

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุนธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ผลที่ได้จากการวิเคราะห์จะนำมาใช้ในการประเมินผลการลงทุนธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ โดยทำการศึกษาในด้านต่างๆ ดังนี้

1. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การศึกษาด้านการตลาดถือเป็นเครื่องมือที่จะช่วยลดความเสี่ยงและความไม่แน่นอนในการตัดสินใจลงทุนในโครงการได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการศึกษาในประเด็นดังต่อไปนี้

1.1. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาดของธุรกิจ

จากข้อมูลสถิตินักท่องเที่ยวของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย พบว่า ตั้งแต่ปี 2546 เป็นต้นมา จำนวนนักท่องเที่ยวและจำนวนห้องพักในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีอัตราที่เพิ่มสูงขึ้นทุกปี เนื่องจากได้รับปัจจัยส่งเสริมการท่องเที่ยวในด้านต่างๆ จากทั้งภาครัฐและเอกชน โดยมีการแสดงจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด จำนวนห้องพักทั้งหมด และรายละเอียดการเข้าพักของนักท่องเที่ยวประเภทเกสต์เฮาส์ ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 3 แสดงจำนวนนักท่องเที่ยวในแต่ละปีของอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ปี พ.ศ.	จำนวนนักท่องเที่ยว		จำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด	จำนวนห้องพักทั้งหมด
	ชาวไทย	ชาวต่างประเทศ		
2546	825,930	284,418	1,110,348	3,965
2547	854,700	299,702	1,154,402	4,147
2548	977,927	347,075	1,325,002	4,434
2549	968,755	412,369	1,381,124	4,739
2550	1,095,763	377,177	1,472,940	5,321

ที่มา : การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (TAT, 2008: ออนไลน์)

ตารางที่ 4 แสดงรายละเอียดการเข้าพักของนักท่องเที่ยวในที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ปี พ.ศ.	จำนวนนักท่องเที่ยว	จำนวนห้องพัก (ห้อง)	อัตราการเข้าพักเฉลี่ย (ร้อยละ)	ระยะเวลาพำนักเฉลี่ย (วัน)
2546	39,798	431	47.63	3.86
2547	64,264	440	41.91	2.22
2548	73,801	636	32.55	1.89
2549	94,558	649	40.03	1.89
2550	74,536	687	28.15	1.69

ที่มา : การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (TAT, 2008: ออนไลน์)

เมื่อพิจารณาในส่วนของการเข้าพักประเภทเกสต์เฮาส์ดังกล่าว จำนวนนักท่องเที่ยวและจำนวนห้องพักเพิ่มขึ้นเช่นกัน จากสถิติในช่วงปี 2546-2550 พบว่า มีอัตราการเติบโตเฉลี่ยเพิ่มขึ้นที่ร้อยละ 6.36 อัตราการเข้าพักเฉลี่ยของที่พักประเภทเกสต์เฮาส์อยู่ที่ประมาณร้อยละ 40 และระยะเวลาพำนักเฉลี่ย 2 วัน แต่ในช่วงปี 2550 มีอัตราการเข้าพักลดลงแปรผันตามจำนวนนักท่องเที่ยว อันเป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจที่ค่อนข้างชะลอตัว ราคาน้ำมันที่สูงขึ้น ความไม่แน่นอนในสถานการณ์ทางการเมือง ซึ่งคาดว่าจะไม่ส่งผลกระทบในระยะยาวมากนัก

จากสถานการณ์ดังกล่าว ส่งผลให้นักธุรกิจชาวไทยและชาวต่างประเทศให้ความสนใจที่จะลงทุนประกอบธุรกิจ โรงแรมและที่พักในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์อย่างต่อเนื่อง จึงทำให้รูปแบบธุรกิจที่พักมีความโดดเด่นแตกต่างกันและมีความหลากหลายตั้งแต่ระดับเกสต์เฮาส์เล็กๆ ไปจนถึงโรงแรมระดับ 5 ดาว และคาดว่าจะมีการเติบโตในอัตราที่เพิ่มสูงขึ้น ในปี 2550 จำนวนที่พักแบ่งได้เป็นประเภทโรงแรมซึ่งมี 5 กลุ่มตามอัตราห้องพัก ประเภทเกสต์เฮาส์และประเภทบังกะโล/รีสอร์ท ดังนี้

ตารางที่ 5 แสดงจำนวนที่พักปี 2550 ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ที่พัก	จำนวนที่พัก (แห่ง)
กลุ่ม 1 ราคาสูงกว่า 2,500 บาท	11
กลุ่ม 2 ราคา 1,500-2,499 บาท	16
กลุ่ม 3 ราคา 1,000-1,499 บาท	15
กลุ่ม 4 ราคา 500-999 บาท	18
กลุ่ม 5 ราคาต่ำกว่า 500 บาท	13
เกสต์เฮาส์	58
บังกะโล/รีสอร์ท	33

ที่มา : การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย (TAT, 2008: ออนไลน์)

จากการสอบถามผู้ประกอบการธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ พบว่า ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา มีอัตราการเติบโตของธุรกิจที่ดีมาก เนื่องจากการพัฒนาของทางภาครัฐและเอกชนที่พยายามจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างต่อเนื่องและรณรงค์ให้เดินทางบ่อยครั้งขึ้น โดยเน้นกลุ่มนักท่องเที่ยวเฉพาะมากขึ้นด้วย อาทิ เทศกาลกอล์ฟหัวหิน/ชะอำ งานแข่งขันโปโลหลังช้างซึ่งถวายพระราชทาน โครงการเที่ยวเมืองไทยใกล้กรุงเทพฯ การแข่งขันเรือใบ Hua Hin Regatta งาน Hua Hin Vintage Car Parade 2007 และอีกกิจกรรมสำคัญที่สามารถส่งผลให้เกิดกระแสการเดินทางมาหัวหินคืองาน Hua Hin Jazz Festival บริเวณชายหาดโรงแรมโซฟิเทล เซนทาราแกรนด์ (โรงแรมรถไฟ) ซึ่งได้รับการตอบรับที่ดีมากจากนักท่องเที่ยว ทั่วทุกสารทิศ และจะยังมีอีกหลากหลายกิจกรรมใหม่ๆ ที่จะเกิดขึ้นต่อจากนี้ อีกทั้งอำเภอหัวหินยังมีแหล่งท่องเที่ยวที่ตอบสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวได้อย่างหลากหลาย มีความเป็นเมืองและธรรมชาติอยู่ในที่เดียวกัน ซึ่งการเดินทางไป-มา มีความสะดวกสบายเป็นอย่างมาก จากปัจจัยต่างๆ ดังกล่าว จึงส่งผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มสูงขึ้น โดยกลุ่มลูกค้าหลักของธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์นั้นเป็นชาวไทยประมาณ 60-70% และชาวต่างประเทศ 20-30% โดยอัตราการเข้าพักในช่วงฤดูการท่องเที่ยวมีนักท่องเที่ยวเข้าพักทั้งหมดประมาณ 70-80% และนอกฤดูกาลท่องเที่ยวประมาณ 10-20%

ในการดำเนินการธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ซึ่งเป็นธุรกิจบริการที่พักเพื่อการท่องเที่ยวที่สำคัญ การพัฒนาคุณภาพมาตรฐานการบริการให้เป็นที่ยอมรับและพึงพอใจของ

นักท่องเที่ยวจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง และจะต้องมีการดำเนินการธุรกิจให้ถูกต้องตามมาตรฐานและข้อกำหนดที่กำหนดไว้ ดังต่อไปนี้

1. กฎกระทรวงฉบับที่ 55 (พ.ศ.2543) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 เป็นพระราชบัญญัติที่มีบทบัญญัติบางประการเกี่ยวกับการจำกัดสิทธิและเสรีภาพของบุคคลที่เกี่ยวเนื่องกับการใช้อาคาร ได้แก่ ลักษณะของอาคาร ส่วนต่างๆ ของอาคาร ที่ว่างภายนอกอาคาร และแนวอาคารและระยะต่างๆ ของอาคาร
2. กฎกระทรวงฉบับที่ 44 (พ.ศ.2538) ออกตามความในพระราชบัญญัติควบคุมอาคาร พ.ศ. 2522 เป็นพระราชบัญญัติเกี่ยวกับการจัดการระบบบำบัดน้ำเสียของอาคารประเภทต่างๆ
3. ประกาศกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา เรื่อง กำหนดมาตรฐานการท่องเที่ยวไทย มาตรฐานที่พักเพื่อการท่องเที่ยว ประเภทเกสต์เฮาส์ เป็นการนำเสนอเกณฑ์ต่างๆ ที่จะใช้ในการพิจารณาในการดำเนินการก่อสร้าง ปรับปรุง และเตรียมความพร้อมของบุคลากรในการให้บริการแก่นักท่องเที่ยว เพื่อให้ประเทศไทยเป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่มีมาตรฐานการบริการที่มีคุณภาพ และได้มาตรฐานในระดับที่นานาชาติให้การยอมรับมาตรฐานการท่องเที่ยวไทย (รายละเอียดแสดงในภาคผนวก ก)

1.2. การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันของอุตสาหกรรม

การศึกษาสภาวะการแข่งขันของธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยใช้ Five Force Model ในการพิจารณาการแข่งขันในธุรกิจ เพื่อให้ทราบถึงจำนวนและระดับความแตกต่างของกลุ่มแข่ง ข้อได้เปรียบและข้อเสียเปรียบทางการแข่งขัน รวมถึงปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการแข่งขัน ซึ่งเป็นการวัดความน่าดึงดูดใจในการทำกำไรที่แท้จริงในระยะยาวของตลาดหรือส่วนแบ่งตลาด มีรายละเอียดดังนี้

1. คู่แข่งภายในธุรกิจเดียวกัน (Intense Segment Rivalry)

ในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา มีธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เพิ่มจำนวนมากขึ้น ทำให้สภาพการแข่งขันค่อนข้างสูง โดยส่วนใหญ่จะทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชน มีลักษณะเป็นตึกแถว มีสิ่งอำนวยความสะดวกครบครันและเดินทางไป-มาอย่างสะดวกสบาย และราคาไม่แตกต่างกันมากนัก จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการแต่ละแห่งพบว่าปัญหาหลักคือ ที่จอดรถมีจำนวนไม่เพียงพอกับลูกค้า เนื่องจากข้อจำกัดด้านทำเลที่ตั้ง นอกจากนี้ การออกแบบและการตกแต่งของเกสต์เฮาส์แต่ละแห่งค่อนข้างจะเรียบง่าย ไม่มีความโดดเด่นและน่าดึงดูดใจเป็นพิเศษ

ดังนั้น โครงการทำธุรกิจที่פקประเภทเกสท์เฮาส์แห่งนี้จะสามารถสร้างความแตกต่างในรูปแบบการให้บริการ การสร้างรูปลักษณ์ และคุณภาพที่เหนือกว่าคู่แข่งในทุกๆ ด้าน

2. คู่แข่งรายใหม่ (New Entrants)

ธุรกิจที่פקประเภทเกสท์เฮาส์เป็นธุรกิจที่คู่แข่งเข้าสู่ธุรกิจได้ง่าย เนื่องจากจำนวนเงินลงทุนที่ไม่สูงมากนัก และความต้องการที่פקของนักท่องเที่ยวในแต่ละปีมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากมีโครงการและกิจกรรมใหม่ๆ ที่สนับสนุนการเดินทางท่องเที่ยวในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์จากทั้งภาครัฐและเอกชนอย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกปี อีกทั้งกระแสความสนใจในรูปแบบที่פקประเภทเกสท์เฮาส์ราคาประหยัดและมีรูปแบบการตกแต่งที่แตกต่างมีมากขึ้น ทำให้คู่แข่งรายใหม่สามารถเข้าสู่ธุรกิจนี้ได้โดยสะดวก แสดงให้เห็นถึงโอกาสในการลงทุนธุรกิจประเภทนี้ เมื่อมีคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น จะยังมีการแข่งขันในธุรกิจนี้สูงมากขึ้น เป็นอุปสรรคต่อศักยภาพในการทำกำไรของกิจการ ดังนั้น ผู้ประกอบการธุรกิจที่פקประเภทเกสท์เฮาส์ก็จะต้องมีการพัฒนาศักยภาพในการดำเนินงานอยู่ตลอดเวลา เพื่อการอยู่รอดของธุรกิจในระยะยาวต่อไป

3. สินค้าทดแทน (Substitute Products)

การให้บริการด้านที่פקประเภทเกสท์เฮาส์เป็นธุรกิจที่นักท่องเที่ยวสามารถหาทดแทนได้ง่าย เนื่องจากในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีจำนวนที่พักหลากหลายรูปแบบและกระจายอยู่ทั่วทุกสถานที่ ซึ่งส่งผลให้เกิดข้อจำกัดทางด้านราคาและการทำกำไรของกิจการ ดังนั้น ธุรกิจจึงต้องติดตามการเปลี่ยนแปลงและความเคลื่อนไหวของธุรกิจการให้บริการที่פקในรูปแบบอื่นๆ เช่น โรงแรมขนาดต่างๆ บังกะโล/รีสอร์ท หอพักประเภทให้เช่ารายวัน เป็นต้น เพื่อที่จะนำข้อมูลมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจให้มากที่สุด

4. อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Buyers' Growing Bargaining Power)

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อในธุรกิจที่פקประเภทเกสท์เฮาส์สูงมาก เนื่องจากนักท่องเที่ยวมีทางเลือกหลากหลายในการเลือกที่จะใช้บริการที่פקในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับตัวเองมากที่สุด ดังนั้น ธุรกิจจะต้องมีการนำเสนอบริการที่สร้างความประทับใจและทำให้ผู้ใช้บริการเกิดความรู้สึกคุ้มค่าในการเลือกที่פקแห่งนี้ โดยตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด จนนำไปสู่การสร้างเชื่อมั่นให้กับกลุ่มลูกค้ารายใหม่ในอนาคต

5. อำนาจต่อรองของผู้จัดจำหน่าย (Suppliers' Growing Bargaining Power)

การจัดการด้านผู้จัดจำหน่ายของธุรกิจที่פקประเภทเกสท์เฮาส์นั้น จะเน้นที่การใช้ทรัพยากรให้เกิดประโยชน์และคุ้มค่าที่สุดจากแหล่งที่มีต้นทุนต่ำแต่มีคุณภาพดี อำนาจ

การต่อรองของผู้จัดจำหน่ายของธุรกิจเอสเอ็มอีไม่มากนักเนื่องจากมีจำนวนให้เลือกเป็นจำนวนมาก ได้แก่ ผู้จัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ เครื่องประดับตกแต่งและเครื่องใช้ วัสดุและอุปกรณ์เครื่องใช้ใน การดำเนินงานต่างๆ เป็นต้น

นอกจากนี้ต้องใช้การวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis) เพื่อเป็นการประเมินจุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ของธุรกิจที่ พักประเภทเอสเอ็มอีในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ดังนี้

1. การวิเคราะห์จุดแข็ง (Strengths)

- เป็นที่พักประเภทเอสเอ็มอีที่มีการจัดการตามมาตรฐานที่พักเพื่อการท่องเที่ยว ประเภทเอสเอ็มอี ของกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬาที่มีความเป็นเอกลักษณ์ และมีการสร้างภาพลักษณ์และการตกแต่งอย่างโดดเด่นเน้นความเป็นธรรมชาติ แตกต่างจากความเป็น เอสเอ็มอีที่มีอยู่ทั่วไปในอำเภอหัวหิน เพื่อสร้างความดึงดูดใจแก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- มีทำเลที่ตั้งห่างจากชายหาดหัวหินเพียง 2 กม. และเห็นทิวทัศน์ภูเขา บรรยากาศดีและมีสภาพแวดล้อมที่ร่มรื่น อีกทั้งมีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น สถานที่จอดรถ เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า

2. การวิเคราะห์จุดอ่อน (Weaknesses)

- ธุรกิจที่พักประเภทเอสเอ็มอีแห่งใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จัก ต้องทำการประชาสัมพันธ์ข้อมูลให้กับนักท่องเที่ยว

3. การวิเคราะห์โอกาส (Opportunity)

- อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีภูมิประเทศที่ดี มีความสงบ ร่มเย็น เป็นเมืองตากอากาศที่บรรยากาศดี บ้านเมืองสะอาดและเรียบร้อย ไม่มีปัญหาเรื่องของภัย ธรรมชาติและปัญหาความขัดแย้งต่างๆ ที่ร้ายแรง
- มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการท่องเที่ยวในอำเภอหัวหิน จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์อย่างมากมายหลากหลายโครงการ ซึ่งจัดเป็นประจำต่อเนื่องตลอดทั้งปี ทำให้ จำนวนนักท่องเที่ยวมีปริมาณเพิ่มมากขึ้นในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวและนอกช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว
- ที่พักประเภทเอสเอ็มอีส่วนใหญ่มีการจัดการที่ไม่ได้มาตรฐานและไม่มีการตกแต่งที่น่าดึงดูดใจ จึงเป็นโอกาสดีสำหรับโครงการนี้

4. การวิเคราะห์อุปสรรค (Threats)

- มีการแข่งขันในธุรกิจที่พักสูงจากคู่แข่งประเภทเอสเอ็มอีและที่พัก ประเภทอื่นๆ

1.3. การพยากรณ์ความต้องการตลาด

ในการวิเคราะห์ความต้องการที่พักระเบียงเกสต์เฮาส์ของนักท่องเที่ยวในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จากการคำนวณหาค่าเฉลี่ยโดยใช้สถิติจำนวนนักท่องเที่ยวในช่วงปี 2546-2550 สามารถพยากรณ์ความต้องการที่พักระเบียงเกสต์เฮาส์ของนักท่องเที่ยวในช่วงระยะเวลา 10 ปี โดยในปีที่ 1 คาดการณ์จำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นจาก 1,472,940 คน ในอัตราร้อยละ 6.36 (TAT, 2008: ออนไลน์)

คาดการณ์จำนวนความต้องการที่พักระเบียงเกสต์เฮาส์ต่อคนคำนวณจากจำนวนนักท่องเที่ยวในปีเดียวกันในอัตราร้อยละ 5.34 โดยวิธีคำนวณดังนี้

$$\left[\left(\frac{39,798}{1,110,348} \right) * 100 \right] + \left[\left(\frac{64,264}{1,154,402} \right) * 100 \right] + \left[\left(\frac{73,801}{1,325,02} \right) * 100 \right] + \left[\left(\frac{94,558}{1,381,124} \right) * 100 \right] + \left[\left(\frac{74,536}{1,472,940} \right) * 100 \right]$$

$$= 5.34$$

และคาดการณ์จำนวนความต้องการที่พักระเบียงเกสต์เฮาส์ต่อวันจากระยะเวลาพำนักเฉลี่ยอยู่ที่ 2 วันต่อคน ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 6 แสดงประมาณการความต้องการที่พักระเบียงเกสต์เฮาส์ของนักท่องเที่ยวในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

ปี	จำนวนนักท่องเที่ยว	จำนวนความต้องการที่พัก ประเภทเกสต์เฮาส์ (คน)	จำนวนความต้องการที่พัก ประเภทเกสต์เฮาส์ (วัน)
ปีที่ 1	1,566,619	83,657	167,314
ปีที่ 2	1,666,256	88,978	177,956
ปีที่ 3	1,772,230	94,637	189,274
ปีที่ 4	1,884,944	100,656	201,312
ปีที่ 5	2,004,826	107,058	214,116
ปีที่ 6	2,132,333	113,866	227,732
ปีที่ 7	2,267,950	121,108	242,216
ปีที่ 8	2,412,192	128,811	257,622
ปีที่ 9	2,565,607	137,003	274,006
ปีที่ 10	2,728,780	145,717	291,434

สำหรับการแบ่งส่วนตลาดและพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยใช้เกณฑ์ด้านประชากรศาสตร์ ในเรื่องอายุ และรายได้เป็นตัวกำหนดขอบเขตของตลาดและลักษณะลูกค้าเป้าหมาย โดยสามารถแบ่งตลาดได้ ดังนี้

ตารางที่ 7 แสดงการแบ่งส่วนตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมาย	อายุ (ปี)	รายได้ (บาท/เดือน)
นักท่องเที่ยวชาวไทย	26-35	15,001-45,000
นักท่องเที่ยวต่างชาติ	26-35	25,001-50,000 US\$

โครงการจะเน้นกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งเป็นกลุ่มที่อยู่ในช่วงวัยทำงาน มีลักษณะชอบความแปลกใหม่ ต้องการที่พักราคาเหมาะสม มีความเป็นส่วนตัว สงบร่มเย็น ไม่แออัดอยู่ในแหล่งชุมชน และมีการตกแต่งที่สวยงามเน้นความเป็นธรรมชาติ แตกต่างจากรูปแบบอย่างเป็นทางการของโรงแรมหรือเกสต์เฮาส์ที่มีอยู่ทั่วไป

ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาดังกล่าว ผู้ศึกษาได้นำมาพิจารณาถึงการจัดการทรัพยากรทางการตลาดให้แก่ตลาดเป้าหมายของธุรกิจ โดยทำการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดของโครงการดังต่อไปนี้

1. การบริการ (Product)

