

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างหมู่บ้าน พี อาร์ แลนด์
ตำบลบ้านเปิด อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น
Feasibility Study on the Investment of P R Land Housing
Estate in Banped Sub District, Muang District,
Khon Kaen Province

ลัดดา ครุจิต (Ladda Karuchit)*

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างหมู่บ้าน พีอาร์ แลนด์ ตำบลบ้านเปิด อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ใน 4 ด้าน คือ การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัท และผู้ประกอบการธุรกิจส่วนตัว จากแบบสอบถามจำนวน 400 ชุด โดยการวิเคราะห์สถิติพรรณนา เพื่อทำการแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป ผลการศึกษาพบว่า มีความเป็นไปได้ด้านการตลาด เนื่องจากผู้บริโภคมีความสนใจที่จะซื้อบ้าน ลักษณะบ้านแบบโมเดิร์น ราคาบ้านที่เหมาะสม ส่วนด้านเทคนิค มีการออกแบบสถานที่ตั้งโครงการ ขนาด และการวางผังโครงการที่เหมาะสมกับสภาพพื้นที่ ด้านการจัดการ โครงการ มีการสรรหาคัดเลือกบุคลากรที่มีความสามารถเหมาะสมกับงานและมีการวางแผนที่ดี และด้านการเงินโครงการมีการลงทุนเริ่มแรก 42,848,500 บาท มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเป็นบวกเท่ากับ 22,604,020 บาท และอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ของโครงการเท่ากับ 37%

* นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษารจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

โดยมีระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (PB) เท่ากับ 1 ปี 4 เดือน 10 วัน จึงสรุปได้ว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างหมู่บ้าน พี อาร์ แลนด์

คำสำคัญ: หมู่บ้านจัดสรร, เงินลงทุนเริ่มแรก

ABSTRACT

The objective of this study was to study investment feasibility of P R Land Housing Estate in Banped Sub District, Muang District, Khon Kaen Province. The study focused on four aspects; marketing, techniques, management and financial viability. Data were collected from sample groups of government officials, state enterprise officials, employees, and businessmen by using 400 questionnaires. Descriptive statistics was applied for the frequency percentage mean standard deviation and situation analysis. The study found the project was feasible from a marketing perspective as those who responded were interested in buying houses, and consumers wanted modern style houses at an appropriate price. From the technical perspective, the project location, size and plan were in suitable area. On the issue of management, the project recruited appropriate personnel available with the right skills, and the management plan was implemented. Regarding to finance, the project n required 42,848,500 baht for the initial investment while the Net Present Value (NPV) was 22,604,020 baht which was feasible as well. The Interest Rate of Return (IRR) was 37 percent and the payback period (PB) was 1 year 4 months and 10 days. The study therefore concluded that this investment by P R Land is feasible.

Keywords: Housing Estate, Initial investment

บทนำ

ที่อยู่อาศัย ถือว่าเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญต่อการดำรงชีพของมนุษย์ เพราะชีวิตของมนุษย์ส่วนใหญ่ เวลาสองในสามของแต่ละวันมักจะใช้ชีวิตอยู่ที่บ้านพักอาศัยทั้งการพักผ่อนหลับนอน การทำกิจกรรมต่างๆ ภายในครอบครัว และสันทนการต่างๆ ทำให้การเลือกซื้อที่อยู่อาศัยของแต่ละครอบครัวจึงต้องสามารถตอบสนองความต้องการของบุคคลและสมาชิกในครอบครัว สถานภาพทางสังคม ธรรมเนียมและระดับชั้นรายได้ของแต่ละครอบครัว

จังหวัดขอนแก่น เป็นเมืองเศรษฐกิจสำคัญของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ติดกับจังหวัดอุดรธานีและจังหวัดหนองคาย ซึ่งเป็นเสมือนประตูสู่อินโดจีน โดยในปี พ.ศ. 2558 ประเทศไทยจะเข้าร่วมประชาคมอาเซียน (AEC) อีกทั้งรัฐบาลยังประกาศที่จะพัฒนาโครงการรถไฟความเร็วสูง จากแนวเส้นทางทางรถไฟที่มีการศึกษาไว้นั้น โดยจะมีการกระจายแนวเส้นทางรถไฟออกไปยังทุกภาคส่วนของประเทศ และสายอีสานที่เริ่มจากกรุงเทพมหานครสิ้นสุดที่จังหวัดหนองคาย ซึ่งถ้าโครงการนี้สำเร็จจะช่วยส่งเสริมเศรษฐกิจการค้า การลงทุนของจังหวัดเพิ่มมากขึ้น (คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล, 2556).

นอกจากนี้ จังหวัดขอนแก่น ยังเป็นศูนย์กลางของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ในด้านการศึกษา เป็นที่ตั้งของมหาวิทยาลัยขอนแก่น มหาวิทยาลัยภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ในด้านสาธารณสุข เป็นที่ตั้งของโรงพยาบาลศรีนครินทร์ และเป็นศูนย์กลางทางด้านการค้า การคมนาคมขนส่ง เป็นที่ตั้งของสนามบินจังหวัดขอนแก่น ดังนั้น จังหวัดขอนแก่นจึงมีศักยภาพในการเติบโตในอนาคตและยังคงมีแนวโน้มที่จะเติบโตมากขึ้นต่อเนื่องต่อไปได้อีก จากปัจจัยการสนับสนุนหลายด้าน ความต้องการที่อยู่อาศัยและกำลังซื้อของคนในพื้นที่ ซึ่งรวมถึงคนที่เดินทางเข้ามาทำงาน หรือติดต่อธุรกิจการค้าภายในจังหวัด หรือเพื่อให้บุตรหลานเดินทางเข้ามาศึกษา ทำให้จำนวนผู้บริโภคที่ต้องการที่อยู่อาศัยมีจำนวนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จึงมีผู้สนใจทำธุรกิจบ้านจัดสรรเพิ่มมากขึ้น ทั้งโครงการขนาดใหญ่จากกรุงเทพมหานคร ที่ให้ความสนใจมาลงทุนในจังหวัดขอนแก่น เช่น โครงการหมู่บ้านศุภาลัย แลนด์ แอนด์ เฮ้าส์ แสงศิริ และโครงการหมู่บ้านจัดสรรของเจ้าของธุรกิจในห้องถิ่นจังหวัดขอนแก่นที่มีเป็นจำนวนมาก เช่น หมู่บ้านพิมานชล วราสิริ ฉัตรเพชร

เป็นต้น จากแนวโน้มในการขยายตัวทางเศรษฐกิจดังที่กล่าวข้างต้น ประกอบกับ ผู้ศึกษามีที่ดินอยู่แล้ว จำนวน 20 ไร่ 3 งาน 89 ตารางวา ที่ถนนเหล่านาคี ตำบลบ้านเปิด อำเภอมือง จังหวัดขอนแก่น ซึ่งบ้านเปิดเป็นชุมชนชนเมืองที่เชื่อมต่อกับเทศบาลนครขอนแก่น มีความเจริญอย่างรวดเร็ว การคมนาคมสะดวก ปัจจุบันมีความหนาแน่นมากทั้งจำนวนประชากรรวมถึงที่อยู่อาศัยและธุรกิจ เป็นที่ตั้งของหน่วยงานราชการหลายแห่ง เช่น สรรพากรจังหวัดขอนแก่น อีกทั้งพื้นที่โครงการตั้งอยู่ใกล้สถานที่สำคัญทางธุรกิจ เช่น ตลาดต้นตาล ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างบิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ เทสโก้โลตัส โฮมโปร โรงพยาบาลขอนแก่นรามและมหาวิทยาลัยขอนแก่น ห่างจากสนามบินประมาณ 5 กิโลเมตร และผู้ศึกษามีความสนใจที่จะลงทุนโครงการหมู่บ้านจัดสรร ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างหมู่บ้าน พี อาร์ แลนด์ ตำบลบ้านเปิด อำเภอมือง จังหวัดขอนแก่น เพื่อเป็นข้อมูลในการพิจารณาตัดสินใจลงทุน

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างหมู่บ้าน พี อาร์ แลนด์ ตำบลบ้านเปิด อำเภอมือง จังหวัดขอนแก่น

ขอบเขตการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการเพื่อพิจารณาผลตอบแทนที่คุ้มค่าและเหมาะสมที่จะลงทุนโครงการ (ซูซีฟ พัพฒนคิตี และคณะ, 2544) โดยแบ่งออกเป็น 4 ด้าน ดังนี้

1. ขอบเขตการศึกษาด้านการตลาด เพื่อศึกษาถึงแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจบ้านจัดสรร การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกและภายในโดยใช้ SWOT (สุวัฒน์ ศิริวิรัตน์ และภาวนา สายชู, 2555) การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคเกี่ยวกับความต้องการในการซื้อของผู้บริโภค (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2550) และปัจจัยส่วนประสมการตลาด 7Ps ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการขาย ด้านบุคลากร ด้านกระบวนการ ด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ (Kotler and Keller, 2012)

2. ขอบเขตการศึกษาด้านเทคนิค การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการดำเนินการ รูปแบบของบ้านการออกแบบ ขนาดและประโยชน์ใช้สอยต่างๆ ที่เหมาะสม สถานที่ตั้งโครงการ การวางผัง การก่อสร้าง การวางระบบ สาธารณูปโภค และระยะเวลาในการก่อสร้างตั้งแต่เริ่มโครงการจนกระทั่งสิ้นสุดโครงการ (ชูชีพ พิพัฒน์ศิริ และคณะ, 2544)

3. ขอบเขตการศึกษาด้านการจัดการ การศึกษาในด้านการกำหนดผังโครงสร้างทางธุรกิจ วัตถุประสงค์ในการดำเนินงาน การบริหารจัดการ การจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์ การคัดสรรบุคลากรในการทำงาน (สุวัฒน์ศิริวันธร และภาวนา สายชู, 2555)

4. ขอบเขตการศึกษาด้านการเงิน (รอสส์, สตีเฟน และคณะ, 2009) ซึ่งได้แก่

1) สมมติฐานการประมาณการในด้านการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร โดยได้จัดทำประมาณการเงินทุนในการก่อสร้างบ้านแต่ละหลังและแหล่งที่มาของเงินทุน

2) สมมติฐานการประมาณการด้านรายได้ โดยได้ทำการประมาณการด้านรายได้ของโครงการตลอดระยะเวลาดำเนินการโครงการ

3) สมมติฐานการประมาณการด้านค่าใช้จ่าย โดยโครงการได้จัดทำประมาณการในด้านค่าใช้จ่ายต่างๆ เช่น เงินเดือนพนักงาน ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าใช้จ่ายด้านระบบการรักษาความปลอดภัย และค่าใช้จ่ายด้านสาธารณูปโภค

4) การทำประมาณการงบการเงินล่วงหน้าของโครงการ เช่น งบกระแสเงินสด

5) การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ โดยวิเคราะห์และประเมินความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน ได้แก่ การคำนวณต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ วิเคราะห์จุดคุ้มทุน ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ และการวิเคราะห์ความไวในกรณีที่รายได้มีการเปลี่ยนแปลงลดลง กรณีที่ค่าใช้จ่ายและต้นทุนมีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น และกรณีที่รายได้ลดลงและค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น

ขอบเขตด้านระยะเวลาในการเก็บข้อมูล

ในการศึกษาค้างนี้จะทำการเก็บรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์และรายงานผล
ในระหว่างเดือนกันยายน ถึงธันวาคม พ.ศ. 2556

วิธีการศึกษา

ทำการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อศึกษาความเป็นไปได้
ด้านต่างๆ ดังนี้

1. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจาก
กลุ่มตัวอย่างที่อาศัยอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ที่มีอายุระหว่าง 25-59 ปี
ทั้งหมด 193,120 คน จากการคำนวณตามสูตรของ Yamane, Taro (1973).
ซึ่งคำนวณได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน โดยได้ทำการแจกแบบสอบถามกลุ่ม
ตัวอย่างที่อยู่ในวัยทำงาน มีเงินเดือนประจำ รายได้แน่นอน ตามสถานที่ทำงาน
หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ ธนาคารและหน่วยงานบริษัทเอกชน ซึ่งแบ่งกลุ่ม
ตัวอย่างในการเก็บข้อมูล ดังนี้

- | | |
|---------------------------------------|--------------|
| 1) ข้าราชการ/พนักงานรัฐวิสาหกิจ | จำนวน 200 คน |
| 2) พนักงานบริษัทเอกชน | จำนวน 150 คน |
| 3) ผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว บุคคลทั่วไป | จำนวน 50 คน |

และจำแนกการวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา โดยการนำเสนอแบบสอบถามมา
ทำการแจกแจงความถี่ ในการวิเคราะห์หาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบน
มาตรฐาน

2. การศึกษาความเป็นไปด้านเทคนิค ได้ค้นคว้าและรวบรวมข้อมูล
ทุติยภูมิ ซึ่งได้จากการศึกษาข้อมูล โดยการค้นคว้าข้อมูลจากหนังสือวิชาการ
วิทยานพนธ์ การศึกษาอิสระ ข้อมูลทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์งานวิจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
และทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมได้ โดยพิจารณาความเหมาะสมของการลงทุน
ทางด้านเทคนิคของโครงการจากปัจจัยด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ โดยทำการค้นคว้า
เก็บรวบรวมข้อมูลจากข้อมูลทุติยภูมิ และวิเคราะห์ข้อมูลซึ่งเป็นปัจจัยที่มีความ
เหมาะสมและความพร้อมขององค์กรในด้านการจัดการโครงการการวางแผนทาง
ในการจัดองค์กรและการป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นต่อองค์กรในด้านต่างๆ

