

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการบ้านจัดสรรที่ ถ.บ้านค่าย ก.ม.3 อ.เมือง จ.ระยอง

PROJECT FEASIBILITY STUDY

(HOUSE-ESTATE PROJECT AT BAANKHAI km. 3, RAYONG)



โดย

นาย กฤษดา ตปนีย์ทรัพย์

นาย สุทธิ แซ่โต้ว

โครงการพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาตรีวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต

สาขาวิศวกรรมการก่อสร้าง

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ปีการศึกษา 2536

033258

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**PROJECT FEASIBILITY STUDY
(HOUSE-ESTATE PROJECT AT BAANKHAI km. 3 ,RAYONG)**

Mr. KRISADA TAPANEEYASUB Code 33100012

Mr. SUDHEE SAETOW Code 33100433



**A SPECIAL PROJECT SUBMITTED IN FULFILLMENT
OF THE REQUIREMENT FOR THE DEGREE
BACHELOR OF CONSTRUCTION ENGINEER
KING MONGKUT ' S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG**

1993

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น ดิถีทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาควิชาวิศวกรรมโยธา คณะวิศวกรรมศาสตร์
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ใบรับรองโครงการพิเศษ

ชื่อโครงการพิเศษ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการบ้านจัดสรรที่ ถ.บ้านค่าย
ก.ม. 3 อ.เมือง จ.ระยอง

นักศึกษา นาย กฤษดา ตปนิยทรัพย์ รหัสประจำตัว 33100012

นักศึกษา นาย สุธี แซ่โต้ว รหัสประจำตัว 33100433

หลักสูตร วิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิชา วิศวกรรมการก่อสร้าง

ภาควิชา วิศวกรรมโยธา

อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ วิบูลย์ วุฒิญาณ

คณะกรรมการสอบโครงการพิเศษ	ลายมือชื่อ
อ. ศิลป์ชัย จานสุวรรณ	_____
อ. สุพจน์ ศรีนิล	_____
อ. วิบูลย์ วุฒิญาณ	_____

ภาควิชาวิศวกรรมโยธารับรองแล้ว

(นาย สุรัตน์ หวังเจริญ)

หัวหน้าภาควิชาวิศวกรรมโยธา

วันที่

เดือน

พ.ศ. 2537

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
บ้านจัดสรรที่ ถ.บ้านค่าย ก.ม.3 อ.เมือง จ.ระยอง

PROJECT FEASIBILITY STUDY

โดย นาย กฤษดา ตปนิยทรัพย์

นาย สุธี แซ่โต้ว

อาจารย์ที่ปรึกษา อ. วิบูลย์ วุฒิญาณ

บทคัดย่อ

ในการจัดทำโครงการพิเศษฉบับนี้ ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการบ้านจัดสรร ที่ ถนน ระยอง-บ้านค่าย ก.ม. 3 อ.เมือง ต.น้ำคอก จ.ระยอง ขนาดเนื้อที่ของโครงการประมาณ 20 ไร่ ซึ่งใน ตัวโครงการจะพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกและสาธารณูปโภค

กลุ่มประชากรที่ทำการศึกษา คือ กลุ่มประชากรใน อ.เมือง และ ประชากรที่ทำงานในนิคมอุตสาหกรรม มาบตาพุด ข้อมูลเกี่ยวกับประชากรมีทั้งข้อมูลแบบปฐมภูมิ และ ทุตติภูมิ ข้อมูลแบบปฐมภูมิได้จากแบบสอบถาม ซึ่งจะบอกถึงความต้องการและพฤติกรรมการบริโภคของประชากร ส่วนข้อมูล ทุตติภูมิได้จากหน่วยงานต่างๆของรัฐ การศึกษาทางด้านเทคนิค ศึกษาถึงสภาพแวดล้อมของที่ตั้ง โครงการ การจัดผังของโครงการ และประมาณค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการพัฒนาที่ดินของโครงการ ฯลฯ การศึกษาทางด้าน การบริหาร จะศึกษาถึงรูปแบบและการเลือกทีมงาน ที่เหมาะสมสอดคล้องกับขนาดของ โครงการ สุดท้ายการศึกษาทางการเงินจะแสดงผลตอบแทนในรูปของ IRR, NPV และ B/C RATIO ซึ่งเป็นตัวชี้ขั้นสุดท้ายของปัญหาที่ทำการศึกษว่าสมควรลงทุน หรือ ไม่

ABSTRACT

This special project report is The Feasibility Study of The House-Estate Project at Rayong-Bankaih Road km.3 Amphur Muang Tambon Namkhog Rayong province. The project area is about 20 rai which is composed of the facilities and the consumer republic.

The studied population group was the population group living in Amphur Muang and the population working in Maabtapood Industrial Estate. The population data have both primary data and secondary data. The primary data derived from questionnaires which tell the requirements and the consumer behaviours of the population. The secondary data derived from government organisations. The technical study consists of the environment around the site place, the lay-out plan and estimating the developing costs of the project, etc.. The administrative study will study the type and selecting the team works that agree with project size. The final financing study will perform the returns in type of IRR, NPV and B/C that is the final process indicating that the studied problems should invest or not.

กิตติกรรมประกาศ

โครงการพิเศษฉบับนี้ สำเร็จลงได้ด้วยดีตามวัตถุประสงค์ เพราะได้รับความช่วยเหลือแนะนำ และได้รับความอนุเคราะห์จากบุคคลต่างๆ ดังนี้

อาจารย์ วิบูลย์ วุฒิญาณ อาจารย์ที่ปรึกษา

คุณ สุเชษฐ ศศิรัตนนิกุล เจ้าของโครงการ

เจ้าหน้าที่สำนักงานสถิติ จังหวัดระยอง

เจ้าหน้าที่สำนักผังเมืองแห่งประเทศไทย

เจ้าหน้าที่กรมพาณิชย์ จังหวัดระยอง

เจ้าหน้าที่แผนกอุตสาหกรรม จังหวัดระยอง

เจ้าหน้าที่จัดทำเขต อ.บ้านค่าย จ.ระยอง

คุณ ลือลั่น หรือ พี่บ๊ิก ช่วยในการวาง lay-out และคำแนะนำที่มีประโยชน์

คุณ โมฆิต (โอ ภาคคอมฯ) เชื้อเพื่อสถานที่ และ งานด้านคอมพิวเตอร์

คุณ โกวิท มัตถนากรมมือเอก กับแนะนำในเรื่อง แบบ และ ภาพ perspective

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง กำลังใจจาก บิดา มารดา พี่ น้อง และเพื่อน ๆ ผู้ให้คำแนะนำในการทำงาน และช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ จังใคร่ขอกราบขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้

ผู้จัดทำ

นาย กฤษดา ตปนิยทรัพย์ รหัส 33100012

นาย สุธี แซ่โต้ว รหัส 33100433

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
บทคัดย่อ	I
กิตติกรรมประกาศ	II
สารบัญ	III
สารบัญตาราง	VI
สารบัญภาพ	VII
บทนำ	
-ความเป็นมา	1
-วัตถุประสงค์	1
-ขอบเขตการศึกษา	2
-วิธีการศึกษา	3
-ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
บทที่	
บทที่ 1. การวิเคราะห์เนื้อหาที่ตั้ง	
◆ ขั้นตอนในการวิเคราะห์ด้านการตลาด	8
◆ วิธีในการวิเคราะห์การตลาด	8
● กำหนดเป้าหมายของการศึกษา	8
● การเก็บข้อมูลที่ไม่เป็นทางการ	9
● วางแผนการศึกษาหาข้อมูลการตลาดอย่างเป็นทางการ	9
● หาข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งข้อมูลที่ได้เลือกไว้	10
● เลือกวิธีเหมาะสมในการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ	35
● เตรียมการสำรวจรูปแบบ และทดสอบสนาม	35
● ออกแบบตัวอย่าง และรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ	35
● วิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ และปฐมภูมิ	36
● ทำการเลือกตลาดโดยใช้เทคนิคการทำนาย	66
● ทำนายความต้องการตลาดในอนาคต	66
● พัฒนาแผนการขาย และเตรียมรายงาน	67

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เรื่อง	หน้า
บทที่ 2. การศึกษาด้านเทคนิค	
◆ ขั้นตอนในการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค	81
◆ วิธีในการวิเคราะห์ด้านเทคนิค	81
● ทำการศึกษาด้านที่ตั้งของโครงการ	81
● ทำการวิเคราะห์โอกาส และอุปสรรค ของที่ตั้งโครงการ	81
● ศึกษาอาณาเขตของโครงการ	83
● ศึกษาสภาพแวดล้อมของโครงการ	83
● แสดงราคาที่ดินประเมิน และราคา เจ้าของซื้อจริง	84
● ศึกษาสภาพสาธารณูปโภคของที่ตั้ง ของโครงการ	84
● ศึกษาส่วนบริการต่างๆ ของโครงการ	84
● ศึกษาการจราจรในการเข้าถึงโครงการ	84
●ผังเมืองของจังหวัด	85
● ทำการศึกษาด้านเทคนิค	90
● ศึกษาปัญหาในด้านการก่อสร้าง	90
● กำหนดลักษณะของโครงการ	92
● แสดงการใช้ที่ดินของโครงการ	92
● ทำการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง	93
● กำหนดผัง LAY-OUT ของโครงการ	95
บทที่ 3. การศึกษาด้านการบริหาร	
◆ ขั้นตอนในการวิเคราะห์	99
◆ วิธีในการวิเคราะห์	99
● รูปแบบของธุรกิจ	99
● วิเคราะห์หน้าที่ในองค์กร	100
● วิเคราะห์ค่าใช้จ่ายด้านการบริหาร	106

เรื่อง	หน้า
บทที่ 4. การศึกษาด้านการเงิน	
◆ ขั้นตอนในการวิเคราะห์	108
◆ วิธีในการวิเคราะห์	108
● ค่าใช้จ่ายด้านการขาย	109
● ค่าใช้จ่ายทางด้านการก่อสร้างต่างๆ	110
● ค่าใช้จ่ายด้านการบริหาร	111
● ประเมินการค่าใช้จ่ายทั้งหมดของโครงการ	111
● แหล่งเงินทุน	112
● รายรับ	112
● CASH FLOW	113
● งบดุล	117
● การหาอัตราผลตอบแทนในรูปของ IRR , NPV และ B/C	118
● บทสรุป	123
ภาคผนวก	
แบบสอบถาม เรื่องตลาดทางด้านที่อยู่อาศัยของจังหวัดระยอง	

สารบัญตาราง

เรื่อง	หน้า
ตารางที่	
1. แสดงระบบชุมชนสาย และขนาดหมายเลข	15
2. แสดงความหนาแน่นประชากรต่อพื้นที่ ปี 2535	22
3. แสดงผังโครงสร้างประชากรแยกตามการประกอบอาชีพ	23
4. แสดงหลังคาเรือนตั้งแต่ปี 2532 - 2535	24
5. แสดงโครงสร้างของครัวเรือน จำแนกตามประเภทของครอบครัวหมวดอายุ เพศ ของหัวหน้าครัวเรือน และเขตการปกครอง	25
6. แสดงจำนวน เงิน ภาษีที่เก็บได้จำแนกตามประเภทของภาษี เป็นรายอำเภอปีงบประมาณ 2535	26
7. แสดงจำนวน โรงงาน เงินทุน คนงาน ในเขตจังหวัดระยองแยกรายอำเภอระหว่าง 1 ม.ค. - 31 ธ.ค. 2535	27
8. แสดงเนื้อที่ระยะห่างจากอำเภอ ถึง จังหวัดจำนวนเทศบาล สุขาภิบาล ตำบล หมู่บ้าน บ้าน และครัวเรือน เป็นรายอำเภอ พ.ศ. 2535	28
9. แสดงรายชื่อผู้ประกอบการในเขตนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด	30
10. แสดงราคาขายบ้านวงศ์อำมาตย์	39
11. แสดงราคาขายบ้านโครงการเพลินใจ 2	41
12. แสดงค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย	73
13. แสดงปริมาณ น้ำฝน อุณหภูมิ และความชื้นสัมพัทธ์ เป็นรายเดือน	91
14. แสดงรายรับของโครงการ	113
15. แสดงการวิเคราะห์การเงิน (CASH FLOW)	114

สารบัญภาพ

เรื่อง	หน้า
ภาพที่	
1. แสดงผังเมืองจังหวัดระยอง	20
2. แสดงภาพโครงการบ้างวงศ์อำมาตย์	38
3. แสดงภาพโครงการหมู่บ้านเพลินใจ 2	48
4. แสดงภาพหมู่บ้านโชคดี	50
5. กราฟแท่งแสดงระดับรายได้	59
6. กราฟแท่งแสดงระยะทางของโครงการ	60
7. กราฟแท่งแสดงขนาดโครงการ 80 ไร่	61
8. กราฟแท่งแสดงลักษณะบ้าน	62
9. กราฟแท่งแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับน้ำบาดาล	63
10. กราฟแท่งแสดงความต้องการที่จะซื้อบ้านใหม่	64
11. กราฟแท่งแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับโทรศัพท์	65
12. แสดงภาพบ้านเดี่ยวชั้นเดียวของโครงการ	74
13. แสดงภาพบ้านเดี่ยว 2 ชั้นของโครงการ	76
14. แสดงภาพทาวน์เฮ้าส์ของโครงการ	79
15. แสดงผังเมืองจังหวัดระยอง	85
16. แสดงสภาพถนนหน้าโครงการ	86
17. แสงดภาพที่ดินหน้าโครงการสำหรับอาคารพาณิชย์	87
18. แสดงสภาพที่ดินตอนกลางของโครงการ	88
19. แสดงสภาพที่ดินด้านในของโครงการ	89
20. แสดงผังแบ่งแปลงที่ดินของโครงการ	95
21. แสดงผังบ้านของโครงการ	96
22. แสดงผังการบริหารของโครงการ	104

บทนำ

ความเป็นมา

รูปแบบของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในอดีต ของจ.ระยอง มีอยู่หลายโครงการที่ก่อสร้างไม่ได้ มาตรฐาน ไม่เป็นไปตามที่ได้โฆษณาเอาไว้ก่อนเริ่มโครงการก่อให้เกิดภาวะ ความเสียหายเปรียบแก่ ผู้บริโภค ที่เสียค่าใช้จ่ายในการซื้อบ้านของโครงการ แต่การตอบสนองต่อความต้องการไม่เป็นไปตามข้อตกลงก่อนการตัดสินใจซื้อไป

จังหวัดระยองซึ่งได้ถูกกำหนดตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจฉบับที่ 5-6 กำหนดให้ พื้นที่ มาบตาพุด อ.เมือง จ.ระยอง เป็นพื้นที่ในโครงการพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออก โดยกำหนดให้ เป็นแหล่งตั้งโรงงานอุตสาหกรรมหลักของประเทศ นอกจากเขตนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุดแล้ว บริเวณใกล้เคียงรอบๆใน อ.เมืองระยอง อ.บ้านค่าย และอ.แกลงยังมีการขอรับการส่งเสริมการลงทุนจากสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน ตั้งเป็นเขตอุตสาหกรรมของภาคเอกชน การขยายตัวดังกล่าวนี้ ทำให้เกิดการลงทุน และอุตสาหกรรมต่อเนื่องมากมาย คาดว่ามีการจ้างงานโดยส่วนรวมในพื้นที่กว่า แสนคน

คาดว่าในอนาคตอันใกล้มีการขยายตัวของอาคารที่พักอาศัย จะอยู่ในปริมาณที่สูงและกำลัง การซื้อก็จะเพิ่มขึ้น เนื่องจากอยู่ในเขตอุตสาหกรรมประชากรจะมีรายได้เพิ่มขึ้นกว่าเดิม ดังนั้นที่อยู่อาศัย ควรจะมีการสร้างให้เป็นชุมชนที่มีมาตรฐานสำหรับการดำเนินชีวิตประจำวัน สาธารณูปโภค สาธารณูปการ ภายในโครงการมีมาตรฐานที่ดีพร้อม เช่น แหล่งพักผ่อนสันทนาการ บริเวณที่สามารถ ออกกำลังกาย สิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการยกระดับมาตรฐานการดำเนินชีวิตของประชากรในตัว จังหวัดระยองให้ดีขึ้น

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาถึงขั้นตอนการดำเนินงานการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการเคหะการ
2. เพื่อทราบข้อมูลในการตัดสินใจในตัวโครงการมีความเป็นไปได้ ควรค่าแก่การลงทุน

หรือไม่

ขอบเขตการศึกษา

1.ด้านการตลาด

- 1.1. กำหนดเป้าหมายของการศึกษา
- 1.2. เก็บข้อมูลที่ไม่เป็นทางการ
- 1.3. วางแผนศึกษาหาข้อมูลการตลาดอย่างเป็นทางการ
- 1.4. หาข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งข้อมูลที่ได้เลือกไว้
- 1.5. เลือกวิธีที่เหมาะสมในการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ
- 1.6. เตรียมการสำรวจรูปแบบและทดสอบสนาม
- 1.7. ออกแบบตัวอย่าง และรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ
- 1.8. วิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ และปฐมภูมิ
- 1.9. ทำการเลือกตลาดโดยใช้เทคนิคการทำนาย
- 1.10. ทำนายความต้องการตลาดในอนาคต
- 1.11. พัฒนาแผนการขาย และเตรียมรายงาน

2.ด้านเทคนิค

- 2.1. ทำการศึกษาด้านที่ตั้งของโครงการ
 - 2.1.1 ทำการวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคของที่ตั้งโครงการ
 - 2.1.2 ศึกษาอาณาเขตของโครงการ
 - 2.1.3 ศึกษาสภาพแวดล้อมของโครงการ
 - 2.1.4 แสดงราคาที่ดินประเมิน และราคาเป็นเจ้าของซื้อจริง
 - 2.1.5 ศึกษาสภาพสาธารณูปโภคของที่ตั้งโครงการ
 - 2.1.6 ศึกษาส่วนบริการต่างๆ รอบโครงการ
 - 2.1.7 ศึกษาการจราจรในการเข้าถึงโครงการ
 - 2.1.8 ผังเมืองของจังหวัด
- 2.2. ทำการศึกษาด้านเทคนิค
 - 2.2.1 ศึกษาปัญหาในด้านการก่อสร้าง
 - 2.2.2 กำหนดลักษณะของโครงการ
 - 2.2.3 แสดงการใช้ที่ดินของโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับกรใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 2.2.4 ทำการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง
- 2.2.5 กำหนดผัง LAY-OUT ของโครงการ

3.ด้านการบริหาร

- 3.1 การวิเคราะห์เกี่ยวกับรูปแบบของธุรกิจ
- 3.2 ศึกษาถึงรูปแบบขององค์กร
- 3.3 ประมาณรายจ่ายการดำเนินงานของทีมบริหาร

4.ด้านการเงิน

- 4.1. ค่าใช้จ่ายด้านการขาย
- 4.2. ค่าใช้จ่ายทางด้านการก่อสร้างต่างๆ
- 4.3. ค่าใช้จ่ายด้านการบริหาร
- 4.4. ประมาณการค่าใช้จ่ายทั้งหมดของโครงการ
- 4.5. แหล่งเงินทุน
- 4.6. รายรับ
- 4.7. CASH FLOW
- 4.8. งบดุล
- 4.9. การหาอัตราผลตอบแทนในรูปของ IRR, NPV และ B/C

วิธีการศึกษา

ด้านการตลาด

1.กำหนดเป้าหมายของการศึกษา

- 1.1. การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการนี้ จะมุ่งไปที่ลูกค้าที่มีระดับรายได้ต่ำจนถึง

ปานกลาง

- 1.2. ขนาดของโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พื้นที่ทั้งหมดของโครงการมีจำนวนทั้งหมด ประมาณ 20 ไร่

1.3. รูปแบบของโครงการ

เป็นโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมในโครงการ พร้อมทั้งยังมีรูปแบบของบ้านให้เลือกหลายแบบ โดยที่ราคาของผลิตภัณฑ์ของโครงการก็เหมาะสมสำหรับลูกค้าที่มีรายได้ต่ำจนถึงปานกลาง

1.4. แผนการขายของผลิตภัณฑ์ของโครงการ

กำหนดเปิดการขายในเดือนที่ 8 ระยะเวลาในการขายไม่เกิน 18 เดือน

1.5. ราคาของผลิตภัณฑ์ในโครงการ

ราคาของผลิตภัณฑ์สูงสุดไม่ควรเกิน 1,500,000 บาท

2. เก็บข้อมูลที่ไม่เป็นทางการ

เป็นข้อมูลที่ไม่ได้จัดเก็บ หรือ แสดงเป็นลายลักษณ์อักษร จะเป็นข้อมูลที่ได้ยินเป็นคำพูดที่จะทำการสอบถามจากผู้รู้ หรือ เป็นผู้ที่มีประสบการณ์

3. วางแผนศึกษาข้อมูลการตลาดอย่างเป็นทางการ

3.1 ข้อมูลทางทุติยภูมิ เก็บข้อมูลจากหน่วยงานของรัฐ

3.2 ข้อมูลปฐมภูมิ ทำการเก็บข้อมูลในรูปของแบบสอบถาม

4. หาข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งข้อมูลที่ได้เลือกไว้

4.1. ข้อมูลจังหวัดระยอง และแผนที่ตั้ง จากสำนักงานสถิติจังหวัด

4.2. ข้อมูลเกี่ยวกับประชากรในจังหวัดระยอง จากสำนักงานสถิติจังหวัด

4.3 ข้อมูลการตลาดของจังหวัดระยอง จากกรมพาณิชย์จังหวัด

4.4 ข้อมูลของนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด จากกรมอุตสาหกรรมจังหวัด

4.5 ราคาที่ดินของโครงการ จากกรมที่ดิน

4.6 ระยะเวลาที่ดินของโครงการ จากสำนักจัดผัง และเขตรังวัดที่ดิน

4.7 เก็บข้อมูลทางด้านคู่แข่งชั้น โดยการสำรวจพื้นที่บริเวณ อ.เมือง

4.8 บทวิเคราะห์ภาวะทางเศรษฐกิจของประเทศไทยในช่วงไตรมาสแรก จาก

บริษัท เงินทุนหลักทรัพย์มหาสมุทร จำกัด

5. เลือกวิธีที่เหมาะสมในการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ โดยทำการสุ่มตัวอย่างโดยวิธี Simple Sampling Random ในเขตตัวเมือง จ.ระยอง จำนวน 60 ตัวอย่าง

6. เตรียมการสำรวจรูปแบบและทดสอบภาคสนาม โดยทำการสำรวจรูปแบบของแบบสอบถาม ว่าควรตั้งคำถามอย่างไรบ้าง และทำการทดสอบสนาม โดยศึกษาดูว่าควรจะสำรวจสถานที่ใดบ้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

7. ออกแบบตัวอย่าง และรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ โดยการตั้งคำถามของแบบสอบถามให้ตรงตามเป้าหมาย เพื่อให้ได้ข้อมูลตรงตามที่ ต้องการ

8. วิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ และ ปฐมภูมิ โดยนำข้อมูลทุติยภูมิ และปฐมภูมิที่ได้มาทำการสรุปข้อมูล และวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อทำการสรุปข้อมูลที่ได้ แล้วจึงนำข้อมูลเหล่านี้ไปเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดแผนการตลาดต่อไป

9. ทำการเลือกตลาดโดยใช้เทคนิคการทำนาย โดยนำข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์มาทำการเลือกตลาด โดยใช้วิธีการทำนาย

10. ทำนายความต้องการตลาดในอนาคต โดยการวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ และปฐมภูมินำข้อมูลเหล่านี้มาศึกษาเกี่ยวกับแนวโน้มของข้อมูล เพื่อทำการทำนายผลที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยใช้เทคนิคการทำนาย

11. พัฒนาแผนการขาย และเตรียมรายงาน กำหนดแผนการตลาด โดยใช้ข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์

ด้านเทคนิค

1. ทำการศึกษาที่ตั้งโครงการ

1.1 วิเคราะห์โอกาสและอุปสรรค ทำการสำรวจบริเวณรอบๆที่ตั้งของโครงการ และศึกษาแผนที่ในการเข้าถึงของโครงการ

1.2 ศึกษาอาณาเขตของโครงการ ทำการสำรวจบริเวณรอบๆที่ตั้งของโครงการ

1.3 ศึกษาสภาพแวดล้อมของโครงการ ทำการสำรวจและเก็บข้อมูลบริเวณที่ตั้งของโครงการถึงสภาพของที่ดิน และลักษณะของที่ดินของโครงการ

1.4 ราคาประเมินและราคาซื้อขายจริง ศึกษาข้อมูลจากเจ้าของโครงการ

1.5 ศึกษาสภาพสาธารณูปโภคของที่ตั้งโครงการ เก็บข้อมูลสาธารณูปโภคที่โครงการนำมาใช้ได้

1.6 ศึกษาส่วนบริการส่วนต่างๆ รอบโครงการ สำรวจส่วนบริการที่สำคัญรอบๆโครงการ เช่น สถานีตำรวจ สถานีราชการ ฯลฯ

1.7 ศึกษาจราจรในการเข้าถึงที่ตั้งโครงการ ศึกษาเส้นทางและวิธีการในการเดินทางเข้าถึงโครงการ

1.8 ผังเมืองจังหวัด หาข้อมูลจากสำนักผังเมืองกรุงเทพมหานคร

2. ทำการศึกษาด้านเทคนิค

2.1 ศึกษาปัญหาในการก่อสร้าง ศึกษาข้อมูลที่อาจเป็นปัญหาในทางก่อสร้างทั้งในแง่วิศวกรรมและทางธรรมชาติ

ลงทุนระหว่าง เงินลงทุนในส่วนของเจ้าของกับเงินกู้

6. รายรับ แสดงข้อมูลรายรับทั้งหมดจากการขายโครงการ
7. CASH FLOW แสดงกระแสเงินทุนที่ไหลเข้า และ กระแสเงินทุนที่ไหลออก แสดงเป็นรายเดือน ทำให้ทราบถึงกระแสเงินที่หมุนเวียนรายเดือน
8. งบประมาณรายรับ รายจ่าย นำแสดงข้อมูลรายรับ และ รายจ่ายทั้งหมดที่รวมภาษีแล้ว ทำให้ทราบกำไรหรือขาดทุนของโครงการ
9. การหาอัตราผลตอบแทนในรูปของ IRR, NPV และ B/C

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ทราบขั้นตอนของการจัดทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ ข้อมูลที่ได้ใช้เป็นแนวทางในการวางแผนงานของโครงการ และสามารถที่จะทราบผลของการดำเนินโครงการว่าสมควรต่อการลงทุนหรือไม่ ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินโครงการในขั้นต่อไป





บทที่ 1

การศึกษาด้านการตลาด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ขั้นตอนในการวิเคราะห์ด้านการตลาด

1. กำหนดเป้าหมายของการศึกษา
2. เก็บข้อมูลที่ไม่เป็นทางการ
3. วางแผนศึกษาหาข้อมูลการตลาดอย่างเป็นทางการ
4. หาข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งข้อมูลที่ได้เลือกไว้
5. เลือกวิธีที่เหมาะสมในการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ
6. เตรียมการสำรวจรูปแบบและทดสอบสนาม
7. ออกแบบตัวอย่าง และรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ
8. วิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ และปฐมภูมิ
9. ทำการเลือกตลาดโดยใช้เทคนิคการทำนาย
10. ทำนายความต้องการตลาดในอนาคต
11. พัฒนาแผนการขาย และเตรียมรายงาน

วิธีในการวิเคราะห์การตลาด

-กำหนดเป้าหมายของการศึกษา

1. การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของโครงการนี้ จะมุ่งไปที่ลูกค้าที่มีระดับรายได้ ต่ำจนถึงปานกลาง
2. ขนาดของโครงการ
พื้นที่ทั้งหมดของโครงการมีจำนวนทั้งหมด ประมาณ 20 ไร่
3. รูปแบบของโครงการ
เป็นโครงการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกพร้อมในโครงการ พร้อมทั้งยังมีรูปแบบของบ้าน ให้เลือกหลายแบบ โดยที่ราคาของผลิตภัณฑ์ของโครงการก็เหมาะสำหรับลูกค้าที่มีรายได้ ต่ำจนถึงปานกลาง
4. แผนการขายของผลิตภัณฑ์ของโครงการ
กำหนดเปิดการขายในเดือนที่ 8 ระยะเวลาในการขายไม่เกิน 18 เดือน
5. ราคาของผลิตภัณฑ์ในโครงการ
ราคาของผลิตภัณฑ์สูงสุดไม่ควรเกิน 1,500,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



-การเก็บข้อมูลที่ไม่เป็นทางการ

ข้อมูลที่ไม่เป็นทางการ หมายถึง ข้อมูลที่ไม่ได้มีการจัดเก็บ หรือแสดงเป็นลายลักษณ์อักษรแต่เป็นข้อมูลที่ได้จากการได้ยินเป็นคำพูด โดยวิธีการเก็บข้อมูลนี้จะทำการสอบถามจากผู้รู้ ซึ่งจะต้องเป็นผู้ที่มีประสบการณ์สามารถวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากรูปแบบของโครงการที่ได้กำหนดเอาไว้ รวมทั้งทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบกับ สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบัน เพื่อทำนายผลออกมาว่าโครงการที่จะกำหนดให้มันมีความเป็นไปได้แค่ไหน

ถ้าเราเก็บข้อมูลอย่างไม่เป็นทางการเพียงพอต่อการวิเคราะห์ แผนการตลาดแล้ว เราก็ไม่จำเป็นต้องเก็บข้อมูลอย่างเป็นทางการ โดยเราจะทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้แล้วทำการเลือกตลาด และวางแผนการตลาด แต่ถ้าข้อมูลอย่างไม่เป็นทางการไม่เพียงพอต่อการวิเคราะห์เราก็จะดำเนินการขั้นตอนต่อไป คือ ทำการวางแผนศึกษาข้อมูลอย่างเป็นทางการ

-วางแผนศึกษาหาข้อมูลการตลาดอย่างเป็นทางการ

ข้อมูลอย่างเป็นทางการจะแบ่งออกเป็น 2 แบบ คือ

1. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) เป็นข้อมูลที่มีอยู่แล้ว เช่น เอกสารจากทางราชการ ได้แก่ สำนักสถิติจังหวัดระยอง, สำนักงานส่วนกลางของจังหวัด หรือ ข้อมูลจากห้องสมุด
2. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary data) เป็นข้อมูลที่ไม่ได้มีการจัดเก็บไว้ จำเป็นต้องสำรวจ และทำการจัดหาข้อมูลต่างๆ เช่นการออกแบบสอบถาม

โดยในขั้นแรกเราควรจะศึกษาข้อมูลแบบ Secondary data ก่อน เพราะเป็นข้อมูลที่สามารถเก็บ ได้ง่าย แต่ถ้าข้อมูลทุติยภูมิที่ได้ไม่เพียงพอต่อการวิเคราะห์ จึงทำการเก็บข้อมูลชนิดปฐมภูมิ

-หาข้อมูลวิทยุจากแหล่งข้อมูลที่ได้เลือกเอาไว้

โดยแหล่งข้อมูลที่ได้ไปทำการจัดเก็บก็คือ

1. สำนักงานศาลากลางจังหวัด
 2. สำนักงานสถิติจังหวัด
 3. กรมพาณิชย์จังหวัด
 4. กรมอุตสาหกรรมจังหวัด
 5. กรมที่ดินประจำจังหวัดระยอง
 6. สำนักจัดผัง และท่าเรือจังหวัดที่ดินของอำเภอ
 7. ศึกษาคู่แข่งชั้นที่มีอยู่
 8. บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์มหาสมุทรจำกัด
- ซึ่งข้อมูลที่ได้มีดังต่อไปนี้

1. สำนักงานศาลากลางจังหวัด

ข้อมูลจังหวัดระยอง

ข้อมูลจังหวัดระยอง

ประวัติย่อ

ระยองเป็นชุมชนชายทะเลเก่าแก่ มีชื่อจารึกประวัติศาสตร์มาตั้งแต่สมัยสมเด็จพระเจ้าตากสิน มหาราช แต่เพิ่งจะมาสร้างที่ว่าการอำเภอเมือง พ.ศ.2469 นี้เอง จากนั้นชุมชนก็เจริญขึ้นเรื่อย จนประกาศตั้งเขตเทศบาล เมื่อ พ.ศ.2478 ต่อมาใน พ.ศ.2482 ทางหลวงสายสุขุมวิทเปิดการจราจรครั้งแรกถึงเมืองระยอง ชุมชนเมืองขยายตัวขึ้นอีกจนประกาศขยายเขตเทศบาลอีกครั้งหนึ่งใน พ.ศ.2499 ระยะจาก พ.ศ. 2505 เป็นต้นมา ระยองได้รับการพัฒนามาเช่นปัจจุบัน ในชุมชนเมืองขยายออกเกินเนื้อที่เขตเทศบาล ซึ่งขณะนี้เทศบาลเมืองกำลังดำเนินการขยายเขตเทศบาลอีกครั้ง เพื่อให้ครอบคลุมเนื้อที่ชุมชนทั้งหมด

ขนาดและที่ตั้ง

จังหวัดระยอง เป็นจังหวัดหนึ่ง 1 ใน 7 จังหวัดของภาคตะวันออกของประเทศและเป็นหนึ่งใน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จังหวัดชายทะเลของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อยู่ห่างจากกรุงเทพมหานคร ประมาณ 185 กิโลเมตร ตามทางหลวงหมายเลข 36 มีเนื้อที่ทั้งสิ้น 3,551.997 ตารางกิโลเมตร หรือร้อยละ 9.79 ของเนื้อที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และมีอาณาเขตติดต่อดังนี้

ทิศเหนือ ติดกับอำเภอบ้านมิ่ง อำเภอพนสนธิคม และอำเภอศรีราชาในจังหวัดชลบุรี
 ทิศตะวันออก ติดกับอำเภอท่าใหม่ จังหวัดจันทบุรี
 ทิศใต้ จดอ่าวไทย โดยมีพื้นที่ฝั่งทะเลประมาณ 100 ก.ม.
 ทิศตะวันตก ติดกับอำเภอสหัสขันธ์ จังหวัดชลบุรี

ลักษณะภูมิประเทศ และภูมิอากาศ

สภาพพื้นที่โดยทั่วไป เป็นที่ราบลุ่มที่ดอน เป็นลูกคลื่น พื้นที่ทางด้านเหนือและด้านตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นที่ราบลุ่มภูเขาและป่าไม้เบญจพรรณ ลาดต่ำลงสู่อ่าวไทยทางทิศใต้ ซึ่งมีชายฝั่งทะเลเว้าแหว่ง ติดอ่าวไทยยาวประมาณ 100 กิโลเมตร มีแม่น้ำสำคัญ 2 สาย คือ แม่น้ำระยอง มีความยาวประมาณ 50 กิโลเมตร ไหลผ่านท้องที่อำเภอปลวกแดง อำเภอบ้านค่าย อำเภอเมือง โดยลงสู่ทะเลที่ตำบลปากน้ำ อำเภอเมืองระยองและแม่น้ำประแสร์ มีความยาวประมาณ 26 กิโลเมตร โดยมีต้นกำเนิดจากทิวเขาในจังหวัดจันทบุรีไหลผ่าน ท้องที่ต่าง ๆ ในเขตอำเภอแกลงและลงสู่ทะเลที่ ตำบลปากน้ำประแสร์ สภาพของดินเป็นดินร่วนปนทรายระบายน้ำได้ดี ความอุดมสมบูรณ์ของดินต่ำ

สภาพภูมิอากาศโดยทั่วไป เป็นสภาพภูมิอากาศแบบมรสุมเขตร้อน ในฤดูฝนจะมีฝนตกชุกระหว่างเดือนพฤษภาคม ถึง เดือนตุลาคมของทุกปี ในปี 2535 มีฝนตกประมาณ 102 วัน ปริมาณน้ำฝนวัดได้ 1,276.3 มิลลิเมตร

การปกครอง และประชากร

ในปี พ.ศ. 2535 จังหวัดระยอง แบ่งการปกครองส่วนภูมิภาคออกเป็น 6 อำเภอ 58 ตำบล 375 หมู่บ้าน โดยมีอำเภอดังนี้ อำเภอเมืองระยอง อำเภอแกลงอำเภอบ้านค่าย อำเภอบ้านฉาง อำเภอปลวกแดง และอำเภอดงจันทร์

การปกครองส่วนท้องถิ่น ประกอบด้วย องค์การบริหารส่วนจังหวัด เทศบาล 3 แห่ง คือ เทศบาลเมืองระยอง เทศบาลตำบลมาบตาพุด และเทศบาลตำบลทางเกวียน มีสุขาภิบาล 12 แห่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นิยมนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดลอกเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จำนวนประชากรเมื่อสิ้นเดือนธันวาคม 2535 รวมทั้งสิ้น 465,071 คน เป็นชาย 236,090 คน เป็นหญิง 228,981 คน ประชากรชายคิดเป็นร้อยละ 50.76 ของประชากรทั้งหมด ประชากรที่อาศัยอยู่ในเขตเทศบาลมีเพียงร้อยละ 19.73 และส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 80.27 อาศัยอยู่นอกเขตเทศบาล ความหนาแน่นของประชากรเท่ากับ 130.9 ต่อตารางกิโลเมตร

จากการสำรวจในเขตวงผังเมือง พบว่า ประชาชนส่วนใหญ่ 91.94% เป็นคนไทยที่เป็นชาวจีนถือใบต่างด้าวเพียง 8.06% โดยเหตุผลที่คนจีนเป็นชนกลุ่มน้อยกลุ่มเดียวในเมืองจึงไม่ปรากฏว่ามีปัญหาความขัดแย้งระหว่างคนจีนและคนไทย ทั้งนี้เพราะคนจีนเหล่านี้ในเมืองไทยมานาน จนยึดถือในขนบธรรมเนียมประเพณีวัฒนธรรมไทยจนจะกลายเป็นคนไทยไปเกือบหมดแล้ว

การสำรวจพบว่าประชากรส่วนใหญ่ 81.82% ในเขตวงผังเมืองเป็นผู้ที่เกิดในชุมชนมีเพียง 19.18% เท่านั้นที่อพยพมาจากที่อื่น จากข้อมูลด้านการอพยพ พบว่า ผู้ที่มีอายุระหว่าง 20-44 ปี เป็นช่วงอายุที่มีการอพยพเข้ามากที่สุด และผู้อพยพเพศชายจะมีสัดส่วนมากกว่าเพศหญิง จากการเปรียบเทียบการอพยพเข้าระหว่างในเขตเทศบาล กับนอกเขตเทศบาลแต่อยู่ในเขตวงผังเมือง พบว่ามีผู้อพยพเข้ามาอยู่นอกเขตเทศบาลมากกว่าในเขตเทศบาลทั้งนี้อาจเนื่องจากเขตเทศบาลปัจจุบันมีความหนาแน่นสูง ผู้ที่อพยพเข้ามาหางานทำในเมืองจึงต้องอาศัยอยู่รอบเขตเทศบาล แต่ในชุมชนเมือง โดยที่สาเหตุของการอพยพเข้าส่วนใหญ่เนื่องมาจากการเศรษฐกิจเพราะต้องการงานทำในเขตเมืองส่วนการอพยพออก

ผู้อพยพออกส่วนใหญ่อยู่ในช่วงอายุ 15-24 ปี สาเหตุใหญ่ของการอพยพ คือไปศึกษาต่อ ซึ่งสัดส่วนระหว่างเพศหญิงและชายใกล้เคียงกัน สาเหตุรองลงไปคือเพื่อหางานทำ สัดส่วนของเพศชายจะสูงกว่าเพศหญิง

สภาพการสมรสของประชากรในเขตวงผังเมืองพบว่า ประชากรในช่วงอายุ 20-24 ปี จะเริ่มเข้าสู่การสมรส ประชากรเพศหญิงในช่วงอายุ 25-29 ปี จะอยู่ในสถานภาพสมรสมากที่สุด ในขณะที่เพศชายช่วงอายุที่มีการสมรสมากที่สุดจะอยู่ในวัย 30-34 ปี ส่วนวัยสูงอายุ เพศหญิงมีสัดส่วนของการเป็นฝ่ายสูงกว่าชาย ทั้งนี้เพราะเพศหญิงมักมีอายุยืนยาวกว่าชาย

ทรัพยากรธรรมชาติ แหล่งน้ำ และสภาพทางเศรษฐกิจ

ทรัพยากรธรรมชาติที่สำคัญของจังหวัดระยอง คือ ป่าไม้ และทรัพยากรทางทะเล นอกจากนี้แล้ว จังหวัดระยองยังมีแร่อีกหลายชนิด เช่น ทรายแก้ว ดินขาว ดีบุก และ พลวง ในปี พ.ศ. 2535 มีจำนวนเหมืองแร่เปิดทำการทั้งสิ้น 15 แห่ง

แหล่งน้ำที่สำคัญของจังหวัดระยอง คือ แม่น้ำระยอง และแม่น้ำประแสร์ ซึ่งมีน้ำสำหรับอุปโภคได้ตลอดปี แหล่งน้ำที่ใช้เพื่อการประปาในเขตผังเมืองรวมมาจากบึงทุ่งศรีเพชร และฝายบ้านค่าย อำเภอบ้านค่าย อัตราการผลิตน้ำในปัจจุบันวันละ 7,680 ลบ.เมตร และอัตราการจ่ายน้ำวันละ

120 ราย อัตราเฉลี่ยผู้ใช้น้ำประมาณ 200 ลิตร/คน/วัน ประชากรที่อยู่ในวัยแรงงานมีจำนวนถึง 46.7% เป็นแรงงานในเชิงเศรษฐกิจ ซึ่งหมายถึงมีรายได้จากการใช้แรงงาน ส่วนอีก 53.3% เป็นผู้ไม่ทำงานในเชิงเศรษฐกิจ - ซึ่งได้แก่ผู้ที่ช่วยงานในบ้านโดยไม่ได้รับค่าจ้าง ผู้ที่กำลังศึกษาเล่าเรียน และผู้ที่ไม่ได้ประกอบอาชีพอย่างหนึ่งอย่างใด จากผู้ที่เป็นแรงงานในเชิงเศรษฐกิจพบว่า ในเขตเทศบาลมีผู้ประกอบการอาชีพด้านการค้ามากที่สุด รองลงไปได้แก่เกษตร- ประมง รับจ้าง ด้านการผลิตและใช้วิชาชีพเรียงตามลำดับไป ส่วนผู้ที่อยู่นอกเขตเทศบาลแต่ในเขตผังเมืองรวมนั้น มีผู้ประกอบการรับจ้างมากที่สุด รองลงไปได้แก่การค้า การผลิตและเกษตร- ประมง สถานะการคลังท้องถิ่นของเทศบาลเมืองระยองอยู่ในฐานะเกินดุลย์ คือมีรายรับจริงสูงกว่ารายจ่ายจริง ถือได้ว่าเทศบาลมีเสถียรภาพสูง รายได้จากภาษีอากรมีจำนวนเกินกว่าครึ่งของรายรับทั้งหมด โดยเฉพาะในปี พ.ศ.2520 เงินรายได้ของเทศบาลจากภาษีอากรสูงกว่าเงินอุดหนุนจากรัฐบาลถึงเกือบ 5 เท่า และเมื่อพิจารณาด้านรายจ่ายพบว่า รายจ่ายประเภทเงินเดือนค่าจ้างนั้น มีสัดส่วนไม่ถึง 1 ใน 3 ส่วนของรายได้ทั้งสิ้นในปีเดียวกัน ซึ่งหมายความว่าเทศบาลมีเงินอีกเกินกว่า 2 ใน 3 ส่วนเพื่อใช้เป็นรายจ่ายด้านอื่นๆ จากรายงานของสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ในปี 2532 จังหวัดระยองมีมูลค่ารวมผลิตภัณฑ์ (GPP.) ราคาตลาด 17,141.5 ล้านบาท มูลค่ารวมผลิตภัณฑ์เฉลี่ยต่อบุคคล (PER CAPITA GPP.) 42,117 บาท และในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา มีการขยายตัวทางเศรษฐกิจเฉลี่ยร้อยละ 12.63 ต่อปี สาขการผลิตที่ทำรายได้ให้แก่จังหวัดมากที่สุด คือ สาขาการเกษตร ซึ่งมีมูลค่าการผลิตในปี 2532 จำนวน 4,649.5 ล้านบาท (ร้อยละ 27.1 ของมูลค่าทั้งหมด) รองลงมาคือ สาขาอุตสาหกรรม ซึ่งมีมูลค่าการผลิตจำนวน 2,913.6 ล้านบาท (ร้อยละ 17.0) และสาขาการค้าส่งและค้าปลีกมูลค่าการผลิตจำนวน 2,515.4 ล้านบาท (ร้อยละ 14.7) และจากการที่รัฐบาลได้กำหนดนโยบายที่จะพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเลตะวันออกให้เป็น ศูนย์กลางความเจริญแห่งใหม่เพื่อสนับสนุนการกระจายกิจกรรมทางเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมไปสู่ส่วนภูมิภาคอย่างเป็นระบบนั้น จังหวัดระยองได้ถูกกำหนดให้เป็นหนึ่งในพื้นที่เป้าหมายการพัฒนาดังกล่าว โดยกำหนดให้พื้นที่บริเวณมาบตาพุด และห้วยโป่ง อำเภอเมืองระยอง เนื้อที่ประมาณ 20,000 ไร่ เป็นพื้นที่เมืองอุตสาหกรรมใหม่ที่ทันสมัยและเป็นแหล่งที่ตั้งของอุตสาหกรรมที่สำคัญ คือ โรงแยกก๊าซ และอุตสาหกรรมปิโตรเคมี เป็นโครงการหลักในโครงการพัฒนาพื้นที่บริเวณชายฝั่งทะเลตะวันออก ซึ่งปัจจุบันโรงงานผลิตโอเลฟินส์ ของบริษัทปิโตรเคมีแห่งชาติ ได้ทำการผลิตในเชิงพาณิชย์ได้ตั้งแต่ปี 2533 ดำเนินงานโดยรับอู่แทนและโพเพน จากโรงแยกก๊าซธรรมชาติของการปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย ในปริมาณปี 525,000 ตัน (มูลค่าประมาณปีละ 2,900ล้านบาท) มาผลิตก๊าซเอทีลีน และโพรพิลีน ด้วยกำลังการผลิตเอทีลีน 315,000 ตัน/ปี และโพรพิลีน 105,000 ตัน/ปี สำหรับใช้เป็น วัตถุดิบป้อนโรงงานอุตสาหกรรมปิโตรเคมีขั้นต่อเนื่อง 4 แห่ง ได้แก่ โรงงานของบริษัทไทยโพลีเอททีลีน จำกัด (TPE) บริษัทเอ็ชเอ็มซี โปลิเมอร์ จำกัด (HMC) บริษัทไทยพลาสติกและเคมีภัณฑ์ จำกัด (TPC) และบริษัทอุตสาหกรรมปิโตรเคมีกัลไทย จำกัด (TPI) เพื่อผลิตเม็ดผงพลาสติก ได้ปีละประมาณ 420,000 ตัน มีมูลค่ารวมทั้งสิ้น ประมาณ 8,000 - 10,000 ล้านบาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การขนส่ง และการคมนาคม

จังหวัดระยองมีเส้นทางคมนาคมทางบกที่สะดวก มีทางหลวงติดต่อภายในจังหวัดและติดต่อกับจังหวัดใกล้เคียง ทางทะเลสามารถใช้ติดต่อกับจังหวัดชายทะเลในอ่าวไทยได้ โดย ที่ถนนสุขุมวิท เป็นเส้นหัวใจของเมืองระยองนับแต่เปิดการจราจรในพ.ศ.2482มีผลให้ตัวเมืองเดิมซึ่งอยู่ริมแม่น้ำขยายไปทางทิศเหนือจดถนนและแผ่ขยายสองฟากถนนตามแนวตะวันออก-ตะวันตก โดยที่ชุมชนอุตสาหกรรมน้ำปลาทางตอนใต้มีความสำคัญต่อเมืองมาก จึงมีการตัดถนนตากสิน จากถนนสุขุมวิทลงมาด้านใต้ข้ามแม่น้ำระยองไปเชื่อมยังชุมชนบ้านปากน้ำ ถนนตากสินถือได้ว่าเปิดพื้นที่พัฒนาด้านใต้ของเมือง และที่ดินสองฟากถนนถูกกันออกเป็นที่ราชพัสดุใช้ในราชการ มีผลให้การใช้ที่ดินสองฟากถนนกลายเป็นสถาบันราชการ และการศึกษา

ทางหลวงสาย 36 ตัดแยกจากถนนสุขุมวิท ในอำเภอบางละมุงมาพบทางสาย 3138 ระยอง-บ้านค่าย ที่ประมาณกิโลเมตรที่ 1 จากตัวเมือง มีอิทธิพลทำให้เมืองมีแนวโน้มจะขยายตัวไปทางทิศเหนือมากขึ้น การไปรษณีย์โทรเลข มีที่ทำการไปรษณีย์โทรเลขเปิดบริการรวม 17 แห่ง ให้บริการด้านสื่อสารไปรษณีย์ โทรคมนาคมในประเทศ และต่างประเทศ

โทรศัพท์ในจังหวัดระยอง มีชุมสายโทรศัพท์ 9 ชุมสาย

ตาราง 1. แสดงรายละเอียดของรายการตามแผนและงบแสดงฐานะการเงิน

ที่	ตำแหน่งบริการโทรศัพท์	ระบบชุมสาย	ขนาดของหน่วย เต็ม	เลขหมาย เปิดใช้	โทรศัพท์สาธารณะ			สาธารณะทางไกล	
					ท้องถิ่น	ทางไกล	บัตร	มีผู้	ผู้ดูแล
1.	ระยอง	AXE 10 MSU	5,120	5,060	8	33	3	8	7
2.	บ้านแพ	AXE 10 RSU	2,560	1,121	-	9	-	-	-
3.	บ้านค่าย	AXE 10 RSU	512	481	-	5	-	-	-
4.	นางสง	ARF 102, AXE 10 RSU	800,1536	652,1516	-	21	-	7	8
5.	วังจันทร์	AXE 10 RSU	256	243	-	5	-	1	-
6.	ปากโทกประแสร์	AXE 10 RSU	512	237	-	-	-	-	-
7.	บ้านแดง	AXE 10 RSU, ARF 102	2048,1000	169,838	-	12	-	1	1
8.	มาบตาพุด	AXE 10 RSU	1,280	1,113	-	6	-	2	3
9.	ปลวกแดง	AXE 10 RSU	128	115	-	3	-	1	-
	รวม		15,752	11,555	8	94	3	20	19

ที่มา: องค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย

การสำรวจภูมิภาค

การประปา จังหวัดระยอง มีการประปาจำนวน 7 แห่ง คือ

- การประปาส่วนภูมิภาค 4 แห่ง สังกัดสำนักงานการประปาเขตฯ จังหวัดชลบุรี คือ การประปาระยอง การประปาปากน้ำประแสร์ การประปَاب้านค่ายและการประปาบ้านฉาง

- ประปาเทศบาล 1 แห่ง คือ เทศบาลตำบลทางเกวียน อำเภอแกลง

- ประปาสหุชาภิบาล 2 แห่ง คือ ที่อำเภอปลวกแดง และ อำเภอวังจันทร์

การไฟฟ้า สำนักงานการไฟฟ้าส่วนภูมิภาคจังหวัดระยอง รับผิดชอบการไฟฟ้าจากการไฟฟ้าฝ่ายผลิต 6 แห่ง คือ

1. สถานีจ่ายไฟฟ้าย่อย ระยอง 1 ตำบลเจิงเนิน อำเภอเมืองระยอง จำหน่ายให้ผู้ใช้งานไฟฟ้าในเขตอำเภอเมืองระยอง อำเภอบ้านค่าย อำเภอปลวกแดงบางส่วน และอำเภอแกลง

2. สถานีจ่ายไฟฟ้าย่อย ระยอง 2 ตำบลห้วยโป่ง อำเภอเมืองระยอง จำหน่ายให้ผู้ใช้งานไฟฟ้าในโครงการดอกกรวย-มาบตาพุด โรงแยกก๊าซของการปิโตรเลียมแห่งประเทศไทยบางส่วน และเขตอำเภอบ้านฉางบางส่วน

3. สถานีจ่ายไฟฟ้าย่อย ระยอง 3 ตำบลมาบตาพุด อำเภอเมืองระยอง จำหน่ายให้โรงแยกก๊าซของการปิโตรเลียมแห่งประเทศไทย และโรงงานอุตสาหกรรมในเขตนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด

4. สถานีจ่ายไฟฟ้าย่อย สัตหีบ 2 ตำบลพุดตาลอง อำเภอสัตหีบ จังหวัด ชลบุรี จำหน่ายให้ผู้ใช้งานไฟฟ้าในเขตอำเภอบ้านฉาง

5. สถานีจ่ายไฟฟ้าย่อย อำเภอแกลง จ่ายให้ผู้ใช้งานไฟฟ้าในเขต อำเภอแกลง และอำเภอวังจันทร์

6. สถานีจ่ายไฟฟ้าย่อย อำเภอบ้านฉาง จังหวัดชลบุรี จำหน่ายให้ผู้ใช้งานไฟฟ้าในเขตอำเภอปลวกแดงบางส่วน

การศึกษาในปีการศึกษา 2535 จังหวัดระยอง มีจำนวนสถาบันการศึกษาดังนี้

โรงเรียนสังกัดกรมสามัญศึกษา	13 แห่ง
โรงเรียนสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการประถมศึกษาแห่งชาติ	226 แห่ง
โรงเรียนสังกัดสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาเอกชน	22 แห่ง
โรงเรียนสังกัดเทศบาล	4 แห่ง
โรงเรียนสังกัดกรมศาสนา	2 แห่ง
โรงเรียนสังกัดกรมประชาสงเคราะห์	1 แห่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิทยาลัยอาชีวะสังกัดกรมอาชีวะศึกษา

1 แห่ง

วิทยาลัยอาชีวะเอกชน

1 แห่ง

ประชาชนส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ มีวัดในพุทธศาสนารวมทั้งสิ้น 221 แห่ง
สำนักสงฆ์ 52 แห่ง โบสถ์คริสต์ 4 แห่ง และมัสยิด 8 แห่ง

การสาธารณสุขจังหวัดระยอง มีสถานบริการด้านสาธารณสุข ในปีงบประมาณ 2535
ดังนี้

โรงพยาบาลทั่วไปของรัฐ	1	แห่ง
โรงพยาบาลชุมชนของรัฐ	5	แห่ง
โรงพยาบาลเอกชน	3	แห่ง
สำนักงานสาธารณสุขจังหวัด	1	แห่ง
สำนักงานสาธารณสุขอำเภอ	6	แห่ง
สถานีอนามัย	87	แห่ง
หน่วยกามโรค	1	แห่ง
หน่วยมาเลเรียที่ 5 ระยอง	1	แห่ง
คลินิกทุกประเภท	59	แห่ง

การสาธารณสุขปกครอง

สถานিদับเพลิงระยองตั้งอยู่ในเขตเทศบาล มีรถดับเพลิง 4 คัน และรถน้ำ 2 คัน
การเก็บขยะในเขตเทศบาลเมืองระยอง มีรถขนขยะ 5 คัน จี๊ปคันละ 3 เที่ยวจำนวนขยะที่ขนประมาณ วันละ
219 ลบ.หลา

การระบายน้ำอาศัยคลองธรรมชาติเป็นทางระบายน้ำสำคัญ ส่วนท่อระบายน้ำริมถนน
เป็นแบบท่อกลมและท่อถ้วย

ลักษณะแนวโน้มของเมืองในอนาคต

1.ด้านประชากร ประชากรจากเขตชนบทมีแนวโน้มจะอพยพเข้ามาในชุมชนเมืองเพิ่มมาก
ขึ้น ในขณะเดียวกัน ลักษณะการอพยพออกของชุมชนจะเป็นไปในลักษณะอพยพออกเพื่อการศึกษาชั้นสูง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หรือสถานที่ที่คิดว่าทำในชุมชนเมืองใหญ่ เช่น ชลบุรี หรือกรุงเทพมหานคร

2.ด้านสังคม ลักษณะทางสังคมของชุมชนเมืองระยองมีการเปลี่ยนแปลงอย่างช้า ๆ เนื่องจากมิได้เป็นชุมชนหลักของภาคตะวันออก การเปลี่ยนแปลงจะค่อยเป็นไปตามหลักการเปลี่ยนแปลงในชุมชนหลักเมืองชลบุรี หรือจันทบุรี

3.ด้านเศรษฐกิจแม้ว่าลักษณะสังคมของชุมชนระยองจะมีแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงน้อยแต่โดยที่เศรษฐกิจของเมืองอยู่ในเกณฑ์ดี เมื่อรายได้ของคนในเมืองและชนบทแตกต่างกันมากขึ้นประชาชนในชนบทมีแนวโน้มที่จะอพยพเข้าเมืองเพื่อหางานทำ การขยายตัวด้านอุตสาหกรรมโดยเฉพาะอุตสาหกรรมจากการเกษตรกรรมจึงเหมาะที่สุดสำหรับเศรษฐกิจ และกำลังแรงงานที่เพิ่มขึ้น

4.ด้านกายภาพเมื่อมีแนวโน้มที่จะขยายตัวออกไปทางด้านทิศเหนือมากที่สุดวิเคราะห์ได้ว่าการที่ดินในแถบนั้นมีโอกาสที่จะใช้เพื่อการค้า และพักอาศัยจึงมีความจำเป็นต้องวางแผนพัฒนาในด้านกายภาพไว้ล่วงหน้าทางด้านใต้ของเมืองมีแนวโน้มการขยายตัวช้ากว่าและหากเทศบาลไม่ให้การสนับสนุนด้านสาธารณูปโภคก็อาจจะถูกละเลยจนไม่สามารถพัฒนาได้ทัดเทียมย่านอื่นๆ

การนำเรือเข้าออกปากแม่น้ำระยองเป็นปัญหาใหญ่ หากเรือประมงไม่ได้รับความสะดวกในเรื่องท่าเทียบ ก็อาจจะนำเรือไปขึ้นที่ท่าเรือเพ ทำให้เมืองระยองขาดรายได้จากการประมง เป็นเรื่องที่ท้องถิ่นควร จะพิจารณาถึงผลได้เสียระหว่างการปรับปรุงท่าเทียบเรือและขุดลอกแม่น้ำระยอง กับการให้เรือประมงไปจอดที่ท่าเรือเพ

ไม่ที่ใช้ในการก่อสร้างอาคารมีแนวโน้มที่จะหายากและมีราคาแพงขึ้นในอนาคตการก่อสร้างคงจะ ต้องอาศัยอู่และคอนกรีตมากขึ้น หากเศรษฐกิจดีมีการก่อสร้างในเมืองมาก น่าจะมีการวางลู่วางนำทรัพยากรในจังหวัดมาใช้ในการก่อสร้างเพิ่มมากขึ้น

คำขวัญจังหวัด

‘ผลไม้โอชา น้ำปลารสเด็ด เกาะเสม็ดสวยหรู สุนทรภู่กวีเอก’

การดำเนินงานที่สำคัญของจังหวัดระยอง

1. โครงการจัดตั้งนิคมอุตสาหกรรมในภาคตะวันออก โดยการนิคมอุตสาหกรรมได้พิจารณาและสำรวจพื้นที่ตลอดจนได้ออกพระราชบัญญัติเวนคืนอสังหาริมทรัพย์ในท้องที่บริเวณทุ่งสุขลา อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี และได้เตรียมงบประมาณสำหรับเวนคืนไว้แล้วมีจำนวนพื้นที่ประมาณ 3,000 ไร่ สำหรับการตั้งนิคมอุตสาหกรรมในภาคตะวันออกนี้

2. อารีฟอุตสาหกรรมการผลิตนั้น จะเป็นเครื่องชี้บอกถึงอนาคตของชุมชนในอนาคต เพราะ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หากชุมชนเมืองระยองประสบผลสำเร็จในการลงทุนอุตสาหกรรมแรงงานด้านการผลิตก็จะมีอัตราส่วนสูง
ขึ้น แต่หากการลงทุนไม่ได้ผล ไม่สามารถขยายงานด้านการผลิตได้ เศรษฐกิจของเมืองก็จะซบเซา มีผลให้
อาชีพการค้าบริการก็จะขยายตัวไม่มากเท่าที่ควร

3. การกำหนดการใช้ที่ดินในเขตวางผังเมืองรวม เพื่อการค้าธุรกิจการอุตสาหกรรม คมนาคม
ขนส่ง สาธารณูปโภค สาธารณูปการ ตลอดจนสถานที่ราชการต้องให้ได้สัดส่วนกับารใช้ที่ดิน เพื่อกิจการ
ประเภทต่างๆ ในอนาคต และให้มีพื้นที่เกินกว่าความต้องการ เพื่อความยืดหยุ่นในการใช้ที่ดินและเลือกที่
ตั้งกิจกรรมต่างๆ

4. วางโครงการให้บริการสาธารณะแก่ที่ดินที่กำหนดไว้ในผังเมืองรวมตามความเหมาะสมของ
การใช้ที่แตกต่างกัน เช่น เขตอุตสาหกรรม หรือเขตพาณิชย์กรรม เป็นต้น

5.วางมาตรการเปิดกว้างเกี่ยวกับการกำหนดที่ตั้งของกิจกรรม เพื่อความยืดหยุ่นและคล่องตัว
ให้มากที่สุด

6.ขนาดที่ดินที่ใช้ตามประเภทกิจกรรมนั้นๆ ควรจะมีขนาดต่ำสุดตาม พ.ร.บ.ก่อสร้างอาคาร
เทศบาลบัญญัติ หรือมีขนาดเพียงพอที่จะเสริมสร้างสุขลักษณะ และสิ่งแวดล้อมที่ดีแก่ลูกจ้างและผู้ประกอบ
การ

7. ลักษณะอาชีพที่ควรเน้นหนักในเขตผังเมืองรวมคือ อุตสาหกรรมการผลิตและการบริการ

8. มาตรการเหล่านี้สมควรจะมีการศึกษารายละเอียดเพิ่มเติม และปรับปรุงแก้ไขอยู่ตลอด
เวลาเพื่อให้สอดคล้องกับลักษณะที่เปลี่ยนแปลงไปในด้านเศรษฐกิจและสังคม

9.โครงการขยายเขตเทศบาลเมืองปัจจุบันเขตเทศบาลเมืองระยองมีพื้นที่ 4,356 ตร.กม.
กำลังดำเนินการขยายเขตไปประมาณ 17 ตร.กม. เขตเทศบาลที่จะขยายใหม่นี้สัมพันธ์กับเขตวางผังเมือง
รวม โดยมีขนาดพื้นที่อยู่ในเขตที่จะเป็นเมืองทั้งหมด ผลที่เทศบาลขยายเขตใหม่นี้จะทำให้เทศบาลมีอำนาจ
ควบคุมการก่อสร้างและการใช้ที่ดินตามเทศบาลบัญญัติควบคุมการก่อสร้าง และข้อกำหนดการใช้ที่ดินใน
เขตให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการวางผังเมืองรวมทุกประการ

10. โครงการปรับปรุงสนามบินอู่ตะเภาให้เป็นสนามบินพาณิชย์ เพื่อเป็นมาตรการในการ
แก้ไขปัญหาประชากรและการสร้างงานโดยการพัฒนาเมืองและอุตสาหกรรม เพื่อรองรับการขยายตัว
และระบาย ความแออัดของกรุงเทพฯ และลดจำนวนผู้อพยพเข้าไปตั้งถิ่นฐานในกรุงเทพฯ และเป้า
หมายการขยายตัวก็คือ ภาคตะวันออก ซึ่งมีชลบุรี เป็นเมืองหลัก ระยองในฐานะที่เป็นเมืองสำคัญที่สอง
ของภาค และเป็นเมืองที่อยู่ใกล้กับทั้งสนามบินและท่าเรือ คงจะได้รับผลกระทบอันเกิดจากโครงการ ทั้ง
สองนี้ในทางที่ดีบ้างไม่มากก็น้อย

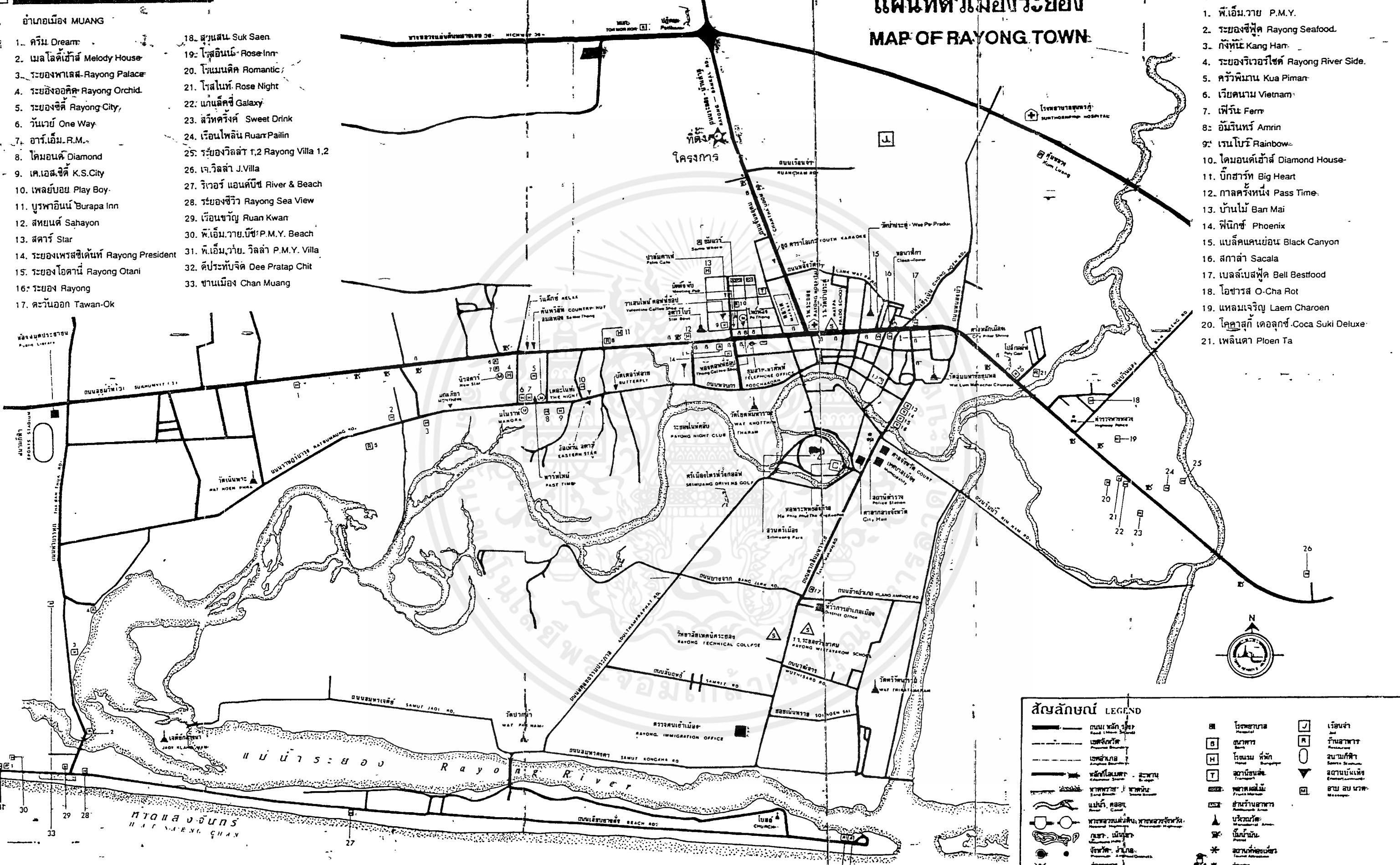
แผนที่ตัวเมืองจังหวัดระยอง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- อำเภอเมือง MUANG
1. ดรีม Dream
 2. เมลโลดี้เฮ้าส์ Melody House
 3. ระยองพาเลซ-Rayong Palace
 4. ระยองออคิด-Rayong Orchid
 5. ระยองซิตี Rayong City
 6. วันเวย์ One Way
 7. อาร์.เอ็ม. R.M.
 8. ไดมอนด์ Diamond
 9. เค.เอส.ซี. K.S.City
 10. เพลย์บอย Play Boy
 11. บูรพาอินน์ Burapa Inn
 12. สหายนต์ Sahayon
 13. สตาร์ Star
 14. ระยองเพรสซิเดนท์ Rayong President
 15. ระยองโอตานิ Rayong Otani
 16. ระยอง Rayong
 17. ตะวันออก Tawan-Ok
 18. สุกแสน Suk Saen
 19. โรสอินน์ Rose Inn
 20. โรแมนติก Romantic
 21. โรสไนท์ Rose Night
 22. แกลลัคซี Galaxy
 23. สวีตดริงค์ Sweet Drink
 24. เรือนไพลิน Ruar Pailin
 25. ระยองวิลล่า 1,2 Rayong Villa 1,2
 26. เจ.วิลล่า J.Villa
 27. ริเวอร์ แอนด์บีช River & Beach
 28. ระยองซีวิว Rayong Sea View
 29. เรือนขวัญ Ruan Kwan
 30. พี.เอ็ม.วาย. บีช P.M.Y. Beach
 31. พี.เอ็ม.วาย. วิลล่า P.M.Y. Villa
 32. ดี.พี.ระตบจิต Dee Pratap Chit
 33. ชานเมือง Chan Muang

แผนที่ตัวเมืองระยอง
MAP OF RAYONG TOWN

1. พี.เอ็ม.วาย. P.M.Y.
2. ระยองซีฟู้ด Rayong Seafood
3. กังหัน Kang Ham
4. ระยองริเวอร์ไซด์ Rayong River Side
5. ควาพิมาน Kua Piman
6. เวียดนาม Vietnam
7. เฟิร์น Fern
8. อัมรินทร์ Amrin
9. เรนโบว์ Rainbow
10. ไดมอนด์เฮ้าส์ Diamond House
11. บิ๊กฮาร์ท Big Heart
12. กาลครั้งหนึ่ง Pass Time
13. บ้านไม้ Ban Mai
14. ฟีนิกซ์ Phoenix
15. แบล็คแคนยอน Black Canyon
16. สกาล่า Sacala
17. เบลล์เบสฟู้ด Bell Bestfood
18. โอชาโรต O-Cha Rot
19. แลลมเจริญ Laem Charoen
20. โคคาสุคิ เดอลุกซ์ Coca Suki Deluxe
21. เพลินตา Ploen Ta



สัญลักษณ์ LEGEND

ถนนหลัก (Main Road)	โรงพยาบาล (Hospital)	เรือนจำ (Prison)
เขตจังหวัด (Province Boundary)	ธนาคาร (Bank)	ร้านอาหาร (Restaurant)
เขตอำเภอ (District Boundary)	โรงแรมที่พัก (Hotel)	สถานีศึกษา (Station)
พื้นที่โล่ง (Open Area)	สถานีขนส่ง (Transport Station)	สถานบันเทิง (Entertainment)
ท่าอากาศยาน (Airport)	ศาลากลาง (City Hall)	สถานพยาบาล (Medical Center)
แม่น้ำ (River)	สถานีตำรวจ (Police Station)	สถานศึกษา (School)
ทางหลวงแผ่นดิน (National Highway)	ศาลากลางจังหวัด (Provincial Court)	สถานีวิทยุ (Radio Station)
ทางหลวง (Road)	สถานีดับเพลิง (Fire Station)	สถานีโทรคมนาคม (Telecom Station)
ท่าเรือ (Port)	สถานีตำรวจ (Police Station)	สถานีวิทยุ (Radio Station)
ท่าอากาศยาน (Airport)	สถานีตำรวจ (Police Station)	สถานีวิทยุ (Radio Station)
ท่าอากาศยาน (Airport)	สถานีตำรวจ (Police Station)	สถานีวิทยุ (Radio Station)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.สำนักงานสถิติจังหวัด

- 1.โครงสร้างประชากร
- 2.โครงสร้างครัวเรือน
- 3.จำนวนหลังคาเรือน
- 4.เนื้อที่ระยะห่างจากอำเภอถึงจังหวัด
- 5.จำนวน โรงงาน เงินทุน คนงาน ในเขตจังหวัดระยอง
- 6.จำนวนเงินภาษีที่เก็บได้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โครงสร้างประชากรและการจ้างงาน

จังหวัดระยองมีจำนวนประชากร ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2535 ทั้งสิ้น 465,071 คน โดยแยกเป็นชาย 236,090 คน และหญิง 228,981 คน เพิ่มขึ้นจากปีก่อนซึ่งมีประชากรทั้งสิ้น 459,840 คน หรือ เพิ่มขึ้นร้อยละ 1.14 อำเภอที่มีประชากรมากที่สุด คือ อำเภอเมือง ระยอง มีจำนวนประชากร 163,186 คน อำเภอที่มีประชากรน้อยที่สุด คือ อำเภอวังจันทร์ มีจำนวนประชากร 18,405 คน

ตาราง 2. แสดงความหนาแน่นของประชากรต่อพื้นที่ ปี 2535

ลำดับที่	อำเภอ	พื้นที่ (ตร.ม.)	จำนวนประชากร (คน)	ความหนาแน่นของ ประชากร (คน/ตร.กม.)
1	อำเภอเมืองระยอง	514,547	163,186	317.14
2	อำเภอแกลง	1,058,412	128,701	121.60
3	อำเภอบ้านค่าย	727,075	84,730	116.54
4	อำเภอปลวกแดง	618,341	27,166	43.93
5	อำเภอบ้านฉาง	238,372	42,883	179.90
6	อำเภอวังจันทร์	395,249	18,405	46.57
	รวม	3,551,996	465,071	

ที่มา : ที่ทำการปกครองจังหวัดระยอง

ตาราง 4 แสดงหลังคาเรือนตั้งแต่ปี 2532-2535

หลังคาเรือนปี พ.ศ.	2535	2534	2533	2532
อ.เมือง	40,747	26,280	22,632	19,973
เทศบาล เมือง	15,792	14,002	13,169	11,801
เทศบาล มาบตาพุด	8,534			
อ.แกลง	29,697	23,493	22,013	20,512
เทศบาลตำบลทางเกวียน	5,594	4,090	3,762	3,460
อ.บ้านค่าย	15,848	17,379	16,514	15,856
อ.ปลวกแดง	6,167	6,502	6,269	6,103
อ.บ้านฉาง	12,709	8,556	7,266	6,782
อ.วังจันทร์	4,697	3,991	3,731	3,474
รวม	139,785	104,293	95,356	87,961

ที่มา : สาธารณสุขจังหวัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อายุและเพศ ของจังหวัดนครราชสีมา	รวม	ประเภทของครอบครัว				
		ไม่มีครอบครัว และญาติอาศัย อยู่ด้วย	ครอบครัวเดี่ยว	ครอบครัวขยาย		
				แบบย่อย	แบบรวม	แบบผสม
ยอดรวม	106,198	6,732	75,760	22,115	1,146	445
น้อยกว่า14	46	1	37	8	-	-
14-19	644	261	358	11	14	-
20-24	4,074	767	3,083	154	60	10
25-29	10,297	1,060	8,657	438	128	14
30-34	13,247	820	11,493	728	174	32
35-39	13,795	606	11,810	1,174	163	42
40-44	11,865	478	9,805	1,444	108	30
45-49	12,209	473	9,022	2,560	100	54
50-54	11,551	485	7,558	3,388	78	42
55-59	9,101	438	5,271	3,296	53	43
60-64	7,340	399	3,740	3,076	79	46
65-69	4,777	292	2,208	2,195	49	33
70ขึ้นไป	7,252	652	2,718	3,643	140	99
จังหวัดนครราชสีมา	85,839	3,718	65,675	15,425	749	272
น้อยกว่า14	33	1	26	6	-	-
14-19	428	143	266	10	9	-
20-24	3,401	496	2,731	119	49	6
25-29	9,183	743	7,964	368	97	11
30-34	11,791	506	10,519	604	141	21
35-39	12,005	359	10,555	929	127	35
40-44	9,935	251	8,492	1,081	92	19
45-49	10,080	260	7,800	1,911	69	40
50-54	9,220	265	6,442	2,454	27	32
55-59	6,922	214	4,289	2,367	23	29
60-64	5,199	145	2,929	2,060	40	25
65-69	3,267	111	1,726	1,386	23	21
70ขึ้นไป	4,375	224	1,936	2,130	52	33

ตาราง 5 โครงสร้างของครัวเรือน จำแนกตามประเภทของครอบครัว รวมดอายุ เพศของจังหวัดนครราชสีมา และเขตการปกครอง

ที่มา: สำนักงานสถิติจังหวัดนครราชสีมา ที่เผยแพร่เอกสารที่ส่งงานไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อายุและเพศ ของครัวเรือน	รวม	ประเภทของครอบครัว				
		ไม่มีครอบครัว และญาติอาศัย อยู่ด้วย	ครอบครัวเดี่ยว	ครอบครัวขยาย		
				แบบย่อย	แบบรวม	แบบผสม
ยอดรวม	106,198	6,732	75,760	22,115	1,146	445
น้อยกว่า14	46	1	37	8	-	-
14-19	644	261	358	11	14	-
20-24	4,074	767	3,083	154	60	10
25-29	10,297	1,060	8,657	438	128	14
30-34	13,247	820	11,493	728	174	32
35-39	13,795	606	11,810	1,174	163	42
40-44	11,865	478	9,805	1,444	108	30
45-49	12,209	473	9,022	2,560	100	54
50-54	11,551	485	7,558	3,388	78	42
55-59	9,101	438	5,271	3,296	53	43
60-64	7,340	399	3,740	3,076	79	46
65-69	4,777	292	2,208	2,195	49	33
70ขึ้นไป	7,252	652	2,718	3,643	140	99
ครัวเรือนครอบครัวขยาย	88,839	3,718	65,675	15,425	749	272
น้อยกว่า14	33	1	26	6	-	-
14-19	428	143	266	10	9	-
20-24	3,401	496	2,731	119	49	6
25-29	9,183	743	7,964	368	97	11
30-34	11,791	506	10,519	604	141	21
35-39	12,005	359	10,555	929	127	35
40-44	9,935	251	8,492	1,081	92	19
45-49	10,080	260	7,800	1,911	69	40
50-54	9,220	265	6,442	2,454	27	32
55-59	6,922	214	4,289	2,367	23	29
60-64	5,199	145	2,929	2,060	40	25
65-69	3,267	111	1,726	1,386	23	21
70ขึ้นไป	4,375	224	1,936	2,130	52	33

ตาราง 5 โครงสร้างของครัวเรือนจำแนกตามประเภทของครอบครัว รวมดอายุ เพศของครัวเรือน และเขตการปกครอง

ที่มา: สำนักสถิติจังหวัดระยอง

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตาราง 6 จำนวนเงินภาษีที่เก็บได้จากภาคตามประเภทของภาษี เป็นรายอำเภอเมืองปีงบประมาณ 2535

อำเภอกิ่งอำเภอ	รวม	ประเภทของภาษี									
		บุคคลธรรมดา	นิติบุคคล	การค้า	ยกเว้น	มูลค่าเพิ่ม	ธุรกิจเฉพาะ	อื่นๆ			
รวม	838,814,929.65	373,829,109.37	165,731,260.26	84,873,176.51	44,566,987.88	123,220,689.96	45,832,305.17	761,400.50			
เมืองระยอง	375,289,186.56	189,735,225.53	21,615,901.46	38,411,104.46	10,590,796.00	87,236,706.90	27,327,753.21	371,699.00			
แม่สอด	91,933,836.68	45,644,412.55	2,665,656.61	13,129,239.29	1,678,171.94	22,428,839.20	6,181,417.09	206,100.00			
บ้านค่าย	24,861,412.97	8,808,463.95	7,523,194.18	3,682,367.84	161,624.20	4,118,928.76	495,632.54	71,201.50			
บ้านฉาง	184,083,375.81	36,562,965.75	107,937,160.65	18,316,367.42	921,901.00	8,967,083.32	11,289,697.67	88,200.00			
ปลวกแดง	11,355,139.60	6,017,737.46	44,283.24	4,470,717.44	102,141.00	213,641.32	495,619.14	11,000.00			
วังจันทร์	2,614,023.33	2,004,667.78	39,232.16	250,730.72	39,328.00	224,679.15	42,185.52	13,200.00			
จังหวัดจันทบุรี	148,677,954.70	85,055,636.35	25,905,831.96	6,612,649.34	31,073,025.74	30,811.31					

ที่มา : สำนักเงินตราจังหวัดระยอง

ตาราง 7 แสดงจำนวน โรงเรียน เวียงขุน คงงาน โขเขตจังหวัดระยอง
แยกรายชื่ออำเภอ ระหว่าง 1 มกราคม – 31 ธันวาคม 2535

อำเภอ	จำนวนโรงเรียน	เงินทุน (ล้านบาท)	คนงาน (ล้านบาท)
เมืองระยอง	28	3,091.42	1,220
แกลง	28	255.83	1,047
บ้านค่าย	10	5,355.43	960
บ้านฉาง	12	5,422.51	77
ปลวกแดง	1	87.60	40
วังจันทร์	1	1.90	8
	80	14,214.69	3,352

ที่มา : สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดระยอง

อำเภอ/กิ่งอำเภอ	เนื้อที่ (ตร.กม.)	รวมของจาก อำเภอ—จังหวัด(กม.)	จำนวน เทศบาล	จำนวน สุขาภิบาล	จำนวน ตำบล	จำนวน หมู่บ้าน	จำนวน บ้าน
รวม	3,551.997	0	3	12	56	367	110,475
เมืองรยอง	514.547	0.5	2	2	15	65	40,717
โนนแดงเทศบาล	17,266	0	2	0	2	0	24,376
นอกระบบเทศบาล	497,281	0	0	2	13	65	16,341
แก่ง	1,058,413	47	1	3	19	150	28,883
โนนแดงเทศบาล	14,500	0	1	0	0	0	5,594
นอกระบบเทศบาล	1,043,913	0	0	3	19	150	23,289
บ้านค่าย	727,075	11	0	2	9	71	17,679
บ้านนา	238,372	27	0	2	3	21	12,475
ปลวกแดง	618,341	47	0	2	6	33	6,024
วังจันทน์	395,249	72	0	1	4	27	4,697

ตาราง 8 เนื้อที่รวมของจากอำเภอถึงจังหวัด อำเภอเทศบาล สุขาภิบาล ตำบล หมู่บ้าน และครัวเรือนเป็นรายอำเภอ พ.ศ.2535
ที่มาแห่งข้อมูลสถิติ: ที่ทำการปกครองจังหวัดรยอง

3.กรมพาณิชย์จังหวัด

ข้อมูลการตลาดของจังหวัดระยอง

4.กรมอุตสาหกรรมจังหวัด

ข้อมูลของนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด

5.กรมที่ดินประจำจังหวัดระยอง

ราคาที่ดินของโครงการ

6.สำนักจัดผัง และทำเขตรังวัดที่ดิน

ระวางที่ดินของโครงการ

7.ศึกษาคู่แข่งขันที่มีอยู่

ทำการเก็บข้อมูล โดยการเก็บข้อมูลของโครงการต่างๆ แล้วรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษามีดังนี้

- 7.1. ลักษณะของโครงการ
- 7.2. ราคาของผลิตภัณฑ์
- 7.3. ระยะทางในการเดินทางจากศูนย์กลางของตัวเมือง (หอหน้าทิวาจังหวัด

ระยอง)

- 7.4. รูปแบบของผลิตภัณฑ์
- 7.5. ระยะเวลาของโครงการ โดยโครงการที่ไปเก็บข้อมูลมาจะต้องเป็นโครงการที่ยังเปิดดำเนินการอยู่ ซึ่งมีดังต่อไปนี้

- 7.5.1. โครงการหมู่บ้านวงศ์อำมาตย์
- 7.5.2. โครงการหมู่บ้านโชคดี
- 7.5.3. โครงการหมู่บ้านเพลินใจ 2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตาราง 9 รายชื่อผู้ประกอบการในเขตนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด

ลำดับที่	รายชื่อผู้ประกอบการอุตสาหกรรม	เนื้อที่ ไร่-งาน-ตรว.	เงินลงทุน (ล้านบาท)	ประเภทกิจการผลิต	จำนวนพนักงาน และคนงาน	เบอร์โทรศัพท์
1.	บริษัท เซลล์แอนด์ประเทศไทย จำกัด	266-0-37.86	12,240.000	โรงกลั่นปิโตรเลียม	357	02)249041
2.	บริษัททูนเท็กซ์(ประเทศไทย)จำกัด	200-0-0	1,782.000	ผลิตเส้นใยประดิษฐ์	420	02)2592424-9 038)681870-9
3.	บริษัททันเท็กซ์ ปิโตรเคมีคอลด์ (ประเทศไทย)จำกัด	150-0-0	6,000.000	ผลิตภัณฑ์เคมีจาก ปิโตรเลียม		02)2592424-9
4.	บริษัทไทยจีซีโอเรซิ่นทอป จำกัด	28-2-78.97	200.000	ผลิตPHEHOLIC RESINS	137	02)3229410
5.	บริษัทไทยแททาลัมอินเดสตรีส จำกัด	142-3-61	1,000.000	ผลิตแททาลัมผงแคโทดิกไซด์	200	02)2701740-9
6.	บริษัทไทยบาไรต์อินเดสตรีส	104-2-03.4	2,443.000	ผลิตผ้าใยางรถยนต์ (เข้าไบโพรคอร์ต)	190	02)2518184 02)2518260
7.	บริษัทไทยโพลีโพรพิลีน จำกัด	60-0-00	1,400.000	ผลิต POLY PROPYLENE	95	02)5870222
8.	บริษัทไทยโพลีเอทิลีน จำกัด	160-2-16	2,300.000	ผลิตโพลีเอทิลีนและ ผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง	180	02)586333 02)586444
9.	บริษัทไทยพลาสติก และเคมีภัณฑ์ จำกัด	252-0-0	3,230.000	ผลิตและจำหน่ายโพลีเอทิลีน โพลีโพรพิลีนโพลีคาร์บอเนต โพลีเอทิลีนเทอร์ฟทาเลต โพลีโพรพิลีน	303	02)2872985 038)681379 681381
10.	บริษัทไทยสแกนเด็กสตีล จำกัด	27-1-63.00	205.600	ผลิตโครงเหล็กและเหล็ก เคลือบสังกะสีโครงเหล็กเสา ไฟโครงเหล็กเรดาร์	496	02)2524071 038)683070
11.	บริษัทไทยอัลดีเลท จำกัด.	40-0-16.58	1,300.000	ผลิต RINEAR ALKYL BENZENE (LAB)	76	02)2864230-1 038)681387
12.	บริษัทไทยอินเดสเตรียลแก๊ส จำกัด	17-0-62.40	550.000	ผลิตก๊าซไนโตรเจนและ ก๊าซออกซิเจน	58	02)3120100 038)681387
13.	บริษัทไทยอีพ็อกซีแอนด์อีพอกไซด์ โปรดักส์ จำกัด	22-2-87.00	1,064.000	ผลิต EPOXY RESINS	230	02)2535031-3 038)681981-7
14.	บริษัทไทยโอเลฟินส์ จำกัด	434-1-5.47	10,000.000	ผลิตผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับ อุตสาหกรรมปิโตรเคมีและ ผลิตภัณฑ์พลอยได้อื่นๆ	564	02)2738141-7
15.	บริษัทนิคโก้อุตสาหกรรม จำกัด	150-0-72	372.370	ผลิต พลาสติกเส้นแสร้งคอนกรีต (ชนิด พลาสติกเส้นกลม, พลาสติกข้อ ข้อยและถวด พลาสติกขนาดต่างๆ)	160	02)2684838-9 02)2867888-9
16.	บริษัทบางกอกโพลีเอทิลีน จำกัด	84-1-52.00	2,280.000	ผลิต POLYETHYLENE (PE)		038)683024- 02)2310491-
17.	บริษัทบางกอกอินเดสเตรียลแก๊ส จำกัด	6-1-0.00	480,000	ผลิตก๊าซออกซิเจนไนโตรเจน และอาร์กอน	24	02)2232160- 038)681920-

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น มิอนุญาติให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด
รายชื่อผู้ประกอบการในเขตนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด

ลำดับที่	รายชื่อผู้ประกอบการ	เนื้อที่ ไร่-งาน-ตรว.	เงินลงทุน (ล้านบาท)	ประกอบกิจการผลิต	จำนวนพนักงาน และคนงาน	เบอร์โทรศัพท์
18.	บริษัทบางกอกอินดัสเตรียลแก๊สจำกัด (2)	12-0-80.38	1,109.00	ผลิตก๊าซออกซิเจนไนโตรเจน และไฮโดรเจน	33	02)2232160-2
19.	บริษัทปิโตรเคมีแห่งชาติจำกัด	473-3-99	9,432.000	ผลิตเอทิลีน, โพรพิลีน	450	02)2601311-6
20.	บริษัทแปซิฟิกพลาสติกจำกัด	82-1-32.91	741.000	ผลิต STYRENE BUTADUENE LATEX	47	02)3811038
21.	บริษัททรูเทคเคมีจำกัด	57-2-75.0	257.800	ผลิต SILICON DIOXIDE	67	02)2542572-9
22.	บริษัททีจีเอสยามซิลิกาจำกัด	30-1-84	292.800	ผลิต SILICON DIOXIDE	67	02)2567777-4
23.	บริษัทเพอรอกซ์ไทยจำกัด	50-0-00	1,125.000	ผลิต HYDROGEN PEROXIDE	76	02)2592384-6 038)681617-20
24.	บริษัทฟาร์อีสเทิร์นยูเรเนียมจำกัด	78-3-21.35	2,200.000	ผลิตเส้นใยประดิษฐ์	335	02)3115111
25.	บริษัทหลาฮอร์(ประเทศไทย)จำกัด	29-3-99.0	144.500	ผลิตการกัดแก้ว (HYDEOFLUORIC ACID)	36	02)2592380-2 038)683045-6
26.	บริษัทหริไทยจำกัด	250-0-0	8,200.000	ผลิตไวโอด คลอไรด์โมโนเมอร์, โพลีไวนิลคลอไรด์, คลอไรน และโซดาไฟ	335	02)5411604-9 038)683112-25
27.	บริษัทศักดิ์โยสตีท จำกัด	32.04-0-0	255.000	ผลิตเคมีภัณฑ์ประเภทสาร ละลาย	60	02)3168384 038)681890-3
28.	บริษัทสยามแผ่น สติกวูด จำกัด	68-2-7.00	1,660.000	ผลิตแผ่น สติกเคลือบตีบุก และเคลือบโครเมียม	405	02)2545432-6 038)682001-2
29.	บริษัทสยามสไตรีนโมโนเมอร์จำกัด	100-1-11.75	3,202.000	ผลิต STYRENE MONOMER (SM)	114	02)3811520-2
30.	บริษัท สติกก่อสร้าง ว่างสยาม จำกัด	232.5-0-0	3,450.000	ผลิต สติกวีต, สติกเส้น เสริมคอนกรีต	300	02)5864070 038)681968
31.	บริษัทฮาเซียมโมโนเมอร์จำกัด	39-3-21.9	2,508.000	ผลิตและจำหน่าย VINYL ACETATE MONOMER	372	02)3171055-61
32.	บริษัทอีสเทิร์นอินดัสตริส จำกัด	40-3-44.0	150.000	ผลิตลดอุณหภูมิสูง(ใช้ใน อุตสาหกรรมผลิตถ่าน เข็มนไฟฟ้า)	322	02)3113081
33.	บริษัทเอ็บบีเอ็มทีโพลีสไตรีน จำกัด	41-0-51.31	650.000	ผลิตเม็ดพลาสติก POLYSTYRENE	63	02)2553824 038)681970-5
34.	บริษัทเอ็บบีเอ็มทีโพลีเมอร์ จำกัด	240-3-55	2,542.400	ผลิตและจำหน่ายโพลีโพร พิลีน	250	02)2548294-9 038)681861
35.	บริษัทแอคควาเรล จำกัด	135-1-35.18	1,400.000	ผลิตลดอุณหภูมิสูงสุด (เฉพาะที่ใช้ในงานลดอุณหภูมิ ไฟฟ้า)	300	02)3814397-9

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่มีการณีใด ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้าง
ไฟฟ้) จำของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด
รายชื่อผู้ประกอบการในเขตนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด

ลำดับที่	รายชื่อผู้ประกอบการอุตสาหกรรม	เนื้อที่ ไร่-งาน-ตรว.	เงินลงทุน (ล้านบาท)	ประกอบกิจการผลิต	จำนวนพนักงาน และคนงาน	เบอร์โทรศัพท์
36.	บริษัทโอเรียนเต็ล ซิลิกา จำกัด	25-0-40	247.320	ผลิต SILICON DIOXIDE	115	02)3780021-5
37.	นายประวิทย์ ตั้งคารวคุณ	40.00 I-4	1,200.00	TITANUM DIOXIDE	211	
38.	บริษัทไทยอะโรแมติกส์ จำกัด	156.25 I-20/0	4,000.00	STYRENE BUTADIENE RUBBER		
39.	บริษัทกรุงเทพ อินดิคส์ จำกัด	93.75 I-21/5	3538.00	MIXED C4		02)2310981
40.	โครงการผลิต EG	50.00 I-18/4				
41.	บริษัทปุ๋ยแห่งชาติ จำกัด	650.04 I-20		ปุ๋ยเคมีเพื่อการเกษตรโดย ใช้ก๊าซธรรมชาติเป็นวัตถุดิบ ตั้งพื้นฐาน		02)2710216
42.	บริษัทมอนซานโต สตรีเมียร์คาไซ	103.37 I-24/2 I-24/3				02)311222
43.	การไฟฟ้าส่วนภูมิภาค	10.00 I-17/1				

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

8.บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์มหาสมุทรจำกัด

ข้อมูลที่เก็บได้นั้นมาจากฝ่ายวิชาการของบริษัท ซึ่งได้ทำการวิเคราะห์ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยเอาไว้ซึ่งรายละเอียดของข้อมูลมีดังต่อไปนี้

วิเคราะห์ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทย

รพท. ได้เคยถึงภาวะการเงินของประเทศปี 2536 ประเทศไทยมีดุลการชำระเงินเกินดุลเพิ่มขึ้น 129.55% เมื่อเทียบกับปี 2535 ซึ่งเกินดุลเพียง 29.72% สำหรับดุลการค้าในปี 2536 ขาดดุลการค้า 221 ล้านบาท และดุลบัญชีเดินสะพัดจากที่ประมาณการไว้ว่าจะขาดดุลทั้งปีเท่ากับ 203 พันล้านบาท กลับลดลงเหลือเพียง 171 ล้านบาท และ ทางด้านอัตราดอกเบี้ยในปี 2536 ที่ผ่านมา เงินตราจากต่างประเทศได้ไหลเข้ามาในระบบจำนวนมาก เป็นผลให้สภาพคล่องมีมากอย่างล้นเหลือ ส่งผลให้อัตราดอกเบี้ยลดลงอย่างต่อเนื่อง และส่งผลกระทบต่อมายังช่วงต้นปี 2537 ที่ผ่านมาทำให้ตลาดเงินและตลาดทุนของไทยขยายตัวอย่างมากในช่วงปี 2536

ส่วนในปี 2537 นี้คาดว่าตัวเลขคาดการณ์ขาดดุลบัญชีเดินสะพัดลดลงอีก 0.9% จากเดิมคาดว่าจะเท่ากับ 6.7% ของ GDP ลดเหลือเพียง 5.8 % ของ GDP เนื่องจากผลของการขยายตัวของส่งออกที่เกินเป้าหมาย ทำให้ดุลการค้าของประเทศขาดดุลลดลง โดยสาเหตุของการส่งออกดีขึ้น เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้า โดยเฉพาะสหรัฐอเมริกาได้รับตัวดีขึ้น รวมทั้งผลดีจากการที่ไทยถูกถอนรายชื่อออกจากการถูกกีดกันทางการค้า (PFC) และผลจากที่เงินเยนแข็งตัวขึ้นทำให้การส่งออกดีขึ้น เป็นผลให้แบงก์ชาติต้องปรับตัวเลขอัตราดอกเบี้ยทางเศรษฐกิจจาก 7.9% เป็นอัตราที่สูงกว่า 8% เนื่องจากเศรษฐกิจยังไม่ได้ดีอยู่ รวมไปถึงการปรับตัวเลขอัตราเงินเฟ้อจากเดิมที่ตั้งไว้ 4% เพิ่มเป็น 4.2% จากผลของราคาสินค้าภาคเกษตรเพิ่มขึ้นจากการที่ผลผลิตในตลาดและ ราคาข้าวไทยมีแนวโน้มสูงขึ้น เพราะประเทศญี่ปุ่นได้มีการสั่งซื้อข้าวจากไทยมากขึ้น อีกทั้งผลของการเพิ่มขึ้นของราคาน้ำมันมีแนวโน้มสูงขึ้น ทำให้ต้องมีการปรับตัวเลขเงินเฟ้อเพิ่มขึ้นอีก 0.2% ดังกล่าว

ทางด้านของภาวะการเงินในประเทศในปี 2537 นี้ คาดว่าเงินจากต่างประเทศไหลเข้ามาไม่สูงเหมือนปี 2536 ที่ผ่านมา ทำให้สภาพคล่องไม่สูงเท่าปีที่ผ่านมา ประกอบกับการขยายตัวของสินเชื่ออย่างต่อเนื่องตามการขยายตัวของเศรษฐกิจ เป็นผลให้ภาวะการเงินตึงตัวขึ้นมา ทำให้อัตราดอกเบี้ยเงินฝากจำเป็นต้องปรับตัวขึ้นตาม สภาพการเงินโดยในช่วงต้นเดือนที่ผ่านมา รวมทั้งแรงกดดันจากการที่แบงก์ชาติได้ประกาศเกี่ยวกับการปรับเพิ่มอัตราสำรองหนี้สงสัยจะสูญเพิ่มขึ้น ผลักดันให้บรรดาแบงก์พาณิชย์ต้องปรับเพิ่มอัตราดอกเบี้ยเงินฝากเพื่อดึงเงินเข้าในระบบเพื่อให้เพียงพอกับอัตรากำหนดของทางแบงก์ชาติ เป็นผลให้การแข่งขันด้านเงินฝากของธนาคารพาณิชย์เริ่มรุนแรงขึ้น และคาดว่าในเดือนเมษายนนี้จะมีการปรับอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ลูกค้าชั้นดี (ไพรม์เรท) ขึ้นอีก 0.25% เนื่องจากผลของ

การประกาศขึ้นอัตราดอกเบี้ยเงินฝากของธนาคารพาณิชย์ในช่วงสัปดาห์ก่อน ทำให้ธนาคารพาณิชย์มีต้นทุนการดำเนินงานสูงขึ้น จึงต้องเพิ่มรายรับด้านดอกเบี้ยรับเพิ่มมากขึ้นเพื่อชดเชย กับรายจ่ายที่เกี่ยวข้องกับดอกเบี้ยเงินฝากที่ขยับตัวสูงขึ้น

ตัวเลขภาวะเศรษฐกิจไทยในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ที่ผ่านมา อัตราเงินเฟ้อเพิ่มขึ้นอยู่ในระดับ 4.6% เทียบกับเดือนมกราคมที่อยู่ที 4.5% โดยเพิ่มขึ้นตามการขยายตัวของสินค้าที่เพิ่มขึ้นมาอยู่ที่ 21-22% รวมทั้งการจะมีการปรับค่าแรงขั้นต่ำเพิ่มขึ้นจาก 125 บาท เป็น 132 บาท หรือเพิ่มขึ้นประมาณ 5-6% ทำให้อัตราเงินเฟ้อขยับสูงขึ้น สำหรับตัวเลขยอดคงค้างหนี้ต่างประเทศสุทธิของธนาคารพาณิชย์ทั้งระบบจำนวน 2.59 ล้านบาท โดยธนาคารพาณิชย์มีการกู้เงินจากต่างประเทศเข้ามาจำนวน 8.4 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้นจากช่วงเดือนมกราคมที่มีจำนวน 3.7 หมื่นล้านบาท เพิ่มขึ้น 4.7 ล้านบาท เพื่อนำมาแก้ไขปัญหาสภาพคล่องที่ตึงตัวขึ้นในช่วง 2 เดือนแรกของปีนี้ โดยจำนวนเงินทุนที่นำเข้ามาส่งผลให้จำนวนเงินลงทุนสำรองระหว่างประเทศในช่วงเดือนกุมภาพันธ์เพิ่มขึ้นอีก 1,000 ล้านเหรียญ หรือประมาณ 2.5 หมื่นล้านบาท และทำให้ฐานะสิทธิของเงินลงทุนสำรองทางการเพิ่มเป็น 26,250 ล้านเหรียญ หรือเท่ากับ 6.7 เดือนของการนำเข้า

การขยายตัวของสินเชื่อในช่วงเดือน ก.พ. เพิ่มขึ้น 1.1 หมื่นล้านบาทเพิ่มขึ้น 17% สัดส่วนสินเชื่อต่อเงินฝาก 112.6% เพิ่มขึ้นจากช่วงปลายปี 2536 ที่มีสัดส่วน 109.5% ส่วนทางด้านฐานะการคลังช่วง 5 เดือนแรกปีงบประมาณ 2537 รัฐบาลขาดทุนสะสม 2.46 หมื่นล้านบาท เนื่องจากมีรายได้เพิ่มขึ้น 1.4 พันล้านบาท หรือ 12.5% ขณะที่การใช้จ่ายมีเพิ่มขึ้น 5 หมื่นล้านบาท หรือ 22% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันปีก่อนโดยการชะลอตัวของรายได้รัฐบาลในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ เป็นเพราะรายได้จากภาษีอากรลดลงทั้งภาษีนำเข้า และภาษีสรรพสามิตที่ลดลงถึง 50% เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปีก่อนรวมทั้งรายได้จากการจัดเก็บภาษีมูลค่าเพิ่ม เพิ่มขึ้นเพียง 8.3%

อย่างไรก็ดี โดยภาพรวมแล้วภาวะเศรษฐกิจไทยยังอยู่ในภาวะที่ค่อนข้างดี แม้ว่า จะเกิดปัญหาเงินตึงตัวอยู่บ้างในขณะนี้แต่คงเป็นระยะสั้น และคาดว่าภาวะการเงินจะกลับเข้าสู่ปกติในไม่ช้า โดยขณะนี้ทางแบงก์ชาติก็ได้พยายามหามาตรการเพื่อแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น และเชื่อว่าธนาคารพาณิชย์เอง มีศักยภาพในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้ด้วยดี แม้จะมีการปรับอัตราดอกเบี้ยเพื่อรองรับกับภาวะการเงินบ้าง แต่คาดว่าจะการปรับตัวของอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก จะขยับไม่เกินกว่า 1% ซึ่งก็จะไม่ส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจแต่อย่างใด

ข้อมูลที่ได้จะนำมาทำการวิเคราะห์ด้านการตลาด ซึ่งถ้าข้อมูลที่เก็บได้เพียงพอต่อการวิเคราะห์ด้านการตลาดแล้ว ก็จะทำกาหนดแผนการตลาด

แต่จากข้อมูลที่เก็บได้ยังไม่สามารถกำหนดแผนการตลาดได้ เพราะว่า

1. ข้อมูลคู่แข่งที่เก็บได้มีไม่เพียงพอที่จะสามารถนำมาวิเคราะห์ลักษณะของโครงการได้
2. ข้อมูลที่เก็บได้ยังไม่สามารถบอกความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

ดังนั้นข้อมูลทางทฤษฎีที่เก็บได้ยังไม่เพียงพอต่อภาวะวิเคราะห์ด้านการตลาด จึงจำเป็นต้องทำการเก็บ ข้อมูลชนิดปฐมภูมิอีก

-เลือกวิธีที่เหมาะสมในการเก็บข้อมูลปฐมภูมิ

วิธีการเลือก โดยจะดูว่าจากข้อมูลทฤษฎีที่เก็บได้นั้นยังขาดข้อมูลอะไรบ้าง หรือข้อมูลใดบ้างที่ยังไม่สมบูรณ์ จากนั้นจึงคิดหาวิธีที่จะเก็บข้อมูลนั้นๆ โดยทั่วไปแล้ววิธีการที่ใช้จะใช้วิธีการทำแบบสอบถาม โดยตั้งคำถามให้ตรงกับข้อมูลที่ต้องการจะเก็บ โดยเราจะเก็บข้อมูลแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่างที่เราเลือกเอาไว้

สำหรับการสำรวจโครงการนี้เราจะใช้วิธี Simple Sampling Random ซึ่งเป็นวิธีการสุ่มตัวอย่างเพื่อเก็บข้อมูลวิธีหนึ่ง วิธีการเก็บตัวอย่างจะกระทำโดยไปที่ศาลาว่าการอำเภอโดยที่ในโครงการจะเก็บข้อมูลจากอำเภอเมือง จากนั้นก็เลือกถนนที่จะทำการสำรวจโดยถนนที่เราเลือก คือ ถนนสุขุมวิท, ถนนริมน้ำ, ถนนสองพี่น้อง จากนั้นก็นำบ้านเลขที่ที่อยู่บนถนนทั้ง 3 นั้นมาทั้งหมดเขียนใส่เศษกระดาษแต่ละแผ่น จากนั้นทำการเลือกโดยวิธีจับสลากมาทีละแผ่นจับสลากให้ได้จนครบ 60 แผ่น ซึ่งทั้ง 60 แผ่นนี้ก็เป็นบ้านเลขที่ที่เราจะต้องไปทำการสำรวจข้อมูล

-เตรียมการสำรวจรูปแบบ และทดสอบสนาม

เมื่อเรารู้ว่าจะต้องเก็บข้อมูลอะไรบ้าง เราก็ทำการศึกษารูปแบบ และวิธีการในการตั้งคำถามของแบบสอบถามเพื่อให้ได้คำตอบที่มีความรัดกุม และสามารถทำให้ผู้ตอบบอกข้อมูลที่เรากำลังต้องการได้อย่างครบถ้วน จากนั้นก็ ทำการสำรวจสภาพสถานที่ที่เราจะไปทำการเก็บข้อมูล

ในโครงการนี้เราได้ทำแบบสอบถามให้กับกลุ่มตัวอย่างที่อาศัยอยู่ในเขตอำเภอเมือง เพราะว่าโครงการของ นี้ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมือง

-ออกแบบตัวอย่างและรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ

แบบสอบถามที่ได้จัดทำขึ้นจะแบ่งออกเป็น

1. ข้อมูลส่วนตัวของผู้ตอบแบบสอบถาม เพื่อต้องการทราบความสามารถในการซื้อ และขนาดของครอบครัว
2. ข้อมูลของโครงการ เพื่อทราบความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม เกี่ยวกับลักษณะของโครงการที่ผู้ตอบแบบสอบถามตามต้องการ (รูปแบบของแบบสอบถามสามารถอ่านได้ในภาคผนวก)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ และปฐมภูมิ

1. ข้อมูลทุติยภูมิ

1.1 จากข้อมูลโครงสร้างประชากร

จำนวนประชากรและความหนาแน่นของประชากรในเขตอำเภอเมืองมีปริมาณสูงสุด

1.2 จากข้อมูลโครงสร้างครัวเรือน

โครงสร้างครัวเรือนของจังหวัดระยอง ส่วนใหญ่เป็นแบบครอบครัวเดี่ยว จากข้อมูลที่ได้ อัตราร้อยระหว่างครอบครัวเดี่ยวต่อครอบครัวขยายประมาณ 3.5 : 1 แสดงว่าประชากรในจังหวัดไม่นิยมที่จะอยู่อาศัยเป็นแบบครอบครัวขยาย

1.3 จำนวนหลังคาเรือน

จำนวนหลังคาเรือนของเขตอำเภอเมืองมีมากที่สุด และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปีในทุกอำเภอ โดยเฉพาะปี 2534-2535 ในอำเภอเมืองมีจำนวนครัวเรือนเพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัว จาก 26,280 เป็น 40,747 ครัวเรือน แสดงว่าความต้องการที่อยู่อาศัยในตัวอำเภอเมืองมีปริมาณเพิ่มขึ้น จึงเป็นโอกาสที่ดีที่จะจัดทำโครงการที่อยู่อาศัย เพื่อสนองตอบต่อความต้องการทางด้านที่อยู่อาศัย

1.4 จำนวนภาษีที่เก็บได้

จากข้อมูล จำนวนภาษีที่เก็บได้ในอำเภอเมืองมีมากที่สุด จึงเป็นแหล่งการค้าและธุรกิจที่สำคัญที่สุดของจังหวัดระยอง อำนวยในการซื้อในเขตนี้ย่อมมากกว่าคนในเขตอื่นๆ

1.5 จำนวนโรงงาน คนงาน

จากข้อมูล ในอำเภอเมืองระยองและอำเภอแกลงเป็นสถานที่ของการลงทุนอุตสาหกรรม ดังนั้นประชากรที่เข้ามาทำงานในบริเวณดังกล่าวย่อมมีความต้องการที่อยู่อาศัย

1.7 นิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด

จากข้อมูลที่ได้จำนวนคนงานพนักงาน มีทั้งหมด ประมาณ 4,500 คน ทั้งนิคมดังกล่าวยังมีที่ดินสำหรับจัดสรรโรงงานอีก ความต้องการทางด้านที่อยู่อาศัยของพนักงาน ย่อมต้องการบริเวณที่อยู่อาศัยที่ไม่ไกลจากที่ทำงาน เพื่อสะดวกต่อการทำงาน ดังนั้นจึงสามารถมุ่งหวังทางการ เป็นกลุ่มเป้าหมายจากส่วนนี้ได้

1.8 บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์มหาสมุทรจำกัด

ได้กล่าวโดยสรุปไว้ว่า โดยภาพรวมแล้วภาวะเศรษฐกิจไทยยังอยู่ในภาวะที่ค่อนข้างดี แม้ว่าจะเกิดปัญหาเงินตึงตัวอยู่บ้างในขณะนี้แต่คงเป็นระยะสั้น และคาดว่าภาวะการเงินจะกลับเข้าสู่ปกติในไม่ช้า โดยขณะนี้ทางแบงก์ชาติก็ได้พยายามหามาตรการเพื่อแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น และเชื่อว่าธนาคารพาณิชย์เอง มีศักยภาพในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ได้ด้วยดี แม้จะมีการปรับอัตราดอกเบี้ยเพื่อรองรับกับภาวะการเงินบ้าง แต่คาดว่า การปรับตัวของ อัตราดอกเบี้ย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เงินฝากจะชดเชยไม่เกินกว่า 1% ซึ่งก็จะไม่ส่งผลกระทบต่อภาวะเศรษฐกิจแต่อย่างใด

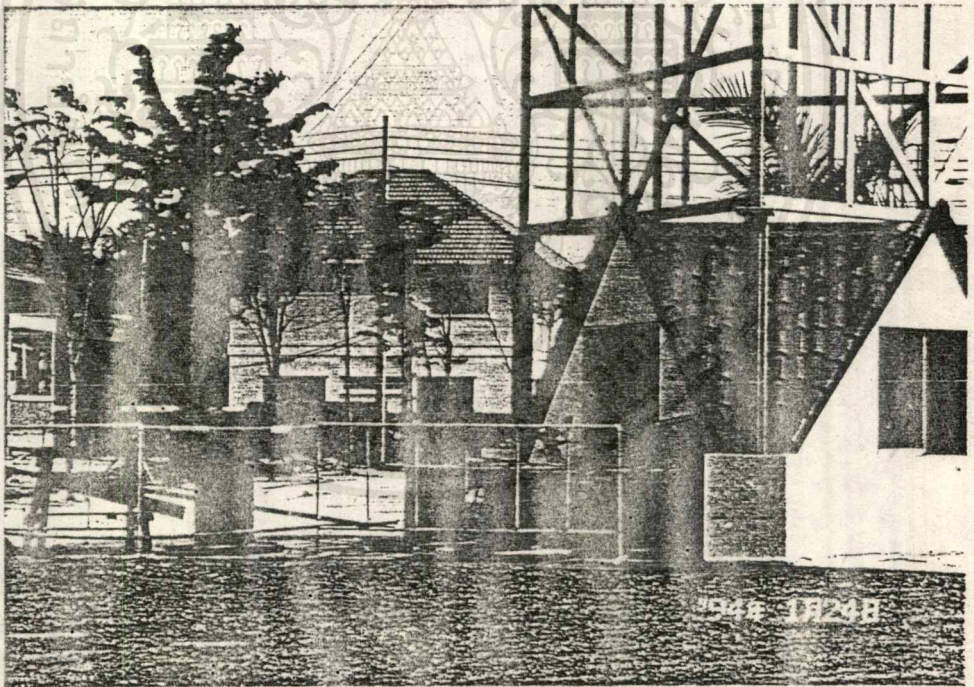
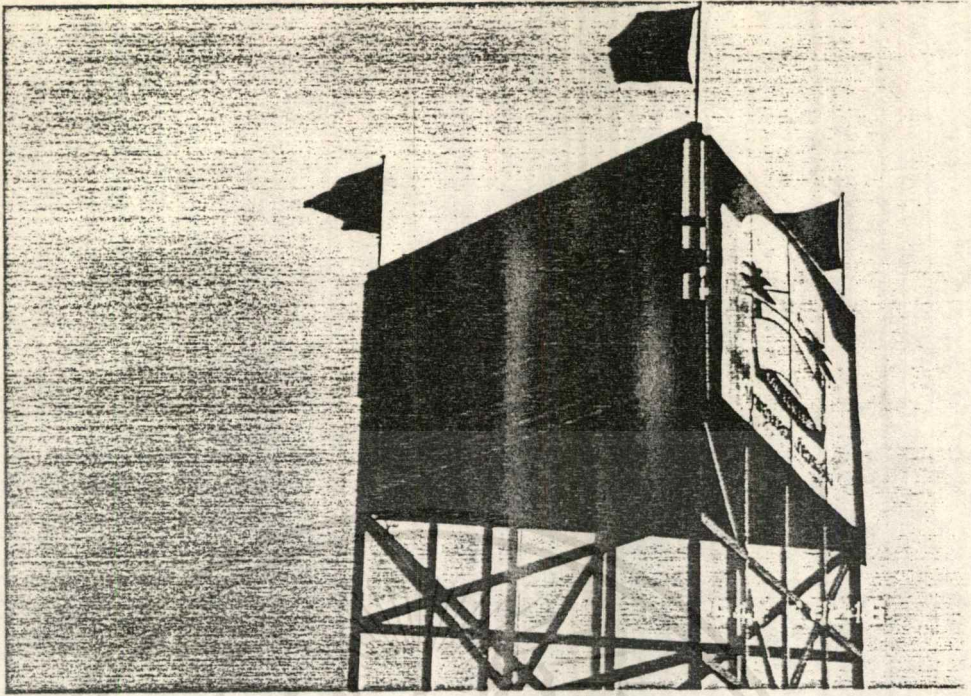
1.9 คู่แข่งขัน

จากสภาพการขายในอดีต โครงการต่างๆบางโครงการขายหมด บางโครงการยังคงเหลือจากการจับจอง โครงการส่วนมากที่ขายได้ก็เป็นจำพวกทาวน์เฮ้าส์ บ้านเดี่ยวชั้นเดียว โดยทาวน์เฮ้าส์จะพบอยู่เป็นจำนวนมาก โครงการที่ยังขายได้ไม่หมดโดยมากเกิดจากขาดสาธารณูปโภคที่ดี ยกตัวอย่างเช่น ถนนภายในโครงการคับแคบ บางโครงการถนนแค่งหินคลุก เวลารถวิ่งเกิดฝุ่นไม่นำอยู่ บางโครงการเจ้าของโครงการไม่ได้จัดการตามสัญญาที่ได้ประชาสัมพันธุ์เอาไว้

สภาพการขายในปัจจุบันมี 2 โครงการที่มีรูปแบบโครงการคล้ายคลึงกันคือมีสาธารณูปโภคพร้อม มีมาตรฐานที่น่าเชื่อถือ

โครงการแรก โครงการวงศ์อำมาตย์บน ถ.ทับมา เนื้อที่ของโครงการ 40 กว่าไร่ เป็นโครงการที่ไม่เห็นการประชาสัมพันธุ์เท่าไร เป็นโครงการที่เจาะกลุ่มผู้ที่มีรายได้ค่อนข้างสูง โดยดูจากราคาขายของโครงการ การเปิดโครงการเปิดตัวเมื่อ 3 ปีที่แล้ว ขายได้ทั้งหมด 64 แปลง จาก 104 แปลง ขนาดแปลงตั้งแต่ 50 ตร.วา-150 ตร.วา มีแบบบ้านให้เลือก 8 แบบ มีทั้งบ้านชั้นเดียว และบ้าน 2 ชั้น ราคาที่ดินในโครงการเมื่อเริ่มเปิดตัว ราคา 8,000 บาทต่อตร.วา ปัจจุบันราคาอยู่ที่ 10,000 บาทต่อตร.วา

แสดงข้อมูลราคาขายของโครงการวงศ์อำมาตย์



ภาพที่ 2 โครงการบ้านวงศ์อมตย์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบ	พื้นที่ ครว. ม. x ม.	ราคาเต็ม/หลัง (บาท)	ราคาจริง (บาท)	เมื่อทาสีดูยา (บาท)	ผ่อนค่างาน 12 เดือน เดือนละ (บาท)	คงเหลือ ชำระบ้านโอน
บ้านชั้นเดียว แบบ 1 C แถว 1	50 ครว. (10x20)	1,150,000.-	20,000.-	95,000.-	19,167.-	805,000.-
บ้านชั้นเดียว แบบ 1 B แถว K	75 ครว. (15x20)	1,550,000.-	20,000.-	135,000.-	25,133.-	1,085,000.-
บ้าน 2 ชั้น แบบ 2 A แถว K	75 ครว. (15x20)	2,000,000.-	20,000.-	180,000.-	33,333.-	1,400,000.-
บ้าน 2 ชั้น แบบ 2B, 2C, 2D, 2E แถว C, E, G, H, I, J	100 ครว. (20x20)	2,100,000.-	20,000.-	190,000.-	35,000.-	1,470,000.-

หมายเหตุ บริษัทฯ สงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงราคาโดยมีต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

ตาราง 10 แสดงราคาขายบ้านวงศยามาศย์

โครงการที่ 2 โครงการเพลินใจ 2 เป็นโครงการที่มีลักษณะใกล้เคียงกับโครงการที่ถนน ระยอง-บ้านค่าย(ที่กำลังทำการศึกษาอยู่)ที่สุด ขนาดโครงการประมาณ 170 ไร่

จุดเด่น

1. ตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท ซึ่งเป็นเส้นทางคมนาคมสายหลักขนาดถนนกำลังขยายเพิ่มเป็น 8เลน
2. ตัวเมือง จ.ระยองกำลังขยายไปทางแถบโครงการเพลินใจ 2
3. ใกล้สถานี่ราชการสำคัญ และโรงเรียนอัสสัมชัญ ระยอง,เซนต์โยเซฟระยอง
4. มีเนื้อที่สำหรับจัดสาธารณูปโภคเพื่อตั้งอุตสาหกรรม
5. ที่ตั้งเป็นจุดที่อยู่เอียงกึ่งกลางระหว่างระยะทางไปมาตามทาง กับไปยังตัวเมืองระยอง

จุดด้อย

1. เป็นโครงการที่มีขนาดใหญ่ ผู้คนพลุกพล่านไม่มีความเป็นส่วนตัว บัญหาทางการดูแลรักษาให้คงสภาพที่น่าอยู่จึงเป็นไปได้ยาก
2. ระยะเวลาโครงการเพลินใจ 2 ใช้เวลาก่อสร้างอย่างต่ำ 5 ปี การก่อสร้างแบ่งเป็นหลายเฟส เสียรบกวนและมลภาวะทางอากาศย่อมเป็นสิ่งรบกวนทั้งสุขภาพจิตและสุขภาพทางกายต่อผู้ที่มาอาศัยในส่วนของเฟสที่ได้ทำการก่อสร้างเสร็จ

อัตราการขาย(สำรวจเมื่อเดือน มกราคม 2537

สภาพการก่อสร้าง กำลังปรับพื้นที่ สร้างถนนสายหลักเข้าตัวโครงการบางส่วน ใช้ระยะเวลาตั้งแต่เริ่มเปิดโครงการ 5-6 เดือน

เฟส 1 มีจำนวนแปลงทั้งหมด 167 แปลง ได้รับการจองเหลืออยู่ 1 แปลงที่ยังไม่ได้รับการจอง

เฟส 2 มีจำนวนแปลงทั้งหมด 77 แปลง มีโฉนดของทาวน์เ้าส์อยู่ 30 แปลงในส่วนของแปลงบ้านเดี่ยวได้รับการจอง 30 แปลง และสำหรับทาวน์เ้าส์ 13 แปลง

เฟส 3 มีจำนวนแปลงทั้งหมด 82 แปลง ได้รับการจับจอง 4 แปลง

แสดงข้อมูลราคาขายของโครงการเพลินใจ 2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

หมายเลข	ที่ดิน ตารางวา	ราคาที่ดิน ตารางวา	ราคาที่ดินรวม	การหักเงิน		ผ่อนชำระค่า 6 งวด	รวมเงินค่า 20 %	ชำระเงิน รับโอนกรรมสิทธิ์	ผ่อนชำระกับธนาคาร ดอกเบี้ย 10.5%		
				เงินจอง	หักเงิน				5 ปี	10 ปี	15 ปี
A.1	100	8,000.	800,000.	5,000.	25,000.	21,667.	160,000.	640,000.	13,756.	8,636.	7,075.
A.2	95	8,000.	760,000.	5,000.	25,000.	20,334.	152,000.	608,000.	13,068.	8,204.	6,721.
A.3-15	80	8,000.	640,000.	5,000.	25,000.	16,334.	128,000.	512,000.	11,005.	6,908.	5,660.
A.16	136	8,000.	1,088,000.	5,000.	25,000.	31,267.	217,000.	870,400.	18,708.	11,744.	9,621.
A.17	85	8,000.	680,000.	5,000.	25,000.	17,667.	136,000.	544,000.	11,693.	7,340.	6,012.
A.18	99	8,000.	792,000.	5,000.	25,000.	21,400.	158,400.	633,600.	13,606.	8,550.	7,004.
A.19-38	60	8,000.	480,000.	5,000.	25,000.	11,000.	96,000.	384,000.	8,254.	5,181.	4,245.
A.39	79	8,000.	632,000.	5,000.	25,000.	16,067.	126,400.	505,600.	10,867.	6,822.	5,589.
A.40	86	8,000.	688,000.	5,000.	25,000.	17,934.	107,600.	550,400.	11,830.	7,427.	6,084.
A.41-60	60	8,000.	480,000.	5,000.	25,000.	11,000.	96,000.	384,000.	8,254.	5,181.	4,245.
A.61	79	8,000.	632,000.	5,000.	25,000.	16,067.	126,400.	505,600.	10,867.	6,822.	5,589.
A.62	109	8,000.	872,000.	5,000.	25,000.	24,067.	174,400.	697,600.	14,994.	9,413.	7,711.
A.63-81	60	8,000.	480,000.	5,000.	25,000.	11,000.	96,000.	384,000.	8,254.	5,181.	4,245.
A.82	78	8,000.	632,000.	5,000.	25,000.	16,067.	126,400.	505,600.	10,867.	6,822.	5,589.
A.83	73	8,000.	584,000.	5,000.	25,000.	14,467.	116,800.	467,200.	10,042.	6,304.	5,164.
A.84-99	60	8,000.	480,000.	5,000.	25,000.	11,000.	96,000.	384,000.	8,254.	5,181.	4,245.
A.100	59	8,000.	472,000.	5,000.	25,000.	10,734.	94,000.	377,600.	8,116.	5,095.	4,174.
A.101,102	37	8,000.	296,000.	5,000.	25,000.	4,867.	59,200.	236,800.	5,090.	3,195.	2,618.
A.103	84	8,000.	672,000.	5,000.	25,000.	17,400.	134,400.	537,600.	11,555.	7,254.	5,943.
A.104-113	60	8,000.	480,000.	5,000.	25,000.	11,000.	96,000.	384,000.	8,254.	5,181.	4,245.
A.114	84	8,000.	672,000.	5,000.	25,000.	17,400.	134,400.	537,600.	10,867.	6,822.	5,589.
A.115	79	8,000.	632,000.	5,000.	25,000.	16,067.	126,400.	505,600.	10,867.	6,822.	5,589.
A.116	60	8,000.	480,000.	5,000.	25,000.	11,000.	96,000.	384,000.	8,254.	5,181.	4,245.
A.117	55	8,000.	440,000.	5,000.	25,000.	9,667.	88,000.	352,000.	7,566.	4,750.	3,891.
A.118	54	8,000.	432,000.	5,000.	25,000.	9,400.	86,400.	345,600.	7,428.	4,683.	3,820.
A.119-128	60	8,000.	480,000.	5,000.	25,000.	11,000.	96,000.	384,000.	8,254.	5,181.	4,245.
A.129	76	8,000.	608,000.	5,000.	25,000.	15,267.	121,600.	486,400.	10,455.	6,563.	5,487.
A.130	178	8,000.	1,424,000.	5,000.	25,000.	42,467.	284,300.	1,139,200.	24,486.	15,371.	12,593.
A.131	64	8,000.	512,000.	5,000.	25,000.	12,067.	102,400.	409,600.	8,804.	5,527.	4,528.
A.132-138	60	8,000.	480,000.	5,000.	25,000.	11,000.	96,000.	384,000.	8,254.	5,181.	4,245.
A.139	101	8,000.	808,000.	5,000.	25,000.	21,934.	161,600.	646,400.	13,894.	8,722.	7,145.
A.140	71	8,000.	568,000.	5,000.	25,000.	13,934.	113,600.	454,400.	9,767.	6,131.	5,023.
A.141-145	60	8,000.	480,000.	5,000.	25,000.	11,000.	96,000.	384,000.	8,254.	5,181.	4,245.
A.146	101	8,000.	808,000.	5,000.	25,000.	21,934.	161,600.	646,400.	13,894.	8,722.	7,145.
A.147	84	8,000.	672,000.	5,000.	25,000.	17,400.	134,400.	537,600.	10,867.	7,254.	5,943.
A.148-150	60	8,000.	480,000.	5,000.	25,000.	11,000.	96,000.	384,000.	8,254.	5,181.	4,245.
A.151	100	8,000.	800,000.	5,000.	25,000.	21,667.	160,000.	640,000.	13,756.	8,635.	7,075.
A.152	49	8,000.	392,000.	5,000.	25,000.	8,067.	78,400.	313,600.	6,741.	4,231.	3,467.
A.153-154	60	8,000.	480,000.	5,000.	25,000.	11,000.	96,000.	384,000.	8,254.	5,181.	4,245.
A.155	187	8,000.	1,496,000.	5,000.	25,000.	44,867.	298,200.	1,196,800.	25,724.	16,148.	13,229.

- ราคาและเงื่อนไขการชำระเงินอาจเปลี่ยนแปลงได้ ภายหลังต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

- ผู้ขายเป็นผู้ออกคำขอ ส่วนค่าจดทะเบียนธนาคาร ผู้ซื้อเป็นผู้ชำระ

- อัตราดอกเบี้ย ร้อย-ลง ตามประกาศของธนาคารพาณิชย์

- กำหนดหลักสัญญาภายใน 15 วันนับจากวันจอง

ตาราง II แสดง ราคาขายบ้านเพลินใจ 2 (41-46)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
สำนักงานที่ดินเพลินใจ 2 โทร. (038) 614-752, 614-753, 620-466

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เงื่อนไขการชำระเงิน โครงการบ้านเหลียวใจ 2

ราคาค่าก่อสร้างบ้านเดี่ยว ชั้นเดียว

แบบบ้าน	ค่าก่อสร้าง	ค่านี 20 %	ชำระวันทาสัญญา	ผ่อนชำระค่านี 6 งวด	คงเหลือ	ผ่อนชำระกับธนาคาร 15 ปี ดอกเบี้ย 10.50%
A-1	650,000.	130,000.	19,000.	18,500.	520,000.	5,748.
A-2	650,000.	130,000.	19,000.	18,500.	520,000.	5,748.
A-3	680,000.	136,000.	22,000.	19,000.	544,000.	6,013.
A-4	565,000.	113,000.	17,000.	16,000.	452,000.	4,996.
A-5	570,000.	114,000.	18,000.	16,000.	456,000.	5,014.
A-6	530,000.	106,000.	16,000.	15,000.	424,000.	4,687.
A-7	575,000.	115,000.	19,000.	16,000.	460,000.	5,085.

ราคาค่าก่อสร้างบ้านเดี่ยว สองชั้น

B-1	1,300,000.	260,000	38,000.	37,000.	1,040,000.	11,496.
B-2	1,020,000.	204,000.	30,000.	29,000.	816,000.	9,020.
B-3	950,000.	190,000.	28,000.	27,000.	760,000.	8,401.
B-4	1,200,000.	240,000.	36,000.	34,000.	960,000.	10,612.
B-5	1,300,000.	260,000.	38,000.	37,000.	1,040,000.	11,496.
B-6	880,000.	176,000.	26,000.	25,000.	704,000.	7,782.
B-7	840,000.	168,000.	24,000.	24,000.	672,000.	7,428.

หมายเหตุ - ราคานี้และเงื่อนไขการชำระเงินอาจเปลี่ยนแปลงได้โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

- ค่าจดทะเบียนเงินจำนอง ผู้ซื้อเป็นผู้ชำระ

- อัตราดอกเบี้ย ขึ้น-ลงตามประกาศของธนาคารพาณิชย์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
สำนักงานบ้านเหลียวใจ 2 โทร. 614-762, 614-763, 620-466 เจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เงื่อนไขการชำระเงิน โครงการบ้านเพลินใจ 2

ทาวน์เฮ้าส์ 2 ชั้น 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ

แบบบ้าน	ราคาจอง	จอง	ทำสัญญา	ผ่อนค่าง	รวมเงินค่าง	คงเหลือ	ผ่อนชำระกับธนาคาร
				15 งวด	20 %		15 ปี ดอกเบี้ย 10.50 %
ทาวน์เฮ้าส์ C 21-30	799,000.	5,000.	35,000.	7,987.	159,800.	639,200.	7,066.

- หมายเหตุ - ทาวน์เฮ้าส์ห้องห้วมุม คิคค่าห้องมุม + หน้าต่าง 20,000.บาท
- ราคาและเงื่อนไขการชำระเงินอาจเปลี่ยนแปลงได้โดยที่นต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า
- ค่าโอนผู้ขายเป็นผู้ชำระ ส่วนค่าจดทะเบียนงานเองกับธนาคารผู้ซื้อเป็นผู้ชำระ
- อัตราดอกเบี้ย ขึ้น-ลง ตามประกาศของธนาคารพาณิชย์

- พิเศษ - ผนังภายในห้องน้ำทุกค้ำถูกระเบื้อง เซรามิค ขนาด 8" x 8" เคมีชนผ้าเพดาน
- หลังคามุงกัษกระเบื้องซีเมนต์ สีพิเศษ (สีเขียวแมงมุม)

สำนักงานบ้านเพลินใจ 2 โทร. 614-762, 614-763, 620-466

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ราคาที่ดิน พร้อมบ้าน (ประมาณ)	จอง	หาผู้ปลูก	ผ่อนค่างาน 12 งวด	รวมเงินค่างาน 20 %	คงเหลือ	ผ่อนชำระธนาคาร 15 ปีคอก เบี้ย 10.50 %
1,000,000.	5,000.	25,000.	14,167.	200,000.	800,000.	8,843.
1,050,000.	5,000.	25,000.	15,000.	210,000.	840,000.	9,285.
1,100,000.	5,000.	25,000.	15,833.	220,000.	880,000.	9,728.
1,150,000.	5,000.	25,000.	16,667.	230,000.	920,000.	10,170.
1,200,000.	5,000.	25,000.	17,500.	240,000.	960,000.	10,612.
1,250,000.	5,000.	25,000.	18,333.	250,000.	1,000,000.	11,054.
1,300,000.	5,000.	25,000.	19,167.	260,000.	1,040,000.	11,496.
1,350,000.	5,000.	25,000.	20,000.	270,000.	1,080,000.	11,938.
1,400,000.	5,000.	25,000.	20,833.	280,000.	1,120,000.	12,380.
1,450,000.	5,000.	25,000.	21,667.	290,000.	1,160,000.	12,823.
1,500,000.	5,000.	25,000.	22,500.	300,000.	1,200,000.	13,265.

สำนักงานบ้านเหลียวใจ 2 โทร.(038) 614-762, 614-763, 620-466

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ราคาที่ดินเลข 3 และวิธีการชำระเงิน

เลข	ที่ดิน ตารางวา	ราคาที่ดิน ตารางวา	ราคาที่ดินรวม	การทำสัญญา		ผ่อนชำระค่า 6 งวด	รวมเงินค่าน 20 %	ชำระเงิน วันโอนกรรมสิทธิ์	ผ่อนชำระกับธนาคาร ดอกเบี้ย 10.50 %		
				เงินจอง	ทำสัญญา				5 ปี	10 ปี	15 ปี
	100	12,000.	1,200,000.	10,000.	50,000.	30,000.	240,000.	960,000.	20,634.	12,953.	10,681.
-13	80	12,000.	960,000.	10,000.	50,000.	22,000.	192,000.	768,000.	16,507.	10,363.	8,489.
4	100	12,000.	1,200,000.	10,000.	50,000.	30,000.	240,000.	960,000.	20,634.	12,953.	10,681.
5	99	12,000.	1,188,000.	10,000.	50,000.	29,600.	237,600.	950,400.	20,428.	12,824.	10,506.
6	101	12,000.	1,212,000.	10,000.	50,000.	30,400.	242,400.	968,600.	20,841.	13,083.	10,718.
7-28	80	12,000.	960,000.	10,000.	50,000.	22,000.	192,000.	768,000.	16,507.	10,363.	8,489.
9	100	12,000.	1,200,000.	10,000.	50,000.	30,000.	240,000.	960,000.	20,634.	12,953.	10,618.
0	99	12,000.	1,188,000.	10,000.	50,000.	29,600.	237,600.	950,400.	20,428.	12,824.	10,506.
1	102	12,000.	1,224,000.	10,000.	50,000.	30,800.	244,800.	979,200.	21,047.	13,212.	10,824.
2-43	80	12,000.	960,000.	10,000.	50,000.	22,000.	192,000.	768,000.	16,507.	10,363.	8,489.
4	100	12,000.	1,200,000.	10,000.	50,000.	30,000.	240,000.	960,000.	20,634.	12,953.	10,618.
5	99	12,000.	1,188,000.	10,000.	50,000.	29,600.	237,600.	950,400.	20,428.	12,824.	10,506.
6	103	12,000.	1,236,000.	10,000.	50,000.	31,200.	247,200.	988,800.	21,253.	13,342.	10,930.
7-58	80	12,000.	960,000.	10,000.	50,000.	22,000.	192,000.	768,000.	16,507.	10,363.	8,489.
9	100	12,000.	1,200,000.	10,000.	50,000.	30,000.	240,000.	960,000.	20,634.	12,953.	10,618.
0	99	12,000.	1,188,000.	10,000.	50,000.	29,600.	237,000.	950,400.	20,428.	12,824.	10,506.
1	104	12,000.	1,248,000.	10,000.	50,000.	31,600.	249,600.	998,400.	21,460.	13,471.	11,036.
2-70	80	12,000.	960,000.	10,000.	50,000.	22,000.	192,000.	768,000.	16,507.	10,363.	8,489.
71	109	12,000.	1,308,000.	10,000.	50,000.	33,600.	261,600.	1,046,400.	22,491.	14,119.	11,567.
72	104	12,000.	1,248,000.	10,000.	50,000.	31,600.	249,600.	998,400.	21,460.	13,471.	11,036.
73-81	80	12,000.	960,000.	10,000.	50,000.	22,000.	192,000.	768,000.	16,507.	10,363.	8,489.
82	109	12,000.	1,308,000.	10,000.	50,000.	33,600.	261,600.	1,046,400.	22,491.	14,119.	11,567.

- ราคาและเงื่อนไขการชำระเงินอาจเปลี่ยนแปลงได้โดยขึ้นอยู่กับเงาให้ทราบล่วงหน้า
- ค่าจดทะเบียนโอนกับธนาคารผู้ซื้อเป็นผู้ชำระ
- อัตราดอกเบี้ย ขึ้น-ลง ตามประกาศของธนาคารพาณิชย์
- ทำสัญญาภายในกำหนด 15 วัน นับจากวันที่จองซื้อที่ดิน

สำนักงานบ้านเหลียง 2 โทร. (038) 614-762, 614-763, 620-466

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางราคาการชำระเงินค่าที่ดินพร้อมบ้าน (ประมาณ) เฟสที่ 3

ราคาที่ดิน พร้อมบ้าน (ประมาณ)	จอง	หาสัญญา	ผ่อนค่าง 12 งวด	รวมเงินค่าง 20 %	คงเหลือ	ผ่อนชำระธนาคาร 15 ปี ดอกเบี้ย 10.50 %
1,550,000.	10,000.	50,000.	20,834.	310,000.	1,240,000.	13,707.
1,600,000.	10,000.	50,000.	21,667.	320,000.	1,280,000.	14,149.
1,650,000.	10,000.	50,000.	22,500.	330,000.	1,320,000.	14,591.
1,700,000.	10,000.	50,000.	23,334.	340,000.	1,360,000.	15,033.
1,750,000.	10,000.	50,000.	24,167.	350,000.	1,400,000.	15,476.
1,800,000.	10,000.	50,000.	25,000.	360,000.	1,440,000.	15,918.
1,850,000.	10,000.	50,000.	25,834.	370,000.	1,480,000.	16,360.
1,900,000.	10,000.	50,000.	26,667.	380,000.	1,520,000.	16,802.
1,950,000.	10,000.	50,000.	27,500.	390,000.	1,560,000.	17,244.
2,000,000.	10,000.	50,000.	28,334.	400,000.	1,600,000.	17,686.
2,050,000.	10,000.	50,000.	29,167.	410,000.	1,640,000.	18,129.
2,100,000.	10,000.	50,000.	30,000.	420,000.	1,680,000.	18,571.
2,150,000.	10,000.	50,000.	30,834.	430,000.	1,720,000.	19,013.
2,200,000.	10,000.	50,000.	31,667.	440,000.	1,760,000.	19,455.
2,250,000.	10,000.	50,000.	32,500.	450,000.	1,800,000.	19,897.
2,300,000.	10,000.	50,000.	33,334.	460,000.	1,840,000.	20,339.
2,350,000.	10,000.	50,000.	34,167.	470,000.	1,880,000.	20,782.
2,400,000.	10,000.	50,000.	35,000.	480,000.	1,920,000.	21,224.
2,450,000.	10,000.	50,000.	35,834.	490,000.	1,960,000.	21,666.
2,500,000.	10,000.	50,000.	36,667.	500,000.	2,000,000.	22,108.

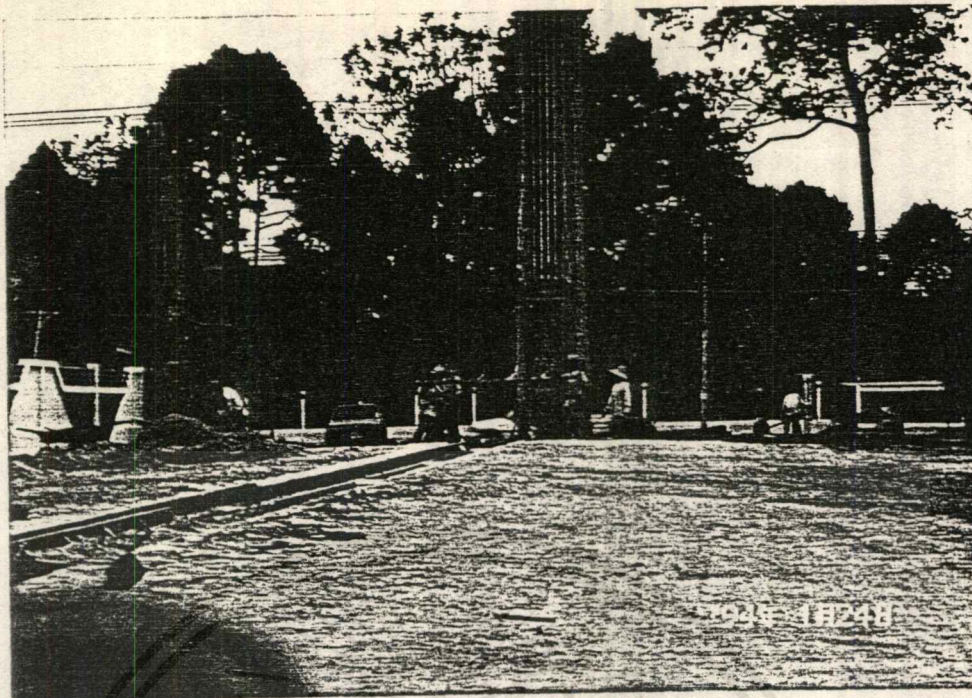
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใด ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สำนักงานบ้านเพลินใจ 2 โทร. (038) 614-762, 614-763, 620-466

จากสภาพของโครงการเพลินใจ 2 เนื่องจากเป็นโครงการที่มีขนาดใหญ่ ความเป็น ส่วนตัวอาจจะลดลง ความพลุกพล่านของโครงการอาจจะเกิดขึ้นเมื่อเริ่มเปิดโครงการระยะเวลาในการก่อสร้าง จะเป็นปัญหาสำหรับโครงการที่มีขนาดใหญ่ จากการดูยอดการจ้างของ เฟส 2 และเฟส 3 ยังมี คนเข้าจ้างอยู่แสดงว่ายังมีสภาพการขายที่ขายได้ ปัญหา ก็คือเมื่อลูกค้ากลุ่มที่จองในส่วนของเฟส 2 และเฟส 3 ต้องรอโครงการในส่วนของเฟสแรกก่อน ระยะเวลาในการเข้าไปอยู่อาศัยจะยาวนานและเป็น ข้อที่เสียเปรียบของลูกค้ากลุ่มดังกล่าว อันจะมีผลในแง่ของจิตใจที่จ่ายเงินในการจ้างที่ยาวนาน เป็นการเสียโอกาส ในการที่จะนำเงินไปใช้ในส่วนอื่น

โอกาสที่ลูกค้าจะมาจ้างโครงการที่ถนน ระยอง-บ้านค่าย คือต้องการความเป็น ส่วนตัวที่มีมากกว่าเนื่องจากเป็นโครงการที่มีขนาดเล็กกว่า แต่มีสาธารณูปโภคพร้อมเหมาะสมกับขนาด ของโครงการ และผู้ที่ไม่ต้องการรอระยะเวลาในการก่อสร้างที่ยาวนาน



ภาพที่ 3 โครงการบ้านเพลินใจ 2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

โครงการที่ 3 หมู่บ้านโชคดี ซึ่งสร้างเป็นทาวน์เฮ้าส์ ตั้งอยู่ตรงข้ามกับโครงการ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. ข้อมูลปฐมภูมิ

-การวิเคราะห์แบบสอบถาม

สรุปลักษณะ และกรเลือกไว้ ค่าเฉลี่ยเลขคณิต มัธยฐาน และฐานนิยม

1. ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Mean) เป็นค่าสถิติที่ใช้กันมากที่สุดในการวัดแนวโน้มเข้าสู่ส่วนกลาง จะใช้ได้กับข้อมูลที่มีการแจกแจงที่สมมาตร ถ้าข้อมูลมีลักษณะการแจกแจงเบ้ไปทางใดทางหนึ่งมาก ค่าเฉลี่ยเลขคณิตจะเป็นตัวแทนที่ไม่ดีของข้อมูลชุดนั้น
2. มัธยฐาน (Median) เป็นค่าสถิติที่เหมาะสมในการใช้กับข้อมูลเชิงปริมาณ หรือเชิงคุณภาพที่สามารถจัดเรียงลำดับข้อมูลได้ ค่ามัธยฐานจะไม่ถูกกระทบกระเทือนในกรณีที่มีค่าผิดปกติ (extreme value) และจะเป็นตัวแทนที่ดีสำหรับข้อมูลที่มีลักษณะการแจกแจงเบ้ไปทางใดทางหนึ่ง
3. ฐานนิยม (Mode) เป็นค่าสถิติที่หาได้ง่ายที่สุด และไม่ถูกกระทบกระเทือนในกรณีที่มีข้อมูลมีค่าผิดปกติ (extreme value)
4. ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน เป็นค่าเฉลี่ยของระยะห่างของข้อมูลแต่ละตัว จากค่าเฉลี่ยเลขคณิต

ข้อมูลของผู้ถูกสัมภาษณ์

1. เพศ

ผู้ถูกสัมภาษณ์แบ่งเป็นเพศชาย 50% เพศหญิง 50%

2. ศาสนา

ทั้งหมดนับถือศาสนาพุทธ

3. การศึกษา

โดยมีระดับการศึกษาส่วนใหญ่จะจบปริญญาตรี 34.50% รองลงมาคือ ได้ประกาศนียบัตรอบรมวิชาชีพ 17.25%, จบ ป.ว.ส 13.80% และมีการศึกษาระหว่าง ม.4-ม.6 10.34%

4. ความต้องการที่จะซื้อบ้านใหม่

โดยผู้ที่ต้องการจะซื้อบ้านใหม่ มีจำนวน 38.98% และ ไม่ต้องการที่จะซื้อบ้านใหม่ มีจำนวน 61.02%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากข้อมูลนี้ความต้องการในการที่จะซื้อบ้านใหม่มีเปอร์เซ็นต์ ต่ำกว่า ผู้ที่ไม่ต้องการที่จะซื้อบ้านใหม่ จากจุดนี้เมื่อเรามาดูข้อมูลตารางแสดงความหนาแน่นของประชากร เฉพาะเขตอำเภอเมือง จะพบว่าประชากรทั้งหมดในเขตอำเภอเมืองมีอยู่ทั้งหมด 163,186 คน ซึ่งถ้าเราคิดเทียบเป็นเปอร์เซ็นต์ 38.98% แล้วจะพบว่าประชากรทั้งหมด 63,610 คน ที่ต้องการจะมีบ้านใหม่ ซึ่งตัวเลขจำนวนเท่านี้ก็เพียงพอต่อโครงการแล้ว และตารางแสดงแนวโน้มหลังคาเรือนพบว่า จำนวนหลังคาเรือนจะเพิ่มขึ้นทุกปี ประกอบกับตารางแสดงประเภทของครอบครัวพบว่า ส่วนใหญ่จะเป็นครอบครัวเดี่ยวแสดงได้ว่าคนส่วนใหญ่ของจังหวัดระยอง ชอบที่จะแยกตัวออกมาตั้งครอบครัวใหม่

5. อาชีพ

โดยคนส่วนใหญ่จะมีอาชีพ	-ค้าขาย	35.60%
	-รับราชการ	23.72%
	-พนักงานบริษัท	18.64%
	-รับจ้าง	8.47%
	-อาชีพอื่นๆ	13.57%

6. ระดับรายได้

รายได้ส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วง	-5,001-10,000 บาท/เดือน	32.76%
	-ต่ำกว่า 5,000 บาท/เดือน	17.24%
	-มากกว่า 25,000 บาท/เดือน	17.24%
	-10,001-15,000 บาท/เดือน	15.52%
	-15,001-20,000 บาท/เดือน	15.52%
	-20,001-25,000 บาท/เดือน	1.72%

7. การโฆษณา

กำหนดให้ 3 = พบเห็นเสมอ 2 = พบเห็นบ่อยๆ 1 = ไม่เคยพบเห็น

รูปแบบการโฆษณาของโครงการ ของตัวจังหวัดระยองที่พบเห็นของคนจังหวัดระยอง

-ผ่านป้ายโฆษณาตามถนน

การพบเห็นจะมีค่าเฉลี่ย 2.33 S.D=0.655 ค่าฐานนิยม และค่ามัธยฐาน = 2.00

จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า การโฆษณาโดยใช้ผ่านป้ายตามถนน จะเป็นสื่อข้อมูลที่จะทำให้ลูกค้าของโครงการได้เห็นลักษณะของโครงการได้เป็นจำนวนมาก

-ใบปลิว

การพบเห็นจะมีค่าเฉลี่ย 1.71 S.D=0.75 ค่าฐานนิยม = 1.00 ค่ามัธยฐาน = 2.00
จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า การโฆษณาโดยใช้ใบปลิว เป็นสื่อที่ให้ผลในการโฆษณาน้อย

-หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น

การพบเห็นจะมีค่าเฉลี่ย 2.10 S.D=0.77 ค่าฐานนิยม และค่ามัธยฐาน = 2.00
จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า การโฆษณาโดยใช้หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น ก็เป็นสื่อที่มีผลต่อการโฆษณา

ของโครงการ

-นิตยสารต่าง ๆ(ท้องถิ่น)

การพบเห็นจะมีค่าเฉลี่ย 1.64 S.D=0.67 ค่าฐานนิยม = 1.00 ค่ามัธยฐาน = 2.00
จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า การโฆษณาโดยใช้หนังสือนิตยสารเป็นสื่อ ก็จะไม่ให้ผลที่ดีเช่นกัน

-ทางวิทยุ(ท้องถิ่น) ทุกคนที่สัมภาษณ์ถ้าฟังวิทยุจะได้ยินการโฆษณาทางวิทยุทุกคน

โดยที่สถานีวิทยุของคนตัวเมืองระยองมีทั้งหมด 4 สถานี คือ กรมประชาสัมพันธ์,ส.อ.ค,
ราชดำริสัมพันธ์ และอ.ส.ม.ท

ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการ

กำหนดให้ 3 = ชอบมาก 2 = ชอบปานกลาง 1 = ชอบน้อย

1. ลักษณะของโครงการ

ลักษณะของโครงการที่ผู้ให้สัมภาษณ์ต้องการมี

-สโมสร

ความต้องการจะมีค่าเฉลี่ย 2.09 S.D=0.75 ค่าฐานนิยม = 2.00 ค่ามัธยฐาน = 2.00
จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า คนส่วนใหญ่ต้องการจะให้สโมสรเกิดขึ้นในโครงการ

-สระว่ายน้ำ

ความต้องการจะมีค่าเฉลี่ย 2.55 S.D=0.63 ค่าฐานนิยม = 3.00 ค่ามัธยฐาน = 3.00
จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า สระว่ายน้ำเป็นสิ่งจำเป็นของโครงการ

-สนามเด็กเล่น

ความต้องการจะมีค่าเฉลี่ย 2.52 S.D=0.57 ค่าฐานนิยม = 3.00 ค่ามัธยฐาน = 3.00 จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า คนส่วนใหญ่ต้องการจะให้มีสวนสนามเด็กเล่นในโครงการ

-สถานรับเลี้ยงเด็ก

ความต้องการจะมีค่าเฉลี่ย 2.09 S.D=0.73 ค่าฐานนิยม = 2.00 ค่ามัธยฐาน = 2.00 จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า คนส่วนใหญ่ต้องการจะให้มีสถานรับเลี้ยงเด็กในโครงการ

-หน่วยรักษาความปลอดภัย

ความต้องการจะมีค่าเฉลี่ย 2.83 S.D=0.55 ค่าฐานนิยม = 3.00 ค่ามัธยฐาน = 3.00 จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า หน่วยรักษาความปลอดภัยเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับโครงการ

-ซุเปอร์มาร์เก็ต

ความต้องการจะมีค่าเฉลี่ย 2.60 S.D=0.59 ค่าฐานนิยม = 3.00 ค่ามัธยฐาน = 3.00 จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า ซุเปอร์มาร์เก็ตเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับโครงการ

-สวนหย่อม

ความต้องการจะมีค่าเฉลี่ย 2.85 S.D=0.41 ค่าฐานนิยม = 3.00 ค่ามัธยฐาน = 3.00 จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า สวนหย่อมเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับโครงการ

2. ลักษณะของแบบบ้าน

แบบบ้านที่ผู้ให้สัมภาษณ์ต้องการ โดยคนนิยม	-บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	44.44%
	-บ้านเดี่ยว ชั้นเดียว	36.50%
	-อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น	11.11%
	-ทาวน์เฮ้าส์	4.76%
	-อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น	3.18%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.1) สำหรับผู้ที่เลือกตอบ ทาวน์เฮ้าส์นั้นต้องการให้มีหน้ากว้าง 4 เมตร และราคาบ้านไม่เกิน 700,000 บาท

2.2) สำหรับผู้ที่เลือกตอบ บ้านเดี่ยวชั้นเดียว และ 2 ชั้น

-ราคาให้ผู้ให้สัมภาษณ์ต้องการอยู่ในช่วง

500,001-750,000 บาท มีจำนวน	32.61%
750,001-1,000,000 บาท มีจำนวน	30.43%
ต่ำกว่า 500,000 บาท มีจำนวน	19.57%

-ขนาดแปลงที่ต้องการ ส่วนใหญ่จะต้องการขนาดแปลง

60-80 ตร.วา มีจำนวน	34.04%
50-60 ตร.วา มีจำนวน	29.79%
80-100 ตร.วา มีจำนวน	27.66%

ดังนั้นราคาที่ตั้งไว้สำหรับบ้านในโครงการไม่ควรเกิน 1,000,000 บาท

ขนาดของแปลงที่ดินสามารถจัดได้หลายขนาด เพราะความต้องการอยู่ในระดับใกล้เคียงกัน แต่ผลของข้อมูลที่มีค่ามากที่สุด อยู่ในช่วงขนาด 60-80 ตร.วา

3. ความคิดเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับการใช้น้ำบาดาลในโครงการ

โดยที่ ผู้ที่ตอบ	-ไม่ชอบเลย	มีจำนวน	33.33%
	-ชอบปานกลาง	มีจำนวน	28.07%
	-ชอบน้อย	มีจำนวน	26.32%
	-ชอบมาก	มีจำนวน	12.28%

จากข้อมูลนี้คนที่ถูกสัมภาษณ์ ไม่ชอบน้ำบาดาลเป็นจำนวน 33.33% ซึ่งจะเป็นจุดด้อยของโครงการได้ ดังนั้นมาตรการในคราวแก้ไขคือ ปรับปรุงคุณภาพน้ำให้มีมาตรฐานที่ดี พร้อมทั้งประชาสัมพันธ์ เพื่อที่จะทำให้ลูกค้าที่มีอคติต่อคุณภาพของน้ำบาดาลยอมรับน้ำบาดาลได้

4. ความคิดเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับ การไม่มีโทรศัพท์ให้ในโครงการ

โดยที่ ผู้ที่ตอบ	-ไม่เป็นไรดูปัจจัยตัวอื่น	มีจำนวน	59.65%
	-หาโครงการใหม่	มีจำนวน	22.80%
	-ไม่สนใจว่ามีหรือไม่	มีจำนวน	17.54%

-จากข้อมูลนี้แสดงว่าการไม่มีโทรศัพท์ให้ยังไม่เป็นปัญหามากนักต่อโครงการ

5. ความคิดเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์ เกี่ยวกับโครงการที่จะเกิดขึ้นที่บ้านค่าย

โดยที่ ผู้ที่ตอบ	-น่าสนใจปานกลาง	มีจำนวน	53.45%
------------------	-----------------	---------	--------

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

น่าสนใจน้อย	มีจำนวน	24.14%
-เฉยๆ	มีจำนวน	15.52%
-น่าสนใจมาก	มีจำนวน	6.90%

จากข้อมูลนี้แสดงว่า ความคิดเห็นเกี่ยวกับทำเลที่ตั้งบริเวณบ้านค่าย ผู้ให้สัมภาษณ์นั้นไม่มีความรังเกียจเกี่ยวกับที่ตั้งบริเวณบ้านค่าย แต่เปอร์เซ็นต์ส่วนใหญ่จะตอบที่น่าสนใจปานกลาง อย่างไรก็ตาม แบบสอบถามข้อนี้ยังไม่ได้กล่าวถึงในส่วนของบริเวณตำแหน่งที่ตั้งของโครงการ บนถนน ระยะเวลาของบ้านค่าย

6. ขนาดของโครงการ

ความคิดเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับพื้นที่ของโครงการที่มีขนาด 80 ไร่

โดยที่ ผู้ที่ตอบ	-ชอบปานกลาง	มีจำนวน	50.00%
	-ชอบมาก	มีจำนวน	25.86%
	-เฉยๆ	มีจำนวน	13.79%
	-ชอบน้อย	มีจำนวน	10.34%

จากข้อมูลนี้ความคิดเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับโครงการขนาด 80 ไร่แล้วส่วนใหญ่จะมีความพอใจกับโครงการที่มีขนาด 80 ไร่ โดยผู้ที่ตอบชอบส่วนใหญ่มีเหตุผลว่าโครงการมีขนาดไม่ใหญ่เกินไป

7. ระยะเวลาโครงการ

ความคิดเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับระยะเวลาของโครงการ ส่วนใหญ่ต้องการให้โครงการนั้นเสร็จเร็วๆ คืออยู่ในช่วง 1-2 ปี

8. เงื่อนไขการขาย

กำหนดให้ 4 = ชอบมาก 3 = ชอบปานกลาง 2 = ชอบน้อย 1 = ไม่ชอบเลย
ความคิดเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับ เงื่อนไขการขายโดยที่ ผู้ที่ตอบในเรื่องต่อไปนี้

-การให้ของสมนาคุณ

มีค่าเฉลี่ย = 2.75 S.D.=1.135 ค่าฐานนิยม = 3.00 ค่ามัธยฐาน = 3.00

จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า การให้ของสมนาคุณมีผลต่อการดึงดูดลูกค้าได้ดีพอสมควร

-การลดเงินดาวน์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มีค่าเฉลี่ย = 3.36 S.D.=0.98 ค่าฐานนิยม = 4.00 ค่ามัธยฐาน = 4.00

จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า การลดเงินดาวน์เป็นวิธีที่เหมาะสมในการดึงดูดลูกค้า

-การลดดอกเบี้ย

มีค่าเฉลี่ย = 3.67 S.D.=0.78 ค่าฐานนิยม = 4.00 ค่ามัธยฐาน = 4.00

จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า การลดดอกเบี้ยเป็นวิธีที่ดีที่สุดในการดึงดูดลูกค้า

-การเพิ่มระยะเวลาในการผ่อน

มีค่าเฉลี่ย = 3.31 S.D.=0.91 ค่าฐานนิยม = 4.00 ค่ามัธยฐาน = 4.00

จากตัวเลขที่ได้ แสดงว่า การเพิ่มระยะเวลาในการผ่อนเป็นวิธีที่เหมาะสมในการดึงดูดลูกค้า

จากข้อมูลนี้แสดงว่าการเสนอเงื่อนไขการขายเป็นที่พอใจต่อผู้ให้สัมภาษณ์ดังนั้นในการทำโครงการนี้ควรมีการเสนอเงื่อนไขในการขาย

9. แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนที่ผู้ให้สัมภาษณ์เลือก โดยที่

- การกู้เงินจากธนาคาร มีจำนวน 55.56%
- ออกเงินเอง มีจำนวน 33.33%
- กู้จากแหล่งเงินทุนในระบบ มีจำนวน 4.76%
- กู้จากแหล่งเงินทุนนอกระบบ มีจำนวน 3.17%
- จากธนาคารอาคารสงเคราะห์ มีจำนวน 3.17%

จากข้อมูลนี้แสดงว่าผู้ให้สัมภาษณ์เลือกแหล่งเงินทุนจากการกู้เงินจากธนาคาร รองลงมาคือการใช้เงินทุนของตัวเอง

10. ระยะเวลาในการผ่อน

ความคิดเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับระยะเวลาของการผ่อน โดยที่

- ต้องการผ่อนระยะสั้น (ต่ำกว่า 10 ปี) มีจำนวน 52.79%
- ต้องการผ่อนระยะยาว (มากกว่า 10 ปี) มีจำนวน 47.21%

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

11. รูปลักษณะของโครงการ

ความคิดเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับรูปลักษณะของโครงการคือ

-ต้องการให้โครงการเปิดเป็นรูปบริษัท	มีจำนวน	72.42%
-ต้องการให้โครงการทำโดยเจ้าของคนเดียว	มีจำนวน	13.79%
-ต้องการให้โครงการเปิดโดยการร่วมหุ้นกัน	มีจำนวน	13.79%

จากข้อมูลนี้ความคิดเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์นั้นต้องการให้โครงการเปิดในรูปของบริษัท

12. ระยะทางของโครงการ

ความคิดเห็นของผู้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับระยะทางจากจุดศูนย์กลางตัวเมือง คือหอนาฬิกาไปยังโครงการซึ่งมีระยะทางประมาณ 3-4 กิโลเมตร คือ

-ชอบมาก	มีจำนวน	46.55%
-ชอบปานกลาง	มีจำนวน	34.48%
-ชอบมากที่สุด	มีจำนวน	10.34%
-ชอบน้อย	มีจำนวน	5.17%
-ไม่ชอบเลย	มีจำนวน	3.45%

จากข้อมูลนี้แสดงว่า ระยะทางของโครงการไม่เป็นปัญหาต่อโครงการ แต่เป็นผลดีที่เป็นจุดเด่นของโครงการด้วย

13. ช่วงเวลาในการตัดสินใจซื้อบ้าน

มีดังนี้ คือ กลางปี 2537 มีจำนวน 14.52%

ปลายปี 2537 มีจำนวน 6.45%

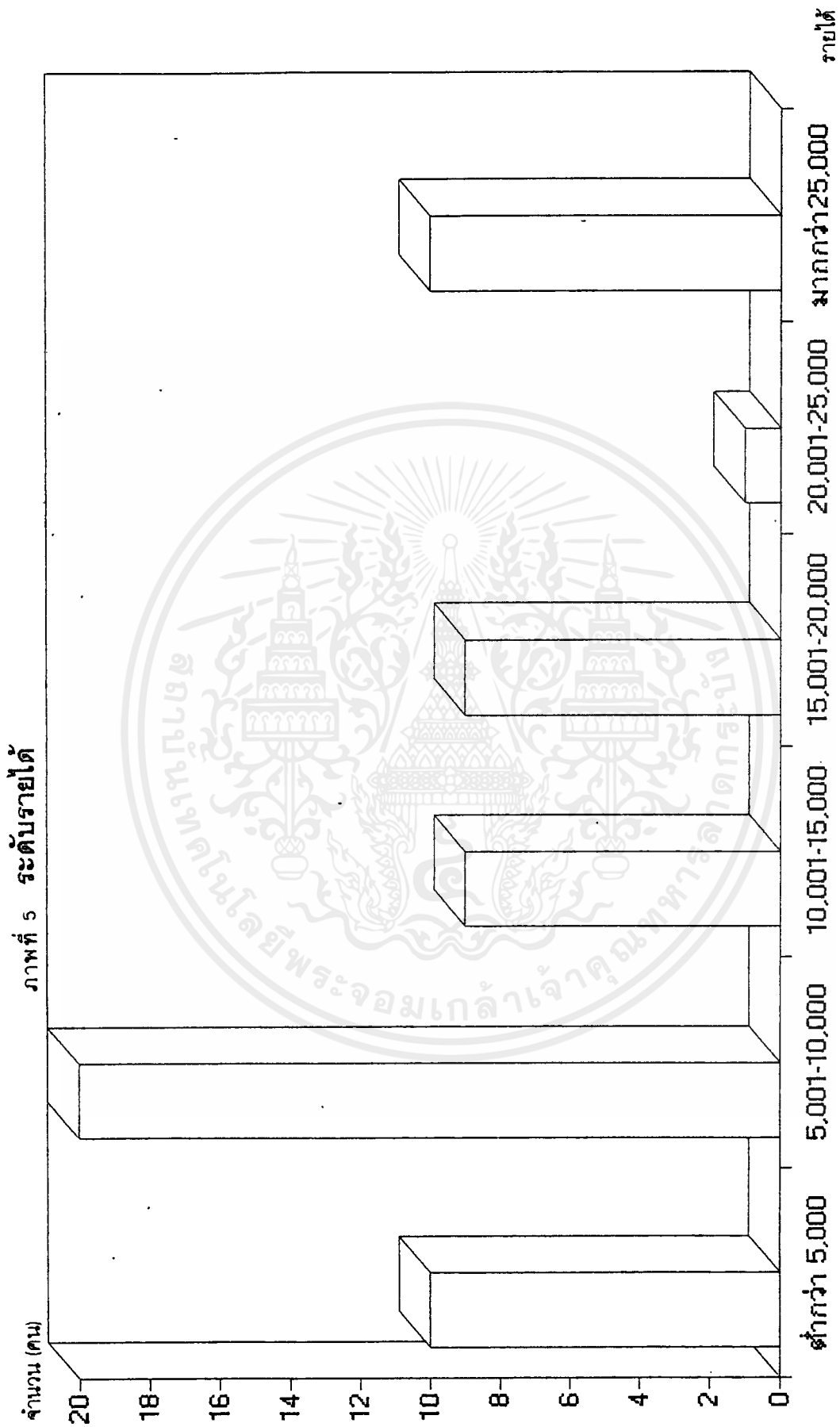
กลางปี 2538 มีจำนวน 6.45%

ปลายปี 2538 มีจำนวน 16.13%

กลางปี 2539 มีจำนวน 14.52%

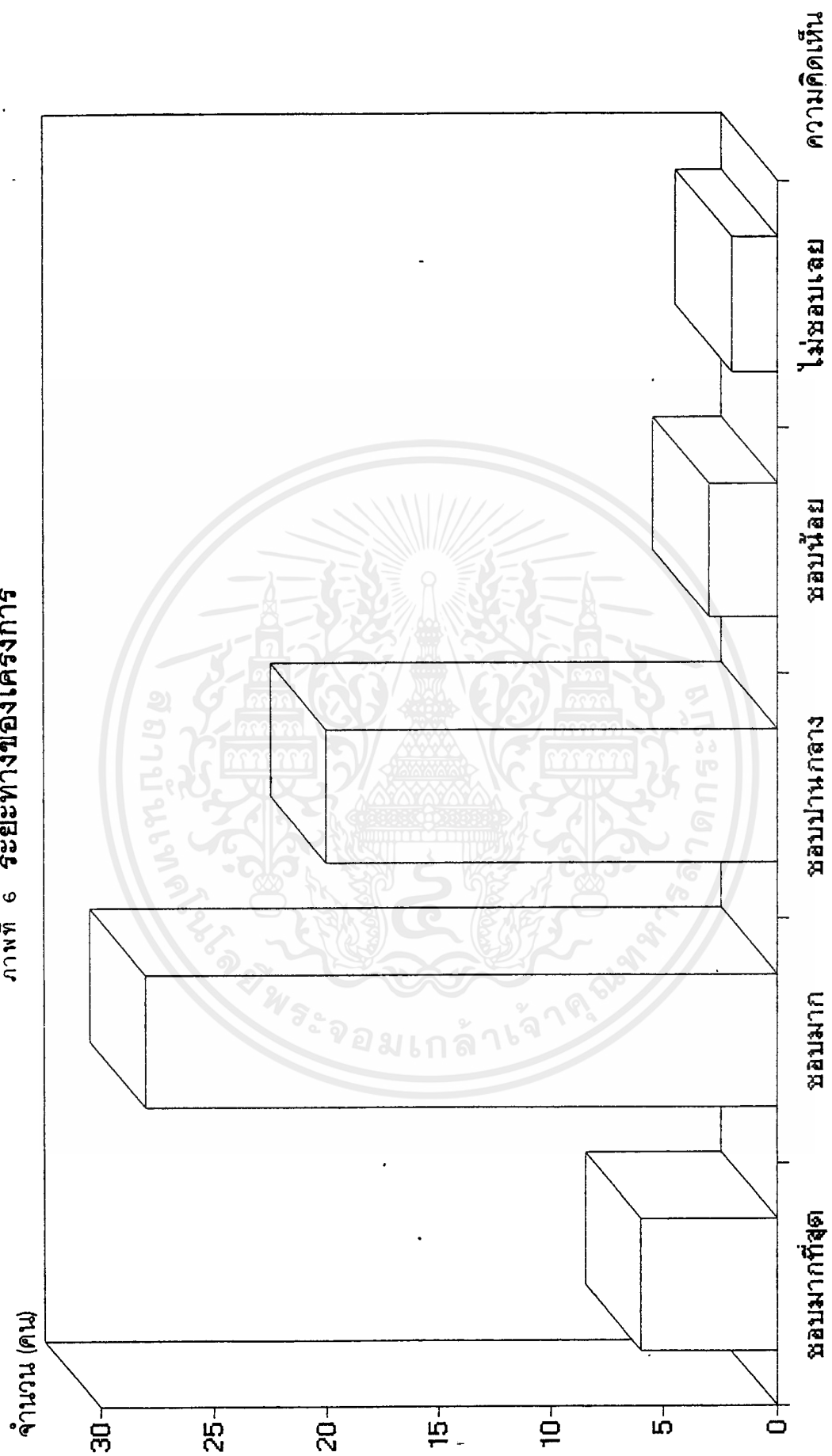
ปลายปี 2539 มีจำนวน 16.13%

ตั้งแต่ปี 2539 ขึ้นไป มีจำนวน 25.81%

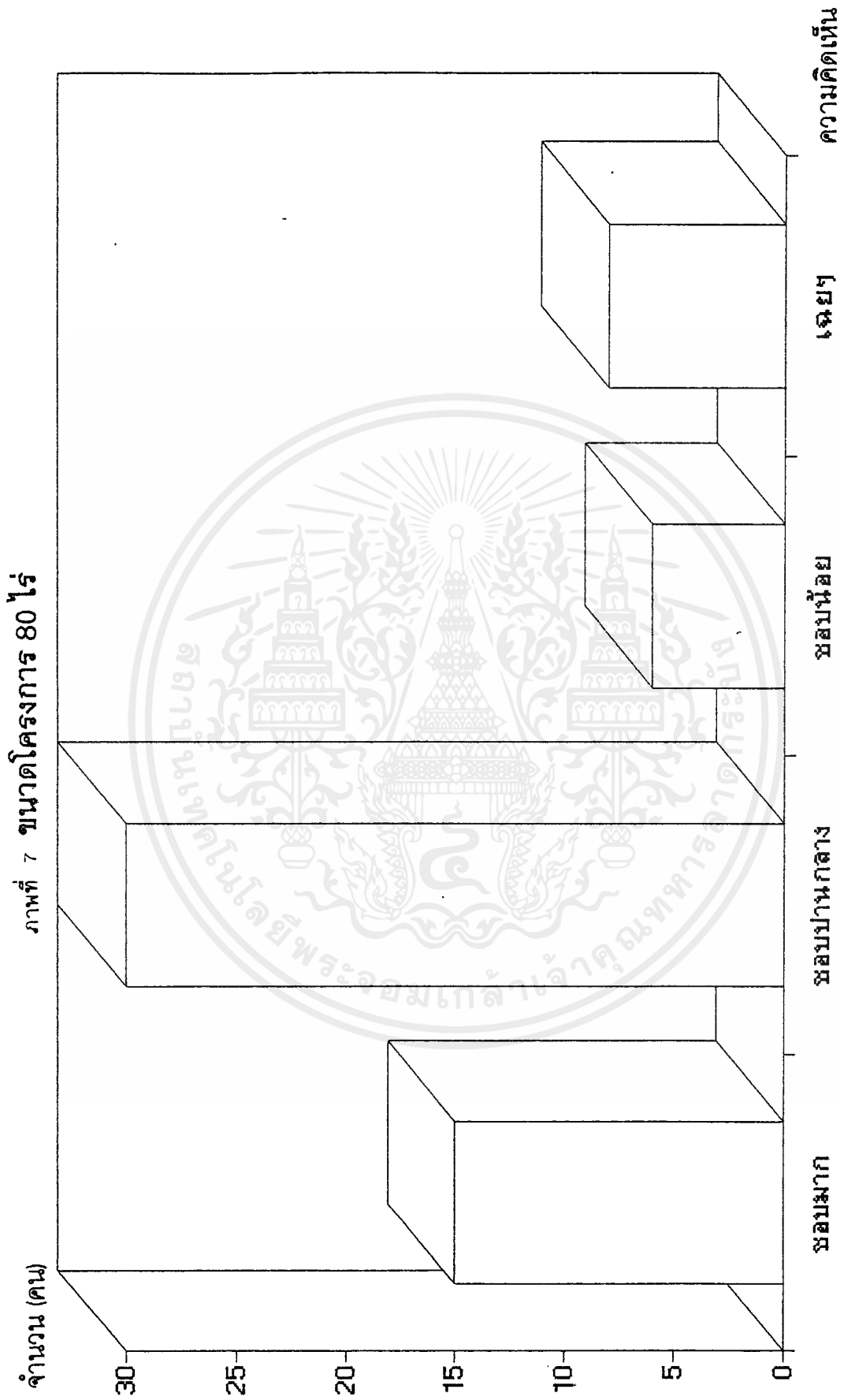


เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพที่ 6 ระยะทางของโครงการ

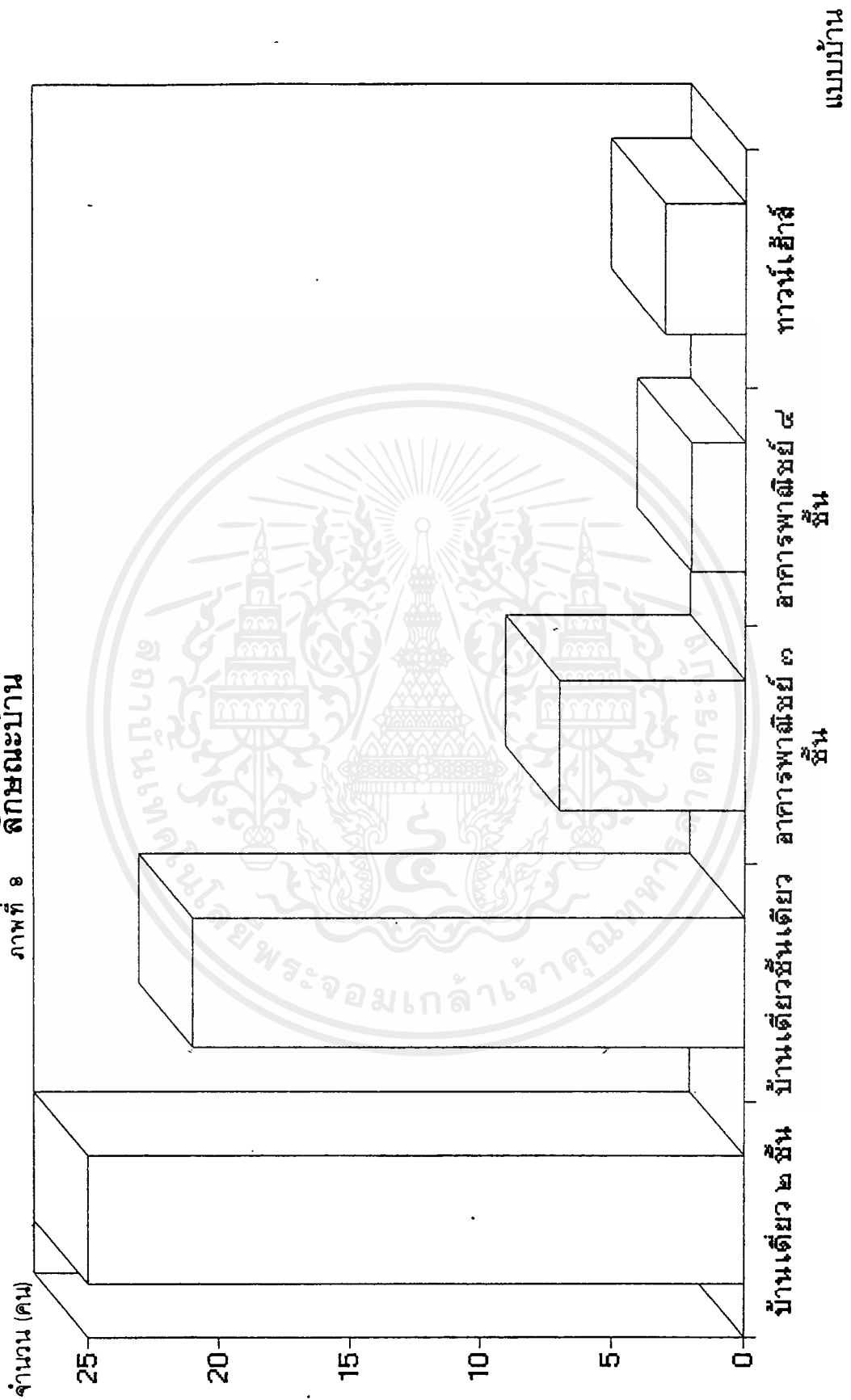


เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

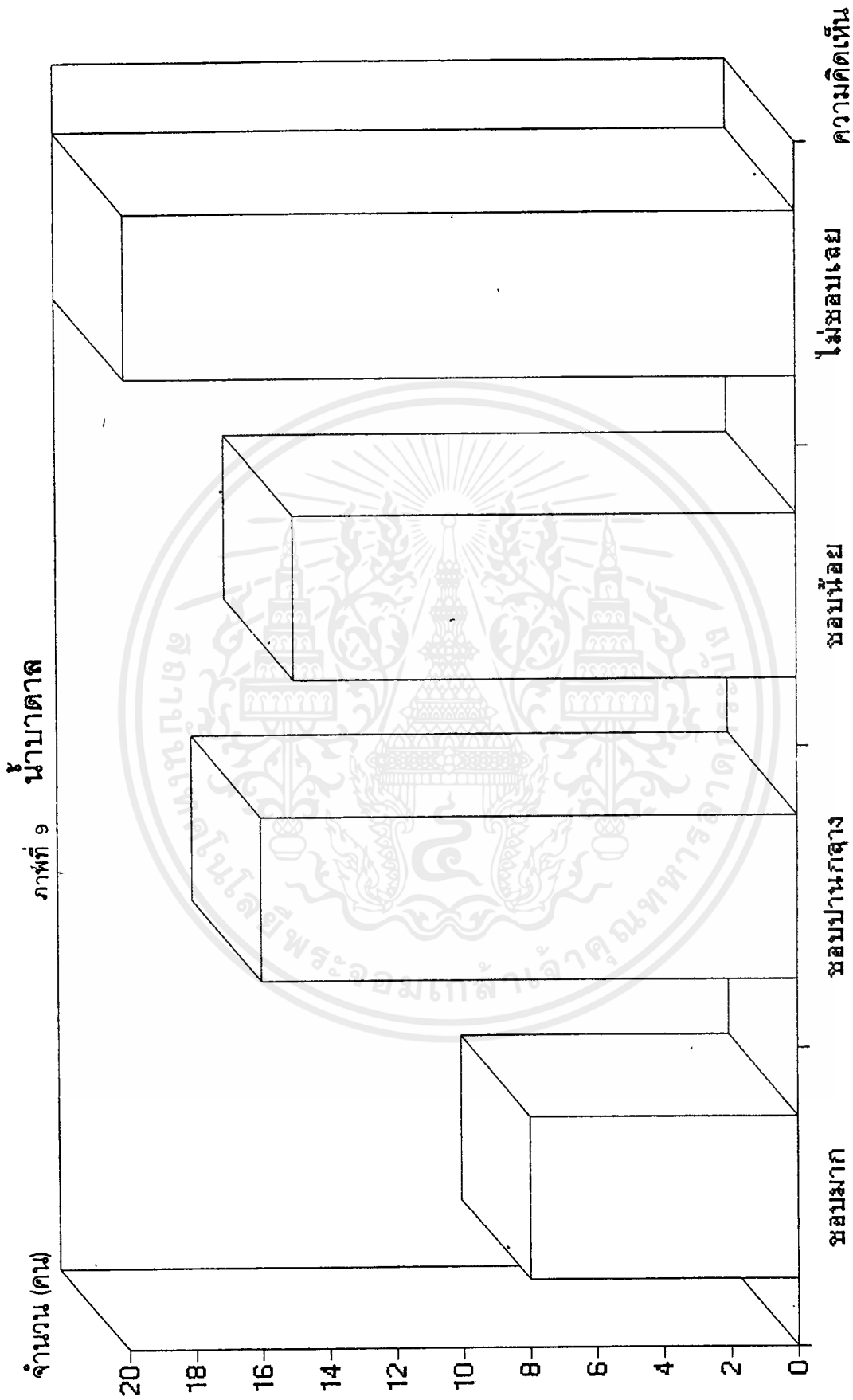


เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพที่ ๘ ลักษณะบ้าน

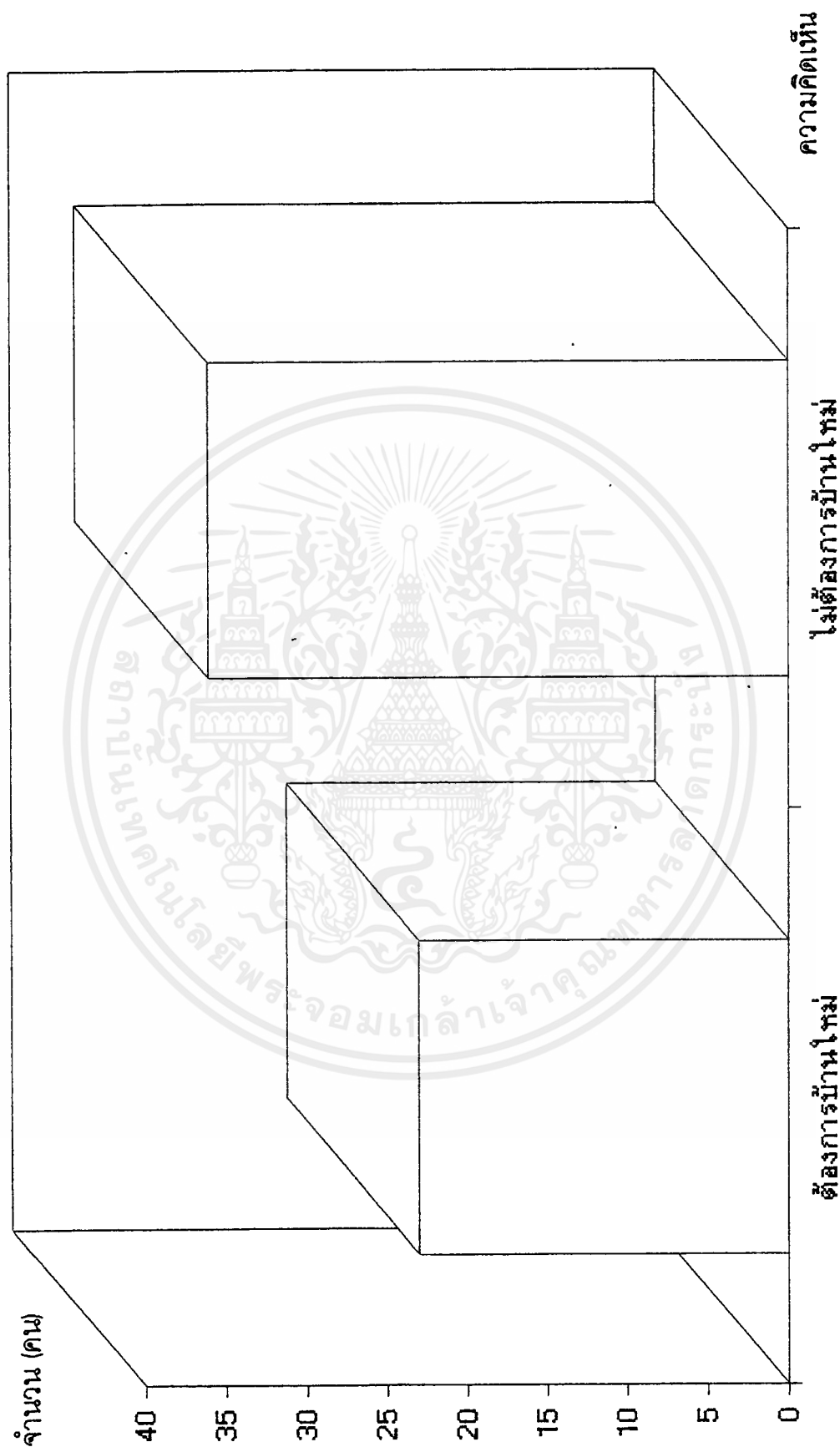


เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



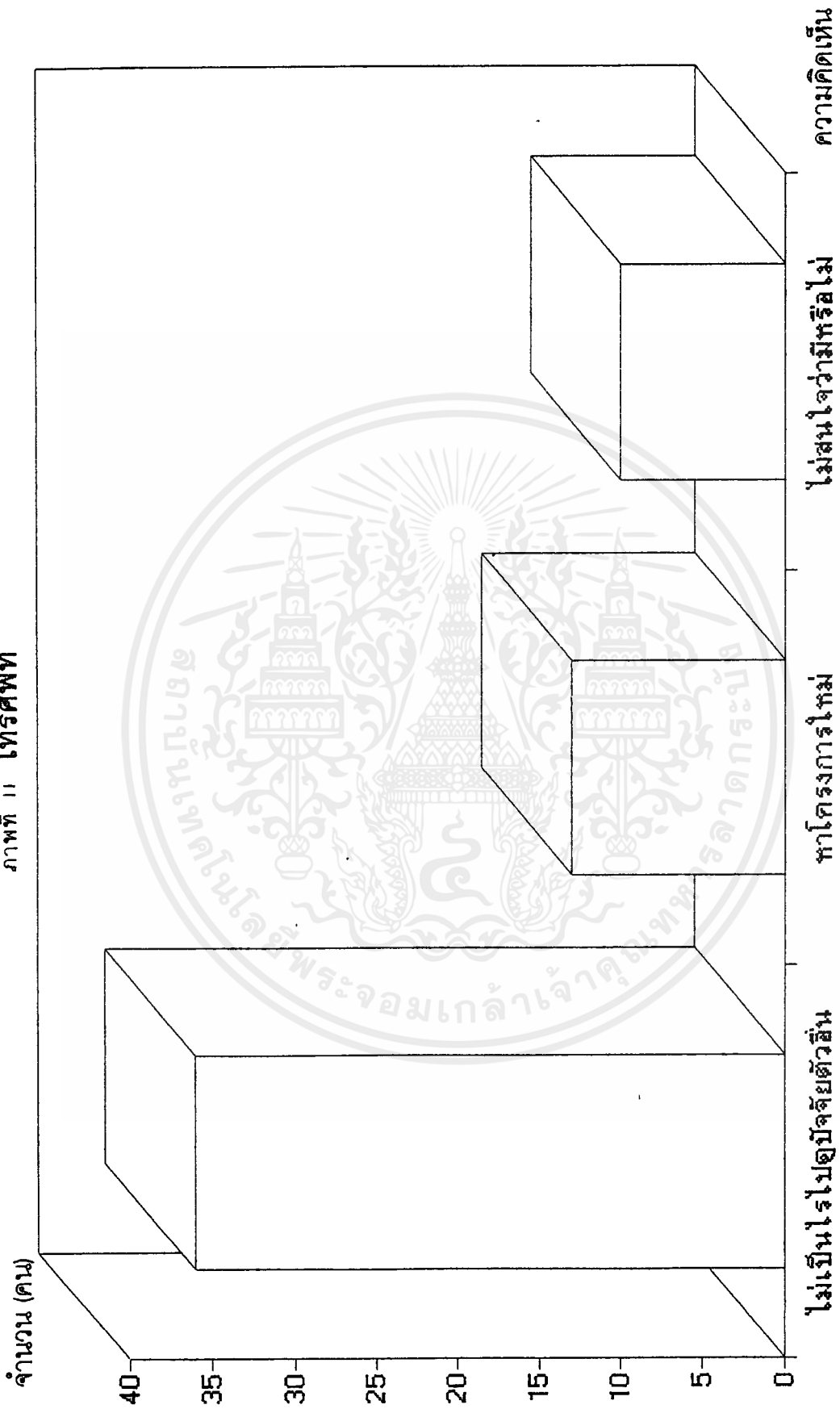
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพที่ 19 ความต้องการที่จะซื้อบ้านใหม่



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภาพที่ 11 โทรสัฟท์



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

-ทำนายนโยบายการเลือกตลาดโดยใช้เทคนิคการทำนาย

จากการวิเคราะห์ข้อมูลทุติยภูมิ และปฐมภูมิแล้วนั้น ทำให้เราทราบกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของเรา คือ

1. กลุ่มลูกค้ามุ่งไปที่ผู้ที่มีรายได้ขนาด ต่ำ-ปานกลาง โดยมีรายได้ต่อเดือน ต่ำกว่า 5,000จนถึง 15,000 บาท/เดือน ซึ่งตรงกับรายได้ต่อเดือนส่วนใหญ่ ของผู้ให้สัมภาษณ์
2. มุ่งไปที่ผู้ที่ทำงานในเขตอุตสาหกรรมมาตาทุต และปิโตรเคมี
3. ลูกค้าบางส่วนของผู้ของธุรกิจขนาดย่อมบริเวณใกล้เคียง เพื่อซื้อแยกออกมาเป็นที่พักอาศัยต่างหาก
4. กลุ่มบุคคลที่กำลังทำงานอยู่ในช่วงอายุ 23 ปีขึ้นไป
5. ผู้ที่ให้ความสนใจเกี่ยวกับความพร้อมทางสาธารณูปโภค ที่โครงการจัดหาให้ เช่น มีบรรยากาศ และอากาศที่เหมาะสมในการออกกำลังกาย,การพักผ่อน,จัดให้มีรูปเปอร์มาเก็ตในโครงการ

-ทำนายนโยบายความต้องการตลาดในอนาคต

จากข้อมูลที่เราเก็บจะได้ว่า

1. จากข้อมูลสถิติประชากร จำนวนประชากรจะเพิ่มขึ้น ทุกๆ ปีถ้าเป็นเช่นนี้ไปเรื่อยๆ แล้วจะทำจำนวนประชากรที่ต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นด้วย
2. จากข้อมูลจำนวนครัวเรือนจังหวัดระยอง จะมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นทุกปี จากข้อมูลนี้แสดงว่าจำนวนที่อยู่อาศัยจำเป็นที่จะต้องเพิ่มขึ้นทุกปี
3. จากข้อมูลสถิติลักษณะของครัวเรือนครอบครัวส่วนใหญ่ จะเป็นลักษณะครอบครัวเดี่ยว ประชากรในตัวจังหวัดไม่นิยมที่จะอยู่อาศัยแบบครอบครัวขยาย
4. จากข้อมูลการวิเคราะห์ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยถ้าเศรษฐกิจของประเทศไทยเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ และถ้าเศรษฐกิจของประเทศไทยพัฒนาดีขึ้นไปอีก จากข้อมูลนี้จะมีผลทำให้กำลังในการซื้อของประชากรเพิ่มมากขึ้น จึงทำให้มีความสามารถในการจับจองที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นด้วย

จากข้อมูลที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ ถ้าเป็นไปตามข้อมูลทางสถิติจะทำให้ในอนาคตจำนวนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีโอกาสเพิ่มขึ้น ความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น ดังนั้น โครงการนี้จึงยังคงมีโอกาสในการขาย และถ้าโครงการแรกนี้แสดงภาพพจน์ที่ดีให้แก่ลูกค้าในโครงการ โดยที่ลักษณะของโครงการต่างๆ เป็นไปตามที่กำหนดจะให้มีขึ้นในโครงการ จะมีผลทำให้สามารถเปิดโครงการต่อไปได้ในอนาคต

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

-พัฒนาแผนการขาย และเตรียมงาน

แผนการตลาด

1.วัตถุประสงค์

1. กำหนดยอดขายของโครงการ โดยกำหนดให้ช่วงเปิดโครงการจะขายให้ได้ 15% คือ

เดือน	ทาวน์เฮ้าส์ 16 ตร.วา (หลัง)	ทาวน์เฮ้าส์ 22.5 ตร.วา (หลัง)
8	4	7
9	3	3
10	3	4
11	2	3
12	2	3
13	2	2
14	2	2
15	2	2
16	1	1
17	0	1
18	0	1
19	0	
20	0	1
21	0	1
22	0	1
23	0	1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เดือน	บ้านเดี่ยวชั้นเดียว (หลัง)	บ้านเดี่ยว 2 ชั้น (หลัง)
8	2	9
9	2	7
10	2	4
11	1	3
12	1	3
13	1	2
14	1	2
15	1	2
16	0	2
17	0	2
18	0	1
19	0	1
20	0	1
21	0	1
22	0	1
23	0	1
24	0	1
25	0	1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เดือน	อาคารพาณิชย์ (หลัง)	อาคารพาณิชย์ด้านหลัง (หลัง)
8	7	2
9	5	1
10	3	1
11	3	1
12	2	1
13	2	1
14	2	1
15	2	1
16	2	0
17	1	0
18	1	0
19	1	0
20	1	0
21	1	0
22	1	0
เดือน	ซูเปอร์มาเก็ต (หลัง)	
25	1	

2. สร้างภาพพจน์ที่ดีให้กับโครงการ ว่าเป็นโครงการที่มีความปรารถนาในการออกแบบ และมีการก่อสร้างที่ดีโดยมีระดับราคาปานกลาง ในรายได้ของบุคคลทั่วไป เพื่อที่จะได้รับความไว้วางใจในโครงการ 2 ซึ่งเป็นโครงการที่มีเนื้อที่ขนาดใหญ่กว่า และทัศนียภาพที่สวยงาม

3. กระตุ้นให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเกิดความสนใจ และอยากชมบ้านตัวอย่าง

4. สร้างความเชื่อมั่นในทีมงานบริหาร เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในการดำเนินงานของบ

บริษัท

5. การตั้งชื่อโครงการนี้ควรมีการสร้าง Image ให้กับโครงการ ไว้สำหรับโครงการต่อไป

ด้วย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.จุดขายของโครงการ

1. ทำเลที่ตั้งดี เพราะอยู่ใกล้กับตัวเมืองเพียงขับรถจากตัวเมืองออกมาใช้ระยะทางประมาณ 3-4 กิโลเมตร เท่านั้น และเป็นถนนที่สามารถใช้เดินทางเข้ากรุงเทพฯได้อย่างสะดวก
2. มีสโมสร ที่อยู่ตรงศูนย์กลางของโครงการ รวมทั้งสระว่ายน้ำ, สนามเด็กเล่น, ซุปเปอร์มาเก็ต ซึ่งสะดวกต่อลูกค้าของโครงการโดยจะมอบให้เป็นทรัพย์สินส่วนกลางของลูกค้า
3. จัดสภาพแวดล้อมภายในโครงการให้น่าอยู่ ถนนบริเวณทางเข้ากว้าง 14,12,10 และ 8 เมตร ถัดเข้ามาตามลำดับ และภายในโครงการยังมีสวนหย่อมจัดไว้เป็นที่พักผ่อน แก่ลูกค้าของโครงการ และจัดให้มีบรรยากาศที่ดีเหมาะแก่การออกกำลังกายของลูกค้าของโครงการ

3.การวางตำแหน่งสินค้า

โครงการมีบ้านอยู่หลายแบบ และหลายประเภท โดยราคาก่อสร้างอยู่ในระดับราคาปานกลาง จนถึงระดับต่ำ อีกทั้งภายในโครงการยังจัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวก แก่ลูกค้าโครงการ ตลอดจนสถานที่พักผ่อนหย่อนใจ และมีบรรยากาศที่เหมาะสมต่อการออกกำลังกายซึ่งทั้งหมดนี้นั้นจะให้ความคุ้มค่าแก่ลูกค้าของโครงการ

ระดับราคาขายบ้าน และที่ดิน ต่ำสุด-สูงสุด ราคา 1,000,000-1,500,000 บาท

- โดยที่บ้านเดี่ยวขนาดเล็ก(ชั้นเดียว) พื้นที่ใช้สอย (โดยประมาณ) 85 ตร.ม ราคา ตร.มละ 8,000บาท
- บ้านเดี่ยวขนาดใหญ่(2ชั้น) พื้นที่ใช้สอย (โดยประมาณ) 130 ตร.ม ราคา ตร.มละ 8,000 บาท
- ทาวน์เฮ้าส์พื้นที่ใช้สอยมีขนาด(โดยประมาณ) 90 ตร.ม. และ 64 ตร.ม. ราคาขาย ตร.ม. ละ 6,500 บาท
- อาคารพาณิชย์พื้นที่ใช้สอย (โดยประมาณ) 192 ตร.ม. ราคาขาย ตร.ม. ละ 7,000 บาท
- ซูปเปอร์มาร์เก็ตพื้นที่ใช้สอย (โดยประมาณ) 180 ตร.ม. ราคาขาย ตร.ม. ละ 10,000 บาท
- ที่ดินบริเวณริมถนนหน้าโครงการ ตร.วา ละ 25,000 บาท
- ที่ดินบริเวณริมถนนหลังโครงการ เป็นส่วนของอาคารพาณิชย์ ราคา ตร.วา ละ 18,000 บาท
- ที่ดินข้างในโครงการ ตร.วา ละ 8,000 บาท
- ที่ดินตรงพื้นที่ของซูปเปอร์มาร์เก็ตราคาตร.วาละ 18,000 บาท
- ที่ดินส่วนเกินตร.วาละ 8.000-25,000 บาท ขึ้นอยู่กับบริเวณ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.กลยุทธ์ด้านการตลาด

1. ในช่วง Presale ทำการขายในลักษณะ Direct Sale ก่อนที่จะเปิดจองเป็นทางการ โดยกลุ่มลูกค้านี้ประกอบด้วย ลูกค้าที่เป็นที่รู้จักกับเจ้าของโครงการ เพราะว่าเจ้าของโครงการเป็นที่รู้จักดีของคนในระยอง โดยเฉพาะกับกลุ่มที่ทำการค้าด้วยกัน อีกทั้งเป็นที่รู้จักดีของหน่วยงานราชการบางแห่ง เพราะมีการติดต่อกันอยู่บ่อยๆ อีกทั้งกับกลุ่มบุคคลที่รู้จักดีกับภรรยาของเจ้าของโครงการ

2. จัดทำ Direct Mail ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งทำงานอยู่ที่อุตสาหกรรมมาตาพุด, เจ้าของกิจการค้าที่อยู่ในระดับที่สามารถจะซื้อบ้านในโครงการได้

3. จัดรายการพิเศษส่งเสริมการขาย ในช่วงเปิดตัวอย่างเป็นทางการ คือ ผู้จองในช่วง Presale และ 1-3 เดือนของวันเปิดตัวจะได้รับสิทธิ์การจับรางวัล ของสมนาคุณพิเศษ

4. ที่สำนักงานขาย จัดทำ Brochure ให้กับผู้ที่มาติดต่อโครงการ โดยที่ลักษณะเฉพาะของ Brochure จะทำรูปเล่มอย่างดี กระดาษหนา ทำภาพ และจัดรูปเล่มให้มีสีสันสวยงาม และบรรยายรายละเอียดของบ้านแต่ละแบบ พร้อมทั้งแปลนบ้าน และมีภาพของสโมสร, สระว่ายน้ำ และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นๆในโครงการ รวมทั้งมีแผนที่การเข้าถึงโครงการด้วย

5. ใช้ระบบ Direct Sale ให้ลูกค้าแนะนำลูกค้ารายต่อไป

5.1 พนักงานขายพบลูกค้าที่มี Potential ในการแนะนำลูกค้าเพื่อให้แนะนำลูกค้ารายต่อไป แล้วจึงติดต่อเพื่อพบลูกค้าโดยตรง

5.2 จัดรายการสมนาคุณลูกค้าที่แนะนำลูกค้ารายต่อไป

6. คนที่จะซื้อบ้านนั้น สามารถแก้ไข และต่อเติม แบบบ้านได้, มีแบบกลับของแบบบ้านที่ใช้ในโครงการเพื่อเป็นประโยชน์ต่อทางด้าน ฮวงจุ้ยของลูกค้า โดยทั้งนี้จะทำได้ก็ต่อเมื่อมีการโอนแล้วเพื่อไม่ให้เป็นการอุปสรรคต่อการขยายเวลาการก่อสร้าง

5.ผลิตภัณฑ์ของโครงการ

- 1.อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น จำนวน 43 แปลง
- 2.ทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 4 เมตร จำนวน 21 แปลง
หน้ากว้าง 5 เมตร จำนวน 36 แปลง
- 3.บ้านเดี่ยว ชั้นเดียว (50 ตร.วา) จำนวน 11 แปลง
- 4.บ้านเดี่ยว 2 ชั้น (50-60 ตร.วา) จำนวน 44 แปลง

ลักษณะอาคารส่วนกลางของโครงการ

1.อาคารสโมสร

อยู่ติดกับสระว่ายน้ำ และสนามเด็กเล่น ตัวอาคารมี 2 ชั้น ชั้นล่างโล่งเป็นห้องอาหาร ห้องครัว และห้องน้ำ ส่วนชั้นบน เป็นห้องออกกำลังกาย มีกีฬาในร่ม เช่น สนุกเกอร์ เอาไว้บริการ สระว่ายน้ำ ขนาด 25X12.5 เมตร โดยมีความลึกตั้งแต่ 0.80-2.00เมตร พร้อมสปริงบอร์ด ซึ่งสามารถหาผู้ฝึกสอนว่ายน้ำ มาทำการสอนว่ายน้ำสำหรับบุคคลในหมู่บ้าน หรือกับบุคคลภายนอก เพื่อเป็นการส่งเสริมการออกกำลังกาย

2.ซูเปอร์มาเก็ต

เป็นอาคาร 2 ชั้น ชั้นล่างจะใช้เป็นที่ตั้งสินค้าไว้นขาย ส่วนชั้นบนเป็นชั้นที่ใช้สำหรับเก็บสินค้า

6.เงื่อนไขการขาย

เนื่องจากข้อมูลในแบบสอบถามนั้น ส่วนใหญ่เงินที่จะนำมาใช้ในการซื้อโครงการจะได้มาจากการกู้จากธนาคารมากที่สุดซึ่งจากจุดนี้เราควรเสนอเงื่อนไขการขายโครงการ คือ

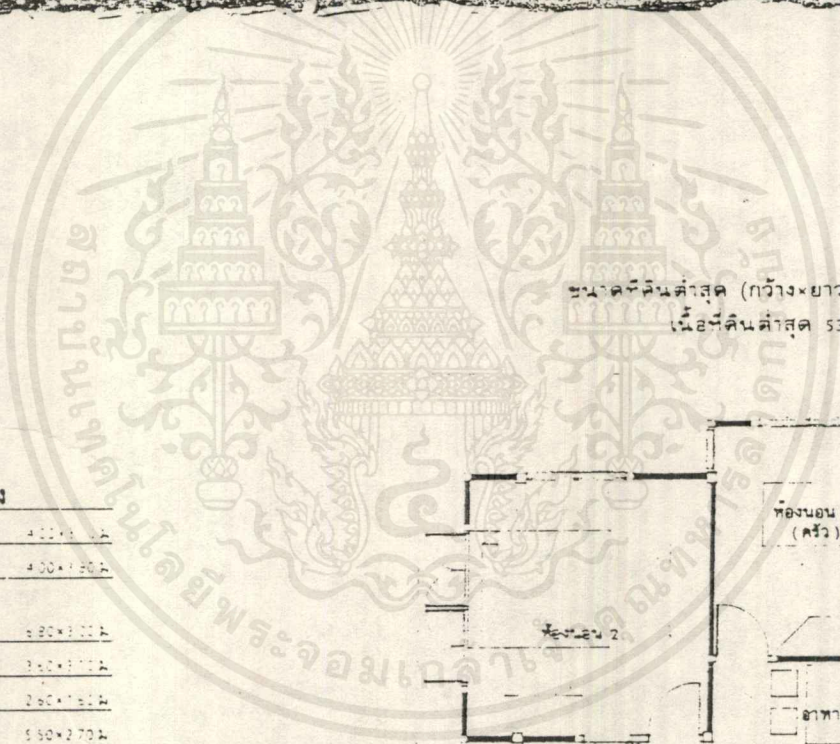
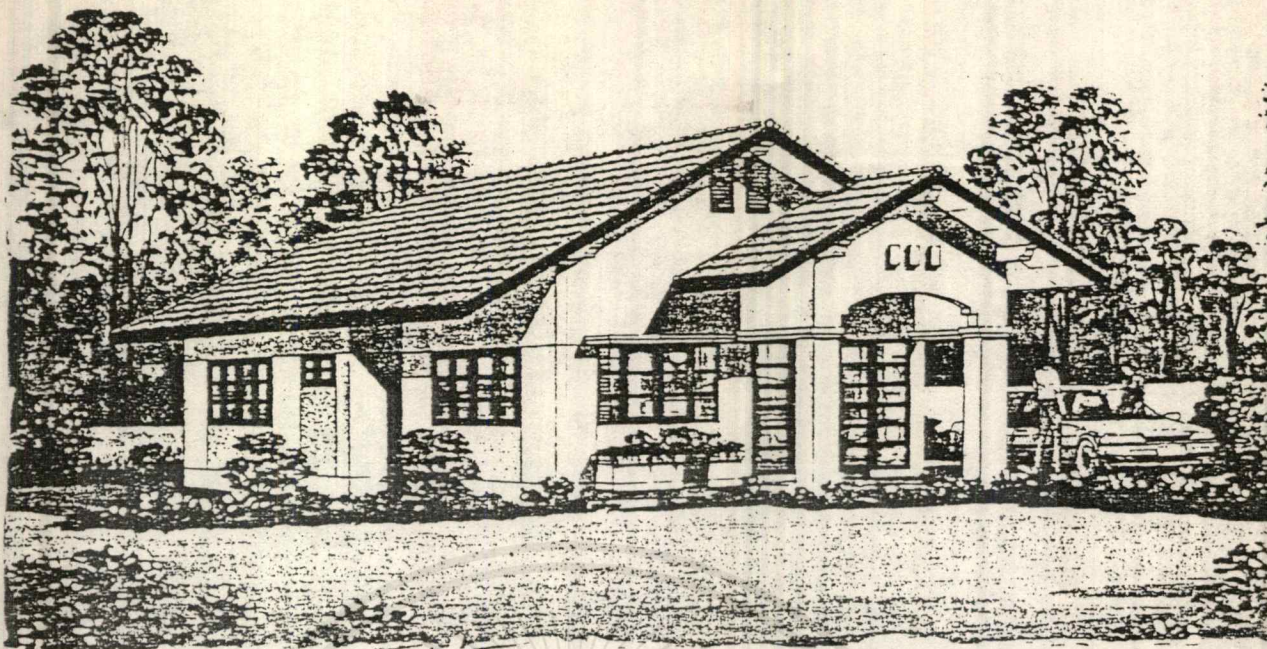
1. ดาวน์ ร้อยละ 30% ของราคาบ้าน โดยผ่อนระยะเวลาในการผ่อนดาวน์ 10 เดือนไม่มีดอกเบี้ย
2. จอง 5,000 บาท และชำระเงิน 10% ของราคาบ้านและที่ดินในวันทำสัญญา
3. ผู้ที่ซื้อบ้านด้วยเงินสดจะได้รับส่วนลดพิเศษพร้อมของสมนาคุณพิเศษ
4. การผ่อน ผ่อนกับแหล่งเงินทุนที่ทางโครงการจัดหามาให้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

CASH FLOW	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ค่าใช้จ่ายด้านส่งเสริมการขาย.	TOTAL									
BROCHURE	รวม									
DIRECTMAIL	400						400			
สื่อวิทยุ	60					30	30			
แผ่นป้ายโฆษณา	1,100					200	200	250	250	200
	600						150	150	150	150
	2,160					230	780	400	400	350
รวม										

ตารางค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย

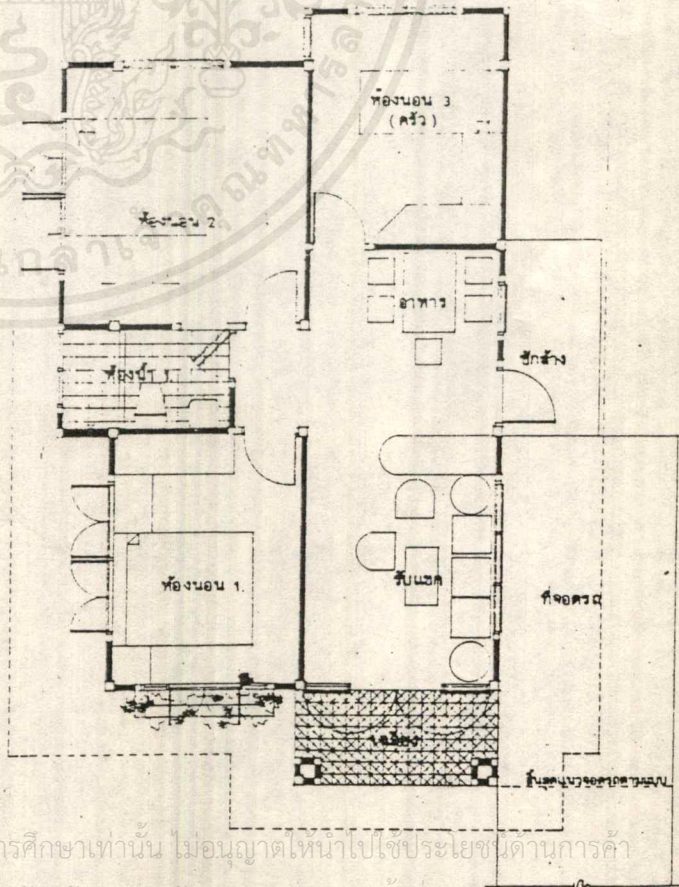
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ขนาดที่ดินต่ำสุด (กว้าง×ยาว) 12.50×17.00 ม.
เนื้อที่ที่ดินต่ำสุด 53 ตรว.

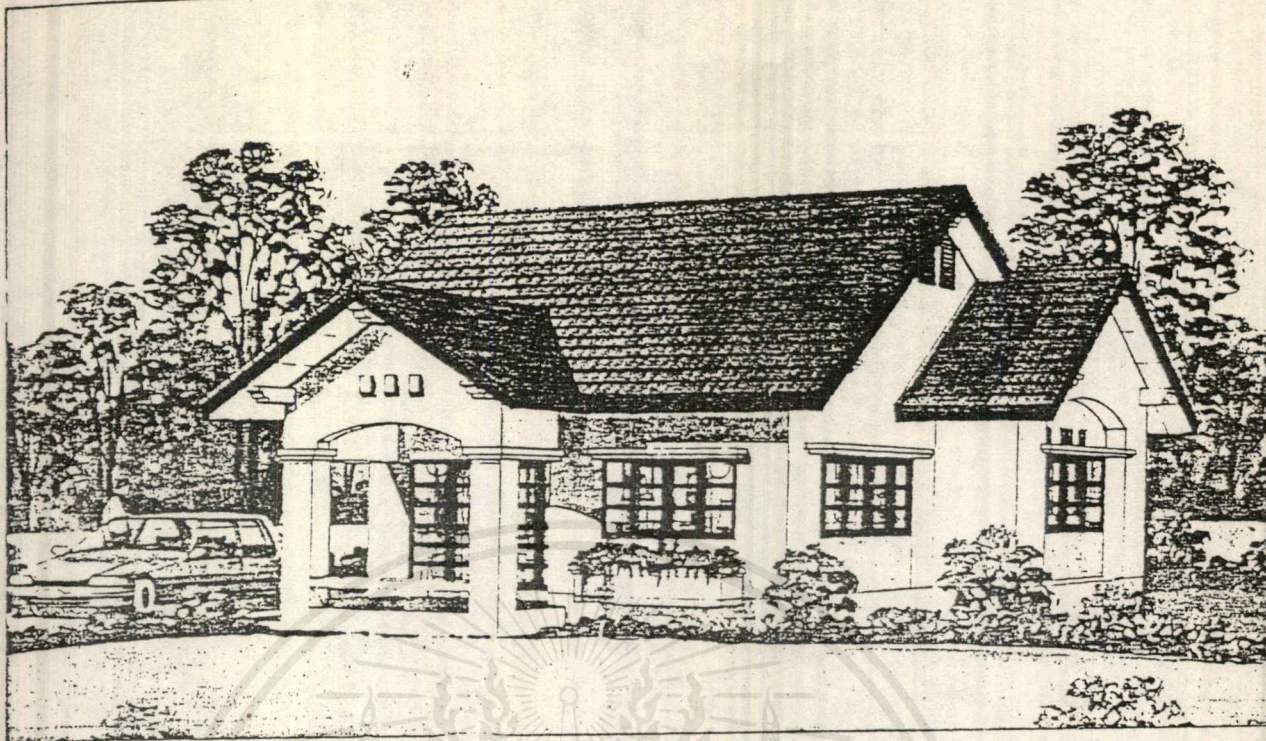
แปลนชั้นล่าง

ห้องนอน 1	4.00 × 3.00 ม.
ห้องนอน 2	4.00 × 3.00 ม.
ห้องอาหาร + ห้องรับแขก	6.80 × 3.00 ม.
ห้องครัว + ห้องน้ำ	3.00 × 3.00 ม.
ห้องนอน 3	3.00 × 3.00 ม.
ห้องนอน 4	2.50 × 3.00 ม.
ห้องรถ	5.50 × 2.70 ม.
พื้นที่ใช้สอยรวมส่วนบริการ	89 ตรม.



ภาพที่ 12 บ้านชั้นเดียวของโครงการ

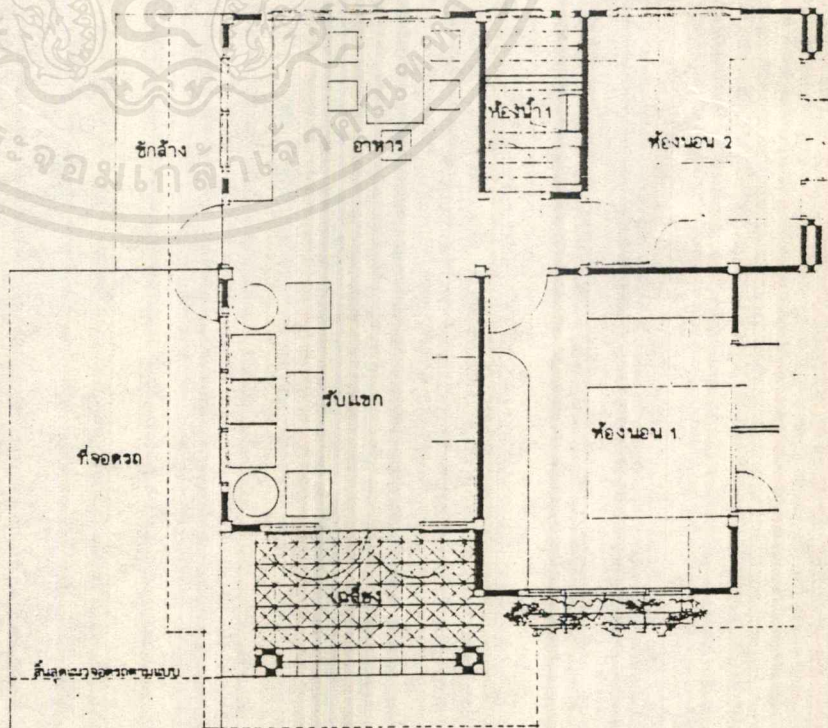
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ขนาดที่ดินทำกิน (กว้าง×ยาว) 14.00×14.00 ม.
เนื้อที่กินทำกิน 49.75 ไร่

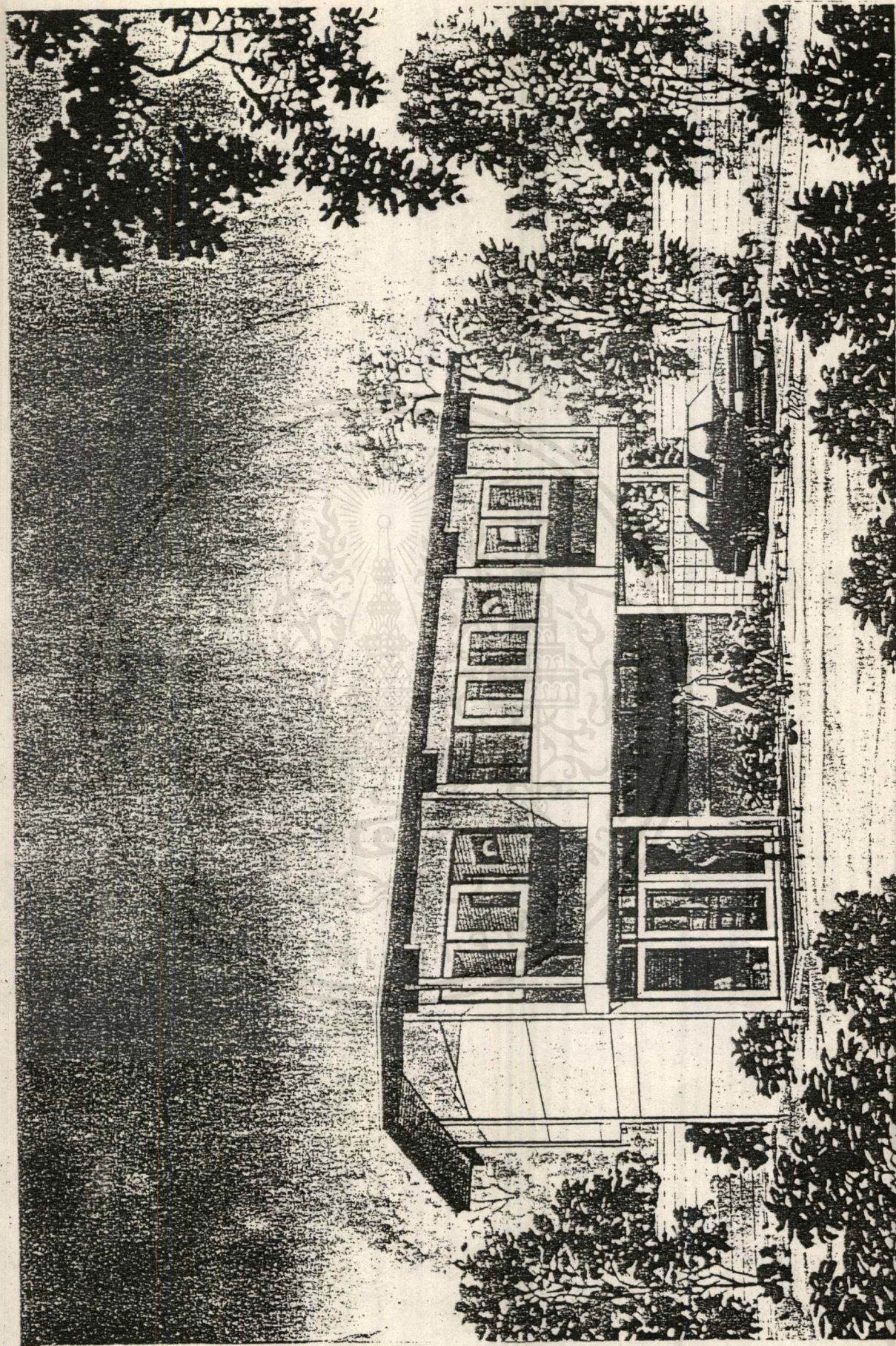
แปลนชั้นล่าง

ห้องนอน 1	4.50×3.50 ม.
ห้องนอน 2	3.50×3.00 ม.
ห้องรับแขก	3.50×3.50 ม.
ห้องอาหาร	3.50×3.50 ม.
เฉลียง	3.00×2.00 ม.
ห้องครัว	3.50×3.00 ม.
พื้นที่ใช้สอยรวมส่วนบริการ	85 ตร.ม.

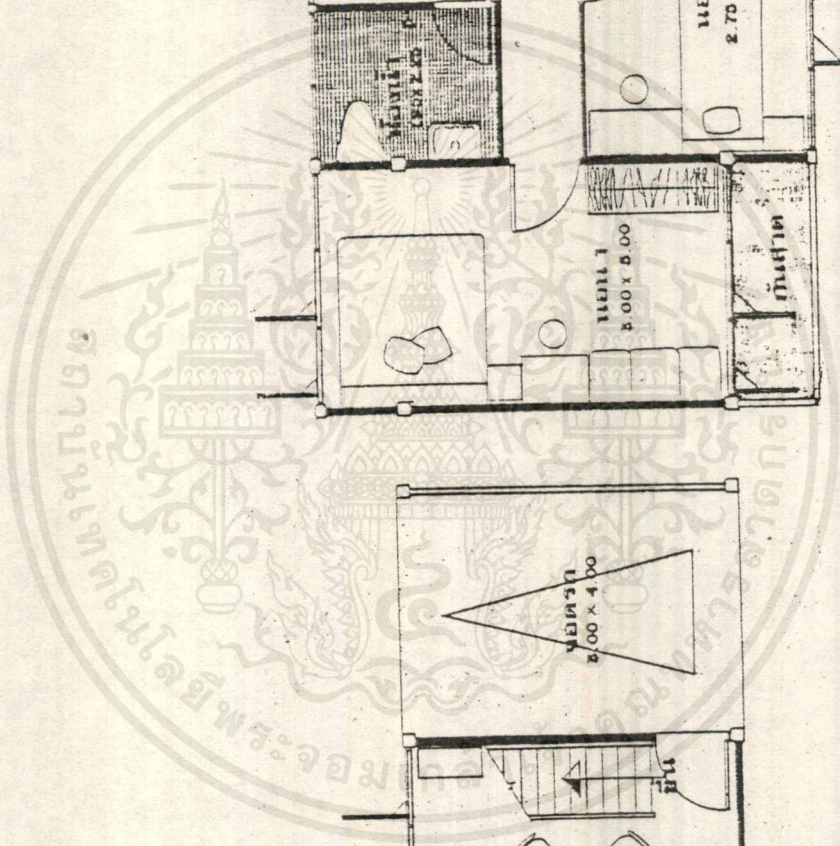
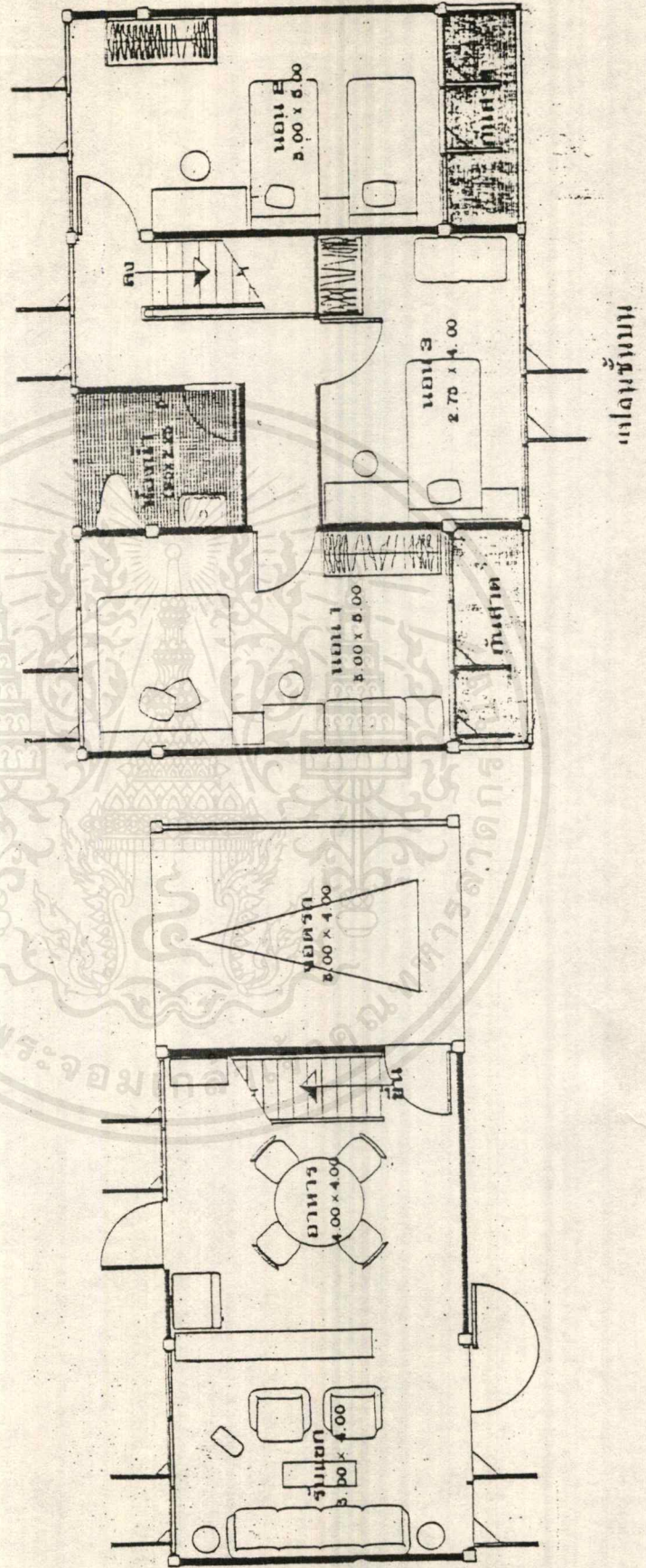


เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาหรือต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

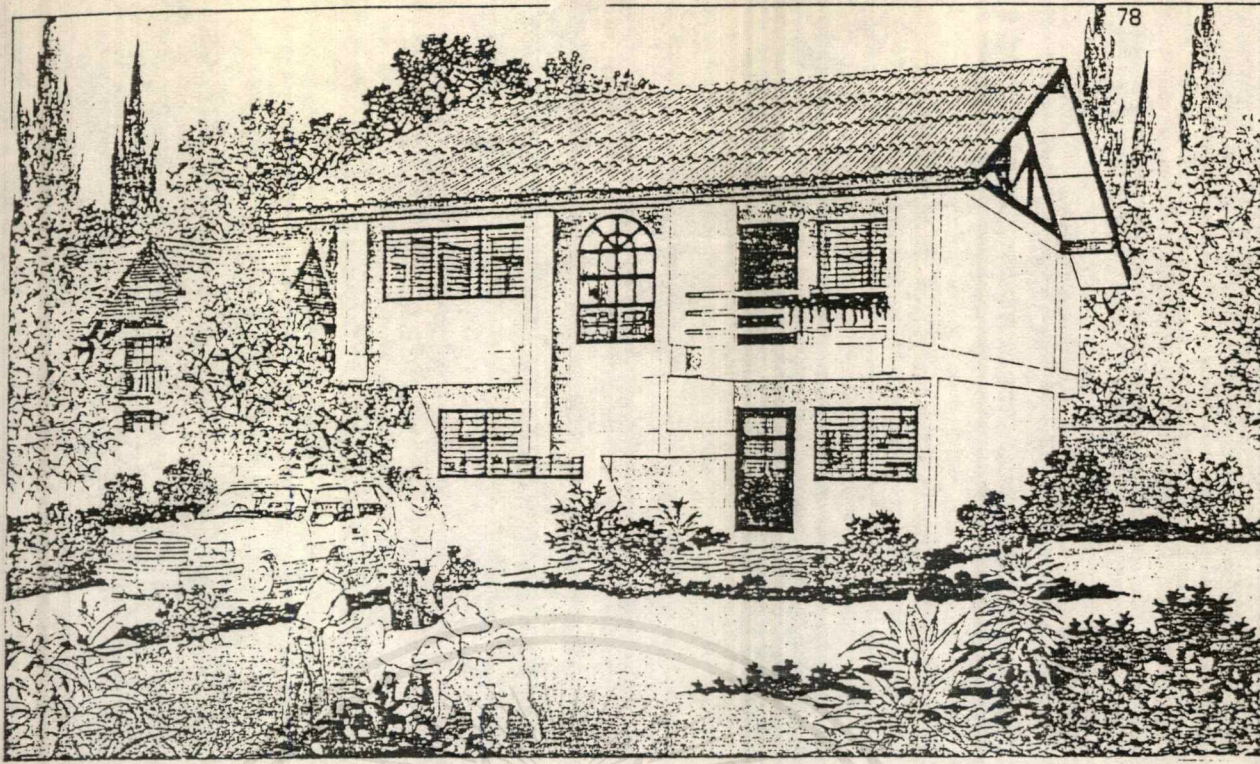
ภาพที่ 13 ป้ายเดี่ยว 2 ชั้นของโครงการ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



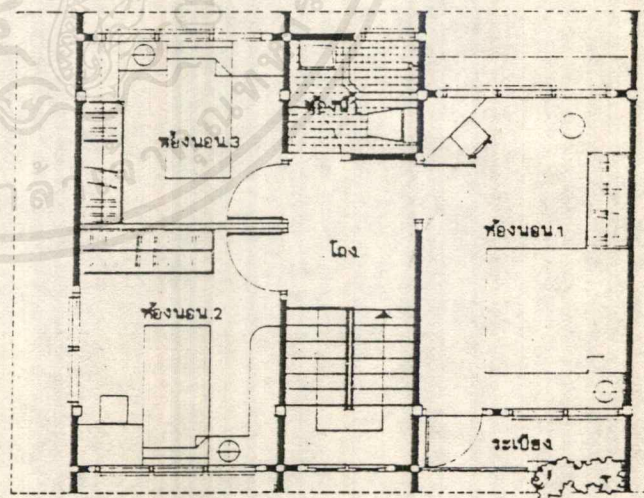
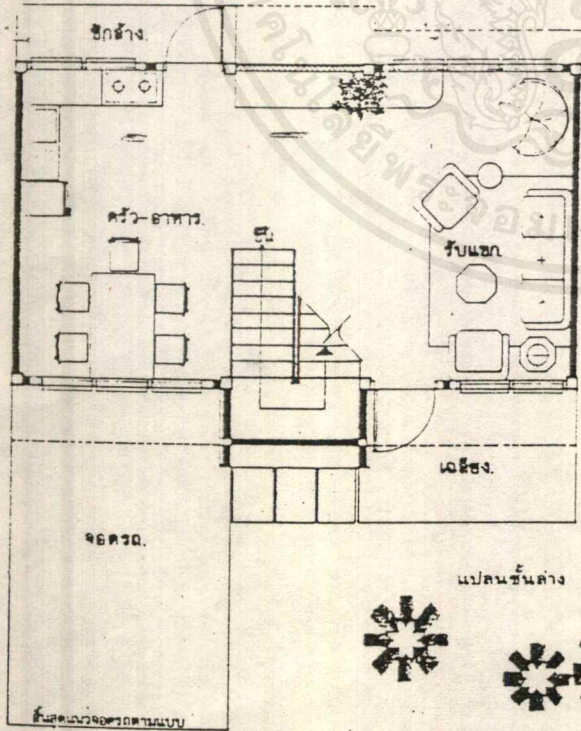
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



แปลนชั้นล่าง

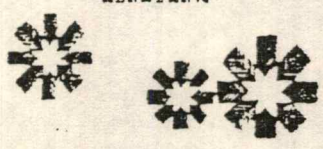
แปลนชั้นบน

พื้นที่รวม: _____
 พื้นที่ใช้สอย: _____
 พื้นผิวอาคาร: _____
 พื้นที่ใช้ประโยชน์: _____
 109 ตร.ม.



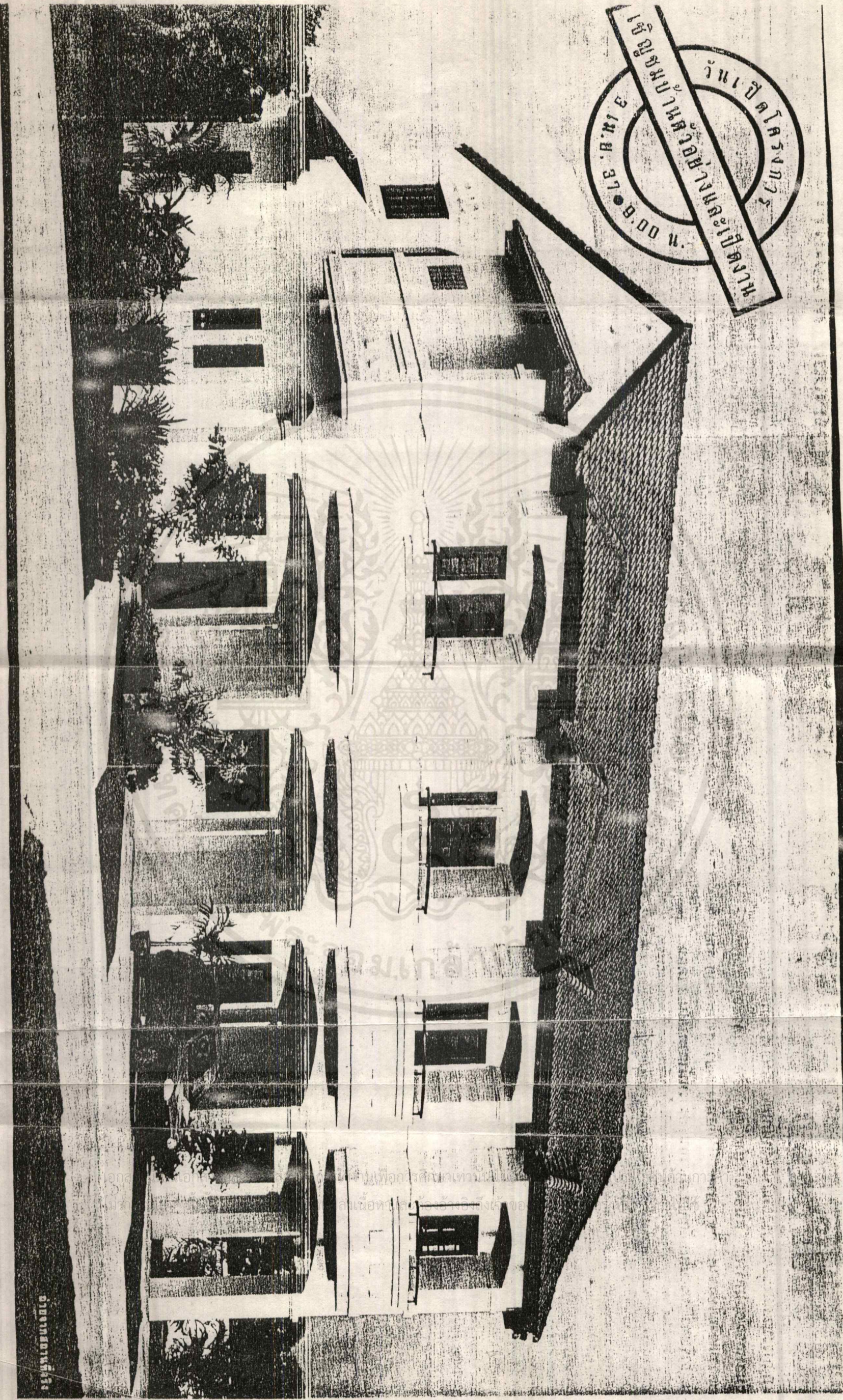
แปลนชั้นล่าง

แปลนชั้นบน



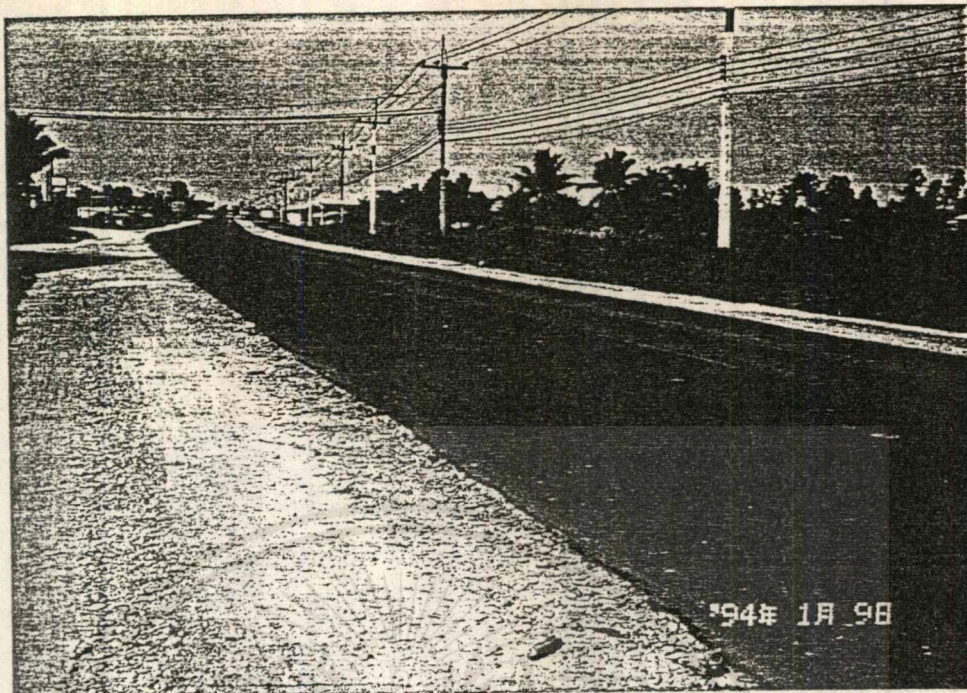
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เปิดโครงการ
วันเสาร์
พ.ศ. ๒๕๐๐
งาน
นิทรรศการ
๓ ม.ย. ๒๕๐๐



ภาพที่ 14 ทาวน์เฮ้าส์โครงการ

ตึกแถวหน้าวัด



ภาพที่ 16 สภาพถนนหน้าโครงการ

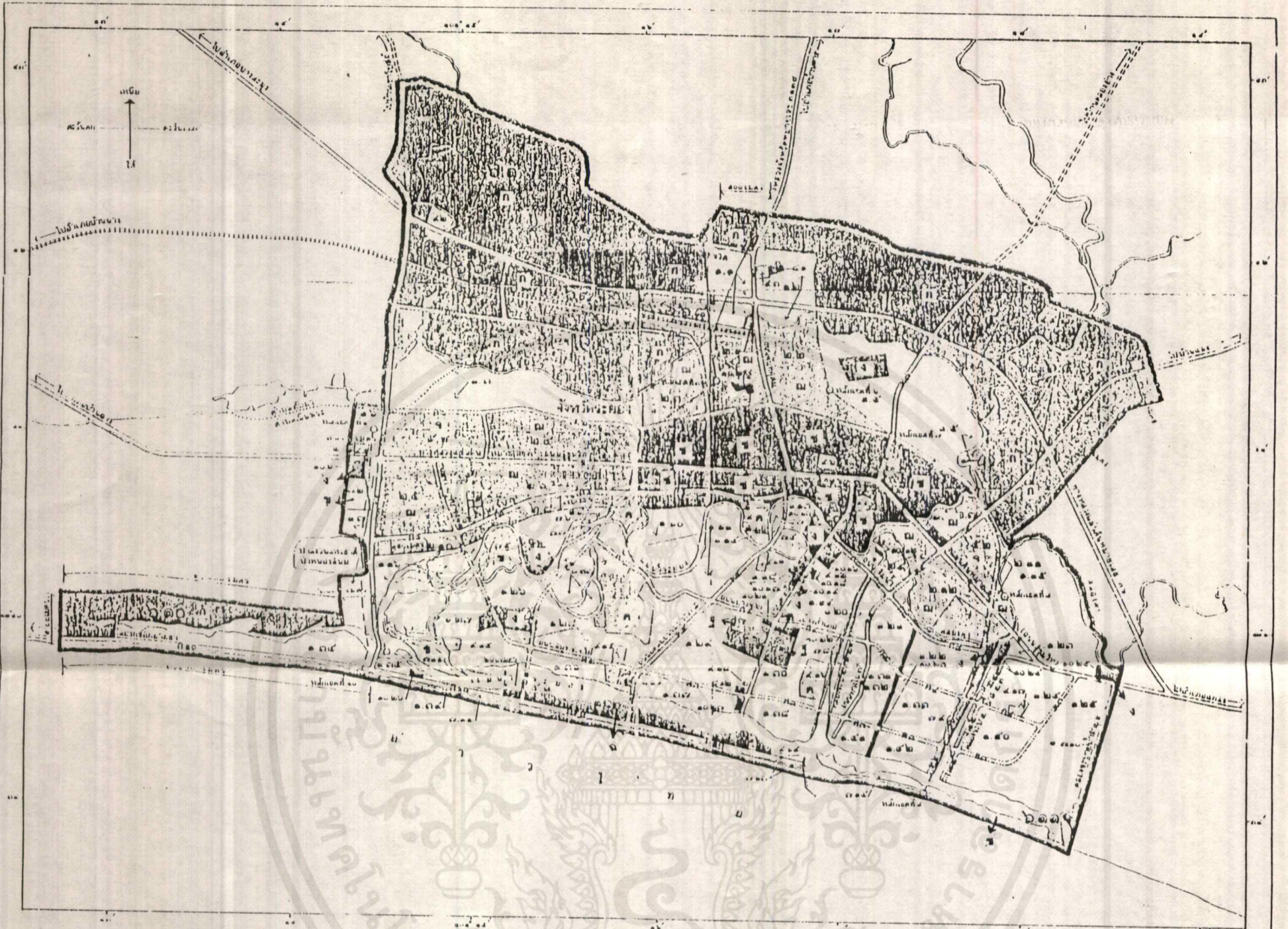
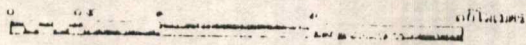
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แผนผังกำหนดการใช้ประโยชน์ที่ดินตามที่ได้จำแนกประเภทท้ายกฎกระทรวง

ฉบับที่ ๖๐ (พ.ศ. ๒๕๓๓)

ออกตามความในพระราชบัญญัติการผังเมือง พ.ศ. ๒๕๑๘

มาตราส่วน ๑ : ๕๐,๐๐๐



เครื่องหมาย

๑ เขตสีเขียว		ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นน้อย
๒ เขตสีส้ม		ที่ดินประเภทที่อยู่อาศัยหนาแน่นปานกลาง
๓ เขตสีแดง		ที่ดินประเภทพาณิชยกรรมและที่อยู่อาศัยหนาแน่นมาก
๔ เขตสีม่วง		ที่ดินประเภทอุตสาหกรรมและคลังสินค้า
๕ เขตสีม่วงอ่อน		ที่ดินประเภทอุตสาหกรรมเฉพาะกิจ
๖ เขตสีเขียว		ที่ดินประเภทชนบทและเกษตรกรรม
๗ เขตสีเขียวอ่อน		ที่ดินประเภทที่ไว้เพื่อันทนาการและการรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม
๘ เขตสีเขียวระยะ		ที่ดินประเภทสถาบันการศึกษา
๙ เขตสีเทาอ่อน		ที่ดินประเภทสถาบันศาสนา
๑๐ เขตสีน้ำเงิน		ที่ดินประเภทสถานบริการ การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

	แนวเขตผังเมืองรวม
	เขตห้ามรถ
	เขตเทศบาล
	ทางหลวง ถนน
	แถบลูกรัง พื้นถนนอ่อน
	ถนนโครงการ
	ทางรถไฟโครงการ
	แม่น้ำ คลอง ห้วย

สำนักผังเมือง

(พิมพ์ พิมพ์)

(นางจรัสศรี ทวีศรี)

ผู้อำนวยการกองผังเมืองรวม

(นายชำนาญ พงษา)

ผู้อำนวยการสำนักผังเมือง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค

ขั้นตอนในการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค

1. ทำการศึกษาด้านที่ตั้งของโครงการ
 - 1.1 ทำการวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรคของที่ตั้งโครงการ
 - 1.2 ศึกษาอาณาเขตของโครงการ
 - 1.3 ศึกษาสภาพแวดล้อมของโครงการ
 - 1.4 แสดงราคาที่ดินประเมิน และราคาที่เขาของซื้อจริง
 - 1.5 ศึกษาสภาพสาธารณูปโภคของที่ตั้งโครงการ
 - 1.6 ศึกษาส่วนบริการต่างๆ รอบโครงการ
 - 1.7 ศึกษาการจราจรในการเข้าถึงโครงการ
 - 1.8 ผังเมืองของจังหวัด
2. ทำการศึกษาด้านเทคนิค
 - 2.1 ศึกษาปัญหาในด้านการก่อสร้าง
 - 2.2 กำหนดลักษณะของโครงการ
 - 2.3 แสดงการใช้ที่ดินของโครงการ
 - 2.4 ทำการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้าง
 - 2.5 กำหนดผัง LAY-OUT ของโครงการ

วิธีในการวิเคราะห์ด้านเทคนิค

-ศึกษาด้านที่ตั้งของโครงการ

การวิเคราะห์โอกาสและอุปสรรค

ผลการศึกษาสภาพทั่วไปของที่ตั้งโครงการ และองค์ประกอบของโครงการ พบว่ามีทั้งจุดเด่น และจุดด้อย อันจะเป็นโอกาส และอุปสรรคในการจัดทำโครงการดังนี้

จุดเด่น

1. มีการคมนาคมที่สะดวก เพราะอยู่ห่างจากตัวเมืองเพียงเล็กน้อย คือมีระยะทางประมาณ 3-4 กิโลเมตร ขั้บรถยนต์ส่วนตัวจากตัวเมืองใช้ระยะเวลาไม่เกิน 10 นาที เท่านั้นโดยกำหนดให้ศูนย์กลางตัวเมืองอยู่ที่หอนาฬิกา นอกจากนี้ยังมีรถประจำทางระยอง-บ้านค่าย ผ่านอีกด้วย
2. สถานที่ตั้งโครงการ
 - 2.1 บริเวณด้านหลังของโครงการมีวัดอยู่ 1 แห่ง
 - 2.2 ถ้าขับรถจากตัวเมืองมายังโครงการจะผ่านที่สำคัญดังนี้
 - 2.2.1) ตลาดสดเทศบาล 4 ซึ่งสามารถแวะจับจ่ายซื้อของสดก่อนถึงโครงการได้
 - 2.2.2) โรงพยาบาลระยอง
 - 2.2.3) สถานีตำรวจ
 - 2.2.4) โรงเรียนวัดเกาะลอย
 - 2.3 ถนนหน้าโครงการเป็นเส้นทางที่สามารถเข้าไปยังกรุงเทพฯ ได้โดย จะผ่านตัวอ.บ้านบึงก่อนซึ่งจากโครงการจะไปบ้านบึงจะมีระยะทางประมาณ 60 กิโลเมตร
 - 2.4 ระยะทางจากโครงการไปยังบ้านเพ มีระยะทาง 17 กิโลเมตร
3. ด้านราคาจะอยู่ในช่วง 1,000,000-1,5000,000 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ไม่สูงมากนักเมื่อเทียบกับโครงการคู่แข่งอื่นๆ ที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในโครงการเหมือนกัน เหมาะกับลูกค้าของโครงการที่มีรายได้ไม่สูงมาก คืออยู่ในระดับราคาปานกลาง
4. ภายในโครงการ จะมีสิ่งอำนวยความสะดวกดังนี้
 - สโมสร
 - สระว่ายน้ำ
 - สวนหย่อม
 - สนามเด็กเล่น
 - ซูปเปอร์มาเก็ต
 - หน่วยรักษาความปลอดภัย
5. บริเวณรอบโครงการยังไม่ค่อยมีโครงการบ้านจัดสรรอยู่มากนักจึงทำให้ไม่เกิดความแออัด ในการอยู่อาศัยเหมือนกับในตัวเมือง ซึ่งเหมาะกับการพักอาศัยแต่ก็ไม่ถึงกับไม่มีผู้คน เนื่องจากบริเวณนั้นก็ยังมีคนพื้นเมืองอาศัยอยู่โดยรอบ ซึ่งมีผลต่อสภาพอากาศที่ดีของโครงการ อีกทั้งภายในโครงการยังจัดให้มีสวนหย่อมซึ่งเหมาะแก่การพักผ่อน และการออกกำลังกาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จุดค้อย

1. ทิศทางการขยายตัวทางความเจริญของตัวเมือง จ.ระยอง จะอยู่บนถนนสุขุมวิท โดยมีทิศทางไปยังนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด
2. บริเวณด้านหลังโครงการมีวัดอยู่ 1 แห่ง ซึ่งอาจจะทำให้ลูกค้าบางคนไม่ชอบใจได้โดยเฉพาะวันที่ต้องจัดพิธีงานศพ
3. จากข้อมูลในแบบสอบถาม เกี่ยวกับน้ำที่ใช้ในโครงการเป็นน้ำบาดาลซึ่งมีอยู่บางคนที่มีความรู้สึกไม่ติดต่อกับน้ำบาดาล โดยที่คนที่ตอบ ไม่ชอบเลยมีอยู่ 33.33% จากแบบสอบถามทั้งหมด
4. มีโครงการหนึ่งที่มีลักษณะคล้ายกัน คือโครงการเพลินใจ 2 ซึ่งตั้งอยู่บนถนนสุขุมวิท โครงการนี้จะเป็นอุปสรรคต่อกลุ่มลูกค้าที่ทำงานอยู่ที่อุตสาหกรรมมาบตาพุด เพราะวาระระยะทางจากมาบตาพุดมีระยะทางไกลกว่า

อาณาเขตของโครงการ

ทิศเหนือ	ติดกับ พ.ท.ไร่เนาของผู้อื่น
ทิศใต้	ติดกับ พ.ท.ไร่เนาของผู้อื่น
ทิศตะวันออก	ติดกับ ถนนทางหลวงสาย บ้านค่าย-ระยอง
ทิศตะวันตก	ติดกับ ถนนทางเข้าหมู่บ้านของคนพื้นเมือง

สภาพแวดล้อมของโครงการ

สภาพโดยรอบ เป็นที่ลุ่มต่ำมีดอกหญ้าขึ้นปกคลุมทั่วไปรอบๆ ทางด้านทิศตะวันออกติดกับถนนทางหลวง บ้านค่าย-ระยอง ด้านข้างโรงงานมีโกดังเก็บของของบริษัทเสริมสุข(เครือ องค์กรเอ็มบีซี) ทางด้านหลังของโครงการมีหมู่บ้านเล็กๆ มีวัดอยู่ในรัศมี 300 เมตร

ตามถนนทางหลวงระยอง-บ้านค่าย ก่อนถึงโครงการ มีร้านค้า อาคารพาณิชย์อยู่ทั้ง 2 ฝั่งถนนพิจารณาแล้ว ที่ตั้งโครงการจึงอยู่ในบริเวณที่ไม่เปลี่ยว

ราคาที่ดินประเมิน และราคาที่ดินที่เจ้าของได้ซื้อจริง

ที่ดินที่ซื้อไว้มีเนื้อที่ทั้งหมด 20 ไร่

-ที่ดินบริเวณด้านหน้าโครงการ (ติดกับถนน บ้านค่าย)

ราคาประเมิน 600,000 บาท/ไร่

ราคาซื้อ 4,000,000 บาท/ไร่

-ที่ดินด้านในของโครงการ (ลึกเข้าไปประมาณ 100 เมตร)

ราคาประเมิน 400,000 บาท/ไร่

ราคาซื้อ 600,000 บาท/ไร่

-ที่ดินบริเวณด้านหลังโครงการ

ราคาประเมิน 150,000 บาท/ไร่

ราคาซื้อ 290,000 บาท/ไร่

ที่มา จากเจ้าของโครงการ

สาธารณูปโภค

1. ที่ตั้งโครงการ บริเวณดังกล่าว ไม่มีโทรศัพท์ผ่าน
2. ไม่มีน้ำประปาจึงต้องใช้น้ำบาดาล
3. มีไฟฟ้าผ่าน

การบริการต่างๆรอบโครงการ

1. อยู่ห่างจากตัวเมืองระยอง 3-4 ก.ม.
2. สถานีตำรวจศาลาว่าการผู้ว่าราชการจังหวัด ส่วนปกครองจังหวัด สถานีดับเพลิง และส่วนราชการที่สำคัญ อยู่ห่างประมาณ 5-6 ก.ม. จากตัวโครงการ
3. มีวัดชื่อ วัดน้ำคอกเก่า อยู่ในรัศมี 300 เมตร

การจราจรในการเข้าถึงโครงการ

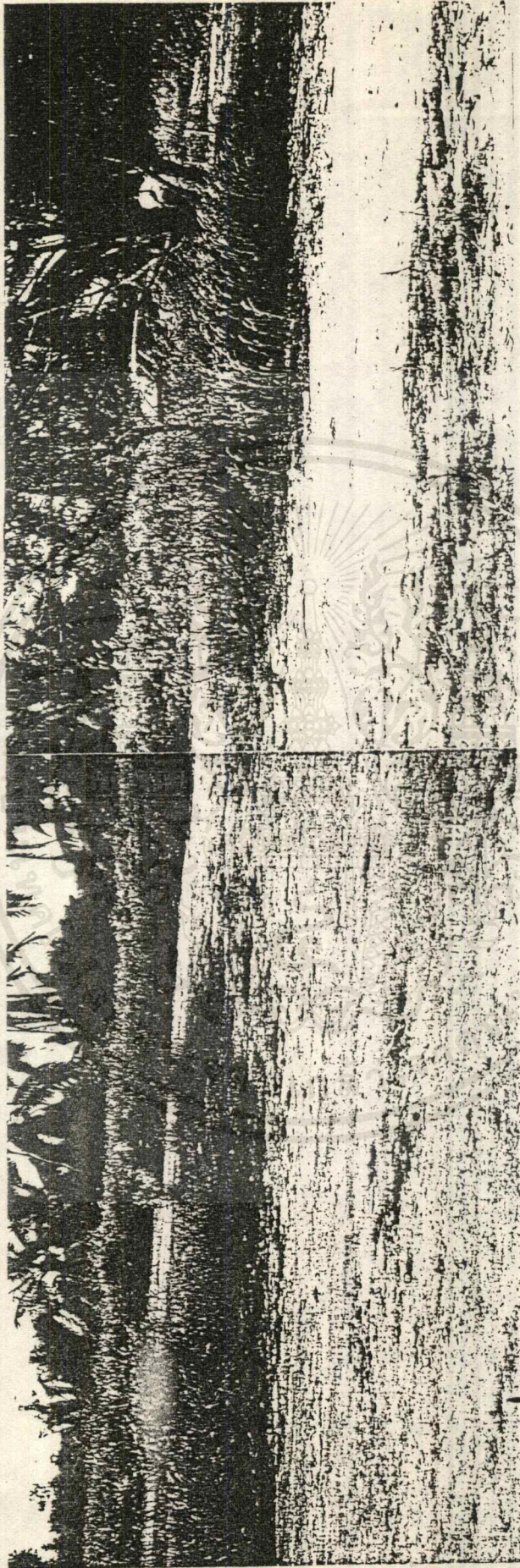
1. การเดินทางจากตัวเมืองเข้าสู่โครงการ ใช้เส้นทาง ทางหลวงระยอง-บ้านค่าย เป็นทางหลวง 2 เลน
2. มี 3 เส้นทางในการเข้าสู่ถนนสุขุมวิท ตรงสี่แยกเกาะลอย
3. การเดินทางไปที่คมิชิตสถานกรรมมาบรรเทาทุก สามารถใช้ถนนเส้นเลี้ยวเมืองได้

ผังเมืองของจังหวัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

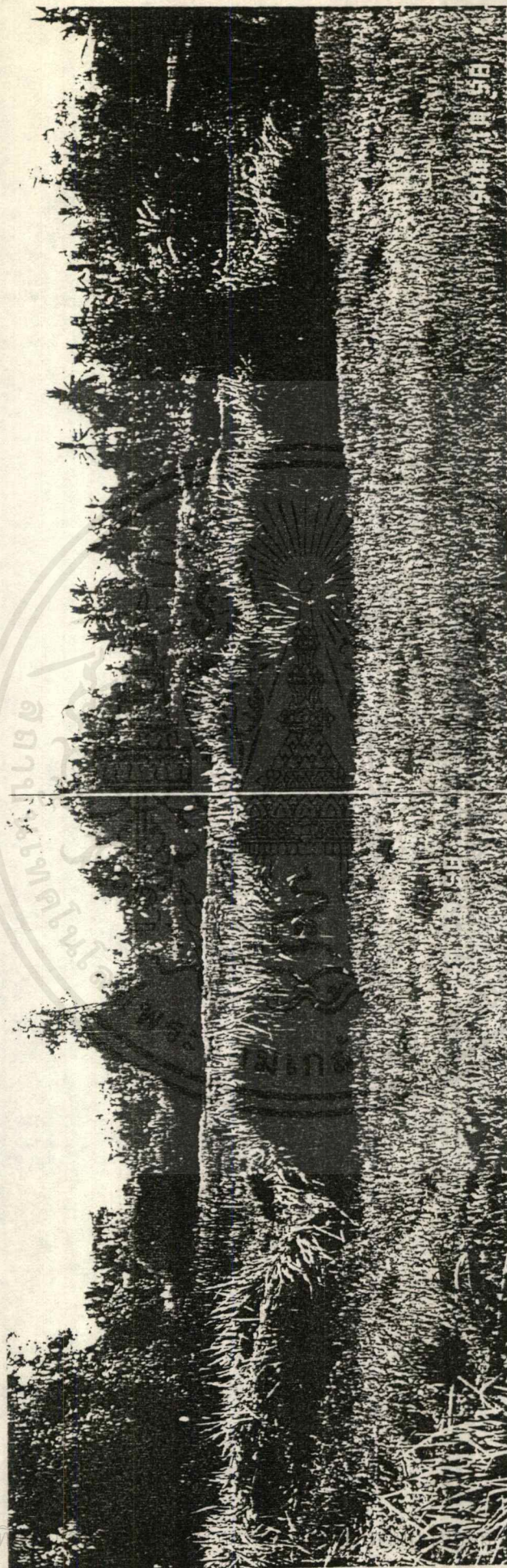


เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



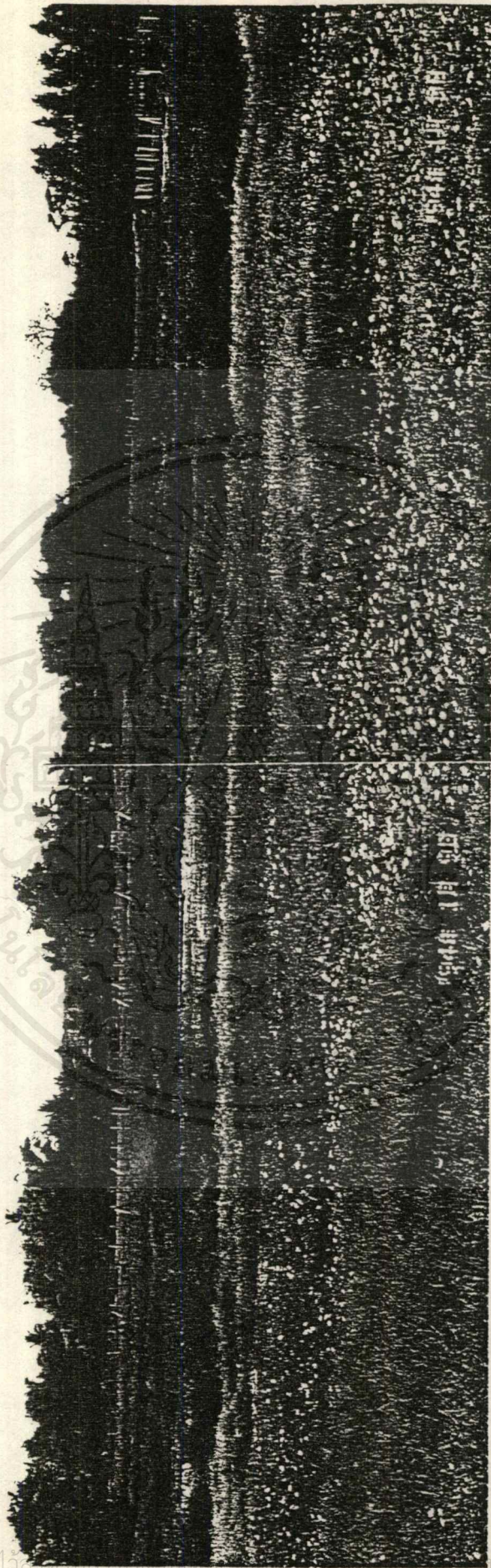
ภาพที่ 17 สภาพที่ดินหน้าโครงการสำหรับอาคารพาณิชย์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไมอนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 18 สภาพที่ดินตอนกลางของโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่... ให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 19 สภาพที่ต้นด้านในของโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับใช้ประโยชน์ภายในเท่านั้นไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

-การศึกษาด้านเทคนิค

ปัญหาทางด้านกรก่อสร้าง

1. บริเวณที่ตั้งโครงการเนื่องจากเป็นที่ต่ำ จึงต้องเสียค่าถมในการปรับพื้นที่ ค่าใช้จ่ายดังกล่าว ประมาณ 3,000,000 บาท
2. เนื่องจากโครงการไม่มีน้ำประปาใช้ จึงจำเป็นต้องขุดเจาะบ่อบาดาล เพื่อการอุปโภค บริโภค ค่าใช้จ่ายในการขุดเจาะประมาณบ่อละ 300,000-400,000 บาท และในการควบคุมสภาพแวดล้อม บ่อเกรอะบ่อซึมในโครงการ เราจะใช้ถัง DOS แทนซึ่งเป็นถังชีวภาพในการกำจัดของเสีย เนื่องจากเป็นบริเวณที่มีฝนตกชุกตลอดปี ทำให้มีปัญหาด้านการก่อสร้างอาจต้องทำการก่อสร้างยาวนานกว่าปกติ คงแสดงให้เห็น จากตารางแสดงปริมาณน้ำฝน



เดือน	ปริมาณน้ำฝนรวม ตลอดเดือน(มม.)	จำนวนวันที่มีฝนตก	อุณหภูมิ(C) Temperature		ความชื้นสัมพัทธ์(%) Relative Humidity	
			ต่ำสุด	สูงสุด	ต่ำสุด	สูงสุด
เฉลี่ยตลอดปี	106.4	8.5	21.3	34.4	50.8	96.
มกราคม	69.5	4.0	16.6	33.0	32.0	98.
กุมภาพันธ์	55.6	2.0	19.3	33.0	53.0	99.
มีนาคม	0.0	0.0	21.5	34.5	51.0	94.
เมษายน	65.4	4.0	24.9	36.0	54.0	94.
พฤษภาคม	66.4	11.0	23.8	36.0	57.0	97.
มิถุนายน	204.3	18.0	23.6	35.2	62.0	96.
กรกฎาคม	385.5	14.0	22.5	34.4	60.0	96.
สิงหาคม	123.8	13.0	22.6	33.4	55.0	96.
กันยายน	88.7	10.0	23.0	35.2	60.0	96.
ตุลาคม	150.4	16.0	21.5	34.2	44.0	97.
พฤศจิกายน	33.4	4.0	18.0	33.7	32.0	97.
ธันวาคม	33.3	6.0	18.0	33.9	50.0	96.
รวม	1,276.3	102.0				

ตาราง 13 ปริมาณน้ำฝน อุณหภูมิ และความชื้นสัมพัทธ์ เป็นรายเดือน

(พ.ศ.2535)

ที่มา: พงษ์ขจรภูธร จิตติ

- สถานีตรวจอากาศระยอง
- ความสูงจากระดับน้ำทะเล 2.536 เมตร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ลักษณะของโครงการ

เนื่องจากพื้นที่โครงการมีลักษณะไม่ใช่รูปสี่เหลี่ยมยาว ลักษณะของพื้นที่โครงการพื้นที่ที่จะแยกเป็นกิ่งๆออกไป ในส่วนที่ยื่นออกจะมีลักษณะเป็นผืนเล็กๆ บริเวณใกล้กับศูนย์กลางพื้นที่นั้นจะจัดให้เป็นส่วนของทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 4 เมตร ซึ่งเป็นทาวน์เฮ้าส์ราคาถูก บริเวณศูนย์กลางพื้นที่จัดให้มีสโมสรและสระว่ายน้ำ บริเวณที่รอบๆ จะจัดให้เป็นพิกบ้านเดี่ยวเสียส่วนใหญ่ โดยมีที่ดินแปลงละ 50 ตร.วา โดยมาก ส่วนพื้นที่ 60 ตร.วา และพื้นที่ 70

ตร.วาจะแบ่งตามความเหมาะสมของพื้นที่ ทาวน์เฮ้าส์หน้ากว้าง 5 เมตร จะอยู่ก่อนที่จะเข้าไปในโซนของทาวน์เฮ้าส์ 4 เมตร อาคารพาณิชย์จัดให้อยูริมถนนทั้งข้างหน้า และข้างหลังเพื่อให้กับลูกค้าที่ต้องการซื้อเพื่อประกอบธุรกิจ

ลักษณะการจัดโซน จะจัดแบ่งเป็นโซนๆ ๆไป แยกออกจากกัน เช่น โซนบ้านเดี่ยว โซนอาคารพาณิชย์ และโซนทาวน์เฮ้าส์ จึงทำให้ดูเป็นสัดส่วนไม่ปะปนกัน ทางเข้าโครงการจะมีรูปเปอร์มาเก็ท ให้ออกรถบริการ ผู้ที่พักอาศัยในโครงการอีกด้วยนอกจากนี้บางจุดของโครงการยังจัดให้มีสวนหย่อม เพื่อเพิ่มบรรยากาศที่ดี และความสวยงามให้กับโครงการอีกด้วย ลักษณะโครงการนี้จึงสามารถบริการผู้อยู่อาศัยได้ครบถ้วนในทางด้านสาธารณูปโภคตามข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม

การใช้ที่ดินของโครงการ

โครงการมีเนื้อที่ดินทั้งสิ้น 20 ไร่ หรือประมาณ 32,000 ตร.มได้จัดสรรให้มีการใช้ที่ดินดังนี้

1.	พ.ท.ที่สามารถขายได้	21,084.8	ตร.ม	(65.89%)
2.	พ.ท.สโมสร สนามเด็กเล่นสระว่ายน้ำ	1,450.0	ตร.ม	(4.53%)
3.	พ.ท.ถนนรวมทางเข้า	9,305.5	ตร.ม	(29.08%)
4.	รูปเปอร์มาเก็ท	160.0	ตร.ม	(0.50%)
	รวม	32,000.0	ตร.ม	(100.00%)

วิเคราะห์ค่าใช้จ่ายทางกวดก่อสร้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าใช้จ่ายทางการก่อสร้าง

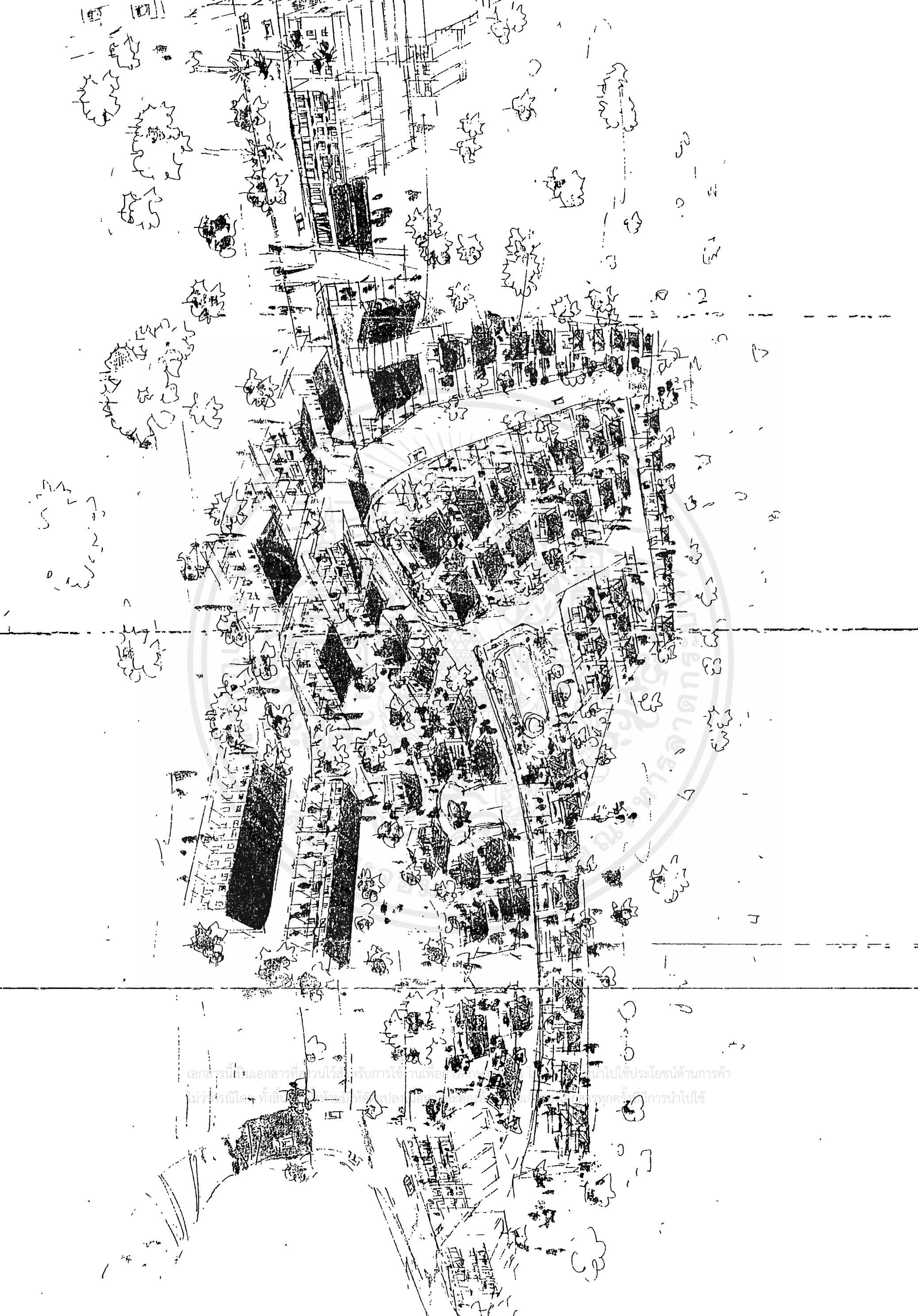
ค่าพัฒนาที่ดิน

	จำนวน	หน่วย	ค่าแรงและค่าวัสดุ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
1. ค่าถมที่				3,000,000
2. ถนนและทางเท้า				
2.1 ค่าเช่ารถบดอัด	14	วัน	6,000	84,000
2.2 ค่าลดน้ำ	7	วัน	4,000	28,000
2.3 ค่าก่อสร้างถนน	6,084	ตร.ม.	350	2,129,225
2.4 ค่าก่อสร้างทางเท้า	3,267	ตร.ม.	300	980,100
2.5 ขอบกันหิน	1,009	เมตร	140	141,260
3. ระบบระบายน้ำเสียและน้ำโสโครก				
3.1 ท่อระบายน้ำ	1,500	เมตร	300	450,000
3.2 บ่อพักน้ำทุกๆ 4 เมตร	497	จุด	800	397,600
4. ระบบประปา				
4.1 ท่อเมนประปาจ่ายตามบ้าน	1,009	เมตร	380	383,420
4.2 ระบบบิ๊มน้ำ	1	จุด	150,000	150,000
4.3 ค่าเจาะบ่อบาดาล	1	จุด	300,000	300,000
4.4 ดึงเก็บน้ำบาดาล	1	จุด	400,000	400,000
5. ระบบไฟฟ้า				
5.1 เสาไฟฟ้า	35	ต้น	3,000	105,000
5.2 สายไฟแรงสูง	1,329	เมตร	3,000	3,987,000
5.3 TRANSFORMER	1	จุด	600,000	600,000
6. รั้ว	1,200	เมตร	2,000	2,400,000
รวม				15,535,605

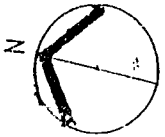
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	จำนวน	หน่วย	ค่าแรงและค่าวัสดุ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
ค่าออกแบบและก่อสร้างตัวอาคาร				
1.ค่าออกแบบ				1,000,000
2.ค่าก่อสร้างบ้านพัก 2 ชั้น 130 ตร.ม. ตร.ม.ละ 5,000 บาท	44	ยูนิต	650,000	28,600,000
3.ค่าก่อสร้างบ้านพักชั้นเดียว 85 ตร.ม. ตร.ม.ละ 5,000 บาท	11	ยูนิต	425,000	4,675,000
4.ค่าก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 5 เมตร เนื้อที่ 100 ตร.ม. ตร.ม.ละ 4,500 บาท	36	ยูนิต	450,000	16,200,000
5.ค่าก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 4 เมตร เนื้อที่ 64 ตร.ม. ตร.ม.ละ 4,500 บาท	21	ยูนิต	288,000	6,048,000
6.ค่าก่อสร้างอาคารพาณิชย์ เนื้อที่ 192 ตร.ม. ตร.ม.ละ 3,800 บาท	43	ยูนิต	729,600	31,372,800
7.สโมสร 360 ตร.ม. ตร.ม.ละ 8,000 บาท	1	หลัง	2,880,000	2,880,000
8.สระว่ายน้ำขนาดมาตรฐาน 12.5*25 เมตร ตร.ม.ละ 8,000 บาท	1	หลัง	2,500,000	2,500,000
9.LANDSCAPE	1	แปลง	1,000,000	1,000,000
10.ค่าก่อสร้างรูปเปอร์มาร์เก็ต 180 ตร.ม. ตร.ม.ละ 8,000 บาท	1	หลัง	1,440,000	1,440,000
	รวม			95,715,800

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

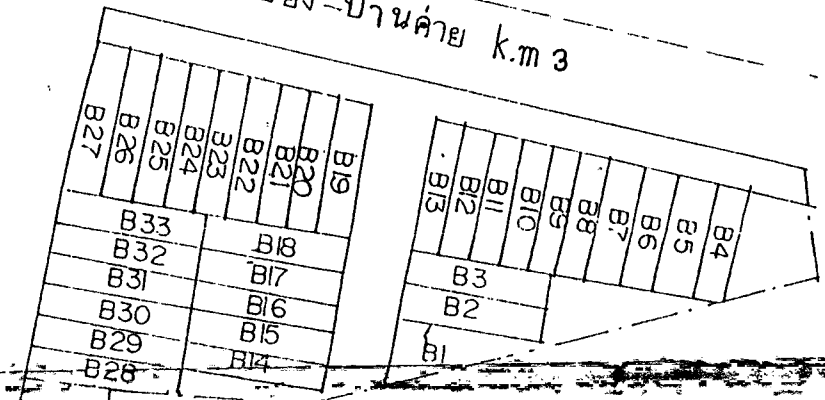


เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
แม้ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้นก็ตาม หากมีข้อสงสัย กรุณาติดต่อฝ่ายบริการลูกค้าของเราทุกครั้งเพื่อการนำไปใช้



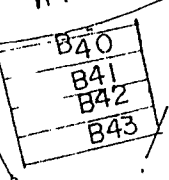
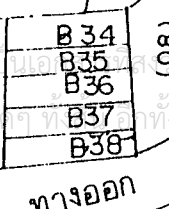
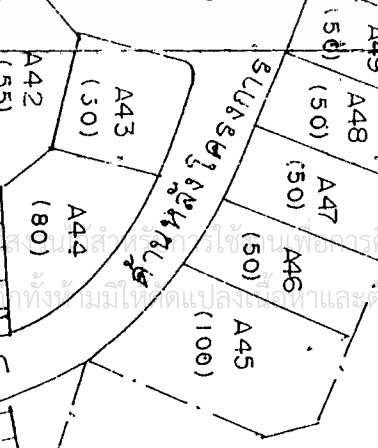
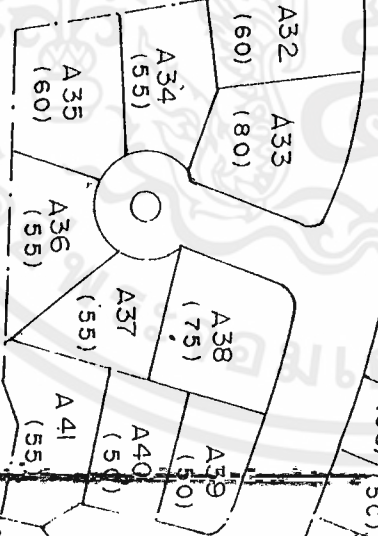
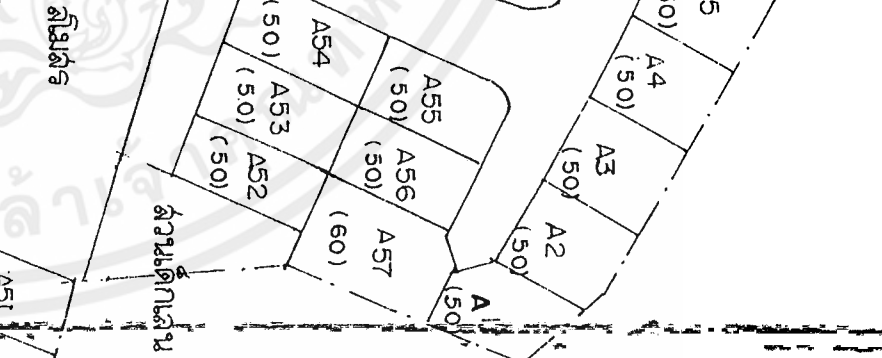
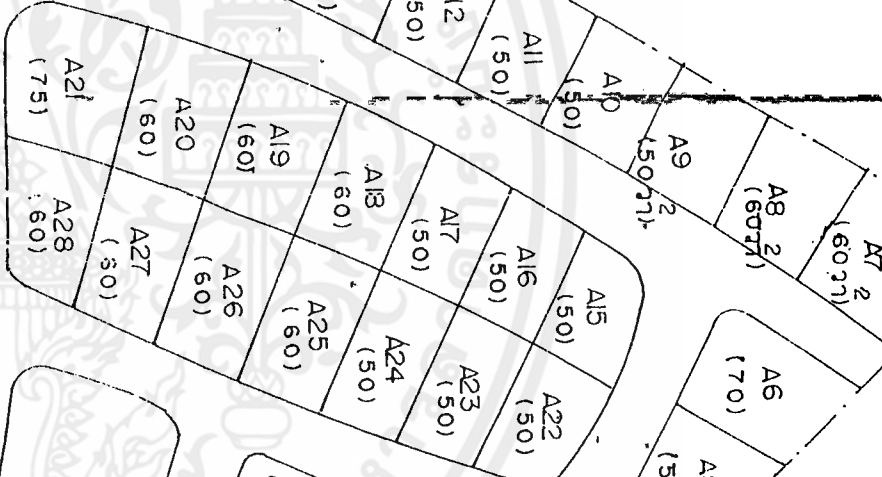
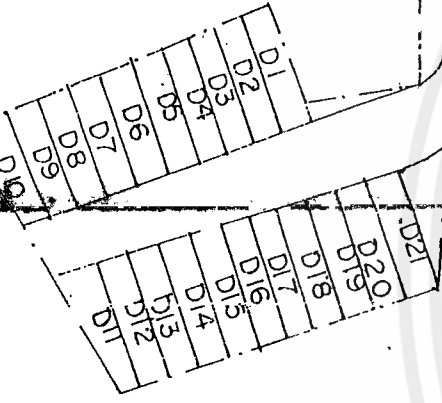
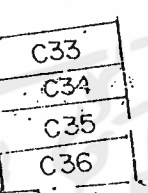
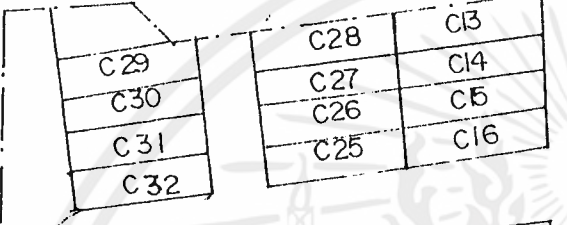
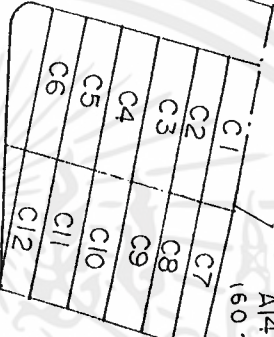
ผังแบ่งแปลงที่ดิน
MASTER PLAN
SCALE 1:1000

ถนน ร้อยอง-บ้านค่าย k.m 3



สี่แยกร


14 เมตร



ถนน คิงคูกรัง

ทางออก

เอกสารนี้เป็นเอกสารของบริษัทฯ ใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
โดยไม่ได้รับอนุญาต หากมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลใดๆ กรุณาแจ้งให้บริษัทฯ ทราบและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้


 MASTER PLAN
 SCALE 1:81,000



1. อาคารพาณิชย์
2. บ้านเดี่ยว 2 ชั้น
3. บ้านเดี่ยว 2 ชั้น
4. ทางเข้าหน้ากว้าง 5 เมตร
5. ทางเข้าหน้ากว้าง 4 เมตร
6. สนาม และ สระว่ายน้ำ
7. ซุปเปอร์มาร์เก็ต
8. สนามเด็กเล่น

ถนน ดินลูกรัง
 ทางออก



บทที่ 3

การศึกษาด้านการบริหาร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การวิเคราะห์ด้านการบริหาร

ขั้นตอนในการวิเคราะห์

1. รูปแบบธุรกิจ
2. วิเคราะห์หน้าที่ในองค์กร
3. วิเคราะห์ค่าใช้จ่ายด้านการบริหาร

วิธีในการวิเคราะห์

1. รูปแบบธุรกิจ

การวิเคราะห์เกี่ยวกับรูปแบบของธุรกิจ

-รูปแบบของธุรกิจ

โดยทั่วไป รูปแบบพื้นฐานที่สำคัญของธุรกิจจะมีอยู่ 3 ประเภท คือธุรกิจเจ้าของคนเดียว, ห้างหุ้นส่วน และบริษัทจำกัด

1.1. การประกอบธุรกิจโดยเจ้าของคนเดียว

หมายถึง ธุรกิจที่จัดการโดยคนใดคนหนึ่ง และทำในนามบุคคลเดียวผู้ประกอบการจะได้รับผลกำไรหรือขาดทุนทั้งหมดแต่ผู้เดียว ในประเทศไทยการดำเนินธุรกิจประเภทนี้นับว่ามีจำนวนมากกว่าประเภทอื่น ๆ

เปรียบเทียบข้อดีข้อเสียในการประกอบธุรกิจโดยเจ้าของคนเดียว

ข้อดี

1. จัดตั้งและเลิกกิจการได้ง่าย พืธทางกฎหมายมีน้อย และเสียค่าใช้จ่ายต่ำ
2. ไม่มีการแบ่งปันกำไรกระจายอำนาจการควบคุม และเคล็ดลับทางการค้าให้กับผู้อื่น
3. การบริหารงานไม่ซับซ้อน การตัดสินใจมีความคล่องตัวสูง
4. สามารถหลีกเลี่ยงปัญหาการเสียภาษี

ข้อเสีย

1. ธุรกิจต้องหยุดดำเนินงานเมื่อเจ้าของถึงแก่กรรมถูกจำคุกหรือไร้ซึ่งความสามารถ
2. เจ้าของต้องรับผิดชอบ ในหนี้สินทั้งหมดของกิจการ
3. การเพิ่มทุน และการโอนความเป็นเจ้าของทำได้ยาก ดการตัดสินใจผิดพลาดได้ง่าย โดยเฉพาะกรณีผู้บริหารไม่มีความรอบรู้ และขาดประสบการณ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เข้าช้อนได้ เพราะเสียแต่ภาษีเงินได้
บุคคลธรรมดาเท่านั้น

1.2. ห้างหุ้นส่วน

หมายถึง ธุรกิจที่มีบุคคลตั้งแต่สองคนขึ้นไป ตกลงดำเนินการร่วมกันตามข้อตกลง หรือสัญญาห้าง
หุ้นส่วน

ตามประมวลกฎหมายแพ่ง และพาณิชย์ ได้แบ่งห้างหุ้นส่วนออกเป็น 2 ประเภทได้แก่ ห้างหุ้นส่วน
สามัญ (Ordinary Partnership) และห้างหุ้นส่วนจำกัด (Limited Partnership)

1.2.1 ห้างหุ้นส่วนสามัญ ประกอบด้วยผู้เป็นหุ้นส่วนที่ทุกคนจะต้องรับผิดชอบในหนี้สินของห้าง
ร่วมกัน โดยไม่จำกัดจำนวน ส่วนการแบ่งปันผลกำไรขาดทุน และอำนาจในการบริหารงานขึ้นอยู่กับข้อ
ตกลงระหว่างผู้เป็นหุ้นส่วน ห้างหุ้นส่วนสามัญ ถ้าจดทะเบียนตามกฎหมายจะกลายเป็นห้างหุ้นส่วน
นิติบุคคลไป

1.2.2 ห้างหุ้นส่วนจำกัด ประกอบด้วยหุ้นส่วน 2 ประเภท ประเภทแรกเป็นหุ้นส่วนที่
จำกัดความรับผิดชอบในหนี้สิน เฉพาะส่วนที่ตนนำมาลงทุน และประเภทที่สองเป็นหุ้นส่วน (อย่างน้อย
หนึ่งคน) ที่ไม่จำกัดความรับผิดชอบในหนี้สินของห้าง ผู้ที่เป็นหุ้นส่วนจำกัดนั้น จะมีส่วนแบ่งในผลกำไร
และขาดทุน แต่ไม่มีส่วนร่วมบริหารงานของห้าง

เปรียบเทียบข้อดีข้อเสียในการประกอบธุรกิจแบบห้างหุ้นส่วน

ข้อดี	ข้อเสีย
1. การเพิ่มทุนและความเชี่ยวชาญทาง เทคนิคสามารถจัดทำได้สะดวกและ มากขึ้น	1. ธุรกิจไม่อาจดำเนินงานต่อได้ เมื่อผู้เป็น หุ้นส่วนคนใดคนหนึ่งตาย ลาออก หรือไร้ สมรรถภาพ
2. ผลขาดทุนสามารถแบ่งปันในระหว่าง ผู้เป็นหุ้นส่วน	2. การกระทำของผู้เป็นหุ้นส่วนคนหนึ่งอาจส่ง ผลกระทบต่อผู้เป็นหุ้นส่วนอีกคน หนึ่ง และความขัดแย้งในการบริหารงาน อาจเกิดขึ้นได้
3. กรณีเป็นหุ้นส่วนจำกัด ความรับผิด ชอบในหนี้สินของห้างมีจำนวนจำกัด	3. ผู้เป็นหุ้นส่วนจำกัดอาจไม่มีส่วนร่วมในการ บริหารงาน
4. ผู้เป็นหุ้นส่วนสามัญ มีอำนาจในการ บริหาร และควบคุมกิจการได้	4. หนี้สินของหุ้นส่วนสามัญไม่จำกัด

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1.3. บริษัทจำกัด เป็นธุรกิจที่ต้องมีผู้เริ่มกิจการ ดำเนินการจัดตั้งบริษัท และแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารกิจการโดยต้องทำการจดทะเบียนตามกฎหมาย บริษัทจึงมีสภาพเป็นนิติบุคคล ซึ่งแตกต่างจากบุคคลธรรมดา และเจ้าของ หรือผู้ถือหุ้นบริษัทสามารถเป็นเจ้าของสินทรัพย์ สร้างหนี้สิน ตลอดจนติดต่อดำเนิน งานได้อย่างอิสระ

เปรียบเทียบข้อดีข้อเสียในการประกอบธุรกิจแบบบริษัท

ข้อดี	ข้อเสีย
1.สามารถขยายกิจการให้มีขนาดใหญ่และ จัดหาผู้เชี่ยวชาญหรือจ้างผู้บริหารระดับ มืออาชีพช่วยบริหารงานของกิจการได้	1.แยกอำนาจการควบคุมและการบริหาร งานระหว่างผู้เป็นเจ้าของกับผู้บริหาร กิจการ ดังนั้น ผู้เป็นเจ้าของอาจไม่ สามารถควบคุมการดำเนินงาน ของผู้ บริหารกิจการบริษัท ให้เป็นไปตามที่ งานต้องการทั้งหมด
2.การดำเนินงานของกิจการเป็นไปอย่าง ต่อเนื่อง ไม่จำเป็นต้องหยุดกิจการเมื่อ เจ้าของหรือผู้ถือหุ้น คนใดคนหนึ่งตาย ป่วย หรือไร้สมรรถภาพการทำงาน	2.กระบวนการบริหารมีความยุ่งยากและ ซับซ้อนในบางครั้งอาจทำให้การตัดสินใจล่าช้าได้
3.การโอนหุ้น หรือโอนความเป็นเจ้าของ สามารถทำได้ง่าย	3.ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งหรือล้มเลิกกิจการสูงกว่าการประกอบธุรกิจประเภท อื่น ๆ และต้องใช้เวลาานาน เพราะมี พิธีทางกฎหมายมาก
4.สามารถจัดหาทุน และขยายทุนได้อย่าง กว้างขวาง	4.รัฐบาลควบคุมมาก
5.ผู้ถือหุ้น รับผิดชอบในหนี้สินอย่างจำกัด ตามจำนวนเงินที่ได้ลงทุนไป	5.เสียภาษีเงินได้ซ้อน
6.มีโอกาสได้ยกเว้นการเสียภาษีหรือเสีย ภาษีในอัตราต่ำกว่าปกติ สำหรับกิจการ ขนาดใหญ่บางประเภท	

2. วิเคราะห์หน้าที่ในองค์กร

รูปแบบการบริหารโครงการนี้ จะใช้การบริหารแบบ CM Process

2.1 ช่วงก่อสร้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2.1.1. ที่ปรึกษาโครงการ (CM) จะทำหน้าที่เสมือน CM ของโครงการจะเป็นทีมงานที่ทำงานตั้งแต่เริ่มต้นโครงการ จนกระทั่งโครงการขายไปหมดแล้ว โดยจะมีหน้าที่ดังนี้ คือ

2.1.1.1) ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

2.1.1.2) วางแผนงานต่างๆ

2.1.1.3) จัดหาแหล่งเงินทุนให้เจ้าของ

2.1.1.4) ให้คำปรึกษาแก่เจ้าของ

2.1.1.5) ทำหน้าที่ติดต่อ และประสานงานกับทุก ๆ ฝ่าย เช่น กับฝ่ายผู้ออกแบบ หรือกับฝ่ายSubcontractor

2.1.1.6) ทำหน้าที่เป็นตัวแทนของเจ้าของโครงการในการดูแลงานก่อสร้างรวมทั้งค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของงานก่อสร้าง เพื่อควบคุมให้เป็นไปตามแผนงานที่วางเอาไว้

2.1.1.7) วางแผนการขายให้กับเจ้าของโครงการ รวมทั้งการติดต่อลูกค้าให้กับโครงการ

2.1.2. ฝ่ายออกแบบ(Designer)จะทำหน้าที่ออกแบบลักษณะทางสถาปัตยกรรมของบ้านชนิดต่างๆ ซึ่งรายละเอียดต่างๆ จะรับข้อมูลจากทางฝ่ายเจ้าของโครงการผ่านทางที่ปรึกษาโครงการ จากนั้นก็จะต้องคำนวณออกแบบโครงสร้างของอาคาร โดยวิศวกรของทีมงานเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงแก้ไข หรือเกิดปัญหา ก็จะทำการติดต่อกับที่ปรึกษาโครงการแทนตัวเจ้าของโครงการ

2.1.3. ผู้รับเหมารายย่อย จะทำหน้าที่ก่อสร้างอาคารของโครงการ โดยที่การรับเงินงวด การเปลี่ยนแปลงแก้ไขต่าง ๆ หรือเมื่อเกิดปัญหาในงานก่อสร้างจะทำการติดต่อกับฝ่ายที่ปรึกษาโครงการ โดยผลของงานจะถูกควบคุมให้เป็นไปตาม Specification และตามระยะเวลา จากทางทีมงานที่ควบคุมการก่อสร้าง (Consult) ของฝ่ายที่ปรึกษาโครงการ โดยเราสามารถแบ่งฝ่าย Subcontractor ได้ดังนี้

- Subcontractor โครงสร้าง
- Subcontractor งานถนน, รั้ว
- Subcontractor ระบบท่อประปา, ท่อระบายน้ำไลโครก
- Subcontractor งานติดตั้งเกี่ยวกับไฟฟ้า และอุปกรณ์
- Subcontractor งานตกแต่งภายใน
- Subcontractor ด้านต่างๆ

2.2โครงการขาย (โดยพนักงาน หรือผู้ที่ทำงานในส่วนนี้จะพนักงานของเจ้าของโครงการ)

2.2.1. ที่ปรึกษาทางด้านกฎหมาย จะเป็นฝ่ายที่ให้คำปรึกษา และแนะนำทางด้านกฎหมาย ต่าง ๆรวมทั้งในเรื่องที่เกี่ยวกับภาษีอากร ให้กับเจ้าของโครงการเพื่อให้โครงการดำเนินไปให้ถูกต้องตามพระราชบัญญัติการจัดสรรที่ดิน

2.2.2. ผู้ตรวจสอบบัญชี เป็นผู้ทำการดูแล และควบคุมโดยทำการตรวจสอบงานทางด้านบัญชีรวมทั้งคอยให้คำแนะนำ แก่เจ้าของโครงการ เกี่ยวกับปริมาณเงิน และการจัดการทางการเงิน

2.2.3. พนักงานบัญชี มีวุฒิระดับปริญญาตรี จะทำหน้าที่คำนวณ และจัดเรียงข้อมูลทางด้านบัญชีให้ถูกต้องและเหมาะสม โดยจะรับข้อมูลจากฝ่ายเจ้าของโครงการซึ่งได้รับมาจากที่ปรึกษาโครงการอีกทอดหนึ่ง

2.2.4. ฝ่ายโฆษณา จะได้รับการจ้างแบบเหมารวมทั้งหมดทำหน้าที่ในการ Promote โครงการให้เป็นที่รู้จักของคนโดยทั่วไป และให้สามารถเข้าใจโดยทราบคุณลักษณะต่าง ๆ จุดเด่นของโครงการได้อย่างครบถ้วน โดยจะใช้สื่อในการโฆษณาหลายรูปแบบ ระยะเวลาในการเริ่มงานควรทำตั้งแต่มีการเริ่มต้นโครงการ

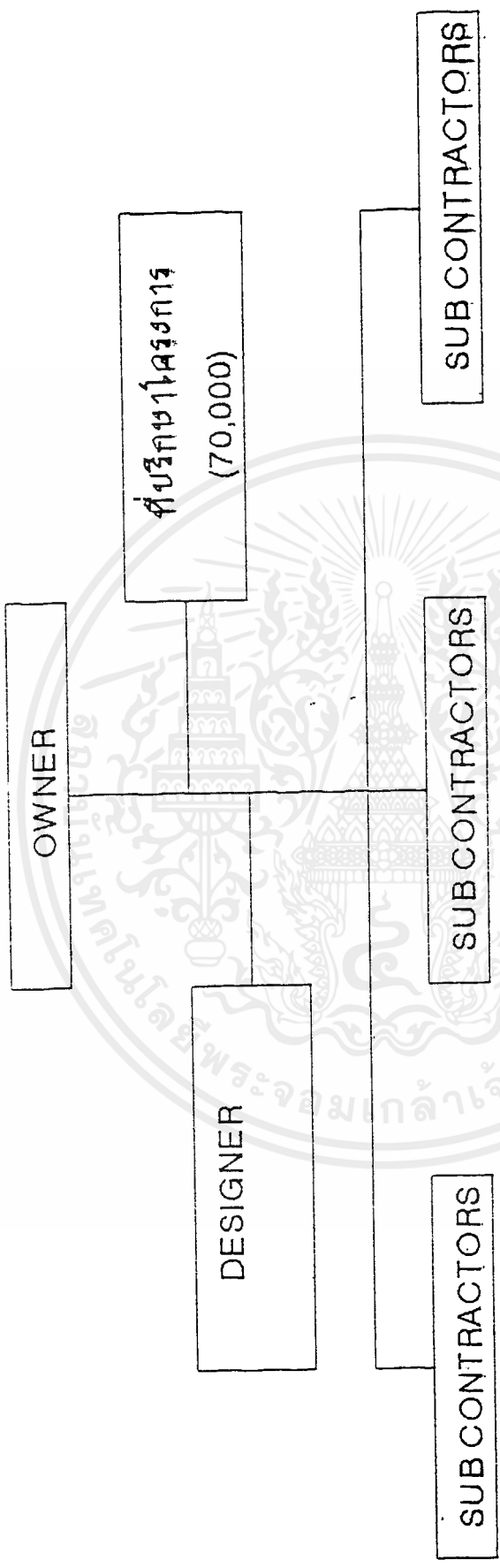
2.2.5. พนักงานขาย วุฒิระดับ ป.ว.ช มีอยู่จำนวน 3 คน จะต้องได้รับการอบรมก่อนเริ่มทำงาน เพื่อให้เข้าใจถึงวิธีในการทำงาน และรู้รายละเอียดของโครงการเพื่อที่จะสามารถอธิบายลูกค้าได้ โดยผู้ที่เป็นพนักงานฝ่ายขายควรมีคุณสมบัติดังนี้

- เป็นผู้ที่มีบุคลิกภาพดี
- มีมนุษยสัมพันธ์ดี
- สามารถอธิบาย หรือบอกถึงลักษณะของโครงการได้เพื่อให้ลูกค้าเข้าใจเกี่ยวกับคุณลักษณะของโครงการ
- มีความสามารถในการชักจูงลูกค้าทำให้มีความสนใจในตัวโครงการ

2.2.6. ฝ่ายจัดซื้อ วุฒิระดับปริญญาตรี จะทำหน้าที่จัดซื้ออุปกรณ์ และวัสดุก่อสร้างให้กับ Sub-contractor เพราะเนื่องจากโครงการจำเป็นต้องใช้วัสดุปริมาณมาก การจัดให้มีฝ่ายจัดซื้อขึ้นมาก็เพื่อที่จะลดต้นทุน การสั่งซื้อวัสดุในปริมาณมาก ทำให้มีอำนาจในการต่อรอง และเป็นการยกเครดิตอีกทั้งทำการประชาสัมพันธ์ ให้แก่ทางเจ้าของโครงการ

2.2.7. ฝ่ายธุรการ วุฒิระดับ ป.ว.ช มีจำนวน 1 คน จะทำหน้าที่ดูแลในส่วนวัสดุเครื่องใช้สำนักงาน เป็นธุระจัดการในให้กับพนักงานในเรื่องที่เกี่ยวข้องระหว่าง พนักงานและองค์กร ระยะเวลาในการทำงานเริ่มทำตั้งแต่เริ่มโครงการจนปิดโครงการ

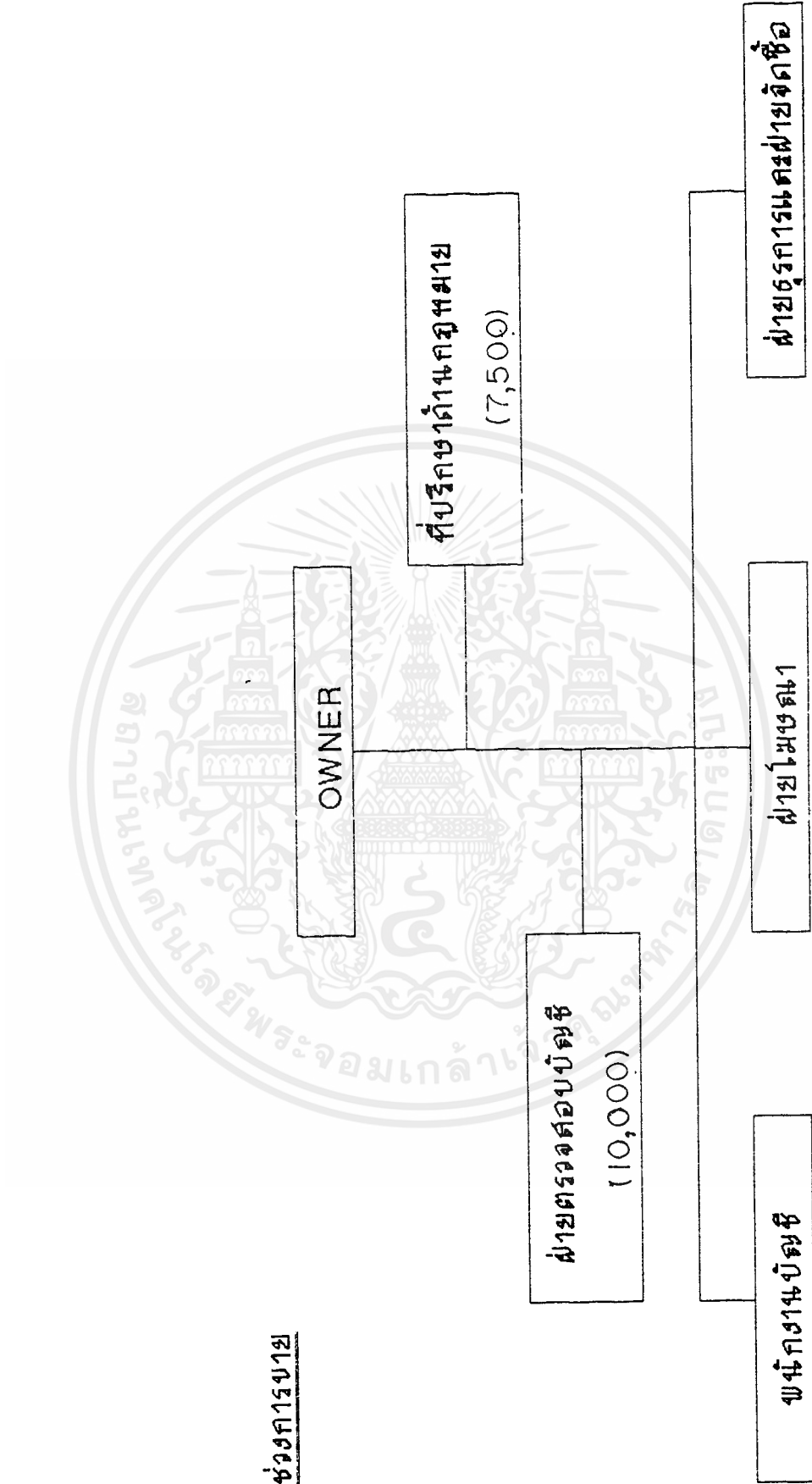
ช่วงการก่อสร้าง



ภาพที่ 22 ผู้จัดการบริหารโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ช่วงการรับขาย



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	จำนวน	หน่วย	ค่าแรงและค่าวัสดุ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
ค่าใช้จ่ายทีมงานฝ่ายขาย				
1.เงินเดือนบุคลากร	3 คน	30 เดือน	เดือนละ 5,000	450,000
2.ค่าใช้จ่ายด้านโฆษณาสื่อต่างๆ				1,760,000
3.ค่าสิ่งพิมพ์				400,000
4.ค่าเช่าเครื่องใช้สำนักงาน				1,500,000
5.ค่าตกแต่งสำนักงานขาย				<u>500,000</u>
	รวม			<u>4,610,000</u>
ค่าใช้จ่ายทีมงานต่างๆ				
1.ทีมงานที่ปรึกษาด้านการก่อสร้าง	12	เดือนละ	70,000	840,000
2.ที่ปรึกษาด้านกฎหมาย	35	เดือนละ	7,500	262,500
3.ที่ปรึกษาด้านบัญชี	35	เดือนละ	10,000	350,000
4.ฝ่ายจัดซื้อและธุรการ	35	เดือนละ	15,000	<u>525,000</u>
	รวม			<u>1,977,500</u>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การวิเคราะห์การเงิน

ขั้นตอนการวิเคราะห์

1. ค่าใช้จ่ายด้านการขาย
2. ค่าใช้จ่ายทางด้านการก่อสร้างต่างๆ
3. ค่าใช้จ่ายด้านการบริหาร
4. ประมาณการค่าใช้จ่ายทั้งหมดของโครงการ
5. แหล่งเงินทุน
6. รายรับ
7. CASH FLOW
8. งบดุล
9. การหาอัตราผลตอบแทนในรูปของ IRR, NPV และ B/C

วิธีการวิเคราะห์

1. ค่าใช้จ่ายด้านการขาย เป็นการยกข้อมูลทางด้านค่าใช้จ่าย ของการโฆษณา การส่งเสริมการขาย จากบทการวิเคราะห์ด้านการตลาด
2. ค่าใช้จ่ายทางด้านการก่อสร้างต่างๆ เป็นการยกข้อมูลค่าใช้จ่ายการพัฒนาที่ดิน ค่าใช้จ่ายทางด้านการก่อสร้างตัวอาคาร รวมถึง ค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการออกแบบ จากบทการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค
3. ค่าใช้จ่ายทางด้านการบริหาร เป็นการยกข้อมูลค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการว่าจ้างบุคลากรในด้านต่างๆจากบทการวิเคราะห์ด้านการบริหาร
4. ประมาณค่าใช้จ่ายทั้งหมดของโครงการ รวบรวมค่าใช้จ่ายทั้งหมดของโครงการ **ตั้งแสดง**

ค่าใช้จ่ายทางอาคารก่อสร้าง

ค่าพัฒนาที่ดิน

	จำนวน	หน่วย	ค่าแรงและค่าวัสดุ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
1. ค่าถมที่				3,000,000
2. ถนนและทางเท้า				
2.1 ค่าเช่ารถบดอัด	14	วัน	6,000	84,000
2.2 ค่าลดน้ำ	7	วัน	4,000	28,000
2.3 ค่าก่อสร้างถนน	6,084	ตร.ม.	350	2,129,225
2.4 ค่าก่อสร้างทางเท้า	3,267	ตร.ม.	300	980,100
2.5 ขอบกันหิน	1,009	เมตร	140	141,260
3. ระบบระบายน้ำเสียและน้ำโสโครก				
3.1 ท่อระบายน้ำ	1,500	เมตร	300	450,000
3.2 บ่อพักน้ำทุกๆ 4 เมตร	497	จุด	800	397,600
4. ระบบประปา				
4.1 ท่อเมนประปาจ่ายตามบ้าน	1,009	เมตร	380	383,420
4.2 ระบบปั้มน้ำ	1	จุด	150,000	150,000
4.3 ค่าเจาะบ่อบาดาล	1	จุด	300,000	300,000
4.4 ดึงเก็บน้ำบาดาล	1	จุด	400,000	400,000
5. ระบบไฟฟ้า				
5.1 เสาไฟฟ้า	35	ต้น	3,000	105,000
5.2 สายไฟแรงสูง	1,329	เมตร	3,000	3,987,000
5.3 TRANSFORMER	1	จุด	600,000	600,000
6. รั้ว	1,200	เมตร	2,000	2,400,000
รวม				<u>15,535,605</u>

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ค่าออกแบบและก่อสร้างตัวอาคาร

1.ค่าออกแบบ				1,000,000
2.ค่าก่อสร้างบ้านพัก 2 ชั้น 130 ตร.ม. ตร.ม.ละ 5,000 บาท	44	ยูนิต	650,000	28,600,000
3.ค่าก่อสร้างบ้านพักชั้นเดียว 85 ตร.ม. ตร.ม.ละ 5,000 บาท	11	ยูนิต	425,000	4,675,000
4.ค่าก่อสร้างทาวนเฮ้าส์ หน้ากว้าง 5 เมตร เนื้อที่ 100 ตร.ม. ตร.ม.ละ 4,500 บาท	36	ยูนิต	450,000	16,200,000
5.ค่าก่อสร้างทาวนเฮ้าส์ หน้ากว้าง 4 เมตร เนื้อที่ 64 ตร.ม. ตร.ม.ละ 4,500 บาท	21	ยูนิต	288,000	6,048,000
6.ค่าก่อสร้างอาคารพาณิชย์ เนื้อที่ 192 ตร.ม. ตร.ม.ละ 3,800 บาท	43	ยูนิต	729,600	31,372,800
7.สโมสรร 360 ตร.ม. ตร.ม.ละ 8,000 บาท	1	หลัง	2,880,000	2,880,000
8.สระว่ายน้ำขนาดมาตรฐาน 12.5X25เมตร ตร.ม.ละ 8,000 บาท	1	หลัง	2,500,000	2,500,000
9.LANDSCAPE	1	แปลง	1,000,000	1,000,000
10.ค่าก่อสร้างรูปเปอร์มาร์เก็ต 180 ตร.ม. ตร.ม.ละ 8,000 บาท	1	หลัง	1,440,000	1,440,000
รวม				95,715,800

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

	จำนวน	หน่วย	ค่าแรงและค่าวัสดุ	ค่าใช้จ่าย (บาท)
ค่าใช้จ่ายทีมงานฝ่ายขาย				
1.เงินเดือนบุคคลากร	3 คน	30 เดือน	เดือนละ 5,000	450,000
2.ค่าใช้จ่ายด้านโฆษณาสื่อต่างๆ				1,760,000
3.ค่าสิ่งพิมพ์				400,000
4.ค่าเช่าเครื่องใช้สำนักงาน				1,500,000
5.ค่าตกแต่งสำนักงานขาย				500,000
	รวม			4,610,000
ค่าใช้จ่ายทีมงานต่างๆ				
1.ทีมงานที่ปรึกษาด้านการก่อสร้าง	12	เดือนละ	70,000	840,000
2.ที่ปรึกษาด้านกฎหมาย	35	เดือนละ	7,500	262,500
3.ที่ปรึกษาด้านบัญชี	35	เดือนละ	10,000	350,000
4.ฝ่ายจัดซื้อและธุรการ	35	เดือนละ	15,000	525,000
	รวม			1,977,500
	รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด			117,838,905

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5.	แหล่งเงินทุน		
	เงินกู้ค่าที่ดินคิด 50% ของต้นทุนค่าที่ดิน	10,000,000	บาท
	เงินกู้ค่าก่อสร้าง ไม่เกิน 70% ของค่าก่อสร้าง	8,334,000	บาท
	เงินลงทุนในรูปของการจดทะเบียน	18,000,000	บาท
	รวม	<u>36,334,000</u>	บาท

เงื่อนไขอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 15 ต่อปี

6. รายรับ

การวิเคราะห์การขาย

ราคาขายบ้านเดี่ยว 2 ชั้น และราคาขายบ้านเดี่ยวชั้นเดียว ราคาต่อตร.ม. ละ 8,000 บาท
 ราคาขายทาวน์เฮ้าส์ หน้ากว้าง 5 เมตร และหน้ากว้าง 4 เมตร ราคาต่อตร.ม. ละ 6,500 บาท
 ราคาขายอาคารพาณิชย์ ราคาต่อตร.ม. ละ 7,000 บาท
 ราคาที่ดินต่อตร.วา ด้านหน้าโครงการที่ตั้งส่วนของอาคารพาณิชย์ ราคาขายต่อตร.วา ละ 25,000 บาท
 ราคาที่ดินต่อตร.วา ด้านหลังโครงการที่ตั้งส่วนของอาคารพาณิชย์ ราคาขายต่อตร.วา ละ 18,000 บาท
 ราคาที่ดินต่อตร.วาในส่วนของพื้นที่ชุปเปอร์มาร์เก็ต ราคาขายต่อตร.วา ละ 18,000 บาท
 ราคาขายอาคารชุปเปอร์มาร์เก็ต ตร.ม.ละ 12,000 บาท
 ที่ดินบริเวณส่วนอื่น ราคาต่อตร.วา ละ 8,000 บาท

7. ตาราง แสดงกระแสเงินสด (CASH FLOW)

รายการ	ราคาที่ดิน (บาท)	ขนาดที่ดิน (ตร.ก)	ราคาที่ดินทั้งหมด (บาท)	ราคาขาย (ต่อตร.ก.)	ขนาดพื้นที่ใช้ สอย (ตร.ม.)	ราคายกทั้งหมด (บาท)	ขนาดพื้นที่ใช้ สอย (ตร.ม.)	ราคาขายทั้งหมด (บาท)	จำนวน (หลัง)	ราคาที่ดินแต่ละแบบ (บาท)
ทาวน์เฮ้าส์หน้ากว้าง 4 เมตร	8,000	16	128,000	8,000	64	416,000	64	544,000	21	11,424,000
ทาวน์เฮ้าส์หน้ากว้าง 5 เมตร	8,000	23	180,000	8,000	100	650,000	100	830,000	36	29,880,000
บ้านเดี่ยวชั้นเดียว	8,000	50	400,000	8,000	85	680,000	85	1,080,000	8	8,840,000
	8,000	60	480,000	8,000	85	680,000	85	1,160,000	2	2,320,000
	8,000	70	560,000	8,000	85	680,000	85	1,240,000	1	1,240,000
บ้านเดี่ยว 2 ชั้น	8,000	50	400,000	8,000	130	1,040,000	130	1,440,000	19	27,360,000
	8,000	55	440,000	8,000	130	1,040,000	130	1,480,000	5	7,400,000
	8,000	60	480,000	8,000	130	1,040,000	130	1,520,000	15	22,800,000
	8,000	75	600,000	8,000	130	1,040,000	130	1,640,000	2	3,280,000
	8,000	80	640,000	8,000	130	1,040,000	130	1,880,000	2	3,360,000
	8,000	100	800,000	8,000	130	1,040,000	130	1,840,000	1	1,840,000
อาคารพาณิชย์ผ่านหน้าโครงการ	25,000	20	500,000	7,000	192	1,344,000	192	1,844,000	34	62,696,000
อาคารพาณิชย์ผ่านหลังโครงการ	18,000	20	360,000	7,000	192	1,344,000	192	1,704,000	9	15,336,000
ซูเปอร์มาร์เก็ต	18,000	45	810,000	12,000	160	1,920,000	160	2,730,000	1	2,730,000
ที่ดินเกษตร 1 ไร่ของทั้งหมด		7		8,000						57,880
รวม			6,778,000					20,732,000		200,363,880

ตาราง 14 รายรับของโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ใช้ในการศึกษาเท่านั้น ไม่ควรนำข้อมูลไปใช้ในการตัดสินใจลงทุนหรือดำเนินการใดๆ โดยไม่ได้รับความเห็นชอบจากบริษัทฯ

รายการ	หน่วย ล้านบาท	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
ค่าใช้จ่ายเริ่มต้น																		
ค่าที่ดิน	22,000	22,000																
ค่าถมที่	3,000	1,000	2,000															
	25,000	23,000	2,000															
ค่าใช้จ่ายในกาพัฒนาที่ดิน																		
ถนนและทางเท้า	3,363			1,681	1,681													
ระบบระบายน้ำเสีย	848			424	424													
ระบบประปา	1,233								370	370	493							
ระบบไฟฟ้า	4,692																938	938
รั้ว	2,400																	
	12,536			2,105	2,105	0	0	0	370	370	493	0	0	0	0	0	938	938
ค่าออกแบบและกาจัดทำร่าง																		
ค่าออกแบบ	1,000	500	500															
ค่าก่อสร้างบ้านตัวอย่าง	1,800		300	300	300	300	300	300										
ค่าตกแต่งบ้านตัวอย่าง	500						250	250										
ค่าก่อสร้างบ้าน 2 ชั้น	28,600													1,170	1,365	1,560	1,755	1,950
ค่าก่อสร้างบ้านชั้นเดียว	4,676												304	364	425	486	546	
ค่าก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ 22.5 ตร.วา	14,400									964	1,221	1,479	1,736	1,929	2,057	2,057	1,093	836
ค่าก่อสร้างทาวน์เฮ้าส์ 16 ตร.วา	6,048								370	494	617	741	864	864	864	494	370	247
ค่าก่อสร้างอาคารพาณิชย์	31,373																	
ค่าก่อสร้างสโมสร	2,880																	
ค่าก่อสร้างสระว่ายน้ำ	2,500																	
LAND SCAPE	1,000																	
รูปเปอร์มาร์เก็ต	1,440																	
	96,216	500	800	300	300	300	550	550	370	1,458	1,839	2,219	2,600	4,266	4,650	4,536	3,704	3,579

19	20	21	22	23	24	25	26	28	29	30	31	32	33	34	35	
1	1	1	1	1												
1	1	1	1	1	1	1										
1	1	1	1													
							1									
							1									
4,194	4,194	4,314	4,314	2,510	1,680	4,628										
419	419	431	431	251	168	463										
604																
490	490															
437	437	437														
370	370	370	370													
370	370	370	370	370												
373	373	373	373	373	373											
243	243	243	243	243	243	243										
171	171	171	171	171	171	171	171									
126	126	126	126	126	126	126	126	126								
126	126	126	126	126	126	126	126	126	126							
	126	126	126	126	126	126	126	126	126	126						
		129	129	129	129	129	129	129	129	129						
			129	129	129	129	129	129	129	129	129					
				75	75	75	75	75	75	75	75	75	75			
					50	50	50	50	50	50	50	50	50	50		
						139	139	139	139	139	139	139	139	139		
3,790	3,251	2,903	2,595	2,120	1,717	1,778	1,072	991	775	649	523	394	265	189	139	
17,368	12,089	9,800	8,742	7,404	7,404	7,452	4,861	3,228	2,516	2,516	2,516	2,588	2,588	1,506	1,008	2,777
21,098	15,340	12,703	11,337	9,524	9,121	9,230	5,933	4,029	3,291	3,166	3,040	2,982	2,853	1,695	1,147	2,777
21,098	15,340	12,703	11,337	9,524	9,121	9,230	5,933	4,029	3,291	3,166	3,040	2,982	2,853	1,695	1,147	2,777

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้... การศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลง... และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

รายการ	หน่วย คำนวณ	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
แผนการขายทาวน์เฮ้าส์ 16 ตร.วา	21 ยูนิต								4	3	3	2	2	2	2	2	1		
แผนการขายทาวน์เฮ้าส์ 22.5 ตร.วา	36 ยูนิต								7	5	4	3	3	2	2	2	1	1	
แผนการขายบ้านเดี่ยวชั้นเดียว	11 ยูนิต								2	2	2	1	1	1	1	1			
แผนการขายบ้านเดี่ยว 2 ชั้น	44 ยูนิต								9	7	4	3	3	2	2	2	2	2	2
แผนการขายอาคารพาณิชย์	34 ยูนิต								7	5	3	3	2	2	2	2	2	2	1
แผนการขายอาคารพาณิชย์ด้านหลัง	9 ยูนิต								2	1	1	1	1	1	1	1			
ศูนย์ปอร์มาร์เก็ต	1 ยูนิต																		
ที่ดินเศษ 1% ของที่ดินทั้งหมด																			
TOTAL PRICE	200,364								39,422	28,946	20,148	16,334	14,570	12,340	12,340	12,420	8,102	5,714	4,191
จอง 10%	20,036								3,942	2,895	2,015	1,633	1,457	1,234	1,234	1,242	810	571	419
รับเงินค่างวด 30%																			
เดือนที่ 1	11,827								1,183	1,183	1,183	1,183	1,183	1,183	1,183	1,183	1,183	1,183	1,183
เดือนที่ 2	8,684								868	868	868	868	868	868	868	868	868	868	868
เดือนที่ 3	6,044								604	604	604	604	604	604	604	604	604	604	604
เดือนที่ 4	4,900								490	490	490	490	490	490	490	490	490	490	490
เดือนที่ 5	4,371								437	437	437	437	437	437	437	437	437	437	437
เดือนที่ 6	3,702								370	370	370	370	370	370	370	370	370	370	370
เดือนที่ 7	3,702								370	370	370	370	370	370	370	370	370	370	370
เดือนที่ 8	3,726								373	373	373	373	373	373	373	373	373	373	373
เดือนที่ 9	2,431								243	243	243	243	243	243	243	243	243	243	243
เดือนที่ 10	1,714								171	171	171	171	171	171	171	171	171	171	171
เดือนที่ 11	1,258								125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125
เดือนที่ 12	1,258								125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125
เดือนที่ 13	1,258								125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125
เดือนที่ 14	1,294								129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129
เดือนที่ 15	1,294								129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129
เดือนที่ 16	753								75	75	75	75	75	75	75	75	75	75	75
เดือนที่ 17	504								50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
เดือนที่ 18	1,388								139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139
รวม	60,146								5,125	4,946	4,670	4,779	5,040	5,187	5,557	5,938	5,749	5,681	5,681
ราคาสับเงินโอน	120,218																		
รวม	200,364								5,125	4,946	4,670	4,779	5,040	5,187	5,557	5,938	5,749	5,681	5,681
เงินลงทุน	18,000	18,000																	
กระแสเงินทุนไหลเข้า	218,364	18,000	0	0	0	0	0	0	5,125	4,946	4,670	-4,779	5,040	5,187	5,557	5,938	5,749	5,681	5,681

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ สงวนลิขสิทธิ์ สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษเท่านั้น ไม่อนุญาตให้เผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

๑

	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35
938	938	938															
																1,200	1,200
938	938	938	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,200	1,200
45	2,340	2,535	2,730	2,860	1,690	1,495	1,300	1,105	910	715	520	325	130				
607	668	364	304	243	182	121	61										
579	321	129															
23																	
	1,386	2,481	3,137	3,137	3,137	3,137	3,137	3,137	3,137	3,137	1,751	657					
								288	288	288	288	288	288	288	288	288	288
								250	250	250	250	250	250	250	250	250	250
																500	500
													288	288	288	288	288
34	4,716	5,508	6,171	6,240	5,009	4,754	4,498	4,780	4,585	4,390	2,809	1,520	956	826	826	1,326	1,326

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
 ไม่ทำกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ประมาณงบดุล

ประมาณงบดุล

หน่วย : พันบาท

คิดเป็น%

รายรับ-การขาย	280,364	100.00
รายจ่าย		
ค่าที่ดิน	22,000	10.98
ค่าออกใบเบย	1,000	0.50
ค่าพัฒนาที่ดินและสาธารณูปโภค	12,536	6.26
ค่าก่อสร้างอาคาร	95,216	47.52
ค่าใช้จ่ายด้านการบริหาร	4,428	2.21
ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด	2,168	1.08
ค่าภาษีธุรกิจเฉพาะ	6,612	3.30
ค่าธรรมเนียมโอน	2,004	1.00
ค่าภาษีหัก ณ ที่จ่าย	2,004	1.00
รวมรายจ่าย	147,958	73.84
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย	52,406	26.16
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	2,746	1.37
กำไรก่อนหักภาษี	49,659	24.78
หักภาษีเงินได้	6,011	3.00
กำไรสุทธิ	43,648	21.78

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

9. การหาอัตราผลตอบแทนในรูปของ IRR NPV และ B/C

9.1 INTERNAL RATE OF RETURN (อัตราผลตอบแทน) ผลที่ได้จากการลงทุนเป็นอัตราร้อยละ เมื่อเทียบต่อเวลาหนึ่งปีที่ลงทุนไป หรืออีกนัยหนึ่งก็คืออัตราดอกเบี้ยนั่นเอง การกำหนดอัตราดอกเบี้ยที่จะ ใช้ในการวิเคราะห์จึงต้องพิจารณาตามอัตราผลตอบแทนที่ยอมรับได้และใช้ในอัตราซึ่งมีแหล่งเงินทุนต่างๆ สามารถจัดให้ได้

ในการวิเคราะห์ การหาอัตราผลตอบแทนสำหรับโครงการต่างๆ เหล่านี้จะมีประโยชน์ต่อการตัดสินใจอย่างยิ่ง โครงการต่างๆ มักจะมีแผนดำเนินงานโดยต้องอาศัยเงินทุนการกู้ยืม ส่วนที่กู้มาได้โดยอาศัยผลประโยชน์จากโครงการในระยะเวลาที่จะดำเนินการในอนาคต ดังนั้นโครงการนั้นจะต้องรวมค่าดอกเบี้ยเป็นค่าใช้จ่าย ถ้าโครงการนั้นไม่สามารถทำรายได้ให้มีอัตราผลตอบแทนสูงกว่าดอกเบี้ย โดยที่อาศัยเงินกู้เพียงอย่างเดียว โครงการนั้นก็ถือว่าไม่มีกำไร

ขั้นตอนของการตัดสินใจจะต้องวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนของส่วนที่ลงทุนมากกว่าเป็นส่วนประกอบในการตัดสินใจ ขั้นตอนของการตัดสินใจจะพิจารณาอัตราผลตอบแทนของแต่ละโครงการก่อน ว่าโครงการใดเป็นโครงการที่น่าลงทุนอย่างไรโดยเปรียบเทียบกับอัตราดอกเบี้ยมาตรฐาน เช่น ในขณะนี้อัตราดอกเบี้ยเงินเบิกเกินบัญชีทั่วไป คิด 15% โครงการใดที่ได้อัตราผลตอบแทนต่ำกว่า 15% ถือว่าเป็นโครงการที่ไม่น่าสนใจ จากนั้นก็พิจารณาโครงการที่น่าสนใจเปรียบเทียบกับคิดอัตราผลตอบแทนของส่วนที่ลงทุนมากกว่าของโครงการ ถ้าเกินกว่า 15% แสดงว่าโครงการที่ลงทุนมากกว่าเป็นโครงการที่น่าลงทุนมากกว่า แล้วจึงเปรียบเทียบโครงการที่ลงทุนมากกว่าที่เหลือกับโครงการที่เราเลือกก่อนแล้วพิจารณาในลักษณะเดียวกันจนกว่าจะได้โครงการที่ดีที่สุด

การหาอัตราผลตอบแทน จึงสามารถนำผลการวิเคราะห์ไปใช้ได้โดยตรง ในการควบคุมการดำเนินการของส่วนต่างๆ สำหรับแต่ละช่วงเวลา

วิธีคำนวณ

นำค่ารายได้สุทธิต่อเดือนมาลดค่าของเงินที่จะได้รับในอนาคต โดยใช้ค่า present worth factor จากสูตร

$$\frac{1}{(1 + i)^N}$$

โดยที่ i คืออัตราส่วนลดที่เราพิจารณา เนื่องจากในการคำนวณค่าของ IRR ในการศึกษาของปัญหานี้เป็นรายได้สุทธิรายเดือน เราจึงนำค่าอัตราส่วนลดมาหารด้วยค่า 12 ซึ่งจะเป็นอัตราส่วนลดรายเดือน

N เป็นค่าของเดือน เมื่อเวลาผ่านไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตัวอย่าง

อัตราส่วนลด 30% เมื่อนำเป็นค่ารายเดือน ทำการหารด้วย 12 จะได้ค่าอัตราส่วนลดรายเดือน $30 / 12 = 2.5$ ฉะนั้นค่า i ที่ได้คือ 0.0025 ส่วนค่าของ N สมมุติคิดที่เดือนที่ 8 ค่า N มีค่าเท่ากับ 8 รายได้สุทธิต่อเดือนมีค่า 3,402.09 พันบาท

ค่า present worth factor มีค่าเท่ากับ 0.876136 นำมาคูณกับค่า 3,402.09 พันบาท ก็จะได้ค่าเงินเทียบเท่าปัจจุบัน คือ 2,980.29 พันบาท

เมื่อทำการเปลี่ยนค่าเป็นเงินเทียบเท่าปัจจุบันทุกเดือนแล้ว ทำการรวมผลที่ได้ก็จะเป็นรายรับสุทธิ เมื่อมีการคิดคำนึงถึงการเปลี่ยนแปลงค่าของเงินตามเวลา

การหาค่า IRR จะหาค่าอัตราส่วนลดที่ทำการลดค่ารายรับสุทธิให้มีค่าเท่ากับเงินที่ได้ลงทุนไป เราต้องการสมมุติค่าอัตราส่วนลด มาทำการลดค่าของรายรับสุทธิในแต่ละเดือน ถ้าผลรวมของรายรับสุทธิที่ได้ทำการลดค่าแล้วมีค่ามากกว่าเงินที่ลงทุนไป แสดงว่าอัตราที่เราสมมุตินั้นมีค่าน้อยกว่า อัตราส่วนลดจริง ในทางตรงกันข้ามถ้าผลรวมของรายรับสุทธิที่ได้รับค่าตามเวลาแล้วมีค่าน้อยกว่าเงินลงทุน แสดงว่าอัตราที่เราสมมุตินั้นมีค่ามากกว่าอัตราส่วนลดจริง นำค่าทั้งสองมาทำการประมาณโดยวิธี INTERPOLATION ก็จะได้ค่าอัตราส่วนลดออกมา ค่าความแตกต่างของการสมมุติค่าอัตราส่วนลดนั้นยังมีความแตกต่างกันน้อยเท่าไรก็จะมีค่าใกล้เคียงมากขึ้นเท่านั้น ค่าอัตราส่วนลดที่เราได้สมมุติคือ 28% และ 30% ค่าความแตกต่างเท่ากับ 2 ถือว่าเป็นค่าความแตกต่างที่ดีจะได้ค่าที่ใกล้เคียงความจริงมาก

$$IRR = \frac{\text{อัตราส่วนลดค่าต่ำ} + (NPV \text{ ของอัตราส่วนลดค่าต่ำ}) \times \text{ค่าความแตกต่าง}}{\text{ผลต่างของรายรับสุทธิ} \quad \text{ความแตกต่าง}}$$

9.2 NET PRESENT VALUE คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ เกิดจากการนำผลรวมตอบสุทธิที่ได้ปรับค่าของเวลาของโครงการแล้ว ซึ่งค่า NPV จะใช้วัดว่าโครงการที่พิจารณาอยู่นั้นให้ผลตอบแทนคุ้มค่า หรือมีกำไรหรือไม่

ถ้า NPV ที่ได้ออกมามีค่ามากกว่า 0 โครงการนั้นก็คุ้มค่านำลงทุน แต่ถ้า NPV ออกมาเป็นลบ หรือต่ำกว่าศูนย์แสดงว่าโครงการนั้นจะไม่คุ้มค่ากับการลงทุน ซึ่ง NPV ก็เป็นเกณฑ์อันหนึ่งที่ช่วยในการตัดสินใจว่าจะลงทุนหรือไม่ในโครงการนั้นๆ

การหาค่า NPV สามารถทำได้ 2 วิธี

วิธีที่ 1. 1. ปรับค่าเวลาของค่าใช้จ่าย และของผลตอบแทนเป็นรายปีไปจนตลอดอายุโครงการ เพื่อให้เป็นค่าปัจจุบัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ 2. นำผลตอบแทน และค่าใช้จ่ายซึ่งเป็นค่าปัจจุบันแล้วมาหักลบกันก็จะได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (NPV) ไม่ว่าจะอย่างไรก็ตามมีให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

MOTH	RATE28%	PWF	NET	PV	MOTH	RATE30%	PWF	NET	PV
1	0.023333	0.977199	-5,686.88	-5,557.21	1	0.025	0.97561	-5,686.88	-5,548.17
2	0.023333	0.954917	-3,036.88	-2,899.96	2	0.025	0.951814	-3,036.88	-2,890.54
3	0.023333	0.933144	-2,685.72	-2,506.16	3	0.025	0.928599	-2,685.72	-2,493.96
4	0.023333	0.911867	-2,719.26	-2,479.61	4	0.025	0.905951	-2,719.26	-2,463.52
5	0.023333	0.891075	-620.42	-552.84	5	0.025	0.883854	-620.42	-548.36
6	0.023333	0.870758	-1,188.34	-1,034.75	6	0.025	0.862297	-1,188.34	-1,024.70
7	0.023333	0.850903	-1,743.34	-1,483.41	7	0.025	0.841265	-1,743.34	-1,466.61
8	0.023333	0.831501	3,402.09	2,828.84	8	0.025	0.820747	3,402.09	2,792.26
9	0.023333	0.812542	2,141.07	1,739.71	9	0.025	0.800728	2,141.07	1,714.42
10	0.023333	0.794015	1,445.89	1,148.05	10	0.025	0.781198	1,445.89	1,129.52
11	0.023333	0.775911	2,038.72	1,581.86	11	0.025	0.762145	2,038.72	1,553.80
12	0.023333	0.758219	1,935.24	1,467.34	12	0.025	0.743556	1,935.24	1,438.96
13	0.023333	0.74093	506.16	375.03	13	0.025	0.72542	506.16	367.18
14	0.023333	0.724036	504.85	365.53	14	0.025	0.707727	504.85	357.30
15	0.023333	0.707527	1,012.47	716.35	15	0.025	0.690466	1,012.47	699.07
16	0.023333	0.691395	723.55	500.26	16	0.025	0.673625	723.55	487.40
17	0.023333	0.67563	783.25	529.19	17	0.025	0.657195	783.25	514.75
18	0.023333	0.660225	21,902.54	14,460.60	18	0.025	0.641166	21,902.54	14,043.16
19	0.023333	0.645171	14,054.44	9,067.52	19	0.025	0.625528	14,054.44	8,791.44
20	0.023333	0.63046	7,870.01	4,961.73	20	0.025	0.610271	7,870.01	4,802.84
21	0.023333	0.616085	5,672.35	3,494.65	21	0.025	0.595386	5,672.35	3,377.24
22	0.023333	0.602037	4,317.35	2,599.20	22	0.025	0.580865	4,317.35	2,507.80
23	0.023333	0.58831	3,839.20	2,258.64	23	0.025	0.566697	3,839.20	2,175.67
24	0.023333	0.574896	3,705.41	2,130.22	24	0.025	0.552875	3,705.41	2,048.63
25	0.023333	0.561787	4,064.95	2,283.64	25	0.025	0.539391	4,064.95	2,192.60
26	0.023333	0.548978	681.17	373.94	26	0.025	0.526235	681.17	358.45
27	0.023333	0.53646	-627.36	-336.55	27	0.025	0.5134	-627.36	-322.08
28	0.023333	0.524228	-1,405.53	-736.82	28	0.025	0.500878	-1,405.53	-704.00
29	0.023333	0.512275	54.05	27.69	29	0.025	0.488661	54.05	26.41
30	0.023333	0.500595	1,221.78	611.62	30	0.025	0.476743	1,221.78	582.47
31	0.023333	0.489181	1,727.49	845.06	31	0.025	0.465115	1,727.49	803.48
32	0.023333	0.478027	1,732.34	828.11	32	0.025	0.453771	1,732.34	786.09
33	0.023333	0.467127	648.93	303.13	33	0.025	0.442703	648.93	287.28
34	0.023333	0.456476	-1,564.78	-714.28	34	0.025	0.431905	-1,564.78	-675.84
35	0.023333	0.446068	-47.63	-21.25	35	0.025	0.421371	-47.63	-20.07
TOTAL				37,175.07	TOTAL				35,680.38

เงินลงทุนทั้งหมด

36,333.56

IRR %

=

$$28 \frac{+(37,135.37 - 36,333.56)}{(37,135.37 - 35,640.74)} \times (30 - 28)$$

29.12599 %

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้เผยแพร่หรือใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- วิธีที่ 2.
- นำค่าผลตอบแทน และค่าใช้จ่ายหักกลับกันก่อนจะได้ผลตอบแทนสุทธิเป็นรายปี หรือกระแสเงินสด
 - นำผลตอบแทนสุทธิรายปีมาปรับค่าของเวลา (คูณด้วย PWF) ก็จะได้ผลตอบแทนปัจจุบันสุทธิรายปี
 - รวมผลตอบแทนปัจจุบันสุทธิก็จะได้มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ

$$\text{[ผลตอบแทนสุทธิ} = \text{ผลตอบแทน (รายได้) - ต้นทุน]}$$

9.2 BENEFIT-COST RATIO (อัตราส่วนของผลประโยชน์ต่อเงินลงทุน) เนื่องจากโครงการที่เป็นสาธารณประโยชน์มักจะเป็นโครงการที่ถือว่าไร้กำไร หรืออีกนัยหนึ่งผลตอบแทนของโครงการไม่สามารถ คิดเทียบเป็นจำนวนเงินได้โดยตรง เหมือนกับผลกำไรที่ได้จากการค้าขายหรือการลงทุนในกิจการต่าง ผลตอบแทนของโครงการเหล่านี้เราจึงเรียกว่าเป็นผลประโยชน์ (Benefit) ที่ได้จากโครงการ

ค่าอัตราส่วนที่ใช้เพื่อการตัดสินใจระหว่างโครงการต่างๆ ที่มีขนาดใหญ่และมีขอบข่ายการดำเนินการกว้างขวางจึงถูกกำหนดขึ้นมาใหม่ เรียกว่า อัตราส่วนของผลประโยชน์ต่อเงินลงทุน โดยปกติถ้าอัตราส่วนของผลประโยชน์ต่อเงินลงทุนของโครงการใดมีค่ามากกว่าหนึ่ง ถือว่าโครงการนั้นน่าจะได้รับ ความสนใจและถ้าโครงการนั้นแบ่งขั้นตอนของการดำเนินงานออกเป็นหลายๆ ระดับ ในแต่ละระดับ อาจจะมีค่าของอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อเงินลงทุนน้อยกว่าหรือมากกว่าหนึ่งก็ได้ เมื่ออัตราส่วนของ ผลประโยชน์ต่อเงินลงทุนของทั้งโครงการยังมีค่ามากกว่าหนึ่ง โครงการนั้นก็ยังคงน่าสนใจ การขยายของโครงการก็อาจจะมีผลทำให้อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อเงินลงทุนลดลงได้

ปัญหาที่สำคัญว่าอัตราดอกเบี้ยก็คือการประเมินค่าผลประโยชน์ให้เป็นจำนวนเงินที่เหมาะสม ผลประโยชน์ในความเห็นและการยอมรับของแต่ละบุคคลจะมีค่าไม่เหมือนกัน

การคิดอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อเงินลงทุน

ค่าอัตราส่วนการคิด ถ้าจะให้มีความหมายการคิดถึงค่าการเปลี่ยนแปลงของเงินเมื่อมีค่าเปลี่ยนแปลงไปตามเวลา ก็คูณด้วยค่า PWF

$$\begin{aligned} \text{ค่าอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อการลงทุน} &= \frac{\text{กำไร}}{\text{ต้นทุน}} \\ &= 64,659 / 36,334 \\ &= 1.78 \end{aligned}$$

MOTH	RATE15%	PWF	NET	PV	MOTH	RATE20%	PWF	NET	PV
1	0.0125	0.987654	-5,727.50	-5,856.79	1	0.016667	0.983607	-5,727.50	-5,633.61
2	0.0125	0.975461	-3,036.88	-2,962.35	2	0.016667	0.967482	-3,036.88	-2,938.12
3	0.0125	0.963418	-2,685.72	-2,587.47	3	0.016667	0.951622	-2,685.72	-2,555.79
4	0.0125	0.951524	-2,719.26	-2,587.44	4	0.016667	0.936021	-2,719.26	-2,545.29
5	0.0125	0.939777	-620.42	-583.06	5	0.016667	0.920677	-620.42	-571.21
6	0.0125	0.928175	-1,188.34	-1,102.98	6	0.016667	0.905583	-1,188.34	-1,076.14
7	0.0125	0.916716	-1,743.34	-1,598.14	7	0.016667	0.890738	-1,743.34	-1,552.86
8	0.0125	0.905398	3,402.09	3,080.25	8	0.016667	0.876136	3,402.09	2,980.69
9	0.0125	0.894221	2,141.07	1,914.59	9	0.016667	0.861773	2,141.07	1,845.12
10	0.0125	0.883181	1,445.89	1,276.98	10	0.016667	0.847645	1,445.89	1,225.60
11	0.0125	0.872277	2,038.72	1,778.33	11	0.016667	0.833749	2,038.72	1,699.78
12	0.0125	0.861509	1,935.24	1,667.23	12	0.016667	0.820081	1,935.24	1,587.06
13	0.0125	0.850873	506.16	430.67	13	0.016667	0.806637	506.16	408.28
14	0.0125	0.840368	504.85	424.26	14	0.016667	0.793414	504.85	400.56
15	0.0125	0.829993	1,012.47	840.34	15	0.016667	0.780407	1,012.47	790.14
16	0.0125	0.819746	723.55	593.13	16	0.016667	0.767614	723.55	555.41
17	0.0125	0.809626	783.25	634.14	17	0.016667	0.75503	783.25	591.38
18	0.0125	0.799631	21,902.54	17,513.94	18	0.016667	0.742652	21,902.54	16,265.97
19	0.0125	0.789759	14,054.44	11,099.62	19	0.016667	0.730478	14,054.44	10,266.46
20	0.0125	0.780009	7,870.01	6,138.67	20	0.016667	0.718503	7,870.01	5,654.62
21	0.0125	0.770379	5,672.35	4,369.86	21	0.016667	0.706724	5,672.35	4,008.79
22	0.0125	0.760868	4,317.35	3,284.93	22	0.016667	0.695138	4,317.35	3,001.15
23	0.0125	0.751475	3,839.20	2,885.06	23	0.016667	0.683742	3,839.20	2,625.03
24	0.0125	0.742197	3,705.41	2,750.14	24	0.016667	0.672534	3,705.41	2,492.01
25	0.0125	0.733034	4,064.95	2,979.75	25	0.016667	0.661508	4,064.95	2,689.00
26	0.0125	0.723984	681.17	493.15	26	0.016667	0.650664	681.17	443.21
27	0.0125	0.715046	-627.36	-448.59	27	0.016667	0.639997	-627.36	-401.51
28	0.0125	0.706219	-1,405.53	-992.61	28	0.016667	0.629506	-1,405.53	-884.79
29	0.0125	0.6975	54.05	37.70	29	0.016667	0.619186	54.05	33.46
30	0.0125	0.688889	1,221.78	841.67	30	0.016667	0.609035	1,221.78	744.11
31	0.0125	0.680384	1,727.49	1,175.36	31	0.016667	0.599051	1,727.49	1,034.86
32	0.0125	0.671984	1,732.34	1,164.11	32	0.016667	0.589231	1,732.34	1,020.75
33	0.0125	0.663688	648.93	430.69	33	0.016667	0.579571	648.93	378.10
34	0.0125	0.655494	-1,564.78	-1,025.70	34	0.016667	0.57007	-1,564.78	-892.03
35	0.0125	0.647402	-47.63	-30.83	35	0.016667	0.560725	-47.63	-26.71

TOTAL 48,228.60

TOTAL 43,661.49

		เงินลงทุนทั้งหมด	36,333.56	พันบาท
NPV 15% =	48,228.60	- 36,333.56	NPV 20% =	43,661.49 - 36,333.56
=	11,895.03	พันบาท	=	7,327.93 พันบาท
B/C 15% =	48,228.60		B/C 20% =	43,661.49
	36,333.56			36,333.56

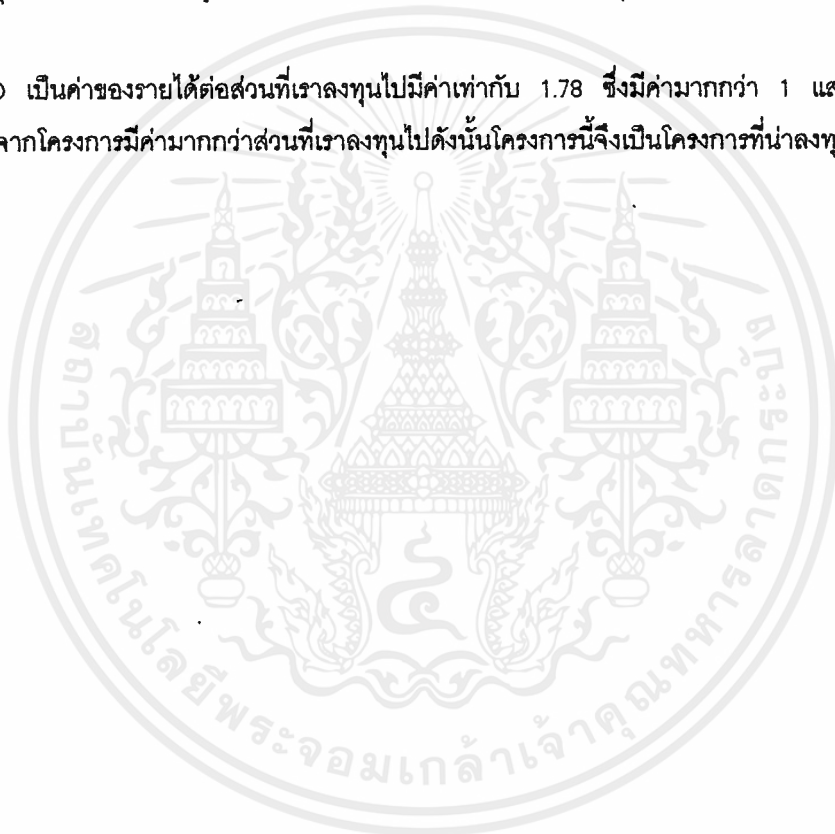
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บทสรุป (การเงิน)

1.IRR มีค่าเท่ากับ 29.13% ซึ่งมีความสูงกว่าค่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ คือ 15% ดังนั้นถ้าเรานำเงินมาลงทุนในโครงการนี้จะดีกว่ามากกว่าที่จะเก็บเงินไว้ในธนาคารแสดงว่าโครงการนี้เป็นโครงการที่น่าลงทุน

2.NPV ค่า NPV คิดที่อัตรา 15% มีค่าเท่ากับ 11,895,000 และคิดที่อัตรา 20% มีค่าเท่ากับ 7,328,000 ซึ่งทั้ง 2 อัตราให้ค่าที่มากกว่าศูนย์ แสดงว่าเมื่อเราหาค่าปริมาณสุทธิ ของ โครงการโดยคิดผลของเวลาแล้วเทียบกับปีปัจจุบัน แล้วมีค่ากำไรอยู่ ดังนั้นโครงการนี้จึงเป็นโครงการที่น่าลงทุน

3.B/C RATIO เป็นค่าของรายได้ต่อส่วนที่เราลงทุนไปมีค่าเท่ากับ 1.78 ซึ่งมีความมากกว่า 1 แสดงว่ารายได้ที่เราได้รับจากโครงการมีค่ามากกว่าส่วนที่เราลงทุนไปดังนั้นโครงการนี้จึงเป็นโครงการที่น่าลงทุน





เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แบบสอบถาม

เรื่อง ตลาดทางด้านที่อยู่อาศัยของจ. ระยอง

บทนำ แบบสอบถามฉบับนี้ เป็นข้อมูลในการศึกษาทางด้านที่อยู่อาศัย ซึ่งจะเป็นเนื้อหาของ
วิทยานิพนธ์ ในเรื่องตลาดทางด้านที่อยู่อาศัยของจังหวัด ระยอง ของนักศึกษาคณะวิศวกรรมศาสตร์
ภาควิชาโยธา สถาบันเทคโนโลยี พระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ทำการศึกษาโดย

1. นายภุชชตา ตปนัยทรัพย์ รหัส 33100012
2. นายสุธี แซ่โต้ว รหัส 33100433

เนื่องจากสภาพการขยายตัวที่พิกอาศัยในจังหวัด ระยอง มีการขยายตัวที่สูง สภาพการตลาดเป็นสิ่ง
จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการที่จะศึกษาข้อมูล ในการจัดทำโครงการเพื่อสนองความต้องการของคน
ในจังหวัด ระยอง ให้ตรงกับความต้องการของคนในจังหวัด

วัตถุประสงค์ เพื่อเป็นการศึกษาทางการตลาดทางด้านที่อยู่อาศัย

ทั้งนี้โดยคณะผู้วิจัยจะไม่เปิดเผยข้อมูลซึ่งท่านให้เรา แก่บุคคลภายนอกและจะสรุปผลใน
ลักษณะภาพรวมของผู้ให้ข้อมูลทั้งหมดคณะผู้วิจัยหวังว่าจะได้รับความร่วมมือจากท่านด้วยดี และ
ขอขอบพระคุณท่านมาในโอกาสนี้

สัมภาษณ์ที่บ้านเลขที่ _____ หมู่ _____ ตำบล _____

อำเภอ _____ จังหวัด _____ วันที่สัมภาษณ์ _____

ระยะเวลาสัมภาษณ์ ตั้งแต่เวลา _____ น. ถึงเวลา _____ น.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคม

1. อาชีพ

1.1 ถ้าไม่ได้รับราชการ ท่านประกอบอาชีพ

- | | |
|---|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> นักเรียนนักศึกษา | <input type="checkbox"/> เกษตรกรรม |
| <input type="checkbox"/> อุตสาหกรรม | <input type="checkbox"/> พนักงาน |
| <input type="checkbox"/> หัตถกรรม | <input type="checkbox"/> รับจ้าง |
| <input type="checkbox"/> ค้าขาย | <input type="checkbox"/> ไม่มีคำตอบ |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ) _____ | |

1.2 ถ้ารับราชการ โปรดระบุฝ่ายสังกัด

- | | |
|---|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> องค์การบริหารส่วนจังหวัด | <input type="checkbox"/> สรรพสามิต |
| <input type="checkbox"/> พัฒนาชุมชน | <input type="checkbox"/> การศึกษา |
| <input type="checkbox"/> สรรพากร | <input type="checkbox"/> ตำรวจ |
| <input type="checkbox"/> ปกครอง | <input type="checkbox"/> สหกรณ์ |
| <input type="checkbox"/> พาณิชย | <input type="checkbox"/> อณัมัย |
| <input type="checkbox"/> ป่าไม้ | <input type="checkbox"/> ทหาร |
| <input type="checkbox"/> สวัสดิ | <input type="checkbox"/> ที่ดิน |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ) _____ | |

1.3 ถ้าประกอบเกษตรกรรม ระบุประเภทเกษตรกรรมที่ทำรายได้สูงสุดแก่ครอบครัว

- | | |
|--------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> ทำสวนผลไม้ | <input type="checkbox"/> ทำสวนผัก |
| <input type="checkbox"/> เลี้ยงสัตว์ | <input type="checkbox"/> ทำนา |
| <input type="checkbox"/> ทำไร่ | <input type="checkbox"/> อื่นๆ (โปรดระบุ) _____ |

2. รายได้ต่อเดือน

- ต่ำกว่า 5,000 บาท
- 5,001 - 10,000 บาท
- 10,001 - 15,000 บาท
- 15,001 - 20,000 บาท
- 20,001 - 25,000 บาท
- มากกว่า 25,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. รูปแบบของการโฆษณาของโครงการที่อยู่อาศัยในตัวจังหวัดช่องกานที่ท่านเคยพบเห็น

1) แผ่นป้ายโฆษณาตามถนน

พบเห็นเสมอ

พบเห็นบ่อยๆ

ไม่เคยพบเห็น

2) ใบปลิว

พบเห็นเสมอ

พบเห็นบ่อยๆ

ไม่เคยพบเห็น

3) หน้าหนังสือพิมพ์ต่างๆ

พบเห็นเสมอ

พบเห็นบ่อยๆ

ไม่เคยพบเห็น

4) นิตยสารต่างๆ

พบเห็นเสมอ

พบเห็นบ่อยๆ

ไม่เคยพบเห็น

5) อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

4. สถานีวิทยุรายการใดที่ท่านชอบฟัง หรือติดตามข่าวสาร (โปรดระบุ)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ข้อมูลเกี่ยวกับโครงการ

1. ถ้าในโครงการที่ท่านอยู่ต้องการมีลักษณะอย่างไร

() สโมสร

() ชอบมาก () ชอบปานกลาง () ชอบน้อย

() สระว่ายน้ำ

() ชอบมาก () ชอบปานกลาง () ชอบน้อย

() สนามเด็กเล่น

() ชอบมาก () ชอบปานกลาง () ชอบน้อย

() สถานที่รับเลี้ยงเด็ก

() ชอบมาก () ชอบปานกลาง () ชอบน้อย

() หน่วยรักษาความปลอดภัย

() ชอบมาก () ชอบปานกลาง () ชอบน้อย

() ชูปเปอร์มาเก็ต

() ชอบมาก () ชอบปานกลาง () ชอบน้อย

() สวนหย่อม

() ชอบมาก () ชอบปานกลาง () ชอบน้อย

() อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

2. ท่านต้องการมีบ้านแบบใด

() ทาวน์เฮ้าส์ () บ้านเดี่ยวชั้นเดียว () บ้านเดี่ยว 2 ชั้น

() อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น () อาคารพาณิชย์ 4 ชั้น

(สำหรับท่านที่เลือกตอบทาวน์เฮ้าส์)

1.) หน้ากว้าง () 4 เมตร () 5 เมตร

2.) จำนวน _____ ชั้น

3.) ราคาที่ท่านสามารถเป็นเจ้าของได้

() ต่ำกว่า 500,000 บาท

() 500,001-600,000 บาท

() 600,001-700,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่ส่ง (ณ) 700,001-800,000 บาทนั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งยังมี 800,001 ขึ้นไป ต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(สำหรับท่านที่เลือกตอบบ้านเดี่ยว)

ราคาที่ท่านสามารถเป็นเจ้าของได้

- () ต่ำกว่า 500,000 บาท
- () 500,001-750,000 บาท
- () 750,001-1,000,000 บาท
- () 1,000,001-1,500,000 บาท
- () 1,500,001-2,000,000 บาท
- () 2,000,000-3,000,000 บาท
- () 3,000,001 ขึ้นไป

ขนาดแปลงที่ท่านต้องการ

- () 50-60 ตร.วา
- () 60-80 ตร.วา
- () 80-100 ตร.วา
- () อื่นๆ _____

3. ถ้าในโครงการน้ำที่ใช้เป็นน้ำบาดาล ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร

- () ชอบมาก () ชอบปานกลาง () ชอบน้อย () ไม่ชอบเลย

4. ถ้าโครงการที่ประกาศให้จับจอง ไม่มีโทรศัพท์ให้ ท่านจะตัดสินใจอย่างไร

- () ไม่สนใจว่ามีหรือไม่ () ไม่เป็นไรดูปัจจัยตัวอื่น
- () หาโครงการใหม่ () อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

5. ถ้าสมมติว่าโครงการที่จะเกิดขึ้นอยู่บนถนนบ้านค่าย ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร

- () น่าสนใจมาก () น่าสนใจปานกลาง () น่าสนใจน้อย () เฉยๆ
- ถนนอื่นๆ (โปรดระบุ) _____

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. ถ้าโครงการมีเนื้อที่ขนาด 80 ไร่ ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร

- ชอบมาก ชอบปานกลาง ชอบน้อย เฉยๆ

เพราะเหตุใด _____

7. ระยะเวลาโครงการที่ท่านปรารถนา

1-2 ปี

2-3 ปี

3-5 ปี

8. ถ้าโครงการให้ของสมนาคุณท่านปรารถนาจะได้อะไร

มีของสมนาคุณ

ชอบมาก ชอบปานกลาง ชอบน้อย ไม่ชอบเลย

ลดเงินดาวน์

ชอบมาก ชอบปานกลาง ชอบน้อย ไม่ชอบเลย

ลดดอกเบี้ย

ชอบมาก ชอบปานกลาง ชอบน้อย ไม่ชอบเลย

เพิ่มระยะเวลาในการผ่อน

ชอบมาก ชอบปานกลาง ชอบน้อย ไม่ชอบเลย

อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

9. เมื่อท่านซื้อบ้านในโครงการแหล่งเงินทุนที่ท่านเลือกมาจากไหน

ทำนออกเงินเอง

กู้จากธนาคาร

กู้จากแหล่งเงินทุนในระบบ

กู้จากแหล่งเงินทุนนอกระบบ

อื่นๆ (โปรดระบุ) _____

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

10. ถ้าท่านซื้อบ้านในโครงการระยะเวลาในการผ่อนมีรูปแบบใด

ผ่อนระยะสั้น (ต่ำกว่า 10 ปี)

ชอบมาก

ชอบปานกลาง

ชอบน้อย

ผ่อนระยะยาว (มากกว่า 10 ปี)

ชอบมาก

ชอบปานกลาง

ชอบน้อย

11. รูปแบบของการบริหารโครงการท่านชอบแบบไหน

การทำโครงการโดยเจ้าของคนเดียว

การทำโครงการโดยการร่วมหุ้นกัน

การทำโครงการโดยเปิดเป็นบริษัท

12. ถ้าระยะทางในการเดินทางจากจุดศูนย์กลางตัวเมือง (หอณาฬิกา) ไปยังโครงการมีระยะทาง 3-4 กิโลเมตร ท่านมีความคิดเห็นอย่างไร

ชอบมากที่สุด

ชอบมาก

ชอบปานกลาง

ชอบน้อย

ไม่ชอบเลย

13. ถ้าท่านตัดสินใจที่จะซื้อบ้าน ท่านคิดว่าท่านจะตัดสินใจซื้อช่วงไหน

กลางปี 2537

ปลายปี 2537

กลางปี 2538

ปลายปี 2538

กลางปี 2539

ปลายปี 2539

ตั้งแต่ปี 2539 ขึ้นไป

เพราะเหตุใด (โปรดระบุ) _____

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บรรณานุกรม

- David S . Clifton Jr. and David E. Eyffe. : Project Feasibility Analysis.,
A Willey - Interscience Publication
- ชัยยศ สันติววงศ์ : การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
กรุงเทพฯ ,บริษัทโรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช,
2533
- วันชัย วิจิตรนิช , ชุ่ม พลอยมีค่า : เศรษฐศาสตร์วิศวกรรม
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช : การวิเคราะห์โครงการ (หน่วยที่ 1-15) , โรง
พิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช
ปากเกร็ด นนทบุรี , พ.ศ. 2535
- บริษัทเงินทุนหลักทรัพย์มหาสมุทร จำกัด : การวิเคราะห์ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทย
แผนกวิชาการ : กรุงเทพฯ , พ.ศ. 2536
- ศูนย์ราชการจังหวัดระยอง : ข้อมูลประชากรจังหวัดระยอง , สำนักสถิติ ,
ระยอง , พ.ศ. 2535
- ศูนย์ราชการจังหวัดระยอง : การตลาด จังหวัดระยอง , กรมพาณิชย์ ,
ระยอง , พ.ศ. 2535
- ศูนย์ราชการจังหวัดระยอง : ข้อมูลนิคมอุตสาหกรรมมาบตาพุด ,
สำนักงานอุตสาหกรรม , ระยอง ,
พ.ศ. 2536
- ศาลาว่าการจังหวัดระยอง : ข้อมูลจังหวัดระยอง , ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ,
ระยอง , พ.ศ. 2536
- สำนักผังเมือง : ผังเมืองจังหวัดระยอง , ห้องสมุดของ
สำนักผังเมือง , กรุงเทพฯ , พ.ศ. 2536
- โครงการอบรมทางวิชาการ หลักสูตร ผู้บริหาร : โครงการเฟรนด์วีลเดจ , คณะสถาปัตยกรรม
โครงการธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รุ่น 8 จุฬาลงกรณ์ และ สมาคมการค้า
อสังหาริมทรัพย์ , 2532
- ดร. จุมพล สวัสดิยากร : การร่างแบบสอบถาม และ ABC ในการ
วิจัย , ศูนย์การศึกษามี กอบรมการวิจัยทาง
สังคมศาสตร์ สถาบันวิจัยแห่งชาติ , 2530

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหาและต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้