

เครื่องล้างรถจักรยานยนต์อัตโนมัติ

นางสาวธัญพัฒน์ รัตนไพศาลวรกุล

บทคัดย่อ

การจัดทำแผนธุรกิจของเครื่องล้างรถจักรยานยนต์อัตโนมัติ มีวัตถุประสงค์เพื่อการจัดจำหน่าย โดยบริษัทมีทุนจดทะเบียนทั้งสิ้น 10,000,000 บาท โดยแบ่งหุ้นเป็น 100,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท มีผลการดำเนินงานตลอดระยะเวลา 5 ปี ตามแผนธุรกิจที่ประมาณการคาดการณ์ไว้นั้นพบอัตราส่วนผลตอบแทนนำลงทุนทั้งนี้ NPV 29,820,920.45 IRR 90.07% และมีจุดคืนทุน Pay Back Period ที่ 1 ปี อัตราผลตอบแทนโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) คิดมูลค่าปัจจุบันแล้วมีค่าเท่ากับเงินลงทุนในครั้งแรกพอดี จากการวิเคราะห์ค่า IRR = 90.07% ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่นักลงทุนใช้ในการพิจารณาให้เงินทุนกับโครงการที่มีผลต่อ Discount rate 10% ของโครงการแทนมากกว่า 25%

คำสำคัญ : (1) เครื่องล้างรถจักรยานยนต์อัตโนมัติ (2) นวัตกรรม (3) อีโคโนมี

1.ความเป็นมาของแผน

บริษัทมองเห็นโอกาสในการทำธุรกิจนี้ เนื่องจากในปัจจุบันในเขตเมืองหลวงมีจำนวนรถจักรยานยนต์เพิ่มขึ้นมากในท้องถนน ซึ่งมีทั้งขนาดเล็กและใหญ่ เพราะผู้คนส่วนมากที่ใช้รถจักรยานยนต์นั้นจะมุ่งเน้นความรวดเร็วในการเดินทาง หลีกเลี่ยงการจราจรติดขัดได้ง่าย เพราะเหตุนี้ทำให้คนในกรุงเทพมหานครนั้นมีโอกาสที่จะซื้อรถจักรยานยนต์มาใช้กันอย่างมาก จึงทำให้เหมาะกับการวางเครื่องล้างรถจักรยานยนต์อัตโนมัติไว้สำหรับบริการสำหรับผู้ที่จะดูแลรักษารถยนต์ที่เรารักได้

2. รายละเอียดผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของ บริษัท คลีนมอเตอร์ โซลูชั่น จำกัด เป็นเครื่องล้างรถจักรยานยนต์ขนาดทั่วไป และบิ๊กไบค์ การออกแบบของระบบการทำงานคือ ออกแบบฐานวางรถจักรยานยนต์ให้มีระบบหมุนรอบทิศทาง พร้อมหัวฉีดน้ำปรับระดับล่าง กลาง บน และซ้าย ขวา เมื่อทำการปล่อยน้ำระบบ หัวฉีดหัวฉีดจะทำการหมุนรอบทิศทางโดยอัตโนมัติทำให้น้ำกระจายได้โดยทั่วไป สามารถฉีดเข้าจุดที่มีปริมาณฝุ่น สิ่งสกปรก คราบน้ำมัน ซึ่งสามารถปรับระดับความแรงของน้ำได้ตามต้องการ เครื่องสามารถมีโปรแกรมอบแห้งในขั้นตอนสุดท้ายใช้เวลาการล้างเพียง 15 นาที และปริมาณการใช้น้ำล้างต่อครั้ง 12-20 ลิตรอัตราการใช้น้ำปริมาณนี้ใช้ได้ทั้งรถขนาดเล็กและขนาดใหญ่ ระบบใสน้ำยาล้างมีถึง แยกสารเคมี ถังเว็ท แยกอิสระจากกัน เพื่อให้การล้างรถเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ



3. การวิเคราะห์สถานการณ์และสภาพแวดล้อม

ปัจจุบันธุรกิจบริการมีอัตราการเจริญเติบโตที่สูงขึ้น เพราะวิถีการดำเนินชีวิตของคนไทยเปลี่ยนแปลงไปโดยเน้นความสะดวกสบายมากขึ้นเนื่องจากที่สังคมมีการแข่งขันกันมาก รวมทั้งจากสภาพเศรษฐกิจที่มีการเร่งรีบแข่งขัน ดังนั้นการใช้เวลาว่างเพื่อการสันทนาการต่างๆ และการพักผ่อนจึงมีความสำคัญมากขึ้น เพื่อผ่อนคลายความเครียดจากการ ทำงาน ผู้บริโภคจึงยอมจ่ายเงินเพื่อซื้อความสะดวกสบายมากขึ้น เช่น การซื้อเครื่องอำนวยความสะดวก ภายในบ้าน การใช้เครื่องมือสื่อสารที่ทันสมัย เพื่อลดเวลาการทำงาน และการเดินทาง

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (Five Forces Model)

การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Industry competition)

เนื่องจากอัตราการเจริญเติบโตของตลาดโดยรวมของทั้งรถยนต์ และรถจักรยานยนต์ มีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้น จึงทำให้การแข่งขันมีอัตราที่สูง จึงทำให้ผู้ผลิตต้องสรรหาเทคโนโลยีมาช่วยในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการให้มีความสะดวก รวดเร็ว เพื่อตอบสนองความต้องการให้กับกลุ่มผู้ประกอบการ ดังนั้น ทางบริษัทจะต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และบริการต่างๆ ให้เหนือคู่แข่ง โดยการสร้างจุดเด่นของสินค้าในด้านต่างๆดังนี้

- เงินลงทุน (Capital requirements) ใช้ต้นทุนในการลงทุนสูงทำให้ผู้ที่เข้ามาแข่งขันรายใหม่ไม่กล้าตัดสินใจเข้ามาลงทุน เพราะเสี่ยงต่อการดำเนินงานที่ไม่คุ้มทุนหรือขาดทุน
- การประหยัดเนื่องจากขนาด (Economics of Scale) เนื่องจากต้องพบแรงกดดัน ในเรื่องของการประหยัดต้นทุนการผลิตในปริมาณที่มากเพื่อสามารถแข่งขันกับคู่แข่งรายเดิมที่มีความได้เปรียบทุกด้าน
- การเข้าถึงช่องทางการจัดจำหน่าย (Access to Distribution Channels) ต้องใช้ความพยายามที่จะเข้าแทรกแซงช่องทางการจัดจำหน่ายโดยชักจูงหรือให้ข้อเสนอที่ดีกว่าเพื่อให้ตัวแทนจำหน่ายสนใจ
- นโยบายของรัฐบาล ต้นทุนการผลิตอยู่ในระดับสูง เนื่องจากต้นทุนที่เกิดขึ้นจากทางภาครัฐ เช่น ภาษี ค่าแรงขั้นต่ำ และอัตราการนำเข้าอุปกรณ์โดยผ่านศุลกากร
- ความเสียเปรียบด้านต้นทุน (Cost Disadvantages) ต้นทุนการผลิตมีสัดส่วนสูงกว่าต้นทุนด้านอื่น เนื่องจากมีการใช้เหล็กภายในประเทศ ซึ่งอุตสาหกรรมเหล็กในไทยมีการแข่งขันน้อย ส่งผลต้นทุนการผลิตเครื่องสูง ส่งผลให้ตัวแทนจำหน่ายหรือผู้ซื้อรายอื่นๆ หากต้นทุนที่ผลิตเครื่องจากต่างประเทศต่ำกว่าเราก็จะเสียโอกาสในการแข่งขัน เพราะตัวแทนจำหน่ายจะนำเข้าเครื่องที่ประกอบเสร็จแล้วเข้ามาจำหน่ายแทน

อำนาจการต่อรองของผู้จัดส่งวัตถุดิบ (Bargaining Power of Suppliers)

เนื่องจากประเทศไทยเป็นประเทศหนึ่งที่มีบริษัทรับจ้างผลิตเครื่องจักร หรือ OEM เป็นจำนวนมากจึงเป็นผลดีกับนักลงทุนที่มีอำนาจในการต่อรองในการคัดเลือกจัดหาบริษัทรับจ้างผลิตได้ไม่ยากนักทำให้มีอำนาจในการต่อรองเลือกบริษัทรับจ้างผลิต ที่มีคุณสมบัติในเรื่องของคุณภาพดี ราคาถูก ทำให้ลดต้นทุนในการต่อรองค่าจ้างในการผลิต แต่เนื่องจากระบบเทคโนโลยี และระบบที่มีความเฉพาะของทางบริษัท จึงต้องทำการคัดเลือกเป็นพิเศษ เพื่อให้มั่นใจถึงการดูแลรักษาข้อมูลเทคโนโลยีในการผลิต เพื่อป้องกันข้อมูลบริษัทรั่วไหล

อำนาจการต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Customers)

เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจล้อรถ สามารถหาอุปกรณ์ต่างๆ มาทดแทนเครื่องล้อรถจักรยานยนต์อัตโนมัติได้ แต่เนื่องด้วยรูปแบบของเครื่องล้อรถจักรยานยนต์อัตโนมัติที่มีความโดดเด่นที่เหนือกว่าผลิตภัณฑ์ทดแทนตัวอื่น ทั้งด้านต้นทุนในการเปิดธุรกิจและ ค่าดำเนินการ หรือกระบวนการทำงานที่สะดวก รวดเร็ว ทำให้การต่อรองของลูกค้ามีน้อยมาก

ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Substitutes)

เนื่องจากยังมีการประกอบธุรกิจประเภทอื่นๆ ที่สามารถเข้ามาทดแทนเครื่องล้อรถอัตโนมัติได้ อาทิ ร้านให้บริการล้อรถ หรือเครื่องหยอดเหรียญ ดังนั้นจึงต้องสร้างความแตกต่างให้ผู้บริโภคและตัวแทนจำหน่ายให้เห็นถึงความสะดวกสบายประกอบกับสร้างมูลค่าในการทำงาน ซึ่งต้องมีการรักษามาตรฐาน และพัฒนาให้เหนือกว่าสินค้าทดแทน

การเข้ามาของผู้เล่นรายใหม่ (Potential Entrants)

เนื่องจากตลาดมีความน่าสนใจในการเข้ามาเล่น จึงทำให้ผู้เล่นรายใหม่เข้ามาเป็นจำนวนมาก อีกทั้งเทคโนโลยีของเครื่องล้อรถอัตโนมัติสามารถทำการลอกเลียนแบบได้ จึงทำให้มีผู้เล่นรายใหม่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ดังนั้นต้องผลิตสินค้าที่มีความแตกต่างและง่ายต่อการใช้ อีกทั้งยังกระตุ้นการโฆษณาในระยะเริ่มแรก เปิดตัวสินค้า จัดแนะนำสินค้าในสถานที่ต่างๆ เช่น ในศูนย์บริการ ศูนย์การค้า สวนสาธารณะ

ป้มน้ำมัน และสถานที่อื่นๆ เพื่อเห็นถึงความแตกต่างของผู้เล่นรายใหม่ ทำให้เกิดความคุ้นเคยกับเครื่อง และมีการบอกต่อถึงผู้ประกอบการรายย่อยอื่นๆ

การวิเคราะห์ TOWS MATRIX

จุดแข็งและโอกาส SO (SO Strategies)

จัดทำกลยุทธ์โดยใช้จุดแข็งในเรื่องของประสิทธิภาพที่เป็นเทคโนโลยี และมีทีมเชี่ยวชาญเพื่อผลิตเครื่องที่มีคุณภาพจึงเห็น โอกาสในการยกระดับการให้บริการของธุรกิจตลาดรถจักรยานยนต์ เพื่อเป็นทางเลือกให้กับกลุ่มผู้ใช้รถจักรยานยนต์ที่มีจำนวนมากขึ้น

