



**การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจโฮมสเตย์เกิดใหม่ขนาดเล็ก:
กรณีศึกษาโฮมสเตย์ชุมชนท่าฉาง จังหวัดสุราษฎร์ธานี**
**Cost and Return Analysis of Small Emerged Homestay Business: A Case
Study of Tha Chang Homestays, Surat Thani Province**

บุญทริกา ไจกระจ่าง*

หลักสูตรบัญชีบัณฑิต คณะศิลปศาสตร์และวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี

วิษชุตา มาชู

หลักสูตรการจัดการธุรกิจการท่องเที่ยว คณะศิลปศาสตร์และวิทยาการจัดการ

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี

*e-mail: buntarika.j@psu.ac.th

Buntarika Jaikrajang

Accountancy Program, Faculty of Liberal Arts and Management Sciences,

Prince of Songkla University, Surat Thani Campus, Thailand

Witchuta Marchoo

Tourism Business Management Program, Faculty of Liberal Arts and Management Sciences,

Prince of Songkla University, Surat Thani Campus, Thailand

Received: April 9, 2020 Revised: May 18, 2020 Accepted: June 6, 2020

บทคัดย่อ

กลุ่มโฮมสเตย์ชุมชนท่าฉางเป็นวิสาหกิจชุมชนขนาดเล็กมีสมาชิก 12 ครัวเรือน ก่อตั้งเมื่อปี 2554 แบ่งออกเป็นโฮมสเตย์บนบกจำนวน 5 หลัง และโฮมสเตย์ในทะเลจำนวน 7 หลัง ธุรกิจของกลุ่มประสบปัญหาหลายประการโดยเฉพาะด้านการจัดการ การตลาดและการเงิน ประเด็นปัญหาของชุมชนท้องถิ่นเหล่านี้ได้รับความสนใจจากคณะผู้วิจัยและเลือกเป็นหัวข้อวิจัยเพื่อเป็นแนวทางในการสร้างศักยภาพด้านการเงินแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้านการท่องเที่ยวให้สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างยั่งยืน งานวิจัยชิ้นนี้มุ่งเน้นไปในเชิงการวิเคราะห์ศักยภาพทางการเงินโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของการทำธุรกิจโฮมสเตย์ขนาดเล็ก ข้อมูลที่ได้รับสามารถนำไปกำหนดจุดคุ้มทุนและราคาแพ็คเกจท่องเที่ยวที่เหมาะสมสำหรับการทำธุรกิจ เก็บข้อมูลแบบสัมภาษณ์กึ่งมีโครงสร้าง สัมภาษณ์ผู้ประกอบการโฮมสเตย์ทั้งหมดระหว่างมิถุนายน-สิงหาคม 2560 สรุปผลข้อมูลด้วยสถิติเชิงพรรณนาและวิเคราะห์ข้อมูลด้วยเครื่องมือการวิเคราะห์ทางการเงินและการลงทุนระยะยาว ผลการศึกษา พบว่า เงินลงทุนเริ่มแรกของโฮมสเตย์บนบกและโฮมสเตย์ในทะเลเฉลี่ย 760,462 บาท และ 408,509 บาท ตามลำดับ มีประมาณการรายได้เท่ากับ 155,097 บาท และ 153,929 บาท/ปี ตามลำดับ ราคาแพ็คเกจท่องเที่ยวปัจจุบันเท่ากับ 950 บาท/คน ราคาโดยรวมห้องพัก 1 คืน อาหาร 3 มื้อและบริการท่องเที่ยว 1 วัน ราคาที่กำหนดสูงกว่าจุดคุ้มทุนของธุรกิจร้อยละ 46.4 เมื่อวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนกำหนดอายุโครงการ 10 ปี อัตราผลตอบแทนคาดหวัง 10% พบว่า โฮมสเตย์บนบกมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิติดลบเท่ากับ -429,041.4 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน 7.6% และระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 8 ปี 4 เดือน ในขณะที่โฮมสเตย์ในทะเลมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 264,349 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน 13.3% และระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 5 ปี 11 เดือน จากผลการศึกษาแสดงว่า ธุรกิจโฮมสเตย์ในทะเลเป็นโครงการที่มีศักยภาพด้านการเงินด้านรายได้ ต้นทุนและผลตอบแทน

คำสำคัญ: จุดคุ้มทุน ต้นทุนและผลตอบแทน โฮมสเตย์ขนาดเล็ก จังหวัดสุราษฎร์ธานี



Abstract

Tha Chang homestays have been established as a community enterprise in 2011 which is composed of 12 households. It offers both land and sea-side homestays, five and seven of each, respectively. This business has faced many problems especially those that are related with management, marketing and finance. The issue has aroused considerable interests to the researchers. Consequently, the research topic was selected for this study. Results may offer guidance to strengthen financial capability for tourism community enterprises to run sustainable businesses. This study primarily focused on analysis of financial capability. The cost and return analysis was performed to determine a break-even point and appropriate pricing of the business. Each owner of the homestay enterprise was interviewed using semi-structured questions during June-August 2017. Descriptive statistics was employed and financial and long-term capital investment analysis was conducted. Results showed the establishment costs for land and sea-side homestays were 760,462 and 408,509 THB (approx. 25,349 and 13,617 USD), respectively. The estimated incomes for each type were 155,097 and 153,929 THB per annum, respectively. The current price of a homestay package is 950 baht/person which includes a room with three meals and one-day-tour. The set price is approximately 44.8-46.4% higher than the break-even point. Return analysis was conducted after 10 years of investment with expected 10% benefits. Findings revealed that presently land homestays gave a negative net value (NPV) of -429,041.4 THB, internal rate of return (IRR) 7.6% , and a payback period of 8 years and 4 months. However, the return of sea-side homestays was higher than that of the land ones which had NPV and IRR of 264,349 THB and 13.3, respectively. The payback period of the sea-side homestays was 5 years and 11 months. The findings imply that sea-side homestays have more financial capability in terms of revenue, costs and returns.

Keywords: Break-even Point, Cost and Return, Small Homestays, Surat Thani Province

บทนำ

การท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมบริการที่สำคัญของประเทศ จากสถิติด้านการท่องเที่ยวปี 2562 พบว่า มีนักท่องเที่ยวต่างชาติเดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทยประมาณ 40 ล้านคนเพิ่มขึ้นร้อยละ 4.24 และมีรายได้จากการท่องเที่ยวประมาณ 1.93 ล้านล้านบาท ขยายตัวร้อยละ 3.05 เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันกับปีที่ผ่านมา (Ministry of Tourism and Sports, 2020) ทั้งนี้เนื่องจากการขยายตัวของนักท่องเที่ยวต่างชาติโดยเฉพาะประเทศแถบเอเชีย ในขณะที่ทิศทางการท่องเที่ยวในประเทศของชาวไทยได้ปรับตัวดีขึ้น จากมาตรการชิมช้อปใช้ระยะ 1 และ 2 ที่ช่วยสร้างรายได้หมุนเวียนในจังหวัดท่องเที่ยวทั้งเมืองหลักและเมืองรองมากยิ่งขึ้น เพื่อรองรับกับการขยายตัวของการท่องเที่ยว (Ministry of Tourism and Sports, 2020) ปัจจุบันได้มีการลงทุนด้านการท่องเที่ยวทางเลือกใหม่เกิดขึ้นในหลากหลายรูปแบบ

การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Eco-Tourism) เป็นหนึ่งในการท่องเที่ยวที่อยู่ในกระแสความนิยมของนักท่องเที่ยวที่อยากเรียนรู้วิถีการดำรงชีวิตและวัฒนธรรมของชุมชน

ท้องถิ่น สามารถสร้างรายได้เสริมให้คนในท้องถิ่นและหากมีการบริหารจัดการที่ประสบความสำเร็จจะช่วยเสริมสร้างความมั่นคงด้านรายได้ของคนในชุมชนได้อย่างยั่งยืน (Sangkhakom, 2006) จังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีความสำคัญของประเทศและได้รับความนิยมจากนักท่องเที่ยว เนื่องจากมีแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติที่หลากหลาย จากข้อมูลของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย จังหวัดสุราษฎร์ธานีปี 2559 พบว่า แหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศประเภทโฮมสเตย์ที่มีชื่อเสียงของจังหวัดตั้งอยู่ใน 7 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมือง (คลองร้อยสายโฮมสเตย์) อำเภอกาญจนดิษฐ์ (ข่อมโฮมสเตย์และสินมานะฟาร์มโฮมสเตย์) อำเภอพุนพิน (โฮมสเตย์บ้านป่าเพียรลีเล็ดและโฮมสเตย์กำนันเสรีฐิติเล็ด) อำเภอบ้านนาสาร (บ้านโนยวนโฮมสเตย์) อำเภอวิภาวดี (ศรีแก่งกรุงโฮมสเตย์) อำเภอท่าชนะ (บ้านลำลีโฮมสเตย์และบีเอสโฮมสเตย์) และอำเภอพนม (บ้านถ้ำผ้าโฮมสเตย์) (Tourism Authority of Thailand, 2019) โฮมสเตย์เหล่านี้ส่วนใหญ่มีการบริหารงานแบบเจ้าของคนเดียวและประสบความสำเร็จในการบริหารจากการเรียนรู้ จากการส่งมอบประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจมาอย่างยาวนาน อย่างไรก็ตาม สำหรับโฮมสเตย์ที่เกิดขึ้นใหม่



และเป็นการรวมกลุ่มกันของชาวบ้านในชุมชนที่ไม่มีประสบการณ์ในการประกอบธุรกิจโฮมสเตย์มาก่อนย่อมประสบปัญหาในการบริหารจัดการหลากหลายรูปแบบ

กลุ่มธุรกิจโฮมสเตย์ท่าฉางเป็นโฮมสเตย์เกิดใหม่ของจังหวัดที่มีการรวมกลุ่มในปี 2554 ด้วยชาวบ้านในชุมชนเล็งเห็นศักยภาพด้านทรัพยากรธรรมชาติที่เหมาะสม อำเภอท่าฉางตั้งอยู่ติดกับอำเภอไชยา และอำเภอพุนพิน มีเนื้อที่รวมเท่ากับ 1167.7 ตารางกิโลเมตร มีประชากรจำนวน 4,291 คน หรือ 1,275 ครัวเรือน และมีทรัพยากรทางธรรมชาติและทางทะเลที่สำคัญแห่งหนึ่งของจังหวัด ชาวบ้านประกอบอาชีพประมง ทำฟาร์มหอยแครง ทำขนมและผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปพื้นเมือง ได้แก่ ขนมจิ้ง กะปิ และน้ำตาลโตนด (Tha Chang District E-Information Center, 2020) อย่างไรก็ตามตลอดระยะเวลา 5-6 ปีที่ผ่านมาธุรกิจโฮมสเตย์ท่าฉางประสบปัญหาหลากหลายรูปแบบ ทั้งด้านการจัดการการท่องเที่ยว ด้านการตลาดและด้านการเงิน ส่งผลให้มีการหยุดการดำเนินธุรกิจเป็นระยะ ๆ เนื่องจากชาวบ้านไม่มีความรู้ด้านการทำธุรกิจการท่องเที่ยวเชิงนิเวศที่ผ่านมามีหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนเข้าไปอบรมเสริมความรู้ด้านการบริการ และการบริหารจัดการธุรกิจ อย่างไรก็ตามกลุ่มยังคงประสบปัญหาในการทำธุรกิจโฮมสเตย์เรื่อยมา สอดคล้องกับงานวิจัยในอดีต ที่พบว่า ด้านการบริหารจัดการของวิสาหกิจชุมชนในประเทศไทยมีปัญหาหลากหลายรูปแบบ เช่น ด้านเงินทุน ด้านการตลาด ด้านการผลิต และด้านการบริหารจัดการ Nitikasetsoontorn (2015) พบว่า ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนด้านการท่องเที่ยวที่สำคัญ คือ ด้านการบริหารจัดการและปัจจัยด้านทรัพยากรและอัตลักษณ์ของชุมชน ในขณะที่การขาดทักษะการบริหารจัดการด้านการเงินและบัญชีเป็นประเด็นที่วิสาหกิจชุมชนต้องรีบแก้ไขเพื่อสร้างความยั่งยืนทางการเงินที่ไม่พึ่งพิงเงินอุดหนุนหรือความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐหรือการพึ่งพาตนเองได้ในระยะยาว (Parinyasutinun, 2017)