การให้บริการที่พักประเภทเกสต์เฮาส์เป็นรูปแบบเช่าห้องพักรายวัน มีห้องพักจำนวน 20 ห้อง แบ่งเป็น 2 ขนาดคือ ห้องพักมาตรฐานขนาด 20 ตารางเมตรมีจำนวน 10 ห้อง และห้องพักพิเศษขนาด 24 ตารางเมตรมีจำนวน 10 ห้อง ประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักตามที่มาตรฐานกำหนด ได้แก่ ห้องน้ำในตัว เครื่องทำน้ำอุ่น เตียงนอน ตู้เสื้อผ้า เครื่องปรับอากาศ โทรทัศน์ ตู้เย็น โตะเครื่องแป้งและชุดโตะเก้าอี้ ซึ่งมีระบบสาธารณูปโภคที่เพียงพอ นอกจากนี้ยังมีห้องโถงส่วนกลางสำหรับพักผ่อนและที่จอดรถสำหรับผู้มาใช้บริการ พร้อมด้วยการรักษาความปลอดภัยที่เข้มงวด โดยมีการเปิดไฟให้แสงสว่างตลอดทั้งคืนบริเวณรอบที่พัก มีแผนผังทางหนีไฟและทางออกฉุกเฉิน พร้อมด้วยอุปกรณ์ดับเพลิงที่มีประสิทธิภาพ และมีพนักงานต้อนรับให้การบริการตลอดเวลา แตกต่างจากคู่แข่งอื่นๆ ตรงที่บริการของโครงการมีบริเวณที่จอดรถสำหรับผู้ใช้บริการอย่างสะดวกสบายและพอเพียง และมีการจัดการที่เป็นมาตรฐาน มีความสะอาดและสภาพแวดล้อมดี

2. ราคา (Price)

การกำหนดราคาห้องพักจะใช้วิธีกำหนดราคาตามตลาด โดยการศึกษาราคาของกลุ่มเพื่อนำมาเป็นฐานในการตั้งราคาให้ใกล้เคียงกัน และมีระดับราคาแตกต่างกันตามช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว คือ ราคาปกติในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวของอำเภอหัวหิน ได้แก่ เดือนธันวาคมถึงเดือนมิถุนายน และราคาห้องพักจะปรับลดลงนอกช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว ได้แก่ เดือนกรกฎาคมถึงเดือนพฤศจิกายน โดยกำหนดราคาให้มีความเหมาะสมกับการบริการของที่พักร โดยแบ่งเป็นช่วงราคา ดังนี้

ตารางที่ 8 แสดงราคาห้องพักต่อวัน

ช่วงเวลา	ราคาห้องพักต่อวัน (บาท)	
	ห้องมาตรฐาน	ห้องพิเศษ
ธ.ค.-มิ.ย.	1,150	1,300
ก.ค.-พ.ย.	850	950

3. สถานที่ (Place)

สถานที่โครงการตั้งอยู่ที่ชุมชนทางรถไฟฝั่งตะวันตก ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ มีทำเลติดเชิงเขาหิน เหล็ก ไฟ สามารถมองเห็นวิวทิวทัศน์ที่เป็นธรรมชาติ ห่างจากชายหาดหัวหิน 2 กิโลเมตร สามารถการเดินทางเข้าใจกลางเมืองหัวหินได้โดยสะดวกและปลอดภัย มีสภาพแวดล้อมที่ดีและสะอาด มีความปลอดภัย ไม่แออัดในแหล่งชุมชน พร้อมด้วยระบบสาธารณูปโภคที่มีความเป็นมาตรฐาน มีบริเวณใกล้ห้างสรรพสินค้า ร้านอาหารและสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ แตกต่างจากคู่แข่งในด้านการมีพื้นที่ปลอดภัย บรรยากาศดี และไม่แออัดอยู่ในชุมชน

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

ข้อมูลจากการสอบถามและสัมภาษณ์พบว่า นักท่องเที่ยวส่วนใหญ่ศึกษาข้อมูลที่พักจากบุคคลใกล้ชิดและสื่ออินเทอร์เน็ตเป็นส่วนใหญ่ ดังนั้น โครงการที่พักประเภทเกสท์เฮาส์จึงใช้วิธีการโฆษณาให้เป็นที่รู้จักผ่านทางแผ่นพับสำหรับนักท่องเที่ยวแจกตามสถานที่ต่างๆ การโฆษณาทางอินเทอร์เน็ต โดยจะทำการสร้างเว็บไซต์ที่พักในรูปแบบที่หลากหลาย เช่น เว็บไซต์สื่อต่างๆ ซึ่งกำลังเป็นที่นิยมอย่างมากในปัจจุบัน และการโฆษณาในสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ เช่น แผนที่ท่องเที่ยวหัวหิน หนังสือแนะนำแหล่งท่องเที่ยว เป็นต้น

5. พนักงาน (People)

โครงการที่พักประเภทเกสต์เฮาส์จัดให้มีพนักงานต้อนรับจำนวน 2 คน แม่บ้านจำนวน 2 คน และพนักงานรักษาความปลอดภัย 1 คน สรรหาจากคนในท้องถิ่นที่มีใจรักงานบริการ มีทักษะด้านมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีความซื่อสัตย์สุจริตและขยันหมั่นเพียร เพื่อเป็นการสนับสนุนให้เกิดการจ้างงานให้สังคม โดยมีเจ้าของเป็นผู้จัดการและดูแลความเรียบร้อยในส่วนต่างๆ ของที่พักอย่างใกล้ชิด

6. สิ่งต่างๆ ภายในสำนักงาน (Physical Evidence)

สิ่งที่จะเป็นภาพลักษณ์การให้บริการของโครงการที่พักประเภทเกสต์เฮาส์นี้ คือการจัดการที่พักรับประกันมาตรฐานตามมาตรฐานที่พักรเพื่อการท่องเที่ยว ประเภทเกสต์เฮาส์ ของกระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ลักษณะของที่พักและส่วนต่างๆ มีขนาดที่เหมาะสมและสะอาด มีการตกแต่งทั้งภายนอกและภายในเน้นความเป็นธรรมชาติที่รุ่มรื่นด้วยการออกแบบที่มีความสร้างสรรค์อย่างแปลกใหม่ ผสมผสานกับการแต่งสวนไม้ประดับที่สวยงามอย่างลงตัว ส่งผลให้เกิดความผ่อนคลายและประทับใจ นอกจากนี้ บริเวณที่พักมีการแสดงป้ายอย่างชัดเจน เช่น หมายเลขห้อง ทางหนีไฟ เป็นต้น มีระบบระบายอากาศที่ดี มีระบบบำบัดน้ำเสียที่มีประสิทธิภาพและถูกต้องตามกฎหมายกำหนด สำหรับส่วนห้องโถงส่วนกลางมีการจัดพื้นที่สำหรับรับแขกไว้เป็นสัดส่วน และมีห้องน้ำสาธารณะที่สะดวก ปลอดภัยและสะอาดไว้บริการ อีกทั้งบริเวณภายนอกมีการจัดสภาพแวดล้อมที่ดี ดูแลตกแต่งสวนให้สะอาด เรียบร้อยและสวยงามอยู่เสมอ พื้นที่โดยรอบมีความเงียบสงบเหมาะสำหรับการพักผ่อนเป็นอย่างยิ่ง

7. กระบวนการในการให้บริการ (Process)

กระบวนการในการให้บริการเริ่มตั้งแต่ผู้ใช้บริการที่นำรถส่วนตัวมาเข้าที่จอดรถ โดยมีพนักงานรักษาความปลอดภัยคอยดูแลความเรียบร้อยในพื้นที่ดังกล่าวอย่างใกล้ชิด เมื่อผู้ใช้บริการเข้ามาติดต่อที่สำนักงานเพื่อสอบถามข้อมูลที่พักรและทำการลงทะเบียนเข้าพัก (Check in) พนักงานต้อนรับทำหน้าที่ให้บริการด้วยความสุภาพและเป็นมิตรอย่างเต็มใจ มีการแจ้งราคาห้องพักต่อคืน แจ้งกฎระเบียบของที่พักและป้ายแสดงข้อมูลต่างๆ ให้ผู้ใช้บริการรับทราบอย่างชัดเจน นำผู้ใช้บริการไปยังห้องพักและแนะนำวิธีการใช้สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ ของที่พัก เมื่อผู้ใช้บริการเสร็จสิ้นแล้วให้ผู้ใช้บริการคืนกุญแจห้องพักและพนักงานตรวจสอบความเรียบร้อยของห้องพัก (Check out) พนักงานทุกคนกล่าวขอบคุณผู้ใช้บริการด้วยความนอบน้อมและสุภาพ โดยกำหนดเวลาการเข้าพักหลังเวลา 14.00 น. และคืนห้องพักก่อนเวลา 12.00 น. แต่อาจมีการอนุโลมให้ได้ในบางกรณีตามความเหมาะสม

1.4. การประมาณการรายได้จากการบริการ

จากข้อมูลในการศึกษาและสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่פקประเภทเกสท์เฮาส์พบว่าในแต่ละปี อัตราการเข้าพักแบ่งได้เป็น 2 ช่วงคือ ช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวมากที่สุดคือช่วงเดือนธันวาคม-มิถุนายน และช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยวคือเดือนกรกฎาคม-พฤศจิกายน มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่ำที่สุด โดยในปีแรกเป็นช่วงเริ่มต้นของธุรกิจ ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวและต้องมีการส่งเสริมตลาดตลอดทั้งปี ทำให้ที่פקมีอัตราการเข้าพักในระดับที่ต่ำกว่าอัตราการเข้าพักเฉลี่ยของที่פקประเภทเกสท์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จากข้อมูลการสัมภาษณ์ของผู้ประกอบการที่פקประเภทเกสท์เฮาส์ ทำให้คาดการณ์ว่าในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว โครงการจะมีอัตราการเข้าพักอยู่ที่ร้อยละ 40 และนอกช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวอยู่ที่ร้อยละ 20 และคาดการณ์ว่าอัตราการเข้าพักในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวในปีที่ 2 ถึงปีที่ 6 จะเพิ่มขึ้นปีละ 10% และนอกช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวมีอัตราลดลงจากอัตราการเข้าพักในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวของแต่ละปี 50% สืบเนื่องจากการที่อัตราการเติบโตของจำนวนนักท่องเที่ยวและการส่งเสริมการตลาดที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่องทุกปี อีกทั้งโครงการที่פקเกสท์เฮาส์นี้เป็นสถานที่ใหม่ มีสภาพแวดล้อมที่ดึงดูดความน่าสนใจและมีราคาที่เหมาะสมกับสถานที่ที่פק สำหรับปีที่ 6 เป็นต้นไปคาดการณ์ว่าอัตราการเข้าพักจะอยู่ในระดับคงที่ เนื่องจากชื่อเสียงของที่פקเป็นที่รู้จักในตลาดโดยทั่วไป จากการปรับปรุงที่פקให้มีมาตรฐานและคุณภาพที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้น การคาดการณ์จำนวนห้องพักที่ขายได้เป็นดังนี้

