

บทที่ 2

ทฤษฎี แนวคิด และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้อง

เพื่อให้การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุน โครงการหอพักหน้ามหาวิทยาลัยราชภัฏ ลำปาง จังหวัดลำปางเป็นไปอย่างมีระบบแบบแผนจึงได้ทำการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี ตลอดจน วรรณกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้ประกอบในการศึกษา โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุน โครงการหอพัก ประกอบด้วย การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านเทคนิค การวิเคราะห์ด้านการจัดการ และการวิเคราะห์ด้านการเงิน โดยจะเน้นการวิเคราะห์การเงิน เนื่องจากผลที่ได้จะสะท้อนความเป็นไปได้จากการลงทุน สำหรับทฤษฎีที่ใช้มีดังนี้

การวิเคราะห์ด้านการตลาด (Market Analysis) (ชัยศ สันติวงษ์, 2539)

ขั้นตอนนี้เป็นการศึกษารายละเอียดของข้อมูลที่น่าไปใช้กำหนดเป้าหมายของตลาด คุณลักษณะ และภาวะของตลาด ตลอดจนระบุถึงขนาดตลาดโดยทั่วไป การวิเคราะห์ด้านการตลาด ประกอบไปด้วย

1. บรรยายภาวะตลาดโดยสรุป รวมถึงขอบเขตของตลาด ช่องทางระบบการจัดการจำหน่าย และวิธีปฏิบัติในทางการค้าโดยทั่วไป

2. วิเคราะห์อุปสงค์ทั้งในอดีต ปัจจุบัน และอนาคต

3. วิเคราะห์ช่องทางระบบการจัดการจำหน่ายสินค้าทั้งในอดีตและปัจจุบัน เก็บรวบรวมข่าวสารเกี่ยวกับสถานะการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ เช่น ราคาขาย คุณภาพ กลยุทธ์ทางการตลาดของกลุ่มแข่งขัน

4. คาดคะเนส่วนแบ่งตลาดของโครงการนั้น โดยคำนึงถึงอุปสงค์ การจัดการจำหน่าย สถานะการแข่งขัน และกลยุทธ์ทางการตลาดของโครงการ

โดยการวิเคราะห์ด้านการตลาดนี้ จะใช้ทฤษฎีสี่ส่วนประกอบการตลาดสำหรับธุรกิจให้บริการ หรือ 7 Ps (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2541) มาประกอบในการวิเคราะห์แต่ละส่วนดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) คือ สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจ ผลิตภัณฑ์ต้องมีสรรพประโยชน์ มีคุณค่า ในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้

2. ราคา (Price) คือ คุณค่าของผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่าผลิตภัณฑ์กับราคาก่อนการตัดสินใจซื้อ ดังนั้นการกำหนดราคาต้องคำนึงถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ ต้นทุนสินค้า การแข่งขันในตลาด และปัจจัยอื่นๆ

3. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย เพื่อให้เกิดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ โดยมีเครื่องมือส่งเสริมที่สำคัญ คือ การโฆษณา การส่งเสริมการขาย การขายโดยพนักงานขาย และการประชาสัมพันธ์

4. การจัดจำหน่าย (Place) คือ โครงสร้างของช่องทางซึ่งประกอบด้วยสถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์กรไปยังตลาด

5. บุคคล (People) หรือ พนักงาน (Employee) ซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจ เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้แตกต่างเหนือคู่แข่ง พนักงานต้องมีความสามารถในการแก้ไขปัญหาและการตอบสนองต่อลูกค้า

6. การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) โดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวม เพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า

7. กระบวนการ (Process) เพื่อส่งมอบคุณภาพในการให้บริการกับลูกค้าได้รวดเร็วและประทับใจลูกค้า

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค (Technical Analysis) (ชัยยศ สันติวังษ์, 2539)

การวิเคราะห์ด้านเทคนิคจะบ่งบอกความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค และเป็นพื้นฐานในการคาดคะเนต้นทุนของโครงการ เพื่อจัดหาแหล่งเงินทุนต่อไป

การวิเคราะห์ด้านเทคนิคจะพิจารณาในเรื่องต่อไปนี้

1. ในการกำหนดทำเลสถานที่ตั้ง พร้อมทั้งประเมินความเหมาะสมของทำเลสถานที่ดังกล่าว

2. คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ รวมถึงรายละเอียดคุณสมบัติทางด้านกายภาพ