โครงการวิจัยนี้เป็นโครงการวิจัยนำร่องด้านการเพิ่มศักยภาพในการดำเนินธุรกิจของวิสาหกิจชุมชนเกิดใหม่มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนที่จะได้รับจากการทำธุรกิจโฮมสเตย์ ผลการวิจัยช่วยให้กลุ่มชาวบ้านทราบศักยภาพด้านต้นทุนและผลตอบแทนที่ได้รับเพื่อนำไปสู่การตั้งราคาห้องพักและวิเคราะห์จุดเสมอตัวตลอดจนประมาณการจำนวนลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการต่อไป

วัตถุประสงค์การวิจัย

เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของโฮมสเตย์เกิดใหม่ขนาดเล็กกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโฮมสเตย์ท่าฉาง อำเภอท่าฉาง จังหวัดสุราษฎร์ธานี

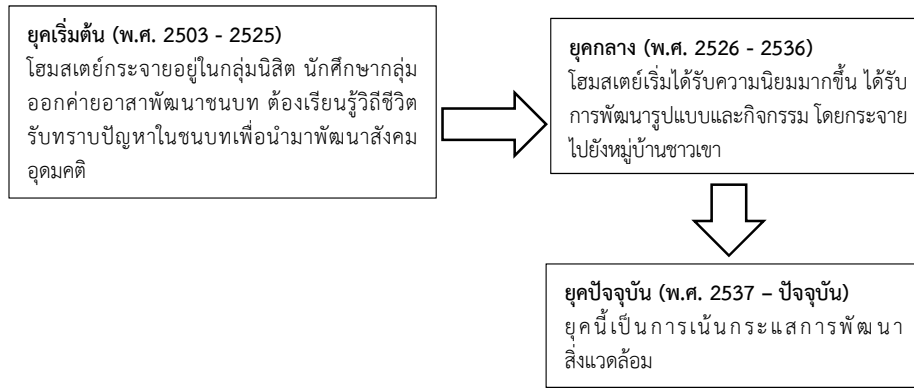
ทบทวนวรรณกรรม

แนวคิดด้านการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและโฮมสเตย์

การท่องเที่ยวในประเทศไทยมีการพัฒนาเจริญรุดหน้าอย่างต่อเนื่องสร้างรายได้หมุนเวียนนับแสนล้านบาทต่อเศรษฐกิจของประเทศ ในขณะที่ทรัพยากรธรรมชาติสิ่งแวดล้อม วิถีชีวิตและวัฒนธรรมได้รับผลกระทบจากการเติบโตของธุรกิจการท่องเที่ยว ทำให้เกิดกระแสการให้ความสำคัญของการจัดการท่องเที่ยวที่สอดคล้องกับวิถีการดำรงชีวิตและคำนึงถึงปัญหาสิ่งแวดล้อมและวัฒนธรรมในรูปแบบการจัดการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์หรือที่เรียกว่าการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Buabangplu, 2018)

การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ (Ecotourism) เป็นคำที่เกิดขึ้นใหม่ในวงการอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในประเทศไทยโดยนำคำ 2 คำมารวมกัน ได้แก่ Eco และ Tourism คำว่า Eco แปลตามรูปศัพท์ว่า บ้านหรือที่อยู่อาศัย ส่วน Tourism แปลว่า การท่องเที่ยว Ecotourism จึงแปลว่า การท่องเที่ยวเกี่ยวกับที่อยู่อาศัย หมายความว่า การท่องเที่ยวที่เน้นในด้านสิ่งแวดล้อมอันเป็นที่อยู่อาศัยของสิ่งมีชีวิตทั้งพืช สัตว์ และมนุษย์ เป็นการท่องเที่ยวรูปแบบใหม่เกิดขึ้นเมื่อประมาณปี 2541 การท่องเที่ยวดังกล่าวเป็นการท่องเที่ยวแบบยั่งยืน (Sustainable Tourism) และรวมถึงการจัดการทรัพยากรเพื่อตอบสนองความจำเป็นทางเศรษฐกิจ สังคม และความงามทางสุนทรียภาพ ในขณะที่สามารถรักษาเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรมและระบบนิเวศด้วย (Sang-Aran, 2005) และเพื่อเปิดโอกาสให้มีการศึกษาเรียนรู้และสร้างความพึงพอใจเกี่ยวกับความหลากหลายและวิถีพัฒนาการทางวัฒนธรรมของกลุ่มชุมชน (Vejjabussakorn, 1995; Royal Forestry Department, 2005)

Tourism Authority of Thailand (2016) ได้ให้ความหมายของโฮมสเตย์หรือที่พักสัมผัสวัฒนธรรมชนบทไว้ว่า การจัดสรรพื้นที่บ้านพัก เพื่อบริการนักท่องเที่ยวโดยคงความเป็นเอกลักษณ์ และวัฒนธรรมประจำถิ่น ภายใต้อัตลักษณ์ และการยอมรับของชุมชน เพื่อให้นักท่องเที่ยวได้เรียนรู้วิถีชีวิตและวัฒนธรรมของชุมชน โฮมสเตย์ภายในประเทศไทยเกิดขึ้นมานานแต่รูปแบบและกิจกรรม หากวิเคราะห์จากข้อมูลในอดีตสามารถสรุปความเป็นมาของธุรกิจโฮมสเตย์ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบันได้ (รูปที่ 1)



รูปที่ 1 วิวัฒนาการการท่องเที่ยวรูปแบบโฮมสเตย์ในประเทศไทย (ที่มา: ผู้วิจัย)

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับรายได้และต้นทุน

รายได้ หมายถึง ผลตอบแทนของกิจการที่ได้รับมาจากการขายสินค้าหรือการให้บริการต่าง ๆ ของกิจการ ทั้งนี้จะไม่รวมถึงเงินทุนของกิจการ รายได้จะเป็นกระแสเงินที่ได้มาโดยยังไม่ได้หักค่าใช้จ่ายใด ๆ ทั้งนี้ ส่วนทางด้านคู่มืออธิบายมาตรฐานการบัญชี ฉบับที่ 18 Federation of Accounting Professions (2015) ได้ให้ความหมายว่า รายได้ หมายถึง กระแสรับของประโยชน์เชิงเศรษฐกิจ (ก่อนหักค่าใช้จ่าย) ในรอบระยะเวลาบัญชี ซึ่งเกิดขึ้นจากกิจกรรมตามปกติของกิจการ เมื่อกระแสรับนั้นส่งผลให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น รายได้แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ รายได้จากการขายสินค้าหรือบริการตามปกติของกิจการ และรายได้อื่น ๆ ที่ไม่ได้เกิดจากการดำเนินงานปกติของกิจการ (Sukmak, 2014) สำหรับกลุ่มโฮมสเตย์ชุมชนท่าฉาง รายได้หลักมาจากการออกเรือหาปลาและธุรกิจฟาร์มหอยแครง ในขณะที่การทำโฮมสเตย์จัดอยู่ในกลุ่มรายได้รอง

ต้นทุน หมายถึง มูลค่าของทรัพยากรที่สูญเสียไปเพื่อให้ได้สินค้าและบริการ โดยสามารถวัดได้เป็นหน่วยเงินตรา ซึ่งเป็นลักษณะของการลดลงในสินทรัพย์หรือเพิ่มขึ้นในหนี้สิน ต้นทุนที่เกิดขึ้นอาจจะเป็นประโยชน์ในปัจจุบันและอนาคต ซึ่งต้นทุนใดที่เกิดขึ้นแล้วและกิจการได้ประโยชน์ไปแล้ว ต้นทุนนั้นถือเป็นค่าใช้จ่าย (Horngren, Dartar, & Rajan, 2015) สำหรับธุรกิจโฮมสเตย์ ต้นทุนหมายรวมถึง ค่าใช้จ่ายของธุรกิจจะจัดกลุ่มเป็นเงินลงทุนเริ่มต้น ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร ได้แก่ เงินลงทุน และค่าวัสดุอุปกรณ์ภายในห้องพัก ตลอดจนค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นต่อครั้งของการเข้าพักของลูกค้า

การวิเคราะห์ผลตอบแทน

แนวคิดการวิเคราะห์ผลตอบแทนโดยทั่วไป ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนภายใน

(Internal Rate of Return: IRR) อัตราผลตอบแทนต่อค่าใช้จ่าย (Benefit Cost Ratio: B/C Ratio) อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Return on Investment: ROI) และอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE) โดยจะมีแนวคิดที่คำนึงถึงมูลค่าตามเวลา คือ IRR NPV ในขณะที่ PB เป็นการวัดที่ไม่คำนึงถึงมูลค่าเงินตามเวลา 3 ทฤษฎีที่เลือกใช้ในการวัดผลตอบแทน คือ NPV เนื่องจากทำให้ทราบมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนตามอัตราผลตอบแทนที่คาดหวัง ใช้วิเคราะห์ร่วมกับ IRR เพื่อทราบผลตอบแทนที่แท้จริงของโครงการ และทราบระยะเวลาคืนทุนจากการวิเคราะห์ (Horngren et al., 2015)

การวิเคราะห์จุดเสมอตัว

แนวคิดการวิเคราะห์จุดเสมอตัว (Break Even Point) คือ จุดที่กิจการมีรายได้เท่ากับต้นทุนหรือค่าใช้จ่าย นั่นคือ กิจการมีกำไรเท่ากับศูนย์ การวิเคราะห์จุดเสมอตัวเป็นหนึ่งในเครื่องมือในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุน ปริมาณ และกำไรในทางบัญชีบริหารเพื่อแสดงพฤติกรรมและความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณการผลิต ราคาขายและกำไรที่กิจการจะได้รับ (Horngren et al., 2015) ดังนั้นจึงมีแนวทางในการวิเคราะห์ 2 รูปแบบ คือ การวิเคราะห์จุดเสมอตัวกรณีทราบราคาขาย และการวิเคราะห์จุดเสมอตัวกรณีไม่ทราบราคาขาย