ตารางที่ 9 แสดงการคาดการณ์รายได้ในปีที่ 1-10

ฤดูกาลท่องเที่ยว	อัตราการเข้าพัก (ร้อยละ)	จำนวนห้องพัก		ราคาห้องพัก		รายได้
		มาตรฐาน	พิเศษ	มาตรฐาน	พิเศษ	
ปีที่ 1						
ธ.ค.-มิ.ย. (212 วัน)	40	848	848	1,150	1,300	2,077,600
ก.ค.-พ.ย. (153 วัน)	20	306	306	850	950	550,800
รวม						2,628,400
ปีที่ 2						
ธ.ค.-มิ.ย. (212 วัน)	50	1,060	1,060	1,150	1,300	2,597,000
ก.ค.-พ.ย. (153 วัน)	25	383	383	850	950	688,500
รวม						3,285,500
ปีที่ 3						
ธ.ค.-มิ.ย. (212 วัน)	60	1,272	1,272	1,150	1,300	3,116,400
ก.ค.-พ.ย. (153 วัน)	30	459	459	850	950	826,200
รวม						3,942,600
ปีที่ 4						
ธ.ค.-มิ.ย. (212 วัน)	70	1,484	1,484	1,150	1,300	3,635,800
ก.ค.-พ.ย. (153 วัน)	35	536	536	850	950	963,900
รวม						4,599,700
ปีที่ 5						
ธ.ค.-มิ.ย. (212 วัน)	80	1,696	1,696	1,150	1,300	4,155,200
ก.ค.-พ.ย. (153 วัน)	40	612	612	850	950	1,101,600
รวม						5,256,800
ปีที่ 6-10						
ธ.ค.-มิ.ย. (212 วัน)	90	1,908	1,908	1,150	1,300	4,674,600
ก.ค.-พ.ย. (153 วัน)	45	689	689	850	950	1,239,300
รวม						5,913,900

จากตารางที่ 9 แสดงการคาดการณ์รายได้ในปีที่ 1-10 สามารถสรุปจำนวนห้องพักที่ขายได้รวมทั้งหมดในแต่ละปี ดังนี้

ตารางที่ 10 แสดงการคาดการณ์จำนวนห้องพักที่ขายได้รวมทั้งหมดปีที่ 1-10

ปี	จำนวนห้องพัก
ปีที่ 1	2,308
ปีที่ 2	2,885
ปีที่ 3	3,462
ปีที่ 4	4,039
ปีที่ 5	4,616
ปีที่ 6	5,193
ปีที่ 7	5,193
ปีที่ 8	5,193
ปีที่ 9	5,193
ปีที่ 10	5,193

ในส่วนของค่าใช้จ่ายด้านการตลาดของแต่ละรายการ โครงการจะทำการโฆษณาโดยใช้แผ่นพับโฆษณา สื่อสิ่งพิมพ์ และสื่ออินเทอร์เน็ต โดยการโฆษณาผ่านแผ่นพับจะดำเนินการในช่วงปีที่ 1-3 เนื่องจากเป็นช่วงที่ต้องการสื่อสารข้อมูลที่ปักไปยังกลุ่มลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึง รายการแต่ละปีมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 11 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายด้านการตลาดในปีต่างๆ

รายการ	ปีที่ 1-3 (บาท)	ปีที่ 4-10 (บาท)
แผ่นพับโฆษณา	6,000	-
สื่อสิ่งพิมพ์	2,500	2,500
สื่ออินเทอร์เน็ต	1,500	1,500

ตารางที่ 12 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายด้านการตลาดในแต่ละปี

ปี	ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด (บาท)
ปีที่ 1	10,000
ปีที่ 2	10,000
ปีที่ 3	10,000
ปีที่ 4	4,000
ปีที่ 5	4,000
ปีที่ 6	4,000
ปีที่ 7	4,000
ปีที่ 8	4,000
ปีที่ 9	4,000
ปีที่ 10	4,000

1.5. การสรุปผลการศึกษาด้านการตลาด

ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาถึงความต้องการของนักท่องเที่ยวในการใช้บริการธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ซึ่งให้ผลสรุปดังนี้

1. ด้านการบริการ นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อบริการในระดับมากในเรื่องของชื่อเสียงของที่พัก เครื่องปรับอากาศภายในห้องพัก เครื่องทำน้ำอุ่น สิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก และขนาดห้องพักที่เหมาะสม

2. ด้านราคา นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อบริการในระดับมากทุกๆ ด้าน ได้แก่ อัตราค่าห้องพักมีความชัดเจน อัตราค่าห้องพักเหมาะสมกับการบริการ และอัตราค่าห้องพักต่ำกว่าที่พักรอื่น

3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญต่อบริการในระดับมาก ในด้านสถานที่ตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสม ความสะดวกในการเดินทาง อยู่ใกล้แหล่งท่องเที่ยวและพาณิชยกรรม และช่องทางการติดต่อสะดวก

4. ด้านการส่งเสริมการตลาด นักท่องเที่ยวให้ความสำคัญในระดับมากในเรื่องคำแนะนำจากบุคคลใกล้ชิด และมีส่วนลดอัตราค่าห้องพักในช่วงนอกฤดูท่องเที่ยว

5. ด้านบุคลากร ให้ความสำคัญในระดับมาก ด้านพนักงานมีความสุภาพและเป็นมิตร พนักงานบริการนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างประเทศอย่างเสมอภาค พนักงานบริการด้วยความรวดเร็วและถูกต้อง และพนักงานมีการให้คำแนะนำบริการได้ดี

6. ด้านคุณลักษณะทางกายภาพ ให้ความสำคัญในระดับมาก ด้านอาคารสถานที่ สะอาดและเป็นระเบียบ ป้ายชื่อที่ปักบอกรายละเอียดชัดเจน มีบรรยากาศและสภาพแวดล้อมดี อาคารสถานที่ตกแต่งสวยงาม และมีระบบรักษาความปลอดภัย

7. ด้านกระบวนการให้บริการ ให้ความสำคัญระดับมากในเรื่องรับข้อมูลในการ จองห้องพักอย่างถูกต้อง

นอกจากนี้ ผู้ศึกษายังได้สัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ใน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์จำนวน 5 ราย ได้ข้อสรุปเกี่ยวกับการจัดการธุรกิจที่พัก ประเภทเกสต์เฮาส์ ดังนี้

1. รูปแบบของธุรกิจของผู้ประกอบการทั้ง 5 รายและทั้งหมดของผู้ประกอบการ ธุรกิจนี้มีการดำเนินงานในรูปแบบเจ้าของคนเดียว มีทำเลที่ตั้งอยู่ในบริเวณศูนย์กลางของอำเภอหัว หิน และมีลักษณะอาคารสถานที่เป็นอาคารพาณิชย์ 3-4 ชั้น มีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 9-30 ห้อง

2. สำหรับรูปแบบห้องพักมีสิ่งอำนวยความสะดวก ได้แก่ เครื่องปรับอากาศ เครื่อง ทำน้ำอุ่น ตู้เย็น โทรทัศน์ ตู้เสื้อผ้า และเฟอร์นิเจอร์ห้องพัก มีอัตราค่าบริการอยู่ที่ 750-1,800 บาท แตกต่างกันตามช่วงฤดูกาลท่องเที่ยว

3. ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการคือ การให้บริการด้วยความเต็มใจ ช่วยเหลือและให้ข้อมูลต่างๆ ในการท่องเที่ยว ที่พักสะอาด ปลอดภัย มีราคาที่เหมาะสม และมีการ ส่งเสริมการตลาดโดยการโฆษณาทางเว็บไซต์และแผ่นพับเป็นหลัก

4. ปัจจัยและความเสี่ยงที่มีผลกระทบต่อการค้าดำเนินธุรกิจคือ คู่แข่งธุรกิจมีจำนวน เพิ่มขึ้น ปัญหาหลักของผู้ประกอบการส่วนใหญ่คือ ไม่มีที่จอดรถ มีสภาพแวดล้อมที่ค่อนข้าง แออัด เสียงดัง และปัญหาการตัดราคาให้ต่ำลงของคู่แข่ง

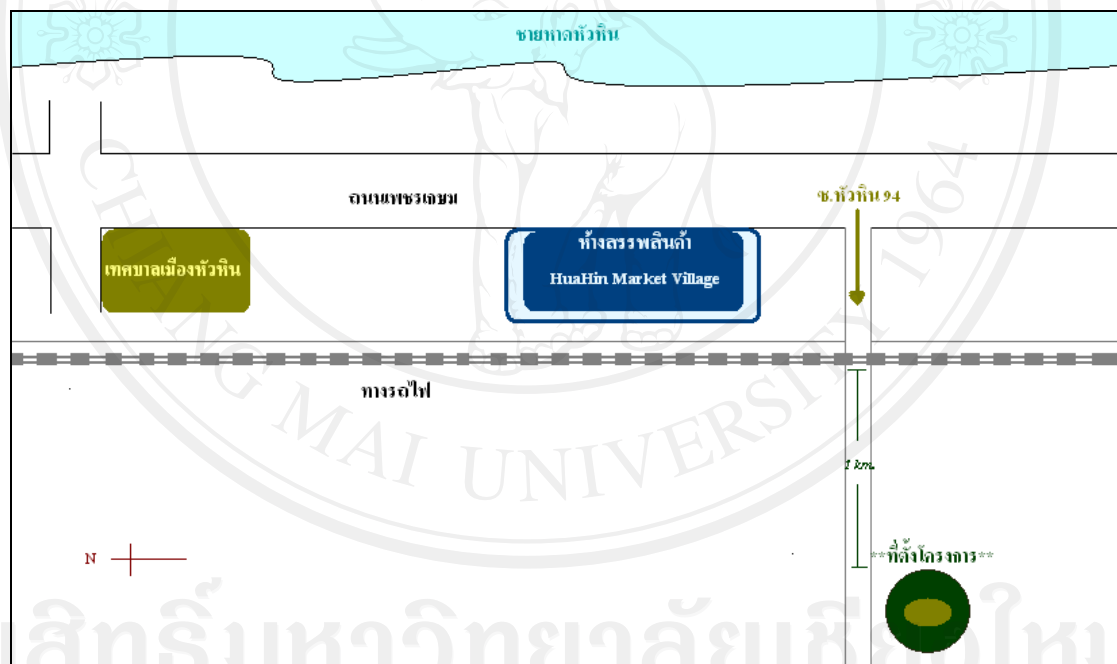
จากผลการศึกษาด้านการตลาดดังกล่าวมาทั้งหมด แสดงว่าโครงการดังกล่าวควร ทำการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในด้านอื่นๆ ต่อไป ได้แก่ ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้าน การเงิน เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์

2. การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

จากการศึกษาข้อมูลด้านเทคนิคจากข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิต่างๆ สามารถสรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

2.1. การกำหนดทำเลสถานที่ตั้ง

ที่ตั้งโครงการที่พักประเภทเกสต์เฮาส์มีขนาดพื้นที่ 400 ตารางวา หรือ 1,600 ตารางเมตร โดยตั้งอยู่ติดเชิงเขาหิน เหล็ก ไฟ ในชุมชนทางรถไฟฝั่งตะวันตก ตำบลหัวหิน อำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยทำเลที่ตั้งโครงการห่างจากชายหาดหัวหินภายในระยะรัศมี 2 กิโลเมตร มีการคมนาคมไป-มาสะดวก อยู่ห่างไม่ไกลจากแหล่งท่องเที่ยวและห้างสรรพสินค้า อีกทั้งภายในพื้นที่เป็นบริเวณที่มีความร่มรื่น บรรยากาศดี มีความเป็นส่วนตัวและมีสถานที่จอดรถสะดวก จึงมีความเหมาะสมในการดำเนินโครงการนี้เป็นอย่างยิ่ง ดังภาพแสดงที่ตั้งโครงการ



ภาพที่ 2 แสดงที่ตั้งโครงการ

2.2. การวิเคราะห์ด้านการก่อสร้าง

ลักษณะที่พักเป็นอาคารชั้นเดียวแบ่งเป็น 2 ส่วน โดยในส่วนแรกเป็นห้องพักมาตรฐานที่มีขนาด 20 ตารางเมตร จำนวน 10 ห้อง และห้องพักพิเศษขนาด 24 ตารางเมตร จำนวน 10 ห้อง ประกอบด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพักได้แก่ เตียงนอน มีห้องน้ำในตัวพร้อมเครื่องทำน้ำอุ่น เครื่องปรับอากาศ ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง ชั้นวางของหัวเตียง ชุดโต๊ะ-เก้าอี้

ส่วนที่ 2 ได้แก่ พื้นที่ส่วนกลางขนาด 84 ตารางเมตรประกอบไปด้วยส่วนของสำนักงานและห้องโถงส่วนกลาง มีเคาน์เตอร์ต้อนรับลูกค้า ห้องน้ำ ชุดโซฟาจัดไว้สำหรับมุมพักผ่อนและชุดโต๊ะ-เก้าอี้ส่วนกลางสำหรับลูกค้าและผู้มาเยือน สำหรับสถานที่จอดรถขนาด 150 ตารางเมตร จัดไว้อยู่ด้านหน้าของที่พักรับรองสามารถรองรับปริมาณรถยนต์ได้จำนวน 12 คัน

สำหรับการออกแบบผังอาคารและการปรับปรุงที่ดินในการก่อสร้างนั้น เนื่องจากที่ดินในบริเวณโครงการเป็นที่โล่งและมีระดับพื้นที่สูงกว่าระดับถนนเล็กน้อย ไม่มีประวัติน้ำท่วมขัง จึงดำเนินการเพียงกำจัดวัชพืชและปรับปรุงผิวที่ดินให้มีความเรียบร้อยก่อนเริ่มการก่อสร้าง โดยแผนผังและรายละเอียดโครงการมีดังนี้

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a detailed illustration of an elephant standing and facing left. Above the elephant's head is a traditional Thai oil lamp (diya) with a flame. The entire emblem is enclosed within a circular border. The Thai text 'มหาวิทยาลัยเชียงใหม่' is written along the top inner edge of the circle, and 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' is written along the bottom inner edge. There are decorative floral motifs on either side of the elephant.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



Copyright © by Chiang Mai University
 All rights reserved

ภาพที่ 3 แสดงแผนผังโครงการที่พัก

2.3. การประมาณการต้นทุนค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง

โครงการที่פקประเภทเกสท์เฮาส์มีการประมาณการต้นทุนค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง ในรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 13 แสดงประมาณการต้นทุนค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง

รายการ	จำนวน	หน่วยนับ	ราคา/หน่วย	รวมมูลค่า
ที่ดิน	400	ตารางวา	5,000	2,000,000
ค่าปรับปรุงที่ดิน	-	-	50,000	50,000
ค่าก่อสร้างอาคารที่พักพร้อมตกแต่งภายใน				
- ขนาด 20 ตารางเมตร x 15,000 บาท	10	ห้อง	300,000	3,000,000
- ขนาด 24 ตารางเมตร x 15,000 บาท	10	ห้อง	360,000	3,600,000
ค่าก่อสร้างอาคารสำนักงาน และห้องโถงส่วนกลางพร้อมตกแต่งภายใน ขนาด 84 ตารางเมตร	1	ห้อง	840,000	840,000
สิ่งปลูกสร้าง				
- ค่าก่อสร้างที่จอดรถ	150	ตารางเมตร	500	75,000
- งานระบบที่พัก (10% ของค่าก่อสร้างอาคาร)	-	-	744,000	744,000
- งานภูมิสถาปัตยกรรม (พื้นถนน ร้วและสวนต้นไม้)	-	-	150,000	150,000
- แท็งก์น้ำสำรอง 1,500 ลิตร	2	ถัง	5,000	10,000
อุปกรณ์ภายในห้องพัก				
- ชุดเฟอร์นิเจอร์ห้องพัก	20	ชุด	10,000	200,000
- เครื่องปรับอากาศ	20	เครื่อง	17,000	340,000
- เครื่องทำน้ำอุ่น	20	ชุด	3,000	60,000
- โทรทัศน์	20	เครื่อง	5,000	100,000
- ตู้เย็น	20	ตัว	5,000	100,000
- ชุดเครื่องนอน ผ้าเช็ดตัวและพรมเช็ดเท้า	20	ชุด	1,000	20,000

ตารางที่ 13 แสดงประมาณการต้นทุนค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง (ต่อ)

รายการ	จำนวน	หน่วยนับ	ราคา/หน่วย	รวมมูลค่า
- ถังขยะ	20	ถัง	30	600
อุปกรณ์ภายในสำนักงาน และห้องโถงส่วนกลาง				
- ชุดเฟอร์นิเจอร์สำนักงาน	1	ชุด	10,000	10,000
- ชุดเฟอร์นิเจอร์รับแขก	1	ชุด	13,000	13,000
- คอมพิวเตอร์	1	ชุด	20,000	20,000
- โทรศัพท์	1	เครื่อง	1,000	1,000
- ถังดับเพลิง	3	ตัว	1,000	3,000
รวม				11,336,600

หมายเหตุ: ราคาที่ดิน 5,000 บาทต่อตารางวา เป็นราคาประเมินโดยสำนักงานที่ดินจังหวัด
ประจวบคีรีขันธ์ สาขาหัวหิน (กมล ปทุมศิลป์, 2552: สัมภาษณ์)

งานระบบที่ปัก (10% ของค่าก่อสร้างอาคาร) (คำริห์ เกิดทอง, 2552: สัมภาษณ์)

2.4. ประมาณการบซ่อมแซมอาคารและอุปกรณ์ในการดำเนินงาน

โครงการจะทำการทาสีอาคารใหม่ปีที่ 6 งบประมาณ 30,000 บาท กำหนดให้ทำการปรับเปลี่ยนชุดเฟอร์นิเจอร์ห้องพัก ทุกๆ 3 ปี คือ ปีที่ 4 ปีที่ 7 และปีที่ 10 จำนวน 200,000 บาท และปรับเปลี่ยนชุดเครื่องนอน ผ้าเช็ดตัวและพรมเช็ดเท้าทุกๆ ปี จำนวน 20,000 บาท และกำหนดงบประมาณค่าซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไปในช่วง 1-5 ปีแรก ปีละ 5,000 บาท และเนื่องจากการเสื่อมสภาพการใช้งาน นับตั้งแต่ปีที่ 6 เป็นต้นไป ประมาณการปีละ 10,000 บาท

ตารางที่ 14 แสดงประมาณการบซ่อมแซมอาคารและอุปกรณ์ในการดำเนินงาน

ปี	รายการ	งบประมาณ
1	ปรับเปลี่ยนชุดเครื่องนอน ผ้าเช็ดตัวและพรมเช็ดเท้า และซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป	25,000
2	ปรับเปลี่ยนชุดเครื่องนอน ผ้าเช็ดตัวและพรมเช็ดเท้า และซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป	25,000

ตารางที่ 14 แสดงประมาณการงบประมาณซ่อมแซมอาคารและอุปกรณ์ในการดำเนินงาน (ต่อ)

ปี	รายการ	งบประมาณ
3	ปรับเปลี่ยนชุดเครื่องนอน ผ้าเช็ดตัวและพรมเช็ดเท้า และซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป	25,000
4	ปรับเปลี่ยนชุดเครื่องนอน ผ้าเช็ดตัวและพรมเช็ดเท้า ซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป และปรับเปลี่ยนชุดเฟอร์นิเจอร์ห้องพัก	225,000
5	ปรับเปลี่ยนชุดเครื่องนอน ผ้าเช็ดตัวและพรมเช็ดเท้า และซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป	25,000
6	ปรับเปลี่ยนชุดเครื่องนอน ผ้าเช็ดตัวและพรมเช็ดเท้า ซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป ทาสีอาคารใหม่	60,000
7	ปรับเปลี่ยนชุดเครื่องนอน ผ้าเช็ดตัวและพรมเช็ดเท้า ซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป และปรับเปลี่ยนชุดเฟอร์นิเจอร์ห้องพัก	230,000
8	ปรับเปลี่ยนชุดเครื่องนอน ผ้าเช็ดตัวและพรมเช็ดเท้า และซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป	30,000
9	ปรับเปลี่ยนชุดเครื่องนอน ผ้าเช็ดตัวและพรมเช็ดเท้า และซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป	30,000
10	ปรับเปลี่ยนชุดเครื่องนอน ผ้าเช็ดตัวและพรมเช็ดเท้า ซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไป และปรับเปลี่ยนชุดเฟอร์นิเจอร์ห้องพัก	230,000

3. การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ ทำให้ทราบข้อมูลเพื่อกำหนดระยะเวลาการดำเนินการ การกำหนดรูปแบบในการบริหารธุรกิจที่พิกประเภทเกสต์เฮาส์ การจัดโครงสร้างองค์กร ตลอดจนการคาดคะเนค่าใช้จ่ายในการบริหาร เพื่อประโยชน์ในการประเมินผลและการตัดสินใจลงทุน ในการวิเคราะห์มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 15 แสดงระยะเวลาการดำเนินงาน โครงการธุรกิจที่พิกประเภทเกสต์เฮาส์

กิจกรรม	เดือน									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
เขียนแบบและประมาณค่าใช้จ่าย	↔									
ดำเนินการกู้เงินจากสถาบันการเงิน	↔	↔								
ขออนุญาตก่อสร้าง/ดำเนินการก่อสร้าง				↔	↔	↔	↔	↔	↔	
สั่งซื้ออุปกรณ์ในการดำเนินงาน							↔	↔	↔	
ดำเนินธุรกิจตามโครงการ										↔

3.1. ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

ก่อนการดำเนินงานธุรกิจที่พิกจะต้องทำการขออนุญาตก่อสร้างอาคาร และการขออนุญาตประกอบกิจการที่พิกประเภทเกสต์เฮาส์จากหน่วยงานในพื้นที่ และในส่วนของ การจัดหาเงินทุนจากสถาบันการเงิน โดยมีรายละเอียดค่าใช้จ่ายดังนี้

