

แผนธุรกิจ The Containdy Apartment



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2558

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล



สารนิพนธ์
เรื่อง

แผนธุรกิจ The Containdy Apartment

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วันที่ 17 มกราคม พ.ศ.2558



เชิธรวัช

นายเชิธรวัช ไตรภักษา
ผู้วิจัย

พัชราภา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัชราภา ปิติสันต์
Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

ระวีวงศ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ระวีวงศ์ รุ่งเรือง
Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

อรณพ

รองศาสตราจารย์อรณพ ตันละมัย, Ph.D.
คณบดี
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ระวีวงศ์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ระวีวงศ์
Ph.D.
กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

รายงานแผนธุรกิจฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา Thematic Paper: Consulting Practice (Thematic paper) (MGMG 697) โดยรายงานแผนธุรกิจ The Containdy Apartment นี้สำเร็จ ลุล่วงไปได้ด้วยดีด้วยความอนุเคราะห์และช่วยเหลือเป็นอย่างดีจาก ผ.ศ.ดร. รวิณ ระวีวงศ์ และ อาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิทุกๆท่าน ผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงที่ท่านอาจารย์ให้คำแนะนำและ ปรึกษาดูแลตรวจสอบและชี้แนะแนวทาง ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างยิ่งทั้งด้านการศึกษาและการนำไป ประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันของผู้จัดทำ

ผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าผลการศึกษาในครั้งนี้จะเป็นประโยชน์ต่อผู้จัดทำ และผู้ ที่สนใจทำธุรกิจเกี่ยวกับ อพาร์ทเมนท์ ไม่มากก็น้อย นอกจากจะช่วยให้เพิ่มพูนความรู้และสร้าง ความเข้าใจในแต่ละรายละเอียด และยังเป็นแนวทางในการทำธุรกิจและพัฒนาให้ดียิ่งๆขึ้นไป หาก มีข้อผิดพลาดประการใดอันเกิดจากการศึกษาครั้งนี้ ผู้จัดทำต้องอภัยเป็นอย่างสูงมา ณ ที่นี้ด้วย

ธีรธวัช ไตรรักษา

แผนธุรกิจ The Containdy Apartment

BUSINESS PLAN FOR THE CONTAINDY APARTMENT

เชียรวิช ไตรัถยา 5650102

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : ผู้ช่วยศาสตราจารย์พัลลภา ปิติสันต์, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์พิลา รุ่งเรือง, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์รวิน ระวิวงศ์, Ph.D.

บทคัดย่อ

การจัดทำสารนิพนธ์ครั้งนี้ ผู้เขียนมีวัตถุประสงค์เพื่อจัดทำแผนธุรกิจ The Containdy Apartment ซึ่งเป็น อพาร์ทเมนท์แนวใหม่สร้างขึ้นโดยใช้ตู้คอนเทนเนอร์เป็นหลัก โดยทำการวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายในและภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ การวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด กลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ แผนการเงิน และ แผนการจัดการองค์การ ผลการศึกษาพบว่าธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่คุ้มค่าต่อการลงทุน โดยใช้เงินลงทุน 48,367,600 บาทสำหรับโครงการนี้ ซึ่งพบว่าสามารถคืนทุนได้ในระยะเวลา 5 ปี 6 เดือน โดยมีอัตราผลตอบแทนของโครงการอยู่ที่ 28 % และมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ณ สิ้นปีที่ 10 อยู่ที่ 43,199,537.64 บาท

คำสำคัญ : อพาร์ทเมนท์/ ตู้คอนเทนเนอร์

91 หน้า

สารบัญ

| | หน้า |
|---|-----------|
| กิตติกรรมประกาศ | ข |
| บทคัดย่อ | ค |
| สารบัญตาราง | ช |
| สารบัญรูปภาพ | ณ |
| บทที่ 1 โอกาส และความน่าสนใจของธุรกิจ | 1 |
| - ความสำคัญ/ โอกาส | 1 |
| - ความน่าสนใจของธุรกิจ ผลิตภัณฑ์/ บริการ | 3 |
| - รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ | 7 |
| - รูปแบบจำลองของการดำเนินการทางธุรกิจ | 12 |
| - การวิเคราะห์อุตสาหกรรมในภาพรวม | 12 |
| - วิสัยทัศน์ (Vision) | 14 |
| - พันธกิจ (Mission) | 14 |
| - เป้าหมายองค์การ (Goal) | 14 |
| - การวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในธุรกิจ | 15 |
| - การวิเคราะห์องค์การ/ ธุรกิจ (SWOT Analysis) | 17 |
| บทที่ 2 แผนการตลาด | 19 |
| - ภาพรวมตลาด | 19 |
| - การแข่งขันและคู่แข่ง | 20 |
| - เป้าหมายทางการตลาด | 21 |
| - สมมติฐานในการพยากรณ์ยอดขาย | 22 |
| - ลักษณะและช่องทางการจัดจำหน่าย | 23 |

สารบัญ (ต่อ)

| | หน้า |
|--|-----------|
| - ยอดขาย/ สัดส่วนการขาย/ กำไรขั้นต้น | 23 |
| - กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | 24 |
| - กลยุทธ์ทางการตลาด | 27 |
| บทที่ 3 แผนการดำเนินงานทางธุรกิจ /ผลิต / บริการ | 29 |
| - ทำเลที่ตั้ง | 29 |
| - แผนผังภายใน | 30 |
| - แผนการดำเนินงาน | 31 |
| - ต้นทุนสินค้าขาย | 32 |
| - ทรัพย์สินที่ใช้ในการลงทุน | 33 |
| - ค่าใช้จ่ายต่าง | 35 |
| บทที่ 4 การบริหารจัดการในองค์กร | 40 |
| - รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ | 40 |
| - โครงสร้างองค์กร | 40 |
| - ทีมบริหาร | 41 |
| - แผนการบริหารงาน | 42 |
| - แผนการว่าจ้างพนักงาน | 42 |
| - แผนพัฒนาบุคลากร | 43 |
| บทที่ 5 แผนการเงิน | 44 |
| - สมมติฐานทางการเงินบัญชีและการเงิน | 44 |
| ประมาณการทางการเงิน 3-5 ปี ในอนาคต | |
| - ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | 46 |
| - งบต้นทุนโครงการ | 47 |

สารบัญ (ต่อ)

| | หน้า |
|--|-----------|
| - ตารางการชำระคืนเงินกู้และดอกเบี้ย | 48 |
| - ตารางต้นทุนคงที่ | 49 |
| - ตารางต้นทุนผันแปร | 50 |
| - รายได้จากค่าเช่า | 51 |
| - รายได้อื่นๆ | 52 |
| - งบกำไรขาดทุนโดยประมาณ | 55 |
| - งบกระแสเงินสดโดยประมาณ | 57 |
| - งบดุลโดยประมาณ | 60 |
| - การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทน | 63 |
| - การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน | 64 |
| - แผนการเงินในสถานะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง | 69 |
| - ประมาณการงบกำไรขาดทุนในสถานะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง | 70 |
| - ประมาณการงบกระแสเงินสดในสถานะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง | 73 |
| - ประมาณการงบดุลในสถานะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง | 76 |
| - แผนการเงินในสถานะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ | 79 |
| - ประมาณการงบกำไรขาดทุนในสถานะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ | 80 |
| - ประมาณการงบกระแสเงินสดในสถานะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ | 82 |
| - ประมาณการงบดุลในสถานะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ | 85 |
| - แผนการดำเนินการ | 84 |
| - การจัดการความเสี่ยง | 85 |
| บรรณานุกรม | 88 |
| ภาคผนวก 1 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน | 89 |
| ประวัติผู้วิจัย | 91 |

สารบัญตาราง

| ตาราง | หน้า |
|--|------|
| 1.1 เปรียบเทียบจำนวนนักศึกษาปีการศึกษา พ.ศ. 2552- พ.ศ. 2556 จำแนกตามระดับการศึกษา | 5 |
| 1.2 จำนวนนักศึกษาเต็มเวลาของนักศึกษาปกติ และภาคพิเศษ ระดับปริญญาตรีและ บัณฑิตศึกษา ประจำปีการศึกษา 2556 | 6 |
| 2.1 การแข่งขันและคู่แข่ง | 20 |
| 2.2 ประเมินการรายได้จากการเช่า | 22 |
| 2.3 การนำเสนอผลิตภัณฑ์ | 22 |
| 2.4 ลักษณะการจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย | 23 |
| 2.5 ยอดขาย กำไรขั้นต้น | 23 |
| 2.6 การแบ่งส่วนลูกค้า/ ผู้บริโภค (Segmentation) | 24 |
| 3.1 แรงงานทางตรง | 32 |
| 3.2 แรงงานทางอ้อม | 32 |
| 3.3 ทรัพย์สินที่ใช้ในการลงทุน | 33 |
| 3.4 รายละเอียดเครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ | 33 |
| 3.5 อุปกรณ์รายละเอียดเครื่องใช้ในสำนักงาน | 34 |
| 3.6 ค่าใช้จ่ายแรงงาน | 35 |
| 3.7 ค่าใช้จ่ายต้นทุนค่าไฟฟ้า | 36 |
| 3.8 ค่าใช้จ่ายต้นทุนค่าน้ำประปา | 36 |
| 3.9 ค่าใช้จ่ายสำหรับบริการอินเทอร์เน็ต | 37 |
| 3.10 ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง | 37 |
| 3.11 ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน | 38 |
| 3.12 รายละเอียดค่าเสื่อม | 39 |
| 4.1 แผนการบริหารงาน | 42 |

สารบัญตาราง(ต่อ)

| ตาราง | หน้า | |
|-------|--|----|
| 4.2 | แผนการว่าจ้างพนักงาน | 42 |
| 5.1 | ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | 46 |
| 5.2 | งบต้นทุนโครงการ | 47 |
| 5.3 | ตารางการชำระคืนเงินกู้และดอกเบี้ย | 48 |
| 5.4 | ต้นทุนคงที่ | 49 |
| 5.5 | ต้นทุนผันแปร | 50 |
| 5.6 | รายได้จกค่าเช่า | 51 |
| 5.7 | รายได้จากการให้บริการอินเทอร์เน็ต | 52 |
| 5.8 | รายได้จกค่าไฟฟ้า | 53 |
| 5.9 | รายได้จกค่าน้ำประปา | 54 |
| 5.10 | ประมาณการงบกำไรขาดทุน | 55 |
| 5.11 | ประมาณการงบกระแสเงินสด | 57 |
| 5.12 | ประมาณการงบดุล | 60 |
| 5.13 | จุดคุ้มทุน | 63 |
| 5.14 | ระยะเวลาคืนทุน | 64 |
| 5.15 | การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน | 66 |
| 5.16 | ประมาณการงบกำไรขาดทุนในสภาวะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง | 70 |
| 5.17 | ประมาณการงบกระแสเงินสดในสภาวะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง | 73 |
| 5.18 | ประมาณการงบดุลในสภาวะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง | 76 |
| 5.19 | ประมาณการงบกำไรขาดทุนในสภาวะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ | 80 |
| 5.20 | ประมาณการงบกระแสเงินสดในสภาวะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ | 82 |
| 5.21 | ประมาณการงบดุลในสภาวะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ | 85 |
| 5.22 | แผนการดำเนินงาน | 84 |

