

บทที่ 4

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

ในการศึกษาครั้งนี้ เนื่องจากเป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โครงการ ศูนย์จำหน่ายหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง จังหวัดลำพูน ดังนั้นการวิเคราะห์ข้อมูลจึงใช้การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุนเป็นหลัก

1.) การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจ

สภาวะแวดล้อมโดยทั่วไปมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำเนินธุรกิจ เพราะเป็นสิ่งที ก่อให้เกิดทั้ง โอกาสและอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ ทำให้ขอบเขตหรือข้อจำกัดของการดำเนิน ธุรกิจเปลี่ยนแปลงไป นอกจากนี้ยังทำให้ธรรมชาติในการแข่งขันในแต่ละธุรกิจเปลี่ยนแปลงไป ด้วย ดังนั้นการศึกษาสภาวะแวดล้อมจึงเป็นเครื่องมือที่มีความสำคัญยิ่งสำหรับผู้ประกอบการในอัน ที่จะใช้ในการตัดสินใจ และกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานด้านต่าง ๆ ของธุรกิจให้เหมาะสมและ สอดคล้องกับสภาวะแวดล้อมโดยทั่วไปของธุรกิจที่เกิดขึ้นและเปลี่ยนแปลงไปได้อย่างมี ประสิทธิภาพ

สภาวะแวดล้อมโดยทั่วไปสามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ลักษณะ ได้แก่ เศรษฐกิจ สังคม กฎหมาย และเทคโนโลยี ซึ่งสามารถศึกษาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมโดยทั่วไปได้ดังต่อไปนี้

1.1 สภาวะแวดล้อมทางเศรษฐกิจ

- ประมาณการเศรษฐกิจไทยปี 2549-2552

ตารางที่ 1 แสดงประมาณการเศรษฐกิจไทยปี พ.ศ. 2549 -2552

ปี พ.ศ.	2549	2550	2551 - 2552
การขยายตัวทางเศรษฐกิจ	4.5 %	3.5 - 4.5 %	5.0 - 6.0 %

ที่มา : สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม, 2549

เศรษฐกิจไทยในปี 2549 ยังคงขยายตัวได้ไม่ต่ำกว่าร้อยละ 4.5 ต่อปี (ช่วงคาดการณ์ อยู่ที่ร้อยละ 4.0-5.0 ต่อปี) โดยได้รับแรงสนับสนุนจากปริมาณการส่งออกที่ขยายตัวได้ดีตามการ ขยายตัวของเศรษฐกิจคู่ค้าที่ปรับตัวดีขึ้น และภาคการท่องเที่ยวที่ยังขยายตัวได้ดี สำหรับเศรษฐกิจ ไทยในปี 2550 คาดว่าจะขยายตัวชะลอลงอยู่ที่ประมาณร้อยละ 3.5-4.5 ต่อปี เนื่องมาจากการชะลอ การขยายตัวของเศรษฐกิจโลกและการเบิกจ่ายงบประมาณปี 2550ล่าช้าในช่วงต้นปี 2550 แต่คาดว่า

เศรษฐกิจไทยในปี 2551-2552 จะขยายตัวในอัตราเร่งขึ้นประมาณร้อยละ 5.0-6.0 ต่อปี ตามการใช้
จ่ายภาครัฐและภาคเอกชนที่คาดว่าจะกลับมาเพิ่มมากขึ้น

จากแนวโน้มการขยายตัวทางเศรษฐกิจของประเทศไทยทำให้มีโอกาสในการลงทุน
มากยิ่งขึ้น รวมทั้งธุรกิจทางการท่องเที่ยวที่ยังมีแนวโน้มในการเจริญเติบโตที่ดี ซึ่งการขาย
สินค้าหัตถกรรมก็ถือเป็นธุรกิจทางการท่องเที่ยว เนื่องจากนักท่องเที่ยวจะนิยมซื้อสินค้า
หัตถกรรมไปเป็นของฝาก ของที่ระลึก ทำให้มีความเป็นไปได้ในการลงทุนในโครงการฯ ดังกล่าว
รวมทั้งปัจจุบัน มีปัจจัยที่ช่วยสนับสนุนสำหรับเศรษฐกิจของประเทศไทย ดังนี้

- ราคาน้ำมันโดยเฉลี่ยมีแนวโน้มทรงตัวในปี 2550
- อัตราเงินเฟ้อมีแนวโน้มลดลงซึ่งจะทำให้กำลังซื้อที่แท้จริงและความเชื่อมั่น
ของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น
- อัตราดอกเบี้ยเริ่มทรงตัวและมีทิศทางที่ชัดเจนมากขึ้น ซึ่งจะทำให้ภาคธุรกิจ
และประชาชนประเมินต้นทุนทางการเงินจากการกู้ยืมได้ง่ายขึ้น และหากมี
การปรับลดก็จะปรับลดเพียงเล็กน้อย
- ความเชื่อมั่นของประชาชนดีขึ้นตั้งแต่เดือนกันยายน 2549 ซึ่งจะเป็ปัจจัย
สนับสนุนให้การใช้จ่ายประชาชนปรับตัวอย่างมีเสถียรภาพ

- ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ

ตารางที่ 2 แสดงการเพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติของประเทศไทย ในช่วง ปี พ.ศ.

2545 – 2549

ปี พ.ศ.	2545	2546	2547	2548	2549
GDP (Growing)	5.3 %	7.1 %	6.3 %	4.5 %	5.0 %

ที่มา : สำนักบัญชีประชาชาติ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ ของประเทศไทย ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2545 – พ.ศ. 2549 มี
อัตราการเจริญเติบโตทุกปี แสดงว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติมียอดที่เพิ่มขึ้น ดังนั้นเศรษฐกิจ
ของประเทศไทยมีแนวโน้มปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสที่จะแสวงหา
ผลประโยชน์จากการลงทุน

- การลงทุนภาคเอกชน

มีการลงทุนเกิดขึ้นทั้งธุรกิจขนาดใหญ่ ธุรกิจขนาดกลาง และธุรกิจขนาดเล็กเพิ่ม
มากขึ้น เนื่องมาจากปัจจุบันเป็นการค้าแบบเสรี รวมทั้งรัฐบาลมีการส่งเสริมการลงทุนด้านต่าง ๆ

เช่น นโยบายภาครัฐเรื่องการส่งเสริมธุรกิจ SMEs การส่งเสริมโดยให้อัตราส่วนลดทางภาษีในด้านต่างๆ นโยบายการส่งเสริมการลงทุน BOI ทำให้ผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุนมากขึ้น

- การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคของภาคเอกชน

ตารางที่ 3 แสดงดัชนีการอุปโภคบริโภคของภาคเอกชน ปี พ.ศ. 2545 - 2549

รายการ	2545	2546	2547	2548	2549
ดัชนีการอุปโภคบริโภคภาคเอกชน	106.7	112.2	118.2	118.9	120.4
อัตราเพิ่ม(ลด)ร้อยละจากระยะเดียวกันปีก่อน	+ 3.7	+ 5.4	+ 4.0	+ 0.6	+ 1.3

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

จากตารางที่ 3 จะเห็นได้ว่า ดัชนีการอุปโภคบริโภคภาคเอกชน มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น แสดงว่าภาคเอกชนมีการขยายตัว และมีการใช้จ่ายมากขึ้นก่อให้เกิดผลดีกับเศรษฐกิจโดยรวม

- อัตราดอกเบี้ย

ตารางที่ 4 แสดงอัตราดอกเบี้ยเงินฝากและเงินกู้ของธนาคารพาณิชย์ปี พ.ศ. 2545 - 2549

รายการ	2545	2546	2547	2548	2549
อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ	2.00 %	1.00 %	1.00 %	2.50 %	3.25 %
อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ MLR	6.69 %	5.69 %	5.69 %	6.50 %	7.75 %

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย

อัตราดอกเบี้ยของธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทยได้มีการปรับตัวลดลงอย่างต่อเนื่องตั้งแต่ปี 2545 – 2547 เนื่องจากรัฐบาลต้องการกระตุ้นให้เกิดการลงทุน และแม้ว่าอัตราดอกเบี้ยจะมีการปรับเพิ่มขึ้นในปี 2548 และปี 2549 แต่ก็ยังถือว่าอัตราดอกเบี้ยยังอยู่ในอัตราที่ต่ำไม่สูงมากนัก และอัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันเริ่มทรงตัวและมีทิศทางที่ชัดเจน ซึ่งช่วยให้ประเมินต้นทุนทางการเงินจากการกู้ยืมได้ง่ายขึ้น จึงยังเป็นโอกาสที่จะลงทุนของผู้ประกอบการอยู่

1.2 สภาวะแวดล้อมทางเทคโนโลยี

ปัจจุบันมีความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีเป็นอย่างมากไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีการผลิตของสินค้าหัตถกรรม ที่มีการปรับปรุงและพัฒนาทำให้สินค้าหัตถกรรมต่างๆ ที่ผลิตออกมามีมาตรฐานมากยิ่งขึ้น รวมทั้งเทคโนโลยีด้านการสื่อสารที่สะดวก รวดเร็วยิ่งขึ้น เป็นการช่วยลดต้นทุน และเวลาในการติดต่อสื่อสาร ทำให้การดำเนินธุรกิจง่ายขึ้น

1.3 สภาวะแวดล้อมทางสังคม และวัฒนธรรม

จากเหตุการณ์ความไม่สงบในชายแดนทางภาคใต้ของประเทศไทย ส่งผลกระทบต่อธุรกิจการท่องเที่ยวในภาพรวม เนื่องจากนักท่องเที่ยวยังกังวลเรื่องความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน แต่หากมองอีกมุมหนึ่ง การเกิดความไม่สงบทางภาคใต้ ก็จะเป็นผลดีกับการท่องเที่ยวของประเทศไทยในภาคเหนือ เนื่องจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติจะหันมาเที่ยวทางภาคเหนือแทน ทำให้การท่องเที่ยวทางภาคเหนือขยายตัวได้มากขึ้น รวมทั้งประเทศไทยมีประเพณีวัฒนธรรมที่น่าสนใจซึ่งสามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวได้เป็นอย่างดี และมีสินค้าหัตถกรรมที่สะท้อนถึงวิถีชีวิต ความเป็นไทย ที่มีความประณีตสวยงาม ซึ่งเป็นสิ่งที่ช่วยสร้างรายได้ให้กับประเทศเป็นอย่างมาก

1.4 สภาวะแวดล้อมทางการเมือง และกฎหมาย

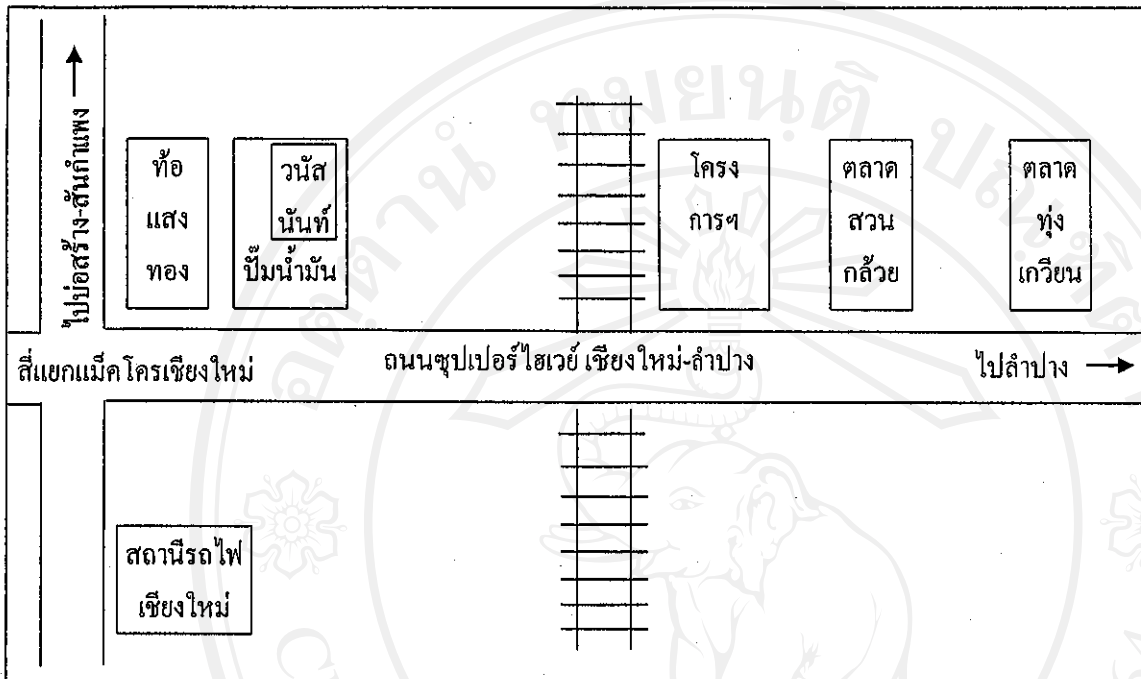
หลังจากเกิดสภาวะเศรษฐกิจฟองสบู่แตก รัฐบาลได้ดำเนินการแก้ไขปัญหาอย่างเป็นขั้นตอน เพื่อให้เศรษฐกิจของประเทศไทยฟื้นตัว โดยมีการแทรกแซงสถาบันการเงินที่มีปัญหา เพื่อให้ความช่วยเหลือทางด้านเงินทุน การแก้ไขปัญหาหนี้ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ ด้วยการสนับสนุนกระบวนการปรับโครงสร้างหนี้และการประนอมหนี้ มาตรการเหล่านี้ ส่งผลให้ระบบสถาบันการเงินของไทยเริ่มมีความเข้มแข็งขึ้น อีกทั้งยังได้ดำเนินการปรับโครงสร้างในทุกภาคการผลิต โดยเฉพาะอย่างยิ่งในอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ซึ่งเป็นธุรกิจที่สร้างมูลค่าให้กับประเทศเป็นอย่างมาก รวมทั้งมีนโยบายกระตุ้นการลงทุน เน้นความสำคัญในโครงการลงทุนในโครงสร้างพื้นฐาน และรัฐบาลได้ปรับปรุงโครงสร้างภาษีทั้งระบบให้มีความเหมาะสม เพื่อเป็นการกระตุ้นเศรษฐกิจ และเอื้ออำนวยต่อภาคการผลิตที่แท้จริงของประเทศ มีการกระตุ้นให้มีความสำคัญกับการจดลิขสิทธิ์ สิทธิบัตรต่างๆ ทำให้สินค้าของไทยได้รับการคุ้มครองมากยิ่งขึ้นในปัจจุบัน

2.) การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน

ในปัจจุบันเส้นทางชุปเปอร์ไฮเวย์เชียงใหม่-ลำปาง เหมาะที่จะเป็นเส้นทางของธุรกิจท่องเที่ยวได้ เนื่องจากเป็นเส้นทางหลักใหญ่ ที่ใช้ในการเดินทางมาจังหวัดเชียงใหม่ และจังหวัดใกล้เคียง ทำให้เส้นทางดังกล่าวสะดวกแก่การแวะเที่ยว เพื่อซื้อสินค้าต่างๆ และเป็นจุดพักในการเดินทางได้ ซึ่งสภาวะการแข่งขันในปัจจุบันอยู่ในระดับปานกลาง เนื่องจากยังมีคู่แข่งไม่มากนัก อีกทั้งคู่แข่งแต่ละรายยังไม่แข็งแกร่งเท่าใดนัก ทำให้มีความเป็นไปได้ในการลงทุนในโครงการดังกล่าว ซึ่งสามารถวิเคราะห์คู่แข่งได้ ดังนี้

2.) การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน (ต่อ)

ภาพที่ 1 แผนที่แสดงที่ตั้งของกลุ่มแข่งขันบนถนนชูปเปอร์ไฮเวย์เชียงใหม่-ลำปาง



ตารางที่ 5 แสดงการเปรียบเทียบคู่แข่งกับ โครงการ

ชื่อกิจการ	ผลิตภัณฑ์	ราคา	การจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ท้อแสงทอง	ขายสินค้าประเภทของกิน โดยเฉพาะพวกของคอง ผลไม้แช่อิ่มต่าง ๆ	ราคาไม่แพง เนื่องจากขายตรงผลิตสินค้าเอง	ผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค	การลดราคาสินค้า ป้ายโฆษณาหน้าร้าน
วนสนันท์	ขายสินค้าประเภทของกิน เช่น แหนม, ของคอง ตั้งอยู่ในปั้มน้ำมัน	ราคาไม่แพง เนื่องจากผลิตสินค้าเอง	ผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค	การโฆษณาทางวิทยุ หนังสือท่องเที่ยว ติดต่อ บริษัททัวร์มาลง การลดราคาสินค้า ป้ายโฆษณาหน้าร้าน

ตารางที่ 5 แสดงการเปรียบเทียบคู่แข่งกับโครงการ (ต่อ)

ชื่อกิจการ	ผลิตภัณฑ์	ราคา	การจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการตลาด
ร้านขายสินค้าเล็ก ๆ ข้างทาง	ขายสินค้าประเภทไม้แกะสลักขายของกิน เป็น จุดๆ ระหว่างเส้นทางเชียงใหม่-ลำปาง การจอดรถลำบากและอันตราย	ราคาไม่แพง เนื่องจากผู้ผลิตนำสินค้ามาขายเอง	ผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคร	ป้ายโฆษณาหน้าร้าน
ตลาดสวนกล้วย	ขายสินค้าหัตถกรรมหลากหลายชนิด แต่จำนวนร้านมีไม่ค่อนมาก กำลังเปิดใหม่ ยังไม่มีจุดเด่นอะไรที่น่าสนใจ	ราคาปานกลาง เนื่องจากมีทั้งผู้ผลิตนำสินค้ามาจำหน่ายเองหรือบางรายรับสินค้ามาขายอีกต่อหนึ่ง	ผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคร	ป้ายโฆษณาหน้าร้าน
ตลาดทุ่งเกวียน	ขายสินค้าประเภทของของกิน โดยเฉพาะของป่าต่าง ๆ และมีสินค้าหัตถกรรมบ้างเล็กน้อย	ราคาค่อนข้างสูง เนื่องจากผู้ขายรับสินค้ามาขายอีกต่อหนึ่ง	ผู้ผลิตไปยังผู้ค้าปลีก และไปผู้บริโภคร	ป้ายโฆษณาหน้าร้าน
โครงการศูนย์จำหน่ายสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองจังหวัดลำพูน	ขายสินค้าหลากหลายชนิด ทั้งผ้าไหม ผ้าฝ้าย กระดาษสา พัดร่ม เซรามิก ไม้แกะสลัก เทียนหอม ของฝากที่เป็นของกิน ฯลฯ มีห้องน้ำ ศูนย์อาหาร ที่จอดรถกว้าง ลานสาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรม รวมทั้งสร้างองค์ถ้ายี่ ซึ่งเป็นผู้สร้างเมืองลำพูน เพื่อเป็นสัญลักษณ์ และที่สักการะบูชาของคน ทำให้โครงการเป็นที่รู้จักมากขึ้น	ราคาไม่แพง เพราะผู้ผลิตเป็นผู้นำสินค้ามาจำหน่ายเอง	ผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคร	ป้ายโฆษณาหน้าร้าน ใบปลิว หนังสือท่องเที่ยว ติดต่อบริษัททัวร์ โฆษณาทางเว็บไซต์ และร้านค้าที่อยู่ในโครงการ จะมีการลด แลก แจก แถม ทำการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ร้านค้า

3.) การวิเคราะห์ด้านการตลาด

3.1. การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดปัจจุบัน (Current Marketing Situation)

3.1.1. ภาวะการท่องเที่ยวของประเทศไทย

การท่องเที่ยวเป็นธุรกิจบริการที่สำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศไทย ซึ่งก่อให้เกิดการจ้างงานและรายได้เข้าประเทศปีหนึ่งกว่า 3 แสนล้านบาท หรือกว่าร้อยละห้าของผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ดังนั้นรัฐบาลจึงได้ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาส่งเสริมการท่องเที่ยว โดยกำหนดยุทธศาสตร์การท่องเที่ยวปี (2547 - 2551) โดยมีเป้าหมายสำคัญเพื่อว่ารากฐานให้ประเทศไทยเป็น “ศูนย์กลางการท่องเที่ยวของเอเชีย” (Tourism Capital of Asia) ภายในปี 2551 เพื่อเพิ่มรายได้จากอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวให้สูงขึ้น และจะส่งผลให้ธุรกิจท่องเที่ยวขยายตัวมากยิ่งขึ้น

สถานการณ์การท่องเที่ยวของไทย จำนวนและรายได้จากนักท่องเที่ยวเข้าไทยในช่วงระยะเวลา 10 ปี ที่ผ่านมา (2537-2547) ธุรกิจการท่องเที่ยวของประเทศไทย มีแนวโน้มเจริญเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉลี่ยปีหนึ่งเพิ่มขึ้นร้อยละ 7.5 ทั้งนี้ด้วยการสนับสนุนและความร่วมมือระหว่างภาครัฐ และเอกชนในการส่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างสม่ำเสมอ ทำให้ปี 2547 มีนักท่องเที่ยวต่างชาติที่เดินทางเข้าประเทศไทยสูงถึง 11.7 ล้านคน โดยเพิ่มขึ้นจากปี 2537 เกือบเท่าตัวและทำรายได้เข้าประเทศ 3.84 แสนล้านบาท หรือคิดเป็นร้อยละ 5.9 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ และมีแนวโน้มที่จะเจริญเติบโตมากขึ้น เห็นได้จากปี 2549 มีนักท่องเที่ยวถึง 13.7 ล้านคน ตารางที่ 6 แสดงจำนวนนักท่องเที่ยวและรายได้จากการท่องเที่ยวของประเทศไทย

ปี	จำนวนนักท่องเที่ยว (ล้านคน)	รายได้จากการท่องเที่ยว (พันล้านบาท)
2537	6.2	145.2
2338	7.0	190.8
2539	7.2	219.4
2540	7.2	220.8
2541	7.8	242.2
2542	8.6	253.2
2543	9.5	285.3
2544	10.1	299.0
2545	10.8	323.5
2546	10.0	309.3
2547	11.7	384.4

ตารางที่ 6 แสดงจำนวนนักท่องเที่ยวและรายได้จากการท่องเที่ยวของประเทศไทย (ต่อ)

ปี	จำนวนนักท่องเที่ยว (ล้านคน)	รายได้จากการท่องเที่ยว (พันล้านบาท)
2548	11.5	400.0*
2549	13.7	468.0**

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ กระทรวงเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

หมายเหตุ : ปี 2548 และ 2549 *ตัวเลขเบื้องต้น **ประมาณการ (บริษัท ศูนย์วิจัยกสิกรไทย

จำกัด อ้างอิงใน การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย, 2549)

3.1.2. ภาวะการท่องเที่ยวของจังหวัดลำพูน

ตารางที่ 7 แสดงสถิติการท่องเที่ยวในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2547 - 2548

สัดส่วนระหว่างชาวไทยกับชาวต่างประเทศ (คน)			
ผู้เยี่ยมชม (คน)	2548	2547	% Δ
ชาวไทย	476,076	301,398	+ 57.96
ชาวต่างชาติ	112,623	127,660	- 11.78
เพศ			
ผู้เยี่ยมชม (คน)	2548	2547	% Δ
เพศชาย	297,269	166,200	+ 78.86
เพศหญิง	291,430	262,858	+ 10.87
ลักษณะการมาเที่ยว			
การมาท่องเที่ยว (คน)	2548	2547	% Δ
มากับกรุ๊ปทัวร์	195,177	271,256	+ 28.05
ไม่ได้มากับกรุ๊ปทัวร์	393,522	157,802	+ 149.38
อายุ			
อายุของผู้เยี่ยมชม (คน)	2548	2547	% Δ
ต่ำกว่า 25 ปี	80,549	66,291	+ 21.51
25-34	165,442	121,349	+ 36.34
35-44	189,424	105,721	+ 79.17
45-54	102,432	92,252	+ 11.03
55 และมากกว่า	50,852	43,445	+ 17.05

จากตารางที่ 7 จะเห็นได้ว่าจังหวัดลำพูนมีแนวโน้มการท่องเที่ยวที่เพิ่มสูงขึ้น เห็นได้จากจำนวนผู้มาเยือนที่เพิ่มมากขึ้นในปี 2548 ซึ่งเห็นได้ว่ามีผู้มาเยือนที่เป็นชาวไทยเพิ่มมากขึ้นถึง 57.96 % แสดงให้เห็นว่าคนไทยนิยมมาเที่ยวในประเทศกันมากขึ้น ผู้มาเยือนในปัจจุบันมีแนวโน้มที่จะมาเที่ยวเองไม่ได้มากกับกรุ๊ปทัวร์เพิ่มมากขึ้น และผู้มาเยือนส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วงวัยทำงาน

ตารางที่ 8 แสดงค่าใช้จ่ายเฉลี่ย(คนต่อวัน)ของนักท่องเที่ยวในจังหวัดลำพูน ปี พ.ศ. 2547 - 2548

ค่าใช้จ่ายเฉลี่ย (บาทต่อคนต่อวัน)	2548	2547	% Δ
ค่าที่พัก	48.67	29.09	+ 67.31
ค่าอาหารและเครื่องดื่ม	157.91	117.58	+ 34.30
ค่าซื้อสินค้าและของที่ระลึก	168.26	129.22	+ 30.21
ค่าใช้จ่ายเพื่อความบันเทิง	38.34	25.52	+ 50.24
ค่าบริการท่องเที่ยวภายในจังหวัด/ค่าพาหนะเดินทางในจังหวัด	135.67	64.65	+ 109.85
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยทั้งหมดต่อคนต่อวัน	598.49	407.98	+ 46.70

จากตารางที่ 8 แสดงว่าค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อคนต่อวันมีการเพิ่มขึ้นในปี 2548 ถึง 46.70 % และจะเห็นได้ว่าผู้มาเยือนจะใช้จ่ายในเรื่องค่าอาหารและเครื่องดื่ม เพิ่มขึ้นถึง 34.30 % ซึ่งค่าใช้จ่ายส่วนนี้มีสัดส่วน 26.38 % ของค่าใช้จ่ายเฉลี่ยทั้งหมดต่อคนต่อวัน และใช้จ่ายในการซื้อสินค้าและของที่ระลึก เพิ่มขึ้นถึง 30.21 % ซึ่งค่าใช้จ่ายส่วนนี้มีสัดส่วน 28.11 % ของค่าใช้จ่ายเฉลี่ยทั้งหมดต่อคนต่อวัน ซึ่งค่าใช้จ่ายของผู้มาเยือนสองส่วนนี้จะถือเป็นรายได้ที่ลูกค้าของโครงการศูนย์จำหน่ายหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองจังหวัดลำพูนจะได้รับ ดังนั้น รายได้จากส่วนนี้มีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นแสดงว่าจะมีผู้ที่ต้องการขายสินค้าหัตถกรรมเพิ่มขึ้น ทางโครงการก็จะมีลูกค้าที่ต้องการมาจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมมากขึ้น

3.1.3. ภาวะสินค้าหัตถกรรม

อุตสาหกรรมสินค้าหัตถกรรมยังคงมีแนวโน้มเติบโตขึ้น เนื่องจากการส่งเสริมของภาครัฐที่ต้องการให้ประเทศไทยมีสินค้าและผลิตภัณฑ์ของตนเอง โดยมีการจัดตั้งโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ขึ้นทั่วประเทศ แต่ยังไม่มีการบริหารจัดการที่ดี รวมทั้งชาวบ้านที่ผลิตสินค้าหัตถกรรม ยังไม่สามารถจำหน่ายสินค้าที่ผลิตออกมาได้ เนื่องจากแหล่งจำหน่ายไม่เพียงพอ หรือทำเลที่ตั้งของแหล่งจำหน่ายไม่เหมาะสม ก่อให้เกิดการสูญเปล่าของเงินที่รัฐบาลนำไปลงทุนให้

ชาวบ้านสร้างผลิตภัณฑ์ ดังนั้นในปัจจุบันรัฐบาลจึงพยายามจะหาช่องทางในการช่วยชาวบ้านกระจายสินค้าให้แก่ผู้บริโภค ทำให้โครงการฯ ดังกล่าวเป็นหนึ่งทาง เลือกที่จะช่วยในการกระจายสินค้าได้ ประกอบกับการรณรงค์ของรัฐบาลที่ให้นักคนไทยกินของไทยใช้ของไทยเพื่อช่วยเศรษฐกิจของประเทศ ทำให้ประชาชนตระหนักถึงปัญหานี้และเริ่มนิยมใช้ของไทยมากขึ้น รวมทั้งสินค้าไทย นั้นเริ่มได้รับการยอมรับจากทั่วโลกในด้านของความประณีต ความสวยงาม ความมีเอกลักษณ์ ความแปลกใหม่และสินค้าของไทยราคาไม่แพง ทำให้สินค้าของไทยสามารถจำหน่ายได้มากขึ้น

ภาวะสินค้าหัตถกรรมในปัจจุบันแสดง ได้จากยอดการจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง (สินค้า OTOP) ของจังหวัดลำพูน และจำนวนผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง (สินค้า OTOP) ของจังหวัดลำพูน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- ยอดการจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง (สินค้า OTOP) ของจังหวัดลำพูน

ตลาดของการจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองในจังหวัดลำพูนมาจากการจำหน่ายสินค้าให้กับนักท่องเที่ยวที่ซื้อสินค้าไปเพื่อเป็นของฝาก ของที่ระลึกและจากการส่งไปจำหน่ายในแหล่งต่าง ๆ ซึ่งจังหวัดลำพูนมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าหัตถกรรม ดังนี้

ตารางที่ 9 แสดงประมาณการผลการจำหน่าย OTOP ประจำปีงบประมาณ 2549

เดือน	ปี	ประมาณการรายได้ (บาท)
ตุลาคม	2548	32,977,170
พฤศจิกายน	2548	38,674,218
ธันวาคม	2548	34,459,500
มกราคม	2549	44,171,508
กุมภาพันธ์	2549	33,928,106
มีนาคม	2549	37,630,457
เมษายน	2549	66,956,782
พฤษภาคม	2549	63,229,992
มิถุนายน	2549	83,951,020
กรกฎาคม	2549	96,558,745
สิงหาคม	2549	101,776,616
กันยายน	2549	206,094,801
รวม		840,408,915

ที่มา : สำนักงานพัฒนาชุมชน จังหวัดลำพูน

จากตารางที่ 9 จะเห็นได้ว่ารายได้จากการจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองของจังหวัดลำพูนนั้น มีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ แสดงว่ามีผู้ซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น ซึ่งทำให้เห็นว่าแนวโน้มที่จะมีผู้มาเช่าโครงการ ฯ เพื่อขายสินค้าหัตถกรรมต่าง ๆ จะมีเพิ่มมากขึ้น

ตารางที่ 10 ยอดการจำหน่ายสินค้า OTOP ปี พ.ศ. 2546 - 2549

ปีงบประมาณ	เป้าหมายการจำหน่าย (บาท)	ยอดจำหน่ายจริง (บาท)
2546	900,000,000	900,542,208
2547	1,000,000,000	1,426,910,288
2548	621,400,000	672,327,132
2549	840,408,915	841,374,066

ที่มา : สำนักงานพัฒนาชุมชน จังหวัดลำพูน

จากตารางที่ 10 เป้าหมายการจำหน่ายในปี 2546 เป็นช่วงที่กำลังได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลอย่างมาก ทำให้มียอดการจำหน่ายที่เพิ่มมากขึ้นในปี 2547 แต่ที่มีแนวโน้มลดลง ในปี 2548 เนื่องจากผลกระทบจากคลื่นสึนามิทำให้การท่องเที่ยวของประเทศไทยมีแนวโน้มลดลงอย่างมาก ในปี 2548 แต่ในปี 2549 มีแนวโน้มเริ่มปรับตัวดีขึ้น เนื่องจากการท่องเที่ยวของประเทศไทยเริ่มปรับตัวดีขึ้น และจะเห็นได้ว่ายอดจำหน่ายจริงของสินค้าหัตถกรรมมีมากกว่า เป้าหมายการจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมที่ตั้งไว้ทุกปี แสดงว่าสามารถจำหน่ายสินค้า OTOP ได้เกินเป้าหมายที่ตั้งไว้ รวมทั้งมีแนวโน้มในอนาคตว่าสินค้าหัตถกรรมน่าจะขยายตัวมากยิ่งขึ้น จากการพยากรณ์ทางเศรษฐกิจที่คาดว่าภาคการท่องเที่ยวของประเทศไทยมีแนวโน้มเจริญเติบโตขึ้น แสดงให้เห็นว่าสินค้าที่ขายในโครงการจะมีผู้มาซื้อเพิ่มขึ้น ซึ่งจะช่วยให้มีผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมที่ต้องการหาแหล่งจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมมีมากขึ้น ส่งผลให้มีผู้ต้องการมาเช่าโครงการฯ เพิ่มขึ้น และสามารถขายสินค้าได้ ทำให้มีแนวโน้มที่จะเจริญเติบโตได้ในอนาคต

- จำนวนผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองในจังหวัดลำพูน

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการฯ คือ ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองในจังหวัดลำพูน

ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองในจังหวัดลำพูน มีจำนวนทั้งหมด 378 ราย แสดงได้จากการลงทะเบียนคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ประจำปี 2549 ของคณะกรรมการ หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ จังหวัด (นตผ.จังหวัด) ที่ได้ดำเนินการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีกลุ่มผู้ผลิต/ผู้ประกอบการ สินค้า (OTOP) ในจังหวัดลำพูน ที่ได้ลงทะเบียนเพื่อคัดสรรทั้งสิ้น จำนวน 378 ราย

ตารางที่ 11 แสดงจำนวนกลุ่มผู้ผลิต/ผู้ประกอบการ ที่ได้ลงทะเบียนคัดสรรสุดยอด OTOP ปี 2549

ลำดับที่	อำเภอ/กิ่งฯ	จำนวนกลุ่มผู้ผลิต/ ผู้ประกอบการ ได้ลงทะเบียน
1	เมือง	126
2	ป่าซาง	101
3	แม่ทา	39
4	ถ้ำ	23
5	บ้านโฮ้ง	33
6	ทุ่งหัวช้าง	16
7	บ้านธิ	28
8	กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง	15
รวม	รวม	378

ที่มา : สำนักงานพัฒนาชุมชน จังหวัดลำพูน

จากตารางที่ 11 แสดงว่า มีผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองในจังหวัดลำพูนมีไม่ต่ำกว่า 378 ราย อย่างแน่นอน ทำให้เห็นได้ว่า โครงการฯ จะมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ที่ต้องการมาเช่าโครงการฯ จำนวนมาก

3.2. การวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (The Internal Environment)

จุดแข็งของโครงการ (STRENGTH)

1. ทำเลที่ตั้งของโครงการอยู่ติดกับถนนซูเปอร์ซึ่งเป็นเส้นทางที่จะเดินทางจากเชียงใหม่ไปกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง ทำให้ทำเลที่ตั้งเหมาะสม สามารถมองเห็นได้ชัดเจน ช่วยให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและนักท่องเที่ยวได้ง่ายขึ้น รวมทั้งที่ดินขนาดใหญ่ทำให้เจริญเติบโตได้เร็ว
2. สินค้าที่ขายในโครงการ มีความหลากหลาย ทำให้มีสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง ให้เลือกจำนวนมาก และครบถ้วน
3. โครงการมีกิจกรรมเสริมมากมาย เช่น การสาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรม ลานอเนกประสงค์ ศูนย์อาหาร สวนหย่อม ทำให้มีจุดดึงดูดความสนใจหลายอย่าง ที่ช่วยให้ลูกค้าอยากมาเช่าขายสินค้าในโครงการ และทำให้นักท่องเที่ยวอยากมาแวะเที่ยว ชมในโครงการ
4. โครงการ มีห้องน้ำสะอาด จำนวนมาก สามารถเป็นจุดพักของนักท่องเที่ยวได้ ซึ่งจะช่วยให้มีลูกค้ามาแวะซื้อสินค้าในโครงการมากขึ้น

5. โครงการมีที่จอดรถกว้างขวาง เป็นการอำนวยความสะดวก ที่สร้างความน่าประทับใจได้
6. ราคาค่าเช่าของโครงการ ราคาไม่แพง หากเทียบกับคู่แข่งอื่น ทำให้มีลูกค้าต้องการมาเช่าโครงการมากขึ้น
7. โครงการมีการส่งเสริมการตลาด หลากหลายที่จะช่วยให้โครงการเป็นที่รู้จักมากขึ้น
8. โครงการมีการคัดพนักงานอย่างดี ทำให้มีพนักงานที่มีความรู้ ความสามารถ และมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ช่วยให้การดำเนินงานสะดวกยิ่งขึ้น

จุดอ่อนของโครงการ (WEAKNESS)

1. โครงการเป็นกิจการใหม่ที่เพิ่งเริ่มดำเนินการ ทำให้โครงการ ยังไม่เป็นที่รู้จัก จึงต้องใช้ เวลาและเงินลงทุนเพื่อสร้างชื่อเสียงให้กับโครงการ
2. การควบคุมคุณภาพของสินค้าทำได้ยาก เนื่องจากโครงการ ไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้าเอง หากผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมผลิตสินค้าไม่มีคุณภาพอาจทำให้โครงการ เสียชื่อเสียงได้

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (The External Environment) Outside in

โอกาสของโครงการ (OPPORTUNITY)

1. โอกาสทางด้านเศรษฐกิจของประเทศไทย ได้แก่ ราคาน้ำมันโดยเฉลี่ยมีแนวโน้มทรงตัว ในปี 2550 อัตราเงินเฟ้อมีแนวโน้มลดลงซึ่งจะทำให้กำลังซื้อที่แท้จริงและความเชื่อมั่นของผู้บริโภคเพิ่มขึ้น อัตราดอกเบี้ยเริ่มทรงตัวและมีทิศทางที่ชัดเจนมากขึ้น ซึ่งจะทำให้ภาคธุรกิจและประชาชนประเมินต้นทุนทางการเงินจากการกู้ยืมได้ง่ายขึ้น และหากมีการปรับลดก็จะปรับลดเพียงเล็กน้อย
2. ความเชื่อมั่นของประชาชนดีขึ้นตั้งแต่เดือนกันยายน 2549 ซึ่งจะเป็นปัจจัยสนับสนุนให้ การใช้จ่ายประชาชนปรับตัวอย่างมีเสถียรภาพ
3. รัฐบาลไทยมีนโยบายสนับสนุนสินค้าไทยอย่างต่อเนื่อง อาทิเช่น การสนับสนุนโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ทำให้มีสินค้าไทยออกมาเป็นจำนวนมาก รวมทั้งมีการรณรงค์ให้คนไทยกินของไทยใช้ของไทย ทำให้คนไทยหันมาใช้ของไทยมากยิ่งขึ้น
4. ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวที่สำคัญแห่งหนึ่งในเอเชีย มีชาวต่างชาติเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทยไม่ต่ำกว่า 10 ล้านคนต่อปี ซึ่งช่วยให้สินค้าหัตถกรรมของไทยขยายตัวได้อย่างต่อเนื่อง
5. ภาครัฐให้การสนับสนุน กิจการขนาดกลางและขนาดย่อม(SMEs) จึงเป็นโอกาสของโครงการฯ ในด้านการลงทุน และการขยายโครงการฯในอนาคต

6. ปัจจุบันสินค้า OTOP มีปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนั้น โครงการฯ ดังกล่าว จึงเป็นโอกาสที่จะช่วยให้ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมมีแหล่งจำหน่ายสินค้า

7. แนวทางการดำรงชีวิตของคนไทย ในปัจจุบันนิยมหันมาบริโภคและใช้สินค้าไทยกัน มากขึ้น ทำให้ธุรกิจของโครงการมีโอกาสเติบโตมากขึ้นในอนาคต

8. การเปลี่ยนแปลงประชากรที่มีกลุ่มคนวัยทำงานสูงขึ้น เป็นกลุ่มที่มีอิทธิพลในการ ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ คนวัยทำงานจะหาเวลาพักผ่อน และท่องเที่ยว ทำให้มีการซื้อ สินค้าเป็นของฝากมากขึ้น

9. ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีในการผลิต ทำให้มีการปรับปรุงกระบวนการผลิต ซึ่งช่วย เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสินค้าของไทย ทำให้สินค้าในโครงการฯ มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

10. จากความก้าวหน้าของระบบเทคโนโลยีและสารสนเทศ ทำให้เชื่อมต่อโลกของข้อมูล ข่าวสารได้ทั่วโลก และช่วยให้มีโลกทัศน์ที่กว้างยิ่งขึ้น รวมทั้งเพิ่มประสิทธิภาพในการปฏิบัติงาน ให้สะดวก รวดเร็วและถูกต้องยิ่งขึ้น ทำให้สามารถติดต่อทำธุรกิจกับลูกค้าได้ง่ายขึ้น ช่วยเพิ่มช่อง ทางการทำการตลาดผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต

11. เหตุการณ์ความไม่สงบในภาคใต้ ทำให้คนหันมาท่องเที่ยวทางภาคเหนือมากยิ่งขึ้น

12. ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง ในปัจจุบันมีการพัฒนาคุณภาพและรูปแบบ สินค้าอย่างต่อเนื่อง ความพึงพิถันดังกล่าว จึงส่งผลให้มาตรฐานของสินค้าหัตถกรรมไทยสูงขึ้น และ ได้รับการยอมรับมากขึ้น

อุปสรรคของโครงการ (THREAT)

1. ภาวะการชะลอตัวของเศรษฐกิจโลกปี 2550 โดยเฉพาะสหรัฐอเมริกา นอกจากนี้ยังมี ปัญหาราคาน้ำมันที่ยังคงอยู่ในระดับสูงและมีความผันผวนได้ง่ายเนื่องจากความต้องการใน ตลาดโลกเพิ่มขึ้น ประกอบกับการฟื้นตัวของการลงทุนภาคเอกชนภายในประเทศยังมีแนวโน้มที่ ไม่ชัดเจน

2. สินค้าไทยต้องเผชิญกับการแข่งขันอย่างรุนแรงจากประเทศจีน เวียดนามและอินเดีย เนื่องจากทั้งจีนและอินเดียมีต้นทุนด้านค่าจ้างแรงงานที่ต่ำกว่าและมีความพร้อมของวัตถุดิบหลาย ชนิด รวมทั้งมีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตสินค้าอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีการพัฒนาการผลิตสินค้า อย่างมาก ก่อให้เกิดความได้เปรียบสินค้าของไทย

3. สินค้าไทยที่เป็นสินค้าหัตถกรรมบางราย ยังไม่มีการปรับปรุงและพัฒนาให้มีคุณภาพ เท่าที่ควร รวมทั้งการผลิตและออกแบบส่วนใหญ่จะทำโดยชาวบ้านซึ่งไม่ได้คำนึงถึงความต้องการ

ของผู้บริโภคแต่กลับผลิตสินค้าตามความต้องการและถนัดของตนเอง ทำให้สินค้าที่ผลิตออกมาไม่สามารถขายได้เพราะไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า

4. เหตุการณ์ความไม่สงบของสังคมในปัจจุบัน เกิดการก่อการร้ายทางภาคใต้ ส่งผลกระทบต่อสถานะเศรษฐกิจ ความเชื่อมั่นในการลงทุนของนักลงทุนทั้งในและต่างประเทศ กระทบต่ออุตสาหกรรมการท่องเที่ยว และความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน

3.3. การกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจและเป้าหมาย (Vision, Mission and Goals)

3.3.1. วิสัยทัศน์ (Vision) : เป็นศูนย์รวมสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองอันดับหนึ่งของจังหวัดลำพูน เป็นแหล่งกระจายสินค้าสู่มือผู้บริโภค ส่งเสริมวัฒนธรรมและอนุรักษ์สินค้าไทย

3.3.2. พันธกิจ (Mission) : จากวิสัยทัศน์ของผู้บริหารนั้นสะท้อนให้เห็นถึงคุณค่าขององค์กรได้ดังนี้

1. เพื่อให้ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองในจังหวัดลำพูน มีสถานที่ขายสินค้า และช่วยขยายตลาดให้ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองมากยิ่งขึ้น
2. เพื่อรวบรวมสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองของจังหวัดลำพูนที่กระจัดกระจายอยู่ทั่วจังหวัดลำพูนไว้ในแหล่งเดียวกัน ทำให้นักท่องเที่ยวที่ต้องการหาซื้อสินค้าหัตถกรรมของจังหวัดลำพูนประหยัดเวลาและสามารถเลือกสินค้าหลากหลายได้ในที่เดียว
4. เพื่อสร้างอาชีพให้แก่ชุมชน และเป็นตัวกลางในการกระจายสินค้าสู่มือผู้บริโภค และทำให้จังหวัดลำพูนน่าท่องเที่ยวมากยิ่งขึ้น
5. เพื่อทำให้เห็นถึงคุณค่าและประโยชน์ของสินค้าหัตถกรรมของจังหวัดลำพูน ซึ่งจัดว่าเป็นสินค้าของคนไทย เพื่อช่วยอนุรักษ์สินค้าไทย และศิลปะพื้นเมืองของชาวเหนือ

3.3.3. เป้าหมาย (Goal) คือ การกำหนดผลลัพธ์ที่ต้องการจากพันธกิจของกิจการ โดยกำหนดเป็นข้อ ๆ แบ่งเป็นเป้าหมายระยะสั้น (1 ปี) ระยะปานกลาง (3-5 ปี) และระยะยาว (5 ปีขึ้นไป) ทั้งนี้เป้าหมายในแต่ละระยะเวลาควรสอดคล้องกัน สามารถวัดผลได้

1. เป้าหมายระยะสั้น คือ ภายในปีที่ 1 จะต้องมียอดลูกค้ามาเช่าในโครงการอย่างน้อย 80 % ส่วนปีที่ 2 จะต้องมียอดลูกค้ามาเช่าในโครงการ 90 %
2. เป้าหมายระยะปานกลาง คือ ภายใน 3 ปี จะต้องทำให้มียอดลูกค้ามาเช่าเต็มโครงการ
3. เป้าหมายระยะยาว คือ ต้องเจริญเติบโตอย่างยั่งยืน โดยให้มียอดลูกค้ามาเช่าเต็มโครงการ 100 % ตั้งแต่ปีที่ 4 – ปีที่ 10

4. ทำให้โครงการเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยว โดยต้องทำให้โครงการเข้าไปอยู่ในแผนที่ท่องเที่ยวของจังหวัดลำพูน รวมทั้งอยู่ใน หนังสือ นิตยสาร และเว็บไซต์ที่แนะนำสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ ของจังหวัดลำพูน เพื่อให้โครงการเป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียงมากยิ่งขึ้น

3.4. การกำหนดแผนเชิงกลยุทธ์ ซึ่งประกอบด้วย

3.4.1. กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Level Strategy)

โครงการจะใช้กลยุทธ์มุ่งเน้นการเติบโต (Growth Strategy) คือ การเจาะตลาดซึ่งเป็นการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดโดยสินค้าและบริการเดิมในตลาดเดิมโดยเพิ่มกิจกรรมด้านการตลาด และมีการพัฒนาตลาด ซึ่งเกี่ยวข้องกับการแนะนำสินค้าหรือบริการที่มีอยู่ไปในพื้นที่ใหม่หรือลูกค้าใหม่ รวมทั้งมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่เพิ่มยอดขายโดยการพัฒนาหรือปรับปรุงสินค้าหรือบริการที่มีอยู่ ซึ่งจะช่วยพัฒนาตำแหน่งของการแข่งขันของโครงการให้ดีขึ้นด้วยสินค้าหรือบริการที่มีอยู่ สร้างความเข้มแข็ง และเป็นผลดีกับการดำเนินธุรกิจของโครงการ

3.4.2. กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Level Strategy)

โครงการจะใช้การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (ที่ต่ำกว่าคู่แข่ง) (Cost Leadership Strategy) เนื่องจาก จากการศึกษา พบว่า ราคาเช่าของโครงการจะต่ำกว่าคู่แข่ง เช่น ห้องเช่าแถวบ้านถวาย ราคาเช่าเดือนละ 5,000 บาท ห้องเช่าแถวตลาดอนุสรณ์ ราคาเช่าเดือนละ 4,500 บาท แต่ทางโครงการคิดค่าเช่าเพียงเดือนละ 3,500 บาท รวมทั้งสินค้าที่ขายในโครงการผู้ผลิตนำมาจำหน่ายเอง ดังนั้นราคาสินค้าต่าง ๆ ที่ขายในโครงการจึงราคาไม่แพง

3.5. ลักษณะความต้องการของตลาด จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง จังหวัดลำพูน

การศึกษาคำตอบที่ได้ในการลงทุน โครงการศูนย์จำหน่ายสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองจังหวัดลำพูน ซึ่งในการศึกษารั้งนี้ ได้ทำการรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการ โดยการสัมภาษณ์ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองจังหวัดลำพูน จำนวน 80 ราย ผลการศึกษาคือเป็นลำดับดังนี้

All rights reserved

ส่วนที่ 1 ข้อมูลลักษณะทั่วไปของผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง ตารางที่ 12-18

ตารางที่ 12 แสดงจำนวนและร้อยละ ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ จำแนกตาม เพศ

เพศ	จำนวน	ร้อยละ
ชาย	21	26.25
หญิง	59	73.75
รวม	80	100.00

จากตารางที่ 12 พบว่า ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ เป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดยเป็นเพศหญิง ร้อยละ 73.75 เป็นเพศชาย ร้อยละ 26.25

ตารางที่ 13 แสดงจำนวนและร้อยละ ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ จำแนกตามอายุ

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30 ปี	4	5.00
30-35 ปี	7	8.75
36-40 ปี	14	17.50
41-45 ปี	11	13.75
46-50 ปี	18	22.50
50 ปีขึ้นไป	26	32.50
รวม	80	100.00

จากตารางที่ 13 พบว่า ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ มีอายุ 50 ปี ขึ้นไป มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 32.50 รองลงมา มีอายุระหว่าง 46-50 ปี ร้อยละ 22.50 อายุระหว่าง 36-40 ปี ร้อยละ 17.50 อายุระหว่าง 41-45 ปี ร้อยละ 13.75 อายุระหว่าง 30-35 ปี ร้อยละ 8.75 และมีอายุ ต่ำกว่า 30 ปี ร้อยละ 5.00 ตามลำดับ

ตารางที่ 14 แสดงจำนวนและร้อยละ ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ จำแนกตามสถานภาพสมรส

สถานภาพ	จำนวน	ร้อยละ
โสด	7	8.75
สมรส	71	88.75
ม่าย	2	2.50
รวม	80	100.00

จากตารางที่ 14 พบว่าผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ มีสถานภาพสมรสแล้วมากที่สุด โดยสมรสแล้ว ร้อยละ 88.75 โสด ร้อยละ 8.75 และเป็นม้ายร้อยละ 2.50

ตารางที่ 15 แสดงจำนวนและร้อยละ ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ จำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ประถมศึกษา	35	43.75
มัธยมศึกษาตอนต้น	5	6.25
มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	18	22.50
อนุปริญญา/ปวส.	5	6.25
ปริญญาตรี	17	21.25
รวม	80	100.00

จากตารางที่ 15 พบว่า ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ สำเร็จการศึกษาระดับประถมศึกษามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.75 รองลงมาสำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายร้อยละ 22.50 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีร้อยละ 21.25 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นและระดับอนุปริญญา/ปวส เท่ากัน ร้อยละ 6.25

ตารางที่ 16 แสดงจำนวนและร้อยละ ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ จำแนกตามอาชีพหลัก/เสริม

ทำหัตถกรรมเป็นอาชีพ	จำนวน	ร้อยละ
หลัก	45	56.25
เสริม	35	43.75
รวม	80	100.00

จากตารางที่ 16 พบว่า ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ ทำหัตถกรรมเป็นอาชีพหลักมากกว่าเป็นอาชีพเสริม โดยทำเป็นอาชีพหลัก คิดเป็นร้อยละ 56.25 และทำเป็นอาชีพเสริม ร้อยละ 43.75

ตารางที่ 17 แสดงจำนวนและร้อยละ ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ จำแนกตามรายได้จากการจำหน่ายสินค้า
หัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองเฉลี่ยต่อเดือน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000 บาท	4	5.00
10,000-20,000บาท	20	25.00
20,001-30,000 บาท	17	21.25
30,001-40,000 บาท	7	8.75
40,001-50,000 บาท	7	8.75
50,000 บาท ขึ้นไป	25	31.25
รวม	80	100.00

จากตารางที่ 17 พบว่า ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ มีรายได้ 50,000 บาท ขึ้นไป ต่อเดือนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31.25 รองลงมา มีรายได้ระหว่าง 10,000-20,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 25.00 รายได้ระหว่าง 20,001-30,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 21.25 มีรายได้ระหว่าง 30,001-40,000 บาทต่อเดือน และ 40,001-50,000 ซึ่งมีเท่ากันคือ ร้อยละ 8.75 และมีรายได้ต่ำกว่า 10,000 บาทต่อเดือน ร้อยละ 5.00

ตารางที่ 18 แสดงจำนวนและร้อยละ ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ จำแนกตามระยะเวลาที่ประกอบธุรกิจ

ระยะเวลาที่ประกอบธุรกิจ	จำนวน	ร้อยละ
1-5 ปี	25	31.25
6-10 ปี	35	43.75
มากกว่า 10 ปี	20	25.00
รวม	80	100.00

จากตารางที่ 18 พบว่า ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ มีระยะเวลาประกอบธุรกิจ ระหว่าง 6-10 ปี มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.75 รองลงมา ระหว่าง 1-5 ปี ร้อยละ 31.25 และมากกว่า 10 ปี ร้อยละ 25.00

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านการผลิตและจำหน่ายของผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง ตารางที่

19-20

ตารางที่ 19 แสดงจำนวนและร้อยละ ผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามความต้องการขาย แหล่งจำหน่ายให้เพิ่มมากขึ้น

การขายแหล่งจำหน่ายเพิ่มมากขึ้น	จำนวน	ร้อยละ
ต้องการขาย	79	98.75
ไม่ต้องการขาย	1	1.25
รวม	80	100.00

จากตารางที่ 19 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการขายแหล่งจำหน่าย โดยต้องการขาย คิดเป็นร้อยละ 98.75 และ ไม่ต้องการขาย ร้อยละ 1.25

ตารางที่ 20 แสดงจำนวนและร้อยละ ปัญหาของผู้ตอบแบบสอบถาม

ปัญหา	จำนวน	ร้อยละ
ด้านการตลาด ขายสินค้ายังไม่ค่อยได้	53	66.25
วัตถุดิบราคาสูง/ต้นทุนไม่แน่นอน	5	6.25
การผลิตต้องใช้เครื่องมือและอุปกรณ์หลายอย่าง	2	2.50
ขาดพนักงานที่มีทักษะความชำนาญ	2	2.50
กำลังการผลิตไม่พอ บางช่วง	2	2.50
การตัดราคา ควบคุมราคาไม่ได้	3	3.75
ขาดเงินลงทุน	8	10.00
การส่งออก มีปัญหาเรื่องการบรรจุหีบห่อ	1	1.25

หมายเหตุ : อีก 4 ราย ไม่มีปัญหา

จากตารางที่ 20 พบว่า ปัญหาที่พบมากที่สุดคือ ด้านการตลาด ขายสินค้ายังไม่ค่อยได้ ร้อยละ 53.00 รองลงมา คือ ปัญหาด้านขาดเงินลงทุน ร้อยละ 10.00 ปัญหาด้านวัตถุดิบราคาสูง/ต้นทุนไม่แน่นอน ร้อยละ 6.25 ปัญหาการตัดราคา ควบคุมราคาไม่ได้ ร้อยละ 3.75

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นของผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง ที่มีต่อโครงการดังกล่าว

ตารางที่ 21-23

ตารางที่ 21 แสดงจำนวนและร้อยละ ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ จำแนกตามความสนใจที่จะเข้าโครงการ

ความสนใจที่จะเข้าโครงการ	จำนวน	ร้อยละ
สนใจ	74	91.25
ไม่สนใจ	6	8.75
รวม	80	100.00

จากตารางที่ 21 พบว่า ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ส่วนใหญ่สนใจที่จะเข้าโครงการ โดยสนใจที่จะเข้าโครงการ คิดเป็นร้อยละ 91.25 และ ไม่สนใจที่จะเข้าโครงการ ร้อยละ 8.75

ตารางที่ 22 แสดงจำนวนและร้อยละ ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ จำแนกตามราคาค่าเช่าต่อเดือนที่ต้องการ

ราคาค่าเช่าต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
4,500 บาท	2	2.50
4,000 บาท	2	2.50
3,500 บาท	35	43.75
3,000 บาท	17	21.25
2,500 บาท	7	8.75
2,000 บาท	6	7.50
1,500 บาท	4	5.00
1,000 บาท	1	1.25
ไม่สนใจเช่าโครงการ	6	7.50
รวม	80	100.00

หมายเหตุ : ผู้ไม่สนใจเช่าโครงการ ไม่ได้แสดงความเห็นเรื่องราคาค่าเช่าต่อเดือน

จากตารางที่ 22 พบว่า ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ ต้องการเช่าในราคา 3,500 บาท มากที่สุด โดย คิดเป็นร้อยละ 43.75 รองลงมา ต้องการเช่าในราคา 3,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 21.25 ต้องการเช่าในราคา 2,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 8.75 ต้องการเช่าในราคา 2,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 7.50 ต้องการเช่าในราคา 1,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 5.00

ตารางที่ 23 แสดงจำนวนและร้อยละ ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ จำแนกตามขนาดห้องเช่าที่ต้องการ

ขนาดห้องเช่า	จำนวน	ร้อยละ
2 x 2 เมตร	1	1.25
3 x 2 เมตร	1	1.25
3 x 3 เมตร	14	17.50
3 x 4 เมตร	1	1.25
4 x 4 เมตร	56	70.00
4 x 5 เมตร	1	1.25
ไม่สนใจเช่าโครงการ	6	7.50
รวม	80	100.00

หมายเหตุ : ผู้ไม่สนใจเช่าโครงการ ไม่ได้แสดงความเห็นเรื่องขนาดห้องเช่า

จากตารางที่ 23 พบว่า ผู้ตอบแบบสัมภาษณ์ ต้องการห้องเช่าขนาด 4 x 4 เมตร มากที่สุด โดย คิดเป็นร้อยละ 70.00 รองลงมา ต้องการห้องเช่าขนาด 3 x 3 เมตร คิดเป็นร้อยละ 17.50 ไม่สนใจเช่าโครงการ ร้อยละ 7.50 ต้องการห้องเช่าขนาด 2 x 2 เมตร คิดเป็นร้อยละ 1.25 ต้องการห้องเช่าขนาด 3 x 2 เมตร คิดเป็นร้อยละ 1.25 ต้องการห้องเช่าขนาด 3 x 4 เมตร คิดเป็นร้อยละ 1.25 ต้องการห้องเช่าขนาด 4 x 5 เมตร คิดเป็นร้อยละ 1.25

ข้อคิดเห็นและข้อเสนอแนะของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 6 ราย ที่ให้ข้อเสนอแนะว่า ควรมีการประชาสัมพันธ์โครงการให้เป็นที่รู้จัก มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 5 รายที่ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับ ที่ตั้ง และทางเข้าออกโครงการต้องสะดวก มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 3 รายที่ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับ การจัดหาสถานที่จอดรถให้เพียงพอและควรมีสุนัขอาหาร ไว้บริการลูกค้า มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 2 รายที่ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการจัดบรรยากาศให้ร่มรื่น น่าเที่ยว มีห้องน้ำสะอาด ไว้บริการลูกค้า และควรมีจุดสาธิตสินค้าให้ลูกค้าชม มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 1 รายที่ให้ข้อเสนอแนะว่า สินค้าควรมีความแปลกไม่เหมือนที่อื่น จะทำให้น่าดึงดูดขึ้น สินค้าที่ขายในโครงการต้องมีความหลากหลาย จะได้นำสนใจ ควรมีอาหารพื้นเมืองของทางเหนือจำหน่าย

3.6. ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix)

โครงการจะเป็นศูนย์รวมสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองของจังหวัดลำพูน โดยทำเป็นห้องให้ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองจังหวัดลำพูน มาเช่าซึ่งจะมีสินค้า

หัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองของจังหวัดลำพูนอย่างหลากหลายไว้ในที่เดียวกัน เพื่อสะดวกแก่นักท่องเที่ยว และช่วยให้ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองในจังหวัดลำพูนสามารถขายสินค้าได้มากขึ้น โดยโครงการมีพื้นที่ 5 ไร่ ติดกับถนนชุปเปอร์ไฮเวย์ เชียงใหม่ – ลำปาง ซึ่งสามารถเห็นได้ชัดเจน และเป็นเส้นทางผ่านของนักท่องเที่ยว ทำให้สะดวกในการแวะซื้อสินค้าของนักท่องเที่ยว

ส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจให้บริการ หรือ 7 P's ที่จะนำเสนอให้แก่ผู้เช่าโครงการและผู้มาซื้อสินค้าในโครงการนั้น สามารถวิเคราะห์แต่ละส่วน ได้ดังนี้

3.6.1. ผลิตภัณฑ์ (Product)

การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ตามการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนี้จะใช้ข้อมูลที่ได้ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการด้านศูนย์สินค้าหัตถกรรมว่า การดำเนินงานของกิจการมีผลิตภัณฑ์หรือบริการอะไรบ้าง ซึ่งพบว่า ผู้ประกอบการ จะมีโชว์รูมขายสินค้าหัตถกรรม มีห้องให้เช่าขายสินค้าหัตถกรรม มีจุดสาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรม มีร้านอาหาร ร้านขายเครื่องดื่ม มีห้องน้ำและที่จอดรถไว้บริการลูกค้า และข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง ว่าต้องการให้โครงการมีผลิตภัณฑ์หรือบริการอย่างไร ซึ่งพบว่า ต้องการห้องเช่าขนาด 4 x 4 เมตร และควรมีศูนย์อาหาร มีที่จอดรถ มีจุดสาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรม มีห้องน้ำ ดังนั้นจึงนำข้อมูลทั้ง 2 ส่วนนี้มาใช้ในการกำหนดรูปแบบผลิตภัณฑ์และบริการของโครงการ

ผลิตภัณฑ์ของโครงการ จะมี 2 ส่วน คือ ห้องให้เช่าขายสินค้าและบริการอื่น ๆ ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1. ห้องให้เช่าขายสินค้า 100 ห้อง (1 ห้อง มีขนาด กว้าง x ยาว เท่ากับ 4 x 4 เมตร) พื้นที่ห้องให้เช่าขายสินค้าทั้งหมดมี 1 ไร่ แบ่งออกเป็น 4 โซน ได้แก่

ห้องเช่าขายสินค้าโซน A มีจำนวน 20 ห้อง เป็นร้านขายของฝากประเภทที่เป็นของกิน เช่น แหนม หมูยอ น้ำพริกถาบ ข้าวเกรียบ ผลไม้ดอง เป็นต้น

ห้องเช่าขายสินค้าโซน B มีจำนวน 20 ห้อง ซึ่งจะถือเป็นศูนย์อาหารของโครงการฯ โดยจะเป็นร้านขายอาหาร เช่น ร้านขายอาหารพื้นเมือง(แกงแค แกงอ่อม ถาบ) ร้านขายก๋วยเตี๋ยว ร้านข้าวมันไก่ ร้านขายส้มตำ ร้านไอศกรีม ร้านกาแฟ เป็นต้น

ห้องเช่าขายสินค้าโซน C มีจำนวน 30 ห้อง และ โซน D มีจำนวน 30 ห้อง เป็นร้านขายสินค้าหัตถกรรม เช่น กระดาษสา ไม้แกะสลัก ผ้าไหม ผ้าฝ้าย พัด ร่ม เครื่องเงิน เป็นต้น

2. บริการอื่น ๆ ได้แก่ ห้องน้ำ ที่พักรับประทานอาหาร ที่จอดรถ ลานอเนกประสงค์ และลานสาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรม สวนหย่อม สนามหญ้าสำหรับนั่งพักผ่อน

3.6.2. ราคา (Price)

ราคาของห้องให้เช่าขายสินค้า ตามการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนี้ถือเป็นเครื่องมือที่จะนำไปใช้ในการแข่งขัน และสามารถทำให้ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมมาเช่า ห้องให้เช่าขายสินค้าของโครงการได้

จากแนวทางการกำหนดราคาสินค้าดังกล่าว การตั้งราคาสินค้า ตามการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการนี้จะใช้ราคาที่ได้ จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง พบว่าส่วนใหญ่ต้องการเช่าในราคา 3,500 บาทต่อเดือน ซึ่งจะใช้ข้อมูลส่วนนี้ในการกำหนดราคาค่าเช่าโครงการ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ห้องให้เช่าขายสินค้าทั้งหมดมี 100 ห้อง ราคาค่าเช่าเดือนละ 3,500 บาทต่อห้อง ในปีที่ 1-5 ส่วนปีที่ 6-10 ราคาค่าเช่าเดือนละ 4,000 บาทต่อห้อง โดยปีที่ 1 ให้ทดลองอยู่ฟรี 3 เดือนแรก และตั้งแต่เดือนที่ 4-12 คาดว่าจะมีรายได้จากการเช่า 80 % ของกำลังการให้บริการ ปีที่ 2 คาดว่าจะมีรายได้จากการเช่า 90 % ของกำลังการให้บริการ และปีที่ 3-10 จะมีรายได้จากการเช่า 100 % ของกำลังการให้บริการ

3.6.3. การจัดจำหน่าย (Place)

ช่องทางการจัดจำหน่ายที่ใช้ คือ การรับลูกค้าเข้ามาชมห้องเช่าขายสินค้าด้วยตนเอง โดยอาจมีการโทรนัดหมายล่วงหน้า สำหรับลูกค้าบางราย ซึ่งโครงการ มีทำเลที่ตั้งติดกับถนนสุขุมวิทไฮเวย์ สะดวกแก่การเดินทางเข้ามาของลูกค้า สามารถเห็นได้ชัดเจนทำให้ง่ายแก่การจดจำ มีพื้นที่ใช้สอยจำนวนมาก มีห้องให้เช่าขายสินค้า 100 ห้อง ซึ่งจะทำให้มีร้านค้าหลากหลาย มีศูนย์อาหาร มีที่พักรับประทานอาหาร มีสถานที่จอดรถ มีสวนหย่อมและสนามหญ้าใช้สำหรับนั่งพักผ่อนได้ สิ่งต่างๆ ดังกล่าวทำให้โครงการมีความน่าสนใจและจะช่วยให้มีผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองจังหวัดลำพูน สนใจและเข้ามาสอบถามรายละเอียดการเช่า จากโครงการ

3.6.4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

การส่งเสริมทางการตลาดของโครงการ จะใช้การส่งเสริมการตลาดหลายวิธีรวมกัน ดังนี้

- การส่งเสริมการขาย โดยไม่มีการเก็บค่าเช่าห้องเช่าขายสินค้า ให้ลูกค้าใช้น้ำฟรีตลอดโครงการและให้ทดลองอยู่ฟรี 3 เดือนแรก รวมทั้งติดต่อบริษัททัวร์เพื่อนำทัวร์มาลงในโครงการ

- จัดงานเปิดโครงการ ในปีที่ 1 โดยเชิญหน่วยงานภาครัฐ ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรม และอาหารพื้นเมืองจังหวัดลำพูน สื่อมวลชนและบริษัททัวร์ เพื่อแนะนำให้โครงการเป็นที่รู้จักของคนมากขึ้น

- การโฆษณา โดยนำโครงการฯ เข้าแผนที่การท่องเที่ยวของจังหวัดลำพูน เพื่อให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น ประกอบกับการ โฆษณาในเว็บไซต์การท่องเที่ยวต่าง ๆ หนังสือท่องเที่ยว และมีการจัดทำโบปลิวเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้ามากขึ้นและนำไปแจกที่การท่องเที่ยว โรงแรม สถานที่ท่องเที่ยว

- การประชาสัมพันธ์ โดยส่งเสริมกิจกรรมต่าง ๆ ในชุมชน เช่น จัดงานในวันสำคัญต่าง ๆ ให้ความร่วมมือกับภาครัฐบาลและข้าราชการในท้องถิ่น โดยอนุญาตให้ใช้ลานเอนกประสงค์ฟรี เช่น หากหน่วยงานราชการต้องการจัดประชุม สามารถขอใช้สถานที่ได้ฟรี เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชน และทำให้โครงการเป็นที่รู้จักยิ่งขึ้น

- การใช้พนักงานขาย โดยใช้พนักงานการตลาดของโครงการฯ ในการช่วยหาผู้มาเช่าในโครงการและทำให้โครงการเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยว

- สร้างองค์ถาณี ซึ่งถาณีถือเป็นผู้สร้างเมืองลำพูน ไว้บริเวณสนามหญ้าด้านหน้าของโครงการเพื่อเป็นสัญลักษณ์ และเป็นที่สักการะของคน ซึ่งองค์ถาณีจะช่วยทำให้โครงการเป็นที่รู้จักมากขึ้น

3.6.5. มุคคด (People) หรือ พนักงาน (Employee)

พนักงานของโครงการ จะต้องมีความรู้ความสามารถในการทำงานตามหน้าที่ และพนักงานทุกคนต้องมีอธยาศัยไมตรีดี มีความกระตือรือร้น เต็มใจที่จะให้บริการต่าง ๆ มีความคิดริเริ่ม มีความสามารถในการแก้ปัญหา แต่งกายสุภาพเหมาะสม รวมทั้งมีการดูแลเอาใจใส่ช่วยเหลือและให้บริการแก่ผู้เช่าอย่างป็นกันเอง

3.6.6. การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation)

โครงการจะมีการดูแลตัวอาคารที่ให้เช่าและอาคารอื่น ๆ ให้มีความสวยงาม ดูแลห้องน้ำให้สะอาด และจะมีการดูแลบรรยากาศบริเวณโครงการให้สะอาด ร่มรื่น มีความสวยงาม นำมาแวะเที่ยวชม มีลานสาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรมเพื่อสร้างความน่าสนใจและช่วยดึงดูดให้นักท่องเที่ยวมาเที่ยวมากขึ้น รวมทั้งมีศูนย์อาหาร ที่พักรับประทานอาหาร ที่จอดรถ สวนหย่อม สนามหญ้า และสร้างองค์ถาณีไว้ในโครงการ เพื่อเป็นจุดเด่น หรือสัญลักษณ์ของโครงการ

3.6.7. กระบวนการ (Process)

กระบวนการต่าง ๆ ตั้งแต่ผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองของจังหวัดลำพูนเข้ามาเช่าจนกระทั่งออกจากโครงการไป โดยในการเข้ามาเช่าห้องในชั้นแรก ผู้เช่าจะมาสอบถามข้อมูล ซึ่งทางโครงการจะต้องให้ข้อมูลต่าง ๆ อย่างครบถ้วน และชัดเจน ถึงเรื่องค่าบริการต่าง ๆ การจ่ายเงิน กฎระเบียบของโครงการ และการดำเนินการหากมีการกระทำความผิดเป็นต้น หลังจากที่ผู้เช่าเข้ามาอยู่แล้ว ควรมีการบริการต่าง ๆ ที่ดี สะดวก รวดเร็ว และมีการให้คำแนะนำ ช่วยเหลือด้านการตลาดแก่ผู้เช่าให้สามารถขายสินค้าได้ และทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการให้เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยว

การพยากรณ์ยอดขายได้

จากกลยุทธ์ด้านราคาข้างต้นที่ได้จากการศึกษาพบว่าผู้เช่าต้องการเช่าในราคา 3,500 บาทต่อเดือน จึงนำมาใช้ในการพยากรณ์ เพื่อประมาณการรายได้ค่าเช่าห้องขายสินค้าแต่ละปี โดยเอาจำนวนห้องที่ถูกเช่าในแต่ละปีคูณกับราคาค่าเช่าห้อง ต่อเดือน เดือนละ 3,500 และ 4,000 บาท ตารางที่ 24 แสดงประมาณรายได้ของโครงการ

รายได้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5-10
รายได้ค่าเช่าห้องขายสินค้า	2,520,000	3,780,000	4,200,000	4,200,000	4,200,000
รวมรายได้ค่าเช่าห้องขายสินค้า	2,520,000	3,780,000	4,200,000	4,200,000	4,200,000

หมายเหตุ : ปีที่ 1 = 80 ห้อง (9 เดือน 3 เดือนแรกฟรี) , ปีที่ 2 = 90 ห้อง, ปีที่ 3-10 = 100 ห้อง

ปีที่ 1-5 ราคาค่าเช่าห้องเดือนละ 3,500 บาท, ปีที่ 6-10 ราคาค่าเช่าห้องเดือนละ 4,000 บาท

ตารางที่ 25 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายทางการตลาด

ค่าใช้จ่ายการตลาด	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5-10
ค่าจัดงานเปิดตัว	50,000	-	-	-	-
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
รวม	170,000	120,000	120,000	120,000	120,000

หมายเหตุ : เงินเดือนพนักงานการตลาดและประชาสัมพันธ์ รวมอยู่ในเงินเดือนพนักงาน

(ตารางที่ 29)

3.7. ปัจจัยความสำเร็จของโครงการ (Key Success Factors)

สิ่งที่สำคัญคือ โครงการต้องมีจุดเด่น ที่จะดึงดูดนักท่องเที่ยวให้เข้ามาซื้อสินค้า ซึ่งสามารถสรุปจุดเด่นโครงการได้ ดังนี้

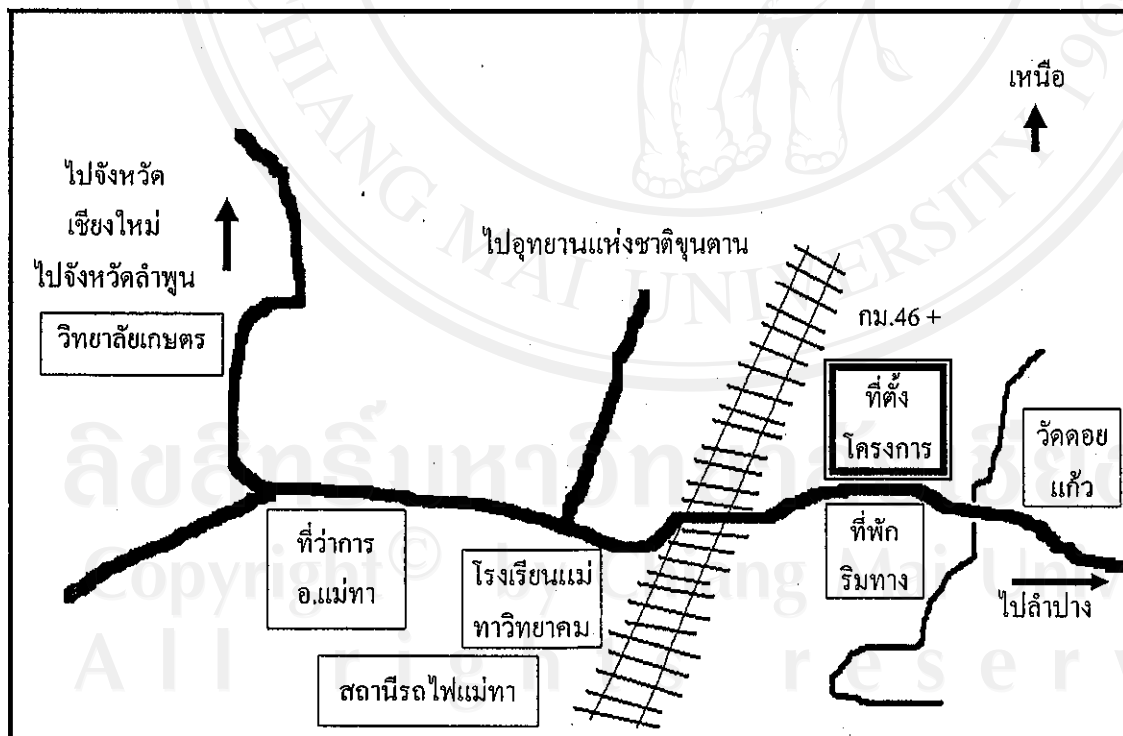
1. โครงการเป็นศูนย์รวมที่ครบวงจรทำให้ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าได้สินค้าครบทุกประเภทในที่เดียว ไม่ว่าจะเป็น ผ้าไหม ผ้าฝ้าย ไม้แกะสลัก เทียนหอม ร่ม พัด กระดาษสา ของฝาก ประเภทของกิน และสินค้าที่ขายในโครงการผู้ผลิตนำมาจำหน่ายเองดังนั้นราคาจะไม่แพง รวมทั้งโครงการมีบริการอื่นๆ เช่น ศูนย์อาหาร ห้องน้ำสะอาด ที่จอดรถสะดวก รวมทั้งมีลานสาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรม
2. โครงการมีทำเลที่ตั้งเหมาะสม สะดวกแก่การมาแวะซื้อสินค้า เนื่องจากเป็นทางผ่านอยู่แล้ว ทำให้นักท่องเที่ยวไม่ต้องเสียเวลา อีกทั้งมองเห็นได้ง่ายติดกับถนน ทำให้ดึงดูดลูกค้ามาใช้บริการมากขึ้น
3. โครงการไม่ได้ขายเฉพาะสินค้า แต่โครงการขายสินค้ากับประสบการณ์และบรรยากาศ โดยลูกค้าที่มาซื้อสินค้าในโครงการจะได้รับประสบการณ์จากการชมการผลิตสินค้าหัตถกรรม
4. โครงการได้สร้างอนุสาวรีย์องค์ถ่านี่ ซึ่งท่านเป็นผู้สร้างเมืองลำพูน เพื่อเป็นสัญลักษณ์และเป็นที่สักการะของคน ทำให้โครงการมีจุดเด่นเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น
5. โครงการมีลานเอนกประสงค์ ซึ่งสามารถให้ชุมชนและหน่วยงานราชการมาใช้ฟรี ทำให้โครงการเป็นที่รู้จัก ยอมรับของสังคมและได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ มากขึ้น รวมทั้งหากมีผู้มาใช้บริการลานเอนกประสงค์จะช่วยดึงดูดคนมาซื้อสินค้าในโครงการและผู้ที่ใช้บริการก็จะรู้จักโครงการมากยิ่งขึ้น

4.) การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค

4.1. ทำเลที่ตั้งของโครงการ

โครงการเลือกที่ตั้งอยู่ในตำบลทาสบเส้า อำเภอแม่ทา จังหวัดลำพูน ใช้เนื้อที่ 5 ไร่ โดยที่ดินที่จะจัดทำโครงการเป็นที่ดินของครอบครัวของผู้ศึกษา ซึ่งที่ดินอยู่ติดกับถนนชูปเปอร์ไฮเวย์เชียงใหม่-ลำปาง การเดินทางคมนาคมสะดวกและเป็นเส้นทางที่นักท่องเที่ยวจำนวนมากต้องใช้ในการเดินทางผ่านไปยังจังหวัดเชียงใหม่ มีสาธารณูปโภค เช่น มีไฟฟ้า มีน้ำบาดาลซึ่งได้ทำการเจาะและสามารถใช้ได้เป็นอย่างดี ทำให้ไม่ต้องเสียค่าน้ำประปาในแต่ละเดือน การทำโครงการจึงประหยัดค่าน้ำประปาได้ ที่ตั้งโครงการอยู่ห่างจากจังหวัดเชียงใหม่ประมาณ 46 กิโลเมตร สามารถมองเห็นได้อย่างชัดเจน เนื่องจากอยู่ตรงข้ามกับที่พักริมทาง และอยู่ติดกับทางรถไฟที่ลอดใต้พื้นถนน รวมทั้งบริเวณนั้นรอบล้อมไปด้วยต้นไม้และภูเขาที่สวยงาม

ภาพที่ 2 แสดงที่ตั้งของโครงการ



4.2. รายละเอียดสิ่งปลูกสร้าง สำหรับการลงทุน รวมถึงขนาด โครงสร้างและราคา

โครงการมีเนื้อที่ 5 ไร่ (1 ไร่ มี 1,600 ตารางเมตร) ทำห้องให้เช่าขายสินค้า 100 ห้อง (1 ห้อง มีขนาด กว้าง x ยาว เท่ากับ 4 x 4 เมตร ใช้พื้นที่ 16 ตารางเมตรต่อห้อง) ดังนั้นพื้นที่ 100 ห้อง เท่ากับ 1,600 ตารางเมตร คือใช้พื้นที่ 1 ไร่ สำหรับห้องเช่าขายสินค้า ส่วนที่เหลือ อีก 4 ไร่ จะเป็นห้องน้ำ ที่พักรับประทานอาหาร ที่จอดรถ สำนักงานของโครงการ ลานอเนกประสงค์และลาน สาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรม สวนหย่อม สนามหญ้า พื้นที่ที่เหลือระหว่างแต่ละจุด ตารางที่ 26 แสดงรายละเอียดสิ่งปลูกสร้าง และขนาด ดังตารางต่อไปนี้

การใช้ประโยชน์ที่ดิน	ขนาดกว้าง x ยาว (ม.)	จำนวน	รวมพื้นที่ (ตรม.)	
อาคารห้องเช่าขายสินค้าโซน A	พื้นที่ห้อง 4 x 4	20	320	440
	ทางเดิน 4 x 2	15	120	
อาคารห้องเช่าขายสินค้าโซน B	พื้นที่ห้อง 4 x 4	20	320	440
	ทางเดิน 4 x 2	15	120	
อาคารห้องเช่าขายสินค้าโซน C	พื้นที่ห้อง 4 x 4	30	480	640
	ทางเดิน 4 x 2	20	160	
อาคารห้องเช่าขายสินค้าโซน D	พื้นที่ห้อง 4 x 4	30	480	640
	ทางเดิน 4 x 2	20	160	
ห้องน้ำ 2 ที่ ที่ละ 20 ห้อง (ชาย 10 ห้อง หญิง 10 ห้อง) รวม 40 ห้อง	พื้นที่ห้องน้ำ 1.25 x 1.5	30	56.25	210
	พื้นที่ด้านนอก	2	153.75	
อาคารที่พักรับประทานอาหาร	พื้นที่ 20 x 20	1	400	400
อาคารสำนักงานของโครงการ	พื้นที่ 5 x 10	1	50	50
อาคารลานอเนกประสงค์และลานสาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรม	พื้นที่ 13 x 24	1	312	312
โรงจอดรถยนต์	พื้นที่ 6 x 40	4	960	960
โรงจอดรถบัส	พื้นที่ 12 x 13	2	312	312
ถนนลาดยาง 2 ชั้น ภายในโครงการ	(ไม่รวมพื้นที่ใต้โรงรถ)		3,226	3,226
สวนหย่อม สวนดอกไม้และที่นั่งเล่น	พื้นที่ 7 x 30	1	210	210
สนามหญ้าด้านหน้าและองค์ถ้ำ	พื้นที่ 8 x 10	1	80	80
พื้นที่ที่เหลือ	พื้นที่ 1 x 40	2	80	80
รวมพื้นที่			8,000.00	

ตารางที่ 27 แสดงราคาตั้งปลูกสร้างของโครงการฯ

รายการ	วัสดุก่อสร้าง				รวม พื้นที่ (ตร.ม.)	ราคาก่อสร้าง (บาท/ตร.ม.)	มูลค่า (บาท)
	โครงสร้าง	พื้น	ผนัง	หลังคา			
ห้องเช่าขายสินค้าโซนA	คสล./ล.	คสล.	คบ./ป.	กบล.	320	3,000	960,000
ห้องเช่าขายสินค้าโซนB	คสล./ล.	คสล.	คบ./ป.	กบล.	320	3,000	960,000
ห้องเช่าขายสินค้าโซนC	คสล./ล.	คสล.	คบ./ป.	กบล.	480	3,000	1,440,000
ห้องเช่าขายสินค้าโซนD	คสล./ล.	คสล.	คบ./ป.	กบล.	480	3,000	1,440,000
ทางเดินภายในห้องเช่า	ตัวหนอน				560	120	67,200
ห้องน้ำ 2 ที่	คสล./ล.	คสล.	คบ./ป.	กบล.	210	2,000	420,000
ที่พักรับประทานอาหาร	คสล./ล.	คสล.		กบล.	400	2,000	800,000
สำนักงานของโครงการ	คสล./ล.	คสล.	คบ./ป.	กบล.	50	3,000	150,000
ลานอเนกประสงค์และ ลานสาธิตการผลิต สินค้าหัตถกรรม	คสล./ล.	คสล.		กบล.	312	2,000	624,000
โรงจอดรถยนต์	ล.			มช.	480	1,000	480,000
โรงจอดรถยนต์	ล.			แสดลม	480	-	120,000
โรงจอดรถบัส	ล.			มช.	312	1,000	312,000
ถนนภายในโครงการ (รวมพื้นที่ใต้โรงรถ)	ลาดยาง 2 ชั้น				4,498	-	695,000
ค่าตกแต่งอื่นๆและค่า สร้างองค์ถ้ำ							131,800
รวม							8,600,000

หมายเหตุ : คสล. = คอนกรีตเสริมเหล็ก คบ. = คอนกรีตบล็อก อ. = อิฐมอญ ล. = เหล็ก

กบล. = กระเบื้องลอน มช. = แมนตันชีส ป. = ฉาบปูน

(ข้อมูลราคาก่อสร้างได้มาจากการสัมภาษณ์ผู้รับเหมาและร้านค้าวัสดุก่อสร้างในจังหวัดลำพูนและ
บัญชีราคามาตรฐานสิ่งก่อสร้าง ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2549 จากสำนักงบประมาณ)

ระบบสาธารณูปโภคของโครงการ ได้แก่ ระบบน้ำบาดาล มูลค่า 150,000 บาท และ
ระบบไฟฟ้า(หม้อแปลง 300 เควีเอและอุปกรณ์) มูลค่า 300,000 บาท

4.3. สินค้าและบริการที่จะนำเสนอ

1. ห้องให้เช่าขายสินค้า 100 ห้อง (1 ห้อง มีขนาด กว้าง x ยาว เท่ากับ 4 x 4 เมตร) พื้นที่ห้องให้เช่าขายสินค้าทั้งหมดมี 1 ไร่ แบ่งออกเป็น 4 โซน ได้แก่

ห้องเช่าขายสินค้าโซน A มีจำนวน 20 ห้อง เป็นร้านขายของฝากประเภทที่เป็นของกิน เช่น แหนม หมูยอ น้ำพริกถาบ ข้าวเกรียบ ผลไม้ดอง เป็นต้น

ห้องเช่าขายสินค้าโซน B มีจำนวน 20 ห้อง เป็นร้านขายอาหาร เช่น ร้านขายก๋วยเตี๋ยว ร้านข้าวมันไก่ ร้านขายส้มตำ ร้านขายอาหารพื้นเมือง(แกงแค แกงอ่อม น้ำพริกหนุ่ม ลาบ) ร้านไอศกรีม ร้านกาแฟ เป็นต้น

ห้องเช่าขายสินค้าโซน C มีจำนวน 30 ห้อง และ โซน D มีจำนวน 30 ห้อง เป็นร้านขายสินค้าหัตถกรรม เช่น กระดาษสา ไม้แกะสลัก ผ้าไหม ผ้าฝ้าย พัด ร่ม เครื่องเงิน เป็นต้น

2. บริการอื่นๆ ได้แก่ ห้องน้ำ ที่พักรับประทานอาหาร ที่จอดรถ ลานอเนกประสงค์ และลานสาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรม สวนหย่อม สนามหญ้าสำหรับนั่งพักผ่อน

4.4. รายการอุปกรณ์ และเครื่องใช้

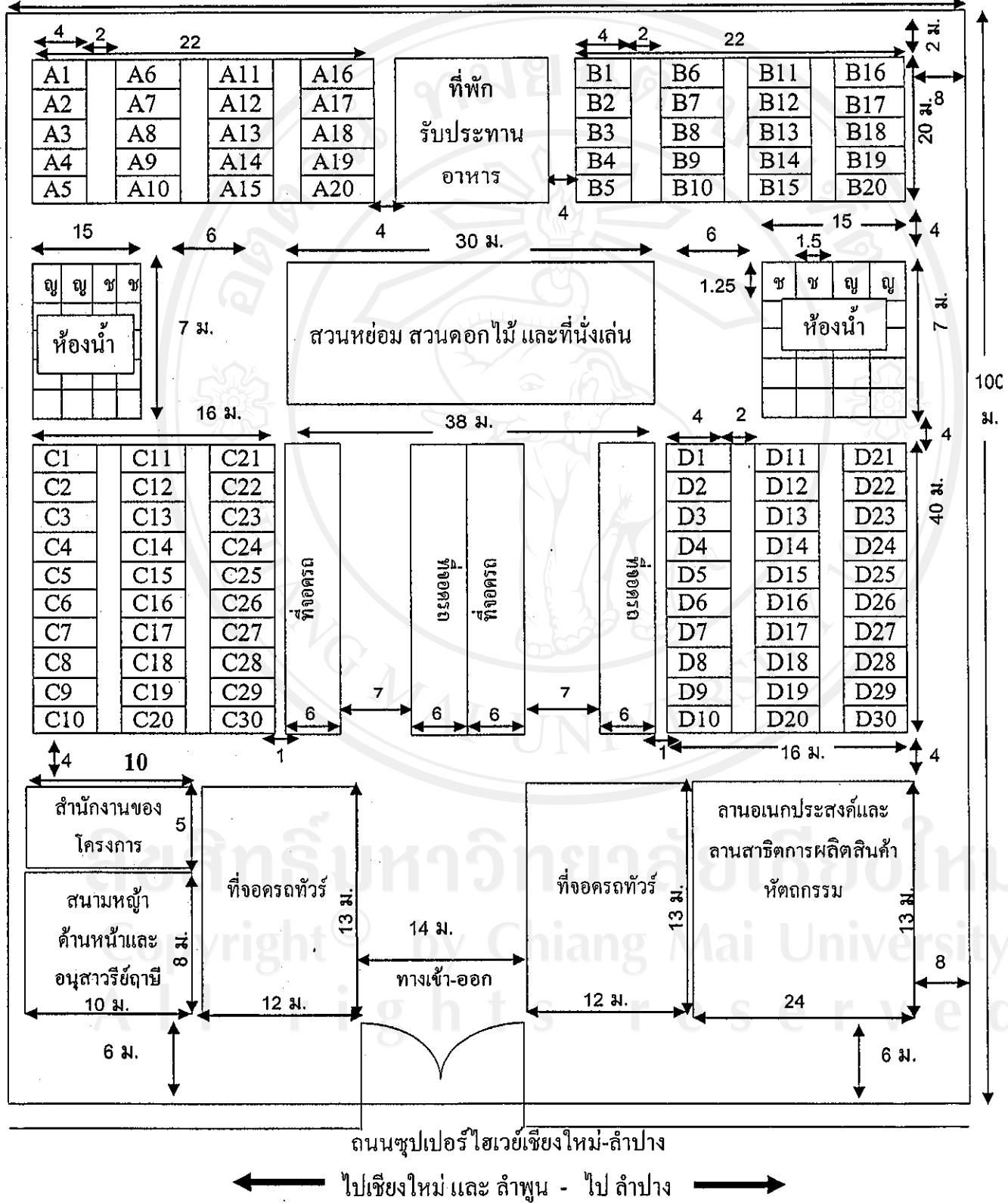
ตารางที่ 28 แสดงรายการอุปกรณ์และราคาอุปกรณ์ของโครงการฯ

อุปกรณ์และเครื่องใช้			
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	รวม
1. อุปกรณ์ห้องน้ำ			
ชักโครก	30	1,750	52,500
ที่ปัสสาวะชาย(ชนิดแขวนผนังเคลือบขาว)	10	520	5,200
สายชำระ	30	80	2,400
ชุดอ่างล้างมือพร้อมก๊อกน้ำ	16	650	10,400
กระจก	4	800	3,200
รวม			73,700
2. อุปกรณ์ที่พักรับประทานอาหาร			
โต๊ะอาหารพร้อมเก้าอี้	49	1,000	49,000
พัดลม Accord (48 นิ้ว)	9	550	4,950
รวม			53,950

3. อุปกรณ์ลานอเนกประสงค์			
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	รวม
โต๊ะพร้อมเก้าอี้	15	1,000	15,000
พัตลม Accord (48 นิ้ว)	6	550	3,300
รวม			18,300
4. อุปกรณ์สำนักงาน			
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	รวม
คอมพิวเตอร์พร้อมอุปกรณ์	1	11,500	11,500
เครื่องปริ้นเตอร์ แสแกนเนอร์และถ่ายเอกสารได้ในเครื่องเดียว	1	3,500	3,500
โทรศัพท์และโทรสาร	1	3,200	3,200
ตู้ทำน้ำเย็น	1	2,550	2,550
พัตลมติดผนัง	2	450	900
ชั้นวางของอเนกประสงค์ และเก็บเอกสาร	2	750	1,500
โต๊ะทำงาน	3	1,750	5,250
เคาเตอร์พนักงานตลาด	1	1,850	1,850
โต๊ะกลาง และเก้าอี้ 4 ตัว	1	1,320	1,320
รวม			31,570
5. อุปกรณ์ตกแต่งอื่นๆ			
รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	รวม
โต๊ะไม้หินอ่อน	10	900	9,000
ป้ายโครงการ	2	3,875	7,750
ระบบเครื่องเสียงพร้อมอุปกรณ์	1	30,000	30,000
รวม			46,750
รวมอุปกรณ์ทั้งสิ้น			224,270

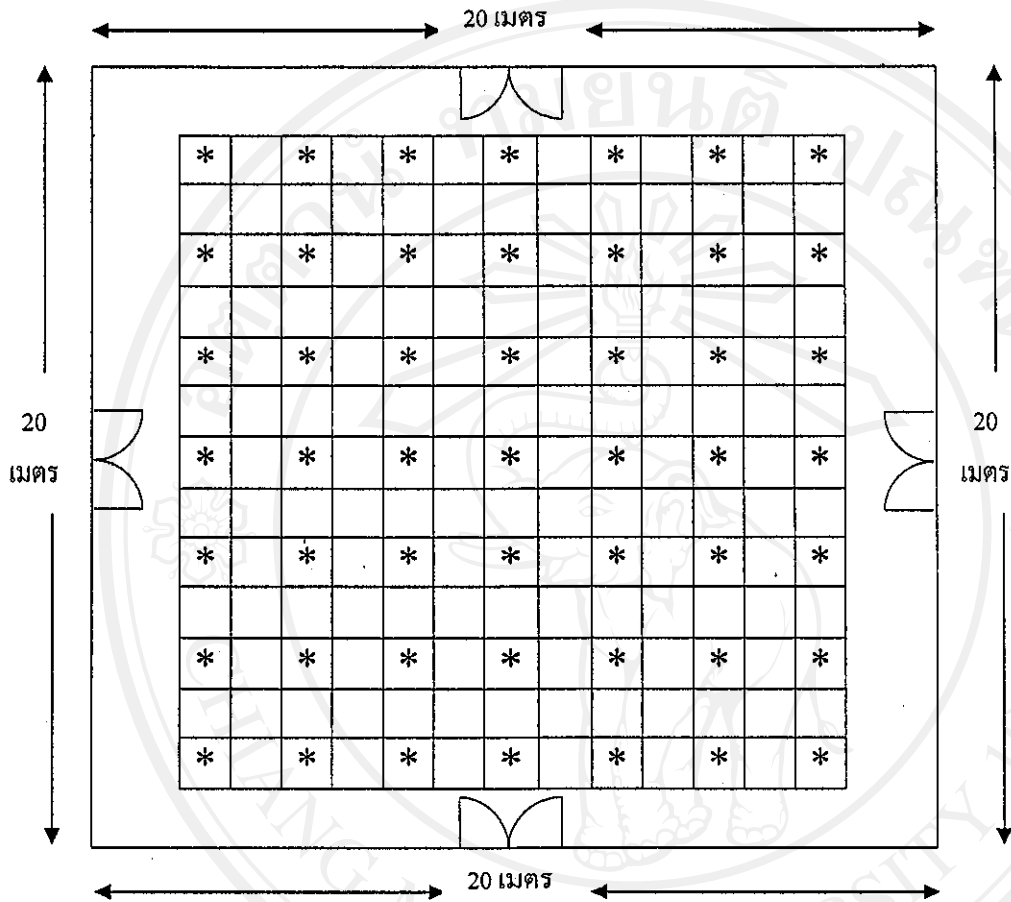
4.5. การวางผังนอกรอาคาร รวมถึงการวางผังภายใน

- ภาพที่ 3 แสดงการวางผังภายนอกของทั้ง โครงการซึ่งสามารถเขียนเป็นแผนผังได้ดังนี้

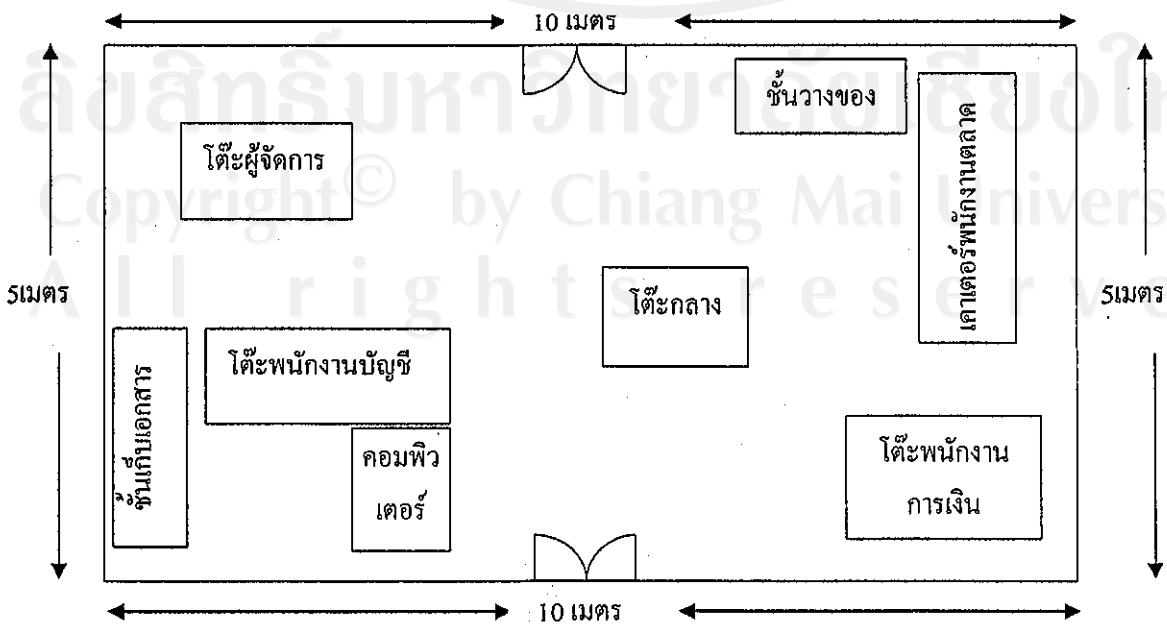


- การวางผังภายในแต่ละส่วนของโครงการ

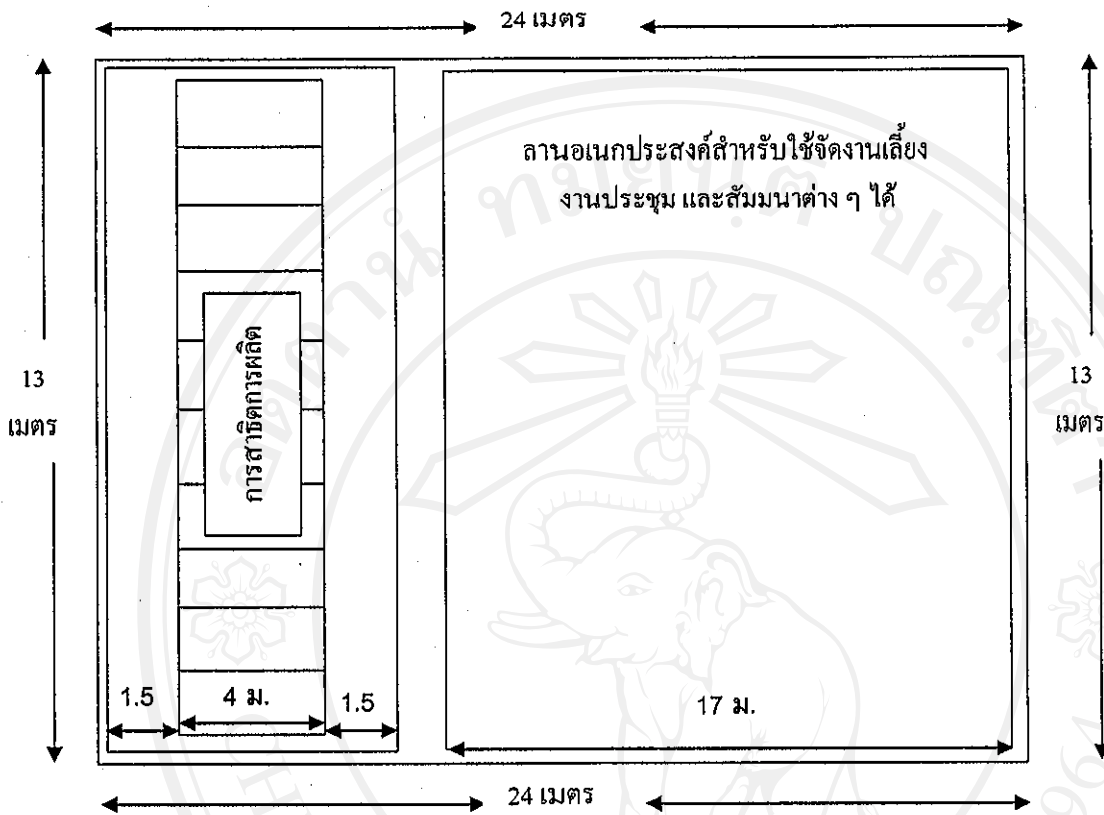
ภาพที่ 4 การวางผังภายในที่พักรับประทานอาหาร (* = โต๊ะอาหาร)



ภาพที่ 5 การวางผังภายในสำนักงานโครงการ



ภาพที่ 6 การวางผังภายในลานอเนกประสงค์และลานสาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรม



4.6. ความสามารถในการให้บริการ

ห้องเช่าเพื่อขายสินค้า 100 ห้อง (1 ห้อง มีขนาด กว้าง x ยาว เท่ากับ 4 x 4 เมตร)

พื้นที่ห้องให้เช่าขายสินค้าทั้งหมดมี 1 ไร่ แบ่งออกเป็น 4 โซน ได้แก่

ห้องเช่าขายสินค้าโซน A มีจำนวน 20 ห้อง เป็นร้านขายของฝากประเภทที่เป็นของกิน เช่น แหนม หมูยอ น้ำพริกปลา ข้าวเกรียบ ผลไม้ดอง เป็นต้น

ห้องเช่าขายสินค้าโซน B มีจำนวน 20 ห้อง เป็นร้านขายอาหาร เช่น ร้านขายอาหารพื้นเมือง(แกงแค แกงอ่อม น้ำพริกหนุ่ม ลาบ) ร้านขายก๋วยเตี๋ยว ร้านข้าวมันไก่ ร้านขายส้มตำ ร้านไอศกรีม ร้านกาแฟ เป็นต้น

ห้องเช่าขายสินค้าโซน C มีจำนวน 30 ห้อง และ โซน D มีจำนวน 30 ห้อง เป็นร้านขายสินค้าหัตถกรรม เช่น กระดาษสา ไม้แกะสลัก ผ้าไหม ผ้าฝ้าย พัด ร่ม เครื่องเงิน เป็นต้น

พื้นที่อีก 4 ไร่ จะเป็นห้องน้ำ ที่พักรับประทานอาหาร ที่จอดรถ สำนักงานของโครงการ ลานอเนกประสงค์และลานสาธิตการผลิตสินค้าหัตถกรรม สวนหย่อม สนามหญ้า ซึ่งโครงการสามารถใช้ประโยชน์จากลานอเนกประสงค์ โดยใช้จัดงานต่างๆ ได้

5.) การวิเคราะห์ทางด้านการจัดการ การกำหนดรูปแบบขององค์กรที่ใช้ในการดำเนินงานที่เหมาะสม

5.1. รูปแบบการดำเนินธุรกิจ

ห้างหุ้นส่วนจำกัด

โครงการจะดำเนินธุรกิจในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด โดยมีหุ้นส่วนแบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ หุ้นส่วนประเภทจำกัดความรับผิดชอบ กับหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบ ซึ่งหุ้นส่วนประเภทจำกัดความรับผิดชอบจะรับผิดชอบในหนี้สินไม่เกินจำนวนที่ตนนำมาลงทุนเท่านั้น ส่วนหุ้นส่วนประเภทไม่จำกัดความรับผิดชอบจะรับผิดชอบในหนี้สินทั้งปวงของห้างหุ้นส่วนจำกัด โครงการฯ ดำเนินธุรกิจโดยมีหุ้นส่วนทั้งสิ้น 2 ราย โดยแบ่งเป็นหุ้นส่วนแต่ละประเภทอย่างละ 1 คน ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

1. หุ้นส่วนซึ่งจำกัดความรับผิดชอบเพียงไม่เกินจำนวนเงินที่ตนรับจะลงหุ้น (Limited Partnership) หุ้นส่วนประเภทนี้มีหนึ่งราย โดยเข้าหุ้นร้อยละ 40 ของเงินลงทุนจากเจ้าของ
2. หุ้นส่วนซึ่งไม่จำกัดความรับผิดชอบต่อหนี้สินของห้างหุ้นส่วนโดยไม่จำกัด (Unlimited Partnership) หุ้นส่วนประเภทนี้มีหนึ่งราย โดยเข้าหุ้นร้อยละ 60 ของเงินลงทุนจากเจ้าของ และมีตำแหน่งเป็นหุ้นส่วนผู้จัดการ

ค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้องกับการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วนจำกัด (จินตนา โตสิตระกุล, 2546 : 46)

1. หุ้นส่วนไม่เกิน 3 คน	1,000	บาท
2. ใบสำคัญแสดงการจดทะเบียนห้างหุ้นส่วน	50	บาท
รวม	1,050	บาท

การดำเนินการต่าง ๆ ก่อนเริ่มโครงการ ประกอบด้วย

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	ปีที่ 0
- ค่าธรรมเนียมจดทะเบียนห้างหุ้นส่วนจำกัด	1,050
- ค่าธรรมเนียมจดทะเบียนจํานองทรัพย์สิน 1% ของวงเงินกู้ จากสถาบันการเงินแต่ไม่เกิน 200,000	40,000
- ค่าธรรมเนียมในการให้กู้ยืม 1 % ของวงเงินกู้ระยะยาว	40,000
- ค่าออกแบบและยื่นขอใบอนุญาตก่อสร้าง	100,000
- ค่าติดตั้งโทรศัพท์	4,000
รวม	185,050

การดำเนินการเกี่ยวกับภาษี

ภายหลังจากจดทะเบียนห้างหุ้นส่วนจำกัดแล้ว ต้องดำเนินการจดทะเบียนทางด้านภาษีอีก คือ

1. การจดทะเบียนผู้เสียภาษีอากร ได้แก่ การขอมิเลขและบัตรประจำตัวผู้เสียภาษีอากร จะต้องยื่นแบบภายใน 60 วัน นับแต่วันที่มียรายได้ ขั้นตอนนี้สำนักงานสรรพากรจะไม่คิดค่าธรรมเนียมแต่อย่างใด สำหรับอัตราภาษี ห้างหุ้นส่วนจำกัดต้องชำระในแต่ละปีเท่ากับ ร้อยละ 30 แต่โครงการถือเป็น SMEs จึงเสียภาษีในอัตราร้อยละของ SMEs ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

กิจการที่เข้าข่ายเป็นวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือ SMEs ได้แก่ บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่มีมูลค่าขั้นสูงของสินทรัพย์ถาวรซึ่งไม่รวมที่ดิน สำหรับการประกอบกิจกรรมด้านการผลิตหรือการให้บริการไม่เกิน 200 ล้านบาทและมีการจ้างแรงงานไม่เกิน 200 คน (กรมสรรพากร, 2549)

ประโยชน์ทางภาษีอากร ที่ได้รับการสนับสนุนจากมาตรฐานภาษี SMEs

ลดอัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับผู้ประกอบการขนาดย่อม (ทุนจดทะเบียนชำระแล้วในวันสุดท้ายของรอบระยะเวลาบัญชีไม่เกิน 5 ล้านบาท) จากร้อยละ 30 เหลือร้อยละ 15 สำหรับกำไรสุทธิ ไม่เกิน 1 ล้านบาท และ ร้อยละ 25 สำหรับกำไรสุทธิ 1-3 ล้านบาท สำหรับกำไรสุทธิในส่วนที่เกินกว่า 3 ล้านบาทยังคงเสียภาษีในอัตราร้อยละ 30 (ใช้สำหรับกำไรสุทธิที่เกิดขึ้นในรอบระยะเวลาบัญชีที่เริ่มในหรือหลังวันที่ 1 มกราคม 2545 เป็นต้นไป)

กำไรสุทธิ	อัตราภาษี
1 ล้านบาทแรก	15 %
1 – 3 ล้านบาท	25 %
มากกว่า 3 ล้านบาท	30 %

2. ต้องทำการเสียภาษีโรงเรือน ในอัตรา ร้อยละ 12.5 ของยอดรายได้ค่าเช่าที่โครงการได้รับในแต่ละปี

3. เสียภาษีป้าย ในอัตราภาษีป้ายขั้นต่ำ ป้ายละ 200 บาทต่อปี การเสียภาษีป้าย จะคิดในอัตรา 3 บาทต่อ 500 ตารางเซนติเมตร สำหรับป้ายที่เป็นภาษาไทยล้วน โดยป้ายของโครงการมีขนาดกว้างประมาณ 110 เซนติเมตร และยาวประมาณ 300 เซนติเมตร ดังนั้นจะมีพื้นที่ประมาณ 33,000 ตารางเซนติเมตร เมื่อคิดตามอัตราภาษีป้ายจะต้องเสียภาษีป้ายเท่ากับ 198 บาท ต่อ 1 ป้าย ดังนั้นจึงเสียภาษีตามอัตราภาษีป้ายขั้นต่ำ คือ หากคำนวณแล้วต่ำกว่า 200 บาท ให้เสีย 200 บาทต่อป้ายต่อปี

การดำเนินการเกี่ยวกับประกันสังคม

พ.ร.บ.ประกันสังคมเริ่มมีผลบังคับใช้เมื่อวันที่ 2 กันยายน 2533 กับสถานประกอบการที่มีลูกจ้างตั้งแต่ 20 คนขึ้นไปและในภายหลังได้ขยายออกไปเป็นสถานประกอบการที่มีลูกจ้างตั้งแต่ 10 คนขึ้นไป เมื่อวันที่ 2 เดือนกันยายน 2536 และขยายไปยังสถานประกอบการที่มีลูกจ้างตั้งแต่ 1 คนขึ้นไป ตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2545

1. ผู้ที่มีหน้าที่ตามกฎหมาย ซึ่งต้องจ่ายเงินสมทบเข้ากองทุนประกันสังคม ประกอบด้วย 3 ฝ่าย คือรัฐบาล, นายจ้าง และลูกจ้าง

โดยนายจ้างและลูกจ้าง จ่ายเงินสมทบเข้ากองทุน ในอัตราร้อยละ 5 ของค่าจ้าง และรัฐบาลสมทบอีกส่วนหนึ่ง โดยนายจ้างเป็นผู้นำส่ง ในส่วนของลูกจ้าง และนายจ้างต้องนำส่งเงินสมทบภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดจากเดือนที่จ่ายค่าจ้าง (หักเงินสมทบ) ณ สำนักงานประกันสังคม จังหวัด หรือสำนักงานประกันสังคมเขตพื้นที่ที่สถานประกอบการนั้นขึ้นทะเบียนไว้ โดยจ่ายเป็นเงินสดหรือจ่ายผ่านธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ทางไปรษณีย์ลงทะเบียนหรือจ่ายที่ทำการไปรษณีย์ ทางอินเทอร์เน็ตกับธนาคารซีทีแบงก์ และทางธนาคารมิซูโฮ คอร์ปอเรชั่น จำกัด และธนาคารกรุงศรีอยุธยา

2. หน้าที่ของนายจ้าง ตามพระราชบัญญัติประกันสังคม

- ขึ้นทะเบียนกองทุนประกันสังคม ภายใน 30 วัน นับแต่วันที่มียุทธจักรจ้างตั้งแต่ 1 คนขึ้นไป

- แจ้งการเปลี่ยนแปลงข้อเท็จจริงของนายจ้างและผู้ประกันตนภายใน 15 วันของเดือนถัดไป

- หักเงินสมทบจากค่าจ้าง ของลูกจ้างซึ่งเป็นผู้ประกันตนออกเงินสมทบในส่วนของนายจ้าง และนำส่งเงินสมทบสำหรับค่าจ้างประจำเดือนที่ต้องนำส่ง ภายใน 15 วันของเดือนถัดไป โดยนำส่ง ที่ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จ่ายผ่านที่ทำการไปรษณีย์ หรือทางระบบอินเทอร์เน็ต กับธนาคารซีทีแบงก์ และธนาคารมิซูโฮ คอร์ปอเรชั่น จำกัด และธนาคารกรุงศรีอยุธยา สำนักงานประกันสังคม เขตพื้นที่ หรือสำนักงานประกันสังคมจังหวัดที่สถานประกอบการตั้งอยู่

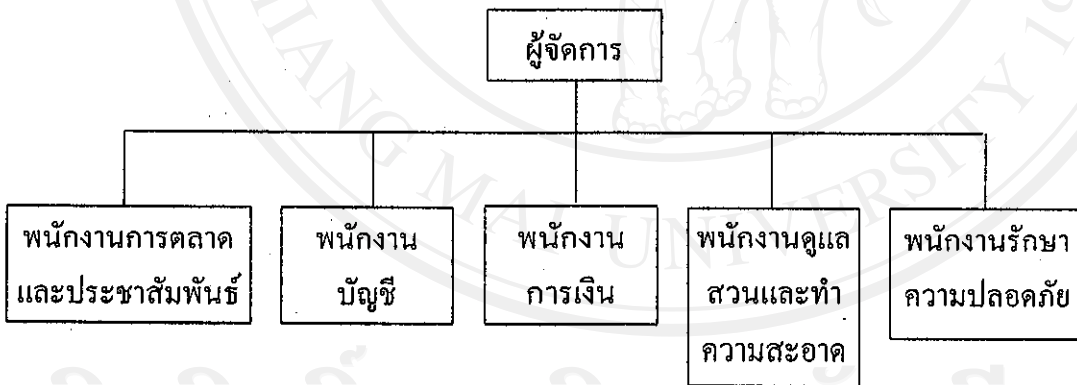
- จัดทำทะเบียนผู้ประกันตน

การควบคุมดูแลความเรียบร้อยภายใน โครงการจะมีกฎระเบียบในการเข้าโครงการดังต่อไปนี้

1. ผู้เช่าต้องชำระค่าเช่า ก่อนวันที่ 5 ของทุกเดือน

2. ผู้เช่าจะเป็นผู้ชำระค่าไฟฟ้าของห้องเช่าเอง และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ บางส่วนที่โครงการกำหนด
3. ผู้เช่าจะต้องช่วยกันดูแลความสะอาดภายในโครงการ เพื่อให้โครงการสะอาดและนำมาแวะเที่ยวชมมากยิ่งขึ้น
4. ผู้เช่ายินดีให้ความร่วมมือกับโครงการ หากโครงการขอความร่วมมือบางอย่าง
5. ผู้เช่ายินดีรับผิดชอบในความเสียหายที่เกิดขึ้นกับสินทรัพย์ที่เช่า และเมื่อส่งมอบสินทรัพย์ที่เช่าคืน ต้องส่งมอบในสภาพสมบูรณ์
6. ห้ามนำทรัพย์สินที่ให้เช่านี้ไปให้ผู้อื่นเช่าต่อก่อนได้รับอนุญาตเป็นหนังสือจากโครงการ
7. กรณีที่ต้องการจะเลิกเช่าต้องแจ้งล่วงหน้าให้ทางโครงการทราบก่อน อย่างน้อย 1 เดือน เพื่อสะดวกในการดำเนินงานของโครงการ

5.2. การจัดโครงสร้างองค์กรธุรกิจ เป็นการแบ่งโครงสร้างองค์กรตามหน้าที่ความรับผิดชอบ
ภาพที่ 7 แสดงแผนผังการบริหารงาน



5.3. ระบบการบริหารงานบุคคล และกระบวนการบริหารงานบุคคล

ระบบการบริหารงานบุคคลจะขึ้นอยู่กับผู้จัดการ โดยผู้จัดการจะทำการควบคุมการปฏิบัติงานของพนักงานทุกคนให้ปฏิบัติงานตามหน้าที่ที่ตนเองมีความรับผิดชอบ

5.4. การวางแผนกำลังคน

อัตรากำลังคน โครงการจะใช้พนักงานประจำทั้งสิ้น 8 คน แบ่งตามตำแหน่งดังนี้ ผู้จัดการ 1 คน พนักงานการตลาดและประชาสัมพันธ์ 1 คน พนักงานบัญชี 1 คน พนักงานการเงิน 1 คน พนักงานดูแลสวนและทำความสะอาด 2 คน พนักงานรักษาความปลอดภัย 2 คน

5.5. การกำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบของแต่ละสายงานและตำแหน่งงาน

ผู้จัดการ มีหน้าที่คือ วิเคราะห์ วางแผนและกำหนดนโยบายโครงการ ประสานงานโครงการ ทำการบริหารจัดการและควบคุมให้พนักงานปฏิบัติตามหน้าที่ความรับผิดชอบ ดูแลเรื่องความเรียบร้อยต่าง ๆ ของผู้มาเช่าร้านค้าในโครงการ และแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น

พนักงานการตลาดและประชาสัมพันธ์ มีหน้าที่คือ หาผู้มาเช่าร้านค้าในโครงการ และทำการตลาดให้โครงการเป็นที่รู้จักและทำให้มีนักท่องเที่ยวมาแวะซื้อสินค้าจากร้านค้าในโครงการ

พนักงานบัญชี มีหน้าที่คือ จัดทำบัญชีรายรับ รายจ่ายของโครงการในแต่ละเดือน และทำหน้าที่ในการออกและเก็บเอกสาร ใบเสร็จหรือหลักฐานต่างๆ ทางบัญชี จัดทำงบกำไร ขาดทุน และงบดุล ในแต่ละปี

พนักงานการเงิน มีหน้าที่คือ จัดการเก็บเงินผู้มาเช่าร้านค้าในโครงการแต่ละเดือน และทำการจ่ายเงินค่าใช้จ่างต่างๆ ของโครงการ โดยต้องนำใบเสร็จที่ได้รับไปให้พนักงานบัญชีทุกครั้งเพื่อนำไปใช้ในการบันทึกบัญชี

พนักงานดูแลสวนและทำความสะอาด มีหน้าที่คือ ดูแลสวน รดน้ำ และดูแลความสะอาดบริเวณในโครงการ

พนักงานรักษาความปลอดภัย มีหน้าที่คือ ดูแลรักษาความปลอดภัยภายในโครงการ

5.6. การกำหนดคุณสมบัติของบุคลากรในแต่ละตำแหน่งงาน

ผู้จัดการ คุณสมบัติคือ วุฒิปริญญาตรี ทางการจัดการหรือบริหาร ที่มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าหัตถกรรมหรือมีประสบการณ์ มีความสามารถในการบริการจัดการ และแก้ปัญหาต่าง ๆ ได้ดี

พนักงานการตลาดและประชาสัมพันธ์ คุณสมบัติคือ วุฒิปริญญา ปวส. ทางการตลาด มีมนุษยสัมพันธ์ดี มีไหวพริบแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี

พนักงานบัญชี คุณสมบัติคือ วุฒิปริญญา ปวส. ทางการบัญชี สามารถทำงานการเงินได้ สามารถใช้คอมพิวเตอร์ได้ ละเอียดรอบคอบ ซื่อสัตย์ เกรดเฉลี่ย 3.00 ขึ้นไป

พนักงานการเงิน คุณสมบัติคือ วุฒิปริญญา ปวส. ทางการบัญชีหรือการเงิน สามารถใช้คอมพิวเตอร์ได้ ละเอียดรอบคอบ ซื่อสัตย์ สามารถบริหาร จัดการเงิน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

พนักงานดูแลสวนและทำความสะอาด 2 คน คุณสมบัติคือ มีความรู้เรื่องการดูแลสวนและการทำความสะอาด ชยัน อดทน

พนักงานรักษาความปลอดภัย คุณสมบัติคือ มีความสามารถในเรื่องการต่อสู้ สามารถดูแลความปลอดภัยภายในโครงการได้ ซื่อสัตย์

ตารางที่ 29 แสดงเงินเดือนของพนักงานที่ทำงานในส่วนของสำนักงานของโครงการฯ

ตำแหน่ง	จำนวน	เงินเดือน	ต้นทุนค่าแรงรวม
ผู้จัดการ	1 คน	10,000	10,000
พนักงานการตลาดและประชาสัมพันธ์	1 คน	6,500	6,500
พนักงานบัญชี	1 คน	7,500	7,500
พนักงานการเงิน	1 คน	6,500	6,500
พนักงานดูแลสวนและทำความสะอาด	2 คน	4,500	9,000
พนักงานรักษาความปลอดภัยโครงการ	2 คน	5,000	10,000
รวมต้นทุนค่าแรง ต่อเดือน			49,500

เงื่อนไข เงินเดือน โครงการกำหนดเงินเดือนพนักงานในอัตราที่สูงกว่าเงินเดือนเริ่มแรก สำหรับผู้จบปริญญาตรีของราชการที่กำหนดไว้เท่ากับเดือนละ 7,260 บาท (สำนักงานคณะกรรมการข้าราชการพลเรือน, 2547) และสูงกว่าแรงงานขั้นต่ำของจังหวัดลำพูน โดยแรงงานขั้นต่ำของจังหวัดลำพูน วันละ 145 บาท (สำนักงานจังหวัดลำพูน, 2549) ดังนั้นค่าแรงขั้นต่ำต่อเดือนเท่ากับ 4,350 บาทต่อเดือน (145 บาท/วัน x 30 วัน/เดือน = 4,350) และมีอัตรการขึ้นเงินเดือนพนักงานประมาณ 1.5 % ต่อปี .

นอกจากนี้ จะมีค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เพิ่มเติมดังนี้

1. ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง โดยประมาณการค่าไฟฟ้าไว้ที่ 5,000 บาทต่อเดือน
2. ค่าโทรศัพท์สำนักงาน ประมาณค่าโทรศัพท์ต่าง ๆ ไว้ที่ 1,000 บาทต่อเดือน
3. ค่าซ่อมแซมทั่วไป เช่น หลอดไฟ ก๊อกน้ำ ประมาณการค่าซ่อมแซมทั่วไปไว้ที่ 1,000 บาทต่อเดือน
4. ค่าประกันอัคคีภัยในอัตราร้อยละ 0.125 ของทุนประกัน 8.6 ล้านบาท (ซึ่งเป็นราคาค่าก่อสร้างไม่รวมค่าที่ดิน)
5. ภาษีโรงเรือน 12.5 % ของรายได้
6. ภาษีป้าย 2 ป้าย ป้ายละ 200 บาท
7. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ประมาณการไว้ที่ 1,000 บาทต่อเดือน

หมายเหตุ : รายละเอียดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ แสดงไว้ในตารางที่ 30

ตารางที่ 30 แสดงค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ										
เงินเดือนพนักงาน	594,000	602,910	611,954	621,133	630,450	639,907	649,505	659,248	669,137	679,174
เงินประกันสังคม 5 %	29,700	30,146	30,598	31,057	31,523	31,995	32,475	32,962	33,457	33,959
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	170,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ค่าโทรศัพท์สำนักงาน	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าซ่อมแซมทั่วไป	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าประกันอัคคีภัย	10,750	10,750	10,750	10,750	10,750	10,750	10,750	10,750	10,750	10,750
ค่าเสื่อมราคาสาธารณูปโภค	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000	45,000
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	430,000	430,000	430,000	430,000	430,000	430,000	430,000	430,000	430,000	430,000
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์เครื่องใช้	44,854	44,854	44,854	44,854	44,854	0	0	0	0	0
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานแต่บัญชี	18,505	18,505	18,505	18,505	18,505	18,505	18,505	18,505	18,505	18,505
ภาษีโรงเรือน 12.5 % ของรายได้	315,000	472,500	525,000	525,000	525,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
ภาษีป้าย 2 ป้าย ปีละ 200 บ.	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
รวม	1,754,209	1,871,065	1,933,061	1,942,699	1,952,482	1,992,557	2,002,635	2,012,865	2,023,249	2,033,788

6.) การวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประมาณเงินลงทุนที่จำเป็นต้องใช้ในโครงการทั้งหมด แล้วจัดสรรแหล่งที่มาของเงินทุนที่เหมาะสม รวมทั้งประเมินคุณค่าของโครงการ เพื่อการตัดสินใจว่าควรลงทุนหรือไม่ โดยอาศัยข้อมูลด้านการตลาด เทคนิคและการจัดการประกอบกัน

สมมติฐานทางการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการศูนย์จำหน่ายหัตถกรรมและอาหารพื้นเมือง จังหวัดลำพูน มีข้อสมมติฐาน ดังนี้

1. โครงการกำหนดอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับต้นทุนถั่วเฉลี่ยที่ร้อยละ 9.46
ต้นทุนถั่วเฉลี่ย (WACC) คำนวณจาก

ประเภท	จำนวนเงิน	สัดส่วน	ต้นทุนของเงิน	ต้นทุนถั่วเฉลี่ย
เงินกู้	4,000,000	73.21	8.00 %	7.32
เงินทุนจากเจ้าของ	10,932,000	26.79	10.00 %	2.14
รวม	14,932,000	100		9.46

หมายเหตุ : ต้นทุนในการกู้ยืมเงินเท่ากับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาว (MLR) ของธนาคารทหารไทย จำกัด (มหาชน) เดือนมกราคม 2550 เท่ากับ 8.00% ต่อปี และอัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนต้องการเท่ากับ 10.00% ต่อปี (ประมาณจากจากอัตราผลตอบแทนการกู้เท่ากับ 8.00% ต่อปี บวกความเสี่ยงจากอัตราเงินเฟ้อทั่วไป เดือนมีนาคม 2550 เท่ากับ 2.00% ดังนั้น $8.00+2.00 = 10.00\%$)

2. โครงการมีอายุ 10 ปี

3. เงินกู้ยืมธนาคาร จำนวน 4 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 8 ต่อปี อายุเงินกู้ 5 ปี โดยชำระเงินกู้ทุกๆ สิ้นปี รวม 5 งวด (รายละเอียดการคำนวณดอกเบี้ยอยู่ในหมายเหตุตารางที่ 31)

4. เงินทุนหมุนเวียนมี จำนวนร้อยละ 80 ของค่าใช้จ่ายในการดำเนินการปีแรก(ไม่รวมค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์และค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย) โดยถือเป็นเงินสดตลอดอายุโครงการ

5. จ่ายภาษีทุกสิ้นปี การคำนวณภาษีเงินได้ จะเสียภาษีในอัตราพิเศษตามแบบ SMEs ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

กำไรสุทธิ	อัตราภาษี
1 ล้านบาทแรก	15 %
1 – 3 ล้านบาท	25 %
มากกว่า 3 ล้านบาท	30 %

หมายเหตุ : (รายละเอียดการคำนวณภาษีเงินได้ อยู่ในหมายเหตุตารางที่ 32)

6. การคำนวณค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ใช้วิธีคำนวณตามวิธีเส้นตรง ไม่มีมูลค่าซาก โดยในการคำนวณค่าเสื่อมราคาในแต่ละรายการมีสมมติฐาน ดังนี้

- ระบบสาธารณูปโภค มีอายุ 10 ปี
- อาคารและสิ่งปลูกสร้าง มีอายุ 20 ปี
- อุปกรณ์และเครื่องใช้ มีอายุ 5 ปี

หมายเหตุ : (รายละเอียดการคำนวณค่าเสื่อมราคาสะสมสินทรัพย์ อยู่ในตารางที่ 45-47)

7. รายได้ของโครงการฯ มาจากรายได้ค่าเช่าห้อง 100 ห้อง ห้องละ 3,500 บาทต่อเดือนในปีที่ 1-5 ส่วนปีที่ 6-10 ค่าเช่าห้องละ 4,000 บาทต่อเดือน โดยปีที่ 1 ให้อยู่ฟรี 3 เดือนแรก ส่วนเดือนที่ 4-12 มีรายได้จากการเช่า 80 % ของกำลังการให้บริการ ปีที่ 2 มีรายได้จากการเช่า 90 % ของกำลังการให้บริการ และ ปีที่ 3-10 มีรายได้จากการเช่า 100 % ของกำลังการให้บริการ

8. จ่ายเงินปันผล 10 % ของกำไรสุทธิในแต่ละปี

9. สำรองตามกฎหมาย 5 % ของกำไรสุทธิในแต่ละปี

จากการศึกษาข้อมูลเบื้องต้น สามารถนำมาใช้ประมาณการทางการเงินสำหรับจำลองการลงทุน โครงการศูนย์จำหน่ายหัตถกรรมและอาหารพื้นเมืองจังหวัดลำพูนร่วมกับการวิเคราะห์ด้านเทคนิค ด้านการตลาดและด้านการจัดการ ได้ดังนี้

6.1. เงินลงทุนในโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

เงินลงทุนเริ่มแรกทั้งหมดจำนวน 14,932,000 บาท โดยมาจากส่วนของเจ้าของ 10,932,000 บาท ร้อยละ 73.21 และจากการกู้ยืมจากธนาคารพาณิชย์ 4,000,000 บาท ร้อยละ 26.79 เป็นเงินกู้ยืมระยะยาวโดยใช้ที่ดินที่ตั้งโครงการเป็นหลักประกันการกู้ยืม เพื่อใช้เป็นเงินลงทุนต่างๆ ตารางที่ 31 เงินลงทุนเริ่มแรก

เงินลงทุนเริ่มแรก	เงินจากเจ้าของ	ธนาคาร	รวม
ที่ดิน 5 ไร่ ราคาไร่ละ 900,000 บาท	4,500,000		4,500,000
ระบบน้ำบาดาล	150,000		150,000
ระบบไฟฟ้า(หม้อแปลง 300 เควีเอและอุปกรณ์)	300,000		300,000
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง(ตารางที่ 27)	4,600,000	4,000,000	8,600,000
อุปกรณ์และเครื่องใช้ (ตารางที่ 28)	224,270		224,270
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน (หมายเหตุตารางที่ 31)	185,050		185,050
เงินทุนหมุนเวียน (หมายเหตุตารางที่ 31)	972,680		972,680
รวม	10,932,000	4,000,000	14,932,000
สัดส่วน	73.21	26.79	100.00

หมายเหตุ : (ตารางที่ 31)

1. ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ประกอบด้วย	<u>ปีที่ 0</u>
- ค่าธรรมเนียมจดทะเบียนหุ้นส่วนจำกัด	1,050
- ค่าธรรมเนียมจดทะเบียนจำนองทรัพย์สิน 1% ของวงเงินกู้ จากสถาบันการเงินแต่ไม่เกิน 200,000	40,000
- ค่าธรรมเนียมในการให้กู้ยืม 1 % ของวงเงินกู้ระยะยาว	40,000
- ค่าออกแบบและยื่นขอใบอนุญาตก่อสร้าง	100,000
- ค่าติดตั้งโทรศัพท์	<u>4,000</u>
รวม	<u>185,050</u>

2. เงินลงทุนหมุนเวียน หมายถึง เงินที่ผู้ลงทุนต้องสำรองไว้ใช้เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาสภาพการเงินขาดแคลน เพราะค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเป็นค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการดำเนินงานต่าง ๆ ของโครงการ จำนวนเงินลงทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการวิเคราะห์ครั้งนี้ ให้เงินลงทุนหมุนเวียนมี จำนวนร้อยละ 80 ของค่าใช้จ่ายในการดำเนินการปีแรก

การคำนวณเงินลงทุนหมุนเวียน :	
รายละเอียด	<u>รวม</u>
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการต่อปี (ปีแรก) (ตารางที่ 30)	1,754,209
หัก ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์และค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย (ปีแรก)	<u>538,359</u>
คงเหลือ	<u>1,215,850</u>
เงินลงทุนหมุนเวียน 80% ของค่าใช้จ่ายในการดำเนินการปีแรก	972,680

3. การชำระคืนเงินกู้ มีเงื่อนไขการชำระคืน ดังนี้ ชำระคืนเงินกู้ปีละ 800,000 บาท ทุกวันสิ้นปี พร้อมจ่ายดอกเบี้ย จากยอดเงินกู้คงเหลือในแต่ละปี โดยคิดอัตราดอกเบี้ย 8 % ต่อปี

การคำนวณการชำระคืนเงินกู้และดอกเบี้ย :

ปีที่	เดือน	จำนวนเงินกู้	ชำระคืนเงินกู้	เงินกู้คงเหลือ	จำนวนดอกเบี้ย(8%ต่อปี)
1	ธค	4,000,000	800,000	3,200,000	320,000
2	ธค	3,200,000	800,000	2,400,000	256,000
3	ธค	2,400,000	800,000	1,600,000	192,000
4	ธค	1,600,000	800,000	800,000	128,000
5	ธค	800,000	<u>800,000</u>	0	<u>64,000</u>
	รวม		<u>4,000,000</u>		<u>960,000</u>

6.2. ประมวลการด้านการเงิน โดยการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า และการคาดคะเนด้านการเงินของโครงการ ได้แก่ การประมาณการงบกำไรขาดทุน งบแสดงแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน งบกำไรสะสม งบดุล ซึ่งสามารถแสดงได้ ดังนี้



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University.
All rights reserved

6.2. ประมาณการด้านการเงิน โดยการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า และการคาดคะเนด้านการเงินของโครงการ ได้แก่ การประมาณการงบกำไรขาดทุน งบแสดงแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน งบกำไรสะสม งบดุล ซึ่งสามารถแสดงได้ ดังนี้