3. การกำหนดขนาด และวิธีการก่อสร้าง

4. การออกแบบผังอาคาร และการปรับปรุงที่ดินในการก่อสร้าง

5. การคาดคะเนต้นทุนในการก่อสร้าง

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ (Management Analysis) (ชัยยศ สันตวิงษ์, 2539)

เป็นการศึกษาถึงการจัดการก่อนการดำเนินงาน ในด้านการขออนุญาตในการตั้งหอพัก การขออนุญาตในการใช้อาคาร การขออนุญาตเป็นผู้จัดการหอพัก นอกจากนั้นยังรวมถึงการศึกษาเพื่อกำหนดรูปแบบในการดำเนินงานขององค์กร การจัดโครงสร้างการบริหารงาน การกำหนดคุณสมบัติ หน้าที่และความรับผิดชอบในแต่ละตำแหน่ง การสรรหาและการรักษาพนักงาน รวมทั้งการกำหนดค่าตอบแทนในแต่ละตำแหน่ง และการดำเนินการต่างๆก่อนการเปิดกิจการ

การวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial Analysis) (ชัยยศ สันตวิงษ์, 2539)

เป็นการวิเคราะห์เพื่อดูว่าโครงการที่จัดขึ้นมีลักษณะคุ้มทุนหรือไม่ คือ ถ้าลงทุนไปหนึ่งหน่วย ผลตอบแทนที่ได้มากกว่าหนึ่งหน่วยหรือไม่ ถ้ามากกว่าแสดงว่าโครงการควรลงทุนได้ ถ้าเท่ากับหนึ่งแสดงว่าเสมอตัว ถ้าน้อยกว่าหนึ่งแสดงว่าต่ำกว่าทุน (วิระพล สุวรรณนันต์ , 2524)

โดยวิธีการวิเคราะห์ด้านการเงินมีดังนี้

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) คือการประเมินหาผลรวมสุทธิของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดทั้งรับและจ่ายที่เกิดขึ้นตลอดจนช่วงอายุของโครงการ โดยการลดค่าด้วยอัตราลดค่า ซึ่งแสดงออกมาในรูปสมการได้ดังนี้

$$\text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{NCF}_t}{(1+r)^t} - I_0$$

โดยที่ NCF_t = เป็นกระแสเงินสดสุทธิรายปีตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปลายปีที่ n

r = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรือต้นทุนเงินทุน

I_0 = เงินจ่ายลงทุนตอนเริ่มโครงการ

$$\sum_{t=1}^n = \text{ผลบวกของ...ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปลายปีที่ n}$$

การประเมินโครงการด้วยวิธีค่าปัจจุบันสุทธิ หากคำนวณค่าปัจจุบันสุทธิได้ค่าเป็นบวก ควรลงทุนในโครงการนั้น และควรปฏิเสธโครงการลงทุนถ้ามีค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ

2. อัตราผลตอบแทนซื้อลด (Internal Rate of Return หรือ IRR) เป็นอัตราที่นำไปลดค่าแล้วทำให้กระแสเงินสดรับเท่ากับกระแสเงินสดจ่ายพอดี นั่นคือ $NPV = 0$ วิธีการคำนวณก็เหมือนกับวิธีการของ NPV เพียงแต่เปลี่ยนการใช้อัตราลดค่าจากอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำมาเป็นลองอัตราลดค่าหลายๆค่า จนกระทั่งได้มูลค่าปัจจุบันรวมสุทธิเท่ากับศูนย์ อัตราลดค่าที่ได้ นั่นคือ อัตราผลตอบแทนซื้อลดที่แสดงถึงความสามารถในการทำกำไรที่แท้จริงของโครงการนั่นเอง

3. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period หรือ PB) คือ วิธีที่คิดระยะเวลาคืนทุนโดยหากำไรที่ได้รับจากโครงการว่าใช้ระยะเวลานานเท่าไรจึงจะคุ้มกับรายจ่ายลงทุนเริ่มพอดี กำไรในที่นี้หมายถึง กำไรสุทธิหลังหักภาษีรวมกับต้นทุนทางการเงิน

4. การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) เป็นการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของกำไรอันเป็นผลเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงในตัวแปรต่างๆ เช่น ราคาขายต่อหน่วย ต้นทุนต่อหน่วย ปริมาณยอดขาย เป็นต้น รูปแบบที่นิยมใช้ในการวิเคราะห์ความไวมี 2 แบบคือ

4.1 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break – Even Analysis) เป็นตัวแบบที่นิยมใช้ในการวิเคราะห์ความไว เพื่อให้ทราบระดับกำลังการผลิตที่ก่อให้เกิดการคุ้มทุนพอดีหากปัจจัยตัวแปรเปลี่ยนแปลงไป ทำให้การตัดสินใจกระทำได้ดีขึ้น จุดคุ้มทุนสามารถหาได้โดยสมการดังนี้

$$\text{มูลค่ายอดขาย} = \text{ต้นทุนการผลิต} \text{-----(1)}$$

$$\text{มูลค่ายอดขาย} = \text{ปริมาณยอดขาย} \times \text{ราคาขายต่อหน่วย} \text{-----(2)}$$

$$\text{ต้นทุนการผลิต} = (\text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย} \times \text{ปริมาณยอดขาย}) + \text{ต้นทุนคงที่} \text{-----(3)}$$

หรือ

$$Y = PX$$

$$Y = VX + F$$

โดย

$$X = \text{ปริมาณการผลิต (ขาย) ณ จุดคุ้มทุน}$$

$$Y = \text{มูลค่ายอดขาย (เท่ากับต้นทุนการผลิต)}$$

$$F = \text{ต้นทุนคงที่}$$

$$P = \text{ราคาขายต่อหน่วย}$$

$$V = \text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย}$$

ดังนั้น

$$PX = VX + F$$

และ

$$X = F / (P - V)$$

จากหลักการของจุดคุ้มทุนดังกล่าวสามารถนำมาเป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงในตัวแปร ได้แก่ ราคาขายต่อหน่วย ต้นทุนการผลิตคงที่ และต้นทุนผันแปรต่อหน่วยที่มีต่อจุดคุ้มทุนของโครงการ เพื่อนำมาพิจารณาตัดสินใจเลือกข้อเสนอลงทุน ณ ระดับกำลังผลิตต่างๆ

4.2 การจำลองสถานการณ์ (Simulation) คือ การกำหนดปริมาณหรืออัตราการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรที่สำคัญ และวัดผลที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรนั้นๆ เช่น เมื่อการเปลี่ยนแปลงของยอดขายในขณะที่ตัวแปรอื่นๆยังคงที่ จะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) และอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) อย่างไรบ้าง เมื่อเปรียบเทียบกับกรณีที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงยอดขาย (กรณีฐาน) โดยปกติตัวแปรที่จะพิจารณาได้แก่ ยอดขาย ต้นทุน ฯลฯ

บททวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

กรวิภา รัตนศรีวงศ์ และคณะ (2532) ได้ศึกษาการตัดสินใจลงทุนสร้างอพาร์ทเมนต์หรือหอพักในจังหวัดนครสวรรค์และจังหวัดลำปาง พบว่ารูปแบบของธุรกิจส่วนใหญ่จะประกอบธุรกิจโดยเจ้าของคนเดียว การลงทุนสร้างหอพักที่จะให้ได้รับผลตอบแทนสูง พบว่าในจังหวัดนครสวรรค์จะต้องมีผู้เช่าห้องพักไม่น้อยกว่า 15 ห้องต่อเดือน ในจังหวัดลำปางต้องมีผู้เช่าห้องพักไม่น้อยกว่า 21-30 ห้องต่อเดือน ปัญหาการจัดการของเจ้าของหอพัก พบว่าส่วนใหญ่เกิดจากผู้เช่าพักอาศัย ปัญหาเงินลงทุน และปัญหาผู้ร่วมงานและคนงาน

