การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของการจัดตั้งตลาดนัดริมน้ำปิง ชุมชนตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

The financial feasibility analysis of establishing a riverside market along the Ping River in Fa Ham sub-district, Mueang district, Chiang Mai Province

พรรณนุช ชัยปินชนะ[1], เทียน เลรามัญ[2], เอนก ชิตเกษร[3], วัลภา วงศ์จันทร์[4]
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยพายัพ[1,2,4] วิทยาลัยสหวิทยาการ มหาวิทยาลัยพายัพ[3]
Punnuch Chaipinchana[1], Taien Layraman[2], Anake Chitkesorn[3], Vanlapa Wongchan[4]
Faculty of Business Administration, Payap University[1,2,4], Interdisciplinary Studies College, Payap University[3]
E-mail: punnuchchai@gmail.com[1], E-mail: taien_l@payap.ac.th[2]
E-mail: anakechitkesorn@gmail.com[3], E-mail: vanlapa_v@payap.ac.th[4]

Received: February 26, 2026; Revised: March 31, 2026; Accepted: April 17, 2026

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้ประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินและความเสี่ยงทางการเงิน ในการจัดตั้งตลาดนัดริมน้ำปิง ชุมชนตำบลฟ้าฮ่าม จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อเป็นแนวทางในการตัดสินใจลงทุนของชุมชน เป็นการวิจัยแบบผสมผสาน การวิเคราะห์เชิงคุณภาพเพื่อกำหนดกรอบและสมมติฐานทางการเงิน ร่วมกับการวิเคราะห์เชิงปริมาณเพื่อประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ ใช้แบบสัมภาษณ์ และแบบวาระการประชุมกลุ่มย่อย เป็นเครื่องมือในการวิจัย ใช้วิธีการเก็บข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึก และการสนทนากลุ่มกับกลุ่มเป้าหมาย ได้แก่ เจ้าหน้าที่เทศบาล ผู้นำชุมชน รวม 8 คน ผู้เชี่ยวชาญ 2 คน และคณะผู้วิจัย 4 คน ช่วงเวลาในการศึกษาตั้งแต่เดือนมิถุนายน 2568 ถึงเดือนมกราคม 2569 รวม 8 เดือน ผลการศึกษาพบว่า โครงการมีงบประมาณการลงทุนเริ่มต้นประมาณ 1.91 ล้านบาท ข้อได้เปรียบเชิงโครงสร้างต้นทุนที่สำคัญคือไม่มีค่าเช่าที่ดินเนื่องจากใช้พื้นที่สาธารณะ ผลการวิเคราะห์ตัวชี้วัดทางการเงินที่อัตราคิดลดร้อยละ 10 พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 18.94 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) สูงถึงร้อยละ 239 และมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ประมาณ 5 เดือน (4 เดือน 27 วัน) แสดงถึงความคุ้มค่าในการลงทุนสูงมาก อย่างไรก็ตาม ผลการวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) ชี้ให้เห็นว่า "รายได้ค่าเช่า" เป็นปัจจัยวิกฤตที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จของโครงการมากที่สุด ข้อเสนอแนะจากการวิจัยคือ ชุมชนควรเน้นกลยุทธ์การรักษาอัตราการเช่าพื้นที่ (Occupancy Rate) และการบริหารจัดการสิ่งแวดล้อมเพื่อความยั่งยืนในระยะยาว

คำสำคัญ: การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ตลาดนัดชุมชน เครื่องมือในการวิเคราะห์การตัดสินใจลงทุน

ABSTRACT

This study evaluated the financial feasibility and assessed financial risks of establishing the Ping Riverside Market in the Fa Ham community, Chiang Mai Province, to inform community investment decisions. A mixed-methods design was employed, combining qualitative analysis to establish financial assumptions with quantitative analysis to assess project viability. Data were collected through in-depth interviews and focus group discussions with 14 participants, including municipal officials, community leaders, subject specialists, and members of the research team, over an eight-month period from June 2025 to January 2026. The findings indicated that the project requires an initial investment of approximately THB 1.91 million. A key cost advantage is the absence of land rental expenses because the market would operate on public land. Based on a 10% discount rate, the project showed strong financial viability, with a net present value of THB 18.94 million, an internal rate of return of 239%, and a payback period of approximately five months. Sensitivity analysis identified rental income as the most critical determinant of project success. The study therefore recommends maintaining high occupancy rates and implementing sustainable environmental management to support long-term viability.

Keywords: Financial feasibility analysis, community market, tools for evaluating investment decision

บทนำ

ตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นพื้นที่ที่มีความโดดเด่นทั้งในมิติทางประวัติศาสตร์และชัยภูมิทางเศรษฐกิจที่สำคัญของภาคเหนือ ด้วยลักษณะทางกายภาพที่ตั้งอยู่ริมฝั่งแม่น้ำปิง ซึ่งเป็นเส้นทางยุทธศาสตร์ทางการค้า และคมนาคมมาตั้งแต่อดีต ส่งผลให้พื้นที่ดังกล่าวมีโครงสร้างพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่เข้มแข็ง โดยเฉพาะการขับเคลื่อนผ่านภาคการค้าและการเกษตร ข้อมูลจากสำนักงานสถิติแห่งชาติ (2564) ระบุว่า ประชากรกว่าร้อยละ 35 ประกอบอาชีพค้าขายผ่านเครือข่ายร้านค้ารายย่อยที่มีมากกว่า 150 แห่ง ควบคู่ไปกับการรักษาพื้นที่เกษตรกรรมกว่า 1,200 ไร่ ซึ่งสามารถสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจได้ราว 2.5 ล้านบาทต่อปี ทุนทางวัฒนธรรม (Cultural Capital) ที่มีการผสมผสานระหว่างความหลากหลายทางชีวภาพและวิถีชีวิตดั้งเดิมริมน้ำปิงนี้เอง จึงเป็นปัจจัยเชิงกลยุทธ์ที่มีศักยภาพสูงในการดึงดูดนักท่องเที่ยว และยกระดับรายได้ให้แก่คนในท้องถิ่นอย่างเป็นรูปธรรม

ท่ามกลางพลวัตของการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและการขยายตัวของความเป็นเมือง ชุมชนตำบลฟ้าฮ่ามได้มีความพยายามในการยกระดับเศรษฐกิจฐานรากผ่านโครงการเชิงรุก คือการจัดตั้ง “ตลาดนัดริมน้ำปิง” โดยเทศบาลตำบลฟ้าฮ่ามเป็น