การวิเคราะห์จุดเสมอตัวกรณีทราบราคาขาย

กิจการที่เปิดดำเนินการแล้วและมีการกำหนดราคาขายต่อหน่วยสินค้า หรือเพิ่งเริ่มกิจการแต่มีการกำหนดราคาสินค้าโดยการเทียบเคียงของสินค้าประเภทเดียวกันในตลาด การวิเคราะห์จุดเสมอตัวจะใช้แนวคิดกำไรส่วนเกินซึ่งคำนวณได้จากราคาขายต่อหน่วยหักค่าใช้จ่ายผันแปรต่อหน่วย โดยสรุปจะได้สูตรการคำนวณจุดเสมอตัวดังนี้



ข้อมูลที่ต้องการ: ต้นทุนคงที่รวม ค่าใช้จ่ายผันแปรหรือ ค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นตามจำนวนหน่วยขาย ราคาขายต่อหน่วย กำไรส่วนเกิน และกำไรเป้าหมาย (ถ้ามี)

ยอดขายรวม ณ จุดเสมอตัว = (ต้นทุนคงที่รวม + กำไรเป้าหมาย) / กำไรส่วนเกิน/หน่วย หรือ

จำนวนหน่วยขาย ณ จุดเสมอตัว = (ต้นทุนคงที่รวม + กำไรเป้าหมาย) / อัตรากำไรส่วนเกิน

อัตรากำไรส่วนเกิน คือ อัตราส่วนระหว่างกำไรส่วนเกินต่อราคาขายต่อ/หน่วย คำนวณได้ดังนี้

(ราคาขาย/หน่วย - ค่าใช้จ่ายผันแปร/หน่วย)/ราคาขาย/หน่วย

การวิเคราะห์จุดเสมอตัวกรณีไม่ทราบราคาขาย

ในบางกรณีกิจการยังไม่ได้กำหนดราคาขาย ผู้ประกอบการมีแนวทางในการกำหนดราคาขาย 2 วิธี คือ กำหนดราคาขายตามคู่แข่งหรือผู้ครองตลาด หรือกำหนดราคาขายตามราคาขายคุ่มทุนของกิจการ ดังนั้นเพื่อให้ทราบราคาขายที่เหมาะสมและเป็นราคาขายที่ทำให้กิจการมีความคุ้มทุน สูตรในการคำนวณมีดังนี้

ข้อมูลที่ต้องการ: จำนวนหน่วยขายเป้าหมาย ค่าใช้จ่ายผันแปรหรือค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นตามจำนวนหน่วยขาย ค่าใช้จ่ายคงที่ และ เงินลงทุนเริ่มแรก

ราคาขาย ณ จุดเสมอตัว = ((ค่าใช้จ่ายผันแปรต่อหน่วย x จำนวนหน่วยขายเป้าหมาย) + ค่าใช้จ่ายคงที่ + กำไรเป้าหมาย (ถ้ามี)) / จำนวนหน่วยขายเป้าหมาย

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ประเทศไทยมีแหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศและวัฒนธรรมที่หลากหลายส่งผลให้การทำธุรกิจด้านการท่องเที่ยวเชิงนิเวศและการทำโฮมสเตย์ได้รับความนิยมเช่นเดียวกับประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคอาเซียน ในประเทศบรูไน Janaji, & Ibrahim (2020) พบว่า การเริ่มต้นทำโฮมสเตย์จะทำในรูปแบบธุรกิจครอบครัวและมีพัฒนาไปสู่การท่องเที่ยวโดยชุมชน (Community-based Tourism) เพื่อขยายฐานธุรกิจและเพิ่มประสบการณ์ใหม่ให้กับนักท่องเที่ยวได้สัมผัสกับวิถีชีวิตของคนในชุมชน ทั้งนี้ต้องมีการออกแบบกิจกรรมแก่นักท่องเที่ยวผลิตผลิตภัณฑ์ระหว่างการเดินทาง เช่น การฝึกทำหัตถกรรม การพอรำ ชมตัวอย่างพิธีการแต่งงาน รวมถึงการทดลองทำอาหารพื้นถิ่น เป็นต้น

การท่องเที่ยวชุมชนในประเทศไทยเป็นรูปแบบการท่องเที่ยวทางเลือกที่ได้รับความนิยมโดยเฉพาะสำหรับนักท่องเที่ยวชาวตะวันตกผู้ประสงค์มีประสบการณ์การท่องเที่ยวตามวิถีการดำรงชีวิตแบบไทย Kontogeorgo-

poulos, Churyen, & Duangsaeng (2015) พบว่า การทำธุรกิจโฮมสเตย์ได้รับความนิยมและมีความสำเร็จในจังหวัดเชียงใหม่ ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจโฮมสเตย์ประสบความสำเร็จนอกเหนือจากความโดดเด่นทรัพยากรและด้านอัตลักษณ์วัฒนธรรมท้องถิ่นของชุมชนแล้ว การมีผู้นำชุมชนที่เข้มแข็งที่ช่วยออกแบบโปรแกรมโฮมสเตย์ที่ให้ประโยชน์สูงสุดและจัดสรรปันส่วนผลตอบแทนที่เป็นธรรมแก่ชุมชน เช่น การปันส่วนผลกำไรร้อยละ 30 ที่ได้รับจากทำธุรกิจโฮมสเตย์เพื่อทำระบบไฟฟ้าชุมชน การเป็นที่ปรึกษาและถ่ายทอดประสบการณ์การทำธุรกิจแก่สมาชิกในชุมชน และการได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องจากองค์กรภาครัฐและองค์กรไม่แสวงหาผลกำไร

สอดคล้องกับผลการศึกษาดังกล่าวถึงปัจจัยแห่งความสำเร็จของการทำธุรกิจในรูปแบบวิสาหกิจชุมชนด้านการท่องเที่ยวของนักวิจัยในประเทศหลายท่าน Nitikasetsoontorn (2015) พบว่า ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการจัดการท่องเที่ยวชุมชนมาจากปัจจัยด้านการบริหารจัดการ และปัจจัยด้านทรัพยากรและอัตลักษณ์ของชุมชน Nantararat (2012) สรุปผลการวิเคราะห์ศักยภาพของวิสาหกิจชุมชนว่าวิสาหกิจชุมชนในประเทศไทยมีความพร้อมด้านปัจจัยทรัพยากรและอัตลักษณ์ของชุมชน แต่มีศักยภาพด้านการจัดการในระดับปานกลาง และควรปรับปรุงด้านการบริหารการตลาดมากที่สุด

การบริหารจัดการในที่นี้หมายรวมถึง การจัดการด้านการเงินและบัญชี Parinyasutinun (2017) พบว่าวิสาหกิจชุมชนจะมีความยั่งยืนทางการเงินหากมีระบบการบริหารจัดการทางการเงินและบัญชีอย่างเป็นระบบ ไม่พึ่งพิงเงินอุดหนุนหรือความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐ มีความสามารถในการระดมทุน ทหารายได้ ควบคุมต้นทุน และค่าใช้จ่ายและหากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต้องการทำธุรกิจต้องนำมิติการบริหารด้านการเงินและบัญชีมาพิจารณาประกอบการตัดสินใจเป็นลำดับแรกเช่นเดียวกับปัจจัยด้านอื่น ๆ

งานวิจัยหลายชิ้นในต่างประเทศได้ พบว่า การบัญชีบริหารมีความสำคัญต่อความยั่งยืนในการบริหารงานของธุรกิจด้านการท่องเที่ยวและบริการ (Dent, 1991; Rouse et al., 2002) Downie (1997) พบว่า จากเครื่องมือทางการบัญชีบริหารที่หลากหลายที่ใช้ข้อมูลทางการบัญชีประกอบการตัดสินใจ การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของต้นทุน ปริมาณและกำไร (Cost-volume-profit Analysis) การใช้ Yield Management กลยุทธ์การตั้งราคา (Pricing) และการวิเคราะห์การทำกำไรของกลุ่มลูกค้า (Profitability Analysis) มีประโยชน์ต่อการตัดสินใจ



มากที่สุด สอดคล้องกับผลการศึกษาของ Pellinen (2003) ที่พบว่า กลยุทธ์การตั้งราคาของธุรกิจด้านการท่องเที่ยวจะมีการกำหนดราคาตามผู้นำธุรกิจในห้องถิ่นรวมถึงเครือข่ายการท่องเที่ยวระหว่างท้องถิ่น และงานวิจัยในประเทศไทย Siriwattanukul, & Nitirojtanad (2016) พบว่า เครื่องมือทางการบัญชีบริหารที่นิยมใช้สำหรับธุรกิจโรงแรมในประเทศไทยอยู่ในกลุ่มการวิเคราะห์ต้นทุน การวิเคราะห์เพื่อการตัดสินใจ การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน และการวางแผนงบประมาณ ดังนั้นในมุมมองด้านการใช้เครื่องมือทางการบัญชีบริหารเพื่อจัดทำข้อมูลทางการบัญชีเพื่อการตัดสินใจเริ่มต้นธุรกิจ งานวิจัยจึงเลือกใช้เครื่องมือที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของต้นทุน ปริมาณและกำไร การตั้งราคา รวมถึงการวิเคราะห์การลงทุนระยะยาว (Capital Budgeting) เพื่อนำเสนอข้อมูลทางการบัญชีบริหารที่สำคัญของธุรกิจโฮมสเตย์เกิดใหม่ของกลุ่มชุมชนท่าฉาง อำเภอท่าฉาง จังหวัดสุราษฎร์ธานี

วิธีการวิจัย

กลุ่มธุรกิจโฮมสเตย์ชุมชนท่าฉางได้รับการเลือกเป็นกรณีศึกษาเพื่อถ่ายทอดประสบการณ์ของการทำธุรกิจโฮมสเตย์ในระดับชุมชนในช่วงระยะเริ่มแรกของการทำธุรกิจจากข้อมูลพื้นฐานการทำธุรกิจที่ได้รับจากการลงพื้นที่ในการให้บริการทางวิชาการให้คำปรึกษาและพบปะสมาชิกกลุ่มโฮมสเตย์ พบว่า ทางกลุ่มฯ ประสบปัญหาด้านการจัดการท่องเที่ยว และการจัดการด้านการบัญชี งานวิจัยเจาะประเด็นปัญหาด้านการบัญชีบริหารเป็นประเด็นแรกเพื่อนำผลการศึกษาไปเพิ่มศักยภาพด้านการบัญชีบริหารของธุรกิจเกิดใหม่ ซึ่งในระยะเริ่มแรกของธุรกิจควรให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์การลงทุนระยะยาว วิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุน ปริมาณและกำไร ในหัวข้อการวิเคราะห์จุดเสมอตัวของธุรกิจ (Break-even Point Analysis) และการกำหนดราคา (Pricing) ซึ่งเป็นประเด็นสำคัญด้านการบัญชีบริหารที่ธุรกิจเกิดใหม่ทุกธุรกิจควรให้ความสำคัญ