นคร ไชยวงศ์ศักดิ์ (2546) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนหอพักสตรีเอกชนหน้าสถาบันราชภัฏเชียงราย โดยผลการศึกษารูปได้ดังนี้ ด้านการตลาดพบว่า ผู้ประกอบการหอพักหญิงเอกชนสามารถที่จะประสบความสำเร็จจากการดำเนินธุรกิจได้หากมีห้องพักที่มีอุปกรณ์ภายในห้องเป็นที่ต้องการของนักศึกษา มีการบริการที่ดี และราคาที่เหมาะสม นอกจากนี้ยังพบว่ามีผู้ต้องการมาทำการค้าขายหน้าสถาบันราชภัฏเชียงรายจำนวนมาก ด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกหอพักพบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญต่อปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านสถานที่ ปัจจัยด้านบุคคล ปัจจัยด้านการสร้างและการนำเสนอลักษณะทางกายภาพ และปัจจัยด้านกระบวนการในระดับมาก ส่วนปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดให้ความสำคัญในระดับปานกลาง ด้านเทคนิคพบว่า หอพักจะประกอบด้วยห้องพักสำหรับนักศึกษาจำนวน 29 ห้อง ห้องเช่าสำหรับค้าขาย 4 ห้อง ห้องสำนักงาน ห้องทีวี หนังสือพิมพ์ ห้องสำหรับผู้มาเยี่ยม และโรงรถ ด้านการจัดการพบว่า โครงการมีการดำเนินงานแบบเจ้าของคนเดียว ด้านการเงินพบว่า การลงทุนต้องใช้เงินลงทุนจำนวน 5,500,000 บาท มีระยะเวลาคืนทุน 11 ปี 5 เดือน 19 วัน โดยโครงการให้ผลตอบแทนซื้อลดประมาณร้อยละ 6.52

ชีวิน อินแสง (2539) ได้ศึกษานักศึกษาจากสถาบันอุดมศึกษาในจังหวัดเชียงใหม่ 4 แห่ง คือ มหาวิทยาลัยพายัพ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ สหวิทยาลัยล้านนาวิทยาลัยครูเชียงใหม่ และสถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้ ซึ่งพักในหอพักใกล้บริเวณสถาบัน 300 ราย และนักศึกษาที่พักในหอพักของสถาบันอีก 150 ราย พบว่านักศึกษามากกว่าครึ่งต้องการหอพักแบบเดี่ยวมีห้องน้ำ – ห้องส้วม อยู่ในห้อง สามารถทำอาหารรับประทานได้ในห้องพัก ต้องการห้องพักที่มีเฟอร์นิเจอร์ภายในห้องพัก ห้องพักที่มีขนาดกว้างพอสมควร ต้องการที่จอดรถจักรยานและรถยนต์ ด้านบริการนักศึกษาต้องการร้านอาหารในบริเวณหอพัก บริเวณไปรษณีย์ของหอพัก บริเวณซัก – รีดเสื้อผ้า บริการโทรศัพท์ ต้องการที่มีหอพักที่มีห้องรับแขก ต้องการให้ผู้บริการหอพักให้ความเอาใจใส่เวลาเจ็บป่วย และยังต้องการให้มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยดูแลรักษาหอพักตลอดเวลาด้วย

ชาติรี เปรมานนท์ (2539) ได้ศึกษาจุดคุ้มทุนหอพักให้เช่ารายเดือนในเขตเทศบาลเชียงใหม่ พบว่าหอพักขนาดเล็กซึ่งมีจำนวนห้องพัก 8 – 25 ห้องมีปริมาณจุดคุ้มทุนเฉลี่ย 3,352 ห้องต่อปี และปีจุดคุ้มทุนเฉลี่ย 18 ปี หอพักขนาดกลาง ซึ่งมีจำนวนห้องพัก 26 – 40 ห้อง มีปริมาณจุดคุ้มทุนเฉลี่ย 5,483 ห้องต่อปี และปีจุดคุ้มทุนเฉลี่ย 14 ปี หอพักขนาดใหญ่ ซึ่งมีจำนวนห้องพัก 41 ห้องขึ้นไปมีปริมาณจุดคุ้มทุนเฉลี่ย 10,249 ห้องต่อปี และปีจุดคุ้มทุนเฉลี่ย 15 ปี

วันดี แก่นลิ้ม (2541) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกหอพักเอกชนของนักศึกษามหาวิทยาลัยเชียงใหม่ พบว่านักศึกษาให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านระยะทาง ปัจจัยด้านราคาเช่าห้อง ปัจจัยด้านสาธารณูปโภค และปัจจัยด้านความปลอดภัยเรียงตามลำดับ



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved