

บทที่ 4

รายงานการศึกษา

รายงานการศึกษา เป็นการนำผลการสรุปจากข้อมูลเบื้องต้นที่ได้รับจากการเก็บแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการมาทำการจัดตั้งข้อสมมติฐาน เพื่อกำหนดรูปแบบและขนาดของบ้านพักดูแลผู้สูงอายุที่เหมาะสม รวมทั้งการวางแผนด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ข้อสมมติฐานในการลงทุน
2. การวิเคราะห์ด้านการตลาด
3. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค
4. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ
5. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

1. ข้อสมมติฐานในการลงทุน

จากการเก็บข้อมูลและการวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น สามารถกำหนดสมมติฐานในโครงการลงทุนในธุรกิจบ้านพักดูแลผู้สูงอายุในเขตอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ดังต่อไปนี้

1.1 วิสัยทัศน์ ผู้บริหาร โครงการมีส่วนร่วมในการกำหนด วิสัยทัศน์ ภารกิจและกลยุทธ์เป้าหมาย แผนธุรกิจ และงบประมาณของบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ ตลอดจนกำกับดูแลและให้ฝ่ายจัดการดำเนินการให้เป็นไปตามแผนธุรกิจและงบประมาณที่กำหนด ใ้ได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล เพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจสูงสุดให้แก่กิจการ

1.2 ขนาดธุรกิจ กำหนดให้เป็นโครงการลงทุนในธุรกิจบ้านพักดูแลผู้สูงอายุที่มี บ้านพักดูแลผู้สูงอายุจำนวน 100 หลัง

1.3 เงินลงทุน ในโครงการลงทุนในธุรกิจบ้านพักดูแลผู้สูงอายุจะใช้เงินลงทุนจากผู้ถือหุ้น 85 ล้านบาท และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินอีก 85 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7.69 ความต้องการผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการจะต้องมากกว่าร้อยละ 15.19

ตารางที่ 1 แสดงการคำนวณ ต้นทุนถัวเฉลี่ยของเงินทุน (WACC)

ประเภท	จำนวนเงิน	สัดส่วน	ต้นทุน ของเงิน (ร้อยละ)	ต้นทุนของ เงินหลังหัก ภาษี (ร้อยละ)	ต้นทุนเงิน ถัวเฉลี่ย (ร้อยละ)
เงินกู้	85,000,000	50	7.69	5.38	2.69
เงินทุนเจ้าของ	85,000,000	50	25.00		12.50
รวม	170,000,000	100			15.19

- หมายเหตุ : 1. ต้นทุนเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7.69 จากธนาคารแห่งประเทศไทย ณ วันที่ 20 มีนาคม 2549
2. ต้นทุนเงินทุนจากเจ้าของร้อยละ 25 เป็นอัตราผลตอบแทนการลงทุนธุรกิจค้าอสังหาริมทรัพย์
3. ร้อยละต้นทุนของเงินหลังหักภาษีมาจากต้นทุนของเงินกู้ก่อนหักภาษี หักด้วยภาษีเงินได้นิติบุคคลในอัตราร้อยละ 30
4. ร้อยละของต้นทุนเงินถัวเฉลี่ย มาจาก ต้นทุนของเงินกู้หลังหักภาษีคูณด้วย สัดส่วน ของเงินลงทุน

1.4 ความเจริญเติบโตของธุรกิจ เฉพาะส่วนที่ให้เช่า กำหนดให้มีการเจริญเติบโตตามจำนวนผู้สูงอายุที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ในแต่ละปี เนื่องจากการปรับปรุงด้านการแพทย์และสาธารณสุข วิทยาการทางการแพทย์ที่ก้าวหน้า ทำให้ประชากรโลกมีอายุขัยที่เฉลี่ยที่สูงขึ้นและยังมีสุขภาพที่สมบูรณ์แข็งแรงอีกด้วย ส่งผลให้อัตราการตายของผู้สูงอายุลดลง ความยืนยาวชีวิตของผู้สูงอายุเพิ่มขึ้น ส่วนที่ขาย จะพยายามขายให้หมดอย่างรวดเร็วเพราะเป็นบ้านสร้างเสร็จก่อนขาย ถ้าทิ้งไว้นานบ้านจะทรุดโทรม

1.5 การจัดจ้าง ในธุรกิจบ้านพักดูแลผู้สูงอายุต้องใช้แรงงานและพนักงานที่มีความชำนาญ และมีความรู้ความสามารถเฉพาะทาง ดังนั้นโครงการจึงมีนโยบายในการรับพนักงานที่จบมาตรงสาย และมีประสบการณ์การทำงาน

1.6 ที่ตั้งของบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ กำหนดให้ตั้งอยู่ในเขตอำเภอสันกำแพง บนเนื้อที่ 30 ไร่ โดยมีการคมนาคมที่สะดวก แวดล้อมด้วยทัศนียภาพที่สวยงาม มีบรรยากาศที่สดชื่น เหมาะแก่การอยู่อาศัยและพักผ่อนของผู้สูงอายุ

1.7 โครงสร้างรายได้ และ ค่าใช้จ่าย จะนำข้อมูลมาจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจดูแลผู้สูงอายุและเจ้าหน้าที่หน่วยงานประชาสงเคราะห์ มาใช้ในการวิเคราะห์

2. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

ปัจจุบันจากสภาพสังคมที่เปลี่ยนแปลงไป ส่งผลให้ผู้สูงอายุต้องการบ้านพักเพื่อดูแลผู้สูงอายุมากขึ้น ดังนั้นเพื่อให้ทราบถึงความต้องการของตลาดที่ชัดเจน ในการศึกษานี้จึงได้ทำการวิเคราะห์ด้านความต้องการของตลาด โดยการสร้างแบบสอบถาม สอบถามผู้ที่มีอายุตั้งแต่ 40 ปีขึ้นไป ที่อาศัยอยู่ในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 400 ตัวอย่าง

การวิเคราะห์ข้อมูลได้แบ่งการนำเสนอเป็น 2 ส่วนดังนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ

ผลการวิเคราะห์

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตารางที่ 2 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามเพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	170	42.50
หญิง	230	57.50
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย ร้อยละ 42.50 และเพศหญิงร้อยละ 57.50

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
40-50 ปี	176	44.00
51-60 ปี	163	40.75
มากกว่า 60 ปี	61	15.25
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 40-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 44.00 รองลงมามีอายุระหว่าง 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 40.75 และอายุมากกว่า 60 ปีคิดเป็นร้อยละ 15.25

ตารางที่ 4 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	88	22.00
ปริญญาตรี	182	45.50
ปริญญาโท	115	28.75
สูงกว่าปริญญาโท	15	3.75
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 4 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 45.50 รองลงมาเป็นระดับปริญญาโท คิดเป็นร้อยละ 28.75 ต่ำกว่าปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 22.00 และสูงกว่าปริญญาโทคิดเป็นร้อยละ 3.75

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอาชีพในปัจจุบัน

อาชีพในปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ
พนักงาน / ผู้บริหาร บริษัทเอกชน	130	32.50
ประกอบธุรกิจส่วนตัว	112	28.00
ข้าราชการ / ข้าราชการบำนาญ	97	24.25
แม่บ้าน / พ่อบ้าน	61	15.25
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 5 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ประกอบอาชีพพนักงาน / ผู้บริหาร บริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 32.50 รองลงมาประกอบธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 28.00 ข้าราชการ / ข้าราชการบำนาญ คิดเป็นร้อยละ 24.25 และเป็นพ่อบ้าน / แม่บ้านคิดเป็นร้อยละ 15.25

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามรายได้รวมทั้งสิ้นต่อเดือน

รายได้รวมทั้งสิ้นต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
10,000 บาท หรือ ต่ำกว่า	46	11.50
10,001 – 20,000 บาท	70	17.50
20,001 – 30,000 บาท	142	35.50
30,001 – 50,000 บาท	91	22.75
50,001 – 70,000 บาท	39	9.75
70,001 – 100,000 บาท	7	1.75
มากกว่า 100,000 บาท	5	1.25
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 6 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้รวมทั้งสิ้นต่อเดือน 20,001 – 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 35.50 รองลงมาคือรายได้ 30,001 – 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.75 รายได้ 10,001 – 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 17.50 รายได้ 10,000 บาทหรือต่ำกว่า คิดเป็นร้อยละ 11.50 รายได้ 50,001 – 70,000 บาทคิดเป็นร้อยละ 9.75 รายได้ 70,001 – 100,000 บาทคิดเป็นร้อยละ 1.75 และรายได้มากกว่า 100,000 คิดเป็นร้อยละ 1.25

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามสถานที่พักอาศัยปัจจุบัน

สถานที่พักอาศัยปัจจุบัน	จำนวน	ร้อยละ
เป็นเจ้าของเอง	303	75.75
เช่าอยู่	41	10.25
อาศัยอยู่กับบุตร/หลาน/ญาติ/พี่น้อง	52	13.00
บ้านพักคนชรา	4	1.00
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 7 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีบ้านเป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 75.75 รองลงมาคือเช่าอยู่คิดเป็นร้อยละ 10.25 อาศัยอยู่กับบุตร/หลาน/ญาติ/พี่น้อง คิดเป็นร้อยละ 13.00 และอาศัยอยู่บ้านพักคนชรา คิดเป็นร้อยละ 1.00

ส่วนที่ 2 : ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ

ตารางที่ 8 แสดงร้อยละและค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. Greenery Concept : มีพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ ถูกจัดวางด้วยต้นไม้ขนาดพันธุ์ให้ความร่มรื่นภายในโครงการ	268 67.00	106 26.50	22 5.50	3 0.75	1 0.25	4.59	มากที่สุด	1
2. Privacy Concept : ระบบรักษาความปลอดภัยที่มีความน่าเชื่อถือสูงบริเวณทางเข้าโครงการและสำหรับบ้านแต่ละหลัง	245 61.25	134 33.50	18 4.50	3 0.75	0 0.00	4.55	มากที่สุด	3
3. Facilities Concept : มีสโมสรและสถานที่ออกกำลังกายขนาดใหญ่ และสาธารณูปโภคต่าง ๆ	169 42.25	159 39.75	69 17.25	2 0.50	1 0.25	4.23	มากที่สุด	7
4. Elderly Concept : มีการออกแบบบ้านให้เหมาะสำหรับผู้สูงอายุ โดยคำนึงถึงความสะดวกสบายและปลอดภัยของผู้สูงอายุ	261 65.25	108 27.00	25 6.23	4 1.00	2 0.50	4.56	มากที่สุด	2
5. มีการตกแต่งภายในด้วยเฟอร์นิเจอร์พร้อมเข้าอยู่	144 36.00	151 37.75	85 21.25	12 3.00	8 2.00	4.03	มาก	13
6. บริเวณรอบบ้านมีพื้นที่ให้สำหรับปลูกต้นไม้และจัดสวน	205 51.25	139 34.75	49 12.25	6 1.50	1 0.25	4.35	มากที่สุด	5
7. ภายในโครงการมีศูนย์ให้บริการพยาบาลที่มี พยาบาล ประจำตลอด 24 ชั่วโมง	225 56.25	127 31.75	39 9.75	7 1.75	2 0.50	4.42	มากที่สุด	4
8. มีรถพยาบาล	173 43.25	145 36.25	59 14.75	20 5.00	3 0.75	4.16	มาก	9
9. มีพนักงานดูแลผู้สูงอายุ	177 44.25	139 34.75	70 17.5	11 2.75	3 0.75	4.19	มาก	8
10. มีบริการทำความสะอาดบ้านพัก	150 37.50	160 40.00	77 19.25	12 3.00	1 0.25	4.12	มาก	10
11. มีบริการทำสวนและตัดหญ้าภายในบริเวณบ้าน	124 31.00	147 36.75	112 28.00	16 4.00	1 0.25	3.94	มาก	14
12. มีบริการซักรีด	122 30.50	145 36.25	111 27.75	21 5.25	1 0.25	3.92	มาก	16
13. มีร้านอาหาร	141 35.25	182 45.50	61 15.25	14 3.50	2 0.50	4.12	มาก	11

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปรผล	อันดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
14. มีร้านสะดวกซื้อ	146 36.50	170 42.50	66 16.50	15 3.75	3 0.75	4.10	มาก	12
15. มีร้านตัดผม / ร้านเสริมสวย	82 20.50	147 36.75	118 29.50	41 10.25	12 3.00	3.62	มาก	17
16. มีกิจกรรมการตรวจสอบสุขภาพและให้ความรู้เกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ	183 45.75	158 39.50	44 11.00	11 10.25	4 1.00	4.26	มากที่สุด	6
17. มีกิจกรรมท่องเที่ยว	78 19.50	146 36.50	131 32.75	27 6.75	18 4.50	3.60	มาก	18
18. มีรถบริการไปยังสถานที่ต่าง ๆ	112 28.00	182 45.50	83 20.75	14 3.50	9 2.25	3.94	มาก	15
ค่าเฉลี่ยรวม						4.15	มาก	

ค่าเฉลี่ย : 4.20-5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40-4.19 เท่ากับมาก 2.60-3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80-2.59 เท่ากับน้อย 1.00-1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 8 พบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือใช้บริการบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ เฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมากซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดในเรื่อง Greenery Concept : มีพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ ถูกจัดวางด้วยต้นไม้ขนาดใหญ่ให้ความร่มรื่นภายในโครงการ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.59 เรื่อง Elderly Concept : ออกแบบบ้านให้เหมาะสำหรับผู้สูงอายุ โดยคำนึงถึงความสะดวกสบายและปลอดภัยของผู้สูงอายุ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.56 เรื่อง Privacy Concept : ระบบรักษาความปลอดภัยที่มีความน่าเชื่อถือสูงบริเวณทางเข้าโครงการและสำหรับบ้านแต่ละหลัง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.55 เรื่องภายในโครงการมีศูนย์ให้บริการพยาบาลที่มี พยาบาล ประจำตลอด 24 ชั่วโมง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 เรื่องบริเวณรอบบ้านมีพื้นที่ให้สำหรับปลูกต้นไม้และจัดสวน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 เรื่องมีกิจกรรมการตรวจสอบสุขภาพและให้ความรู้เกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 และเรื่อง Facilities Concept : มีสโมสรและสถานที่ออกกำลังกายขนาดใหญ่ และสาธารณูปโภคต่าง ๆ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23

ตารางที่ 9 แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนห้องนอนที่ต้องการ

จำนวนห้องนอนที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
1 ห้องนอน	31	7.75
2 ห้องนอน	279	69.75
3 ห้องนอน	72	18.00
มากกว่า 3 ห้องนอน	18	4.50
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 9 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการห้องนอนจำนวน 2 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 69.75 รองลงมาคือจำนวน 3 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 18.00

ตารางที่ 10 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนโรงจอดรถที่ต้องการ

จำนวนโรงจอดรถที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
1 คัน	156	39.00
2 คัน	209	52.25
3 คัน	26	6.50
4 คันขึ้นไป	9	2.25
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 10 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการโรงจอดรถสำหรับรถยนต์ 2 คัน คิดเป็นร้อยละ 52.25 รองลงมาคือโรงจอดรถสำหรับรถยนต์ 1 คัน คิดเป็นร้อยละ 39.00

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามขนาดที่ดินที่ต้องการ

ขนาดที่ดินที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 50 ตารางวา	23	5.75
50 – 100 ตารางวา	257	64.25
101 – 200 ตารางวา	92	23.00
201 – 400 ตารางวา	19	4.75
มากกว่า 400 ตารางวา	9	2.25
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 11 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการที่ดินขนาด 50 – 100 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 64.25 รองลงมาคือขนาด 101 – 200 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 23.00

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามทำเลของบ้านที่ต้องการ

ทำเลของบ้านที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
บนถนน เชียงใหม่-คอยสะเก็ด	39	7.85
บนถนน เชียงใหม่-แม่ใจ	65	13.08
บนถนน วงแหวนรอบกลาง	24	4.83
บนถนน วงแหวนรอบนอก	28	5.63
บนถนน เชียงใหม่-สันกำแพง	114	22.94
บนถนน เชียงใหม่-สันกำแพงสายใหม่	164	33.00
บนถนน เชียงใหม่-หางดง	33	6.64
บนถนน มหิดล	10	2.01
บนถนน เชียงใหม่-ลำปาง	12	2.41
บนถนน เชียงใหม่ – ฝาง	1	0.20
เชิงคอยสุเทพ	1	0.20
อำเภอแม่ริม	1	0.20
ในตัวเมือง	5	1.01

หมายเหตุ : ผู้ตอบเลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 12 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการทำเลของบ้านที่อยู่บนถนน เชียงใหม่-สันกำแพงสายใหม่ คิดเป็นร้อยละ 33.00 รองลงมาคือบนถนน เชียงใหม่-สันกำแพง คิดเป็นร้อยละ 22.94 และบนถนน เชียงใหม่-แม่โจ้ คิดเป็นร้อยละ 13.08

