

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการสร้างบ้านทาวน์เฮาส์
ในตำบลดอนตะโก อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี

นายชินรัตน์ แสงอาทิตย์

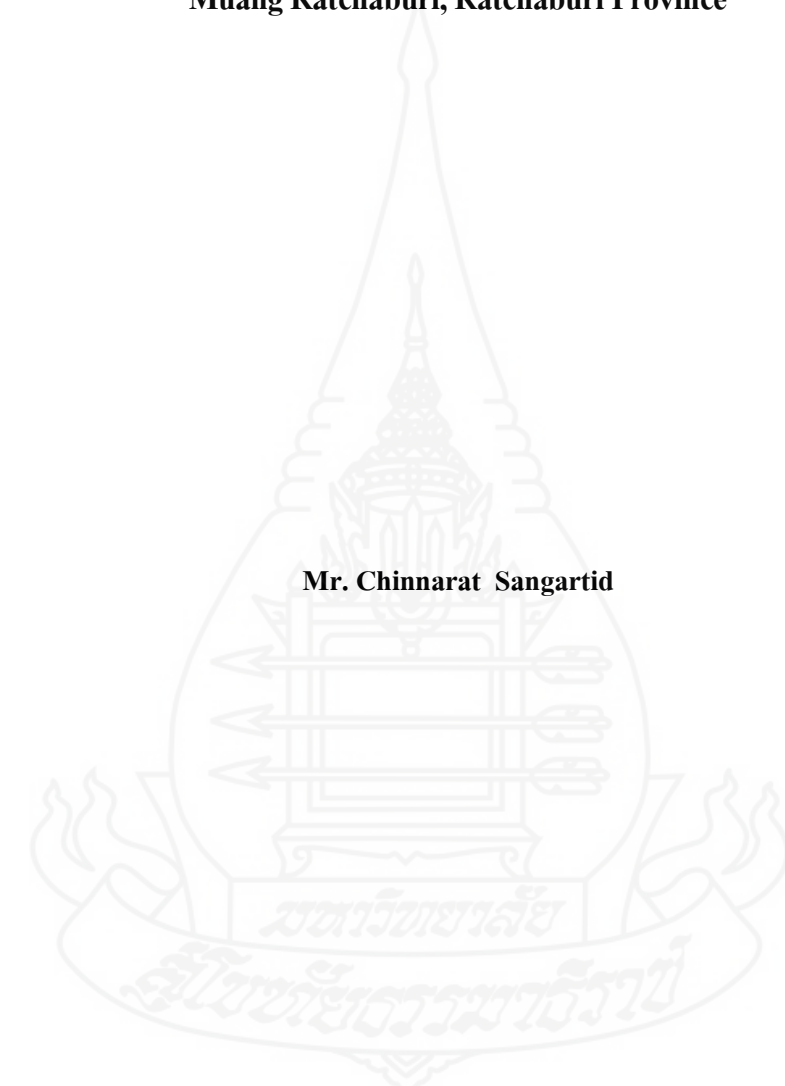


การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
แขนงวิชาบริหารธุรกิจ สาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

พ.ศ. 2563

**Feasibility Study of Housing Development and Investment Project in Dontako,
Muang Ratchaburi, Ratchaburi Province**

Mr. Chinnarat Sangartid




An Independent Study Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for
the Degree of Master of Business Administration
School of Management Science
Sukhothai Thammathirat Open University

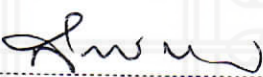
2020


หัวข้อการศึกษาคั่นคว่ำอิสระ การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โครงการสร้างบ้านทาวน์เฮาส์
ในตำบลคอนตะโก อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี
ชื่อและนามสกุล นายชินรัตน์ แสงอาทิตย์
แขนงวิชา บริหารธุรกิจ
สาขาวิชา วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช
อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ

การศึกษาคั่นคว่ำอิสระนี้ ได้รับความเห็นชอบให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษา
ตามหลักสูตรระดับปริญญาโท เมื่อวันที่ 24 มิถุนายน 2564

คณะกรรมการสอบการศึกษาคั่นคว่ำอิสระ


..... ประธานกรรมการ
(รองศาสตราจารย์อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ)


..... กรรมการ
(รองศาสตราจารย์สงเสริม หอมกลิ่น)


.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ภาวิน ชินะโชติ)
ประธานกรรมการประจำสาขาวิชาวิทยาการจัดการ

ชื่อการศึกษาค้นคว้าอิสระ การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการสร้างบ้านทาวน์เฮาส์
ในตำบลคอนตะโก อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี

ผู้ศึกษา นายชินรัตน์ แสงอาทิตย์ รหัสนักศึกษา 2623000433 **ปริญญา** บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
อาจารย์ที่ปรึกษา รองศาสตราจารย์อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ **ปีการศึกษา** 2563

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ความเป็นไปได้ด้านการตลาด 2) ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค 3) ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ 4) ความเป็นไปได้ด้านการเงิน และวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุนโครงการสร้างบ้านทาวน์เฮาส์ในตำบลคอนตะโก อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงประยุกต์ โดยนำข้อมูลปฐมภูมิ ซึ่งมาจากการสอบถามหาข้อมูลกับผู้เชี่ยวชาญด้านงานก่อสร้าง ด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และเจ้าหน้าที่หน่วยงานราชการ ข้อมูลทุติยภูมิ ซึ่งศึกษามาจากหนังสือ บทความ บทวิเคราะห์จากผู้เชี่ยวชาญ รายงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สถิติทางด้านประชากรและเศรษฐศาสตร์ นำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ ทำการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนโครงการ โดยวิธีระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนของโครงการ และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน วิเคราะห์ความอ่อนไหวและสถานการณ์ของโครงการ

ผลการศึกษา โครงการสร้างบ้านทาวน์เฮาส์ จำนวน 3 หลัง บนเนื้อที่ 34 ตร.วา ในตำบลคอนตะโก อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี เป็นดังนี้ 1) ด้านการตลาด พบว่า โครงการมีศักยภาพของทำเลที่ตั้งค่อนข้างสูง สถานการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2563 มีสัญญาณที่ดีขึ้นในไตรมาสที่ 3 และมีแนวโน้มปี 2564 ไตรมาสที่ 1 ดีขึ้น โครงการสามารถสร้างความสามารถในการแข่งขันได้ โดยใช้กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างของตัวผลิตภัณฑ์และราคา 2) ด้านเทคนิค พบว่า บ้านของโครงการสามารถออกแบบได้ตรงตามแนวความคิดผลิตภัณฑ์ 3) ด้านการจัดการ พบว่า ใช้การบริหารงานแบบเจ้าของคนเดียว ไม่มีพนักงานประจำ และจะเน้นใช้วิธีการจ้างบริษัทภายนอก 4) ด้านการเงิน พบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 14.25 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,371,678.62 บาท อัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับ 24.55% และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 1.20 เท่า จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

คำสำคัญ การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการ บ้านทาวน์เฮาส์ จังหวัดราชบุรี

Independent Study title: Feasibility Study of Housing Development and Investment Project in Dontako, Muang Ratchaburi, Ratchaburi Province

Author: Mr. Chinnarat Sangartid; **ID:** 2623000433;

Degree: Master of Business Administration;

Independent Study advisor: Achara Cheewatragoongit, Associate Professor;

Academic year: 2020

Abstract

The objectives of this study were to study 1) market feasibility; 2) technical feasibility; 3) management feasibility; and 4) financial feasibility and analyze investment worthwhileness in a townhouse building project in Don Tako Subdistrict, Mueang Ratchaburi District, Ratchaburi Province.

This applied research study used primary data from questionnaire experts on real estates and government officials and the secondary data from books, articles, analysis from experts and research reports on real estate business and statistics on population and economics. The data then were analyzed the feasibility of the project and the investment worthwhileness was evaluated. The Payback Period (PB), Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and Benefit-Cost Ratio (B/C Ratio) were considered.

The results of this study revealed that the project on building 3 townhouses in the area of 34 sq. wa in Don Tako Subdistrict, Mueang Ratchaburi District, Ratchaburi Province were as follows: 1) on marketing, it was found that the project had a high location potential. The real estate business situation in 2020 showed better signs in the 3rd quarter and the outlook for 1st quarter, 2021 improves. Projects could build competitiveness by using a differentiate strategy on products and prices; 2) on technically, it indicated that the house of the project could be designed according to the product concept; 3) on management, it was discovered that the sole proprietorship management was used, with no permanent staff and would focus on using outsourcing recruitment and hiring; and 4) on finance, it was found that the project had a Payback Period (PB) of 14.25 months, a Net Present Value (NPV) of 1,371,678.62 THB, and an Internal Rate of Return (IRR) of the project was 24.55 percent and a 1.20 times Benefit-Cost Ratio (B/C Ratio), so it was feasible for investment.

Keywords: Project Feasibility Study, Townhouse, Ratchaburi Province

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาชั้นคว่ำอิสระฉบับนี้ ผู้ศึกษาได้รับความอนุเคราะห์เป็นอย่างดีจากรองศาสตราจารย์ อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาชั้นคว่ำอิสระ และรองศาสตราจารย์ ส่งเสริม หอมกลิ่น กรรมการสอบ ผู้ซึ่งให้ความรู้ คำแนะนำ คำปรึกษา และตรวจทานแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ จนการศึกษาชั้นคว่ำอิสระฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ผู้ที่ได้ให้ชีวิตและเป็นกำลังใจในการศึกษาเสมอ

ขอขอบคุณครอบครัว ที่คอยอยู่เคียงข้างและคอยสนับสนุนข้อมูล ขอขอบคุณพี่ชLOY ยิ้มจันทร์ ที่คอยให้ความรู้ด้านเทคนิคและกฎหมายเกี่ยวกับการก่อสร้าง ขอขอบคุณกำลังใจจากเพื่อนๆ นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต รุ่นที่ 19 และขอขอบคุณทุกๆ ท่าน ที่ไม่ได้กล่าวถึงในที่นี้ ที่ให้ความช่วยเหลือการศึกษาชั้นคว่ำอิสระฉบับนี้ให้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

สุดท้ายนี้ผู้ศึกษาหวังเป็นอย่างยิ่งว่าการค้นคว่ำอิสระฉบับนี้จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้สนใจศึกษา หากการศึกษารุ่นนี้มีสิ่งใดขาดตกบกพร่องหรือไม่สมบูรณ์ ผู้ศึกษาขออภัยมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ชินรัตน์ แสงอาทิตย์

มิถุนายน 2564

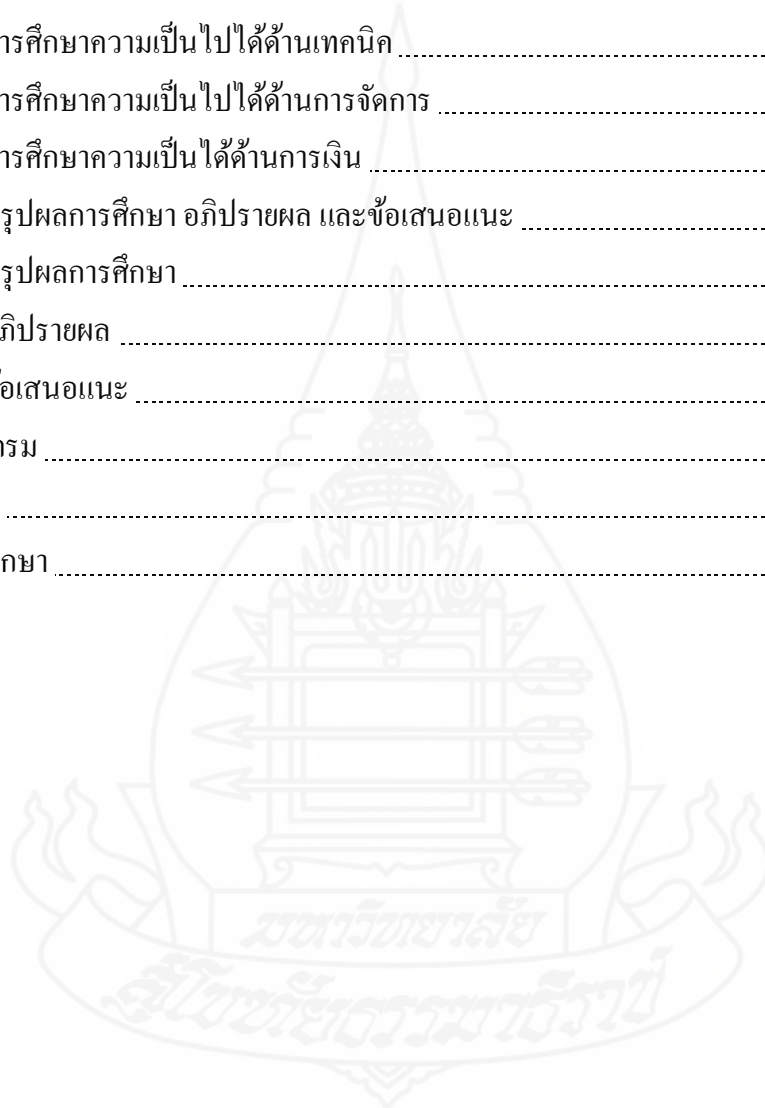


สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญตาราง	ฅ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
คำถามการศึกษา	2
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
กรอบแนวคิดของการศึกษา	3
ขอบเขตที่จะศึกษา	4
คำนิยามศัพท์	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	5
บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	6
ข้อมูลทั่วไปของตำบลคอนตะโก อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี	6
แนวคิดเกี่ยวกับบ่อสังหาริมทรัพย์	8
แนวคิด และทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้โครงการ	10
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	40
บทที่ 3 วิธีการศึกษา	45
ประชากร	45
เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	45
วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	46
การวิเคราะห์ข้อมูล	47

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล	49
การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด	50
การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค	78
การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ	85
การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน	88
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	107
สรุปผลการศึกษา	107
อภิปรายผล	111
ข้อเสนอแนะ	115
บรรณานุกรม	116
ภาคผนวก	120
ประวัติผู้ศึกษา	138



สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 4.1	ระยะทางการเดินทางจากตำแหน่งที่ตั้งโครงการไปยังสถานที่สำคัญ ในจังหวัดราชบุรี 50
ตารางที่ 4.2	จำนวนประชากร รายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน ในจังหวัดราชบุรี 58
ตารางที่ 4.3	การประมาณอุปทานโครงการบ้านทาวน์เฮาส์ในพื้นที่ใจกลางเมืองราชบุรี 61
ตารางที่ 4.4	จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ ในจังหวัดราชบุรี 62
ตารางที่ 4.5	การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และ โอกาสในการดำเนินงาน ของโครงการ (SWOT Analysis) 68
ตารางที่ 4.6	ข้อมูลเปรียบเทียบโครงการศึกษากับโครงการคู่แข่ง 71
ตารางที่ 4.7	ข้อมูลราคาเปรียบเทียบโครงการศึกษากับโครงการคู่แข่ง 75
ตารางที่ 4.8	ประมาณการค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดของโครงการ 77
ตารางที่ 4.9	ลำดับและแผนงานการก่อสร้างโครงการ 83
ตารางที่ 4.10	ลำดับและแผนงานการก่อสร้างโครงการ 84
ตารางที่ 4.11	การประมาณการค่าใช้จ่ายในการสรรหาและว่าจ้างบุคลากร 87
ตารางที่ 4.12	การประมาณการค่าใช้จ่ายลงทุนโครงการ 89
ตารางที่ 4.13	สัดส่วนเงินลงทุน 90
ตารางที่ 4.14	การหาค่าเฉลี่ย Rm 92
ตารางที่ 4.15	การหาค่าเฉลี่ย Beta 92
ตารางที่ 4.16	การประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบริหาร 94
ตารางที่ 4.17	การประมาณการระยะเวลาการขายและรายได้ของโครงการ 95
ตารางที่ 4.18	แผนการชำระหนี้เงินกู้ 96
ตารางที่ 4.19	การประมาณการงบกำไรขาดทุน 97
ตารางที่ 4.20	การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินการโครงการ 101
ตารางที่ 4.21	ผลการคำนวณความคุ้มค่าโครงการ 103
ตารางที่ 4.22	ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวโครงการ 104
ตารางที่ 4.23	ผลการวิเคราะห์สถานการณ์ของโครงการ 105

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดของการศึกษา	3
ภาพที่ 2.1 แผนที่อาณาเขตพื้นที่ตำบลคอนตะโก อำเภอเมืองราชบุรี (Google Map)	7
ภาพที่ 2.2 แผนภูมิแสดงคำอธิบายเกี่ยวกับทรัพย์สินและอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ	8
ภาพที่ 4.1 ตำแหน่งที่ตั้งของที่ดินโครงการผ่านทางดาวเทียม	52
ภาพที่ 4.2 บริเวณที่ดินโครงการ	52
ภาพที่ 4.3 ถนนแบริ่งราล์ก ทางเข้าสู่โครงการ	53
ภาพที่ 4.4 ถนนแบริ่งราล์ก ทางออกจากโครงการสู่ถนนเลียบเมืองราชบุรี	53
ภาพที่ 4.5 ค่าเฉลี่ยรายเดือนของอัตราดอกเบี้ยเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัย ย้อนหลัง 12 เดือน	56
ภาพที่ 4.6 จำนวนประชากรจังหวัดราชบุรี ปีพ.ศ. 2553-2562	59
ภาพที่ 4.7 รายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนจังหวัดราชบุรี ปีพ.ศ. 2554-2562	60
ภาพที่ 4.8 แบบบ้านจำลองโครงการ J Home XL	65
ภาพที่ 4.9 รูปภายในบ้านโครงการ J Home XL	65
ภาพที่ 4.10 แบบบ้านจำลองโครงการบ้านชีวาเรสซิเดนซ์	67
ภาพที่ 4.11 ภาพจำลองแบบบ้านโครงการตามแนวคิดผลิตภัณฑ์	72
ภาพที่ 4.12 ตำแหน่งที่ดินโครงการในผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555	78



บทที่ 1

บทนำ

1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ที่อยู่อาศัยถือเป็นหนึ่งในปัจจัย 4 ที่มนุษย์มีความต้องการ และเป็นสิ่งจำเป็นในการดำรงชีวิต แต่อย่างไรก็ตาม การซื้อหาที่อยู่อาศัยจะแตกต่างกันในแต่ละบุคคลจะขึ้นอยู่กับฐานะทางเศรษฐกิจ สังคม ความจำเป็น และรสนิยมส่วนบุคคล จึงทำให้เหล่าผู้ประกอบการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัยจึงคิดค้น โครงการที่อยู่อาศัยในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นที่อยู่อาศัยแนวราบ เช่น บ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ บ้านแฝด เป็นต้น และที่อยู่อาศัยแนวตั้ง เช่น คอนโดมิเนียม เป็นต้น ซึ่งผู้ประกอบการ จำเป็นจะต้องทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ ไม่ว่าจะเป็นความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุน เนื่องด้วยอสังหาริมทรัพย์ มีลักษณะที่เป็นสิ่งปลูกสร้างที่อยู่กับที่ ไม่สามารถเคลื่อนย้ายทรัพย์สินไปไหนได้และใช้เงินลงทุน ก่อนข้างมาก ผู้ประกอบการจึงต้องศึกษาให้ดีก่อนการตัดสินใจลงทุนโครงการใดๆ

จังหวัดราชบุรีจัดได้ว่าเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพในทางเศรษฐกิจจังหวัดหนึ่งของประเทศไทย โดยมีภาคอุตสาหกรรมเป็นส่วนที่สำคัญ มีจำนวนโรงงานรวมทั้งสิ้น 1,919 โรง และจำนวนเงินลงทุนรวม 120,838.402 ล้านบาท (ข้อมูลจากเว็บไซต์กรมโรงงานอุตสาหกรรม <http://reg.diw.go.th/executive/prov2.asp?prov=70> ณ วันที่ 24 เมษายน 2563) นอกจากนี้ ยังมีค่าผลิตภัณฑ์รายได้ต่อหัว (GPP per capita) ปี 2560 เท่ากับ 214,742 บาท ซึ่งเป็นอันดับที่ 1 ของภาคตะวันตก และเป็นอันดับที่ 16 ของประเทศ นอกจากนี้ จังหวัดราชบุรียังเป็นที่ตั้งของสถานที่ราชการและรัฐวิสาหกิจใหญ่ ได้แก่ กรมการทหารช่าง และโรงไฟฟ้าราชบุรี เป็นที่ตั้งของตลาดกลางผักและผลไม้ขนาดใหญ่ ได้แก่ ตลาดศรีเมือง และยังเป็นที่ตั้งของสถานศึกษาที่สำคัญ ได้แก่ วิทยาลัยพยาบาลบรมราชชนนี ราชบุรี และมหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง

ที่มาของความต้องการศึกษาวิจัยในหัวข้อนี้ คือ เนื่องจากครอบครัวของผู้วิจัยมีที่ดิน อยู่ใกล้บริเวณใจกลางเมืองราชบุรี บนถนนแม่่นรำลึก ตำบลคอนตะโก อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี เนื้อที่ 1 งาน 4 ตารางวา ซึ่งเป็นที่ดินว่างเปล่าไม่ได้ทำประโยชน์อะไรมานานหลายปี ทางครอบครัว จึงมีความคิดที่จะนำที่ดินมาพัฒนา และลงทุนทำอะไรให้เกิดผลตอบแทนที่ดีที่สุด กอปรกับปัจจุบัน ทางผู้วิจัยและครอบครัวได้ดำเนินธุรกิจขนาดย่อมในการให้เช่าบ้าน 1 หลัง ในจังหวัดราชบุรี

บ้าน 1 หลัง และคอนโดมิเนียม 1 ห้อง ในจังหวัดกรุงเทพมหานคร และมีประสบการณ์ในการลงทุน
ซื้อบ้านที่ถูกหนี้ธนาคารนำมาเป็นหลักประกันการกู้เงินและหลุดจำนอง (หรือเรียกว่าทรัพย์สิน NPA:
Non Performing Asset) ผู้วิจัยจึงมีแนวคิดในการที่จะต่อขอประสบการณ์เกี่ยวกับด้านอสังหาริมทรัพย์
ของตัวเองโดยทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โครงการสร้างบ้านทาวเฮาส์บนที่ดิน
ของตัวเอง เพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนได้อย่างถูกต้องเหมาะสมตามหลักวิชาการ

2. คำถามการศึกษา

การพัฒนาที่ดิน และสร้างบ้านทาวเฮาส์ในตำบลดอนตะโก อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี
มีความเป็นไปได้ในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน หรือไม่

3. วัตถุประสงค์ของการศึกษา

3.1 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด โครงการสร้างบ้านทาวเฮาส์ในตำบล
ดอนตะโก อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี

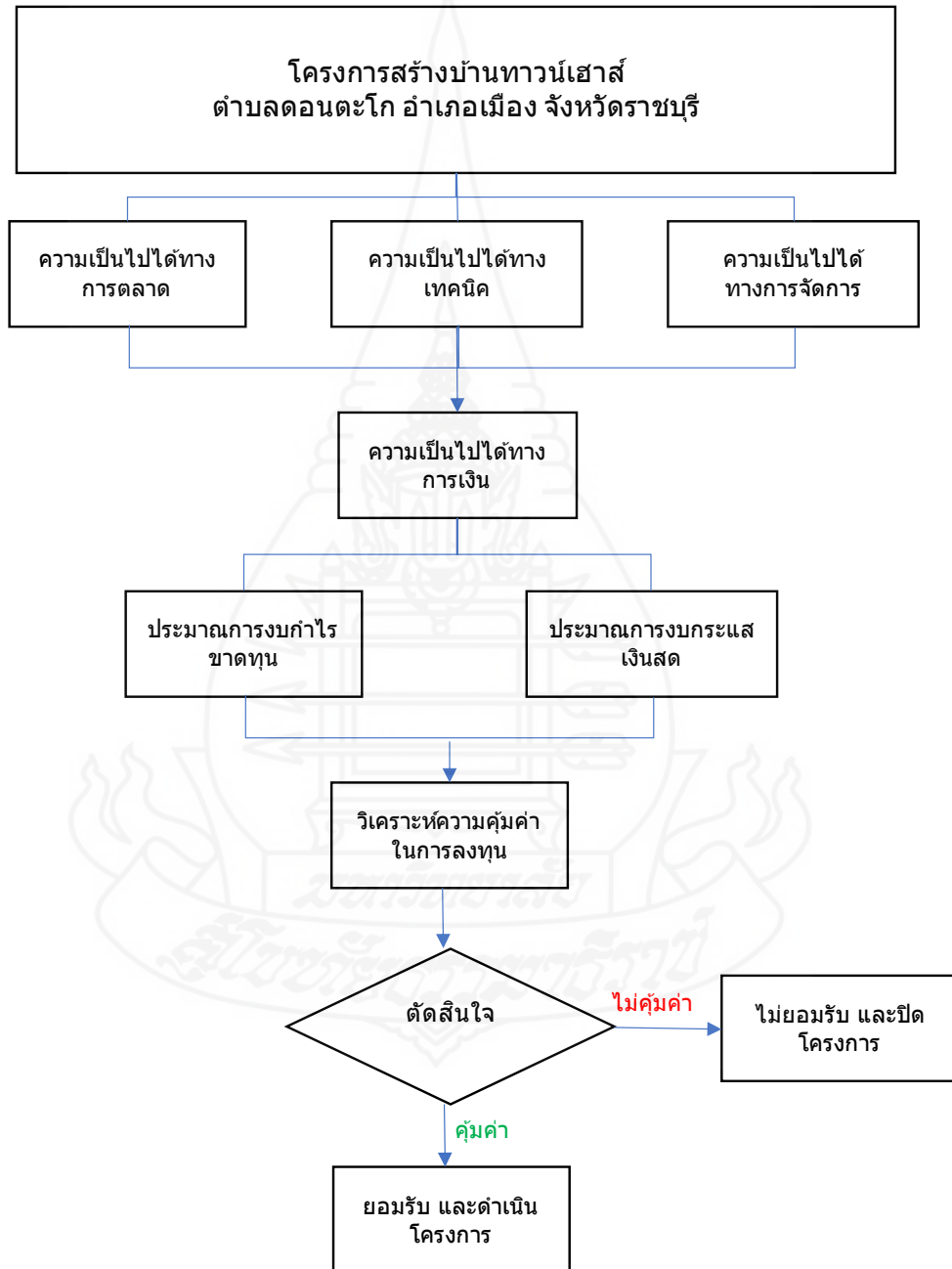
3.2 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค โครงการสร้างบ้านทาวเฮาส์ในตำบล
ดอนตะโก อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี

3.3 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ โครงการสร้างบ้านทาวเฮาส์ในตำบล
ดอนตะโก อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี

3.4 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน โครงการสร้างบ้านทาวเฮาส์ในตำบล
ดอนตะโก อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี

4. กรอบแนวคิดของการศึกษา

ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาแนวคิด ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง มีกำหนดกรอบแนวคิดของการศึกษาดังนี้



ภาพที่ 1.1 กรอบแนวคิดของการศึกษา

5. ขอบเขตที่จะศึกษา

การศึกษานี้ประกอบไปด้วยการศึกษาความเป็นไปได้ใน 4 ด้าน ดังนี้

- 5.1 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด
- 5.2 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค
- 5.3 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ
- 5.4 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

6. คำนิยามศัพท์

6.1 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการสร้างบ้านทาวน์เฮาส์ หมายถึง การศึกษาเพื่อหาผลที่ชี้วัดถึงความเป็นไปได้ของโครงการทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เพื่อประกอบการตัดสินใจการลงทุน

6.2 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด หมายถึง การวิเคราะห์ศักยภาพทำเลที่ตั้งของโครงการการวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจมหภาค และจุลภาค การวิเคราะห์ภาพรวมแนวโน้มของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ การวิเคราะห์โครงการคู่แข่ง การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาสในการดำเนินงานของโครงการศึกษา (SWOT Analysis) เพื่อนำมากลยุทธ์การดำเนินงานเกี่ยวกับ 4P และการประมาณการค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการส่งเสริมการตลาด

6.3 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค หมายถึง การประเมินความเป็นไปได้ทางกฎหมายโยธาธิการและผังเมือง การออกแบบแปลนบ้านเพื่อการก่อสร้าง การกำหนดรายละเอียดงาน และระยะเวลาการดำเนินงานก่อสร้าง และการประมาณการค่าใช้จ่ายของการปรับปรุงที่ดิน การขออนุญาต และการก่อสร้าง

6.4 การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดการ หมายถึง การกำหนดรูปแบบหน่วยงานธุรกิจ การกำหนดรูปแบบการบริหารงานภายใน การกำหนดคุณสมบัติและหน้าที่ของตำแหน่งงาน และการจัดหาทรัพยากรมนุษย์ และการประมาณการค่าใช้จ่ายในการสรรหาและว่าจ้างบุคลากร

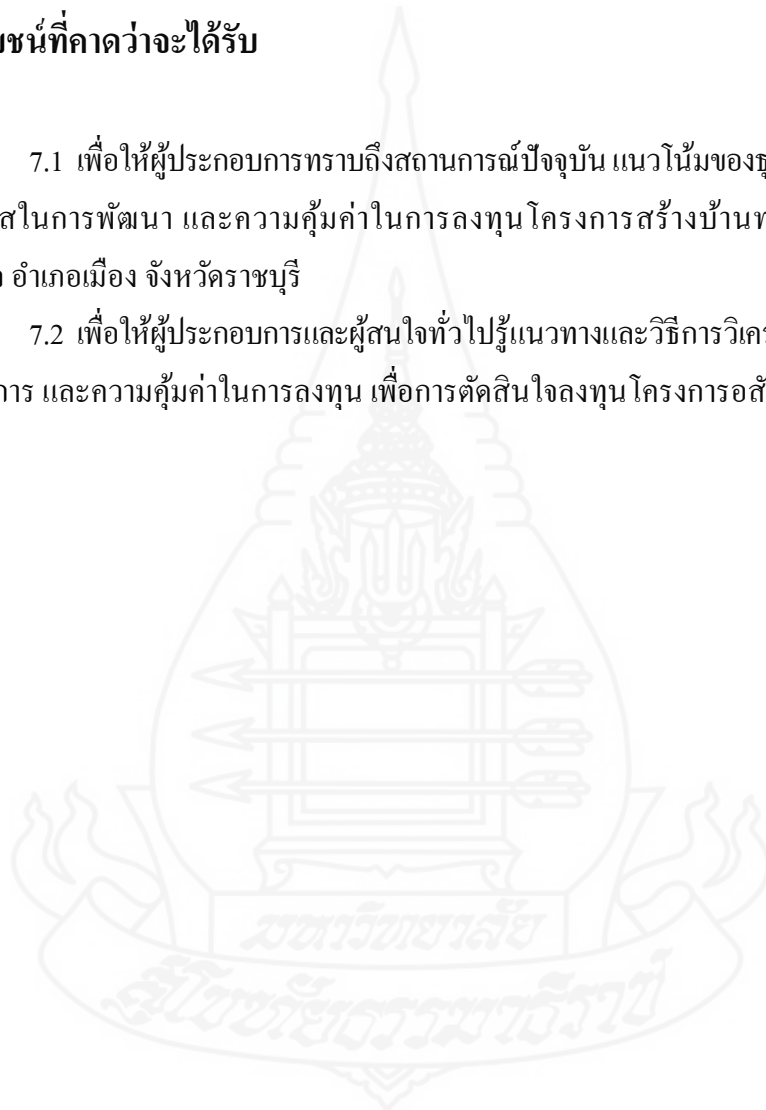
6.5 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน หมายถึง การตั้งสมมติฐานโครงการ สมมติฐานทางด้านเงินลงทุนโครงการ สัดส่วนเงินลงทุนและต้นทุนเงินทุนถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital: WACC) การตั้งสมมติฐานทางด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและรายได้ของโครงการ การกำหนดการประมาณการลงทุนของโครงการ การประมาณการงบกำไรขาดทุน และกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินการโครงการ การประเมินความคุ้มค่าโครงการโดยวิธี

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio: B/C Ratio) การวิเคราะห์ความอ่อนไหวโครงการ (Sensitivity Analysis) และการวิเคราะห์สถานการณ์ของโครงการ (Scenario Analysis)

7. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

7.1 เพื่อให้ผู้ประกอบการทราบถึงสถานการณ์ปัจจุบัน แนวโน้มของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ และโอกาสในการพัฒนา และความคุ้มค่าในการลงทุน โครงการสร้างบ้านทาวน์เฮาส์ ในตำบลดอนตะโก อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี

7.2 เพื่อให้ผู้ประกอบการและผู้สนใจทั่วไปรู้แนวทางและวิธีการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ และความคุ้มค่าในการลงทุน เพื่อการตัดสินใจลงทุนโครงการอสังหาริมทรัพย์



บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษารั้วนี้ ผู้ศึกษาได้ทำการค้นหาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อเป็นแนวทางในการศึกษาดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของตำบลคอนตะโก อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี
2. แนวคิดเกี่ยวกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
3. แนวคิด และทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้โครงการ
4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ข้อมูลทั่วไปของตำบลคอนตะโก อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี

ประมาณ 100 กิโลเมตร มีพื้นที่ 3,247 ล้านไร่ หรือ 5,196 ตารางกิโลเมตร คิดเป็นร้อยละ 11.27 ของเนื้อที่ภาคตะวันตก 8 จังหวัด มีพื้นที่ชายแดนติดกับสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์ โดยมีเทือกเขาตะนาวศรีเป็นแนว พรมแดนสันปันน้ำ ระยะความยาว 73 กิโลเมตร มีแม่น้ำแม่กลองเป็นแม่น้ำสายหลักไหลผ่านจังหวัดราชบุรีในเขต พื้นที่อำเภอบ้านโป่ง อำเภอโพธาราม และอำเภอเมืองราชบุรี เป็นระยะทาง 67 กิโลเมตร

อาณาเขตติดต่อ มีดังนี้

ทิศเหนือ ติดต่อกับจังหวัดกาญจนบุรี

ทิศใต้ ติดต่อกับจังหวัดเพชรบุรี

ทิศตะวันออก ติดต่อกับจังหวัดนครปฐม สมุทรสาคร และ สมุทรสงคราม

ทิศตะวันตก ติดต่อกับสาธารณรัฐแห่งสหภาพเมียนมาร์

จังหวัดราชบุรีจัดได้ว่าเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพในทางเศรษฐกิจจังหวัดหนึ่งของประเทศไทย โดยมีภาคอุตสาหกรรมเป็นส่วนที่สำคัญ มีจำนวนโรงงานรวมทั้งสิ้น 1,919 โรง และจำนวนเงินลงทุนรวม 120,838.402 ล้านบาท (ข้อมูลจากเว็บไซต์กรมโรงงานอุตสาหกรรม <http://reg.diw.go.th/executive/prov2.asp?prov=70> ณ วันที่ 24 เมษายน 2563) นอกจากนี้ยังมีค่าผลิตภัณฑ์รายได้อต่อหัว (GPP per capita) ปี 2560 เท่ากับ 214,742 บาท ซึ่งเป็นอันดับที่ 1

ของภาคตะวันตก และเป็นอันดับที่ 16 ของประเทศ (ข้อมูลจากสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจ และสังคมแห่งชาติ https://www.nesdc.go.th/main.php?filename=gross_regional)

นอกจากนี้ จังหวัดราชบุรียังเป็นที่ตั้งของสถานที่ราชการ และรัฐวิสาหกิจขนาดใหญ่ ได้แก่ กรมการทหารช่าง และ โรงไฟฟ้าราชบุรี เป็นที่ตั้งของตลาดกลางผักและผลไม้ขนาดใหญ่ ได้แก่ ตลาดศรีเมือง และยังเป็นที่ตั้งของสถานศึกษาที่สำคัญ ได้แก่ วิทยาลัยพยาบาลบรมราชชนนีนี ราชบุรี และมหาวิทยาลัยราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง

ตำบลคอนตะโก ตั้งอยู่ทางทิศตะวันตกของอำเภอเมืองราชบุรี มีถนนเพชรเกษม (ทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 4) ตัดผ่านอยู่ห่างจากอำเภอประมาณ 3 กม. ภูมิประเทศเป็นที่ดอน มีภูเขาเป็นเขตแนวอยู่ทางด้านทิศตะวันตก ทิศตะวันออกเป็นที่ราบลุ่มอยู่ในเขตชลประทาน สภาพบางตอนของตำบลเป็นเขตชุมชนเมือง

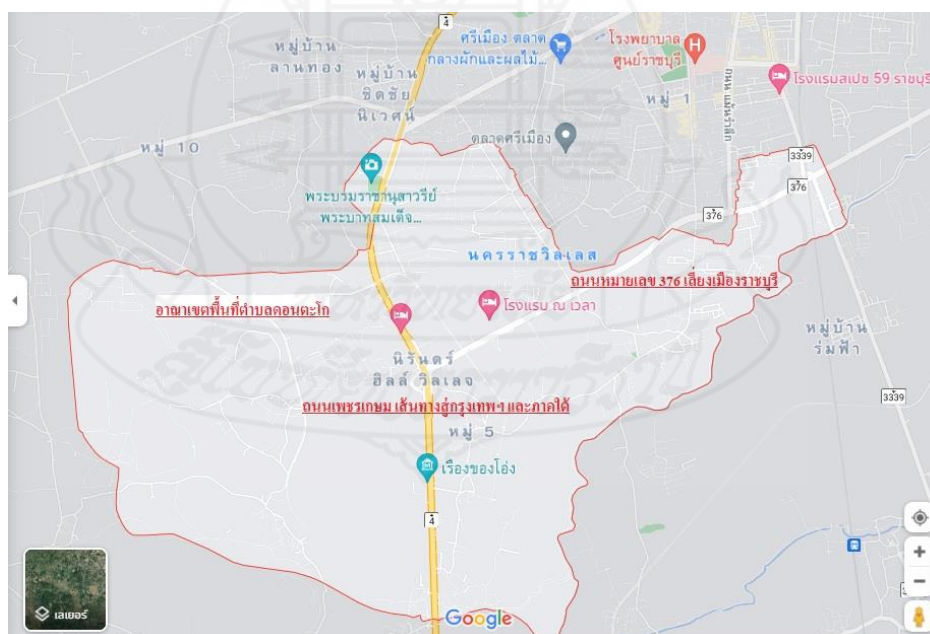
เขตพื้นที่ของตำบลคอนตะโก มีดังนี้

ทิศเหนือ ติดกับ เทศบาลเมืองราชบุรี, อบต. เจดีย์หัก อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี

ทิศใต้ ติดกับ อบต. คูบัว อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี, เทศบาลตำบลห้วยซันสิทธิ์

ทิศตะวันออก ติดกับ อบต. บ้านไร่ อ.เมือง จ.ราชบุรี

ทิศตะวันตก ติดกับ อบต. คอนแรว, อบต. ห้วยไผ่ อ.เมือง จ.ราชบุรี



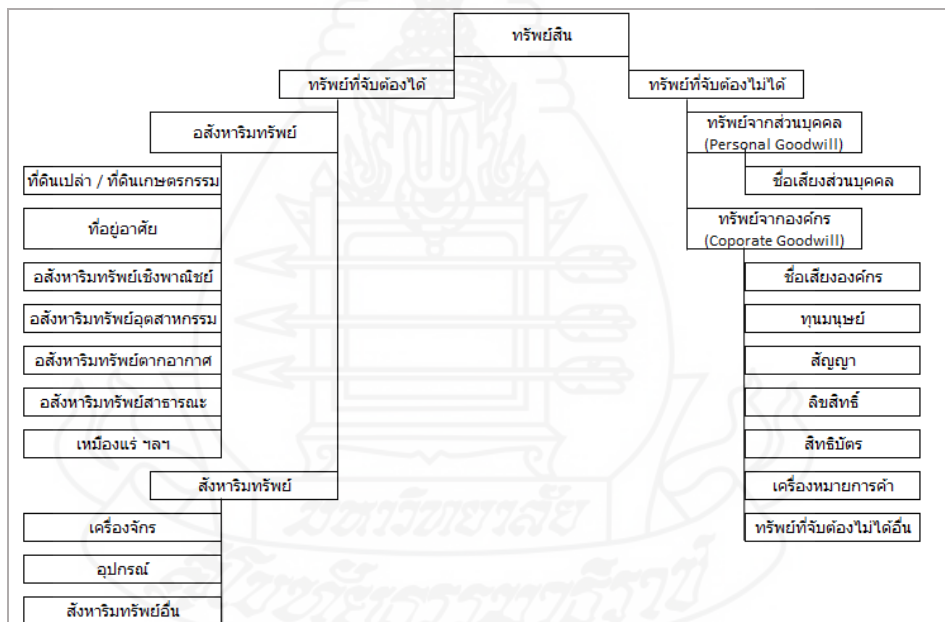
ภาพที่ 2.1 แผนที่อาณาเขตพื้นที่ตำบลคอนตะโก อำเภอเมืองราชบุรี (Google Map)

2. แนวคิดเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์

อสังหาริมทรัพย์ถือเป็นทรัพย์สินที่จับต้องได้ชนิดหนึ่ง โดยสามารถแบ่งเป็นกลุ่มหลักๆ ได้ทั้งหมด 5 กลุ่ม ซึ่งผู้ศึกษาจะขอทำการยกแนวคิดเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์มาอธิบายมาไว้ในการศึกษาครั้งนี้ ดังต่อไปนี้

2.1 แนวคิดเกี่ยวกับเรื่องทรัพย์สิน และอสังหาริมทรัพย์

โสภณ พรโชคชัย (2560, น. 17) อสังหาริมทรัพย์ (Real Estate) เป็นทรัพย์สิน (Property หรือ Asset) ประเภทหนึ่งที่มีผู้สนใจถือครอง และสามารถใช้ประโยชน์ หรือแลกเปลี่ยนเป็นเงินทองเพื่อการจับจ่ายใช้สอยได้ ทรัพย์สินมีลักษณะแตกต่างกันไปมากมาย กล่าวโดยรวมแล้ว ทรัพย์สินตามปกติแยกออกเป็นประเภทต่างๆ ตามลักษณะ ดังจะเห็นได้ตามแผนภูมิดังแสดงในภาพที่ 2.1 ดังต่อไปนี้



ภาพที่ 2.2 แผนภูมิแสดงคำอธิบายเกี่ยวกับทรัพย์สินและอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ

ที่มา: โสภณ พรโชคชัย คัดแปลงจาก Appraisal Institute (2001) The Valuation of Real Estate, 12th Edition. น. 28

ทรัพย์สินแยกออกเป็น 2 ประเภทหลัก คือทรัพย์สินที่จับต้องได้ (Tangible Assets) และทรัพย์สินที่จับต้องไม่ได้ (Intangible Assets) ทรัพย์สินที่จับต้องได้แยกเป็น ทรัพย์สินที่เคลื่อนย้ายไม่ได้ หรืออสังหาริมทรัพย์ (Real Estate หรือ Immovable Properties) และทรัพย์สินที่เคลื่อนย้ายได้ (Movable Properties) ส่วนทรัพย์สินที่จับต้องไม่ได้นั้น ยังมีส่วนที่มาจากบุคคลและส่วนที่มาจากองค์กร เช่น ชื่อเสียงกิจการ ทุนมนุษย์ สัญญา ลิขสิทธิ์ และสิทธิบัตร เป็นต้น

2.2 ความหมายของอสังหาริมทรัพย์

โสภณ พรโชคชัย (2560, น. 21) อ้างถึง ประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ มาตรา 139 อสังหาริมทรัพย์ หมายความว่า “ที่ดินและทรัพย์สินอันติดอยู่กับที่ดิน มีลักษณะเป็นการถาวร หรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดินนั้น และหมายความรวมถึงทรัพย์สินอันเกี่ยวกับที่ดิน หรือทรัพย์สินอันติดอยู่กับที่ดินหรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดินนั้นด้วย”

ทรัพย์สิน หมายถึง สิทธิของบุคคลในทรัพย์สิน เป็นสิทธิที่มีวัตถุแห่งสิทธิเป็นทรัพย์สิน เป็นสิทธิที่มีอยู่เหนือทรัพย์สิน หรือเป็นสิทธิที่จะบังคับเอาแก่ทรัพย์สินโดยตรง เช่น กรรมสิทธิ์ เป็นทรัพย์สินที่ทำให้ผู้เป็นเจ้าของทรัพย์สินสามารถใช้สอย จำหน่ายทรัพย์สิน ติดตามเอาทรัพย์สินนั้นคืนจากผู้ที่ไม่มียุทธสิทธิไว้ได้ ทรัพย์สินยังรวมถึงสิทธิครอบครอง สิทธิจำนำ สิทธิจำนอง สิทธิยึดหน่วง ลิขสิทธิ์ สิทธิในเครื่องหมายการค้า ภาระจำยอม สิทธิอาศัย สิทธิเก็บกิน สิทธิเหนือพื้นดิน และภาระติดพันในอสังหาริมทรัพย์ เป็นต้น

อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2559, น. 3) อธิบายว่า

คำว่า “อสังหาริมทรัพย์” ในทางกฎหมาย จะได้แก่ ที่ดินและทรัพย์สินอื่นที่ติดอยู่กับที่ดิน มีลักษณะเป็นการถาวรหรือประกอบเป็นอันเดียวกับที่ดินนั้น เช่น อาคาร บ้านเรือน ทาวน์เฮาส์ สำนักงานคอนโดมิเนียม อาคารพาณิชย์ หอพัก และสิทธิทั้งหลายอันเกี่ยวกับกรรมสิทธิ์ในที่ดิน ทั้งกรรมสิทธิ์ในที่ดินที่มีโฉนดและสิทธิครอบครองในที่ดินที่ไม่มีโฉนดที่ดิน

ส่วนคำว่า “โครงการ” ในที่นี้จะหมายถึง โครงการธุรกิจ ที่เปรียบเสมือนหน่วยผลิตหน่วยหนึ่งที่ทำกรเปลี่ยนแปลงปัจจัยนำเข้าให้เป็นผลผลิต โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประโยชน์หรือกำไรจากการกระทำกิจกรรมนั้น

ดังนั้น คำว่า “โครงการอสังหาริมทรัพย์” จึงหมายถึง โครงการลงทุนในที่ดินและทรัพย์สินอื่นที่ติดอยู่กับที่ดิน โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างรายได้จากการขาย หรือ การให้เช่า โดยผู้ประกอบการที่จะตัดสินใจลงทุนในโครงการประเภทนี้ ควรจะต้องทำการวิเคราะห์อย่างรอบคอบ เนื่องจากอสังหาริมทรัพย์เป็นทรัพย์สินที่มีมูลค่าสูง ทำให้การลงทุนในโครงการต้องใช้เงินลงทุนที่สูงตามไปด้วย