แกนนำในการจัดการโครงการฯ รวมทั้งการเตรียมการด้านงบประมาณลงทุนเริ่มต้น โดยใช้พื้นที่เลียบฝั่งริมน้ำปิงซึ่งได้รับการอนุญาตโดยกรมเจ้าท่าให้สามารถเข้าใช้พื้นที่ได้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย ซึ่งนับเป็นจุดได้เปรียบอย่างยิ่งของโครงการนี้

ผลจากการดำเนินการโครงการจะเป็นประโยชน์ในวงกว้าง ด้วยประชากรในตำบลฟ้าฮ่าม มีจำนวนประมาณ 12,000 คน เนื่องจากการค้าขายและการเกษตรถือเป็นกลไกสำคัญที่ช่วยพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่น และส่งเสริมอาชีพให้กับคนในชุมชน ดังนั้น “ตลาดนัดริมน้ำปิง” จะเป็นพื้นที่ให้ผู้เกษตรและผู้ประกอบการท้องถิ่นสามารถนำสินค้ามาจำหน่ายโดยตรงให้กับประชาชนในพื้นที่และนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาเยี่ยมชมตลาด ทั้งนี้เพื่อมุ่งให้ “ตลาดนัดริมน้ำปิง” เป็นศูนย์กลางในการกระจายสินค้าพื้นเมือง และผลผลิตทางการเกษตรที่มีความเป็น อัตลักษณ์ของชุมชน โดยโครงการนี้มุ่งสร้างพื้นที่จุดตัด (Interface) ที่มีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ เปิดโอกาสให้กลุ่มผู้ผลิตท้องถิ่นสามารถเข้าถึงกลไกตลาดและปฏิสัมพันธ์กับผู้บริโภครวมถึงนักท่องเที่ยวได้โดยตรง เป็นกลยุทธ์สำคัญในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage) และการสื่อสารคุณค่าของความเป็นอัตลักษณ์ชุมชนไปยังตลาดเป้าหมายอย่างเป็นระบบ ซึ่งสอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาการท่องเที่ยวเชิงวิถีชีวิต (Lifestyle Tourism) ของจังหวัดเชียงใหม่ (สำนักงานท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดเชียงใหม่, 2564)

อย่างไรก็ตาม การขับเคลื่อนโครงการพัฒนาขนาดใหญ่ในระดับท้องถิ่นมักเผชิญกับความท้าทายในมิติของการจัดการเชิงวิชาชีพ (Professional Management) โดยปัญหาสำคัญที่พบจากการศึกษาเบื้องต้นคือ แม้ภาคส่วนที่เกี่ยวข้องจะตระหนักถึงโอกาสทางธุรกิจที่มีข้อได้เปรียบด้านพื้นที่ แต่ยังขาดความเข้าใจอย่างถ่องแท้เชิงลึกในด้าน “ข้อมูลทางการเงิน” (Financial Information) และกระบวนการเตรียมการที่ยังขาดการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial Feasibility Study) ที่เป็นระบบ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขาดข้อมูลโครงสร้างต้นทุนโครงการที่ชัดเจน อีกทั้งการประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating Expenditure: OPEX) และการพยากรณ์รายได้ (Revenue Forecasting) ที่ตั้งอยู่บนพื้นฐานความสมเหตุสมผลทางเศรษฐกิจ ปัญหาดังกล่าวนับเป็นอุปสรรคสำคัญ เนื่องจาก Kim (2018) ได้ระบุว่าการขาดการวางแผนทางการเงินที่รัดกุมและเป็นรูปธรรมถือเป็นสาเหตุหลัก (Primary Root Cause) ที่ทำให้โครงการพัฒนาในระดับท้องถิ่นไม่สามารถดำเนินงานได้อย่างต่อเนื่องและขาดความยั่งยืน นอกจากนี้ การขาดกลไกการบริหารจัดการทรัพยากรทางการเงินที่มีประสิทธิภาพ ยังส่งผลกระทบต่อเนื่องไปถึงผู้นำชุมชนและผู้มีส่วนได้ ส่วนเสีย ทำให้ขาดฐานข้อมูลที่เชื่อถือได้สำหรับการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์และการลงทุน (Strategic Decision Making)

การวิจัยครั้งนี้จึงมีความสำคัญยิ่งในการทำหน้าที่เป็นเครื่องมือลดความเสี่ยงจากการลงทุน (Investment Risk Mitigation) ให้แก่ชุมชนฟ้าฮ่าม ผลการศึกษาจะทำหน้าที่เป็น "แผนที่นำทางทางการเงิน" (Financial Roadmap) ที่ช่วยให้กระบวนการจัดตั้งตลาดนัดริมน้ำปิงดำเนินไปอย่างมีทิศทางบนพื้นฐานของข้อมูลเชิงประจักษ์ (Empirical Data) ตามแนวคิดของ Smith & Jones (2019) งานวิจัยนี้มุ่งเน้นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการอย่างเป็นระบบ เพื่อสร้างรากฐานทางการเงินที่แข็งแกร่ง (Financial Soundness) ตามหลักการของ Jones & Roberts (2021) อันจะส่งผลให้โครงการสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ นำไปสู่การสร้าง

ระบบเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งพาตนเองได้ และบรรลุเป้าหมายความยั่งยืนทางการเงินในระยะยาวอย่างแท้จริง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน และการวิเคราะห์เชิงปริมาณโดยใช้เครื่องมือการประเมินการตัดสินใจลงทุนโครงการจัดตั้งตลาดนัดริมน้ำปิง ของชุมชนตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

2. ศึกษาวิเคราะห์ความเป็นไปได้เชิงคุณภาพการวิเคราะห์ประเมินความเสี่ยง และการวิเคราะห์ที่ส่งผลต่อความยั่งยืน ในการประกอบตลาดนัดริมน้ำปิง ของชุมชนตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ประโยชน์ที่ได้รับ

1. ชุมชนตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่มีข้อมูลเกี่ยวกับการลงทุน โอกาสความสำเร็จ และความเสี่ยงทางการเงินที่สามารถวางแผนทางการเงินของตลาดนัดริมน้ำปิง

2. ชุมชนตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่สามารถนำมาปรับใช้กับการวางแผนและการลงทุนบริหารตลาดนัดริมน้ำปิง ตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

3. ได้ข้อมูลประมาณการ 5 ปี งบลงทุนโครงการจัดตั้งตลาดนัดริมน้ำปิง ตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

วิธีดำเนินการวิจัย

โครงการวิจัยฯ นี้ มุ่งศึกษาและการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน ความเสี่ยงทางการเงินด้วยการวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) เพื่อการประเมินว่าเมื่อปัจจัยทางการเงินหลัก เช่น ต้นทุนหรือรายได้ มีการเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยจะมีผลกระทบต่อ NPV หรือ IRR ของโครงการตลาดนัดริมน้ำปิงให้เกิดเปลี่ยนแปลงอย่างไร เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ และเชิงคุณภาพ โดยกำหนดระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

1) แบบสอบถามเพื่อเก็บข้อมูลเชิงปริมาณจากกลุ่มเป้าหมาย คือ เจ้าหน้าที่เทศบาลตำบลฟ้าฮ่ามที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบในการดำเนินงานจัดตั้งตลาดนัดริมน้ำปิง ในมิติของรายการข้อมูลทางการเงินและการลงทุน รวมทั้งการประมาณการมูลค่าเกี่ยวกับค่าใช้จ่าย รายได้ที่คาดว่าจะได้รับจากการประกอบการโครงการฯ ตลาดนัดฯ

2) แบบการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) เพื่อเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ เกี่ยวกับกิจกรรมเพื่อกำหนดรายการข้อมูลทางการเงินและการกำหนดมูลค่าทางการเงิน ประกอบด้วยกลุ่มเป้าหมาย 2 กลุ่ม 1) ได้แก่ ผู้เชี่ยวชาญทางสถาปนิกและด้านทางเทคนิค 2) เจ้าหน้าที่เทศบาลตำบลฟ้าฮ่ามที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบในการดำเนินงานจัดตั้งตลาดนัดริมน้ำปิง ในประเด็นต่าง ๆ ได้แก่ กิจกรรมต่าง ๆ โครงการฯ เพื่อทำการกำหนดเป็นรายการข้อมูลทางการเงิน นำไปสู่การกำหนดมูลค่าทางการเงินประมาณการในแต่ละรายการแผนการลงทุน ต้นทุนการลงทุน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน รายได้ที่คาดว่าจะได้รับ และการจัดสรรรายได้ค่าใช้จ่าย เพื่อนำไปสู่การจัดทำงบการเงินประมาณการ และการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของการจัดตั้งตลาดนัดริมน้ำปิง

3) แบบวาระการประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group Meeting) จากกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง ประกอบด้วย เจ้าหน้าที่เทศบาลตำบลฟ้าฮ่ามที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบในการดำเนินงานจัดตั้งตลาด

นัดริมน้ำปิง ผู้เชี่ยวชาญทางสถาปนิกและด้านทางเทคนิค ในประเด็นวาระการประชุม ดังนี้

- ต้นทุนการลงทุนเบื้องต้น ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน รายได้ที่คาดว่าจะได้รับ และการประมาณการข้อมูล และสมมติฐานทางการเงิน
- วิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน
- วิเคราะห์ความเสี่ยงในการลงทุน
- สรุปและตัดสินใจ

ประชากรและตัวอย่าง

ประชากร ได้แก่ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในพื้นที่ตำบลฟ้าฮ่าม ได้แก่ เจ้าหน้าที่เทศบาลตำบลฟ้าฮ่ามที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบในการดำเนินงานจัดตั้งตลาดนัดริมน้ำปิง และผู้เชี่ยวชาญทางสถาปนิกและด้านทางเทคนิค

กลุ่มตัวอย่าง

กลุ่มตัวอย่างการศึกษาประกอบด้วยเจ้าหน้าที่เทศบาลตำบลฟ้าฮ่ามที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบในการดำเนินงานจัดตั้งตลาดนัดริมน้ำปิง ผู้เชี่ยวชาญทางสถาปนิกและด้านทางเทคนิค โดยจะทำการการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) โดยเฉพาะกลุ่มตัวอย่างเป้าหมายที่สมัครใจ และมีเวลาในการเข้าร่วมกิจกรรมตามแผนตลอดโครงการฯ รวม 8 คน และผู้เชี่ยวชาญทางสถาปนิก และด้านทางเทคนิค 2 คน

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาครั้งนี้มีเป็นการวิจัยชิงคุณภาพ ทำการเก็บรวบรวมจาก 2 แหล่ง ดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นการรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มเป้าหมาย โดยการการสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) การประชุมกลุ่มย่อย (Focus Group) เจ้าหน้าที่เทศบาลตำบลฟ้าฮ่ามที่ได้รับมอบหมายให้รับผิดชอบในการดำเนินงานจัดตั้งตลาดนัดริมน้ำปิง ผู้เชี่ยวชาญทางสถาปนิกและด้านทางเทคนิค

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นการเก็บรวบรวมเอกสารวิจัย บทความทางวิชาการ ข้อมูลทางการเงินจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ข้อมูลด้านการลงทุน การจัดการตลาดนัด และข้อมูลสถิติทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวข้อง ประกาศ/ระเบียบข้อบังคับของเทศบาลตำบลฟ้าฮ่าม

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลของโครงการวิจัยฯ แบ่งออกเป็น การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) และการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณ (Quantitative Analysis)

คณะผู้วิจัยมุ่งเน้นการประเมินความคุ้มค่าทางการเงิน (Financial Viability) ผ่านดัชนีชี้วัดหลัก ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) นอกจากนี้ยังดำเนินการ วิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) เพื่อประเมินผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยสำคัญ (Key Financial Drivers) เช่น การเพิ่มขึ้นของต้นทุนการดำเนินงาน หรือการลดลงของรายได้ที่คาดการณ์เพียงเล็กน้อยว่าส่งผลต่อความคุ้มค่าของโครงการและระดับความเสี่ยงทางการเงินอย่างไร

2. การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis)

เพื่อให้ได้สมมติฐานทางการเงินที่สมจริงและสอดคล้องกับบริบทของพื้นที่ คณะผู้วิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลผ่านกระบวนการดังนี้

- การเก็บรวบรวมข้อมูล ใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) และการสนทนากลุ่มย่อย (Focus Group Meeting) กับกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและผู้เชี่ยวชาญ เพื่อระบุตัวแปรและกรอบแนวคิดทางการเงินที่เหมาะสม

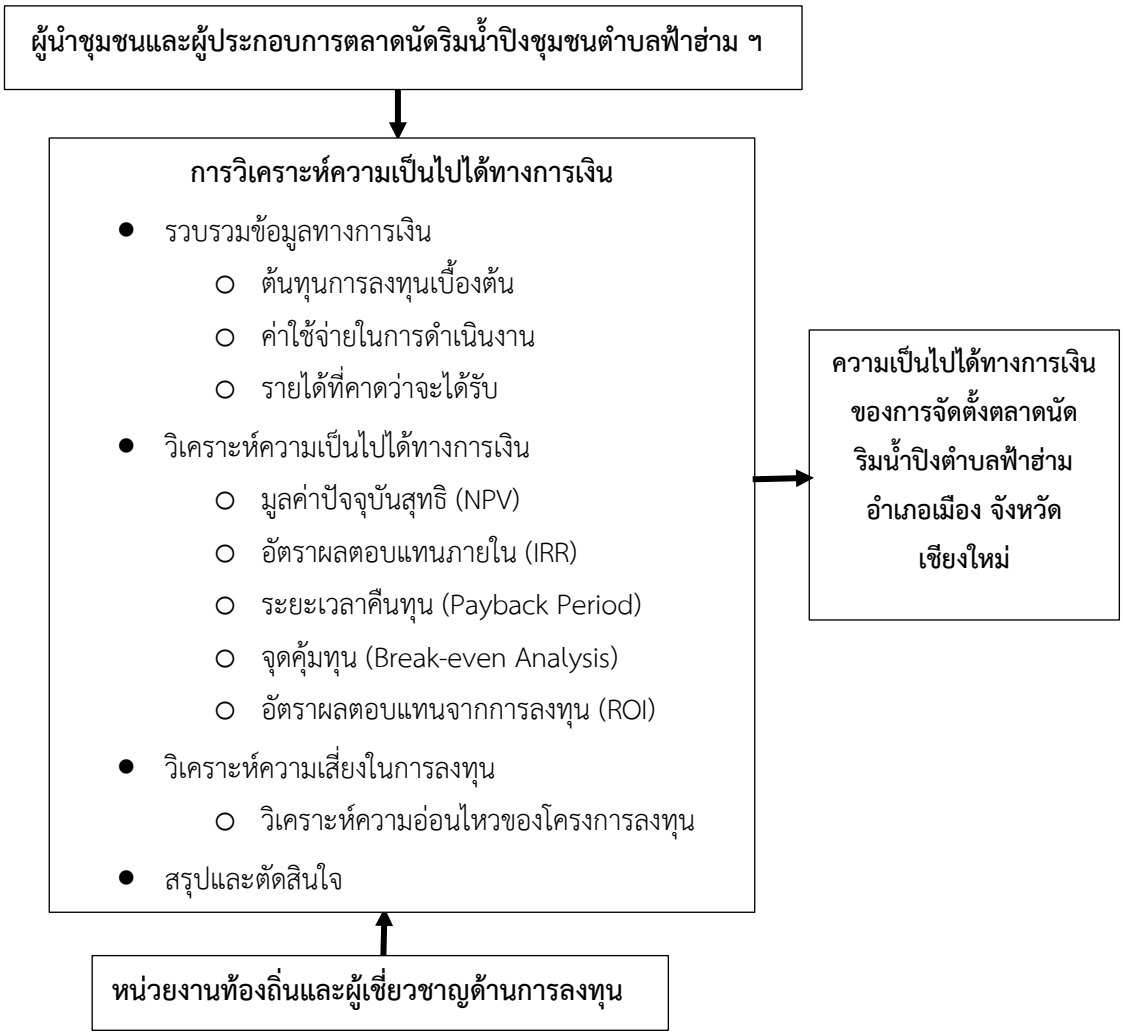
- การตรวจสอบข้อมูล คณะผู้วิจัยดำเนินการตรวจสอบความถูกต้องและความสมบูรณ์ของข้อมูล (Data Triangulation) เพื่อให้มั่นใจในความน่าเชื่อถือของข้อมูลก่อนนำไปวิเคราะห์

- การวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) คณะผู้วิจัยใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงเนื้อหาตามหลักวิชาการ ประกอบด้วย การลงรหัส (Coding) เพื่อคัดแยกและจับประเด็นสำคัญตามเนื้อหาที่ปรากฏ การขยายความ (Explanation) เพื่ออธิบายความสัมพันธ์ของปัจจัยต่างๆ และการตีความ (Interpretation) เพื่อวิเคราะห์ความหมายแฝงและบริบทเชิงลึกทางการเงิน การบรรยายพรรณนา (Description) เพื่อเรียบเรียงสรุปผลการวิเคราะห์ในรูปแบบความเรียงเชิงวิเคราะห์

- การสรุปผล (Conclusion) ข้อมูลจากทั้งเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพจะถูกนำมาสังเคราะห์ร่วมกัน เพื่อจัดทำข้อสรุปเกี่ยวกับความเป็นไปได้ทางการเงินและแนวทางการบริหารจัดการความเสี่ยงที่เหมาะสมที่สุดสำหรับการจัดตั้งตลาดนัดริมน้ำปิงชุมชนฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อให้เกิดความยั่งยืนในเชิงเศรษฐกิจและสังคมของชุมชนต่อไป

กรอบแนวคิดการวิจัย

จากการทบทวนวรรณกรรมแนวคิด ทฤษฎี และเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับหัวข้อการวิจัย เรื่อง “การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของการจัดตั้งตลาดนัดริมน้ำปิง ของชุมชนตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” การกำหนดกรอบแนวคิดของการดำเนินกิจกรรมทางการวิจัย แสดงในแผนภาพที่ 1



แผนภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

สรุปผลการวิจัย

จากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของการจัดตั้งตลาดนัดริมน้ำปิงในเขตเทศบาลตำบลฟ้าฮ่าม อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ สามารถสรุปผลการศึกษาตามประเด็นสำคัญได้ ดังนี้

1) ผลการวิเคราะห์งบประมาณเงินลงทุนเริ่มต้น โครงการฯ (Initial Investment Budget) สมมติฐานทางการเงิน ดังนี้

- อัตราภาวะเงินเฟ้อ 5%
- ค่าเสื่อม 5 ปี
- อัตราภาษี 20%
- เงินทุนหมุนเวียนสำรอง (Working Capital) 100,000 บาท
- ไม่มีค่าเช่าที่ดิน เนื่องจากเป็นการอนุญาตให้ใช้ประโยชน์จากที่ดินบริเวณริมแม่น้ำปิง ซึ่งอยู่ในความรับผิดชอบโดยกรมเจ้าท่า

2) ผลการวิเคราะห์งบกระแสเงินสด (Net Cash Flow)

- กระแสเงินสดรับรวม = รายได้จากค่าเช่าพื้นที่ + รายได้จากกิจกรรมพิเศษ
- กระแสเงินสดจ่ายรวม = ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง + ค่าเช่าสถานที่ + ค่าบริการระบบ

