

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

#### 2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

##### ทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility Study)

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project Feasibility Study) คือ การศึกษาโครงการในภาพรวมทั้งหมด ทั้งในขอบเขตกว้างที่เรียกว่ามหภาค และในขอบเขตที่มีรายละเอียด ลึกลงไปที่เรียกว่าจุลภาค เพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจและเพื่อให้แน่ใจว่าโครงการสามารถประสบความสำเร็จ ได้รับผลตอบแทนคุ้มค่างบเงินลงทุนที่เสียไป เพราะในปัจจุบันมีทรัพยากรอยู่อย่างจำกัด ในขณะที่มีการแข่งขันสูงและเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ตลอดจนความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามภาวะเศรษฐกิจและสังคม (ชัยยศ, 2539: 23)

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการจะมุ่งถึงการทำกำไรในเชิงเศรษฐกิจ (Economic Profitability) กล่าวคือ เป็นการวิเคราะห์ 4 ด้าน คือ

1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด เป็นการมองในภาพรวม ได้แก่ พิจารณาอุปสงค์และพฤติกรรมผู้บริโภค และอุปทาน ได้แก่ คู่แข่งหรือผู้เสนอสินค้าและบริการในลักษณะเดียวกับโครงการ รวมทั้งพิจารณาแนวโน้มของการเปลี่ยนแปลงในอุปสงค์และอุปทานดังกล่าว อันเนื่องมาจากปัจจัยที่เกี่ยวข้อง เช่น ภาวะเศรษฐกิจและสังคม เป็นต้น ดังนั้นการวิเคราะห์ด้านการตลาดจึงเป็นการศึกษาหาข้อมูล เพื่อประเมินภาวะทางการตลาดที่โครงการจะเสนอสินค้าและบริการ รวมทั้งเป็นการเตรียมการด้านข้อมูลพื้นฐาน ส่งผลถึงการกำหนดนโยบาย ขอบเขต ตลอดจนกลยุทธ์ทางการตลาดเมื่อดำเนินงานตามโครงการในอนาคต (ชนงกรณ์, 2550: 15)

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค เป็นการศึกษารายละเอียดทางวิศวกรรมเพื่อตัดสินใจเลือกสถานที่ตั้งของสำนักงาน การวางผังโรงงาน การจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ และเครื่องมือที่ใช้ที่จำเป็นในการขายและให้บริการลูกค้า การจัดหาอุปกรณ์สำนักงานและอุปกรณ์คลังสินค้า เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าได้ในปริมาณเพียงพอต่อยอดขาย ได้คุณภาพตามที่ต้องการและมีต้นทุนต่ำ เพื่อให้โครงการได้รับอัตราผลตอบแทนที่ดีที่สุด (ชนงกรณ์, 2550: 41) ฉะนั้นการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิคจะทำให้ทราบค่าใช้จ่ายแรกเริ่มโครงการ เพื่อใช้ประโยชน์ในการประเมินผลการตัดสินใจลงทุน

3. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ มุ่งเน้นถึงบุคลากรที่มีความสามารถในเชิงบริหารที่จะเข้ามารับผิดชอบ ตลอดจนรูปแบบการบริหารซึ่งขึ้นอยู่กับชนิดกิจการ ระดับของการบริหารและ

ขอบเขตการดำเนินงานตลอดจนอื่น ๆ ที่มีผลต่อการจัดรูปแบบทางการบริหาร การวิเคราะห์ความพร้อมทางการบริหารเป็นส่วนที่จำเป็นในทางปฏิบัติ เนื่องจากความสามารถทางการบริหารเป็นกลไกสำคัญที่ผลักดันให้โครงการประสบผลสำเร็จ (ชนงกรณ์, 2550: 63) ซึ่งข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์นี้ จะถูกนำไปประมาณการถึงค่าใช้จ่ายแรกเริ่มโครงการและค่าใช้จ่ายระหว่างการดำเนินงาน เพื่อนำไปใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงินต่อไป