สารบัญรูปภาพ

| ภาพ | หน้า |
|---|------|
| 1.1 | 5 |
| เปรียบเทียบจำนวนนักศึกษาปีการศึกษา พ.ศ. 2552 – พ.ศ. 2556 จำแนกตามระดับการศึกษา | |
| 1.2 | 7 |
| The Containdy Apartment exterior 1 | |
| 1.3 | 7 |
| The Containdy Apartment exterior 2 | |
| 1.4 | 7 |
| The Containdy Apartment exterior 3 | |
| 1.5 | 8 |
| The Containdy Apartment exterior 4 | |
| 1.6 | 8 |
| The Containdy Apartment exterior 5 | |
| 1.7 | 8 |
| The Containdy Apartment 1-2 Floor plan | |
| 1.8 | 9 |
| The Containdy Apartment interior room type A | |
| 1.9 | 9 |
| The Containdy Apartment interior room type A2 | |
| 1.10 | 9 |
| The Containdy Apartment interior room type A3 | |
| 1.11 | 10 |
| The Containdy Apartment interior room type B | |
| 1.12 | 10 |
| The Containdy Apartment interior room type B2 | |
| 1.13 | 10 |
| The Containdy Apartment interior room type B3 | |
| 1.14 | 12 |
| Business Model | |
| 1.15 | 13 |
| เปรียบเทียบอุปทานรายพื้นที่ พ.ศ. 2556 | |
| 2.1 | 26 |
| Perceptual Map | |
| 3.1 | 29 |
| ทำเลที่ตั้ง | |
| 3.2 | 30 |
| The Containdy apartment 1 st floor plan | |
| 3.3 | 30 |
| The Containdy apartment 2 nd floor plan | |

สารบัญรูปภาพ (ต่อ)

| ภาพ | | หน้า |
|-----|--|------|
| 3.4 | The Containdy apartment 3 rd floor plan | 30 |
| 3.5 | The Containdy apartment 4 th floor plan | 30 |
| 4.1 | นายเชิรชวัช ไตรรักษา | 41 |



บทที่ 1

โอกาส และความน่าสนใจของธุรกิจ

ความสำคัญ/โอกาส

ผู้คอนเทนเนอร์ส่วนใหญ่แล้วเราจะรู้จักกันดีในการนำไปใช้ในการขนส่งสินค้า ด้วยทางเรือและทางภาคพื้นดินซึ่งสามารถขนส่งสินค้าต่าง โดยแบ่งออกเป็น 4 ประเภท คือ

1. Dry cargoes ใช้บรรทุกของที่มีการบรรจุหีบห่อหรือภาชนะที่ไม่ต้องรักษาอุณหภูมิ
2. Refrigerator cargoes เป็นตู้ที่การปรับอากาศตลอดการขนส่งสินค้า
3. Garment container ไว้ใช้ขนส่งสินค้าที่เป็นเสื้อผ้า โดยมีราวสำหรับแขวนเสื้อ
4. Open top สำหรับขนส่งสินค้าขนาดใหญ่ที่ไม่สามารถขนเข้าทางประตูได้

ซึ่งแต่ละอย่างก็จะสามารถส่งสินค้าได้อย่างปลอดภัยตามคุณสมบัติของมัน โดยส่วนใหญ่แล้วผู้คอนเทนเนอร์ที่นำมาดัดแปลงจะเป็นแบบ Dry cargoes เพราะภายในนั้นไม่มีอุปกรณ์ใดๆและสามารถนำมาดัดแปลงได้ง่าย โดยในปัจจุบันนี้มีผู้คอนเทนเนอร์จำนวนมากเมื่อใช้งานไปได้สักระยะเวลาประมาณ 4-5 ปีก็จะถูกนำมาขายเป็นมือสอง แต่อายุการใช้งานของผู้คอนเทนเนอร์ที่ใช้ในการขนส่งนั้นมีอายุมากกว่า 10 ปี แต่หากดูแลดีแล้วสามารถอยู่ได้มากกว่า 20 ปี แล้วผู้คอนเทนเนอร์เหล่านั้นก็จะถูกขายในราคาที่ไม่แพงซึ่งในปัจจุบันนี้ก็มีผู้คอนเทนเนอร์จำนวนมากถูกนำมาขายเป็นผู้คอนเทนเนอร์มือสอง ราคาต่อตู้จะมีราคาอยู่ที่ 30000 – 65000 บาทขึ้นอยู่กับสภาพของตู้และขนาดของตู้ และสำหรับราคาตู้คอนเทนเนอร์มือ 1 นั้นราคาจะอยู่ที่ประมาณ 120,000 – 160,000 บาท ตู้คอนเทนเนอร์นั้นจะแบ่งเป็นตู้ขนาดมาตรฐานมีอยู่ด้วยกัน 2 ขนาดคือ ตู้ขนาด 20 ฟุต มีขนาดความยาว 5.821 เมตร ความกว้าง 2.438 เมตร และ ความสูง 2.621 เมตร สามารถได้ไม่เกิน 21 ตัน และตู้ขนาด 40 ฟุต มีขนาดความยาว 12.192 เมตร ความกว้าง 2.438 เมตร และ ความสูง 2.926 เมตร สามารถได้ 26 ตัน ซึ่งส่วนประกอบของผู้คอนเทนเนอร์นั้นอาจจะทำด้วยเหล็กหรืออลูมิเนียม สามารถวางเรียงซ้อนกันได้ไม่น้อยกว่า 10 ชั้น โดยมีโครงสร้างของผู้ขนส่งสินค้าคล้ายโครงสร้างบ้าน เพราะมีส่วนของเสาที่จะอยู่ตามมุมของตู้ ระหว่างเสาก็จะมีเหล็กที่เชื่อมต่อกันคล้ายกับคานที่เชื่อมต่อกับเสาคอนกรีต ผนังของตู้จะเป็นลักษณะที่เป็นผนังเหล็กพับ ทำให้ช่วยรับน้ำหนักได้มากขึ้น โดยส่วนใหญ่ตู้คอนเทนเนอร์จะมีประตู 2 บาน หน้าหลัง หรือข้างที่ก็ดัดแปลงให้สามารถเปิดโล่งด้านข้างได้ โดยปัจจุบันนี้ได้มีการนำผู้คอนเทนเนอร์มือสองมา

ดัดแปลงในการสิ่งต่างๆกันอย่างแพร่หลายอย่างเช่น ผู้สำนักงาน ร้านกาแฟ ร้านอาหาร บ้านพัก ร้านค้า คอมมูนิตี้มอลล์ และอื่นๆอีกมากมายซึ่งได้รับความนิยมกันเป็นอย่างมากเพราะมีการออกแบบที่ทันสมัยและแปลกใหม่ ราคาที่ถูกกว่าการก่อสร้างแบบอาคารจากปูน แต่ในปัจจุบันนี้ยังไม่ค่อยมีใครได้ทำออกมาเป็นหอพักซึ่งน่าจะเป็นสิ่งที่แปลกใหม่สำหรับการอยู่อาศัย และเป็นสิ่งหนึ่งที่น่าจะนำผู้คอนเทนเนอร์มาทำได้ จึงมีความคิดขึ้นมาว่าน่าจะสามารถนำมาทำเป็นหอพักรูปแบบใหม่ที่ไม่เหมือนใคร และสามารถอยู่อาศัยได้จริงและให้ความสะดวกสบายไม่แตกต่างกับหอพักในรูปแบบเดิม