สาธารณูปโภค + ค่าจ้างแรงงาน + ค่าจัดการกิจกรรมพิเศษ

สมมติฐานทางการเงิน ดังนี้

• ประมาณการงบประมาณเงินสด 5 ปี กรณีแผงว่าง 25%

• รายได้ที่คาดการณ์จากค่าเช่าพื้นที่ต่อปี ในปีที่ 2 ปรับขึ้น 20% คงอัตรานั้นไปถึงปีที่

ตารางที่ 1 งบประมาณเงินลงทุนเริ่มต้น

รายการลงทุน	**งบประมาณ (บาท)**
ค่าปรับปรุงภูมิทัศน์และที่ดิน	200,000
ค่าโครงสร้างพื้นฐาน (บูธ/ระบบน้ำ-ไฟ/สุขา)	1,490,000
ค่าใบอนุญาตและเอกสาร	10,000
ค่าการตลาดช่วงเริ่มต้น	110,000
เงินทุนหมุนเวียนสำรอง (Working Capital)	100,000
รวมเงินลงทุนรวมทั้งสิ้น	1,910,000

ตารางที่ 2 การคำนวณงบกระแสเงินสดโครงการฯ

(หน่วย: บาท)

รายการ	**ปีที่ 0**	**ปีที่ 1**	**ปีที่ 2**	**ปีที่ 3**	**ปีที่ 4**	**ปีที่ 5**
เงินสดรับ (Cash Inflow)						
รายได้ค่าเช่า (75% Occupancy)	-	6,480,000	7,776,000	7,776,000	7,776,000	7,776,000
รายได้กิจกรรมพิเศษ	-	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
รวมเงินสดรับ	**0**	**7,080,000**	**8,376,000**	**8,376,000**	**8,376,000**	**8,376,000**
เงินสดจ่าย (Cash Outflow)						
เงินลงทุน (CAPEX + WC)	(1,910,000)	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน (+5%/ปี)	-	(1,317,096)	(1,382,951)	(1,452,098)	(1,524,703)	(1,600,938)
ภาษีเงินได้ (20% หลังหักค่าเสื่อม)	-	(1,092,981)	(1,339,010)	(1,325,180)	(1,310,659)	(1,295,412)
รวมเงินสดจ่าย	**(1,910,000)**	**(2,410,077)**	**(2,721,961)**	**(2,777,278)**	**(2,835,362)**	**(2,896,351)**
เงินสดสุทธิ (Net Cash Flow)	**(1,910,000)**	**4,669,923**	**5,654,039**	**5,598,722**	**5,540,638**	**5,479,649**
เงินสดสะสม (Cumulative)	**(1,910,000)**	**2,759,923**	**8,413,962**	**14,012,684**	**19,553,322**	**25,032,971**

ตารางที่ 3 การวิเคราะห์ตัวชี้วัดทางการเงิน (Financial Metrics Comparison)

ตัวชี้วัด	ผลลัพธ์	การแปลผล
NPV (10%)	18,941,202 บาท	โครงการมีมูลค่าเพิ่มสูงมากหลังคิดลดมูลค่าเงิน
IRR	239%	ผลตอบแทนสูงกว่าดอกเบี้ยเงินกู้หรือการลงทุนอื่นอย่างมหาศาล
Payback Period	~5 เดือน (4 เดือน 27 วัน)	ความเสี่ยงด้านการจมของเงินทุนต่ำมาก
ROI (Annual)	282.1%	ทุก ๆ 1 บาทที่ลงทุนไป จะได้กำไรกลับมาปีละ 2.82 บาท
Break-even (Monthly)	10 แผง/เดือน	มีส่วนเผื่อความปลอดภัย (Margin of Safety) สูงถึง 96%

ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis Table)

ปัจจัยที่เปลี่ยนแปลง	การเปลี่ยนแปลง	NPV (บาท)	IRR (%)	ผลกระทบต่อ NPV
Base Case (ว่าง 25%)	**0%**	**18,941,202**	**239%**	**-**
1. รายได้ค่าเช่า	+10%	21,570,950	271%	+13.9%
	-10%	16,311,454	207%	-13.9%
2. ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	+10%	18,367,314	233%	-3.0%
	-10%	19,515,090	246%	+3.0%
3. เงินลงทุนเริ่มต้น	+10%	18,750,202	218%	-1.0%
	-10%	19,132,202	266%	+1.0%
4. รายได้กิจกรรมพิเศษ	+10%	19,168,980	242%	+1.2%
	-10%	18,713,424	236%	-1.2%

ผลการวิเคราะห์

ตัวชี้วัดทางการเงิน (Financial Metrics Comparison)

1. ความแข็งแกร่งของโครงการ แม้แผงจะว่างถึง 1 ใน 4 (25%) แต่โครงการยังคงมี IRR ที่สูงถึง 239% และคืนทุนภายในปีแรก นี่คือข้อได้เปรียบของการที่ "ไม่มีค่าเช่าที่ดิน" ซึ่งเป็นต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) ที่สำคัญที่สุดสำหรับธุรกิจตลาด

2. จุดคุ้มทุน (Break-even Point) ในกรณีนี้รายได้ลดลงปีละประมาณ 1.3 - 1.5 ล้านบาท แต่โครงการยังคงมีกำไรสุทธิเป็นบวกอย่างมาก สะท้อนว่าโครงการนี้มี Margin of Safety (ส่วนเผื่อความปลอดภัย) สูงมาก

3. ความเสี่ยงด้านเงินเฟ้อ เมื่อรายได้ลดลง ผลกระทบจากค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นปีละ 5% จะเริ่มเห็นชัดขึ้นในระยะยาว (กำไรสุทธิรายปีจะค่อยๆ ลดลงจาก 4.6 ล้าน เหลือ 5.4 ล้าน (หมายเหตุ: ปีที่ 2 กำไรกระโดดขึ้นเพราะสมมติฐานมีการปรับขึ้นค่าเช่า 20% ในปีที่ 2)

ข้อสรุปโครงการ แม้แผงจะว่าง 25% โครงการนี้ก็ยัง "น่าลงทุนอย่างยิ่ง" ในเชิงเศรษฐศาสตร์

การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) จะช่วยให้เราเห็นว่าโครงการ "ตลาดนัดริมน้ำปิง" มี

ความทนทานต่อความผันผวนของปัจจัยต่าง ๆ เพียงใด โดยใช้เกณฑ์ **Occupancy Rate ที่ 75% (ว่าง 25%)** เป็นค่าพื้นฐาน (Base Case) เพื่อวิเคราะห์ผลกระทบเมื่อปัจจัยหลัก ได้แก่ 1. รายได้ค่าเช่า 2. ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน 3. เงินลงทุนเริ่มต้น 4. รายได้กิจกรรมพิเศษเปลี่ยนไป +/- 10% สรุปผลได้ดังนี้

