสินเชื่อรถยนต์ วงเงิน 100,000 บาท)

รายการ	ก่อน ดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์:						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสด	5,609,720	3,836,920	3,707,511	4,192,002	5,000,713	5,801,834
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ		2,647,500	3,619,860	3,961,500	3,961,500	3,961,500
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน:						
ค่าปรับปรุง ตกแต่ง สำนักงาน	68,300	68,300	68,300	68,300	68,300	68,300
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		(13,660)	(27,320)	(40,980)	(54,640)	(68,300)
อุปกรณ์สำนักงาน	82,150	82,150	82,150	82,150	82,150	82,150
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		(16,430)	(32,860)	(49,290)	(65,720)	(82,150)
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	239,830					
รวมสินทรัพย์	6,000,000	6,604,780	7,417,641	8,213,682	8,992,303	9,763,334

หนี้สินหมุนเวียน:						
ภาษีค้างจ่าย			-	-	-	-
ดอกเบี้ยเข้าซื้ออสังหาริมทรัพย์		785,833	1,141,526	1,266,499	1,266,499	1,266,499
วงเงินกู้เบิกเกินบัญชี	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
รวมหนี้สิน	3,000,000	3,785,833	4,141,526	4,266,499	4,266,499	4,266,499
ทุนเจ้าของ	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
กำไร (ขาดทุน) สะสม		(181,053)	276,115	947,183	1,725,804	2,496,835
รวมส่วนของเจ้าของ	3,000,000	2,818,947	3,276,115	3,947,183	4,725,804	5,496,835
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	6,000,000	6,604,780	7,417,641	8,213,682	8,992,303	9,763,334

ตารางที่ 48 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการระยะเวลาโครงการ 5 ปี
กรณีที่ 1 รายได้ลดลงร้อยละ 30 (รายได้ค้างงวดรับลดลงจากการไม่ได้ให้บริการสินเชื่อบริษัท
วงเงิน 100,000 บาท)

ปีที่	FV	อัตราคิดลด	PV
		12.00%	
1	(1,772,800)	0.8929	(1,582,933)
2	(129,410)	0.7972	(103,165)
3	484,492	0.7118	344,861
4	808,711	0.6355	513,936
5	801,121	0.5674	454,556
รวมกระแสเงินสดรับ	192,114		(372,745)
เงินลงทุนเริ่มแรก			(390,280)
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ			(763,025)

จากการคำนวณค่า NPV เท่ากับ -763,025 บาท ซึ่งเป็นค่าลบ สรุปได้ว่าสมควรปฏิเสธ
โครงการนี้ แต่เมื่อทำการศึกษาต่อพบว่า ค่า NPV ของโครงการจะเป็นค่าบวกเมื่อขยายระยะเวลา
โครงการ ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 49 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการระยะเวลาโครงการ 8 ปี
 กรณีที่ 1 รายได้ลดลงร้อยละ 30 (รายได้ค้างงวดรับลดลงจากการไม่ได้ให้บริการสินเชื่อบริษัท
 วงเงิน 100,000 บาท)

ปีที่	FV	อัตราคิดลด	PV
		12.00%	
1	(1,772,800)	0.8929	(1,582,933)
2	(129,410)	0.7972	(103,165)
3	484,492	0.7118	344,861
4	808,711	0.6355	513,936
5	801,121	0.5674	454,556
6	793,095	0.5066	401,782
7	784,609	0.4523	354,878
8	775,639	0.5674	440,098
รวมกระแสเงินสดรับ	1,769,818		824,013
เงินลงทุนเริ่มแรก			(390,280)
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ			433,733

ค่า NPV เป็นค่าบวก การประเมินโครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ แสดงว่ามีความ
 เป็นไปได้ในการลงทุนโครงการนี้

อัตราผลตอบแทนภายใน กรณีที่ 1 รายได้ลดลงร้อยละ 30 (รายได้ค้างงวดรับลดลงจากการไม่ได้ให้บริการสินเชื่อรถยนต์ วงเงิน 100,000 บาท)

จากการคำนวณค่า IRR โดยใช้ข้อมูลกระแสเงินสดสุทธิในช่วง 1-5 ปี ซึ่งคำนวณแล้วได้ค่า IRR ต่ำกว่า ต้นทุนเงินทุน ที่มีค่าเท่ากับ 12 ดังนั้นสรุปได้ว่าสมควรปฏิเสธโครงการ

