

## บทที่ 2

### แนวคิด ทฤษฎี และทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนอพาร์ทเมนต์ในอำเภอบ้านแพ้ว จังหวัดสมุทรสาคร ผู้ศึกษาได้ใช้ทฤษฎี แนวความคิดและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องในการดำเนินการศึกษาคือ

#### แนวคิดและทฤษฎี

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ( ฐานนา ฉิ้นไพศาล, 2551 ) เป็นการศึกษาเพื่อต้องการทราบผลที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินงาน โดยพิจารณาจากการศึกษาด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงินเป็นหลัก มีการวิเคราะห์และระบุรายละเอียดสิ่งที่จะต้องเกี่ยวข้องกับการตลาด สถานที่ตั้งโครงการที่เหมาะสม ค่าใช้จ่ายในการลงทุน ทั้งนี้เพื่อให้ได้ผลตอบแทนจากการลงทุน โดยการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ จะพิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่อาจจะมีผลต่อโครงการ ดังนี้

#### การวิเคราะห์ด้านการตลาด (Marketing Analysis)

เป็นการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทางการตลาด ประกอบด้วยปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการสร้างโอกาส และการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของธุรกิจที่ขายการบริการ หลังจากที่มีการเลือกตลาดเป้าหมายแล้ว การจัดส่วนประสมทางการตลาดจะใช้ทฤษฎีส่วนประสมการตลาดสำหรับธุรกิจบริการหรือ 7 P's ( ฐานนา ฉิ้นไพศาล, 2551 ) มาประกอบในการวิเคราะห์แต่ละด้าน เพื่อพิจารณาองค์ประกอบสำคัญทางด้านการตลาดของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย การศึกษาลักษณะของการบริการ ภาวะความต้องการ (Demand) ภาวะการตอบสนอง (Supply) ส่วนประสมทางการตลาด กลยุทธ์การตลาดธุรกิจบริการ และแนวโน้มของตลาด ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) คือ สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าและก่อให้เกิดความพึงพอใจ ผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์ (Utility) มีคุณค่า (Value) ในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้
2. ด้านราคา (Price) คือ คุณค่าของผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่าผลิตภัณฑ์กับราคาก่อนการตัดสินใจซื้อ ดังนั้นการกำหนดราคาต้องคำนึงถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ ต้นทุนสินค้า การแข่งขันในตลาด และปัจจัยอื่นๆ

3. สถานที่ตั้ง (Place) การให้บริการที่ถูกต้องไปยังผู้ที่ต้องการใช้บริการในสถานที่ที่ต้องการและในเวลาที่เหมาะสม

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวข้องกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อเพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อแจ้งข่าวสารหรือจูงใจผู้ซื้อ

5. บุคลากร (People) หมายถึงพนักงาน ผู้ให้บริการ ซึ่งได้จากการคัดเลือก การฝึกอบรมพนักงาน เพื่อให้ผู้ใช้บริการเกิดความพึงพอใจในการบริการมากขึ้น เพื่อให้เกิดความแตกต่างเหนือคู่แข่ง

6. กระบวนการบริการ (Process) คือ กระบวนการในการให้บริการแก่ลูกค้า ซึ่งมีหลากหลายรูปแบบ เป็นการส่งมอบคุณภาพในการให้บริการกับลูกค้า เพื่อให้เกิดความรวดเร็วและประทับใจลูกค้า (Customer Satisfaction) เช่น การทักทาย และต้อนรับลูกค้าที่มาติดต่อเช่าอพาร์ทเมนต์ การคิดค่าบริการที่เที่ยงตรง การแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว

7. การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) เป็นการพัฒนารูปแบบการให้บริการ โดยการสร้างคุณภาพรวม เพื่อสร้างคุณค่าให้แก่ลูกค้า ได้แก่ สภาพแวดล้อมของสถานที่ให้บริการ การออกแบบตกแต่งและแบ่งส่วนการใช้พื้นที่ในอาคาร การดูแลเอาใจใส่ในความเป็นอยู่และทรัพย์สินของลูกค้าให้มีความปลอดภัยอยู่เสมอ

#### **การวิเคราะห์ด้านเทคนิค (Technical Analysis)**

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค จะบ่งบอกความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของโครงการ และเป็นพื้นฐานในการคาดคะเนต้นทุนของโครงการ ทำให้ทราบข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นในการดำเนินการ เช่น การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ การวางแผนกิจการ การลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวร การเลือกอุปกรณ์ในการตกแต่ง จากข้อมูลทางเทคนิคนี้จะใช้เป็นข้อมูลคาดคะเนต้นทุนเพื่อจัดหาแหล่งเงินทุนต่อไป การวิเคราะห์ด้านเทคนิคนี้จะพิจารณาในเรื่องต่อไปนี้ (ฐาปนา ฉิ้นไพศาล, 2551 )