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามราคาของบ้านที่ต้องการ

ราคาของบ้านที่ต้องการ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1,000,000 บาท	66	16.50
1,000,000 – 2,000,000 บาท	226	56.50
2,000,001 – 3,000,000 บาท	96	24.00
3,000,001 – 4,000,000 บาท	10	2.50
มากกว่า 4,000,000 บาท	2	0.50
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 13 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการบ้านราคา 1,000,000 – 2,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 56.50 รองลงมาคือราคา 2,000,001 – 3,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 24.00 และราคาต่ำกว่า 1,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 16.50

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามจำนวนเงินค่างวดที่เหมาะสม

จำนวนเงินค่างวดที่เหมาะสม	จำนวน	ร้อยละ
5% ของราคาบ้าน	79	19.75
10% ของราคาบ้าน	105	26.25
15% ของราคาบ้าน	68	17.00
20% ของราคาบ้าน	147	36.75
ไม่ต้องมีเงินค่างวด	1	0.25
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 14 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าจำนวนเงินค่างวดที่เหมาะสมคือ 20% ของราคาบ้าน คิดเป็นร้อยละ 36.75 รองลงมาคือ 10% ของราคาบ้าน คิดเป็นร้อยละ 26.25 และ 5% ของราคาบ้าน คิดเป็นร้อยละ 19.75

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามอัตราค่าเช่าต่อเดือนที่เหมาะสม

อัตราค่าเช่าต่อเดือนที่เหมาะสม	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000 บาท	125	31.25
10,001 – 20,000 บาท	169	42.25
20,001 – 30,000 บาท	100	25.00
30,001 – 40,000 บาท	6	1.50
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 15 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าอัตราค่าเช่าต่อเดือนที่เหมาะสมคือ 10,001 – 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 42.25 รองลงมาคือต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 31.25 และ 20,001 – 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.00

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามระยะเวลาในการเก็บค่าเช่าล่วงหน้า

ระยะเวลาในการเก็บค่าเช่าล่วงหน้า	จำนวน	ร้อยละ
1 เดือน	63	15.75
2 เดือน	1	0.25
3 เดือน	283	70.75
5 เดือน	1	0.25
6 เดือน	46	11.50
12 เดือน	6	1.50
รวม	400	100.00

จากตารางที่ 16 พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าควรเก็บค่าเช่าล่วงหน้า 3 เดือน คิดเป็นร้อยละ 70.75 รองลงมาคือ 1 เดือน คิดเป็นร้อยละ 15.75 และ 6 เดือน คิดเป็นร้อยละ 11.50

ตารางที่ 17 แสดงจำนวน ร้อยละและค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านสถานที่

ปัจจัยด้านสถานที่	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปลผล	อันดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. ใกล้ตลาด	130 32.50	168 42.00	89 22.25	9 2.25	4 1.00	4.03	มาก	5
2. ใกล้โรงพยาบาล	170 42.5	180 45.00	43 10.75	5 1.25	2 0.50	4.28	มากที่สุด	4
3. ใกล้สถานีตำรวจ	90 22.50	137 34.25	139 34.75	27 6.75	7 1.75	3.69	มาก	7
4. การเดินทางสะดวกรวดเร็ว	182 45.50	188 47.00	26 6.50	3 0.75	1 0.25	4.37	มากที่สุด	1
5. ใกล้สถานที่ท่องเที่ยว	66 16.50	67 16.75	162 40.50	78 19.50	27 6.75	3.17	ปานกลาง	9
6. ใกล้สถานที่ประกอบพิธีกรรมทางศาสนา	77 19.25	116 29.00	121 30.25	52 13.00	34 8.50	3.38	ปานกลาง	8
7. ใกล้สถานที่ออกกำลังกาย	97 24.25	182 45.50	101 25.25	17 4.25	3 0.75	3.88	มาก	6
8. มีภูมิทัศน์ที่สวยงาม อยู่ท่ามกลางธรรมชาติ	185 46.25	170 42.50	41 10.25	1 0.25	3 0.75	4.33	มากที่สุด	2
9. อยู่ในบริเวณที่เงียบสงบ เป็นส่วนตัว	189 47.25	148 37.00	57 14.25	6 1.50	0 0.00	4.30	มากที่สุด	3
ค่าเฉลี่ยรวม						3.94	มาก	

ค่าเฉลี่ย : 4.20-5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40-4.19 เท่ากับมาก 2.60-3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80-2.59 เท่ากับน้อย 1.00-1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 17 พบว่า ปัจจัยด้านสถานที่ ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือใช้บริการบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ เฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมากซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดในเรื่องการเดินทางสะดวกรวดเร็ว ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 มีภูมิทัศน์ที่สวยงาม อยู่ท่ามกลางธรรมชาติ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 อยู่ในบริเวณที่เงียบสงบ เป็นส่วนตัว ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 ใกล้โรงพยาบาล ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28

ตารางที่ 18 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปรผล	อันดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. สามารถติดต่อทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์(E-Mail) ได้	104 26.00	163 40.75	101 25.25	21 5.25	11 2.75	3.82	มาก	2
2. สามารถติดต่อสำนักงานโครงการได้หลังเวลาทำงาน	154 38.50	158 39.5	77 19.25	10 2.50	1 0.25	4.14	มาก	1
3. มีสถานที่ติดต่อและให้ข้อมูลในห้างสรรพสินค้า	94 23.50	150 37.5	125 31.25	24 6.00	7 1.75	3.75	มาก	3
4. มีการจัดจำหน่ายทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เช่น การจอง บน website	69 17.25	132 33.00	127 31.75	52 13.00	20 5.00	3.45	มาก	4
ค่าเฉลี่ยรวม						3.79	มาก	

ค่าเฉลี่ย : 4.20-5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40-4.19 เท่ากับมาก 2.60-3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80-2.59 เท่ากับน้อย 1.00-1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 18 พบว่า ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือใช้บริการบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ เฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมากซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.79 โดยปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกคือสามารถติดต่อสำนักงานโครงการได้หลังเวลาทำงาน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.14 รองลงมาคือสามารถติดต่อทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์(E-Mail) ได้ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.82 มีสถานที่ติดต่อและให้ข้อมูลในห้างสรรพสินค้า ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 และมีการจัดจำหน่ายทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เช่น การจอง บน website ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.45

ตารางที่ 19 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด

ช่องทางการจัดจำหน่าย	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปรผล	อันดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. การโฆษณาในนิตยสาร	77 19.25	194 48.50	115 28.75	9 2.25	5 1.25	3.82	มาก	6
2. การโฆษณาทางวิทยุ	96 24.00	177 44.25	98 24.50	25 6.25	4 1.00	3.84	มาก	4
3. การโฆษณาทางแผ่นพับ ใบปลิว	104 26.00	210 52.50	73 18.25	10 2.50	3 0.75	4.01	มาก	2
4. การโฆษณาโดยใช้ป้ายขนาดใหญ่	107 26.75	149 37.25	125 31.25	10 2.50	9 2.25	3.84	มาก	5
5. มีการให้ส่วนลด	187 46.75	155 38.75	48 12.00	7 1.75	3 0.75	4.29	มากที่สุด	1
6. มี Website ให้ข้อมูลเกี่ยวกับแบบบ้านแบบแปลน โครงการ รวมถึงรายละเอียดต่างๆ	100 25.00	187 46.75	85 21.25	10 2.50	18 4.50	3.85	มาก	3
ค่าเฉลี่ยรวม						3.94	มาก	

ค่าเฉลี่ย : 4.20-5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40-4.19 เท่ากับมาก 2.60-3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80-2.59 เท่ากับน้อย 1.00-1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 19 พบว่า ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด ที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือใช้บริการบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ เฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมากซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 ยกเว้นในเรื่องการให้ส่วนลดที่มีผลอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29

ตารางที่ 20 แสดงจำนวน ร้อยละ และค่าเฉลี่ยของผู้ตอบแบบสอบถามจำแนกตามปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ

ที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ	ระดับความสำคัญ					ค่าเฉลี่ย	แปรผล	อันดับที่
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด			
1. ไม่มีบุตรหลานหรือญาติพี่น้องคอยดูแล	204 51.00	124 31.00	52 13.00	14 3.50	6 1.50	4.27	มากที่สุด	2
2. ขาดการดูแลจากบุตรหลานและญาติพี่น้อง	185 46.25	127 31.75	65 16.25	16 4.00	7 1.75	4.17	มาก	4
3. ไม่อยากเป็นภาระของบุตรหลาน	190 47.50	130 32.50	62 15.50	16 4.00	2 0.50	4.23	มากที่สุด	3
4. อยากอยู่ในสังคมที่อยู่ในวัยเดียวกัน	135 33.75	150 37.50	82 20.50	27 6.75	6 1.50	3.95	มาก	7
5. ต้องการความเป็นอิสระและเป็นส่วนตัว	150 37.50	137 34.25	88 22.00	24 6.00	1 0.25	4.03	มาก	6
6. ยังไม่พึงพอใจการดูแลของบ้านพักคนชราของรัฐบาล	153 38.25	169 42.25	56 14.00	12 3.00	10 2.50	4.11	มาก	5
7. ต้องการมีคุณภาพชีวิตที่ดีในช่วงบั้นปลายของชีวิต	261 65.25	116 29.00	17 4.25	6 1.50	0 0.00	4.58	มากที่สุด	1
ค่าเฉลี่ยรวม						4.19	มาก	

ค่าเฉลี่ย : 4.20-5.00 เท่ากับมากที่สุด 3.40-4.19 เท่ากับมาก 2.60-3.39 เท่ากับปานกลาง 1.80-2.59 เท่ากับน้อย 1.00-1.79 เท่ากับน้อยที่สุด

จากตารางที่ 20 พบว่า สาเหตุหรือปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อหรือใช้บริการบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ เฉลี่ยโดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมากซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.19 โดยปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญมากที่สุดเป็นอันดับแรกคือต้องการมีคุณภาพชีวิตที่ดีในช่วงบั้นปลายของชีวิต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58 รองลงมาคือไม่มีบุตรหลานหรือญาติพี่น้องคอยดูแล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 และไม่อยากเป็นภาระของบุตรหลาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ส่วนปัจจัยย่อยอื่นผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก

ผลการวิเคราะห์ด้านการตลาด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการวิเคราะห์ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่า เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 42.50 และเพศหญิงร้อยละ 57.50 โดยส่วนใหญ่จะมีอายุระหว่าง 40-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 44.00 รองลงมาคืออายุระหว่าง 51-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 40.75 และอายุมากกว่า 60 ปีคิดเป็นร้อยละ 15.25 จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 45.50 รองลงมาเป็นระดับปริญญาโท คิดเป็นร้อยละ 28.75 ประกอบอาชีพ พนักงานหรือผู้บริหารบริษัทเอกชน คิดเป็นร้อยละ 32.50 รองลงมาประกอบธุรกิจส่วนตัว คิดเป็นร้อยละ 28.00 รายได้รวมทั้งสิ้นต่อเดือนประมาณ 20,001 – 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 35.50 รองลงมาคือรายได้ประมาณ 30,001 – 50,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.75 มีบ้านเป็นของตนเอง คิดเป็นร้อยละ 75.75 รองลงมาคือเช่าอยู่คิดเป็นร้อยละ 10.25

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามต่อบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

โดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมากซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดในเรื่อง Greenery Concept : มีพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ ถูกจัดวางด้วยต้นไม้ขนาดใหญ่ให้ความร่มรื่นภายในโครงการ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.59 เรื่อง Elderly Concept : ออกแบบบ้านให้เหมาะสำหรับผู้สูงอายุ โดยคำนึงถึงความสะดวกสบายและปลอดภัยของผู้สูงอายุ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.56 เรื่อง Privacy Concept : ระบบรักษาความปลอดภัยที่มีความน่าเชื่อถือสูงบริเวณทางเข้าโครงการและสำหรับบ้านแต่ละหลัง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.55 เรื่องภายในโครงการมีศูนย์ให้บริการพยาบาลที่มี พยาบาล ประจำตลอด 24 ชั่วโมง ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.42 เรื่องบริเวณรอบบ้านมีพื้นที่ให้สำหรับปลูกต้นไม้และจัดสวน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35 เรื่องมีกิจกรรมการดูแลสุขภาพและให้ความรู้เกี่ยวกับการดูแลสุขภาพ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26 และเรื่อง Facilities Concept : มีสโมสรและสถานที่ออกกำลังกายขนาดใหญ่ และสาธารณูปโภคต่าง ๆ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23 ลักษณะของบ้านที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการคือ มีจำนวนห้องนอน 2 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 69.75 รองลงมาคือจำนวน 3 ห้องนอน คิดเป็นร้อยละ 18.00 ต้องการโรงจอดรถสำหรับรถยนต์ 2 คัน คิดเป็นร้อยละ 52.25 รองลงมาคือโรงจอดรถสำหรับรถยนต์ 1 คัน คิดเป็นร้อยละ 39.00 ต้องการที่ดินขนาด 50 – 100 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 64.25 รองลงมาคือขนาด 101 – 200 ตารางวา คิดเป็นร้อยละ 23.00 ต้องการทำเลของบ้านที่อยู่บนถนน เชียงใหม่-สันกำแพงสายใหม่ คิดเป็นร้อยละ 33.00 รองลงมาคือบนถนน เชียงใหม่-สันกำแพง คิดเป็นร้อยละ 22.94 และบนถนน เชียงใหม่-แม่โจ้ คิดเป็นร้อยละ 13.08 นอกจากนี้ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นว่าโครงการควรตั้งอยู่ใน

บริเวณที่การเดินทางที่สะดวกรวดเร็ว ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 รองลงมาคือมีภูมิทัศน์ที่สวยงาม อยู่ท่ามกลางธรรมชาติ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.33 อยู่ในบริเวณที่เงียบสงบ เป็นส่วนตัว ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.30 ใกล้โรงพยาบาล ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.28

ปัจจัยด้านราคา

กรณีที่ซื้อ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการบ้านราคา 1,000,000 – 2,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 56.50 รองลงมาคือราคา 2,000,001 – 3,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 24.00 และราคาต่ำกว่า 1,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 16.50 จำนวนเงินค่างวดที่เหมาะสมคือ 20% ของราคาบ้าน คิดเป็นร้อยละ 36.75 รองลงมาคือ 10% ของราคาบ้าน คิดเป็นร้อยละ 26.25 และ 5% ของราคาบ้าน คิดเป็นร้อยละ 19.75 กรณีเช่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าอัตราค่าเช่าต่อเดือนที่เหมาะสมคือ 10,001 – 20,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 42.25 รองลงมาคือต่ำกว่า 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 31.25 และ 20,001 – 30,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.00 และควรเก็บค่าเช่าล่วงหน้า 3 เดือน คิดเป็นร้อยละ 70.75 รองลงมาคือ 1 เดือน คิดเป็นร้อยละ 15.75 และ 6 เดือน คิดเป็นร้อยละ 11.50

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย โดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมาก ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.79 โดยปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเป็นอันดับแรกคือสามารถติดต่อสำนักงานโครงการได้หลังเวลาทำงาน ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.14 รองลงมาคือสามารถติดต่อทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) ได้ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.82 มีสถานที่ติดต่อและให้ข้อมูลในห้างสรรพสินค้า ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.75 และมีการจัดจำหน่ายทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เช่น การจอง บน website ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.45

ปัจจัยด้านส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด โดยรวมมีความสำคัญอยู่ในระดับมากซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.94 โดยผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญเรื่องการให้ส่วนลดอยู่ในระดับมากที่สุด ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.29 ส่วนปัจจัยย่อยด้านการส่งเสริมการตลาดที่ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่การโฆษณาทางแผ่นพับใบปลิวค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.01 มีเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับแบบบ้าน แบบแปลน โครงการ รวมถึงรายละเอียดต่าง ๆ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.85 การโฆษณาทางวิทยุ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.84 การโฆษณาโดยใช้ป้ายขนาดใหญ่ ค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.84 การโฆษณาในนิตยสาร มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.82 ตามลำดับที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นว่าปัจจัยที่มีความสำคัญมากที่สุดเป็นอันดับแรกคือ ต้องการมีคุณภาพชีวิตที่ดีในช่วงบั้นปลายของชีวิต มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.58 รองลงมาคือ ไม่มีบุตรหลานหรือญาติพี่น้องคอยดูแล มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.27 และไม่อยากเป็นภาระของบุตรหลาน มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.23

การกำหนดทำเลที่ตั้งของโครงการ จากการวิเคราะห์ ความต้องการของตลาดพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามต้องการให้โครงการตั้งอยู่บนทำเลที่มีการเดินทางสะดวกรวดเร็ว มีภูมิทัศน์ที่สวยงามอยู่ท่ามกลางธรรมชาติ อยู่ในบริเวณที่เงียบสงบเป็นส่วนตัว และตั้งอยู่บนถนนสันกำแพงสายใหม่ ดังนั้นการศึกษาความเป็นไปได้ในครั้งนี้จึงเลือกเอาที่ดินเนื้อที่ 30 ไร่ ที่ตั้งอยู่บนถนนคอนกรีตสันกำแพง ต.สันกำแพง อ.สันกำแพง จ.เชียงใหม่ ราคาซื้อขายไร่ละ 600,000 บาท