2.3 ลักษณะสำคัญของอสังหาริมทรัพย์ (โศภณ พรโชคชัย (2560, น. 21)

2.3.1 ลักษณะทางกายภาพ อสังหาริมทรัพย์ เป็นทรัพย์สินที่จับต้องได้ และเคลื่อนย้ายไม่ได้ จึงมีลักษณะทางกายภาพที่แน่นอนหลายประการ ลักษณะเหล่านี้เกี่ยวข้องกับการลงทุนเป็นสำคัญ เช่น การที่อสังหาริมทรัพย์เคลื่อนย้ายไม่ได้ ก็แสดงว่าการตัดสินใจเลือกลงทุนอสังหาริมทรัพย์ใดๆ ต้องใช้วิจารณญาณให้ดีที่สุด วิเคราะห์ให้เหมาะสม เพราะหากลงทุนผิดพลาดไปแล้ว ก็ไม่อาจเคลื่อนย้ายอสังหาริมทรัพย์ไปขายที่อื่นเช่นสินค้าอื่นๆ ได้

2.3.2 ลักษณะทางเศรษฐกิจ มีความสำคัญและนัยสำคัญต่อสิทธิในอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ ซึ่งจำเป็นต้องเข้าใจให้ถี่ถ้วน เพื่อประกอบการวางแผน การลงทุน หรือการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เช่น อสังหาริมทรัพย์จะได้รับความนิยมนำมาเช่า และตามความคุ้นเคยของประชาชนในย่านนั้นๆ ดังนั้นในการประกาศขายอสังหาริมทรัพย์ กลุ่มเป้าหมายย่อมเป็นคนในพื้นที่เป็นสำคัญ

2.4 ประเภทของอสังหาริมทรัพย์ (โศภณ พรโชคชัย (2560, น. 21)

การประกอบธุรกิจอสังหาริมทรัพย์แบ่งแยกเป็น 5 กลุ่มหลักๆ ตามลักษณะของอสังหาริมทรัพย์ ได้ดังนี้

2.4.1 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการเกษตร (Agricultural Properties) เช่น สวนเกษตร

2.4.2 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย (Residential Properties) เช่น โครงการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านเดี่ยว ทาวน์เฮาส์ ฯลฯ

2.4.3 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอยู่อาศัย (Commercial Properties) เช่น ศูนย์การค้า โรงแรม ฯลฯ

2.4.4 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการอุตสาหกรรม (Industrial Properties) เช่น สวนอุตสาหกรรม นิคมอุตสาหกรรม

2.4.5 อสังหาริมทรัพย์เพื่อการพักผ่อน (Resort Properties) เช่น รีสอร์ท อาคารชุดตากอากาศ ฯลฯ

3. แนวคิด และทฤษฎีการศึกษาความเป็นไปได้โครงการ

3.1 ความหมายของโครงการ

รวี ลงานี (2562, น. 14-17) ได้ให้ความหมายโครงการว่า การดำเนินกิจกรรมของธุรกิจ เพื่อวัตถุประสงค์บางประการที่กำหนดไว้ เช่น เพื่อขยายการผลิต เพื่อขยายตลาด เพื่อลดต้นทุนการผลิต เป็นต้น การดำเนินโครงการจึงมักเกี่ยวข้องกับการจัดหาสินทรัพย์ถาวรตลอดจนเตรียมการสำหรับสินทรัพย์หมุนเวียนเพื่อนำมาใช้ในการดำเนินงานด้านต่างๆ ของกิจการ

วิสูตร จิระคำเก็ง (2555, น. 2) ได้ให้ความหมายของโครงการว่า กิจกรรมใดๆ ที่มีคุณสมบัติดังต่อไปนี้

- 1) มีวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน
- 2) มีกำหนดเวลาเริ่มต้นและสิ้นสุด
- 3) การดำเนินงานจะอยู่ภายใต้ข้อจำกัดของ
 - (1) งบประมาณ
 - (2) กำหนดเวลาของงานต่างๆ
 - (3) คุณภาพของงานตามกำหนด

วิสูตร จิระคำเก็ง (2555, น. 7) อธิบายว่า โครงการจะมีลักษณะการดำเนินงานแบบชั่วคราว คือ มีจุดเริ่มและสิ้นสุดที่ชัดเจน โดยช่วงเวลาดังกล่าวนี้อาจเรียกว่า “วงจรชีวิตของโครงการ” ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็น 4 ช่วง โดยประกอบด้วย

- 1) ช่วงกำหนดโครงการ จะเป็นการเริ่มโครงการ การคัดเลือกโครงการกรณีที่มีหลายทางเลือก รวมไปถึงการจัดทำข้อเสนอโครงการ เพื่อรับการรับรองหรืออนุมัติ
- 2) ช่วงวางแผน ในช่วงนี้โครงการที่กำหนดจะได้รับการวางแผนในขั้นรายละเอียด ทั้งสามองค์ประกอบสำคัญ ได้แก่ การวางแผนโครงการด้านเวลา ต้นทุน และคุณภาพ รวมถึงการจัดองค์การของโครงการและทีมงานด้วย
- 3) ช่วงการปฏิบัติโครงการ จะเป็นการนำแผนที่วางไว้ไปปฏิบัติจริง เพื่อให้ได้ผลตามต้องการ โดยมีสามกลุ่มงานที่สำคัญ ได้แก่ การเริ่มปฏิบัติโครงการ การติดตามตรวจสอบ และควบคุมการดำเนินงาน การแก้ปัญหาความขัดแย้ง และการต่อรอง
- 4) ช่วงปิดโครงการ ได้แก่ ประเภทและวิธีการปิดโครงการ การประเมินผลการดำเนินโครงการ รวมถึงสิ่งที่ต้องจัดทำในช่วงปิดโครงการ

3.2 ภาพรวมการประเมินโครงการ

รวี ลุงกานี (2562, น. 14-7) กล่าวว่า เนื่องจากการดำเนินโครงการของธุรกิจมักต้องอาศัยทรัพยากรจำนวนมาก เช่น เงินทุน บุคลากร เครื่องจักร เป็นต้น โดยเบื้องต้นของการดำเนินโครงการจึงต้องมีการประเมินความคุ้มค่าของโครงการ การศึกษาถึงความเป็นไปได้ของโครงการจึงเป็นการประเมินความคุ้มค่าของโครงการซึ่งถือเป็นการตัดสินใจด้านการเงินที่สำคัญสำหรับผู้บริหาร ในด้านการเงินจะเรียกการตัดสินใจดังกล่าวว่าการประเมินโครงการลงทุนหรือการจัดทำงบลงทุน (Capital Budgeting)

หากสรุปองค์ความรู้ที่ต้องการเพื่อที่ผู้ประเมินจะสามารถประเมินความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนนั้นจะพบว่าองค์ความรู้ที่ต้องการจะประกอบด้วย

- 1) ความรู้ในภาพรวมของโครงการ เช่น ประเภทโครงการ ปัจจัยแวดล้อม โครงการ ลักษณะของโครงการ เป็นต้น
- 2) ความรู้ในวิธีที่จะนำมาใช้เพื่อประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ เช่น วิธีระยะเวลา คำนวณ วิธีค่าปัจจุบันสุทธิ วิธีผลตอบแทนจากการลงทุน เป็นต้น
- 3) ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับกระแสเงินสดที่จะเกิดขึ้นของโครงการ
- 4) ความรู้ที่ใช้ในการประเมินความเสี่ยงที่เกี่ยวข้องของโครงการ

อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2559, น. 3) อธิบายว่า การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้ประกอบการได้พิจารณาอย่างรอบคอบว่าโครงการที่เลือกมานั้นมีความเป็นไปได้ในทางปฏิบัติ มีผลตอบแทนหรือผลประโยชน์ที่คุ้มค่าต่อการลงทุนและสามารถใช้ทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยไม่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมและสังคม และสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่กำหนดไว้ภายใต้ข้อจำกัดทางด้านงบประมาณและเวลาที่มีอยู่

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ จำเป็นต้องทำการวิเคราะห์ในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการผลิต ด้านการบริหาร ด้านสังคมและสิ่งแวดล้อม และด้านการเงิน ไม่ว่าจะเป็นโครงการของภาครัฐหรือภาคเอกชน ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับลักษณะของแต่ละโครงการ อย่างไรก็ตามในกรณีโครงการของภาคเอกชนที่มุ่งทำกำไร ก็จะทำให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์โครงการทางด้านการตลาด และด้านการเงินเป็นสำคัญ ทั้งนี้ก็เพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการตัดสินใจก่อนที่จะลงทุนในโครงการ ซึ่งโดยทั่วไปจะเริ่มจากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านตลาด เพื่อให้แน่ใจได้ว่าสินค้าหรือบริการที่โครงการจะผลิตขึ้นมานั้นเป็นที่ต้องการของตลาดมากน้อยแค่ไหน ซึ่งหากมีอุปสงค์มากพอ ก็จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการผลิต เพื่อจะได้กำหนดขนาดการผลิตที่เหมาะสม และเลือกเทคนิคการผลิตที่มีประสิทธิภาพ ตลอดจนกำหนดเครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์และวัสดุต่างๆ ที่จำเป็นต้องใช้ในการผลิตโดยพยายามให้ต้นทุนการผลิตต่ำที่สุด จากนั้นก็จะทำการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการบริหาร ซึ่งได้แก่การกำหนดโครงสร้างองค์กรจำนวน และทักษะของบุคคลที่จำเป็นต้องมีในโครงการ จากนั้นก็จะถึงการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน ซึ่งจะมีการนำข้อมูลที่ได้จากการประมาณการผลตอบแทน ต้นทุน และค่าใช้จ่ายต่างๆ ของโครงการ แล้วนำมาวิเคราะห์โครงการทางด้านการเงินเพื่อประมาณการผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับว่าคุ้มค่าต่อการลงทุนมากน้อยเพียงใด

3.3 ความรู้เรื่องการประเมินโครงการอสังหาริมทรัพย์

โสภณ พรโชคชัย (2560, น. 117) กล่าวว่า ปัจจัยระดับมหภาคที่ส่งผลกระทบต่อความเป็นไปได้ของโครงการอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ปัจจัยด้านการเมือง โดยส่งผลต่ออสังหาริมทรัพย์ แต่เป็นในระยะยาว การเมืองระยะสั้นอาจกระทบต่ออสังหาริมทรัพย์ในระดับหนึ่งแต่ไม่ได้มากนัก ความเป็นไปได้ของโครงการอสังหาริมทรัพย์จึงขึ้นอยู่กับความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ ปัจจัยทางสังคม ได้แก่ ความเชื่อและกลุ่มชนในสังคมมีผลต่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ นโยบายของรัฐบาลก็มีผลต่อการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เป็นอย่างยิ่ง และที่สำคัญ สาธารณูปโภคมีผลสำคัญต่อการพัฒนาโครงการและตลาดอสังหาริมทรัพย์เช่นกัน

ในระดับจุลภาค การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการอสังหาริมทรัพย์ ประกอบด้วย การศึกษาความเป็นไปได้ทางกายภาพ ข้อกฎหมาย การตลาด และความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ นั้น ประเด็นพื้นฐานประการหนึ่งก็คือข้อพิจารณา ด้านกฎหมาย โดยพบว่า ในบางพื้นที่อาจขาดความเป็นไปได้ในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เนื่องจากมีข้อกฎหมายบางประการจำกัดการใช้พื้นที่ดินไว้ กรณีนี้มีทั่วไปในเขตกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล รวมทั้งพื้นที่อื่นทั่วประเทศ

โสภณ พรโชคชัย (2560, น. 82) กล่าวว่า ในการลงทุนหรือพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ นักลงทุนหรือผู้ประกอบการจำเป็นต้องวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการนั้นๆ ก่อน เพื่อเป็นหลักประกันความสำเร็จของการลงทุนหรือพัฒนาอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ โดยที่อสังหาริมทรัพย์เป็นตัวแปรตาม ที่ขึ้นอยู่กับตัวแปรอิสระมากมาย การศึกษาความเป็นไปได้ จึงพิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการอสังหาริมทรัพย์เกี่ยวข้องกับหลักการตลาด 4P คือ ราคา (Price) ทำเล (Place) ตัวสินค้า (Product) และการส่งเสริมการขาย (Promotion) ซึ่งเป็นประเด็นในการวิเคราะห์โครงการ โดยตรงทั้งในระดับมหภาคและจุลภาค

ในระดับมหภาค การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการอสังหาริมทรัพย์เกี่ยวข้องกับสถานการณ์และปัจจัยทางการเมือง เศรษฐกิจ สังคม นโยบายของรัฐ และโครงการสาธารณูปโภค ฯลฯ ปัจจัยเหล่านี้กำหนดความเป็นไปได้ แนวทางการพัฒนา และห้วงเวลาการลงทุน หรือพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ ส่วนในระดับจุลภาค ประกอบด้วย การวิเคราะห์ความเป็นไปได้สำคัญที่มีลักษณะชัดเจน คือความเป็นไปได้ทางกายภาพ ความเป็นไปได้ในข้อกฎหมาย ความเป็นไปได้ด้านการตลาด และความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ประเภทของการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการอสังหาริมทรัพย์ (โสภณ พรโชคชัย, 2560, น. 94)

1) การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

(1) การสำรวจอุปทาน ประเด็นสำคัญในการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดก็คือการสำรวจคู่แข่ง ซึ่งได้แก่ โครงการที่อยู่อาศัยในพื้นที่ใกล้เคียง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินว่าโครงการอสังหาริมทรัพย์ที่มุ่งหวังจะลงทุนหรือพัฒนานั้น เหมาะสมที่จะดำเนินการโดยได้ผลตอบแทนที่ดีและไม่เป็นการสูญเสียหรือไม่เพียงใด การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดนี้จะทำให้สามารถประเมินได้ว่าสินค้าอสังหาริมทรัพย์ที่วางแผนจะพัฒนาหรือวางแผนจะซื้อเพื่อการลงทุนนั้น มีความเป็นไปได้ในการลงทุนเพียงใด ทั้งนี้เพื่อไม่ให้เกิดความสูญเสียในการลงทุน โดยแนวทางสำคัญก็คือการพิจารณาจากการพัฒนาหรือการประกอบการของโครงการคู่แข่งในท้องตลาด ณ ห้วงเวลาที่กำหนด

(2) ขอบเขตและขนาดของการศึกษา ขอบเขตการสำรวจมี 3 ด้าน ได้แก่

ก. ด้านสินค้า คือ การสำรวจโครงการในลักษณะที่คล้ายกันกับโครงการที่กำลังศึกษาความเป็นไปได้ ทั้งนี้เพราะสินค้าประเภทอื่นอาจไม่ส่งผลโดยตรงต่อตลาดของสินค้าที่จะพัฒนามากนัก และเป็นการประหยัดต้นทุนทางหนึ่ง

ข. ด้านจำนวนหรือขนาด ปกติแล้วจำนวนตัวอย่างหรือจำนวนโครงการในการสำรวจยิ่งมากยิ่งดี แต่ก็ไม่จำเป็นเสมอไป เช่น ในการสำรวจโครงการจัดสรรประเภทที่อยู่อาศัยไม่จำเป็นที่เกินกว่า 20 โครงการ

ค. ด้านขอบเขตการสำรวจ ด้วยอสังหาริมทรัพย์มีพื้นที่จำกัดความนิยามก็ขึ้นกับทำเล ดังนั้น ขอบเขตการสำรวจไม่จำเป็นต้องเกิน 3-5 กิโลเมตร โดยรอบที่ตั้งโครงการ การกำหนดขอบเขตและขนาดของการศึกษาให้แน่ชัด ย่อมส่งผลต่อประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการสำรวจในภาคสนามที่จะไม่สำรวจกลุ่มตัวอย่างจนมากเกินไป ซึ่งเป็นการสิ้นเปลืองงบประมาณหรือไม่สำรวจจำนวนที่น้อยจนเกินไปจนไม่สามารถนำมาวิเคราะห์ได้อย่างน่าเชื่อถือเท่าที่ควร

(3) สาระการสำรวจ ในการสำรวจแต่ละครั้ง มีสาระสังเขป ดังนี้

ก. รายละเอียดของโครงการคู่แข่ง ในด้านตัวสินค้า โครงการ ชุมชน การตลาด และการส่งเสริมการขาย ตามหลัก 4P คือ ราคา (Price) ทำเล (Place) ตัวสินค้า (Product) และการส่งเสริมการขาย (Promotion)

ข. อุปทาน เช่น จำนวนที่มีทั้งหมด จำนวนที่ขายไปแล้ว จำนวนที่เหลือ อัตราการขายได้ต่อเดือน ฯลฯ

ค. ข้อสังเกตเพิ่มเติมอื่นๆ

เมื่อสำรวจแล้วเสร็จจึงนำข้อมูลมาวิเคราะห์ หาข้อสรุปอุปสงค์และอุปทานในตลาด เพื่อการวางแผนด้านการตลาดและการขายอสังหาริมทรัพย์ในโครงการที่ศึกษาต่อไป

ในรายละเอียด 4P คือ กลยุทธ์ด้านการตลาด ประกอบด้วย ราคา (Price) ทำเล (Place) ตัวสินค้า (Product) และการส่งเสริมการขาย (Promotion) ในการสำรวจตลาดเพื่อการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ จำเป็นต้องดำเนินการสำรวจให้ครบถ้วน

ในส่วนของ Product นั้น ได้แก่ การสำรวจรายละเอียดของสินค้า เช่น โครงการที่อยู่อาศัย ซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดด้านตัวโครงการ ตัวบ้าน ทำเลที่ตั้ง และรายละเอียดอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาประกอบการพิจารณาหรือวางแผน

Price หรือราคาเป็นสิ่งที่แปรผัน (Relative) ไปตามภาวะโดยจะหาราคาที่เหมาะสมได้จากการเปรียบเทียบตลาดเป็นสำคัญเพื่อให้เห็นว่าราคาหรือค่าเช่าสินค้าอสังหาริมทรัพย์ที่นำเสนอ นั้นถูกกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการอื่นในตลาด เป็นการจูงใจผู้ซื้อ โดยทั่วไปกำหนดราคาโดย

ก. กำหนดราคาตามผู้ซื้อ โดยพิจารณาว่าราคาที่ผู้ซื้อเต็มใจจะจ่าย อาจจะได้ข้อมูลจากการสำรวจ หรือทำแบบสอบถามกับผู้ซื้อ

ข. กำหนดราคาตามตลาด โดยอาศัยการเปรียบเทียบตลาดในแง่มุมต่างๆ

ค. กำหนดราคาตามต้นทุนบวกกำไรและค่าใช้จ่ายอื่นๆ

Place สำหรับสินค้าอสังหาริมทรัพย์ก็คือทำเลที่ตั้ง เพราะอสังหาริมทรัพย์ตั้งอยู่ในทำเลที่แน่นอน จะเคลื่อนย้ายไปขายหรือไปใช้ในที่อื่นไม่ได้ ดังนั้น ก่อนการลงทุนจึงต้องสำรวจวิจัยให้ถี่ถ้วนว่าสินค้าอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ มีความเป็นไปได้ที่จะขายหรือให้เช่าได้หรือไม่ ยิ่งกว่านั้น อาจรวมถึงสถานที่แนะนำสินค้า

Promotion หมายถึงการทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย โดยใช้สื่อต่างๆ เช่น ใบปลิว ใบปะผนัง วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ และสื่ออินเทอร์เน็ต เป็นต้น

(4) ผลที่ได้รับจากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดนี้จะทำให้สามารถประเมินได้ว่า

ก. ตลาดมีอุปสงค์เพียงพอหรือไม่ โดยดูจากอัตราการเข้าซื้ออุปทานในตลาด

ข. อุปทานในตลาดล้นเกินหรือไม่ เพียงใด

ค. จุดเด่น จุดด้อย โอกาส และอุปสรรคในการพัฒนาโครงการ

ทั้งนี้ เป็นไปตามหลัก 4P คือ ราคา (Price) ทำเล (Place) ตัวสินค้า (Product) และการส่งเสริมการขาย (Promotion) เพื่อการเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาด จึงจะสามารถกำหนดแผนการดำเนินการเกี่ยวกับโครงการที่ศึกษาได้

2) การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง มีวัตถุประสงค์สำคัญคือเพื่อการวิเคราะห์ความเป็นไปได้สูงสุด (Highest and Best Use) ของที่ดินแปลงดังกล่าว ซึ่งอาจจะสอดคล้องกับแผนการพัฒนาที่ดินหรือไม่สอดคล้องกับแผนการพัฒนาที่ดินดังกล่าว การวิเคราะห์ในส่วนนี้ จะช่วยสนับสนุนให้ผู้วางแผนการพัฒนาที่ดินตระหนักถึงความเป็นไปได้ด้านการตลาด และพึงให้ความสำคัญเป็นพิเศษ หลัก Highest and Best Use ข้างต้นนั้น ประกอบไปด้วยความเป็นไปได้ที่สอดคล้องกับข้อกำหนด ตลาด การเงิน และกายภาพ

3) การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย กลุ่มเป้าหมายคือผู้ที่ตั้งใจว่าจะซื้อขายหรือเช่าอสังหาริมทรัพย์ที่จะพัฒนาขึ้น หากเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่ถูกต้อง โอกาสประสบความสำเร็จย่อมมีมากกว่าที่จะไม่ดำเนินการสำรวจ

4) การวิเคราะห์ SWOT ความหมายของ SWOT มีดังนี้

(1) S คือ Strength จุดแข็ง: ความสามารถและสถานการณ์ภายในที่เป็นบวก ซึ่งนำมาใช้ประโยชน์เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ได้

(2) W คือ Weakness จุดอ่อน: ภาวะที่เป็นลบหรือด้อยในองค์กร ซึ่งควรได้รับการแก้ไข เพื่อให้โครงการบรรลุความสำเร็จ

(3) คือ Opportunity โอกาส: ปัจจัยภายนอกที่เป็นคุณเอื้ออำนวยให้โครงการบรรลุวัตถุประสงค์

(4) T คือ Threats อุปสรรค: ปัจจัยภายนอกที่เป็นปัญหาและขัดขวางไม่ให้บรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ

5) การวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้น ยังพึงพิจารณาการวิเคราะห์ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมด้วย เพราะโครงการอสังหาริมทรัพย์จำนวนมากจำเป็นต้องวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมด้วย ไม่เช่นนั้นจะไม่สามารถก่อสร้างหรือพัฒนาโครงการได้ อย่างไรก็ตาม การวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อมเป็นวิชาชีพหนึ่งที่แตกต่างไปจากการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์โดยรวม

3.4 การศึกษาความเป็นไปได้โครงการ

รวี ลงกานี (2562, น. 14-8) อธิบายว่า ถึงแม้ว่าการประเมินโครงการจะอาศัยความรู้ที่เกี่ยวข้องกับด้านการเงินหรือเศรษฐศาสตร์เป็นหลัก แต่ก็มิได้หมายความว่าความตัดสินใจลงทุนจะขึ้นอยู่กับผลการวิเคราะห์ด้านการเงิน โดยไม่ต้องพิจารณาปัจจัยอื่นที่เกี่ยวข้อง การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการจะต้องประเมินปัจจัยด้านอื่นควบคู่ไปด้วย ปัจจัยอื่นที่ต้องประเมินได้แก่ ปัจจัยด้านมหภาคของการดำเนินโครงการ ปัจจัยด้านการตลาด ปัจจัยด้านเทคนิคและการผลิต ปัจจัยด้านการจัดการ และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาจะเลือกศึกษาเฉพาะความเป็นไปได้ด้านการตลาด ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคหรือการผลิต และความเป็นไปได้ด้านการจัดการ โดยหลังจาก การศึกษา 3 ด้านดังกล่าวข้างต้น จะได้นำข้อมูลมาประเมินค่าใช้จ่ายโครงการ แล้วจึงนำมาศึกษา ความเป็นไปได้ด้านการเงินเพื่อนำมาประกอบการตัดสินใจลงทุนโครงการต่อไป ดังแนวคิดที่จะได้ อธิบายดังต่อไปนี้

3.4.1 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2556, น. 3-1) อธิบายว่า การศึกษาด้านการตลาด ถือเป็นเครื่องมือที่จะช่วยลดความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในการตัดสินใจลงทุนในโครงการ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะการศึกษาด้านการตลาดจะศึกษาลงลึกถึงรายละเอียดที่จะทำให้ได้มา ซึ่งข้อมูลประกอบการตัดสินใจอย่างมีหลักเกณฑ์และเชื่อถือได้ การศึกษาด้านการตลาดจะครอบคลุม ถึงประเด็นใหญ่ๆ 3 ประเด็นประกอบด้วย การศึกษาขนาดของตลาด (Market Size) ส่วนแบ่งตลาด ที่โครงการจะเข้าไปแข่งขันได้ (Market Share) และแนวโน้มของตลาด (Market Share) นอกจากนี้ ยังอาจศึกษาถึงลักษณะของอุปสงค์ตลาด ขอบเขตของตลาด และลักษณะลูกค้าเป้าหมาย ตลอดจน ภาวะการแข่งขันในตลาดทั้งในปัจจุบันและในอนาคต เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำไปใช้ เป็นแนวทางในการเจาะตลาด ตลอดจนกำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดที่เหมาะสม เมื่อได้ตัดสินใจ ดำเนินโครงการแล้วอีกด้วย

การวิเคราะห์สภาวะตลาด ทำไปเพื่อตอบคำถามสำคัญ 3 ประการ คือ

(1) *ขนาดของตลาด (Market Size)* ใหญ่เล็กเพียงใด ในภาพกว้าง ขนาดของตลาด คือ จำนวนประชากรที่มีอยู่ในตลาดหนึ่งๆ อย่างไรก็ตามยังมีปัจจัยอื่นที่เป็นตัวกำหนดขนาดของตลาด อีกเช่น อำนาจการซื้อ (Purchasing Power) ซึ่งก็คือรายได้ของผู้คนในตลาดนั้นๆ โดยดูจากรายได้ เฉลี่ยต่อหัวต่อปี (Per capita income)

(2) *ตลาดมีแนวโน้มในอนาคต (Make Trend)* ไปในทิศทางที่ดีขึ้น ทรงตัว หรือเลวลง แนวโน้มของตลาด คือ ทิศทางความต้องการของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์หนึ่งๆ ว่าจะมีมากขึ้น หรือน้อยลงเพียงใดเมื่อเวลาผ่านไป นิยมวัดเป็นอัตราการขยายตัว (Growth Rate) หน่วยเป็นเปอร์เซ็นต์ กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่มีแนวโน้มตลาดอันสดใส นั่นเอง ในการคาดคะเนแนวโน้มอาจตั้งข้อสมมติต่างๆ เช่น อัตราการขยายตัวของตลาดขึ้นกับอัตราการเพิ่มของประชากร กลุ่มที่เป็นเป้าหมาย เป็นต้น

(3) *โครงการจะได้ส่วนแบ่ง (Market Share)* จากตลาดนั้นมากน้อยเพียงใด ส่วนแบ่งตลาด (Market share) หมายถึง ความสามารถของธุรกิจหรือโครงการในอันที่จะได้ตลาด ส่วนหนึ่งจากตลาดทั้งหมดที่คาดคะเนไว้ ตัวอย่างเช่น ตลาดรวมในปีแรกมีอยู่ 100 ล้านบาท โครงการ คาดว่าจะได้ส่วนแบ่ง 10% หมายถึง โครงการจะมีรายได้คาดคะเนในปีแรก 10 ล้านบาท เป็นต้น

ปัจจัยที่มีผลต่อความสามารถในการครองตลาดมี 2 ประการคือ

(1) ความเข้มข้นของการแข่งขัน (Competition)

(2) ความสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค (Customer satisfaction)

กล่าวคือ ถ้าในอุตสาหกรรมที่เข้าไปนั้นมีการแข่งขันที่รุนแรง ซึ่งหมายถึงมีผู้แข่งขันหลายราย และแต่ละรายก็มีขีดความสามารถในการแข่งขันสูง กรณีเช่นนี้ จะยังผลให้โอกาสที่โครงการจะเข้าไปแย่งส่วนแบ่งตลาดมาครองกระทำได้ยากขึ้น ในทางตรงข้าม ถ้าโครงการเสนอผลิตภัณฑ์ หรือบริการที่สามารถตอบสนองความต้องการ ของผู้บริโภค ได้เหนือกว่าผู้ประกอบการรายอื่นๆ โอกาสที่โครงการจะแย่งส่วนแบ่งตลาดมาครองมากขึ้นก็จะมีอยู่สูง

อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2559, น. 4) ยังได้อธิบายเพิ่มอีกว่า การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์หาอุปสงค์หรือความต้องการสินค้าหรือบริการของโครงการ เพื่อให้แน่ใจได้ว่าเมื่อโครงการลงทุนผลิตไปแล้วสินค้าจะเป็นที่ต้องการของตลาด และสามารถจำหน่ายได้ โดยมีประเด็นที่ควรวิเคราะห์ที่สำคัญ คือการวิเคราะห์สถานการณ์ (จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรค) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พฤติกรรมของผู้บริโภคหรือผู้ซื้อ ปริมาณอุปทานสินค้าที่มีในตลาดสภาวะการแข่งขัน ขีดความสามารถในการแข่งขัน และส่วนแบ่งของตลาด ตลอดจนแนวโน้มของอุปสงค์ในสินค้าและบริการของโครงการ ทั้งนี้เพื่อนำมากำหนดลักษณะรูปแบบ คุณภาพและราคาของสินค้าที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภค (ซึ่งจะทำให้ทราบถึงรายได้หรือผลตอบแทนของโครงการ) ตลอดจนกลยุทธ์การตลาดและแผนการตลาดที่เหมาะสม (ซึ่งเป็นที่มาของรายการค่าใช้จ่ายในการขายของโครงการ)

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด มีความสำคัญเป็นอย่างมาก เพราะหากประมาณการอุปสงค์ (ตลาด) ของโครงการคลาดเคลื่อน ก็จะมีผลทำให้การวิเคราะห์โครงการทางด้านการผลิต การบริหาร และการเงินคลาดเคลื่อน ไปด้วย

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด จึงเป็นขั้นตอนที่สำคัญที่จะพิจารณาความเป็นไปได้ของโครงการว่าจะสามารถบรรลุได้ตามวัตถุประสงค์หรือเพื่อให้มั่นใจได้ว่าเมื่อผลิตสินค้าหรือบริการออกมาแล้วจะเป็นที่ต้องการของตลาดหรือมีตลาดรองรับ ซึ่งก็แสดงว่าโครงการจะมีรายได้หรือมีผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุน

1) สภาพแวดล้อมด้านการตลาด

ประภาศรี พงษ์ธนาพาณิช (2563, น. 1-27) กล่าวว่า ผู้บริหารการตลาดจำเป็นต้องเข้าใจสภาพแวดล้อมด้านการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปของตลาดที่องค์กรอยู่ เพื่อจะได้สามารถดำเนินงานด้านการตลาดได้อย่างเหมาะสมได้

สภาพแวดล้อมด้านการตลาด (Marketing Environment) คือปัจจัยทั้งหมดที่มีผลต่อการดำเนินงานด้านการตลาดขององค์การประกอบด้วยสภาพแวดล้อมภายในซึ่งเป็นปัจจัยที่องค์การสามารถควบคุมได้ และสภาพแวดล้อมภายนอกซึ่งเป็นปัจจัยที่องค์การไม่สามารถควบคุมได้ ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านการตลาดมีความสำคัญหลายประการ ได้แก่

(1) ทำให้องค์การทราบถึงข้อได้เปรียบและข้อเสียเปรียบขององค์การ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านการตลาดทำให้องค์การทราบถึงสิ่งที่องค์การเผชิญอยู่ในปัจจุบัน ทำให้สามารถกำหนดเป็นข้อได้เปรียบ(จุดแข็ง) และข้อเสียเปรียบ (จุดอ่อน) ขององค์การ อันนำไปสู่การสร้าง ความแตกต่างขององค์การที่เหนือกว่าคู่แข่งได้ และกำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาด และกิจกรรมด้านการตลาดที่เหมาะสมได้

(2) ทำให้องค์การสามารถทราบถึงโอกาสและอุปสรรคขององค์การ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านการตลาดทำให้องค์การได้เห็นถึงโอกาสในอนาคตที่องค์การอาจนำมาเป็นแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ขององค์การให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า และทราบถึงอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปซึ่งเป็นปัญหาที่องค์การต้องเผชิญ เพื่อจะได้หลีกเลี่ยงหรือลดผลกระทบที่องค์การอาจได้รับได้

(3) ทำให้องค์การสามารถวางแผนการตลาดได้อย่างถูกต้องและกำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดได้อย่างเหมาะสม สภาพแวดล้อมด้านการตลาดในปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างมากและรวดเร็วหากองค์การมีวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านการตลาดจะทำให้ องค์การสามารถกำหนดแผนการตลาดที่สอดคล้องกับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้อย่างถูกต้อง และนำไปสู่ การกำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดเป้าหมายได้

2) สภาพแวดล้อมภายในด้านการตลาด

ประภาศรี พงษ์ธนาพาณิช (2563, น. 1-28) อธิบายว่า สภาพแวดล้อมภายในด้านการตลาด (Internal Environment) เป็นสภาพแวดล้อมที่เกิดขึ้นภายในองค์การซึ่งสามารถควบคุมได้ และมีผลกระทบต่อการทำงานขององค์การ โดยเป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับสมรรถนะในการแข่งขัน ประกอบด้วย ส่วนประสมทางการตลาด บุคลากร กระบวนการดำเนินงาน และศักยภาพขององค์การ

(1) สภาพแวดล้อมภายในที่เป็นปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด

สภาพแวดล้อมภายในที่สำคัญที่ผู้บริหารต้องปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของความต้องการของลูกค้าซึ่งเป็นเป้าหมายหลักด้านการตลาด คือการตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุด นั่นคือ ส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งผู้บริหารต้องทำการตัดสินใจในด้านต่างๆ อย่างเหมาะสมส่วนประสมทางการตลาดเป็นตัวแปรที่เกี่ยวข้อง

ทั้งหมดของกิจการที่สามารถควบคุมการวางแผนและนำกลยุทธ์ด้านการตลาดไปใช้เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ด้านการตลาด ส่วนประสมทางการตลาดมี 4 องค์ประกอบ คือ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริม (Promotion)

(2) สภาพแวดล้อมภายในที่เป็นปัจจัยอื่น

นอกเหนือจากปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดซึ่งเป็นปัจจัยหลักด้านการตลาดที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จของธุรกิจแล้ว การดำเนินการด้านการตลาดยังต้องเกี่ยวข้องกับปัจจัยอื่นที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จตามเป้าหมายของกิจการด้วย ไม่ว่าจะเป็นบุคลากร กระบวนการดำเนินงาน และศักยภาพขององค์กร

3) สภาพแวดล้อมภายนอกด้านการตลาด

ประกาศรี พงษ์ธนาพาณิชย์ (2563, น. 1-30) อธิบายว่า สภาพแวดล้อมภายนอก (External Environment) เป็นสภาพแวดล้อมด้านการตลาดที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอและเป็นสภาพแวดล้อมที่องค์กรไม่สามารถควบคุมได้ องค์กรจึงต้องมีการจัดการอย่างเหมาะสมกับสภาพแวดล้อมภายนอกด้านการตลาด เพื่อจะได้ทราบถึงโอกาสและอุปสรรค

(1) สภาพแวดล้อมภายนอกแบบจุลภาค

สภาพแวดล้อมจุลภาค (Microenvironment) ประกอบด้วยกลุ่มต่างๆ ที่มีอิทธิพลอย่างใกล้ชิดต่อความสามารถในการผลิตหรือการให้บริการและระบบงานการตลาด ซึ่งประกอบด้วย ผู้ขายวัตถุดิบตัวกลางด้านการตลาด ลูกค้าหรือตลาดเป้าหมาย คู่แข่งขันและกลุ่มสาธารณชน

(2) สภาพแวดล้อมภายนอกแบบมหภาค

ในการดำเนินการด้านการตลาดย่อมต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมต่างๆ มากมายที่มีผลกระทบกับการดำเนินงานอยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะสภาพแวดล้อมที่ไม่สามารถควบคุมได้นอกเหนือจากสภาพแวดล้อมที่ใกล้ชิดกับองค์กรแล้ว สภาพแวดล้อมภายนอกในวงกว้างก็อาจส่งผลกระทบต่อกลยุทธ์ด้านการตลาดที่องค์กรใช้อยู่ด้วย เห็นได้ชัดจากการศึกษาในด้านพฤติกรรมผู้บริโภคที่นอกเหนือจากปัจจัยภายในที่มีผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคแล้ว ยังมีปัจจัยภายนอก ได้แก่ สภาพแวดล้อมด้านประชากร ด้านสภาวะเศรษฐกิจ ด้านธรรมชาติ ด้านเทคโนโลยี ด้านการเมืองและกฎหมาย และด้านสังคมและวัฒนธรรม

4) การตลาดเป้าหมาย

อโณทัย งามวิชัยกิจ (2563, น. 3-4) อธิบายว่า ตลาดเป้าหมาย คือกลุ่มลูกค้าที่ธุรกิจหรือธุรกิจได้กำหนดเป็นลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจ โดยที่ตลาดเป้าหมายนี้มีความสำคัญต่อธุรกิจ ดังนี้ คือ

- (1) ทำให้ธุรกิจสามารถระบุโอกาสการตลาดได้ชัดเจนมากขึ้น
 - (2) ช่วยให้ธุรกิจสามารถกำหนดส่วนประสมการตลาดให้มีความเหมาะสมกับตลาดเป้าหมายและเพิ่มประสิทธิภาพบริหารจัดการส่วนประสมการตลาดให้มากขึ้น
 - (3) ส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์
- การกำหนดเกณฑ์หรือปัจจัยการแบ่งส่วนตลาดพิจารณาตามกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ สามารถแบ่งได้โดยใช้ปัจจัยเชิงภูมิศาสตร์ ประชากรศาสตร์ จิตวิทยา และพฤติกรรม

5) กลยุทธ์ระดับทางธุรกิจ

กูรีพัฒน์ ชาญกิจ (2563, น. 12-28) กล่าวว่า กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategies) มีด้วยกันหลายกลยุทธ์ แต่กลยุทธ์ที่ถูกพูดถึงและนำมาใช้มากในธุรกิจคือ กลยุทธ์การแข่งขันพื้นฐาน (Generic Competitive Strategies) เป็นกลยุทธ์ที่ Michael E. Porter (1985) ได้นำเสนอไว้ในหนังสือ Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance ในปี 1985 ซึ่งได้ถูกนำมาใช้กันอย่างแพร่หลายในการกำหนดกลยุทธ์ของธุรกิจ โดยกลยุทธ์การแข่งขันพื้นฐานของพอร์เตอร์นั้นมีด้วยกัน 3 กลยุทธ์หลัก คือ

- (1) กลยุทธ์การเป็นผู้นำทางด้านต้นทุน
- (2) กลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง
- (3) กลยุทธ์การมุ่งเน้น

โดยในการศึกษาคำนี้ จะมุ่งการใช้กลยุทธ์การแข่งขันโดยการสร้างความแตกต่าง ซึ่งจะได้อีกแนวความคิดมาอธิบายดังต่อไปนี้

6) กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง (Differentiation Strategy) (กูรีพัฒน์ ชาญกิจ, 2563, น. 12-28)

กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง มุ่งเน้นการสร้างความแตกต่างให้เกิดขึ้นกับสินค้าหรือบริการของธุรกิจ โดยกำหนดขอบเขตของตลาดเป้าหมายในมุมมองกว้าง โดยนำมาเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาด การใช้กลยุทธ์นี้จะขึ้นอยู่กับลักษณะของอุตสาหกรรมที่ธุรกิจนั้นดำเนินกิจการอยู่ ไม่ใช่ว่าทุกๆ ธุรกิจจะสร้างความแตกต่างให้โดดเด่นเหนือคู่แข่งได้ง่ายปกติแล้วธุรกิจมักจะสร้างความแตกต่างได้หลายวิธี เช่น

- (1) สร้างความแตกต่างของรูปลักษณ์ของสินค้า ความคงทนของสินค้า หน้าที่และฟังก์ชันการใช้งานของสินค้า หรือแม้แต่การผลิตสินค้าที่สามารถเป็นสินค้าทดแทนได้ในตลาด
- (2) สร้างความแตกต่างที่การบริการ ซึ่งสามารถสร้างความแตกต่างได้หลายวิธี เช่น การสร้างบริการหลังการขายให้ได้ทั้งประสิทธิภาพบริการ และคุณภาพบริการ การสร้างภาพลักษณ์ด้านบริการที่โดดเด่นจนเกิดเป็นคุณค่าที่ดีแก่ลูกค้าของธุรกิจ

(3) สร้างความแตกต่างในลักษณะอื่นๆ เช่น ความแตกต่างด้านนวัตกรรม และเทคโนโลยีความแตกต่างในการผลิต เป็นต้น

ความได้เปรียบทางการแข่งขันที่เน้นที่การสร้างความแตกต่าง ธุรกิจจำเป็นต้องสร้างรากฐานที่สำคัญ 3 ด้าน คือ

- (1) คุณภาพของสินค้าหรือบริการ
- (2) การสร้างระบบการขายที่มีประสิทธิภาพ
- (3) การทำวิจัยและพัฒนาเพื่อให้เกิดนวัตกรรม

7) การกำหนดราคา

วิศนันท์ อุปรมย์ (2563, น. 5) ได้ให้ความหมายของการกำหนดราคา หรือการตั้งราคา (Pricing) ว่า หมายถึง การกำหนดมูลค่าของสินค้าหรือบริการที่ผลิตขึ้นเพื่อจำหน่าย โดยหมายรวมถึงสิ่งอื่นๆ ที่อาจใช้เพื่อแลกเปลี่ยนให้ได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ต้องการและเนื่องจากราคาเป็นหนึ่งในสี่ของส่วนประสมการตลาด ธุรกิจต้องกำหนดราคาให้สอดคล้องกับส่วนประสมทางการตลาดตัวอื่นๆ โดยคำนึงถึงคุณภาพ ความน่าเชื่อถือ ช่องทางการจัดจำหน่าย นโยบายส่งเสริมการขายของผลิตภัณฑ์นั้นๆ ด้วย

วิศนันท์ อุปรมย์ (2563, น. 5-6) ยังได้อธิบายด้วยว่า หากเปรียบเทียบกับส่วนประสมทางการตลาดตัวอื่นๆ ราคาถือว่าเป็นส่วนประสมทางการตลาดเพียงตัวเดียวที่ก่อให้เกิดรายได้ ในขณะที่ส่วนประสมทางการตลาดตัวอื่นๆ ก่อให้เกิดค่าใช้จ่าย และราคายังเป็นส่วนประสมทางการตลาดที่ธุรกิจสามารถทำการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็วที่สุด ดังนั้น การกำหนดราคาจึงเป็นสิ่งสำคัญที่จะสามารถสร้างรายได้และผลกำไรให้กับธุรกิจทั้งในระยะสั้นและระยะยาว อีกทั้งยังส่งผลต่อผลประกอบการของธุรกิจว่าจะได้กำไรหรือขาดทุน ผู้ประกอบการธุรกิจหลายรายที่ตัดสินใจด้านราคาผิดพลาด จนไม่สามารถรักษาความได้เปรียบในการแข่งขันอย่างยั่งยืนได้ การกำหนดราคาจะส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการธุรกิจ ผู้บริโภค และระบบเศรษฐกิจในภาพรวม

8) การกำหนดราคาตามต้นทุน (วิศนันท์ อุปรมย์, 2563, น. 5-23)

การใช้ต้นทุนเป็นเกณฑ์ (Cost Based Pricing) ในการกำหนดราคาสินค้า คือ การกำหนดราคาโดยคำนึงถึงต้นทุนด้านต่างๆ ที่เกิดขึ้นของผู้ผลิตหรือผู้จัดจำหน่าย เช่น ต้นทุนการผลิต ต้นทุนการตลาด ต้นทุนค่าวัตถุดิบ และค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นเพื่อเป็นพื้นฐานในการกำหนดราคา จากนั้นจึงทำการบวกส่วนเพิ่มที่ต้องการเพื่อถือเป็นกำไรเข้าไปเป็นราคาขายของสินค้านั้น

การกำหนดราคาตามต้นทุน (Cost Based Pricing) สามารถแบ่งเป็นวิธีย่อยได้ 4 วิธี ดังนี้

(1) การกำหนดราคาบวกเพิ่มจากต้นทุนรวมเฉลี่ย (Mark up on Average Cost Pricing) เป็นการตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนรวมต่อหน่วยเป็นหลัก แล้วบวกเพิ่มด้วยกำไรที่ต้องการ

(2) การกำหนดราคาบวกเพิ่มจากต้นทุนผันแปรเฉลี่ย (Mark up on Variable Cost Pricing) เป็นการตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนผันแปรต่อหน่วยเป็นหลัก แล้วบวกเพิ่มด้วยกำไรที่ต้องการ

(3) การกำหนดราคาโดยอิงจากราคาขาย (Pricing Based on Selling Price) เป็นการตั้งราคาโดยอ้างอิงจากราคาขายบนฉลากสินค้าที่ผลิตมาจากโรงงาน ซึ่งเป็นราคาที่โรงงานผู้ผลิตคิดว่าเป็นราคาที่เหมาะสมสำหรับผู้บริโภคคนสุดท้าย (End Users)

(4) การกำหนดราคาบวกเพิ่มแบบลูกโซ่ (Mark up chain) เป็นการตั้งราคาบวกเพิ่มซึ่งเป็นที่นิยมในหมู่การค้าส่งและค้าปลีก โดยผู้ประกอบการแต่ละคนจะทำการบวกเพิ่มกำไรส่วนที่ตนต้องการในแต่ละทอดของห่วงโซ่ในการจัดจำหน่าย กล่าวคือ ผู้ผลิตขายสินค้าให้กับผู้ค้าส่งคนที่ 1 ดังนั้น ราคาขายของผู้ผลิตจะกลายเป็นต้นทุนของผู้ค้าส่งคนที่ 1 ต่อมา ผู้ค้าส่งคนที่ 1 ขายสินค้าให้กับผู้ค้าส่งคนที่ 2 ดังนั้น ราคาขายของผู้ค้าส่งคนที่ 1 ก็จะกลายเป็นต้นทุนของผู้ค้าส่งคนที่ 2 และเมื่อผู้ค้าส่งคนที่ 2 ขายสินค้าให้กับผู้ค้าปลีก ราคาขายของผู้ค้าส่งคนที่ 2 ก็จะกลายเป็นต้นทุนของผู้ค้าปลีก