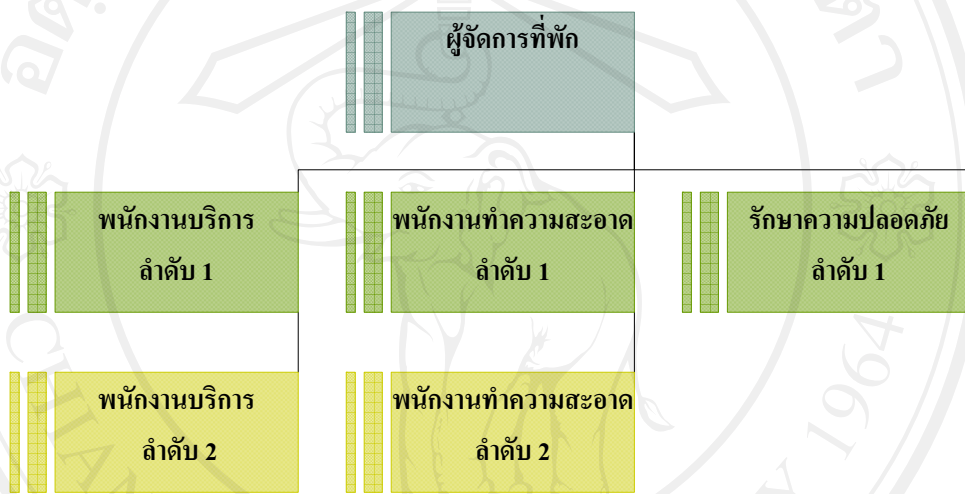
ตารางที่ 16 แสดงค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
ป้ายที่พิก	10,000
ค่าธรรมเนียมการขออนุญาตก่อสร้างอาคาร	20
ค่าธรรมเนียมการตรวจแบบที่พิก	800
ค่าธรรมเนียมการขออนุญาตประกอบกิจการ	50
ค่าธรรมเนียมธนาคาร	46,750
รวม	57,620

หมายเหตุ ค่าธรรมเนียมธนาคาร ได้แก่ ค่าธรรมเนียมวิเคราะห์โครงการ 3,000 บาท ค่าธรรมเนียมบริการทำนิติกรรมจําเอง 0.25% และค่าธรรมการจัดการเงินกู้ 1.0% (ธนาคารไทยพาณิชย์, 2551: ออนไลน์)

3.2. รูปแบบการดำเนินงานธุรกิจ

โครงการธุรกิจที่พักประเภทเกสต์เฮาส์เป็นกิจการขนาดเล็ก ดำเนินการในรูปแบบเจ้าของคนเดียว มีรูปแบบการบริหารงานตามหน้าที่การทำงานชัดเจน ซึ่งมีโครงสร้างองค์กร ดังนี้



ภาพที่ 4 แสดงโครงสร้างองค์กรของโครงการที่พักประเภทเกสต์เฮาส์

3.3. ผลตอบแทนและหน้าที่ความรับผิดชอบของบุคลากร

1. ผู้จัดการที่พัก ทำหน้าที่ควบคุมความเรียบร้อยของกิจการในทุกๆ ด้าน บริหารงานบุคคล จัดการด้านการเงินและบัญชี จัดการด้านการตลาด อัตราเงินเดือน 25,000 บาท
2. พนักงานบริการ ทำหน้าที่ให้บริการในการต้อนรับลูกค้าและอำนวยความสะดวกตลอดกระบวนการใช้บริการที่พัก อัตราเงินเดือน 6,000 บาท
3. พนักงานทำความสะอาด ทำหน้าที่ดูแลและทำความสะอาดในส่วนของห้องพัก และพื้นที่ส่วนกลางทั้งหมด อัตราเงินเดือน 6,000 บาท
4. พนักงานรักษาความปลอดภัย ทำหน้าที่รักษาความปลอดภัยบริเวณที่พักทั่วทุกพื้นที่ อัตราเงินเดือน 5,000 บาท

สำหรับกรณีสานซ่อมแซมด้านเทคนิค จะใช้ช่างที่มีความชำนาญเฉพาะด้านจากภายนอก

3.4. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

3.4.1. ค่าใช้จ่ายในการบริการ ประกอบด้วย วัสดุสิ้นเปลือง เงินเดือนพนักงานบริการ พนักงานทำความสะอาด พนักงานรักษาความปลอดภัย ค่าน้ำ ค่าไฟ และค่าซักกรีด ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- ค่าวัสดุสิ้นเปลือง 30 บาท ได้แก่ น้ำดื่ม กระดาษชำระ สบู่ และอื่นๆ ตามอัตราการเข้าพักที่คาดการณ์ในแต่ละปี สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 17 แสดงค่าใช้จ่ายในวัสดุสิ้นเปลืองปีที่ 1-10

ปี	จำนวนห้องพัก	ค่าใช้จ่ายในวัสดุสิ้นเปลือง
ปีที่ 1	2,308	69,240
ปีที่ 2	2,885	86,550
ปีที่ 3	3,462	103,860
ปีที่ 4	4,039	121,170
ปีที่ 5	4,616	138,480
ปีที่ 6-10	5,193	155,790

- ค่าน้ำ ค่าไฟและค่าซักกรีด 50 บาทต่อห้อง โดยคำนวณตามการคาดการณ์อัตราการเข้าพักในแต่ละปี สรุปได้ดังนี้

ตารางที่ 18 แสดงค่าน้ำ ค่าไฟและค่าซักกรีดปีที่ 1-10

ปี	จำนวนห้องพัก	ค่าน้ำ ค่าไฟและค่าซักกรีด
ปีที่ 1	2,308	115,400
ปีที่ 2	2,885	144,250
ปีที่ 3	3,462	173,100
ปีที่ 4	4,039	201,950
ปีที่ 5	4,616	230,800
ปีที่ 6	5,193	259,650

3.4.2. ค่าใช้จ่ายในการบริหาร ประกอบด้วย เงินเดือนผู้จัดการที่พัค ค่าน้ำ ค่าไฟ ส่วนกลาง และค่าโทรศัพท์ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

- ค่าน้ำ ค่าไฟส่วนกลาง ได้แก่ สำนักงาน ที่จอดรถ บริเวณทางเดินและโดยรอบ ของที่พัคเดือนละ 1,000 บาท
- ค่าโทรศัพท์ที่ใช้ติดต่อเรื่องต่างๆ ภายในสำนักงาน ประมาณการเดือนละ 500 บาท

3.4.3. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ

- ค่าซ่อมแซมและทาสีอาคารใหม่ในปีที่ 6 เนื่องจากการเสื่อมสภาพการใช้งาน ประมาณการ 30,000 บาท
- ค่าปรับเปลี่ยนชุดเฟอร์นิเจอร์ห้องพัคในปีที่ 4 ปีที่ 7 และปีที่ 10 จำนวน 200,000 บาท
- ค่าปรับเปลี่ยนชุดเครื่องนอน ผ้าเช็ดตัวและพรมเช็ดเท้า ประมาณการปีละ 20,000 บาท
- ค่าซ่อมแซมอุปกรณ์ทั่วไปในช่วง 1-5 ปีแรก ปีละ 5,000 บาท และเนื่องจากการเสื่อมสภาพการใช้งาน นับตั้งแต่วันที่ 6 เป็นต้นไป ประมาณการปีละ 10,000 บาท
- ค่าเสื่อมราคาอาคารปีละ 372,000 บาท ระยะเวลา 20 ปี
- ค่าเสื่อมราคาสິงปลุกสร้าง 195,800 บาท ระยะเวลา 5 ปี
- ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ภายในห้องพัค 164,120 ระยะเวลา 5 ปี
- ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ภายในสำนักงาน 9,400 บาท ระยะเวลา 5 ปี
- ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดประมาณการเดือนละ 300 บาท
- ค่าภาษีโรงเรือน คิดเป็นอัตราร้อยละ 12.5 ของรายได้รวมต่อปี
- ค่าภาษีป้าย คิดเป็นอัตรา 20 บาทต่อขนาด 500 ตารางเซนติเมตร สำหรับป้ายที่เป็นภาษาไทยปนกับอักษรต่างประเทศ/ภาพ/เครื่องหมายอื่น โดยป้ายของที่พัคมีขนาด 60 x 200 เซนติเมตร คิดเป็นพื้นที่ทั้งหมด 12,000 ตารางเซนติเมตร ดังนั้น ต้องเสียภาษีป้ายทั้งสิ้น 480 บาท ต่อปี
- ค่าประกันอัคคีภัย ปีละ 19,125 บาท คิดเป็นอัตราร้อยละ 0.225 ของทุนประกัน 8,500,000 บาท (เป็นราคาประมาณค่าก่อสร้างอาคารและสิ่งปลุกสร้าง ไม่รวมค่าที่ดิน) (ณัฐรุจา บุปผาทอง, 2552: สัมภาษณ์)

ตารางที่ 19 แสดงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปีที่ 1-10

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
เงินเดือนผู้จัดการที่พัก	300,000	309,000	318,270	327,818	337,650	347,780	358,218	368,965	380,033	391,429
เงินเดือนพนักงานบริการ	144,000	148,320	152,770	157,355	162,077	166,934	171,940	177,094	182,409	187,884
เงินเดือนพนักงานทำความสะอาด	144,000	148,320	152,770	157,355	162,077	166,934	171,940	177,094	182,409	187,884
เงินเดือนพนักงานรักษาความปลอดภัย	60,000	61,800	63,654	65,570	67,535	69,562	71,651	73,802	76,014	78,301
ค่าใช้จ่ายในวัสดุสิ้นเปลือง	69,240	86,550	103,860	121,170	138,480	155,790	155,790	155,790	155,790	155,790
ค่าน้ำ ค่าไฟและค่าซักรีดในการบริการ	115,400	144,250	173,100	201,950	230,800	259,650	259,650	259,650	259,650	259,650
ค่าน้ำ ค่าไฟส่วนกลาง	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าโทรศัพท์	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าซ่อมแซมอาคารและอุปกรณ์	25,000	25,000	25,000	225,000	25,000	60,000	230,000	30,000	30,000	230,000
ค่าเสื่อมราคาอาคารและสิ่งปลูกสร้าง	567,800	567,800	567,800	567,800	567,800	372,000	372,000	372,000	372,000	372,000
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ภายในห้องพัก	164,120	164,120	164,120	164,120	164,120	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ภายในสำนักงาน	9,400	9,400	9,400	9,400	9,400	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600	3,600
ค่าภาษีโรงเรือน (ร้อยละ12.5 ของรายได้รวมต่อปี)	328,550	410,688	492,825	584,963	657,100	739,238	749,238	739,238	739,238	749,238
ค่าภาษีป้าย	480	480	480	480	480	480	480	480	480	480
ค่าประกันอัคคีภัย	19,125	19,125	19,125	19,125	19,125	19,125	19,125	19,125	19,125	19,125
รวม	1,968,715	2,097,328	2,245,648	2,604,581	2,544,119	2,399,967	2,602,506	2,415,712	2,439,622	2,674,256

4. การวิเคราะห์ทางการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงิน เป็นการประมาณการค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนที่จะได้รับจากการทำโครงการ โดยการแบ่งเป็นขั้นตอน ดังนี้

4.1. ประมาณการเงินทุนในโครงการ

เงินลงทุนในโครงการทั้งหมดจำนวน 12,140,000 บาท โดยมาจากส่วนของเจ้าของ 8,640,000 บาท และจากการกู้ยืมสถาบันการเงิน 3,500,000 บาท โดยใช้ที่ดินที่ตั้งโครงการ สิ่งก่อสร้างพร้อมอุปกรณ์ต่างๆ เป็นหลักประกันในการกู้ยืม