1. การกำหนดทำเลสถานที่ตั้ง พร้อมทั้งประเมินความเหมาะสมของทำเลสถานที่
2. การกำหนดขนาดอาคารและวิธีการก่อสร้าง
3. คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ รวมถึงรายละเอียดคุณสมบัติทางด้านกายภาพ
4. การออกแบบผังอาคาร การคาดคะเนต้นทุน การปรับปรุงที่ดิน
5. การคาดคะเนความต้องการแรงงาน
6. การคาดคะเนต้นทุนก่อสร้าง

### การวิเคราะห์ด้านการจัดการ (Management Analysis)

ศึกษาถึงการจัดการก่อนการดำเนินงาน ด้านการขออนุญาตในการสร้างอพาร์ทเมนต์ การขออนุญาตในการใช้อาคาร นอกจากนั้นยังรวมถึงการศึกษาเพื่อกำหนดรูปแบบในการดำเนินงานขององค์กร การจัดโครงสร้างการบริหารงาน การกำหนดคุณสมบัติหน้าที่และความรับผิดชอบในแต่ละตำแหน่ง การสรรหาและการรักษาพนักงาน รวมทั้งการกำหนดค่าตอบแทนในแต่ละตำแหน่งและการดำเนินการต่างๆ ก่อนการเปิดกิจการ ( ฐาปนา ฉิ้นไพศาล, 2551 )

รูปแบบการดำเนินธุรกิจที่เหมาะสม โดยส่วนใหญ่รูปแบบของการดำเนินธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่นิยมมี 3 รูปแบบคือ

- 1 ประกอบการ โดยเจ้าของคนเดียว (Single Proprietorships)
- 2 ห้างหุ้นส่วน (Partnerships)
- 3 บริษัทจำกัด (Corporations)

ส่วนการประเมินว่ารูปแบบใดดีที่สุดที่สุคนั้น ย่อมขึ้นอยู่กับลักษณะของธุรกิจที่ผู้ประกอบการดำเนินงาน

### การวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial Analysis)

เป็นการวิเคราะห์เพื่อดูว่าโครงการที่จัดขึ้นมีลักษณะคุ้มทุนหรือไม่ คือ ถ้าลงทุนไปหนึ่งหน่วย ผลตอบแทนที่ได้มานั้นมากกว่าหนึ่งหน่วยหรือไม่ ถ้ามากกว่าแสดงว่าโครงการควรลงทุนได้ ถ้าเท่ากับหนึ่งแสดงว่าเสมอตัว แต่ถ้าน้อยกว่าหนึ่งแสดงว่าต่ำกว่าทุน ( ฐาปนา ฉิ้นไพศาล, 2551 )

หลักเกณฑ์และวิธีการที่ใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงินเพื่อประเมินโครงการ มีดังนี้

1. วิธีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period Method) คือวิธีที่คิดระยะเวลาคืนทุนโดยหากำไรที่ได้รับจากโครงการว่าใช้ระยะเวลานานเท่าไร จึงจะคุ้มกับรายจ่ายในโครงการเริ่มแรกพอดี โดยที่กำไรหมายถึงกำไรสุทธิหลังหักภาษีรวมกับต้นทุนทางการเงิน(ดอกเบี้ย)และค่าเสื่อมราคาแล้วระยะเวลาคืนทุนเท่ากับระยะเวลาที่ทำให้กระแสเงินสดรับสะสมมีค่าเท่ากับเงินลงทุนเริ่มแรก

2. วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) คือการประเมินหาผลรวมสุทธิของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสด ทั้งรับและจ่ายที่เกิดขึ้นตลอดช่วงอายุของโครงการ โดยการลดค่าด้วยอัตราลดค่า โดยแสดงออกในรูปสมการได้ดังนี้

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

โดยที่  $\text{NCF}_t$  = กระแสเงินสดสุทธิรายปีตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปลายปีที่ n

$r$  = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรือ ต้นทุนของเงินทุน

$I_0$  = เงินจ่ายลงทุนตอนเริ่มแรก

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

$t = 1$

$t$  = ระยะเวลาโครงการ

การประเมินโครงการด้วยวิธีค่าปัจจุบันสุทธิ หากคำนวณค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก หรือเป็นศูนย์แสดงว่าควรลงทุนในโครงการนั้น และควรปฏิเสธโครงการลงทุนถ้ามีค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ

3. อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return หรือ IRR) เป็นอัตราที่นำไปลดค่าแล้วทำให้กระแสเงินสดรับเท่ากับกระแสเงินสดจ่ายพอดี นั่นคือ  $\text{NPV} = 0$  วิธีการคำนวณก็เหมือนกับวิธีการของ NPV เพียงแต่เปลี่ยนการใช้อัตราลดค่าจากอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำมาเป็นลองใช้อัตราลดค่าหลาย ๆ ค่า จนกระทั่งได้มูลค่าปัจจุบันรวมสุทธิเท่ากับศูนย์ อัตราลดค่าที่ได้ นั่นคืออัตราผลตอบแทนที่แสดงถึงความสามารถในการทำกำไรที่แท้จริงของโครงการนั่นเอง หากค่าอัตราลดค่าที่คำนวณได้มีค่าสูงกว่าหรือเท่ากับผลตอบแทนขั้นต่ำของโครงการก็ยอมรับโครงการและจะปฏิเสธโครงการหากอัตราลดค่าที่คำนวณได้มีค่าน้อยกว่าผลตอบแทนขั้นต่ำของโครงการ

### บททวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

หทัย แบบแผน (2549) ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจที่พักแบบพำนักนันทนาการสำหรับนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นในจังหวัดเชียงรายเก็บข้อมูลจากการแจกแบบสอบถามนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นที่มาเที่ยวจังหวัดเชียงรายจำนวน 250 ราย และสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเกสต์เฮ้าส์ที่มีสถานที่ตั้งอยู่บริเวณแหล่งชุมชน มีจำนวนห้องพัก 20-30 ห้อง จำนวน 5 ราย โดยสามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้ การวิเคราะห์ด้านการตลาดพบว่า นักท่องเที่ยวจะได้รับข้อมูลของจังหวัดเชียงรายโดยการแนะนำของคนรู้จัก ค่าใช้จ่ายที่สามารถจ่ายได้ต่อเดือนอยู่ในช่วง 10,001-15,000 บาท ที่พักต้องสงบเงียบ สะอาด มีค่าใช้จ่ายที่ประหยัด มียามรักษาการณ์ ส่วนบริเวณใกล้เคียงที่ต้องการคือร้านอาหาร ธนาคาร สถานที่แลกเปลี่ยนเงินตรา มีบริการเสริมจากการบริการห้องพักเพิ่มเติม คือ บริการซักรีดและร้านอาหาร การวิเคราะห์ด้านเทคนิคพบว่า ทำเลที่ตั้งของโครงการที่เหมาะสมอยู่บริเวณเจ็ดยอด ถนนบรรพปราการ ถนนพหลโยธิน เนื่องจากอยู่ในแหล่งชุมชน การคมนาคมสะดวก การวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่า โครงการลงทุนธุรกิจที่พักแบบพำนักนันทนาการสำหรับนักท่องเที่ยวชาวญี่ปุ่นในจังหวัดเชียงราย มีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีระยะเวลาโครงการ 20 ปี จากเงินลงทุน 5,520,000 บาท จะมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) 10 ปี 8 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เมื่อสิ้นสุดโครงการ ณ อัตราคิดลดร้อยละ 4.38 มีค่าเท่ากับ 1,544,899.28 บาท อัตราผลตอบแทนโครงการ (IRR) ร้อยละ 7.48 ซึ่งสูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ

พีรดา ฤทธิรงค์ (2550) ได้ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนห้องพักให้เช่ารายเดือนในเขตเทศบาลนครเชียงราย โดยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 400 ราย ผลการศึกษาพบว่าการดำเนินงานแบบเจ้าของคนเดียว ในด้านผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ต้องการห้องพักขนาดกว้าง 3 เมตร ยาว 3.5 เมตร มีสิ่งอำนวยความสะดวกได้แก่ ตู้เสื้อผ้า เครื่องทำน้ำอุ่น ด้านกระบวนการบริการพบว่าส่วนใหญ่เลือกการบริการให้ความช่วยเหลือ เช่น น้ำไม่ไหลหรือไฟฟ้าดับ บริการยามรักษาความปลอดภัย ด้านทำเลที่ตั้งพบว่าส่วนใหญ่เลือกทำเลที่ตั้งใกล้ที่ทำงาน ใกล้ศูนย์การค้า ใกล้แหล่งชุมชน และมีที่จอดรถเพียงพอสะดวก ด้านการส่งเสริมการตลาดพบว่าเลือกการบริการทำความสะอาดห้องพักรายสัปดาห์ ด้านราคาพบว่าส่วนใหญ่เลือกค่าเช่าห้องพักราคา 2,001-2,500 บาท การวิเคราะห์ข้อมูลด้านการก่อสร้างพบว่าโครงการจะพิจารณาคัดเลือกบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่มีประสบการณ์ในการก่อสร้าง โดยกำหนดระยะเวลาการก่อสร้าง 8 เดือน การวิเคราะห์ข้อมูลด้านการเงิน ณ อัตราคิดลด 7.375% โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 3,277,151 บาท มีอัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับ 13.9856% ซึ่งมีค่ามากกว่าอัตราคิดลด ซึ่งก็คือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้ารายย่อยชั้นดี ร้อยละ 7.375 ต่อปี และมี