จุดอ่อนและโอกาส WO (WO Strategies)

จัดทำกลยุทธ์โดยเน้นเพื่อปรับปรุงจุดอ่อนภายในองค์กรเช่นสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค จึงต้องใช้สื่อเพื่อสร้างการรับรู้ของตราสินค้า ด้วยการนำโอกาสภายนอกองค์กรมาเป็นตัวช่วยเสริม โดยใช้โอกาสของการเปลี่ยนแปลงการดำรงชีวิตมาเป็นตัวผลักดันให้สินค้าเป็นที่รู้จัก

จุดแข็งและอุปสรรค ST (ST Strategies)

จัดทำกลยุทธ์โดยใช้จุดแข็งภายในองค์กร โดยการนำจุดแข็งเรื่องมีทีมงานผู้เชี่ยวชาญ ช่วยดูแล และตรวจสอบให้ได้ตามมาตรฐานการผลิตของประเทศไทย แต่อย่างไรก็ตามเรื่องของอุปสรรคในการขออนุญาตผลิตเครื่องล้ารถจักรยานยนต์อัตโนมัติ มีกฎระเบียบที่หลากหลายขั้นตอนจึงไม่มีปัญหา เพราะมีทีมเชี่ยวชาญควบคุมดูแล

จุดอ่อนและอุปสรรค WT (WT Strategies)

จัดทำกลยุทธ์เพื่อลดจุดอ่อนภายใน เนื่องจากต้นทุนการผลิตสูงจึงต้องหลีกเลี่ยงอุปสรรคภายนอก ทำการลดจุดอ่อนด้านต่างๆ เช่นต้องทำให้สินค้าเป็นที่รู้จัก และไม่ว่าจะเป็นเรื่องการเมืองไม่ยอมรับระบบการใช้งานแบบใหม่ แต่หากเครื่องล้ารถได้รับการผ่านมาตรฐานต่างๆ ก็จะได้ความเชื่อใจจากกลุ่มลูกค้า

4.การวิเคราะห์ตลาดและแผนการตลาด

แนวโน้มทางการตลาด ทางบริษัท คลีนมอเตอร์ โซลูชั่น จำกัด มีแนวคิดที่จัดทำตลาดเครื่องล้างรถยนต์อัตโนมัติ ให้ครบทุกพื้นที่ เริ่มจาก กรุงเทพฯฯ ปริมณฑล และภูมิภาค อีกทั้งผลิตภัณฑ์ของเราเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่ จึงได้เปรียบในเรื่องของการแข่งขัน และสามารถสร้างความน่าเชื่อถือให้กับลูกค้า

ตลาดเป้าหมาย ทางบริษัท คลีนมอเตอร์ โซลูชั่น จำกัด มุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายไปยังผู้ประกอบการ ให้ครอบคลุมทั่วภูมิภาค และไปสู่ความพึงพอใจให้สูงที่สุด

การวางแผนการตลาดโดยกำหนดเป้าหมาย (STP)

Market Segmentation

บริษัทมองเห็นโอกาสในการทำธุรกิจเครื่องล้างรถยนต์อัตโนมัติเมื่อพิจารณาจากการเจริญเติบโต ของผู้บริโภคในการใช้รถจักรยานยนต์ในเขตต่างๆจึงเล็งเห็น โอกาสและกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่จะเข้าไปครอบครองส่วนแบ่งตลาด จากลักษณะของประชากรศาสตร์ การพิจารณาเลือกแบ่งกลุ่มตลาดของผู้บริโภคที่สร้างรายได้ให้กับบริษัท จึงแบ่งกลุ่มอาชีพปัจจัย 4 ปัจจัย คือ 1. จากการขายเครื่อง 2. จากการขายอะไหล่ 3. จากการบริการหลังการขาย 4. จากการขายน้ำยาทำความสะอาด