ตารางที่ 20 แสดงเงินลงทุนในโครงการ

รายการ	ส่วนของเจ้าของ	สถาบันการเงิน	รวม	ค่าเสื่อมราคา
ที่ดินและค่าปรับปรุงที่ดิน	2,050,000		2,050,000	-
อาคารที่พัก สำนักงานและห้องโถงส่วนกลาง	3,940,000	3,500,000	7,440,000	20 ปี
สิ่งปลูกสร้าง	979,000		979,000	5 ปี
อุปกรณ์ภายในห้องพัก	820,600		820,600	5 ปี
อุปกรณ์ภายในสำนักงานและห้องโถงส่วนกลาง	47,000		47,000	5 ปี
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	57,620		57,620	เงินลงทุนในปีแรก
เงินทุนหมุนเวียน	745,780		745,780	คืนเมื่อสิ้นสุดโครงการ
รวม	8,640,000	3,500,000	12,140,000	

ตารางที่ 21 แสดงการประมาณเงินทุนหมุนเวียน

รายการ	จำนวนเงิน
เงินเดือน	648,000
ค่าน้ำ ค่าไฟ	12,000
ค่าซ่อมบำรุง	25,000
ค่าประกันอัคคีภัย	19,125
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	10,000
ค่าโทรศัพท์	6,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	3,600
สำรองเงินสด	22,055
รวม	745,780

4.2. สมมติฐานทางการเงิน

1. โครงสร้างเงินลงทุนประกอบด้วยส่วนของเจ้าของ 70% และเงินกู้ 30%
2. โครงการกำหนดอัตราผลตอบแทนการลงทุนเท่ากับต้นทุนถั่วเฉลี่ยที่ร้อยละ 8 ต่อปี คำนวณได้ดังนี้

ตารางที่ 22 แสดงการคำนวณต้นทุนถั่วเฉลี่ย

ประเภท	สัดส่วนเงินลงทุน	ต้นทุนของเงิน	ต้นทุนถั่วเฉลี่ย
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น	70	8.37%	5.86
เงินกู้	30	6.875%	2.06
รวม	100		7.92

โดยต้นทุนเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 8.37 มาจากอัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นเฉลี่ยปี 2549 และ 2550 ของกลุ่มธุรกิจโรงแรม จำนวน 12 บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2551: ออนไลน์) และต้นทุนเงินกู้อัตราร้อยละ 6.875% มาจากอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (MLR) ของธนาคารไทยพาณิชย์ ณ วันที่ 20 กรกฎาคม 2550 (ธนาคารไทยพาณิชย์, 2551: ออนไลน์) โดยมีรายละเอียดการชำระหนี้ดังนี้

ตารางที่ 23 แสดงเงินกู้และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ 6.875% ต่อปี

รายการ	เงินกู้	ชำระเงินต้น	อัตราดอกเบี้ยเงินกู้
เงินกู้เริ่มต้นโครงการ	3,500,000		
ปีที่ 1	2,800,000	700,000	240,625
ปีที่ 2	2,100,000	700,000	192,500
ปีที่ 3	1,400,000	700,000	144,375
ปีที่ 4	700,000	700,000	96,250
ปีที่ 5	-	700,000	48,125
รวม		3,500,000	721,875

3. ค่าใช้จ่ายในการให้บริการคำนวณจากอัตรารายการเข้าพักในแต่ละปี

4. โครงการมีอายุ 10 ปี กำหนดให้ที่ดินมีมูลค่าสูงขึ้น 100% ทุกๆ 4 ปี ตามอัตรารายการเปลี่ยนแปลงโดยเฉลี่ยของราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดิน รอบบัญชี พ.ศ.2547-2550 และรอบบัญชี พ.ศ. 2551-2554 (กมล ปทุมศิลป์, 2552: สัมภาษณ์) และเมื่อสิ้นสุดโครงการที่ดินจะมีราคา 20,000 บาทต่อตารางวา รวมมูลค่าที่ดิน 8,000,000 บาท

ตารางที่ 24 แสดงบัญชีราคาประเมินทุนทรัพย์ที่ดิน สำนักงานที่ดินจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สาขา หัวหิน รอบบัญชี พ.ศ.2547-2550 และรอบบัญชี พ.ศ. 2551-2554

โฉนดที่ดิน	หน้าสำรวจ	ระวาง	เนื้อที่	ราคาประเมิน (บาทต่อตารางวา)		
				2547-2550	2551-2554	เฉลี่ย (2547-2554)
14771	11582	543.41/4	2 ไร่ 92 ตารางวา	2,500	5,000	6,250
อัตรารายการเปลี่ยนแปลงราคาประเมินที่ดิน (ร้อยละ)				-	100	100

ที่มา : กมล ปทุมศิลป์ (สัมภาษณ์: 2552)

5. คิดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรงในอัตรา 5% ต่อปีสำหรับอาคาร เมื่อสิ้นสุดโครงการอาคารมีมูลค่าซากเท่ากับ 20% ส่วนที่เหลือไม่มีมูลค่าซาก

มูลค่าอาคารปัจจุบัน = 7,440,000 บาท

มูลค่าซาก = 20%

มูลค่าอาคารปลายปีที่ 10 = 1,488,000 บาท

สำหรับส่วนที่นอกเหนือจากอาคารคิดค่าเสื่อมในอัตรา 20% ต่อปี ใน ส่วนของอุปกรณ์ในการดำเนินงานที่มีราคาต่อหน่วยต่ำกว่า 2,000 บาท ไม่นำมาคิดค่าเสื่อมราคา

ตารางที่ 25 แสดงการคิดค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสม

ปี	ค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรง			
	อาคารและสิ่งปลูกสร้าง	สิ่งอำนวยความสะดวก	ประจำปี	สะสม
ปีที่ 1	567,800	173,520	741,320	741,320
ปีที่ 2	567,800	173,520	741,320	1,482,640
ปีที่ 3	567,800	173,520	741,320	2,223,960
ปีที่ 4	567,800	173,520	741,320	2,965,280
ปีที่ 5	567,800	173,520	741,320	3,706,600
ปีที่ 6	372,000	40,000	412,000	4,118,600
ปีที่ 7	372,000	40,000	412,000	4,530,600
ปีที่ 8	372,000	40,000	412,000	4,942,600
ปีที่ 9	372,000	40,000	412,000	5,354,600
ปีที่ 10	372,000	40,000	412,000	5,766,600

6. ชุดเฟอร์นิเจอร์ห้องพักที่มีการปรับเปลี่ยนใหม่ทุกๆ 3 ปีนั้น จะนำออกขายในปีที่ 4 ปีที่ 7 และ ปีที่ 10 ในอัตรา 40% ของราคาต้นทุน คิดเป็นมูลค่า 80,000 บาท

7. ภาษีเงินได้จ่ายในปีถัดไป โดยเสียภาษีปลายปีแบบบุคคลธรรมดาเฉลี่ยที่ร้อยละ 20-30 ดังแสดงในตารางต่อไปนี้

8. กำหนดให้เงินเดือนพนักงานเพิ่มขึ้นปีละ 3% ตามอัตราการเติบโตของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (สำนักคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2551)

9. ปีสุดท้ายของโครงการจะมีเงินสดรับจากมูลค่าที่ดินและอาคารจำนวน 9,488,000 บาท และเงินทุนหมุนเวียนจำนวน 745,780 บาท

ตารางที่ 26 แสดงการเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาของโครงการธุรกิจที่ฝึกประเภทเกษตรเฮาส์ปีที่ 1-10

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้	2,628,400	3,285,500	3,942,600	4,679,700	5,256,800	5,913,900	5,993,900	5,913,900	5,913,900	5,993,900
หัก ค่าใช้จ่ายเหมาจ่าย 70%	1,839,880	2,299,850	2,759,820	3,275,790	3,679,760	4,139,730	4,195,730	4,139,730	4,139,730	4,195,730
เงินได้หลังหักค่าใช้จ่าย	788,520	985,650	1,182,780	1,403,910	1,577,040	1,774,170	1,798,170	1,774,170	1,774,170	1,798,170
หักลดหย่อนส่วนตัว	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
เงินได้สุทธิ	758,520	955,650	1,152,780	1,373,910	1,547,040	1,744,170	1,768,170	1,744,170	1,744,170	1,768,170
เงินได้สุทธิตัวส่วนที่เกิน 150,001 บาท										
แต่ไม่เกิน 500,000 บาท เสียภาษีร้อยละ 10	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000
เงินได้สุทธิตัวส่วนที่เกิน 500,001 บาท										
แต่ไม่เกิน 1,000,000 บาท เสียภาษีร้อยละ 20	51,704	91,130	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
เงินได้สุทธิตัวส่วนที่เกิน 1,000,001 บาท										
แต่ไม่เกิน 4,000,000 บาท เสียภาษีร้อยละ 30	-	-	45,834	112,173	164,112	223,251	230,451	223,251	223,251	230,451
รวมภาษีเงินได้ที่ต้องชำระ	86,704	126,130	180,834	247,173	299,112	358,251	365,451	358,251	358,251	365,451

หมายเหตุ หักค่าใช้จ่ายเหมาจ่าย 70% เป็นการเหมาสำหรับเงินได้พึงประเมินตามมาตรา 40(8) (กรมสรรพากร, 2551)

4.3 ประมาณการด้านการเงินของโครงการ

4.3.1 งบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 27 แสดงการประมาณการงบกำไรขาดทุนปีที่ 1-10

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายได้จากการให้บริการ	2,628,400	3,285,500	3,942,600	4,599,700	5,256,800	5,913,900	5,913,900	5,913,900	5,913,900	5,913,900
รายได้จากการขายสินทรัพย์				80,000			80,000			80,000
บวก : มูลค่าที่ดินและอาคาร										9,488,000
รวมรายได้	2,628,400	3,285,500	3,942,600	4,679,700	5,256,800	5,913,900	5,993,900	5,913,900	5,913,900	15,481,900
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	57,620									
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	1,968,715	2,097,328	2,245,648	2,604,581	2,544,119	2,399,967	2,602,506	2,415,712	2,439,622	2,674,256
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด	10,000	10,000	10,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
รวมค่าใช้จ่าย	2,036,335	2,107,328	2,255,648	2,608,581	2,548,119	2,403,967	2,606,506	2,419,712	2,443,622	2,678,256
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	592,065	1,178,173	1,686,952	2,071,119	2,708,681	3,509,933	3,387,394	3,494,188	3,470,278	12,803,644
หัก : ดอกเบี้ยจ่าย	(240,625)	(192,500)	(144,375)	(96,250)	(48,125)	-	-	-	-	-
: ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	(86,704)	(126,130)	(180,834)	(247,173)	(299,112)	(358,251)	(365,451)	(358,251)	(358,251)	(365,451)
กำไรสุทธิ	264,736	859,543	1,361,743	1,727,696	2,361,444	3,151,682	3,021,943	3,135,937	3,112,027	12,438,193
กำไรสะสม	264,736	1,124,279	2,486,021	4,213,718	6,575,162	9,726,843	12,748,786	15,884,724	18,996,751	31,434,944

4.3.2 งบกระแสเงินสด

ตารางที่ 28 แสดงการประมาณการงบกระแสเงินสดปีที่ 0-10

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
กระแสเงินสดรับ											
เงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้น	8,640,000										
เงินกู้	3,500,000										
รายได้จากการให้บริการ		2,628,400	3,285,500	3,942,600	4,599,700	5,256,800	5,913,900	5,913,900	5,913,900	5,913,900	5,913,900
บวก: รายได้จากการขายสินทรัพย์					80,000			80,000			80,000
: มูลค่าที่ดินและอาคาร											9,488,000
รวมกระแสเงินสดรับ	12,140,000	2,628,400	3,285,500	3,942,600	4,679,700	5,256,800	5,913,900	5,993,900	5,913,900	5,913,900	15,481,900
กระแสเงินสดจ่าย											
เงินสดจ่ายลงทุนสุทธิ	11,336,600										
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	57,620										
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		1,968,715	2,097,328	2,245,648	2,604,581	2,544,119	2,399,967	2,602,506	2,415,712	2,439,622	2,674,256
หัก: ค่าเสื่อมราคา		(741,320)	(741,320)	(741,320)	(741,320)	(741,320)	(412,000)	(412,000)	(412,000)	(412,000)	(412,000)
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด		10,000	10,000	10,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
ดอกเบี้ยจ่าย		240,625	192,500	144,375	96,250	48,125					
ชำระคืนเงินต้น (จากการกู้)		700,000	700,000	700,000	700,000	700,000					
ภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา		-	86,704	126,130	180,834	247,173	299,112	358,251	365,451	358,251	358,251
รวมกระแสเงินสดจ่าย	11,394,220	2,178,020	2,345,212	2,484,833	2,844,345	2,802,097	2,291,079	2,552,757	2,373,163	2,389,873	2,624,507
กระแสเงินสดรับ (จ่าย) สุทธิ	745,780	450,380	940,289	1,457,767	1,835,355	2,454,703	3,622,821	3,441,143	3,540,737	3,524,027	12,857,393

4.3.3 งบดุล

ตารางที่ 29 แสดงประมาณการงบดุลปีที่ 0-10

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
สินทรัพย์											
สินทรัพย์หมุนเวียน											
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	745,780	1,196,160	2,136,449	3,594,215	5,429,571	7,884,274	11,507,09	14,948,23	18,488,97	22,013,00	34,870,39
							4	7	5	2	5
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	745,780	1,196,160	2,136,449	3,594,215	5,429,571	7,884,274	11,507,09	14,948,23	18,488,97	22,013,00	34,870,39
							4	7	5	2	5
สินทรัพย์ถาวร											
ที่ดินและค่าปรับปรุงที่ดิน	2,050,000	2,050,000	2,050,000	2,050,000	2,050,000	4,050,000	4,050,000	4,050,000	4,050,000	8,050,000	8,050,000
อาคารที่พัก/สำนักงาน/ ส่วนกลาง	7,440,000	7,440,000	7,440,000	7,440,000	7,440,000	7,440,000	7,440,000	7,440,000	7,440,000	7,440,000	7,440,000
สิ่งปลูกสร้าง	979,000	979,000	979,000	979,000	979,000	979,000	979,000	979,000	979,000	979,000	979,000
อุปกรณ์ภายในห้องพัก	820,600	820,600	820,600	820,600	820,600	820,600	820,600	820,600	820,600	820,600	820,600
อุปกรณ์สำนักงาน	47,000	47,000	47,000	47,000	47,000	47,000	47,000	47,000	47,000	47,000	47,000
รวมสินทรัพย์ถาวร	11,336,60	11,336,60	11,336,60	11,336,60	11,336,60	13,336,60	13,336,60	13,336,60	13,336,60	17,336,60	17,336,60
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
หัก : ค่าเสื่อมราคาสะสม	-	(741,320)	(1,482,64	(2,223,96	(2,965,28	(3,706,60	(4,118,60	(4,530,60	(4,942,60	(5,354,60	(5,766,60
			0)	0)	0)	0)	0)	0)	0)	0)	0)
สินทรัพย์ถาวรสุทธิ	11,336,60	10,595,28	9,853,960	9,112,640	8,371,320	9,630,000	9,218,000	8,806,000	8,394,000	11,982,00	11,570,00
	0	0								0	0

สินทรัพย์อื่นๆ

ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน	57,620											
รวมสินทรัพย์อื่นๆ	57,620											
รวมสินทรัพย์	12,140,00	11,791,44	11,990,40	12,706,85	13,800,89	17,514,27	20,725,09	23,754,23	26,882,97	33,995,00	46,440,39	
	0	0	9	5	1	4	4	7	5	2	5	

ตารางที่ 29 แสดงประมาณการงบดุลปีที่ 0-10 (ต่อ)

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น											
<u>หนี้สินระยะสั้น</u>		86,704	126,130	180,834	247,173	299,112	358,251	365,451	358,251	358,251	365,451
รวมหนี้สินระยะสั้น		86,704	126,130	180,834	247,173	299,112	358,251	365,451	358,251	358,251	365,451
<u>หนี้สินระยะยาว</u>	3,500,000	2,800,000	2,100,000	1,400,000	700,000	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินระยะยาว	3,500,000	2,800,000	2,100,000	1,400,000	700,000	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สิน	3,500,000	2,886,704	2,226,130	1,580,834	947,173	299,112	358,251	365,451	358,251	358,251	365,451
ส่วนของผู้ถือหุ้น											
เงินทุนของผู้ถือหุ้น	8,640,000	8,640,000	8,640,000	8,640,000	8,640,000	10,640,000	10,640,000	10,640,000	10,640,000	14,640,000	14,640,000
กำไรสะสม		264,736	1,124,279	2,486,021	4,213,718	6,575,162	9,726,843	12,748,786	15,884,724	18,996,751	31,434,944
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	8,640,000	8,904,736	9,764,279	11,126,021	12,853,718	17,215,162	20,366,843	23,388,786	26,524,724	33,636,751	46,074,944
				1	8	2	3	6	4	1	4
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	12,140,00	11,791,44	11,990,40	12,706,85	13,800,89	17,514,27	20,725,09	23,754,23	26,882,97	33,995,00	46,440,39
เจ้าของ	0	0	9	5	1	4	4	7	5	2	5

4.4. การวิเคราะห์ผลตอบแทนการลงทุน

4.4.1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV)

ผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละปีตลอดอายุของโครงการ กับเงินสดจ่ายลงทุน ณ อัตราค่าของทุน (Cost of Capital) มีสูตรดังนี้

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

ตารางที่ 30 แสดงการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)

กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน		อัตราผลตอบแทนคิดลด ณ 8%	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ
ปีที่ 1	450,380	0.926	417,052
ปีที่ 2	940,289	0.857	805,827
ปีที่ 3	1,457,767	0.794	1,157,467
ปีที่ 4	1,835,355	0.735	1,348,986
ปีที่ 5	2,454,703	0.681	1,671,653
ปีที่ 6	3,622,821	0.630	2,282,377
ปีที่ 7	3,441,143	0.583	2,006,186
ปีที่ 8	3,540,737	0.540	1,911,998
ปีที่ 9	3,524,027	0.500	1,762,013
ปีที่ 10	12,857,393	0.463	5,952,973
รวมกระแสเงินสดรับจากการดำเนินงาน	34,124,615		19,316,533
กระแสเงินสดรับเมื่อสิ้นโครงการ	745,780	0.463	345,296.14
รวมกระแสเงินสดรับ	34,870,395		19,661,829
เงินลงทุนเริ่มโครงการปีที่ 0	(12,140,000)		(12,140,000)
กระแสเงินสดรับสุทธิ	22,730,395		7,521,829

จากการคำนวณโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 7,521,829 ซึ่งมีค่าเป็นบวก เมื่อประเมินโครงการด้วยวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ แสดงว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

4.4.2. อัตราผลตอบแทนการลงทุน (Internal Rate of Return หรือ IRR)

การคำนวณหาอัตราส่วนลดหรืออัตราดอกเบี้ยที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิตลอดอายุของโครงการเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุน มีสูตรดังนี้

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

คำนวณโดยใช้วิธีการทดลอง (Trial and error) เพื่อหาค่าอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) โดยการเปิดตาราง PVIF แล้วนำค่าที่ได้ไปแทนค่าในสูตร โดยลองไปเรื่อยๆ จนได้ผลลัพธ์ของกระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุนพอดี มีค่าเท่ากับ 16% ซึ่งมีค่าสูงกว่าอัตราผลตอบแทนในการลงทุนที่ต้องการ แสดงว่าโครงการนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

4.4.3. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

ระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุนของโครงการ หรือ ระยะเวลาที่ผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการเท่ากับเงินลงทุนของโครงการ จากการคำนวณ แสดงว่าโครงการมีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 6 ปี 5 เดือน ซึ่งมีค่าน้อยกว่าเกณฑ์เฉลี่ยที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่פקประเภทเกษตรเฮาส์ในอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์คือ 7 ปี แสดงการคำนวณดังนี้

ตารางที่ 31 แสดงการคำนวณระยะเวลาคืนทุน

ปี	เงินลงทุนเริ่มแรก	กระแสเงินสดรับ	กระแสเงินสดรับสะสม
ปีที่ 0	12,140,000		
ปีที่ 1		405,881	405,881
ปีที่ 2		940,289	1,346,170
ปีที่ 3		1,457,767	2,803,936
ปีที่ 4		1,835,355	4,639,292
ปีที่ 5		2,454,703	7,093,995
ปีที่ 6		3,622,821	10,716,815
5 เดือน		1,423,628	12,140,443

4.4.4. การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis)

เป็นการประเมินค่าโครงการ โดยจะต้องตัดสินใจเหตุการณ์ในอนาคตภายใต้เงื่อนไขต่างๆ ที่เปลี่ยนแปลงไปจากภาวะการณ์ที่ได้คาดหมายไว้ที่มีผลกระทบต่อโครงการ ซึ่งมีตัวแปรสำคัญได้แก่ ราคา ปริมาณและต้นทุนรวม การศึกษาครั้งนี้จะใช้วิธีการจำลองสถานการณ์เพื่อเป็นแนวทางในการวิเคราะห์จากการเปลี่ยนแปลงของอัตราการเข้าพักที่ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ 2 สถานการณ์ได้แก่ อัตราการเข้าพักเพิ่มขึ้น 10% และอัตราการเข้าพักลดลง 10% โดยใช้วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) และระยะเวลาคืนทุน (PB)

ตารางที่ 32 แสดงการเปรียบเทียบวิเคราะห์ความไวของโครงการกับผลการดำเนินงานปกติ

เครื่องมือที่ใช้ วิเคราะห์โครงการ	ผลการดำเนินงาน ที่คาดหวัง	ผลการดำเนินงาน ปกติ	การวิเคราะห์ความไว	
			อัตราการเข้าพัก เพิ่มขึ้น 10%	อัตราการเข้าพัก ลดลง 10%
NPV	มีค่าเป็นบวก	7,521,829	10,942,579	3,536,499
IRR	8%	16%	19%	11%
PB	7 ปี	6 ปี 5 เดือน	5 ปี 7 เดือน 4 วัน	7 ปี 9 เดือน 7 วัน
การตัดสินใจในโครงการ		ยอมรับโครงการ	ยอมรับโครงการ	ไม่ยอมรับโครงการ

หมายเหตุ: รายละเอียดดูในภาคผนวก ง