9) การกำหนดราคาตามสภาพการแข่งขัน (วิศน์นัที่ อุปรมัย, 2563, น. 5-26)

การกำหนดราคาโดยคำนึงถึงสภาพการแข่งขัน หมายถึง การตั้งราคาโดยคำนึงถึงสภาพการแข่งขันเกิดขึ้นในตลาดเป็นหลัก ซึ่งเป็นวิธีให้ความสำคัญกับสภาพการแข่งขันในตลาดมากกว่าต้นทุนที่โดยมีแนวคิดว่าคุณค่าจะทำการประเมินคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่กิจการเสนอขาย โดยทำการเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันที่เสนอขายโดยคู่แข่งในตลาดจากนั้นจึงตัดสินใจว่าจะซื้อผลิตภัณฑ์จากใคร ดังนั้น ในบางครั้งต้นทุนของผลิตภัณฑ์มีการเปลี่ยนแปลงแต่ผู้ประกอบการจำเป็นต้องคงราคาขายให้เท่าเดิมเพื่อประโยชน์ทางการแข่งขัน หรือในบางสถานการณ์ที่ต้นทุนของผลิตภัณฑ์เท่าเดิม ไม่มีการเปลี่ยนแปลงแต่ผู้ประกอบการก็จำเป็นต้องปรับลดราคาผลิตภัณฑ์เพื่อแข่งขันกับคู่ค้ารายอื่นในตลาดการกำหนดราคาโดยคำนึงถึงสภาพการแข่งขันสามารถกระทำได้ 4 รูปแบบ ได้แก่

(1) กำหนดราคาเท่ากับคู่แข่ง การตั้งราคาแบบเท่ากับคู่แข่งมักใช้ในกรณีที่สินค้าที่นำเสนอขายเป็นสินค้าประเภทเดียวกันและสามารถใช้ทดแทนกันได้ และราคาของสินค้าประเภทนั้นเป็นที่รู้จักและยอมรับกัน โดยทั่วไปว่าเป็นราคาที่เหมาะสม สินค้าและบริการที่นำเสนอมีคุณสมบัติและคุณลักษณะใกล้เคียงกัน นอกจากนี้ การตั้งราคาแบบนี้ยังมีข้อดีคือป้องกันมิให้เกิดสงครามราคาอีกด้วย

(2) กำหนดราคาต่ำกว่าคู่แข่ง มักจะใช้ในกรณีที่ผลิตภัณฑ์นั้นมีคุณสมบัติหรือภาพลักษณ์ที่ด้อยกว่าคู่แข่งในตลาด หรือใช้ในกรณีเป็นการที่ผู้ประกอบการมีนโยบายด้านส่งเสริมการตลาด เช่น เป็นผู้ค้ารายใหม่ต้องการเจาะตลาดหรือสร้างฐานลูกค้าเพื่อเพิ่มส่วนครองตลาด หรือต้องการเพิ่มยอดขายในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง

(3) การกำหนดราคาสูงกว่าคู่แข่ง ธุรกิจอาจทำการตั้งราคาสินค้าของตนให้สูงกว่าคู่แข่งโดยมุ่งหวังจะสร้างภาพลักษณ์ให้สินค้าของตนว่ามีคุณภาพสูงมีคุณลักษณะที่ดีเด่นกว่าของคู่แข่งในตลาดเพื่อเจาะกลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงและมีความภักดีกับตราสินค้าของตน

(4) การกำหนดราคาแบบประมูล เป็นแนวทางการกำหนดราคาเมื่อกิจการต้องการแข่งขันกับคู่แข่งเพื่อเสนอขายสินค้าให้กับลูกค้า

3.4.2 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิคหรือทางการผลิต

ฐาปนา ฉิ่งไพศาล (2556, น. 4-1) อธิบายว่า หลังจากที่ได้มีการศึกษาทางด้านการตลาดของโครงการแล้วว่าโครงการที่กำลังพิจารณาอยู่นั้นมีความเป็นไปได้ด้านการตลาดมากน้อยเพียงใด เพราะการศึกษาด้านการตลาดจะมีความสำคัญต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของโครงการ หากขาดการศึกษาด้านการตลาดแล้วโอกาสที่โครงการจะประสบความสำเร็จย่อมเป็นไปได้ยากโดยเฉพาะอย่างยิ่งในปัจจุบันภาวะการแข่งขันทางธุรกิจมีความรุนแรงและซับซ้อนมากขึ้น ในขั้นตอนต่อมาของการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการก็คือการวิเคราะห์ด้านเทคนิคเพื่อศึกษาดูว่าสิ่งที่จะผลิตผลิตภัณฑ์ขึ้นมาจำหน่ายมีความเป็นไปได้ด้านเทคนิคหรือไม่ มีปัญหาหรืออุปสรรคอย่างไร และมีหนทางที่จะแก้ไขปัญหานั้นได้อย่างไร

อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2559, น. 5) อธิบายว่า หลังจากศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดแล้ว จะทำให้ผู้ประกอบการทราบรูปแบบ ลักษณะ คุณภาพของสินค้า และปริมาณความต้องการสินค้า จากนั้นก็มาถึงการตัดสินใจผลิต (ก่อสร้าง) สินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการผลิตมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ต้นทุนการผลิตต่ำที่สุดหรือเป็นทางเลือกที่ใช้ทรัพยากรของโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีประเด็นที่ควรวิเคราะห์ได้แก่ ทำเลที่ตั้ง เทคนิคที่ต้องใช้ในการผลิต (ก่อสร้าง) เครื่องมือ เครื่องจักร อุปกรณ์การผลิตปัจจัยการผลิตที่เหมาะสม รวมทั้งระบบการบำรุงรักษา

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการผลิต(ก่อสร้าง) นอกจากจะช่วยให้ผู้ประกอบการทราบว่าเทคนิคการผลิตและกระบวนการผลิตมีความเป็นไปได้ในการปฏิบัติจริง และยังทำให้สามารถประมาณการกระแสเงินสดจ่ายของโครงการได้ เพราะการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการผลิตมีความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยงกับการวิเคราะห์ทางการเงินเป็นอย่างมาก

เช่น การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้ง การใช้เครื่องจักร อุปกรณ์ และวัสดุก่อสร้าง จะเป็นที่มาของเงินลงทุนของโครงการ ดังนั้นความถูกต้องแม่นยำในการวิเคราะห์โครงการทางด้านการผลิตจึงมีผลต่อความถูกต้องในการวิเคราะห์โครงการทางการเงินด้วย โดยหากประมาณการค่าที่ดินหรือค่าเครื่องมือในการก่อสร้างผิดพลาด เช่น ต่ำเกินไปก็จะทำให้ประมาณการต้นทุนสินค้าต่ำกว่าความเป็นจริง อาจมีผลทำให้ตั้งราคาขายต่ำเกินไป ซึ่งจะมีผลต่อเนื่องถึงการวิเคราะห์โครงการทางการเงิน ที่ทำให้โครงการมีผลกำไรน้อยกว่าที่ต้องการได้

3.4.3 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

รวี ลงกานี (2563, น. 36) อธิบายว่า เมื่อผู้ประเมินถึงความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคและการผลิตออกมา จะทราบได้ว่าโครงการจะต้องการสินทรัพย์ใดบ้าง เช่น ที่ดิน เครื่องจักร อาคาร ร้านค้า ฯลฯ และทำให้ทราบถึงมูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ต่างนั้น ความพร้อม ณ จุดนี้ ก็เปรียบเสมือนกับเครื่องคอมพิวเตอร์ที่มีฮาร์ดแวร์ครบแล้วแต่ยังไม่สามารถจะทำงานได้เนื่องจากขาดซอฟต์แวร์ที่ใช้ปฏิบัติการ การปฏิบัติการเพื่อให้โครงการหรือธุรกิจดำเนิน ไปได้นั้นจะต้องอาศัยการจัดการด้านต่างๆ เข้ามาช่วยบริหารกิจการตามโครงการนั้นได้ การศึกษาเพื่อหาว่าโครงการหรือธุรกิจมีความสามารถที่จะดำเนินการผลิต หรือให้บริการได้หรือไม่ เรียกว่าการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ การศึกษาด้านการจัดการประกอบด้วย

1) โครงสร้างองค์กรและรูปแบบองค์กร

การวางระบบขององค์กรและรูปแบบองค์กรนั้นจะพิจารณาให้สอดคล้องกับกำลังการผลิตที่ประเมินไว้ในความเป็นไปได้ด้านการตลาดและสอดคล้องกับปัจจัยด้านเทคนิค การจัดองค์กรรวมถึงรูปแบบของกิจการ เช่น การจัดเป็นธุรกิจส่วนตัว การจัดธุรกิจเป็นบริษัท จำกัด รวมถึงการวางผังองค์กรตามระบบการผลิต

2) การวางแผนด้านกำลังคน

เมื่อได้จัดโครงการองค์กรแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการจัดหาบุคลากรที่มีความสามารถปฏิบัติงานเข้าร่วมงานด้วย การวางแผนกำลังคนจึงเป็นการคัดเลือกคน ตลอดจนการอบรมคน และแนวปฏิบัติด้านบุคคลของกิจการ แผนด้านกำลังคนทำให้ประเมินได้ว่าค่าใช้จ่ายเพื่อให้โครงการหรือธุรกิจมีบุคลากรเข้ามาปฏิบัติงานเป็นเท่าไร รวมถึงค่าใช้จ่ายที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ในด้านการพัฒนาคน

3) การจัดการในองค์กร

การจัดการในองค์กรในที่นี้หมายถึง กรดำเนินกิจกรรมเพื่อให้องค์กรหรือโครงการนั้นดำเนินไปได้ตามวัตถุประสงค์ เช่น สามารถผลิตสินค้าหรือบริการต่างๆ ได้ การศึกษาในส่วนนี้ของโครงการเป็นการพิจารณาประเด็นหรือระบบที่จะต้องนำมาใช้ในการทำงาน

ตามโครงการนั้น เช่น การประสานงานระหว่างฝ่ายต่างๆ ในองค์กร ระบบสารสนเทศในองค์กร ระบบการจัดซื้อ จัดหา ระบบการประเมินผล ระบบบัญชี ฯลฯ ธุรกิจจะต้องประเมินว่ามีความเป็นไปได้หรือไม่ในการนำระบบเหล่านี้มาใช้ และมีค่าใช้จ่ายที่ต้องลงทุนเท่าไรจากระบบต่างๆ นี้

3.4.4 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2559, น. 7) อธิบายว่า การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน มีวัตถุประสงค์เพื่อประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนของโครงการ โดยจะเปรียบเทียบระหว่างผลตอบแทนหรือรายได้ที่เกิดจากโครงการกับต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายของโครงการ และจะใช้เครื่องมือด้านการเงิน เช่น วิธีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) วิธีค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) วิธีอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit Cost Ratio) วิธีอัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return) มาประเมินโครงการว่าได้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในโครงการดังกล่าวมากกว่าต้นทุนเงินทุนหรืออัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนต้องการหรือไม่ ซึ่งจะเป็นข้อมูลสรุปให้นักลงทุนสามารถตัดสินใจได้ว่าโครงการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์นั้นจะก่อให้เกิดประโยชน์และคุ้มค่าต่อการลงทุนมากน้อยแค่ไหน โดยมีประเด็นที่ควรวิเคราะห์ ได้แก่ การวิเคราะห์สถานะด้านการเงินของโครงการ การวางแผนจัดหาเงินทุนในช่วงเวลาที่เหมาะสม ความสามารถในการกู้ยืมและชำระคืนเงินกู้ แหล่งเงินกู้ อัตราดอกเบี้ย โครงสร้างเงินทุน วิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ เพื่อช่วยในการตัดสินใจในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงหรือความไม่แน่นอนเกิดขึ้น โดยอาจใช้วิธีวิเคราะห์ความเสี่ยง เช่น การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis) มาวิเคราะห์ร่วมด้วย

1) ค่าใช้จ่ายของโครงการ

อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2559, น. 13) อธิบายว่า เนื่องจากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินของโครงการเป็นกิจกรรมที่จะต้องกระทำล่วงหน้าก่อนที่โครงการจะเกิดขึ้นจริง ซึ่งมีการประมาณการค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนที่จะได้รับจากการทำโครงการนั้นๆ ว่าจะเป็นจำนวนเงินเท่าใดและเป็นระยะเวลากี่ปี การประมาณการค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนของโครงการนี้จะเป็นข้อมูลสำคัญที่จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงิน ซึ่งจะช่วยในการตัดสินใจของผู้บริหารว่า โครงการดังกล่าวควรลงทุนหรือไม่ ดังนั้น ถ้าการประมาณการค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนของโครงการไม่ถูกต้อง ตัวอย่างเช่น ประมาณการค่าใช้จ่ายต่ำกว่าที่ควรจะเป็น หรือประมาณการผลตอบแทนสูงกว่าที่ควรจะเป็น ซึ่งเป็นผลให้ผู้บริการตัดสินใจลงทุนไปแล้ว ซึ่งพอดำเนินการจริงก็จะเกิดความเสียหายขึ้น ดังนั้นผู้วิเคราะห์จึงควรต้องใช้ความระมัดระวังในการประมาณการด้านการเงินดังกล่าวเป็นอย่างยิ่ง

โครงการประเภทการลงทุนเปรียบเสมือนหน่วยผลิตหน่วยหนึ่งที่ทำกรแปลงสภาพหรือเปลี่ยนปัจจัยการผลิตที่ใส่เข้าไป (Inputs) ให้เป็นผลผลิตออกมา (Outputs) ปัจจัยที่ใส่เข้าไปนี้เมื่อคิดเป็นมูลค่าหรือเป็นเงินแล้วก็คือ ค่าใช้จ่าย (Costs) ส่วนผลผลิตที่ได้ก็ออกมา ถ้าคิดเป็นมูลค่าหรือเป็นเงินแล้วก็เรียกว่า รายได้หรือผลตอบแทน (Benefits)

ตามทฤษฎีดังกล่าวข้างต้น คำว่า ค่าใช้จ่ายของโครงการใดโครงการหนึ่งจึงมักเป็นที่เข้าใจกันโดยทั่วไปว่า หมายถึง “จำนวนเงินทั้งหมดที่โครงการต้องจ่ายไปในการจัดหาปัจจัยที่จะนำมาใช้ในการผลิต” หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ “มูลค่าของปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรต่างๆ ที่ใช้ไปในโครงการ” นั่นเอง

โดยที่การวิเคราะห์โครงการลงทุนจัดทำขึ้นเป็นการล่วงหน้า ก่อนที่โครงการจะเริ่มต้นดำเนินการจริง ดังนั้น ข้อมูลทางด้านค่าใช้จ่ายของโครงการที่ประมาณการได้ใกล้เคียงความจริงและทันต่อเวลา จะเป็นข้อมูลสำคัญที่ทำให้นักวิเคราะห์และผู้บริหารสามารถนำมาใช้ในการประเมินความคุ้มค่าของโครงการลงทุนได้ โดยการนำข้อมูลทางด้านค่าใช้จ่ายนี้ไปเปรียบเทียบกับข้อมูลทางด้านผลตอบแทนของโครงการ และใช้วิธีประเมินค่าโครงการลงทุนเป็นเครื่องมือในการประเมินความคุ้มค่าเพื่อที่จะได้ตัดสินใจว่าจะลงทุนหรือไม่

2) ราคาที่ใช้ในการประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ

อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2559, น. 22) อธิบายว่า โดยที่ค่าใช้จ่ายของโครงการก็คือ มูลค่าของการใช้ปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรซึ่งเมื่อโครงการสามารถระบุว่าจะต้องใช้ปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรอะไรแล้ว ขึ้นต่อไปก็จะเป็นเรื่องการประมาณราคาปัจจัยการผลิตดังกล่าวเพื่อจะได้ทราบค่าใช้จ่ายที่คิดเป็นตัวเงินออกมา ทั้งนี้ เพราะปัจจัยที่ใส่เข้าไปจะมีหน่วยไม่เหมือนกัน เช่น แรงงานเป็นคน ที่ดินคิดเป็นตารางวา หรือปูนซีเมนต์คิดเป็นตัน เป็นต้น เมื่อหน่วยต่างกันก็รวมกันไม่ได้ จะต้องมีการกำหนดราคาที่เหมาะสมเพื่อนำมาใช้ในการตีค่า ซึ่งหากมีการใช้ราคาที่ไม่เหมาะสม ก็อาจนำไปสู่การประมาณค่าใช้จ่ายที่ผิดพลาดได้

ราคาที่เหมาะสมที่สามารถนำมาใช้ในการตีค่าโครงการจะมี 2 ชนิด คือ ราคาตลาด (Market Price) และราคาเงา (Shadow Price) ดังนี้

(1) ราคาตลาด

ราคาตลาด หมายถึง ราคาที่กำหนดขึ้นโดยเปิดเผย ซึ่งสามารถสังเกตได้จากการซื้อขายจริงในตลาด ในทางทฤษฎีหากระบบเศรษฐกิจมีการแข่งขันที่สมบูรณ์แล้ว ราคาตลาดของสินค้าหรือปัจจัยการผลิตใดๆ จะเป็นราคาดุลยภาพภายใต้สภาวะการณ์ของอุปสงค์และอุปทานของสินค้าหรือปัจจัยการผลิตนั้นๆ ระดับราคดังกล่าวเมื่อกำหนดขึ้นมาได้แล้วจะคงอยู่เป็นเวลานาน เพราะหากราคาสินค้าเกิดแตกต่างไปจากระดับราคาดุลยภาพ จะเกิดพลังผลักดันให้ราคากลับมา

อยู่ที่ระดับคุณภาพได้อีก กล่าวคือ เมื่อระดับราคาสูงกว่าราคาคุณภาพ จะมีอุปทานส่วนเกินอันเป็นผลทำให้ผู้ขายพากันตัดราคาสินค้าซึ่งกันและกัน ทำให้ระดับราคาลดลงสู่ระดับคุณภาพ ในทางตรงกันข้ามถ้าระดับราคาต่ำกว่าราคาคุณภาพ จะก่อให้เกิดการขาดแคลนสินค้า ในที่สุดจะทำให้ระดับราคาสูงขึ้นจนกลับไปสู่ระดับคุณภาพได้อีกเช่นกัน

เมื่อราคาตลาดเป็นราคาที่สะท้อนถึงมูลค่าที่แท้จริงของปัจจัยการผลิตที่จะนำมาใช้กับโครงการหรือเป็นราคาจริง (Actual Price) ของปัจจัยการผลิตที่มีการซื้อขายกันภายใต้ระบบการแลกเปลี่ยนตามปกติ ราคาตลาดที่กล่าวถึงจึงเหมาะสมที่จะนำมาใช้ในการตีราคาปัจจัยการผลิตของโครงการ

อย่างไรก็ตาม เพื่อให้ได้มาซึ่งราคาตลาดของปัจจัยการผลิต โดยทั่วไปก็ต้องไปที่ตลาดเพื่อจะได้ทราบว่าราคาซื้อขายที่แท้จริงของปัจจัยการผลิตแต่ละชนิดเป็นเท่าไร ในกรณีนี้เจ้าของโครงการอาจจะทำการปรึกษาหารือกับแหล่งข้อมูลต่างๆ ได้ เช่น สอบถามราคาปัจจัยการผลิตที่ต้องการจากผู้นำเข้าจากต่างประเทศ จากร้านค้าส่งและร้านค้าปลีกหรือจากเจ้าหน้าที่ของรัฐบาลที่เกี่ยวข้อง ถ้าเป็นโครงการประเภทงานก่อสร้างต่างๆ ก็อาจต้องสอบถามราคาจากผู้รับเหมาจากราคาประมูล ราคาที่วิศวกรและสถาปนิกประมาณการไว้ หรือดูจากใบแจ้งราคาของผู้แทนจำหน่ายปัจจัยการผลิตนั้นๆ เป็นต้น ซึ่งในที่สุดจะทำให้ทราบถึงราคาปัจจัยการผลิตตามที่ต้องการ

ราคาตลาดที่ได้มาเพื่อใช้ในการคำนวณค่าใช้จ่ายของโครงการนั้นจะต้องเป็นราคาในท้องถิ่น (Locally Estimated) ซึ่งอาจเรียกว่า “ราคา ณ ที่ตั้งโครงการ” (Project Gate Price) อันเป็นราคาที่โครงการจ่ายไปจริงๆ เพราะเป็นราคาที่ส่งถึงที่ตั้งโครงการ

(2) ราคาเงา

ราคาเงา หมายถึง ราคาที่ควรจะเป็นในระบบเศรษฐกิจที่มีคุณภาพภายใต้เงื่อนไขของการแข่งขันที่สมบูรณ์ ราคาเงาเป็นราคาสมมติเพื่อหาราคาที่แท้จริงของปัจจัยการผลิตที่จะสะท้อนถึงค่าเสียโอกาสที่แท้จริงของปัจจัยการผลิต ราคาเงาจึงเป็นแนวคิดในทางเศรษฐศาสตร์

ดังที่กล่าวมาแล้วว่า ค่าใช้จ่ายของโครงการจะมีทั้งค่าใช้จ่ายที่ชัดเจนเป็นตัวเงิน และค่าใช้จ่ายที่ไม่ชัดเจนไม่เป็นตัวเงิน เช่น ค่าตอบแทนของเจ้าของโครงการและญาติพี่น้องที่มาทำงานกับโครงการ ในกรณีเช่นนี้ก็ต้องมีการใช้ราคาเงามาตีค่าเป็นค่าแรง โดยคิดจากค่าเสียโอกาสที่บุคคลนั้นควรได้รับถ้าไปทำงานที่อื่น

3) ขั้นตอนการประมาณค่าใช้จ่ายของโครงการ

การวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายของโครงการตามแนวที่กล่าวมาแล้วนั้น ถ้าจะสรุปเพื่อใช้เป็นแนวทางปฏิบัติแล้ว ก็อาจกล่าวได้ว่า จะประกอบด้วยขั้นตอนการดำเนินงาน 3 ขั้นตอนด้วยกัน ตามภาพต่อไปนี้

ขั้นตอนที่ 1: การระบุรายการและปริมาณปัจจัยการผลิต

โดยที่ค่าใช้จ่ายของโครงการจะเป็นมูลค่าของปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรที่โครงการใช้ไป ดังนั้น ในการประมาณการค่าใช้จ่ายต่างๆ ของโครงการประเภทสังหาริมทรัพย์ จึงต้องเริ่มด้วยการระบุว่าถ้าจะมีการก่อสร้างตามแผนงาน โครงการแล้วจะต้องมีการใช้ปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรอะไร และในปริมาณมากน้อยเท่าใด ตามขั้นตอนแรกนี้ นักวิเคราะห์โครงการจะต้องพยายามระบุค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องในทุกประเภทของโครงการออกมาให้ได้ จากนั้นก็จัดประเภทค่าใช้จ่ายออกเป็นหมวดหมู่ต่างๆ ดังที่กล่าวแล้วเช่น ค่าที่ดิน ค่าก่อสร้าง และค่าเครื่องจักร เป็นต้น

จุดเริ่มต้นของการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายจึงอยู่ที่การตัดสินใจว่าจะทำการผลิตหรือลงทุนในโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทใด และในปริมาณมากน้อยแค่ไหน คุณภาพเป็นอย่างไร จากนั้นจึงพิจารณาถึงปัจจัยการผลิตและปริมาณที่จะใช้ให้สอดคล้องกับแผนงานที่กำหนดไว้ อาทิ มีการตัดสินใจจะทำโครงการคอนโดมิเนียมสำหรับผู้ที่มีรายได้ระดับปานกลาง โดยจะจัดสร้างเป็นอาคารชุด 5 ชั้น จำนวน 1,000 หน่วย แต่ละหน่วยจะมีพื้นที่ประมาณ 60 ตารางเมตร เพื่อใช้เป็นห้องนอน 2 ห้อง ห้องน้ำ ห้องครัว และห้องนั่งเล่นอีกอย่างละ 1 ห้อง นอกจากนี้ก็จะจัดให้มีที่จอดรถไว้บริการอีกด้วย จากนั้นจึงมีการพิจารณาว่าต้องใช้ปัจจัยการผลิต เช่น ที่ดิน เครื่องจักร วัสดุก่อสร้าง และแรงงานตามทีมงานต้องการเท่าใด

ในทางปฏิบัติ ก่อนที่จะมีการตัดสินใจว่าจะทำการผลิตหรือทำการก่อสร้างโครงการประเภทใด จะต้องมีการศึกษาวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ทางด้านต่างๆ มาดีพอสมควรแล้ว เช่น จะต้องมีการศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ด้านเทคโนโลยี การผลิต ซึ่งรวมถึงการออกแบบโครงการอสังหาริมทรัพย์นั้นๆ มาแล้ว

ขั้นตอนที่ 2: การตีราคาค่าใช้จ่าย

ดังที่ได้กล่าวแล้วว่าการประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ ก็คือการนำราคาที่เหมาะสมมาตีการรายการปัจจัยการผลิตที่ระบุไว้แล้วในขั้นตอนที่ 1 ทั้งนี้เพื่อจะได้ประมาณการรายการค่าใช้จ่ายให้เป็นตัวเงิน เนื่องจากปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรที่จะใช้ในโครงการมีหน่วยไม่เหมือนกัน การตีราคาค่าใช้จ่ายจึงต้องมีการกำหนดราคาที่ใช้ในการตีค่าที่เหมาะสม เพราะหากมีการใช้ราคาที่ไม่เหมาะสม อาจนำไปสู่ความผิดพลาดในการประเมินค่าโครงการในที่สุด ซึ่งโดยทั่วไปการคำนวณค่าใช้จ่ายของโครงการจะต้องเริ่มด้วยการใช้ราคาตลาด และถ้าค่าใช้จ่ายรายการไหนไม่มีราคาตลาด ก็จะใช้ราคาเงาแทน

สำหรับค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นภายหลังจากที่โครงการได้ก่อสร้างแล้วเสร็จ เมื่อเปิดดำเนินการ ก็จะเริ่มมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเกิดขึ้น หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า เป็นค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร เช่น เงินเดือนพนักงาน ค่าประกันภัย

ค่าดอกเบี้ยจ่าย ค่าโฆษณา และค่าภาษีเงินได้ เป็นต้น ซึ่งในการประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานนี้ก็สามารถทำการประมาณการเป็นแต่ละรายการตามที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจริง ตัวอย่างเช่น ค่าดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งเจ้าของโครงการจะจ่ายดอกเบี้ยต่อปีมากหรือน้อยตามจำนวนเงินกู้ที่ทำสัญญาไว้กับสถาบันการเงิน เป็นต้น

ขั้นตอนที่ 3: การรวมค่าใช้จ่ายเป็นรายปี

การรวมค่าใช้จ่ายเป็นรายปี เป็นขั้นตอนสุดท้ายของการประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ ทั้งนี้ เพื่อให้ผู้วิเคราะห์โครงการได้มองเห็นภาพรวมของค่าใช้จ่ายทั้งหมดของโครงการตลอดอายุของโครงการ ซึ่งตามปกติโครงการทุกประเภทส่วนใหญ่จะมีการลงทุนมากในระยะเริ่มแรก เนื่องจากมีค่าซื้อที่ดิน ค่าก่อสร้าง ค่าเครื่องจักร และอุปกรณ์การผลิต อย่างไรก็ตาม ยังมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการดำเนินงานที่เกิดขึ้นในแต่ละปีเมื่อโครงการก่อสร้างเสร็จแล้วและเริ่มเปิดดำเนินการอีกด้วย เช่น ค่าสาธารณูปโภคภายในโครงการ ค่ารักษาความปลอดภัย ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษา เงินเดือนผู้บริหารฯลฯ ซึ่งการประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานนี้ควรทำการประมาณการเป็นรายปีในแต่ละรายการของค่าใช้จ่าย เช่น เงินเดือนผู้บริหารอาจใช้วิธีประมาณการตามที่คาดว่าจะจ่ายจริงต่อเดือน คูณด้วย 12 ขณะที่ค่าประกันอัคคีภัยของโครงการก็อาจกำหนดเบี้ยประกันจากการสอบถามบริษัทประกันวินาศภัย เป็นต้น

4) ผลตอบแทนของโครงการ

อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2559, น. 33) อธิบายว่า ในการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินของโครงการจะต้องมีการประมาณการผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการ ซึ่งก็คือรายได้หลักของโครงการ ผลตอบแทนของโครงการ คือ มูลค่าของสินค้าและบริการที่ผลิตได้จากโครงการหรือกล่าวอีกนัยหนึ่งก็คือ รายได้ของโครงการ ที่มาจากการขายสินค้าและบริการ เช่น การจำหน่ายห้องชุดหรือบ้านจัดสรรหรือค่าเช่าห้องพักอาศัย การประมาณการรายได้ในกรณีเช่นนี้จึงสามารถทำได้โดยนำปริมาณการขายหรือการให้บริการที่คาดว่าจะมีในแต่ละปีคูณด้วยราคาขาย ตัวอย่างเช่น ถ้าโครงการหนึ่งขายบ้านเดี่ยวได้ 20 หลัง ในราคาหลังละ 10 ล้านบาท รายได้ของโครงการนี้ก็คือ 200 ล้านบาท นอกจากนั้น รายได้ของโครงการยังอาจรวมถึงรายได้ที่เกิดจากกิจกรรมส่วนควบอื่นๆ และรายได้ที่เป็นผลพลอยได้อีกด้วย (ถ้ามี) ตัวอย่างเช่น รายได้ที่เกิดจากค่าเช่าร้านค้าและค่าสมาชิกของผู้ที่มาใช้บริการสระว่ายน้ำหรืออุปกรณ์ออกกำลังกายในสโมสรของโครงการ เป็นต้น

การประมาณการผลตอบแทนของโครงการประกอบด้วย 3 ขั้นตอนดังนี้
 ขั้นตอนที่ 1: การระบุรายการและปริมาณผลตอบแทน

การประมาณการผลตอบแทนของโครงการ จะเริ่มต้นด้วยการระบุรายการผลตอบแทนทุกรายการที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากโครงการ ซึ่งได้แก่ รายได้จากการขายสินค้าหรือบริการ ซึ่งเป็นผลได้โดยตรงของโครงการ

ขั้นตอนที่ 2: การตีราคาผลตอบแทน

โดยที่ผลตอบแทนของโครงการ ก็คือรายได้หรือยอดขายที่ได้จากการขายสินค้าหรือบริการที่ผลิตได้จากโครงการ ซึ่งผลตอบแทนของโครงการสามารถหาได้จากปริมาณขายคูณด้วยราคาขายต่อหน่วย ซึ่งจะทำให้โครงการทราบจำนวนเงินที่จะได้รับจากการขายสินค้าหรือบริการที่ผลิตได้จากโครงการนั้นๆ โดยที่ราคาขายในที่นี้จะหมายถึงราคาตลาดหรือราคาจริงที่ซื้อขายกันตามปกติ ส่วนปริมาณขายสามารถหาได้จากการพยากรณ์ปริมาณขายในแต่ละปี ซึ่งโครงการจำเป็นต้องทำการศึกษาด้านการตลาดมาก่อน

ขั้นตอนที่ 3: การรวมผลตอบแทนเป็นรายปี

เป็นขั้นตอนสุดท้ายของการประมาณผลตอบแทนของโครงการ โดยจะรวมผลตอบแทนทุกประเภทเข้าด้วยกันเป็นรายปี เพื่อแสดงให้เห็นถึงยอดรวมของผลตอบแทนที่โครงการจะได้รับในแต่ละปี ตลอดอายุของโครงการ

5) การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ

เมื่อได้มีการระบุจำนวนผลตอบแทนและค่าใช้จ่ายของโครงการรายปีตลอดอายุของโครงการแล้ว ขั้นตอนที่ต่อไปที่ผู้วิเคราะห์ด้านการเงินที่ต้องการประเมินความคุ้มค่าของการลงทุนจะต้องทำก็คือการหากระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการตลอดอายุของโครงการก่อน เพราะกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการนี้จะป็นสิ่งจำเป็นที่จะใช้ในการประเมินค่าโครงการลงทุนว่าควรตัดสินใจลงทุนหรือไม่ลงทุนต่อไป

กระแสเงินสดสุทธิในแต่ละปีของโครงการสามารถหาได้ด้วยการนำกระแสเงินสดที่เป็นค่าใช้จ่ายที่คาดว่าจะมีในแต่ละปีไปหักออกจากกระแสเงินสดที่เป็นผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับในแต่ละปีซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่ากระแสเงินสดสุทธิรายปี (Net Cash Flow: NCF) สามารถเขียนเป็นสมการง่ายๆ ได้ดังนี้

$$\text{กระแสเงินสดสุทธิรายปี} = \text{กระแสเงินสดรับรายปี} - \text{กระแสเงินสดจ่ายรายปี}$$

โดยที่การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปี เป็นการแสดงการรับและจ่ายเป็นสดในแต่ละปีของโครงการ แยกตามระยะเวลาที่ได้รับหรือจ่ายเงินสดนั้นจริง ตลอดอายุของโครงการที่กำหนด

จึงสามารถสรุปเป็นขั้นตอนในการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีได้ดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 การประมาณการกระแสเงินสดรับรายปี ซึ่งได้แก่ กระแสเงินสดรับจากการขายสินค้าหรือบริการของโครงการ

ขั้นตอนที่ 2 การประมาณการกระแสเงินสดจ่ายรายปี ซึ่งได้แก่ 1) เงินสดจ่ายลงทุนในโครงการซึ่งประกอบด้วย (1) กระแสเงินสดจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ถาวร (2) เงินสดจ่ายเป็นค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานและ (3) เงินทุนหมุนเวียน และ 2) เงินสดจ่ายเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน แต่จะไม่รวมถึงค่าเสื่อมราคาและการตัดจ่ายค่าให้จ่ายก่อนการดำเนินงาน และค่าดอกเบี้ยของเงินที่กู้มาลงทุนในโครงการทั้งนี้ ก็ด้วยเหตุผลที่ว่าค่าเสื่อมราคาและการตัดจ่ายค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานไม่ใช่กระแสเงินสดที่มีการจ่ายออกไปจริงๆ ของโครงการ ส่วนค่าดอกเบี้ยนั้น ผู้วิเคราะห์มักนิยมนำไปคิดในส่วนของต้นทุนเงินทุนของโครงการ ซึ่งจะกล่าวถึงในบทต่อไป ซึ่งหากนำมาเป็นค่าใช้จ่ายรายปีในขั้นตอนนี้ จะทำให้เกิดการคิดซ้ำซ้อน

ขั้นตอนที่ 3 การเปรียบเทียบกระแสเงินสดรับกับกระแสเงินสดจ่าย ในช่วงระยะเดียวกัน ว่ามีเงินสดสุทธิเท่าใด ซึ่งถ้าปีใดเงินสดสุทธิเป็นบวก ก็แสดงว่ามีเงินสดรับจากผลตอบแทนมากกว่าค่าใช้จ่าย แต่ถ้าปีใดเงินสดสุทธิติดลบก็แสดงว่ามีค่าใช้จ่ายมากกว่าผลตอบแทนในงวดนั้นๆ ซึ่งโดยทั่วไปปีแรกๆ ที่มีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร มักจะมีกระแสเงินสดสุทธิติดลบ แต่หลังจากที่ลงทุนไปแล้วก็จะเป็นช่วงเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ ซึ่งสังเกตได้จากกระแสเงินสดสุทธิจะเป็นบวก อย่างไรก็ตาม ในการประเมินความคุ้มค่าของการลงทุนในโครงการใดๆ ผู้วิเคราะห์จะใช้กระแสเงินสดสุทธิของโครงการตลอดอายุของโครงการ เพื่อเป็นข้อมูลในการวิเคราะห์ว่าควรตัดสินใจลงทุนหรือไม่ ไม่ได้ใช้เพียงปีใดปีหนึ่ง

อย่างไรก็ตาม ในทางปฏิบัติยังมีอีกวิธีหนึ่งที่นิยมนำมาหากกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินงานรายปี (ตั้งแต่ปีที่เริ่มเปิดดำเนินงานโครงการจนถึงปีสุดท้ายของโครงการ) เรียกว่าวิธีทางอ้อม เพราะจะหาจากประมาณการงบกำไรขาดทุน โดยนำกำไรสุทธิในแต่ละปี มาบวกกลับด้วยรายการที่ไม่ได้จ่ายเป็นเงินสดจริง (Non-Cash) ซึ่งได้แก่ค่าเสื่อมราคา และบวกกลับด้วยดอกเบี้ยจ่าย เนื่องจากดอกเบี้ยที่เกิดจากการกู้ยืมเงินนี้จะถือเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนเงินทุน

6) ต้นทุนเงินทุน

อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2562, น. 13-6) อธิบายว่า ต้นทุนเงินทุน (Cost of Capital) ถ้ามองในมุมมองของกิจการ จะหมายถึง อัตราค่าใช้จ่ายที่กิจการจ่ายให้เจ้าของเงินทุน เพื่อเป็นการตอบแทนที่นำเงินมาให้ใช้ในการทำธุรกิจ แต่ถ้าในมุมมองของเจ้าของเงินทุน ต้นทุนเงินทุนจะหมายถึง อัตราผลตอบแทนที่คาดหวัง (Expected Rate of Return) ของเจ้าของเงินทุน

รวี ลงกานี (2563, น. 69) อธิบายว่า ต้นทุนเงินทุนเป็นข้อมูลสำคัญของกิจการที่สะท้อนให้เห็นความสามารถในการจัดหาเงินทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ กิจการที่จัดหาเงินทุนได้มีประสิทธิภาพทำให้มีต้นทุนเงินทุนต่ำ กิจการที่มีต้นทุนเงินทุนต่ำทำให้กิจการสามารถลงทุนในโครงการใดๆ และเกิดความเป็นไปได้มากที่จะเกิดความคุ้มค่าในการลงทุนกิจการที่มีต้นทุนเงินทุนต่ำจึงมีโอกาสในการลงทุนมากกว่ากิจการที่มีต้นทุนเงินทุนสูง เมื่อมองในด้านของกิจการ ต้นทุนเงินทุนคือสิ่งที่กิจการจ่ายให้กับเจ้าของเงินทุนเพื่อตอบแทนจากการได้เงินทุนมาจากเจ้าของเงินทุน (เจ้าหนี้หรือผู้ถือหุ้น) แต่ถ้ามองจากมุมมองของผู้เป็นเจ้าของเงินทุนแล้ว สิ่งที่ได้รับตอบแทนจากการนำเงินไปให้กิจการลงทุนเรียกว่าผลตอบแทน เช่น เงินที่เป็นดอกเบี้ยของการกู้ถือเป็นต้นทุนเงินทุนที่ธุรกิจจ่ายให้เจ้าหนี้ซึ่งเป็นเจ้าหนี้ของเงินทุนในกรณีนี้ แต่สำหรับเจ้าหนี้แล้วดอกเบี้ยที่ได้รับจากกิจการที่กู้ยืมเงินไปถือเป็นผลตอบแทนที่ต้องการ

7) ต้นทุนเงินทุนของแหล่งเงินทุนที่มาจากการกู้ หรือเรียกสั้นๆ ว่าต้นทุนเงินทุนของเจ้าหนี้ (Cost of Debt) และต้นทุนของแหล่งเงินทุนที่มาจากเจ้าของหรือการร่วมทุน เรียกว่า ต้นทุนเงินทุนเจ้าของ (Cost of Equity) ต้นทุนเงินทุนจากการกู้เป็นต้นทุนที่เห็นได้ชัดมาก นั่นก็คือดอกเบี้ยจากการกู้ยืมนั่นเองดอกเบี้ยที่จ่ายให้กับเจ้าหนี้ถือเป็นต้นทุนเงินทุนการกู้ของธุรกิจ แต่เมื่อมองในฝั่งของผู้เป็นเจ้าของแล้วรายจ่ายดอกเบี้ยของธุรกิจกลายเป็นรายได้ของเจ้าหนี้ในรูปของดอกเบี้ยรับ ดังนั้นอัตราดอกเบี้ยที่ผู้เป็นเจ้าของต้องการจึงกลายเป็นต้นทุนเงินทุนของธุรกิจ จึงกล่าวได้ว่าอัตราผลตอบแทน (เช่น อัตราดอกเบี้ย) ที่เจ้าของเงินทุนต้องการคือสิ่งเดียวกันกับต้นทุนเงินทุนที่ธุรกิจต้องจ่ายออกไปทั้ง สองเปรียบได้กับเหรียญเดียวกันแต่มองคนละด้าน อัตราดอกเบี้ยที่เจ้าหนี้ต้องการเป็นค่าเสียโอกาสของเจ้าหนี้ในการใช้เงินทุนลงทุนเพื่อให้ได้ดอกผลประจำงวด (ดอกเบี้ย) ดังนั้น หากกล่าวว่าเจ้าหนี้ต้องการผลตอบแทนคิดเป็นอัตราดอกเบี้ยเท่ากับ 10% ก็หมายความว่า ต้นทุนเงินทุนจากการกู้ของกิจการเท่ากับ 10% ด้วย อย่างไรก็ตาม การกู้เงินในธุรกิจที่อยู่ในรูปของบริษัทนั้นกฎเกณฑ์ทางบัญชีมีการคิดดอกเบี้ยก่อนจะนำไปหักภาษี ซึ่งจากเกณฑ์นี้เองทำให้การกู้ที่มีการชำระดอกเบี้ยนั้นทำให้จ่ายภาษีน้อยลง หรือกล่าวได้อีกอย่างหนึ่งว่า การกู้ทำให้สามารถประหยัดภาษีที่จ่ายได้ ภาระการจ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ที่จ่ายให้กับเจ้าหนี้จึงควรต่ำลงไปเท่ากับภาษีที่ประหยัดได้

หากสมมติว่า k_d เป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ หรือต้นทุนเงินทุนจากการกู้ และ T เป็นอัตรากำไรที่ต้องจ่าย สามารถคำนวณได้ว่า

$$\text{อัตราดอกเบี้ยหรือต้นทุนเงินทุนจากการกู้หลังภาษี} = k_d \times (1 - T)$$

8) ต้นทุนของเงินทุนจากเงินเจ้าของ การหาต้นทุนเงินทุนของเงินทุนจากการกู้ นับได้ว่าไม่ยากนัก เพราะเห็นได้ชัดเจนว่าเจ้าหนี้ต้องการผลตอบแทนในรูปแบบดอกเบี้ย ต้นทุนเงินทุนของการกู้จึงเป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่ธุรกิจต้องจ่ายให้กับผู้เป็นเจ้าของนี้ สำหรับต้นทุนเงินทุนส่วนที่มาจากเจ้าของนั้นค่อนข้างยาก เนื่องจากไม่ชัดเจนว่าค่าเสียโอกาสของเจ้าของเงินที่นำเงินไปลงทุนคืออะไรแน่ และแต่ละคนก็มีค่าเสียโอกาสที่แตกต่างกัน ผู้วิเคราะห์จึงต้องทำความเข้าใจการวิเคราะห์เพื่อหาต้นทุนเงินทุนส่วนนี้ให้ดี

อาณัติ ลีมีคเดช (2561, น. 94) อธิบายว่า การคำนวณต้นทุนของส่วนของผู้ถือหุ้นจะไม่เหมือนการคำนวณต้นทุนส่วนหนี้สิน เพราะต้นทุนของหนี้สินจะมีอัตราระบุเป็นอัตราที่แน่นอน แต่จากส่วนของผู้ถือหุ้นไม่มีการระบุขึ้นกับผลประโยชน์

9) แบบจำลอง CAPM

CAPM หรือ Capital Asset Pricing Model เป็นแบบจำลองที่ใช้หาอัตราผลตอบแทนคาดการณ์ (Expected Return) ของหุ้นสามัญ โดยมีแนวคิดพื้นฐานว่าในภาวะดุลยภาพ อัตราผลตอบแทนของหุ้นสามัญใดๆ จะมีค่าเท่ากับอัตราผลตอบแทนที่ไม่มีความเสี่ยง บวกด้วยอัตราผลตอบแทนที่ต้องการมากขึ้นเพื่อชดเชยความเสี่ยง ซึ่งคำนวณได้จาก

$$k_s = k_f + \beta(k_m - k_f)$$

โดยที่ k_f คือ อัตราผลตอบแทนที่ไม่มีความเสี่ยงโดยปกติใช้อัตราผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาล

k_m คือ อัตราผลตอบแทนเฉลี่ยของการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ โดยทั่วไปวัดจากอัตราการเปลี่ยนแปลงคาดการณ์ของดัชนี SET Index

β_i คือ ค่า Beta ของหุ้น i (Beta คือค่าแสดงปริมาณความเสี่ยงของหุ้นแต่ละตัว)

10) การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงินภายใต้ความเสี่ยง

เราปรับเอา CAPM มาใช้กับการลงทุนในโครงการของบริษัทเพราะถือว่า ความเสี่ยงในการดำเนินโครงการใดของบริษัท ก็คือความเสี่ยงเฉพาะตัวของบริษัทนั้นๆ ซึ่งอนุมาน ได้ว่าเท่ากับส่วนชดเชย Risk Premium ในตลาดหลักทรัพย์นั่นเอง $(\beta_i(K_m - k_f))$ ในกรณีพิจารณา โครงการของบริษัทนอกตลาดหลักทรัพย์อาจใช้วิธีเลือกบริษัทที่ประกอบธุรกิจประเภทเดียวกัน ในตลาดหลักทรัพย์เป็นตัวแทน แล้วนำ Beta ของบริษัทนั้นมาใช้ในการคำนวณแทนได้

11) การหาข้อมูลอัตราผลตอบแทนปราศจากความเสี่ยง

อาณัติ ลีหมักเดช (2561, น. 168) อธิบายว่า Risk Free Rate คืออัตรา ผลตอบแทนปราศจากความเสี่ยง ความหมายของคำว่า “ปราศจากความเสี่ยง” คือการที่ลงทุน ในสิ่งใด จะได้รับผลตอบแทนและเงินต้นคืนอย่างแน่นอน ดังนั้นจึงใช้อัตราผลตอบแทนในพันธบัตร รัฐบาลเป็นตัวแทนของอัตราผลตอบแทนที่ปราศจากความเสี่ยง เพราะถือว่ารัฐบาลมีอำนาจในการ พิมพ์เงิน จึงไม่มีความจำเป็นต้องบิดพลิ้วหนี้ที่อยู่ในรูปสกุลเงินที่ตนเองพิมพ์ได้ โดยปกติเราจะใช้ ผลตอบแทนของพันธบัตรอายุ 1 ปี

สำหรับการตรวจสอบอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล สามารถดูได้ที่ URL: <http://www.thaibma.or.th/EN/Market/YieldCurve/Government.aspx>

12) การหาข้อมูล Beta (β_i)

อาณัติ ลีหมักเดช (2561, น. 169) อธิบายว่า Beta เป็นค่าที่ใช้วัดความเคลื่อนไหว ของผลตอบแทนของหุ้นใดๆ (เทียบกับความเคลื่อนไหวของผลตอบแทนในตลาดหลักทรัพย์โดยรวม อย่างไรก็ตามค่า Beta ของหุ้นส่วนใหญ่ก็มีค่าเป็นบวก ในทางทฤษฎี Beta ต้องมีค่าเป็นบวกและขนาด ของค่า Beta ใช้บอกความรวดเร็วในการขึ้นหรือลงเมื่อเทียบกับตลาดโดยรวม โดย 1 หมายถึงเท่ากับตลาด คือเมื่อดัชนี Set Index เพิ่ม 1% อัตราผลตอบแทนคาดการณ์ของหุ้นตัวนี้ก็เพิ่ม 1% หาก Beta เท่ากับ 2 จะหมายถึง หุ้นตัวนี้มีความไวเป็น 2 เท่าเมื่อเทียบกับตลาดโดยรวม หาก SET Index เพิ่มขึ้น 1% หุ้นตัวนี้ก็จะม้อัตราผลตอบแทนเพิ่มขึ้น 2%

ในปัจจุบันหากต้องการทราบค่า Beta ของหุ้นตัวใด สามารถหาข้อมูล ได้จากตารางราคาหุ้นที่ตีพิมพ์ในหนังสือพิมพ์ธุรกิจ หรือตามเว็บไซต์ เช่น <http://www.efinancethai.com/> เป็นต้น

กรณีที่บริษัทไม่ได้จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เรามักจะใช้การ เปรียบเทียบกับบริษัทประเภทเดียวกันที่จดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์ โดยอาจนำ Beta ของบริษัทที่จดทะเบียนอยู่นั้นมาใช้แทนเป็น Beta ของบริษัท

13) วิธีการวิเคราะห์การลงทุน

อัญญา ชีวะตระกูลกิจ (2562, น. 1-24) กล่าวว่า วิธีการประเมินค่าการลงทุน มีด้วยกันหลายวิธี ทั้งวิธีที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินตามเวลา ได้แก่ วิธีระยะเวลาคืนทุน และวิธีที่คำนึงถึงค่าของเงินตามเวลา ได้แก่ วิธีค่าปัจจุบันสุทธิ วิธีอัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย และวิธีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

14) การประเมินค่าโครงการลงทุน

อัญญา ชีวะตระกูลกิจ (2556, น. 8-9) อธิบายว่า หลังจากที่ได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งในด้านการตลาด ด้านเทคนิค และ ด้านการจัดการแล้ว เพื่อให้ได้ข้อมูลใช้เป็นพื้นฐานในการตัดสินใจว่า โครงการที่กำลังพิจารณาอยู่นั้นมีความเป็นไปได้ หรือมีผู้ลงทุนเพียงใด ขั้นตอนต่อไปที่จะต้องดำเนินการก็คือการวิเคราะห์และประเมินค่าโครงการลงทุนเพื่อพิจารณาว่าโครงการนั้นให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับเงินลงทุนหรือไม่ หรือผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่าค่าใช้จ่ายที่เสียไป ซึ่งวิธีการประเมินค่าโครงการลงทุนสามารถแบ่งออกเป็น 2 วิธีใหญ่ๆ คือ การประเมินค่าโครงการลงทุนที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา และการประเมินค่าโครงการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา

(1) การประเมินโครงการลงทุนที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา

วิธีการประเมินค่าแบบนี้เป็นวิธีที่ง่ายโดยถือว่าเงินจำนวนที่เท่ากัน ในเวลาที่ต่างกันมีค่าเท่ากัน เช่น เงิน 100 บาท ในปีที่ 1 มีค่าเท่ากับ เงิน 100 บาท ในปีที่ 5 เป็นต้น ดังนั้น การคำนวณหากระแสเงินสดสุทธิจึงนำเงินในแต่ละปีมาบวกหรือลบกันได้เลย

ค่าระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) คือระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุนของโครงการ หรือระยะเวลาที่ผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการ เท่ากับเงินลงทุนของโครงการ วิธีนี้นิยมใช้มากในทางธุรกิจ

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินสดจ่ายลงทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิรายปี}}$$

(2) การประเมินค่าโครงการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา

การประเมินค่าโครงการลงทุนวิธีนี้มีแนวความคิดว่าเงินในแต่ละปี ถึงจะมีจำนวนเดียวกันก็จะมีมูลค่าไม่เท่ากัน นั่นก็คือ เงินมีค่าตามเวลา หรือเวลาเป็นปัจจัยที่มีค่าสำหรับค่าของเงิน (Time value of money) ซึ่งเป็นที่ยอมรับกันมานานแล้ว ถ้าต้องการที่จะได้รับเงินในอนาคต จำนวนเงินในอนาคตจะต้องมากขึ้นด้วยเท่ากับว่าเรานำเงินจำนวนนั้นไปลงทุนหาผลประโยชน์ ซึ่งอย่างน้อยควรจะได้รับผลตอบแทนจากอัตราดอกเบี้ยของหลักทรัพย์ที่ไม่มีความเสี่ยง (Risk free rate)

ราคาหรือมูลค่าของเงินจะขึ้นอยู่กับอัตราดอกเบี้ย (Interest rate) เป็นตัวกำหนด เช่น เงิน 100 บาท ในวันนี้ย่อมมีค่ามากกว่า 100 บาท ใน 1 ปีข้างหน้า ถ้าต้องการให้รับเงิน 100 บาท ใน 1 ปีข้างหน้า ก็จะต้องรับเงินมากกว่า 100 บาท ซึ่งอาจจะเป็น 108, 110 หรือ 112 บาท ซึ่งจะต้องพิจารณาจากอัตราผลตอบแทนโดยทั่วไป

วิธีประเมินค่าโครงการลงทุนที่คำนึงค่าของเงินกับเวลาสามารถจำแนกได้เป็น

(1) วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net present value หรือ NPV) หมายถึง ผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละปีตลอดอายุของโครงการกับเงินสดจ่ายลงทุน ณ อัตราค่าของทุน (Cost of capital)

NPV = มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ - มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่าย

$$NPV = B - C$$

จากสูตรดังกล่าวย่อมมีโอกาสเกิดเหตุการณ์ขึ้นได้ 3 กรณี คือ

1. $B - C = 0$ แสดงว่าผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน หรือจุดคุ้มทุน กล่าวคือโครงการไม่มีกำไร ไม่ขาดทุน

2. $B - C > 0$ แสดงว่าผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน หมายถึงโครงการมีกำไร

3. $B - C < 0$ แสดงว่าผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุน หมายถึงโครงการนั้นขาดทุน

(2) วิธีอัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal rate of return หรือ IRR) เป็นการคำนวณหาอัตราส่วนลดหรืออัตราดอกเบี้ยที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุของโครงการเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุน

$$PV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + r)^t}$$

โดยที่ PV = มูลค่าปัจจุบันหรือเงินสดจ่ายลงทุน

B_t = กระแสเงินสดรับแต่ละปีตลอดอายุของโครงการ

C_t = กระแสเงินสดจ่ายแต่ละปีของโครงการ

R = อัตราผลตอบแทนของโครงการ

n = อายุของโครงการ

จากสูตร ย่อมทำให้มีโอกาสเกิดเหตุการณ์ได้ 3 กรณีคือ

1. ถ้าค่าของ r ใดๆ มาแทนค่าในสูตรแล้วทำให้อัตราผลตอบแทนของโครงการมากกว่าค่าของทุน (Cost of capital) แสดงว่าโครงการมีกำไร สมควรลงทุน
2. ถ้าค่า r ใดๆ มาแทนค่าแล้วทำให้อัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับค่าของทุน แสดงว่าโครงการนี้ไม่มีกำไรไม่ขาดทุนคือ เสมอตัว
3. ถ้าค่า r ใดๆ มาแทนค่าแล้วทำให้อัตราผลตอบแทนของโครงการน้อยกว่าค่าของทุน แสดงว่าโครงการนี้ขาดทุน ไม่น่าลงทุน

(3) อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit/Cost ratio) หมายถึง อัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน กับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนที่จ่ายไปในการดำเนินโครงการ ในทางธุรกิจเรียกอัตราส่วนนี้ว่าดัชนีการทำการกำไร (Profitability index)

$$B/C \text{ Ratio} = \frac{\text{มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน}}{\text{มูลค่าปัจจุบันของต้นทุน}} = \frac{B}{C}$$

จากสูตรนี้ย่อมมีโอกาสเกิดเหตุการณ์ได้ 3 กรณีคือ

1. $B/C = 1$ แสดงว่า $B = C$ หรือผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน แสดงว่าคุ้มทุน ธุรกิจดำเนินงานแล้วไม่มีกำไร ไม่ขาดทุน เช่น ลงทุน 1,000 บาท ได้ผลตอบแทน 1,000 บาท เท่ากัน
 2. $B/C > 1$ แสดงว่า $B > C$ หรือผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน ธุรกิจจะมีกำไร เช่น ลงทุน 1,000 บาท ได้ผลตอบแทน 1,500 บาท ได้กำไร 500 บาท
 3. $B/C < 1$ แสดงว่า $B < C$ หรือผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุน ธุรกิจจะประสบปัญหาหากับการขาดทุน เช่น ลงทุน 1,000 บาท ได้ผลตอบแทน 800 บาท ขาดทุน 200 บาท
- สำหรับโครงการโดยทั่วไปจะพิจารณาโครงการลงทุนเมื่อ $B/C = 1$ เป็นอย่างน้อย

15) การวิเคราะห์ความอ่อนไหว

รวิ ลงกานี (2563, น. 166) อธิบายว่า การวิเคราะห์ความอ่อนไหวถือเป็นการประเมินว่าโครงการลงทุนมีความเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรที่เกี่ยวข้องอย่างไร โครงการที่ถือว่ามีความเสี่ยงมากเป็นโครงการที่มีความอ่อนไหวของการเปลี่ยนแปลงผลการประเมินความคุ้มค่าเมื่อตัวแปรที่เกี่ยวข้องเปลี่ยนแปลงไปได้ง่าย เช่น ถ้าการเปลี่ยนแปลงราคาขายทำให้ผลของการประเมิน

ความคุ้มค่าโครงการเปลี่ยนแปลงได้เร็วเรียกว่าโครงการมีความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของราคา หรือหมายความว่าโครงการมีความเสี่ยงมากนั่นเอง ตัวแปรที่เกี่ยวข้องเรียกได้ว่าเป็นตัวแปรนำเข้า (Input Variable) ซึ่งสามารถมีได้มากกว่า 1 ตัวเช่น ราคาขาย ปริมาณขาย ต้นทุนต่อหน่วย ต้นทุนเงินทุน ฯลฯ

การเปลี่ยนแปลงค่าของตัวแปรนำเข้าที่ใช้คำนวณกระแสเงินสดอิสระจะทำให้ผลการประเมินโครงการที่วัดโดยวิธีต่างๆ (เช่น คำปัจจุบันสุทธิหรืออัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ) เปลี่ยนแปลงไป ผู้ประเมินสามารถประเมินความอ่อนไหวของโครงการลงทุนได้โดยการแสดงให้เห็นว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (หรืออัตราผลตอบแทนภายใน) จะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรเมื่อกำหนดให้ตัวแปรนำเข้าตัวใดตัวหนึ่งเปลี่ยนแปลงไป การประเมินความเสี่ยงด้วยการวิเคราะห์ความอ่อนไหวเป็นการเปลี่ยนแปลงผลการประเมินเมื่อตัวแปรนำเข้าใดๆ เปลี่ยนแปลงโดยกำหนดตัวแปรที่เหลือมีค่าคงที่

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวจะเริ่มด้วยการวิเคราะห์สถานการณ์หลัก (Base-case Analysis) ซึ่งจะเป็นการวิเคราะห์ความเป็นไปได้โครงการกรณีที่ตัวแปรนำเข้าเป็นไปตามคาดหวัง หรือค่าที่มีโอกาสเป็นไปได้มากที่สุด จากนั้นผู้ประเมินจะวิเคราะห์ความอ่อนไหวด้วยการตั้งคำถามในเชิงสมมติ 'ถ้าสมมติเป็นอย่างนี้จะเกิดผลอย่างไร' เช่น ถ้ายอดขายลดลงต่ำกว่าค่าหลักที่สมมติไว้ 20% จะมีผลต่อการวิเคราะห์โครงการอย่างไร หรือถ้าราคาขายต่อหน่วยตกลงไปแล้วผลจะเป็นอย่างไร หรือถ้าต้นทุนผันแปรเปลี่ยนเป็นหน่วยละ 2.70 บาท แทนที่จะเป็น 2.10 บาท ผลจะเป็นอย่างไร

16) การวิเคราะห์สถานการณ์

รวี ลุงกานี (2563, น. 172) อธิบายว่า การวิเคราะห์ความอ่อนไหวยังไม่สามารถบ่งบอกความเสี่ยงได้ในบางสถานการณ์เนื่องจากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวนั้นไม่สะท้อนความน่าจะเป็นของการเกิดขึ้นของเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องกับตัวแปรนั้น วิธีการที่เหมาะสมจึงต้องปรับค่าการวิเคราะห์ความอ่อนไหวให้สะท้อนการกระจายความน่าจะเป็นของตัวแปรค่านำเข้าต่างๆ นี้ด้วย และนอกจากนั้นวิธีการนี้ยังจะต้องสามารถวัดการเปลี่ยนแปลงค่านำเข้าได้คราวละหลายค่าไปพร้อมกัน วิธีการวิเคราะห์ความเสี่ยงที่กล่าวถึงนี้เรียกว่าการวิเคราะห์สถานการณ์ (Scenario Analysis) การวิเคราะห์สถานการณ์จึงเป็นเครื่องมือที่นำเอาค่าน่าจะเป็นมาผนวกในการวิเคราะห์ความเสี่ยงและสามารถวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของตัวแปรค่านำเข้าได้พร้อมๆ กัน

การวิเคราะห์สถานการณ์จะเริ่มโดยการวิเคราะห์สถานการณ์ที่อาจเกิดขึ้นและกำหนดความน่าจะเป็นของการเกิดเหตุการณ์นั้นๆ เช่น ผู้ประเมินกำหนดสถานการณ์ที่เป็นไปได้มากที่สุด หรือสถานการณ์หลัก (Base Case) และคำนวณการประเมินโครงการไปตามค่านำเข้า

ที่กำหนดไว้ นอกจากการคำนวณในสถานการณ์หลัก (Base Case) แล้วผู้ประเมินจะต้องวิเคราะห์ สถานการณ์ที่ดีที่สุด (Best-Case Scenario) และสถานการณ์เลวร้ายที่สุด (Worst-case Scenario) พร้อมกับความน่าจะเป็นในการเกิดสถานการณ์เช่นนั้นด้วย ในแต่ละสถานการณ์เหล่านี้ผู้ประเมิน ต้องระบุค่าตัวแปรนำเข้าที่จะเกิดขึ้นในสถานการณ์นั้นๆ ไปด้วย ตัวอย่างเช่น ในสถานการณ์ ที่เลวร้ายที่สุดนั้น ค่าของราคาขายที่ต่ำสุด จำนวนหน่วยขายที่ต่ำสุด ต้นทุนผันแปรที่สูงสุด ฯลฯ จะมีค่าเป็นเท่าใด การกำหนดความน่าจะเป็นของการเกิดสถานการณ์ต่างๆ นั้นเป็นเรื่องที่ค่อนข้างยาก ในการปฏิบัติเนื่องจากต้องอาศัยการวิเคราะห์จากหลายๆ ฝ่ายที่เกี่ยวข้อง เช่น ฝ่ายขาย หรือฝ่ายจัดซื้อ โดยทั่วไปผู้ประเมินมักกำหนดให้การกระจายตัวของความน่าจะเป็นมีลักษณะที่สมมาตร เช่น กำหนด ความน่าจะเป็นที่จะเกิดสถานการณ์ ดีที่สุดเท่ากับ 25% และสถานการณ์เลวร้ายที่สุดเท่ากับ 25% อย่างไรก็ตาม ถ้ามีข้อมูลที่สามารถคาดการณ์ได้โดยละเอียดผู้ประเมินสามารถที่จะคาดการณ์ ด้วยตัวเลขที่แตกต่างจากที่ระบุนี้หรือสามารถคาดการณ์โดยมีความละเอียดมากขึ้นได้

4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

พรพรรณ วงศิริไพศาล (2561) ได้การศึกษาความเป็นไปได้โครงการบ้านจัดสรร จังหวัดจันทบุรี โดยได้ทำการประเมินศักยภาพทำเลที่ตั้ง ความเป็นไปได้ในทางกฎหมายก่อนเริ่ม ดำเนินการ รวมถึงมีการวิเคราะห์ทางกายภาพถึงความเหมาะสมของพื้นที่ดินว่าในความเป็นจริง สามารถสร้างอสังหาริมทรัพย์ประเภทใดได้บ้าง และทำการประเมินความเป็นไปได้ด้านการเงิน เบื้องต้น เพื่อเปรียบเทียบความเป็นไปได้เบื้องต้นระหว่างโครงการบ้านเดี่ยว บ้านแฝด และทาวน์โฮม โดยวิเคราะห์ราคาขายเฉลี่ยต่อหลังควบคู่ไปกับข้อมูลอาชีพและรายได้ของประชากรจังหวัดจันทบุรี แล้วพบว่า การพัฒนาโครงการจัดสรรของบ้านทาวน์โฮมมีความเหมาะสมที่สุด จึงนำไปพิจารณา ความเป็นไปได้ของโครงการในด้านการตลาดต่อไป โดยการวิเคราะห์สถานการณ์และแนวโน้มเศรษฐกิจ วิเคราะห์ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ วิเคราะห์อุปสงค์และอุปทาน ทำแบบสำรวจความต้องการ ชื่อที่อยู่อาศัย ในอำเภอเมืองจันทบุรี รวมทั้งทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ที่ตอบแบบสอบถามที่มีความสนใจชื่อที่อยู่อาศัย หลังจากนั้นจึงทำการวิเคราะห์คู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม ทำการวิเคราะห์ วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของโครงการ โดยวิธี SWOT Analysis เพื่อนำไป กำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดต่อไป ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน ได้ทำการประเมิน ความคุ้มค่าของโครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนของโครงการ รวมถึงทำการ วิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ และการวิเคราะห์สถานการณ์ ผลการศึกษาพบว่า โครงการ มีค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 27,919,516 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก มากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทน

ภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 17.96% มากกว่า WACC คือ 9.48% จึงสรุปได้ว่าโครงการพัฒนาบ้านเด็ยวนี้มีความน่าสนใจในการลงทุน และมีความเป็นไปได้ จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ พบว่า ราคาขายเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนโครงการมากที่สุด และจากการวิเคราะห์สถานการณ์ พบว่า ในกรณีที่เกิดสถานการณ์แย่ที่สุด โครงการยังมีความน่าสนใจในการลงทุน เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการยังมีค่ามากกว่าศูนย์ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการยังมีค่ามากกว่าต้นทุนเงินทุนของโครงการ

สิธาพร พิงส์สำราญ (2560) ได้ทำการการศึกษาความเป็นไปได้โครงการทาว์นเฮาส์เขตบางกะปิกรุงเทพมหานคร โดยได้ทำการประเมินศักยภาพทำเลที่ตั้ง ความเป็นไปได้ในทางกฎหมาย ก่อนเริ่มดำเนินการ รวมถึงมีการวิเคราะห์ทางกายภาพถึงความเหมาะสมของพื้นที่ดินว่าในความเป็นจริงสามารถสร้างอสังหาริมทรัพย์ประเภทใดได้บ้าง ทำการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด โดยการวิเคราะห์สถานการณ์และแนวโน้มเศรษฐกิจ วิเคราะห์ภาพรวมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ วิเคราะห์อุปสงค์และอุปทาน วิเคราะห์คู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม วิเคราะห์ความน่าสนใจของอุตสาหกรรม โดยใช้เครื่องมือ Five Forces Analysis และได้ทำการวิเคราะห์วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของโครงการ โดยวิธี SWOT Analysis เพื่อนำไปกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงาน โดยใช้ TOWS Matrix และยังได้มีการกำหนดกลยุทธ์ด้านการบริหารองค์การด้วย โดยมีการกำหนดควิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมายขององค์การ เพื่อสร้างความสามารถในการดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน ส่วนในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน ได้ทำการประเมินความคุ้มค่าของโครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนของโครงการ รวมถึงทำการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ และการวิเคราะห์สถานการณ์ เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนโครงการมากที่สุด และวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆ ภายใต้ความเสี่ยงที่ไม่แน่นอนที่จะส่งผลกระทบต่อโครงการไม่เป็นไปตามที่ประมาณไว้ ผลการศึกษาพบว่า โครงการมีค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 92,537,205 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก มากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 24.81% มากกว่า WACC คือ 9.125% จึงสรุปได้ว่าโครงการพัฒนาบ้านเด็ยวนี้มีความน่าสนใจในการลงทุน และมีความเป็นไปได้ จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ พบว่า ราคาขายเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนโครงการมากที่สุด และจากการวิเคราะห์สถานการณ์ พบว่า ในกรณีที่เกิดสถานการณ์แย่ที่สุด โครงการยังมีความน่าสนใจในการลงทุน เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการยังมีค่ามากกว่าศูนย์ และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการยังมีค่ามากกว่าต้นทุนเงินทุนของโครงการ

เจษฎา ตันวานิชกุล (2558) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวในอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี โดยได้ทำการประเมินศักยภาพทำเลที่ตั้ง ความเป็นไปได้ในทางกฎหมายก่อนเริ่มดำเนินการ ทำการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดโดยการสำรวจอุปสงค์ อุปทาน

วิเคราะห์คู่แข่ง ทำแบบสำรวจความคิดเห็นของผู้ที่ต้องการซื้อบ้านในอำเภอเมืองราชบุรี รวมทั้งสัมภาษณ์ผู้ที่กำลังจะซื้อบ้านด้วย วิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาด และกลุ่มเป้าหมาย ทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการก่อสร้าง และวิเคราะห์ด้านการเงินเพื่อประเมินความคุ้มค่าในการลงทุน ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีช่วงอายุระหว่าง 31-40 ปี รายได้ครัวเรือนอยู่ 60,000 บาทขึ้นไป โครงการมีค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 9,402,948.14 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก มากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 24.88% มากกว่า WACC จึงสรุปได้ว่าโครงการพัฒนาบ้านเดี่ยวนี้มีความน่าสนใจในการลงทุน และมีความเป็นไปได้

ศุภารัตน์ โนนลือชา (2558) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการบ้านจัดสรร Airy Chill Khaoyai ในจังหวัดนครราชสีมา โดยได้ทำการวิเคราะห์ประมวผลและศึกษาความเป็นไปได้ใน 4 ด้าน คือ ด้านตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยประเมินความคุ้มค่าของโครงการด้วยวิธีระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบัน อัตราผลตอบแทนของโครงการ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน และการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ ภายใต้สมมติฐานการยอมรับโครงการการลงทุนที่อัตราผลตอบแทนการลงทุนมากกว่า 9% ผลการศึกษาพบว่า 1) การวิเคราะห์ด้านการตลาด ธุรกิจบ้านจัดสรรในจังหวัดนครราชสีมา มีแนวโน้มการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นคาดการณ์ว่าโครงการจะสามารถขายได้หมดภายในเวลา 3 ปี 2) โครงการมีระยะคืนทุน 2 ปี 10 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 38,359,000 บาท อัตราผลตอบแทนโครงการเท่ากับ 62.80% อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน เท่ากับ 0.288 โครงการเหมาะสมแก่การลงทุน

นันทน์ภัส วัชรกระเทียมไกร (2556) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้โครงการทาวน์เฮาส์ย่านบางนา กรุงเทพมหานคร โดยทำการศึกษาทางด้านเศรษฐกิจโดยการวิเคราะห์ภาพรวมทางเศรษฐกิจ ทำการศึกษาด้านการตลาดโดยการประเมินแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัยในกรุงเทพและปริมณฑล การวิเคราะห์อุปสงค์และอุปทาน รวมถึงการวิเคราะห์คู่แข่งชั้น ทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของโครงการ โดยวิธี SWOT Analysis ทำการสอบถามกลุ่มเป้าหมาย ทำการตั้งวัตถุประสงค์ด้านการตลาด และวางกลยุทธ์ด้านการตลาดเพื่อจำแนกกลุ่มเป้าหมาย และส่วนประสมทางการตลาด ทำการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (4P) นอกจากนี้ยังได้มีการนำการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management) มาใช้ในการทำการตลาดด้วย ส่วนในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน ได้ทำการประเมินความคุ้มค่าของโครงการด้วยวิธีระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบัน อัตราผลตอบแทนของโครงการ รวมถึงทำการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ และการวิเคราะห์สมมุติภาพ โดยวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ จากการกำหนดสถานการณ์สมมติที่อาจเกิดขึ้นจากปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนของโครงการทั้งทางบวกและลบ จากการศึกษาพบว่า 1) ด้านการตลาด โครงการมีความเป็นไปได้

ด้านการตลาดค่อนข้างมาก เนื่องจากการสำรวจความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย แล้วพบว่าตำแหน่งที่ตั้งและตัวผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้ดี คู่แข่งในบริเวณที่ตั้งโครงการมีไม่มาก รูปแบบตัวผลิตภัณฑ์ไม่มีความโดดเด่น 2) ด้านการเงิน โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีค่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 60,622,511.59 บาท อัตราผลตอบแทนโครงการเท่ากับ 61% และโครงการมีระยะคืนทุน 18 เดือน

ปณัฏฐรัตน์ พงเพ็ญ (2556) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้โครงการทาวน์เฮาส์จัดสรรชิร็อคโค (Sciocco) โดยได้ทำการประเมินศักยภาพทำเลที่ตั้ง ความเป็นไปได้ในทางกฎหมาย ก่อนเริ่มดำเนินการ การศึกษาทางด้านเศรษฐกิจโดยการวิเคราะห์ภาพรวมทางเศรษฐกิจ สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัย ความต้องการที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล วิเคราะห์อุปทานที่อยู่อาศัย การวิเคราะห์คู่แข่งชั้น ทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของโครงการ โดยวิธี SWOT Analysis ทำการกำหนดส่วนแบ่งด้านการตลาด กลุ่มเป้าหมาย และตำแหน่งด้านการตลาด (STP) ทำการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (4P) การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน ได้ทำการประเมินความคุ้มค่าของโครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนของโครงการ รวมถึงทำการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ และการวิเคราะห์สถานการณ์ ผลการศึกษาพบว่า โครงการมีค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 26,045,050 บาท ซึ่งมีค่าเป็นบวก มากกว่าศูนย์ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ 31.12% มากกว่า WACC คือ 11.155% จึงสรุปได้ว่าโครงการพัฒนาบ้านเดี่ยวนี้มีความน่าสนใจในการลงทุน และมีความเป็นไปได้ จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ พบว่า ราคาขายเป็นปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนโครงการมากที่สุด และจากการวิเคราะห์สถานการณ์ พบว่า ในกรณีที่เกิดสถานการณ์แย่ที่สุด โครงการจะไม่มี ความน่าสนใจในการลงทุน เนื่องจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการมีค่าติดลบ

อุมาพร เลหาพจนารถ (2555) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้โครงการบ้านแฝด และทาวน์เฮาส์ ในเขตหนองจอก กรุงเทพมหานคร โดยทำการศึกษาทางด้านเศรษฐกิจโดยการวิเคราะห์ภาพรวมทางเศรษฐกิจ ทำการศึกษาด้านการตลาดโดยการวิเคราะห์ภาพรวมสถานการณ์ตลาดอสังหาริมทรัพย์ของประเทศไทย การวิเคราะห์อุปสงค์และอุปทาน รวมถึงการ วิเคราะห์คู่แข่งชั้น ทำการวิเคราะห์ความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทบ้านแฝดและทาวน์เฮาส์ในเขตหนองจอกโดยการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย ทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของโครงการ โดยวิธี SWOT Analysis ทำการตั้งวัตถุประสงค์ด้านการตลาด และวางกลยุทธ์ด้านการตลาด เพื่อจำแนกกลุ่มเป้าหมายและส่วนประสมทางการตลาด ทำการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (4P) นอกจากนี้ยังได้มีการนำการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management) มาใช้ในการทำการตลาดด้วย ส่วนในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน ได้ทำการประเมินความคุ้มค่า

ของโครงการด้วยวิธีระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบัน อัตราผลตอบแทนของโครงการ รวมถึงทำการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ และการวิเคราะห์สมมุติภาพ โดยวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการจากการกำหนดสถานการณ์สมมติที่อาจเกิดขึ้นจากปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนของโครงการทั้งทางบวกและลบ จากการศึกษาพบว่า 1) ด้านการตลาด โครงการมีความเป็นไปได้ด้านการตลาดค่อนข้างมาก เนื่องจากการสำรวจความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย แล้วพบว่าตำแหน่งที่ตั้งและตัวผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าได้ดี รวมทั้งคู่แข่งส่วนมาก จะไม่ค่อยคำนึงถึงสิ่งที่ลูกค้าจะได้รับประโยชน์สักเท่าไร ทั้งในเรื่องคุณภาพวัสดุ และรูปแบบบ้านที่ขาดความมีสุนทรียภาพ เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการรายย่อย ทำให้โครงการสามารถลงไปแข่งขันได้อย่างง่ายดาย 2) ด้านการเงิน โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยมีค่า มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เท่ากับ 20,976,639.60 บาท อัตราผลตอบแทนโครงการ เท่ากับ 28% และโครงการมีระยะคืนทุน 26 เดือน



บทที่ 3

วิธีการศึกษา

1. ประชากร

ประชากรที่จะศึกษามีดังต่อไปนี้

1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ จากการสอบถาม หาข้อมูลกับผู้เชี่ยวชาญด้านงานอสังหาริมทรัพย์ เจ้าหน้าที่สินเชื่อของธนาคาร และเจ้าหน้าที่หน่วยงานราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องดังประกอบไปด้วยบุคคลดังต่อไปนี้

1.1.1 นายชลอ ยิ้มจันทร์ สถาปนิกออกแบบแปลนบ้าน รายการวัสดุก่อสร้าง และใบประมาณราคาก่อสร้าง ผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายโยธาธิการและผังเมือง และผู้เชี่ยวชาญด้านการควบคุมงานก่อสร้าง

1.1.2 เจ้าหน้าที่องค์การบริหารส่วนตำบลดอนตะโก อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี จำนวน 1 คน

1.1.3 เจ้าหน้าที่สำนักงานสรรพากรพื้นที่ราชบุรี จำนวน 2 คน

1.1.4 เจ้าหน้าที่สินเชื่อ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา สาขาประชาอุทิศ 90 จำนวน 1 คน

1.1.5 เจ้าหน้าที่สำนักงานที่ดินจังหวัดราชบุรี จำนวน 1 คน

1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ โดยการศึกษาจากหนังสือ บทความ บทวิเคราะห์จากผู้เชี่ยวชาญ รายงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ สถิติทางด้านประชากรและเศรษฐศาสตร์

2. เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ผู้ศึกษานำมาใช้ประกอบการศึกษาค้นคว้าอิสระนี้ ประกอบด้วย

2.1 เครื่องมือทางการตลาด

2.1.1 การสำรวจสถานที่ คู่แข่ง และการสอบถามบุคคลที่เกี่ยวข้อง

2.1.2 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาสในการดำเนินงาน

(SWOT Analysis)

2.1.3 การกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานเกี่ยวกับ 4P (ผลิตภัณฑ์: Product ราคา: Price ช่องทางการจัดจำหน่าย: Place และการส่งเสริมการตลาด: Promotion)

2.1.4 การกำหนดกลยุทธ์การสร้างความแตกต่าง (Differentiation Strategy)

2.2 เครื่องมือทางด้านเทคนิค

แผนภูมิแสดงลำดับงานและกำหนดเวลา (Gantt Chart)

2.3 เครื่องมือทางการเงิน

2.3.1 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)

2.3.2 อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

2.3.3 อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio: B/C Ratio)

2.3.4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวโครงการ (Sensitivity Analysis)

2.3.5 การวิเคราะห์สถานการณ์ของโครงการ (Scenario Analysis)

3. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษาค้นคว้าอิสระนี้ มีวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลดังต่อไปนี้

3.1 ข้อมูลด้านการเงินการลงทุนและผลตอบแทน ต้นทุนวัสดุและสิ่งปลูกสร้าง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน รูปแบบการบริหารจัดการการดำเนินงาน จากการสอบถามผู้เชี่ยวชาญ ด้านงานอสังหาริมทรัพย์ เจ้าหน้าที่สินเชื่อของธนาคาร และเจ้าหน้าที่หน่วยงานราชการต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

3.2 ข้อมูลด้านการตลาด เทคนิค และการจัดการ จากการสำรวจโครงการบริเวณใกล้เคียง ทั้งที่ดำเนินการเสร็จไปแล้ว และอยู่ในระหว่างการดำเนินงาน ผู้เชี่ยวชาญในด้านงานก่อสร้าง หน่วยงานราชการ บทความวิเคราะห์จากผู้เชี่ยวชาญ สถาบัน และสมาคมที่เกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ข้อมูลสถิติทางด้านเศรษฐกิจ และประชากร หนังสือ ตำรา รวมถึงงานวิจัยต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้ศึกษาจะทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ ดังนี้

4.1 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

4.1.1 วิเคราะห์ศักยภาพทำเลที่ตั้งของโครงการ เพื่อประเมินศักยภาพโครงการ โดยพิจารณาในด้านความสะดวกในการเข้าถึงโครงการ และความสะดวกในการเดินทางจากโครงการไปยังสถานที่สำคัญในจังหวัดราชบุรี

4.1.2 วิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจมหภาคและจุลภาค โดยประเมินตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจระดับประเทศและจังหวัด ประเมินข้อมูลสถิติทางด้านเศรษฐกิจและประชากร รวมถึงสำรวจโครงการอื่นๆ บริเวณใกล้เคียง เพื่อประเมินอุปสงค์และอุปทาน

4.1.3 วิเคราะห์ภาพรวมแนวโน้มของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จากบทความของสมาคมที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ หรือศูนย์พยากรณ์ธุรกิจต่างๆ

4.1.4 วิเคราะห์โครงการคู่แข่งชั้น เพื่อดูแนวโน้มของตลาดในพื้นที่ เพื่อประเมินแนวโน้มตลาด และความเป็นไปได้ในการเข้าไปส่วนแบ่งตลาด และนำไปกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานของโครงการที่ศึกษา

4.1.5 วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาสในการดำเนินงานของโครงการที่ศึกษา (SWOT Analysis) โดยนำสภาพแวดล้อมภายใน และภายนอกมาพิจารณา

4.1.6 กำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานเกี่ยวกับ 4P โดยนำข้อมูลจากการวิเคราะห์โครงการคู่แข่ง และการทำ SWOT Analysis มาประกอบการกำหนดกลยุทธ์

4.1.7 ประมาณค่าใช้จ่ายทางการตลาด

4.2 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

4.2.1 ประเมินความเป็นไปได้ทางกฎหมายโยธาธิการและผังเมือง

4.2.2 การออกแบบแปลนบ้านเพื่อการก่อสร้าง

4.2.3 ประเมินขั้นตอน และค่าใช้จ่าย การดำเนินการแบ่งโฉนดจัดสรรที่ดินกับทางสำนักงานที่ดินจังหวัดราชบุรี และการขออนุญาตการก่อสร้างกับทางองค์การบริหารส่วนตำบลดอนตะโก

4.2.4 กำหนดรายละเอียดงาน และค่าใช้จ่ายของการปรับปรุงที่ดิน งานก่อสร้าง และงานสาธารณูปโภค

4.3 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

4.3.1 การกำหนดรูปแบบธุรกิจ

4.3.2 การวางโครงสร้างองค์กรและการบริหารงานบุคคล

4.3.3 ประเมินค่าใช้จ่ายทางด้านการบริหารจัดการ

4.4 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

4.4.1 ตั้งสมมติฐานโครงการ ประมาณการระยะเวลาการดำเนินโครงการ เพื่อนำไปตั้งสมมติฐานด้านการเงิน คือ สมมติฐานด้านเงินลงทุนโครงการ สัดส่วนเงินลงทุน ต้นทุนทางการเงิน ถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weight Average Cost of Capital: WACC) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และรายได้ ต่อไป

4.4.2 ประมาณการงบการเงินล่วงหน้า คือ งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด เพื่อหากระแสเงินสดสุทธิของการดำเนินการโครงการ

4.4.3 ประเมินค่าความคุ้มค่าในการลงทุน คือ โครงการคืนทุนเมื่อไหร่ มีค่าปัจจุบันสุทธิเท่าไร อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนมีค่าเท่าไร และมีค่าอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่าไร

4.4.4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวโครงการ (Sensitivity Analysis) เพื่อศึกษาในกรณีที่สถานการณ์การดำเนินโครงการไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ โดยมีปัจจัยต่างๆ เปลี่ยนแปลงซึ่งมีผลต่อค่าใช้จ่ายและรายได้ของโครงการ โครงการจะยังคุ้มค่าที่จะลงทุนหรือไม่ โดยในการศึกษาครั้งนี้ ผู้ศึกษาได้เลือกที่จะวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงปัจจัย 2 อย่าง คือ กรณีที่ 1 ราคาขายคงที่ แต่ราคาวัสดุก่อสร้างมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น 5% และกรณีที่ 2 ราคาวัสดุก่อสร้างไม่เปลี่ยนแปลง แต่ราคาขายมีการเปลี่ยนแปลงลดลง 6.25% เพื่อให้ราคาขายลดลงเหลือ 3,000,000 บาท เพื่อให้โครงการสามารถเข้าข่ายมาตรการของรัฐในการลดค่าโอนเหลือ 0.01% สำหรับที่อยู่อาศัยที่มีราคาไม่เกิน 3,000,000 บาท

4.4.5 การวิเคราะห์สถานการณ์ของโครงการ (Scenario Analysis) เพื่อศึกษาผลการดำเนินงานโครงการในสถานการณ์ต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง กับสภาพเศรษฐกิจ ว่าโครงการจะยังน่าลงทุนหรือไม่ในสถานการณ์ต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

จากการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการสร้างบ้านทาวน์เฮาส์ในตำบลดอนตะโก อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี ผู้ศึกษาได้ทำการค้นคว้าหาข้อมูลทั้งข้อมูลปฐมภูมิ จากการสอบถามบุคคลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงการลงพื้นที่สำรวจพื้นที่และคู่แข่งบริเวณรอบโครงการ หาข้อมูลทุติยภูมิจากบทความและข้อมูลทางด้านประชากร ด้านเศรษฐศาสตร์ ด้านอสังหาริมทรัพย์ จากสมาคมและหน่วยงานทางด้านอสังหาริมทรัพย์ หน่วยงานราชการ ศูนย์วิจัยข้อมูลทางธุรกิจ และหาจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และได้นำข้อมูลเหล่านั้นมาทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านต่างๆ เพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนโครงการ โดยมีรายละเอียดข้อมูลโครงการมีดังต่อไปนี้

รายละเอียดข้อมูลโครงการ

1. ที่ตั้ง: ซอยแมนรัลลิก 12 ถนนแมนรัลลิก ตำบลดอนตะโก อำเภอเมืองราชบุรี จังหวัดราชบุรี
2. เนื้อที่โครงการ: 1 งาน 4 ตารางวา
3. ขนาดโครงการ: บ้านทาวน์เฮาส์ จำนวน 3 หลัง เนื้อที่ 34 ตร.วา และพื้นที่ใช้สอย 140.46 ตร.ม. ต่อหลัง
4. ระยะเวลาโครงการ: 15 เดือน
5. ราคาขายต่อหลัง: 3,200,000 บาท
6. เงินลงทุนโครงการ: 6,775,421.39 บาท

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ จะอธิบายคั้งหัวข้อต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ประกอบด้วย การวิเคราะห์ศักยภาพทำเลที่ตั้งของโครงการ การวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจมหภาค การวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจจุลภาค การวิเคราะห์ภาพรวมแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ การวิเคราะห์โครงการคู่แข่ง การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาสในการดำเนินงานของโครงการศึกษา (SWOT Analysis) กลยุทธ์การดำเนินงานเกี่ยวกับ 4P และค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาด ดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.1 การวิเคราะห์ศักยภาพทำเลที่ตั้งของโครงการ

1.1.1 ทำเลที่ตั้งโครงการ

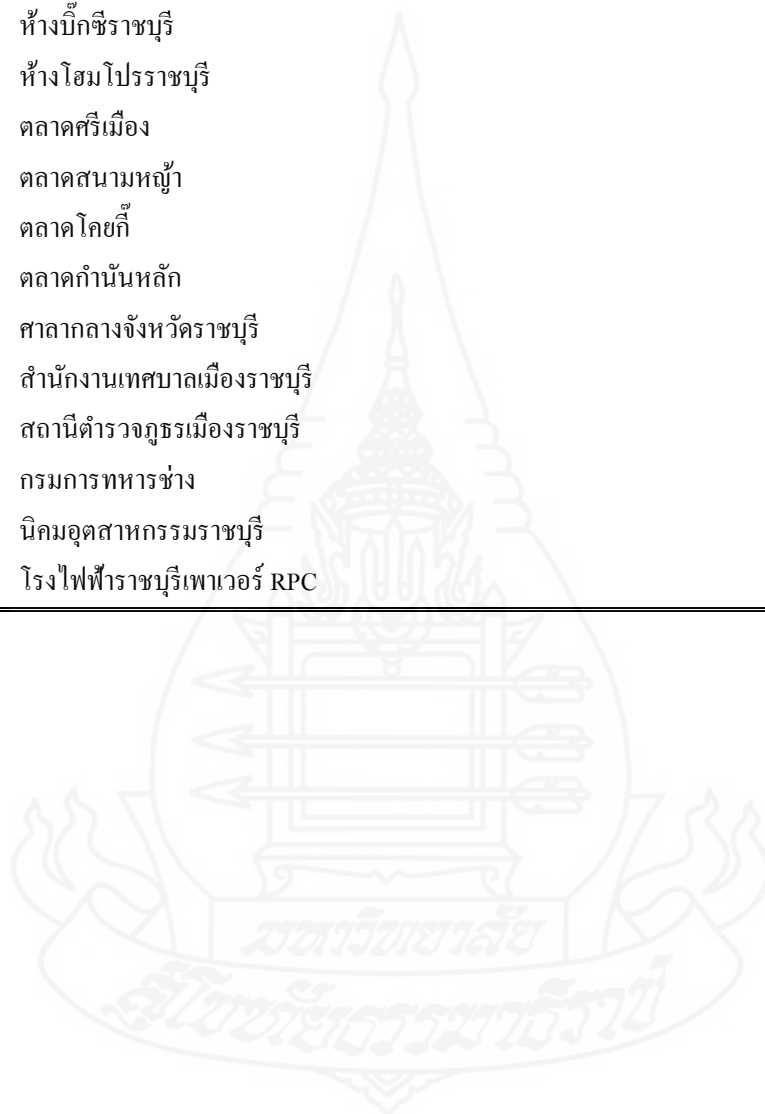
ที่ดินโครงการ ขนาด 1 งาน 4 ตร.วา ตั้งอยู่ในซอยแมนรัลิก 12 ซึ่งเป็นพื้นที่ในเมือง และพื้นที่ธุรกิจของจังหวัดราชบุรี โดยจะมีสถานศึกษาและพื้นที่สำคัญบริเวณใกล้เคียงโครงการในระยะทางประมาณ 1-5 กิโลเมตร ซึ่งถือได้ว่าโครงการมีความสะดวกสบายมากในการเดินทางไปยังสถานที่สำคัญ ตารางที่ 4.1 แสดงระยะทางการเดินทางจากตำแหน่งที่ตั้งโครงการไปยังสถานที่สำคัญในจังหวัดราชบุรี

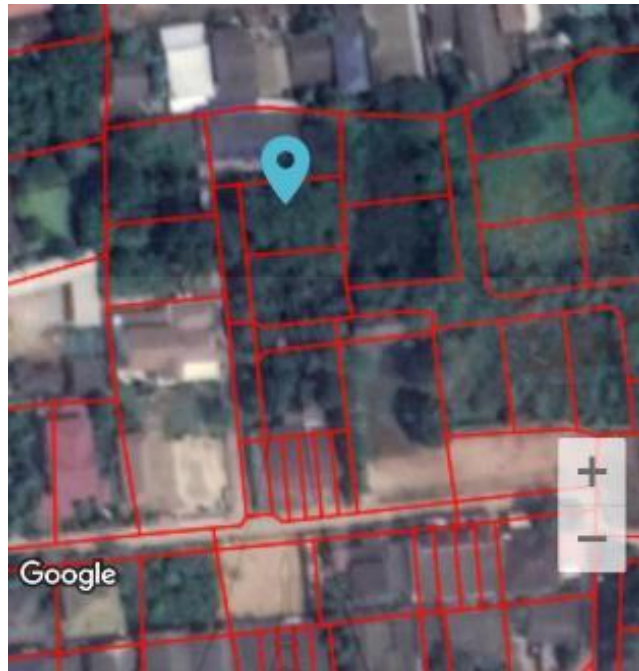
ตารางที่ 4.1 ระยะทางการเดินทางจากตำแหน่งที่ตั้งโครงการไปยังสถานที่สำคัญในจังหวัดราชบุรี

ลำดับที่	สถานที่	ระยะทางจากโครงการ (กม.)
1	โรงพยาบาลราชบุรี	1.3
2	โรงพยาบาลศูนย์ราชบุรี	1.5
3	โรงพยาบาลพร้อมแพทย์	1.4
4	โรงพยาบาลกรุงเทพเมืองราช	4.1
5	สถานีรถไฟราชบุรี	1.8
6	สนามกีฬากลางจังหวัดราชบุรี	1.7
7	โรงเรียนครุณาราชบุรี วิเทศศึกษา	1.2
8	โรงเรียนครุณาราชบุรี	1.7
9	โรงเรียนราชโบริกานุเคราะห์	1.8
10	โรงเรียนนารีวิทยา	2.1
11	โรงเรียนอนุบาลราชบุรี	2.5
12	วิทยาลัยเทคนิคราชบุรี	2.5
13	โรงเรียนสาธิตแห่งมหาวิทยาลัยราชภัฏจอมบึง	3.1
14	โรงเรียนเบญจมราชูทิศ ราชบุรี	3.3

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ลำดับที่	สถานที่	ระยะทางจากโครงการ (กม.)
15	ห้างโลตัสราชบุรี	2.1
16	ห้างโรบินสันราชบุรี	2.5
17	ห้างบิ๊กซีราชบุรี	4.3
18	ห้างโฮมโปรราชบุรี	5.0
19	ตลาดศรีเมือง	3.0
20	ตลาดสนามหญ้า	2.4
21	ตลาดโคยก็	2.4
22	ตลาดก้านหลัก	3.7
23	ศาลากลางจังหวัดราชบุรี	1.9
24	สำนักงานเทศบาลเมืองราชบุรี	2.7
25	สถานีตำรวจภูธรเมืองราชบุรี	2.4
26	กรมการทหารช่าง	3.4
27	นิคมอุตสาหกรรมราชบุรี	14.6
28	โรงไฟฟ้าราชบุรีเพาเวอร์ RPC	15.8





ภาพที่ 4.1 ตำแหน่งที่ตั้งของที่ดิน โครงการผ่านทางดาวเทียม



ภาพที่ 4.2 บริเวณที่ดินโครงการ

1.1.2 การเดินทางเข้าออกโครงการ

จากพื้นที่โครงการ สามารถเดินทางไปสู่สถาบันการศึกษา สถานพยาบาล และสถานที่ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น ห้างสรรพสินค้า ตลาด เป็นต้น โดยการเดินทางจากโครงการเลียชขวาวออกสู่ถนนแม่่นรำลิก เพื่อไปยังสถานที่สำคัญ เช่น โรงพยาบาลศูนย์ราชบุรี โรงเรียนครุณราชบุรี เทศโก้โลตัสราชบุรี เป็นต้น นอกจากนี้ยังสามารถเดินทางไปสู่กรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียงอื่นๆ ได้ง่าย โดยออกจากโครงการเลียชขวาวเข้าสู่ถนนแม่่นรำลิก มุ่งหน้าสู่ถนนเลียงเมือง (บายพาส) รวมระยะทางเพียง 400 เมตร เพื่อใช้เดินทางไปกรุงเทพฯ ผ่านจังหวัดนครปฐม หรือเดินทางไปภาคใต้ ผ่านจังหวัดเพชรบุรี



ภาพที่ 4.3 ถนนแม่่นรำลิก ทางเข้าสู่โครงการ



ภาพที่ 4.4 ถนนแม่่นรำลิก ทางออกจากโครงการสู่ถนนเลียงเมืองราชบุรี

จากการวิเคราะห์ศักยภาพทำเลที่ตั้งโครงการข้างต้น จะเห็นได้ว่าโครงการมีศักยภาพของทำเลที่ตั้งค่อนข้างสูง เนื่องจากการเข้าถึงโครงการไม่ยาก และมีความสะดวกสบายในการเดินทางไปยังสถานที่สำคัญในอำเภอเมืองราชบุรี

1.2 การวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจมหภาค

1.2.1 ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP)

จากรายงานภาวะเศรษฐกิจไทยไตรมาสที่สามของปี 2563 และแนวโน้มปี 2563-2564 และรายงานผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ไตรมาสที่ 3/2563 ของสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ระบุว่า ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) ไตรมาสที่ 3/2563 ลดลงร้อยละ 6.4 ปรับตัวดีขึ้นจากที่ลดลงร้อยละ 12.1 ในไตรมาสที่ 2/2563 ปัจจัยสำคัญ มาจากการส่งออกสินค้าและบริการ การลงทุนภาคเอกชน และการใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคขั้นสุดท้ายของเอกชนปรับตัวดีขึ้น ขณะที่การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคขั้นสุดท้ายของรัฐบาล และการลงทุนของภาครัฐขยายตัวต่อเนื่อง ด้านการผลิต ภาคเกษตรลดลงร้อยละ 0.9 ตามผลผลิตพืชสำคัญที่ลดลง เช่น ข้าวเปลือก ยางพารา ปาล์มน้ำมัน ภาคนอกเกษตรลดลงร้อยละ 6.8 ปรับตัวดีขึ้นจากที่ลดลงร้อยละ 12.9 ในไตรมาสที่ 2/2563 เป็นผลจากการผ่อนคลายมาตรการปิดเมืองเพื่อควบคุมการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ตลอดจนมาตรการกระตุ้น เศรษฐกิจของรัฐบาล ส่งผลให้ภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการเริ่มกลับมาดำเนินกิจกรรมการผลิตได้ โดยการผลิตสินค้าอุตสาหกรรมลดลง ร้อยละ 5.3 ปรับตัวดีขึ้นจากที่ลดลงร้อยละ 14.6 ในไตรมาสก่อนหน้า ภาคบริการลดลงร้อยละ 7.3 เทียบกับที่ลดลงร้อยละ 12.2 ในไตรมาสก่อนหน้า โดยกิจกรรมหลักทางด้านบริการเริ่มมีสัญญาณของการฟื้นตัว เช่น สาขาการขนส่งและการขายปลีก สาขาที่พักแรมและบริการด้านอาหาร สาขาการขนส่งและสถานที่เก็บสินค้า ปรับตัวดีขึ้น ส่วนสาขาการก่อสร้าง และสาขาข้อมูลข่าวสารและการสื่อสาร ยังคงขยายตัวต่อเนื่อง ด้านการใช้จ่าย การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคขั้นสุดท้ายของเอกชนลดลงร้อยละ 0.6 การลงทุน และการส่งออกและนำเข้าสินค้าและบริการลดลงร้อยละ 2.4 ร้อยละ 23.5 และร้อยละ 20.3 ตามลำดับ ขณะที่การใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคขั้นสุดท้ายของรัฐบาลขยายตัวร้อยละ 3.4 หลังปรับปัจจัยฤดูกาลออกแล้ว เศรษฐกิจไทยในไตรมาสที่ 3/2563 ขยายตัวร้อยละ 6.5 (QoQ SA)

นอกจากนี้ สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ยังได้มีการคาดการณ์แนวโน้มเศรษฐกิจไทย ปี 2564 ด้วย โดยคาดว่าจะขยายตัวในช่วงร้อยละ 3.5 – 4.5 โดยมีแรงสนับสนุนจาก

- 1) การปรับตัวดีขึ้นของอุปสงค์ภายในประเทศ
- 2) การฟื้นตัวของเศรษฐกิจและปริมาณการค้าโลก

3) แรงขับเคลื่อนจากภาครัฐจากการเบิกจ่ายภายใต้กรอบงบประมาณและมาตรการทางเศรษฐกิจ

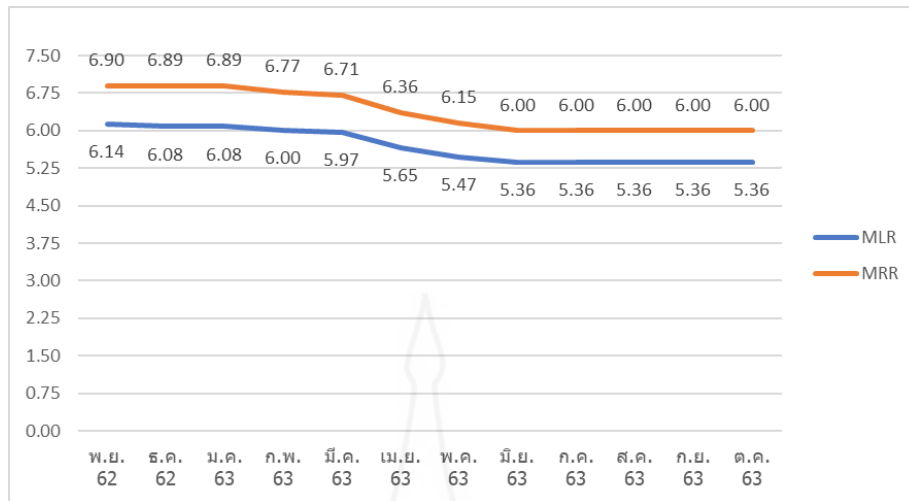
4) การขยายตัวที่ต่ำผิดปกติ ในปี 2563 ทั้งนี้ คาดว่ามูลค่าการส่งออกสินค้าจะขยายตัวร้อยละ 4.2 การบริโภคภาคเอกชนและการลงทุนรวมขยายตัวร้อยละ 2.4 และร้อยละ 6.6 ตามลำดับ อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 0.7-1.7 และดุลบัญชีเดินสะพัดเกินดุล ร้อยละ 2.6 ของ GDP

1.2.2 อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อการซื้อที่อยู่อาศัย และอัตราดอกเบี้ยนโยบาย

ปัจจัยอีกอย่างหนึ่งที่ผู้ศึกษานำมาพิจารณา คือ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อการซื้อที่อยู่อาศัย และอัตราดอกเบี้ยนโยบาย เนื่องจากเป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อการเติบโตหรือหดตัวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รวมถึงเป็นโอกาสและอุปสรรคในการดำเนินการธุรกิจด้วย โดยอัตราดอกเบี้ยเงินกู้เพื่อการซื้อที่อยู่อาศัยจะถูกนำมาพิจารณาเกี่ยวกับโอกาสของการตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยของประชากร ส่วนอัตราดอกเบี้ยนโยบายจะถูกนำมาพิจารณาถึงนโยบายการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐ ซึ่งถือเป็นโอกาสหรืออุปสรรคของการดำเนินธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

ผู้ศึกษาได้ทำการรวบรวมข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทยและคำนวณค่าเฉลี่ยอัตราดอกเบี้ยจากธนาคารพาณิชย์ใหญ่ของประเทศไทย 5 ธนาคาร ได้แก่ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงศรีอยุธยา ธนาคารกรุงไทย และ ธนาคารไทยพาณิชย์ จากการรวบรวมข้อมูลและการคำนวณค่าเฉลี่ย พบว่า อัตราดอกเบี้ย MLR และ MRR เฉลี่ยระหว่างเดือนพฤศจิกายน 2562-ตุลาคม 2563 อยู่ที่ร้อยละ 5.69 และ 6.39 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาค่าเฉลี่ยรายเดือนของอัตราดอกเบี้ย ดังแสดงในกราฟดังภาพที่ 4.5 พบว่าอัตราดอกเบี้ยมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2563 จนถึงเดือนมิถุนายน 2563 ซึ่งเป็นไปตามอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ถูกปรับลดเพื่อเป็นกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศในช่วงเศรษฐกิจซบเซาเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19



ภาพที่ 4.5 ค่าเฉลี่ยรายเดือนของอัตราดอกเบี้ยเพื่อการซื้อที่อยู่อาศัย ย้อนหลัง 12 เดือน

ที่มา: ธนาคารแห่งประเทศไทย (2563)

นอกจากนี้ นายทิตนันท์ มัลลิกะมาส เลขานุการ คณะกรรมการนโยบายการเงิน (กนง.) แถลงผลการประชุม กนง. ธนาคารแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 7 ของปี 2563 ในวันที่ 18 พฤศจิกายน 2563 ว่า กนง. ได้มีมติเอกฉันท์ให้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ร้อยละ 0.50 ต่อปี เพื่อสนับสนุนการฟื้นตัวของเศรษฐกิจและให้เน้นมาตรการช่วยเหลือที่ตรงจุดมากขึ้น คณะกรรมการฯ ประเมินว่าแม้เศรษฐกิจไทยปรับดีขึ้นกว่าคาดแต่มีแนวโน้มฟื้นตัวช้าและยังต้องการแรงสนับสนุนจากอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่อยู่ในระดับต่ำอย่างต่อเนื่อง อย่างไรก็ตาม การฟื้นตัวของเศรษฐกิจยังเปราะบางและมีความไม่แน่นอนสูง คณะกรรมการฯ จึงเห็นควรให้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ในการประชุมครั้งนี้ และรักษาขีดความสามารถในการดำเนินนโยบายการเงินที่มีจำกัดเพื่อใช้ในจังหวะที่เหมาะสมและเกิดประสิทธิผลสูงสุด คณะกรรมการฯ เห็นว่าการประสานนโยบายระหว่างหน่วยงานภาครัฐมีความสำคัญต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจในระยะถัดไป โดยนโยบายการเงินต้องผ่อนคลายต่อเนื่อง

จากข้อมูลที่ได้ทำการรวบรวมมาดังกล่าวข้างต้น สามารถพิจารณาได้ว่า แนวโน้มดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยที่มีแนวโน้มลดลงเรื่อยๆ รวมถึงมติของ กนง. ที่ให้คงอัตราดอกเบี้ยนโยบายไว้ที่ร้อยละ 0.50 ต่อปี ส่งผลให้ดอกเบี้ยเงินฝากมีจำนวนลดลงตามด้วย อาจทำให้ผู้ที่นิยมฝากเงินไว้ในธนาคารอาจรู้สึกถึงผลตอบแทนที่ไม่คุ้มค่า และนำเงินออกมาลงทุนทางอื่นเพิ่มขึ้น ในอีกทางหนึ่ง ธนาคารก็ต้องปรับลดดอกเบี้ยเงินกู้ด้วยเช่นกัน เพื่อรักษาส่วนต่างดอกเบี้ยไว้ ทำให้อัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยลดลง ซึ่งอาจทำให้ผู้ที่วางแผนซื้อที่อยู่อาศัย หรือกำลังพิจารณาซื้อที่อยู่อาศัย กล้าที่จะยื่นกู้ขอสินเชื่อมากขึ้น หรือตัดสินใจซื้อที่อยู่อาศัยง่ายขึ้น

1.2.3 ผลิตภัณฑ์จังหวัดต่อหัว (Gross Provincial Product: GPP per capita)

ในปี 2561 จังหวัดราชบุรี มีค่า GPP per capita เท่ากับ 233,258 บาทต่อปี ซึ่งเป็นอันดับที่ 1 ของภาคตะวันตกและเป็นอันดับที่ 14 ของประเทศไทย (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ) จึงจัดได้ว่าเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพในทางเศรษฐกิจจังหวัดหนึ่งของประเทศไทย

1.3 การวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจอุตสาหกรรม

1.3.1 การวิเคราะห์อุปสงค์

ผู้ศึกษาได้รวบรวมข้อมูลสถิติทางด้านประชากรในจังหวัดราชบุรี ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของโครงการ ซึ่งข้อมูลที่น่าสนใจมาวิเคราะห์เรื่องอุปสงค์ ประกอบด้วย จำนวนประชากร รายได้ต่อครัวเรือน และค่าใช้จ่ายต่อครัวเรือน ซึ่งแสดงในตารางที่ 4.2 ดังต่อไปนี้



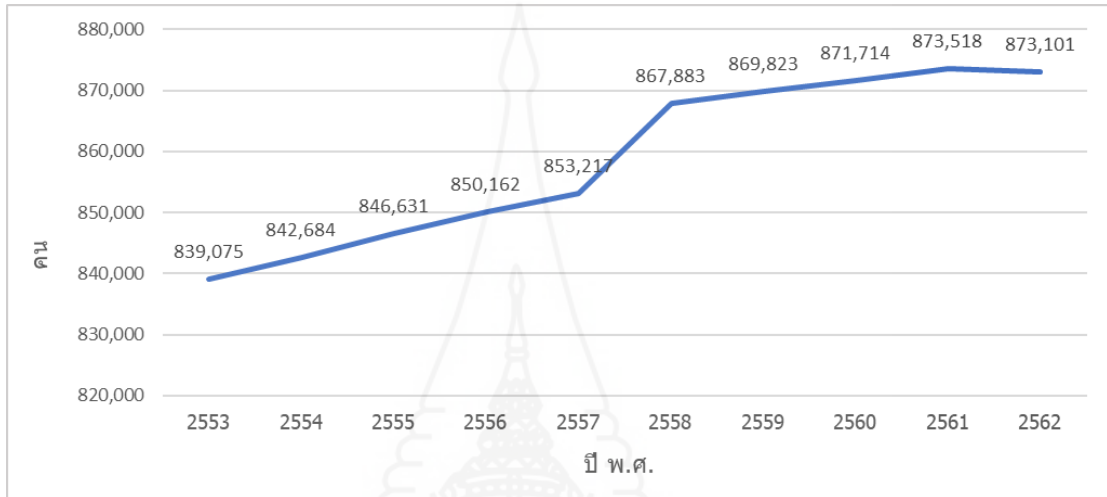
ตารางที่ 4.2 จำนวนประชากร รายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนในจังหวัดราชบุรี

รายการข้อมูล	2553	2554	2555	2556	2557	2558	2559	2560	2561	2562
จำนวนประชากร (คน)	839,075	842,684	846,631	850,162	853,217	867,883	869,823	871,714	873,518	873,101
รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน (บาท)*	-	18,713.10	-	25,741.60	-	19,590.00	-	33,622.28	-	25,162.91
ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน (บาท)	17,082.00	13,847.30	16,760.17	17,253.20	17,514.63	15,083.90	19,341.33	25,367.36	22,833.63	20,122.78

* หมายเหตุ: สํารวจทุก 2 ปี

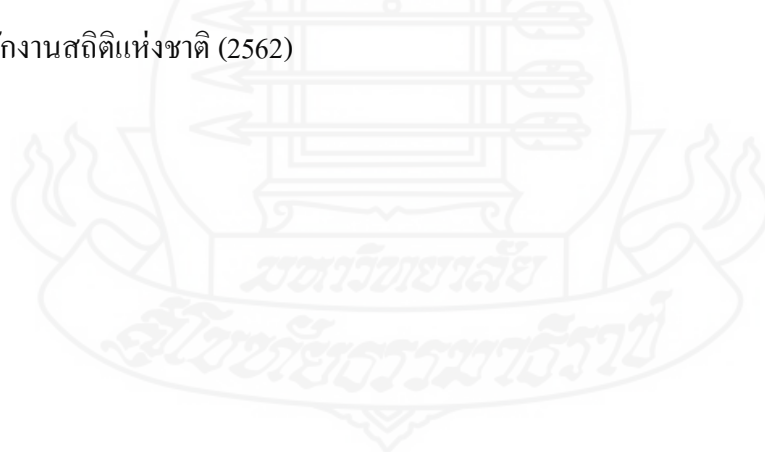
ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2562)

จากข้อมูลจำนวนประชากรจังหวัดราชบุรี ปี พ.ศ. 2553-2562 สามารถประเมินแนวโน้มได้ว่าจังหวัดราชบุรีมีจำนวนประชากรที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่ปี 2553 โดยสูงขึ้นอย่างมากในช่วงปี พ.ศ. 2558-2562 ดังแสดงในภาพที่ 4.6 แนวโน้มจำนวนประชากรที่สูงขึ้นนี้อาจส่งผลให้ตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดราชบุรียังมีโอกาสในการเติบโต

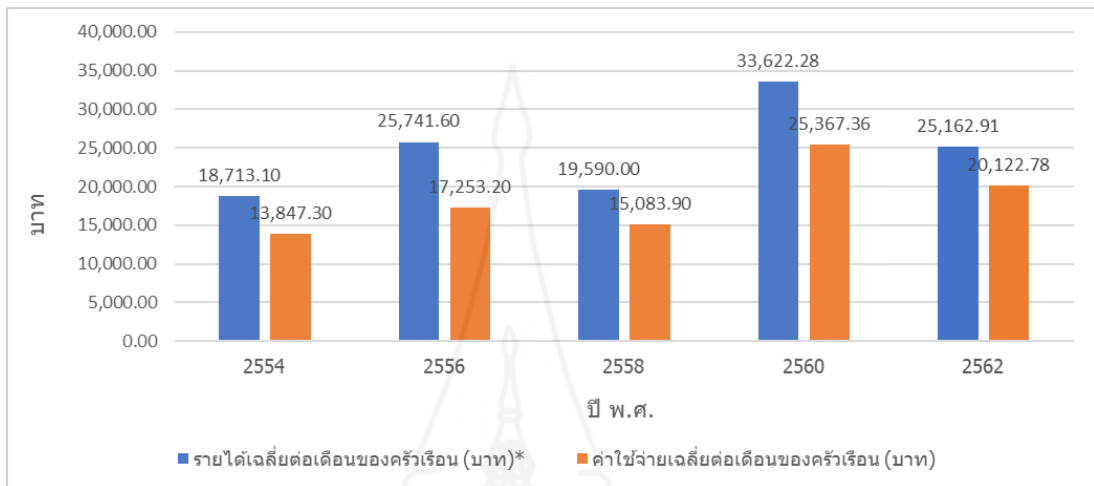


ภาพที่ 4.6 จำนวนประชากรจังหวัดราชบุรี ปีพ.ศ. 2553-2562

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2562)



นอกจากนี้ เมื่อพิจารณาข้อมูลทางด้านรายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน พบว่าประชากรจังหวัดราชบุรีมีส่วนการลดลงของรายได้มากกว่าการลดลงของค่าใช้จ่าย ในปี พ.ศ. 2562 ดังแสดงในภาพที่ 4.7



ภาพที่ 4.7 รายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือนจังหวัดราชบุรี ปีพ.ศ. 2554-2562

ที่มา: สำนักงานสถิติแห่งชาติ (2562)

1.3.2 การวิเคราะห์อุปทาน

ผู้ศึกษาเลือกที่จะใช้วิธีสำรวจโครงการบ้านทาวน์เฮาส์ขนาดใหญ่ ทั้งที่เพิ่งปิดโครงการไป และอยู่ระหว่างการดำเนินงานในปี พ.ศ. 2563-2564 โดยมีราคาระหว่าง 2.3-3.5 ล้านบาท เนื้อที่ประมาณ 35 ตร.วา ในบริเวณใกล้เคียงโครงการที่ศึกษา ซึ่งยังพิจารณาได้ว่าเป็นเขตใจกลางเมือง (ในระยะทางไม่เกิน 5 กิโลเมตร รอบโครงการศึกษา) เพื่อประมาณอุปทานของตลาดบ้านทาวน์เฮาส์ขนาดใหญ่ ผลการสำรวจสรุปได้ดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 การประมาณอุปทานโครงการบ้านทาวนเฮาส์ในพื้นที่ใจกลางเมืองราชบุรี

โครงการ	ที่ตั้ง	ราคาขาย	เริ่มโครงการขาย	ปิดโครงการขาย	จำนวนหน่วย	ประมาณอัตรา การขายเฉลี่ย	พื้นที่และพื้นที่ใช้สอย โดยประมาณ
J Home โครงการ 5	ถนนมนตรีสุริยวงศ์ (บ้านไร่)	2.29 ล้านบาท	ม.ค. 2562	เม.ย. 2563	8 หลัง	2 เดือน ต่อหนึ่งหลัง	30-32 ตร.วา
ไม่มีชื่อโครงการ	ถนนเสือป่า	3.2 ล้านบาท	ก.ค. 2563 (โดยประมาณ)	ดำเนินการอยู่	8 หลัง (ขายแล้ว 5 หลัง)	2 เดือน ต่อหนึ่งหลัง	30-35 ตร.วา
J Home XL	ถนนท้าวอู่ทอง (คอนแวง)	2.55-22.59 ล้านบาท	ม.ค. 2564	ดำเนินการอยู่ (เริ่มเปิดจอง และก่อสร้าง)	9 หลัง	-	35 ตร.วา 145 ตร.ม.

ที่มา: การสำรวจพื้นที่และการสอบถามคนในพื้นที่ ข้อมูลในอินเทอร์เน็ต และสื่อสังคมออนไลน์ของผู้ประกอบการ (2564)

จากการสำรวจพบว่าโครงการบ้านทาวน์เฮาส์ขนาดใหญ่ในอำเภอเมืองราชบุรี ยังมีจำนวนไม่มาก และโครงการที่ยังดำเนินงานอยู่มีจำนวนหน่วยคงเหลือไม่มาก ดังนั้นจึงถือเป็นโอกาสของผู้ประกอบการรายใหม่ที่จะสร้างโครงการ แต่อย่างไรก็ตาม ควรมีการศึกษารายละเอียดของโครงการคู่แข่งเพิ่มเติม เพื่อนำไปสร้างกลยุทธ์เพื่อสร้างการแข่งขันต่อไป

ทั้งนี้ เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับสถิติทางด้านจำนวนประชากร รายได้ต่อครัวเรือน และค่าใช้จ่ายครัวเรือนแล้วนั้น สิ่งที่ต้องคำนึงถึงในการสร้างโครงการอีกเรื่องหนึ่งคือ ราคา เพราะเมื่อพิจารณาความสามารถในการผ่อนชำระจากพื้นฐานของข้อมูลสถิติรายได้ต่อครัวเรือนและค่าใช้จ่ายครัวเรือนแล้วของประชากรจังหวัดราชบุรีแล้ว ดูเหมือนว่าภาระผ่อนชำระบ้านที่ราคาสูงอาจเป็นเรื่องยากต่อการขออนุมัติสินเชื่อกับสถาบันการเงิน เพราะฉะนั้นผู้ประกอบการรายใหม่ควรต้องคำนึงถึงขนาดบ้านและวัสดุ ซึ่งส่งผลต่อต้นทุนและราคาที่จะขายด้วย อย่างไรก็ตามจากการสำรวจของผู้ศึกษาพบว่าโครงการบ้านทาวน์เฮาส์ขนาดใหญ่ซึ่งมีราคาอยู่ระหว่าง 2.3-3.5 ล้านบาทในอำเภอเมืองราชบุรีนี้กลับมีอัตราการขายดี และปิดโครงการได้ในระยะเวลาไม่นาน สะท้อนให้เห็นว่าข้อมูลสถิติรายได้ต่อครัวเรือนและค่าใช้จ่ายครัวเรือนของประชากรจังหวัดราชบุรีอาจไม่ได้ตรงกับกลุ่มผู้ที่มีกำลังซื้อบ้านและที่อยู่อาศัยในจังหวัดราชบุรีมากสักเท่าไร นอกจากนี้ผู้ศึกษาจะได้นำเอาข้อมูลของโครงการที่มีอัตราดูดซับดีนี้ไปศึกษาเพื่อนำมากำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดเพื่อการแข่งขันต่อไปด้วย

1.4 การวิเคราะห์ภาพรวมแนวโน้มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

1.4.1 ข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ในจังหวัดราชบุรี

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้เปิดเผยข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ในจังหวัดราชบุรี พบว่าการโอนกรรมสิทธิ์มีปริมาณสูงขึ้นจาก 386 หน่วย ในปี 2561 เป็น 455 หน่วย ในปี 2562 แสดงถึงแนวโน้มการเติบโตของตลาดบ้านทาวน์เฮาส์ในจังหวัด แต่อย่างไรก็ตาม เนื่องด้วยสถานการณ์โควิด-19 ในปี 2563 ผู้ประกอบการควรทำการหาข้อมูลบทวิเคราะห์จากผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ด้วยเช่นกัน ตารางที่ 4.4 แสดงจำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ในจังหวัดราชบุรี

ตารางที่ 4.4 จำนวนหน่วยการโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยประเภททาวน์เฮาส์ในจังหวัดราชบุรี

ปีพ.ศ.	2558	2559	2560	2561	2562
จำนวนโอนกรรมสิทธิ์ (หน่วย)	331	424	408	386	455

ที่มา: ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ (2562)

1.4.2 สถานการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2563 และแนวโน้มปี 2564

ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ เปิดเผยว่า สถานการณ์ตลาดที่อยู่อาศัยไทย ได้ผ่านมาถึงไตรมาสที่ 4 ของปี 2563 อย่างยากลำบาก หลังจากที่ได้รับผลกระทบจากการชะลอตัวทั่วประเทศในช่วงท้ายไตรมาสแรกต่อเนื่องถึงไตรมาสที่ 2 อย่างหนัก รวมถึงการพบผลพวงของการชะลอตัวทางเศรษฐกิจภาพรวมนั้น ส่งผลให้ธุรกิจที่อยู่อาศัย ซึ่งหดตัวอยู่ก่อนแล้วตั้งแต่ปลายปี 2562 หดตัวอย่างรุนแรงเพิ่มขึ้น โดยสะท้อนจากตัวเลขการโอนกรรมสิทธิ์ในกลุ่มที่อยู่อาศัยสะสมช่วงเดือนมกราคมถึงกันยายน 2563 ตีลบจากปีก่อนหน้าถึง 7.9% ด้วยจำนวน 261,855 หน่วย มูลค่าเพียง 668,936 ล้านบาท ขณะที่คาดว่า เมื่อจบปี 2563 ตลาดจะติดลบราว 10.3% ในแง่จำนวนหน่วย ที่ 351,640 หน่วย และติดลบในเชิงมูลค่า 7.3% ที่ 862,500 ล้านบาท ซึ่งเป็นแนวโน้มที่ปรับประมาณการคาดการณ์ใหม่ หลังจากก่อนหน้านี้เคยคาดการณ์ไว้ว่าตลาดทั้งปีอาจจะติดลบถึง 20% แต่เนื่องจากพบสัญญาณการฟื้นตัวตลาดในช่วงไตรมาส 3 ปรับตัวดีขึ้นเล็กน้อย ผ่านการที่รัฐบาลมีมาตรการออกมาตรการกระตุ้นภาพรวมเศรษฐกิจ อีกทั้งผู้ประกอบการปรับตัวให้เข้ากับภาวะกำลังซื้อ โดยการลด แลก แจก แถม และลดค่าใช้จ่ายต่างๆ ให้กับลูกค้า ทำให้ยอดการโอนกรรมสิทธิ์ในช่วงไตรมาส 3 ขยายตัวจากไตรมาสก่อนหน้าขึ้นมาถึง 17.1%

นายวิชัย วีระดรงค์ รักษาการผู้อำนวยการศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ คาดการณ์ว่า ตลาดจะค่อยๆ ฟื้นตัวดีขึ้น โดยเฉพาะในช่วงครึ่งหลังของปี 2564 ภายใต้สมมติฐานไม่มีปัจจัยลบทางการเมืองเข้ามากระทบ และตลาดมีปัจจัยบวกเพิ่มเข้ามา จากมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจภาพรวมของรัฐบาลอย่างต่อเนื่อง โดยมีอัตราดอกเบี้ย ซึ่งยังคงอยู่ในระดับต่ำที่ 0.50% ต่อปีเช่นนี้เป็นแรงสนับสนุนสำคัญในการขอสินเชื่อของผู้บริโภค โดยกรณีที่ดีที่สุด ตลาดอาจขยายตัวได้ถึง 10.2% ในแง่มูลค่าการโอนกรรมสิทธิ์ ราว 9.5 แสนล้านบาท หรือหากไม่เป็นดังคาดการณ์ มีปัจจัยลบอื่นๆ เข้ามารุมเร้าเพิ่มเติม กรณีเลวร้ายสุด ตลาดคงติดลบ 8.6% มูลค่าการโอนฯ ดิ่งสู่ตัวเลข 7.8 แสนล้านบาท เท่านั้น

นายไพโรจน์ วัฒนวิโรดม กรรมการผู้จัดการ บริษัท แมทซ์ไทม์ พร็อพเพอร์ตี้ คอนซัลแตนท์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ปรึกษาทางด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมีประสบการณ์ด้านอสังหาริมทรัพย์มากกว่า 30 ปี ได้เปิดเผยกับทางหนังสือพิมพ์ “ประชาชาติธุรกิจ” ว่า ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดเมืองรอง 10 จังหวัด เริ่มเห็นแนวโน้มในการเจริญเติบโต เพราะมีองค์ประกอบครบ คือเป็นแหล่งท่องเที่ยว แหล่งจ้างงาน บริการ นิคมอุตสาหกรรม นโยบายรัฐมีการลงทุนอินฟราสตรักเจอร์ และจำนวนประชากรมากเพียงพอ เพราะหมายถึงกำลังซื้อในพื้นที่โดยตรง จังหวัดราชบุรี เป็นจังหวัดหนึ่งใน 10 จังหวัดรองที่นายไพโรจน์ ได้กล่าวถึง ซึ่งกำลังได้รับอานิสงส์

จากการลงทุนโครงการสนามบินแห่งใหม่ที่จังหวัดนครปฐม ซึ่งเป็นจังหวัดใกล้เคียง (ศูนย์ข้อมูล อสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์)

1.5 การวิเคราะห์โครงการคู่แข่ง

1.5.1 คู่แข่งทางตรง

คู่แข่งทางตรง คือ ผู้ประกอบการบ้านทาวน์เฮาส์ขนาดใหญ่ในอำเภอเมืองราชบุรี ที่ดำเนินโครงการในบริเวณใจกลางเมือง ซึ่งผู้ศึกษาได้ทำการสำรวจมาในพื้นที่ ซึ่งประกอบไปด้วยโครงการดังต่อไปนี้

1) โครงการ J Home XL

เป็นโครงการบ้านของผู้ประกอบการท้องถิ่น ซึ่งมีชื่อเสียงมานาน เป็นผู้นำในตลาดบ้านทาวน์เฮาส์ขนาดใหญ่ในอำเภอเมืองราชบุรี ซึ่งเคยเปิดโครงการมาแล้วทั้งหมด 5 โครงการ โดยโครงการ J Home XL เป็นโครงการที่ 6 ของผู้ประกอบการรายนี้ ซึ่งจะเน้นจุดขายเรื่องบ้านที่มีเนื้อที่ใหญ่ขึ้นกว่าโครงการก่อนๆ มีทำเลที่ดี ถนนหน้าบ้านเป็นถนนส่วนบุคคล และมีขนาดกว้าง โครงการตั้งอยู่ในซอยท้าวอู่ทอง 9 บนถนนท้าวอู่ทอง ใกล้สี่แยกคอนแวง ซึ่งอยู่ใกล้โครงการที่ศึกษาประมาณ 1.5 กิโลเมตร และอยู่ใกล้ถนนบายพาสเลี่ยงเมืองประมาณ 1 กิโลเมตร

การวิเคราะห์ศักยภาพคู่แข่งชั้น โครงการ J Home XL มีดังต่อไปนี้

- (1) ทำเลที่ตั้งใกล้ใจกลางเมือง เดินทางสะดวก
- (2) มีบ้านตัวอย่างให้ลูกค้าชม ซึ่งง่ายต่อการพิจารณาตัดสินใจซื้อ มีช่องทางการขายและประชาสัมพันธ์โครงการผ่านทั้งทางออนไลน์และทางโทรศัพท์
- (3) เป็นเจ้าตลาด ทำโครงการมาแล้ว 5 โครงการ มีลูกค้าเดิมเป็นฐานที่อาจแนะนำคนรู้จักให้มาซื้อ แต่อย่างไรก็ตาม โครงการได้ยึดแปลนบ้านแบบเดิมและรูปแบบบ้านทรงยุโรปซึ่งเหมือนกับโครงการก่อนหน้านี้ ซึ่งอาจไม่ตรงใจกลุ่มลูกค้าที่มีรสนิยมความชื่นชอบแตกต่าง
- (4) พื้นที่หลังบ้าน เป็นลานโล่งที่มีความลึกถึงประมาณ 4-5 เมตร ซึ่งลูกค้าสามารถทำกิจกรรมต่างๆ ได้สะดวก หรือสามารถต่อเติมทำครัวไทย หรือปลูกต้นไม้ได้
- (5) บ้านในโครงการหันหน้าเป็นแนวเดียวกันทุกหลัง และถนนหน้าบ้านเป็นถนนส่วนบุคคล มีความกว้างถึง 9 เมตร ทำให้สามารถจอดรถนอกบ้านได้อีก 1 คัน นอกเหนือจากที่จอดในบ้าน ได้ 2 คัน แต่อย่างไรก็ตามลูกค้าบางกลุ่มนอกจากจะรู้สึกไม่สบายใจ ถ้าต้องจอดรถนอกครัวบ้าน
- (6) วัสดุโครงการทำด้วยอิฐมอญทั้งหลัง แข็งแรง อุปกรณ์ตกแต่งใช้ยี่ห้อดี และสวยงาม ซึ่งเป็นจุดขายหลักของโครงการ



ภาพที่ 4.8 แบบบ้านจำลอง โครงการ J Home XL



ภาพที่ 4.9 รูปภายในบ้าน โครงการ J Home XL

ที่มา: ภาพจากสื่อสังคมออนไลน์โครงการบ้าน J Home XL)

Facebook: ทาวน์โฮมราชบุรี-J Home เจโฮม <https://th-th.facebook.com/Jhome555/>

2) โครงการบ้านทาวน์เฮาส์บนถนนเสื่อป่า (ไม่มีชื่อโครงการ)

เป็นโครงการที่ดำเนินงานโดยผู้ประกอบการท้องถิ่น ตั้งอยู่บนถนนเสื่อป่า ซึ่งอยู่ใกล้ตลาดค้าส่งผักและผลไม้ขนาดใหญ่ คือ ตลาดศรีเมือง เน้นจุดขายของบ้านที่มีฟังก์ชันที่แตกต่างโดยมีจำนวนห้องน้ำมากขึ้น จอครดได้หลายคัน โครงการอยู่ห่างจากโครงการที่ศึกษาประมาณ 2 กิโลเมตร และอยู่ใกล้ถนนบายพาสเลี่ยงเมืองประมาณ 2 กิโลเมตร

การวิเคราะห์ศักยภาพคู่แข่ง โครงการบ้านทาวน์เฮาส์นี้ มีดังต่อไปนี้

(1) ทำเลที่ตั้งใกล้ใจกลางเมือง เดินทางสะดวก โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดขายส่งผักผลไม้ขนาดใหญ่ศรีเมือง ซึ่งใกล้เพียง 1 กิโลเมตร ซึ่งกลุ่มพ่อค้าแม่ค้าจะเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของโครงการ แต่อย่างไรก็ตาม บ้านจะอยู่ติดถนนสัญจรส่วนรวมกับคนภายนอกทั่วไป ลูกค้าอาจรู้สึกไม่มั่นใจในเรื่องสภาพแวดล้อม

(2) แปลนชั้นบนบ้านประกอบด้วย 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ ตบโถยู่ลูกค้าที่นิยมมีห้องน้ำส่วนตัวสำหรับห้องนอนใหญ่

(3) ที่จอครดสะดวกสบาย สามารถจอครดได้ถึง 4 คัน เหมาะสำหรับครอบครัวที่มีรถมากกว่า 3 คัน ในกรณีที่ลูกค้าบางกลุ่มไม่ต้องการใช้ที่จอครดเต็มพื้นที่ ก็สามารถต่อเติมทำห้องนอนหรือเป็นห้องอเนกประสงค์อื่นๆ ได้

(4) บ้านสร้างเสร็จพร้อมขาย ซึ่งง่ายต่อการพิจารณาตัดสินใจซื้อ มีช่องทางการขายและประชาสัมพันธ์โครงการผ่านป้ายประกาศขายหน้าบ้าน ใช้พนักงานพาเข้าชมบ้าน และนำเสนอข้อมูลผลิตภัณฑ์โดยเจ้าของโครงการเองผ่านทางโทรศัพท์

1.5.2 คู่แข่งทางอ้อม

คู่แข่งทางอ้อม คือ ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ทางเลือก ซึ่งมีราคาใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์ของโครงการที่ศึกษา โดยในที่นี้จะหมายถึงโครงการบ้านเดี่ยวชั้นเดียว ซึ่งมีราคาอยู่ประมาณ 2.7-3.3 ล้านบาท เนื้อที่ประมาณ 50-60 ตร.วา พื้นที่ใช้สอยประมาณ 130-150 ตร.ม. ซึ่งจากที่ผู้ศึกษาได้ทำการสำรวจมานั้น โครงการบ้านเดี่ยวในอำเภอเมืองราชบุรี จะตั้งอยู่รอบนอกพื้นที่ใจกลางเมือง แต่อย่างไรก็ตาม โครงการเหล่านี้จะยังคงนำมาพิจารณาเนื่องด้วยความสามารถในการแข่งขันทางด้านราคา และจุดเด่นในบางจุดที่อาจทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเลือกซื้อโครงการเหล่านี้แทนได้เช่นกัน ซึ่งประกอบด้วยโครงการต่างๆ ดังต่อไปนี้

โครงการบ้านชีวาเรสซิเดนซ์ เป็นอีกหนึ่งโครงการที่ดำเนินงานโดยบริษัท แอล.เอช.เอ็ม พร็อพเพอร์ตี้ กรุ๊ป (LHM Property Group) เริ่มดำเนินการปี พ.ศ. 2563 ที่ตั้งโครงการห่างจากโครงการศึกษาประมาณ 10 กิโลเมตร ตั้งอยู่บนถนนหมายเลข 3087 ราชบุรี-ผาปก ต.เกาะพลับพลา อ.เมืองราชบุรี ซึ่งห่างจากถนนเส้นหลัก คือ ถนนเพชรเกษม ประมาณ 5 กิโลเมตร

การวิเคราะห์ศักยภาพคู่แข่งชั้น โครงการบ้านชีวาเรสซิเดนซ์ มีดังต่อไปนี้

- 1) ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ทางด้านอสังหาริมทรัพย์มานาน ทำโครงการบ้านในจังหวัดราชบุรีมาแล้ว 3 โครงการ มีลูกค้าเดิมเป็นฐานที่อาจแนะนำคนรู้จักให้มาซื้อ
- 2) โครงการมีขนาดใหญ่ ต้นทุนการสร้างต่อหน่วยอาจถูกเนื่องจากการประหยัดต่อขนาดการตั้งซื้อวัสดุก่อสร้าง อาจทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขันด้านราคา ซึ่งส่งผลต่อการพิจารณาซื้อของลูกค้า
- 3) มีช่องทางจำหน่ายและส่งเสริมการตลาดหลายทาง ทั้งผ่านทางพนักงานขาย เว็บไซต์ สื่อสังคมออนไลน์ รวมถึงการเปิดบูทออกงานส่งเสริมการตลาดต่างๆ ทั้งภายใน และภายนอกจังหวัด
- 4) โครงการมีสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางภายใน คือ สวนสาธารณะ สระว่ายน้ำ ฟิตเนส กล้องวงจรปิด CCTV ปรก. 24 ชั่วโมง แต่สิ่งอำนวยความสะดวกเหล่านี้จะมีค่าส่วนกลางรายปีก่อนข้างสูง (เดือนละ 23 บาทต่อตารางวา) ลูกค้าบางกลุ่มอาจไม่มีความต้องการใช้บริการและไม่เต็มใจจ่ายในส่วนที่ไม่ต้องการ
- 5) โครงการมีความเหมาะสมกับผู้ที่ต้องการความเป็นส่วนตัวในการอยู่อาศัย เนื่องจากเป็นโครงการที่ตั้งอยู่ในโครงการแยกไม่ใกล้ชิดชุมชนอื่นๆ แต่การที่โครงการตั้งอยู่ใกล้ถนนเพชรเกษมซึ่งเป็นถนนเส้นหลักในการเดินทางผ่านเข้าเมือง อยู่ในละแวกพื้นที่ ที่ยังมีชุมชนหรือสถานที่ที่อำนวยความสะดวกรอบข้างน้อย ซึ่งเส้นทางค่อนข้างเปลี่ยวในเวลากลางคืน อาจทำให้ลูกค้าเกิดความไม่มั่นใจในความปลอดภัยในการเดินทาง โดยเฉพาะครอบครัวที่มีลูกซึ่งเป็นักเรียนที่อาจต้องใช้ยานพาหนะมอเตอร์ไซค์ หรือกลุ่มคนที่ต้องเดินทางไปทำงานหรือกลับบ้านในช่วงเช้ามืด หรือกลางคืน



ภาพที่ 4.10 แบบบ้านจำลองโครงการบ้านชีวาเรสซิเดนซ์

ที่มา: เว็บไซต์โครงการบ้านชีวาของบริษัท แอล.เอช.เอ็ม พร็อพเพอร์ตี้ กรุ๊ป) <https://www.lhm.co.th/>

1.6 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาสในการดำเนินงานของโครงการศึกษา (SWOT Analysis)

ตารางที่ 4.5 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และ โอกาสในการดำเนินงานของโครงการ (SWOT Analysis)

จุดแข็ง (Strength)	โอกาส (Opportunity)
<ol style="list-style-type: none"> ทำเลที่ตั้งอยู่ในเมือง เดินทางเข้าออกโครงการและไปสถานที่สำคัญสะดวก เป็นผู้ประกอบการใหม่ที่เข้ามาทีหลัง ทำให้ได้ศึกษาความสำเร็จและช่องทางในการปรับปรุงประสิทธิภาพจากโครงการอื่น ทำให้มีข้อมูลในการนำมาใช้ปรับปรุงในโครงการตัวเอง ฟังก์ชันบ้านมีความแตกต่างจากโครงการอื่นๆ อ้างอิงตามกฎกระทรวง ให้ใช้บังคับผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555 ที่ดินโครงการอยู่พื้นที่สีเหลือง ทำให้ปราศจากการรุกรานของอาคารขนาดใหญ่เพื่อประกอบพาณิชยกรรม โรงงาน มลพิษและฝุ่นควันจากอุตสาหกรรมและเกษตรกรรม ทำให้มีความน่าอยู่และปลอดภัย 	<ol style="list-style-type: none"> การคงอัตราดอกเบี้ยนโยบายของธนาคารแห่งประเทศไทย ที่ 0.5% กระตุ้นให้ประชาชนนำเงินมาลงทุนมากกว่าการออมในบัญชีเงินฝาก การคาดการณ์แนวโน้ม GDP ในปี 2564 เป็นบวก อานิสงส์จากโครงการก่อสร้างสนามบินนครปฐม ทำให้จังหวัดราชบุรีซึ่งเป็นจังหวัดใกล้เคียงที่มีแนวโน้มพัฒนาตามจึงเป็นการดึงดูดต่อนักลงทุนในการซื้ออสังหาริมทรัพย์เก็บไว้เก็งกำไร คู่แข่งทางตรงยังเป็นผู้ประกอบการในท้องถิ่นด้วยกัน การแข่งขันแบ่งตลาดจึงยังไม่น่ายากเท่ากับการต่อสู้กับแบรนด์ชั้นนำระดับประเทศ การคาดการณ์สถานการณ์โควิด 19 มีแนวโน้มดีขึ้น หลังจากประเทศไทยเริ่มได้รับวัคซีนในปี 2564
จุดอ่อน (Weak)	อุปสรรค (Threat)
<ol style="list-style-type: none"> เป็นผู้ประกอบการใหม่ในตลาด ผู้บริโภคไม่มีความคุ้นเคย ความเชื่อมั่นในแบรนด์ต่ำ เป็นโครงการเล็ก ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยในการซื้อวัสดุก่อสร้างสูง ผู้ประกอบการรายเล็ก มีงบประมาณไม่สูงเท่าโครงการใหญ่ ความสามารถในการแข่งขันทางด้านราคาต่ำ ด้วยความที่มีงบประมาณทำการตลาดไม่สูง การสื่อสารด้านการตลาด อาจทำได้ไม่ครบทุกช่องทาง โอกาสในการรับรู้ของผู้บริโภคอาจมีน้อย 	<ol style="list-style-type: none"> การชะลอตัวซื้อบ้านเนื่องด้วยความไม่ไว้วางใจของผู้บริโภคต่อสถานการณ์โควิด-19 ความเข้มงวดของสถาบันการเงินในการปล่อยสินเชื่อ ดัชนีราคาก่อสร้างมีแนวโน้มสูงขึ้น โดยเฉพาะราคาเหล็ก ลูกค้ามีผลิตภัณฑ์ทางเลือก เช่น บ้านเดี่ยวชั้นเดียว ซึ่งบางโครงการมีราคาใกล้เคียงกับบ้านทาวน์เฮาส์ 2 ชั้น ขนาดใหญ่ มาตรการกระตุ้นธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยการลดค่าธรรมเนียมการโอนนั้น ไม่ครอบคลุมที่อยู่อาศัยที่มีราคาเกิน 3 ล้านบาท