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ (SWOT)

1. จุดแข็ง (Strength)

- 1.1 มีการออกแบบบ้านให้เหมาะสมสำหรับผู้สูงอายุ โดยคำนึงถึงความสะดวกสบายและปลอดภัยของผู้สูงอายุ
- 1.2 มีระบบรักษาความปลอดภัยที่มีความน่าเชื่อถือสูงบริเวณทางเข้าโครงการและสำหรับบ้านแต่ละหลัง ซึ่งทำให้มีความปลอดภัยในชีวิต และทรัพย์สิน
- 1.3 มีห้องพยาบาลที่มีอุปกรณ์ปฐมพยาบาล และยังมีพยาบาลในการให้การรักษาคู่ดูแลและปฐมพยาบาลเบื้องต้น ประจำตลอด 24 ชั่วโมง
- 1.4 มีการติดต่อกับโรงพยาบาลพันธมิตรในการตรวจสุขภาพผู้สูงอายุและรักษาผู้ป่วยและและมีรถพยาบาลพร้อมจะนำส่งผู้ป่วยต่อไปยังโรงพยาบาล
- 1.5 มีสาธารณูปโภคและโครงสร้างพื้นฐานที่พร้อม เช่น ที่พัก สถานที่ออกกำลังกาย ร้านอาหาร ร้านซักรีด ร้านตัดผม/เสริมสวย ร้านสะดวกซื้อ เป็นต้น
- 1.6 มีสภาพแวดล้อม และทัศนียภาพที่สวยงาม มีพื้นที่สีเขียวให้ความร่มรื่นในโครงการ มีธรรมชาติที่สวยงามรอบบ้านพัก สามารถพักผ่อนและออกกำลังกายได้โดยสะดวก
- 1.7 มีกิจกรรมนันทนาการต่าง ๆ และอบอุ่นด้วยการดูแลจากทีมงานที่ให้การดูแลอย่างใกล้ชิด
- 1.8 ความเป็นมิตร เอื้อเฟื้อ ยิ้มง่าย และต้อนรับขับสู้ของพนักงานในโครงการ
- 1.9 ทำเลที่ตั้งเหมาะสม การคมนาคมสะดวก
- 1.10 เป็นโครงการที่ได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล

2. จุดอ่อน (Weakness)

2.1 ไม่มีสถานพยาบาลภายในโครงการ

2.2 โครงการธุรกิจบ้านพักดูแลผู้สูงอายุเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นมาใหม่ ยังไม่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักในวงการธุรกิจที่อยู่อาศัยสำหรับผู้สูงอายุ เมื่อพุดถึงบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ ผู้บริโภคส่วนใหญ่ก็จะนึกถึงแต่ สถานสงเคราะห์คนชราซึ่งเป็นของรัฐบาล

3. โอกาส (Opportunity)

3.1 ในปัจจุบันจำนวนประชากรผู้สูงอายุเพิ่มขึ้นมากขึ้นซึ่งจะก่อให้เกิดการใช้ชีวิตแบบผู้เกษียณอายุเพิ่มมากขึ้น และผู้เกษียณอายุเหล่านี้เป็นผู้ที่มีรายได้คงที่จึงต้องการแสวงหาที่พักอาศัยที่จะทำให้มีคุณภาพชีวิตที่ดีในช่วงบั้นปลายของชีวิตเพิ่มมากขึ้น

3.2 ปัจจุบันผู้สูงอายุมีความต้องการด้านการดูแลทางด้านร่างกายและสุขภาพมากขึ้น

3.3 ประชาชนที่อาศัยในประเทศที่มีค่าครองชีพสูงจะเกิดความต้องการในการเดินทางไปใช้ชีวิตในต่างประเทศที่มีค่าครองชีพเหมาะสมและยังคงไว้ซึ่งคุณภาพชีวิตที่ดี

3.4 รายได้ของประชากรในจังหวัดเชียงใหม่สูงขึ้น ทำให้ความต้องการและอำนาจซื้อที่อยู่อาศัยมีมากขึ้น

4. อุปสรรค/ความเสี่ยง (Threat)

4.1 ในสั้ปัจจุบันผู้สูงอายุส่วนใหญ่ยังอาศัยอยู่กับครอบครัวของบุตรหลาน ที่มีลักษณะของครอบครัวขยายมากกว่าที่จะอยู่แยกต่างหาก หรือบุตรหลานก็ต้องกลับมาอยู่ด้วยเพื่อดูแลปรนนิบัติ ซึ่งวัฒนธรรมการเลี้ยงดูตอบแทนบุญคุณผู้สูงอายุถือว่าเป็นลักษณะเอกลักษณ์ของสังคมไทย ค่านิยมที่มีอยู่คือการทำหน้าที่ของบุตรหลานที่จะต้องดูแลบิดามารดาเมื่อยามชรา

4.2 คู่แข่งขันในธุรกิจที่อยู่อาศัยมีมาก เช่นหมู่บ้านจัดสรร และ อาคารชุด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ คือผู้สูงอายุที่ต้องการมีคุณภาพชีวิตที่ดีในช่วงบั้นปลายของชีวิต และไม่อยากเป็นภาระของบุตรหลาน หรือผู้สูงอายุที่ไม่มีบุตรหลานหรือญาติพี่น้องคอยดูแล และมีฐานะทางการเงินค่อนข้างดี ทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งธุรกิจดูแลผู้สูงอายุยังได้รับการส่งเสริมจากรัฐบาลภายใต้โครงการ Long Stay จึงนับเป็นโอกาสของธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ

ผลิตภัณฑ์ (Product)

เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้สูงอายุที่มีความต้องการแตกต่างกัน โครงการจึงแบ่งประเภทของบ้านพักออกเป็น 2 ประเภท คือ ประเภทชาย และให้เช่า โดยทางโครงการแบ่งการดำเนินงานออกเป็น 2 ส่วน

ส่วนที่ 1 ส่วนบ้านพักอาศัย

แบบของบ้านพักมีให้เลือก 2 แบบ คือ แบบ 2 ห้องนอน (มีจำนวน 60 หลัง แบ่งชาย 40 หลัง ให้เช่า 20 หลัง) และ 3 ห้องนอน (มีจำนวน 40 หลัง แบ่งชาย 20 หลัง ให้เช่า 20 หลัง) โดยบ้านแต่ละหลังจะมีพื้นที่ 70 และ 80 ตารางวา ตามลำดับ และมีการออกแบบบ้านโดยคำนึงถึงความสะอาดสบาย และความปลอดภัยของผู้สูงอายุเป็นหลัก อาทิ

1. ทุกห้องภายในบ้านเชื่อมต่อถึงกันได้จากพื้นระดับเดียวกัน ให้ความปลอดภัยสูงสุดด้วยเฟอร์นิเจอร์ และตัวบ้านที่ออกแบบให้โค้งมน ลดอันตรายจากการกระแทก
2. บ้านทุกหลังมีการติดตั้งระบบสัญญาณฉุกเฉินเพื่อเรียกพยาบาล 3 จุดคือ ห้องนอน ห้องน้ำ ห้องรับแขก ระบบนี้มีไว้ใช้เมื่อเกิดเหตุฉุกเฉิน เช่น มีอาการเวียนศีรษะ เป็นลม จุกแน่น หน้าอก มีอาการทางโรคหัวใจ หรือต้องการความช่วยเหลือเร่งด่วนอื่น ๆ ในทุกกรณี
3. มีระบบโทรศัพท์ภายใน เพื่อติดต่อมาที่คลับเฮ้าส์ ในกรณีต้องการบริการต่าง ๆ เช่น ปรึกษาพยาบาล สั่งอาหาร ทำความสะอาดบ้าน ซักเสื้อผ้า ตัดหญ้าบริเวณสนามหญ้า ซ่อมแซมบ้าน หรือใช้ติดต่อผู้คุยกับเพื่อนบ้าน
4. บ้านออกแบบให้รถเข็นผู้ป่วย สามารถเข็นผ่านห้องนอน ห้องน้ำ ห้องนั่งเล่น และภายนอกบ้านได้สะดวก
5. ห้องน้ำออกแบบให้กว้างเป็นกรณีพิเศษ สามารถใช้รถเข็นเข้าไปในห้องน้ำได้ มีราวจับพยุงร่างกายเวลาเดินภายในห้องน้ำ มีสัญญาณเรียกฉุกเฉินติดอยู่ภายในห้องน้ำ
6. บ้านแต่ละหลังเป็นบ้านชั้นเดียว ไม่มีรั้วคอนกรีตระหว่างบ้าน แบ่งบริเวณส่วนตัวออกจากบ้านหลังอื่น โดยใช้แนวรั้วต้นไม้เป็นแนวแบ่งอาณาเขตบ้านแต่ละหลัง ทำให้บรรยากาศในการพักอาศัยไม่อึดอัด ดูโปร่งสบายตา ได้มีโอกาสพูดคุยกับเพื่อนบ้าน สร้างความสัมพันธ์อันดีกับเพื่อนบ้าน เกิดชุมชนที่ทุกคนมีน้ำใจที่ดีต่อกัน ช่วยเหลือเกื้อกูลกัน โดยทางโครงการเป็นผู้สนับสนุนให้เกิดกิจกรรมต่าง ๆ ในชุมชน เช่น การทำบุญตักบาตร การเดินทางไปพักผ่อนท่องเที่ยวร่วมกัน การออกกำลังกายร่วมกัน เป็นต้น

ส่วนที่ 2 คลับเฮ้าส์ที่เป็นศูนย์บริการต่าง ๆ

บริการต่าง ๆ ของโครงการต่าง ๆ แบ่งออกเป็น

1. บริการเพื่อสุขภาพ ทางโครงการได้จัดห้องพยาบาลที่มีพยาบาลประจำตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อช่วยเหลือผู้พักอาศัยในภาวะฉุกเฉิน ในกรณีที่ต้องนำส่งพยาบาล ผู้ป่วยจะถูกส่งต่อไปยังโรงพยาบาลเครือข่าย หรือโรงพยาบาลที่ผู้ป่วยต้องการจะไป นอกจากนี้บริการในภาวะฉุกเฉินแล้ว ทางโครงการยังจัดให้มีการตรวจสุขภาพผู้สูงอายุเป็นประจำ มีบริการให้ความรู้เกี่ยวกับโภชนาการ และการรักษาสุขภาพ สำหรับผู้สูงอายุ

2. บริการเพื่อการพักผ่อนและออกกำลังกาย ทางโครงการได้จัดให้มีห้องออกกำลังกาย สระว่ายน้ำ และห้องนันทนาการ เป็นต้น

3. บริการเพื่อความสะดวกสบาย อาทิ บริการห้องอาหาร บริการอาหารส่งถึงบ้านพัก บริการทำความสะอาดบ้าน บริการซักรีดผ้า บริการทำสวนบริเวณบ้าน บริการร้านค้าสะดวกซื้อ และบริการร้านเสริมสวย บริการรถรับส่งจากโครงการเข้าไปตัวเมืองโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ทุกวัน อังคาร พุธ ศุกร์ และวันอาทิตย์ ไป-กลับ วันละ 1 เที่ยว

นอกจากนี้ภายในโครงการยังจัดให้มีพื้นที่สีเขียวขนาดใหญ่ มีการปลูกต้นไม้ขนาดใหญ่ เพื่อให้ความร่มรื่นภายในโครงการ และมีระบบรักษาความปลอดภัย มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย คอยตรวจตราตลอด 24 ชั่วโมง

ราคา (Price)

1. ราคาบ้านพร้อมที่ดิน บ้านในโครงการมี 2 รูปแบบ

. บ้านเดี่ยวชั้นเดียว พื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน ประมาณ 100 ตารางเมตรประกอบด้วย 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องรับแขก ที่จอดรถยนต์ 1 คัน ขนาดที่ดิน 70 ตารางวา สามารถจัดสวนได้รอบตัวบ้าน ราคา 2,800,000 บาท (ยังไม่รวมค่าตกแต่งภายในพร้อมเฟอร์นิเจอร์ Build In หลังละ 200,000 บาท) อัตราค่าเช่าบ้านพักพร้อมเฟอร์นิเจอร์ เดือนละ 23,000 บาท จ่ายมัดจำล่วงหน้า 3 เดือน

. บ้านเดี่ยวชั้นเดียว พื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน ประมาณ 120 ตารางเมตรประกอบด้วย 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องรับแขก ที่จอดรถยนต์ 2 คัน ขนาดที่ดิน 80 ตารางวา สามารถจัดสวนได้รอบตัวบ้าน ราคา 3,000,000 บาท (ยังไม่รวมค่าตกแต่งภายในพร้อมเฟอร์นิเจอร์ Build In หลังละ 250,000 บาท) อัตราค่าเช่าบ้านพักพร้อมเฟอร์นิเจอร์ เดือนละ 25,000 บาท จ่ายมัดจำล่วงหน้า 3 เดือน

2. ค่าใช้จ่ายส่วนกลางเดือนละ 6,500 บาท (เสียค่าใช้จ่ายเป็นรายปี ปีละ 78,000 บาท) โดยโครงการจัดให้มีสิ่งต่าง ๆ ดังนี้

- . ยามรักษาความปลอดภัยทั้งหน้าโครงการและภายในโครงการ มีตำรวจเข้าตรวจการวันละ 2 ครั้ง
- . ระบบสัญญาณฉุกเฉิน ที่พร้อมให้การช่วยเหลือเมื่อเกิดเหตุใด ๆ ที่ต้องใช้บริการทางการแพทย์ หรือการช่วยเหลือเร่งด่วนทุกชนิด
- . ระบบโทรศัพท์ภายในที่พร้อมให้บริการด้านความสะดวกสบาย ในการสั่งอาหาร และทำความสะอาดบ้าน บริการด้านการแพทย์ หรือบริการอื่นใดจากคลับเฮาส์ และช่วยเพิ่มความสะดวกในการติดต่อพูดคุยกับเพื่อนบ้าน
- . บริการเก็บขยะ
- . บริการด้านการดูแลทรัพย์สินส่วนกลาง เช่น ถนน ไฟฟ้า ประปา สวนส่วนกลาง โดยมีการซ่อมบำรุงรักษาอยู่ตลอดเวลา
- . ค่าไฟฟ้าแสงสว่างส่วนกลาง และกิจกรรมส่วนกลางต่าง ๆ รวมถึงการใช้บริการสระว่ายน้ำ ห้องออกกำลังกาย
- . ค่าน้ำประปาที่ใช้สำหรับส่วนกลาง
- . บริการทำความสะอาดบ้าน แม่บ้านประจำโครงการจะมาบริการทำความสะอาดให้เดือนละ 1 ครั้ง
- . บริการตกแต่งสวน ซึ่งคนสวนจะมาทำสวนเฉลี่ย 3 เดือน ต่อ 1 ครั้ง
- . การให้บริการด้านคลับเฮาส์ ผู้ซื้อบ้านพักอาศัย หรือ ผู้เช่าสามารถใช้บริการคลับเฮาส์ได้ฟรีโดยไม่ต้องเสียมูลค่าใด ๆ เพิ่มเติม

3. ค่าบริการสาธารณูปโภคและอื่น ๆ

- . ค่าน้ำประปา จ่ายให้กับการประปาส่วนภูมิภาค
- . ค่าไฟฟ้า จ่ายให้กับการไฟฟ้าส่วนภูมิภาค
- . ค่าโทรศัพท์ จ่ายให้กับ บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)
- . ค่าโทรศัพท์ภายใน ไม่มีค่าบริการในการโทรภายใน
- . ในกรณีที่ผู้พักอาศัยต้องการทำความสะอาดเกินกว่าเดือนละ 1 ครั้ง สามารถใช้บริการทำความสะอาดบ้านพัก ซึ่งจะเสียค่าใช้จ่ายครั้งละ 300 บาท
- . ในกรณีที่ผู้พักอาศัยต้องการทำสวนมากกว่าที่โครงการให้บริการ สามารถจ้างเป็นพิเศษได้ โดยโครงการคิดค่าบริการทำสวนเช่น ตัดหญ้า ตัดแต่งต้นไม้ ใส่ปุ๋ย พรวนดิน ครั้งละ 500 บาท

ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

เพื่อเป็นการขยายโอกาสให้ลูกค้าและผู้ที่สนใจโครงการสามารถติดต่อกับโครงการได้ โดยสะดวก โดยสามารถติดต่อกับโครงการ ได้ทุกวัน ตั้งแต่เวลา 8.00 น – 19.30 น. นอกจากนี้โครงการยังมีเว็บไซต์ให้ข้อมูลเกี่ยวกับแบบบ้าน แบบแปลนโครงการ ข้อมูลรายละเอียดต่าง ๆ ของโครงการ และ ลูกค้าสามารถติดต่อกับทางโครงการหรือสอบถามข้อมูลอื่น ๆ ผ่านทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ได้

ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

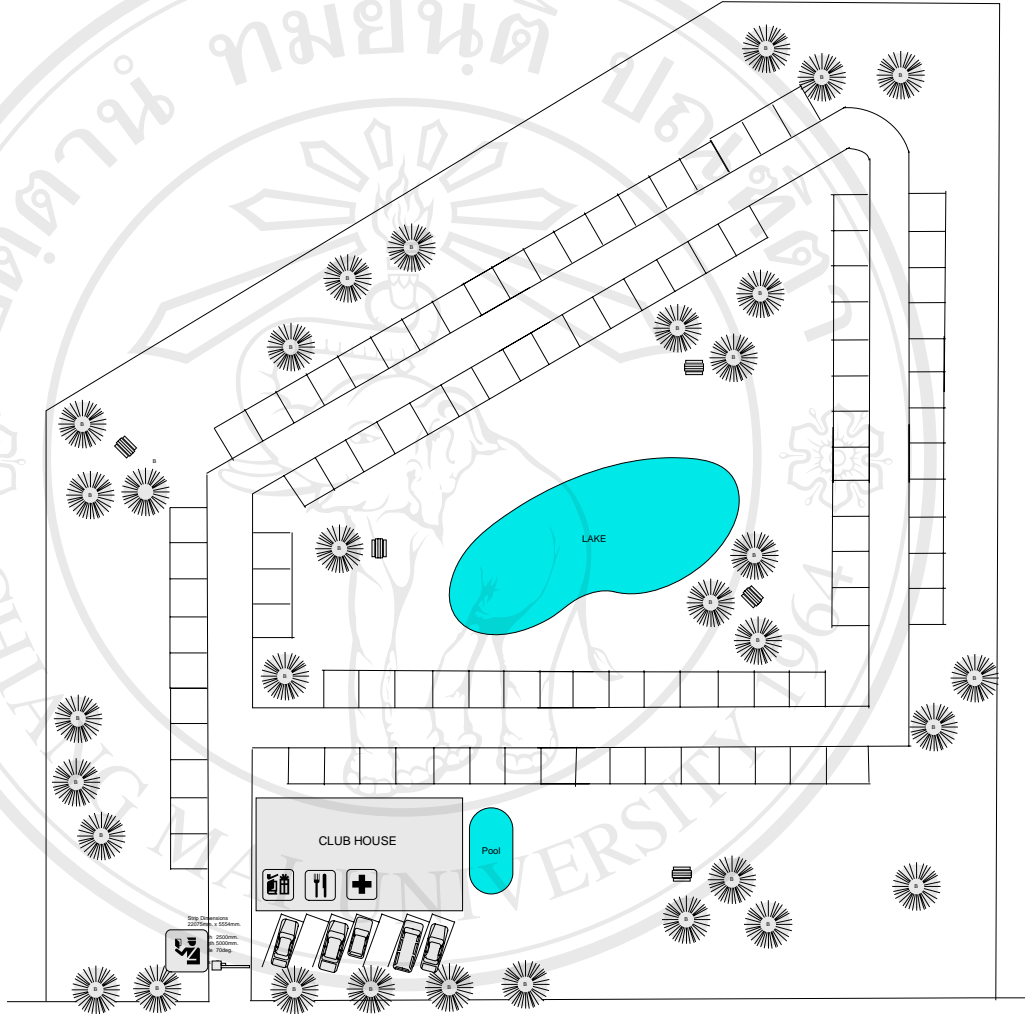
1. ในช่วงเปิดโครงการเพื่อให้เป็นที่สนใจของลูกค้า ทางโครงการจึงมอบส่วนลดให้ โดยลูกค้าที่ซื้อหรือเช่าบ้านพักกับโครงการในปีที่เปิดโครงการ จะฟรีค่าส่วนกลางตลอดปี 2550
2. เพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักกับทางโครงการมากขึ้นจึงจัดให้มีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ

ดังนี้

- . การโฆษณาทางแผ่นพับ ใบปลิว
- . การโฆษณาผ่านทางสถานีวิทยุ
- . จัดทำป้ายโฆษณา โดยจ้างบริษัทโฆษณาให้ทำป้ายโฆษณาพร้อมติด

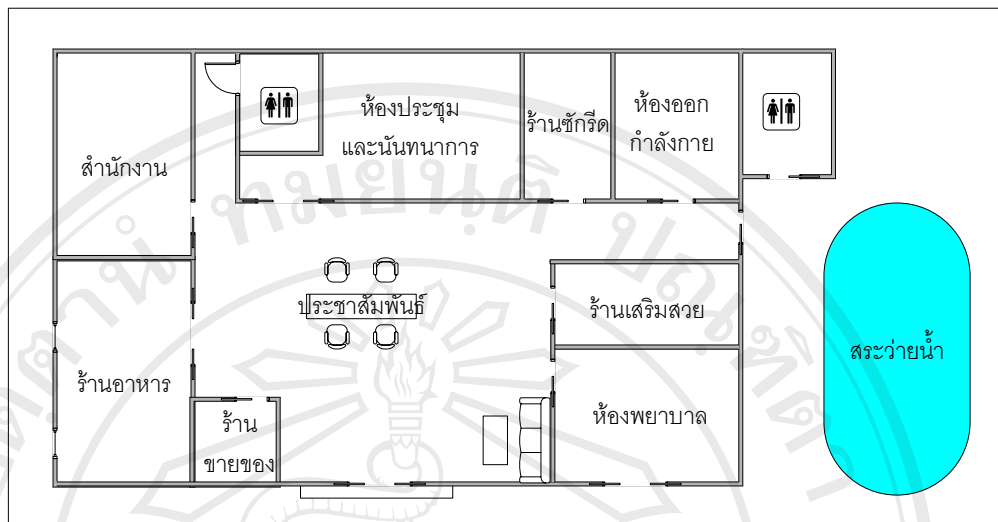
ตั้งตามจุดสำคัญต่าง ๆ ที่เป็นแหล่งชุมชน สามารถสังเกตเห็นได้ง่าย

3. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาพที่ 1 แปลนโครงการ



ภาพที่ 2 คลับเฮาส์

อาคารคลับเฮาส์ แบ่งเป็น 3 ส่วน คือ

1. ตัวอาคาร

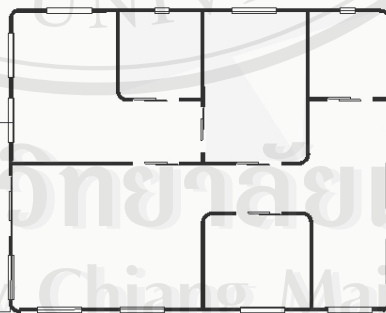
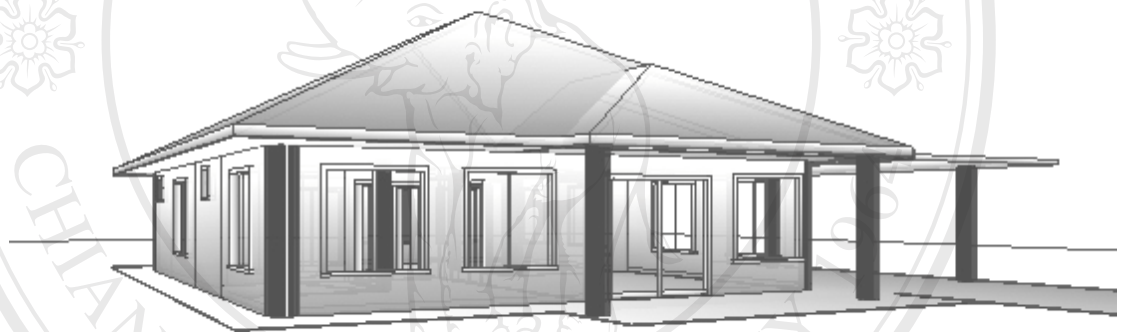
เป็นอาคารชั้นเดียว พื้นที่ใช้สอยทั้งหมด 700 ตารางเมตร ราคาค่า ก่อสร้างโดยประมาณ ตารางเมตรละ 9,591บาท มูลค่าทั้งสิ้น 6,713,700บาท ประกอบด้วย

1. สำนักงาน ประกอบด้วยเครื่องคอมพิวเตอร์ และอุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงานต่าง ๆ
2. ห้องจัดกิจกรรมนันทนาการ สามารถปรับเปลี่ยนเป็นห้องสัมมนาและฝึกอบรมได้ สามารถจุคนได้ประมาณ 100 คน ภายในห้องมีอุปกรณ์การจัดกิจกรรมนันทนาการต่าง ๆ และ อุปกรณ์มัลติมีเดีย
3. ห้องพยาบาล ขนาด 2 เตียง พร้อมยาและเวชภัณฑ์ที่จำเป็นที่พร้อมปฐมพยาบาลเบื้องต้น
4. ห้องออกกำลังกาย มีเครื่องออกกำลังกายประเภทต่าง ๆ ได้แก่ ลูกเดินกึ่งสเต็ป จักรยานนั่งปั่นระบบแม่เหล็ก ลู่วิ่งไฟฟ้า เครื่องบริหารกล้ามเนื้อแบบ 6 สถานี เป็นต้น

5. ร้านอาหารเพื่อสุขภาพ ร้านสะดวกซื้อ ร้านซักรีดและร้านเสริมสวย ทางโครงการจะให้บุคคลภายนอกประมูลเช่าพื้นที่

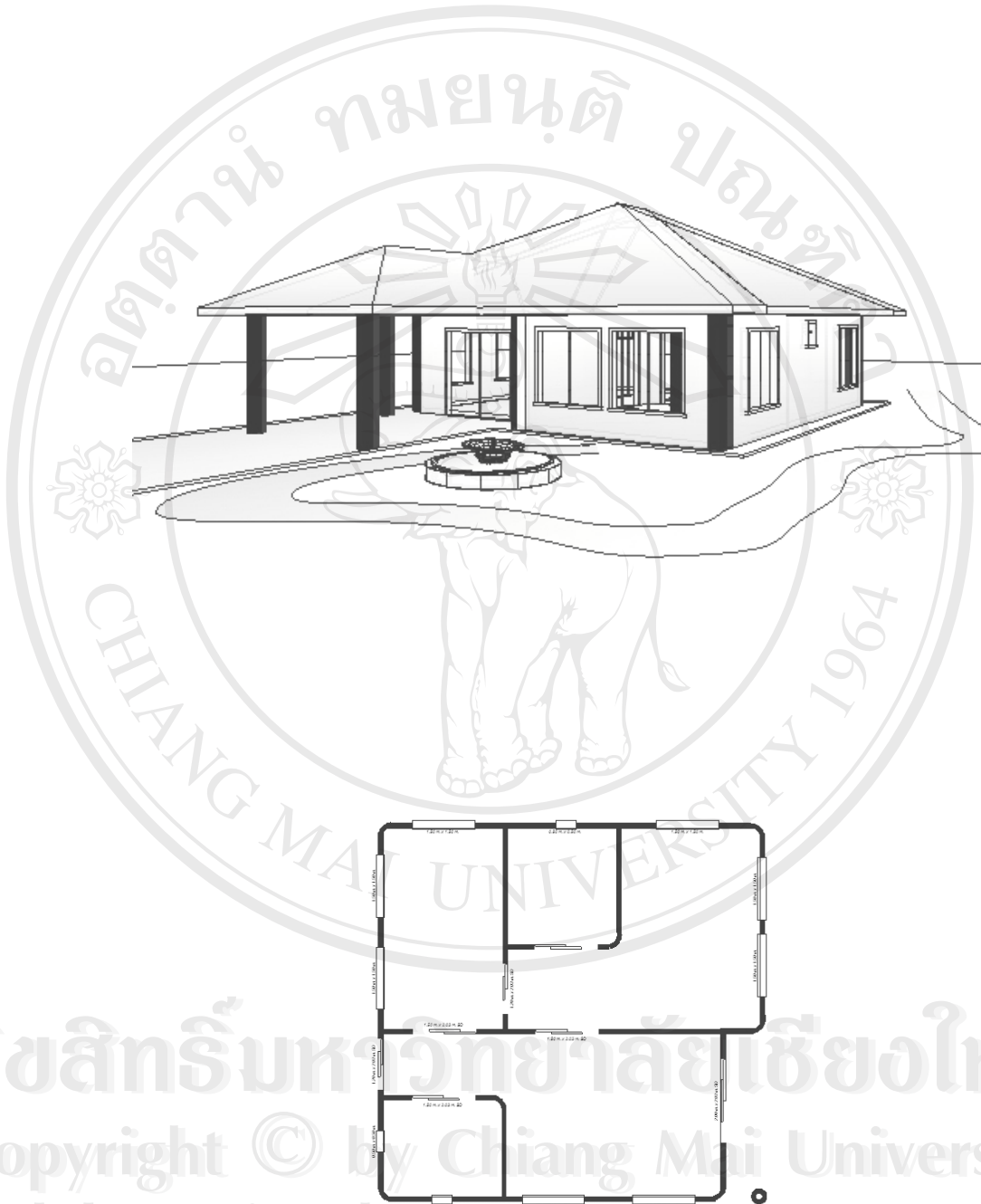
2. **สระว่ายน้ำ** เป็นสระขนาดกลาง พร้อมระบบกรองน้ำ งานเดินท่อ และไฟฟ้า พร้อมลานรอบสระน้ำคอนกรีตเสริมเหล็ก วางบนทรายอัดแน่น

3. **ลานจอดรถยนต์** เป็นลานจอดรถกลางแจ้ง ราคาค่าก่อสร้างโดยประมาณตารางเมตรละ 561.81 บาท มูลค่าทั้งสิ้น 280,905 บาท



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาพที่ 3 บ้านพักขนาด 3 ห้องนอน



ภาพที่ 4 บ้านพักขนาด 2 ห้องนอน

บ้านพัก ค่าก่อสร้างประมาณตารางเมตรละ 8,978 บาท โดยโครงสร้างทั่วไปเป็น คอนกรีตเสริมเหล็ก หลังคามุงกระเบื้องโมเนียเป็นส่วนใหญ่ ฝ้าเพดานยิปซัมบอร์ด เกราะห้อยแขวน พื้นปูลามิเนต ใช้กระจกเงาขัดแสง สุขภัณฑ์ American Standard หรือ เทียบเท่า ติดตั้งระบบสัญญาณเรียกพยาบาลฉุกเฉิน และระบบโทรศัพท์ภายใน มี 2 แบบ คือ

1. แบบบ้านเดี่ยวชั้นเดียว 2 ห้องนอน พื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน ประมาณ 100 ตารางเมตรประกอบด้วย 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องรับแขก ที่จอดรถยนต์ 1 คัน จำนวน 60 หลัง

2. แบบบ้านเดี่ยวชั้นเดียว 3 ห้องนอน พื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน ประมาณ 120 ตารางเมตร ประกอบด้วย 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องรับแขก ที่จอดรถยนต์ 2 คัน จำนวน 40 หลัง

ถนนภายในโครงการ เป็นถนนคอนกรีตเสริมเหล็ก พร้อมชั้นพื้นทำหินคลุกหนา 150 มิลลิเมตร ความหนาผิวคอนกรีต 125 มิลลิเมตร ความกว้างถนน 5 เมตร มีพื้นที่ทั้งสิ้นโดยประมาณ 8,250 ตารางเมตร คิดเป็นมูลค่าโดยประมาณ 4,634,932.50 บาท

ท่อระบายน้ำและบ่อพัก เป็นคอนกรีตเสริมเหล็ก ระยะทั้งสิ้น 1,480 เมตร คิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 1,487,258.24 บาท

ระบบไฟฟ้า คิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 1,500,000 บาท

ระบบประปาและระบบท่อ คิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้น 1,500,000 บาท

ระบบโทรศัพท์ภายใน และระบบเรียกพยาบาลฉุกเฉิน คิดเป็นมูลค่าโดยประมาณทั้งสิ้น 250,000 บาท

4. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

เป็นการพิจารณากระบวนการบริหารงานตำแหน่ง และหน้าที่ ที่เหมาะสมสำหรับธุรกิจบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ โดยมีจุดมุ่งหมายในการวิเคราะห์เพื่อประมาณการ ค่าแรงที่จะเกิดขึ้น ซึ่งผลที่ได้จะนำไปใช้เป็นส่วนหนึ่งในการจัดทำ ประมาณการงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า และประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ ในการวัดผลการดำเนินงานเพื่อประโยชน์ในการประเมินการตัดสินใจลงทุน