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษา คือ ประชากรผู้ประกอบการโฮมสเตย์ทั้งหมด (Census Method) ได้รับเลือกให้เป็นผู้ให้ข้อมูลสำหรับงานวิจัย จึงมั่นใจได้ว่า ผู้ให้ข้อมูลและข้อมูลที่ได้รับตรงตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) แบ่งการสำรวจและรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ เพื่อให้ได้ข้อมูลปริมาณนักท่องเที่ยวเพื่อวิเคราะห์แนวโน้มนักท่องเที่ยวในอนาคต เงินลงทุนเริ่มแรก ต้นทุนการดำเนินงานโฮมสเตย์และต้นทุนแรงงาน สถานภาพการบริหารงานทั่วไปของโฮมสเตย์ในปัจจุบันปัญหาและ

ปัจจัยเสี่ยงต่าง ๆ โดยแบ่งการสำรวจและเก็บข้อมูลเป็น 2 ส่วน คือ

1. การศึกษาข้อมูลทุติยภูมิ โดยการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ จำนวนโฮมสเตย์ในจังหวัด ลักษณะพื้นฐานของโฮมสเตย์แต่ละที่ การให้ความช่วยเหลือและการส่งเสริมของหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง รวมทั้งการค้นคว้าหาข้อมูลผ่านทางอินเทอร์เน็ต เอกสารและสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ

2. การศึกษาข้อมูลปฐมภูมิ ใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึกกึ่งโครงสร้าง (Semi-constructed In-depth Interview Questionnaire) โดยกลุ่มประชากรเป็นผู้ประกอบการโฮมสเตย์และทุกคนถูกคัดเลือกให้เป็นผู้ให้ข้อมูล ดังนั้นงานวิจัยจึงมั่นใจได้ว่า เลือกกลุ่มตัวอย่างถูกต้องและได้รับข้อมูลที่ตรงกับวัตถุประสงค์ของการศึกษา ทั้งนี้แบบสัมภาษณ์ได้รับการตรวจสอบโดยผู้ทรงคุณวุฒิจำนวน 3 ท่าน พิจารณาความสอดคล้อง ถูกต้องของหลักการวิจัย โครงสร้างและเนื้อหาด้านวิชาการ มีค่าความสอดคล้องหรือค่า IOC เฉลี่ยเท่ากับ 0.945 หัวข้อในการสัมภาษณ์แบ่งออกเป็น 3 ประเด็นคือ

(1) ข้อมูลทั่วไปของธุรกิจโฮมสเตย์ เช่น จำนวนสมาชิก ระดับการศึกษา อายุของการเป็นสมาชิกและความต่อเนื่องของการเป็นสมาชิก เป็นต้น

(2) ข้อมูลด้านการต้นทุนในการดำเนินธุรกิจ เช่น เงินลงทุนเริ่มแรก ต้นทุน รายได้และค่าใช้จ่าย เป็นต้น คำถามส่วนนี้ประยุกต์จากงานวิจัยในอดีตของ Jaikrajang, & Thitithanakul (2017)

(3) ข้อมูลด้านความรู้พื้นฐานในการดำเนินธุรกิจโฮมสเตย์ ซึ่งประยุกต์คำถามจากแบบทดสอบมาตรฐานความรู้ด้านโฮมสเตย์ของ (Tourism Authority of Thailand, 2016) เพื่อทราบระดับความรู้และสิ่งที่ควรอบรมเพิ่มเติมด้านการบริหารจัดการธุรกิจโฮมสเตย์ของสมาชิกในปัจจุบัน

ทางคณะผู้วิจัยได้ลงพื้นที่เพื่อรับทราบปัญหาและเก็บข้อมูลจำนวน 3 ครั้ง จากนั้นจะนำมาวิเคราะห์ต้นทุน จุดเสมอตัวและผลตอบแทน นำข้อมูลที่ได้รับมาเปรียบเทียบกับข้อมูลทุติยภูมิของธุรกิจโฮมสเตย์ที่ศึกษา

ผลการวิจัยและอภิปรายผล

1. ข้อมูลทั่วไปผู้ประกอบการ

จากการลงพื้นที่เก็บข้อมูลสัมภาษณ์จำนวน 3 ครั้ง ระหว่างเดือนมิถุนายน-สิงหาคม 2560 พบว่า กลุ่มชาวบ้านที่ทำธุรกิจโฮมสเตย์มีจำนวน 12 คน สามารถแบ่งออกเป็นโฮมสเตย์บนบก จำนวน 5 คน และโฮมสเตย์ในทะเล จำนวน 7 คน ตามลำดับ ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย



จำนวน 8 คน ในจำนวนนี้เป็นผู้ประกอบการบนบก 1 คน และผู้ประกอบการในทะเล 7 คน ผู้ประกอบการที่ให้สัมภาษณ์โดยเฉลี่ยมีอายุเท่ากับ 51.9 ปี (ตารางที่ 1) อายุมากกว่า 50 ปี 8 คน เป็นผู้ประกอบการบนบก 4 คนและในทะเล 4 คน (ร้อยละ 66.7) และมีอายุต่ำกว่า 50 ปี 4 คน เป็นผู้ประกอบการบนบก 1 คนในทะเล 3 คน (ร้อยละ 33.3) ทั้งนี้ผู้ให้สัมภาษณ์ที่อายุสูงสุดเป็นเพศชาย อายุ 72 ปี เป็นผู้นำกลุ่มธุรกิจโฮมสเตย์ท่าฉาง

1.1 อาชีพและระดับการศึกษา

อาชีพหลักของผู้ประกอบการโฮมสเตย์ส่วนใหญ่อยู่ในภาคเกษตรกรรม คือ ทำอาชีพฟาร์มหอยแครง และฟาร์มกุ้ง 4 คน (ร้อยละ 33.3) และอาชีพทำสวน 3 คน (ร้อยละ 25) นอกจากนี้เป็นข้าราชการและข้าราชการบำนาญจำนวน 2 คน และ 1 คน (ร้อยละ 25) ตามลำดับระดับการศึกษาของผู้ประกอบการค่อนข้างกระจายตั้งแต่ระดับประถมศึกษาจนถึงระดับปริญญาตรี ทั้งนี้ส่วนใหญ่อยู่ที่ระดับต่ำกว่าหรือเท่ากับมัธยม จำนวน 8 คนเป็นผู้ประกอบการบนบก จำนวน 3 คน และในทะเล จำนวน 5 คน ตามลำดับ (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการ

รายละเอียด	จำนวนผู้ประกอบการ		รวม (ร้อยละ)
	บนบก	ในทะเล	
เพศ			
ชาย	1	7	8 (66.7)
หญิง	4	-	4 (33.3)
อายุ (ค่าเฉลี่ย 51.9 ค่า S.D. 8.4)			
ต่ำกว่า 50 ปี	1	3	4 (33.3)
50 ปี	2	3	5 (41.7)
51 ปีขึ้นไป	2	1	3 (25)
ระดับการศึกษา			
มัธยมศึกษา	3	5	8 (66.7)
อนุปริญญา	1	2	3 (25)
ปริญญาตรี	1	-	1 (8.3)
ประสบการณ์การทำโฮมสเตย์ (ค่าเฉลี่ย 3.3 ค่า S.D. 2.6)			
ต่ำกว่า 2 ปี	3	4	7 (58.3)
3-7 ปี	2	3	5 (41.7)

1.2 สมาชิกในครอบครัวและประสบการณ์การทำธุรกิจ

สมาชิกในครอบครัวของผู้ให้สัมภาษณ์มีสมาชิกครอบครัวเฉลี่ยประมาณ 4 คน มีสมาชิกตั้งแต่ 2-6 คน ส่วนใหญ่มีจำนวน 4 คน 5 ครอบครัวเป็นผู้ประกอบการบนบก 2 ครอบครัวและในทะเล 3 ครอบครัวตามลำดับ (ร้อยละ 41.7) รองลงมา มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 3 คน จำนวน 3 ครอบครัวเป็นผู้ประกอบการในทะเล (ร้อยละ 25) ผู้ประกอบการทั้งหมดมีประสบการณ์เฉลี่ย 3.3 ปี ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการทำโฮมสเตย์สูงสุด 7 ปี ในจำนวนนี้มี 3 คน เป็นผู้ประกอบการในทะเล (ร้อยละ 25) ที่เหลือมี 4 คนมีประสบการณ์ 1 ปี (ร้อยละ 33.3)

2. ข้อมูลพื้นฐานธุรกิจโฮมสเตย์

ข้อมูลพื้นฐานธุรกิจโฮมสเตย์แบ่งออกได้เป็น 4 ประเด็น คือ ประสบการณ์การอบรมการทำธุรกิจโฮมสเตย์ ลักษณะห้องพัก ข้อมูลนักท่องเที่ยว และข้อมูลการเข้าพัก

2.1 ประสบการณ์การอบรมการทำธุรกิจโฮมสเตย์

จากข้อมูลกรอบมาตรฐานโฮมสเตย์ตามดัชนีชี้วัดคุณภาพมาตรฐานที่พักของสำนักงานพัฒนาการท่องเที่ยว การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย 6 ด้าน ได้แก่ ด้านที่พัก ด้านอาหารและโภชนาการ ด้านความปลอดภัย ด้านการจัดการ ด้านกิจกรรมท่องเที่ยว ด้านสภาพแวดล้อม ด้านมูลค่าเพิ่ม และด้านการส่งเสริมการตลาด

ผลการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการ 8 คน จาก 12 คน (ร้อยละ 66.6) เป็นผู้ประกอบการโฮมสเตย์บนบก 5 คน และผู้ประกอบการโฮมสเตย์ในทะเล 3 คน เคยได้รับการอบรมความรู้พื้นฐาน การบริหารจัดการเกี่ยวกับธุรกิจโฮมสเตย์ การพัฒนาการท่องเที่ยวธุรกิจโฮมสเตย์อย่างยั่งยืนและการท่องเที่ยวโดยชุมชน การบริการนักท่องเที่ยว ในธุรกิจโฮมสเตย์ การจัดการโฮมสเตย์ที่อยู่ในเกณฑ์มาตรฐานความปลอดภัย ได้แก่ มาตรฐานด้านความ



ปลอดภัยของทรัพย์สินโฮมสเตย์ การเตรียมความพร้อมก่อนทำธุรกิจโฮมสเตย์และการประชาสัมพันธ์ธุรกิจโฮมสเตย์

นอกจากนี้ผู้ประกอบการเคยเข้าอบรม เกณฑ์มาตรฐานของโฮมสเตย์จำนวน 7 คนจาก 12 คน (ร้อยละ 58.3) โดยหัวข้ออบรมที่ผู้ประกอบการทั้งหมดเคยเข้าอบรมคือ การจัดประชุมกลุ่ม กับการจัดการข้อมูล ด้านรายรับรายจ่ายของกลุ่มโฮมสเตย์และการจัดทำโปรแกรมการท่องเที่ยว ซึ่งประเด็นหลังสุดที่ทางกลุ่มได้ร่วมพัฒนาภาคเอกชนที่ได้เข้ามาให้ความช่วยเหลือ