Market Target

พื้นที่กลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ 1. นิคมอุตสาหกรรม 2. แหล่งท่องเที่ยว 3. หอพัก แฟลต และแหล่งชุมชน 4. ปั๊มน้ำมัน

ผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ 1. ผู้ที่ใช้รถจักรยานยนต์ทั่วไป 2. ผู้ใช้จักรยานยนต์ขนาดใหญ่บิ๊กไบค์ 3. ผู้ที่ใช้ทำงานในอุตสาหกรรม 4. ผู้ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับให้เช่ารถ

Market Positioning

เป็นการขายให้ผู้ประกอบการรายใหญ่ และรายย่อย ฉะนั้นทางบริษัทฯ จึงเล็งเห็นการอำนวยความสะดวก ลดขั้นตอนในการทำงานไม่ให้ยุ่งยากและซับซ้อน ให้กับผู้ประกอบการ ทำให้ผู้ประกอบการได้รับความพึงพอใจในการซื้อ และมีโอกาสบอกต่อ และซื้อในเครื่องต่อไป

5.แผนการผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

เทคโนโลยีการผลิตเครื่องจักรยานยนต์อัตโนมัติ จากที่ทางบริษัทฯ ได้ทำการร่วมมือกับผู้เชี่ยวชาญในการพัฒนาโดยมีการออกแบบ

ระบบสัมผัสอัจฉริยะ เครื่องจักรอัตโนมัติ เป็นระบบควบคุมคำสั่งการทำงานของเครื่องที่ใช้งานง่าย ผู้ใช้สามารถเลือกประเภทของยานพาหนะ มีโปรแกรมที่ง่ายต่อการใช้งาน โดยจากหน้าจอที่เป็นระบบสัมผัส ที่ใช้งานง่ายด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ทำให้การล้ารถเป็นเรื่องง่ายและสะดวกในการสั่งงาน

ระบบประมวลผลอัจฉริยะด้วยคอมพิวเตอร์ ตัวเครื่องสามารถประมวลผลของการทำงานช่วยลดความกังวลของผู้ใช้บริการ ในเรื่องบริการหลังการขายได้เป็นอย่างดี ยกตัวอย่างในกรณีที่เกิดขึ้นน้อยมากเช่น เครื่องจักรอัตโนมัติทำงานผิดพลาดหรือชำรุด ระบบของเครื่องจักรอัตโนมัติจะประมวลผลเพื่อส่งฐานข้อมูลของการผิดพลาดมายังศูนย์บริการ ทำให้ทราบปัญหาที่เกิดขึ้น โดยไม่ต้องเสียเวลาแจ้งทางศูนย์บริการ หลังจากนั้นทางบริษัท สามารถติดต่อสื่อสารกับบุคลากรในพื้นที่ เพื่อแก้ไขปัญหาเบื้องต้นก่อน และจัดส่งช่างผู้ชำนาญการ(Service Team)มายังพื้นที่ติดตั้งเพื่อแก้ไขปัญหาต่างๆตามข้อมูลที่ได้รับได้อย่างรวดเร็ว

โดยทางบริษัทฯ ได้ใช้กระบวนการการผลิตแบบ OEM เพื่อเป็นการลดกระบวนการการทำงานและลดต้นทุนการลงทุนต่างๆ ของบริษัท โดยมีขั้นตอนดังนี้

1. ขั้นตอนการออกแบบ ขั้นตอนนี้ คือการวิจัยและพัฒนาพร้อมกับทางวิศวกรรมผู้เชี่ยวชาญ เพื่อทำการปรับปรุงเครื่องจักรยนต์ให้มีประสิทธิภาพ และเหมาะกับการใช้กับรถจักรยานยนต์ รวมทั้งวิถีชีวิตในปัจจุบันของผู้บริโภค

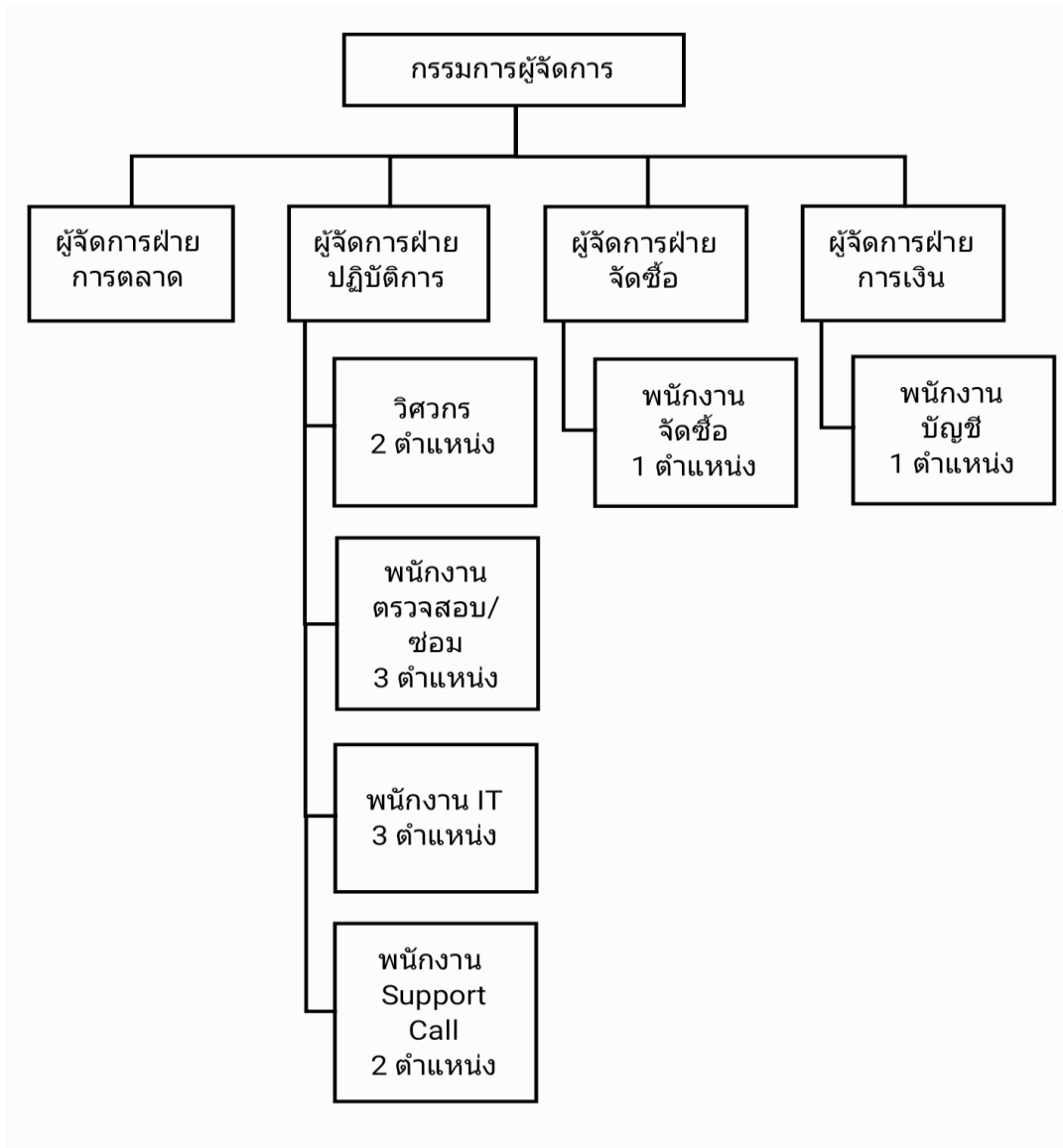
2. ขั้นตอนการผลิต ขั้นตอนนี้ คือการจัดการโรงงานที่มีความชำนาญในประกอบเครื่องจักรและทำการจ้างโรงงานดังกล่าวเป็นผู้ผลิตให้ โดยผ่านกระบวนการคัดสรรจากจัดซื้อจัดจ้างที่ผ่านมาตรฐานของประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจ และต้องมีราคาที่อยู่ในระดับที่ตั้งไว้

3. ขั้นตอนการตรวจสอบ ขั้นตอนนี้ ทางบริษัท คลีนมอเตอร์ โซลูชั่น จำกัด จะทำการตรวจสอบประสิทธิภาพการทำงานของเครื่องว่ามีประสิทธิภาพตรงตามที่บริษัทฯ กำหนดหรือไม่ และหากเกิดความผิดพลาดต้องมีการปรับปรุงแก้ไขรูปแบบให้เป็นไปตามเงื่อนไขในการจัดซื้อจัดจ้าง

4. ขั้นตอนการติดตั้งและบริการหลังการขาย

ขั้นตอนนี้คือขั้นตอนที่ทางบริษัทที่รับจ้างในการการติดตั้ง เครื่องล้างรถจักรยานยนต์อัตโนมัติ ตามพื้นที่ต่างๆ โดยทางบริษัท รับจ้าง จะทำการตรวจสอบและบำรุงเครื่องล้างรถจักรยานยนต์อัตโนมัติตามเงื่อนไขสัญญาที่กำหนดไว้

6.แผนการจัดองค์กร



แผนด้านบุคลากร

การบริหารงานของบริษัท คลินิกมอเตอร์ ซูโลชั่น จำกัด ในช่วงแรกทางบริษัทให้ความสำคัญต่อฝ่ายการตลาด และฝ่ายปฏิบัติการ เนื่องจากบริษัทต้องใช้ประชาสัมพันธ์ และสร้างความโดดเด่นให้กับผลิตภัณฑ์ เพิ่มการรับรู้ของกลุ่มลูกค้าเพื่อจذبผลิตภัณ์ท์ และบริการของเรา โดยมีการแบ่งหน้าที่บุคลากรออกเป็นดังนี้

1. กรรมการผู้จัดการ ทำหน้าที่วางนโยบายในการทำงานให้กับองค์กรให้เป็นไปตามระบบที่วางไว้
2. ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ ทำหน้าที่ดูแลจัดซื้อ การเงิน IT วิศวกรตรวจสอบ/ฝ่ายซ่อม
3. ผู้จัดการฝ่ายการตลาด ทำหน้าที่สั่งซื้ออะไหล่บางส่วนเข้าจากต่างประเทศ และในขณะเดียวกันก็สามารถทำการส่งขายได้เมื่อมี Order สินค้าเข้ามา
4. วิศวกร คอยดูแลควบคุมดูแลให้สินค้าตรงตามสเปคที่กำหนดไว้หากไม่ผ่านมาตรฐานที่กำหนดไว้ต้องส่งให้ทีมช่างตรวจสอบแก้ไขเบื้องต้น แต่หากคุณภาพต่ำกว่ากำหนดเกินไปต้องส่งให้ทางผู้รับจ้างผลิต
5. การเงิน ทำหน้าที่ จ่ายเงินเดือนให้กับพนักงาน ค่าจ้างทำของ ทำบัญชีดูแลภาษีเพื่อยื่นกรมสรรพากร ภงด1 ภงด3 ภงด53 ภงด 30
6. การตลาด ทำหน้าที่จัดโปรโมชั่นต่างๆ
7. พนักงาน IT ทำหน้าที่ดูแลระบบอิเล็กทรอนิกส์ จัดทำเว็บไซต์ทั้งหมด
8. พนักงาน Support Call ทำหน้าที่คอยประสานงานรับเรื่องเวลาที่มีผู้ประกอบการโทรมาสอบถามข้อสงสัย หรือแจ้งซ่อม
9. วิศวกร และทีมตรวจสอบ โดยแบ่งหน้าที่ออกเป็น 2 กลุ่ม
 - 9.1.1 ทำหน้าที่คอยตรวจดูแลเวลาสินค้าผลิตเสร็จดูว่าได้เป็นไปตามข้อกำหนดไว้หรือไม่
 - 9.1.2 ทำหน้าที่ตรวจซ่อมเวลาเครื่องล้างรถอัตโนมัติมีปัญหา
10. แม่บ้าน จำนวน 2 คนคอยดูแลความสะอาด

7. แผนการเงิน

แหล่งที่มาของเงินลงทุนการลงทุนของบริษัท คลีนมอเตอร์ โซลูชั่น จำกัด ใช้เงินลงทุนรวม 11,440,000 บาท โดยแหล่งที่มาของเงินทุน ประกอบด้วย

1. ส่วนของเจ้าของ จำนวน 10,000,000 บาท เป็นทุนจดทะเบียนบริษัท โดยแบ่งเป็น 100,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท

2. การกู้ยืมระยะยาวในการซื้อรถยนต์จำนวนเงิน 1,440,000 บาท โดยแบ่งชำระเป็น 48 งวด ถือเป็นระยะเวลา 4 ปี อัตราดอกเบี้ยคงที่ต่อปี 9% โดยใช้สินเชื่อของธนาคารไทยพาณิชย์ในการเข้าซื้อรถยนต์

แผนการเงินของบริษัทประกอบไปด้วยสมมติฐานและข้อมูลทางการเงินดังนี้

- บริษัทใช้เงินจากผู้ถือหุ้นจำนวน 10,000,000 บาท
- บริษัทมีการใช้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์จากธนาคารไทยพาณิชย์ ในระยะเวลา 4 ปี โดยแบ่งชำระเป็นงวดละเท่าๆกัน ทั้งหมดเป็นจำนวนเงิน 11,440,000 บาท
- นโยบายสต็อกสินค้าสำเร็จรูป 60 วัน
- นโยบายลูกหนี้การค้า 30 วัน โดยให้เครดิตลูกค้านี้คิดเป็น 70% ของยอดขาย และอีก 30% ขายเงินสดให้กับลูกค้าทั่วไป
- นโยบายเจ้าหนี้การค้า 30 วัน
- ระยะเวลาในการวิเคราะห์โครงการ 5 ปี
- อัตราภาษีนิติบุคคล 20%

อัตราผลตอบแทนโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

จากการวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินหาความเป็นไปได้ในการดำเนินธุรกิจตามแผนธุรกิจที่ประมาณการคาดการณ์ไว้นั้นพบว่าอัตราส่วนผลตอบแทนนำลงทุนทั้งนี้ NPV 29,820,920.45 บาท IRR 90.07% และมีจุดคืนทุน Pay Back Period ที่ 1 ปี จัดเป็นโครงการที่มีผลตอบแทนที่น่าสนใจซึ่งจะสามารถสร้างผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นในระยะยาว

บรรณานุกรม

กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์.(2558). รายงานสถิติการขนส่งประจำปี 2555 กรมการขนส่งทางบก. เมื่อ 12 ธันวาคม 2558, จาก https://www.m-society.go.th/ewt_news.php?nid=9582

โครงการจัดทำแผนที่เครือข่ายวิสาหกิจ (Cluster Mapping) เพื่อยกระดับความสามารถในการแข่งขันปัจจัยทางเศรษฐกิจ.(2558).วิเคราะห์ฐานการผลิตอุตสาหกรรมชิ้นส่วนของรถจักรยานยนต์ ในตลาดในยุคปัจจุบันและในอนาคตเมื่อ 12 ธันวาคม 2558, จาก http://cm.nesdb.go.th/cluster_diamond.asp ClusterID=C0018

สำนักจัดการคุณภาพน้ำ กรมควบคุมมลพิษ กระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม.(2558). พรบ กฎหมายและมาตรฐานที่เกี่ยวกับมลพิษ เมื่อวันที่ 1 มกราคม.2559, จากhttp://www.pcd.go.th/info_serv/reg_relatedlaw.html

ไทยรัฐออนไลน์.(2558) การวิเคราะห์การแข่งขันอุตสาหกรรมจักรยานยนต์ ประจำปี 2558 เมื่อวันที่ 25 มกราคม 2558, จาก <http://asean-focus.com/>