4. การวิเคราะห์ด้านการเงิน คือ การนำเอาผลการวิเคราะห์ทางการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการจัดการ มาจัดทำงบประมาณเงินลงทุน (Capital Budgeting) เพื่อแสดงถึงขั้นตอนการจ่ายเงินลงทุนและผลประโยชน์จากการลงทุนนั้น ๆ ในรูปของกระแสเงินสดส่วนเพิ่มสุทธิตลอดระยะเวลาของการลงทุน ซึ่งกระแสเงินสดส่วนเพิ่มสุทธิ หมายถึง ผลต่างระหว่างกระแสเงินสดที่เกิดจากการลงทุนในโครงการนั้น ๆ กับกระแสเงินสดที่จะเกิดขึ้นกับธุรกิจถ้าไม่ลงทุนในโครงการดังกล่าวหลังหักภาษี (สุมาลี, 2545: 217)

กระแสเงินสดที่เกี่ยวข้องกับการพิจารณาโครงการลงทุนมีด้วยกัน 3 ส่วน ได้แก่

(1) เงินสดจ่ายลงทุนเริ่มแรก ได้แก่ เงินลงทุนที่จ่ายไปก่อนที่จะดำเนินงาน เช่น ค่าเครื่องจักร ค่าอุปกรณ์สำนักงาน เป็นต้น รวมทั้งความต้องการเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้นจากการลงทุนในโครงการนี้

(2) กระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงานหลังหักภาษี เป็นเงินสดสุทธิจากการขายสินค้าหรือบริการของโครงการในแต่ละปีหลังหักภาษี

(3) กระแสเงินสดสุดท้ายของโครงการลงทุน การพิจารณาโครงการลงทุนทุกโครงการจะมีอายุโครงการ โดยประมาณ และในงวดสุดท้ายตามอายุโครงการสินทรัพย์ถาวรต่าง ๆ ควรถูกประเมินมูลค่าเพื่อจำหน่ายออกไป ตลอดจนเงินทุนหมุนเวียนในโครงการก็ควรได้รับกลับมาเป็นเงินสดทั้งหมด

จากนั้นนำกระแสเงินสดที่ได้ไปประเมินโครงการ โดยใช้เครื่องมือทางการเงิน ได้แก่ การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) การหาอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) และการหาระยะเวลาในการคืนทุน (Payback Period) เป็นต้น ซึ่งเครื่องมือทางการเงินจะนำมาอธิบายได้ดังนี้

- มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) คือ ผลรวมของค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ (ทั้งกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่าย) ในแต่ละปีตลอดอายุโครงการ หรือคือ ผลต่างระหว่างค่าปัจจุบันรวมของกระแสเงินสดรับสุทธิทั้งโครงการกับค่าปัจจุบันของเงินลงทุน

$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t} - C_0$		
โดยที่	$C_0$	= เงินลงทุนเริ่มต้นโครงการ
	$B_t$	= ผลตอบแทนในปีที่ 0, 1, 2, ..., n
	$C_t$	= ค่าใช้จ่ายในปีที่ 0, 1, 2, ..., n
	$i$	= อัตราดอกเบี้ยคิดลด
	$t$	= ปีที่ดำเนินงานโครงการ 0, 1, 2, ..., n
	$n$	= อายุโครงการ

ถ้า NPV ที่คำนวณได้มีค่าเป็นบวก ควรลงทุนในโครงการนั้นได้ และควรปฏิเสธโครงการลงทุน ถ้ามีค่า NPV เป็นลบ

- อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) คือ อัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนจะได้รับจากการลงทุนในโครงการที่พิจารณาเฉลี่ยต่อปีตลอดอายุการลงทุน หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า IRR คือ อัตราส่วนลดที่ทำให้ผลรวมของค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิทั้งโครงการมีค่าเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรกพอดี หรือ IRR คือ อัตราส่วนลดที่ทำให้ NPV ของโครงการมีค่าเท่ากับ 0

$C_0 = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+IRR)^t}$		
โดยที่	$C_0$	= เงินลงทุนเริ่มต้นโครงการ
	$B_t$	= กระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุโครงการ

ถ้าอัตราผลตอบแทนของโครงการสูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการหรือต้นทุนของเงินทุน ( $IRR > WACC$ ) แล้ว ก็ควรลงทุน แต่ถ้าน้อยกว่า ( $IRR < WACC$ ) ก็ควรปฏิเสธโครงการลงทุน

- ระยะเวลาในการคืนทุน (Payback Period) คือ ระยะเวลาเป็นจำนวนปีที่ผู้ลงทุนจะได้รับเงินทุนกลับคืนมาจากความหมายดังกล่าว การคำนวณระยะเวลาคืนทุนต้องนำกระแสเงินสดสุทธิที่ได้จากการลงทุนในแต่ละปีสะสมเรื่อยไปจนได้ผลรวมเท่ากับเงินลงทุนนับจำนวนปีดังกล่าวรวมกัน คือ ระยะเวลาคืนทุน การตัดสินใจโดยวิธีนี้บริษัทต้องกำหนดอายุของโครงการไว้ ถ้าระยะเวลาคืนทุนของโครงการที่ถูกพิจารณาเร็วกว่าอายุของโครงการก็ควรลงทุนได้

- การคำนวณต้นทุนหุ้นสามัญ ( $k_s$ ) โดยคิดจากเงินปันผล

การที่บริษัทได้เงินทุนจากการออกหุ้นสามัญ บริษัทมีภาระที่ควรต้องจ่ายเงินปันผลแก่ผู้ถือหุ้นสามัญ เงินปันผลจึงถือเป็น ค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนของเงินทุนที่ได้มาจากการออกหุ้นสามัญจำหน่าย สำหรับการจ่ายเงินปันผล บริษัทต้องพิจารณาถึงความคาดหวังของผู้ถือหุ้นเกี่ยวกับเงินปันผลที่บริษัทจะจ่ายในอนาคต ฝ่ายบริหารควรสร้างความพึงพอใจแก่ผู้ถือหุ้น โดยการจ่ายเงินปันผลในอัตราที่ผู้ถือหุ้นพอใจ ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนที่ผู้ถือหุ้นต้องการ และเงินปันผลที่ผู้ถือหุ้นคาดหวังในอนาคตนี้จะเป็นข้อมูลสำหรับนำมาคำนวณต้นทุนหุ้นสามัญ จากแนวคิดเรื่องเงินปันผลในอนาคตดังกล่าว นำข้อมูลเกี่ยวกับเงินปันผลที่คาดหวังมาแทนค่าในสมการรูปแบบการประเมินมูลค่าหุ้นสามัญจากเงินปันผล (Dividend Discount Model = DDL) ดังนี้ (สุมาลี, 2545: 190 – 192)

$$P_0 = \frac{D_1}{(1+k_s)^1} + \frac{D_2}{(1+k_s)^2} + \frac{D_3}{(1+k_s)^3} + \dots + \frac{D_n}{(1+k_s)^n}$$

โดยที่  $P_0$  = ราคาตลาดของหุ้นสามัญ  
 $D_1, D_2, D_3 \dots D_n$  = เงินปันผลที่คาดว่าจะจ่ายในปีที่ 1 ถึง n  
 $k_s$  = ต้นทุนของเงินทุนหุ้นสามัญ

ดังนั้น กรณีที่คาดว่าเงินปันผลในอนาคตจะคงที่ตลอดไป การคำนวณต้นทุนหุ้นสามัญจะได้สมการดังนี้

$$k_s = \frac{D_1}{P_0}$$

แต่ผู้ถือหุ้นสามัญส่วนมากจะหวังว่าบริษัทควรจ่ายเงินปันผลเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ในอนาคต เพราะคาดว่าภาระดำเนินงานควรจะขยายตัวไปเรื่อย ๆ เพื่อให้ผู้ถือหุ้นพอใจ ในกรณีที่บริษัทคาดว่าจะจ่ายเงินปันผลเพิ่มขึ้นในอัตราคงที่ตลอดไปโดยไม่มีกำหนด การคำนวณต้นทุนหุ้นสามัญกรณีนี้ทำได้โดยใช้รูปแบบที่เรียกว่า “Gordon Model” ตามสมการดังนี้

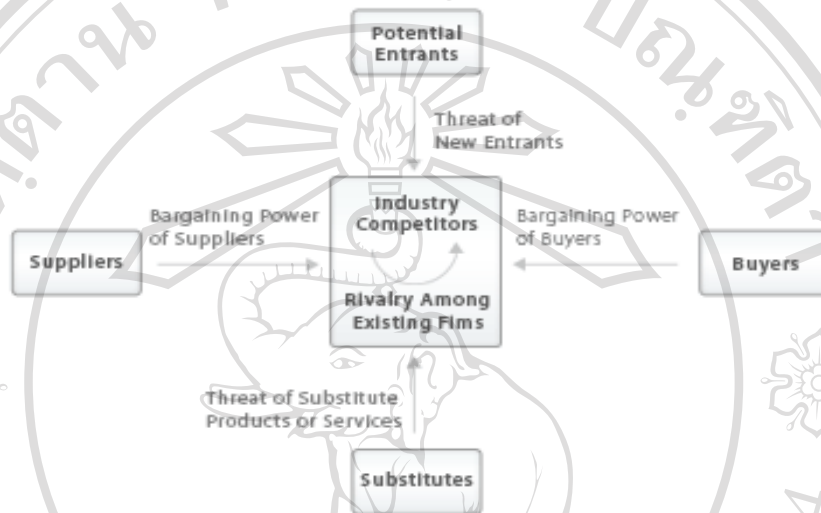
$$k_s = \frac{D_1}{P_0} + g$$

โดยที่  $D_1$  = เงินปันผลจ่ายในปีที่ 1  
 $P_0$  = ราคาหุ้นสามัญ  
 $k_s$  = อัตราการเติบโตของเงินปันผล

- การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

Michael Porter ใช้ 5 Force ในการอธิบายสิ่งที่ดึงดูดความสนใจด้านแรงผลักดันทางด้านการแข่งขันทางตลาดในระยะยาว 5 ด้าน (สาคร, 2551: 62) ได้แก่

รูปที่ 1 Five Force Model



1. การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม สิ่งที่ไม่ดึงดูดได้แก่ การมีคู่แข่งจำนวนมาก คู่แข่งมีความเข้มแข็ง หรือมีการแข่งขันอย่างเข้มข้น PLC อยู่ในช่วงDecline ซึ่งสภาพการแข่งขันเหล่านี้นำไปสู่การแข่งขันทางด้านราคา การโฆษณา การออกสินค้าใหม่ ทำให้มีต้นทุนสูงในการผลิตสินค้า

2. การเข้ามาของกลุ่มรายใหม่ สิ่งดึงดูดคือ การมีข้อกีดกันเยาะกับคนใหม่ และออกง่ายถ้าเจ๊ง

3. สินค้าทดแทน สิ่งดึงดูดคือ มีสินค้าทดแทนน้อย สินค้าทดแทนมีราคาสูง ผู้บริหารต้องให้ความสำคัญทางด้านเทคโนโลยีของกลุ่มสินค้าทดแทนให้ดี เพราะถ้ามีการพัฒนามากจะส่งผลต่อกำไรได้

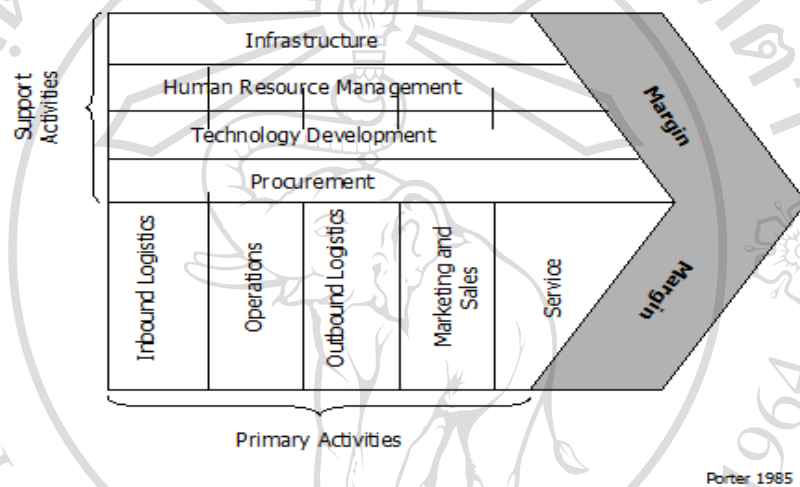
4. อำนาจต่อรองของลูกค้า สิ่งดึงดูดคือ มีลูกค้ารายใหญ่เพียงรายเดียว สินค้าเป็นส่วนประกอบเล็กน้อยของต้นทุนผู้ซื้อ สินค้าไม่มีความแตกต่างกัน ต้นทุนในการเปลี่ยนสินค้าต่ำ ผู้ซื้อมีความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของราคา

5. อำนาจการต่อรองของ Supplier สิ่งดึงดูดคือ Supplier ขึ้นราคาและลดปริมาณได้ง่าย เช่น น้ำมัน เพราะมีสินค้าทดแทนน้อย เป็นส่วนสำคัญในการผลิต ต้นทุนในการเปลี่ยนแปลงสูง build win-win relationship

### - ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain)

ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) เป็นเครื่องมือในการหาวิธีสร้างคุณค่าที่เหนือกว่าความต้องการของลูกค้า ซึ่งประกอบด้วย 9 กลยุทธ์ แบ่งออกเป็น 5 Primary Activities และ 4 Support Activities (Kotler, 2006: 36)

รูปที่ 2 ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain)



บริษัทมีหน้าที่ในการสร้างคุณค่าในแต่ละกิจกรรมให้มีประสิทธิภาพและปรับปรุงอยู่ตลอดเวลา มีการใช้ KPI ในการเปรียบเทียบผลการดำเนินงาน นอกจากนี้บริษัทยังต้องส่งเสริมให้แต่ละแผนกมีการทำงานเชื่อมโยงกันด้วย อาจจะมีการทำ Reengineering เพื่อให้การทำงานคล่องตัวขึ้น

เดิมบริษัทจะเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตทำ Primary Activities เองทั้งหมด แต่ในปัจจุบันการแข่งขันทางการตลาดเปลี่ยนแปลงไป บริษัทจำเป็นต้องมองหาบริษัทอื่น ๆ ที่มีความสามารถในการแข่งขันมากกว่า (Comparative Advantage) เช่น ในด้าน Supplier, การส่งสินค้า และลูกค้า เพื่อมาเป็น Partner นำสิ่งที่มีคุณภาพเหนือกว่า และมีต้นทุนที่ต่ำกว่าการดำเนินงานเอง เพื่อสร้างการส่งมอบคุณค่าที่เหนือกว่าให้แก่ลูกค้า และเพื่อประโยชน์สูงสุดของธุรกิจ เรียกวิธีการนี้ว่า **Supply Chain** โดยใน Supply Chain นั้น บริษัทจะดำเนินงานเฉพาะในส่วนที่ตัวเองมีความได้เปรียบในการแข่งขันเหนือกว่าคู่แข่ง หรือมีความเสียเปรียบน้อยที่สุด เรียกกิจกรรมที่บริษัทดำเนินงานเองนี้ว่า **Core Competencies**

## 2.2 ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

นพดล ขสทวิ (2539) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนตั้งศูนย์จำหน่ายวัสดุก่อสร้างในจังหวัดสุโขทัย โดยใช้การวิเคราะห์ 4 ด้าน ได้แก่ ทางด้านข้อมูลทั่วไปทางเศรษฐกิจ ทางด้านการตลาด ทางด้านการจัดการ และทางการเงิน ผลการศึกษาพบว่า ทางด้านข้อมูลทั่วไปทางเศรษฐกิจพบว่า ในปี 2538 มีความต้องการวัสดุก่อสร้างในจังหวัดสุโขทัยประมาณ 1,000 ล้านบาท และมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้น 10.5% ต่อปี ทางด้านการตลาด จะเน้นแบ่งส่วนตลาดกับรายค้ารายใหญ่ที่มีอยู่จำนวน 5 ราย ซึ่งแต่ละรายมียอดขายปีละประมาณ 18 ล้านบาท ผู้ศึกษาจะใช้นโยบายและส่วนประสมการตลาดลักษณะมุ่งสู่ลูกค้า (Marketing Oriented) โดยวางเป้าหมายยอดขายขั้นต่ำในปี 2540 เท่ากับ 22 ล้านบาท ทางด้านการจัดการ ผู้ศึกษาจะจัดตั้งในรูปแบบของห้างหุ้นส่วนจำกัด โดยจัดโครงสร้างองค์กรตามหน้าที่ (Function Structure) มีค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานประมาณ 5,800,000 บาท และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานประมาณ 2,300,000 บาท ทางด้านการเงิน พบว่า NPV ณ อัตราคิดลด 19.5% ของโครงการเป็นบวก โดยกำหนดให้อายุโครงการเท่ากับ 5 ปี IRR เท่ากับ 26% และระยะเวลาในการคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 10 เดือน จากผลการศึกษาทั้ง 4 ด้านจึงสามารถสรุปได้ว่าการลงทุนตั้งศูนย์จำหน่ายวัสดุก่อสร้างในจังหวัดสุโขทัยมีความเหมาะสมและเป็นไปได้

ชาติชาย แซ่เตียว (2540) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนศูนย์บริการหลังการขายเครื่องปรับอากาศหือยอร์ด ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้การวิเคราะห์ 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และทางการเงิน ผลการศึกษาพบว่า ทางด้านการตลาด มีผู้ใช้เครื่องปรับอากาศหือยอร์ดจำนวน 56 เครื่อง และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นร้อยละ 6 ต่อปี มีค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษารายปีประมาณ 53,200 บาทต่อเครื่อง ด้านเทคนิค ผู้ศึกษาจะใช้วิธีการเช่าสำนักงานที่ถนนโชตนา ด้านการจัดการ ผู้ศึกษาจะจัดตั้งในรูปแบบของห้างหุ้นส่วนจำกัด โดยจัดโครงสร้างองค์กรตามหน้าที่ ทางด้านการเงิน พบว่า NPV ณ อัตราคิดลด 20% เป็นบวกโดยกำหนดให้อายุโครงการเท่ากับ 5 ปี IRR เท่ากับ 25.5% และระยะเวลาในการคืนทุนเท่ากับ 3 ปี 6 เดือน จากผลการศึกษาทั้ง 4 ด้านจึงสามารถสรุปได้ว่าการลงทุนศูนย์บริการหลังการขายเครื่องปรับอากาศหือยอร์ดในจังหวัดเชียงใหม่ มีความเหมาะสมและเป็นไปได้

ชไมพร ชัมสกุล (2546) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนอุตสาหกรรมห้องเย็นสำหรับกุ้งเพื่อการส่งออกในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสงคราม โดยใช้การวิเคราะห์ 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการและการบริหาร และทางการเงิน ผลการศึกษาด้านการตลาดพบว่า มีสภาพการแข่งขันรุนแรง และได้รับผลกระทบทางด้านการค้า และกฎระเบียบทางด้าน Food Safety ผลการศึกษาทางด้านเทคนิค พบว่า ท่าเลที่ตั้งจะให้ความสำคัญกับปัจจัย