โดยการจัดการจะแบ่งออกเป็น 2 ระยะคือ

1. การจัดการก่อนการดำเนินโครงการ
2. การจัดการช่วงดำเนินโครงการ

1. การจัดการก่อนการดำเนินโครงการ ประกอบด้วยการศึกษาถึงระบบการบริหารงานที่เหมาะสมสำหรับโครงการบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ รูปแบบการจัดการจะจัดตั้งองค์กรอยู่ในรูปบริษัทจำกัด ซึ่งจะประกอบด้วย ผู้ถือหุ้น กรรมการผู้จัดการ และผู้จัดการทั่วไป ก่อนการจัดตั้งบริษัท จะต้องมีการประชุมผู้ถือหุ้นเพื่อกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับบริษัท ประกอบด้วย ทุนจดทะเบียน ราคาหุ้น จำนวนหุ้น วัตถุประสงค์ของบริษัท ตลอดจนกำหนดบุคคลที่จะเป็นกรรมการผู้จัดการ เพื่อนำเอารายละเอียดเหล่านี้ยื่นขอจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท กับสำนักงานพาณิชย์จังหวัด

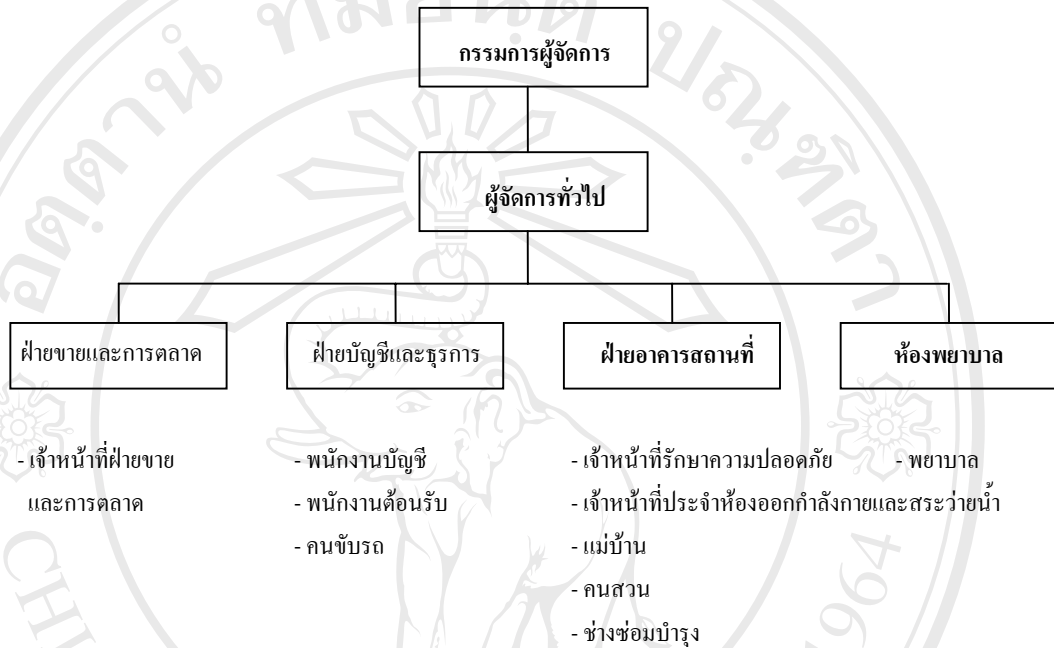
สำหรับอำนาจหน้าที่ กรรมการผู้จัดการจะเป็นผู้ที่ได้รับมอบอำนาจ และหน้าที่ในการบริหารงานให้สำเร็จตามวัตถุประสงค์ของบริษัทที่วางไว้ รวมถึงกำหนดนโยบายด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการตลาด การจัดการ การก่อสร้าง และการเงิน นอกจากนี้ยังต้องมีการวางระบบบัญชี และการเงินของบริษัท รวมถึงการจัดซื้อที่ดินอีกด้วย

การกำหนดรูปแบบตัวอาคารเบื้องต้น จากผลการสำรวจตลาดพบว่า ขนาดพื้นที่ที่ต้องการคือ 50 – 100 ตารางวา โดยเป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียว ขนาด 2 – 3 ห้องนอน

การจัดการก่อนการดำเนินโครงการ นอกจากที่กล่าวมาแล้ว ยังมีส่วนอื่นอีกคือ การก่อสร้างอาคารคลับเฮ้าส์ และการยื่นขอติดตั้งระบบสาธารณูปโภค ข้อมูลการจัดการก่อนการดำเนินโครงการ จะรวบรวมนำไปใช้ในการกำหนดเงินลงทุนเริ่มแรกของโครงการ

2. การจัดการช่วงดำเนินโครงการ ประกอบด้วยการออกแบบและการยื่นขอใบอนุญาตก่อนสร้าง จัดหาและคัดเลือกบุคลากรเพื่อประจำแต่ละฝ่ายงาน ตลอดจนจัดเตรียมเอกสารด้านต่าง ๆ รวมถึงอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่ใช้ภายในโครงการ

การจัดการโครงสร้างองค์กร สามารถแบ่งแยกดังนี้



ภาพที่ 5 ฝั่งองค์กร

ลักษณะงานและความรับผิดชอบ

1. กรรมการผู้จัดการ

- ปฏิบัติตามนโยบายแนวทางและแผนงานทางธุรกิจ
- กำกับ ดูแลและตรวจสอบ การปฏิบัติงานของฝ่ายต่าง ๆ ภายในองค์กรให้เป็นไปตามแผนการทางธุรกิจ
- จัดเตรียมและตรวจสอบงบประมาณประจำปีที่จัดเสนอโดยฝ่ายบริหาร

2. ฝ่ายขายและการตลาด

- จัดหาช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย
- ประชาสัมพันธ์ให้ข้อมูลรายละเอียดต่าง ๆ เกี่ยวกับโครงการ

3. ฝ่ายบัญชีและธุรการ

- รับผิดชอบการปฏิบัติงานด้านการเงิน การเบิก-จ่าย
- ควบคุมการนำเงินฝาก และถอนเงินจากธนาคาร
- เก็บรวบรวมข้อมูลรายได้ ค่าใช้จ่าย สรุปยอดเพื่อเสนอต่อผู้จัดการ
- จัดทำบัญชีเงินเดือนของเจ้าหน้าที่
- ดูแลการปฏิบัติหน้าที่ของพนักงานต้อนรับ และคนขับรถ
- ทำหน้าที่จัดทำบัญชีควบคุมวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ของโครงการ
- ปฏิบัติหน้าที่อื่น ๆ ตามที่ผู้จัดการมอบหมาย

4. ฝ่ายอาคารสถานที่

- รับผิดชอบการปฏิบัติหน้าที่งานด้านอาคารสถานที่
- ดูแลการปฏิบัติหน้าที่ของแม่บ้าน คนสวน ช่างซ่อมบำรุง เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย เจ้าหน้าที่ประจำห้องออกกำลังกายและสระว่ายน้ำ
- สำรวจความเรียบร้อยของอาคารสถานที่ภายในโครงการ
- ดูแลรักษา และปรับปรุงอาคารสถานที่ รวมไปถึงสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ภายในโครงการ
- ดูแลปรับปรุงภูมิทัศน์ภายในโครงการให้สวยงามตลอดเวลา

5. ห้องพยาบาล (พยาบาล)

- ให้การตรวจรักษาและการพยาบาลเบื้องต้นและนำส่งผู้ป่วยต่อไปยังโรงพยาบาลถ้ามีความจำเป็น
- จัดยาและเครื่องมือเครื่องใช้ในการปฐมพยาบาลขั้นต้นให้อยู่ในสภาพพร้อมที่จะใช้งานได้ตลอดเวลา
- ดูแลรักษาเครื่องมือและอุปกรณ์ในห้องพยาบาล
- ให้คำแนะนำการปฏิบัติตัวด้านสุขภาพแก่ผู้สูงอายุ
- รับผิดชอบในการจัดกิจกรรมต่าง ๆ สำหรับผู้สูงอายุ

6. เจ้าหน้าที่

- ปฏิบัติหน้าที่ในงานที่รับผิดชอบอย่างมีประสิทธิภาพ
- ปฏิบัติหน้าที่ตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อบังคับ และคำสั่ง ของโครงการอย่างเคร่งครัด
- เอาใจใส่ต่องานในหน้าที่อย่างสม่ำเสมอ

- ช่วยเหลือกิจกรรมในโครงการ และรับผิดชอบในงานที่ได้รับมอบหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

4. การวิเคราะห์ด้านการเงิน

เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจลงทุน ในโครงการบ้านพักดูแลผู้สูงอายุ ซึ่งจะต้องนำเอาข้อมูลจากการวิเคราะห์ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ มาประกอบเพื่อให้การประเมินโครงการเป็นไปอย่างถูกต้อง

โครงสร้างต้นทุนและรายได้ของธุรกิจดูแลผู้สูงอายุ

รายได้

ยอดรายได้จะมาจาก

1. รายได้จากการขายบ้านพร้อมที่ดินโดยจะเน้นการขายสด แต่หากลูกค้ามีความต้องการซื้อเป็นเงินผ่อน ทางโครงการมีบริการดำเนินการติดต่อกับทางธนาคารพาณิชย์ เพื่อขออนุมัติสินเชื่อ จากการขายตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดเชียงใหม่คงจะเห็นได้จากการที่มีโครงการบ้านจัดสรรเพิ่มมากขึ้นหลังจากช่วงชะลอตัวของเศรษฐกิจ อีกทั้งราคาขายของโครงการมีราคาไม่แตกต่างจากโครงการบ้านจัดสรรอื่นมากนัก นอกจากนี้ตัวบ้านยังออกแบบสำหรับผู้สูงอายุโดยเฉพาะและมีบริการสุขภาพต่างๆ ซึ่งเป็นจุดที่แตกต่างจากโครงการบ้านจัดสรรอื่น อีกทั้งยังเป็นโครงการที่สร้างเสร็จก่อนขาย ดังนั้นจึงคาดว่าในปีแรกจะสามารถขายได้ร้อยละ 75 ของบ้านสำหรับขายและร้อยละ 25 สำหรับปีที่ 2

2. ในส่วนของบ้านเช่าโครงการเน้นกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ ซึ่งในปัจจุบันรัฐบาลได้มีส่งเสริมการท่องเที่ยวภายใต้โครงการ Long Stay จึงน่าจะส่งผลให้มีชาวต่างชาติที่เป็นผู้สูงอายุเข้ามาใช้บริการโครงการเป็นจำนวนมาก โดยในปีแรกคาดว่าจะมีผู้เช่าทั้งสิ้น 30 หลัง และปีที่ 2 จำนวน 40 หลัง โดยจะเก็บค่าเช่าล่วงหน้าเป็นเวลา 3 เดือนและจะถือเป็นเงินประกันซึ่งจะคืนให้เมื่อสิ้นสุดการเช่า สำหรับผู้เช่าที่ต้องการบอกเลิกสัญญาเช่าจะต้องแจ้งโครงการก่อนอย่างน้อย 3 เดือนเพื่อโครงการจะได้หาผู้เช่ารายใหม่ โครงการสามารถหาผู้เช่ารายใหม่มาทดแทนได้เมื่อมีผู้บอกเลิกสัญญาเช่า ดังนั้นกระแสเงินสดรับจากค่าเช่ารับล่วงหน้าจึงมีเฉพาะในปีแรกที่เกิดการเช่าเท่านั้น

3. รายได้ค่าเช่าพื้นที่บริเวณคลับเฮาส์ ในส่วนของคลับเฮาส์โครงการได้มีการจัดพื้นที่สำหรับให้เช่าร้านค้าบริเวณคลับเฮาส์โดยจะให้ผู้เช่าประมูล และคาดว่าจะมีรายได้จากการให้เช่าพื้นที่ภายในคลับเฮาส์ประมาณปีละ 312,000 บาท

4. รายได้จากค่าสมัครสมาชิกคลับเฮาส์ โครงการได้เปิดให้บุคคลภายนอกสมัครสมาชิกเพื่อเข้ามาใช้บริการในส่วนของห้องออกกำลังกายและสระว่ายน้ำภายในคลับเฮาส์ โดยโครงการจะคิดค่าสมาชิกในอัตราปีละ 4,000 บาท ซึ่งคาดว่าจะมีผู้มาสมัครสมาชิกประมาณปีละ 50 คน คิดเป็นรายได้ปีละประมาณ 200,000 บาท

5. รายได้จากค่าส่วนกลาง โครงการจะจัดเก็บค่าส่วนกลางในอัตราหลังละ 6,500 บาทต่อเดือน เท่ากันทุกหลัง และเพื่อเป็นการดึงดูดความสนใจของลูกค้าโดยในปีแรกทางโครงการจัดการส่งเสริมการขายโดยให้ลูกค้าอยู่โดยไม่ต้องจ่ายค่าส่วนกลางตลอดปี 2551 (ตารางที่ 21)

ต้นทุนและค่าใช้จ่าย

1. ต้นทุนค่าที่ดิน พร้อมการปรับปรุงที่ดิน เนื้อที่ 30 ไร่ คิดเป็นมูลค่า 22,282,500.00 บาท
2. ต้นทุนค่าพัฒนาที่ดิน รวมทั้งสิ้น 9,9114,932.50 บาท ประกอบด้วย
3. ค่าก่อสร้างบ้าน แบ่งเป็น 2 แบบ
 - แบบบ้านเดี่ยวชั้นเดียว 2 ห้องนอน พื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน ประมาณ 100 ตารางเมตร ประกอบด้วย 2 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องรับแขก ที่จอดรถยนต์ 1 คัน จำนวน 60 หลัง
 - แบบบ้านเดี่ยวชั้นเดียว 3 ห้องนอน พื้นที่ใช้สอยภายในบ้าน ประมาณ 120 ตารางเมตร ประกอบด้วย 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องรับแขก ที่จอดรถยนต์ 2 คัน จำนวน 40 หลัง
4. ค่าโฆษณาทางโครงการจะมีการจัดทำสื่อโฆษณาหลากหลายรูปแบบ เพื่อให้โครงการเป็นที่รู้จักมากขึ้นโดยจะจัดสรรงบประมาณค่าโฆษณาในอัตราร้อยละ 0.2 ของรายได้รวม
5. ค่าใช้จ่ายห้องพยาบาลประมาณการไว้ 20,000 บาทต่อปี
6. ภาษีธุรกิจเฉพาะ กำหนดไว้ในอัตราร้อยละ 3.3 ของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์
7. ภาษีโรงเรือนและที่ดิน ประมาณการไว้ 150,000 บาทต่อปี
8. นโยบายการคิดค่าเสื่อมราคา มีดังนี้
 - ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ก่อสร้างร้อยละ 5 ต่อปี (ตารางที่ 23)
 - ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ ร้อยละ 10 ต่อปี (ตารางที่ 23)
 - ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์สำนักงานร้อยละ 10 ต่อปี (ตารางที่ 23)
9. เงินเดือนพนักงานและเจ้าหน้าที่ มีการประมาณการเงินเดือนไว้เป็นเงินทั้งสิ้น 1,470,000 บาท (ตารางที่ 24)
10. ดอกเบี้ยจ่าย โครงการจะคิดเฉพาะดอกเบี้ยจ่ายของเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน โดยกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน 85 ล้านบาท ที่ดอกเบี้ยอัตราร้อยละ 7.69 (ตารางที่ 25) กำหนดชำระคืนเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยภายในระยะเวลา 5 ปี

11. ค่าจัดกิจกรรม เป็นค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมต่าง ๆ สำหรับผู้สูงอายุ เช่นกิจกรรมการอบรมให้ความรู้เรื่องการดูแลสุขภาพ ประมาณการกิจกรรมการท่องเที่ยวไว้ 260,000 บาทต่อปี (ตารางที่ 26)
12. ค่าวัสดุสำนักงานประกอบด้วย เครื่องเขียนแบบพิมพ์ต่างๆ ประมาณการไว้ 20,000 บาทต่อปี
13. ค่าโฆษณาการรับรอง เป็นค่าใช้จ่ายที่จ่ายสำหรับการต้อนรับบุคคลสำคัญ หรือเป็นค่าตอบแทนสำหรับวิทยากรภายนอก ประมาณการไว้ 10,000 บาทต่อปี



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางที่ 21 ประมาณการยอดขายและประมาณการรายได้

ปี	2549	2550	2551	2552
จำนวนบ้านที่ขายได้ขาย				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	-	30	10	-
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	-	15	5	-
จำนวนบ้านให้เช่า				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	-	15	20	20
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	-	15	20	20
รวมจำนวนหลังที่มีผู้ใช้บริการ	-	75	100	100
รายได้จากการขาย				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	-	84,000,000.00	28,000,000.00	-
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	-	45,000,000.00	15,000,000.00	-
รายได้จากการให้เช่า				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	-	4,140,000.00	5,520,000.00	5,520,000.00
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	-	4,500,000.00	6,000,000.00	6,000,000.00
รายได้จากค่าส่วนกลาง	-	-	7,800,000.00	7,800,000.00
ให้เช่าร้านค้าบริเวณคลับเฮ้าส์	-	312,000.00	312,000.00	312,000.00
รายได้จากการค่าสมาชิกคลับเฮ้าส์	-	200,000.00	200,000.00	200,000.00
รวมรายได้	-	138,152,000.00	62,832,000.00	19,832,000.00