4. การศึกษาความเป็นไปด้านการเงินของโครงการได้ทำการศึกษาเก็บรวบรวมข้อมูลทุติยภูมิและวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน เพื่อประเมินความสามารถในการทำกำไร รวมถึงศึกษาภาพการบริหารจัดการด้านการเงินของโครงการ

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาอยู่ในวัยทำงาน อายุระหว่าง 25-59 ปี เป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีเงินเดือนประจำและมีรายได้แน่นอน ได้แก่ ข้าราชการ พนักงานรัฐวิสาหกิจ พนักงานบริษัท เอกชน ผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว และผู้ที่อาศัยอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยมีจำนวนประชากรทั้งหมด 193,120 คน (สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดขอนแก่น, 2556)

กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ได้ใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) จากประชากรทั้งหมด 193,120 คน จึงได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน โดยใช้สูตรการคำนวณของ Yamane, Taro (1973). ดังนี้

$$n = \frac{N}{1 + N(e^2)}$$

เมื่อ n แทนขนาดของกลุ่มตัวอย่าง

N แทนขนาดของประชากรที่ใช้ในการวิจัย

e แทนค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมให้เกิดและยอมรับได้

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ แบ่งออกเป็น 2 ส่วน จากการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. ข้อมูลทุติยภูมิ โดยรวบรวมจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านข้อมูลเชิงสถิติ งานวิจัยต่างๆ หนังสือทางวิชาการ และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่น่ามาประกอบการวิเคราะห์และประเมินผลตอบแทนและความเป็นไปได้ในการลงทุนของโครงการ

2. ข้อมูลปฐมภูมิ ผู้ศึกษาได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการทำการสุ่มตัวอย่าง โดยอาศัยแบบสอบถาม ที่สร้างขึ้นจากการศึกษาทฤษฎีที่

เกี่ยวข้องกับลักษณะประชากรศาสตร์และพฤติกรรมผู้บริโภค (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2550) ประกอบด้วย 4 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้ต่อเดือน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกซื้อบ้านจัดสรร

ส่วนที่ 3 ความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร

ส่วนที่ 4 ความต้องการรูปแบบบ้านและความตั้งใจซื้อบ้านจัดสรรในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

การออกแบบสอบถามได้กำหนดระดับความสำคัญ (Important Scale) การให้ค่าคะแนน คือ

5 คะแนน ระดับสำคัญมากที่สุด

4 คะแนน ระดับสำคัญมาก

3 คะแนน ระดับสำคัญปานกลาง

2 คะแนน ระดับสำคัญน้อย

1 คะแนน ระดับสำคัญน้อยที่สุด

ส่วนการกำหนดเกณฑ์การแปลความหมาย เพื่อจัดระดับค่าเฉลี่ยออกเป็นช่วง คือ

ค่าเฉลี่ย 4.21-5.00 ระดับสำคัญมากที่สุด

ค่าเฉลี่ย 3.41-4.20 ระดับสำคัญมาก

ค่าเฉลี่ย 2.61-3.40 ระดับสำคัญปานกลาง

ค่าเฉลี่ย 1.81-2.60 ระดับสำคัญน้อย

ค่าเฉลี่ย 1.00-1.80 ระดับสำคัญน้อยที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาด ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างนำมาวิเคราะห์เพื่อใช้อธิบายในด้านต่างๆ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2550) ดังนี้

ด้านประชากรศาสตร์ ซึ่งจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้

ศึกษาพฤติกรรมและความต้องการซื้อบ้านจัดสรรของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยการประมวลผลของข้อมูล ซึ่งเป็นการวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา โดยการนำแบบสอบถามมาทำการแจกแจงความถี่ในการวิเคราะห์หาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ข้อมูลจากแบบสอบถามวิเคราะห์ร่วมกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปและสภาพแวดล้อมการแข่งขันของอุตสาหกรรม

การวิเคราะห์อุปสงค์ เพื่อเป็นข้อมูลในการผลิตหรือกำหนดขนาดของโครงการ รวมถึงการจัดการด้านการตลาด เพื่อประเมินความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดของโครงการ

2. การวิเคราะห์ข้อมูลด้านเทคนิค การวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมได้ (ชูชีพ พิพัฒน์ศิริ และคณะ, 2544) จะเป็นการพิจารณาความเหมาะสมของการลงทุนทางด้านเทคนิคของโครงการ เช่น สถานที่ตั้งโครงการ ขนาดพื้นที่และการวางผังวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในงานก่อสร้าง ระบบสาธารณูปโภค และการควบคุมคุณภาพของงานก่อสร้าง

3. การวิเคราะห์ข้อมูลด้านการจัดการ เป็นการวิเคราะห์ถึงปัจจัยที่มีความเหมาะสมและความพร้อมขององค์กรในด้านการจัดการโครงการ เช่น ด้านการบริหารองค์กร การจัดการทรัพยากรบริหาร 4 M การจัดองค์กรโครงการ การบริหารองค์กรเชิงกลยุทธ์ และการจัดการทรัพยากรมนุษย์ (สุวัฒน์ ศิริรินทร์ และภาวนา สายชู, 2555)

4. การวิเคราะห์ข้อมูลด้านการเงิน เป็นปัจจัยสำคัญที่จะนำมาประกอบการพิจารณาตัดสินใจ และศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ โดยวิเคราะห์ข้อมูลด้านต่างๆ (รอสส์, สตีเฟน และคณะ, 2009) ดังนี้

1) สมมติฐานทางการเงิน โดยประมาณการด้านรายได้และประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ เงินลงทุนในโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน ซึ่งการประมาณการรายได้ของโครงการ โดยวิธีการออกแบบแบ่งผังที่ดินตามความต้องการของผู้บริโภค และประมาณการจากรายได้ในการขายที่ดินพร้อมบ้านเดี่ยวชั้นเดียว และที่ดินพร้อมบ้านเดี่ยวสองชั้นรวมทั้งสิ้นของโครงการ ส่วนการประมาณการรายจ่ายในการดำเนินงานของโครงการ ได้ประมาณการจาก

ต้นทุนรวมและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานตั้งแต่เริ่มโครงการจนกระทั่งสิ้นสุดการดำเนินงานของโครงการ

2) การประมาณการด้านกระแสเงินสดของโครงการ โดยได้จัดทำประมาณการกระแสเงินสดล่วงหน้าของโครงการเป็นเวลา 2 ปี

3) การวิเคราะห์และการประเมินด้านการเงินของโครงการได้แก่ การคำนวณค่าต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (ภิเชก ชัยนิรันดร์, 2556) และการวิเคราะห์ความไวของโครงการ (รอสส์, สตีเฟน และคณะ, 2009)

ผลการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างหมู่บ้าน พี อาร์ แลนด์ ตำบลบ้านเปิด อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น พบว่า ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งเป็นประชากรกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน แบ่งออกเป็นเพศหญิงร้อยละ 69.8 เพศชายร้อยละ 30.2 อายุของผู้ตอบแบบสอบถามกลุ่มที่มากที่สุดมีอายุระหว่าง 31-40 ปี ร้อยละ 38.0 รายได้ส่วนตัวโดยเฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 20,001-30,000 บาท ต่อเดือน ร้อยละ 25.5 รายได้ครอบครัวโดยเฉลี่ยต่อเดือนมากกว่า 50,000 บาทขึ้นไป ร้อยละ 45.7 บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรร กลุ่มที่มากที่สุดสมาชิกในครอบครัวตัดสินใจร่วมกัน ร้อยละ 21.7 มีจำนวนสมาชิกที่อยู่อาศัยต่อครอบครัว 2-4 คน ร้อยละ 31.0 โดยสรุปผลการศึกษารายละเอียดด้านต่างๆ ดังนี้

1. ความเป็นไปได้ด้านการตลาด พบว่า

ด้านแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจ ยังมีสัญญาณที่ดีจากการขยายตัวของเศรษฐกิจในจังหวัด และยังมีความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ด้านสภาพแวดล้อมภายนอกและภายใน จากการสำรวจและรวบรวมข้อมูลจากโครงการหมู่บ้านบริเวณใกล้เคียง ราคา ขนาดพื้นที่บ้าน พบว่า โครงการมีจุดแข็ง คือ ตั้งอยู่บนทำเลที่ดี การสร้างความแตกต่างและมีความได้เปรียบคู่แข่งทั้งในด้านราคาและขนาดพื้นที่บ้าน

ด้านพฤติกรรมผู้บริโภค พบว่า บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรมากที่สุด คือ สมาชิกในครอบครัวมีการตัดสินใจร่วมกัน มีจำนวนสมาชิกที่อยู่อาศัยต่อครอบครัว 2-4 คน ความต้องการรูปแบบบ้านและความตั้งใจซื้อบ้านนั้น สาเหตุที่ทำให้ผู้บริโภคต้องการซื้อบ้านใหม่ กลุ่มที่มากที่สุดมาจากความต้องการบ้านที่มีบริเวณมากขึ้น คิดเป็นร้อยละ 48.0 มีความต้องการเลือกซื้อบ้านจัดสรรที่สร้างเสร็จแล้วพร้อมอยู่ได้ทันที คิดเป็นร้อยละ 45.5 กลุ่มที่มากที่สุดต้องการซื้อบ้านเดี่ยวชั้นเดียว 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ คิดเป็นร้อยละ 29.8 รองลงมา คือ ความต้องการซื้อบ้านเดี่ยว 2 ชั้น 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ คิดเป็นร้อยละ 26.8 ต้องการบ้านจัดสรรที่มีขนาดที่ดิน 81-100 ตารางวา ลำดับแรก คิดเป็นร้อยละ 35.5 โดยต้องการบ้านจัดสรรอยู่ในระดับราคา 2,000,000-3,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 48.8 และ 3,000,001-4,000,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 37.3 ในด้านทำเลขอบบ้านจัดสรรที่อยู่ชานเมืองสิ่งแวดล้อมดี คิดเป็นร้อยละ 42.8 และส่วนใหญ่มีความต้องการลักษณะบ้านแบบโมเดิร์นคิดเป็นร้อยละ 69.0 และผลสำรวจความสนใจซื้อของผู้บริโภค หากมีโครงการบ้านจัดสรรในเขตอำเภอเมืองจังหวัดขอนแก่น ที่มีลักษณะ ขนาด รูปแบบบ้านอยู่ในทำเลและระดับราคาตามที่ต้องการ พบว่า มีความสนใจโครงการ คิดเป็นร้อยละ 61.0 สนใจอย่างยิ่ง คิดเป็นร้อยละ 19.8 โดยมีความสนใจโครงการสูงถึงร้อยละ 80.8

ด้านส่วนประสมการตลาด 7Ps จากผลสำรวจ พบว่า

- ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรด้านผลิตภัณฑ์ ที่ผู้บริโภคให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด คือ ทุกปัจจัย โดยให้ความสำคัญกับการก่อสร้างมั่นคงแข็งแรงได้มาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 79.8
- ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจด้านราคา คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ คิดเป็นร้อยละ 68.8
- ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจด้านช่องทางจำหน่ายในระดับสำคัญมากที่สุด คือ การติดต่อสำนักงานขายและพนักงานได้สะดวก คิดเป็นร้อยละ 35.8
- ปัจจัยที่มีผลต่อด้านการส่งเสริมการขายในระดับมากที่สุด คือ การให้ส่วนลดพิเศษแก่ลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 56.8

- ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจด้านบุคลากรระดับสำคัญมากที่สุด คือ การให้บริการดูแลเอาใจใส่ลูกค้าทั้งก่อนและหลังขาย คิดเป็นร้อยละ 69.3
- ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจด้านกระบวนการระดับสำคัญมากที่สุด คือ ด้านการดำเนินงานโครงการที่เป็นระบบได้มาตรฐาน คิดเป็นร้อยละ 61.5
- ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ คือ โครงการตั้งอยู่ในบริเวณน้ำไม่ท่วมและการคมนาคมสะดวก คิดเป็นร้อยละ 85.5

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด จากการสำรวจกลุ่มผู้บริโภคมีความสนใจที่จะซื้อบ้านจัดสรรในระดับสูงถึงร้อยละ 80.8 อีกทั้งโครงการทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม ลักษณะบ้าน ขนาดพื้นที่บ้าน รูปแบบบ้านตรงกับระดับราคาที่ถูกค่าต้องการ รวมถึงกลยุทธ์ทางการตลาดและมาตรฐานในการประกอบการที่ดี จึงสรุปได้ว่าโครงการ พี อาร์ แลนด์ มีความเป็นไปได้ด้านการตลาด

2. ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค โดยสถานที่ตั้งของโครงการซึ่งเป็นทำเลที่อยู่ชานเมือง ติดถนนหล้านาดี และใกล้แหล่งชุมชน รวมทั้งขนาดพื้นที่โครงการและการวางแผนโครงการที่มีการออกแบบผังโครงการที่เหมาะสม ซึ่งจากผลสำรวจพบว่า ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีความต้องการรูปแบบบ้านสไตล์ Modern มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 69.0 จึงได้นำมาออกแบบสร้าง

บ้านสไตล์ Modern Contemporary เนื่องจากมีความเป็นไปได้จึงได้วางแผนดำเนินงานก่อสร้างตามขนาดพื้นที่โครงการให้เหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค โดยวางแผนแปลงที่ดินในการก่อสร้างบ้านเดี่ยวชั้นเดียวและบ้านเดี่ยวสองชั้น จำนวน 61 หลัง ระยะเวลาในการดำเนินการก่อสร้างโครงการภายใน 2 ปี การออกแบบงานก่อสร้างบ้านมีความสวยงาม ทันสมัย วัสดุที่ใช้ในงานก่อสร้างมีคุณภาพตามความต้องการของผู้บริโภค มีความชำนาญในงานก่อสร้างและมีระบบสาธารณูปโภคที่ได้มาตรฐาน

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค จากการศึกษาวិเคราะห์ด้านสถานที่ตั้งของโครงการ ซึ่งอยู่ในทำเลที่ผู้บริโภคมีความสนใจและตัดสินใจซื้อ การวางแผนและการออกแบบบ้านมีความสวยงาม ตรงตามความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคและระบบสาธารณูปโภคที่ได้มาตรฐานจึงมีความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

3. ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ จากผลการศึกษาทั้งหมดทำให้สามารถใช้ SWOT Analysis เพื่อวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภาวะคุกคามขององค์กร ซึ่งสรุปได้ ดังนี้

จุดแข็ง (Strengths) คือ สถานที่ตั้งโครงการอยู่ในทำเลที่ดี ใกล้แหล่งชุมชน ขนาดพื้นที่ต่อแปลงใหญ่กว่าบ้านโครงการอื่น การสร้างความแตกต่างของรูปแบบบ้านให้มีความสวยงามเป็นเอกลักษณ์

จุดอ่อน (Weaknesses) คือ จากการที่ขนาดที่ดินต่อแปลงมีขนาดใหญ่ ลูกค้านิยมต่อเติมบ้าน ทำให้การส่งมอบบ้านอาจล่าช้า

โอกาส (Opportunities) คือ แนวโน้มของจำนวนประชากรที่เพิ่มสูงขึ้น และเศรษฐกิจที่ขยายตัวในปัจจุบันทำให้ประชากรในจังหวัดขอนแก่นรายได้เพิ่มขึ้น มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น ส่งผลให้อุปสงค์ความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น

ภาวะคุกคาม (Threat) คือ การแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้นในปัจจุบันของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์และราคาวัสดุก่อสร้างที่สูงขึ้น

จากผลการศึกษาสภาพแวดล้อมภายนอกและภายในด้วย SWOT Analysis ทำให้กำหนดรูปแบบการบริหารโครงการได้ดังนี้

ชื่อธุรกิจ

โครงการหมู่บ้านพี อาร์ แลนด์

ประเภทธุรกิจ

ธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

ลักษณะธุรกิจ

โครงการหมู่บ้านจัดสรรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ซึ่งเป็นโครงการในลักษณะบ้านเดี่ยวรูปแบบทันสมัย เพื่อรองรับความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่มีความประสงค์จะซื้อบ้านจัดสรรที่มีคุณภาพ

วิสัยทัศน์

ผู้นำในด้านการพัฒนาบ้านจัดสรรที่มีคุณภาพและสร้างสรรค์สิ่งที่ดีสำหรับผู้บริโภคในจังหวัดขอนแก่น

พันธกิจ

โครงการจะดำเนินการพัฒนาบ้านจัดสรรอย่างมีคุณภาพ ทั้งในด้านรูปแบบที่สวยงาม ทันสมัย และการใช้วัสดุก่อสร้างที่ได้มาตรฐาน จากทีมพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ที่มีประสบการณ์ รวมถึงมีระบบสาธารณูปโภคที่ดี เพื่อตอบสนองความต้องการและสร้างคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้อยู่อาศัย

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อให้โครงการสามารถขายบ้านได้หมดภายในระยะเวลา 2 ปี จากวันเริ่มดำเนินการ
- 2) ทำให้การดำเนินงานก่อสร้างบ้านมีคุณภาพตามมาตรฐานที่โครงการกำหนด
- 3) เพื่อให้การดำเนินงานของโครงการในด้านต่างๆ เป็นไปตามเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

โครงสร้างองค์กร

การบริหารงานภายในโครงการได้แบ่งฝ่ายต่างๆ ตามหน้าที่ความรับผิดชอบ ได้แก่ ฝ่ายก่อสร้าง ฝ่ายออกแบบ ฝ่ายการตลาด และฝ่ายบัญชี

กลยุทธ์ระดับธุรกิจ

โครงการได้วางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินงานโดยใช้กลยุทธ์ต้นทุนที่ดีที่สุด เพื่อให้มีความได้เปรียบในเรื่องต้นทุนและสร้างความแตกต่าง สร้างจุดเด่นให้กับบ้านสไตล์ใหม่โครงการ ทำให้ได้บ้านที่มีความสวยงามเป็นเอกลักษณ์และมีคุณภาพดี เพื่อพัฒนาธุรกิจและสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ พบว่า โครงการมีการจัดการโครงสร้างการทำงานที่เหมาะสม โดยแบ่งฝ่ายต่างๆ ตามหน้าที่ มีการวางแผนการจัดการที่ดี การบริหารจัดการที่เป็นระบบ ดังนั้น จึงมีความเป็นไปได้ในด้านการจัดการ

4. ความเป็นไปได้ด้านการเงิน ใช้เงินลงทุนจากส่วนของเจ้าของจำนวน 42,848,500 บาท และใช้เงินกู้จากธนาคารในการก่อสร้างในปีที่ 1 จำนวนเงิน 33,936,000 บาท และปีที่ 2 จำนวนเงิน 41,594,000 บาท โดยการประมาณการจากงบกระแสเงินสดของโครงการ ซึ่งมีรายละเอียดเงินลงทุนในการเริ่ม

ดำเนินงานของโครงการ เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายต่างๆ ในการเริ่มดำเนินงาน ได้แก่ ค่าที่ดิน ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ต้นทุนค่าขออนุญาตและค่าธรรมเนียมต่างๆ ดังแสดงรายละเอียดใน (ตารางที่ 1) และสัดส่วนเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรของโครงการ ดังแสดงรายละเอียดใน (ตารางที่ 2)

ประมาณการรายได้และวางแผนยอดขาย จากการออกแบบแบ่งผังแปลงที่ดินตามพื้นที่โครงการ โดยแบ่งเป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียว จำนวน 15 หลัง และบ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 46 หลัง รวมทั้งสิ้น 61 หลัง และกำหนดราคาขายที่ผู้บริโภคมีความสนใจซื้อสูงถึงร้อยละ 80.8 คือ บ้านเดี่ยวชั้นเดียว ระดับราคา 2,000,000-3,000,000 บาท และบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ระดับราคา 3,000,000-4,000,000 บาท เพื่อประมาณการรายได้จากการดำเนินงานของโครงการ โดยมีรายละเอียด ดังนี้

บ้านเดี่ยวชั้นเดียว ราคาขาย 2,390,000 บาท

บ้านเดี่ยว 2 ชั้น ราคาขาย 3,690,000 บาท

สรุปประมาณการรายได้รวม:

รายได้จากการขายที่ดินพร้อมบ้านเดี่ยวชั้นเดียว ปีที่ 1 จำนวน 8 หลัง
รวมเป็นเงิน 22,160,000 บาท

รายได้จากการขายที่ดินพร้อมบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ปีที่ 1 จำนวน 20 หลัง
รวมเป็นเงิน 76,560,000 บาท

รายได้จากการขายที่ดินพร้อมบ้านเดี่ยวชั้นเดียว ปีที่ 2 จำนวน 7 หลัง
รวมเป็นเงิน 19,130,000 บาท