วัตถุดิบและแรงงานเป็นสำคัญ เพราะในแต่ละปีมีกำลังการผลิตประมาณ 3,000 ตัน/ปี ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเริ่มแรกอยู่ที่ประมาณ 400 ล้านบาท ผลการศึกษาทางด้านการจัดการ พบว่า จะให้ความสำคัญในการสร้างขวัญและกำลังใจของแรงงานเป็นสำคัญ และผลการศึกษาด้านการจัดการ พบว่า โครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน ซึ่งมีรายละเอียดในการประเมินดังนี้ การศึกษาค่านี้ กำหนดให้อายุโครงการ 10 ปี แหล่งเงินทุนมาจากการกู้ระยะยาว และส่วนของเจ้าของอย่างละเท่า ๆ กัน มีต้นทุนของเงินทุน 4.20 % ต่อปี เมื่อใช้เครื่องมือทางการเงินในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการลงทุน สามารถสรุปได้ดังนี้ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 227.48 ล้านบาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 12.04 % และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 7.94 ปี

พงษ์ศักดิ์ แจ้งคำ (2548) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนโรงงานรีดเหล็กเส้นของบริษัท ท่าจีน แอสเซท จำกัด ในอำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร โดยใช้แนวคิดทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้วิเคราะห์ 4 ด้าน คือ ด้านการเงิน ด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการบริหารจัดการ ผลการศึกษาพบว่า ทางด้านการตลาด ตลาดของผลิตภัณฑ์เหล็กเป็นการแข่งขันกันระหว่างผู้ผลิตภายในประเทศ มีผู้ผลิตรายใหญ่จำนวน 25 รายมีกำลังการผลิตรวมสูงสุด 7.4 ล้านตันต่อปี และมีรายย่อยมีกำลังการผลิตรวม 2.5 ล้านตันต่อปี ปี 2547 มีการใช้กำลังการผลิตเพียง 50% คือประมาณ 5 ล้านตัน ทางด้านความต้องการใช้เหล็กนั้นในปี 2547 ประมาณ 13 ล้านตัน ทางด้านเทคนิคพบว่า ผู้ศึกษาให้ความสำคัญกับการเลือกทำเลที่ตั้งใกล้ท่าเรือมากที่สุด เพื่อสะดวกและประหยัดต้นทุนในการขนส่งสินค้าและวัตถุดิบ จึงเลือกตั้งโรงงานที่บริเวณตำบลบ้านเกาะ อำเภอเมือง จังหวัดสมุทรสาคร ทางด้านการบริหารจัดการพบว่า ผู้ศึกษาให้ความสำคัญกับการจัดโครงสร้างการบริหารแรงงานการผลิตจะแบ่งสายงานในแนวนอน (Horizontal Organization) เพื่อให้บุคลากรได้เรียนรู้การทำงานเป็นทีม ทางด้านการเงิน พบว่าแหล่งเงินทุนเริ่มแรกจำนวน 400 ล้านบาท จะมาจากส่วนของผู้ถือหุ้น 50% และจากการกู้เงินจากสถาบันการเงินอีก 50% และผู้ศึกษาได้วิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ณ อัตราคิดลด 6.50% และระยะเวลาโครงการ 10 ปี ปรากฏว่า ค่า NPV เป็นบวก ผลตอบแทนภายในของโครงการ (IRR) ประมาณ 46.13% และระยะเวลาในการคืนทุน 3.29 ปี ผู้ศึกษาจึงสรุปว่าอุตสาหกรรมการผลิตเหล็กเส้นมีแนวโน้มที่สดใส และมีความเป็นไปได้ในการลงทุนในโครงการนี้

สุทธดา วิเศษแก้ว (2549) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจคลังสินค้า เกษตรและห้องเย็นให้เช่า ในอำเภอสนป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ โดยใช้การวิเคราะห์ 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน ผลการศึกษาพบว่า โครงการนี้ไม่มีความเป็นไปได้ในการลงทุน เนื่องจากคู่แข่งมีความสัมพันธ์อันยาวนานกับผู้ใช้บริการ ทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายทางการตลาดสูงเพื่อเป็นการดึงดูดและสร้างภาพลักษณ์ให้กับผู้ใช้บริการมากขึ้น