ตารางที่ 21 ประมาณการยอดขายและประมาณการรายได้ (ต่อ)

ปี	2553	2554	2555	2556
จำนวนบ้านที่ขายได้ขาย				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	-	-	-	-
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	-	-	-	-
จำนวนบ้านให้เช่า				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	20	20	20	20
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	20	20	20	20
รวมจำนวนหลังที่มีผู้ใช้บริการ	100	100	100	100
รายได้จากการขาย				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	-	-	-	-
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	-	-	-	-
รายได้จากการให้เช่า				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	5,520,000.00	5,520,000.00	5,520,000.00	5,520,000.00
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	6,000,000.00	6,000,000.00	6,000,000.00	6,000,000.00
รายได้จากค่าส่วนกลาง	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00
ให้เช่าร้านค้าบริเวณคลับเฮ้าส์	312,000.00	312,000.00	312,000.00	312,000.00
รายได้จากการค่าสมาชิกคลับเฮ้าส์	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
รวมรายได้	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00

ตารางที่ 21 ประมาณการยอดขายและประมาณการรายได้ (ต่อ)

ปี	2557	2558	2559	2560
จำนวนบ้านที่ขายได้ขาย				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	-	-	-	-
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	-	-	-	-
จำนวนบ้านให้เช่า				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	20	20	20	20
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	20	20	20	20
รวมจำนวนหลังที่มีผู้ใช้บริการ	100	100	100	100
รายได้จากการขาย				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	-	-	-	-
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	-	-	-	-
รายได้จากการให้เช่า				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	5,520,000.00	5,520,000.00	5,520,000.00	5,520,000.00
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	6,000,000.00	6,000,000.00	6,000,000.00	6,000,000.00
รายได้จากค่าส่วนกลาง	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00
ให้เช่าร้านค้าบริเวณคลับเฮ้าส์	312,000.00	312,000.00	312,000.00	312,000.00
รายได้จากการค่าสมาชิกคลับเฮ้าส์	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
รวมรายได้	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00

ตารางที่ 21 ประมาณการยอดขายและประมาณการรายได้ (ต่อ)

ปี	2561	2562	2563	2564
จำนวนบ้านที่ขายได้ขาย				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	-	-	-	-
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	-	-	-	-
จำนวนบ้านให้เช่า				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	20	20	20	20
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	20	20	20	20
รวมจำนวนหลังที่มีผู้ใช้บริการ	100	100	100	100
รายได้จากการขาย				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	-	-	-	-
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	-	-	-	-
รายได้จากการให้เช่า				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	5,520,000.00	5,520,000.00	5,520,000.00	5,520,000.00
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	6,000,000.00	6,000,000.00	6,000,000.00	6,000,000.00
รายได้จากค่าส่วนกลาง	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00
ให้เช่าร้านค้าบริเวณคลับเฮ้าส์	312,000.00	312,000.00	312,000.00	312,000.00
รายได้จากการค่าสมาชิกคลับเฮ้าส์	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
รวมรายได้	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00

ตารางที่ 21 ประมาณการยอดขายและประมาณการรายได้ (ต่อ)

ปี	2565	2566	2567	2568
จำนวนบ้านที่ขายได้ขาย				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	-	-	-	-
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	-	-	-	-
จำนวนบ้านให้เช่า				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	20	20	20	20
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	20	20	20	20
รวมจำนวนหลังที่มีผู้ใช้บริการ	100	100	100	100
รายได้จากการขาย				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	-	-	-	-
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	-	-	-	-
รายได้จากการให้เช่า				
บ้านเดี่ยวขนาด 2 ห้องนอน	5,520,000.00	5,520,000.00	5,520,000.00	5,520,000.00
บ้านเดี่ยวขนาด 3 ห้องนอน	6,000,000.00	6,000,000.00	6,000,000.00	6,000,000.00
รายได้จากค่าส่วนกลาง	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00
ให้เช่าร้านค้าบริเวณคลับเฮ้าส์	312,000.00	312,000.00	312,000.00	312,000.00
รายได้จากการค่าสมาชิกคลับเฮ้าส์	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
รวมรายได้	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00

ตารางที่ 22 ประมาณการเงินลงทุนในโครงการ

ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท					100,000.00
ที่ดิน	30 ไร่ ๆ ละ	600,000.00	บาท	18,000,000.00	
งานปรับแต่งที่ดิน	30 ไร่ ๆ ละ	110,000.00	บาท	3,300,000.00	
งานปรับปรุงภูมิทัศน์บริเวณส่วนกลาง	5.325 ไร่ ๆ ละ	100,000.00	บาท	532,500.00	
งานจัดสรรแบ่งแปลง	100 แปลง ๆ ละ	4,500.00	บาท	450,000.00	22,282,500.00
ต้นทุนพัฒนาที่ดิน					
ค่าถนนคอนกรีต	8250 ตารางเมตร ๆ	561.81	บาท	4,634,932.50	
ท่อระบายน้ำและบ่อพัก	1480 เมตร ๆ ละ	1,000.00	บาท	1,480,000.00	
ระบบไฟฟ้า				1,500,000.00	
ระบบประปาและระบบท่อ				1,500,000.00	9,114,932.50
คลับเฮ้าส์	700 ตารางเมตร ๆ	9,591.00	บาท	6,713,700.00	
สระว่ายน้ำ					
สระน้ำพร้อมระบบกรอง	450 ลบม. ๆ ละ	14,987.00	บาท	6,744,150.00	
ลานรอบสระว่ายน้ำ	150 ตารางเมตร ๆ	3,750.88	บาท	562,632.00	
ลานจอดรถ	500 ตารางเมตร ๆ	561.81	บาท	280,905.00	14,301,387.00
ค่าก่อสร้างบ้านขนาด 2 ห้องนอน	60 หลัง ๆ ละ	897,800.00	บาท	53,868,000.00	
ค่าก่อสร้างบ้านขนาด 3 ห้องนอน	40 หลัง ๆ ละ	1,077,360.00	บาท	43,094,400.00	
ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 2 ห้องนอน	20 หลัง ๆ ละ	200,000.00	บาท	4,000,000.00	
ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 3 ห้องนอน	20 หลัง ๆ ละ	250,000.00	บาท	5,000,000.00	
อุปกรณ์ออกกำลังกาย				200,000.00	
ระบบโทรศัพท์ภายใน ระบบเรียกพยาบาลฉุกเฉิน				250,000.00	
อุปกรณ์สำนักงาน					
เครื่องคอมพิวเตอร์	3 เครื่อง ๆ ละ	30,000.00	บาท	90,000.00	
เครื่องพริ้นเตอร์	2 เครื่อง ๆ ละ	5,000.00	บาท	10,000.00	
เครื่องโทรสาร	1 เครื่อง ๆ ละ	6,000.00	บาท	6,000.00	
โต๊ะทำงานพร้อมเก้าอี้	10 ชุด ๆ ละ	4,000.00	บาท	40,000.00	
ตู้เอกสาร	5 ตู้ ๆ ละ	2,500.00	บาท	12,500.00	
โทรศัพท์	10 เครื่อง ๆ ละ	600.00	บาท	6,000.00	
เครื่องปรับอากาศ 12000 BTU	7 เครื่อง ๆ ละ	18,000.00	บาท	126,000.00	
อุปกรณ์ห้องประชุม				150,000.00	
ชุดโซฟา	1 ชุด ๆ ละ	15,000.00	บาท	15,000.00	455,500.00
อุปกรณ์ห้องพยาบาล					150,000.00
ค่าพาหนะ					
รถปิ๊กอัพ	1 คัน ๆ ละ	600,000.00	บาท		
รถตู้	1 คัน ๆ ละ	1,000,000.00	บาท		1,600,000.00
รวม					154,416,719.50

ตารางที่ 23 ประมาณการค่าเสื่อมราคา

อันดับ	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
1	ค่าเสื่อมราคา - คลับเฮ้าส์และสิ่งก่อสร้างอื่นบริเวณคลับเฮ้าส์	715,069.35
2	ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 2 ห้องนอน	897,800.00
3	ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 3 ห้องนอน	1,077,360.00
4	ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 2 ห้องนอน	400,000.00
5	ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 3 ห้องนอน	500,000.00
6	ค่าเสื่อมราคา - เฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์ภายในคลับเฮ้าส์	90,550.00
7	ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์ห้องพยาบาล	15,000.00
8	ค่าเสื่อมราคา - ยานพาหนะ	160,000.00
รวม		3,855,779.35

ตารางที่ 24 ประมาณการเงินเดือนพนักงาน

ลำดับ	ตำแหน่ง	จำนวน	เงินเดือน	รวมต่อเดือน	รวมต่อปี
1	กรรมการผู้จัดการ	1	20,000.00	20,000.00	240,000.00
2	ผู้จัดการทั่วไป	1	10,000.00	10,000.00	120,000.00
3	พยาบาล	2	9,500.00	19,000.00	228,000.00
4	เจ้าหน้าที่บัญชี	1	5,000.00	5,000.00	60,000.00
5	เจ้าหน้าที่ฝ่ายขายและการตลาด	1	7,000.00	7,000.00	84,000.00
6	พนักงานต้อนรับ	1	6,500.00	6,500.00	78,000.00
7	เจ้าหน้าที่ประจำห้องออกกำลังกายและสระว่ายน้ำ	1	6,000.00	6,000.00	72,000.00
8	คนขับรถ	1	6,000.00	6,000.00	72,000.00
9	เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย	3	6,000.00	18,000.00	216,000.00
10	แม่บ้าน	2	5,000.00	10,000.00	120,000.00
11	คนสวน	2	5,000.00	10,000.00	120,000.00
12	ช่างซ่อมบำรุง	1	5,000.00	5,000.00	60,000.00
รวม		17	91,000.00	122,500.00	1,470,000.00

ตารางที่ 25 ประมาณการดอกเบี้ยจ่าย

เงินกู้อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7.69 ต่อปี

อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ ประจำวันที่ 20 มีนาคม 2549

ปีที่	พ.ศ.	เงินต้นคงเหลือ	ผ่อนชำระ	ดอกเบี้ย	จ่ายคืนเงินต้น	ยอดค้างชำระ
1	2549	85,000,000.00	15,000,000.00	6,536,500.00	8,463,500.00	76,536,500.00
2	2550	76,536,500.00	75,000,000.00	5,885,656.85	69,114,343.15	7,422,156.85
3	2551	7,422,156.85	7,992,920.71	570,763.86	7,422,156.85	0.00

ตารางที่ 26 ประมาณการค่าจัดกิจกรรม

อบรม 12 ครั้ง ๆ ละ 15,000 บาท	180,000.00
ท่องเที่ยว 2 ครั้ง ๆ ละ 25,000 บาท	50,000.00
กิจกรรมอื่น ๆ	30,000.00
รวม	260,000.00

ค่าจัดกิจกรรมต่อหลังต่อปี $260,000.00 / 100 = 2,600.00$

ตารางที่ 27 ประมาณการกำไรขาดทุน

	2549	2550	2551
รายได้			
รวมรายได้ (ตารางที่ 21)	-	138,152,000.00	62,832,000.00
ค่าใช้จ่าย			
ต้นทุนการก่อสร้างบ้านที่ขาย	-	43,094,400.00	14,364,800.00
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท	100,000.00	-	-
ค่ายาและอุปกรณ์ห้องพยาบาล	-	20,000.00	20,000.00
เงินเดือนและค่าแรง	-	1,470,000.00	1,470,000.00
ค่าสาธารณูปโภค(เพิ่มขึ้นปีละ 3%)	-	181,440.00	186,883.20
ภาษีธุรกิจเฉพาะ(3.3 % ของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์)	-	4,257,000.00	1,419,000.00
ภาษีป้าย	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน	-	150,000.00	150,000.00
ค่าจัดกิจกรรม (หลังละ 2,600)	-	243,750.00	325,000.00
ค่าเช่าสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต(ปีละ 20,000)	-	20000	20000
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุสำนักงาน	-	20,000.00	20,000.00
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา (เพิ่มขึ้นปีละ 5%ต่อปี)	-	-	-
ค่าโฆษณา (0.2% ของรายได้รวม)	-	276,304.00	125,664.00
ค่ารับรอง	-	10,000.00	10,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย	6,536,500.00	5,885,656.85	570,763.86
ค่าเสื่อมราคา - คลับเฮ้าส์และสิ่งก่อสร้างอื่นบริเวณคลับเฮ้าส์	-	715,069.35	715,069.35
ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 2 ห้องนอน	-	897,800.00	897,800.00
ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 3 ห้องนอน	-	1,077,360.00	1,077,360.00
ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 2 ห้องนอน	-	400,000.00	400,000.00
ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 3ห้องนอน	-	500,000.00	500,000.00
ค่าเสื่อมราคา - เฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์ในคลับเฮ้าส์	-	90,550.00	90,550.00
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์ห้องพยาบาล	-	15,000.00	15,000.00
ค่าเสื่อมราคา - ยานพาหนะ	-	160,000.00	160,000.00
ต้นทุนพัฒนาที่ดินตัดจำหน่าย	-	911,493.25	911,493.25
รวมค่าใช้จ่าย	6,646,500.00	60,405,823.45	23,459,383.66
กำไร(ขาดทุน)	(6,646,500.00)	77,746,176.55	39,372,616.34
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	-	23,323,852.97	11,811,784.90
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	(6,646,500.00)	54,422,323.59	27,560,831.44

ตารางที่ 27 ประมาณการกำไรขาดทุน (ต่อ)

	2552	2553	2554
รายได้			
รวมรายได้ (ตารางที่ 21)	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00
ค่าใช้จ่าย			
ต้นทุนการก่อสร้างบ้านที่ขาย	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท	-	-	-
ค่ายาและอุปกรณ์ห้องพยาบาล	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินเดือนและค่าแรง	1,470,000.00	1,470,000.00	1,470,000.00
ค่าสาธารณูปโภค(เพิ่มขึ้นปีละ 3%)	192,489.70	198,264.39	204,212.32
ภาษีธุรกิจเฉพาะ(3.3 % ของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์)	-	-	-
ภาษีป้าย	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน	150,000.00	150,000.00	150,000.00
ค่าจัดกิจกรรม (หลังละ 2,600)	325,000.00	325,000.00	325,000.00
ค่าเช่าสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต(ปีละ 20,000)	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุสำนักงาน	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา (เพิ่มขึ้นปีละ 5%ต่อปี)	-	-	70,000.00
ค่าโฆษณา (0.2% ของรายได้รวม)	39,664.00	39,664.00	39,664.00
ค่ารับรอง	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา - คลับเฮ้าส์และสิ่งก่อสร้างอื่นบริเวณคลับเฮ้าส์	715,069.35	715,069.35	715,069.35
ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 2 ห้องนอน	897,800.00	897,800.00	897,800.00
ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 3 ห้องนอน	1,077,360.00	1,077,360.00	1,077,360.00
ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 2 ห้องนอน	400,000.00	400,000.00	400,000.00
ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 3ห้องนอน	500,000.00	500,000.00	500,000.00
ค่าเสื่อมราคา - เฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์ในคลับเฮ้าส์	90,550.00	90,550.00	90,550.00
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์ห้องพยาบาล	15,000.00	15,000.00	15,000.00
ค่าเสื่อมราคา - ยานพาหนะ	160,000.00	160,000.00	160,000.00
ต้นทุนพัฒนาที่ดินตัดจำหน่าย	911,493.25	911,493.25	911,493.25
รวมค่าใช้จ่าย	7,024,426.30	7,030,200.99	7,106,148.92
กำไร(ขาดทุน)	12,807,573.70	12,801,799.01	12,725,851.08
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	3,842,272.11	3,840,539.70	3,817,755.32
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	8,965,301.59	8,961,259.31	8,908,095.76

ตารางที่ 27 ประมาณการกำไรขาดทุน (ต่อ)

	2555	2556	2557
รายได้			
รวมรายได้ (ตารางที่ 21)	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00
ค่าใช้จ่าย			
ต้นทุนการก่อสร้างบ้านที่ขาย	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท	-	-	-
ค่ายาและอุปกรณ์ห้องพยาบาล	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินเดือนและค่าแรง	1,470,000.00	1,470,000.00	1,470,000.00
ค่าสาธารณูปโภค (เพิ่มขึ้นปีละ 3%)	210,338.69	216,648.85	223,148.31
ภาษีธุรกิจเฉพาะ(3.3 % ของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์)	-	-	-
ภาษีป้าย	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน	150,000.00	150,000.00	150,000.00
ค่าจัดกิจกรรม (หลังละ 2,600)	325,000.00	325,000.00	325,000.00
ค่าเช่าสัญญาเช่าคอมพิวเตอร์เน็ต(ปีละ 20,000)	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุสำนักงาน	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา (เพิ่มขึ้นปีละ 5%ต่อปี)	73,500.00	77,175.00	81,033.75
ค่าโฆษณา (0.2% ของรายได้รวม)	39,664.00	39,664.00	39,664.00
ค่ารับรอง	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา - คลับเฮาส์และสิ่งก่อสร้างอื่นบริเวณคลับเฮาส์	715,069.35	715,069.35	715,069.35
ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 2 ห้องนอน	897,800.00	897,800.00	897,800.00
ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 3 ห้องนอน	1,077,360.00	1,077,360.00	1,077,360.00
ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 2 ห้องนอน	400,000.00	400,000.00	400,000.00
ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 3ห้องนอน	500,000.00	500,000.00	500,000.00
ค่าเสื่อมราคา - เฟอรันิเจอร์ และอุปกรณ์ในคลับเฮาส์	90,550.00	90,550.00	90,550.00
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์ห้องพยาบาล	15,000.00	15,000.00	15,000.00
ค่าเสื่อมราคา - ยานพาหนะ	160,000.00	160,000.00	160,000.00
ต้นทุนพัฒนาที่ดินตัดจำหน่าย	911,493.25	911,493.25	911,493.25
รวมค่าใช้จ่าย	7,115,775.29	7,125,760.45	7,136,118.66
กำไร(ขาดทุน)	12,716,224.71	12,706,239.55	12,695,881.34
ภาษีเงิน ใ้ดินนิติบุคคล	3,814,867.41	3,811,871.87	3,808,764.40
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	8,901,357.30	8,894,367.69	8,887,116.94

ตารางที่ 27 ประมาณการกำไรขาดทุน (ต่อ)

	2558	2559	2560
รายได้			
รวมรายได้ (ตารางที่ 21)	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00
ค่าใช้จ่าย			
ต้นทุนการก่อสร้างบ้านที่ขาย	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท	-	-	-
ค่ายาและอุปกรณ์ห้องพยาบาล	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินเดือนและค่าแรง	1,470,000.00	1,470,000.00	1,470,000.00
ค่าสาธารณูปโภค (เพิ่มขึ้นปีละ 3%)	229,842.76	236,738.05	243,840.19
ภาษีธุรกิจเฉพาะ(3.3 % ของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์)	-	-	-
ภาษีป้าย	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน	150,000.00	150,000.00	150,000.00
ค่าจัดกิจกรรม (หลังละ 2,600)	325,000.00	325,000.00	325,000.00
ค่าเช่าสัญญาเช่าคอมพิวเตอร์เน็ต(ปีละ 20,000)	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุสำนักงาน	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา (เพิ่มขึ้นปีละ 5%ต่อปี)	85,085.44	89,339.71	93,806.69
ค่าโฆษณา (0.2% ของรายได้รวม)	39,664.00	39,664.00	39,664.00
ค่ารับรอง	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา - คลับเฮ้าส์และสิ่งก่อสร้างอื่นบริเวณคลับเฮ้าส์	715,069.35	715,069.35	715,069.35
ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 2 ห้องนอน	897,800.00	897,800.00	897,800.00
ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 3 ห้องนอน	1,077,360.00	1,077,360.00	1,077,360.00
ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 2 ห้องนอน	400,000.00	400,000.00	-
ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 3ห้องนอน	500,000.00	500,000.00	-
ค่าเสื่อมราคา - เฟอรันิเจอร์ และอุปกรณ์ในคลับเฮ้าส์	90,550.00	90,550.00	-
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์ห้องพยาบาล	15,000.00	15,000.00	-
ค่าเสื่อมราคา - ยานพาหนะ	160,000.00	160,000.00	-
ต้นทุนพัฒนาที่ดินตัดจำหน่าย	911,493.25	911,493.25	-
รวมค่าใช้จ่าย	7,146,864.80	7,158,014.36	5,092,540.23
กำไร(ขาดทุน)	12,685,135.20	12,673,985.64	14,739,459.77
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	3,805,540.56	3,802,195.69	4,421,837.93
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	8,879,594.64	8,871,789.95	10,317,621.84

ตารางที่ 27 ประมาณการกำไรขาดทุน (ต่อ)

	2561	2562	2563
รายได้			
รวมรายได้ (ตารางที่ 21)	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00
ค่าใช้จ่าย			
ต้นทุนการก่อสร้างบ้านที่ขาย	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท	-	-	-
ค่ายาและอุปกรณ์ห้องพยาบาล	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินเดือนและค่าแรง	1,470,000.00	1,470,000.00	1,470,000.00
ค่าสาธารณูปโภค (เพิ่มขึ้นปีละ 3%)	251,155.39	258,690.06	266,450.76
ภาษีธุรกิจเฉพาะ(3.3 % ของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์)	-	-	-
ภาษีป้าย	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน	150,000.00	150,000.00	150,000.00
ค่าจัดกิจกรรม (หลังละ 2,600)	325,000.00	325,000.00	325,000.00
ค่าเช่าสัญญาเช่าคอมพิวเตอร์เน็ต(ปีละ 20,000)	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุสำนักงาน	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา (เพิ่มขึ้นปีละ 5%ต่อปี)	98,497.03	103,421.88	108,592.98
ค่าโฆษณา (0.2% ของรายได้รวม)	39,664.00	39,664.00	39,664.00
ค่ารับรอง	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา - คลับเฮ้าส์และสิ่งก่อสร้างอื่นบริเวณคลับเฮ้าส์	715,069.35	715,069.35	715,069.35
ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 2 ห้องนอน	897,800.00	897,800.00	897,800.00
ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 3 ห้องนอน	1,077,360.00	1,077,360.00	1,077,360.00
ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 2 ห้องนอน	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 3ห้องนอน	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา - เฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์ในคลับเฮ้าส์	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์ห้องพยาบาล	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา - ยานพาหนะ	-	-	-
ต้นทุนพัฒนาที่ดินตัดจำหน่าย	-	-	-
รวมค่าใช้จ่าย	5,104,545.77	5,117,005.29	5,129,937.08
กำไร(ขาดทุน)	14,727,454.23	14,714,994.71	14,702,062.92
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	4,418,236.27	4,414,498.41	4,410,618.88
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	10,309,217.96	10,300,496.30	10,291,444.04

ตารางที่ 27 ประมาณการกำไรขาดทุน (ต่อ)

	2564	2565	2566
รายได้			
รวมรายได้ (ตารางที่ 21)	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00
ค่าใช้จ่าย			
ต้นทุนการก่อสร้างบ้านที่ขาย	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท	-	-	-
ค่ายาและอุปกรณ์ห้องพยาบาล	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินเดือนและค่าแรง	1,470,000.00	1,470,000.00	1,470,000.00
ค่าสาธารณูปโภค (เพิ่มขึ้นปีละ 3%)	274,444.28	282,677.61	291,157.94
ภาษีธุรกิจเฉพาะ (3.3 % ของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์)	-	-	-
ภาษีป้าย	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน	150,000.00	150,000.00	150,000.00
ค่าจัดกิจกรรม (หลังละ 2,600)	325,000.00	325,000.00	325,000.00
ค่าเช่าสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต (ปีละ 20,000)	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุสำนักงาน	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา (เพิ่มขึ้นปีละ 5%ต่อปี)	114,022.62	119,723.76	125,709.94
ค่าโฆษณา (0.2% ของรายได้รวม)	39,664.00	39,664.00	39,664.00
ค่ารับรอง	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา - คลับเฮ้าส์และสิ่งก่อสร้างอื่นบริเวณคลับเฮ้าส์	715,069.35	715,069.35	715,069.35
ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 2 ห้องนอน	897,800.00	897,800.00	897,800.00
ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 3 ห้องนอน	1,077,360.00	1,077,360.00	1,077,360.00
ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 2 ห้องนอน	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 3 ห้องนอน	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา - เฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์ในคลับเฮ้าส์	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์ห้องพยาบาล	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา - ยานพาหนะ	-	-	-
ต้นทุนพัฒนาที่ดินตัดจำหน่าย	-	-	-
รวมค่าใช้จ่าย	5,143,360.25	5,157,294.71	5,171,761.23
กำไร(ขาดทุน)	14,688,639.75	14,674,705.29	14,660,238.77
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	4,406,591.92	4,402,411.59	4,398,071.63
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	10,282,047.82	10,272,293.70	10,262,167.14

ตารางที่ 27 ประมาณการกำไรขาดทุน (ต่อ)

	2567	2568
รายได้		
รวมรายได้ (ตารางที่ 21)	19,832,000.00	19,832,000.00
ค่าใช้จ่าย		
ต้นทุนการก่อสร้างบ้านที่ขาย	-	-
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท	-	-
ค่ายาและอุปกรณ์ห้องพยาบาล	20,000.00	20,000.00
เงินเดือนและค่าแรง	1,470,000.00	1,470,000.00
ค่าสาธารณูปโภค (เพิ่มขึ้นปีละ 3%)	299,892.67	308,889.45
ภาษีธุรกิจเฉพาะ (3.3 % ของรายได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์)	-	-
ภาษีป้าย	10,000.00	10,000.00
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน	150,000.00	150,000.00
ค่าจัดกิจกรรม (หลังละ 2,600)	325,000.00	325,000.00
ค่าเช่าสัญญาเช่าคอมพิวเตอร์เน็ต (ปีละ 20,000)	20,000.00	20,000.00
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุสำนักงาน	20,000.00	20,000.00
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา (เพิ่มขึ้นปีละ 5%ต่อปี)	131,995.44	138,595.21
ค่าโฆษณา (0.2% ของรายได้รวม)	39,664.00	39,664.00
ค่ารับรอง	10,000.00	10,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-
ค่าเสื่อมราคา - คลับเฮาส์และสิ่งก่อสร้างอื่นบริเวณคลับเฮาส์	715,069.35	715,069.35
ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 2 ห้องนอน	897,800.00	897,800.00
ค่าเสื่อมราคา - บ้านขนาด 3 ห้องนอน	1,077,360.00	1,077,360.00
ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 2 ห้องนอน	-	-
ค่าเสื่อมราคา - ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 3 ห้องนอน	-	-
ค่าเสื่อมราคา - เฟอร์นิเจอร์ และอุปกรณ์ในคลับเฮาส์	-	-
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์ห้องพยาบาล	-	-
ค่าเสื่อมราคา - ยานพาหนะ	-	-
ต้นทุนพัฒนาที่ดินตัดจำหน่าย	-	-
รวมค่าใช้จ่าย	5,186,781.46	5,202,378.02
กำไร(ขาดทุน)	14,645,218.54	14,629,621.98
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	4,393,565.56	4,388,886.60
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	10,251,652.97	10,240,735.39

ตารางที่ 28 ประมาณการงบดุล

	2549	2550	2551	2552
สินทรัพย์				
สินทรัพย์หมุนเวียน				
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	573,281	35,902,934	75,893,681	89,626,255
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน				
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์สุทธิ	145,201,787	98,251,608	80,031,028	76,175,249
ต้นทุนพัฒนาที่ดินรอตัดบัญชี	9,114,933	8,203,439	7,291,946	6,380,453
รวมสินทรัพย์	154,890,000	142,357,980	163,216,655	172,181,957
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น				
หนี้สินหมุนเวียน				
ค่าเช่ารับล่วงหน้า	-	2,160,000	2,880,000	2,880,000
หนี้สินไม่หมุนเวียน				
เงินกู้ยืมระยะยาว	76,536,500	7,422,157	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น				
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	85,000,000	85,000,000	85,000,000	85,000,000
กำไรสะสม	(6,646,500.00)	47,775,824	75,336,655	84,301,957
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	154,890,000	142,357,980	163,216,655	172,181,957

ตารางที่ 28 ประมาณการงบดุล (ต่อ)

	2553	2554	2555	2556
สินทรัพย์				
สินทรัพย์หมุนเวียน				
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	103,354,787	117,030,155	130,698,785	144,360,425
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน				
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์สุทธิ	72,319,470	68,463,690	64,607,911	60,752,132
ต้นทุนพัฒนาที่ดินรอตัดบัญชี	5,468,960	4,557,466	3,645,973	2,734,480
รวมสินทรัพย์	181,143,216	190,051,312	198,952,669	207,847,037
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น				
หนี้สินหมุนเวียน				
ค่าเช่ารับล่วงหน้า	2,880,000	2,880,000	2,880,000	2,880,000
หนี้สินไม่หมุนเวียน				
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น				
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	85,000,000	85,000,000	85,000,000	85,000,000
กำไรสะสม	93,263,215.92	102,171,312	111,072,669	119,967,037
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	181,143,216	190,051,312	198,952,669	207,847,037

ตารางที่ 28 ประมาณการงบดุล (ต่อ)

	2557	2558	2559	2560
สินทรัพย์				
สินทรัพย์หมุนเวียน				
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	158,014,815	171,661,682	185,300,745	198,308,596
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน				
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์สุทธิ	56,896,352	53,040,573	49,184,794	46,494,564
ต้นทุนพัฒนาที่ดินรอตัดบัญชี	1,822,987	911,493	-	-
รวมสินทรัพย์	216,734,154	225,613,748	234,485,538	244,803,160
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น				
หนี้สินหมุนเวียน				
ค่าเช่ารับล่วงหน้า	2,880,000	2,880,000	2,880,000	2,880,000
หนี้สินไม่หมุนเวียน				
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น				
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	85,000,000	85,000,000	85,000,000	85,000,000
กำไรสะสม	128,854,153.60	137,733,748	146,605,538	156,923,160
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	216,734,154	225,613,748	234,485,538	244,803,160

ตารางที่ 28 ประมาณการงบดุล (ต่อ)

	2561	2562	2563	2564
สินทรัพย์				
สินทรัพย์หมุนเวียน				
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	211,308,043	224,298,769	237,280,442	250,252,719
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน				
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์สุทธิ	43,804,335	41,114,105	38,423,876	35,733,647
ต้นทุนพัฒนาที่ดินรอตัดบัญชี	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์	255,112,378	265,412,874	275,704,318	285,986,366
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น				
หนี้สินหมุนเวียน				
ค่าเช่ารับล่วงหน้า	2,880,000	2,880,000	2,880,000	2,880,000
หนี้สินไม่หมุนเวียน				
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น				
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	85,000,000	85,000,000	85,000,000	85,000,000
กำไรสะสม	167,232,377.99	177,532,874	187,824,318	198,106,366
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	255,112,378	265,412,874	275,704,318	285,986,366

ตารางที่ 28 ประมาณการงบดุล (ต่อ)

	2565	2566	2567	2568
สินทรัพย์				
สินทรัพย์หมุนเวียน				
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	263,215,242	276,167,639	289,109,521	302,040,486
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน				
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์สุทธิ	33,043,417	30,353,188	27,662,959	24,972,729
ต้นทุนพัฒนาที่ดินรอตัดบัญชี	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์	296,258,660	306,520,827	316,772,480	327,013,215
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น				
หนี้สินหมุนเวียน				
ค่าเช่ารับล่วงหน้า	2,880,000	2,880,000	2,880,000	2,880,000
หนี้สินไม่หมุนเวียน				
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น				
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	85,000,000	85,000,000	85,000,000	85,000,000
กำไรสะสม	208,378,659.85	218,640,827	228,892,480	239,133,215
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	296,258,660	306,520,827	316,772,480	327,013,215

ตารางที่ 29 ประมาณการเงินสด

รายการ	2549	2550	2551	2552
กระแสเงินสดรับ				
รายได้ (ตารางที่ 21)	-	138,152,000.00	62,832,000.00	19,832,000.00
เงินประกันบ้านพัก		2,160,000.00	720,000.00	
รวมเงินสดรับทั้งสิ้น		140,312,000.00	63,552,000.00	19,832,000.00
กระแสเงินสดจ่าย				
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท	100,000.00	-	-	-
ที่ดิน (ตารางที่ 22)	22,282,500.00	-	-	-
ต้นทุนพัฒนาที่ดิน(ตารางที่ 22)	9,114,932.50	-	-	-
ค่าก่อสร้างกลับเข้าสู่(ตารางที่ 22)	6,713,700.00	-	-	-
ค่าก่อสร้างบ้านขนาด 2 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	53,868,000.00	-	-	-
ค่าก่อสร้างบ้านขนาด 3 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	43,094,400.00	-	-	-
ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 2 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	4,000,000.00	-	-	-
ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 3ห้องนอน(ตารางที่ 22)	5,000,000.00	-	-	-
ค่าก่อสร้างสระว่ายน้ำ(ตารางที่ 22)	7,306,782.00	-	-	-
ค่าก่อสร้างลานจอดรถ(ตารางที่ 22)	280,905.00	-	-	-
ซื้ออุปกรณ์ เครื่องตกแต่งสำนักงาน(ตารางที่ 22)	455,500.00	-	-	-
ระบบโทรศัพท์ภายใน สัญญาณฉุกเฉิน (ตารางที่ 22)	250,000.00	-	-	-
ซื้ออุปกรณ์ออกกำลังกาย (ตารางที่ 22)	200,000.00	-	-	-
ค่าเช่าและอุปกรณ์ห้องพยาบาล (ตารางที่ 22)	150,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซื้อพาหนะ (ตารางที่ 22)	1,600,000.00	-	-	-
เงินเดือนและค่าแรง (ตารางที่ 24)	-	1,470,000.00	1,470,000.00	1,470,000.00
ค่าสาธารณูปโภค(เพิ่มขึ้นปีละ 3%)	-	181,440.00	186,883.20	192,489.70
ภาษีธุรกิจเฉพาะ(3.3 % ของรายได้จากการขาย)	-	4,257,000.00	1,419,000.00	-
ภาษีป้าย (ประมาณการ)	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน (ประมาณการปีละ 150,000 บาท)	-	150,000.00	150,000.00	150,000.00
ค่าจัดกิจกรรม (หลังละ 3,250)	-	243,750.00	325,000.00	325,000.00
ค่าเช่าสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต(ปีละ 20,000)	-	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุสำนักงาน (ปีละ 20,000 บาท)	-	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา (เพิ่มขึ้นปีละ 5%ต่อปี)	-	-	-	-
ค่าโฆษณา (0.2% ของรายได้รวม)	-	276,304.00	125,664.00	39,664.00
ค่ารับรอง (ปีละ 10,000 บาท)	-	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 25)	6,536,500.00	5,885,656.85	570,763.86	-
เงินสดจ่ายค่าภาษี (ตารางที่ 27)		23,323,852.97	11,811,784.90	3,842,272.11
รวมเงินสดจ่ายทั้งสิ้น	160,963,219.50	35,868,003.82	16,139,095.96	6,099,425.81
เงินสดรับสุทธิ	(160,963,219.50)	104,443,996.19	47,412,904.04	13,732,574.19
บวก เงินสดและเงินฝากธนาคารต้นงวด	170,000,000.00	573,280.50	35,902,933.54	75,893,680.72
เงินสดคงเหลือ	9,036,780.50	105,017,276.69	83,315,837.57	89,626,254.92
จ่ายชำระเงินกู้ (ตารางที่ 25)	8,463,500.00	69,114,343.15	7,422,156.85	-
เงินสดปลายงวด	573,280.50	35,902,933.54	75,893,680.72	89,626,254.92

ตารางที่ 29 ประมาณการเงินสด (ต่อ)

รายการ	2553	2554	2555	2556
กระแสเงินสดรับ				
รายได้ (ตารางที่ 21)	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00
เงินประกันบ้านพัก				
รวมเงินสดรับทั้งสิ้น	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00
กระแสเงินสดจ่าย				
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท	-	-	-	-
ที่ดิน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ต้นทุนพัฒนาที่ดิน(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างกลับเข้าสู่(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างบ้านขนาด 2 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างบ้านขนาด 3 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 2 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 3ห้องนอน(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างสระว่ายน้ำ(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างลานจอดรถ(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ซื้ออุปกรณ์ เครื่องตกแต่งสำนักงาน(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ระบบโทรศัพท์ภายใน สัญญาณฉุกเฉิน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ซื้ออุปกรณ์ออกกำลังกาย (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าเช่าและอุปกรณ์ห้องพยาบาล (ตารางที่ 22)	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซื้อพาหนะ (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
เงินเดือนและค่าแรง (ตารางที่ 24)	1,470,000.00	1,470,000.00	1,470,000.00	1,470,000.00
ค่าสาธารณูปโภค(เพิ่มขึ้นปีละ 3%)	198,264.39	204,212.32	210,338.69	216,648.85
ภาษีธุรกิจเฉพาะ(3.3 % ของรายได้จากการขาย)	-	-	-	-
ภาษีป้าย (ประมาณการ)	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน (ประมาณการปีละ 150,000 บาท)	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
ค่าจัดกิจกรรม (หลังละ 3,250)	325,000.00	325,000.00	325,000.00	325,000.00
ค่าเช่าสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต(ปีละ 20,000)	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุสำนักงาน (ปีละ 20,000 บาท)	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา (เพิ่มขึ้นปีละ 5%ต่อปี)	-	70,000.00	73,500.00	77,175.00
ค่าโฆษณา (0.2% ของรายได้รวม)	39,664.00	39,664.00	39,664.00	39,664.00
ค่ารับรอง (ปีละ 10,000 บาท)	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 25)	-	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าภาษี (ตารางที่ 27)	3,840,539.70	3,817,755.32	3,814,867.41	3,811,871.87
รวมเงินสดจ่ายทั้งสิ้น	6,103,468.09	6,156,631.64	6,163,370.10	6,170,359.71
เงินสดรับสุทธิ	13,728,531.91	13,675,368.36	13,668,629.90	13,661,640.29
บวก เงินสดและเงินฝากธนาคารต้นงวด	89,626,254.92	103,354,786.83	117,030,155.18	130,698,785.08
เงินสดคงเหลือ	103,354,786.83	117,030,155.18	130,698,785.08	144,360,425.37
จ่ายชำระเงินกู้ (ตารางที่ 25)	-	-	-	-
เงินสดปลายงวด	103,354,786.83	117,030,155.18	130,698,785.08	144,360,425.37

ตารางที่ 29 ประมาณการเงินสด (ต่อ)

รายการ	2557	2558	2559	2560
กระแสเงินสดรับ				
รายได้ (ตารางที่ 21)	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00
เงินประกันบ้านพัก				
รวมเงินสดรับทั้งสิ้น	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00
กระแสเงินสดจ่าย				
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท	-	-	-	-
ที่ดิน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ต้นทุนพัฒนาที่ดิน(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างกลับเข้าสู่(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างบ้านขนาด 2 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างบ้านขนาด 3 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 2 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 3ห้องนอน(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างสระว่ายน้ำ(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างลานจอดรถ(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ซื้ออุปกรณ์ เครื่องตกแต่งสำนักงาน(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ระบบโทรศัพท์ภายใน สัญญาณฉุกเฉิน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ซื้ออุปกรณ์ออกกำลังกาย (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าเช่าและอุปกรณ์ห้องพยาบาล (ตารางที่ 22)	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซื้อพาหนะ (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
เงินเดือนและค่าแรง (ตารางที่ 24)	1,470,000.00	1,470,000.00	1,470,000.00	1,470,000.00
ค่าสาธารณูปโภค(เพิ่มขึ้นปีละ 3%)	223,148.31	229,842.76	236,738.05	243,840.19
ภาษีธุรกิจเฉพาะ(3.3 % ของรายได้จากการขาย)	-	-	-	-
ภาษีป้าย (ประมาณการ)	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน (ประมาณการปีละ 150,000 บาท)	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
ค่าจัดกิจกรรม (หลังละ 3,250)	325,000.00	325,000.00	325,000.00	325,000.00
ค่าเช่าสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต(ปีละ 20,000)	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุสำนักงาน (ปีละ 20,000 บาท)	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา (เพิ่มขึ้นปีละ 5%ต่อปี)	81,033.75	85,085.44	89,339.71	93,806.69
ค่าโฆษณา (0.2% ของรายได้รวม)	39,664.00	39,664.00	39,664.00	39,664.00
ค่ารับรอง (ปีละ 10,000 บาท)	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 25)	-	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าภาษี (ตารางที่ 27)	3,808,764.40	3,805,540.56	3,802,195.69	4,421,837.93
รวมเงินสดจ่ายทั้งสิ้น	6,177,610.46	6,185,132.76	6,192,937.45	6,824,148.81
เงินสดรับสุทธิ	13,654,389.54	13,646,867.24	13,639,062.55	13,007,851.19
บวก เงินสดและเงินฝากธนาคารต้นงวด	144,360,425.37	158,014,814.90	171,661,682.14	185,300,744.69
เงินสดคงเหลือ	158,014,814.90	171,661,682.14	185,300,744.69	198,308,595.88
จ่ายชำระเงินกู้ (ตารางที่ 25)	-	-	-	-
เงินสดปลายงวด	158,014,814.90	171,661,682.14	185,300,744.69	198,308,595.88

ตารางที่ 29 ประมาณการเงินสด (ต่อ)

รายการ	2561	2562	2563	2564
กระแสเงินสดรับ				
รายได้ (ตารางที่ 21)	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00
เงินประกันบ้านพัก				
รวมเงินสดรับทั้งสิ้น	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00
กระแสเงินสดจ่าย				
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท	-	-	-	-
ที่ดิน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ต้นทุนพัฒนาที่ดิน(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างกลับเข้าสู่(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างบ้านขนาด 2 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างบ้านขนาด 3 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 2 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 3ห้องนอน(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างสระว่ายน้ำ(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างลานจอดรถ(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ซื้ออุปกรณ์ เครื่องตกแต่งสำนักงาน(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ระบบโทรศัพท์ภายใน สัญญาณฉุกเฉิน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ซื้ออุปกรณ์ออกกำลังกาย (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าเช่าและอุปกรณ์ห้องพยาบาล (ตารางที่ 22)	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซื้อพาหนะ (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
เงินเดือนและค่าแรง (ตารางที่ 24)	1,470,000.00	1,470,000.00	1,470,000.00	1,470,000.00
ค่าสาธารณูปโภค (เพิ่มขึ้นปีละ 3%)	251,155.39	258,690.06	266,450.76	274,444.28
ภาษีธุรกิจเฉพาะ(3.3 % ของรายได้จากการขาย)	-	-	-	-
ภาษีป้าย (ประมาณการ)	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน (ประมาณการปีละ 150,000 บาท)	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
ค่าจัดกิจกรรม (หลังละ 3,250)	325,000.00	325,000.00	325,000.00	325,000.00
ค่าเช่าสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต(ปีละ 20,000)	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุสำนักงาน (ปีละ 20,000 บาท)	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา (เพิ่มขึ้นปีละ 5%ต่อปี)	98,497.03	103,421.88	108,592.98	114,022.62
ค่าโฆษณา (0.2% ของรายได้รวม)	39,664.00	39,664.00	39,664.00	39,664.00
ค่ารับรอง (ปีละ 10,000 บาท)	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 25)	-	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าภาษี (ตารางที่ 27)	4,418,236.27	4,414,498.41	4,410,618.88	4,406,591.92
รวมเงินสดจ่ายทั้งสิ้น	6,832,552.69	6,841,274.35	6,850,326.61	6,859,722.83
เงินสดรับสุทธิ	12,999,447.31	12,990,725.65	12,981,673.39	12,972,277.17
บวก เงินสดและเงินฝากธนาคารต้นงวด	198,308,595.88	211,308,043.19	224,298,768.84	237,280,442.23
เงินสดคงเหลือ	211,308,043.19	224,298,768.84	237,280,442.23	250,252,719.40
จ่ายชำระหนี้ (ตารางที่ 25)	-	-	-	-
เงินสดปลายงวด	211,308,043.19	224,298,768.84	237,280,442.23	250,252,719.40

ตารางที่ 29 ประมาณการเงินสด (ต่อ)

รายการ	2565	2566	2567	2568
กระแสเงินสดรับ				
รายได้ (ตารางที่ 21)	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00
เงินประกันบ้านพัก				
รวมเงินสดรับทั้งสิ้น	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00	19,832,000.00
กระแสเงินสดจ่าย				
ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท	-	-	-	-
ที่ดิน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ต้นทุนพัฒนาที่ดิน(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างกลับเข้าสู่(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างบ้านขนาด 2 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างบ้านขนาด 3 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 2 ห้องนอน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าตกแต่งบ้านเช่าขนาด 3ห้องนอน(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างสระว่ายน้ำ(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าก่อสร้างลานจอดรถ(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ซื้ออุปกรณ์ เครื่องตกแต่งสำนักงาน(ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ระบบโทรศัพท์ภายใน สัญญาณฉุกเฉิน (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ซื้ออุปกรณ์ออกกำลังกาย (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
ค่าเช่าและอุปกรณ์ห้องพยาบาล (ตารางที่ 22)	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซื้อพาหนะ (ตารางที่ 22)	-	-	-	-
เงินเดือนและค่าแรง (ตารางที่ 24)	1,470,000.00	1,470,000.00	1,470,000.00	1,470,000.00
ค่าสาธารณูปโภค (เพิ่มขึ้นปีละ 3%)	282,677.61	291,157.94	299,892.67	308,889.45
ภาษีธุรกิจเฉพาะ(3.3 % ของรายได้จากการขาย)	-	-	-	-
ภาษีป้าย (ประมาณการ)	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ภาษีโรงเรือนและที่ดิน (ประมาณการปีละ 150,000 บาท)	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
ค่าจัดกิจกรรม (หลังละ 3,250)	325,000.00	325,000.00	325,000.00	325,000.00
ค่าเช่าสัญญาณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต(ปีละ 20,000)	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
เงินสดจ่ายซื้อวัสดุสำนักงาน (ปีละ 20,000 บาท)	20,000.00	20,000.00	20,000.00	20,000.00
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา (เพิ่มขึ้นปีละ 5%ต่อปี)	119,723.76	125,709.94	131,995.44	138,595.21
ค่าโฆษณา (0.2% ของรายได้รวม)	39,664.00	39,664.00	39,664.00	39,664.00
ค่ารับรอง (ปีละ 10,000 บาท)	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ดอกเบี้ยจ่าย (ตารางที่ 25)	-	-	-	-
เงินสดจ่ายค่าภาษี (ตารางที่ 27)	4,402,411.59	4,398,071.63	4,393,565.56	4,388,886.60
รวมเงินสดจ่ายทั้งสิ้น	6,869,476.95	6,879,603.51	6,890,117.68	6,901,035.26
เงินสดรับสุทธิ	12,962,523.05	12,952,396.49	12,941,882.32	12,930,964.74
บวก เงินสดและเงินฝากธนาคารต้นงวด	250,252,719.40	263,215,242.45	276,167,638.94	289,109,521.27
เงินสดคงเหลือ	263,215,242.45	276,167,638.94	289,109,521.27	302,040,486.01
จ่ายชำระเงินกู้ (ตารางที่ 25)	-	-	-	-
เงินสดปลายงวด	263,215,242.45	276,167,638.94	289,109,521.27	302,040,486.01

วิธีการประเมินการตัดสินใจในการลงทุนในโครงการ

ในการตัดสินใจที่จะลงทุนในโครงการลงทุนจะใช้วิธีการประเมิน 3 วิธีคือ

1. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period : PB)

เงินลงทุนของโครงการ	154,416,719.50
หัก เงินสดรับปีที่ 1	(6,546,500.00)
	160,963,219.50
หัก เงินสดรับปีที่ 2	104,443,996.19
	56,519,223.32
หัก เงินสดรับปีที่ 3	47,412,904.04
	<u>9,106,319.28</u>
เงินสดรับปีที่ 4 เท่ากับ	13,732,574.19 บาท มีระยะเวลา 1 ปี
ถ้า เงินสดรับ	9,106,319.28 บาท มีระยะเวลา <u>9,106,319.28 x 1</u>
	13,732,574.19
	เท่ากับ 0.66 ปี

ดังนั้นโครงการมีระยะเวลาคืนทุนประมาณ 3.66 ปี

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)

ค่า NPV ที่ได้จากการคำนวณ ที่อัตราส่วนลดร้อยละ 15.19 เป็น 26,394,927.09 บาท

3. อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (IRR)

ค่า IRR ที่ได้จากการคำนวณ เป็นร้อยละ 21.03 หมายถึงโครงการจะได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนร้อยละ 21.03

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

จากการคำนวณและวิเคราะห์ห้งบการเงินของโครงการศึกษาความเป็นไปได้ในบ้านพักดูแลผู้สูงอายุในอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ให้ผลดังนี้

1. ผลกำไรสุทธิ

โครงการจะเริ่มได้รับผลกำไรในปีที่ 2 พ.ศ. 2550 ประมาณร้อยละ 39.39 ของยอดขายได้ทั้งสิ้น (ตารางที่ 28)

2. ความสามารถในการคืนเงินกู้

เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงินอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7.69 ต่อปี จำนวน 85 ล้านบาท โครงการสามารถผ่อนชำระทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยปีหมดภายในระยะเวลา 3 ปี

3. ระยะเวลาในการคืนทุน

จากภาพรวมทั้งหมดด้วยเงินลงทุน 154,416,719.50 ซึ่งเป็นการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน จำนวน 85 ล้านบาท และเงินทุนจากเจ้าของ 85 ล้านบาท จะใช้ระยะเวลาคืนทุน 3.66 ปี ถือว่ายังอยู่ในช่วงอายุโครงการ

4. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)

จากการใช้อัตราส่วนร้อยละ 15.19 ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการตามสมมติฐานในการลงทุนโครงการ มีค่า NPV เป็นบวก แสดงว่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน สูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ จึงแสดงให้เห็นว่าโครงการนี้สามารถยอมรับได้

5. ผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR)

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนมีค่าเท่ากับร้อยละ 21.03 ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ แสดงว่าโครงการนี้สามารถยอมรับได้