รายได้จากการขายที่ดินพร้อมบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ปีที่ 2 จำนวน 26 หลัง
รวมเป็นเงิน 102,580,000 บาท

โดยมีรายได้รวมทั้งสิ้น 220,430,000 บาท ดังแสดงรายละเอียดใน (ตารางที่ 3)

ประมาณการรายจ่ายในการดำเนินงานของโครงการ ซึ่งได้รวมต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานทั้งสิ้นของโครงการตั้งแต่เริ่มโครงการจนกระทั่งสิ้นสุดการดำเนินงานของโครงการ โดยมีการลงทุนในด้านต่างๆ รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 178,513,390 บาท ดังแสดงรายละเอียดใน (ตารางที่ 4)

การวิเคราะห์และประเมินด้านการเงินของโครงการ

การวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อประเมินความสามารถในการทำกำไรของโครงการและอัตราผลตอบแทนที่ดี รวมถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการ (รอสส์, สตีเฟน และคณะ, 2009). ซึ่งสามารถสรุปได้ ดังนี้

1. การคำนวณค่าต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) (ภิเชก ชัยนิรันดร์, 2556). คำนวณได้จาก

$$WACC = W_d r_d (1-T) + W_s r_s$$

โดย W_d = สัดส่วนเงินกู้ยืม

r_d = ต้นทุนเงินกู้ยืม

W_s = สัดส่วนเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น

r_s = ต้นทุนเงินลงทุนส่วนของผู้ถือหุ้น

T = อัตราภาษี

อัตราคิดลดที่นำมาใช้ คือ WACC ของโครงการโดยมีสัดส่วนการขอสินเชื่อธนาคาร 70% อัตราดอกเบี้ยลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี MLR ร้อยละ 6.875 ต่อปี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา ธนาคารกรุงเทพ เริ่มประกาศใช้ตั้งแต่วันที่ 2 ธันวาคม 2556 โดยใช้ต้นทุนเงินลงทุนของส่วนของผู้ถือหุ้น 30% อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลเท่ากับ 30% และ Risk Free Rate ที่ใช้เป็นต้นทุนของเงินลงทุนที่ปราศจากความเสี่ยง คือ อัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำ 12 เดือน อัตรา 2.25% ต่อปี นำมาหาค่าต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักได้ต้นทุนเฉลี่ยเท่ากับ 4% ต่อปี

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)

การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิเพื่อใช้ในการพิจารณามูลค่าปัจจุบันของกระแสรายได้ที่เกิดจากการลงทุน (ภิเชก ชัยนิรันดร์, 2556). โดยสามารถคำนวณได้จากสมการ ดังนี้

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+k)^1} + \frac{CF_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+k)^n}$$

โดย CF_0 = กระแสเงินสดของเงินลงทุนเริ่มต้นโครงการ

k = ค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนหรืออัตราคิดลด

n = ระยะเวลาโครงการ

กระแสเงินสดของเงินลงทุนเริ่มต้น = 42,848,500 บาท (ดังแสดงรายละเอียดใน ตารางที่ 5)

ค่าเสียโอกาสของเงินลงทุน = 4 %

ระยะเวลาโครงการ = 2 ปี

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ หรือ NPV = 22,604,020 บาท

3. อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)

อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุนเป็นการหาอัตราส่วนลดที่ทำให้กระแสเงินสดสุทธิหรือผลประโยชน์ทั้งหมดในอนาคตคิดมูลค่าปัจจุบันแล้วมีค่าเท่ากับมูลค่าเงินที่ลงทุนครั้งแรกของโครงการ หรือทำให้ NPV มีค่าเท่ากับ 0 (ภิเชก ชัยนิรันดร์, 2556). ซึ่งสามารถคำนวณได้ดังนี้

$$CF_0 + \frac{CF_1}{(1+IRR)^1} + \frac{CF_2}{(1+IRR)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+IRR)^n} = 0$$

โดย CF_0 = กระแสเงินสดของเงินลงทุนเริ่มต้นโครงการ

n = ระยะเวลาโครงการ

IRR = อัตราผลตอบแทนภายในจากการลงทุน

กระแสเงินสดของเงินลงทุนเริ่มต้น = 42,848,500 บาท

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ หรือ NPV = 22,604,020 บาท

ระยะเวลาโครงการ = 2 ปี

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน = 37%

4. ระยะเวลาคืนทุน (PB) (ภิเชก ชัยนิรันดร์, 2556). คำนวณได้จาก

$$PB = \frac{\text{จำนวนปีก่อนคืนทุน} + (\text{ต้นทุนที่ยังไม่ครอบคลุม})}{\text{กระแสเงินสดในปีที่คืนทุน}}$$

ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ = 1 ปี 4 เดือน 10 วัน

5. การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (BE)

การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนในการลงทุนโครงการ เพื่อให้ทราบถึงปริมาณการขายและกระแสเงินสดที่รับจากการขาย ซึ่งเท่ากับมูลค่าต้นทุนของเงินลงทุนโครงการ (ภิเชก ชัยนิรันดร์, 2556). โดยจุดคุ้มทุนจากการขายบ้านเดี่ยวชั้นเดียวและบ้านเดี่ยวสองชั้น สามารถคำนวณได้ ดังนี้

$$Q_{BE} \text{ บ้านเดี่ยวสองชั้น} = \frac{F}{(P-v)}$$

โดย F = ต้นทุนคงที่
 P = ราคาขาย
 v = ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย

จุดคุ้มทุนของการลงทุนโครงการ:

เมื่อมียอดขายบ้านเดี่ยวสองชั้น = 25 หลัง

หรือ จำนวนเงิน = 92,250,000 บาท

หรือเมื่อมียอดขายบ้านชั้นเดียว = 15 หลัง

และขายบ้านเดี่ยวสองชั้นเพิ่มอีก = 14 หลัง

หรือ จำนวนเงิน = 87,510,000 บาท

6. การวิเคราะห์ความไวโครงการ (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ความไวของ NPV ที่จะได้รับผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของรายได้และต้นทุนค่าใช้จ่าย (รอสส์, สตีเฟน และคณะ, 2009). โดยการวิเคราะห์ความไวของโครงการในกรณีที่รายได้ลดลงและต้นทุนค่าใช้จ่ายเพิ่มสูงขึ้นในขณะเดียวกัน 5% และเมื่อรายได้ลดลงและต้นทุนค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น 6.47% จะมีผลทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 0 หากรายได้เปลี่ยนแปลงลดลงและต้นทุนค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นกว่าระดับดังกล่าวจะทำให้โครงการขาดทุนจากการดำเนินงาน ดังแสดงรายละเอียดใน (ตารางที่ 6) ผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการ

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน สามารถวิเคราะห์และประเมินความเป็นไปได้ในการลงทุนโดยโครงการมีกำไรสะสมจากการดำเนินงาน 26,823,495 บาท มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) เท่ากับ 22,604,020 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 37% ซึ่งมีผลตอบแทนมากกว่าอัตราต้นทุนถัวเฉลี่ยเงินลงทุนของโครงการที่ 4 % จุดคุ้มทุนจากการดำเนินงานเมื่อขายบ้านเดี่ยว 2 ชั้น จำนวน 25 หลัง หรือเมื่อขายบ้านเดี่ยวชั้นเดียว 15 หลังและบ้านเดี่ยว 2 ชั้นเพิ่มอีก 14 หลัง ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 1 ปี 4 เดือน 10 วัน จากผลการศึกษามีความเป็นไปได้ทางการเงินและมีความคุ้มค่าในการลงทุนโครงการ

สรุปและอภิปรายผลการศึกษา

จากนโยบายการลงทุนโครงสร้างพื้นฐานของภาครัฐ นโยบายการเพิ่มรายได้ค่าแรงขั้นต่ำวันละ 300 บาท และอัตราเงินเดือนขึ้นต้นปริญญาตรี ทำให้ประชาชนมีรายได้ในการบริโภคมากขึ้น ประกอบกับจังหวัดขอนแก่น เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจและการศึกษาของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ทำให้แนวโน้มของธุรกิจภาคเอกชนขยายฐานการลงทุนมายังจังหวัดขอนแก่น และจากการขยายตัวของประชากรที่เพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ ทำให้มีความต้องการบ้านจัดสรรในเขตจังหวัดขอนแก่นเพิ่มมากขึ้น อีกทั้ง สถาบันการเงินยังให้การสนับสนุนสินเชื่อเพื่อที่อยู่อาศัยแก่ลูกค้ารายย่อย อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่ยังทรงตัว โดยอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้าชั้นดีระยะยาว (MLR) อยู่ที่ 7-8% ซึ่งยังเป็นสัญญาณที่ดีต่อการลงทุน การแข่งขันในอุตสาหกรรมไม่มีปัญหา เนื่องจากโครงการมีความได้เปรียบจากทำเลที่ตั้ง และต้นทุนต่ำกว่า ปัจจัยทางด้านการเมืองยังไม่มีผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อบ้าน โดยผลการสำรวจประชากรกลุ่มตัวอย่างจากแบบสอบถาม ด้านพฤติกรรมผู้บริโภค พบว่า บุคคลที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อบ้านจัดสรรมากที่สุด ได้แก่ สมาชิกในครอบครัวมีการตัดสินใจร่วมกัน มีจำนวนสมาชิกที่อยู่อาศัยต่อครอบครัว 2-4 คน กลุ่มที่มากที่สุดมีความสนใจที่จะซื้อบ้านจัดสรรลักษณะบ้านเดี่ยวชั้นเดียว 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ รองลงมา คือ บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 3 ห้องนอน 3 ห้องน้ำ ส่วนใหญ่ต้องการบ้านจัดสรรอยู่ในระดับราคา 2,000,000-3,000,000 บาท และ 3,000,001-4,000,000 บาท ด้านส่วนประสมการตลาด 7Ps ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านด้านผลิตภัณฑ์ ผู้บริโภคให้ความสำคัญในระดับมากที่สุดทุกปัจจัย โดยส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการก่อสร้างมั่นคงแข็งแรงได้มาตรฐาน ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจด้านราคา คือ ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจด้านช่องทางจำหน่าย คือ การติดต่อสำนักงานขายและพนักงานได้สะดวก ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งเสริมการขายมากที่สุด คือ การให้ส่วนลดพิเศษแก่ลูกค้า ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจด้านบุคลากรมากที่สุด คือ การให้บริการดูแลเอาใจใส่ลูกค้าทั้งก่อนขายและหลังขาย ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจด้านกระบวนการมากที่สุดด้านการดำเนินงานโครงการที่เป็นระบบได้มาตรฐาน และปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมทางกายภาพ คือ โครงการตั้งอยู่บริเวณน้ำไม่ท่วม การคมนาคมสะดวก

ซึ่งมีความสอดคล้องกับผลการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของผู้บริโภคในจังหวัดขอนแก่น (ภัสร์เดช มาเจริญ, 2555) ด้านพฤติกรรมในการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของผู้บริโภค โดยส่วนใหญ่จะเลือกซื้อบ้านแบรนด์ที่ท้องถิ่น ราคา 2,500,001 ถึง 3,500,000 บาท ซึ่งครอบครัวจะมีอิทธิพลในการตัดสินใจเลือกซื้อมากที่สุด และให้ความสำคัญมากที่สุดด้านระบบการรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง และการเดินทางสะดวก อีกทั้ง ผู้บริโภคส่วนใหญ่มีความสนใจที่จะซื้อบ้านใหม่ ในอัตราที่สูงถึงร้อยละ 80.8 ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาพฤติกรรมความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย (บัณฑิต จุลาศัย และยุวดี ศิริ, 2547) พบว่าเมื่อสอบถามกลุ่มที่กำลังอยู่ระหว่างการรวบรวมข้อมูลเพื่อซื้อที่อยู่อาศัยมีความคิดในเรื่องการหาซื้อที่อยู่อาศัยสูงถึงร้อยละ 91.5 อีกทั้ง โครงการมีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมลักษณะบ้านแบบโมเดิร์นที่สวยงามทันสมัย ขนาดพื้นที่บ้าน รูปแบบบ้านชั้นเดียว และสองชั้นตรงกับระดับราคาที่ถูกค่าต้องการ รวมถึงกลยุทธ์ทางการตลาดในด้านการสร้างความได้เปรียบด้านต้นทุน เนื่องจากมีที่ดินอยู่แล้ว และสร้างความแตกต่างโดยมุ่งเน้นสร้างบ้านที่มีคุณภาพ มีการใช้วัสดุก่อสร้างที่ดี การประกอบ การที่เป็นระบบได้มาตรฐาน มีการวางแผนที่ดีรวมถึงกระบวนการในการทำงานที่มีความถูกต้อง รวดเร็ว และด้านการเงินมีผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน โดยมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) มีค่าเป็นบวกเท่ากับ 22,604,020 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) เท่ากับ 37% ซึ่งให้ผลตอบแทนมากกว่าอัตรา ต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก จุดคุ้มทุนในการลงทุน (BE) เมื่อขายบ้านเดี่ยวสองชั้น 25 หลัง หรือขายบ้านเดี่ยวชั้นเดียว 15 หลังและขายบ้านเดี่ยวสองชั้นเพิ่มอีก 14 หลัง ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (PB) เท่ากับ 1 ปี 4 เดือน 10 วัน จึงสรุปได้ว่าโครงการ พี อาร์ แลนด์ มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ข้อเสนอแนะ

1. การนำข้อมูลจากการศึกษาในครั้งนี้ไปใช้ เพื่อประโยชน์ในด้านการเรียนรู้ความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการ หรือการลงทุนสร้างหมู่บ้านจัดสรร ควรต้องศึกษาถึงสภาพแวดล้อมทั่วไป และการวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมในการแข่งขันในอุตสาหกรรม ตามสภาพความเป็นจริงในขณะนั้นประกอบการศึกษาเพิ่มเติม