1.7 กลุ่มตลาดเป้าหมาย

เมื่อทำการพิจารณาส่วนแบ่งตลาดของบ้านทาวน์เฮาส์ในอำเภอเมืองราชบุรี ที่มีระดับราคาอยู่ที่ 2 ถึง 3.5 ล้านบาท โครงการกำหนดเกณฑ์แบ่งรายละเอียดกลุ่มตลาดเป้าหมายได้ดังต่อไปนี้

1.7.1 เกณฑ์ด้านประชากรศาสตร์

เพศ: ชาย และหญิง

อายุ: วัยทำงานช่วงอายุระหว่าง 35-45 ปี

จำนวนสมาชิกครอบครัว: เป็นครอบครัวที่มีลูกประมาณ 1-2 คน และมีผู้สูงอายุอยู่อาศัยด้วยกัน

รายได้ครัวเรือน: 80,000-120,000 บาทต่อเดือน

การศึกษา: ปริญญาตรีขึ้นไป

1.7.2 เกณฑ์ด้านภูมิศาสตร์

เป็นคนพื้นที่อำเภอเมืองราชบุรี หรือคนต่างจังหวัดทำงานในพื้นที่อำเภอเมืองราชบุรี

1.7.3 เกณฑ์ด้านจิตวิทยา

เป็นคนรักครอบครัว ใส่ใจในความปลอดภัยในเรื่องที่อยู่อาศัยและการเดินทางไปทำงานของตัวเองและครอบครัว มีความต้องการครอบครัวให้อาศัยอยู่ในบ้านหลังเดียวกันหมด

1.7.4 เกณฑ์ด้านพฤติกรรมศาสตร์

มีความต้องการที่อยู่อาศัยที่มีพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น ต้องการที่อยู่อาศัยที่ไม่ไกลจากสถานที่ทำงานหรือสถานที่อำนวยความสะดวกต่างๆ เช่น โรงเรียน โรงพยาบาล ห้างสรรพสินค้า เป็นต้น

จากเกณฑ์ดังกล่าวข้างต้น ทำให้โครงการสามารถทำการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการได้ดังต่อไปนี้ คือ

1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มคนต่างจังหวัด หรือต่างอำเภอของจังหวัดราชบุรี ที่มาทำงานในพื้นที่อำเภอเมืองราชบุรีเช่น ครู ทหาร ตำรวจ หมอและบุคลากรทางการแพทย์อื่นๆ เป็นต้น ซึ่งมีรายได้ครัวเรือนตั้งแต่ 80,000 ต่อเดือนขึ้นไป โดยเป็นกลุ่มคนที่มีครอบครัว มีลูกวัยเรียน และต้องการพาผู้สูงอายุ เช่น พ่อ แม่ มาอาศัยอยู่ด้วยกัน

2) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง กลุ่มที่ 1 คือ คนในพื้นที่อำเภอเมืองราชบุรีที่ต้องการขยายครอบครัว หรือหาที่อยู่อาศัยที่มีพื้นที่ใช้สอยมากขึ้น หรือต้องการที่อยู่อาศัยใหม่ที่จะทำให้ครอบครัวมีคุณภาพชีวิตที่ดีกว่า และใกล้สถานที่ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกกว่าที่อยู่อาศัยเดิม

3) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง กลุ่มที่ 2 คือ กลุ่มคนที่กำลังมองหาที่อยู่อาศัยที่สามารถดัดแปลงทำเป็นโฮมออฟฟิศได้

1.8 กลยุทธ์การดำเนินงานเกี่ยวกับ 4P

จากการศึกษาวิเคราะห์โครงการคู่แข่ง การวิเคราะห์ SWOT Analysis และกลุ่มตลาดเป้าหมายของโครงการ ผู้ศึกษาได้นำข้อมูลข่าวสารเหล่านั้นมากำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานเกี่ยวกับ 4P (Product Price Place และ Promotion) โดยได้วางกลยุทธ์ระดับธุรกิจโดยประยุกต์ใช้หลักการกลยุทธ์พื้นฐานของพอร์เตอร์ (Michael E. Porter) เกี่ยวกับการสร้างความแตกต่าง (Differentiation Strategy) ซึ่งจะกำหนดให้ผลิตภัณฑ์มีความแตกต่างจากคู่แข่งขึ้นเพื่อเป็นทางเลือกใหม่ของผู้บริโภค โดยนำเอาจุดแข็งในเรื่องของการที่เป็นผู้ประกอบการใหม่ที่มาทีหลัง ทำให้ข้อได้เปรียบในการมีเวลาได้ศึกษาความสำเร็จและความผิดพลาดของโครงการอื่น ทำให้มีข้อมูลในการนำมาใช้ปรับปรุงในโครงการตัวเอง นำไปใช้สร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ และนำมาส่งเสริมโอกาสในเรื่องของที่ผู้ประกอบการบ้านทาวน์เฮาส์ระดับพรีเมียมยังเป็นผู้ประกอบการ ในท้องถิ่นด้วยตนเอง ซึ่งไม่น่าจะยากในการแข่งขันแย่งส่วนแบ่งตลาดเมื่อเทียบกับการแข่งขันกับแบรนด์ชั้นนำระดับประเทศ รายละเอียดของกลยุทธ์ 4P ของโครงการ อธิบายได้ดังต่อไปนี้

1.8.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

โครงการได้กำหนดให้ผลิตภัณฑ์มีความแตกต่างจากคู่แข่งขึ้นเพื่อเป็นทางเลือกใหม่ของผู้บริโภค และเป็นผลิตภัณฑ์บ้านทาวน์เฮาส์ที่ไม่เคยมีผู้ประกอบการใดในจังหวัดราชบุรีทำมาก่อน โดยการเพิ่มฟังก์ชันการใช้สอยภายในบ้านให้ใกล้เคียงกับบ้านเดี่ยว 2 ชั้น โดยอาศัยความยาวของที่ดินโครงการ ที่ทำให้สามารถกำหนดจำนวนห้องในบ้านให้มีจำนวนเท่ากับบ้านเดี่ยว 2 ชั้น จึงเปรียบเสมือนบ้านทาวน์เฮาส์ที่มีฟังก์ชันใช้งานเทียบเท่ากับบ้านเดี่ยว 2 ชั้น นอกจากนี้ยังได้ออกแบบรูปทรงบ้านให้เป็นเป็นบ้านสไตล์โมเดิร์นที่ไม่มีโครงการบ้านทาวน์เฮาส์อื่นทำเช่นกัน ทั้งนี้เพื่อเป็นสร้างความแตกต่างในตัวผลิตภัณฑ์และรวมถึงเป็นทางเลือกในการแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ทางเลือกคือ บ้านเดี่ยวชั้นเดียว ด้วย ตารางที่ 4.6 แสดงข้อมูลเปรียบเทียบโครงการศึกษากับโครงการคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม

ตารางที่ 4.6 ข้อมูลเปรียบเทียบโครงการศึกษากับโครงการคู่แข่ง

โครงการ	เนื้อที่ และพื้นที่ ใช้สอย โดยประมาณ	จำนวนห้อง	จำนวน ที่จอดรถ	มิติบ้าน โดยประมาณ (ความกว้างและยาว)
Townhouse D (โครงการที่ทำการศึกษา)	34 ตร.วา 140.46 ตร.ม.	4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ	2 คัน	กว้าง 5.2 เมตร ยาว 14.3 เมตร
J Home XL	35 ตร.วา 145 ตร.ม.	3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ	2 คัน	กว้าง 5.5 เมตร ยาว 12 เมตร
ทาวน์เฮาส์ถนนเสือป่า	30-35 ตร.วา - ตร.ม.	3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ	4 คัน	กว้าง 5.2 เมตร
บ้านชีวาเรสซิเดนซ์ (แบบบ้าน Precious)	50.20 ตร.วา 133.85 ตร.ม.	3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ	2 คัน	
บ้านชีวาเรสซิเดนซ์ (แบบบ้าน Precious Plus)	61.30 ตร.วา 143.70 ตร.ม.	3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ	3 คัน	

ที่มา: เว็บไซต์ สื่อสังคมออนไลน์ และจากการสำรวจ (2564)

จุดขายที่แตกต่างของโครงการศึกษา

โครงการศึกษาเลือกที่จะสร้างความแตกต่างในเรื่องฟังก์ชันของห้องนอน และห้องน้ำที่มากกว่าโครงการอื่นๆ โดยจะกำหนดแนวคิดของโครงการให้เป็นบ้านทาวน์เฮาส์ ที่มีฟังก์ชันห้องพักอาศัยเหมือนบ้านเดี่ยว 2 ชั้น และมีความแตกต่างด้วยบ้านแบบโมเดิร์น ดังแบบจำลองตามปรากฏในภาพที่ 4.11 ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่เหมือนคู่แข่ง พร้อมทั้งเสนอตัวเป็นผลิตภัณฑ์โครงการบ้านสำหรับคนในพื้นที่ที่ต้องการหาบ้านใหม่ที่ใหญ่ขึ้น หรือสำหรับคนต่างพื้นที่ที่มาทำงานในอำเภอเมืองราชบุรี และต้องการพาผู้สูงอายุมาอาศัยอยู่ด้วย โดยตัวบ้านจะมีห้องนอนชั้นล่าง 1 ห้อง ซึ่งเหมาะกับการอาศัยของผู้สูงอายุ ซึ่งตอบรับกับแนวโน้มประชากรในปัจจุบันของประเทศไทย ที่เริ่มเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ และเหมาะกับครอบครัวที่มีสมาชิกครอบครัวเป็นทั้งเด็กและผู้สูงอายุ โดยโครงการที่ศึกษายังมีจุดเด่นในเรื่องทำเลที่ตั้งใกล้ใจกลางเมือง และมีระยะทางใกล้กับโรงเรียน และโรงพยาบาล จึงเหมาะสมกับครอบครัวลักษณะดังกล่าวข้างต้น นอกจากนี้ห้องนอนชั้นล่างดังกล่าวสามารถปรับเปลี่ยนเป็นห้องทำงานได้ด้วย สำหรับผู้ที่ต้องการทำสำนักงานในบ้านของตัวเอง หรือที่เรียกกันทั่วไปว่า “โฮมออฟฟิศ” (Home Office) ซึ่งจะมีจุดเด่นของโครงการอีกเรื่องหนึ่งคือการที่โครงการอยู่ในพื้นที่ใจกลางเมืองราชบุรี จึงเหมาะสำหรับคนกลุ่มที่ทำธุรกิจขนาดย่อมด้วยเช่นกัน



ภาพที่ 4.11 ภาพจำลองแบบบ้าน โครงการตามแนวคิดผลิตภัณฑ์

ที่มา: เว็บไซต์บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)

กลยุทธ์อีกด้านหนึ่งเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ คือ การตั้งชื่อ โครงการ ผู้ศึกษา ได้มีการตั้งชื่อโครงการให้มีความดึงดูดใจลูกค้า โดยมีการคงความเป็นชื่อสากลแบบชื่อของโครงการ คู่แข่งที่เป็นผู้นำตลาด แต่จะมีการใช้ชื่อที่มีคำพ้องเสียงกับคำภาษาไทยที่มีความหมายในเชิงบวก “Townhouse D (ทาวน์เฮาส์ ดี)” เป็นคำที่มีคำพ้องเสียงเป็นภาษาไทยตรงกับคำว่า “ดี” เพื่อให้ชื่อดึงดูดใจกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงเป็นชื่อที่ง่ายต่อการจดจำด้วย

1.8.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

ผู้ศึกษาได้เลือกทำการผสมผสานการกำหนดราคาโดยวิธีการตั้งราคา ตามต้นทุน และตามสภาพการแข่งขัน โดยขั้นแรกจะมีการพิจารณาถึงต้นทุนต่อหลังของบ้าน ก่อนแล้วววกกำไรก่อนหักภาษีอากรและดอกเบี้ยจ่ายที่ต้องการ ไปเพื่อคำนวณราคาขายต่อหลัง และจึงนำมาเปรียบเทียบกับราคาของคู่แข่งแล้วพิจารณาในการปรับราคาอีกครั้งหนึ่งว่าสมควรปรับลดราคาให้ใกล้เคียงคู่แข่งได้มากน้อยเพียงใดเพื่อความสามารถในการแข่งขันด้านราคา หรือสามารถปรับเพิ่มราคาได้มากน้อยเพียงใดในกรณีที่ราคายังต่ำกว่าคู่แข่ง เพื่อเพิ่มกำไรจากการขาย

1) กำหนดราคาขายเบื้องต้น โดยวิธีการกำหนดราคาตามต้นทุน

ผู้ศึกษาได้ทำการกำหนดราคาขายจากสูตรความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุน และกำไรก่อนหักภาษีอากรและดอกเบี้ยที่ต้องการดังต่อไปนี้

ราคาขายต่อหลัง = ต้นทุนขายต่อหลัง + กำไรก่อนหักภาษีอากรและดอกเบี้ยจ่ายที่ต้องการ

โดยที่

กำไรที่ต้องการ = ต้นทุนขายต่อหลัง x ร้อยละของกำไรก่อนหักภาษีอากรและดอกเบี้ยจ่ายที่ต้องการ

จากสูตรดังกล่าวข้างต้น โครงการศึกษาสามารถถูกกำหนดราคาขายเบื้องต้นได้ดังต่อไปนี้

(1) ต้นทุนขายต่อหลัง

จากใบแสดงรายการวัสดุและค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง (Bill of Quantities: BOQ) และการประมาณการต้นทุนด้านการตลาด การบริหารจัดการ และการดำเนินการต่างๆ สามารถประเมินต้นทุนขายต่อหลัง ได้ดังต่อไปนี้

$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนขายต่อหลัง} &= \text{ค่าใช้จ่ายที่ดิน วัสดุและค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง} + \text{ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการ} \\ &\quad \text{และการดำเนินการด้านการตลาดและบริหารทรัพยากรมนุษย์} \\ &= 2,058,473.80 + 87,641.33 \text{ บาท} \\ &= 2,146,115.13 \text{ บาท} \end{aligned}$$

จากสมการดังกล่าวจะได้ราคาต้นทุนขายต่อหลังเท่ากับ 2,146,115.13 บาท ซึ่งจะถูกนำไปคำนวณกำไรที่ต้องการและราคาขายเบื้องต้นต่อไป (รายละเอียดทางด้านต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ แสดงในส่วนค่าใช้จ่ายในการตลาด ค่าใช้จ่ายในการจัดการ และการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน)

(2) กำไรที่ต้องการและราคาขายต่อหลังเบื้องต้น

เนื่องจากการที่ผู้ประกอบการรายใหม่ และต้องการสร้างชื่อเสียงในโครงการแรกให้เป็นที่รู้จักในพื้นที่ จึงไม่ได้มุ่งหมายที่จะเอากำไรสูงมากนักในโครงการแรก ผู้ศึกษาจึงได้ทำการกำหนดร้อยละของกำไรก่อนหักภาษีอากรและดอกเบี้ยจ่ายที่ต้องการขั้นต่ำไว้ในระดับกลางๆ ที่ร้อยละ 50 ดังนั้นจึงสามารถคำนวณกำไรที่ต้องการและราคาขายต่อหลังเบื้องต้นได้ดังต่อไปนี้

$$\begin{aligned}
 \text{กำไรที่ต้องการ} &= \text{ต้นทุนขายต่อหลัง} \times \text{ร้อยละของกำไรที่ต้องการ} \\
 &= 2,146,115.13 \times 50\% \\
 &= 1,073,057.57 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{ราคาขายเบื้องต้นต่อหลัง} &= \text{ต้นทุนขายต่อหลัง} + \text{กำไรที่ต้องการ} \\
 &= 2,146,115.13 \text{ บาท} + 1,073,057.57 \text{ บาท} \\
 &= 3,219,172.70 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

จากการคำนวณข้างต้นนั้น สรุปได้ว่า เมื่อพิจารณากำหนดราคาขายตามต้นทุน โครงการควรกำหนดราคาขายที่ 3,219,172.70 บาท เพื่อให้ได้กำไรก่อนหักภาษีอากร และดอกเบี้ยจ่ายที่ร้อยละ 50 ตามที่ต้องการ

2) กำหนดราคาขายสุดท้ายตามสภาพการแข่งขัน

จากราคาเบื้องต้นที่กำหนดมาดังกล่าวข้างต้น จะได้นำมาพิจารณาเปรียบเทียบกับโครงการคู่แข่ง โดยจะทำการสำรวจข้อมูลราคาของโครงการคู่แข่งต่างๆ และนำมาเปรียบเทียบกับโครงการศึกษา แล้วจึงได้ทำการตั้งราคาขายสุดท้าย ซึ่งอาจปรับลดให้ต่ำกว่าคู่แข่ง เท่ากับคู่แข่ง หรือสูงกว่าคู่แข่ง ขึ้นอยู่กับสภาพการแข่งขัน การช่วงชิงโอกาสเพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน หรือความต้องการกำไรที่สูงขึ้นในกรณีที่พิจารณาว่าคุณค่าของโครงการศึกษามีความคุ้มค่าต่อราคาสูง

หลังจากผู้ศึกษาได้ทำการสำรวจราคาบ้านของโครงการต่างๆ แล้วนั้น ผู้ศึกษาได้ตัดสินใจตั้งราคาขายของโครงการศึกษา เท่ากับ 3,200,000 บาท เพื่อความสามารถสร้างการแข่งขันได้กับโครงการที่มีขนาดและฟังก์ชันบ้านใกล้เคียงกัน คือ โครงการทาวน์เฮาส์ บนถนนเสือป่า โดยการใช้กลยุทธ์การตั้งราคาให้เท่ากันนี้จะเป็นการทำให้ลูกค้าเห็นว่าสามารถซื้อบ้านของโครงการศึกษาได้ในราคาเท่ากับคู่แข่งแต่ได้ฟังก์ชันห้องพักอาศัยที่มีมากกว่า สำหรับโครงการ J Home XL นั้น ผู้ศึกษามองว่าไม่สามารถเปรียบเทียบและแข่งขันด้านราคากันได้ เนื่องจากฟังก์ชันห้องพักอาศัยที่แตกต่างกันระหว่าง 2 โครงการ ผู้ศึกษาจะเลือกที่จะตั้งราคาสูงกว่า และเน้นการแข่งขันกับโครงการ J Home XL ในด้านการสร้างความแตกต่างของบ้านแทน ในส่วนของคู่แข่งทางอ้อมอย่างโครงการบ้านชีวาเรสซิเดนซ์นั้น ราคาจะต่ำกว่าโครงการศึกษาเนื่องจากการที่โครงการบ้านชีวาเรสซิเดนซ์จะมีทำเลที่ตั้งห่างออกไปไกลจากตัวเมืองราชบุรี ซึ่งราคาที่ดินจะถูกกว่าที่ดิน

บริเวณในเมือง จึงทำให้ราคาบ้านราคาต่ำกว่าโครงการศึกษา ซึ่งผู้ศึกษาจะเน้นการสร้างความแตกต่างของบ้านและทำเลที่ตั้งแทนเช่นกัน

ข้อมูลราคาเปรียบเทียบโครงการศึกษากับโครงการคู่แข่ง แสดงดังตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 ข้อมูลราคาเปรียบเทียบโครงการศึกษากับโครงการคู่แข่ง

โครงการ	ราคาขาย
Townhouse D (โครงการศึกษา)	3.20 ล้านบาท
J Home XL	2.55 ล้านบาท
ทาวน์เฮาส์ถนนเสือป่า	3.20 ล้านบาท
บ้านชีวาเรสซิเดนซ์ (แบบบ้าน Precious)	2.70 ล้านบาท
บ้านชีวาเรสซิเดนซ์ (แบบบ้าน Precious Plus)	3.00 ล้านบาท

ที่มา: เว็บไซต์ สื่อสังคมออนไลน์ และจากการสำรวจ (2564)

1.8.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

เนื่องจากโครงการที่ศึกษาเป็น โครงการขนาดเล็กที่ขายเพียง 3 หลัง ซึ่งจะไม่มีควมคุ้มค่า

ในการลงทุนสร้างสำนักงานขายบนพื้นที่โครงการ เพราะต้องใช้ต้นทุนสูง ในการก่อสร้างและดำเนินงาน นอกจากนี้ยังมีพื้นที่จำกัดด้วย ทางเจ้าของโครงการจึงเน้นการตอบคำถามลูกค้าและการขายผ่านช่องทางออนไลน์และโทรศัพท์ โดยจะมีพนักงานทั่วไป พาร์ทไทม์ ทำหน้าที่ในการเปิดบ้านให้ลูกค้าเข้าชม

1.8.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

โครงการเลือกที่จะทำการสื่อสารการตลาดโดยผสมผสานกันระหว่างการสื่อสารการตลาดแบบมวลชน และแบบดิจิทัลดังนี้

1) การโฆษณา โครงการจะทำการติดแผ่นป้ายแนะนำโครงการไว้บริเวณปากซอยหน้าโครงการ เนื่องจากเป็นจุดที่มีผู้สัญจรผ่านมากมาย และเป็นบริเวณทางเข้าที่ตั้งโครงการ ทั้ง 2 ซี่งถนน ซึ่งถือเป็นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ และเพื่อเป็นการจดจำตำแหน่งที่ตั้ง โดยแบบภาพจำลองบ้าน 3 มิติ จะถูกวางบนแผ่นโฆษณาพร้อมคำโฆษณาเพื่อเป็นการดึงดูดความสนใจในตัวโครงการด้วย นอกจากนี้ยังจะได้มีการติดแผ่นป้ายแนะนำโครงการในบริเวณใกล้เคียงด้วย เช่น บนถนนบายพาสเลียงเมืองราชบุรี ถนนแม่่นรำลึก บริเวณตลาดศรีเมือง เป็นต้น

2) การสื่อสารประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ โครงการจะทำการเปิดเพจในเฟสบุ๊ก (Facebook) เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์โครงการ สื่อสารข้อมูลผลิตภัณฑ์ และการส่งเสริมการขาย รวมถึงเป็นช่องทางในการติดต่อสอบถามของลูกค้า ทั้งนี้การสื่อสารการตลาดผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ จัดได้ว่าเป็นสื่อที่มีการเข้าถึงได้ง่าย ได้ผลดี และประหยัดค่าใช้จ่าย เหมาะสมกับโครงการที่ศึกษา ซึ่งเป็นโครงการขนาดเล็กที่มีงบประมาณในการทำการตลาดที่ค่อนข้างน้อย

3) การส่งเสริมการขาย มีจุดประสงค์เพื่อดึงดูดใจลูกค้าให้ตัดสินใจซื้อบ้านง่ายขึ้น โดยโครงการจะทำการส่งเสริมการขาย โดยการให้ของแถมและทำการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อสถาบันการเงิน โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) ของแถม ได้แก่ เครื่องปั้มน้ำ และแทงค์น้ำ เคาท์เตอร์ครัวบิวอิน ตู้ครัวเก็บของด้านบน ที่ดูควัน บัตรกำนัลชื่อของในห้าง ทั้งนี้เพื่อเป็นการดึงดูดใจลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในการตัดสินใจซื้อบ้านได้ง่ายขึ้น รวมถึงเป็นอำนวยความสะดวกต่อลูกค้าในการหาซื้อของตกแต่งบ้าน หรือข้าวของเครื่องใช้ก่อนย้ายเข้าอยู่บ้านใหม่ได้ตามความต้องการของตัวเอง

(2) การอำนวยความสะดวกลูกค้า ในการติดต่อสถาบันการเงินเพื่อให้สินเชื่อกับลูกค้า

1.9 ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาด

ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาด จะประกอบไปด้วย 2 ส่วน คือ ค่าใช้จ่ายเพื่อการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ และค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย โดยผู้ศึกษาจะเน้นใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดในส่วนของการส่งเสริมการขายมากกว่าการโฆษณาประชาสัมพันธ์ เนื่องจากการที่เป็นโครงการเล็ก จึงไม่จำเป็นต้องทำการ โฆษณามาก จึงเน้นทำป้ายโฆษณาเฉพาะในบริเวณหน้าโครงการและพื้นที่ใกล้เคียง นอกจากนี้การทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านทางออนไลน์ ยังช่วยลดค่าใช้จ่ายได้ไปอีกทางหนึ่งด้วย นอกจากนี้การเน้นทำการส่งเสริมการขาย จะเป็นประโยชน์ช่วยในการแข่งขันกับ โครงการคู่แข่ง และยังเป็นปัจจัยที่ช่วยประกอบการตัดสินใจซื้อที่ง่ายขึ้นของลูกค้า

ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาด แสดงในตารางที่ 4.8 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.8 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดของโครงการ

ลำดับ	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา/หน่วย	ราคา
ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์					
1	ค่าป้ายโฆษณาที่เอาท์ขนาดเล็ก (1.20x2.40 เมตร)	4	ป้าย	1,152.00	4,608.00
2	ค่าป้ายโฆษณาที่เอาท์ขนาดกลาง (2.40x2.40 เมตร)	4	ป้าย	2,304.00	9,216.00
รวมค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์					13,824.00
ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย (ของแถม)					
3	ค่าบิวท์อินเคาท์เตอร์ครัวและเฟอร์นิเจอร์	3	หลัง	33,000.00	99,000.00
4	ค่าแท่งคั้นน้ำ 1,000 ลิตร พร้อมลูกลอย	3	ตัว	2,750.00	8,250.00
5	ค่าบีมน์น้ำ	3	ตัว	3,950.00	11,850.00
6	บัตรกำนัลซื้อของในห้างสรรพสินค้า	3	ใบ	5,000.00	15,000.00
รวมค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย (ของแถม)					134,100.00
ค่าใช้จ่ายทางการส่งเสริมการตลาดทั้งหมด					147,924.00

ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดของโครงการจากตารางข้างต้น จะถูกนำไปวิเคราะห์การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินต่อไป

2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

2.1 ความเป็นไปได้ทางกฎหมายโยธาธิการและผังเมือง

ในการดำเนินการโครงการนี้ จะต้องมีข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องดังนี้

2.1.1 พระราชบัญญัติผังเมือง ผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555

ตามพระราชบัญญัติผังเมือง ผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555 ได้กำหนดที่ดินแต่ละพื้นที่แยกไปตามประเภทโดยบังชี้ตามสีในแผนผังเมือง จากการวิเคราะห์ตำแหน่งของที่ดินโครงการ พบว่าถูกจำแนกเป็นที่ดินบริเวณหมายเลข 1.40 เขตพื้นที่สีเหลือง เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย ซึ่งอนุญาตให้ปลูกสร้างที่อยู่อาศัยแนวราบได้ โครงการนี้จึงมีความเป็นไปได้ในทางกฎหมาย ภาพที่ 4.12 ตำแหน่งที่ดินโครงการในผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555



ภาพที่ 4.12 ตำแหน่งที่ดินโครงการในผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555

นอกจากนี้ ตามพระราชบัญญัติผังเมือง ผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555 ยังได้มีการห้ามการใช้ที่ดินเพื่อกิจการอื่นๆ ยกตัวอย่างเช่น โรงงานทุกจำพวกตามกฎหมายว่าด้วยโรงงาน เว้นแต่โรงงานตามประเภท ชนิด และจำพวกที่กำหนดให้ดำเนินการได้ตามบัญชีท้ายกฎกระทรวง ซึ่งจากที่ระบุไว้จะไม่ใช้โรงงานที่เกี่ยวข้องกับเสียงดัง หรือมลพิษ ห้ามกิจการประเภทสถานบริการ หรือประกอบพาณิชยกรรมประเภทอาคารใหญ่ เป็นต้น จึงทำให้พื้นที่โครงการมีความน่าอยู่ และปลอดภัย จากการรุกรานของมลพิษทางเสียงและอากาศ

2.1.2 พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน พ.ศ. 2543 ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน จังหวัดราชบุรี พ.ศ. 2546 ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดราชบุรี ฉบับที่ 2 พ.ศ. 2551 และ ข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดราชบุรี ฉบับที่ 3 พ.ศ. 2556

พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน และข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดิน จังหวัดราชบุรี มีเนื้อหาสาระสำคัญเบื้องต้นที่เกี่ยวข้องและต้องนำมาพิจารณาก่อนเริ่มการดำเนินการก่อสร้างโครงการดังต่อไปนี้

หมวด 2 ขนาดและเนื้อที่ของที่ดินที่นำทำการจัดสรร

ข้อ 7 ขนาดของที่ดินจัดสรรแบ่งเป็น 3 ขนาด คือ

1) ขนาดเล็ก จำนวนแปลงย่อย เพื่อจัดจำหน่ายไม่เกิน 99 แปลง หรือเนื้อที่ ทั้งโครงการต่ำกว่า 19 ไร่

2) ขนาดกลาง จำนวนแปลงย่อย เพื่อจัดจำหน่าย ตั้งแต่ 100-499 แปลง หรือเนื้อที่ทั้งโครงการต่ำกว่า 19-100 ไร่

3) ขนาดใหญ่ จำนวนแปลงย่อย เพื่อจัดจำหน่าย ตั้งแต่ 500 แปลง หรือเนื้อที่ ทั้งโครงการเกินกว่า 100 ไร่

ข้อ 8.3 การจัดสรรที่ดิน เพื่อการจำหน่ายพร้อมอาคารประเภทบ้านแถว หรืออาคารพาณิชย์ ที่ดินแต่ละแปลง จะต้องมีความกว้างไม่ต่ำกว่า 4.0 เมตร และมีเนื้อที่ไม่ต่ำกว่า 16 ตารางวา

ข้อ 16 (1) ถนนที่ใช้เป็นทางออกสู่ที่ดินแปลงย่อยไม่เกิน 99 แปลง หรือเนื้อที่ต่ำกว่า 19 ไร่ ต้องมีความกว้างของเขตทางไม่ต่ำกว่า 8.00 เมตร โดยมีความกว้างของผิวจราจรไม่ต่ำกว่า 6.00 เมตร

2.1.3 กฎหมายควบคุมอาคาร

กฎหมายควบคุมอาคารที่เกี่ยวข้อง ประกอบด้วย

1) พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร ฉบับที่ 2 พ.ศ. 2535 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร ฉบับที่ 3 พ.ศ. 2543 พระราชบัญญัติควบคุมอาคาร ฉบับที่ 4 พ.ศ. 2550 และพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร ฉบับที่ 5 พ.ศ. 2558

2) กฎกระทรวง เป็นกฎหมายที่กำหนดรายละเอียด เช่น รายละเอียดวิธีการปฏิบัติในการขออนุญาต รายละเอียดข้อกำหนดงานทางด้านวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม เป็นต้น กฎกระทรวงฉบับที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการโครงการนี้ คือ กฎกระทรวงฉบับที่ 55 พ.ศ. 2543 ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 ซึ่งประกอบไปด้วยคำจำกัดความของที่อยู่อาศัยประเภทต่างๆ รวมถึงเนื้อหา 4 หมวด คือ หมวดลักษณะของอาคาร หมวดส่วนต่างๆ ของอาคาร 4 ส่วน คือ วัสดุของอาคาร พื้นที่ภายในอาคาร บันไดของอาคารและบันไดหนีไฟ หมวดที่ว่างภายนอกอาคาร หมวดแนวอาคารและระยะต่างๆ ของอาคาร

เนื่องด้วยที่ดินโครงการอยู่ในเขตการปกครองขององค์การบริหารส่วนตำบลคอนตะโก การขออนุญาตถมดินและก่อสร้าง จึงต้องขอต่อหน่วยงานข้างต้น และในส่วนของ การออกแบบแปลนบ้าน จะได้นำเอาข้อกำหนดที่ได้กล่าวมาข้างต้นมาอ้างอิงในการออกแบบเพื่อยื่นให้องค์การบริหารส่วนตำบลคอนตะโกทำการตรวจสอบและอนุมัติต่อไป

2.2 การออกแบบแปลนบ้านเพื่อการก่อสร้าง

การออกแบบแปลนบ้าน จะต้องปฏิบัติตามกฎกระทรวงฉบับที่ 55 พ.ศ. 2543 ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 โดยมีสรุปเนื้อหาที่มีสาระสำคัญ ซึ่งเกี่ยวข้องกับโครงการศึกษาดังต่อไปนี้

2.2.1 นียามคำศัพท์

“บ้านแถว” หมายความว่า ห้องแถวหรือตึกแถวเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัย ซึ่งมีที่ว่างด้านหน้าและด้านหลังระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับตัวอาคารแต่ละคูหา และมีความสูงไม่เกิน 3 ชั้น

1) หมวดที่ 1 ลักษณะอาคาร

บ้านแถวแต่ละคูหาต้องมีความกว้างโดยวัดระยะตั้งฉากจากแนวศูนย์กลางของเสาตอม่อหนึ่งไปยังแนวศูนย์กลางของเสาอีกด้านหนึ่งไม่น้อยกว่า 4 เมตร และไม่เกิน 24 เมตร และมีพื้นที่ชั้นล่างแต่ละคูหาไม่น้อยกว่า 24 ตารางเมตร

2) หมวดที่ 2 ส่วนต่างๆ ของอาคาร

ส่วนที่ 1 วัสดุของอาคาร

ผนังของตึกแถวหรือบ้านแถว ต้องทำด้วยวัสดุถาวรซึ่งเป็นวัสดุทนไฟด้วย แต่ถ้ำก่อด้วยอิฐธรรมดาหรือคอนกรีตไม่เสริมเหล็ก ผนังต้องหนาไม่น้อยกว่า 8 เซนติเมตร

ส่วนที่ 2 พื้นที่อยู่ในอาคาร

(1) ห้องนอนในอาคารให้มีความกว้างด้านแคบที่สุดไม่น้อยกว่า 2.50 เมตร และมีพื้นที่ไม่น้อยกว่า 8 ตารางเมตร

(2) ช่องทางเดินในอาคารอยู่อาศัย ต้องมีความกว้างไม่น้อยกว่า 1.00 เมตร

ส่วนที่ 3 บันไดของอาคาร

บันไดของอาคารที่อยู่อาศัย ถ้ามีต้องมียกอย่างหนึ่งบันไดที่มีความกว้างสุทธิไม่น้อยกว่า 80 เซนติเมตร ช่วงหนึ่งสูงไม่เกิน 3 เมตร ลูกตั้งสูงไม่เกิน 20 เซนติเมตร ลูกนอนเมื่อหักส่วนที่ขึ้นบันไดเหลื่อมกันออกแล้วเหลือความกว้างไม่น้อยกว่า 22 เซนติเมตร และต้องมีพื้นหน้าบันไดมีความกว้างและยาวไม่น้อยกว่าความกว้างของบันได

3) หมวดที่ 3 ที่ว่างภายนอกอาคาร

บ้านแถวต้องมีที่ว่างด้านหน้าระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับแนวผนังอาคารกว้างไม่น้อยกว่า 3 เมตร และต้องมีที่ว่างด้านหลังอาคารระหว่างรั้วหรือแนวเขตที่ดินกับแนวผนังอาคารกว้างไม่น้อยกว่า 2 เมตร

4) หมวดที่ 4 แนวอาคารและระยะต่างๆ ของอาคาร

บ้านแถวที่ก่อสร้างหรือตัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะ ถ้าถนนสาธารณะมีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร

2.2.2 ความเป็นไปได้ในการออกแบบบ้านโครงการให้ตรงตามแนวคิดผลิตภัณฑ์

จากข้อกำหนดในกฎกระทรวงดังกล่าวข้างต้น พบว่าที่ดินโครงการสามารถออกแบบแปลนบ้านได้ตามแนวคิดในด้านผลิตภัณฑ์ที่กำหนดไว้ในกลยุทธ์ทางการตลาด โดยจะได้นำแบบแปลนบ้านที่ออกแบบไว้ไปยื่นให้องค์การบริหารส่วนตำบลคอนตะโกทำการตรวจสอบและอนุมัติต่อไป

2.3 การกำหนดรายละเอียดงาน และระยะเวลาการดำเนินงานก่อสร้าง

รายละเอียดของงานก่อสร้าง สามารถแบ่งตามลำดับงานได้ 2 ประเภท คือ งานก่อนการก่อสร้าง และงานระหว่างการดำเนินงานก่อสร้าง ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังต่อไปนี้

2.3.1 งานก่อนการก่อสร้าง ประกอบด้วย

1) การออกแบบแปลนบ้าน

2) การยื่นขออนุญาตกับทางหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ซึ่งประกอบด้วย การยื่นเรื่องขอทำการแบ่งโฉนดจัดสรรที่ดินกับสำนักงานที่ดินจังหวัดราชบุรี และการยื่นขออนุญาตทำการก่อสร้างและยื่นแบบแปลนบ้านเพื่อการตรวจสอบกับทางองค์การบริหารส่วนตำบลคอนตะโก

3) การปรับระดับที่ดินให้ได้ระดับเท่ากัน

2.3.2 งานระหว่างการดำเนินงานก่อสร้าง หมายถึงลำดับงานของการก่อสร้างในส่วนต่างๆ ตั้งแต่เริ่มเป็น โครงสร้างจนกระทั่งแล้วเสร็จเป็นตัวบ้าน ประกอบไปด้วย งานเสาเข็ม และรากฐาน โครงสร้างอาคาร งานพื้น งานผนัง งาน โครงสร้างหลังคา งานหลังคา งานฝ้าอาคาร งานประตูและหน้าต่าง งาน ไฟฟ้า งานระบบสุขาภิบาลและห้องน้ำ และงานบิวท์อินตกแต่ง

นอกจากนี้เพื่อประสิทธิภาพการบริหารโครงการที่ดี และเพื่อการประเมินระยะเวลาการเริ่มต้นและสิ้นสุดโครงการ จึงได้มีการเขียนลำดับและแผนงานการก่อสร้างดังตารางที่ 4.9 ดังต่อไปนี้



ตารางที่ 4.9 ลำดับและแผนงานการก่อสร้างโครงการ

ลำดับ	รายการ	ระยะเวลา (วัน)	พ.ศ. 2563					พ.ศ. 2564										หมายเหตุ							
			ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.		พ.ย.	ธ.ค.					
1	การออกแบบ	15																							
2	การดำเนินงานทางราชการ (การขออนุญาต และยื่นแบบ)	45																							
3	งานปรับระดับดิน	15																							
4	การก่อสร้างถนน																								
4.1	งานเสาะขุดและวางรากฐาน โครงสร้างอาคาร	150																							
4.2	งานพื้น	60																							
4.3	งานคาน้ำ	45																							
4.4	งานโครงสร้างหลังคา	15																							
4.5	งานหลังคา	15																							
4.6	งานฝ้าอาคาร	30																							
4.7	งานประตูหน้าต่าง	15																							
4.8	งานไฟฟ้า	15																							
4.9	งานระบบสุขาภิบาล และห้องน้ำ	7																							
4.10	งานบิวท์อิน	7																							

แผนงานการก่อสร้าง

2.4 ค่าใช้จ่ายของการปรับปรุงที่ดิน การขออนุญาต และการก่อสร้าง

การประมาณการค่าใช้จ่ายของการปรับปรุงที่ดิน การขออนุญาต และการก่อสร้าง แสดงดังตารางที่ 4.10 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.10 ลำดับและแผนงานการก่อสร้างโครงการ

ลำดับ	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา/หน่วย	ราคา
ค่าใช้จ่ายการพัฒนาที่ดิน และค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มการดำเนินงาน					
1	ค่าปรับระดับที่ดิน	1	เหมา	70,000.00	70,000.00
2	ค่าออกแบบแปลนบ้าน และ BOQ	1	เหมา	12,000.00	12,000.00
3	ค่าควบคุมงาน	1	เหมา	50,000.00	50,000.00
4	ค่าขอแบ่งโฉนดจัดสรรที่ดิน	1	งาน	7,000.00	7,000.00
5	ค่าขออนุญาตก่อสร้าง	1	งาน	15,000.00	15,000.00
ค่าใช้จ่ายก่อสร้างบ้านรวมค่าแรงและวัสดุ (อ้างอิง BOQ)					
6	งานเสาเข็มและรากฐาน	3	หลัง	344,448.82	1,033,346.46
7	งานพื้น ผนัง และฝ้าอาคาร	3	หลัง	644,643.06	1,933,929.19
8	งานโครงสร้างหลังคา	3	หลัง	84,258.02	252,774.07
9	งานประตู-หน้าต่าง	3	หลัง	113,750.00	341,250.00
10	งานไฟฟ้า	3	หลัง	61,778.79	185,336.36
11	งานห้องน้ำ	3	หลัง	34,568.00	103,704.00
12	งานสุขาภิบาล	3	หลัง	27,860.44	83,581.31
13	งานอื่นๆ	3	หลัง	2,500.00	7,500.00
ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างทั้งหมด					4,095,421.39

ประมาณการค่าใช้จ่ายงานก่อสร้าง

จากข้อมูลการประมาณการค่าใช้จ่ายของการปรับปรุงที่ดิน การขออนุญาต และการก่อสร้าง ในตารางที่ 4.10 ข้างต้น จะถูกนำไปวิเคราะห์การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน ต่อไป

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

3.1 การกำหนดรูปแบบหน่วยงานธุรกิจ

โครงการที่ศึกษาเป็นการประกอบธุรกิจในรูปแบบเจ้าของคนเดียว (Single Proprietorship) โดยมีบุคคลเดียวเป็นเจ้าของกิจการ และรับผิดชอบการบริหารงานทุกด้านขององค์กร ไม่ว่าจะเป็นงานด้านบริหารบุคคล การตลาด บัญชีและการเงิน นอกจากนี้ การที่กิจการเป็นกิจการขนาดเล็ก จึงทำให้การบริหารงานจึงสามารถดูแลได้อย่างทั่วถึงโดยเจ้าของกิจการเอง แต่อย่างไรก็ตาม ในงานด้านกฎหมายเกี่ยวกับบ้านจัดสรรและเทคนิคงานก่อสร้างนั้นจะเป็นงานที่ต้องอาศัยความรู้ ความชำนาญเฉพาะทางโดยมาก ซึ่งอาจอยู่นอกเหนือความรู้ความสามารถของเจ้าของกิจการเอง จึงจำเป็นต้องมีการสรรหาว่าจ้างที่ปรึกษาเฉพาะทาง ซึ่งจะกล่าวถึงต่อไปในหัวข้อการวางโครงสร้างองค์กรและการบริหารงานบุคคล

3.2 การกำหนดรูปแบบการบริหารงานภายใน

เนื่องจากกิจการเป็นรูปแบบเจ้าของคนเดียว และมีขนาดเล็ก ซึ่งใช้เงินทุนในการดำเนินงานไม่สูง จึงทำให้การบริหารงานภายในจึงไม่ซับซ้อน และเป็นโครงการระยะสั้น จึงไม่มีพนักงานประจำ และเน้นใช้วิธีการจ้างบริษัทภายนอกในการทำงานเฉพาะด้านที่นอกเหนือความสามารถของเจ้าของกิจการ สายการบังคับบัญชาขององค์กรจึงถูกกำหนดให้ทุกคนที่ทำงานอยู่ในโครงการ รายงานตรงต่อเจ้าของกิจการคนเดียว

3.3 การกำหนดคุณสมบัติและหน้าที่ของตำแหน่งงาน และการจัดหาทรัพยากรมนุษย์

โครงการได้มีการกำหนดคุณสมบัติต่างๆ ของตำแหน่งงาน โดยพิจารณาจากความรู้พื้นฐานที่ตำแหน่งงานนั้นๆ ควรจะต้องมีรวมถึงพิจารณาประสบการณ์ที่ควรต้องมีด้วย ซึ่งจะอธิบายดังต่อไปนี้

3.3.1 ที่ปรึกษาทางกฎหมายที่เกี่ยวกับบ้านจัดสรรและด้านเทคนิคการก่อสร้าง

1) คุณสมบัติ:

(1) การศึกษาระดับ ป.ตรี สาขาวิชาการก่อสร้าง โยธา สถาปัตยกรรม หรืออื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

(2) มีความรู้ด้านกฎหมายเกี่ยวกับบ้านจัดสรร สามารถเขียนแบบแปลนบ้าน และเขียนใบแสดงรายการวัสดุและค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง (Bill of Quantities: BOQ) ได้

2) ประสบการณ์:

(1) มีประสบการณ์ในการเขียนแบบแปลนบ้านและเขียนใบแสดงรายการวัสดุและค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง (Bill of Quantities: BOQ) ให้ตรงตามข้อกำหนดของกฎหมายเกี่ยวกับบ้านจัดสรร อย่างน้อย 5 ปี

(2) มีประสบการณ์ในการควบคุมและตรวจสอบงานก่อสร้าง อย่างน้อย 3 ปี

3.3.2 พนักงานทั่วไป พาร์ทไทม์

คุณสมบัติ:

- 1) ไม่จำกัดการศึกษา
- 2) เป็นคนในพื้นที่ใกล้เคียงโครงการศึกษา เนื่องจากต้องใช้เวลาในการเดินทางสั้นในการมาเปิดบ้านให้ลูกค้าชม
- 3) มีทัศนคติที่ดีในการทำงาน ไม่เกียจงาน
- 4) มีความสามารถในการติดต่อประสานงานกับบุคคลภายนอกได้ เนื่องจากบางครั้งต้องติดต่อกับสถาบันการเงิน และหน่วยงานราชการ

3.3.3 พนักงานทำบัญชี

ทางผู้ศึกษาได้เลือกใช้วิธีการว่าจ้างบริษัทสำนักงานบัญชีซึ่งมีความเชี่ยวชาญในงานเฉพาะด้านบัญชีตลอดระยะเวลาโครงการ

หน้าที่ความรับผิดชอบของตำแหน่งต่างๆ มีดังต่อไปนี้

1) ที่ปรึกษาทางกฎหมายที่เกี่ยวกับบ้านจัดสรรและด้านเทคนิคการก่อสร้าง มีหน้าที่ดังต่อไปนี้

(1) ออกแบบแปลนบ้านตามที่เจ้าของกิจการระบุ โดยให้ตรงตามข้อกำหนดตามกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจบ้านจัดสรร

(2) เขียนใบแสดงรายการวัสดุและค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง (Bill of Quantities: BOQ) เพื่อใช้ในการกำหนดต้นทุนการก่อสร้าง

(3) ควบคุมงานก่อสร้างให้ได้คุณภาพที่ดี และแล้วเสร็จตามเวลาที่ระบุในแผนงาน

(4) ให้คำปรึกษาอื่นๆ เกี่ยวกับกฎหมายและเทคนิคการก่อสร้างที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานโครงการ

2) พนักงานทั่วไป พาร์ทไทม์ มีหน้าที่ดังต่อไปนี้

(1) เปิดบ้านโครงการให้ลูกค้าเข้าชม

(2) ติดต่อยื่นคำร้องและเอกสารต่างๆ ต่อสถาบันการเงินและหน่วยงานราชการในบางครั้ง

(3) งานอื่นๆ ตามที่ได้รับการมอบหมายจากเจ้าของโครงการ

3) พนักงานบัญชี จะอยู่ภายใต้การปกครองของบริษัทสำนักงานบัญชี ซึ่งโครงการได้ทำการว่าจ้างตลอดระยะเวลาที่โครงการดำเนินงาน

3.4 ค่าใช้จ่ายในการสรรหาและว่าจ้างบุคลากร

การประมาณการค่าใช้จ่ายในการสรรหาและว่าจ้างบุคลากรในตำแหน่งหน้าที่ต่างๆ แสดงในตารางที่ 4.11 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.11 การประมาณการค่าใช้จ่ายในการสรรหาและว่าจ้างบุคลากร

ลำดับ	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา/หน่วย	ราคา
ค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงาน และว่าจ้างบริษัทภายนอก					
1	ค่าที่ปรึกษา ควบคุมงานตลอดระยะเวลาการดำเนินงานก่อสร้าง*	1	งาน	50,000.00	50,000.00
2	พนักงานทั่วไป พาร์ทไทม์	9	เดือน	5,000.00	45,000.00
3	ค่าจ้างสำนักงานบัญชีในการทำบัญชีตลอดระยะเวลาโครงการ	1	งาน	20,000.00	20,000.00
ค่าใช้จ่ายในการว่าจ้างบุคลากรทั้งหมด					115,000.00

*หมายเหตุ: ค่าปรึกษาควบคุมงานจะถูกนำไปคิดเป็นต้นทุนการก่อสร้างในการวิเคราะห์ทางการเงิน

จากข้อมูลการประมาณการค่าใช้จ่ายในการสรรหาและว่าจ้างบุคลากร ในตารางที่ 4.11 ข้างต้น จะถูกนำไปวิเคราะห์การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินต่อไป

4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน จะเป็นการพิจารณาเกี่ยวกับความน่าสนใจในการลงทุนของโครงการโดยวิเคราะห์และประเมินค่าผลตอบแทนที่จะได้รับว่าคุ้มค่ากับเงินลงทุนโครงการหรือไม่ โดยจะมีการตั้งสมมติฐานของโครงการ ได้แก่ ระยะเวลาโครงการ และราคาขาย สมมติฐานทางการเงินต่างๆ ได้แก่ การตั้งสมมติฐานของเงินลงทุนโครงการ สัดส่วนเงินลงทุนและต้นทุนเงินทุน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และรายได้ แล้วจึงนำไปประมาณกระแสเงินสดอิสระ (Free Cash Flow) โดยผู้ศึกษาเลือกที่จะใช้วิธีอ้อม คือการนำกำไรสุทธิจากงบกำไรขาดทุนที่ได้ประมาณการไว้ มาบวกกับดอกเบี้ยจ่ายในแต่ละงวดและบวกเงินลงทุนหมุนเวียนในงวดสุดท้าย เนื่องด้วยดอกเบี้ยเงินกู้จะถูกนำไปคิดเป็นส่วนของต้นทุนเงินทุนของโครงการไปแล้ว จึงจะไม่นำมาคิดในกระแสเงินสดอิสระที่เป็นกระแสเงินสดที่อิสระหรือปราศจากพันธะและพร้อมที่จ่ายคืนเจ้าของเงินทุนได้ ในส่วนของเงินลงทุนหมุนเวียนนั้น ผู้ลงทุนจะได้รับคืนในงวดสุดท้ายที่โครงการสิ้นสุดลง จึงได้นำเอากำไรสุทธิบวกกลับด้วยเงินลงทุนหมุนเวียนไปเช่นกัน จากนั้นจึงได้นำเอากระแสเงินสดสุทธิ (Net Cash Flow) ในแต่ละงวดมาประเมินค่าความคุ้มค่าต่างๆ ของการลงทุนโครงการ อันได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio: B/C Ratio) เพื่อพิจารณาตัดสินใจเลือกลงทุนหรือไม่ลงทุนต่อไป

4.1 สมมติฐานโครงการ

สมมติฐานโครงการที่จะนำไปใช้ตั้งสมมติฐานทางการเงินด้านต่างๆ ของโครงการ มีดังต่อไปนี้

- 1) เนื้อที่โครงการ: 1 งาน 4 ตารางวา
- 2) จำนวนหลัง: 3 หลัง
- 3) ประมาณระยะเวลาโครงการ (กรณีปกติ): 15 เดือน
- 4) ประมาณระยะเวลาโครงการ (กรณีดีที่สุด): 13 เดือน
- 5) ประมาณระยะเวลาโครงการ (กรณีแย่มากที่สุด): 19 เดือน
- 6) ราคาขายต่อหลัง (กรณีปกติ): 3,200,000 บาท
- 7) ราคาขายต่อหลัง (กรณีที่ต้องลดราคา ถ้าขายราคาปกติไม่ได้): 3,000,000 บาท

4.2 สมมติฐานทางด้านเงินลงทุนโครงการ

เงินลงทุนโครงการมีมูลค่าทั้งหมด 6,775,421.39 บาท โดยประกอบไปด้วยการลงทุน 2 ประเภทหลักๆ คือ

4.2.1 การลงทุนเกี่ยวกับการนำที่ดินของครอบครัวมาทำโครงการ การพัฒนาที่ดิน และค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน เช่น ค่าออกแบบบ้าน ค่าว่าจ้างที่ปรึกษาควบคุมงานก่อสร้าง และค่าดำเนินงานทางราชการต่างๆ

4.2.2 ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างและตกแต่งบ้าน เป็นค่าใช้จ่ายที่มาจาก การสืบราคา วัสดุก่อสร้างและค่าแรงงานจริงในท้องถิ่น แล้วนำมาเขียนในใบแสดงรายการ วัสดุและค่าใช้จ่าย ในการก่อสร้าง (Bill of Quantities: BOQ) เมื่อเดือนมกราคม พ.ศ. 2564

เงินลงทุนโครงการทั้งหมดแสดงดังตารางที่ 4.12 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.12 การประมาณการค่าใช้จ่ายลงทุนโครงการ

ลำดับ	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา/หน่วย	ราคา
ค่าใช้จ่ายลงทุนที่ดิน และค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มการดำเนินงาน					
1	ค่าที่ดิน	1	ตร.วา	20,000.00	2,080,000.00
2	ค่าปรับระดับที่ดิน	1	هما	70,000.00	70,000.00
3	ค่าออกแบบแปลนบ้าน และ BOQ	1	هما	12,000.00	12,000.00
4	ค่าควบคุมงาน	1	هما	50,000.00	50,000.00
5	ค่าขอแบ่งโฉนดจัดสรรที่ดิน	1	งาน	7,000.00	7,000.00
6	ค่าขออนุญาตก่อสร้าง	1	งาน	15,000.00	15,000.00
ค่าใช้จ่ายก่อสร้างบ้านรวมค่าแรงและวัสดุ (อ้างอิง BOQ)					
7	งานเสาเข็มและรากฐาน	3	หลัง	344,448.82	1,033,346.46
8	งานพื้น ผนัง และฝ้าอาคาร	3	หลัง	644,643.06	1,933,929.19
9	งานโครงสร้างหลังคา	3	หลัง	84,258.02	252,774.07
10	งานประตู-หน้าต่าง	3	หลัง	113,750.00	341,250.00
11	งานไฟฟ้า	3	หลัง	61,778.79	185,336.36
12	งานห้องน้ำ	3	หลัง	34,568.00	103,704.00
13	งานสุขาภิบาล	3	หลัง	27,860.44	83,581.31
14	งานอื่นๆ	3	หลัง	2,500.00	7,500.00
อื่นๆ					
15	เงินทุนหมุนเวียน				600,000.00
ต้นทุนรวมทั้งหมด					6,775,421.39

ประมาณการค่าใช้จ่ายลงทุนโครงการ

4.3 สัดส่วนเงินลงทุน

สัดส่วนเงินลงทุนของโครงการ ประกอบด้วยเงินลงทุนจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินจำนวน 59% หรือเท่ากับ 4,000,000 บาท และเงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 41% หรือเท่ากับ 2,775,421.39 บาท ดังสรุปในตารางที่ 4.13

ตารางที่ 4.13 สัดส่วนเงินลงทุน

ลำดับ	รายการ	สัดส่วน	จำนวน (บาท)
1	เงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น	41%	2,775,421.39
2	เงินลงทุนจากเงินกู้สถาบันการเงิน	59%	4,000,000.00
เงินลงทุนโครงการทั้งหมด		100%	6,775,421.39

สัดส่วนเงินลงทุน

4.4 ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital: WACC)

4.4.1 ต้นทุนเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น (Cost of Debt: k_d)

การกู้เงินมาลงทุนโครงการ เนื่องด้วยความที่ผู้ประกอบการรายใหม่ ธนาคารจะไม่ยินยอมให้สินเชื่อธุรกิจกับทางโครงการได้ ธนาคารจึงได้พิจารณาปล่อยกู้เป็นสินเชื่อประเภทประกัน ซึ่งจะมีลักษณะการเบิกจ่ายเงินกู้ในครั้งเดียวทั้งก่อนที่ได้รับการอนุมัติ ผู้ศึกษาได้เลือกสินเชื่อของธนาคารกรุงศรีอยุธยา โดยจะมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ $MRR+0.50\%$ ต่อปี โดยที่อัตรา MRR ณ วันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2564 จะอยู่ที่ 6.50% (MRR ย่อมาจาก Minimum Retail Rate คือ ลูกค้าย่อยยี่สิบปี) ดังนั้นดอกเบี้ยเงินกู้จะอยู่ที่ 6.55% ต่อปี ซึ่งสามารถคำนวณหาค่าต้นทุนเงินทุนของผู้ถือหุ้นหลังหักภาษีได้ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนเงินทุนของผู้ถือหุ้น (Cost of Debt: } k_d \text{) หลังหักภาษี} &= \text{อัตราดอกเบี้ยต่อปี} \times (1 - \text{ภาษีเงินได้}) \\ &= 6.55\% \times (1 - 0.2) = 5.24\% \end{aligned}$$

4.4.2 ต้นทุนเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น (Cost of Equity: k_e)

ผู้ศึกษาเลือกที่จะประเมินต้นทุนเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นโดยพิจารณาจากผลตอบแทนที่คาดหวังจากการใช้เงินทุนส่วนตัวมาใช้ในการลงทุน โดยเปรียบเทียบผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนในบริษัทธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ส่วนใหญ่จะได้รับ ซึ่งจะพิจารณาถึงความสัมพันธ์ของอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังเทียบกับความเสี่ยงที่เป็นระบบตามวิธีคิดราคาสินทรัพย์ (Capital Asset Pricing Model: CAPM) ซึ่งสามารถนำมากำหนดผลตอบแทนที่คาดหวัง (Expected Market Return) เมื่อเทียบกับหลักทรัพย์ที่ลงทุนเมื่อเทียบกับความเสี่ยงของหลักทรัพย์ที่ลงทุน โดย CAPM สามารถคำนวณได้ดังสูตรต่อไปนี้

$$\text{CAPM} = R_f + \text{Beta} (R_m - R_f)$$

โดยที่

R_f ย่อมาจาก Risk Free Rate คือ อัตราดอกเบี้ยที่ปราศจากความเสี่ยง ซึ่งส่วนใหญ่จะนำเอาอัตราดอกเบี้ยหรือผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาลมาคิด

R_m ย่อมาจาก Expected Market Return คือ อัตราผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนต้องการ

Beta คือค่าความเสี่ยงของตลาดที่นักลงทุนเลือกที่จะนำเงินไปลงทุน

ผู้ศึกษาได้ทำการหาข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่างๆ เพื่อหาค่าต่างๆ เหล่านี้มาคำนวณหาต้นทุนเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นตามวิธีคิดราคาสินทรัพย์ หรือ CAPM ที่กล่าวมาข้างต้น ดังนี้

1) ค่า Risk Free Rate หรือ R_f ผู้ศึกษาได้นำค่าผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาลที่มีอายุใกล้เคียงกับระยะเวลาดำเนินงานโครงการ คือ 1 ปี ได้แก่ พันธบัตรตัวเงินคลัง ซึ่งจะมีระยะเวลาไถ่ถอนไม่เกิน 1 ปี จากข้อมูลของสมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย ณ วันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2564 พันธบัตรตัวเงินคลัง 1 ปี จะมีอัตราผลตอบแทนอยู่ที่ 0.45% (ที่มา: www.thaibma.or.th)

2) ค่า Expected Market Return หรือ R_m ผู้ศึกษาได้ทำการหาข้อมูลจากอัตราส่วนทางการเงินของบริษัทในกลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่มีส่วนครองตลาดที่ดีและมีชื่อเสียงในตลาดบ้านทาวเฮาส์ในประเทศไทยที่ลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ แล้วนำค่าอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE) ในงบการเงินปี พ.ศ. 2563 มาเฉลี่ยแล้วประมาณการเป็นผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนคาดหวัง โดยจะได้เท่ากับ 10.77% ซึ่งแสดงรายละเอียดดังตารางที่ 4.14 ดังต่อไปนี้ (www.set.or.th)

ตารางที่ 4.14 การหาค่าเฉลี่ย Rm

บริษัท	%ROE
บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) (AP)	15.20%
บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) (LH)	13.96%
บริษัท สุภาลัย จำกัด (มหาชน) (SPALI)	11.54%
บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (FPT)	9.55%
บริษัท ควอลิตี้เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) (QH)	7.95%
บริษัท พฤกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (PSH)	6.44%
ค่าเฉลี่ย	10.77%

ROE ปี 2563

3) ค่า Beta ผู้ศึกษาได้ทำการหาข้อมูลค่าความเสี่ยงของตลาด โดยพิจารณาจากความผันผวนของราคาหุ้นของบริษัทธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่ได้กล่าวถึงในหัวข้อก่อนหน้า ซึ่งบริษัทจัดอันดับความน่าเชื่อถือ และให้บริการข้อมูลและวิเคราะห์การลงทุนต่างๆ ที่มีชื่อเสียงอย่างบริษัท Morning Star ได้ทำการวิเคราะห์และรวบรวมไว้ โดยจะมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่ 1.15 ซึ่งแสดงรายละเอียดดังตารางที่ 4.15 ดังต่อไปนี้ (www.morningstar.com, 2563)

ตารางที่ 4.15 การหาค่าเฉลี่ย Beta

บริษัท	Beta
บริษัท เอพี (ไทยแลนด์) จำกัด (มหาชน) (AP)	1.43
บริษัท แลนด์แอนด์เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) (LH)	1.04
บริษัท สุภาลัย จำกัด (มหาชน) (SPALI)	0.66
บริษัท เฟรเซอร์ส พร็อพเพอร์ตี้ (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน) (FPT)	1.48
บริษัท ควอลิตี้เฮ้าส์ จำกัด (มหาชน) (QH)	0.99
บริษัท พฤกษา โฮลดิ้ง จำกัด (มหาชน) (PSH)	1.29
ค่าเฉลี่ย	1.15

ค่า Beta ย้อนหลัง 5 ปี (2558-2563)

จากค่า R_f , R_m และ Beta ที่กล่าวมาข้างต้น สามารถทำการหาค่าต้นทุนเงินลงทุนในส่วนของผู้ถือหุ้นได้ (Cost of Equity: K_e) โดยวิธีราคาสินทรัพย์ (Capital Asset Pricing Model: CAPM) ดังต่อไปนี้

$$\begin{aligned} K_e &= R_f + \text{Beta} (R_m - R_f) \\ &= 0.45\% + 1.15 (10.77\% - 0.45\%) \\ &= 12.32\% \end{aligned}$$

จากการคำนวณ สรุปได้ว่าต้นทุนเงินลงทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น (Cost of Equity: K_e) มีค่าเท่ากับ 12.32%

4.4.3 ต้นทุนเงินลงทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital: WACC)

จากสัดส่วนเงินลงทุน ต้นทุนเงินลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้น และต้นทุนเงินลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นที่ได้กล่าวมาก่อนหน้านี้ สามารถนำมาใช้คำนวณต้นทุนเงินลงทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักได้ดังต่อไปนี้

$$WACC = W_d k_d + W_e k_e$$

โดยที่

W_d คือ สัดส่วนการลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้น มีค่าเท่ากับ 59%

k_d คือ ต้นทุนเงินลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้นหลังหักภาษี มีค่าเท่ากับ 5.24%

W_e คือ สัดส่วนการลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้น มีค่าเท่ากับ 41%

k_e คือ ต้นทุนเงินลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้น มีค่าเท่ากับ 12.32%

จากการคำนวณ จะได้ต้นทุนเงินลงทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการที่ศึกษาเท่ากับ 8.14% ซึ่งต้นทุนเงินลงทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักนี้ จะถูกนำไปเป็นอัตราคิดลดในการคิดค่าเงินปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ และนำไปประมาณเป็นค่าผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการเพื่อนำไปเป็นเกณฑ์ในการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนโครงการต่อไป

4.5 สมมติฐานทางด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานโครงการประกอบด้วย 3 ส่วน หลักๆ คือ ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด ค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงานและว่าจ้างบริษัทภายนอก และค่าใช้จ่ายด้านค่าธรรมเนียมภาษีอากรต่างๆ และดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งมีค่าทั้งหมด 1,396,822.56 บาท แสดงรายละเอียดในตารางที่ 4.16 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.16 การประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบริหาร

ลำดับ	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคา/หน่วย	ราคา
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด					
1	ค่าใช้จ่ายในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์				13,824.00
2	ค่าใช้จ่ายส่งเสริมการขาย (ของแถม)				134,100.00
ค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงาน และว่าจ้างบริษัทภายนอก					
3	พนักงานทั่วไป พาร์ทไทม์	9	เดือน	5,000.00	45,000.00
4	ค่าจ้างสำนักงานบัญชีในการทำบัญชี				20,000.00
ค่าธรรมเนียมภาษีต่างๆ และดอกเบี้ยจ่าย					
5	ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายรับจากการขาย	3	หลัง	105,600.00	316,800.00
6	ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	3	หลัง	10,800.00	32,400.00
7	ค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย	3	หลัง	32,000.00	96,000.00
8	ดอกเบี้ยจ่าย				236,424.56
9	ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภงด.90 มาตรา 40(8)				502,274.00
ค่าใช้จ่ายการดำเนินงานและบริหารทั้งหมด					1,396,822.56

หมายเหตุ:

1. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย เป็นไปตามกฎหมายของกรมที่ดิน และคำนวณตามราคาประเมินที่ดิน และสิ่งปลูกสร้างที่กำหนดโดยกรมธนารักษ์
2. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา คำนวณตามรายการเงินได้พึงประเมินตามมาตรา 40(8) โดยสามารถหักค่าใช้จ่ายได้จริงตามความจำเป็นและสมควรตามกฎหมายของกรมสรรพากร

ข้อมูลการประมาณการค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบริหาร จะได้นำไปประมาณงบกำไรขาดทุนเพื่อใช้ในการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนโครงการต่อไป

4.6 สมมติฐานทางด้านรายได้

โครงการจะมีรายได้ทางตรงจากการขายบ้านเท่านั้น ในการประมาณการรายได้นั้น ผู้ศึกษาใช้ข้อมูลราคาขายต่อหน่วยที่ตั้งไว้และอัตราการขายที่ได้จากการสำรวจจากตลาดบ้านทาวน์เฮาส์ขนาดใหญ่ในอำเภอเมืองราชบุรีมาประมาณการ แต่อย่างไรก็ตาม ด้วยความที่โครงการศึกษานั้น ได้ดำเนินการโดยผู้ประกอบการรายใหม่ อัตราการขายอาจต่ำกว่าคู่แข่งที่มีประสบการณ์ และเป็นที่ยุ่่นเคยของคนในท้องถิ่น ผู้ศึกษาจึงได้ปรับค่าประมาณอัตราการขายของโครงการ จาก 1 หลังต่อ 2 เดือน เป็น 1 หลังต่อ 3 เดือน

ตารางที่ 4.17 ต่อไปนี้ แสดงการประมาณการระยะเวลาการขายและรายได้ของโครงการ ซึ่งจะถูกนำไปใช้ในการประมาณการงบกำไรขาดทุนเพื่อใช้ในการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนโครงการต่อไป

ตารางที่ 4.17 การประมาณการระยะเวลาการขายและรายได้ของโครงการ

เดือนที่	จำนวนขาย	เดือนที่	จำนวนขาย	ราคาขายต่อหน่วย	จำนวนหลัง	รายได้จากการขายรวม
1	0	10	โอนหลังที่ 1	3,200,000.00	3	9,600,000.00
2	0	11				
3	1	12	โอนหลังที่ 2			
4	0	13				
5	0	14				
6	1		โอนหลังที่ 3			
7	0	15	ปิดโครงการ			
8	0					
9	1					

* ประมาณการอัตราการขายเท่ากับ 1 หลังต่อ 3 เดือน

** เงินค้ำจอง = 10,000 บาท

*** ผ่อนคาวนั้ = 16,000 บาท x 6 เดือน = 96,000 บาท

แผนการชำระหนี้

แผนการชำระหนี้ในกรณีปกติที่โครงการสามารถปิดได้ภายใน 15 เดือน จะสามารถชำระหนี้ได้หมดภายใน 12 เดือน โดยที่เงินกู้จะมีเงื่อนไข คือ ดอกเบี้ย 6.55% ต่อปี (0.546% ต่อเดือน) สามารถผ่อนชำระสูงสุดได้ 20 ปี และถ้าชำระคืนก่อน 3 ปี จะไม่เสียค่าธรรมเนียม ผู้ศึกษาได้ประมาณการชำระหนี้ไว้ว่า ในเดือนที่ไม่สามารถขายบ้านได้ จะทำการผ่อนชำระขั้นต่ำในอัตราที่ธนาคารกำหนด คือ 29,940.79 บาทต่อเดือน และในเดือนที่สามารถขายบ้านได้ จึงจะทำการชำระเงินต้นเป็นจำนวน 65% ของยอดขาย

แผนการชำระหนี้แสดงในตารางที่ 4.18 ซึ่งจะนำไปประกอบในการประมาณงบกำไรขาดทุนต่อไป

ตารางที่ 4.18 แผนการชำระหนี้เงินกู้

เดือนที่	เงินต้น	ชำระต้น	เงินต้นคงเหลือ	ดอกเบี้ย 0.546% ต่อเดือน
1	4,000,000.00	8,100.79	3,991,899.21	21,840.00
2	3,991,899.21	8,145.02	3,983,754.19	21,795.77
3	3,983,754.19	8,189.49	3,975,564.70	21,751.30
4	3,975,564.70	8,234.21	3,967,330.49	21,706.58
5	3,967,330.49	8,279.17	3,959,051.33	21,661.62
6	3,959,051.33	8,324.37	3,950,726.96	21,616.42
7	3,950,726.96	8,369.82	3,942,357.13	21,570.97
8	3,942,357.13	8,415.52	3,933,941.61	21,525.27
9	3,933,941.61	8,461.47	3,925,480.15	21,479.32
10	3,925,480.15	2,080,000.00	1,845,480.15	21,433.12
11	1,845,480.15	19,864.47	1,825,615.68	10,076.32
12	1,825,615.68	1,825,615.68	-	9,967.86
รวม		4,000,000.00		236,424.56

แผนการชำระหนี้เงินกู้ (กรณีปิดโครงการได้ภายใน 15 เดือน)

4.7 การประมาณการงบกำไรขาดทุน และกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินการโครงการ

จากสมมติฐานของโครงการ และสมมติฐานทางการเงินในด้านต่างๆ ที่ผู้ศึกษาได้ทำการประมาณมาแล้วในหัวข้อก่อนหน้านี้นั้น สามารถนำมาประมาณการงบกำไรขาดทุนได้ในตารางที่ 4.19 ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.19 การประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	เดือน				
	1	2	3	4	5
รายได้จากการขาย					
1. รายได้เงินสด	-	-	10,000.00	-	-
2. รายได้เงินผ่อนค่าน	-	-	-	16,000.00	16,000.00
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์	(4,608.00)	(9,216.00)			
5. ส่งเสริมการขาย					
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)
6. เงินเดือนพนักงาน	(20,000.00)				
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานบัญชี					
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	(29,608.00)	(14,216.00)	5,000.00	11,000.00	11,000.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย					
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	-	-	-	-	-
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	-	-	-	-	-
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย	-	-	-	-	-
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(21,840.00)	(21,795.77)	(21,751.30)	(21,706.58)	(21,661.62)
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา 90 มาตรา 40(8)					
กำไรสุทธิ	(51,448.00)	(36,011.77)	(16,751.30)	(10,706.58)	(10,661.62)

ตารางที่ 4.19 (ต่อ)

รายการ	เดือน									
	6	7	8	9	10					
รายได้จากการขาย										
1. รายได้เงินสด	10,000.00	-	-	10,000.00	-					
2. รายได้เงินผ่อนค่าน	16,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00					
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน	-	-	-	-	3,094,000.00					
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน										
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์										(44,700.00)
5. ส่งเสริมการขาย										
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร										
6. เงินเดือนพนักงาน	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	-					
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานทำบัญชี										
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	21,000.00	27,000.00	27,000.00	37,000.00	3,081,300.00					
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย										
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	-	-	-	-	(105,600.00)					
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	-	-	-	-	(10,800.00)					
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย	-	-	-	-	(32,000.00)					
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(21,616.42)	(21,570.97)	(21,525.27)	(21,479.32)	(21,433.12)					
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา งด.90 มาตรา 40(8)										
กำไรสุทธิ	(616.42)	5,429.03	5,474.73	15,520.68	2,911,466.88					

ตารางที่ 4.19 (ต่อ)

รายการ	เดือน				
	11	12	13	14	15
รายได้จากการขาย					
1. รายได้เงินสด	-	-	-	-	-
2. รายได้เงินผ่อนค่าน	32,000.00	32,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน	-	3,094,000.00	-	-	3,094,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์		(44,700.00)			(44,700.00)
5. ส่งเสริมการขาย					
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
6. เงินเดือนพนักงาน					
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานทำบัญชี					
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	32,000.00	3,081,300.00	16,000.00	16,000.00	3,065,300.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย					
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	-	(105,600.00)	-	-	(105,600.00)
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	-	(10,800.00)	-	-	(10,800.00)
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย	-	(32,000.00)	-	-	(32,000.00)
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(10,076.32)	(9,967.86)	-	-	-
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา งบด.90 มาตรา 40(8)					
กำไรสุทธิ	21,923.68	2,922,932.14	16,000.00	16,000.00	2,414,626.00

ในส่วนของการประมาณกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินการ โครงการ ผู้ศึกษา
เลือกที่จะใช้วิธีทางอ้อม กล่าวคือ จะนำกำไรสุทธิจากงบกำไรขาดทุนที่ได้ประมาณการไว้มาบวก
กับดอกเบี้ยจ่ายในแต่ละงวดและบวกเงินลงทุนหมุนเวียนในงวดสุดท้าย จึงได้ค่ากระแสเงินสดสุทธิ
จากการดำเนินการ โครงการดังตารางที่ 4.20



ตารางที่ 4.20 การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิจากการดำเนินการโครงการ

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง					เดือน				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
กำไรสุทธิ										
กระแสเงินสดอิสระ	(51,448.00)	(36,011.77)	(16,751.30)	(10,706.58)	(10,661.62)					
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย	21,840.00	21,795.77	21,751.30	21,706.58	21,661.62					
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย										
กระแสเงินสดสุทธิ	(29,608.00)	(14,216.00)	5,000.00	11,000.00	11,000.00					
รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง					เดือน				
	6	7	8	9	10					
กำไรสุทธิ										
กระแสเงินสดอิสระ	(616.42)	5,429.03	5,474.73	15,520.68	2,911,466.88					
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย	21,616.42	21,570.97	21,525.27	21,479.32	21,433.12					
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย										
กระแสเงินสดสุทธิ	21,000.00	27,000.00	27,000.00	37,000.00	2,932,900.00					

ตารางที่ 4.20 (ต่อ)

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง					เดือน				
	11	12	13	14	15	11	12	13	14	15
กำไรสุทธิ	21,923.68	2,922,932.14	16,000.00	16,000.00	2,414,626.00					
กระแสเงินสดอิสระ										
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย	10,076.32	9,967.86								
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย					600,000.00					
กระแสเงินสดสุทธิ	32,000.00	2,932,900.00	16,000.00	16,000.00	3,014,626.00	(6,775,421.39)	2,932,900.00	16,000.00	16,000.00	3,014,626.00

4.8 การประเมินความคุ้มค่าโครงการ

การประเมินความคุ้มค่าโครงการสามารถทำได้โดยการนำกระแสสุทธิจากการดำเนินการโครงการมาคำนวณหาค่าต่างๆ ดังต่อไปนี้

- 1) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB)
- 2) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)
- 3) อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)
- 4) อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio: B/C Ratio)

เกณฑ์การยอมรับโครงการ

- 1) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) น้อยกว่าอายุโครงการ
- 2) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) มากกว่าศูนย์
- 3) อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) มากกว่าต้นทุนเงินลงทุนถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC)
- 4) อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit-Cost Ratio: B/C Ratio) มากกว่า 1

จากการประเมินความคุ้มค่าโครงการ จะได้ค่าคำนวณต่างๆ เพื่อนำมาใช้ประกอบการพิจารณาการยอมรับโครงการได้ดังตารางที่ 4.21 ต่อไปนี้

ตารางที่ 4.21 ผลการคำนวณความคุ้มค่าโครงการ

ระยะเวลาคืนทุน (เดือน)	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)	อัตราผลตอบแทน (%)	อัตราผลตอบแทน ต่อต้นทุน
14.25	1,371,678.62	24.55%	1.20

การตีความผลการคำนวณ

- 1) ระยะเวลาคืนทุนของโครงการอยู่ที่ 14.25 เดือน ซึ่งมีค่าน้อยกว่าอายุโครงการโครงการจึงมีความน่าสนใจในการลงทุน
- 2) มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเท่ากับ 1,371,678.62 บาท ซึ่งมีค่ามากกว่า 0 โครงการจึงมีความน่าสนใจในการลงทุน
- 3) อัตราการผลตอบแทนของโครงการมีค่าเท่ากับ 24.55% ซึ่งมีค่ามากกว่าต้นทุนเงินลงทุนถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) ของโครงการที่มีค่าเท่ากับ 8.14% โครงการจึงมีความน่าสนใจในการลงทุน

4) อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน มีค่ามากกว่า 1 โครงการจึงมีความน่าสนใจในการลงทุน

4.9 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

เนื่องจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงินของโครงการในหัวข้อที่ผ่านมาจะเป็นการประเมินความคุ้มค่าของการลงทุนโครงการซึ่งอยู่ตั้งอยู่บนสมมติฐานของโครงการ ต้นทุนค่าใช้จ่าย และรายได้ที่คาดว่าจะเป็ค่าคงที่ที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลง เช่น ค่าวัสดุก่อสร้างไม่มีการเปลี่ยนแปลง ราคาขายคงเดิมตลอดระยะเวลาโครงการ เป็นต้น การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการจะเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้เจ้าของโครงการได้ศึกษาว่าเมื่อสถานการณ์การดำเนินโครงการไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ มีปัจจัยต่างๆ เปลี่ยนแปลงซึ่งมีผลต่อค่าใช้จ่ายและรายได้ของโครงการ โครงการนี้จะยังคุ้มค่าที่จะลงทุนหรือไม่

ผู้ศึกษาได้ประเมินและกำหนดปัจจัยที่มูลค่าไม่แน่นอน ซึ่งคาดว่าจะส่งผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายและรายได้ของโครงการดังต่อไปนี้

1) ค่าวัสดุก่อสร้าง

2) ราคาขาย

จากปัจจัยทั้ง 2 อย่าง ดังกล่าวข้างต้น ผู้ศึกษาจึงเลือกที่กำหนดการศึกษาเป็น 2 กรณีดังต่อไปนี้

1) กรณีวัสดุก่อสร้างขึ้นราคา 5%

2) กรณีราคาขายต่อหลังลดลง 6.25% ทำให้เหลือราคาขายเท่ากับ 3,000,000 บาท เพื่อให้โครงการสามารถเข้าข่ายมาตรการของรัฐในการลดค่าโอนเหลือ 0.01% สำหรับที่อยู่อาศัยราคาไม่เกิน 3,000,000 บาท

ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวโครงการ แสดงดังตารางที่ 4.22

ตารางที่ 4.22 ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวโครงการ

กรณี	ระยะเวลา ลงทุน (เดือน)	มูลค่า ปัจจุบันสุทธิ (บาท)	อัตรา ผลตอบแทน (%)	อัตรา ผลตอบแทน ต่อต้นทุน
วัสดุก่อสร้างขึ้นราคา 5%	14.35	1,119,815.15	21.03%	1.160
กรณีลดราคาขาย 6.25%	14.35	1,086,798.88	20.86%	1.157

ผลการวิเคราะห์แสดงให้เห็นว่าโครงการมีความอ่อนไหวต่อเรื่องของราคาขายมากที่สุด โดยในการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุนจะให้อัตราผลตอบแทนอยู่ในระดับเดียวกันระหว่างกรณีที่วัสดุก่อสร้างขึ้นราคา และกรณีที่ราคาขายลดลง แต่การลดราคาขายจะทำให้ค่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิเหลือน้อยกว่ากรณีที่วัสดุก่อสร้างมีราคาสูงขึ้น

4.10 การวิเคราะห์สถานการณ์ของโครงการ (Scenario Analysis)

จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการดังกล่าวข้างต้นนั้นจะเป็นการศึกษาการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนและค่าใช้จ่าย ซึ่งจะยังไม่ได้พิจารณาถึงสภาวะการณ์ต่างๆ ที่มีความน่าจะเป็นที่จะเกิดขึ้นได้ในการดำเนินการโครงการ ไม่ว่าจะเป็นทั้งในด้านดีและไม่ดี ซึ่งเกี่ยวข้องกับสภาวะเศรษฐกิจ คือ การขายบ้านได้ไวหรือช้ากว่าที่คาดการณ์ ซึ่งส่งผลกระทบต่อทั้งทางที่ดีขึ้นและแย่งต่อรายได้และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

ผู้ศึกษาได้กำหนดการศึกษากการวิเคราะห์สถานการณ์เป็น 3 กรณี คือ

- 1) กรณีปกติ (Base Case) ได้กล่าวถึงไปแล้วการประเมินความคุ้มค่าโครงการ
- 2) กรณีแย่มากที่สุด (Worst Case) กรณีบ้านขายไม่ดี ต้องลดราคาขายลง และโครงการยืดอายุออกไปเป็น 19 เดือน (ลดราคาขายลง 10% และอัตราการขายอยู่ที่ 1 หลังต่อ 4 เดือน)
- 3) กรณีดีที่สุด (Best Case) โครงการเป็นที่ยอมรับ และสามารถขายได้ในอัตราการขายเท่าผู้นำในตลาด (1 หลังต่อ 2 เดือน) ทำให้โครงการปิดได้ไวขึ้นเป็น 13 เดือน ด้วย

ผลการวิเคราะห์สถานการณ์ของโครงการ แสดงดังตารางที่ 4.23

ตารางที่ 4.23 ผลการวิเคราะห์สถานการณ์ของโครงการ

กรณี	ระยะเวลา คืนทุน (เดือน)	มูลค่า ปัจจุบันสุทธิ (บาท)	อัตรา ผลตอบแทน (%)	อัตรา ผลตอบแทน ต่อต้นทุน
กรณีปกติ (Base Case)	14.25	1,371,678.62	24.55%	1.20
กรณีดีที่สุด (Best Case)	12.24	1,388,890.65	24.83%	1.24
กรณีแย่มากที่สุด (Worst Case)	18.44	647,923.25	14.28%	1.10

จากการวิเคราะห์ทำให้ทราบว่าโครงการต้องระวางกรณีบ้านขายไม่ได้ จนต้องลดราคาขายลงและต้องยืดระยะเวลาโครงการออกไป ถึงแม้ว่าในกรณีที่ราคาขายลดลงเหลือต่ำกว่า 3,000,000 บาท จะส่งผลให้ค่าใช้จ่ายของโครงการในการโอนลดลงเนื่องจากการได้รับมาตรการช่วยเหลือจากรัฐ และจะทำให้บ้านขายได้ง่ายขึ้นก็ตาม เพราะในการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน

จะให้อัตราผลตอบแทนต่ำลงจนเหลือเพียง 14.28% จากที่กรณีปกติอยู่ที่ 24.55% แต่อย่างไรก็ตาม จากอัตราผลตอบแทนที่ได้นั้น ก็ยังมีค่ามากกว่าต้นทุนเงินทุนถ่วงเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) โครงการ จึงยังมีความน่าสนใจในการลงทุนอยู่

รายละเอียดของการประมาณการงบกำไรขาดทุน และกระแสเงินสดสุทธิในการ วิเคราะห์ความอ่อนไหว และการวิเคราะห์สถานการณ์ของโครงการ แสดงในตารางภาคผนวก



บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการสร้างบ้านทาวน์เฮาส์ ในตำบลดอนตะโก อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ผู้ศึกษาได้ทำการรวบรวมข้อมูลต่างๆ ทั้งข้อมูลปฐมภูมิ และทุติยภูมิ มาใช้ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ คือ การตลาด ด้านเทคนิค การจัดการ และการเงิน ซึ่งสามารถสรุปโดยรวมได้ว่าโครงการมีความเป็นไปได้ และมีความน่าสนใจในการลงทุน โดยจะอธิบายในหัวข้อดังต่อไปนี้ คือ

1. สรุปผลการศึกษา
2. อภิปรายผลการศึกษา
3. ข้อเสนอแนะ

1. สรุปผลการศึกษา

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทางด้านต่างๆ มีดังต่อไปนี้

1.1 การศึกษาด้านความเป็นไปได้ด้านการตลาด

การวิเคราะห์ศักยภาพทำเลที่ตั้งโครงการนั้นพบว่าที่ตั้งโครงการอยู่ตำแหน่งที่ดี เนื่องจากตั้งอยู่ในเขตเมืองและใกล้เคียงสถานที่สำคัญ และแหล่งธุรกิจในอำเภอเมืองราชบุรี รวมถึงการเข้าถึงโครงการไม่ยาก โดยโครงการอยู่ห่างถนนสายหลักของจังหวัด คือ ถนนบายพาสเลี่ยงเมืองที่ใช้เดินทางไปสู่ภาคใต้ และจังหวัดกรุงเทพฯ เพียง 400 เมตร ดังนั้นจึงเห็นได้ว่าโครงการมีศักยภาพของทำเลที่ตั้งค่อนข้างสูง

การวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจมหภาค เมื่อพิจารณาค่ารายงานผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ไตรมาสที่ 3/2563 ของสำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ระบุว่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product: GDP) ไตรมาสที่ 3/2563 ลดลงร้อยละ 6.4 ปรับตัวดีขึ้นจากที่ลดลงร้อยละ 12.1 ในไตรมาสที่ 2/2563 นอกจากนี้สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติได้คาดการณ์ว่าแนวโน้มเศรษฐกิจไทย ปี 2564 จะขยายตัวในช่วงร้อยละ 3.5 – 4.5 ส่วนข้อมูลในด้านปัจจัยด้านอัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยและอัตราดอกเบี้ยนโยบาย อัตราดอกเบี้ยที่อยู่อาศัยมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่องนับตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ 2563 จนถึงเดือนมิถุนายน 2563

ซึ่งเป็นไปตามอัตราดอกเบี้ยนโยบายที่ถูกปรับลด และคงไว้เหลือ ร้อยละ 0.5 ต่อปี เพื่อเป็นกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศในช่วงเศรษฐกิจซบเซาเนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 นอกจากนี้ ทางด้านศักยภาพในทางเศรษฐกิจของจังหวัด ค่าผลิตภัณฑ์จังหวัดต่อหัว (Gross Provincial Product: GPP per capita) ในปี 2561 ของจังหวัดราชบุรี มีค่าเท่ากับ 233,258 บาทต่อปี ซึ่งเป็นอันดับที่ 1 ของภาคตะวันตก และเป็นอันดับที่ 14 ของประเทศไทย

การวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจอุตสาหกรรม ซึ่งประกอบด้วยการวิเคราะห์อุปสงค์และอุปทานพบว่า ในส่วนของอุปสงค์ จำนวนประชากรในจังหวัดราชบุรีสูงขึ้นอย่างมากในช่วงปีพ.ศ. 2558-2562 ส่งผลให้ตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในจังหวัดราชบุรียังมีโอกาสในการเติบโต ในส่วนของอุปทาน จำนวนผู้ประกอบการบ้านทาวน์เฮาส์ยังมีเพียง 2 เจ้า และมีเพียง 1 โครงการที่เพิ่งเริ่มเปิดโครงการ ส่วนที่เหลืออีก 1 โครงการนั้นใกล้ปิดโครงการแล้ว จำนวนอุปทานจึงยังมีน้อยในตลาด นอกจากนี้จากการสำรวจพบว่าโครงการบ้านเหล่านี้มีอัตราการขายค่อนข้างดีด้วย

จากข้อมูลการโอนกรรมสิทธิ์บ้านทาวน์เฮาส์ในจังหวัดราชบุรีที่มีปริมาณสูงขึ้นจาก 386 หน่วย ในปี 2561 เป็น 455 หน่วย ในปี 2562 แสดงถึงแนวโน้มการเติบโตของตลาดบ้านทาวน์เฮาส์ในจังหวัดราชบุรี

สถานการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ปี 2563 มีสัญญาณที่ดีขึ้นในไตรมาสที่ 3 และมีแนวโน้มปี 2564 ดีขึ้นจากปัจจัยด้านดอกเบี้ยที่อยู่อาศัย และการคงอัตราดอกเบี้ยนโยบาย

เมื่อทำการพิจารณาส่วนแบ่งตลาดของบ้านทาวน์เฮาส์ในอำเภอเมืองราชบุรี ที่มีระดับราคาอยู่ที่ 2 ถึง 3.5 ล้านบาท โครงการกำหนดเกณฑ์แบ่งรายละเอียดกลุ่มตลาดเป้าหมายเป็นเกณฑ์ด้านประชากรศาสตร์ ภูมิศาสตร์ จิตวิทยา และพฤติกรรมศาสตร์ พบว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักคือ กลุ่มคนต่างจังหวัด หรือต่างอำเภอของจังหวัดราชบุรีที่มาทำงานในพื้นที่อำเภอเมืองราชบุรี เช่น ครู ทหาร ตำรวจ หมอและบุคลากรทางการแพทย์อื่นๆ เป็นต้น ซึ่งมีรายได้ครัวเรือนตั้งแต่ 80,000 ต่อเดือนขึ้นไป โดยเป็นกลุ่มคนที่มีครอบครัว มีลูกวัยเรียน และต้องการพาผู้สูงอายุ เช่น พ่อ แม่ มาอาศัยอยู่ด้วยกัน

จากการวิเคราะห์ศักยภาพคู่แข่งทางตรง และทางอ้อม การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านการตลาดโดยวิธี SWOT Analysis และการกำหนดกลุ่มตลาดเป้าหมาย พบว่าโครงการที่ศึกษาสามารถสร้างความสามารถในการแข่งขันได้ โดยใช้กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างของตัวผลิตภัณฑ์ ซึ่งผู้ศึกษาเลือกที่จะเน้นการสร้างฟังก์ชันการใช้งานบ้านที่แตกต่างจากคู่แข่ง โดยกำหนดให้มีฟังก์ชันห้องพักอาศัยให้เปรียบเสมือนบ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 4 ห้องนอน 4 ห้องน้ำ

กลยุทธ์ทางด้านช่องทางจำหน่าย โครงการจะทำการขายผ่านช่องทางออนไลน์ และโทรศัพท์ โดยจะมีพนักงานทั่วไป พาร์ทไทม์ ทำหน้าที่ในการเปิดบ้านให้ลูกค้าเข้าชม

กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาด โครงการเลือกที่จะทำการสื่อสารการตลาด โดยผสมผสานกันระหว่างการสื่อสารการตลาดแบบมวลชน และแบบดิจิทัล โดยจะทำการโฆษณาผ่านป้ายโฆษณาในบริเวณใกล้โครงการ รวมถึงการโฆษณาผ่านทางออนไลน์ทางสื่อสังคมออนไลน์ นอกจากนี้ยังทำการส่งเสริมการขายโดยการให้ของแถมและทำการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการติดต่อสถาบันการเงิน

กลยุทธ์ทางด้านราคา ผู้ศึกษาได้เลือกทำการผสมผสานการกำหนดราคาโดยวิธีการตั้งราคาตามต้นทุน และตามสภาพการแข่งขัน โดยสุดท้ายแล้ว ผู้ศึกษาได้ตัดสินใจตั้งราคาขายของโครงการศึกษา เท่ากับ 3,200,000 บาท

ในด้านค่าใช้จ่าย โครงการจะมีค่าใช้จ่ายทางการส่งเสริมการตลาด รวมเท่ากับ 147,924 บาท ซึ่งจะถูกนำไปวิเคราะห์ในส่วนของการประมาณงบกำไรขาดทุนในส่วนการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

1.2 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

ในส่วนของการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ซึ่งมีความสัมพันธ์กัน คือ การศึกษาความเป็นไปได้ในทางกฎหมายโยธาธิการและผังเมือง และการออกแบบแปลนบ้าน และการประเมินระยะเวลา ค่าใช้จ่ายในการขออนุญาตและก่อสร้างโครงการ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในทางกฎหมายโยธาธิการและผังเมือง จะต้องมีข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง 3 ตัว คือ พระราชบัญญัติผังเมืองและผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดิน และข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดราชบุรี และกฎหมายควบคุมอาคาร

จากการศึกษาพบว่า ตามพระราชบัญญัติผังเมือง ผังเมืองรวมเมืองราชบุรี พ.ศ. 2555 ตำแหน่งของที่ดิน โครงการถูกจำแนกเป็นที่ดินเขตพื้นที่สีเหลือง เป็นที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย ซึ่งอนุญาตให้ปลูกสร้างที่อยู่อาศัยแนวราบได้ โครงการนี้จึงมีความเป็นไปได้ในทางกฎหมาย และเมื่อนำพระราชบัญญัติจัดสรรที่ดินและข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดราชบุรี และกฎหมายควบคุมอาคาร มาพิจารณาประกอบการออกแบบแปลนบ้าน พบว่าบ้านของโครงการสามารถออกแบบได้ตรงตามแนวความคิดผลิตภัณฑ์ที่กำหนดไว้ในกลยุทธ์ของผลิตภัณฑ์ในส่วนของการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด

ในส่วนของค่าใช้จ่ายในการพัฒนาที่ดิน การขออนุญาตและการก่อสร้าง โครงการจะมีค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นรวม 4,095,421.39 บาท ซึ่งจะถูกนำไปวิเคราะห์ในส่วนของการประมาณงบกำไรขาดทุนในส่วนการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

1.3 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

เนื่องจากกิจการเป็นรูปแบบเจ้าของคนเดียว และมีขนาดเล็ก ซึ่งใช้เงินทุนในการดำเนินงานไม่สูง จึงทำให้การบริหารงานภายในจึงไม่ซับซ้อน และเป็นโครงการระยะสั้น จึงไม่มีพนักงานประจำและเน้นใช้วิธีการจ้างบริษัทภายนอกในการทำงานเฉพาะด้านที่นอกเหนือความสามารถของเจ้าของกิจการ สายการบังคับบัญชาขององค์กรจึงถูกกำหนดให้ทุกคนที่ทำงานอยู่ในโครงการรายงานตรงต่อเจ้าของกิจการคนเดียว

ในส่วนของการสรรหาและว่าจ้างบุคลากร โครงการมีพนักงานสัญญาจ้างชั่วคราว 3 ตำแหน่ง คือ ที่ปรึกษาทางกฎหมายที่เกี่ยวกับบ้านจัดสรรและด้านเทคนิคการก่อสร้าง พนักงานทั่วไปพาร์ทไทม์ และพนักงานทำบัญชี โดยทุกตำแหน่งจะขึ้นตรงต่อเจ้าของโครงการ ยกเว้นพนักงานบัญชีที่อยู่ภายใต้การปกครองของบริษัทสำนักงานบัญชีซึ่งโครงการได้ทำการว่าจ้างตลอดระยะเวลาที่โครงการดำเนินงาน

โครงการจะมีค่าใช้จ่ายในการสรรหาและว่าจ้างบุคลากร รวมทั้งสิ้น 115,000 บาท ซึ่งจะถูกนำไปวิเคราะห์ในส่วนของการประมาณงบกำไรขาดทุนในส่วนการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

1.4 การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

โครงการใช้เงินลงทุนทั้งหมด 6,775,421.39 บาท ในเรื่องเกี่ยวกับที่ดิน การพัฒนาที่ดิน การขออนุญาตก่อนการดำเนินการ การออกแบบ วัสดุและค่าแรงในการก่อสร้าง โดยจะมีสัดส่วนเงินลงทุนจากส่วนของการกู้ยืม เป็นจำนวน 59% หรือเท่ากับ 4,000,000 บาท และส่วนของเจ้าของจำนวน 41% หรือเท่ากับ 2,775,421.39 บาท มีต้นทุนเงินทุนส่วนของเงินกู้เท่ากับ 5.24% ต้นทุนเงินทุนส่วนของเจ้าของเท่ากับ 12.32% ซึ่งนำมาคำนวณต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของโครงการได้เท่ากับ 8.14% ด้านค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานโครงการจะประกอบด้วย 3 ส่วน หลักๆ คือ ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด ค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงานและว่าจ้างบริษัทภายนอก และค่าใช้จ่ายด้านค่าธรรมเนียมภาษีอากรต่างๆ และดอกเบี้ยจ่าย ซึ่งมีค่าทั้งหมด 1,396,822.56 บาท ด้านรายได้โครงการมีการประมาณรายได้อยู่ที่ 9,600,000 บาท ข้อมูลดังกล่าวข้างต้นได้ถูกนำไปประมาณงบกำไรขาดทุน และกระแสเงินสดสุทธิโดยวิธีอ้อม เพื่อนำไปประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนต่อไป

ในส่วนของการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุน จากการศึกษาพบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 14.25 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,371,678.62 บาท อัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับ 24.55% และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 1.20 เท่า

จากการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ แสดงให้เห็นว่าโครงการมีความอ่อนไหวต่อเรื่องของราคาขายและราคาวัสดุก่อสร้างในระดับใกล้เคียงกัน ในกรณีที่วัสดุก่อสร้างมีราคาสูงขึ้น 5% โครงการมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 14.35 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,119,815.15 บาท อัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับ 21.03% และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 1.160 เท่า และในกรณีที่ราคาบ้านต่ำลง 5% โครงการมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 14.35 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,086,798.88 บาท อัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับ 20.86% และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 1.157 เท่า

นอกจากนี้ การวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆ ของโครงการ ซึ่งได้แบ่งเป็น 3 กรณี คือ

- 1) กรณีปกติ (Base Case)
- 2) กรณีแย่มากที่สุด (Worst Case) กรณีบ้านขายไม่ดี ต้องลดราคาขายลง และโครงการยืดอายุออกไปเป็น 19 เดือน (ลดราคาขายลง 10% และอัตราการขายอยู่ที่ 1 หลังต่อ 4 เดือน)
- 3) กรณีดีที่สุด (Best Case) โครงการเป็นที่ยอมรับ และสามารถขายได้ในอัตราการขายเท่าผู้นำในตลาด (1 หลังต่อ 2 เดือน) ทำให้โครงการปิดได้ไวขึ้นเป็น 13 เดือน ด้วย

ผลการวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆ ของโครงการ ใน 3 กรณี ทำให้ค่าการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนได้ดังนี้

- 1) ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 14.25 12.24 และ 18.44 เดือน สำหรับกรณีปกติ ดีที่สุด และแย่มากที่สุด ตามลำดับ
- 2) มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,371,678.65 1,388,890.65 และ 647,923.25 บาท สำหรับกรณีปกติ ดีที่สุด และแย่มากที่สุด ตามลำดับ
- 3) อัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับ 24.55% 24.83% และ 14.28% สำหรับกรณีปกติ ดีที่สุด และแย่มากที่สุด ตามลำดับ
- 4) อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.20 1.24 และ 1.10 เท่า สำหรับกรณีปกติ ดีที่สุด และแย่มากที่สุด ตามลำดับ

2. อภิปรายผล

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด พบว่าโครงการมีความเป็นไปได้ด้านการตลาด เนื่องจากทำเลที่ตั้งโครงการอยู่ในตำแหน่งที่ดี ใกล้สถานที่สำคัญและแหล่งธุรกิจในอำเภอเมืองราชบุรี ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของ โสภณ พรโชคชัย (2560) ที่ว่า การวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง จะมีวัตถุประสงค์สำคัญคือเพื่อการวิเคราะห์ความเป็นไปได้สูงสุด (Highest and Best Use)

ของที่ดินแปลงดังกล่าว และเมื่อทำการสำรวจอุปสงค์และอุปทาน พบว่า ตลาดยังมีอุปสงค์เพียงพอ เมื่อพิจารณาจากแนวโน้มจำนวนประชากรในจังหวัดราชบุรีที่สูงขึ้นในช่วงปี 2558-2562 และอัตราการขายของโครงการบ้านต่างๆ ก่อนข้างดี นอกจากนี้ตลาดยังไม่เกิดภาวะอุปทานล้นตลาดด้วย โดยพิจารณาจากจำนวนโครงการที่ดำเนินงานอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดด้านธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของ โสภณ พรโชคชัย (2560) ที่ว่า การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดของโครงการอสังหาริมทรัพย์จะต้องมีการสำรวจคู่แข่งเพื่อวิเคราะห์อุปทานในตลาด และสำรวจอุปสงค์ เพื่อให้สามารถประเมินได้ว่าตลาดมีอุปสงค์เพียงพอหรือไม่ และอุปทานในตลาดล้นเกินหรือไม่ เพียงใด นอกจากนี้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านการตลาดด้วยวิธี SWOT Analysis จะทำให้โครงการได้รู้จุดแข็ง จุดด้อย โอกาส และอุปสรรคในการดำเนินงาน และนำไปกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานต่อไป สอดคล้องกับแนวคิดของ ประภาศิริ พงษ์ธนาพาณิชย์ (2562) ที่ว่าการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านการตลาดมีความสำคัญหลายประการ คือ ทำให้องค์กรทราบถึงข้อได้เปรียบและข้อเสียเปรียบขององค์กร ทำให้องค์กรสามารถทราบถึงโอกาสและอุปสรรคขององค์กร และทำให้องค์กรสามารถวางแผนการตลาดได้อย่างถูกต้องและกำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดได้อย่างเหมาะสม

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค พบว่าเมื่อพิจารณาจากข้อกำหนด ที่ดินโครงการสามารถพัฒนาสร้างที่อยู่อาศัยแนวราบได้ และในการออกแบบแปลนบ้านนั้น โครงการได้นำเอาข้อกำหนดต่างๆ มาพิจารณาด้วย พบว่าบ้านที่ขายในโครงการสามารถออกแบบได้สอดคล้องกับแนวคิดผลิตภัณฑ์ที่ได้ทำการกำหนดไว้ในการศึกษาด้านการตลาดก่อนหน้านี้ ซึ่งเป็นไปตามแนวคิดของโสภณ พรโชคชัย (2560) ที่ว่า ในการวิเคราะห์ทำเลที่ตั้ง จะต้องประกอบไปด้วยความเป็นไปได้ที่สอดคล้องกับข้อกำหนด หลังจากวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในทางกฎหมาย และการออกแบบแปลนบ้านให้สอดคล้องกับข้อกำหนด โครงการได้ทำการกำหนดแผนงานก่อสร้างโดยมีกำหนดการเริ่มต้น เดือนกันยายน 2563 และสิ้นสุดของโครงการ เดือนมิถุนายน 2564 มีลำดับลำดับงานต่างๆ เริ่มจากการพัฒนาที่ดิน การออกแบบบ้านโครงการ การขออนุญาต และก่อสร้างโครงการ ซึ่งเป็นไปตามแนวคิดของวิสูตร จิระคำแกิง (2555) ที่ว่า โครงการจะมีลักษณะการดำเนินงานแบบชั่วคราว คือ มีจุดเริ่มและสิ้นสุดที่ชัดเจน นอกจากนี้จากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ในส่วนของการออกแบบแปลนบ้าน ทำให้โครงการทราบถึงต้นทุน และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเกี่ยวกับงานก่อสร้าง ประมาณ 4,095,421.39 บาท ซึ่งจะนำไปวิเคราะห์ทางด้านการเงินต่อไป ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2559) ที่ว่า การศึกษาความเป็นไปได้ทางการผลิต(ก่อสร้าง) นอกจากจะช่วยให้ผู้ประกอบการทราบว่าเทคนิคการผลิตและกระบวนการผลิตมีความเป็นไปได้ในการปฏิบัติจริง และยังสามารถประมาณ

การกระแสเงินสดจ่ายของโครงการได้ เพราะการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการผลิตมีความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยงกับการวิเคราะห์ทางการเงินเป็นอย่างมาก เช่น การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้ง การใช้เครื่องจักร อุปกรณ์ และวัสดุก่อสร้าง จะเป็นที่มาของเงินลงทุนของโครงการ ดังนั้นความถูกต้องแม่นยำในการวิเคราะห์โครงการทางด้านการผลิตจึงมีผลต่อความถูกต้องในการวิเคราะห์โครงการทางการเงินด้วย

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ พบว่า แม้โครงการจะมีขนาดเล็ก ระยะสั้น และมีบุคคลเดียวเป็นเจ้าของกิจการ และรับผิดชอบการบริหารงานทุกด้านขององค์กร ไม่ว่าจะเป็นงานด้านบริหารบุคคล การตลาด บัญชีและการเงิน แต่ก็ยังจำเป็นต้องมีการสรรหา ว่าจ้างพนักงานให้ทำงานในส่วนที่ต้องใช้ความรู้ความสามารถเฉพาะทางที่เจ้าของกิจการมีความรู้และประสบการณ์ที่ไม่มากพอ โดยโครงการจะมีพนักงานสัญญาจ้างชั่วคราว 3 ตำแหน่ง คือ ที่ปรึกษาทางกฎหมาย ที่เกี่ยวกับบ้านจัดสรรและด้านเทคนิคการก่อสร้าง พนักงานทั่วไปพาร์ทไทม์ และพนักงานทำบัญชี โดยทุกตำแหน่งจะขึ้นตรงต่อเจ้าของโครงการ ยกเว้นพนักงานบัญชีที่จะอยู่ภายใต้การปกครองของบริษัทสำนักงานบัญชีซึ่งโครงการได้ทำการว่าจ้างตลอดระยะเวลาที่โครงการดำเนินงาน ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดของรวี ลงานี (2563) ที่ว่า เมื่อผู้ประเมินถึงความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิค และการผลิตออกมา จะทราบได้ว่าโครงการจะต้องการสินทรัพย์ใดบ้าง เช่น ที่ดิน เครื่องจักร อาคาร รั้วกำแพง ฯลฯ และทำให้ทราบถึงมูลค่าการลงทุนในสินทรัพย์ต่างนั้น เมื่อถึงความพร้อม ณ จุดนี้ยังขาดการปฏิบัติการเพื่อให้โครงการหรือธุรกิจดำเนินไปได้ โดยจะต้องอาศัยการจัดการด้านต่างๆ เข้ามาช่วยบริหารกิจการตามโครงการนั้นได้ การศึกษาเพื่อหาว่าโครงการหรือธุรกิจมีความสามารถที่จะดำเนินการผลิต หรือให้บริการได้หรือไม่ เรียกว่าการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ ซึ่งประกอบด้วย โครงสร้างองค์กรและรูปแบบองค์กร การวางแผนด้านกำลังคนและการจัดการในองค์กร

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน พบว่า โครงการคาดว่าจะมีระยะเวลาขายกรณีปกติ 15 เดือน มีเงินลงทุนโครงการมีมูลค่าทั้งหมด 6,775,421.39 บาท มีสัดส่วนเงินลงทุนของโครงการประกอบด้วยเงินทุนจากการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินจำนวน 59% หรือเท่ากับ 4,000,000 บาท และเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 41% หรือเท่ากับ 2,775,421.39 บาท ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักเท่ากับ 8.14% มีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งหมด 1,396,822.56 บาท ซึ่งเมื่อนำข้อมูลทั้งหมดมาประมาณการงบกำไรขาดทุน และกระแสเงินสดสุทธิโครงการ และนำไปประเมินความคุ้มค่าในการลงทุนโครงการต่อไป พบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 14.25 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1,371,678.62 บาท อัตราผลตอบแทนของโครงการเท่ากับ 24.55% และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน 1.20 เท่า สามารถตีความได้ว่าโครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุน

เนื่องจากมีระยะเวลาคืนทุนมากกว่าอายุโครงการ มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิมากกว่าศูนย์ มีอัตราผลตอบแทนมากกว่าต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก และมีอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนมากกว่า 1 เท่า ซึ่งเป็นไปตามแนวคิดของอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ (2556) ที่ว่า ถ้าผลตอบแทนของโครงการมากกว่าต้นทุน และค่าต้นทุนของเงินทุน แสดงว่าโครงการมีกำไรและน่าลงทุน

จากผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ แสดงให้เห็นว่าโครงการมีความอ่อนไหวต่อเรื่องของราคาขายมากที่สุด โดยในการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุนจะให้อัตราผลตอบแทนอยู่ในระดับใกล้เคียงกัน แต่การลดราคาขายจะทำให้ค่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิเหลือน้อยกว่าการที่วัสดุก่อสร้างมีราคาสูงขึ้น ดังนั้นเจ้าของโครงการควรให้ความสนใจในการดำเนินงานก่อสร้างให้เสร็จตามกำหนดเวลาเพื่อป้องกันเรื่องปัญหาการล่าช้าก่อสร้างที่อาจมีแนวโน้มสูงขึ้นเมื่อโครงการล่าช้าไป รวมถึงทำการสั่งซื้อวัสดุก่อสร้างรายการที่มีแนวโน้มราคาขึ้นอย่างต่อเนื่องไว้ล่วงหน้า นอกจากนี้ควรคำนึงถึงปัญหารายได้ที่ลดลงจากการลดราคาขายด้วย ซึ่งผลจากการวิเคราะห์นี้สอดคล้องกับการศึกษาของเจษฎา ตันวานิชกุล (2558) และนันทน์ภัส วัชรเกรียงไกร (2556) ที่ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวในอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี และทำการศึกษาความเป็นไปได้โครงการทาวน์เฮาส์ย่านบางนา กรุงเทพมหานคร ตามลำดับ โดยการศึกษาของทั้งคู่พบว่า การลดราคาของโครงการส่งผลกระทบต่อผลตอบแทนโครงการมากที่สุด

ผลการวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆ ของโครงการ ใน 3 กรณี พบว่า โครงการควรระวังกรณีแย่ที่สุด (Worst Case) ที่จะเกิดเหตุการณ์บ้านขายไม่ดี ต้องลดราคาขายลง และโครงการยืดอายุออกไปเป็น 19 เดือน (ลดราคาขายลง 10% และอัตราการขายอยู่ที่ 1 หลังต่อ 4 เดือน) เนื่องจากจะทำให้โครงการมีอัตราผลตอบแทนต่ำลงจนเหลือเพียง 14.28% เท่านั้น ดังนั้นเจ้าของโครงการควรระวังในเรื่องของการลดราคาขาย และควรควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างระมัดระวัง เพราะจะทำให้กำไรสุทธิน้อยลง และในกรณีอัตราการขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย เจ้าของโครงการควรพิจารณาหาทางแก้ไขปัญหาดังกล่าวด้วยวิธีการอื่นๆ ที่อาจมีค่าใช้จ่ายน้อยกว่าการลดราคาขายลง ซึ่งผลจากการวิเคราะห์นี้สอดคล้องกับการศึกษาของเจษฎา ตันวานิชกุล (2558) ที่ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวในอำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี และพบว่าโครงการที่ได้ศึกษาควรต้องระมัดระวังเรื่องการแข่งขันด้านราคากับคู่แข่ง

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านต่างๆ ทั้ง 4 ด้าน ดังกล่าวมาข้างต้น ผู้ศึกษาจึงสรุปว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน และมีความคิดเห็นว่าสมควรที่จะดำเนินการโครงการดังกล่าวต่อไป

3. ข้อเสนอแนะ

3.1 ข้อเสนอแนะจากการศึกษาครั้งนี้

3.1.1 ผู้ประกอบการสามารถนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการสร้างบ้านทาวน์เฮาส์ ในตำบลดอนตะโก อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ไปใช้ในการกำหนดแนวทางพัฒนาโครงการบ้านทาวน์เฮาส์ในอนาคตได้ รวมถึงนำไปใช้ในการวิเคราะห์ต้นทุนค่าใช้จ่าย ประเมินความคุ้มค่าของการลงทุนโครงการได้ นอกจากนี้ผู้ประกอบการควรให้ความสนใจต่อการควบคุมเวลาการดำเนินการโครงการให้เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น รวมถึงควรต้องระวังในการที่จะเลือกทำการแข่งขันโดยการลดราคาขาย ดังที่ผลการศึกษาเรื่องความอ่อนไหวของโครงการระบุไว้ว่าโครงการมีความอ่อนไหวต่อเรื่องของราคาขายมากที่สุด

3.1.2 โครงการสร้างบ้านทาวน์เฮาส์ ในตำบลดอนตะโก อำเภอเมือง จังหวัดราชบุรี ไปใช้เป็นแนวทางการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ และความคุ้มค่าของการลงทุนโครงการ อสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นๆ ได้

3.2 ข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษารั้งต่อไป

3.2.1 ในการศึกษาครั้งต่อไป ควรมีการพิจารณาปัจจัยอื่นในการศึกษาเพิ่มเติม เช่น พฤติกรรมผู้บริโภค การสำรวจความคิดเห็นและความต้องการผู้บริโภค เพื่อให้การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดครอบคลุมมากกว่านี้

3.2.2 ในการศึกษาครั้งต่อไป ควรมีการศึกษาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทอื่นเพิ่มเติมด้วย เพื่อทำการเปรียบเทียบ และสามารถทำให้ผู้ลงทุนมีทางเลือกของโครงการที่จะลงทุนมากกว่าการศึกษาในครั้งนี้ และเพื่อผลประโยชน์ในการลงทุนสูงสุดของผู้ลงทุนเอง

บรรณานุกรม



บรรณานุกรม

กรมที่ดิน. (2562). การคำนวณภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย. สืบค้นจาก

<https://www.dol.go.th/Pages/%E0%B8%95%E0%B8%B1%E0%B8%A7%E0%B8%AD%E0%B8%A2%E0%B9%88%E0%B8%B2%E0%B8%87%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%84%E0%B8%B3%E0%B8%99%E0%B8%A7%E0%B8%93%E0%B8%A0%E0%B8%B2%E0%B8%A9%E0%B8%B5%E0%B9%80%E0%B8%87%E0%B8%B4%E0%B8%99%E0%B9%84%E0%B8%94%E0%B9%89%E0%B8%AB%E0%B8%B1%E0%B8%81-%E0%B8%93-%E0%B8%97%E0%B8%B5%E0%B9%88%E0%B8%88%E0%B9%88%E0%B8%B2%E0%B8%A2.aspx>

กรมธนารักษ์. (2564). ราคาประเมินที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง. สืบค้นจาก <http://property.treasury.go.th/pvmwebsite/>
กรมโยธาธิการและผังเมือง. (ม.ป.ป.). พระราชบัญญัติผังเมืองและผังเมืองรวมเมืองราชบุรี
พระราชบัญญัติจัดสรรที่ดินและข้อกำหนดเกี่ยวกับการจัดสรรที่ดินจังหวัดราชบุรี
และกฎหมายควบคุมอาคาร. สืบค้นจาก <https://www.dpt.go.th/th/>

กรมสรรพากร. (2556). ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา สำหรับผู้มีรายได้ตามมาตรา 40(8).

สืบค้นจาก https://www.rd.go.th/fileadmin/tax_pdf/pit/Ins90_100157.pdf

เจษฎา ตันวานิชกุล. (2558). การศึกษาความเป็นไปได้การพัฒนาโครงการบ้านเดี่ยวในจังหวัดราชบุรี.

(การค้นคว้าอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์).

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (2564). อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นของบริษัทอสังหาริมทรัพย์

ที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์. สืบค้นจาก [https://marketdata.set.or.th/mkt/](https://marketdata.set.or.th/mkt/sectorquotation.do?language=th&country=TH&market=SET§or=PROP)

[sectorquotation.do?language=th&country=TH&market=SET§or=PROP](https://marketdata.set.or.th/mkt/sectorquotation.do?language=th&country=TH&market=SET§or=PROP)

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2563). อัตราดอกเบี้ยธนาคารพาณิชย์ในประเทศไทย. สืบค้นจาก

https://www.bot.or.th/thai/statistics/_layouts/application/interest_rate/IN_Historical.aspx

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2563). อัตราดอกเบี้ยนโยบาย. สืบค้นจาก

<https://www.bot.or.th/Thai/PressandSpeeches/Press/2020/Pages/n8063.aspx>

- นันทน์ภัส วัชรเกียรติกร. (2556). การศึกษาความเป็นไปได้โครงการทาวน์เฮ้าส์ย่านบางนา. (การค้นคว้าอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.
- ประภาศรี พงษ์ธนาพานิช และคณะ. (2563). *ประมวลสาระชุดวิชาการจัดการการตลาด และการจัดการเชิงกลยุทธ์*. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- ปิ่นวรรณ พงษ์เพ็ง. (2556). การศึกษาความเป็นไปได้โครงการทาวน์เฮ้าส์จัดสรร ซีรอกโค (Scirocco). (การค้นคว้าอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.
- พรพรรณ วงศ์วิไล. (2561). การศึกษาความเป็นไปได้โครงการบ้านจัดสรร จังหวัดจันทบุรี. (การค้นคว้าอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.
- มอร์นิ่งสตาร์ รีเสิร์ช (ประเทศไทย). (2564). *ค่าความเสี่ยงของตลาด*. สืบค้นจาก <https://www.morningstar.com/>
- รวี ลงกานี. (2563). *การประเมินความเป็นไปได้ด้านการเงินของโครงการ*. กรุงเทพมหานคร: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- วิสูตร จิระคำกิจ. (2555). *การบริหารโครงการ สำหรับผู้บริหาร*. ปทุมธานี: วรณกวี.
- ศูนย์ข้อมูลอสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์. (2563). *สถานการณ์ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ปี 2563 และแนวโน้มปี 2564*. สืบค้นจาก <https://www.reic.or.th/News/RealEstate/442824>
- สมาคมตลาดตราสารหนี้ไทย. (2564). *ผลตอบแทนพันธบัตรตัวเงินคลัง*. สืบค้นจาก <https://www.dpt.go.th/th/>
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2563). *จำนวนประชากร รายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อเดือนของครัวเรือน ในจังหวัดราชบุรี*. สืบค้นจาก <http://statbbi.nso.go.th/staticreport/page/sector/th/08.aspx>
- สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2563). *ผลิตภัณฑ์จังหวัดต่อหัว*. สืบค้นจาก https://www.nesdc.go.th/main.php?filename=gross_regional
- _____. (2563). *รายงานภาวะเศรษฐกิจไทย ไตรมาสที่สามของปี 2563 และแนวโน้มปี 2563-2564 และรายงานผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ ไตรมาสที่ 3/2563*. สืบค้นจาก https://www.nesdc.go.th/more_news.php?cid=858&filename=index
- ลิษาพร พิงสำราญ. (2560). การศึกษาความเป็นไปได้โครงการทาวน์เฮ้าส์ เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร. (การค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.

- สุดารัตน์ โนนลือชา (2558). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน โครงการบ้านจัดสรร *Airy Chill Khaoyai* ในจังหวัดนครราชสีมา. (การศึกษาค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, นนทบุรี.
- โสภณ พรโชคชัย. (2560). การบริหารธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ไทย. กรุงเทพมหานคร: ศ. วีระการพิมพ์.
- อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ และฐาปนา ฉิ้นไพศาล. (2556). การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้. กรุงเทพมหานคร: ชีวะฟิล์ม และไซเท็กซ์.
- อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ และรวี ลงกานี. (2562). ประมวลสาระชุดวิชาการบัญชีเพื่อการจัดการและการจัดการการเงิน. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.
- อัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ. (2559). การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการอสังหาริมทรัพย์. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.
- _____. (2562). ประมวลสาระชุดวิชาเศรษฐศาสตร์เพื่อการจัดการและการจัดการทรัพยากรมนุษย์. นนทบุรี: มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช.
- อานัติ ลิ้มคเดช. (2561). การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ. กรุงเทพมหานคร: เกรท ไอเดีย.
- อุมาพร เลหาพจนารถ. (2555). การศึกษาความเป็นไปได้โครงการที่อยู่อาศัยแนวราบ ประเภทบ้านแฝด และทาวน์เฮ้าส์ บริเวณถนนมิตรไมตรี (คู่ซ้าย) เขตหนองจอก กรุงเทพฯ. (การค้นคว้าอิสระปริญญามหาบัณฑิต ไม่ได้ตีพิมพ์). มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรุงเทพมหานคร.



ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร

สภามหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร

ตารางการประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีราคาวัสดุก่อสร้างสูงขึ้น 5%

รายการ	เดือนที่				
	1	2	3	4	5
รายได้จากการขาย					
1. รายได้เงินจอง	-	-	10,000.00	-	-
2. รายได้เงินผ่อนคาน้ำ	-	-	-	16,000.00	16,000.00
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์	(4,608.00)	(9,216.00)			
5. ส่งเสริมการขาย					
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
6. เงินเดือนพนักงาน	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานทำบัญชี	(20,000.00)				
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	(29,608.00)	(14,216.00)	5,000.00	11,000.00	11,000.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย					
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	-	-	-	-	-
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	-	-	-	-	-
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย	-	-	-	-	-
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(21,840.00)	(21,795.77)	(21,751.30)	(21,706.58)	(21,661.62)
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภงด.90 มาตรา 40 (8)					
กำไรสุทธิ	(51,448.00)	(36,011.77)	(16,751.30)	(10,706.58)	(10,661.62)

รายการ	เดือนที่				
	6	7	8	9	10
รายได้จากการขาย					
1. รายได้เงินจอง	10,000.00	-	-	10,000.00	-
2. รายได้เงินผ่อนคาวนั้	16,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน	-	-	-	-	3,094,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์					
5. ส่งเสริมการขาย					(44,700.00)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
6. เงินเดือนพนักงาน	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	-
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานทำบัญชี					
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	21,000.00	27,000.00	27,000.00	37,000.00	3,081,300.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย					
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	-	-	-	-	(105,600.00)
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	-	-	-	-	(10,800.00)
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย	-	-	-	-	(32,000.00)
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(21,616.42)	(21,570.97)	(21,525.27)	(21,479.32)	(21,433.12)
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภงด.90 มาตรา 40 (8)					
กำไรสุทธิ	(616.42)	5,429.03	5,474.73	15,520.68	2,911,466.88



รายการ	เดือนที่				
	11	12	13	14	15
รายได้จากการขาย					
1. รายได้เงินจอง	-	-			
2. รายได้เงินผ่อนคาวนั้	32,000.00	32,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน	-	3,094,000.00	-	-	3,094,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์					
5. ส่งเสริมการขาย		(44,700.00)			(44,700.00)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
6. เงินเดือนพนักงาน	-	-	-	-	-
7. ค่าจ้างบริษั้ที่สำนักงานทำบัญชี					
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	32,000.00	3,081,300.00	16,000.00	16,000.00	3,065,300.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย					
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	-	(105,600.00)	-	-	(105,600.00)
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	-	(10,800.00)	-	-	(10,800.00)
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย	-	(32,000.00)	-	-	(32,000.00)
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(10,076.32)	(9,967.86)	-	-	-
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา งดจ.90 มาตรา 40 (8)					(400,642.00)
กำไรสุทธิ	21,923.68	2,922,932.14	16,000.00	16,000.00	2,516,258.00

ตาราง การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ กรณีราคาวัสดุก่อสร้างสูงขึ้น 5%

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง	เดือนที่				
		1	2	3	4	5
กำไรสุทธิ		(51,448.00)	(36,011.77)	(16,751.30)	(10,706.58)	(10,661.62)
กระแสเงินสดอิสระ						
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย		21,840.00	21,795.77	21,751.30	21,706.58	21,661.62
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย		-	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิ	(7,114,192.46)	(29,608.00)	(14,216.00)	5,000.00	11,000.00	11,000.00

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง	เดือนที่				
		6	7	8	9	10
กำไรสุทธิ		(616.42)	5,429.03	5,474.73	15,520.68	2,911,466.88
กระแสเงินสดอิสระ						
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย		21,616.42	21,570.97	21,525.27	21,479.32	21,433.12
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย		-	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิ	(7,114,192.46)	21,000.00	27,000.00	27,000.00	37,000.00	2,932,900.00

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง	เดือนที่				
		11	12	13	14	15
กำไรสุทธิ		21,923.68	2,922,932.14	16,000.00	16,000.00	2,516,258.00
กระแสเงินสดอิสระ						
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย		10,076.32	9,967.86	-	-	-
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย		-	-	-	-	600,000.00
กระแสเงินสดสุทธิ	(7,114,192.46)	32,000.00	2,932,900.00	16,000.00	16,000.00	3,116,258.00

ตารางการประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีราคาขายลดลง 6.25%

รายการ	เดือนที่				
	1	2	3	4	5
รายได้จากการขาย					
1. รายได้เงินจอง	-	-	10,000.00	-	-
2. รายได้เงินผ่อนคาวน	-	-	-	16,000.00	16,000.00
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์	(4,608.00)	(9,216.00)			
5. ส่งเสริมการขาย					
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
6. เงินเดือนพนักงาน	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานทำบัญชี	(20,000.00)				
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	(29,608.00)	(14,216.00)	5,000.00	11,000.00	11,000.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย					
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	-	-	-	-	-
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	-	-	-	-	-
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 0.01% ของราคาขาย	-	-	-	-	-
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(21,840.00)	(21,795.77)	(21,751.30)	(21,706.58)	(21,661.62)
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภงด.90 มาตรา 40 (8)					
กำไรสุทธิ	(51,448.00)	(36,011.77)	(16,751.30)	(10,706.58)	(10,661.62)

รายการ	เดือนที่				
	6	7	8	9	10
รายได้จากการขาย					
1. รายได้เงินจอง	10,000.00	-	-	10,000.00	-
2. รายได้เงินผ่อนคาวน	16,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00	32,000.00
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน	-	-	-	-	2,894,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์					
5. ส่งเสริมการขาย					(44,700.00)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
6. เงินเดือนพนักงาน	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	-
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานทำบัญชี					
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	21,000.00	27,000.00	27,000.00	37,000.00	2,881,300.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย					
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	-	-	-	-	(99,000.00)
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	-	-	-	-	(10,800.00)
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 0.01% ของราคาขาย	-	-	-	-	(300.00)
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(21,616.42)	(21,570.97)	(21,525.27)	(21,479.32)	(21,433.12)
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภงด.90 มาตรา 40 (8)					
กำไรสุทธิ	(616.42)	5,429.03	5,474.73	15,520.68	2,749,766.88

รายการ	เดือนที่				
	11	12	13	14	15
รายได้จากการขาย					
1. รายได้เงินจอง	-	-			
2. รายได้เงินผ่อนคาน้ำ	32,000.00	32,000.00	16,000.00	16,000.00	16,000.00
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน	-	2,894,000.00	-	-	2,894,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์					
5. ส่งเสริมการขาย		(44,700.00)			(44,700.00)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
6. เงินเดือนพนักงาน	-	-	-	-	-
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานทำบัญชี					
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	32,000.00	2,881,300.00	16,000.00	16,000.00	2,865,300.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย					
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	-	(99,000.00)	-	-	(99,000.00)
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	-	(10,800.00)	-	-	(10,800.00)
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 0.01% ของราคาขาย	-	(300.00)	-	-	(300.00)
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(10,076.32)	(9,967.86)	-	-	-
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภงด.90 มาตรา 40 (8)					(323,995.00)
กำไรสุทธิ	21,923.68	2,761,232.14	16,000.00	16,000.00	2,431,205.00

ตารางการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ กรณีราคาขายลดลง 6.25%

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง	เดือนที่				
		1	2	3	4	5
กำไรสุทธิ		(51,448.00)	(36,011.77)	(16,751.30)	(10,706.58)	(10,661.62)
กระแสเงินสดอิสระ						
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย		21,840.00	21,795.77	21,751.30	21,706.58	21,661.62
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย		-	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิ	(6,775,421.39)	(29,608.00)	(14,216.00)	5,000.00	11,000.00	11,000.00

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง	เดือนที่				
		6	7	8	9	10
กำไรสุทธิ		(616.42)	5,429.03	5,474.73	15,520.68	2,749,766.88
กระแสเงินสดอิสระ						
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย		21,616.42	21,570.97	21,525.27	21,479.32	21,433.12
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย		-	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิ	(6,775,421.39)	21,000.00	27,000.00	27,000.00	37,000.00	2,771,200.00

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง	เดือนที่				
		11	12	13	14	15
กำไรสุทธิ		21,923.68	2,761,232.14	16,000.00	16,000.00	2,431,205.00
กระแสเงินสดอิสระ						
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย		10,076.32	9,967.86	-	-	-
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย		-	-	-	-	600,000.00
กระแสเงินสดสุทธิ	(6,775,421.39)	32,000.00	2,771,200.00	16,000.00	16,000.00	3,031,205.00

ตารางการประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีสถานการณ์ที่ดีที่สุด (Best Case)

รายการ	เดือนที่				
	1	2	3	4	5
รายได้จากการขาย					
1. รายได้เงินจอง	-	10,000.00	-	10,000.00	-
2. รายได้เงินผ่อนคาวน	-	-	16,000.00	16,000.00	32,000.00
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์	(4,608.00)	(9,216.00)	-	-	-
5. ส่งเสริมการขาย	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
6. เงินเดือนพนักงาน	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานทำบัญชี	(20,000.00)	-	-	-	-
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	(29,608.00)	(4,216.00)	11,000.00	21,000.00	27,000.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย					
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	-	-	-	-	-
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	-	-	-	-	-
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย	-	-	-	-	-
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(21,840.00)	(21,795.77)	(21,751.30)	(21,706.58)	(21,661.62)
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา งด.90 มาตรา 40 (8)					
กำไรสุทธิ	(51,448.00)	(26,011.77)	(10,751.30)	(706.58)	5,338.38

รายการ	เดือนที่				
	6	7	8	9	10
รายได้จากการขาย					
1. รายได้เงินจอง	10,000.00	-	-	-	-
2. รายได้เงินผ่อนคาวน	32,000.00	48,000.00	48,000.00	32,000.00	32,000.00
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน	-	-	-	-	3,094,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์	-	-	-	-	-
5. ส่งเสริมการขาย	-	-	-	-	(44,700.00)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
6. เงินเดือนพนักงาน	(5,000.00)	-	-	-	-
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานทำบัญชี	-	-	-	-	-
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	37,000.00	48,000.00	48,000.00	32,000.00	3,081,300.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย					
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	-	-	-	-	(105,600.00)
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	-	-	-	-	(10,800.00)
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย	-	-	-	-	(32,000.00)
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(21,616.42)	(21,570.97)	(21,525.27)	(21,479.32)	(21,433.12)
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภงด.90 มาตรา 40 (8)					
กำไรสุทธิ	15,383.58	26,429.03	26,474.73	10,520.68	2,911,466.88

รายการ	เดือนที่		
	11	12	13
รายได้จากการขาย			
1. รายได้เงินจอง	-	-	-
2. รายได้เงินผ่อนคาวน	16,000.00	16,000.00	
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน	3,094,000.00	-	3,094,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน			
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์	-	-	-
5. ส่งเสริมการขาย	(44,700.00)	-	(44,700.00)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร			
6. เงินเดือนพนักงาน	-	-	-
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานทำบัญชี	-	-	-
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	3,065,300.00	16,000.00	3,049,300.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย			
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	(105,600.00)	-	(105,600.00)
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	(10,800.00)	-	(10,800.00)
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย	(32,000.00)	-	(32,000.00)
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(10,076.32)		-
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา กงค.90 มาตรา 40 (8)			(502,274.00)
กำไรสุทธิ	2,906,823.68	16,000.00	2,398,626.00

ตารางการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ กรณีสถานการณ์ที่ดีที่สุด (Best Case)

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง	เดือนที่				
		1	2	3	4	5
กำไรสุทธิ		(51,448.00)	(26,011.77)	(10,751.30)	(706.58)	5,338.38
กระแสเงินสดอิสระ						
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย		21,840.00	21,795.77	21,751.30	21,706.58	21,661.62
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย		-	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิ	(6,775,421.39)	(29,608.00)	(4,216.00)	11,000.00	21,000.00	27,000.00

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง	เดือนที่				
		6	7	8	9	10
กำไรสุทธิ		15,383.58	26,429.03	26,474.73	10,520.68	2,911,466.88
กระแสเงินสดอิสระ						
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย		21,616.42	21,570.97	21,525.27	21,479.32	21,433.12
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย		-	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิ	(6,775,421.39)	37,000.00	48,000.00	48,000.00	32,000.00	2,932,900.00

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง	เดือนที่		
		11	12	13
กำไรสุทธิ		2,906,823.68	16,000.00	2,398,626.00
กระแสเงินสดอิสระ				
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย		10,076.32	-	-
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย		-	-	600,000.00
กระแสเงินสดสุทธิ	(6,775,421.39)	2,916,900.00	16,000.00	2,998,626.00

ตารางการประมาณการงบกำไรขาดทุน กรณีสถานการณ์แย่มากที่สุด (Worst Case)

รายการ	เดือนที่				
	1	2	3	4	5
รายได้จากการขาย					
1. รายได้เงินจอง				10,000.00	
2. รายได้เงินผ่อนคาวาน์					16,000.00
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน					
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์	(4,608.00)	(9,216.00)			
5. ส่งเสริมการขาย					
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
6. เงินเดือนพนักงาน	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานทำบัญชี	(20,000.00)				
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	(29,608.00)	(14,216.00)	(5,000.00)	5,000.00	11,000.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย					
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	-	-	-	-	-
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	-	-	-	-	-
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย	-	-	-	-	-
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(21,840.00)	(21,795.77)	(21,751.30)	(21,706.58)	(21,661.62)
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภงด.90 มาตรา 40 (8)					
กำไรสุทธิ	(51,448.00)	(36,011.77)	(26,751.30)	(16,706.58)	(10,661.62)

รายการ	เดือนที่				
	6	7	8	9	10
รายได้จากการขาย					
1. รายได้เงินจอง			10,000.00		
2. รายได้เงินผ่อนคาวาน์	16,000.00	16,000.00	16,000.00	32,000.00	32,000.00
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน					
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์					
5. ส่งเสริมการขาย					
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
6. เงินเดือนพนักงาน	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)	(5,000.00)
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานทำบัญชี					
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	11,000.00	11,000.00	21,000.00	27,000.00	27,000.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย					
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	-	-	-	-	-
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	-	-	-	-	-
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย	-	-	-	-	-
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(21,616.42)	(21,570.97)	(21,525.27)	(21,479.32)	(21,433.12)
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภงด.90 มาตรา 40 (8)					
กำไรสุทธิ	(10,616.42)	(10,570.97)	(525.27)	5,520.68	5,566.88

รายการ	เดือนที่				
	11	12	13	14	15
รายได้จากการขาย					
1. รายได้เงินจอง		10,000.00			
2. รายได้เงินผ่อนคาวนั	16,000.00	16,000.00	32,000.00	32,000.00	16,000.00
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน	2,774,000.00				2,774,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์					
5. ส่งเสริมการขาย	(44,700.00)				(44,700.00)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร					
6. เงินเดือนพนักงาน	(5,000.00)	(5,000.00)	-	-	-
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานทำบัญชี					
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	2,740,300.00	21,000.00	32,000.00	32,000.00	2,745,300.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย					
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	(95,040.00)	-	-	-	(95,040.00)
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย	(10,800.00)		-	-	(10,800.00)
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย	(288.00)	-	-	-	(288.00)
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(21,386.67)	(11,165.55)	(11,063.04)	(10,959.96)	(10,856.33)
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภงด.90 มาตรา 40 (8)					
กำไรสุทธิ	2,612,785.33	9,834.45	20,936.96	21,040.04	2,628,315.67

รายการ	เดือนที่			
	16	17	18	19
รายได้จากการขาย				
1. รายได้เงินจอง				
2. รายได้เงินผ่อนคาวนั	16,000.00	16,000.00	16,000.00	
3. รายได้หลังจากการส่งมอบบ้าน				2,774,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน				
4. โฆษณาและประชาสัมพันธ์				
5. ส่งเสริมการขาย				(44,700.00)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร				
6. เงินเดือนพนักงาน	-	-	-	-
7. ค่าจ้างบริษัทสำนักงานทำบัญชี				
กำไรก่อนภาษีและดอกเบี้ย	16,000.00	16,000.00	16,000.00	2,729,300.00
ค่าใช้จ่ายภาษีและดอกเบี้ยจ่าย				
8. ภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ของรายได้จากการขาย	-	-	-	(95,040.00)
9. ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย				(10,800.00)
10. ค่าธรรมเนียมการโอน 1% ของราคาขาย	-	-	-	(288.00)
11. ดอกเบี้ยจ่าย	(635.21)	-	-	-
12. ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภงด.90 มาตรา 40 (8)				(233,995.00)
กำไรสุทธิ	15,364.79	16,000.00	16,000.00	2,389,177.00

ตารางการประมาณการกระแสเงินสดสุทธิ กรณีสถานการณ์แย่ที่สุด (Worst Case)

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง	เดือนที่				
		1	2	3	4	5
กำไรสุทธิ		(51,448.00)	(36,011.77)	(26,751.30)	(16,706.58)	(10,661.62)
กระแสเงินสดอิสระ						
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย		21,840.00	21,795.77	21,751.30	21,706.58	21,661.62
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย		-	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิ	(6,775,421.39)	(29,608.00)	(14,216.00)	(5,000.00)	5,000.00	11,000.00

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง	เดือนที่				
		6	7	8	9	10
กำไรสุทธิ		(10,616.42)	(10,570.97)	(525.27)	5,520.68	5,566.88
กระแสเงินสดอิสระ						
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย		21,616.42	21,570.97	21,525.27	21,479.32	21,433.12
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย		-	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิ	(6,775,421.39)	11,000.00	11,000.00	21,000.00	27,000.00	27,000.00

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง	เดือนที่				
		11	12	13	14	15
กำไรสุทธิ		2,612,785.33	9,834.45	20,936.96	21,040.04	2,628,315.67
กระแสเงินสดอิสระ						
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย		21,386.67	11,165.55	11,063.04	10,959.96	10,856.33
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย		-	-	-	-	-
กระแสเงินสดสุทธิ	(6,775,421.39)	2,634,172.00	21,000.00	32,000.00	32,000.00	2,639,172.00

รายการ	ต้นทุนการก่อสร้าง	เดือนที่			
		16	17	18	19
กำไรสุทธิ		15,364.79	16,000.00	16,000.00	2,389,177.00
กระแสเงินสดอิสระ					
13. บวก ดอกเบี้ยจ่าย		635.21	-	-	-
14. บวก เงินทุนหมุนเวียนปีสุดท้าย					600,000.00
กระแสเงินสดสุทธิ	(6,775,421.39)	16,000.00	16,000.00	16,000.00	2,989,177.00

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ	นายชินรัตน์ แสงอาทิตย์
วัน เดือน ปีเกิด	12 พฤศจิกายน 2523
สถานที่เกิด	จังหวัดกรุงเทพมหานคร
ประวัติการศึกษา	วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิศวกรรมระบบควบคุม คณะวิศวกรรมศาสตร์ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
สถานที่ทำงาน	บริษัท ไมย์เออร์ อินคัสตรีส์ จำกัด จังหวัดชลบุรี
ตำแหน่ง	วิศวกรโครงการ