แม้ผลการศึกษาระยะต้นประสบความสำเร็จการอบรมการทำธุรกิจโฮมสเตย์ด้านการจัดการ แต่ประเด็นที่ผู้ประกอบการไม่ได้อบรมและเป็นประเด็นที่สำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจให้สำเร็จ คือ ด้านการตลาดและด้านการเงิน สอดคล้องกับผลการศึกษาของ Petprasert (1995); Worrachat (2018); Wongwangphoem, Pipitkun, & Thaitong (2018) ที่กล่าวว่า ปัจจัยแห่งความสำเร็จของการทำธุรกิจในรูปแบบวิสาหกิจชุมชนโดยเฉพาะวิสาหกิจชุมชนด้านการท่องเที่ยว คือ ด้านเงินทุน ด้านการตลาดด้านการผลิต และด้านการบริหารจัดการ

2.2 ลักษณะห้องพัก

ด้านลักษณะของห้องพัก พบว่า ส่วนใหญ่เป็นห้องพักในทะเลหรือที่เรียกว่า กระเตงชาวเลหรือโฮมกระเตงชาวเลซึ่งเป็นสถานที่เฝ้าฟาร์มหอยแครงของชาวบ้านจำนวน 7 หลัง (ร้อยละ 58.3) ทุกหลังมีแผงโซลาร์เซลล์สำหรับให้แสงสว่างในเวลากลางคืนและไม่มีเครื่องปรับอากาศ ในขณะที่ห้องพักโฮมสเตย์บนบกเป็นห้องพักตม 4 หลัง (ร้อยละ 33.3) และมี 1 หลังที่มีทั้งห้องพักตมและห้องแอร์ (ร้อยละ 8.3) (ตารางที่ 2) ทั้งนี้ในแต่ละหลังของโฮมสเตย์จะมีห้องย่อยอีก 1-3 ห้อง สามารถรองรับนักท่องเที่ยวได้สูงสุด 5-20 คน/หลัง โดยเฉพาะโฮมกระเตงชาวเลที่สามารถรองรับนักท่องเที่ยวได้สูงสุด 10 คน/หลัง ทั้งนี้โฮมกระเตงชาวเลเป็นบ้านพักที่สะท้อนวิถีการดำรงชีวิตของคนในชุมชนอำเภอท่าฉางที่ผูกพันกับการประกอบอาชีพการทำประมง สอดคล้องกับ Mankatitham (2011) ที่พบว่า สถาปัตยกรรมของบ้านพักโฮมสเตย์ที่ดี ควรสะท้อนความเป็นอัตลักษณ์ของสถาปัตยกรรมท้องถิ่น ความเข้าใจในเรื่องของอัตลักษณ์ทางสถาปัตยกรรมอย่างแท้จริงจะทำให้ธุรกิจโฮมสเตย์ที่ชาวบ้านทำมีความแตกต่างกับโฮมสเตย์ที่อื่น ๆ ดังนั้นลักษณะที่พักรโฮมกระเตงชาวเลของกลุ่มจึงถือเป็นจุดแข็งอย่างหนึ่งของธุรกิจโฮมสเตย์ชุมชนท่าฉาง

ตารางที่ 2 ลักษณะห้องพักของโฮมสเตย์

รายละเอียด	จำนวนห้องพัก		รวม (ร้อยละ)
	บนบก	ในทะเล	
ห้องพักตม	4	-	4 (33.3)
ห้องพักตมและห้องแอร์	1	-	1 (8.3)
โฮมกระเตงชาวเล	-	7	7 (58.3)
รวม (ห้อง)	5 (41.7)	7 (58.3)	12 (100)

หมายเหตุ โฮมกระเตงชาวเล เป็นบ้านพักลักษณะโฮมสเตย์ที่ปลูกกลางทะเล ท่ามกลางฟาร์มหอย สร้างในทำเลที่บังคลื่นและลมแรงจึงมีความมั่นคงและปลอดภัย

2.3 ข้อมูลนักท่องเที่ยว

กลุ่มนักท่องเที่ยวที่เข้าพักส่วนใหญ่เป็นคนไทยจากจังหวัดต่าง ๆ ช่วงอายุของนักท่องเที่ยวที่พักรโฮมสเตย์บนบกอยู่ในช่วง 30-50 ปี ในขณะที่อายุของนักท่องเที่ยวที่พักรโฮมสเตย์ในทะเลอยู่ในช่วง 20-40 ปี ตามลำดับ ทั้งนี้ นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่อายุ 40 ปีขึ้นไป (ร้อยละ 50) จำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้าพักต่อเดือน ส่วนใหญ่เข้าพักครั้งละ 5 คน จำนวน 7 หลัง เป็นโฮมสเตย์บนบก 2 หลังและโฮมสเตย์ในทะเล 5 หลัง (ร้อยละ 58.3) และนักท่องเที่ยวที่เข้าพัก

ครั้งละ 10 คน เป็นจำนวน 3 หลัง เป็นโฮมสเตย์บนบก 2 หลังและโฮมสเตย์ในทะเล 2 หลัง (ร้อยละ 25) (ตารางที่ 3) จากข้อมูลอายุเฉลี่ยของนักท่องเที่ยวที่ค่อนข้างสูง แสดงให้เห็นถึงกลุ่มนักท่องเที่ยวของโฮมสเตย์ชุมชนท่าฉางเป็นนักท่องเที่ยวระดับกลาง (Middle Ground) ที่เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยวที่อิสระ มีกำลังซื้อสูง และมีความต้องการและความสนใจที่หลากหลาย แต่มีโชกลุ่มนักท่องเที่ยวที่เป็นนักศึกษาหรือนักเรียน (Mankatitham, 2011)



ตารางที่ 3 ข้อมูลนักท่องเที่ยว

รายละเอียด	จำนวนผู้ประกอบการ		รวม (ร้อยละ)
	บนบก	ในทะเล	
จำนวนนักท่องเที่ยว/เดือน (ค่าเฉลี่ย 7.6, S.D. 4.5)			
5 คน	2	5	7 (58.3)
6 คน	1		1 (8.3)
10 คน	2	1	3 (25)
20 คน		1	1 (8.3)
ช่วงอายุนักท่องเที่ยว			
น้อยกว่า 20 ปี	3	1	4 (33.3)
30-35 ปี	2		2 (16.7)
40 ปีขึ้นไป		6	6 (50)

2.4 ข้อมูลการเข้าพัก

เนื่องจากโฮมสเตย์ชุมชนท่าฉางเป็นโฮมสเตย์เปิดใหม่และยังไม่มีเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวมากนัก ทำให้ข้อมูลปริมาณนักท่องเที่ยวไม่ค่อยชัดเจน ประมาณการนักท่องเที่ยวที่หัวหน้ากลุ่มให้ข้อมูล แบ่งออกเป็น 3 ช่วง ได้แก่ **ช่วงนักท่องเที่ยวมาก** คือ ธันวาคม-พฤษภาคม ของทุกปี โดยจะมีนักท่องเที่ยวมาพักโดยเฉลี่ยทั้งหมด 295 คนต่อปีเป็นของโฮมสเตย์บนบก จำนวน 115 คน (ร้อยละ 39) และโฮมสเตย์ในทะเล 180 คน (ร้อยละ 61) ตามลำดับ **ช่วงนักท่องเที่ยวน้อย** คือ มิถุนายน-สิงหาคม โดยโฮมสเตย์บนบกมีนักท่องเที่ยวจำนวน 15 คนต่อปี (ร้อยละ 33.3) และในทะเล จำนวน 30 คนต่อปี (ร้อยละ 66.7) ตามลำดับ ในขณะที่ช่วงที่ไม่มีนักท่องเที่ยวเลย เนื่องจากเป็นฤดูมรสุม คือ ระหว่างเดือนกันยายน-พฤศจิกายน

3. เงินลงทุนเริ่มแรกและต้นทุนการทำธุรกิจโฮมสเตย์

เงินลงทุนเริ่มแรกและต้นทุนของธุรกิจโฮมสเตย์แบ่งต้นทุนออกเป็น 4 ด้าน คือ เงินลงทุนเฉลี่ยและต้นทุนคงที่ ต้นทุนผันแปร ต้นทุนโปรแกรมการท่องเที่ยว และ ต้นทุนค่าอาหาร

3.1 เงินลงทุนเฉลี่ยและต้นทุนคงที่

ข้อมูลเงินลงทุนเฉลี่ยของโฮมสเตย์บนบกและในทะเลแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ ค่าแผงพลังงานแสงอาทิตย์ ค่าก่อสร้าง และเครื่องนอนและอุปกรณ์ภายใน พบว่า เงินลงทุนโฮมสเตย์บนบกเท่ากับ 760,462 บาท ในจำนวนนี้มากกว่าร้อยละ 65 เป็นค่าก่อสร้าง และเงินลงทุนเฉลี่ยของโฮมสเตย์ในทะเลเท่ากับ 408,509.9 บาท ซึ่งโดยส่วนใหญ่ร้อยละ 35 เป็นเงินลงทุนค่าก่อสร้างเช่นกันโฮมสเตย์บนบก

มีเงินลงทุนสูงกว่าในทะเลเกือบครึ่งหนึ่ง หรือเป็นจำนวนเงิน 351,982.1 บาท (ร้อยละ 46.3)

3.2 ต้นทุนผันแปร

จากผลการศึกษาด้านต้นทุนผันแปรของโฮมสเตย์บนบกและในทะเล สามารถประมาณการต้นทุนผันแปรต่อครั้งการเข้าพักของนักท่องเที่ยวต่อหลังได้ดังนี้ โฮมสเตย์บนบกมีต้นทุนผันแปรเท่ากับ 424 บาทต่อครั้ง และโฮมสเตย์ในทะเลมีต้นทุนผันแปรเท่ากับ 320 บาท ตามลำดับ ทั้งนี้โฮมสเตย์บนบกมีต้นทุนผันแปรมากกว่าในทะเลเป็นจำนวนเงิน 104 บาทหรือร้อยละ 14 (ตารางที่ 4) ต้นทุนผันแปรเหล่านี้เกิดขึ้นตามจำนวนครั้งการเปิดห้องพักแต่ละหลัง ดังนั้นหากแต่ละหลังมีจำนวนการเปิดห้องพักมากขึ้นจะทำให้ต้นทุนผันแปรต่อห้องลดลงเพราะมีการถัวเฉลี่ยค่าใช้จ่ายสาเหตุที่ต้นทุนผันแปรเฉพาะค่าสบู่และแชมพูของโฮมสเตย์ในทะเลสูงกว่าบนบกเกือบ 1 เท่า เนื่องจากได้รวมต้นทุนค่าขนส่งน้ำจืดเพื่อการอาบน้ำไปด้วย

3.3 ต้นทุนโปรแกรมการท่องเที่ยว

ต้นทุนโปรแกรมการท่องเที่ยวแบ่งออกเป็น 4 ประเภท คือ ค่าเช่ารถสองแถว ค่าน้ำมันรถ ค่าเช่าเรือขนาดเล็ก และค่าเช่าเรือขนาดใหญ่ พบว่า ค่าใช้จ่ายที่เปลี่ยนแปลงขึ้นอยู่กับจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้าพักต่อครั้ง หากจำนวนนักท่องเที่ยวไม่เกิน 10 คน จะใช้เรือขนาดเล็กในการเดินทาง มีต้นทุนโปรแกรมการท่องเที่ยวรวม 2,700 บาทต่อครั้ง และหากมีนักท่องเที่ยวเกิน 10 คนจะใช้เรือขนาดใหญ่ในการเดินทาง มีต้นทุนโปรแกรมการท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นเป็น 3,700 บาทต่อครั้ง ตามลำดับ ทั้งนี้ค่าเช่าเรือจะรวมกับค่าจ้างผู้พายเรือแล้ว (ตารางที่ 4)

**ตารางที่ 4** ต้นทุนผันแปรการรับนักท่องเที่ยว

รายการ	ต้นทุนผันแปรตามประเภทโฮมสเตย์ (บาท/ครั้ง)	
	บนบก	ในทะเล
สบู่อะและแชมพู	112 บาท	200* บาท
ค่าทำความสะอาด	172 บาท	20 บาท
ค่าซักรีด	140 บาท	100 บาท
รวม	424 บาท	320 บาท

หมายเหตุ: *รวมค่าใช้จ่ายในการขนส่งน้ำจืดสำหรับอาบน้ำ

3.4 ต้นทุนค่าอาหาร

ผู้ประกอบการให้บริการอาหารแก่นักท่องเที่ยวที่ปรุงจากวัตถุดิบที่หาได้ในท้องถิ่น ต้นทุนค่าอาหารของโฮมสเตย์บนบกและในทะเลเท่ากัน คือ อาหารเช้า 40 บาทต่อคน อาหารกลางวัน 150 บาทต่อคน และอาหารเย็น 150 บาทต่อคน รวมค่าอาหาร 3 มื้อเท่ากับ 340 บาทต่อคน ทั้งนี้หากต้องการรับประทานอาหารทะเลเท่านั้น ราคาต่อหัวจะปรับเพิ่มตามราคาน้ำหนักวัตถุดิบ

4. รายได้และค่าใช้จ่ายของธุรกิจโฮมสเตย์**4.1 รายได้เฉลี่ย**

งานวิจัยได้สัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการธุรกิจโฮมสเตย์ พบว่า จำนวนผู้เข้าพักไม่สม่ำเสมอทุกเดือน เนื่องจากเป็นโฮมสเตย์ขนาดเล็กและอยู่ในช่วงแรกของการดำเนินธุรกิจ สมาชิกยังไม่มียอดความรู้ด้านการตลาดส่งผลให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ ไม่ได้ทำกิจกรรมการส่งเสริมการตลาดและการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง (Puangpejara, 2018) นอกจากนี้ Boontasorn, Mana, & Poltecha (2014) ได้กล่าวเสริมว่า การตลาดที่ดีจะทำให้

เกิดการบริหารจัดการการทำธุรกิจที่มีประสิทธิภาพและผลิตสินค้าตรงความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ปัจจัยดังกล่าวข้างต้นทำให้ข้อมูลรายได้ที่ใช้ในการวิจัยเป็นข้อมูลประมาณการจากจำนวนนักท่องเที่ยวที่ผู้ประกอบการแต่ละหลังเคยให้บริการต่อเดือน และเข้าพักประมาณเดือนละ 1 ครั้ง

4.1.1 ประมาณการรายได้เฉลี่ยตามจำนวนผู้เข้าพักโฮมสเตย์บนบก

จากข้อมูลรายได้ของผู้ประกอบการโฮมสเตย์บนบกจำนวน 5 ราย สามารถประมาณการรายได้เฉลี่ยของผู้ประกอบการ 1 คน ตามจำนวนนักท่องเที่ยวโดยกำหนดให้ผู้ประกอบการรับนักท่องเที่ยวเข้าพักเดือนละ 1 ครั้งตามจำนวนนักท่องเที่ยวสูงสุดที่รับได้ต่อหลัง พบว่า รายได้เฉลี่ยของผู้ประกอบการโฮมสเตย์บนบกเท่ากับ 9,776 บาท/หลัง/เดือน และสามารถประมาณการรายได้เฉลี่ยต่อปีเท่ากับ 117,312 บาท/หลัง (ตารางที่ 5) ทั้งนี้ค่าโปรแกรมท่องเที่ยวกรณีมีผู้เข้าพักต่อครั้งไม่ถึง 10 คน ค่าโปรแกรมจะคิดในอัตราเหมาครั้งละ 2,700 บาท เนื่องจากต้องจ่ายค่าเช่าเรือเต็มราคาแม้มีผู้โดยสารไม่ถึง 10 คน

ตารางที่ 5 ประมาณการรายได้เฉลี่ยโฮมสเตย์บนบก

	ผู้เข้าพัก (คน/เดือน)	รายได้เฉลี่ย (บาท)	
		รายได้/เดือน	รายได้/ปี
1*	5	7,100	85,200
2	6	6,180	74,160
3	5	7,100	85,200
4	20	17,000	204,000
5*	10	11,500	138,000
ประมาณการรายได้รวม		48,880	586,560
ประมาณการรายได้/หลัง		9,776	117,312

หมายเหตุ: *มีห้องพักแอร์และห้องพัสดุ ประมาณการราคาห้องพักจากห้องแอร์



4.1.2 ประมาณการรายได้เฉลี่ยตามจำนวนผู้เข้าพักโฮมสเตย์ในทะเล

จากข้อมูลรายได้ของผู้ประกอบการโฮมสเตย์บนบกจำนวน 7 ราย สมมติให้ผู้ประกอบการรับนักท่องเที่ยวเดือนละ 1 ครั้งตามจำนวนนักท่องเที่ยวสูงสุดที่รับได้ สามารถประมาณการรายได้เฉลี่ยต่อหลังเท่ากับ 6,843 บาท/เดือน และจากข้อมูลดังกล่าวสามารถประมาณการรายได้เฉลี่ยต่อหลังเท่ากับ 47,900 บาท/ปี ตามลำดับ (ตารางที่ 6)

ตารางที่ 6 ประมาณการรายได้เฉลี่ยโฮมสเตย์ในทะเล

	ผู้เข้าพัก (คน/เดือน)	รายได้เฉลี่ย (บาท)	
		รายได้/เดือน	รายได้/ปี
1	5	5,600	67,200
2	10	8,500	102,000
3	5	5,600	67,200
4	5	5,600	67,200
5	10	8,500	102,000
6	10	8,500	102,000
7	5	5,600	67,200
ประมาณการรายได้รวม		47,900	574,800
ประมาณการรายได้/หลัง		6,843	47,900

โดยสรุปนักท่องเที่ยวที่ต้องการมาท่องเที่ยวและพักโฮมสเตย์บนบกมีค่าใช้จ่ายทั้งแพ็คเกจ 950-1,150 บาท/คืน และหากต้องการพักโฮมสเตย์ในทะเลจะมีค่าใช้จ่ายทั้งแพ็คเกจอัตราเดียว คือ 950 บาท/คืน ทั้งนี้หากไม่รับประทานอาหารจะมีค่าใช้จ่ายเท่ากับ 200-500 บาท/คน/คืนตามลำดับ

4.2 ค่าใช้จ่ายเฉลี่ย

จากผลการสัมภาษณ์ประมาณการค่าใช้จ่ายรายปีของโฮมสเตย์บนบกเท่ากับ 353,240 บาทต่อปี คำนวณจากจำนวนผู้เข้าพักต่อเดือนจากจำนวนนักท่องเที่ยว 46 คน ในขณะที่ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อปีของโฮมสเตย์ในทะเลเท่ากับ

547,040.2 บาทต่อปี คำนวณจากผู้เข้าพักต่อเดือนมี 50 ราย (ข้อมูลจากตารางที่ 8 และ 9) ทั้งนี้ค่าใช้จ่ายต่อปีของโฮมสเตย์เหล่านี้จะใช้เป็นข้อมูลในการคำนวณผลตอบแทนต่อไป แต่จะไม่รวมกับค่าเสื่อมราคา เนื่องจากค่าเสื่อมราคานั้นจัดเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่ใช่เงินสด (ตารางที่ 7)

ตารางที่ 7 ประมาณการค่าใช้จ่ายเฉลี่ย

รายการ	ค่าใช้จ่ายรวม (บาท/ปี)	
	บนบก	ในทะเล
ค่าภาษีที่ดิน	200	-
ค่าเช่าบ้านน้ำ	-	54,800.2
ค่าการดูแลห้องพัก สบู่และแชมพู	6,720	16,800
ค่าทำความสะอาด	5,520	1,680
ค่าซักรีด	8,400	8,400
ค่าขนส่ง		
ค่ารถสองแถว	42,000	58,800
ค่าน้ำมันรถ	30,000	42,000
ค่าเช่าเรือ (เล็ก)	90,000	126,000
ค่าเช่าเรือ (ใหญ่)	150,000	210,000
ค่าอาหาร	20,400	28,560
ค่าใช้จ่ายรวม	353,240	547,040.2

หมายเหตุ ข้อมูลจากองค์การบริหารส่วนตำบลเขาถ่าน อำเภอท่าฉาง จังหวัดสุราษฎร์ธานี ภาษีที่ดิน 40 บาท/ไร่ สํารวจข้อมูล ณ วันที่ 2 ตุลาคม 2560 และค่าเช่าบ้านน้ำ 80 บาทต่อไร่ สํารวจ ณ วันที่ 25 สิงหาคม 2560



4.3 การกำหนดราคาแพ็คเกจโฮมสเตย์ ณ จุดเสมอตัว

เนื่องจากธุรกิจโฮมสเตย์ชุมชนท่าฉางเพิ่งเริ่มตั้ง การกำหนดราคาห้องพัก (ห้องพัก 200 บาทและห้องแอร์ 500 บาท) เป็นการกำหนดเบื้องต้นตามคู่แข่งในท้องถิ่น และเป็นราคาไม่รวมค่าอาหารและโปรแกรมท่องเที่ยว และเมื่อรวมค่าใช้จ่ายทุกอย่าง พบว่า แพ็คเกจโฮมสเตย์บนบกและโฮมสเตย์ในทะเลมีราคารวม 950-1,150 บาท และ 950 บาท/คน/คืน ตามลำดับ

อย่างไรก็ตามข้อมูลด้านการเงินเป็นปัจจัยสำคัญที่วิสาหกิจชุมชนควรทราบและเพื่อให้สามารถบริหารการเงินได้ตามความเป็นจริง การขาดทักษะด้านบัญชีและการเงินจะทำให้วิสาหกิจชุมชนไม่มีความยั่งยืนทางการเงิน ต้องพึ่งพิงความช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนเพื่อทำธุรกิจในระยะยาว (Parinyasutinun, 2017) รวมถึงการมีความรู้ด้านการเงินจะช่วยให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสม มีความสามารถในการควบคุมเงินสด บริหารรายได้ และควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายให้ได้ผลตอบแทนตามที่คาดหวัง ดังนั้นการทราบจุดเสมอตัว และกำหนดราคาได้เหมาะสม ข้อมูลเหล่านี้เป็นปัจจัยที่ช่วยเสริมสร้างความเข้มแข็งและดำเนินงานได้อย่างยั่งยืน (Parinyasutinun, 2017; Worrachat, 2018)

งานวิจัยได้นำเสนอการคำนวณแพ็คเกจราคาโฮมสเตย์รวมค่าห้องพัก ค่าอาหารและโปรแกรมท่องเที่ยวของโฮมสเตย์แต่ละประเภท ณ จุดเสมอตัว นั่นคือ กิจการที่มีรายได้เท่ากับค่าใช้จ่าย จากข้อมูลค่าใช้จ่ายในตารางที่ 5 สมมติให้มีนักท่องเที่ยวเข้าพักโฮมสเตย์บนบกและในทะเลรวมทุกหลังรวม 46 คนและ 50 คน/เดือน ตามลำดับ

การคำนวณหาจุดเสมอตัวของธุรกิจ

สูตร ราคาขาย ณ จุดเสมอตัว = ((ค่าใช้จ่ายผันแปรต่อหน่วย × จำนวนหน่วยขายเป้าหมาย) + ค่าใช้จ่ายคงที่ + กำไรเป้าหมาย (ถ้ามี))/จำนวนหน่วยขายเป้าหมาย

ราคาแพ็คเกจโฮมสเตย์บนบก = (((205,440/552) × 552) + 75,990) / 552 = 508.2 หรือประมาณ 509 บาท/คน/คืน

ราคาแพ็คเกจโฮมสเตย์ในทะเล = (((285,600/600) × 600) + 28,540) / 600 = 523.6 หรือประมาณ 524 บาท/คน/คืน

ทั้งนี้ หากต้องการให้แต่ละหลังโฮมสเตย์มีกำไรปีละ 10,000 บาท (บนบก 5 หลังและในทะเล 7 หลัง) ราคาแพ็คเกจจะปรับเพิ่มเป็นดังนี้

ราคาแพ็คเกจโฮมสเตย์บนบก = (((205,440/552) × 552) + 75,990 + (5 × 10,000)) / 552 = 598.8 หรือประมาณ 600 บาท/คน/คืน

ราคาแพ็คเกจโฮมสเตย์ในทะเล = (((285,600/600) × 600) + 28,540 + (7 × 10,000)) / 600 = 640.2 หรือประมาณ 650 บาท/คน/คืน

โดยสรุป ราคาแพ็คเกจโฮมสเตย์ที่เหมาะสมกรณีมีนักท่องเที่ยวเข้าพักในโฮมสเตย์บนบกและในทะเล 46 คนและ 50 คน ตามลำดับ ราคาแพ็คเกจที่ทำให้ผู้ประกอบการคือ 509 และ 524 บาท/คน/คืน ตามลำดับ ในขณะที่หากต้องการกำไรเพิ่มหลังละ 10,000 บาท/ปี ควรตั้งราคาแพ็คเกจ 600 และ 650 บาท/คน/คืน ตามลำดับ อย่างไรก็ตามจากการเปรียบเทียบราคาแพ็คเกจ ณ จุดเสมอตัวกับราคาแพ็คเกจการท่องเที่ยวในปัจจุบัน พบว่า ราคาที่ตั้งนั้นสูงกว่าต้นทุนและค่าใช้จ่ายรวมประมาณร้อยละ 44.8-46.4 ทั้งนี้ราคาแพ็คเกจจะปรับเพิ่มลดอย่างมีสาระสำคัญตามจำนวนประมาณการลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งปัจจุบันทางกลุ่มโฮมสเตย์ยังมีปัญหาด้านการประชาสัมพันธ์และข้อมูลด้านกิจกรรมทางการตลาดยังไม่ชัดเจน ดังนั้นทางกลุ่มควรให้ความสำคัญกับการทำการตลาดควบคู่ไปกับการประชาสัมพันธ์โดยใช้กลยุทธ์การหาลูกค้าเชิงรุก

5. การวิเคราะห์ผลตอบแทนของธุรกิจโฮมสเตย์

การวิเคราะห์ผลตอบแทนของธุรกิจโฮมสเตย์จำแนกการวิเคราะห์ตามประเภทของโฮมสเตย์ คือ โฮมสเตย์บนบกและโฮมสเตย์ในทะเล โดยใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) ผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return) และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ใช้ข้อมูลประมาณกระแสเงินสดรับ และประมาณการกระแสเงินสดออกปีที่ 0 (ตารางที่ 8) กำหนดอายุโครงการ 10 ปี ผลตอบแทนที่คาดหวัง 10% ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นปีละ 6% ตามจำนวนนักท่องเที่ยวที่เข้ามาท่องเที่ยวในจังหวัดสุราษฎร์ธานีที่เพิ่มขึ้นจากปี 2558-2559 (Surat Thani Provincial Statistical Office, 2017) ในกรณีที่รายได้ปรับเพิ่มปีละ 5% ตามอัตราเงินเฟ้อเฉลี่ยของประเทศไทยย้อนหลัง 35 ปี ตั้งแต่ปี 2525-2560 (Bank of Thailand, 2017) ในขณะที่ยังปัจจัยอื่น ๆ คงที่

5.1 ผลตอบแทนของโฮมสเตย์บนบก

ผลตอบแทนของโฮมสเตย์บนบก พบว่า ไม่ควรลงทุน เนื่องจากมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นลบเท่ากับ -429,041.4 อัตราผลตอบแทนภายใน 7.6% และมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 8 ปี 4 เดือน ทั้งนี้เนื่องจากผู้ประกอบการบางส่วนไม่ได้แยกข้อมูลต้นทุนค่าก่อสร้างบ้านของตนเองกับโฮมสเตย์ด้วยใช้ห้องว่างในตัวบ้านจัดสรรเป็นห้องพักสำหรับนักท่องเที่ยวมิได้มีค่าใช้จ่ายลงทุนเพิ่มเติมจากที่มีอยู่เดิม (ตารางที่ 8)



ตารางที่ 8 ผลตอบแทนของโฮมสเตย์บนบก

ปีที่	กระแสเงินสด (บาท)		
	รับ	จ่าย	สุทธิ
0		3,832,590	-3,832,590
1	775,485	353,240	422,245
2	822,014.1	370,902.0	451,112.1
3	871,334.9	389,447.1	481,887.8
4	923,615.0	408,919.5	514,695.6
5	979,031.9	429,365.4	549,666.5
6	1,037,773.9	450,833.7	586,940.2
7	1,100,040.3	473,375.4	626,664.9
8	1,166,042.7	497,044.2	668,998.6
9	1,236,005.3	521,896.4	714,108.9
10	1,310,165.6	547,991.2	762,174.4
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 10%			-429,041.4
อัตราผลตอบแทนภายใน			7.6%
ระยะเวลาคืนทุน			8 ปี 4 เดือน

อย่างไรก็ตามอัตราผลตอบแทนที่ได้รับสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ในปัจจุบัน ดังนั้นหากต้องการผลตอบแทนไม่น้อยกว่า 10% ต่อปี โฮมสเตย์บนบกเป็นโครงการที่ไม่น่าลงทุน แต่หากต้องการผลตอบแทนไม่น้อยกว่า 7.6% และเป็นแหล่งรายได้รองของตนเองที่มีได้ลงทุนใด ๆ เพิ่ม เนื่องจากใช้บ้านพักอาศัยบริการนักท่องเที่ยว การทำโฮมสเตย์บนบกให้ผลตอบแทนแก่ผู้ประกอบการที่คุ้มค่าแก่การลงทุน (ตารางที่ 8)

5.2 ผลตอบแทนธุรกิจโฮมสเตย์ในทะเล

เงินลงทุนเริ่มแรกในการทำโฮมสเตย์ในทะเล ประกอบด้วย เงินลงทุนค่าก่อสร้าง ค่าเช่าบ้านน้ำและค่าแผง

พลังงานแสงอาทิตย์ รวมถึงเงินลงทุนค่าเครื่องนอนและอุปกรณ์อื่นในโฮมสเตย์ เงินลงทุนเริ่มแรกเฉลี่ยต่อหลังเท่ากับ 408,589 บาท และในภาพรวมการลงทุนทำโฮมสเตย์ในทะเลของกลุ่มต้องการเงินลงทุนเริ่มแรกในปีที่ 0 ทั้งสิ้นเท่ากับ 2,859,927 บาท น้อยกว่าการทำโฮมสเตย์บนบกประมาณ 1 ใน 4 (943,242 บาทหรือร้อยละ 24.8) โครงการให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิติดลบ -403,197 บาท และให้อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับ 7.8% ซึ่งน้อยกว่าอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังที่กำหนดไว้ 10% และมีระยะเวลาคืนทุน 7 ปี 4 เดือน (ตารางที่ 9)

ตารางที่ 9 ผลตอบแทนของโฮมสเตย์ในทะเล

ปีที่	กระแสเงินสด (บาท)		
	รับ	จ่าย	สุทธิ
0		2,955,187	-2,955,187
1	769,635	353,240	416,395
2	815,813.1	370,902	444,911.1
3	864,761.9	389,447.1	475,314.8
4	916,647.6	408,919.5	507,728.1
5	971,646.5	429,365.4	542,281
6	1,029,945.2	450,833.7	579,111.5
7	1,091,742.0	473,375.4	618,366.6
8	1,157,246.5	497,044.2	660,202.3
9	1,226,681.3	521,896.4	704,784.9
10	1,300,282.1	547,991.2	752,291
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 10%			264,349.2
อัตราผลตอบแทนภายใน			13.3%
ระยะเวลาคืนทุน			5 ปี 11 เดือน



อย่างไรก็ตาม โครงการลงทุนทำโฮมสเตย์ในทะเล เป็นโครงการที่นำลงทุน เนื่องจากผู้ประกอบการต้องทำ กระเตงชาวเลเพื่อเฝ้าฟาร์มหอยแครงอยู่แล้วแม้ไม่นำมา ประยุกต์ทำโฮมสเตย์ ถือเป็นการใช้ประโยชน์จากทรัพยากร ที่มีอยู่ ดังนั้นหากไม่นำค่าก่อสร้างมาคำนวณเป็นส่วนหนึ่งของเงินลงทุนเริ่มแรก โครงการให้อัตราผลตอบแทนภายใน เท่ากับ 272.9% ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนที่สูงมาก ดังนั้น ผู้ประกอบการควรลงทุนทำโฮมสเตย์ในทะเลนอกเหนือจาก ความโดดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างจากโฮมสเตย์ที่อื่นแล้ว ยังถือเป็นการใช้ประโยชน์เพิ่มเติมจากโฮมกระเตงชาวเล

สรุป

จังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นจังหวัดที่มีศักยภาพด้านการท่องเที่ยวเชิงนิเวศจากความพร้อมด้านทรัพยากรธรรมชาติและวัฒนธรรม ส่งผลให้ธุรกิจโฮมสเตย์ได้รับความนิยมและมีจำนวนโฮมสเตย์เกิดขึ้นในแต่ละชุมชนในรูปแบบวิสาหกิจชุมชนมากขึ้น ธุรกิจโฮมสเตย์ชุมชนท่าฉางเริ่มดำเนินการในปี 2554 และประสบปัญหาเช่นเดียวกับโฮมสเตย์เกิดขึ้นใหม่ทั่วไปที่มีการบริหารงานในระบอบวิสาหกิจชุมชน เนื่องจากการขาดความรู้ด้านการจัดการท่องเที่ยว ความรู้ด้านการตลาดและด้านบัญชี

สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนโฮมสเตย์ท่าฉางทำโฮมสเตย์ในรูปแบบบ้านพักบนบกและโฮมสเตย์ในทะเลที่ตัดแปลงจากโฮมกระเตงเฝ้าฟาร์มหอยแครง อายุเฉลี่ยประมาณ 51.9 ปี ประกอบอาชีพในภาคเกษตรกรรม ระดับการศึกษาตั้งแต่ระดับประถมศึกษาถึงระดับปริญญาตรี มีรูปแบบการบริหารงานของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนและดำเนินธุรกิจโฮมสเตย์อย่างไม่เป็นทางการ ยังไม่มีมีการบริหารงาน การท่องเที่ยวในเชิงพาณิชย์โดยไม่เคยเก็บรวบรวมข้อมูล ต้นทุน รายได้และค่าใช้จ่าย การขาดองค์ความรู้ด้านการ บัญชีและการเงิน ราคาแพ็คเกจท่องเที่ยวที่กำหนดในปัจจุบัน สูงกว่าจุดเสมอตัวหรือจุดที่รายได้เท่ากับค่าใช้จ่ายประมาณ ร้อยละ 44.8-46.4

อย่างไรก็ตามจากการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนเมื่อกำหนดอัตราผลตอบแทนที่คาดหวัง 10% และอายุโครงการ 10 ปี พบว่า โฮมสเตย์บนบกมีมูลค่า ปัจจุบันสุทธิติดลบ (-429,041.4 บาท) และมีอัตราผลตอบแทนภายในเพียง 7.6% และมีระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 8 ปี 4 เดือน ในขณะที่โฮมสเตย์ในทะเลซึ่งเป็น ทรัพยากรที่โดดเด่นสะท้อนอัตลักษณ์และวิถีการดำรงชีวิต ที่แตกต่างจากบ้านพักที่อื่น โครงการให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เป็นบวก (264,349 บาท) อัตราผลตอบแทนภายใน 13.3% และระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 5 ปี 11 เดือน และหากไม่รวม

ค่าก่อสร้างเนื่องจากสมาชิกต้องสร้างโฮมกระเตงดังกล่าวเฝ้า ฟาร์มหอยแครงอยู่แล้ว โฮมสเตย์ในทะเลเป็นโครงการที่นำ ลงทุนอย่างยิ่งให้ผลตอบแทนสูงกว่าเป้าหมายมากกว่า 200% ดังนั้นผลการศึกษาก็จึงสรุปว่าการทำโฮมสเตย์ในทะเลของกลุ่ม ชาวบ้าน อำเภอท่าฉาง จังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นโครงการที่มี ศักยภาพด้านการเงินในมุมมองด้านรายได้ ต้นทุนและ ผลตอบแทน

ข้อเสนอแนะ

1. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนจะมีความมั่นคงในการ บริหารงานในเชิงพาณิชย์หากสมาชิกทุกคนโดยเฉพาะผู้นำ กลุ่มมีความรู้ด้านการจัดการธุรกิจ การตลาด และการบัญชี และการเงิน ซึ่งเป็นประเด็นแรกที่ต้องคำนึงถึงหากต้องการ ดำเนินธุรกิจให้มีผลตอบแทนที่เหมาะสมอย่างยั่งยืน
2. การดำเนินธุรกิจในรูปแบบวิสาหกิจชุมชนต้องได้รับการ สนับสนุนจากผู้นำชุมชน องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นและ หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องอย่างจริงจัง เนื่องจากจะเป็น ช่องทางในการเข้าถึงความช่วยเหลือในการดำเนินธุรกิจทั้งใน รูปตัวเงินและมีใช้ตัวเงินที่หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนให้ การสนับสนุน
3. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้านการท่องเที่ยวต่าง ๆ ภายใน จังหวัด ต้องประสานความร่วมมือสร้างเครือข่ายการท่องเที่ยว ชุมชนให้แข็งแกร่ง เพื่อให้ความช่วยเหลือ ประสานงาน และ เป็นที่เลี้ยงถ่ายทอดประสบการณ์ แลกเปลี่ยนเรียนรู้การ ดำเนินธุรกิจแก่กลุ่มวิสาหกิจชุมชนท่องเที่ยวเกิดใหม่
4. งานวิจัยในอนาคตควรเน้นด้านการวัดศักยภาพการ จัดการท่องเที่ยวและการตลาดการท่องเที่ยวชุมชน ข้อมูลส่วน นี้จะช่วยให้วิสาหกิจชุมชนเกิดใหม่ มีความพร้อมในการทำ ธุรกิจและในเชิงมหภาคหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐและ ภาคเอกชนสามารถให้ความช่วยเหลือสอดคล้องกับ ความ ต้องการของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนด้านการท่องเที่ยว

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของงานวิจัยเรื่องการ วิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจโฮมสเตย์ชุมชน ท่าฉาง อำเภอท่าฉาง จังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้รับทุนสนับสนุน การวิจัยสำหรับนักศึกษาระดับปริญญาตรีด้านชุมชน (PSU-CIRPUS) ปีงบประมาณ 2560 มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

References

Bank of Thailand. (2017). *Financial Policy Report*. Retrieved on September 30, 2017, from <https://www.bot.or.th/Thai/MonetaryPolicy>



- /MonetPolicyComittee/MPR/DocLib/Press_MPR_TH_Sep17_pr2gknsnm.pdf. [in Thai]
- Boontasom, N., Mana, S., & Poltecha, B. (2014). The development of community marketing and promote tourism for community business enterprise for sustainable tourism of Hunka District, Chainat Province. *Chandrasem Rajabhat University Journal*, 20(39), 39-48. [in Thai]
- Buabangplu, P. (2018). Guidelines for management of sustainable eco-tourism: a case study of KhaoKhitchakut National Park, Chantaburi Province. *Rampaipanee Research Journal*, 12(2), 91-101. [in Thai]
- Dent, J.F. (1991). Accounting and organizational cultures: a field study of the emergence of a new organizational reality. *Accounting, Organizations and Society*, 16(8), 705-732.
- Downie, N. (1997). The use of accounting information in hotel marketing decisions. *International Journal of Hospitality Management*, 16(3), 305-312.
- Federation of Accounting Professions. (2015). *Accounting Standard Section 18 Revenue*. Retrieved May 12, 2017, from www.fap.or.th/images/column_1450924281. [in Thai]
- Horngren, C.T., Datar, S.M., & Rajan, M.V. (2015). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. England: Pearson Education Limited.
- Janaji, S. A., & Ibrahim, F. (2020). A Case of Homestays in Brunei as a Means of Socio-Economic Development. *International Journal of Entrepreneurial Research*, 3(4), 133-141.
- Kontogeorgopoulos, N., Churyen, A., & Duangsaeng, V. (2015). Homestay tourism and the commercialization of the rural home in Thailand. *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 20(1), 29-50.
- Mankatitham, W. (2011). *Homestay Style Reflective Architectural Identities of Samutsongkhram Province*. Retrieved March 18, 2020, from <http://www.ssuir.ssu.ac.th/bitstream/ssuir/338/1/061-53.pdf>. [in Thai]
- Ministry of Tourism and Sports. (2020). *Tourism Statistic 2019*. Retrieved May 12, 2020, from https://www.mots.go.th/more_news_new.php?cid=585. [in Thai]
- Nantararat, P. (2012). Development of Community Enterprises as Learning Center. Full Report of the Department of Agricultural Promotion. Retrieved March 18, 2020 from <http://www.research.doae.go.th/webphp/webmaster/fileworkres/13315175719.pdf>. [in Thai]
- Nitikasetsoontorn, S. (2015). The success factors of community-based tourism in Thailand. *NIDA Development Journal*, 55(2), 24-58.
- Parinyasutinun, U. (2017). Community enterprise: the paradox of the competition of business. *Veridian E-Journal*, 37(2), 131-150. [in Thai]
- Pellinen, J. (2005). Making price decisions in tourism enterprises. *Hospitality Management*, 22(2), 217-235.
- Petprasert, N. (1995). *Community Business: Possible Pathway*. Bangkok: Thailand Research Fund. [in Thai]
- Puangpejara, K. (2018). The marketing promotion by community's participation of Rai San Fan community enterprise, Nikhom Sang Toneng Sub-district, Mueang District, Lop Buri Province. *Veridian E-Journal*, 11(2), 1455-1467. [in Thai]
- Rouse, P., Putterill, M., & Ryan, D. (2002). Integrated performance measurement design: insights from an application in aircraft maintenance. *Management Accounting Research*, 13, 101-130.
- Royal Forestry Department. (2005). *Ecotourism*. Retrieved March 28, 2017, from <http://chm-thai.onep.go.th>. [in Thai]
- Sang-Aran, S. (2005). *Ecotourism*. Retrieved March 5, 2017, from http://www.dnp.go.th/NPO/html/Tour/Eco_Tour.html. [in Thai]



- Sangkhakorn, K. (2006). *Basic Knowledge and Management Standards of Homestay*. Social Research Institute, Chiang Mai University. Retrieved March 20, 2017, from www.sri.cmu.ac.th. [in Thai]
- Siriwattanakul, P., & Nitirojntanad, K. (2016). Management Accounting Practices of Hotel Business in Thailand. In *Proceedings of the Fourth European Academic Research Conference on Global Business, Economics, Finance and Banking*, 7-9 July, 2016, 1-9.
- Sukmak, N. (2014). *Other Revenue Other Expenses*. Retrieved March, 15, 2017, from <http://www.openerpthailand.org>. [in Thai]
- Surat Thani Provincial Statistical Office. (2017). *Number of Tourists of Surat Thani Province 2015-2016*. Retrieved on March 10, 2017, from http://surat.nso.go.th/index.php?option=com_content&view=article&id=430:ep13&catid=88&Itemid=621. [in Thai]
- Tha Chang District E-Information Center. (2020). *General Information of District*. Retrieved on May 12, 2020, from <http://www.oic.go.th/INFOCENTER1/138/>
- Tourism Authority of Thailand. (2016). *Important Homestay in Seven Sub-district of Surat Thani*. Retrieved March 10, 2017, from <https://thai.tourismthailand.org>. [in Thai]
- _____ . (2019). *National Ecotourism Practices, Bangkok*. Retrieved March 17, 2020, from <https://portal.tourismthailand.org/fileadmin/downloads/pdf.pdf>. [in Thai]
- Vejjabussakorn, S. (1995). *Ecotourism*. Bangkok: Kasetsart Marine National Park Publication Printing. [in Thai]
- Wongwangphoem, P., Pipitkun, K., & Thaithong, P. (2018). Factors influencing the success of community enterprises in Roi-Et province. *Phimoldhomma Research Institute Journal*, 5(2), 191-200. [in Thai]
- Worrachai, P. (2018). Factors influencing the strength of community enterprises management in Surin Province. *Journal of Politic, Management, and Laws*, 10(2), 285-310. [in Thai]