2. การลงทุนโครงการโดยการใช้ส่วนของเจ้าของในการลงทุนด้านค่าใช้จ่ายต่างๆ ควรคิดต้นทุนที่ปราศจากความเสี่ยงเป็นต้นทุนในการดำเนินงานของโครงการเพิ่มเติม เนื่องจากเป็นต้นทุนค่าเสียโอกาสในการลงทุนด้านการเงิน
3. การประมาณการด้านรายได้และค่าใช้จ่ายอาจแปรผันตามภาวะเศรษฐกิจในขณะนั้น เช่น การปรับตัวของราคาที่ดิน การขึ้นราคาของวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง จึงควรหาข้อมูลจากสภาวะตลาดในช่วงเวลานั้นเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ

เอกสารอ้างอิง

- คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล. (2556). รายงานสภาวะตลาดที่อยู่อาศัยในพื้นที่อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น. ค้นเมื่อ 15 สิงหาคม 2556, จาก <http://www.colliers.co.th/images/agency/kf2rypEQEsarn2013-th.pdf>
- ฐีพ พัทฒนศิลป์ และคณะ. (2544). การวิเคราะห์โครงการและตัดสินใจลงทุน. กรุงเทพฯ: เอฟ พี เอ็ม คอนซัลแทนท์.
- บัณฑิต จุลาคัย และยุวดี ศิริ. (2547). การศึกษาพฤติกรรมความต้องการซื้อที่อยู่อาศัย. (รายงานการวิจัย). กรุงเทพฯ: คณะสถาปัตยกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ภิเชก ชัยนิรันดร์. (2556). เอกสารประกอบการเรียนวิชาการเงินเพื่อการจัดการ. วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ภัฐพงศ์ มาเจริญ. (2555). การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อบ้านจัดสรรของผู้บริโภคในจังหวัดขอนแก่น. (รายงานการวิจัย). มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี.
- รอธส์, สตีเฟน และคณะ. (2009). การจัดการการเงินธุรกิจ (Fundamentals of Corporate Finance). (พูนศักดิ์ ส่องกานต์, กิตติพันธ์ คงสวัสดิ์เกียรติ, ผู้แปล). กรุงเทพฯ: แมคกรอฮิล.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2550). พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพฯ: วีระฟิล์มและโซเท็กซ์.
- สุวัฒน์ ศิรินิรันดร์ และภาวนา สายชู. (2555). การบริหารธุรกิจ. พิมพ์ครั้งที่ 14. กรุงเทพฯ: ซี แอนด์ เอ็น.

สำนักงานสาธารณสุขจังหวัดขอนแก่น กระทรวงสาธารณสุข. (2556). **ข้อมูลทะเบียนราษฎร์ อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ปี 2556**. ค้นเมื่อ 10 ตุลาคม 2556, จาก http://www.provis.kkpho.go.th/provis/population/popsbubdist_agegroup_dbpop.php?distid=41&popyear=2013

Kotler, P., & Kevin L. K. (2012). **Marketing Management: Global Edition**. 14th ed. Harlow: Pearson Education.

Yamane, Taro. (1973). **Statistic: An Introductory Analysis**. 3rd ed. London: Longman.

ตารางที่ 1 รายละเอียดเงินลงทุนในการเริ่มดำเนินงานโครงการ

(หน่วย : บาท)

รายการ	ส่วนของเจ้าของ	เงินกู้ธนาคาร
ค่าที่ดิน	41,945,000	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ	268,000	-
ต้นทุนค่าขออนุญาตและค่าธรรมเนียม	635,500	-
รวมเงินลงทุนทั้งสิ้น	42,848,500	-

ตารางที่ 2 สัดส่วนเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรโครงการ

(หน่วย : บาท)

รายการ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
ที่ดิน	41,945,000	28.00
ค่าก่อสร้างบ้านโครงการ	107,900,000	72.00
บ้านเดี่ยวชั้นเดียว 15 หลัง		
x 1,060,000 บาท = 15,900,000 บาท		
บ้านเดี่ยว 2 ชั้น 46 หลัง		
x 2,000,000 บาท = 92,000,000 บาท		
รวมทั้งสิ้น	149,845,000	100.00

ตารางที่ 3 ประมาณการรายได้รวมของโครงการ

(หน่วย : บาท)

รายการ	จำนวนเงิน
รายได้จากการขายบ้านเดี่ยวชั้นเดียว ปีที่ 1	22,160,000
รายได้จากการขายบ้านเดี่ยว 2 ชั้นปีที่ 1	76,560,000
รายได้จากการขายบ้านเดี่ยวชั้นเดียวปีที่ 2	19,130,000
รายได้จากการขายบ้านเดี่ยว 2 ชั้น ปีที่ 2	102,580,000
รวมทั้งสิ้น	220,430,000

ตารางที่ 4 ประมาณการรายจ่ายของโครงการ

(หน่วย : บาท)

รายการ	จำนวนเงิน
ค่าที่ดิน	41,945,000
ค่าขออนุญาตและค่าธรรมเนียมต่างๆ	635,500
ค่าก่อสร้างสาธารณูปโภคโครงการ	11,200,000
ค่างานก่อสร้างบ้าน	107,900,000
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	268,000
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	16,564,890
รวมรายจ่ายของโครงการ	178,513,390

ตารางที่ 5 ประมาณการกระแสเงินสดของโครงการจากปีที่เริ่มดำเนินการ

(หน่วย : บาท)

กระแสเงินสด	จำนวน
ปีที่ 0	-42,848,500
ปีที่ 1	28,016,090
ปีที่ 2	41,655,905

ตารางที่ 6 ผลตอบแทนจากการลงทุนโครงการ

(หน่วย : บาท)	
การวิเคราะห์	จำนวน
รายได้รวมจากการขายบ้าน	220,430,000 บาท
กำไรสะสม (จากการดำเนินงานปีที่ 1 และ ปีที่ 2)	26,823,495 บาท
อัตราต้นทุนถัวเฉลี่ย (WACC)	4 %
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	22,604,020 บาท
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	37 %
จุดคุ้มทุนเมื่อขายบ้าน 2 ชั้น	25 หลัง
หรือ จำนวนเงิน	92,250,000 บาท
จุดคุ้มทุนเมื่อขายบ้านชั้นเดียว	15 หลัง
และบ้านเดี่ยว 2 ชั้น เพิ่มอีก	14 หลัง
หรือ จำนวนเงิน	87,510,000 บาท
ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ	1 ปี 4 เดือน 10 วัน
การวิเคราะห์ความไวกรณีที่รายได้ลดลง NPV มีค่าเท่ากับ 0	10.90 %
การวิเคราะห์ความไวกรณีที่ต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น NPV มีค่าเท่ากับ 0	15.92 %
การวิเคราะห์ความไวกรณีที่รายได้ลดลงและต้นทุนค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น NPV มีค่าเท่ากับ 0	6.47 %