ตารางที่ 50 แสดงการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการระยะเวลาโครงการ 8 ปี กรณีที่ 1 รายได้ลดลงร้อยละ 30 (รายได้ค้างงวดรับลดลงจากการไม่ได้ให้บริการสินเชื่อรถยนต์ วงเงิน 100,000 บาท)

ปีที่	FV	อัตราคิดลด	PV
		15.523%	
1	(1,772,800)	0.8658	(1,534,918)
2	(129,410)	0.7492	(96,954)
3	484,492	0.6491	314,488
4	808,711	0.5615	454,122
5	801,121	0.4860	389,358
6	793,095	0.4205	333,491
7	784,609	0.3645	285,984
8	775,639	0.3155	244,709
รวมกระแสเงินสดรับ	2,545,457		390,280
เงินลงทุนเริ่มแรก			(390,280)
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ			0

จากตารางข้างต้น คำนวณได้ค่าอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ กรณีรายได้ลดลง ร้อยละ 30 เท่ากับร้อยละ 15.523 สูงกว่าต้นทุนเงินทุน (WACC) จึงยอมรับโครงการ

ตารางที่ 51 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ กรณีที่ 1 รายได้ลดลงร้อยละ 30
(รายได้ค้างงวดรับลดลงจากการไม่ได้ให้บริการสินเชื่อบริษัท วงเงิน 100,000 บาท)

กระแสเงินสดรับ			เงินลงทุนเริ่มแรก
ปีที่	รายปี	สะสม	
0		(390,280)	(390,280)
1	(1,772,800)	(2,163,080)	
2	(129,410)	(2,292,490)	
3	484,492	(1,807,998)	
4	808,711	(999,287)	
5	801,121	(198,166)	
6	793,095	594,930	
รวมกระแสเงินสดรับ	985,210		

โครงการลงทุนนี้ต้องใช้ระยะเวลาประมาณ 5 ปี 9 เดือน จึงจะได้รับเงินคืนเท่ากับเงินที่ลงทุนไป

4.4.3.2 กรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคคลภายนอกติดตามหนี้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10

ตารางที่ 52 แสดงงบกำไรขาดทุนล่วงหน้าระหว่างปีที่ 1-5 ของโครงการ กรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคคลภายนอกติดตามหนี้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้ :					
รายได้ค่าวงจรรับ	1,455,300	3,746,760	4,993,800	5,669,280	5,669,280
รายได้อื่นๆ	84,588	93,540	102,492	111,444	120,396
รวมรายได้	1,539,888	3,840,300	5,096,292	5,780,724	5,789,676
หัก ต้นทุนบริการ					
ต้นทุนค่าวงจรรับ	1,081,667	2,726,667	3,526,667	3,960,000	3,960,000
ต้นทุนของ พ.ร.บ. และทำภาษี	68,604	76,116	83,628	91,140	98,652
กำไรขั้นต้น	389,617	1,037,517	1,485,997	1,729,584	1,731,024
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน :					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	239,830				
ค่าใช้จ่ายในทางการตลาด	2,500	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ	216,734	224,361	232,370	240,780	249,610
ค่าเสื่อมราคาสำนักงาน	13,660	13,660	13,660	13,660	13,660
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	472,724	240,021	248,030	256,440	265,270
กำไร(ขาดทุน)ก่อนหักภาษีเงินได้	(83,107)	797,496	1,237,967	1,473,145	1,465,754
ภาษีเงินได้	0	44,209	81,889	102,422	102,690
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	(83,107)	753,287	1,156,079	1,370,723	1,363,063

ตารางที่ 53 แสดงการคำนวณภาษีเงินได้ ปีที่ 2-5 กรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคคลภายนอก
ติดตามหนี้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินได้	1,539,888	3,840,300	5,096,292	5,780,724	5,789,676
หัก เงินได้ที่ได้รับการยกเว้น	90,000				
หัก ค่าใช้จ่าย 85%	<u>1,308,905</u>	<u>3,264,255</u>	<u>4,331,848</u>	<u>4,913,615</u>	<u>4,921,225</u>
รวมรายได้หลังหักค่าใช้จ่าย	140,983	576,045	764,444	867,109	868,451
หัก ลดหย่อน ผู้มีรายได้	30,000	<u>30,000</u>	<u>30,000</u>	<u>30,000</u>	<u>30,000</u>
ลดหย่อน ประกันชีวิต	<u>10,000</u>				
เงินได้พึงประเมินสุทธิ	<u>100,983</u>	<u>546,045</u>	<u>734,444</u>	<u>837,109</u>	<u>838,451</u>