ระยะเวลาคืนทุน 6 ปี 2 เดือน 19 วัน จากการวิเคราะห์ข้อมูลด้านการเงินทั้ง 3 ข้อ พบว่า โครงการนี้ มีความคุ้มค่าต่อการลงทุน

พัชรินทร์ ยศบุญเรือง (2551) ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ธุรกิจบุตติกโฮเต็ล ในอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน โดยผลการศึกษสามารถสรุปได้ดังนี้คือการวิเคราะห์ด้านการตลาด จากการสัมภาษณ์ ผู้ประกอบการ โรงแรมและการตอบแบบสอบถามของนักท่องเที่ยวจำนวน 150 ราย พบว่าลักษณะของลูกค้ามีทั้งคนไทยและคนต่างชาติโดยคนไทยเลือกพักในช่วงวันหยุดคือวันศุกร์ถึงอาทิตย์ส่วนนักท่องเที่ยวต่างชาติจะเลือกพักในช่วงที่เป็นวันธรรมดา คือวันจันทร์ถึงศุกร์มากกว่า และมีระยะเวลาในการพักที่นานกว่า ลักษณะของสถานที่ที่ใช้ในการลงทุน ควรเน้นในลักษณะเงียบสงบ ใกล้ชิดธรรมชาติ ห้องพักควรจะเป็นแบบเรียบง่าย สะอาด บ่งบอกถึงวิถีชีวิต วัฒนธรรมท้องถิ่น ลักษณะของการกำหนดราคาที่พัก จะทำการกำหนดราคาเป็น 2 ช่วง คือ ช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว (High Season) เดือนพฤศจิกายนถึงกุมภาพันธ์และช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยว (Low Season) เดือนมีนาคมถึงตุลาคม โดยราคาที่เหมาะสมสำหรับโครงการคือ ราคา 3,000-4,000 บาท สำหรับช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวและราคา 2,000-3,000 บาท สำหรับนอกช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว ลักษณะของการโฆษณาควรใช้วิธีการสร้างสื่อที่สามารถค้นหาได้ง่ายที่สุดคือทางอินเทอร์เน็ต และหนังสือนิตยสาร วารสารต่าง ๆ อีกส่วนคือ การเน้นการบริการเพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจแล้วมีการกลับมาใช้บริการใหม่ ลักษณะของพนักงาน นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ต้องการความเป็นกันเองสุภาพอ่อนน้อม สามารถสื่อสารกับชาวต่างชาติได้ มีบุคลิกดี มีความซื่อสัตย์สุจริต การวิเคราะห์ด้านเทคนิคการก่อสร้างโครงการ จะแบ่งห้องพักออกเป็น 2 แบบ คือแบบบ้านเดี่ยว และแบบบ้านแฝด อย่างละเท่า ๆ กัน การก่อสร้างอาคารและตกแต่งสถานที่ จะใช้วิธีการประมูลราคา โดยให้ผู้รับเหมาเสนอราคา แล้วทำการคัดเลือกเพื่อดำเนินการจัดสร้าง การวิเคราะห์ด้านการเงิน จากการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุนทางการเงิน พบว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุนในกรณีที่ยอดขายเป็นไปตามเป้าหมาย โดยระยะเวลาของโครงการ คือ 20 ปี เงินลงทุนครั้งแรก เท่ากับ 17,981,791.00 บาท จากการวิเคราะห์ด้านการเงินในส่วน of ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ของโครงการ พบว่ามีระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 9 ปี 176 วัน ซึ่งจากการคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการ เมื่อนำไปเปรียบเทียบกับระยะเวลาของโครงการ พบว่ามีระยะเวลาคืนทุนของโครงการที่สั้นกว่าระยะเวลาของโครงการ ส่วนการวิเคราะห์ด้านการเงินในส่วนของการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) ของโครงการ โดยใช้อัตราดอกเบี้ยเงินฝากสูงสุดของธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศไทย คือร้อยละ 4 เป็นอัตราลดค่าในการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ ค่าของมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการได้เท่ากับ 17,925,885.32 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก ส่วนการวิเคราะห์ด้านการเงินในส่วน of อัตรา

ผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return) โดยจากการคำนวณอัตราผลตอบแทนของโครงการ จะได้อัตราผลตอบแทนภายในโครงการเท่ากับร้อยละ 11.84 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการที่ได้ สูงกว่าอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำ ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนสมมติฐานที่กำหนดไว้คือ ร้อยละ 4 จากการวิเคราะห์ในส่วนของการตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน ในการลงทุนธุรกิจบุคลิกโฮเต็ล ในเขตอำเภอปาย จังหวัดแม่ฮ่องสอน ในครั้งนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน