

**สำนักหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง**

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจห้องแถวให้เช่า  
ในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี

**FEASIBILITY STUDY OF INVESTMENT IN RENTAL ROOMS AT  
TUMBON NAPA CHONBURI**



T119622



จินดารัตน์ พยุงวงษ์

CHINDARAT PHAYUNGWONG

จพ.  
๑๔๗๕ ๓  
๒๕๕๔

เลขหมู่.....  
เลขทะเบียน...119622  
วัน,เดือน,ปี...1.3.ค.ค.2554

b. 12342158  
i.....

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต

สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

วิทยาลัยการบริหารและจัดการ

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
พ.ศ.2554

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**FEASIBILITY STUDY OF INVESTMENT IN RENTAL ROOMS AT  
TUMBON NAPA CHONBURI**



**AN INDEPENDENT STUDY SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT  
OF THE REQUIREMENT FOR THE DEGREE OF  
MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION  
IN BUSINESS MANAGEMENT  
ADMINISTRATION AND MANAGEMENT COLLEGE**

**KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2011



**COPYRIGHT 2011**

**ADMINISTRATION AND MANAGEMENT COLLEGE**

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
**KING MONGKUT'S INSTITUTE OF TECHNOLOGY LADKRABANG**  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมีเหตุดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ชื่อเรื่อง	การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจ ห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี
นักศึกษา	นางสาวจินดารัตน์ พยุวงษ์
รหัสนักศึกษา	52641217
ปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต
สาขาวิชา	บริหารธุรกิจ
พ.ศ.	2554
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ	รองศาสตราจารย์ ดร.กุลกัญญา ณ ป้อมเพ็ชร
อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม	รองศาสตราจารย์อมรศรี ดันพิพัฒน์

### บทคัดย่อ

นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี มีโรงงานตั้งอยู่จำนวนมากและมีอัตราการขยายตัวของโรงงานอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นเมื่อมีโรงงานเพิ่มขึ้นจึงมีแรงงานที่ต้องการที่พักอาศัยเพิ่มขึ้นด้วย ทำให้เป็นที่สนใจของผู้ประกอบการที่ต้องการลงทุนทำธุรกิจห้องแถวให้เช่าในบริเวณนี้ แต่การแข่งขันของธุรกิจห้องเช่าในบริเวณใกล้เคียงกับนิคมอมตะนครนั้นมีการแข่งขันค่อนข้างสูง จึงต้องมีการวิเคราะห์ว่าการลงทุนมีความคุ้มค่าเพียงใด ซึ่งการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนธุรกิจห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมการเช่าห้องแถว และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่มีผลต่อการเลือกเช่าห้องแถวในตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี การประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินสำหรับการลงทุนในธุรกิจห้องแถวให้เช่า รวมถึงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ โดยในการศึกษาครั้งนี้ได้ศึกษาข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้ที่พักอาศัยห้องแถวในบริเวณตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี จากห้องแถวให้เช่าจำนวน 10 แห่ง แห่งละ 20 คน รวมจำนวน 200 คน และใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ

ผลจากการศึกษา พบว่าจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 23 - 27 ปี สถานภาพโสด จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช. มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน รายได้ประมาณ 5,001 - 10,000 บาทต่อเดือน ในด้านพฤติกรรมการตัดสินใจในการเลือกห้องแถวให้เช่า พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ตัดสินใจในการเลือกห้องแถวให้เช่าด้วยตัวเอง และส่วนใหญ่พบว่าห้องแถวที่กลุ่มตัวอย่างเช่าอยู่ในปัจจุบัน มีสิ่งอำนวยความสะดวกให้ คือ พัดลม และมีค่าเช่าเดือนละ 1,501 - 2,000 บาท ราคาค่าไฟฟ้า หน่วยละ 6 บาท และราคาค่าน้ำหน่วยละ 25 บาท ส่วนใหญ่ไม่เปลี่ยนห้องแถวในช่วงเวลา 2 ปี แต่สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่เปลี่ยนห้องแถวใหม่ มีเหตุผลอยู่ 2 ประการ คือ ไกลจากสถานที่ทำงาน ทำให้ไม่สะดวกในการเดินทาง และความปลอดภัยของที่พักที่อยู่ในสภาพแวดล้อมที่ไม่ดี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการมีอิทธิพลในการเลือกห้องแถวให้เช่า พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญสูงสุด คือ ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง รองลงมาคือ ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ และ ปัจจัยด้านบุคลิก ตามลำดับ สำหรับด้านผลิตภัณฑ์ กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับความสำคัญมากต่อ ห้องพักรวมมีห้องน้ำอยู่ภายในห้องที่สุด รองลงมา คือ หน้าต่างมีเหล็กค้ำค้ำมุ้งลวด มีที่จอดรถยนต์และมอเตอร์ไซด์ ตามลำดับ ด้านราคา ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมากต่อ ราคาเช่าห้อง มากที่สุด รองลงมา คือ ราคาค่าน้ำ ค่าไฟ จำนวนค่าเช่าห้องล่วงหน้า และราคาค่าโทรศัพท์ตามลำดับ ด้านทำเลที่ตั้ง กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับห้องแถวให้เช่าที่มีความสะดวกในการเดินทาง และความปลอดภัยในการเดินทางมากที่สุด ด้านการส่งเสริมการตลาด กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับห้องแถวที่มีการลดค่าเช่า รองลงมาให้ความสำคัญในระดับปานกลาง คือ บริการเคเบิ้ลทีวีราคาพิเศษ มีการโฆษณา ใบปลิว ป้ายประชาสัมพันธ์ ที่พักอาศัยมีกิจกรรมพิเศษ และให้ผู้เช่า/ผ่อน ผู้เย็นในราคาพิเศษ ตามลำดับ

สำหรับการลงทุนในโครงการซึ่งงบประมาณลงทุน 4,419,000 บาท กำหนดอายุโครงการไว้ 20 ปี โดยพิจารณาตัวชี้วัดทางการเงิน 3 ประเภท คือ ระยะเวลาการคืนทุน (Payback Period) มีระยะเวลาการคืนทุนภายใน 13 ปี 3 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ -1,497,888 บาท และอัตราผลตอบแทนลดค่า (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 5.00 จากตัวชี้วัดทางการเงิน จะเห็นได้ว่าโครงการนี้ ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน และการทดสอบความอ่อนไหวของโครงการ ได้แก่ กรณีเมื่อมีรายได้ของโครงการลดลงร้อยละ 10.00 ได้แสดงให้เห็นว่า โครงการนี้ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

การศึกษาครั้งนี้มีข้อเสนอแนะ คือ ควรเปลี่ยนการลงทุนจากห้องแถวเป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ในการมุ่งเข้าสู่ตลาดกลุ่มลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่ เพื่อความสามารถในการทำกำไรเพิ่มมากขึ้น ควรลดต้นทุนในการสร้างห้องแถวโดยการใช้วัสดุที่ราคาถูกลง เพื่อความคุ้มค่าในการลงทุนทำห้องแถวให้เช่า และเพิ่มเงินทุนในส่วนของผู้เช่าของ สดการกู้เงินระยะยาวจากธนาคาร เพื่อลดภาระการจ่ายดอกเบี้ยธนาคาร

service, campaign publication, leaflet, banner, special activity at the habitation and allowing the renter paid by installment respectively.

The investment on the project costed about 4,419,000 Baht with 20 year warranty. The financial indicator considered 3 types such as the payback period at 13 years 3 months, The net present value (NPV) was equal to -1,497,888 Baht and the internal rate of return (IRR) was 5%. Referred to the financial indicator found that this project was not worth for investment and the test result of sensitiveness of the project was not also worth for investment in case that the turnover of the project decreased 10%.

The suggestions for this study were to change the investment on rental room to rental apartment to approach the new targeted group for increasingly gaining the profit and to reduce the cost of room building material by using cheaper materials in order to gain benefit and increase the project owner's investing money to reduce the long term debt with the bank.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาอิสระครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ด้วยความกรุณาอย่างยิ่งจากอาจารย์ที่ปรึกษาอิสระรองศาสตราจารย์ ดร. กุลกัญญา ณ ป้อมเพ็ชร ที่ได้กรุณาให้คำแนะนำ แก้ไขและช่วยเหลือ ให้ความรู้ต่าง ๆ อันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษานี้เป็นอย่างดียิ่ง จึงขอกราบขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้ ขอขอบคุณรองศาสตราจารย์อรรถศรี ตันพิพัฒน์ อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระร่วม และรองศาสตราจารย์ศิริจรรยา เครือวิริยะพันธ์ กรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ ที่ได้กรุณาแนะนำ ให้คำปรึกษา ตลอดจนแก้ไขปรับปรุงการค้นคว้าอิสระฉบับนี้ อันเป็นประโยชน์ต่อการค้นคว้าเป็นอย่างมาก

นอกจากนี้ขอขอบคุณเพื่อน ๆ นักศึกษาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต จากสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบังทุกคน เจ้าหน้าที่สาขาวิชาบริหารธุรกิจทุกท่าน และขอขอบคุณพี่น้องและเพื่อน ๆ หัวหน้างานและเพื่อนร่วมงาน ที่คอยห่วงใยดูแล รวมทั้งยังคอยให้กำลังใจและความช่วยเหลืออันดีเยี่ยม

คุณค่าและประโยชน์ใด ๆ ที่ได้จากการค้นคว้าอิสระฉบับนี้ ขอมอบแด่ คุณพ่อ คุณแม่ คุณลุง คุณป้า และครูอาจารย์ทุกท่านที่ได้ประสิทธิ์ประสาทความรู้ให้แก่ผู้ค้นคว้า ทำให้การศึกษานี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

จินดารัตน์ พยุงวงษ์

# สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ .....	I
ABSTRACT .....	III
กิตติกรรมประกาศ .....	V
สารบัญ.....	VI
สารบัญตาราง.....	VIII
สารบัญภาพ.....	IX
บทที่ 1 บทนำ.....	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา .....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	2
1.4 ขอบเขตของการศึกษา.....	2
1.5 นิยามศัพท์.....	3
บทที่ 2 แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง.....	4
2.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ .....	4
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุน.....	6
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการตัดสินใจลงทุน.....	6
2.4 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค.....	17
2.5 วรรณกรรมหรืองานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	20
2.6 วิธีดำเนินการวิจัย.....	22
บทที่ 3 ความรู้ทั่วไปของธุรกิจห้องแถวให้เช่า.....	26
3.1 ธุรกิจห้องแถวให้เช่า.....	26
3.2 สภาพทั่วไปของห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี.....	27
3.3 การขออนุญาตและภาษีต่าง ๆ.....	27
3.4 แหล่งเงินทุน.....	30
3.5 ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจห้องแถวให้เช่าประสบความสำเร็จ.....	30
3.6 กฎ กติกา มารยาทคุ้มครองสิทธิผู้เช่า.....	33

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้拿去ใช้ประโยชน์ทางการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการศึกษา.....	35
4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	35
4.2 ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีอิทธิพลในการเลือกห้องแถวให้เช่า.....	40
4.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนทำธุรกิจห้องแถวให้เช่า.....	46
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ.....	53
5.1 สรุป.....	53
5.2 ข้อเสนอแนะ.....	54
5.3 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป.....	54
บรรณานุกรม.....	55
ภาคผนวก.....	57
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม.....	58
ภาคผนวก ข ตารางแสดงผลการศึกษาและการวิเคราะห์ทางการเงิน.....	63
ภาคผนวก ค ข้อมูลตารางอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (อัตราก้าวหน้า).....	78
ภาคผนวก ง ข้อมูลตารางการหักค่าลดหย่อนภาษีปี 2553.....	79
ประวัติผู้เขียน.....	82

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1	คำถาม 6Ws และ 1H และคำตอบ 7Os เกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค ..... 19
4.1	ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ..... 36
4.2	สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอยู่ในห้องแถวปัจจุบัน..... 38
4.3	ราคาค่าเช่าห้องแถวที่อยู่ในปัจจุบัน ..... 38
4.4	จำนวนครั้งในการเปลี่ยนห้องแถวในช่วงเวลา 2 ปี..... 40
4.5	เหตุผลการเปลี่ยนห้องแถว..... 40
4.6	ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์..... 41
4.7	ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา..... 42
4.8	ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง..... 42
4.9	ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด..... 43
4.10	ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านบุคคล..... 43
4.11	ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกระบวนการบริการ ..... 44
4.12	ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ ..... 44
4.13	สีของห้องพักที่ต้องการ..... 45
4.14	ขนาดของห้องพักที่ต้องการ..... 45
4.15	การตัดสินใจใช้บริการหากมีห้องแถวที่สามารถสนองความต้องการ ..... 45
4.16	ราคาค่าเช่าห้องแถวที่ต้องการ..... 46
4.17	แสดงค่าใช้จ่ายเริ่มต้นของโครงการ ..... 47
4.18	แสดงการคิดค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสม ..... 50
4.19	ผลการคำนวณตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการ ..... 52
4.20	ผลการคำนวณตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการเมื่อรายได้ของโครงการลดลงร้อยละ 10..... 52

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# สารบัญภาพ

ภาพที่

หน้า

3.1 แสดงแบบก่อสร้างโครงการห้องแถวให้เช่า .....27



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# บทที่ 1

## บทนำ

### 1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การประกอบอาชีพเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับชีวิตเพราะอาชีพช่วยสร้างรายได้สำหรับเลี้ยงชีพตนเองและครอบครัว ทำให้ได้เรียนรู้ในสิ่งต่างๆที่ไม่เคยรู้มาก่อน ทำให้ทันยุคทันเหตุการณ์ การประกอบอาชีพก่อให้เกิดสินค้าและบริการซึ่งตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ในปัจจุบันประชากรบางส่วนต้องออกไปประกอบอาชีพ ณ ที่ต่างถิ่นนอกภูมิลำเนาบ้านเกิดของตนเอง ถ้าการออกไปประกอบอาชีพต่างถิ่นมีลักษณะเป็นการถาวรผู้ย้ายภูมิลำเนาอาจจะต้องซื้อที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นหนึ่งในปัจจัยสี่ที่สำคัญสำหรับการดำรงชีวิตของมนุษย์ โดยความต้องการจะแตกต่างกันไปตามฐานะทางเศรษฐกิจและสังคมของแต่ละบุคคล จึงทำให้เกิดที่อยู่อาศัยประเภทต่าง ๆ เพื่อให้ประชาชนสามารถเลือกซื้อตามความต้องการและตามกำลังซื้อของตนเอง ไม่ว่าจะเป็น คอนโดมิเนียม ทาวน์เฮ้าส์ บ้านแฝด บ้านเดี่ยว สำหรับผู้ที่ย้ายถิ่นที่อยู่ไปปฏิบัติงานตามพื้นที่ต่าง ๆ เช่น ตามเขตนิกมอุตสาหกรรม ซึ่งเป็นการโยกย้ายไปปฏิบัติงานในต่างถิ่นเป็นการชั่วคราว ในช่วงระยะเวลาใดเวลาหนึ่งจะมีความต้องการที่อยู่อาศัยประเภทให้เช่าขึ้นไม่ว่าจะเป็น บ้านอพาร์ทเมนต์ คอร์ต หอพัก หรือห้องแถวให้เช่า

การลงทุนทำห้องแถวให้เช่าในเขตนิกมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี กำลังอยู่ในความสนใจของผู้ประกอบการมากเนื่องจากนิกมอุตสาหกรรมอมตะนคร เป็นนิกมอุตสาหกรรมอุตสาหกรรมที่ใหญ่ที่สุดในเขตจังหวัดชลบุรี ตั้งอยู่บนพื้นที่ 18,873 ไร่ ในเขตส่งเสริมการลงทุน BOI เขต 2 ซึ่งมีโรงงานที่ร่วมลงทุนอยู่ในเขตนิกมอมตะนคร จำนวน 514 โรงงาน มีพนักงานจำนวนทั้งสิ้น 120,500 คน และมีอัตราการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยมีโรงงานที่อยู่ระหว่างการก่อสร้างอีกกว่า 30 โรงงาน (นิกมอุตสาหกรรมอมตะนคร. 2553) เมื่อมีโรงงานเพิ่มขึ้นก็มีแรงงานที่ต้องการที่พักอาศัยเพิ่มขึ้นมากด้วย นอกจากโรงงานจะเพิ่มขึ้นยังมีธุรกิจที่เกี่ยวข้องเกิดขึ้นด้วย เช่น ร้านอาหาร ร้านทำผม มินิมาร์ท ร้านตัดเสื้อ ร้านซัก อบ รีด ร้านให้เช่าดีวีดี ดังนั้นบริเวณรอบด้านของนิกมอุตสาหกรรมอมตะนคร จังหวัดชลบุรี จึงเป็นพื้นที่หนึ่งที่เหมาะสมกับการสร้างที่พักอาศัยให้เช่าเพื่อรองรับแรงงานที่เพิ่มขึ้น ผู้ที่ต้องการลงทุนในธุรกิจนี้จึงมีโอกาสเติบโตได้ไม่ยากนัก

บริเวณเขตตำบลนาป่าซึ่งเป็นพื้นที่ติดกับนิกมอุตสาหกรรมอมตะนครเป็นพื้นที่ที่มีหมู่บ้านจัดสรรและบ้านเช่าเกิดขึ้นมากมาย จากการสำรวจ ณ ธันวาคม 2552 พบว่ามีผู้ประกอบการห้องเช่า 413 ราย จำนวนห้องพัก 4,287 ห้อง (เทศบาลตำบลนาป่า. 2552) แต่ความต้องการห้องเช่ายังคง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับอาจารย์งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ทำซ้ำโดยไม่ขออนุญาต  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มีอยู่มากตามจำนวนโรงงานที่เพิ่มขึ้น จึงทำให้มีผู้ประกอบการสนใจเข้ามาทำธุรกิจห้องเช่าเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากเจ้าของโครงการมีที่ดินที่มีทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม เป็นพื้นที่ว่างเปล่าไม่ได้ลงทุนดำเนินกิจการใดๆและเห็นโอกาสในการทำธุรกิจ โดยการทำธุรกิจห้องเช่าในรูปแบบห้องแถวที่มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นคณงานและพนักงานระดับปฏิบัติการของโรงงานกำลังได้รับความสนใจจากผู้ประกอบการเป็นอย่างสูงเนื่องจากเป็นกลุ่มลูกค้ากลุ่มใหญ่ จากเหตุผลที่กล่าวมาข้างต้นทำให้ผู้ศึกษามีความสนใจศึกษาพฤติกรรมการเช่าห้องแถวของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกเช่าห้องแถว และความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี ซึ่งข้อมูลที่ได้จะเป็นแนวทางให้ผู้สนใจลงทุนนำไปใช้ประกอบการตัดสินใจในการเข้ามาทำธุรกิจต่อไป

## 1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมการเช่าห้องแถวของผู้บริโภคในเขต ตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี
2. เพื่อศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกเช่าห้องแถว ในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี
3. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจห้องเช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี

## 1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงพฤติกรรมการเช่าห้องแถวของผู้บริโภคในเขต ตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี
2. ทำให้ทราบถึงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกเช่าห้องแถว ในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี
3. ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจห้องเช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี
4. เป็นแนวทางให้ผู้สนใจลงทุนทำธุรกิจห้องเช่าประเภทต่าง ๆ ใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจห้องเช่าต่อไป

## 1.4 ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี ในครั้งนี้จะศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างห้องแถวซึ่งเป็นอาคาร 2 ชั้น จำนวน 20 ห้อง ระยะเวลาที่ศึกษาอยู่ระหว่าง มิถุนายน-กันยายน 2553

## 1.5 นิยามศัพท์

ห้องแถว หมายถึง สถานที่พักอาศัยสร้างเป็นอาคารคอนกรีตเสริมเหล็กมีห้องนำอยู่ภายในห้อง ผู้เช่ามีสิทธิเฉพาะในห้องของตนเองเท่านั้น



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 2

# แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

แนวความคิดและทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการธุรกิจห้องแถวให้เช่ามีดังต่อไปนี้

- 2.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ
- 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุน
- 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการตัดสินใจลงทุน
- 2.4 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค

### 2.1 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้จะพิจารณาปัจจัยต่างๆ ที่อาจจะมีผลต่อโครงการ ซึ่งสามารถจำแนกได้ดังนี้

#### 2.1.1 การวิเคราะห์ด้านการตลาด (Marketing Analysis)

การวิเคราะห์ด้านการตลาด เป็นการพิจารณาองค์ประกอบสำคัญทางด้านการตลาดของธุรกิจ ประกอบด้วย การศึกษาลักษณะของบริการ ภาวะความต้องการ (Demand) ภาวะการณืตอบสนอง (Supply) ส่วนประกอบสำคัญทางการตลาด กลยุทธ์การตลาดธุรกิจบริการ และแนวโน้มของตลาด โดยมีการนำทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด(Marketing Mix) มาพิจารณาประกอบในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด (ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. 2541) การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด ประกอบด้วยกิจกรรม 4 กิจกรรมที่เรียกย่อ ๆ ว่า 4P's ประกอบด้วย

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) คือ บริการที่กิจการจะให้บริการ นับเป็นส่วนสำคัญที่สุดของส่วนประสมทางการตลาด
2. ราคา (Price) คือ มูลค่าของผลิตภัณฑ์เป็นการกำหนดราคาของบริการให้เหมาะสม
3. สถานที่ตั้ง (Place) คือ การให้บริการที่ถูกต้องไปยังผู้ที่ต้องการใช้บริการสถานที่ที่ต้องการและในเวลาที่เหมาะสม
4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) คือ การติดต่อ สื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ธุรกิจบริการจะใช้ส่วนประสมการตลาดเช่นเดียวกับสินค้า คือ 4P's นอกจากนั้นแล้วยังต้องอาศัยเครื่องมืออื่น ประกอบด้วย

5. บุคคล (People) หรือพนักงานซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจให้สร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า

6. การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) โดยการสร้างคุณภาพโดยรวม (Total Quality Management) จะเป็นด้านความสะอาด รวดเร็ว

7. กระบวนการ (Process) เพื่อส่งมอบคุณภาพในการให้บริการกับลูกค้า รวดเร็ว และประทับใจ (Customer Satisfaction)

### 2.1.2 การวิเคราะห์ด้านเทคนิค (Technical Analysis)

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค เป็นการให้บริการที่เหมาะสมและจำเป็นในการให้บริการด้านธุรกิจห้องแถวให้เช่า ได้แก่ ขนาดและทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมของที่ดินที่ตั้งห้องแถวให้เช่า รายละเอียดสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงขนาด โครงสร้าง และราคา ความสามารถในการให้บริการแก่ผู้เช่า (ชัยยศ สันตวิงษ์. 2539)

### 2.1.3 การวิเคราะห์ด้านการจัดการ (Management Analysis)

การวิเคราะห์ด้านการจัดการ จะพิจารณาว่าเป็นผู้บริหารกิจการหรือเป็นเจ้าของกิจการ เป็นปัจจัยหนึ่งที่ต้องนำมาวิเคราะห์เพื่อดูว่าโครงการดังกล่าวจะประสบความสำเร็จหรือไม่ ซึ่งโดยทั่วไปจะวิเคราะห์ในเรื่อง คุณสมบัติ คุณวุฒิ ทักษะ และประสบการณ์ของผู้บริหารกิจการว่า เป็นผู้มีความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับธุรกิจที่จะลงทุนมากน้อยอย่างไร ทั้งความรู้ทางด้านเทคนิคการให้บริการ การตลาด การเงิน และการจัดการ (ชัยยศ สันตวิงษ์. 2539)

### 2.1.4 การวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial Analysis)

การวิเคราะห์ด้านการเงิน เป็นการวิเคราะห์เพื่อการตัดสินใจว่าโครงการที่จัดทำขึ้นมีลักษณะคุ้มทุนหรือไม่ กล่าวคือ ถ้าลงทุนไป 1 หน่วย ผลตอบแทนที่ได้มากกว่า 1 หน่วยหรือไม่ ถ้ามากกว่าแสดงว่าโครงการนั้นลงทุนได้ (ชัยยศ สันตวิงษ์. 2539) วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์ทางการเงิน คือ

1. เพื่อประมาณเงินลงทุนที่จำเป็นต้องใช้ในโครงการทั้งหมด แล้วจัดสรรแหล่งที่มาของเงินทุนให้เหมาะสม

2. ประเมินคุณค่าของโครงการ เพื่อการตัดสินใจว่าควรลงทุนหรือไม่ โดยอาศัยข้อมูลด้านเทคนิค การตลาด และการจัดการประกอบกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุน

### แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุน

ในการดำเนินธุรกิจผู้ดำเนินธุรกิจต้องระบุและประมาณการต้นทุนและผลตอบแทนของธุรกิจ เพื่อที่จะเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าของต้นทุนและผลตอบแทนเพื่อที่จะใช้ในการตัดสินใจในการลงทุน อธิบายได้ดังนี้ (วัณรักษ์ มิ่งมณีนาคิน. 2542)

ต้นทุน (Total Cost: TC) หมายถึงต้นทุนที่ประกอบด้วยต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร เขียนสมการได้ดังนี้

$$TC = FC + VC$$

1. ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost: FC) หมายถึงต้นทุนรายจ่ายที่ตายตัวไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการให้บริการ จะให้บริการเป็นศูนย์หรือให้บริการมากน้อยเท่าไรก็ต้องเสียค่าใช้จ่ายส่วนนั้น
2. ต้นทุนผันแปร (Variable Cost: VC) หมายถึงต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงตามจำนวนปริมาณการให้บริการ ต้นทุนประเภทนี้จะสูงขึ้นถ้าให้บริการมากและจะลดลงถ้าให้บริการน้อย หรือเป็นศูนย์ ถ้าไม่ให้บริการเลย

## 2.3 แนวคิดเกี่ยวกับการตัดสินใจลงทุน

แนวคิดเกี่ยวกับการตัดสินใจลงทุนในกิจการใด ๆ ต้องเข้าใจในเรื่องราวดังต่อไปนี้

### 2.3.1 ความหมายของการลงทุน

การลงทุน หมายถึง การนำทรัพยากรส่วนหนึ่งมาทำกิจกรรมโดยหวังผลตอบแทนในอนาคต หมายถึงการลงทุนในโครงการระยะยาว หรือการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ซึ่งจะให้ผลตอบแทนในอนาคตเกินกว่า 1 ปี เช่น การตั้งโรงงานใหม่ การเปลี่ยนเครื่องจักรในการผลิตใหม่ เป็นต้น โครงการลักษณะนี้เรียกว่า งบลงทุน หรือรายจ่ายลงทุน (Capital Budgeting) ซึ่งในการเตรียมการเพื่อการลงทุน เพื่อให้การลงทุนเป็นไปอย่างรอบคอบนั้น ต้องมีการจัดทำงบประมาณการลงทุน (Capital Budgeting) ซึ่งหมายถึง กระบวนการจัดทำแผนการใช้จ่ายในการลงทุนเพื่อทำให้เกิดรายรับหรือผลตอบแทนที่เพิ่มขึ้นในระยะยาว ในการจัดทำงบประมาณการลงทุนจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อองค์กร โดยในปัจจุบันได้มีการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี ซึ่งนำไปสู่การผลิตที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น และอาจนำไปสู่การเปลี่ยนแปลงในรสนิยมของผู้บริโภค ผู้บริโภคจะมีความ

ต้องการสินค้าที่มีความหลากหลายยิ่งขึ้น ทำให้สายการผลิตของกิจการนั้นล่าสมัย ตลอดจนมีกรรมกรรวมตัวของกิจการ เพื่อสร้างอำนาจต่อรองทางการค้า

ดังนั้นการจัดการของกิจการต้องมีการตื่นตัวอยู่ตลอดเวลาต่อสิ่งใหม่ เนื่องจากผลกำไร อัตราการเติบโต และความอยู่รอดในระยะยาวของกิจการนั้น ขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารจัดการสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ให้สำเร็จลุล่วงไปได้ การจัดทำงบประมาณการลงทุนถือเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจากการตัดสินใจลงทุนในโครงการใดโครงการหนึ่ง จะมีค่าใช้จ่ายในการลงทุน เช่น ค่าเครื่องมือเครื่องจักร ค่าที่ดิน ค่าสิ่งปลูกสร้าง ตลอดจนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่น ๆ ค่าใช้จ่ายเหล่านี้มักเป็นสิ่งที่เปลี่ยนแปลงไม่ได้ ดังนั้นในการเตรียมการลงทุนจึงจำเป็นต้องมีการจัดทำงบประมาณการลงทุน เพื่อให้การตัดสินใจนั้นเป็นไปอย่างรอบคอบ ซึ่งงบประมาณการลงทุนนั้นไม่เพียงแต่ใช้ในการวางแผน ค่าใช้จ่ายในการลงทุนเท่านั้น ยังสามารถใช้ในการวางแผนทางด้านอื่น ๆ ด้วยไม่ว่าจะเป็นการขายการผลิต การวางแผนเกี่ยวกับการโฆษณา โครงการฝึกอบรมพนักงาน การวิจัย และการพัฒนา การซื้อหรือเช่าเครื่องมือเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต และอาจรวมไปถึงโครงการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนในรูปของคืนทุนและรายรับในช่วงระยะเวลาที่ดำเนินการอยู่

ในการจัดทำงบประมาณการลงทุนนั้น การประเมินกระแสเงินสดนับเป็นขั้นตอนหนึ่งที่มีความสำคัญ เนื่องจากการตัดสินใจว่าจะลงทุนหรือไม่ ขึ้นอยู่กับความถูกต้องของการประเมิน โดยการประเมินกระแสเงินสดของโครงการ หมายถึง จำนวนเงินที่ต้องใช้ลงทุน (Investment Outlays) และกระแสเงินสดในแต่ละปี หลังจากโครงการได้เริ่มดำเนินการไปแล้ว มีตัวแปรรวมทั้งบุคคลมากมาย เข้ามาร่วมในกระบวนการลงทุนนี้ ตัวอย่างเช่น การพยากรณ์จำนวนหน่วยขาย และราคาขายมักจะทำโดยฝ่ายตลาดโดยอาศัยความรู้ความสามารถในเรื่องของความยืดหยุ่นของราคา (Price Elasticity) ผลกระทบของการโฆษณา สภาวะเศรษฐกิจ ปฏิบัติการของคู่แข่ง และแนวโน้มในรสนิยมของผู้บริโภค ทำนองเดียวกันจำนวนเงินที่ต้องใช้ลงทุนในผลิตภัณฑ์ใหม่ จะได้มาจากวิศวกรและฝ่ายการผลิตในขณะที่ต้นทุนในการดำเนินการ (Operating Costs) ถูกประเมินโดยนักบัญชีผู้เชี่ยวชาญด้านการผลิต ผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารบุคคล ตัวแทนการจัดซื้อ เป็นต้น

### 2.3.2 ปัจจัยในการตัดสินใจลงทุน

ในการตัดสินใจลงทุนในโครงการใด จะต้องพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

#### 1. โครงสร้างของเงินทุน (Capital Structure)

โครงสร้างของเงินทุน (Capital Structure) หมายถึงสัดส่วนระหว่างเงินทุนชนิดต่าง ๆ เช่น เงินทุนจากเจ้าหนี้และเงินทุนของเจ้าของ สัดส่วนของเงินทุนมีความหมายต่อการวิเคราะห์ทางการเงินเนื่องจากมีผลต่อต้นทุนทางการเงิน และต้นทุนของเงินทุนแต่ละชนิดมีอัตราแตกต่างกัน นอกจากนี้ความต้องการของนักลงทุน และเจ้าหนี้นี้มีความแตกต่างกันทำให้ผู้บริหารโครงการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จำเป็นต้องประสานความต้องการต่าง ๆ บนเงื่อนไขที่ทำให้ต้นทุนของเงินทุนต่ำที่สุดเท่าที่เป็นไปได้ แหล่งเงินทุนตามที่ได้กล่าวมาแล้วมีทั้งส่วนของการลงทุนจากเจ้าของและการกู้ยืมจากเจ้าหนี้

แหล่งเงินทุนที่กิจการสามารถจัดหาเงินทุนระยะยาวมาใช้ในโครงการลงทุนต่าง ๆ แบ่งออกเป็น 2 แหล่งใหญ่ ๆ คือ แหล่งเงินทุนภายนอกกิจการและแหล่งเงินทุนภายในกิจการ

### 1. แหล่งเงินทุนภายนอกกิจการ

กิจการสามารถจัดหาเงินทุนระยะยาวจากภายนอกกิจการเพื่อนำมาใช้ลงทุนในโครงการต่าง ๆ เช่น การออกหุ้นสามัญ หุ้นบุริมสิทธิ หรือหุ้นกู้ หรือการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งเงินทุนที่หามาได้แต่ละแหล่งมีต้นทุนของเงินทุนที่แตกต่างกัน

#### 1.1 การกู้ยืมจากสถาบันการเงิน

กิจการแสวงหาเงินทุนระยะยาวได้โดยการกู้ยืมจากสถาบันการเงิน เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุน และสถาบันการเงิน เป็นต้น สถาบันการเงินเหล่านี้ให้สินเชื่อระยะสั้น 1-3 ปี แต่อาจมีการต่ออายุสัญญาการกู้ยืมออกไป การให้สินเชื่อระยะสั้นจึงกลายเป็นสินเชื่อระยะยาวได้ การกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงินทำให้กิจการมีฐานะเป็นลูกหนี้ของสถาบันการเงิน ถ้าเป็นการกู้ยืมเงินจำนวนมาก เพื่อการลงทุนในโครงการขนาดใหญ่ สถาบันการเงินอาจจะต้องเข้ามาควบคุมดูแลการดำเนินงานของกิจการผู้เป็นลูกหนี้บ้าง เพื่อประเมินความสามารถในการชำระหนี้

### 2. แหล่งเงินทุนภายในกิจการ

แหล่งเงินทุนภายในกิจการ ที่จะสามารถนำมาเพื่อการลงทุนระยะยาว ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาสะสม (Accumulated Depreciation) และเงินกำไรสะสมที่ยังไม่ได้จัดสรร (Retained Earnings) การใช้เงินทุนของกิจการไปลงทุนต่อเป็นสิ่งที่ดี อย่างไรก็ตามเงินทุนจากแหล่งภายในกิจการอาจไม่สูงเพียงพอสำหรับโครงการใหญ่ ๆ ที่ต้องใช้เงินทุนมาก แหล่งเงินทุนภายนอกกิจการจึงยังมีความสำคัญมากกว่าแหล่งเงินทุนภายในกิจการ

#### 2.3.2.2 การจัดทำประมาณการทางการเงินเพื่อการตัดสินใจ

การจัดทำประมาณการทางการเงินเพื่อตัดสินใจลงทุนนับเป็นขั้นตอนที่สำคัญที่สุดก่อนการตัดสินใจ เนื่องจากโครงการลงทุนในปัจจุบันมีขนาดใหญ่ที่ใช้ทุนสูง รวมทั้งสภาวะแวดล้อมทางด้านต่าง ๆ ที่ผันแปรไม่แน่นอน ทำให้นักลงทุนไม่สามารถตัดสินใจโดยใช้วิจารณญาณและความรู้สึกส่วนตัว โดยทั่วไปแล้วการจัดทำประมาณการทางการเงินมีขั้นตอนที่สำคัญ ๆ ได้แก่

1. การประมาณการทางด้านเงินลงทุนเริ่มต้น หมายถึง เงินลงทุนในช่วงแรกก่อนที่จะเริ่มดำเนินการปกติ

2. การประมาณการทางการเงินในขณะดำเนินโครงการ หมายถึง ต้นทุนค่าใช้จ่ายต่าง ๆ และรายรับที่เกิดขึ้น เมื่อได้เปิดดำเนินการปกติ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3. การวิเคราะห์ผลตอบแทนของโครงการ หมายถึง ผลต่างระหว่างรายรับ และรายจ่าย หรือรวมถึงผลตอบแทนอื่น ๆ

### 2.3.3 การประมาณกระแสเงินสดของโครงการ

สิ่งที่สำคัญสิ่งหนึ่งในการประเมินโครงการลงทุน คือ การประมาณกระแสเงินสดที่คาดว่าจะเกิดขึ้น จากการดำเนินโครงการลงทุนตลอดอายุโครงการ กระแสเงินสดที่เกิดขึ้นแบ่งเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ งบกระแสเงินสดรับ หรืองบกระแสเงินสดเข้า (Cash Inflows) ซึ่งเป็นกระแสเงินสดที่กิจการได้รับอีกประเภทหนึ่ง คือกระแสเงินสดจ่ายหรือกระแสเงินสดออก (Cash Outflows) ซึ่งเป็นกระแสเงินสดที่กิจการต้องการจ่ายออกไป กิจการต้องประมาณงบกระแสเงินสดรับ และงบกระแสเงินสดจ่ายและหาผลสุทธิ ซึ่งเรียกว่่างบกระแสเงินสดรับสุทธิ (Net Cash Inflows) ในแต่ละปีตลอดอายุโครงการ

การประมาณงบกระแสเงินสดรับ และงบกระแสเงินสดจ่ายในแต่ละปีเป็นเรื่องที่ค่อนข้างยุ่งยากนอกเหนือจากต้องเกี่ยวข้องกับบุคคลหลายฝ่าย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง โครงการขนาดใหญ่และเป็นโครงการที่ไม่มีอยู่ในแนวของธุรกิจเดิมของกิจการ ในการประมาณกระแสเงินสดสุทธิหรือกระแสเงินสดรับสุทธินั้นต้องทำความเข้าใจกับคำว่ากระแสเงินสดรับ กระแสเงินสดจ่าย และเวลาที่เกิดกระแสเงินสด เพื่อให้การคำนวณงบกระแสเงินสดรับสุทธิทำได้ง่ายขึ้นดังนี้

1. กระแสเงินสดรับ หมายถึง รายรับที่กิจการคาดว่าจะได้รับจากการดำเนินโครงการลงทุนในแต่ละช่วงเวลา ซึ่งกระแสเงินสดรับอาจเป็นจำนวนเท่ากันทุกช่วงเวลาตลอดอายุโครงการหรือไม่เท่ากันทุกช่วงเวลาก็ได้ เช่น คาดว่าในปีแรก ๆ ของการดำเนินการผลิตสินค้าชนิดใหม่ กระแสเงินสดรับอาจจะต่ำ แต่จะสูงขึ้นในปีต่อ ๆ ไป และอาจจะลดลงในปีหลัง ๆ ใกล้เคียงสิ้นสุดโครงการ และเมื่อสิ้นสุดโครงการอาจมีทรัพย์สินบางอย่างเหลืออยู่ในกิจการซึ่งสามารถนำไปขายได้ เช่น เครื่องจักรเก่า มูลค่าทรัพย์สินที่ขายได้เรียกว่า มูลค่าซาก (Salvage Value) และถือเป็นกระแสเงินสดรับในปีที่สิ้นสุดโครงการด้วย

2. กระแสเงินสดจ่าย หมายถึง รายจ่ายที่เกิดจากการดำเนินโครงการ เช่น ต้นทุนสินค้าที่ขาย ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ยกเว้นรายจ่ายค่าดอกเบี้ยของเงินที่กู้ยืมมาลงทุนในโครงการ เพราะรายจ่ายค่าดอกเบี้ยได้นำไปคิดคำนวณด้านต้นทุนของเงินทุน ส่วนค่าเสื่อมราคามีได้ถือเป็นกระแสเงินสดจ่าย เพราะมิได้จ่ายเงินออกไปจริง ๆ อย่างไรก็ตาม การคิดค่าเสื่อมราคาจะมีผลกระทบต่อการคำนวณกระแสเงินสดรับสุทธิด้วย นอกจากนี้ถ้าภาษีเงินได้ที่กิจการจ่ายออกจากกำไรก็ถือเป็นกระแสเงินสดจ่ายด้วยเช่นกัน

3. เวลาที่เกิดกระแสเงินสด กระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เพื่อให้ง่าย และจะใช้ตารางมูลค่าปัจจุบันช่วยในการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ การใช้งานหรือการตีพิมพ์โดยไม่ได้รับอนุญาตให้ถือว่าผิดกฎหมาย การนำเอกสารนี้ไปใช้โดยไม่ได้รับอนุญาตถือว่าผิดกฎหมาย การนำเอกสารนี้ไปใช้โดยไม่ได้รับอนุญาตถือว่าผิดกฎหมาย การนำเอกสารนี้ไปใช้โดยไม่ได้รับอนุญาตถือว่าผิดกฎหมาย

กระแสเงินสดรับสุทธิที่คำนวณขึ้นได้ จะเป็นกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นในปลายปีของแต่ละปีตลอดอายุโครงการ (เริงรัก จำปาเงิน. 2544)

### 2.3.4 มูลค่าของเงินตามระยะเวลาต่าง ๆ

แนวความคิดที่สำคัญของงบประมาณการลงทุนคือ เรื่องมูลค่าของเงินในระยะเวลาต่างกัน ค่าของเงินที่ได้รับตอบแทนมาจากการลงทุนนั้นจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับว่า ได้รับเงินมาเมื่อใด มูลค่าของการใช้เงินนั้นไม่เหมือนกันกับมูลค่าของการซื้อวัตถุดิบหรือจ่ายค่าแรงงานคนงานแต่เป็นเรื่องของค่าเสียโอกาสในการนำเงินนั้นไปลงทุนในทางเลือกอื่น ๆ เช่น ถ้ากิจการลงทุนในการซื้อหุ้น กิจการจะเสียโอกาสในการนำเงินนั้นไปฝากธนาคารได้รับดอกเบี้ย เป็นต้น ดังนั้นปัญหาพื้นฐานของงบประมาณการลงทุนคือ เงินลงทุนนั้นถูกจ่ายออกไปก่อนส่วนผลตอบแทนนั้นจะได้รับในอนาคต การตัดสินใจในการลงทุนจึงจำเป็นต้องมีการเปรียบเทียบกระแสเงินสดที่จะเกิดขึ้น ณ จุดต่าง ๆ ของเวลา

เนื่องจากเงินมีค่าไม่เท่ากันในแต่ละช่วงเวลา สิ่งที่เป็นพื้นฐานสำคัญที่สุดในการทำงบประมาณการลงทุน คือ จำนวนเงินที่ได้รับในช่วงเวลาที่แตกต่างกันจะต้องถูกแปลงค่าให้เป็นค่า ณ วันที่เดียวกันก่อนที่จะนำมาเปรียบเทียบ (เริงรัก จำปาเงิน. 2544)

#### 1. มูลค่าในอนาคต

เมื่อเงินมีมูลค่าต่างกันในเวลาต่างกัน การที่กิจการมีเงินในขณะนี้ย่อมดีกว่ามีในอนาคต ถ้ากิจการมีเงิน 1 บาท ในวันนี้ย่อมมีค่ามากกว่าได้รับ 1 บาทในอีก 1 ปี หรือ 5 ปีข้างหน้า เพราะเงิน 1 บาท ในมือขณะนี้ สามารถนำไปลงทุนให้เกิดดอกผลได้มากกว่า 1 บาท ในอนาคต

#### 2. มูลค่า ณ เวลาปัจจุบัน

นักลงทุนคาดหวังให้การลงทุนนั้นสร้างผลตอบแทนในรูปกระแสเงินสดเพิ่มมากขึ้นในช่วงเวลาหลาย ๆ ปี นักลงทุนต้องเปรียบเทียบผลตอบแทนกระแสเงินสดหรือกระแสเงินสดรับเหล่านี้กับค่าใช้จ่ายที่นำมาลงทุน หรือกระแสเงินสดจ่าย เพื่อที่จะประเมินการลงทุน กระแสเงินสดทั้งหมดเกี่ยวข้องกับการลงทุนต้องถูกแปลงค่าให้เป็นวันที่กลาง เพื่อจะสามารถนำกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายมาเปรียบเทียบกันได้

แม้ว่าเวลาที่เลือกให้เป็นวันที่กลางสำหรับในการเปรียบเทียบงบประมาณกระแสเงินสดรับ และงบประมาณกระแสเงินสดจ่ายอาจเป็นเวลาใด ๆ ก็ได้ แต่โดยปกติแล้วมักเลือกใช้วันที่มีการลงทุนนั้นเกิดขึ้น นักวิเคราะห์เรียกจุดนั้นว่า Time Zero หรือ Period Zero ดังนั้นการวิเคราะห์งบประมาณการลงทุนโดยทั่วไปจะแปลงกระแสเงินสดทั้งหมดให้เป็นค่าที่เท่ากันของมัน ณ Time Zero

นักวิเคราะห์เรียกว่ามูลค่าของกระแสเงินสดในอนาคตที่ Time Zero ว่ามูลค่า ณ เวลาปัจจุบัน หรือ Present Value (PV) และเรียกว่ากระบวนการในการคำนวณมูลค่า ณ เวลาปัจจุบันว่า การลดค่า (Discounting)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การคำนวณมูลค่า ณ เวลาปัจจุบัน สามารถทำได้ดังนี้

$$PV = \frac{FN}{(1+i)^n}$$

โดย

PV = มูลค่าปัจจุบันของเงิน

FN = มูลค่าของเงินในอนาคตเมื่อสิ้นปีที่ n

i = อัตราดอกเบี้ย

n = จำนวนปี

### 2.3.5 อายุของโครงการ

อายุโครงการลงทุน หมายถึง ช่วงระยะเวลาที่คาดว่า โครงการลงทุนนั้นจะก่อให้เกิดกระแสเงินสดรับสุทธิ เช่น โครงการลงทุนอายุ 10 ปี หมายถึง โครงการลงทุนที่คาดว่าจะก่อให้เกิดกระแสเงินสดรับสุทธิเป็นเวลา 10 ปี หลังจากสิ้นสุดอายุโครงการกระแสเงินสดรับสุทธิจะมีค่าเป็นศูนย์ (หรือติดลบ) อายุของโครงการมีหลายความหมาย

#### 1. อายุการใช้งานของสินทรัพย์ (Physical Life)

โครงการลงทุนบางโครงการจำเป็นต้องการซื้อสินทรัพย์ถาวร เช่น เครื่องจักร เมื่อนำเครื่องจักรมาใช้งานในการผลิตเครื่องจักรจะต้องเสื่อมสภาพไปเนื่องจากการใช้งาน ถ้ากิจการคาดว่าเครื่องจักรจะหมดสภาพการใช้งานเมื่อปลายปีที่ 8 หมายความว่าอายุของโครงการลงทุนซึ่งขึ้นอยู่กับอายุการใช้งานของสินทรัพย์จะเท่ากับ 8 ปีด้วย

#### 2. อายุทางด้านเทคนิค (Technological Life)

เครื่องจักรที่กิจการซื้อมาใช้ในการผลิตนั้น แม้ว่ามียอายุการใช้งานนานหลายปีกว่าจะหมดสภาพ แต่เครื่องจักรนั้นอาจจะเสื่อมสภาพไปได้เนื่องจากความล้าสมัย เพราะมีเครื่องจักรใหม่ที่มีประสิทธิภาพสูงกว่าเสนอขายอยู่ในตลาด ประเทศที่มีความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีสูงมีการผลิตสินค้าใหม่ๆ ที่มีประสิทธิภาพสูงออกสู่ตลาดตลอดเวลา ทำให้สินค้านำทุนหรือเครื่องจักรที่กิจการซื้อไปใช้ในการผลิตกลายเป็นสิ่งที่ล้าสมัยในระยะเวลาไม่นาน แม้ว่าเครื่องจักรนั้นจะยังไม่หมดสภาพใช้งานก็ตาม

#### 3. อายุทางด้านเศรษฐกิจ (Economic Life)

อายุของโครงการหลายโครงการขึ้นอยู่กับอุปสงค์ของผู้บริโภค ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงได้ในระยะเวลาไม่นาน เช่น โครงการลงทุนสร้างลานสเก็ต ซึ่งเป็นที่นิยมของผู้บริโภคที่อยู่ในวัยรุ่น อย่างไรก็ตามความนิยมของผู้บริโภคในวัยนี้เปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลาในขณะที่ผู้บริโภคยังให้ความนิยมอยู่ โครงการลงทุนดังกล่าวก็ให้เกิดกระแสเงินสดรับสุทธิ แต่เมื่อผู้บริโภคเสื่อมความ

นิยมจะมีผลกระทบต่อให้กระแสเงินสดรับลดลงจนอาจกลายเป็นศูนย์ ดังนั้นการลงทุนในโครงการดังกล่าวจึงต้องคาดคะเนความนิยมของผู้บริโภคว่ามีระยะเท่าใด

การคาดคะเนอายุของโครงการว่าเป็นเท่าใด ขึ้นอยู่กับการตัดสินใจของผู้บริหาร ซึ่งต้องปรึกษากับผู้เชี่ยวชาญ และมีความชำนาญในสาขาต่าง ๆ อาทิ วิศวกร นักการตลาด นักวิจัย นักเศรษฐศาสตร์ และบริษัทผู้ผลิตหรือผู้ขายเครื่องมือเครื่องจักร เป็นต้น

### 2.3.6 ค่าเสื่อมราคา

ในโครงการซื้อสินทรัพย์ถาวร จะมีการตัดค่าเสื่อมราคาตามอายุการใช้งานเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่ได้จ่ายเป็นเงินสด ซึ่งจะปรากฏในงบกำไรขาดทุน มีผลให้เสียด้านน้อยลง และกระทบถึงกระแสเงินสดรับเข้าและกระแสเงินสดจ่ายออก ในการคิดค่าเสื่อมราคาที่แตกต่างกันทำให้ค่าเสื่อมราคาและกระแสเงินสดรับเข้าของแต่ละโครงการต่างกัน สำหรับประเทศไทยนิยมคิดค่าเสื่อมราคาแบบวิธีเส้นตรง

ปัจจัยที่มีผลต่อการคิดค่าเสื่อมราคา ได้แก่

1. ราคาทุนของสินทรัพย์ (Acquisition Cost) ประกอบด้วยราคาซื้อ ซึ่งรวมภาษีนำเข้า ภาษีซื้อที่เรียกคืนไม่ได้ และต้นทุนทางตรงอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับการจัดหาสินทรัพย์เพื่อให้สินทรัพย์นั้นอยู่ในสภาพพร้อมใช้งานได้ตามประสงค์ของกิจการ ต้องนำส่วนลดการค้าและค่าภาษีที่ได้รับคืนไปหักจากราคาซื้อด้วย ตัวอย่างของต้นทุนทางตรงอื่น ๆ เกี่ยวข้องกับการจัดหาสินทรัพย์ได้แก่ ต้นทุนการติดตั้ง ต้นทุนการเตรียมสถานที่ ต้นทุนการขนส่งเริ่มแรกและต้นทุนการเก็บรักษา ค่าธรรมเนียมวิชาชีพ เช่น ค่าจ้างวิศวกรและค่าจ้างสถาปนิก ประมาณการจ่ายในการรื้อ และการบูรณะสถานที่ภายหลังการเลิกใช้สินทรัพย์ ราคาทุนของสินทรัพย์อาจรวมต้นทุนการกู้ยืมที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้มา เพื่อการก่อสร้างหรือการผลิตสินทรัพย์ที่เข้าเงื่อนไข

2. ราคา (Salvage value หรือ Residual value) หมายถึง จำนวนเงินสุทธิ ซึ่งกิจการคาดว่า จะได้รับการจำหน่ายสินทรัพย์นั้น โดยปกติราคาซากมักมีจำนวนที่ไม่มากในสถานการณ์ดังกล่าว กิจการไม่จำเป็นต้องนำราคาซากมาพิจารณา การคิดค่าเสื่อมราคาในกรณีที่ราคาซากมีจำนวน ที่เป็นสาระสำคัญ กิจการควรประมาณราคาซากขึ้น ณ วันที่ได้สินทรัพย์นั้นมา หรือเมื่อมีการตีราคาสินทรัพย์นั้นใหม่ในเวลาต่อมา

3. อายุการใช้งาน (Useful Life) หมายถึง ระยะเวลาที่กิจการคาดว่าจะใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ หรือจำนวนผลผลิต หรือจำนวนหน่วยในลักษณะอื่นที่คล้ายคลึงกัน ซึ่งกิจการคาดว่าจะได้รับจากการใช้สินทรัพย์นั้น กิจการอาจต้องใช้ดุลยพินิจในการประมาณอายุการใช้งาน โดยอาศัยประสบการณ์จากการที่เคยใช้สินทรัพย์เดียวกันหรือสินทรัพย์ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน กิจการต้องคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้ในการกำหนดอายุการใช้งาน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.1 การกำหนดอายุการใช้งานของสินทรัพย์บางชนิดอาจทำได้ยาก กิจการอาจใช้ผลงานของผู้เชี่ยวชาญ เช่น วิศวกร ช่วยในการประมาณอายุการใช้งาน ดังตัวอย่างของสินทรัพย์ดังกล่าว เช่น สินทรัพย์ที่ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ หรือสินทรัพย์ที่ใช้ในการผลิตสินค้าหรือให้บริการชนิดใหม่ซึ่งกิจการไม่เคยมีประสบการณ์มาก่อน เป็นต้น

3.2 ประโยชน์เชิงเศรษฐกิจที่กิจการคาดว่าจะได้รับจากการใช้สินทรัพย์ โดยประเมินการกำลังการผลิตหรือผลผลิตที่คาดว่าจะได้จากสินทรัพย์นั้น

3.3 ความล้าสมัยทางด้านเทคนิค ซึ่งเกิดจากการเปลี่ยนแปลงหรือการปรับปรุงการผลิต หรือเกิดจากความต้องการสินค้าหรือบริการที่เปลี่ยนแปลงไป

3.4 การชำรุดเสียหายที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากการใช้งานของสินทรัพย์ ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น แผนการซ่อมแซมและบำรุงรักษา จำนวนผลัดในการผลิต การดูแลและบำรุงรักษาสินทรัพย์ในขณะที่ไม่มีการใช้งาน เป็นต้น

3.5 ข้อจำกัดหรือข้อกำหนดทางกฎหมายสำหรับการใช้สินทรัพย์ เช่น การสิ้นสุดอายุของสัญญาเช่า เป็นต้น กิจการต้องทบทวนอายุการใช้งานของสินทรัพย์อย่างสม่ำเสมอ เนื่องจากอายุการใช้งานของสินทรัพย์ที่ได้ประมาณไว้เดิมอาจไม่เหมาะสม ตัวอย่างเช่น สินทรัพย์อาจมีอายุการใช้งานนานขึ้น เนื่องจากกิจการปรับปรุงหรือทำให้สินทรัพย์มีสภาพดีขึ้นกว่าเดิม ในทางตรงข้ามสินทรัพย์อาจมีอายุการใช้งานลดลง เนื่องจากมีการเปลี่ยนแปลงในด้านความต้องการของสินค้าหรือบริการหรือการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี ในกรณีเช่นนี้กิจการต้องปรับปรุงอายุการใช้งานของสินทรัพย์ และอัตราค่าเสื่อมราคาใหม่สำหรับงวดบัญชีปัจจุบันและงวดต่อไป โดยใช้วิธีเปลี่ยนทันทีเป็นต้นไป

4. วิธีการคิดค่าเสื่อมราคา (Depreciation Method) การคิดค่าเสื่อมราคาเป็นการปันส่วนมูลค่าเสื่อมสภาพ (Depreciation Amount) ของสินทรัพย์อย่างมีระบบตลอดอายุการใช้งานสินทรัพย์ โดยมูลค่าเสื่อมสภาพ หมายถึง ราคาทุนของสินทรัพย์หรือราคาอื่นที่ใช้แทนราคาทุนหักด้วยราคาซากที่ประมาณไว้ วิธีการคิดค่าเสื่อมราคามีผลต่อจำนวนค่าเสื่อมราคา เช่น วิธีเส้นตรงมีผลทำให้กิจการปันส่วนมูลค่าเสื่อมสภาพของสินทรัพย์ด้วยจำนวนเท่ากันตลอดอายุการใช้งานของสินทรัพย์ อย่างไรก็ตาม กิจการควรที่จะเลือกใช้วิธีการคิดค่าเสื่อมราคาให้เหมาะสมกับรูปแบบของประโยชน์เชิงเศรษฐกิจที่กิจการคาดว่าจะได้รับ และควรใช้วิธีการดังกล่าวอย่างสม่ำเสมอในทุกกรอบระยะเวลาบัญชีเว้นแต่รูปแบบของประโยชน์เชิงเศรษฐกิจที่คาดว่าจะได้รับจากสินทรัพย์นั้นเปลี่ยนแปลงไป นั่นคือกิจการต้องทบทวนวิธีการคิดค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์อย่างสม่ำเสมอ หากกิจการพบว่าลักษณะรูปแบบของประโยชน์เชิงเศรษฐกิจที่คาดว่าจะได้รับจากสินทรัพย์นั้นเปลี่ยนแปลงไปอย่าง เป็นสาระสำคัญ กิจการต้องเปลี่ยนวิธีการคิดค่าเสื่อมราคา เพื่อให้วิธีนั้นสะท้อนถึงลักษณะรูปแบบของประโยชน์เชิงเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงไป

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การคิดค่าเสื่อมราคาในอัตราคงที่ตามวิธีเส้นตรง (Straight-Line) เป็นการปันส่วนมูลค่าของสินทรัพย์เป็นค่าเสื่อมราคาในแต่ละปีเท่า ๆ กัน ตลอดอายุการใช้งานของสินทรัพย์ ซึ่งคำนวณได้ดังนี้

$$\text{ค่าเสื่อมราคาต่อปี} = \frac{\text{ราคาทุน} - \text{มูลค่าซาก}}{\text{อายุการใช้งาน}}$$

การคิดค่าเสื่อมราคาตามวิธีนี้ จะให้ผลที่ถูกต้อง และเหมาะสมภายใต้ข้อสมมติว่า ดอกเบี้ยหรือ ต้นทุนของเงินทุนมีค่าเท่ากับศูนย์ ค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซม และบำรุงรักษามีจำนวนเท่ากัน ตลอดอายุการใช้งานของสินทรัพย์ และใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพเท่ากันตลอดอายุการใช้งาน มีการใช้สินทรัพย์เพื่อก่อให้เกิดรายได้ที่เท่ากันทุกปี และสามารถคาดคะเนเกี่ยวกับการประมาณการในเรื่องต่าง ๆ รวมทั้งการประมาณอายุการใช้งานของสินทรัพย์ค่อนข้างแน่นอนอย่างสมเหตุสมผล

การคิดค่าเสื่อมราคาตามวิธีนี้มีข้อดี คือ ง่ายและสะดวก แต่ยังมีข้อจำกัดที่ไม่ได้คำนึงถึงต้นทุนของเงินทุนและไม่ได้คำนึงถึงประโยชน์ที่ได้รับจากการใช้สินทรัพย์อย่างแท้จริง กล่าวคือ ในทางปฏิบัติสินทรัพย์อาจไม่ได้มีการใช้งานอย่างมีประสิทธิภาพเท่า ๆ กันทุกปีตลอดอายุการใช้งาน

### 2.3.7 หลักเกณฑ์ในการประเมินโครงการลงทุน

ในการที่ตัดสินใจลงทุนในโครงการต่าง ๆ นั้นจะมีหลักเกณฑ์ในการประเมินโครงการลงทุนมีดังนี้

#### 1. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB)

ระยะเวลาคืนทุน คือ ระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับสุทธิจากการลงทุนมีจำนวนเท่ากับกระแสเงินสดจ่ายลงทุนสุทธิตอนเริ่ม โครงการ

หลักเกณฑ์ในการพิจารณาตัดสินใจควรเลือกโครงการที่มีระยะเวลาคืนทุนเร็วที่สุด เพราะจะทำให้ได้รับความเสี่ยงน้อยที่สุดด้วย

การคำนวณระยะเวลาคืนทุน

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \text{จำนวนปีก่อนคืนทุน} + \frac{\text{กระแสเงินสดที่เหลือ}}{\text{กระแสเงินสดทั้งปี}}$$

#### ข้อดีของวิธีระยะเวลาคืนทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับครูผู้สอนเพื่อตรวจสอบเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ทำซ้ำได้โดยไม่ขออนุญาต  
1. การคำนวณระยะเวลาคืนทุนนั้นจะใช้กระแสเงินสด (Cash Flows) ไม่ใช่กำไรทางการ  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้คัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

บัญชี (Accounting Profit) ซึ่งเน้นให้เห็นถึงผลตอบแทนและต้นทุนของโครงการลงทุนที่เกิดขึ้นในเวลาที่เกิดขึ้นจริง

2. ระยะเวลาคืนทุนนี้ช่วยต่อการทำความเข้าใจ และง่ายต่อการคำนวณ
3. ระยะเวลาคืนทุนใช้เป็นเครื่องมือในการคัดสรรโครงการลงทุนที่น่าสนใจเบื้องต้น
4. บริษัทที่ขาดสภาพคล่อง ถ้าโครงการมีระยะเวลาคืนทุนสั้นจะทำให้สภาพคล่องในอนาคตดียิ่งขึ้น และโครงการที่มีความเสี่ยงมาก ๆ ย่อมต้องการได้รับการคืนทุนเร็วที่สุดเพื่อลดความเสี่ยง ดังนั้นจึงเหมาะสมที่จะใช้การประเมินค่าโครงการโดยวิธีหาระยะเวลาคืนทุน

ข้อเสียของวิธีระยะเวลาคืนทุน

1. ไม่ได้คำนึงถึงแนวความคิดเกี่ยวกับมูลค่าเงินตามเวลา (Time Value of Money)
  2. ไม่ได้คำนึงถึงกระแสเงินสดรับที่ได้รับหลังจากคืนทุนแล้ว ว่าจะเป็นอย่างไ
  3. ไม่ได้คำนึงถึงผลกำไรที่จะได้รับการลงทุน สนใจแต่เฉพาะระยะเวลาคืนทุนเท่านั้น
- โครงการที่มีระยะเวลาคืนทุนสั้น อาจจะทำให้ผลกำไรที่ต่ำกว่าก็เป็นได้

## 2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) ของโครงการใดก็ตาม คือ มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับและกระแสเงินสดจ่ายในแต่ละงวด โดยใช้ต้นทุนของเงินทุนเป็นอัตราส่วนลดผลรวมของกระแสเงินสดรับและเงินสดจ่าย ซึ่งสามารถเขียนเป็นสมการของ NPV ได้ดังนี้

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

หรือ

$$= \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t}$$

เมื่อ  $CF_0$  = เงินลงทุนครั้งแรก (Initial Outlay)

$CF_t$  = กระแสเงินสดสุทธิในปีที่  $t$

$k$  = ต้นทุนของเงินทุนในโครงการ (Project's Cost of Capital) ซึ่งจะใช้เป็นอัตราส่วนลด (Discount Rate)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการลงทุน เป็นการวัดมูลค่าของโครงการลงทุนในรูปแบบของมูลค่าเงิน ณ ปัจจุบัน เนื่องจากกระแสเงินสดของโครงการลงทุนถูกลดค่ามาเป็นมูลค่าปัจจุบัน โดยการเปรียบเทียบระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับกับกระแสเงินสดจ่ายลงทุนของโครงการลงทุน ในการตัดสินใจเลือกลงทุนหรือไม่ สามารถพิจารณาได้ดังนี้

ถ้า NPV เป็นบวก ควรยอมรับโครงการลงทุน

ถ้า NPV เป็นลบ ควรปฏิเสธโครงการลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ข้อดีของวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

1. วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นการใช้กระแสเงินสด (Cash flows) มากกว่ากำไรทางการบัญชี (Accounting Profit) ซึ่งจะสะท้อนให้เห็นเวลาที่แท้จริงของผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการลงทุน
2. วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิได้นำแนวความคิดเกี่ยวกับมูลค่าเงินตามเวลามาใช้ประกอบการคำนวณ ซึ่งทำให้สามารถทำการเปรียบเทียบระหว่างผลตอบแทนจากโครงการลงทุนกับเงินลงทุนได้อย่างมีเหตุผลมากยิ่งขึ้น
3. เนื่องจากการตัดสินใจเลือกโครงการลงทุนโดยวิธีมูลค่าปัจจุบันนี้ จะทำการเลือกโครงการลงทุนที่มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวกเท่านั้น เพราะฉะนั้นจะเป็นผลทำให้มูลค่าของบริษัทสูงขึ้น กล่าวคือ บริษัทสามารถสร้างความมั่งคั่งสูงสุดให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ ซึ่งเป็นเป้าหมายหลักของบริษัท

### ข้อเสียของวิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

การใช้วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิต้องคำนึงถึงรายละเอียดของการประมาณการกระแสเงินสดของโครงการลงทุน ซึ่งอาจมีความผิดพลาดได้ง่ายในการประมาณการข้อมูล

#### 3. อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

อัตราผลตอบแทนจากโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) คือ อัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสผลตอบแทน และต้นทุนเท่ากัน ซึ่งสามารถเขียนเป็นสมการได้ดังนี้

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

หรือ

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

การพิจารณาว่าโครงการ ควรจะลงทุนหรือไม่ สามารถพิจารณาได้ดังนี้

ถ้า IRR ของโครงการ มากกว่า ที่กำหนด ควรลงทุน

ถ้า IRR ของโครงการ น้อยกว่า ที่กำหนด ไม่ควรลงทุน

ถ้า IRR ของโครงการ เท่ากับ ที่กำหนด ลงทุนหรือไม่ลงทุนก็ได้

ถ้าต้องเลือกโครงการเดียว ต้องเลือกโครงการที่ IRR สูงสุด

#### 4. อัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit Cost Ratio: B/C Ratio)

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit Cost ratio หรือ B/C ratio) คือ ส่วนของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับหลังภาษีของโครงการลงทุนต่อกระแสเงินสดจ่ายลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่จัดทำขึ้นเพื่อการเรียนการสอนเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

$$B/C \text{ ratio} = \frac{\text{มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน (PVB)}}{\text{มูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่าย (PVC)}}$$

การตัดสินใจลงทุน ทำโดยการพิจารณาโครงการลงทุนดังนี้

ถ้า B/C ratio มีค่ามากกว่าหรือเท่ากับ 1 แสดงว่าโครงการให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับที่ลงทุนไป

ถ้า B/C ratio ค่าน้อยกว่า 1 แสดงว่า ผลตอบแทนที่ได้รับจากโครงการไม่คุ้มกับเงินลงทุนที่เสียไป

#### 5. การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

เป็นการวิเคราะห์โครงการภายใต้สถานการณ์เสี่ยงภัยและไม่แน่นอน โดยที่ความเสี่ยงหมายถึงสถานการณ์ซึ่งผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต มีความไม่แน่นอนหรือการที่ไม่มีความรู้ อย่างแน่ชัดเกี่ยวกับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต แต่ขณะเดียวกันพอจะทราบ ถึงความน่าจะเป็นที่สถานการณ์ต่าง ๆ จะเกิดขึ้นในอนาคตอย่างประมาณการได้ และความไม่แน่นอนหมายถึงสถานการณ์ซึ่งผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตไม่อยู่ในฐานะที่จะคาดหมายได้ หรือการที่ไม่มีความรู้ใด ๆ เกี่ยวกับสภาพที่จะเกิดขึ้นในอนาคตเลย หรือไม่ทราบความน่าจะเป็นที่จะเกิดขึ้นเลย ดังนั้น การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ จึงเป็นการสร้างทางเลือกในการตัดสินใจให้กับผู้ลงทุน โดยพิจารณาจากอัตราผลตอบแทนที่เปลี่ยนแปลงไป เมื่อมีกำหนดให้ปัจจัยใดปัจจัยหนึ่งเปลี่ยนแปลงในขณะที่ปัจจัยอื่น ๆ คงที่ (ซูชีพ. 2544)

### 2.4 ทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของผู้บริโภค

พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง พฤติกรรมซึ่งผู้บริโภคทำการค้นหา การซื้อ การใช้การประเมินผลการใช้สอยผลิตภัณฑ์ และการบริการ ซึ่งคาดว่าจะสนองความต้องการของเขา (Sciffman and Kanuk. 1994)

นักการตลาดจำเป็นต้องศึกษา และวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคด้วยเหตุผลหลายประการ กล่าวคือ

1. พฤติกรรมของผู้บริโภคมีผลต่อกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจ และมีผลทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ ถ้ากลยุทธ์ทางการตลาดสามารถตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคได้

2. เพื่อให้สอดคล้องกับแนวความคิดทางการตลาดที่ว่า การทำให้ลูกค้าพึงพอใจ ด้วยเหตุนี้จึงต้องศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อจัดสิ่งกระตุ้นหรือกลยุทธ์การตลาด เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคได้ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2541)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงหรือทำซ้ำโดยไม่ได้รับอนุญาตจากเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 2.4.1 การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคเป็นการค้นหาถึงลักษณะความต้องการ และการวิจัยพฤติกรรมผู้บริโภค และการใช้ของผู้บริโภคเพื่อผลทางการตลาดต่อการสนองผู้บริโภคให้เกิดความพึงพอใจ และได้เป็นเป้าหมายของการตลาด และเพื่อให้ทราบถึงลักษณะความต้องการ และพฤติกรรมผู้บริโภค คำตอบที่ได้จะช่วยให้สามารถจัดกลยุทธ์ การตลาด (Marketing Strategies) ที่สามารถสนองความพึงพอใจของผู้บริโภคได้อย่างเหมาะสม โดยทำให้ทราบว่าตลาดเป้าหมายมีพฤติกรรมในการเลือกซื้อเป็นอย่างไร ควรใช้กลยุทธ์ใดเป็นตัวกระตุ้นให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจมากยิ่งขึ้น และทราบถึงวัตถุประสงค์ที่แท้จริงของผู้บริโภค ในการนำตัวผลิตภัณฑ์ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ และทราบถึงกระบวนการในการตัดสินใจเลือกซื้อว่า บุคคลใดมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อมากที่สุด และสุดท้ายคือทำให้ทราบว่าผู้บริโภคมีขั้นตอนในการตัดสินใจซื้ออย่างไร มีองค์ประกอบอะไรในการตัดสินใจซื้อมากที่สุด ก่อให้เกิดกลยุทธ์ด้านการตลาดตามมา เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ที่ได้ ตั้งเอาไว้ให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด

คำถามที่ใช้เพื่อค้นหาถึงลักษณะพฤติกรรมผู้บริโภคคือ 6Ws และ 1H ซึ่งประกอบด้วย Who, What, Why, Who, When, Where และ How เพื่อค้นหาคำตอบ 7 ประการ หรือ 7Os ซึ่งประกอบด้วย Occupants, Objects, Objectives, Organizations, Occasions, Outlets และ Operations (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2541)

ตารางที่ 2.1 คำถาม 6 Ws และ 1H และคำตอบ 7Os เกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค

คำถาม (6Ws และ 1H)	คำตอบที่ต้องการทราบ(7Os)	กลยุทธ์การตลาดที่เกี่ยวข้อง
1. ใครอยู่ใน ตลาด เป้าหมาย (Who Is In The Target?)	ลักษณะกลุ่มเป้าหมาย (Occupants) ทางด้าน (1) ประชากรศาสตร์ (2) ภูมิศาสตร์ (3) จิตวิทยา หรือ จิตวิเคราะห์ (4) พฤติกรรมศาสตร์	กลยุทธ์การตลาด และส่วนประสม ทางการตลาดที่เหมาะสมและ ตอบสนองความพึงพอใจของ กลุ่มเป้าหมายได้
2. ผู้บริโภคซื้ออะไร (What Does The Consumer Buy?)	สิ่งที่ผู้บริโภคต้องการซื้อ (Objects) และต้องการจากผลิตภัณฑ์	กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy) ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ หลัก รูปลักษณ์ ผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ควบ ผลิตภัณฑ์ที่ คาดหวัง และ ศักยภาพผลิตภัณฑ์
3. ทำไมผู้บริโภคจึงซื้อ (Why Does The Consumer Buy?)	วัตถุประสงค์ในการซื้อ (Objectives) ผู้บริโภคซื้อสินค้า เพื่อสนองความต้องการของด้าน ร่างกายและด้านจิตวิทยาซึ่ง ต้องการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพล ต่อ พฤติกรรมการซื้อคือ (1) ปัจจัยภายในหรือปัจจัยทาง จิตวิทยา(2) ปัจจัยทางสังคม และ วัฒนธรรม (3) ปัจจัยเฉพาะ บุคคล	กลยุทธ์ที่ใช้มากคือ (1) กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategies) (2) กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategies) (3) กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategies) (4) กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัด จำหน่าย (Distribution Channel Strategies)
4. ใครมีส่วนร่วม ในการตัดสินใจ (Who Participates In The Buying?)	บทบาทของกลุ่ม(Organizations) มีอิทธิพลในการตัดสินใจซื้อ ประกอบด้วย(1) ผู้ริเริ่ม (2) ผู้มีอิทธิพล (3) ผู้ตัดสินใจซื้อ (4) ผู้ซื้อ (5) ผู้ใช้	กลยุทธ์ที่ใช้มากคือ กลยุทธ์การ โฆษณา และการส่งเสริมการตลาด (Advertising and Promotion Strategies) โดยใช้กลุ่มอิทธิพล

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

คำถาม (6Ws และ 1H)	คำตอบที่ต้องการทราบ(7Os)	กลยุทธ์การตลาดที่เกี่ยวข้อง
5. ผู้บริโภคซื้อ เมื่อใด (When Does The Consumer Buy?)	โอกาสในการซื้อ (Occasions) เช่น ช่วงเดือนใดของปี หรือช่วง ฤดูกาลใดของปี ช่วงวันใดของ เดือน ช่วงเวลาใดของวัน	กลยุทธ์ที่ใช้มากคือกลยุทธ์การ ส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategies) เช่น ทำการส่งเสริม การตลาดเมื่อใดจึงจะสอดคล้องกับ โอกาสในการซื้อ
6. ผู้บริโภคซื้อที่ ไหน (Where Does The Consumer Buy?)	ช่องทางหรือแหล่ง (Outlets) ที่ ผู้บริโภคไปทำการซื้อ เช่น ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต บางลำพู สยามสแควร์ เป็นต้น	กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย (Distribution Channel Strategies) บริษัทนำผลิตภัณฑ์สู่ตลาด เป้าหมายโดย พิจารณาว่า จะผ่าน คนกลางอย่างไร
7. ผู้บริโภคซื้ออย่างไร (How Does The Consumer Buy?)	ขั้นตอนในการตัดสินใจซื้อ (Operation) ประกอบด้วย (1) การรับรู้ปัญหา (2) การค้น หาข้อมูล (3) การประเมินผล ทางเลือก (4) การตัดสินใจซื้อ (5) ความรู้สึกภายหลังการซื้อ	กลยุทธ์ที่ใช้มาก คือกลยุทธ์การ ส่งเสริม การตลาด (Promotion Strategies) ประกอบด้วย การ โฆษณา การขายโดยใช้ พนักงาน ขาย การให้ข่าว ประชาสัมพันธ์ การตลาดทางตรง เป็นต้น

ที่มา : (ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. 2541)

### 2.5 วรรณกรรมหรืองานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ธวัชชัย บวชกิจรุ่งเรือง (2539) เขียนบทความเรื่อง "การศึกษาความเป็นไปได้สำหรับการลงทุนในธุรกิจ อพาร์ทเมนต์ ให้เช่าของผู้ประกอบการ SMEs." กล่าวว่าทำเลที่ตั้งอพาร์ทเมนต์ที่ดีควรตั้งโครงการอยู่ในย่านชุมชน หรือในละแวกย่านชุมชน อยู่ริมถนนใหญ่ หรือใกล้ถนนใหญ่ ใกล้ตลาดสด การเดินทางสะดวก มีรถโดยสารประจำทางผ่าน หรือมีรถโดยสารผ่านถึงช่วงดึก ทำเลที่ตั้งไม่ดี คือ ที่ตั้งโครงการอยู่ในซอยลึกเกินไป ระหว่างข้างทางมีพญาขึ้นหนาที่บ ก่อนข้างเขียบระหว่างทางเข้าโครงการเปลี่ยว การเดินทางของผู้เช่าห้องพักต้องอาศัยนั่งรถมอเตอร์ไซค์รับจ้างราคาแพง ที่ตั้งโครงการขาดแคลนร้านอาหาร เป็นต้น ผู้ลงทุนควรเข้าใจถึงพฤติกรรมกลุ่มลูกค้า

เอกสารเป้าหมายเป็นอย่างดี เช่น พฤติกรรมที่การเช่าห้องพักของพนักงาน โรงงานจะนิยมพักอยู่ร่วมกัน 2-3  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

คนต่อห้อง และอาจเผื่อไว้สำหรับญาติพี่น้องมาเยี่ยม และพักค้างคืนได้ การจ่ายค่าเช่าห้องมักจะเช่าร์กันออก โดยต้องการจ่ายค่าเช่าห้องซึ่งเป็นรายจ่ายประจำให้ต่ำที่สุด และที่สำคัญคือไม่ต้องการให้หอพักรอพักอยู่ไกลที่ทำงานมากนัก เพราะทำงานเป็นกะ

มารีย์ วงษ์สันต์ (2546) ศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนในโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ย่านรามคำแหง โดยการสำรวจพื้นที่ ที่จะทำโครงการและออกแบบสอบถามข้อมูลความต้องการ และแนวทางการตัดสินใจเลือกเช่าที่พักอาศัยจากกลุ่มเป้าหมาย คือ ผู้เช่าที่พักอาศัยประเภทต่าง ๆ ในพื้นที่ย่านรามคำแหง โดยการสุ่มตัวอย่าง ลักษณะของโครงการ คือ การเช่าที่ดินระยะเวลา 30 ปี เพื่อสร้างอพาร์ทเมนต์ให้เช่า เงินลงทุนที่ใช้ในการดำเนินงานเท่ากับ 15,000,000 บาทเป็นเงินทุน จากส่วนของเจ้าของจำนวน 4,500,000 บาท และเงินกู้จากสถาบันการเงินจำนวน 11,500,000 บาท โดยเงินกู้มีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 8 ต่อปี ต้นทุนเงินทุนของโครงการร้อยละ 8 ผลการศึกษาทางการเงินพบว่าโครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุนกล่าวคือมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 1,139,727 บาท ผลตอบแทนภายในจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 8.60 และมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 7.3 ปี จากการวิเคราะห์ทางการเงิน พบว่าสัดส่วนของเงินลงทุนที่ประกอบด้วยเงินลงทุนจากผู้ลงทุน และเงินกู้ยืม เป็นปัจจัยหลักที่มีผลต่อผลตอบแทนจากการลงทุนในอนาคตเพราะหากมีสัดส่วนเงินกู้สูงเกินไป จะมีผลให้โครงการนั้นมีภาระผูกพันในระยะยาวทำให้มีค่าใช้จ่ายสูง เมื่อต้องเผชิญภาวะทางเศรษฐกิจที่อ่อนไหวและมีผลกระทบต่ออัตราค่าเช่า หรืออยู่ในภาวะการแข่งขันกันด้านราคาแล้ว อาจทำให้โครงการต้องประสบกับปัญหาความไม่สมดุลของภาระเงินสตรรับ-จ่าย มีผลกระทบโดยตรงต่ออัตราผลตอบแทนจากการลงทุน และหากเกิดขึ้นเป็นเวลานานจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของโครงการได้

ศิริพร ชนะสุข (2548) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่ากรณีศึกษา: บริเวณมหาวิทยาลัยอุบลราชธานี เงินลงทุนของโครงการ 7,000,000 บาท ทำการกู้จากสถาบันการเงินร้อยละ 100 อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 12 ต่อปี อายุโครงการเท่ากับ 30 ปี จากการวิเคราะห์ทางการเงินพบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,753, 899.07 บาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) เท่ากับ 1.67:1 และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับร้อยละ 16 ต่อปี ซึ่งผลการวิเคราะห์แสดงว่าโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าบริเวณมหาวิทยาลัยอุบลราชธานี ให้ผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุน ผลการวิเคราะห์ความอ่อนไหวพบว่า ถ้าอัตราการเช่าคงที่ แต่ราคาค่าเช่าห้องพักลดลงร้อยละ 20 ต่อปีโครงการนี้ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน เมื่ออัตราการเช่าคงที่ ราคาค่าเช่าห้องพักคงที่ แต่อัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 14 ปี โครงการนี้ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน เมื่อราคาค่าเช่าห้องพักคงที่ แต่อัตราการเช่าลดลงร้อยละ 10 ต่อปีโครงการนี้ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

อัญญารัตน์ ยศกฤดา (2550) ได้ทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนหอพักเอกชนในอำเภอเมือง จังหวัดพะเยา ผลการศึกษาพบว่ากลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีความต้องการใช้บริการหากมีการลงทุนสร้างหอพัก การลงทุนในหอพักต้องใช้เงินลงทุนจำนวน 4,570,730 บาท ซึ่งประกอบด้วย ส่วนของทุน 3,110,733 บาท และส่วนของหนี้สิน 1,569,040 บาท ผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนต้องการจากการลงทุนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 8 โครงการนี้ต้องใช้ระยะเวลาคืนทุน เท่ากับ 10 ปี 11 เดือน 5 วัน โครงการไม่มีความคุ้มค่าในการลงทุน กล่าวคือโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นลบ เท่ากับ 1,491 บาท และอัตราผลตอบแทนโครงการเท่ากับร้อยละ 7.99 ซึ่งน้อยผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนต้องการ

## 2.6 วิธีดำเนินการวิจัย

### 2.6.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

การศึกษานี้มีแหล่งที่มาของข้อมูลจาก 2 แหล่ง คือ ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) และข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) จากผู้พักอาศัยในห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี เพื่อทราบถึงพฤติกรรมการเช่าห้องแถว ปัจจัยส่วนประสมการตลาดที่มีผลต่อการเลือกเช่าห้องแถว ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ และสอบถามผู้เกี่ยวข้องอื่น ๆ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1.1 ข้อมูลด้านเทคนิค การจัดการและการเงิน เช่น โครงสร้างของต้นทุน ราคาค่าก่อสร้าง จำนวนพนักงาน อัตราการเข้าพัก ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี 2 ราย

1.2 ค่าใช้จ่ายเบื้องต้นของการก่อสร้างได้จากการประมาณของวิศวกร 3 ราย

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นแหล่งข้อมูลที่ได้จากการศึกษาค้นคว้ารวบรวมข้อมูลจากหนังสือวิชาการ ผลงานวิจัย ตลอดจนวารสาร บทความ สิ่งพิมพ์ และเว็บไซต์ต่าง ๆ

### 2.6.2 เครื่องมือสำหรับการเก็บรวบรวมข้อมูล

ใช้การสำรวจโดยใช้แบบสอบถาม (Questionnaire) โดยแบ่งโครงสร้างคำถามออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป และพฤติกรรมการเช่าอยู่อาศัยของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 เป็นแบบสอบถามเกี่ยวกับข้อมูล ลักษณะ ห้องแถวให้เช่าที่ต้องการ และปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกพักห้องแถวให้เช่า ได้แก่ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านทำเลที่ตั้ง ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านกระบวนการ และด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

### 2.6.3 ประชากร และวิธีการสุ่มตัวอย่าง

กลุ่มประชากรที่ใช้ในการศึกษาคั้งนี้คือ ผู้พักห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี ซึ่งไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน จึงต้องใช้สูตรของ Taro Yamane (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2546) ในการกำหนดตัวอย่าง

สูตร 
$$N = \frac{Z^2 pq}{e^2}$$

โดยที่

- N = ขนาดของตัวอย่าง
- p = ค่าประมาณร้อยละที่คาดหวัง (ในที่นี้กำหนด p = 0.5)
- q = 1 - p
- Z = ระดับความเชื่อมั่น (ในที่นี้กำหนดไว้ที่ร้อยละ 95 ดังนั้น Z = 1.96)
- e = ค่าความคลาดเคลื่อนที่ยอมรับได้ (ในที่นี้กำหนดร้อยละ 7)

แทนค่าในสมการ 
$$N = \frac{(1.96)^2 (0.5) (0.5)}{(0.07)^2}$$

$$N = 196$$

ดังนั้นจำนวนตัวอย่างต้องไม่น้อยกว่า 196 ตัวอย่าง โดยในการศึกษาคั้งนี้จะเก็บตัวอย่างเท่ากับ 200 คน

### 2.6.4 วิธีการสุ่มตัวอย่าง

การศึกษาคั้งนี้ผู้ศึกษาเก็บตัวอย่างผู้ที่พักอาศัยห้องแถวให้เช่า ในบริเวณตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรีจากห้องแถวให้เช่าจำนวน 10 แห่ง แห่งละ 20 คน การสุ่มตัวอย่างผู้เช่าพักใช้วิธีการสุ่มแบบบังเอิญ รายชื่อห้องแถวให้เช่า 10 แห่งได้แก่

1. ห้องแถวคุณวิจิต
2. ห้องแถวคุณวิเชียร
3. ห้องแถวคุณน้อย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้เพื่อการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4. ห้องแถวคุณสายัณห์
5. ห้องแถวคุณสอาด
6. ห้องแถวคุณไพโรจน์
7. ห้องแถวศีกขาว
8. ห้องแถวศีกเฉียง
9. ห้องแถวบ้านไข่
10. ห้องแถวคุณแป๊ะ

### 2.6.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

หลังจากเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิที่ได้จากการตอบแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างแล้ว นำแบบสอบถามดังกล่าวมาวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้โปรแกรม SPSS ดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม พฤติกรรมการเช่าห้องแถวใช้วิธีการแจกแจงความถี่ จำนวน ร้อยละ
2. การวิเคราะห์ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการเลือกห้องแถวให้เช่า โดยแบ่งระดับความสำคัญมากที่สุดไปน้อยที่สุดของแต่ละด้านของปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด โดยได้แบ่งระดับความสำคัญตามมาตรวัดแบบ Likert Scale เป็น 5 ระดับ คือมากที่สุด มากปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด มีคะแนนสำหรับตัวเลือก ดังนี้

ระดับความสำคัญ	คะแนน
มากที่สุด	5
มาก	4
ปานกลาง	3
น้อย	2
น้อยที่สุด	1

มีความกว้างของค่าเฉลี่ยแต่ละระดับความสำคัญ โดยใช้วิธีการคำนวณหาความกว้างของชั้น ตามหลักการค่าเฉลี่ย ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} &= \frac{(\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด})}{\text{จำนวนชั้น}} \\ &= \frac{(5 - 1)}{5} \end{aligned}$$

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากการคำนวณ สามารถกำหนดช่วงค่าเฉลี่ยของแต่ละระดับความสำคัญได้ดังนี้

ค่าคะแนนเฉลี่ย	หมายถึง	ระดับความสำคัญ
4.21 – 5.00	หมายถึง	มากที่สุด
3.41 – 4.20	หมายถึง	มาก
2.61 – 3.40	หมายถึง	ปานกลาง
1.81 – 2.60	หมายถึง	น้อย
1.00 – 1.80	หมายถึง	น้อยที่สุด

3. การวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุนวิเคราะห์ด้วยวิธีระยะเวลาคืนทุน วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ วิธีอัตราผลตอบแทนภายใน และวิธีวิเคราะห์ความอ่อนไหว



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 3

# ความรู้ทั่วไปของธุรกิจห้องแถวให้เช่า

ในปัจจุบันนี้ภาพรวมการลงทุนในนิคมอุตสาหกรรมอมตะนครมีนักลงทุนทำการขยายการลงทุนเพิ่ม และมีนักลงทุนรายใหม่เข้ามาลงทุนเพิ่ม (นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร. 2553) จึงทำให้มีการพัฒนาด้านอุตสาหกรรมของไทยเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว ดังนั้นจึงมีความต้องการแรงงานเพิ่มมากขึ้น ซึ่งแรงงานส่วนใหญ่เป็นคนต่างถิ่นที่เดินทางเข้ามาหางานทำ จึงทำให้มีการโยกย้ายถิ่นที่อยู่เพื่อการเดินทางที่สะดวกสบาย ส่งผลให้มีความต้องการที่พักอาศัยให้เช่ามากขึ้น จึงเป็นทางเลือกของนักลงทุนที่สนใจทำโครงการห้องแถวให้เช่า เพราะมีตลาดรองรับ ความต้องการของตลาดมีต่อเนื่อง กลุ่มลูกค้าหลากหลาย และมีจำนวนมาก ดังนั้นธุรกิจห้องแถวให้เช่ากำลังเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว และเป็นธุรกิจที่มีโอกาสทางการตลาดสูง

### 3.1 ธุรกิจห้องแถวให้เช่า

#### 3.1.1 รูปแบบธุรกิจที่พักอาศัยให้เช่า

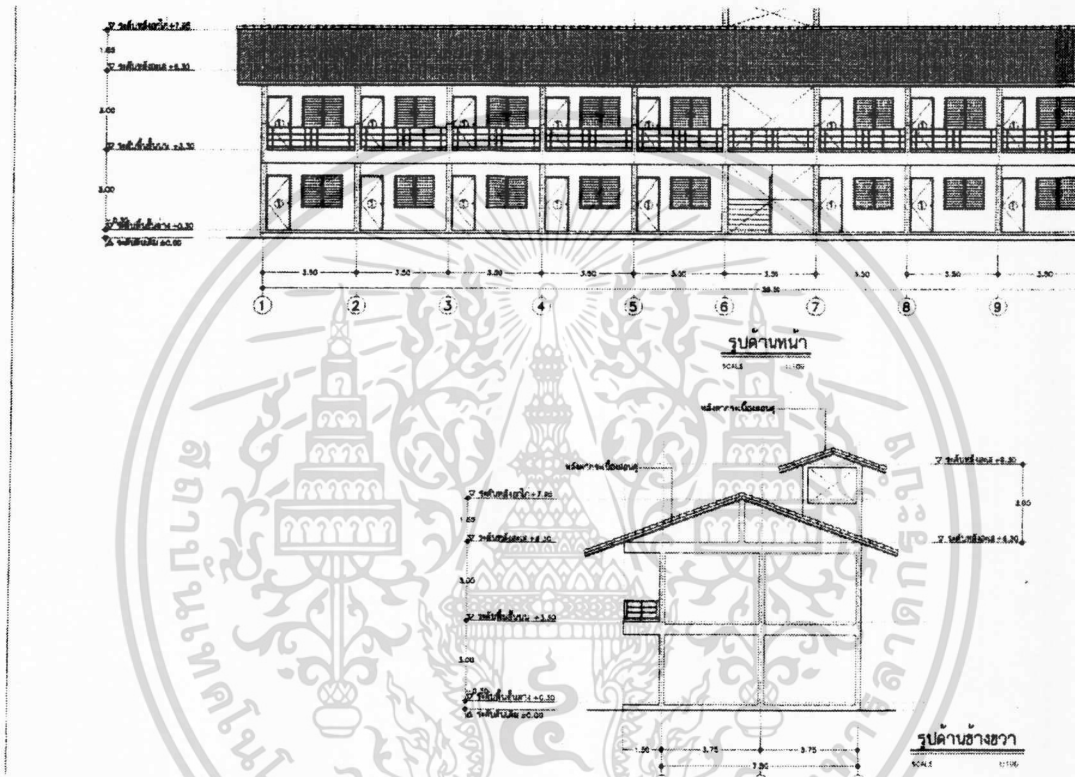
ข้อแตกต่างระหว่างที่พักให้เช่าก่อนข้างหลากหลาย ซึ่งแบ่งได้ดังนี้

1. บ้านเช่า มีการก่อสร้างเป็นอาคารชั้นเดียวหรือไม่เกิน 2-3 ชั้น มีที่ปล่อยให้เช่าทั้งหลังหรือแบ่งเป็นห้อง ๆ ให้เช่า
2. หอพัก รูปแบบโครงการเป็นอาคารชั้นเดียวหรือหลายชั้น มีการแบ่งห้องเช่ารองรับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ตามแหล่งที่เป็นที่ตั้งของสถาบันการศึกษา มีทั้งเป็นของหน่วยงานราชการหรือสถาบันการศึกษา และหอพักของเอกชน
3. แฟลต เป็นที่พักอาศัยให้เช่าที่ก่อสร้างเป็นอาคารสูง 2-3 ชั้นหรือมากกว่านั้น ซึ่งมีขนาดห้องไม่ใหญ่มากนัก หรือที่พักอาศัยที่หน่วยงานรัฐและเอกชนจัดเป็นสวัสดิการให้กับข้าราชการหรือพนักงาน ตลอดจนลูกจ้างของหน่วยงานนั้น ๆ ภายในห้องพักอาจไม่มีห้องน้ำในตัวหรือเป็นห้องน้ำรวม ส่วนใหญ่จะไม่มีเฟอร์นิเจอร์และสิ่งอำนวยความสะดวกจัดไว้รองรับผู้พักอาศัยหรือผู้เช่ามากนัก
4. แมนชั่น เป็นบ้านที่มีขนาดใหญ่มาก ๆ และหรูหรา
5. อพาร์ทเมนต์ ที่อยู่อาศัยที่มีลักษณะหลาย ๆ ชั้น แบ่งเป็นหลายยูนิตเพื่อให้เช่า ซึ่งมักจะมีราคาเช่าสูง เพราะตั้งอยู่ในทำเลที่ดี และมีสิ่งอำนวยความสะดวก ความปลอดภัยครบครัน
6. ห้องแถว เป็นที่พักอาศัยที่มีลักษณะเป็นห้องเช่า เป็นอาคาร 1-2 ชั้น ส่วนใหญ่จะมีห้องสำหรับใช้ประโยชน์เพียงห้องเดียว มีห้องน้ำในตัว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้สำหรับใช้เรียนการสอนเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 3.2 สภาพทั่วไปของห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี

ห้องแถวให้เช่า ตั้งอยู่ที่ซอยตำบลนาป่า ถนนสุขประยูร ติดกับนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร บนพื้นที่ 234 ตารางวา ประกอบไปด้วย ห้องเช่าเป็นตึกแถว สูง 2 ชั้น จำนวน 1 อาคาร จำนวน 20 ห้อง อีกทั้งยังตั้งอยู่ใกล้นิคมอุตสาหกรรมอมตะนครซึ่งสะดวกต่อการเดินทางไปทำงาน (ภาพที่ 3.1)



ภาพที่ 3.1 แสดงแบบก่อสร้าง โครงการห้องแถวให้เช่า

### 3.3 การขออนุญาตและภาษีต่าง ๆ

#### 3.3.1 การขออนุญาตก่อสร้าง

หากผู้ประกอบการที่มีที่ดินเปล่าไม่มีโครงสร้างใด ๆ และไม่มีระบบไฟฟ้าและระบบน้ำ ต้องมีแบบก่อสร้าง สามารถให้ฝ่ายโยธาประจำจังหวัดเขียนแบบให้จะช่วยให้ไม่ต้องเสียเวลาในการแก้แบบ หลังจากได้รับใบอนุญาตแล้วควรรีบดำเนินการก่อสร้างเบื้องต้นทันที และในกรณีที่ยังไม่มีเลขที่บ้านต้องรีบดำเนินการขอเลขที่บ้าน เพื่อจะได้ดำเนินการขอรระบบไฟฟ้าและระบบน้ำในลำดับต่อไป สำหรับการขอรระบบไฟฟ้านั้น ต้องขอมือไฟฟ้าที่ขนาด 35 แอมป์ จึงจะเพียงพอต่อการใช้งานประจำวัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### เอกสารสำหรับการขออนุญาต

- สำเนาโฉนดที่ดินขนาดเท่ากับต้นฉบับ และเจ้าของที่ดินลงนามรับรองสำเนาทุกหน้า จำนวน 4 ชุด
  - หนังสือยินยอมของเจ้าของที่ดินให้ก่อสร้างห้องแถว (กรณีผู้ขออนุญาตไม่ใช่เจ้าของที่ดิน)
  - หนังสือแสดงความยินยอมและรับรองของสถาปนิก วิศวกรผู้ออกแบบและคำนวณ พร้อมสำเนาใบอนุญาตผู้ประกอบวิชาชีพวิศวกรรมควบคุมหรือวิชาชีพสถาปัตยกรรม จำนวน 1 ชุด
  - แผนผังบริเวณ แบบแปลน และรายการประกอบแบบแปลน จำนวน 4 ชุด
  - รายการคำนวณโครงสร้าง จำนวน 1 ชุด
- ซึ่งการขออนุญาตก่อสร้างต้องยื่นต่อฝ่ายกรมโยธา ประจำเทศบาลตำบลนาป่า

### 3.3.2 ภาษีป้าย

สำหรับภาษีป้ายนั้น ผู้ประกอบการต้องเสียทุกปี คือ ปีละ 1 ครั้ง โดยปกติทางเทศบาลจะส่งเจ้าพนักงานมาตรวจสอบพร้อมถ่ายภาพป้ายร้านค้าแต่ละร้านประมาณปลายปีของแต่ละปี หลังจากนั้นจะคำนวณภาษีตามขนาดของป้าย และส่งใบแจ้งการเสียภาษีกลับมาให้กับผู้ประกอบการ เพื่อให้ผู้ประกอบการได้ทราบค่าเสียภาษีประมาณต้นปีเพื่อเตรียมการจ่าย และมีกำหนดจ่ายภายในวันที่ 31 มีนาคมของทุก ๆ ปี ถ้าทางร้านใดไม่ไปชำระตามเวลาที่กำหนด จะถูกปรับตามที่กฎหมายกำหนดไว้ สำหรับการคำนวณของทางเทศบาลเกี่ยวกับภาษีป้ายมีดังนี้

1. ป้ายที่มีข้อความชื่อห้องเช่า หรือป้ายประชาสัมพันธ์ที่มีภาษาไทยล้วน ไม่มีโลโก้ และไม่มีภาษาอังกฤษ คิดคำนวณตารางเซนติเมตรละ 3 บาท
2. ป้ายที่มีข้อความชื่อห้องแถว หรือป้ายประชาสัมพันธ์ที่มีภาษาไทยล้วน มีโลโก้ และไม่มีภาษาอังกฤษ คิดคำนวณตารางเซนติเมตรละ 20 บาท
3. ป้ายที่มีข้อความชื่อห้องเช่า หรือป้ายประชาสัมพันธ์ที่มีภาษาไทยล้วน มีโลโก้ และมีภาษาอังกฤษ คิดคำนวณตารางเซนติเมตรละ 40 บาท
4. ป้ายผ้าทั่วไปหรือป้ายที่เคลื่อนย้ายได้ ไม่ถาวร ป้ายเหล่านี้ทางเจ้าหน้าที่จะอนุโลมไม่คิดภาษี

### 3.3.3 ภาษีรายได้ประจำปี

ภาษีรายได้ประจำปีหรือการเสียภาษีสรรพากร ทุกธุรกิจที่มีรายได้จำเป็นต้องเสียภาษีประจำปีตามที่กฎหมายกำหนด เมื่อผู้ประกอบการเริ่มเปิดดำเนินการแล้ว ควร ไปแจ้งเป็นผู้มีเงินได้เพื่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่ขึ้นต้นการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ดำเนินการเสียภาษีประจำปีให้เรียบร้อยจะได้ไม่ผิดกฎหมายในภายหลัง ส่วนขั้นตอนและกฎระเบียบมีดังนี้

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา คือ ภาษีที่จัดเก็บจากบุคคลทั่วไป หรือจากหน่วยภาษีที่มีลักษณะพิเศษตามที่กฎหมายกำหนด และมีรายได้เกิดขึ้นตามเกณฑ์ที่กำหนด โดยปกติจัดเก็บเป็นรายปี รายได้ที่เกิดขึ้นในปีใด ๆ ผู้มีรายได้มีหน้าที่ต้องนำรายการของตนเองไปแสดง ตามแบบแสดงรายการภาษีที่กำหนดภายในเดือนมกราคมถึงมีนาคมของปีถัดไป สำหรับผู้มีเงินได้บางกรณี กฎหมายยังกำหนดให้ยื่นแบบ ฯ เสียภาษีตอนครึ่งปี สำหรับรายได้ที่เกิดขึ้นจริงในช่วงครึ่งปีแรก เพื่อเป็นการบรรเทาภาระภาษีที่ต้องชำระเงินได้บางกรณี กฎหมายกำหนดให้ผู้จ่ายทำหน้าที่หักภาษี ณ ที่จ่ายจากเงินได้บางส่วน เพื่อให้มีการทยอยชำระภาษีขณะที่มีเงินได้เกิดขึ้นอีกด้วย ภาษีอากรที่จัดเก็บแต่ละประเภทกำหนดสถานะผู้มีหน้าที่เสียภาษี และวิธีการเสียภาษีแตกต่างกัน แล้วแต่กรณี ภาษีที่จัดเก็บจากรายได้นั้นครอบคลุมผู้มีรายได้ที่เป็นบุคคลธรรมดา คณะบุคคล และนิติบุคคล ประเภทต่าง ๆ โดยมีหน้าที่เสียภาษีเงินได้แตกต่างกันไป ได้แก่ ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา โดยจัดเก็บจากผู้มีรายได้ที่เป็นบุคคลทั่วไป และหน่วยภาษีที่ได้กำหนดไว้เป็นพิเศษ สำหรับภาษีเงินได้นิติบุคคล และภาษีเงินได้ปิโตรเลียม จะจัดเก็บจากนิติบุคคลที่มีรายได้ เป็นต้น ผู้ประกอบสามารถดำเนินการเสียภาษีได้ทางช่องทาง ดังต่อไปนี้

1. สำนักงานสรรพากรพื้นที่สาขา เดิมเรียกว่า สำนักงานสรรพากรเขต/อำเภอ สำหรับการยื่นแบบ ฯ ภ.ง.ด.90 และ ภ.ง.ด.91 ผู้มีเงินได้สามารถยื่นแบบ ฯ ณ สำนักงานสรรพากรพื้นที่สาขาใดก็ได้ ไม่จำเป็นต้องเป็นท้องที่ที่มีภูมิลำเนา
2. ไปรษณีย์บัตร สำหรับท้องที่กรุงเทพมหานครสามารถยื่นแบบ ฯ ทางไปรษณีย์ได้ โดยส่งไปยังกองคลังกรมสรรพากรได้ โดยถือเอาวันลงทะเบียนเป็นวันรับแบบและชำระภาษี (ไม่รวมกรณีขอผ่อนชำระ)
3. เว็บไซต์ของกรมสรรพากร ที่ [www.rd.go.th](http://www.rd.go.th) โดยชำระภาษีผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ของธนาคารพาณิชย์ หรือชำระผ่าน e-payment หรือโดยวิธีอื่น ได้แก่ ชำระผ่านเครื่องเอทีเอ็ม โทรศัพท์บ้าน โทรศัพท์มือถือ ทางอินเทอร์เน็ต เป็นต้น
4. ธนาคารพาณิชย์ของไทย และสาขาที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพมหานคร หรือต่างจังหวัด แต่ต้องเป็นกรณียื่นแบบ ฯ และชำระภาษีภายในกำหนดเวลา มีภาษีที่ต้องชำระพร้อมกับการยื่นแบบ ฯ และจะต้องเป็นแบบ ฯ ที่แสดงชื่อที่อยู่ และเลขประจำตัวผู้เสียภาษีตามที่กรมสรรพากรจัดทำ และส่งให้กรณีไม่ชำระภาษีภายในกำหนดเวลา จะต้องเสียเงินเพิ่มร้อยละ 1.5 ต่อเดือน หรือเศษของเดือนของเงินภาษีที่ต้องชำระนั้น นับแต่วันพ้นกำหนดเวลาการยื่นรายการจนถึงวันชำระภาษี เว้นแต่กรณีที่ได้รับอนุมัติจากอธิบดีกรมสรรพากรให้ขยายกำหนดเวลาชำระภาษีออกไปได้จะเสียเงินเพิ่มร้อยละ 0.75

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กรณีเจ้าพนักงานตรวจสอบออกหมายเรียก และปรากฏว่ามีได้ยื่นแบบแสดงรายการไว้ หรือยื่นแบบแสดงรายการไว้แต่ชำระภาษีขาดหรือค่าไป นอกจากจะต้องรับผิดชอบชำระเงินเพิ่มแล้ว ยังจะต้องรับผิดชอบเบี้ยปรับอีก 1 เท่าหรือ 2 เท่าของเงินภาษีที่ต้องชำระแล้วแต่กรณี เงินเบี้ยปรับดังกล่าวอาจลดหรือคงได้ตามระเบียบที่อธิบดีกำหนดโดยอนุมัติของรัฐมนตรี เพราะฉะนั้นผู้ประกอบการ ควรดำเนินการชำระภาษีประจำปี เพื่อให้ถูกต้องตามที่กฎหมายกำหนด อย่าเพิกเฉย เพราะอาจถูกเรียกปรับย้อนหลังได้

### 3.4 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการลงทุนของผู้ประกอบการอาจมาจาก

1. เงินส่วนตัวของผู้ประกอบการ หรือ การลงทุนร่วมหุ้นส่วน
2. กู้จากสถาบันการเงินของรัฐ หรือ สถาบันการเงินธนาคารพาณิชย์ หรือแหล่ง

บริการด้านการเงินสำหรับธุรกิจ

เอกสารสำหรับการยื่นขอกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์

- สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน
- ทะเบียนบ้าน (ทั้งเล่ม)
- บัญชีเงินฝากธนาคารแสดงรายการย้อนหลัง
- สำเนาโฉนดที่ดินขนาดเท่าฉบับจริง
- ใบอนุญาตก่อสร้างอาคาร
- พิมพ์เขียว (แบบแปลนก่อสร้าง)
- สัญญาระหว่างผู้รับเหมาก่อสร้าง และผู้ขอสินเชื่อ

เอกสารข้างต้นให้เตรียมเอกสารฉบับจริงและสำเนาเอกสารจำนวน 2 ชุด และรับรองสำเนาทุกฉบับ

### 3.5 ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจห้องแถวให้เข้าประสบความสำเร็จ

การลงทุนในธุรกิจห้องแถวให้เข้าถ้าผู้ประกอบการมีที่ดินเป็นของตนเอง และมีเงินลงทุนค่าก่อสร้างโดยไม่ต้องไปกู้ยืมก็จะไม่มีปัญหาวิตกกังวลใด ๆ แต่ถ้าต้องมีการกู้ยืมเงินเพื่อการลงทุนองค์ประกอบต่อไปนี้ เช่น การชำระหนี้คืน ระยะเวลาคุ้มทุน ผลตอบแทนการลงทุน และความเสี่ยงต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้น เป็นสิ่งที่สถาบันการเงินที่ให้การสนับสนุนทางการเงินต้องการทราบ ดังนั้น

เอกสารสร้างห้องแถวให้เข้าควรสร้างความเชื่อมั่นให้กับตนเอง และผู้สนับสนุนทางการเงิน โดยการ  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

วางแผนการพัฒนาโครงการ ซึ่งมีเกณฑ์การพิจารณาว่าโครงการห้องแถวให้เช่าที่จะสร้างให้ประสบความสำเร็จควรคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

### 1. ทำเลที่ตั้งของโครงการ

การพิจารณาว่าทำเลที่ตั้งดีหรือไม่ โดยพิจารณาจาก ที่ตั้งของโครงการว่าอยู่ในเขตชุมชน อยู่ติดถนน หรือใกล้ถนนใหญ่ ใกล้ตลาด หรือการเดินทางสะดวกมีรถโดยสารประจำทางผ่านหรือไม่ อยู่ในซอยลึกเกินไปหรือไม่หรือทางเข้าออกเงียบและเปลี่ยวหรือไม่ การเดินทางเข้าออกของผู้เช่าลำบากหรือไม่ มีสิ่งอำนวยความสะดวกมากหรือน้อยแค่ไหน

### 2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ต้องพิจารณาว่ากลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นใคร มีปริมาณเท่าไร ความต้องการเช่าที่อยู่อาศัยประเภทห้องแถวให้เช่ายังมีอยู่หรือไม่ พฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายต้องการเปลี่ยนไปอยู่ห้องแถวให้เช่าใหม่ที่มีราคาเช่าเท่าเดิมหรือไม่ ต้องการหรือไม่ต้องการอะไร

### 3. คู่แข่ง

ห้องแถวให้เช่าที่มีอยู่ในบริเวณนั้นมีเพียงพอต่อความต้องการหรือไม่ อัตราการเข้าพักอาศัย ระดับราคาค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ ที่เรียกเก็บจากผู้เช่า สิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่มีให้ นำสิ่งเหล่านี้มาปรับใช้กับโครงการห้องแถวที่กำลังจะก่อสร้าง

### 4. กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้าง

ส่วนที่เกี่ยวข้องกับการก่อสร้างอาคาร (<http://www.thailaws.com>) จะต้องเกี่ยวกับกฎหมายหลายฉบับ เช่น

4.1 พรบ. ผังเมือง ที่ดินที่จะก่อสร้างอยู่ในพื้นที่สีอะไร สามารถก่อสร้างอาคารที่อยู่อาศัยประเภทห้องแถวให้เช่าได้หรือไม่

4.2 พรบ. ควบคุมอาคาร เกี่ยวกับการขออนุญาตก่อสร้างอาคาร ขนาดของอาคารที่ก่อสร้างขึ้นอยู่กับความกว้างของถนนที่ติดพื้นที่ก่อสร้าง เนื่องจากมีพระราชบัญญัติควบคุมอาคารกำหนดให้ต้องมีระยะร่นในการก่อสร้างและจำกัดความสูงของอาคาร ดังนี้

4.2.1 อาคารที่ก่อสร้างหรือดัดแปลงใกล้ถนนสาธารณะที่มีความกว้างน้อยกว่า 6 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 3 เมตร

4.2.2 อาคารที่ก่อสร้างใกล้ถนนสาธารณะที่มีความกว้างน้อยกว่า 10 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจากกึ่งกลางถนนสาธารณะอย่างน้อย 6 เมตร

4.2.3 อาคารที่ก่อสร้างใกล้ถนนสาธารณะที่มีความกว้างตั้งแต่ 10 เมตรขึ้นไป แต่ไม่เกิน 20 เมตร ให้ร่นแนวอาคารห่างจากเขตถนนสาธารณะอย่างน้อย 1 ใน 10 ของความกว้างของถนนสาธารณะ ถ้าถนนสาธารณะนั้นมีความกว้างน้อยกว่า 20 เมตรขึ้นไป ให้ร่นแนวอาคารห่างจากเขตถนนสาธารณะ อย่างน้อย 2 เมตร

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

4.2.4 การสร้างอาคารห้องแถวจะมีความสูงไม่เกิน 2 เท่าของความกว้างของถนนรวมกับระยะร่น เช่น พื้นที่ที่จะก่อสร้างห้องแถวให้เข้าด้านหน้าติดถนนกว้าง 6 เมตร ดังนั้นการก่อสร้างอาคารจะมีระยะร่นไม่ต่ำกว่า 3 เมตรจากที่ดินส่วนที่ติดกับถนนจากที่ดินส่วนที่ติดกับถนน

4.3 พรบ.ควบคุมการก่อสร้าง ได้กำหนดให้มีพื้นที่จอร์รด 120 ตารางเมตรต่อรด 1 คัน ดังนั้นถ้ามีพื้นที่ใช้สอยรวมภายในอาคารที่ก่อสร้าง 1,200 ตารางเมตร จะต้องจัดให้มีพื้นที่จอร์รด ไม่ว่าจะเป็นพื้นที่ภายในอาคารหรือพื้นที่ภายนอกอาคาร 10 คัน และตาม พรบ.นี้ได้กำหนดให้ภายในอาคารต้องมีทางเดินภายในอาคาร กรณีที่ถูกสร้างมีการสร้างห้อง 2 ฟัง ทางเดินภายในอาคารต้องกว้าง 2 เมตร แต่ถ้ากรณีอาคารที่ถูกสร้างห้องฝั่งเดียว ทางเดินภายในอาคารต้องกว้าง 1.5 เมตร ส่วนพื้นที่ห้องขึ้นอยู่กับความกว้างของแต่ละห้อง

## 5. การก่อสร้าง

ค่าก่อสร้าง สถาปนิก และวิศวกรจะบอกข้อมูลเบื้องต้นของค่าก่อสร้าง โดยคิดเป็นตารางเมตร เช่น ต้นทุนค่าก่อสร้างคิดเป็นต่อตารางเมตร เช่น 7,500 บาทต่อตารางเมตร แต่ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับวัสดุตกแต่ง นอกจากนี้ยังมีค่าออกแบบ ค่าควบคุมงานก่อสร้างอีก

การควบคุมการก่อสร้าง ผู้ประกอบการควรพิจารณาตรวจสอบให้ระยะเวลาการก่อสร้างเป็นไปตามแผน เพราะถ้าระยะเวลาการก่อสร้างไม่เป็นไปตามที่กำหนด ผู้ประกอบการอาจได้รับรายได้ล่าช้ากว่ากำหนด แต่ต้องชำระหนี้เงินกู้พร้อมดอกเบี้ยแล้วและอาจกลายเป็นปัญหาคืนมาได้

## 6. การดำเนินการ

รายจ่ายเมื่อก่อสร้างแล้วเสร็จจะเข้าสู่ขั้นตอนการบริหาร ค่าใช้จ่ายเริ่มต้นของการทำห้องแถวให้เช่าประกอบด้วยค่าจ้างพนักงาน ค่าใช้จ่ายส่วนกลาง เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปาส่วนกลาง เป็นต้น

รายรับ ผู้ประกอบการต้องพิจารณาอัตราการเข้าพักของผู้เช่าห้องว่ามีสัดส่วนเท่าใด ในแต่ละช่วงเวลา

## 7. ผลตอบแทนที่จะได้รับและระยะเวลาคืนทุน

เมื่อสามารถประเมินเงินลงทุนในการก่อสร้างห้องแถวให้เช่า รายรับ และรายจ่ายที่มีขึ้นในอนาคตได้แล้วว่าเป็นจำนวนเท่าใด ทำให้ทราบถึงผลตอบแทนจากการลงทุนสร้างแถวให้เช่าและระยะเวลาคืนทุนกี่ปี ซึ่งต้องใช้วิธีการทางการเงินมาคำนวณ โดยคิดถึงเรื่องมูลค่าของเงินพิจารณาจากรายได้ รายจ่าย และค่าก่อสร้าง

### 3.6 กฎ กติกา มารยาทคุ้มครองสิทธิผู้เช่า

เนื่องด้วยห้องแถวให้เช่าเป็นที่พักอาศัยซึ่งประกอบด้วยผู้เช่าที่มาจากต่างถิ่น ซึ่งพื้นฐานทางครอบครัว ความเป็นอยู่ ตลอดจนนิสัยใจคอแตกต่างกัน ดังนั้นในการอยู่ร่วมกัน จึงจำเป็นต้องกำหนดกฎกติกาในการอยู่ร่วมกัน เพื่อความสงบสุขและเป็นระเบียบเรียบร้อย นอกจากนี้ยังช่วยป้องกัน ไม่ให้เกิดปัญหาข้อพิพาทระหว่างผู้อยู่อาศัยร่วมกัน รวมทั้งไม่ให้เกิดข้อขัดแย้งระหว่างผู้อยู่อาศัยด้วยกันเอง รวมทั้งไม่ให้เกิดข้อขัดแย้งระหว่างผู้อยู่อาศัยกับชุมชนบริเวณใกล้เคียง

ภาระหน้าที่ในการวางกฎกติกามารยาทในการอยู่ร่วมกัน เป็นเรื่องที่เจ้าของโครงการหรือผู้บริหารจัดการ โครงการต้องกำหนดขึ้น โดยอิงกฎ กติกา มารยาทในการเช่าห้องแถวจากหลาย ๆ โครงการมาปรับใช้และกำหนดหลักเกณฑ์เงื่อนไขบางอย่างเพิ่มเติม เพื่อให้เหมาะสมกับสภาพของชุมชนแต่ละพื้นที่ นอกจากนี้เจ้าของโครงการหรือผู้บริหารจัดการ โครงการต้องพิจารณาหลักในรายละเอียดแต่ละเรื่อง ซึ่งเริ่มด้วยการกำหนดเงื่อนไขในการจ่ายค่าเช่า ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าเคเบิลทีวี เป็นต้น และขั้นตอนต่อไปเป็นการตั้งกฎกติกามารยาทในการอยู่ร่วมกันในโครงการ และการอยู่ร่วมชุมชนกับสังคมบริเวณรอบข้าง เช่น การทิ้งขยะ ของเสีย การห้ามวางสิ่งของในพื้นที่ส่วนกลาง เช่น บันไดทางเดิน ไม่ให้กีดขวางหรือรบกวนผู้เช่าคนอื่น ๆ เงื่อนไขในการใช้ที่จอดรถยนต์ รถจักรยานยนต์ เป็นต้น ข้อห้ามในการทำอาหารที่อาจส่งกลิ่นรบกวน เสี่ยงรบกวนจากวิทยุ โทรทัศน์ เครื่องเสียง การพูดคุย หรือทะเลาะวิวาทส่งเสียงดัง การเปิดปิดประตูส่งเสียงดัง เป็นต้น

ข้อควรระวังหากกำหนดหลักเกณฑ์เงื่อนไขต่าง ๆ ประกาศใช้แล้ว หากผู้เช่ารายใดฝ่าฝืน จำต้องตัดเตือนเพื่อ ไม่ให้เกิดปัญหาในลักษณะเดียวกันอีก รวมทั้งป้องกันไม่ให้ผู้เช่ารายอื่นฝ่าฝืนกฎ โดยการเอาเป็นแบบอย่าง นอกจากนี้ถ้ามีการฝ่าฝืนกฎกติกามารยาท มีการตัดเตือนแล้วหลายครั้งไม่เชื่อฟังอาจจะใช้แผนสุดท้ายดำเนินการขันเทียบขาดด้วยการขอให้ย้ายออกจากห้องแถวเพื่อตัดปัญหา และเพื่อรักษาสิทธิของผู้เช่ารายอื่น

ตัวอย่างการตั้งกฎกติกามารยาท

ระเบียบการเช่าห้องแถว

1. ทำสัญญาเช่าอย่างน้อย 4 เดือน ถ้าอยู่ไม่ครบจะไม่ได้รับเงินประกันคืนทุกกรณี
2. ค่าจองห้อง 2,000 บาท ระยะเวลาไม่เกิน 15 วัน
3. ค่าไฟฟ้ายูนิตละ 5 บาท
4. ค่าน้ำประปายูนิตละ 25 บาท
5. ค่าเคเบิลทีวี 100 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. การชำระค่าเช่าตั้งแต่วันที่ 1-7 ของทุกเดือน ถ้าเกินปรับวันละ 50 บาท และต้องไม่เกินวันที่ 15 ของทุกเดือน
7. จำนวนคนพักไม่เกิน 3 คน/ห้อง
8. ไม่นำสัตว์เลี้ยงทุกชนิดเข้ามาเลี้ยง
9. ห้ามส่งเสียงดัง หรือก่อความรำคาญแก่ผู้อยู่ข้างเคียง
10. ห้ามคัดแปลง ต่อเติม ตอกตะปู รื้อถอนเคลื่อนย้ายสิ่งของที่ติดตั้งโดยพลการ
11. หากผู้เช่าต้องการย้ายออกต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 15 วัน



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนทำโครงการธุรกิจห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่าชลบุรี สามารถจำแนกผลการศึกษาออกได้เป็น 2 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ผลการวิเคราะห์พฤติกรรมทางเลือกห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี โดยใช้สถิติเชิงพรรณนาประกอบกับการแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย สํารวจจากกลุ่มตัวอย่างผู้พักห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี จำนวน 10 แห่ง แห่งละ 20 คน โดยแบ่งผลการวิเคราะห์ออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

2. พฤติกรรมด้านปัจจัยทางด้านการตลาดในการตัดสินใจเลือกห้องแถวในการเช่า โดยใช้ทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาดสำหรับธุรกิจให้บริการหรือ 7 P's

ส่วนที่ 2 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินในการลงทุนทำธุรกิจห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี โดยใช้การวิเคราะห์จากการคำนวณระยะเวลาคืนทุน จำนวนหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ จำนวนอัตรากำไรผลตอบแทนภายใน และวิเคราะห์ความไว

#### 4.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่สำรวจ จำนวน 200 คน จำแนกเป็นเพศหญิง ร้อยละ 66.50 และเพศชาย ร้อยละ 33.50 พบว่าอยู่ในช่วงอายุ 23 – 27 ปี ซึ่งเป็นวัยทำงานตอนต้นมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40.50 รองลงมาได้แก่ช่วงอายุ 28 – 32 ปี และ 18 – 22 ปี คิดเป็นร้อยละ 36.00 และ 15.00 ตามลำดับ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด คิดเป็นร้อยละ 73.50 กลุ่มตัวอย่างมาจากหลากหลายจังหวัด โดยมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 67.00 มีการศึกษา ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือ ปวช. คิดเป็นร้อยละ 48.00 รองลงมาได้แก่ ระดับปริญญาตรี และระดับมัธยมศึกษาตอนต้น คิดเป็นร้อยละ 20.00 และ 14.50 ตามลำดับ และพบกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน เดือนละ 5,001 - 10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 61.50 รองลงมามีรายได้ 10,001 – 15,000 บาท ร้อยละ 16.00 และ 15,001 – 20,000 บาท ร้อยละ 7.50 ตามลำดับ ส่วนใหญ่ผู้ที่ตัดสินใจในการเลือกห้องแถวเพื่อเช่าอยู่มากที่สุดได้แก่ ตนเอง คิดเป็นร้อยละ 70.50 ซึ่งสอดคล้องกับสถานภาพโสด ทำให้สามารถตัดสินใจได้เองไม่ต้องถามความเห็นของภรรยา และสามี (ตารางที่ 4.1)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่พักอยู่ห้องแถวที่อยู่ปัจจุบันมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้คือ พัดลม คิดเป็นร้อยละ 17.57 ซึ่งจะเห็นได้ว่าพัดลมเป็นสิ่งจำเป็น เนื่องจากโดยปกติสภาพอากาศในประเทศไทยมีอากาศร้อน รongลงมา ได้แก่ ที่นอน/เครื่องนอน และตู้เสื้อผ้า คิดเป็นร้อยละ 16.18 และ 15.25 ตามลำดับ ที่นอน เครื่องนอน และตู้เสื้อผ้าเป็นของจีนใหญ่ ดังนั้นเจ้าของห้องแถวให้เช่า จึงมักจัดหาให้ผู้เช่าพักอาศัย (ตารางที่ 4.2)

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างที่พักอยู่ห้องแถวที่อยู่ในปัจจุบัน ราคาเช่าเดือนละ 1,501 - 2,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 49.00 รongลงมา ได้แก่ 1,000 - 1,500 และ 2,001 - 3,000 บาท ตามลำดับ คิดเป็นร้อยละ 19.50 และ 17.00 ตามลำดับ ส่วนใหญ่พบว่าราคาค่าไฟฟ้าหน่วยละ 6 บาท คิดเป็นร้อยละ 31.50 รongลงมา ได้แก่ 7 บาท และ 5 บาท คิดเป็นร้อยละ 23.50 และ 13.00 ตามลำดับ ราคาน้ำหน่วยละ 25 บาท คิดเป็นร้อยละ 23.00 รongลงมา ได้แก่ เหม่าจ่ายเดือนละ 200 บาท และ เหม่าจ่ายเดือนละ 250 บาท คิดเป็นร้อยละ 21.50 และ 15.00 ตามลำดับ (ตารางที่ 4.3)

จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างพบว่า ในช่วงเวลา 2 ปี ไม่มีการเปลี่ยนห้องแถวเลย คิดเป็นร้อยละ 73.50 และ พบว่ามีการเปลี่ยนห้องแถว 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 21.00 โดยมีสาเหตุส่วนใหญ่มาจาก ไกลจากสถานที่ทำงานทำให้ไม่สามารถเดินทางได้สะดวก และในเรื่องของความปลอดภัยของที่พักที่อยู่ในสภาพแวดล้อมที่ไม่ดี (ตารางที่ 4.4 และตารางที่ 4.5)

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

(N = 200)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ร้อยละ
เพศ		
หญิง	133	66.50
ชาย	67	33.50
อายุ		
18 - 22 ปี	30	15.00
23 - 27 ปี	81	40.50
28 - 32 ปี	72	36.00
33 - 37 ปี	15	7.50
38 ปีขึ้นไป	2	1.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สถานภาพสมรส		
โสด	147	73.50
สมรส	50	25.00
หม้าย	3	1.50
ภูมิลำเนาเดิม		
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	134	67.00
ภาคตะวันออก	44	22.00
ภาคกลาง	11	5.50
ภาคใต้	4	2.00
กรุงเทพฯ	7	3.50
การศึกษา		
ต่ำกว่ามัธยมศึกษาตอนต้น	3	1.50
มัธยมศึกษาตอนต้น	29	14.50
มัธยมศึกษาตอนปลายหรือ ปวช.	96	48.00
ปวส. หรืออนุปริญญา	27	13.50
ปริญญาตรี	40	20.00
สูงกว่าปริญญาตรี	5	2.50
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน		
ต่ำกว่า 5,000 บาท	8	4.00
5,001 – 10,000 บาท	123	61.50
10,001 – 15,000 บาท	32	16.00
15,001 – 20,000 บาท	15	7.50
20,001- 25,000 บาท	9	4.50
25,001 บาทขึ้นไป	13	6.50

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.1 (ต่อ)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ตนเอง	141	70.50
เพื่อน	9	4.50
แฟน	8	4.00
สามี	13	6.50
ภรรยา	17	8.50
พี่น้อง	12	6.00

ตารางที่ 4.2 สิ่งอำนวยความสะดวกที่มีอยู่ในห้องแถวปัจจุบัน

(N = 200)

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คำตอบ)	ร้อยละ
พัดลม	114	17.57
ที่นอน/เครื่องนอน	105	16.18
ตู้เสื้อผ้า	99	15.25
โทรทัศน์	92	14.18
อ่างล้างหน้า	68	10.48
โต๊ะเครื่องแป้ง	53	8.17
ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกใดๆ เลย	48	7.40
โทรศัพท์	34	5.24
เครื่องปรับอากาศ	18	2.77
เครื่องทำน้ำอุ่น	16	2.47
เคเบิลทีวี	1	0.15
โต๊ะอาหาร	1	0.15
รวม	649	100.00

หมายเหตุ : \* ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.3 ราคาเช่าห้องแถวที่อยู่ในปัจจุบัน

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<b>ราคาค่าเช่า</b>		
1,000 – 1,500 บาท	39	19.50
1,501 – 2,000 บาท	98	49.00
2,001 – 3,000 บาท	34	17.00
3,001 – 3,500 บาท	14	7.00
3,501 บาท ขึ้นไป	15	7.50
<b>ราคาค่าไฟฟ้า</b>		
5 บาท	26	13.00
6 บาท	63	31.50
7 บาท	47	23.50
<b>มีรูปแบบการจ่ายราคาค่าไฟให้เลือก</b>		
เหมาจ่ายเดือนละ 300 บาท	50	25.00
เหมาจ่ายเดือนละ 350 บาท	14	7.00
<b>ราคาค่าน้ำประปา</b>		
25 บาท	46	23.00
30 บาท	29	14.50
20 บาท	27	13.50
<b>มีรูปแบบการจ่ายราคาค่าน้ำให้เลือก</b>		
เหมาจ่ายเดือนละ 150 บาท	12	6.00
เหมาจ่ายเดือนละ 200 บาท	43	21.50
เหมาจ่ายเดือนละ 250 บาท	30	15.00
เหมาจ่ายเดือนละ 250 บาท	13	6.50

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.4 จำนวนครั้งในการเปลี่ยนห้องแถวในช่วงเวลา 2 ปี

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ไม่เคยเปลี่ยนเลย	147	73.50
1 ครั้ง	42	21.00
2 ครั้ง	7	3.50
3 ครั้ง	4	2.00

ตารางที่ 4.5 เหตุผลการเปลี่ยนห้องแถว

เหตุผล	จำนวน (คำตอบ)	ร้อยละ
ไกลจากที่สถานที่ทำงาน	19	9.50
ความปลอดภัย	12	6.00
ย้ายตามครอบครัว	12	6.00
ห้องเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ ราคาแพง	5	2.50
ห้องเช่าแคบและสูงเกินไป	5	2.50
รวม	53	26.5

จากการศึกษากลุ่มตัวอย่างที่ไม่เคยเปลี่ยนห้องแถวเลย แต่มีความต้องการให้ห้องแถวที่อยู่ปัจจุบันมีการปรับปรุงในเรื่องของการมีที่จอดรถให้มากขึ้น เพื่อให้เพียงพอต่อผู้เช่า และในเรื่องของความปลอดภัย เจ้าของห้องแถวควรมีการดูแลอย่างใกล้ชิดมากยิ่งขึ้น เพื่อความปลอดภัยในทรัพย์สิน และในเรื่องระบบสาธารณูปโภค ที่ควรมีที่สำรองน้ำให้มึน้ำใช้ตลอดเวลา

## 4.2 ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีอิทธิพลในการเลือกห้องแถวให้เช่า

การศึกษาปัจจัยที่ส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีอิทธิพลในการเลือกห้องแถวให้เช่า ผู้ศึกษาได้จำแนกปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดออกเป็น 7 ประการ ได้แก่ ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ ปัจจัยด้านราคา ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยด้านบุคคล ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ และปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

### 4.2.1 ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้เฉพาะเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้แก้ไขประโยชน์ด้านการค้า  
ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมาก สามอันดับแรก ในเรื่องมี  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ห้องน้ำอยู่ภายในห้องพัก หน้าต่างมีเหล็กคัต มุ้งลวด และมีที่จ่อครยนต์และรถมอเตอร์ไซด์ ดังนั้น จะเห็นได้ว่ากลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในเรื่อง ความปลอดภัย เพราะการมีห้องน้ำอยู่ภายในห้องพัก สะดวกและปลอดภัยมากกว่าการออกไปใช้บริการนอกห้องพัก และเนื่องจากห้องแถวไม่มีการจ้างพนักงานรักษาความปลอดภัย ดังนั้น จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้เช่าต้องการห้องพักที่ หน้าต่างมีเหล็กคัตจะช่วยป้องกันการเข้ามาลักขโมยของภายในห้องแถวได้ ส่วนการสามารถใช้ อินเทอร์เน็ตในห้องได้ เป็นห้องพักที่แยกหญิงชาย มีโทรศัพท์ภายในห้องพัก กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับปานกลาง เนื่องจากกลุ่มตัวอย่าง เป็นพนักงานระดับต้น อินเทอร์เน็ตจึงไม่มี อิทธิพลต่อการตัดสินใจมากนัก ห้องพักไม่จำเป็นต้องแยกหญิงหรือชาย เนื่องจากสามารถตัดสินใจ ในการใช้ชีวิตได้อย่างอิสระ ส่วนเรื่องมีโทรศัพท์ภายในห้องพัก กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญระดับ น้อยเท่านั้น เนื่องจากพบว่าในปัจจุบันคนส่วนใหญ่นิยมใช้โทรศัพท์มือถือถือกันมากขึ้น (ตารางที่ 4.6)

ตารางที่ 4.6 ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์

ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
ห้องพักมีห้องน้ำอยู่ภายในห้อง	4.43	มาก
หน้าต่างมีเหล็กคัต มุ้งลวด	4.35	มาก
มีที่จ่อครยนต์และมอเตอร์ไซด์	4.30	มาก
มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี	4.28	มาก
ห้องพักมีหน้าต่างกว้าง ระบายอากาศได้ดี	4.14	มาก
มีร้านสะดวกซื้อ ในบริเวณที่พักอาศัย	3.91	มาก
มีเคเบิลทีวี	3.90	มาก
ความกว้างของห้องพัก	3.89	มาก
ห้องพักมีระเบียง	3.52	มาก
สีของห้องพัก	3.48	ปานกลาง
มีบริการซัก อบ รีด ในบริเวณที่พักอาศัย	3.32	ปานกลาง
มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก เช่น ที่นอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง	3.13	ปานกลาง
สามารถใช้อินเทอร์เน็ตในห้องได้	3.08	ปานกลาง
เป็นห้องพักที่แยกหญิง ชาย	2.49	ปานกลาง
มีโทรศัพท์ภายในห้องพัก	2.01	น้อย
รวม	3.61	มาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 4.2.2 ปัจจัยด้านราคา

ปัจจัยด้านราคา กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมาก ในเรื่องราคาค่าเช่าห้อง ราคาค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าเช่าล่วงหน้า ราคาค่าโทรศัพท์ และจำนวนเงินค่าประกัน ค่ามัดจำต่าง ๆ เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้น้อย จึงให้ความสำคัญในเรื่องค่าใช้จ่าย (ตารางที่ 4.7)

ตารางที่ 4.7 ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านราคา

ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
ราคาค่าเช่าห้อง	3.99	มาก
ราคาค่าน้ำ ค่าไฟ	3.79	มาก
ค่าเช่าห้องล่วงหน้า	3.76	มาก
ราคาค่าโทรศัพท์	3.70	มาก
จำนวนเงินค่าประกัน ค่ามัดจำต่าง ๆ	3.61	มาก
รวม	3.77	มาก

#### 4.2.3 ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญระดับมากที่สุด ในเรื่องความสะดวกในการเดินทาง มีความปลอดภัยในการเดินทาง และกลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญระดับมากในเรื่องของมีแหล่งรับประทานอาหาร (ตารางที่ 4.8)

ตารางที่ 4.8 ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง

ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
มีความสะดวกในการเดินทาง	4.52	มากที่สุด
มีความปลอดภัยในการเดินทาง	4.48	มากที่สุด
มีแหล่งรับประทานอาหาร	4.13	มาก
รวม	4.37	มาก

#### 4.2.4 ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับปานกลางเท่านั้น ในเรื่องของมีบริการเคเบิลทีวีราคาพิเศษ การมีโปรโมชั่น โบนัส ใบบลิว ป้ายประชาสัมพันธ์ มีกิจกรรมพิเศษ เช่น งานปีใหม่ และผู้ให้เช่า เช่า/ผ่อนผู้เช่าในราคาพิเศษ ซึ่งพบว่ากิจกรรมด้านการส่งเสริมการตลาดไม่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจในการเลือกห้องแถวให้เช่าของกลุ่มตัวอย่างมากนัก ส่วนการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์หรือการเขียนเพื่อการค้าเท่านั้น เมื่อผู้เช่าเห็นประโยชน์ในการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

มีส่วนลดค่าเช่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมาก ทั้งนี้เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่มีรายได้น้อย จึงให้ความสำคัญในเรื่องของส่วนลดค่าเช่า (ตารางที่ 4.9)

ตารางที่ 4.9 ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด

ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
มีส่วนลดค่าเช่า	3.51	มาก
บริการเคเบิลทีวีราคาพิเศษ	3.32	ปานกลาง
มีการโฆษณา ใบปลิว ป้ายประชาสัมพันธ์	2.94	ปานกลาง
ที่พักอาศัยมีกิจกรรมพิเศษ เช่น งานปีใหม่	2.68	ปานกลาง
ให้ผู้เช่า/ ผ่อน ผู้ยื่นในราคาพิเศษ	2.53	ปานกลาง
รวม	2.99	ปานกลาง

#### 4.2.5 ปัจจัยด้านบุคคล

ปัจจัยด้านบุคคล กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญระดับมาก เรื่องของการทำหน้าที่ของพนักงานรักษาความปลอดภัย การจัดการดูแล และเอาใจใส่ ของผู้ดูแลที่พัก การพูดคุย อธิบายของ ผู้ดูแลที่พัก และการทำหน้าที่ของพนักงานทำความสะอาด ซึ่งการมีบุคลากรที่มีอัธยาศัยไมตรีที่ดี ดูแลเอาใจใส่ต่อผู้เช่าทั้งในเรื่องของทรัพย์สินและบริการ มีใจรักงานบริการ(Service Mind) จะเกิดความอบอุ่น คุ้นเคย เป็นกันเอง ซึ่งเป็นสร้างความอุ่นใจให้กับผู้เช่า (ตารางที่ 4.10)

ตารางที่ 4.10 ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านบุคคล

ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
การทำหน้าที่ ของพนักงานรักษาความปลอดภัย	4.25	มาก
การจัดการ ดูแล และเอาใจใส่ ของผู้ดูแลที่พัก	4.17	มาก
การพูดคุย อธิบาย ของผู้ดูแลที่พัก	4.11	มาก
การทำหน้าที่ของพนักงานทำความสะอาด	3.92	มาก
รวม	4.11	มาก

#### 4.2.6 ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ

ปัจจัยด้านกระบวนการบริการ กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญระดับมาก ในเรื่อง ความรวดเร็วในการซ่อมแซมสิ่งที่ชำรุด การมีกฎระเบียบชัดเจน นำเสนอข้อมูลครบถ้วน ความยืดหยุ่น ในการชำระค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ และเปิดบริการตลอด 24 ชั่วโมง กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญระดับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารสงวนลิขสิทธิ์สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้ยืมได้เห็นว่าประโยชน์ของการนำเอกสารนี้ไปใช้เกินกว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปานกลาง ในเรื่องการมีพนักงานบริการตลอด 24 ชั่วโมง (ตารางที่ 4.11)

ตารางที่ 4.11 ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านกระบวนการบริการ

ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
ความรวดเร็วในการซ่อมแซมสิ่งชำรุด	4.15	มาก
มีกฎระเบียบชัดเจน นำเสนอข้อมูลครบถ้วน	3.94	มาก
ความยืดหยุ่นในการชำระค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ	3.70	มาก
เปิดบริการตลอด 24 ชั่วโมง	3.69	มาก
มีพนักงานบริการตลอด 24 ชั่วโมง	3.24	ปานกลาง
รวม	3.74	มาก

#### 4.2.7 ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญระดับมาก ในทุกเรื่อง คือ สภาพสิ่งแวดล้อมดี น่าอยู่อาศัย ที่จอดรถปลอดภัย กว้างขวาง และพอเพียง การมีใบอนุญาตประกอบกิจการ และมีที่นั่งพักผ่อนบริเวณรอบที่พักอาศัย (ตารางที่ 4.12)

ตารางที่ 4.12 ระดับความสำคัญของปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ

ปัจจัย	ค่าเฉลี่ย	ระดับความสำคัญ
สภาพสิ่งแวดล้อมดี น่าอยู่อาศัย	4.42	มาก
ที่จอดรถปลอดภัย กว้างขวาง และพอเพียง	4.42	มาก
การมีใบอนุญาตประกอบกิจการ	3.97	มาก
มีที่นั่งพักผ่อน บริเวณรอบที่พักอาศัย	3.90	มาก
รวม	4.18	มาก

สีของห้องพัก ขนาด และราคาค่าเช่าที่ต้องการ จากการศึกษาพบว่า กลุ่มตัวอย่างต้องการสีของห้องพักเป็นสีฟ้ามากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 55.00 รองลงมา คือ สีขาว และสีเหลืองอ่อน คิดเป็นร้อยละ 29.00 และ 7.50 ตามลำดับ ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างต้องการห้องพักมีขนาดกว้าง 2.5 เมตร ยาว 3.5 เมตร สูง 2.3 เมตร คิดเป็นร้อยละ 46.00 รองลงมา คือ ขนาดกว้าง 4.5 เมตร ยาว 7.0 เมตร สูง 3.0 เมตร และขนาดกว้าง 6.0 เมตร ยาว 5.0 เมตร สูง 3.0 เมตร คิดเป็นร้อยละ 41.00 และ 8.50 ตามลำดับ และพบว่าถ้ามีห้องแถวในซอยตำบลนาป่า มีที่จอดรถสะดวกสบาย อยู่ใกล้ตลาดนัด กลุ่มตัวอย่างต้องการให้มีค่าเช่าเดือนละ 2,000 บาท มากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 31.00 รองลงมา คือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์หรือการเชิงพาณิชย์เพื่อการศึกษาค้นคว้าเท่านั้น มิใช่เพื่อเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1,500 บาท และ 1,800 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.50 และ 17.00 ตามลำดับ และถ้ามีการลงทุนสร้างห้องแถวในซอยตำบลนาป่า มีที่จอดรถสะดวกสบาย อยู่ใกล้ตลาดนัด และมีราคาที่เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มตัวอย่าง จะมีการใช้บริการมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 56.50 และไม่แน่ใจว่าจะมาใช้บริการหรือไม่คิดเป็นร้อยละ 31.50 เนื่องจากสาเหตุอยู่ไกลจากสถานที่ทำงาน และไม่ต้องการย้ายของบ่อย (ตารางที่ 4.13 – ตารางที่ 4.16)

ตารางที่ 4.13 สีของห้องพักที่ต้องการ

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ร้อยละ
สีฟ้า	110	55.00
สีขาว	58	29.00
สีเหลืองอ่อน	15	7.50
สีเขียว	5	2.50
สีเขียว	5	2.50
สีไข่ไก่	4	2.00
สีครีม	3	1.50
รวม	200	100.00

ตารางที่ 4.14 ขนาดของห้องพักที่ต้องการ

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ร้อยละ
2.5 x 3.5 x 2.3	92	46.00
4.5 x 7.0 x 3.0	82	41.00
6.0 x 5.0 x 3.0	17	8.50
3.5 x 5.5 x 2.5	9	4.50
รวม	200	100.00

ตารางที่ 4.15 การตัดสินใจใช้บริการหากมีห้องแถวที่สามารถสนองความต้องการ

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ร้อยละ
ใช้บริการ	113	56.50
ไม่แน่ใจ	63	31.50
ไม่ใช้บริการ	24	12.00
รวม	200	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาติให้นำไปใช้ประโยชน์อื่นใด

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.16 ราคาเช่าห้องแถวที่ต้องการ

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ร้อยละ
2,000	62	31.00
1,500	39	19.50
1,800	34	17.00
2,500	14	7.00
1,700	13	6.50
1,600	11	5.50
2,200	5	2.50
2,100	4	2.00
3,000	4	2.00
1,900	3	1.50
2,800	3	1.50
1,200	2	1.00
1,400	2	1.00
2,700	2	1.00
3,200	1	0.50
4,000	1	0.50
รวม	200	100.00

### 4.3 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนทำธุรกิจห้องแถวให้เช่า

การวิเคราะห์ด้านการเงินวิเคราะห์จากข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี จำนวน 2 ราย วิศวกรและผู้รับเหมาจำนวน 3 ราย เพื่อนำมาประเมินรายได้ และค่าใช้จ่ายของธุรกิจ คำนวณระยะเวลาคืนทุนและมูลค่าปัจจุบันสุทธิ เพื่อวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน ตลอดจนการวิเคราะห์ความอ่อนไหว สำหรับการลงทุนในโครงการทำธุรกิจห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี โดยตั้งอยู่บนสมมติฐานทางการเงินที่กำหนด

#### 4.3.1 ข้อสมมติทางการเงินในการศึกษา

เอกสารนี้เป็นข้อสมมติที่ใช้ในการศึกษาและวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนทำธุรกิจห้องแถวให้เช่า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

แถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี ประกอบไปด้วย

1. เงินลงทุน กำหนดใช้เงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน โดยเป็นการใช้เงินกู้ระยะยาวจาก บมจ.ธนาคารกรุงไทย 3,070,000 บาทโดยอัตราดอกเบี้ยในการกู้ยืมเป็นประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา (Minimum Loan Rate) ร้อยละ 8.0
2. การศึกษา คัดจากอัตราภาษีรายได้บุคคลธรรมดาพึงประเมินของผู้ลงทุน (เนื่องจากมิได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล)

#### 4.3.2 การลงทุนครั้งแรกเมื่อเริ่มโครงการ

เงินลงทุนครั้งแรกของโครงการ เท่ากับ 4,419,000 บาท ประกอบด้วยการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรและค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนิน จากการสอบถามข้อมูลทางการเงินสามารถแสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายเริ่มต้นโครงการได้ดังนี้ (ตารางที่ 4.17)

1. ค่าที่ดินตั้งโครงการ โดยใช้ราคาประเมิน 1,320,000 บาท
2. ค่าถมที่ดิน 800 บาทต่อเที่ยว และค่าปรับปรุงที่ดิน โดยการประเมินจากวิศวกรและผู้รับเหมา 9,000 บาท
3. ค่าก่อสร้าง และค่าตกแต่งอาคาร จำนวน 20 ห้อง โดยการประเมินของผู้รับเหมา 3,000,000 บาท
4. ค่าเขียนแบบ และขออนุญาตก่อสร้าง โดยราคาจากสถาปนิก และวิศวกร 20,000 บาท
5. ค่าติดตั้งระบบไฟฟ้าเหมาจ่าย 40,000 บาท
6. ค่าติดตั้งระบบประปา 30,000 บาท
7. ค่าติดตั้งเคเบิลไม่เสียค่าใช้จ่าย เนื่องจากเป็นเคเบิลท้องถิ่นชลบุรี ซึ่งจะเป็นการเสียค่าเช่ารายเดือน

ตารางที่ 4.17 แสดงค่าใช้จ่ายเริ่มต้นของโครงการ

รายการ	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ราคา	ราคารวม
ค่าที่ดิน	ตร. วา	800	1,650	1,320,000	1,320,000
ค่าถมที่และค่าปรับปรุงที่ดิน	เหมา		9,000	9,000	9,000
ค่าก่อสร้าง และค่าตกแต่ง	ห้อง	20	150,000	3,000,000	3,000,000
ค่าเขียนแบบ และค่าธรรมเนียมขออนุญาตก่อสร้าง	เหมา		20,000	20,000	20,000
ค่าติดตั้งระบบไฟฟ้าเหมาจ่าย	เหมา	1	40,000	40,000	40,000
ค่าติดตั้งระบบประปาเหมาจ่าย	เหมา		30,000	30,000	30,000

ตารางที่ 4.17 (ต่อ)

รายการ	หน่วย	ปริมาณ	ราคาต่อหน่วย	ราคา	ราคารวม
ค่าติดตั้งเคเบิลท้องถิ่น ฟรีค่าติดตั้งเริ่มแรก	เหมา	1			
รวมค่าใช้จ่ายทั้งโครงการ					4,419,000

#### 4.3.3 แหล่งที่มาของเงินทุน

1. ส่วนของเจ้าของ 1,349,000 บาท
  2. เงินกู้ระยะยาว 3,070,000 บาท
- รวมแหล่งที่มาของเงินทุน 4,419,000 บาท

ในการทำการศึกษาคั้งนี้ใช้เงินกู้ระยะยาวในอัตราส่วนร้อยละ 69 ของเงินลงทุนแรกเริ่มโดยมีต้นทุน คือ ดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 8 และ เงินทุนจากเจ้าของกิจการ ในอัตราส่วนร้อยละ 31 โดยการคำนวณต้นทุนของเงินทุนถ่วงเฉลี่ย หรือ WACC (Weighted Average Cost of Capital) โดยมีต้นทุนเงินทุนของส่วนของผู้ถือหุ้น ร้อยละ 14 ดังนั้นเมื่อโครงการสามารถกู้เงินอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 8

$$\begin{aligned}
 \text{WACC} &= \text{ต้นทุนเฉลี่ยของเงินทุน (Weighted Average cost of Capital)} \\
 &= 0.69(8) + 0.31(14) \\
 &= 5.52 + 4.34 \\
 &= 9.86\%
 \end{aligned}$$

ดังนั้น ต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักประมาณ 10%

#### 4.3.4 การประมาณรายรับของโครงการของธุรกิจห้องแถวให้เช่า

การประมาณรายได้ของโครงการที่ประมาณไว้ประกอบด้วยรายรับจากค่าเช่าห้องแถว ซึ่งมีรายรับทุกต้นเดือน โดยกำหนดให้ผู้เช่าต้องชำระค่าเช่าภายในวันที่ 1-5 ของทุกเดือน ซึ่งมีรายละเอียดการประเมินรายได้โดยสามารถแยกรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้ (ตารางผนวกที่ 2)

1. รายได้จากค่าเช่าห้องพัก อัตราห้องละ 2,000 บาทต่อเดือน จำนวน 20 ห้องต่อปี และจะมีการปรับเพิ่มราคาค่าเช่าร้อยละ 10 ทุก ๆ 5 ปี ในปีที่ 6 ปรับเพิ่มเป็น 2,200 บาท ปีที่ 11 ปรับราคาเป็น 2,420 บาท และปีที่ 16 ปรับราคาเป็น 2,662 บาท ดังนั้นรายได้จากการเช่าห้องพักในปีที่ 1 คำนวณจาก 2,000 บาท x 20 ห้อง x 12 เดือน = 480,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. รายได้จากค่าไฟฟ้า คิดมาจากการเก็บค่าไฟฟ้าหน่วยละ 7 บาท โดยต้นทุนค่าไฟฟ้า อยู่ที่ประมาณหน่วยละ 5 บาท ซึ่งมีการสมมติฐานว่ามีการใช้ไฟฟ้าในห้องแถวโดยเฉลี่ยห้องละ 50 หน่วย ดังนั้นรายได้ปีที่ 1 คำนวณจาก จำนวนไฟที่ใช้ห้องละ 50 หน่วย x 20 ห้อง x 7 บาท x 12 เดือน = 84,000 บาท

3. รายได้จากค่าน้ำประปา คิดมาจากการเก็บค่าน้ำประปาหน่วยละ 25 บาท โดยต้นทุนค่าน้ำประปาอยู่ที่ประมาณห้องละ 50 บาท ซึ่งมีการตั้งสมมติฐานว่ามีการใช้น้ำประปาในห้องแถวโดยเฉลี่ยห้องละ 5 หน่วย ดังนั้นรายได้รายได้ปีที่ 1 คำนวณจาก จำนวนน้ำประปาที่ใช้ห้องละ 5 หน่วย x 20 ห้อง x 25 บาท x 12 เดือน = 30,000 บาท

4. รายได้จากค่าบริการเคเบิล อัตราร้อยละ 100 บาท ดังนั้นรายได้รายได้ปีที่ 1 คำนวณจาก 20 ห้อง x 100 บาท x 12 เดือน = 24,000 บาท

จะมีการปรับราคาค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา และค่าเคเบิลร้อยละ 10 ทุก ๆ 5 ปี ของค่าไฟฟ้า และค่าน้ำประปา เนื่องจากต้นทุนการผลิตสูงขึ้น

5. รายได้จากค่าเก็บขยะ อัตราห้องละ 20 บาทต่อเดือน โดยต้นทุนเหมาจ่ายเดือนละ 30 บาท และค่าธรรมเนียมรายปี ปีละ 300 บาท ดังนั้นรายได้รายได้ปีที่ 1 คำนวณจาก 20 ห้อง x 20 บาท x 12 เดือน = 4,800 บาท

สำหรับรายได้ค่าห้องแถว จะมีการปรับเพิ่มร้อยละ 10 ทุก 5 ปี จนสิ้นสุดโครงการ ส่วนรายได้ค่าบริการจะมีการปรับขึ้นตามความเหมาะสม

#### 4.3.5 การประมาณรายจ่ายของโครงการ

การประมาณรายจ่ายของโครงการ สามารถแยกรายละเอียดได้ดังต่อไปนี้ (ตารางผนวกที่ 2)

1. เงินเดือนเจ้าของกิจการห้องแถว เดือนละ 6,000 บาท ต่อเดือน 72,000 บาทต่อการปรับขึ้นเงินเดือน ร้อยละ 3 ต่อปี

2. ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง ประมาณราคา 5,000 บาทต่อเดือน หรือเท่ากับ 60,000 บาทต่อปี

3. ค่าประปาราคา 2,000 บาทต่อเดือน หรือเท่ากับ 24,000 บาทต่อปี

4. ค่าเคเบิลราคา 1,600 บาทต่อเดือน หรือเท่ากับ 19,200 บาทต่อปี

5. ค่าเก็บขยะราคา 30 บาทต่อเดือน และค่าธรรมเนียมรายปี 300 บาท หรือเท่ากับ 660 บาทต่อปี

6. ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดต่าง ๆ เช่น ค่าอุปกรณ์ทั่วไป กำหนดไว้ 100 บาทต่อเดือน หรือ 1,200 บาทต่อปี

7. การประมาณการซ่อมบำรุง กำหนดไว้ตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไป ปีละ 5,000 บาท

8. ค่าทำสื่ออาคารใหม่ในปีที่ 11 เนื่องจากเสื่อมสภาพหมคอายุการใช้งานประมาณการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ราคา 50,000 บาท

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. ค่าภาษีโรงเรือนและภาษีที่ดินเรียกเก็บ ประมาณการปีละ 1,000 บาท
7. ค่าประกันภัยราคา 3,500 บาท ทุก ๆ 3 ปี
8. ค่าเสื่อมราคา 150,000 บาทต่อปี (ตารางที่ 4.18)

ตารางที่ 4.18 แสดงการคิดค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสม

รายการ	เงินลงทุน	รายละเอียด
ที่ดินและการปรับปรุงดิน	1,329,000	ไม่คิดค่าเสื่อมราคา
สิ่งปลูกสร้าง อาคาร	3,000,000	ตัดค่าเสื่อมราคา ร้อยละ 5 ต่อปี (ปีละ 150,000 บาท เป็นเวลา 20 ปี)

แสดงการคิดค่าเสื่อมราคาและค่าเสื่อมราคาสะสม

ปีที่	ค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรง		ค่าเสื่อมราคาสะสม	Net Book Value
	อาคาร			
1	150,000	150,000	150,000	2,850,000
2	150,000	150,000	300,000	2,700,000
3	150,000	150,000	450,000	2,550,000
4	150,000	150,000	600,000	2,400,000
5	150,000	150,000	750,000	2,250,000
6	150,000	150,000	900,000	2,100,000
7	150,000	150,000	1,050,000	1,950,000
8	150,000	150,000	1,200,000	1,800,000
9	150,000	150,000	1,350,000	1,650,000
10	150,000	150,000	1,500,000	1,500,000
11	150,000	150,000	1,650,000	1,350,000
12	150,000	150,000	1,800,000	1,200,000
13	150,000	150,000	1,950,000	1,050,000
14	150,000	150,000	2,100,000	900,000
15	150,000	150,000	2,250,000	750,000
16	150,000	150,000	2,400,000	600,000
17	150,000	150,000	2,550,000	450,000
18	150,000	150,000	2,700,000	300,000
19	150,000	150,000	2,850,000	150,000

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่ควรนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์อื่นใด

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 4.18 (ต่อ)

ปีที่	ค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรง	ค่าเสื่อมราคาสะสม	Net Book Value
	อาคาร		
20	150,000	3,000,000	0

#### 4.3.6 การประมาณกระแสเงินสดรับสุทธิของโครงการ

การคำนวณหากระแสเงินสดสุทธิของโครงการ (ตารางผนวกที่ 4) โดยต้องคำนวณหากระแสเงินสดรับของทุกปีจนกระทั่งหมดอายุโครงการซึ่งสามารถหาจากรายได้ของโครงการหักด้วยค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และหักภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา จากนั้นบวกกลับด้วยค่าเสื่อมราคา ซึ่งในปีสุดท้ายจะต้องบวกคืนด้วยกระแสเงินสดรับในปีสุดท้ายของโครงการและมูลค่าซากของโครงการ โดยกระแสเงินสดรับสุทธิที่คำนวณได้จะนำไปคำนวณหา มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal Rate of Return : IRR) และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) รวมถึงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis) โดยกำหนดอัตราคิดลด (Discount Rate) ร้อยละ 10 ซึ่งเป็นต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักของเงินลงทุน

#### 4.3.7 ผลการวิเคราะห์ตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการลงทุนในธุรกิจห้องแถวให้เช่า

การวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการลงทุนในธุรกิจห้องเช่าจะวิเคราะห์ และศึกษาแนวทางการดำเนินงาน การทำค่าใช้จ่ายเริ่มต้นของโครงการ การประเมินรายได้ การประเมินค่าใช้จ่าย และการประเมินกระแสเงินสดรับสุทธิของโครงการ รวมถึงตัวชี้วัดทางการเงินเพื่อเป็นเครื่องมือช่วยในการตัดสินใจเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการลงทุน นอกจากนี้ยังได้ทดสอบความอ่อนไหวของโครงการเพื่อพิจารณาผลกระทบอันเกิดจากรายได้ที่เปลี่ยนไปจากที่ได้ประเมินไว้

จากการพิจารณาความเหมาะสมในการลงทุนโดยการคำนวณหา มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal rate of return : IRR) และระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ตามข้อกำหนดของการลงทุนโครงการผลการศึกษา (ตารางที่ 4.19) พบว่า โครงการลงทุน 4,419,000 บาท มีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) 13 ปี 3 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) เท่ากับ -1,497,888 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal rate of return : IRR) เท่ากับ ร้อยละ 5 จากตัวชี้วัดทางการเงินจะเห็นได้ว่าโครงการนี้ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน (ตารางที่ 4.19)

**ตารางที่ 4.19** ผลการคำนวณตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการ

ตัวชี้วัดทางการเงิน	ผลการคำนวณ
1. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	13 ปี 3 เดือน
2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	-1,497,888 บาท
3. อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR)	ร้อยละ 5

ที่มา : จากการคำนวณ (ตารางผนวกที่ 4)

#### 4.3.8 การทดสอบความอ่อนไหวของโครงการ (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการพิจารณาจากรายได้ของโครงการลดลงร้อยละ 10 เมื่อมีรายได้ของโครงการลดลงร้อยละ 10 ซึ่งผลการวิเคราะห์ (ตารางที่ 4.20) พบว่าโครงการลงทุน 4,419,000 บาท มีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) 17 ปี 11 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV) เท่ากับ -2,609,479 บาท และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (Internal rate of return : IRR) เท่ากับ ร้อยละ 1 จากตัวชี้วัดทางการเงินจะเห็นได้ว่าโครงการนี้ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน (ตารางที่ 4.20)

**ตารางที่ 4.20** ผลการคำนวณตัวชี้วัดทางการเงินของโครงการเมื่อรายได้ของโครงการลดลงร้อยละ 10

ตัวชี้วัดทางการเงิน	ผลการคำนวณ
1. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	17 ปี 11 เดือน
2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	- 2,609,479 บาท
3. อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR)	ร้อยละ 1

ที่มา : จากการคำนวณ (ตารางผนวกที่ 6)

## บทที่ 5

# สรุปและข้อเสนอแนะ

### 5.1 สรุป

การศึกษาเรื่องการศึกษาคือความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนธุรกิจห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมการเช่าห้องแถว และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ที่มีผลต่อการเลือกเช่าห้องแถวในตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี เพื่อนำไปประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินสำหรับการลงทุนในธุรกิจห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี รวมถึงการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของโครงการ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจที่จะดำเนินโครงการลงทุนในธุรกิจห้องแถวให้เช่า ในเขตตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี โดยในการศึกษานี้ได้ศึกษาข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างผู้ที่พักอาศัยห้องแถวในบริเวณตำบลนาป่า จังหวัดชลบุรี จากห้องแถวให้เช่าจำนวน 10 แห่ง แห่งละ 20 ตัวอย่าง จำนวน 200 คน และใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ

ผลจากการศึกษา พบว่าจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 23 – 27 ปี สถานภาพโสด จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย หรือ ปวช. มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน รายได้ประมาณ 5,001 – 10,000 บาทต่อเดือน ในด้านพฤติกรรมการตัดสินใจในการเลือกห้องแถวให้เช่า พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ตัดสินใจในการเลือกห้องแถวให้เช่าด้วยตัวเอง และส่วนใหญ่พบว่าห้องแถวที่กลุ่มตัวอย่างเช่าอยู่ในปัจจุบัน มีสิ่งอำนวยความสะดวกให้ คือ พัดลม และมีค่าเช่าเดือนละ 1,501 - 2,000 บาท ราคาค่าไฟฟ้า หน่วยละ 6 บาท และราคาค่าน้ำหน่วยละ 25 บาท ส่วนใหญ่ไม่เปลี่ยนห้องแถวในช่วงเวลา 2 ปี แต่สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่เปลี่ยนห้องแถวเนื่องจากไกลจากสถานที่ทำงาน ทำให้ไม่สะดวกในการเดินทาง และความปลอดภัยของที่พักที่อยู่ในสภาพแวดล้อมที่ไม่ดี

ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการมีอิทธิพลในการเลือกห้องแถวให้เช่า พบว่า กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญสูงสุด คือ ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง รองลงมาคือ ปัจจัยด้านสิ่งนำเสนอทางกายภาพ และ ปัจจัยด้านบุคคล ตามลำดับ สำหรับด้านผลิตภัณฑ์ กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับความสำคัญมากต่อ ห้องพักมีห้องน้ำอยู่ภายในห้องที่สุด รองลงมา คือ หน้าต่างมีเหล็กค้ำค้ำมุ้ง ลวด มีที่จอดรถยนต์และมอเตอร์ไซด์ ตามลำดับ ด้านราคา ส่วนใหญ่กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญในระดับมากต่อ ราคาเช่าห้อง มากที่สุด รองลงมา คือ ราคาค่าน้ำ ค่าไฟ จำนวนค่าเช่าห้องล่วงหน้า และราคาค่าโทรศัพท์ตามลำดับ ด้านทำเลที่ตั้ง กลุ่มตัวอย่างให้ความสำคัญมากที่สุดกับห้องแถวให้เช่าที่มีความสะดวกในการเดินทาง และความปลอดภัยในการเดินทางมากที่สุด ด้านการส่งเสริม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ในการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ความสำคัญในระดับปานกลาง คือ บริการเคเบิลทีวีราคาพิเศษ มีการโฆษณา ใบปลิว ป้าย ประชาสัมพันธ์ ที่พักอาศัยมีกิจกรรมพิเศษ และให้ผู้เช่า/ผ่อน ตู๋เย็นในราคาพิเศษ ตามลำดับ

สำหรับด้านการลงทุนในโครงการใช้งบประมาณลงทุน 4,419,000 บาท กำหนดอายุโครงการไว้ 20 ปี โดยพิจารณาตัวชี้วัดทางการเงิน 3 ประเภท คือ ระยะเวลาการคืนทุน (Payback Period) มีระยะเวลาการคืนทุนภายใน 13 ปี 3 เดือนมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ -1,497,888 บาท และอัตราผลตอบแทนลดค่า (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 5.00 จากตัวชี้วัดทางการเงิน จะเห็นได้ว่าโครงการนี้ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน และการทดสอบความอ่อนไหวของโครงการ ได้แก่ กรณีเมื่อมีรายได้ของโครงการลดลงร้อยละ 10.00 ได้แสดงให้เห็นว่า โครงการนี้ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน

## 5.2 ข้อเสนอแนะ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินในการลงทุนธุรกิจห้องแถวให้เช่าในเขตตำบลนาป่า จังหวัดห้วยซลบุรี ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

1. ควรเปลี่ยนการลงทุนจากห้องแถวเป็นอพาร์ทเมนต์ให้เช่า ในการมุ่งเข้าสู่ตลาดกลุ่มลูกค้ากลุ่มเป้าหมายใหม่เพื่อความสามารถในการทำกำไรเพิ่มมากขึ้น
2. ควรลดต้นทุนในการสร้างห้องแถวโดยการใช้วัสดุที่ราคาถูกลง เพื่อความคุ้มค่าในการลงทุนทำห้องแถวให้เช่า
3. เพิ่มเงินทุนในส่วนของผู้เช่า และลดการกู้เงินระยะยาวจากธนาคาร เพื่อลดภาระการจ่ายดอกเบี้ยธนาคาร

## 5.3 ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. การศึกษาในเรื่อง กระบวนการให้บริการ และปัญหาที่พบในการลงทุนธุรกิจห้องแถวให้เช่า เพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการ ได้นำไปบริหารจัดการธุรกิจห้องแถวให้เช่าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. ควรศึกษากลุ่มตัวอย่างในเขตพื้นที่อื่น ๆ ที่อยู่ใกล้กับแหล่งนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร ในเชิงเปรียบเทียบ เพื่อให้ทราบความแตกต่างของส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีอิทธิพลในการเลือกห้องเช่า ซึ่งจะเป็ประโยชน์ต่อการวางแผนการตลาดของห้องเช่าที่แตกต่างกัน
3. ควรศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าในเขตตำบลนาป่า

จังหวัดห้วยซลบุรีว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุนหรือไม่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่เผยแพร่เพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บรรณานุกรม

- กัลยา วานิชย์บัญชา. 2546. การวิเคราะห์สถิติ : สถิติสำหรับการบริหารและวิจัย. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- กรมสรรพากร. 2553. การหักค่าลดหย่อนภาษีปี 2552. (ออนไลน์). แหล่งที่มา : <http://www.rd.go.th/publish/557.0.html>.
- ชูชีพ พิพัฒนศิริ. 2544. เศรษฐศาสตร์การวิเคราะห์โครงการ. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์. สำนักงานส่งเสริมและฝึกอบรม.
- ชนงกรณ์ กุณฑลบุตร. 2550. การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- เทศบาลตำบลนาป่า. 2552. ผู้ประกอบการห้องเช่าในเขตตำบลนาป่า. แหล่งที่มา : <http://www.napachon.go.th>
- ชัยยศ สันติวณิช. 2539. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.
- ไทยลอร์วีส. 2553. ฐานข้อมูลทางกฎหมาย. แหล่งที่มา : <http://www.thailaws.com/>
- ธวัชชัย บวชกิจรุ่งเรือง. 2539. การศึกษาความเป็นไปได้สำหรับการลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนต์ให้เช่าสำหรับ SMEs. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา : <http://www.ismed.or.th/SME2/src/bin/controller.php?view=knowledgeInsite.KnowledgesDetail&p=&nid=&sid=57&id=396&left=88&right=89&level=3&lv1=3/> 2 ตุลาคม 2551
- บริกแฮม. ยูจิน เอฟ. 2544. การจัดการการเงิน. แปลจาก Fundamental s of Financial Management. โดยรองศาสตราจารย์เร็กซ์ จำปาเงิน. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ. บุคเน็ต.
- นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร. 2553. ข้อมูลนิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา : <http://amata.com>. 14 มิถุนายน 2553
- มารีย์ วงษ์สันต์. 2546 . การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนในโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าย่านย่านรามคำแหง. สารนิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยรามคำแหง
- เร็กซ์ จำปาเงิน. 2544. การจัดการการเงิน. กรุงเทพฯ : บริษัท บุคเน็ต จำกัด.
- วันรักษ์ มิ่งมณีนาคนิน. 2542. หลักเศรษฐศาสตร์จุลภาค. กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช.
- ศิริพร ชนะสุข. 2548. ความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่า กรณีศึกษาบริเวณมหาวิทยาลัยอบลราชธานี. สารนิพนธ์เศรษฐศาสตร์มหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ ปริญู ลักขิตานนท์ สุภร เสรีรัตน์ และองอาจ ปทะวานิช. 2541. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ : ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์.

จังหวัดพะเยา. การศึกษาอิสระ. มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.

Sciffman, Leon G.and Leslie Lazar Kanuk. 1994. **Consumer behavior**. 5<sup>th</sup> Edition. New Jersey :  
Prentice-Hall.



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ภาคผนวก ก.

หมายเลขแบบสอบถาม.....

แบบสอบถามโครงการการค้นคว้าอิสระ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต  
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจห้องแถวให้เช่า ในเขตตำบลนาป่า จังหวัด  
ชลบุรี

คำชี้แจง: แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการค้นคว้าอิสระ ในระดับปริญญาโท สาขา  
บริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ผู้ศึกษาใคร่ขอความร่วมมือ  
จากท่าน ในการตอบแบบสอบถาม ซึ่งข้อมูลทั้งหมดจะเป็นประโยชน์เพื่อการศึกษาเท่านั้น จึงเรียน  
มาเพื่อขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม และขอขอบคุณ มา ณ โอกาสนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือกหรือเขียนข้อความ ตัวเลขลงในช่องว่าง

1. เพศ

หญิง

ชาย

2. อายุ

18 - 22 ปี

23 - 27 ปี

28 - 32 ปี

33 - 37 ปี

38 ปี ขึ้นไป

23 - 27 ปี

3. สถานภาพ

โสด

สมรส

อื่นๆ โปรดระบุ.....

4. ภูมิลำเนาเดิม คือ จังหวัด.....

5. การศึกษา

ต่ำกว่ามัธยมตอนต้น

มัธยมตอนต้น

มัธยมตอนปลาย/ ปวช.

อนุปริญญา / ปวส.

ปริญญาตรี

สูงกว่าปริญญาตรี

6. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ต่ำกว่า 5,000 บาท

5,001-10,000 บาท

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนลิขสิทธิ์ไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น เมื่อผู้ผู้เห็นหน้าไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า

ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 10,001- 15,000 บาท  15,001-20,000 บาท  
 20,001- 25,000 บาท  25,001 บาท ขึ้นไป

7. ใครเป็นผู้ตัดสินใจในการเลือกห้องแถวเพื่อการเช่าอยู่

- ตนเอง  เพื่อน  
 แฟน สามี  
 ภรรยา  พี่น้อง  
 อื่น ๆ โปรดระบุ.....

8. ห้องแถวที่ท่านอยู่ในปัจจุบันมีสิ่งอำนวยความสะดวกอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ที่นอน/เครื่องนอน  โทรทัศน์  
 โทรศัพท์  ตู้เสื้อผ้า  
 โต๊ะเครื่องแป้ง  พัดลม  
 เครื่องปรับอากาศ  เครื่องทำน้ำอุ่น  
 อ่างล้างหน้า  อื่น ๆ โปรดระบุ.....  
 ไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกใด ๆ เลย (เป็นห้องว่าง ๆ)

9. ห้องแถวที่ท่านอยู่ในปัจจุบัน

ราคาค่าเช่าเดือนละ.....บาท

ราคาค่าไฟฟ้าหน่วยละ.....บาท

ราคาค่าน้ำหน่วยละ.....บาท หรือเหมาจ่ายค่าน้ำเดือนละ.....บาท

(ข้อ 9.3 ให้ตอบในช่องใดช่องหนึ่งเท่านั้น)

10. ในช่วง 2 ปี คุณเปลี่ยนห้องแถว กี่ครั้ง?

- ไม่เคยเปลี่ยนเลย  1 ครั้ง  
 2 ครั้ง  3 ครั้ง  
 มากกว่า 3 ครั้ง  23 - 27 ปี

(ถ้าตอบข้อ 10.1 ไม่เคยเปลี่ยนเลย ----> ให้ไปตอบในข้อ 12 เลย)

11. จากคำถามข้อ 11 เหตุผลที่เปลี่ยนห้องแถวด้วยสาเหตุใด

.....  
 .....

12. ห้องแถวในปัจจุบันที่ท่านอาศัยอยู่ ควรได้รับการปรับปรุงอะไรบ้าง

.....  
 .....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
 - ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัจจัยทางด้านการตลาดในการตัดสินใจเลือกห้องแถวในการเช่าที่ต้องการของผู้ตอบแบบสอบถาม**

1. ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกเข้าพัก ห้องแถวของท่าน กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ หน้าข้อความในช่องระดับความสำคัญ เพียง ข้อละ 1 ช่อง เพื่อบอกถึงระดับความสำคัญของแต่ละปัจจัย

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ด้านผลิตภัณฑ์</b>					
1. ความกว้างของห้องพัก					
2. ห้องพักมีระเบียบ					
3. มีโทรศัพท์ภายในห้องพัก					
4. มีสิ่งอำนวยความสะดวกภายในห้องพัก เช่น ที่นอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้ง					
5. ห้องพักมีห้องน้ำอยู่ภายในห้อง					
6. สีของห้องพัก					
7. ห้องพักมีหน้าต่างกว้าง ระบายอากาศได้ดี					
8. หน้าต่างมีเหล็กดัด มั่นคง					
9. เป็นหอพักที่แยก หญิง ชาย					
10. สามารถใช้อินเตอร์เน็ต ในห้องได้					
11. มีบริการซัก อบ รีด ในบริเวณที่พักอาศัย					
12. มีร้านสะดวกซื้อ ในบริเวณที่พักอาศัย					
13. มีระบบรักษาความปลอดภัยที่ดี					
14. เคเบิลทีวี					
<b>ด้านราคา</b>					
1. ราคาเช่าห้อง					
2. จำนวนราคาค่าเช่าล่วงหน้า					
3. ราคาค่าน้ำ ค่าไฟ					
4. ราคาค่าโทรศัพท์ ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ					
5. จำนวนเงินค่าประกัน ค่ามัดจำต่างๆ					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ	ระดับความสำคัญ				
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
<b>ด้านทำเลที่ตั้ง</b>					
1. มีความสะดวกในการเดินทาง					
2. มีความปลอดภัยในการเดินทาง					
3. มีแหล่งรับประทานอาหาร					
<b>ด้านส่งเสริมการตลาด</b>					
1. มีส่วนลดค่าเช่า					
2. มีการโฆษณา ใบปลิว ป้ายประชาสัมพันธ์					
3. บริการเคเบิลทีวี ราคาพิเศษ					
4. ที่พักอาศัยมีกิจกรรมพิเศษ เช่น งานปีใหม่					
5. ให้ผู้เช่า เช่า/ผ่อน ผู้เย็นในราคาพิเศษ					
<b>ด้านบุคคล</b>					
1. การจัดการ ดูแล และเอาใจใส่ ของผู้ดูแลที่พัก					
2. การพูดคุย อธิบาย ของผู้ดูแลที่พัก					
3. การทำหน้าที่ ของพนักงานรักษาความปลอดภัย					
4. การทำหน้าที่ ของพนักงานทำความสะอาด					
<b>ด้านกระบวนการบริการ</b>					
1. ความรวดเร็ว ในการซ่อมแซมสิ่งชำรุด					
2. ความยืดหยุ่นในการชำระค่าเช่า ค่าน้ำ ค่าไฟ					
3. มีกฎระเบียบชัดเจน นำเสนอข้อมูลครบถ้วน					
4. เปิดบริการตลอด 24 ชั่วโมง					
5. มีพนักงานบริการตลอด 24 ชั่วโมง					
<b>ด้านสิ่งอำนวยความสะดวกภายนอก</b>					
1. สภาพสิ่งแวดล้อมดี น่าอยู่อาศัย					
2. การมีใบอนุญาตประกอบกิจการ					
3. ที่จอดรถ ปลอดภัย กว้างขวาง และพอเพียง					
4. มีที่นั่งพักผ่อน บริเวณรอบที่พักอาศัย					

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. สีของห้องพักที่ท่านต้องการ ควรเป็นสีใด

ไม่เคยเปลี่ยนเลย

1 ครั้ง

2 ครั้ง

3 ครั้ง

มากกว่า 3 ครั้ง

23 – 27 ปี

3. ขนาดห้องพัก ควรมีขนาด กว้าง.....เมตร ยาว.....เมตร สูง.....เมตร

4. ห้องแถว ในซอยตำบลนาป่า มีที่จอดรถสะดวกสบาย อยู่ใกล้ตลาดนัด ท่านคิดว่าควรมีค่าเช่าเดือนละ.....บาท

5. หากมีการลงทุนสร้างห้องแถว ตามข้อ4. โดยสามารถตอบสนองความต้องการที่ท่านเลือกมา ท่านคิดว่าจะมาใช้บริการหรือไม่

ใช้บริการ

ไม่ใช้บริการ

ไม่แน่ใจ เพราะเหตุใดโปรดระบุ.....



ขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

## ภาคผนวก ข.

### ตารางแสดงผลการศึกษาและการวิเคราะห์ทางการเงิน

ตารางผนวกที่ 1 แสดงงบกำไรขาดทุนล่วงหน้าปีที่ 0-20

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7
รายได้จากค่าเช่า	480,000.00	480,000.00	480,000.00	480,000.00	480,000.00	528,000.00	528,000.00
รายได้จากค่าน้ำประปา	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
รายได้จากค่าไฟ	84,000.00	84,000.00	84,000.00	84,000.00	84,000.00	96,000.00	96,000.00
รายได้จากค่าเคเบิล	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	26,400.00	26,400.00
รายได้จากค่าเก็บขยะ	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00
<b>รวมรายได้ทั้งหมด</b>	<b>622,800.00</b>	<b>622,800.00</b>	<b>622,800.00</b>	<b>622,800.00</b>	<b>622,800.00</b>	<b>685,200.00</b>	<b>685,200.00</b>
ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน	335,320.00	337,480.00	343,204.80	341,996.34	349,752.63	366,003.73	365,007.77
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	287,480.00	285,320.00	279,595.20	280,803.66	273,047.37	319,196.27	320,192.23
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	220,378.39	197,779.28	173,425.74	117,397.71	94,201.62	69,574.86	43,429.16
กำไรก่อนหักภาษี	67,101.61	87,540.72	106,169.46	163,405.95	178,845.74	249,621.41	276,763.07
หักภาษีเงินได้	<b>38,280.00</b>	<b>38,280.00</b>	<b>38,280.00</b>	<b>38,280.00</b>	<b>38,280.00</b>	<b>44,520.00</b>	<b>44,520.00</b>
กำไรสุทธิ	28,821.61	49,260.72	67,889.46	125,125.95	140,565.74	205,101.41	232,243.07

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14
รายได้จากค่าเช่า	528,000.00	528,000.00	528,000.00	580,800.00	580,800.00	580,800.00	580,800.00
รายได้จากค่าน้ำประปา	30,000.00	30,000.00	30,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
รายได้จากค่าไฟ	96,000.00	96,000.00	96,000.00	108,000.00	108,000.00	108,000.00	108,000.00
รายได้จากค่าเคเบิล	26,400.00	26,400.00	26,400.00	29,040.00	29,040.00	29,040.00	29,040.00
รายได้จากค่าเก็บขยะ	4,800.00	4,800.00	4,800.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
<b>รวมรายได้ทั้งหมด</b>	<b>685,200.00</b>	<b>685,200.00</b>	<b>685,200.00</b>	<b>759,840.00</b>	<b>759,840.00</b>	<b>759,840.00</b>	<b>759,840.00</b>
ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน	367,586.92	373,743.45	422,979.67	387,565.78	393,968.64	393,458.58	396,538.23
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	317,613.08	311,456.55	262,220.33	372,274.22	365,871.36	366,381.42	363,301.77
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	15,670.86						
กำไรก่อนหักภาษี	301,942.22	311,456.55	262,220.33	372,274.22	365,871.36	366,381.42	363,301.77
หักภาษีเงินได้	<b>44,520.00</b>	<b>44,520.00</b>	<b>44,520.00</b>	<b>38,968.00</b>	<b>38,968.00</b>	<b>38,968.00</b>	<b>38,968.00</b>
กำไรสุทธิ	257,422.22	266,936.55	217,700.33	333,306.22	326,903.36	327,413.42	324,333.77

ตารางผนวกที่ 1 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
รายได้จากค่าเช่า	580,800.00	638,880.00	638,880.00	638,880.00	638,880.00	638,880.00
รายได้จากค่าน้ำประปา	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00
รายได้จากค่าไฟ	108,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00
รายได้จากค่าเคเบิล	31,920.00	31,920.00	31,920.00	31,920.00	31,920.00	31,920.00
รายได้จากค่าเก็บขยะ	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
<b>รวมรายได้ทั้งหมด</b>	<b>762,720.00</b>	<b>832,800.00</b>	<b>832,800.00</b>	<b>32,800.00</b>	<b>32,800.00</b>	<b>832,800.00</b>
ค่าใช้จ่ายจากการ ดำเนินงาน	403,210.26	415,901.21	419,266.42	426,232.59	426,302.74	429,980.00
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	359,509.74	416,898.79	413,533.58	406,567.41	406,497.26	402,820.00
หัก ดอกเบี้ยจ่าย						
กำไรก่อนหักภาษี	359,509.74	416,898.79	413,533.58	406,567.41	406,497.26	402,820.00
หักภาษีเงินได้	<b>39,544.00</b>	<b>53,560.00</b>	<b>53,560.00</b>	<b>53,560.00</b>	<b>53,560.00</b>	<b>53,560.00</b>
กำไรสุทธิ	319,965.74	363,338.79	359,973.58	353,007.41	352,937.26	349,260.00

ตารางผนวกที่ 2 แสดงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานปีที่ 0-20

รายการรายจ่ายในการ ดำเนินการ	บาท/เดือน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินเดือนเจ้าของกิจการ	6,000.00	72,000	74,160	76,385.00	78,676	81,037
ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง	5,000.00	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ค่าน้ำประปาส่วนกลาง	2,000.00	24,000	24,000.00	24,000.00	24,000.00	4,000.00
ค่าเคเบิลส่วนกลาง	1,600.00	19,200.00	19,200.00.00	19,200.00	19,200.00	19,200.00
ค่าเก็บขยะ	30.00	7,920.00	7,920.00	7,920.00	7,920.00	8,316.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	100.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ค่าซ่อมบำรุง		-	-	-	-	5,000.00
ค่าทาสีอาคาร						
ค่าภาษีโรงเรือน และที่ดิน	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
ค่าประกันภัย				3,500.00		
ค่าเสื่อมราคาอาคาร		150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
<b>รวมค่าใช้จ่ายดำเนินการ</b>		<b><u>335,320.00</u></b>	<b><u>337,480.00</u></b>	<b><u>343,205.00</u></b>	<b><u>341,996.00</u></b>	<b><u>349,753.00</u></b>

ตารางผนวกที่ 2 (ต่อ)

รายการ	บาท/เดือน	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
รายจ่ายในการดำเนินการ						
เงินเดือนเจ้าของกิจการ	6,000.00	83,468.00	85,972.00	8,551.00	1,207.00	93,944.00
ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง	5,000.00	66,000.00	66,000.00	66,000.00	66,000.00	66,000.00
ค่าน้ำประปาส่วนกลาง	2,000.00	26,400.00	26,400.00	26,400.00	26,400.00	26,400.00
ค่าเคเบิลส่วนกลาง	1,600.00	21,120.00	21,120	21,120.00	21,120.00	21,120.00
ค่าเก็บขยะ	30.00	8,316.00	8,316.00	8,316.00	8,316.00	8,316.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	100.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ค่าซ่อมบำรุง		5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าทาสีอาคาร						50,000.00
ค่าภาษีโรงเรือน และที่ดิน	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
ค่าประกันภัย		3,500.00			3,500.00	
ค่าเสื่อมราคาอาคาร		150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
<b>รวมค่าใช้จ่ายดำเนินการ</b>		<u>366,004.00</u>	<u>365,008.00</u>	<u>367,587.00</u>	<u>373,743.00</u>	<u>422,980.00</u>

ตารางผนวกที่ 2 (ต่อ)

รายการ	บาท/เดือน	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
รายจ่ายในการดำเนินการ						
เงินเดือนเจ้าของกิจการ	6,000.00	96,762.00	99,665.00	102,655.00	105,734.00	108,906.00
ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง	5,000.00	72,600.00	72,600.00	72,600.00	72,600.00	72,600.00
ค่าน้ำประปาส่วนกลาง	2,000.00	29,040.00	29,040.00	29,040.00	29,040.00	29,040.00
ค่าเคเบิลส่วนกลาง	1,600.00	23,232.00	23,232.00	23,232.00	23,232.00	23,232.00
ค่าเก็บขยะ	30.00	8,732.00	8,732.00	8,732.00	8,732.00	8,732.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	100.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ค่าซ่อมบำรุง		5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าทาสีอาคาร						
ค่าภาษีโรงเรือน และที่ดิน	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
ค่าประกันภัย			3,500.00			3,500.00
ค่าเสื่อมราคาอาคาร		150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
<b>รวมค่าใช้จ่ายดำเนินการ</b>		<u>387,566.00</u>	<u>393,969.00</u>	<u>393,459.00</u>	<u>396,538.00</u>	<u>403,210.00</u>

ตารางผนวกที่ 2 (ต่อ)

รายการ	บาท/เดือน	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
รายจ่ายในการดำเนินการ						
เงินเดือนเจ้าของกิจการ	6,000.00	112,174.00	115,539.00	119,005.00	122,575.00	126,252.00
ค่าไฟฟ้าส่วนกลาง	5,000.00	79,860.00	79,860.00	79,860.00	79,860.00	79,860.00
ค่าน้ำประปาส่วนกลาง	2,000.00	31,944.00	31,944.00	31,944.00	31,944.00	31,944.00
ค่าเคเบิลส่วนกลาง	1,600.00	25,555.00	25,555.00	25,555.00	25,555.00	25,555.00
ค่าเก็บขยะ	30.00	9,168.00	9,168.00	9,168.00	9,168.00	9,168.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	100.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
ค่าซ่อมบำรุง		5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าทาสีอาคาร						
ค่าภาษีโรงเรือน และที่ดิน	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00
ค่าประกันภัย				3,500.00		
ค่าเสื่อมราคาอาคาร		150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
<b>รวมค่าใช้จ่ายดำเนินการ</b>		<u>415,901.00</u>	<u>419,266.00</u>	<u>426,233.00</u>	<u>426,303.00</u>	<u>429,980.00</u>

ตารางผนวกที่ 3 แสดงเงินกู้ และอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ 8% ต่อปี MLR

รายการ	เงินกู้	ชำระเงินทุน	อัตราดอกเบี้ยเงินกู้
เงินกู้เริ่มต้น โครงการ	3,070,000.00		
ปีที่ 1	2,778,896.60	291,103.40	220,378.39
ปีที่ 2	2,465,194.09	313,702.51	197,779.28
ปีที่ 3	2,127,138.04	338,056.05	173,425.74
ปีที่ 4	1,751,053.30	376,084.74	117,397.71
ปีที่ 5	1,351,772.47	399,280.83	94,201.62
ปีที่ 6	927,864.88	423,907.59	69,574.86
ปีที่ 7	477,811.59	450,053.29	43,429.16
ปีที่ 8	0.00	477,811.59	15,670.86
<b>รวม</b>		<b>3,070,000.00</b>	<b>931,857.63</b>

## ตารางผนวกที่ 4 ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน

สิ้นปีที่	กระแสเงินสด สุทธิ	กระแสเงินสด สุทธิสะสม	ปัจจัย ดอกเบี้ย มูลค่า ปัจจุบัน	มูลค่าปัจจุบัน สุทธิ	มูลค่าปัจจุบัน สุทธิสะสม
ปีที่ 0	-4,419,000.00	-4,419,000.00	1.0000	- 4,419,000.00	- 4,419,000.00
ปีที่ 1	178,822.00	-4,240,178.00	0.9091	162,565.10	- 4,256,434.90
ปีที่ 2	199,261.00	-4,240,178.00	0.8264	164,678.28	- 4,091,756.62
ปีที่ 3	217,889.00	-4,022,289.00	0.7513	163,703.58	- 3,928,053.05
ปีที่ 4	275,126.00	-3,747,163.00	0.6830	187,914.72	- 3,740,138.32
ปีที่ 5	290,566.00	-3,456,597.00	0.6209	180,418.46	- 3,559,719.86
ปีที่ 6	355,101.00	-3,101,496.00	0.5645	200,445.49	- 3,359,274.37
ปีที่ 7	382,243.00	-2,719,253.00	0.5132	196,151.14	- 3,163,123.23
ปีที่ 8	407,422.00	-2,311,831.00	0.4665	190,065.47	- 2,973,057.76
ปีที่ 9	416,937.00	-1,894,894.00	0.4241	176,821.80	- 2,796,235.96
ปีที่ 10	367,700.00	-1,527,194.00	0.3855	141,764.40	- 2,654,471.56
ปีที่ 11	483,306.00	-1,043,887.00	0.3505	169,395.88	- 2,485,075.68
ปีที่ 12	476,903.00	-566,984.00	0.3186	151,956.11	- 2,333,119.57
ปีที่ 13	477,413.00	-89,571.00	0.2897	138,289.66	- 2,194,829.91
ปีที่ 14	474,334.00	384,763.00	0.2633	124,906.91	- 2,069,923.01
ปีที่ 15	469,966.00	854,729.00	0.2394	112,506.06	- 1,957,416.94
ปีที่ 16	513,339.00	1,368,068.00	0.2176	111,717.48	- 1,845,699.47
ปีที่ 17	509,974.00	1,878,041.00	0.1978	100,895.55	- 1,744,803.91
ปีที่ 18	503,007.00	2,381,049.00	0.1799	90,470.30	- 1,654,333.61
ปีที่ 19	502,937.00	2,883,986.00	0.1635	82,234.26	- 1,572,099.35
ปีที่ 20	499,260.00	3,383,246.00	0.1486	74,211.82	- 1,497,887.53
<b>รวม</b>	<b>3,383,246.00</b>	<b>3,383,246.00</b>		<b>- 2,485,075.68</b>	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 5 แสดงงบกำไรขาดทุนล่วงหน้าปีที่ 0-10 เมื่อรายได้ลดลง 10%

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7
รายได้จากค่าเช่า	432,000.00	432,000.00	432,000.00	432,000.00	432,000.00	475,200.00	475,200.00
รายได้จากค่าน้ำประปา	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00
รายได้จากค่าไฟ	75,600.00	75,600.00	75,600.00	75,600.00	75,600.00	86,400.00	86,400.00
รายได้จากค่าเคเบิล	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00	6,480.00	6,480.00
รายได้จากค่าเก็บขยะ	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00	4,320.00
<b>รวมรายได้ทั้งหมด</b>	<b>543,240.00</b>	<b>543,240.00</b>	<b>543,240.00</b>	<b>488,916.00</b>	<b>488,916.00</b>	<b>539,460.00</b>	<b>539,460.00</b>
ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน	335,320.00	337,480.00	343,204.80	341,996.34	349,752.63	366,003.73	365,007.77
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	207,920.00	205,760.00	200,035.20	146,919.66	139,163.37	173,456.27	174,452.23
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	220,378.39	197,779.28	173,425.74	117,397.71	94,201.62	69,574.86	43,429.16
กำไรก่อนหักภาษี	-12,458.39	7,980.72	26,609.46	29,521.95	44,961.74	103,881.41	131,023.07
หักภาษีเงินได้	<b>38,280.00</b>	<b>38,280.00</b>	<b>38,280.00</b>	<b>38,280.00</b>	<b>38,280.00</b>	<b>44,520.00</b>	<b>44,520.00</b>
กำไรสุทธิ	-50,738.39	-30,299.28	-11,670.54	-8,758.05	6,681.74	59,361.41	86,503.07

ตารางผนวกที่ 5 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14
รายได้จากค่าเช่า	475,200.00	475,200.00	475,200.00	522,720.00	522,720.00	522,720.00	522,720.00
รายได้จากค่าน้ำประปา	27,000.00	27,000.00	27,000.00	32,400.00	32,400.00	32,400.00	32,400.00
รายได้จากค่าไฟ	86,400.00	86,400.00	86,400.00	97,200.00	97,200.00	97,200.00	97,200.00
รายได้จากค่าเคเบิลทีวี	6,480.00	6,480.00	6,480.00	7,560.00	7,560.00	7,560.00	7,560.00
รายได้จากค่าเก็บขยะ	4,320.00	4,320.00	4,320.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00
<b>รวมรายได้ทั้งหมด</b>	<b>539,460.00</b>	<b>539,460.00</b>	<b>539,460.00</b>	<b>598,752.00</b>	<b>598,752.00</b>	<b>598,752.00</b>	<b>598,752.00</b>
ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน	367,586.92	373,743.45	422,979.67	387,565.78	393,968.64	393,458.58	396,538.23
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	171,873.08	165,716.55	116,480.33	211,186.22	204,783.36	205,293.42	202,213.77
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	15,670.86						
กำไรก่อนหักภาษี	156,202.22	165,716.55	116,480.33	211,186.22	204,783.36	205,293.42	202,213.77
หักภาษีเงินได้	<b>44,520.00</b>	<b>44,520.00</b>	<b>44,520.00</b>	<b>38,968.00</b>	<b>38,968.00</b>	<b>38,968.00</b>	<b>38,968.00</b>
กำไรสุทธิ	111,682.22	121,196.55	71,960.33	172,218.22	165,815.36	166,325.42	163,245.77

ตารางผนวกที่ 5 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 15	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
รายได้จากค่าเช่า	522,720.00	574,992.00	574,992.00	574,992.00	574,992.00	574,992.00
รายได้จากค่าน้ำประปา	32,400.00	32,400.00	32,400.00	32,400.00	32,400.00	32,400.00
รายได้จากค่าไฟ	97,200.00	108,000.00	108,000.00	108,000.00	108,000.00	108,000.00
รายได้จากค่าเคเบิลทีวี	7,560.00	8,640.00	8,640.00	8,640.00	8,640.00	8,640.00
รายได้จากค่าเก็บขยะ	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00
<b>รวมรายได้ทั้งหมด</b>	<b>598,752.00</b>	<b>656,489.00</b>	<b>656,489.00</b>	<b>656,489.00</b>	<b>656,489.00</b>	<b>656,489.00</b>
ค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน	403,210.26	415,901.21	419,266.42	426,232.59	426,302.74	429,980.00
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	195,541.74	240,587.59	237,222.38	230,256.21	230,186.06	226,508.80
หัก ดอกเบี้ยจ่าย						
กำไรก่อนหักภาษี	195,541.74	240,587.59	237,222.38	230,256.21	230,186.06	226,508.80
หักภาษีเงินได้	<b>39,544.00</b>	<b>53,560.00</b>	<b>53,560.00</b>	<b>53,560.00</b>	<b>53,560.00</b>	<b>53,560.00</b>
กำไรสุทธิ	155,997.74	187,027.59	183,662.38	176,696.21	176,626.06	172,948.80

ตารางผนวกที่ 6 ผลการวิเคราะห์ทางการเงิน เมื่อรายได้ลดลง 10%

สิ้นปีที่	กระแสเงินสด สุทธิ	กระแสเงินสด สุทธิสะสม	ปัจจัย ดอกเบี้ย มูลค่า ปัจจุบัน	มูลค่าปัจจุบัน สุทธิ	มูลค่าปัจจุบัน สุทธิสะสม
ปีที่ 0	-4,419,000.00	-4,419,000.00	1.0000	- 4,419,000.00	- 4,419,000.00
ปีที่ 1	99,262.00	-4,319,738.00	0.9091	90,237.82	- 4,328,762.18
ปีที่ 2	119,701.00	-4,200,038.00	0.8264	98,926.21	- 4,229,835.96
ปีที่ 3	138,329.00	-4,061,708.00	0.7513	103,928.97	- 4,125,906.99
ปีที่ 4	141,242.00	-3,920,466.00	0.6830	96,470.15	- 4,029,436.84
ปีที่ 5	156,682.00	-3,763,785.00	0.6209	97,287.03	- 3,932,149.80
ปีที่ 6	209,361.00	-3,554,423.00	0.5645	118,179.06	- 3,813,970.75
ปีที่ 7	236,503.00	-3,317,920.00	0.5132	121,363.47	- 3,692,607.27
ปีที่ 8	261,682.00	-3,056,238.00	0.4665	122,076.69	- 3,570,530.59
ปีที่ 9	271,197.00	-2,785,041.00	0.4241	115,013.81	- 3,455,516.78
ปีที่ 10	221,960.00	-2,563,081.00	0.3855	85,575.32	- 3,369,941.46
ปีที่ 11	322,218.00	-2,240,863.00	0.3505	112,935.52	- 3,257,005.94
ปีที่ 12	315,815.00	-1,925,047.00	0.3186	100,628.51	- 3,156,377.43
ปีที่ 13	316,325.00	-1,608,722.00	0.2897	91,628.21	- 3,064,749.23
ปีที่ 14	313,246.00	-1,295,476.00	0.2633	82,487.40	- 2,982,261.82
ปีที่ 15	305,998.00	-989,478.00	0.2394	73,253.43	- 2,909,008.40
ปีที่ 16	337,028.00	-652,451.00	0.2176	73,347.02	- 2,835,661.38
ปีที่ 17	333,662.00	-318,788.00	0.1978	66,013.32	- 2,769,648.05
ปีที่ 18	326,696.00	7,908.00	0.1799	58,759.19	- 2,710,888.87
ปีที่ 19	326,626.00	334,534.00	0.1635	53,405.97	- 2,657,482.90
ปีที่ 20	322,949.00	657,483.00	0.1486	48,004.28	- 2,609,478.62
<b>รวม</b>	<b>657,483.00</b>	<b>657,483.00</b>		<b>- 3,257,005.94</b>	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางผนวกที่ 7 ภาษีบุคคลธรรมดา เมื่อรายได้ลดลง 10%

ปีที่	รายได้ ประมาณการ (จากยอด บริการ)	รายจ่าย			เงินได้พึงประเมิน สุทธิเพื่อการเสีย ภาษี	การคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	
		ค่าใช้จ่าย	ค่าลดหย่อน ส่วนตัว	รายได้คงเหลือ	ยกเว้น 150,000 บาท	จำนวนเงินคิดภาษี	ภาษีเงินได้ที่ต้องชำระ
1	543,240.00	60,000.00	30,000.00	453,240.00	150,000.00	303,240.00	30,324.00
2	543,240.00	60,000.00	30,000.00	453,240.00	150,000.00	303,240.00	30,324.00
3	543,240.00	60,000.00	30,000.00	453,240.00	150,000.00	303,240.00	30,324.00
4	488,916.00	60,000.00	30,000.00	398,916.00	150,000.00	248,916.00	24,892.00
5	488,916.00	60,000.00	30,000.00	398,916.00	150,000.00	248,916.00	24,892.00
6	539,460.00	60,000.00	30,000.00	449,460.00	150,000.00	299,460.00	29,946.00
7	539,460.00	60,000.00	30,000.00	449,460.00	150,000.00	299,460.00	29,946.00
8	539,460.00	60,000.00	30,000.00	449,460.00	150,000.00	299,460.00	29,946.00
9	539,460.00	60,000.00	30,000.00	449,460.00	150,000.00	299,460.00	29,946.00
10	539,460.00	60,000.00	30,000.00	449,460.00	150,000.00	299,460.00	29,946.00

ตารางผนวกที่ 7 (ต่อ)

ปีที่	รายได้ประมาณการ (จากยอดบริการ)	รายจ่าย			เงินได้พึงประเมินสุทธิเพื่อการเสียภาษี	การคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	
		ค่าใช้จ่าย	ค่าลดหย่อนส่วนตัว	รายได้คงเหลือ	ยกเว้น 150,000 บาท	จำนวนเงินคิดภาษี	ภาษีเงินได้ที่ต้องชำระ
11	598,752.00	60,000.00	30,000.00	508,752.00	150,000.00	358,752.00	6,750.00
12	598,752.00	60,000.00	30,000.00	508,752.00	150,000.00	358,752.00	6,750.00
13	598,752.00	60,000.00	30,000.00	508,752.00	150,000.00	358,752.00	6,750.00
14	598,752.00	60,000.00	30,000.00	508,752.00	150,000.00	358,752.00	6,750.00
15	598,752.00	60,000.00	30,000.00	508,752.00	150,000.00	358,752.00	6,750.00
16	656,489.00	60,000.00	30,000.00	566,489.00	150,000.00	416,489.00	18,298.00
17	656,489.00	60,000.00	30,000.00	566,489.00	150,000.00	416,489.00	18,298.00
18	656,489.00	60,000.00	30,000.00	566,489.00	150,000.00	416,489.00	18,298.00
19	656,489.00	60,000.00	30,000.00	566,489.00	150,000.00	416,489.00	18,298.00
20	656,489.00	60,000.00	30,000.00	566,489.00	150,000.00	416,489.00	18,298.00
<b>รวม</b>	<b>11,581,056.00</b>	<b>1,200,000.00</b>	<b>600,000.00</b>	<b>9,781,056.00</b>	<b>3,000,000.00</b>	<b>6,781,056.00</b>	<b>415,726.00</b>

## ภาคผนวก ค.

## ข้อมูลตารางอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (อัตราก้าวหน้า)

เงินได้สุทธิ	ช่วงเงินได้สุทธิ แต่ละชั้น	อัตราภาษี ร้อยละ	ภาษีแต่ละชั้น เงินได้สุทธิ	ภาษีสะสม สูงสุดของชั้น
1 - 150,000	150,000	ได้รับยกเว้น	-	-
150,001 - 500,000	350,000	10	35,000	35,000
500,001 - 1,000,000	500,000	20	100,000	135,000
1,000,001 - 4,000,000	3,000,000	30	900,000	1,035,000
4,000,001 บาทขึ้นไป		37		

หมายเหตุ : การยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา เงินได้สุทธิเฉพาะส่วนไม่เกิน 150,000 บาท มีผลใช้บังคับสำหรับเงินได้สุทธิที่เกิดขึ้นในปี พ.ศ. 2551 เป็นต้นไป (พระราชกฤษฎีกา ฉบับที่ 470 พ.ศ. 2551)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ภาคผนวก ง.

## ข้อมูลตารางการหักค่าลดหย่อนภาษีปี 2553

รายการค่าลดหย่อน	จำนวนเงินใช้สิทธิ ลดหย่อน ของผู้มีเงินได้ (บาท)	หมายเหตุ
• ผู้มีเงินได้	30,000 บาท	
• คู่สมรสของผู้มีเงินได้	30,000 บาท	
• บุตรไม่ศึกษาหรือศึกษาต่างประเทศ (ไม่เกิน 3 คน)	15,000 บาท	หากสามีภรรยาแยก คำนวณให้หักคนละ 7,500 บาท
• บุตรศึกษาในประเทศ (ไม่เกิน 3 คน)	17,000 บาท	หากสามีภรรยาแยก คำนวณให้หักคนละ 8,500 บาท
• อุปกรณ์เลี้ยงดูบิดามารดาของผู้มีเงินได้ และคู่สมรส	บิดามารดาคนละ 30,000 บาท	- บิดามารดาต้องมีอายุ 60 ปี ขึ้นไป และมีเงินได้ทั้ง ปีไม่เกิน 30,000 บาท - การหักลดหย่อนให้หัก ได้เพียงบุตรคนใดคน หนึ่งเท่านั้น - หากสามีภรรยาแยก คำนวณให้ต่างฝ่ายต่างหัก บิดามารดาของตน
• อุปกรณ์เลี้ยงดูคนพิการหรือทุพพลภาพ ที่เป็นบุคคลดังนี้ - บิดามารดา - สามีหรือภรรยา - บุตรชอบด้วยกฎหมาย หรือบุตรบุญ ธรรม - บิดามารดา หรือบุตรชอบด้วยกฎหมาย ของคู่สมรส	ผู้พิการ/ทุพพลภาพคนละ 60,000 บาท	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ภาคผนวก ง (ต่อ)

- บุคคลอื่นที่ผู้มีเงินได้เป็นผู้ดูแลตามกฎหมายว่าด้วยการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพชีวิตคนพิการ		
• เบี้ยประกันสุขภาพบิดามารดาของผู้มีเงินได้และคู่สมรส	ตามจ่ายจริง แต่ไม่เกิน 15,000 บาท	กรณีบุตรหลายคน ร่วมกันทำประกันสุขภาพ ให้บิดามารดา บุตรทุกคน ต้องเฉลี่ยเบี้ยประกัน ร่วมกันเท่าที่จ่ายจริง แต่ไม่เกิน 15,000 บาท
• เบี้ยประกันชีวิต	ตามจ่ายจริง แต่ไม่เกิน 100,000 บาท	ยกเว้นจ่ายค่าเบี้ยประกันชีวิตของกลุ่มสมรสซึ่งไม่มีเงินได้ให้ผู้มีเงินได้หักลดหย่อนได้ตามที่จ่ายจริง แต่ไม่เกิน 10,000 บาท
• เงินสะสมจ่ายเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพ	- หักลดหย่อนได้ตามที่จ่ายจริงแต่ไม่เกิน 10,000 บาท - ส่วนที่เกิน 10,000 บาท แต่ไม่เกิน 490,000 บาทให้นำไปหักจากเงินได้พึงประเมิน	
• ค่าซื้อหน่วยลงทุนในกองทุนรวมเพื่อการเลี้ยงชีพ (RMF)	ไม่เกินร้อยละ 15 ของเงินได้ โดยเมื่อรวมกับเงินสะสมกองทุนสำรองเลี้ยงชีพแล้ว ต้องไม่เกิน 500,000 บาท	
• ค่าซื้อหน่วยลงทุนในกองทุนรวมหุ้นระยะยาว (LTF)	ไม่เกินร้อยละ 15 ของเงินได้ แต่ไม่เกิน 500,000 บาท	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ภาคผนวก ง (ต่อ)

• ค่าซื้ออาคารฯ หรือห้องชุด เพื่อที่อยู่อาศัย	ตามจ่ายจริง แต่ไม่เกิน 300,000 บาท	เฉพาะบ้านใหม่ที่ซื้อและโอนกรรมสิทธิ์ในปีภาษี 2552
• เงินสมทบจ่ายเข้ากองทุนประกันสังคม	ตามจ่ายจริง แต่ไม่เกิน 7,200 บาท	
• เงินบริจาคสนับสนุนการศึกษา	2 เท่าของจำนวนเงินที่จ่ายจริง แต่ไม่เกิน 10% ของเงินได้หลังหักค่าลดหย่อนอื่น ๆ แล้ว	
• เงินบริจาค	ตามจ่ายจริง แต่ไม่เกิน 10% ของเงินได้หลังหักลดหย่อนอื่น ๆ แล้ว	

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล	นาย จินดารัตน์ พยุงวงษ์
วันเดือนปีเกิด	17 สิงหาคม 2524
สถานที่เกิด	จังหวัดชลบุรี
สถานที่อยู่ปัจจุบัน	16 หมู่ 9 ตำบลนาป่า อำเภอมือเมือง จังหวัดชลบุรี 20000
ประวัติการศึกษา	พ.ศ. 2546 วิทยาการสารสนเทศบัณฑิต ระบบสารสนเทศเพื่อ การจัดการ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี
ประสบการณ์ทำงาน	เมษายน พ.ศ. 2552-ปัจจุบัน Recruitment & Compensation Supervisor บริษัท Essilor Optical Laboratory (Thailand) Co.,Ltd. กรกฎาคม พ.ศ. 2548-มีนาคม พ.ศ. 2552 HR Section Staff บริษัท Castem (Siam) Co.,Ltd. มกราคม พ.ศ. 2547-มิถุนายน พ.ศ. 2548 Clerk 3-HR Department บริษัท Samsung Electro Mechanics (Thailand) Co.,Ltd.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้