ตารางที่ 32 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

งบกำไรขาดทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้										
รายได้ค่าเช่าห้องขายสินค้า	2,520,000	3,780,000	4,200,000	4,200,000	4,200,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000
รวมรายได้	2,520,000	3,780,000	4,200,000	4,200,000	4,200,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	1,754,209	1,871,065	1,933,061	1,942,699	1,952,482	1,992,557	2,002,635	2,012,865	2,023,249	2,033,788
กำไรจากการดำเนินงาน	765,791	1,908,935	2,266,939	2,257,301	2,247,518	2,807,443	2,797,365	2,787,135	2,776,751	2,766,212
หัก ดอกเบี้ยเงินกู้	320,000	256,000	192,000	128,000	64,000	-	-	-	-	-
กำไร(ขาดทุน)ก่อนภาษี	445,791	1,652,935	2,074,939	2,129,301	2,183,518	2,807,443	2,797,365	2,787,135	2,776,751	2,766,212
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคล	66,869	313,234	418,735	432,325	445,879	601,861	599,341	596,784	594,188	591,553
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ	378,922	1,339,701	1,656,204	1,696,976	1,737,639	2,205,582	2,198,024	2,190,351	2,182,563	2,174,659

หมายเหตุ : (ตารางที่ 32)

1. รายได้ค่าเช่าห้องขายสินค้าปีที่ 1 เท่ากับ 80 ห้อง (9 เดือน เนื่องจากฟรี 3 เดือนแรก) ปีที่ 2 เท่ากับ 90 ห้อง และ ปีที่ 3 - 10 เท่ากับ 100 ห้อง ราคาเช่าปีที่ 1-5 ห้องละ 3,500 บาท ส่วนปีที่ 6-10 ห้องละ 4,000 บาท

หมายเหตุ (ต่อ) : (ตารางที่ 32)

2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ ตารางที่ 30

3. ภาษีเงินได้นิติบุคคล

การคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล				
ปีที่ 1	เงินได้	อัตรา	ภาษี	ภาษี
รวม	445,791	15%		66,869
ปีที่ 2	เงินได้	อัตรา	ภาษี	ภาษี
รวม	1,000,000	15%		150,000
รวม	652,935	25%		163,234
รวม	1,652,935			313,234
ปีที่ 3	เงินได้	อัตรา	ภาษี	ภาษี
รวม	1,000,000	15%		150,000
รวม	1,074,939	25%		268,735
รวม	2,074,939			418,735

การคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล				
ปีที่ 4	เงินได้	อัตรา	ภาษี	ภาษี
	1,000,000	15%		150,000
	1,129,301	25%		282,325
รวม	2,129,301			432,325
ปีที่ 5	เงินได้	อัตรา	ภาษี	ภาษี
	1,000,000	15%		150,000
	1,183,518	25%		295,879
รวม	2,183,518			445,879
ปีที่ 6	เงินได้	อัตรา	ภาษี	ภาษี
	1,000,000	15%		150,000
	1,807,443	25%		451,861
รวม	2,807,443			601,861

หมายเหตุ (ต่อ) : (ตารางที่ 32)

3. ภาษีเงินได้นิติบุคคล

การคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล				
ปีที่ 7	เงินได้	อัตรา	ภาษี	
	1,000,000	15%	150,000	
รวม	1,797,365	25%	449,341	
	2,797,365		599,341	
ปีที่ 8	เงินได้	อัตรา	ภาษี	
	1,000,000	15%	150,000	
	1,787,135	25%	446,784	
รวม	2,787,135		596,784	

การคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล				
ปีที่ 9	เงินได้	อัตรา	ภาษี	
	1,000,000	15%	150,000	
	1,776,751	25%	444,188	
รวม	2,776,751		594,188	
ปีที่ 10	เงินได้	อัตรา	ภาษี	
	1,000,000	15%	150,000	
	1,766,212	25%	441,553	
รวม	2,766,212		591,553	

ตารางที่ 33 แสดงการคำนวณเงินฝากธนาคาร

การคำนวณเงินฝากธนาคาร	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินฝากธนาคาร										
กำไรสุทธิประจำงวด	378,922	1,339,701	1,656,204	1,696,976	1,737,639	2,205,582	2,198,024	2,190,351	2,182,563	2,174,659
บวก ค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดจ่าย	538,359	538,359	538,359	538,359	538,359	493,505	493,505	493,505	493,505	493,505
หัก ชำระคืนเงินกู้	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	-	-	-	-	-
เงินปีต้นผลจ่าย	37,892	133,970	165,620	169,698	173,764	220,558	219,802	219,035	218,256	217,466
เงินนำฝากธนาคารประจำปี	79,389	944,090	1,228,943	1,265,637	1,302,234	2,478,529	2,471,727	2,464,821	2,457,812	2,450,698
เงินฝากธนาคารสะสม	79,389	1,023,479	2,252,422	3,518,059	4,820,293	7,298,822	9,770,549	12,235,370	14,693,182	17,143,880

ตารางที่ 34 ประมาณการแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
แหล่งที่มาของเงินทุน:											
ทุน	10,932,000										
กำไรสุทธิ		378,922	1,339,701	1,656,204	1,696,976	1,737,639	2,205,582	2,198,024	2,190,351	2,182,563	2,174,659
ค่าเสื่อมราคาและค่าใช้จ่ายตัดจ่าย		538,359	538,359	538,359	538,359	538,359	493,505	493,505	493,505	493,505	493,505
การเพิ่มขึ้นของหนี้สินระยะยาว											
เงินกู้ระยะยาว	4,000,000										
รวมแหล่งที่มาของเงินทุน	14,932,000	917,281	1,878,060	2,194,563	2,235,335	2,275,998	2,699,087	2,691,529	2,683,856	2,676,068	2,668,164
แหล่งใช้ไปของเงินทุน:											
การเพิ่มขึ้นของสินทรัพย์ถาวร											
ที่ดิน	4,500,000										
ระบบสาธารณูปโภค	450,000										
สิ่งปลูกสร้าง	8,600,000										
อุปกรณ์	224,270										
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	185,050										
การลดลงของเงินกู้ระยะยาว											
เงินกู้ระยะยาว		800,000	800,000	800,000	800,000	800,000					
เงินปันผล		37,892	133,970	165,620	169,698	173,764	220,558	219,802	219,035	218,256	217,466
รวมแหล่งใช้ไปของเงินทุน	13,959,320	837,892	933,970	965,620	969,698	973,764	220,558	219,802	219,035	218,256	217,466
เงินสด/เงินฝากธนาคารคงเหลือ	972,680	79,389	944,090	1,228,943	1,265,637	1,302,234	2,478,529	2,471,727	2,464,821	2,457,812	2,450,698
เงินสด/เงินฝากธนาคารคงเหลือยกมา	-	972,680	1,052,069	1,996,159	3,225,102	4,490,739	5,792,973	8,271,502	10,743,229	13,208,050	15,665,862
เงินสด/เงินฝากธนาคารคงเหลือยกไป	972,680	1,052,069	1,996,159	3,225,102	4,490,739	5,792,973	8,271,502	10,743,229	13,208,050	15,665,862	18,116,560

ตารางที่ 35 แสดงประมาณการงบกำไรสะสม

ประมาณการงบกำไรสะสมล่วงหน้า	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กำไรสะสมต้นงวด	-	322,084	1,460,830	2,868,604	4,311,033	5,788,026	7,662,771	9,531,092	11,392,890	13,248,069
บวก กำไรสุทธิประจำงวด	378,922	1,339,701	1,656,204	1,696,976	1,737,639	2,205,582	2,198,024	2,190,351	2,182,563	2,174,659
หัก สำรองตามกฎหมาย 5 % ของกำไรสุทธิ	18,946	66,985	82,810	84,849	86,882	110,279	109,901	109,518	109,128	108,733
เงินปันผลจ่าย 10 % ของกำไรสุทธิ	37,892	133,970	165,620	169,698	173,764	220,558	219,802	219,035	218,256	217,466
กำไรสะสมปลายงวด	322,084	1,460,830	2,868,604	4,311,033	5,788,026	7,662,771	9,531,092	11,392,890	13,248,069	15,096,529
เงินสำรองตามกฎหมายสะสม	18,946	85,931	168,741	253,590	340,472	450,751	560,652	670,170	779,298	888,031

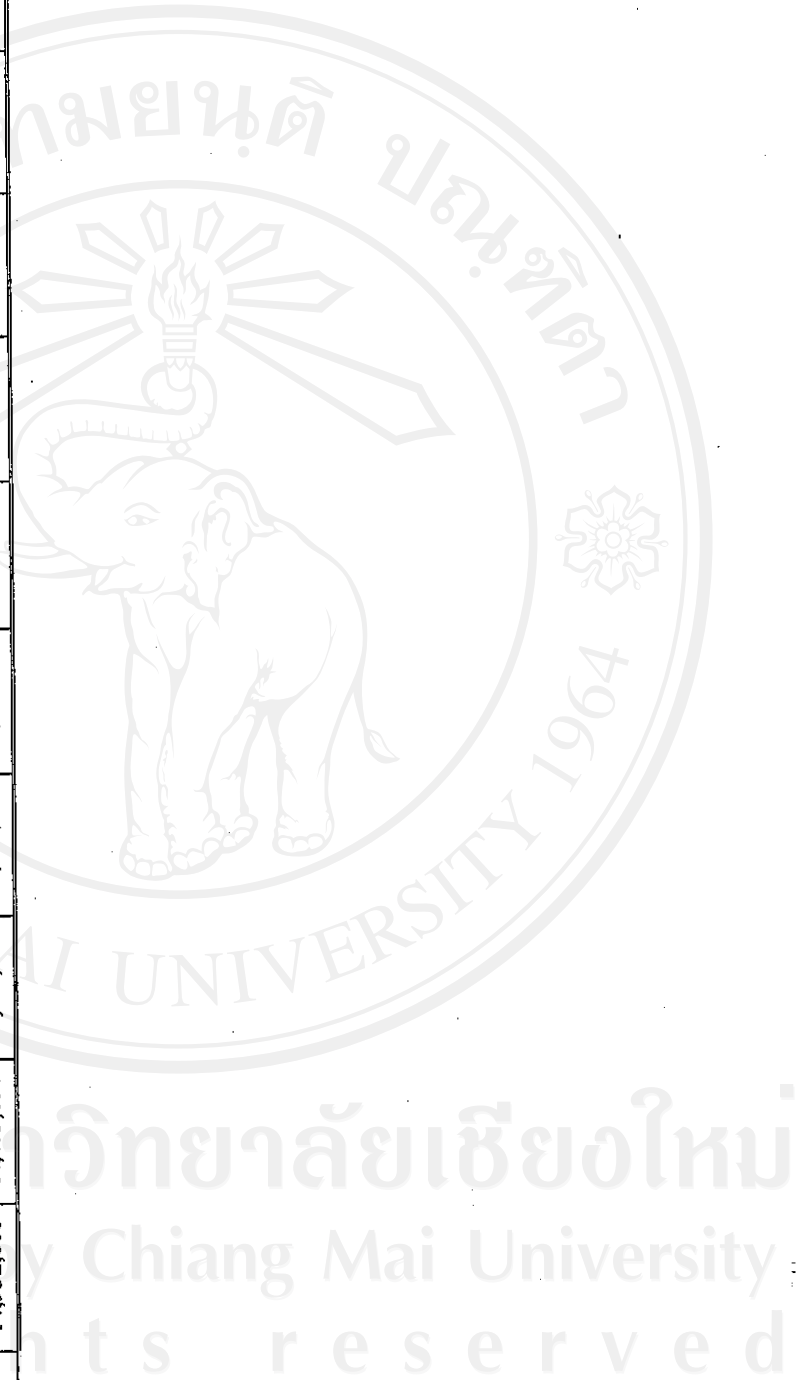
ตารางที่ 36 แสดงประมาณการงบดุล

ประมาณการงบดุลล่วงหน้า	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
สินทรัพย์											
สินทรัพย์หมุนเวียน											
เงินสด	972,680	972,680	972,680	972,680	972,680	972,680	972,680	972,680	972,680	972,680	972,680
เงินฝากธนาคาร	-	79,389	1,023,479	2,252,422	3,518,059	4,820,293	7,298,822	9,770,549	12,235,370	14,693,182	17,143,880
ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	972,680	1,052,069	1,996,159	3,225,102	4,490,739	5,792,973	8,271,502	10,743,229	13,208,050	15,665,862	18,116,560
สินทรัพย์ถาวร											
ที่ดิน	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000
ระบบสาธารณูปโภค	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000	450,000
ห้ถ ค่าเสื่อมราคาสะสม-											
ระบบสาธารณูปโภค	-	45,000	90,000	135,000	180,000	225,000	270,000	315,000	360,000	405,000	450,000
ระบบสาธารณูปโภคสุทธิ	450,000	405,000	360,000	315,000	270,000	225,000	180,000	135,000	90,000	45,000	-
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	8,600,000	8,600,000	8,600,000	8,600,000	8,600,000	8,600,000	8,600,000	8,600,000	8,600,000	8,600,000	8,600,000
ห้ถ ค่าเสื่อมราคาสะสม-											
อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	-	430,000	860,000	1,290,000	1,720,000	2,150,000	2,580,000	3,010,000	3,440,000	3,870,000	4,300,000
อาคารและสิ่งปลูกสร้างสุทธิ	8,600,000	8,170,000	7,740,000	7,310,000	6,880,000	6,450,000	6,020,000	5,590,000	5,160,000	4,730,000	4,300,000

ประมาณการงบดุลค้างหนี้

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
สินทรัพย์ถาวร (ต่อ)											
อุปกรณ์และเครื่องใช้	224,270	224,270	224,270	224,270	224,270	224,270	-	-	-	-	-
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม-											
อุปกรณ์และเครื่องใช้	-	44,854	89,708	134,562	179,416	224,270	-	-	-	-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สุทธิ	224,270	179,416	134,562	89,708	44,854	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	13,774,270	13,254,416	12,734,562	12,214,708	11,694,854	11,175,000	10,700,000	10,225,000	9,750,000	9,275,000	8,800,000
สินทรัพย์อื่น											
ค่าใช้จ่ายก่อนการ											
ดำเนินการรื้อถอน	185,050	166,545	148,040	129,535	111,030	92,525	74,020	55,515	37,010	18,505	-
รวมสินทรัพย์	14,932,000	14,473,030	14,878,761	15,569,345	16,296,623	17,060,498	19,045,522	21,023,744	22,995,060	24,959,367	26,916,560
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น											
หนี้สินหมุนเวียน											
เจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว											
เงินกู้ธนาคาร	4,000,000	3,200,000	2,400,000	1,600,000	800,000	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินระยะยาว	4,000,000	3,200,000	2,400,000	1,600,000	800,000	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	4,000,000	3,200,000	2,400,000	1,600,000	800,000	-	-	-	-	-	-

ประมาณการงบดุลล่วงหน้า											
	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ส่วนของผู้ถือหุ้นส่วน											
ทุน	10,932,000	10,932,000	10,932,000	10,932,000	10,932,000	10,932,000	10,932,000	10,932,000	10,932,000	10,932,000	10,932,000
สำรองตามกฎหมาย											
สะสม 5 % ของกำไรสุทธิ		18,946	85,931	168,741	253,590	340,472	450,751	560,652	670,170	779,298	888,031
กำไร(ขาดทุน)สะสม		322,084	1,460,830	2,868,604	4,311,033	5,788,026	7,662,771	9,531,092	11,392,890	13,248,069	15,096,529
รวมส่วนของผู้ถือหุ้นส่วน	10,932,000	11,273,030	12,478,761	13,969,345	15,496,623	17,060,498	19,045,522	21,023,744	22,995,060	24,959,367	26,916,560
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ ถือหุ้นส่วน	14,932,000	14,473,030	14,878,761	15,569,345	16,296,623	17,060,498	19,045,522	21,023,744	22,995,060	24,959,367	26,916,560



ตารางที่ 37 แสดงประมาณการกระแสเงินสดรับ(จ่าย)สุทธิจากการดำเนินงาน

ประมาณการกระแสเงินสดรับ(จ่าย)สุทธิจากการดำเนินงาน	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กระแสเงินสดรับ											
รายได้		2,520,000	3,780,000	4,200,000	4,200,000	4,200,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000
รวมกระแสเงินสดรับ		2,520,000	3,780,000	4,200,000	4,200,000	4,200,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000
กระแสเงินสดจ่าย											
เงินสดจ่ายลงทุนสุทธิ	14,932,000										
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		1,754,209	1,871,065	1,933,061	1,942,699	1,952,482	1,992,557	2,002,635	2,012,865	2,023,249	2,033,788
หัก ค่าเสื่อมราคาและ ค่าใช้จ่ายตัดจ่าย		538,359	538,359	538,359	538,359	538,359	493,505	493,505	493,505	493,505	493,505
ภาษีเงินได้บุคคล		66,869	313,234	418,735	432,325	445,879	601,861	599,341	596,784	594,188	591,553
รวมกระแสเงินสดจ่าย	14,932,000	1,282,719	1,645,940	1,813,437	1,836,665	1,860,002	2,100,913	2,108,471	2,116,144	2,123,932	2,131,836
กระแสเงินสดรับ (จ่าย) สุทธิ	-14,932,000	1,237,281	2,134,060	2,386,563	2,363,335	2,339,998	2,699,087	2,691,529	2,683,856	2,676,068	2,668,164

6.3. ระยะเวลาคืนทุน(Payback Period หรือ PB)

ตารางที่ 38 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน

รายการ	กระแสเงินสด รับ	กระแสเงินสด รับสะสม	ระยะเวลาคืนทุน
เงินลงทุนเริ่มแรก			14,932,000
กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน			
ปีที่ 1	1,237,281	1,237,281	
ปีที่ 2	2,134,060	3,371,341	
ปีที่ 3	2,386,563	5,757,904	
ปีที่ 4	2,363,335	8,121,239	
ปีที่ 5	2,339,998	10,461,237	
ปีที่ 6	2,699,087	13,160,324	6 ปี
ปีที่ 7	2,691,529	15,851,853	7 เดือน 27 วัน
ปีที่ 8	2,683,856	18,535,709	
ปีที่ 9	2,676,068	21,211,777	
ปีที่ 10	2,668,164	23,879,941	
รวมกระแสเงินสดรับ	23,879,941		
กระแสเงินสดรับเมื่อสิ้นโครงการ(ปีที่ 10)			
ที่ดิน	4,500,000		
เงินทุนหมุนเวียน	972,680		
รวมกระแสเงินสดเมื่อสิ้นโครงการ	5,472,680	29,352,621	
รวมกระแสเงินสดรับตลอดอายุโครงการ	29,352,621		
ระยะเวลาคืนทุน			6 ปี 7 เดือน 27 วัน

หมายเหตุ 7 เดือน 27 วัน มาจาก

2,691,529 เท่ากับ 360 วัน

$14,932,000 - 13,160,324 = 1,771,676$ เท่ากับ $\frac{1,771,676 \times 360}{2,691,529} = 236.97$ วัน

2,691,529

(ประมาณ 7 เดือน 27 วัน)

6.4. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) คือ ผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิทั้งโครงการกับ มูลค่าปัจจุบันของเงินจ่ายลงทุนตอนเริ่มโครงการ การศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดอัตราคิดลด (Discount Rate) เพื่อใช้ในการคำนวณหาค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 9.46 % วิธีการคำนวณแสดงในรูปสมการได้ดังนี้

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - CF_0$$

ตารางที่ 39 แสดงการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)

	กระแสเงินสดรับ	PVIF 9.46 %	NPV
กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน			
ปีที่ 1	1,237,281	0.913	1,129,638
ปีที่ 2	2,134,060	0.835	1,781,940
ปีที่ 3	2,386,563	0.762	1,818,561
ปีที่ 4	2,363,335	0.697	1,647,244
ปีที่ 5	2,339,998	0.637	1,490,579
ปีที่ 6	2,699,087	0.581	1,568,170
ปีที่ 7	2,691,529	0.531	1,429,202
ปีที่ 8	2,683,856	0.486	1,304,354
ปีที่ 9	2,676,068	0.443	1,185,498
ปีที่ 10	2,668,164	0.405	1,080,606
รวมกระแสเงินสดรับ	23,879,941		14,435,792
กระแสเงินสดรับเมื่อสิ้นโครงการ(ปีที่ 10)			
ที่ดิน	4,500,000		
เงินทุนหมุนเวียน	972,680		
รวมกระแสเงินสดเมื่อสิ้นโครงการ	5,472,680	0.405	2,216,435
รวมกระแสเงินสดรับตลอดอายุโครงการ	29,352,621		16,652,227
เงินลงทุนเริ่มแรก			14,932,000
มูลค่าปัจจุบัน(NPV)			1,720,227

จากการคำนวณ พบว่า ได้ค่า มูลค่าปัจจุบัน(NPV) เท่ากับ 1,720,227 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก จึงสรุปได้ว่า เมื่อประเมินโครงการด้วยวิธี NPV โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

6.5. อัตราผลตอบแทนลดค่า (Internal Rate of Return: IRR)

จากสูตร โดย $IRR = \text{ค่าของทุนที่ใช้เป็นอัตราลดค่า (Discount Rate)}$

$$CF_0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}$$

ตารางที่ 40 การคำนวณหาอัตราผลตอบแทนลดค่า(IRR)ที่ IRR เท่ากับ 11.5714 % ประมาณ 11.57%

รายการ	กระแสเงินสดรับ	IRR 11.5714 %	NPV
กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน			
ปีที่ 1	1,237,281	0.896428	1,109,133
ปีที่ 2	2,134,060	0.803214	1,714,107
ปีที่ 3	2,386,563	0.720357	1,719,177
ปีที่ 4	2,363,335	0.646071	1,526,882
ปีที่ 5	2,339,998	0.578571	1,353,855
ปีที่ 6	2,699,087	0.519214	1,401,403
ปีที่ 7	2,691,529	0.465071	1,251,752
ปีที่ 8	2,683,856	0.417500	1,120,509
ปีที่ 9	2,676,068	0.374500	1,002,187
ปีที่ 10	2,668,164	0.335714	895,740
รวมกระแสเงินสดรับ	23,879,941		13,094,745
กระแสเงินสดรับเมื่อสิ้นโครงการ(ปีที่ 10)			
ที่ดิน	4,500,000		
เงินทุนหมุนเวียน	972,680		
รวมกระแสเงินสดเมื่อสิ้นโครงการ	5,472,680	0.335714	1,837,255
รวมกระแสเงินสดรับตลอดอายุโครงการ	29,352,621		14,932,000
เงินลงทุนเริ่มแรก			14,932,000
มูลค่าปัจจุบัน(NPV)			0

ตารางที่ 41 ตารางแสดงสรุปผลการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ

หลักเกณฑ์/วิธีการ	เงื่อนไขการรับโครงการ	ผลการคำนวณ	การประเมินโครงการ
ระยะเวลาดำเนินงาน	ภายใน 10 ปี	6 ปี 7 เดือน 27 วัน	รับโครงการ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	มากกว่า 0	1,720,227	รับโครงการ
อัตราผลตอบแทนลดค่า	9.46 % ขึ้นไป	11.57 %	รับโครงการ

โครงการมีระยะเวลาดำเนินงาน เท่ากับ 6 ปี 7 เดือน 27 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,720,227 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ 11.57 % ซึ่งจากผลการคำนวณและเงื่อนไขที่กำหนดไว้ สามารถยอมรับโครงการได้ ดังนั้นโครงการจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

6.6. การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) คือ การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของผลตอบแทนการลงทุน อันเป็นผลต่อเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงในตัวแปรต่าง ๆ เช่น ราคาขายต่อหน่วย ต้นทุนขายต่อหน่วย ปริมาณยอดขาย เป็นต้น โดยการใช้การจำลองสถานการณ์ คือ การกำหนดปริมาณหรืออัตราเปลี่ยนแปลงของตัวแปรที่สำคัญ และวัดผลที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรนั้น ๆ ที่มีผลต่อผลตอบแทนในการลงทุน

โครงการกำหนดรายได้ค่าเช่าไว้ตามสมมติฐาน แต่บางกรณีอาจเกิดเหตุการณ์ที่ทำให้รายได้จากการเช่าไม่เป็นไปตามคาดการณ์ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการอาจไม่เป็นดังที่คาดการณ์ไว้ ดังนั้นจึงกำหนดให้มีการวิเคราะห์ความไวของโครงการ โดยแสดงการคำนวณ 2 วิธี ดังต่อไปนี้

6.6.1. วิธีที่ 1 ใช้วิธีการคำนวณหาระยะเวลาดำเนินงาน วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนลดค่า โดยทดลอง 2 สถานการณ์เพื่อให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงไปจากสถานการณ์ปกติ

6.6.2. วิธีที่ 2 ใช้เฉพาะวิธีการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ โดยทดลอง 15 สถานการณ์เพื่อให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงไปจากสถานการณ์ปกติ และเห็นถึงแนวโน้มของ NPV ทั้งที่มีค่าเป็นบวกและลบ ว่ามีความแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด

ผลการวิเคราะห์ความไวทั้ง 2 วิธีสามารถสรุปได้ ดังนี้

6.6.1. วิธีที่ 1 ใช้วิธีการคำนวณหาระยะเวลาคืนทุน วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนลดค่า โดยทดลอง 2 สถานการณ์เพื่อให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงไปจากสถานการณ์ปกติ

กรณีที่	สถานการณ์	แปลผล
1	จำนวนการเช่าห้องลดลง 10 % ในปีที่ 3-10 (ปีที่ 1 เท่ากับ 80 ห้อง ฟรี 3 เดือนแรก ปีที่ 2 – 10 เท่ากับ 90 ห้อง)	ยอมรับโครงการ
2	ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพิ่มขึ้น 5 %	ยอมรับโครงการ

กรณีที่ 1 จำนวนการเช่าห้องลดลง 10 % ในปีที่ 3-10 (ปีที่ 1 เท่ากับ 80 ห้อง ฟรี 3 เดือนแรก ปีที่ 2 – 10 เท่ากับ 90 ห้อง)

ตารางที่ 42 ตารางแสดงสรุปผลการวิเคราะห์ความไวเพื่อประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ

กรณีที่ 1 จำนวนการเช่าห้องลดลง 10 % ในปีที่ 3 - 10

หลักเกณฑ์/วิธีการ	เงื่อนไขการรับโครงการ	ผลการคำนวณ	การประเมินโครงการ
ระยะเวลาดำเนินทุน	ภายใน 10 ปี	7 ปี 2 เดือน 22 วัน	รับโครงการ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	มากกว่า 0	372,028	รับโครงการ
อัตราผลตอบแทนลดค่า	9.46 % ขึ้นไป	9.93 %	รับโครงการ

หากเกิดกรณีที่ 1 จำนวนการเช่าห้องลดลง 10 % ในปีที่ 3 – 10 ผลการคำนวณสามารถสรุปได้ว่าโครงการจะมีระยะเวลาดำเนินทุน เท่ากับ 7 ปี 2 เดือน 22 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 372,028 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ 9.93 % ซึ่งจากผลการคำนวณและเงื่อนไขที่กำหนดไว้ สามารถยอมรับโครงการได้ ดังนั้น โครงการจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุนอยู่แม้ว่าจำนวนการเช่าห้องลดลง 10 % ในปีที่ 3 - 10 ก็ตาม

วิธีการคำนวณกรณีที่ 1 จำนวนการเข้าห้องลดลง 10 % ในปีที่ 3 - 10

ระยะเวลาคืนทุน

รายการ	กระแสเงินสดรับ	กระแสเงินสดรับสะสม	ระยะเวลาคืนทุน
เงินลงทุนเริ่มแรก			14,932,000
กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน			
ปีที่ 1	1,237,281	1,237,281	
ปีที่ 2	2,134,060	3,371,341	
ปีที่ 3	2,110,938	5,482,279	
ปีที่ 4	2,087,710	7,569,989	
ปีที่ 5	2,064,373	9,634,362	
ปีที่ 6	2,384,087	12,018,449	
ปีที่ 7	2,376,529	14,394,978	7 ปี
ปีที่ 8	2,368,856	16,763,834	2 เดือน 22 วัน
ปีที่ 9	2,361,068	19,124,902	
ปีที่ 10	2,353,164	21,478,066	
รวมกระแสเงินสดรับ	21,478,066		
กระแสเงินสดรับเมื่อสิ้นโครงการ(ปีที่ 10)			
ที่ดิน	4,500,000		
เงินทุนหมุนเวียน	972,680		
รวมกระแสเงินสดเมื่อสิ้นโครงการ	5,472,680	26,950,746	
รวมกระแสเงินสดรับตลอดอายุโครงการ	26,950,746		
ระยะเวลาคืนทุน			7 ปี 2 เดือน 22 วัน

หมายเหตุ 2 เดือน 22 วัน มาจาก

2,368,856 เท่ากับ 360 วัน

$14,932,000 - 14,394,978 = 537,022$ เท่ากับ $\frac{537,022 \times 360}{2,368,856} = 81.61$ วัน

2,368,856

(ประมาณ 2 เดือน 22 วัน)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

	กระแสเงินสดรับ	PVIF 9.46 %	NPV
กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน			
ปีที่ 1	1,237,281	0.913	1,129,638
ปีที่ 2	2,134,060	0.835	1,781,940
ปีที่ 3	2,110,938	0.762	1,608,535
ปีที่ 4	2,087,710	0.697	1,455,134
ปีที่ 5	2,064,373	0.637	1,315,006
ปีที่ 6	2,384,087	0.581	1,385,155
ปีที่ 7	2,376,529	0.531	1,261,937
ปีที่ 8	2,368,856	0.486	1,151,264
ปีที่ 9	2,361,068	0.443	1,045,953
ปีที่ 10	2,353,164	0.405	953,031
รวมกระแสเงินสดรับ	21,478,066		13,087,593
กระแสเงินสดรับเมื่อสิ้นโครงการ(ปีที่ 10)			
ที่ดิน	4,500,000		
เงินทุนหมุนเวียน	972,680		
รวมกระแสเงินสดเมื่อสิ้นโครงการ	5,472,680	0.405	2,216,435
รวมกระแสเงินสดรับตลอดอายุโครงการ	26,950,746		15,304,028
เงินลงทุนเริ่มแรก			14,932,000
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV)			372,028

จากการคำนวณ พบว่า ได้ค่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) เท่ากับ 372,028 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก จึงสรุปได้ว่า เมื่อประเมินโครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) แล้วโครงการจึงยังมีความเป็นไปได้ในการลงทุน แม้ว่าจำนวนการเข้าห้องลดลง 10 % ในปีที่ 3 - 10 ก็ตาม

อัตราผลตอบแทนลดค่า

แสดงการคำนวณหาอัตราผลตอบแทนลดค่า (IRR) ที่ IRR เท่ากับ 9.92557 % ประมาณ 9.93 %

รายการ	กระแสเงินสดรับ	IRR 9.92557 %	NPV
กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน			
ปีที่ 1	1,237,281	0.909551	1,125,370
ปีที่ 2	2,134,060	0.827241	1,765,382
ปีที่ 3	2,110,938	0.752516	1,588,515
ปีที่ 4	2,087,710	0.684930	1,429,935
ปีที่ 5	2,064,373	0.623205	1,286,527
ปีที่ 6	2,384,087	0.566343	1,350,210
ปีที่ 7	2,376,529	0.515481	1,225,055
ปีที่ 8	2,368,856	0.469619	1,112,459
ปีที่ 9	2,361,068	0.426619	1,007,276
ปีที่ 10	2,353,164	0.388619	914,484
รวมกระแสเงินสดรับ	21,478,066		12,805,213
กระแสเงินสดรับเมื่อสิ้นโครงการ(ปีที่ 10)			
ที่ดิน	4,500,000		
เงินทุนหมุนเวียน	972,680		
รวมกระแสเงินสดเมื่อสิ้นโครงการ	5,472,680	0.388619	2,126,787
รวมกระแสเงินสดรับตลอดอายุโครงการ	26,950,746		14,932,000
เงินลงทุนเริ่มแรก			14,932,000
มูลค่าปัจจุบัน(NPV)			0

กรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มขึ้น 5 %

ตารางที่ 43 ตารางแสดงสรุปผลการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการกรณีที่ 2

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพิ่มขึ้น 5 %

หลักเกณฑ์/วิธีการ	เงื่อนไขการรับโครงการ	ผลการคำนวณ	การประเมินโครงการ
ระยะเวลาคืนทุน	ภายใน 10 ปี	6 ปี 10 เดือน 14 วัน	รับโครงการ
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ	มากกว่า 0	1,214,693	รับโครงการ
อัตราผลตอบแทนลดค่า	9.46 % ขึ้นไป	10.97 %	รับโครงการ

หากเกิดกรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพิ่มขึ้น 5 % ผลการคำนวณสามารถสรุปได้ว่าโครงการจะมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 6 ปี 10 เดือน 14 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,214,693 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ 10.97 % ซึ่งจากผลการคำนวณและเงื่อนไขที่กำหนดไว้ สามารถยอมรับโครงการได้ ดังนั้นโครงการจึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุนอยู่แม้ว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจะเพิ่มขึ้น 5 % ก็ตาม

วิธีการคำนวณกรณีที่ 2 ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพิ่มขึ้น 5 %

ระยะเวลาคืนทุน

รายการ	กระแสเงินสดรับ	กระแสเงินสดรับสะสม	ระยะเวลาคืนทุน
เงินลงทุนเริ่มแรก			15,002,168
กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน			
ปีที่ 1	1,162,728	1,162,728	
ปีที่ 2	2,063,895	3,226,623	
ปีที่ 3	2,314,073	5,540,696	
ปีที่ 4	2,290,483	7,831,179	
ปีที่ 5	2,266,779	10,097,958	
ปีที่ 6	2,624,366	12,722,324	6 ปี
ปีที่ 7	2,616,430	15,338,754	10 เดือน 14 วัน
ปีที่ 8	2,608,374	17,947,128	
ปีที่ 9	2,600,197	20,547,325	
ปีที่ 10	2,591,897	23,139,222	
รวมกระแสเงินสดรับ	23,139,222		
กระแสเงินสดรับเมื่อสิ้นโครงการ(ปีที่ 10)			
ที่ดิน	4,500,000		
เงินทุนหมุนเวียน	1,042,848		
รวมกระแสเงินสดเมื่อสิ้นโครงการ	5,542,848	28,682,070	
รวมกระแสเงินสดรับตลอดอายุโครงการ	28,682,070		
ระยะเวลาคืนทุน			6 ปี 10 เดือน 14 วัน

หมายเหตุ 10 เดือน 14 วัน มาจาก

2,616,430 เท่ากับ 360 วัน

$15,002,168 - 12,722,324 = 2,279,844$ เท่ากับ $2,279,844 \times 360 = 313.68$ วัน

2,616,430

(ประมาณ 10 เดือน 14 วัน)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

	กระแสเงินสดรับ	PVIF 9.46 %	NPV
กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน			
ปีที่ 1	1,162,728	0.913	1,061,571
ปีที่ 2	2,063,895	0.835	1,723,352
ปีที่ 3	2,314,073	0.762	1,763,324
ปีที่ 4	2,290,483	0.697	1,596,467
ปีที่ 5	2,266,779	0.637	1,443,938
ปีที่ 6	2,624,366	0.581	1,524,757
ปีที่ 7	2,616,430	0.531	1,389,324
ปีที่ 8	2,608,374	0.486	1,267,670
ปีที่ 9	2,600,197	0.443	1,151,887
ปีที่ 10	2,591,897	0.405	1,049,718
รวมกระแสเงินสดรับ	23,139,222		13,972,008
กระแสเงินสดรับเมื่อสิ้นโครงการ(ปีที่ 10)			
ที่ดิน	4,500,000		
เงินทุนหมุนเวียน	1,042,848		
รวมกระแสเงินสดเมื่อสิ้นโครงการ	5,542,848	0.405	2,244,853
รวมกระแสเงินสดรับตลอดอายุโครงการ	28,682,070		16,216,861
เงินลงทุนเริ่มแรก			15,002,168
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV)			1,214,693

จากการคำนวณ พบว่า ได้ค่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ(NPV) เท่ากับ 1,214,693 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก จึงสรุปได้ว่า เมื่อประเมิน โครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) แล้วโครงการจึงยังมีความเป็นไปได้ในการลงทุน แม้ว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินการจะเพิ่มขึ้น 5 % ก็ตาม

อัตราผลตอบแทนลดค่า

แสดงการคำนวณหาอัตราผลตอบแทนลดค่า (IRR) ที่ IRR เท่ากับ 10.9667 % ประมาณ 10.97 %

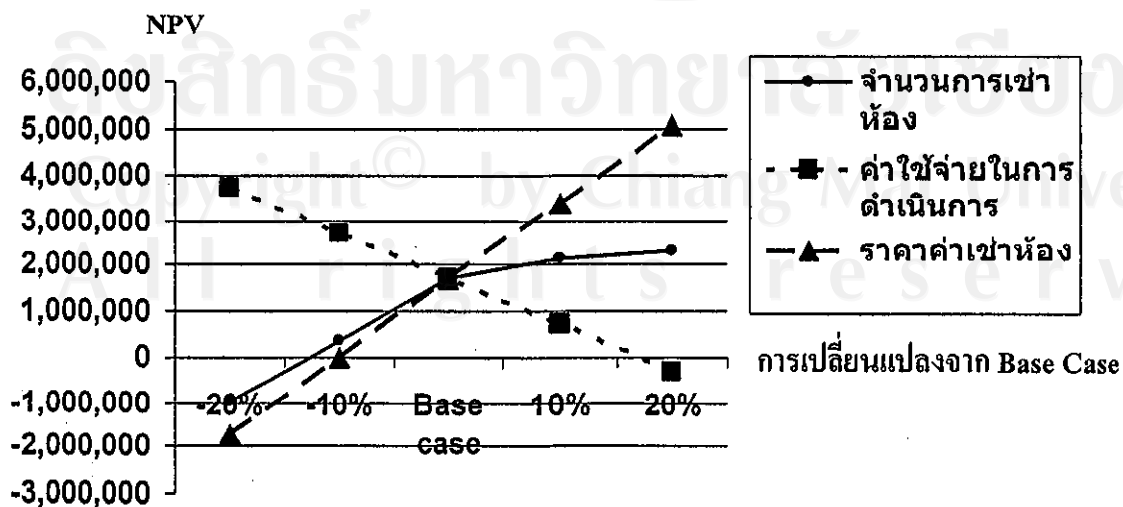
รายการ	กระแสเงินสดรับ	IRR	NPV
		10.9667 %	
กระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน			
ปีที่ 1	1,162,728	0.901266	1,047,927
ปีที่ 2	2,063,895	0.811983	1,675,847
ปีที่ 3	2,314,073	0.732149	1,694,246
ปีที่ 4	2,290,483	0.660283	1,512,366
ปีที่ 5	2,266,779	0.594899	1,348,504
ปีที่ 6	2,624,366	0.536449	1,407,838
ปีที่ 7	2,616,430	0.483516	1,265,085
ปีที่ 8	2,608,374	0.436549	1,138,683
ปีที่ 9	2,600,197	0.393549	1,023,304
ปีที่ 10	2,591,897	0.355066	920,293
รวมกระแสเงินสดรับ	23,139,222		13,034,093
กระแสเงินสดรับเมื่อสิ้นโครงการ(ปีที่ 10)			
ที่ดิน	4,500,000		
เงินทุนหมุนเวียน	1,042,848		
รวมกระแสเงินสดเมื่อสิ้นโครงการ	5,542,848	0.355066	1,968,075
รวมกระแสเงินสดรับตลอดอายุโครงการ	28,682,070		15,002,168
เงินลงทุนเริ่มแรก			15,002,168
มูลค่าปัจจุบัน(NPV)			0

6.6.2. วิธีที่ 2 ใช้เฉพาะวิธีการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ โดยทดลอง 15 สถานการณ์เพื่อให้เห็นถึงการเปลี่ยนแปลงไปจากสถานการณ์ปกติ และเห็นถึงแนวโน้มของ NPV ทั้งที่มีค่าเป็นบวกและลบ ว่ามีความแตกต่างกันมากน้อยเพียงใด

ตารางที่ 44 ตารางแสดงสรุปผลการวิเคราะห์ความไวโดยใช้เฉพาะมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ทดลอง 15 สถานการณ์

กรณี ที่	การเปลี่ยนแปลง จาก Base Case	1. จำนวนการเช่าห้อง	2. ค่าใช้จ่ายในการ ดำเนินการ	3. ราคาเช่า
1	- 20 %	- 976,172	3,742,365	- 1,703,401
2	- 10 %	372,028	2,731,296	8,771
3	Base Case	1,720,227	1,720,227	1,720,227
4	+ 10 %	2,145,532	709,159	3,406,143
5	+ 20 %	2,340,687	- 301,907	5,066,234
ระดับช่วง ต่ำสุด-สูงสุด		-976,172 ถึง 2,340,687	- 301,907 ถึง 3,742,365	-1,703,401 ถึง 5,066,234
ช่วง (Range)		1,364,515	3,440,458	3,362,833

จากตารางที่ 44 แสดงให้เห็นว่า โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนอยู่ หากมีการลดลงของตัวแปรต่าง ๆ ในช่วง 10 % แต่หากมีการลดลงของตัวแปรที่ 20 % โครงการจะไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเพราะค่า NPV ของโครงการติดลบ และโครงการมีความไวในการลงทุนทางด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ มากที่สุด รองลงมา คือ ราคาเช่า และมีความไวด้านจำนวนการเช่าห้องน้อยที่สุด (รายละเอียดการคำนวณ NPV ปรากฏในเอกสาร ภาคผนวก หน้า 115-158) จากตารางที่ 44 สามารถแสดงเป็นกราฟได้ดังต่อไปนี้



หมายเหตุ : คำอธิบายเงื่อนไขสถานการณ์ต่าง ๆ ในตารางที่ 44

1. จำนวนการเช่าห้อง

1.1. จำนวนการเช่าห้องลดลง 20 % ในปีที่ 3-10 (ปีที่ 1 เท่ากับ 80 ห้อง ฟรี 3 เดือนแรก ปีที่ 2 เท่ากับ 90 ห้อง ปีที่ 3- 10 เท่ากับ 80 ห้อง)

1.2. จำนวนการเช่าห้องลดลง 10 % ในปีที่ 3-10 (ปีที่ 1 เท่ากับ 80 ห้อง ฟรี 3 เดือนแรก ปีที่ 2 - 10 เท่ากับ 90 ห้อง)

1.3. กรณีปกติ (Base Case) จำนวนการเช่าห้อง ในปีที่ 1 เท่ากับ 80 ห้อง ฟรี 3 เดือนแรก ปีที่ 2 เท่ากับ 90 ห้อง ปีที่ 3 - 10 เท่ากับ 100 ห้อง

1.4. จำนวนการเช่าห้องเพิ่มขึ้น 10 % ในปีที่ 1-2 (ปีที่ 1 เท่ากับ 90 ห้อง ฟรี 3 เดือนแรก ปีที่ 2 - 10 เท่ากับ 100 ห้อง)

1.5. จำนวนการเช่าห้องเพิ่มขึ้น 20 % ในปีที่ 1 ส่วนปีที่ 2 เพิ่มขึ้น 10 % (ปีที่ 1 เท่ากับ 100 ห้อง ฟรี 3 เดือนแรก ปีที่ 2 เท่ากับ 100 ห้อง ปีที่ 3- 10 เท่ากับ 100 ห้อง)

2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ

2.1. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการลดลง 20 %

2.2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการลดลง 10 %

2.3. กรณีปกติ (Base Case) (ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ แสดงในตารางที่ 30)

2.4. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพิ่มขึ้น 10 %

2.5. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเพิ่มขึ้น 20 %

3. ราคาเช่า

3.1. ราคาเช่าห้องลดลง 20 % (ปีที่ 1-5 เท่ากับ 2,800 บาทต่อเดือน ปีที่ 6-10 เท่ากับ 3,200 บาทต่อเดือน)

3.2. ราคาเช่าห้องลดลง 10 % (ปีที่ 1-5 เท่ากับ 3,150 บาทต่อเดือน ปีที่ 6-10 เท่ากับ 3,600 บาทต่อเดือน)

3.3. กรณีปกติ (Base Case) (ราคาเช่าห้อง ในปีที่ 1-5 เท่ากับ 3,500 บาทต่อเดือน ปีที่ 6-10 เท่ากับ 4,000 บาทต่อเดือน)

3.4. ราคาเช่าห้องเพิ่มขึ้น 10 % (ปีที่ 1-5 เท่ากับ 3,850 บาทต่อเดือน ปีที่ 6-10 เท่ากับ 4,400 บาทต่อเดือน)

3.5. ราคาเช่าห้องเพิ่มขึ้น 20 % (ปีที่ 1-5 เท่ากับ 4,200 บาทต่อเดือน ปีที่ 6-10 เท่ากับ 4,800 บาทต่อเดือน)