1. ปัจจัยที่มีผลกระทบสูงสุด (Critical Factor) คือ "รายได้ค่าเช่า"

รายได้ค่าเช่าคือตัวแปรที่ "Sensitive" ที่สุด หากรายได้ค่าเช่าลดลงเพียง 10% จะทำให้ NPV ลดลงถึง 2.6 ล้านบาท (หรือ -13.9%) ในทางกลับกัน หากเพิ่มได้ 10% จะสร้างกำไรส่วนเพิ่มอย่างมาก

2. ปัจจัยที่มีผลกระทบน้อย (Low Sensitivity) คือ "เงินลงทุนเริ่มต้น"

เนื่องจากเงินลงทุนเริ่มต้น (1.9 ล้านบาท) ต่ำมากเมื่อเทียบกับกระแสเงินสดรับรายปี (6-7 ล้านบาทต่อปี) การที่งบก่อสร้างบานปลายไปอีก 10% (ประมาณ 1.9 แสนบาท) จึงแทบไม่มีผลต่อความคุ้มค่าของโครงการเลย

3. ความสามารถในการควบคุม "ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน"

ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น 10% ส่งผลให้ NPV ลดลงเพียง 3% แสดงว่าโครงสร้างธุรกิจนี้มี High Operating Leverage คือมีกำไรขั้นต้นสูงมากจนค่าใช้จ่ายทั่วไปทำอะไรกำไรสะสมไม่ได้มากนัก

ข้อสรุปโครงการนี้ "มีความเสี่ยงทางการเงินต่ำมาก" ในเชิงโครงสร้าง เพราะแม้ตัวแปรที่มีความไวที่สุด (รายได้ลด 10%) จะเกิดขึ้น ค่า NPV ก็ยังเป็นบวกสูงมาก (16.3 ล้านบาท) และ IRR ยังคงสูงกว่า 200% ซึ่งสูงกว่าต้นทุนเงินทุน (10%) หลายเท่าตัว

อภิปรายผลการวิจัย

จากการศึกษาวิจัย ผู้วิจัยได้นำประเด็นสำคัญมาอภิปรายผลเชิงเปรียบเทียบเพื่อวิเคราะห์ความสอดคล้องและความแตกต่างจากงานวิจัยในอดีต ดังนี้

ข้อได้เปรียบเชิงโครงสร้างต้นทุนและอัตราผลตอบแทนที่สูงเกินค่าเฉลี่ย ผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าโครงการมี อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) สูงถึงร้อยละ 239 และมีระยะเวลาคืนทุนเพียง 4.4 เดือน ซึ่งถือว่าสูงกว่าเกณฑ์การลงทุนในธุรกิจตลาดนัดทั่วไปอย่างมาก ประเด็นนี้ สอดคล้องกับแนวคิดของ Brealey et al. (2019) ที่อธิบายว่าโครงการที่มี NPV เป็นบวกจำนวนมหาศาล (18.9 ล้านบาท) ย่อมมีความเป็นไปได้ทางการเงินสูง

ความสำเร็จที่โดดเด่นของโครงการนี้เกิดจาก "การบริหารจัดการต้นทุนที่ดิน" โดยโครงการมีต้นทุนที่ดินเป็นศูนย์จากการใช้พื้นที่สาธารณะริมน้ำปิง ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ อดิศร สินประสงค์ (2564) ที่ระบุว่าตลาดวิถีชุมชนที่มีต้นทุนที่ดินต่ำจะมีข้อได้เปรียบเชิงโครงสร้าง (Structural Advantage) อย่างถาวร ทำให้โครงการตลาดนัดริมน้ำปิงมี Margin สูงถึงร้อยละ 60-70 ซึ่งเป็นตัวเลขที่พิสูจน์ได้ว่าโมเดลการใช้พื้นที่สาธารณะเพื่อชุมชนมีความมั่นคงทางการเงินสูงกว่าโมเดลพาณิชย์

ความอ่อนไหวของรายได้ค่าเช่าต่อความยั่งยืนของโครงการ จากการวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) พบว่ารายได้ค่าเช่าแผงคือปัจจัยวิกฤต (Critical Factor) ที่สุด หากรายได้ลดลงร้อยละ 10 จะกระทบต่อ NPV ถึงร้อยละ 13.9 ประเด็นนี้ สอดคล้องกับกรณีศึกษาตลาดน้ำคลองลัดมะยม (ชวน ชูจันทร์, 2561) ที่เน้นย้ำเรื่องการมีส่วนร่วมของคนในท้องถิ่น (Community Participation) โดยผู้วิจัยอภิปรายได้ว่า เนื่องจากการเช่าแผงเป็นรายได้หลัก การจะรักษาอัตราการเช่า (Occupancy Rate) ให้ได้ร้อยละ 75-90 ตามแผนงานนั้นจำเป็นต้องใช้นโยบายค่าเช่าที่จูงใจคนในพื้นที่ตำบลฟ้าฮ่าม (เช่นเดียวกับที่คลองลัดมะยมรักษาอัตราเช่า

ได้ร้อยละ 90-95) เพื่อลดความเสี่ยงจากการทิ้งแผงค้าในช่วงที่เศรษฐกิจชะลอตัว

การบริหารจัดการเชิงวัฒนธรรมในรูปแบบ "บวร" และความยั่งยืน ผลการสัมภาษณ์กลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในบทที่ 4 ที่ต้องการให้ตลาดคงเอกลักษณ์วิถีชีวิตริมน้ำปิง สอดคล้องกับโมเดลการบริหารจัดการของตลาดโอ๊ะป่อย (สำนักงานการท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดราชบุรี, 2565) ที่ใช้พลังทางสังคมและวัฒนธรรม (Social & Cultural Capital) ที่มีความเป็นเอกลักษณ์นั้นให้เป็นจุดเด่นทางการตลาด (Differentiation) ผู้วิจัยอภิปรายได้ว่า การที่โครงการเลือกทำเลริมน้ำปิงและเน้นผู้ค้าในชุมชน 12,000 คนในพื้นที่ จะช่วยสร้างจุดแตกต่างที่ได้เปรียบทางธุรกิจที่ไม่สามารถลอกเลียนแบบได้ง่าย สอดคล้องกับแนวคิดของสถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI, 2562) ที่ว่าความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจของแหล่งท่องเที่ยวชุมชนจะเกิดขึ้นได้จริงเมื่อมีการเชื่อมโยงวิถีชีวิตดั้งเดิมเข้ากับกิจกรรมเชิงพาณิชย์

การบริหารจัดการผลกระทบภายนอกและความเสี่ยงด้านสังคม แม้ผลการศึกษาทางการเงินจะออกมาในเชิงบวกอย่างมาก แต่ความกังวลเรื่องการจราจรและขยะที่พบจากการประชุมกลุ่มย่อยสอดคล้องกับประเด็นความยั่งยืนที่ระบุในงานของ TDRI (2562) ผู้วิจัยอภิปรายได้ว่า ความคุ้มค่าทางการเงิน (Financial Feasibility) อาจจะสูญเปล่าถ้าขาดความคุ้มค่าทางสังคม (Social Feasibility) ดังนั้นการที่โครงการมีระยะเวลาคืนทุนเร็วมาก จึงควรพิจารณานำกำไรส่วนเกินในช่วงปีที่ 2 มาลงทุนในระบบจัดการสิ่งแวดล้อมที่ทันสมัย เช่นเดียวกับรูปแบบการจัดการของ ตลาดเอกชนยุคใหม่ (SCB EIC, 2566) เพื่อลดผลกระทบต่อชุมชนและสร้างการยอมรับในระยะยาว

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะต่อชุมชนและเทศบาลตำบลฟ้าฮ่ามในฐานะผู้รับผิดชอบดำเนินงานโครงการ ดังนี้

1. ปัจจัยที่มีผลกระทบสูงสุด (Critical Factor) คือ "รายได้ค่าเช่า"

รายได้ค่าเช่าคือตัวแปรที่ "Sensitive" ที่สุด หากรายได้ค่าเช่าลดลงเพียง 10% จะทำให้ NPV ลดลงถึง 2.6 ล้านบาท (หรือ -13.9%) ในทางกลับกันหากเพิ่มได้ 10% จะสร้างกำไรส่วนเพิ่มอย่างมาก ดังนั้นเทศบาลตำบลฟ้าฮ่ามควรให้ความสำคัญกับการรักษาจำนวนผู้เช่า (Occupancy) และการจัดเก็บค่าเช่าให้ครบถ้วนมากกว่าการพยายามลดต้นทุนส่วนอื่นที่ส่งผลกระทบน้อยต่อสถานะโครงการในภาพรวม

2. ปัจจัยที่มีผลกระทบน้อย (Low Sensitivity) คือ "เงินลงทุนเริ่มต้น"

เนื่องจากเงินลงทุนเริ่มต้น (1.9 ล้านบาท) ต่ำมากเมื่อเทียบกับกระแสเงินสดรับรายปี (6-7 ล้านบาทต่อปี) การที่งบก่อสร้างบานปลายไปอีก 10% (ประมาณ 1.9 แสนบาท) จึงแทบไม่มีผลต่อความคุ้มค่าของโครงการเลย หากต้องเลือกระหว่าง "ประหยัดงบก่อสร้าง" กับ "สร้างตลาดให้สวยเพื่อดึงดูดคนเช่า" เทศบาลฯ ควรเลือก การปรับภูมิทัศน์สร้างให้สวย เพื่อรักษา Occupancy Rate ให้สูงไว้จะคุ้มค่ากว่า

3. ความสามารถในการควบคุม "ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน"

ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น 10% ส่งผลให้ NPV ลดลงเพียง 3% แสดงว่าโครงสร้างธุรกิจนี้มี High Operating Leverage คือมีกำไรขั้นต้นสูงมากจนค่าใช้จ่ายทั่วไปทำอะไรกำไรสะสมไม่ได้มากนักเพื่อให้โครงการยั่งยืน เทศบาล ฯ ควรให้ความสำคัญที่ "รายได้ค่าเช่า" เป็นหลัก โดยอาจพิจารณาทำสัญญาระยะยาวกับผู้ค้าหลัก (Anchor Tenants) เพื่อ

ป้องกันกรณี Occupancy Rate ต่ำกว่า 75% ในช่วงที่เศรษฐกิจซบเซา

4. ข้อเสนอแนะด้านการเงินและการลงทุน (Financial Perspectives)

การวิเคราะห์โครงการริมน้ำปิงต้องพิจารณาโครงสร้างรายได้แบบ Multi-Tier คือการไม่พึ่งพิงเฉพาะค่าเช่าแผงรายวัน ควรมีการวิจัยส่วนแบ่งรายได้ (Revenue Sharing) จากผู้ค้าที่มี Margin สูง หรือการจัดโซน Premium ที่คิดค่าเช่าตามวิวริมน้ำ เพื่อเพิ่ม Internal Rate of Return (IRR) การคำนวณรายได้จากค่าเช่า (Rental Income) โดยควรพิจารณาในมิติต่อไปนี้

• การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) ต่อฤดูกาล ตลาดริมน้ำมีความเสี่ยงสูงเรื่อง "ฤดูกาล" (หน้าฝนน้ำหลาก) หากจำนวนลูกค้าลดลง 30-50% ในช่วงมรสุม อาจส่งผลให้โครงการจะมีกระแสเงินสดสำรอง (Cash Cushion) ไม่เพียงพอ ดังนั้นในช่วงฤดูน้ำหลากอาจต้องเตรียมพื้นที่สำรองตลาดนัด โดยย้ายขึ้นที่สูงเพื่อหลีกเลี่ยงน้ำท่วมตามแนวริมฝั่ง ซึ่งพื้นที่ที่เหมาะสมน่าจะเป็นบริเวณภายในวัดขะจาว หรือบริเวณพื้นที่ว่างของชุมชน

• ต้นทุนแฝงด้านการจัดการสิ่งแวดล้อม ซึ่งมักถูกมองข้ามในการวิจัยเบื้องต้น เช่น ระบบบำบัดน้ำเสียก่อนลงแม่น้ำปิง และค่าบำรุงรักษาพื้นที่ริมตลิ่ง ซึ่งมีต้นทุนสูงกว่าพื้นที่ปกติประมาณ 15-20% ดังนั้นเทศบาลอาจจำเป็นต้องเตรียมงบประมาณส่วนนี้เอาไว้ให้เพียงพอ

• ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) สำหรับโครงการตลาดนัดริมน้ำที่ใช้โครงสร้างชั่วคราว (Lightweight Structure) ควรตั้งเป้าคืนทุนภายใน 2-3 ปี เพื่อลดความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงผังเมืองหรือระเบียบกรมเจ้าท่า

การพิจารณาโครงสร้างรายได้แบบ Multi-Tier จำแนกโครงสร้างนี้ออกเป็น 3 ระดับหลัก ดังนี้

1. รายได้ระดับพื้นฐาน (Core Revenue - Tier 1) คือรายได้หลักที่เป็นกระดูกสันหลังของโครงการมีความผันผวนต่ำ ได้แก่

• Fixed Rent คือ ค่าเช่าคงที่จากผู้ค้าประจำ (Contractors) ซึ่งจ่ายเป็นรายเดือน ช่วยให้โครงการมีกระแสเงินสดที่พยากรณ์ได้

• Daily Rent คือ ค่าเช่าจากผู้ค้าจร (Casual Traders) สำหรับพื้นที่ที่จัดไว้เฉพาะ เพื่อสร้างความหลากหลายและสีสันให้ตลาด

2. รายได้ระดับพรีเมียม (Premium Revenue - Tier 2) คือรายได้ที่เกิดจาก "มูลค่าเพิ่ม" ของสถานที่ (โดยเฉพาะทำเลริมน้ำปิง) ได้แก่

• Location Surcharge คือการคิดราคาค่าเช่าตาม "โซน" เช่น แผงผู้ค้าที่จัดให้อยู่บริเวณโซนติดริมน้ำ (Waterfront) จะมีราคาสูงกว่าโซนด้านใน

• Strategic Partners การให้เช่าพื้นที่แก่แบรนด์ขนาดใหญ่ (Anchor Tenants) คาเฟ่ชื่อดัง หรือร้านสะดวกซื้อ ซึ่งช่วยดึงดูด Traffic และสามารถเรียกเก็บค่าเช่าในอัตราที่สูงขึ้นได้

3. รายได้จากบริการและกิจกรรม (Value-Added Revenue - Tier 3) คือรายได้ที่ไม่ได้มาจากการเช่าพื้นที่โดยตรง แต่เกิดจากการบริหารจัดการ

• Revenue Sharing (GP) การจัดเก็บส่วนแบ่งจากยอดขาย (เช่น 5-15%) สำหรับร้านค้าประเภท Food Truck หรือสินค้าแฟชั่นที่มี Margin สูง

• Event & Sponsorship รายได้จากการขายพื้นที่โฆษณา หรือการให้แบรนด์สินค้ามาจัดกิจกรรม Event พิเศษในพื้นที่ส่วนกลาง

• Utility & Services ค่าธรรมเนียมการจัดการขยะ ค่าที่จอดรถ และการขายไฟฟ้า/น้ำประปา

ข้อเสนอตาราง Revenue Mix Model สำหรับตลาดนัดริมน้ำปิง โดยเน้นการสร้างสมดุล

ระหว่าง "กระแสเงินสดที่มั่นคง" และ "โอกาสในการทำกำไรสูง ดังตารางที่ 5

ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

• ควรศึกษาแนวทางการพัฒนาตลาดสู่รูปแบบ "Smart Market" เช่น ระบบชำระเงินไร้เงินสด (Cashless Payment) เพื่อความโปร่งใสในการจัดเก็บรายได้และวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค

ตารางที่ 5 การวิเคราะห์สัดส่วนรายได้ที่เหมาะสม (Target Revenue Mix)

ประเภทรายได้ (Tier)	แหล่งที่มาของรายได้	สัดส่วนเป้าหมาย (%)	ลักษณะสัญญา / การเรียกเก็บ	ความสำคัญเชิงกลยุทธ์
Tier 1 Core Revenue	ค่าเช่าแผงประจำ (รายเดือน)	50%	สัญญา 6 เดือน - 1 ปี (Fixed Rate)	สร้างความมั่นคง (Stability) และฐานลูกค้าประจำ
Tier 2 Flexible Revenue	ค่าเช่าแผงจร / Pop-up (รายวัน)	20%	รายวัน (Dynamic Pricing ตามเทศกาล)	สร้างสีสันและความหลากหลาย (Variety) ให้ตลาด
Tier 3 Premium Revenue	พื้นที่ริมน้ำ (Waterfront Zone)	15%	ค่าเช่าคงที่ + ค่าทำเล (Surcharge)	ดึงดูดร้านค้าเกรด A และเพิ่ม Margin สูงสุด
Tier 4 Service & Event	ค่าที่จอดรถ โฆษณา การจัด Event	10%	ตามการใช้งานจริง / รายโปรเจกต์	เปลี่ยน Traffic ให้เป็นรายได้เสริม (Asset Monetization)
Tier 5 Profit Sharing	ส่วนแบ่งยอดขาย (GP)	5%	5-15% ของยอดขาย (เฉพาะร้านใหญ่)	เติบโตไปพร้อมกับผู้ค้าที่มีศักยภาพสูง
รวม		100%		

เอกสารอ้างอิง

ชวน ชูจันทร์. (2561). แนวทางการจัดการตลาดน้ำที่ยั่งยืน: กรณีศึกษาตลาดน้ำคลองลัดมะยม. *วารสารวิชาการการท่องเที่ยวชุมชน*, *12*(1), 45-60.

ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจและธุรกิจ ธนาคารไทยพาณิชย์. (2566, 5 สิงหาคม). *ค้าปลีกไทยปี 2566 ฟื้นตัว 10% แตะ 3.7 ล้านล้านบาท ซูเปอร์มาร์เก็ตมาแรง*. กรุงเทพธุรกิจ. https://www.bangkokbiznews.com/business/business/1082061

สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย (TDRI). (2562). *การประเมินมูลค่าทางเศรษฐกิจของแหล่งท่องเที่ยวชุมชน: กรณีศึกษาตลาดน้ำในเขตปริมณฑล*. TDRI Reports.

สำนักงานการท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดราชบุรี. (2565). *รายงานสถานการณ์การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมตลาดโอ๊ะป่อย ปีงบประมาณ 2564*. กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา.

สำนักงานท่องเที่ยวและกีฬาจังหวัดเชียงใหม่. (2564). *รายงานสถิติการท่องเที่ยวในจังหวัดเชียงใหม่. https://chiangmai.mots.go.th/.*

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2564). *ข้อมูลเชิงสถิติของประชากรตำบลฟ้าฮ่าม*. สำนักงานสถิติแห่งชาติ.

อดิศร สินประสงค์. (2564). การวิเคราะห์ตัวชี้วัดความสำเร็จของตลาดนัดวิถีชุมชนในประเทศไทย. *วารสารการจัดการและพัฒนาท้องถิ่น, 9*(2), 112-128.

Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2019*). Principles of Corporate Finance*. McGraw-Hill Education.

Jones, L., & Roberts, M. (2021). Community development through university engagement: Case study of Payap University. *Journal of Community Engagement, 12*(2), 45-60.

Kim, J. (2018). Financial analysis for community-based markets: A case study. *Journal of Economic Development, 45*(3), 123–145.

Smith, A., & Jones, B. (2019). Economic impact of local markets: A financial feasibility study. *Market Research Journal, 33*(2), 54–68.