หมายเหตุ เงินได้ที่ได้รับการยกเว้น คือ ประกันชีวิตส่วนที่เกิน 10,000 บาทแต่ไม่เกิน 100,000 บาท

เงินได้สุทธิ	อัตรา	ช่วงเงินได้	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1-150,000	-	150,000	-	-	-	-
150,001-500,000	10%	350,000	35,000	35,000	35,000	35,000
500,001-1,000,000	20%	500,000	9,209	46,889	67,422	67,690
1,000,001-4,000,000	30%	3,000,000				
ภาษีเงินได้			44,209	81,889	102,422	102,690

หมายเหตุ อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาคำนวณ ณ วันที่ 21 กรกฎาคม 2556

ตารางที่ 54 แสดงงบกระแสเงินสดล่วงหน้า ปีที่ 1-5 กรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคคลภายนอก
ติดตามหนี้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10

รายการ	ก่อน ดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดรับ:						
เงินสดรับ		1,539,888	3,840,300	5,096,292	5,780,724	5,789,676
กระแสเงินสดจ่าย:						
การดำเนินงาน:						
ต้นทุนของ พ.ร.บ. ผ่าทำภาษี		68,604	76,116	83,628	91,140	98,652
เงินสดลงทุนระหว่างปี		3,960,000	3,960,000	3,960,000	3,960,000	3,960,000
ค่าใช้จ่ายในทางการตลาด		2,500	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ		200,304	207,931	215,940	224,350	233,180
ค่าภาษี			44,209	81,889	102,422	102,690
การลงทุน:						
ค่าปรับปรุง ตกแต่ง สำนักงาน	68,300					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	239,830					
อุปกรณ์สำนักงาน	82,150					
รวมเงินสดจ่าย	390,280	4,231,408	4,290,256	4,343,457	4,379,911	4,396,523
เงินสดสุทธิ	(390,280)	(2,691,520)	(449,956)	752,835	1,400,813	1,393,153
บวก เงินสดยกมา	-	5,609,720	2,918,200	2,468,244	3,221,079	4,621,892
รวมเงิน	(390,280)	2,918,200	2,468,244	3,221,079	4,621,892	6,015,046
บวก ทุนของเจ้าของ	3,000,000					
บวก เงินเบิกเกินบัญชี	3,000,000					
เงินสดคงเหลือยกไป	5,609,720	2,918,200	2,468,244	3,221,079	4,621,892	6,015,046

ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน

ตารางที่ 55 งบแสดงฐานะทางการเงินล่วงหน้า ปีที่ 1-5 กรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคคลภายนอกคิดตามหนี้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10

รายการ	ก่อน ดำเนินงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์:						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสด	5,609,720	2,918,200	2,468,244	3,221,079	4,621,892	6,015,046
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ		4,213,980	6,136,500	6,811,980	6,811,980	6,811,980
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน:						
ค่าปรับปรุง ตกแต่ง สำนักงาน	68,300	68,300	68,300	68,300	68,300	68,300
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		(13,660)	(27,320)	(40,980)	(54,640)	(68,300)
อุปกรณ์สำนักงาน	82,150	82,150	82,150	82,150	82,150	82,150
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		(16,430)	(32,860)	(49,290)	(65,720)	(82,150)
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	239,830					
รวมสินทรัพย์	6,000,000	7,252,540	8,695,014	10,093,239	11,463,962	12,827,026

หนี้สินหมุนเวียน:						
ภาษีค้างจ่าย			-	-	-	-
ดอกเบี้ยเช่าซื้ออาคารตัดบัญชี		1,335,647	2,024,833	2,266,981	2,266,981	2,266,981
วงเงินกู้เบิกเกินบัญชี	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
รวมหนี้สิน	3,000,000	4,335,647	5,024,833	5,266,981	5,266,981	5,266,981
ทุนเจ้าของ	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
กำไร ขาดทุน สะสม		(83,107)	670,181	1,826,258	3,196,981	4,560,045
รวมส่วนของเจ้าของ	3,000,000	2,916,893	3,670,181	4,826,258	6,196,981	7,560,045
รวมหนี้สินและส่วนของ เจ้าของ	6,000,000	7,252,540	8,695,014	10,093,239	11,463,962	12,827,026

ตารางที่ 56 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการระยะเวลาโครงการ 5 ปี
กรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคคลภายนอกคิดตามนี้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10

ปีที่	FV	อัตราคิดลด	PV
		12.00%	
1	(2,691,520)	0.8929	(2,403,258)
2	(449,956)	0.7972	(358,705)
3	752,835	0.7118	535,868
4	1,400,813	0.6355	890,217
5	1,393,153	0.5674	790,475
รวมกระแสเงินสดรับ	405,326		(545,403)
เงินลงทุนเริ่มแรก			(390,280)
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ			(935,683)

จากการคำนวณค่า NPV เท่ากับ -935,683 บาท ซึ่งเป็นค่าลบ สรุปได้ว่าสมควรปฏิเสธ
โครงการนี้ แต่เมื่อทำการศึกษาต่อพบว่า ค่า NPV ของโครงการจะเป็นค่าบวกเมื่อขยายระยะเวลา
โครงการ ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 57 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการระยะเวลาโครงการ 8 ปี
กรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคคลภายนอกคิดตามนี้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10

ปีที่	FV	อัตราคิดลด	PV
		12.00%	
1	(2,691,520)	0.8929	(2,403,258)
2	(449,956)	0.7972	(358,705)
3	752,835	0.7118	535,868
4	1,400,813	0.6355	890,217
5	1,393,153	0.5674	790,475
6	1,385,055	0.5066	701,669
7	1,376,492	0.4523	622,587
8	1,367,441	0.4039	552,310
รวมกระแสเงินสดรับ	4,534,313		1,331,162
เงินลงทุนเริ่มแรก			(390,280)
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ			940,882

ค่า NPV เป็นค่าบวก การประเมินโครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ แสดงว่ามีความ
เป็นไปได้ในการลงทุนโครงการนี้

อัตราผลตอบแทนภายใน กรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคคลภายนอกติดตามหนี้
เพิ่มขึ้นร้อยละ 10

จากการคำนวณค่า IRR โดยใช้ข้อมูลกระแสเงินสดสุทธิในช่วง 1-5 ปี ซึ่งคำนวณแล้วได้ค่า
IRR ต่ำกว่า ต้นทุนเงินทุน ที่มีค่า เท่ากับ 12 ดังนั้นสรุปได้ว่าสมควรปฏิเสธ โครงการ

ตารางที่ 58 แสดงการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการระยะเวลาโครงการ 8 ปี
กรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคคลภายนอกติดตามหนี้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10

ปีที่	FV	อัตราคิดลด	PV
		18.962%	
1	(2,691,520)	0.8403	(2,261,596)
2	(449,956)	0.7065	(317,875)
3	752,835	0.5936	446,891
4	1,400,813	0.4996	699,914
5	1,393,153	0.4197	584,688
6	1,385,055	0.3527	488,491
7	1,376,492	0.2967	408,387
8	1,367,441	0.2496	341,380
รวมกระแสเงินสดรับ	4,534,313		390,280
เงินลงทุนเริ่มแรก			(390,280)
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ			0

จากตารางข้างต้น คำนวณได้ค่าอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ กรณี ค่าใช้จ่ายใน
การจ้างบุคคลภายนอกติดตามหนี้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10 มีค่า IRR เท่ากับร้อยละ 18.962 สูงกว่าต้นทุน
เงินทุน (WACC) จึงยอมรับโครงการ

ตารางที่ 59 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ กรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคคลภายนอกติดตามหนี้เพิ่มขึ้นร้อยละ 10

กระแสเงินสดรับ			เงินลงทุนเริ่มแรก
ปีที่	รายปี	สะสม	
0		(390,280)	(390,280)
1	(2,691,520)	(3,081,800)	
2	(449,956)	(3,531,756)	
3	752,835	(2,778,921)	
4	1,400,813	(1,378,108)	
5	1,393,153	15,046	
6	1,385,055	1,400,100	
รวมกระแสเงินสดรับ	1,790,380		

โครงการลงทุนนี้ต้องใช้ระยะเวลาประมาณ 5 ปี 3 เดือน จึงจะได้รับเงินคืนเท่ากับเงินที่ลงทุนไป