ธุรกิจหอพักในปัจจุบันนี้มีการเติบโตเป็นอย่างมากและยังมีความต้องการอยู่ในตลาด เพราะจำนวนประชากรที่เพิ่มขึ้น ชาวต่างชาติที่ย้ายถิ่นฐานมาอาศัยอยู่ในประเทศไทยเพิ่มจำนวนมากขึ้น รูปแบบการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนไป ผู้คนต้องออกไปอาศัยอยู่ที่ไกลบ้านไม่ว่าจะด้วยเหตุผลเรื่องการทำงานหรือการศึกษา ทำให้ต้องหาที่อยู่อาศัยชั่วคราวซึ่งก็มีตัวเลือกอยู่อย่างเช่น บ้านเช่า คอนโด หอพัก ซึ่งแต่ละอย่างก็มีข้อดีข้อเสียที่แตกต่างกัน ซึ่งหอพักนั้นเป็นตัวเลือกอันดับต้นๆ โดยเฉพาะกับกลุ่มนักศึกษา ด้วยเหตุผลเรื่องค่าใช้จ่าย การดูแลรักษา ความสะดวกสบายในการพักอาศัย ความปลอดภัย ความสะดวกในเรื่องของการเดินทางไปยังจุดหมายปลายทาง และอย่างอื่นอีกมากมาย แต่หอพักทั่วไปนั้นอาจจะดูซ้ำๆและไม่เป็นที่น่าสนใจเพียงพอจึงได้มีความคิดในการทำแผนธุรกิจหอพักด้วยผู้คอนเทนเนอร์แนวใหม่ โดยนำผู้คอนเทนเนอร์มาดัดแปลงเพื่อนำมาก่อสร้างเป็นอพาร์ทเมนต์สำหรับผู้สนใจหาห้องพักอาศัย โดยจะมีการนำผู้คอนเทนเนอร์มาตกแต่งใหม่ในรูปแบบที่ทันสมัยและสะดวกสบายเหมาะกับการอยู่อาศัยในชีวิตประจำวันพร้อมด้วยสิ่งอำนวยความสะดวกที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าสำหรับการพักอาศัยในชีวิตประจำวัน

ความน่าสนใจของธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ และบริการ

ธุรกิจอพาร์ทเมนต์นั้นเป็นธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการทางด้านที่อยู่อาศัย ซึ่งจะมีทั้งความต้องการระยะสั้นและระยะยาว และมีกลุ่มลูกค้าอย่างมากมายอย่างเช่น พนักงานออฟฟิศ พนักงานโรงงาน ชาวต่างชาติ นักเรียนนักศึกษา ซึ่งล้วนแล้วแต่ต้องย้ายถิ่นฐานทั้งแบบชั่วคราวและถาวร ในลักษณะที่แตกต่างกันไป แต่ธุรกิจนี้ก็มีข้อดีข้อเสียอยู่หลายอย่างเช่น

ข้อดี

1. เป็นธุรกิจที่เข้ายากออกง่าย มีคู่แข่งจำนวนจำกัดในพื้นที่เดียวกัน
2. เป็นธุรกิจที่มีความมั่นคง รายได้แน่นอน ความเสี่ยงต่ำ
3. เป็นธุรกิจที่ทำงานง่ายไม่ยุ่งยาก
4. เป็นธุรกิจที่อยู่ได้นานบางที่สามารถใช้งานได้ถึง 50 ปี

ข้อเสีย

1. ต้องใช้เงินลงทุนที่สูง
2. มีความเสี่ยงสูงในช่วงแรกคือหากยังสร้างไม่เสร็จ 100% ก็จะไม่สามารถสร้างรายได้ได้
3. มีการจ่ายภาษีหลายส่วน ทั้งภาษีโรงเรือน ภาษีรายได้
4. อาจมีค่าใช้จ่ายต่างๆที่คาดไม่ถึงเกิดขึ้น อย่างเช่น เฟอร์นิเจอร์ชำรุด หรืออุบัติเหตุต่างๆ

ซึ่งก็มีลูกค้าในตลาดอพาร์ทเมนต์นั้นแบ่งออกเป็นหลายกลุ่ม โดยจะแบ่งออกเป็นหลักๆ 3 กลุ่ม คือ

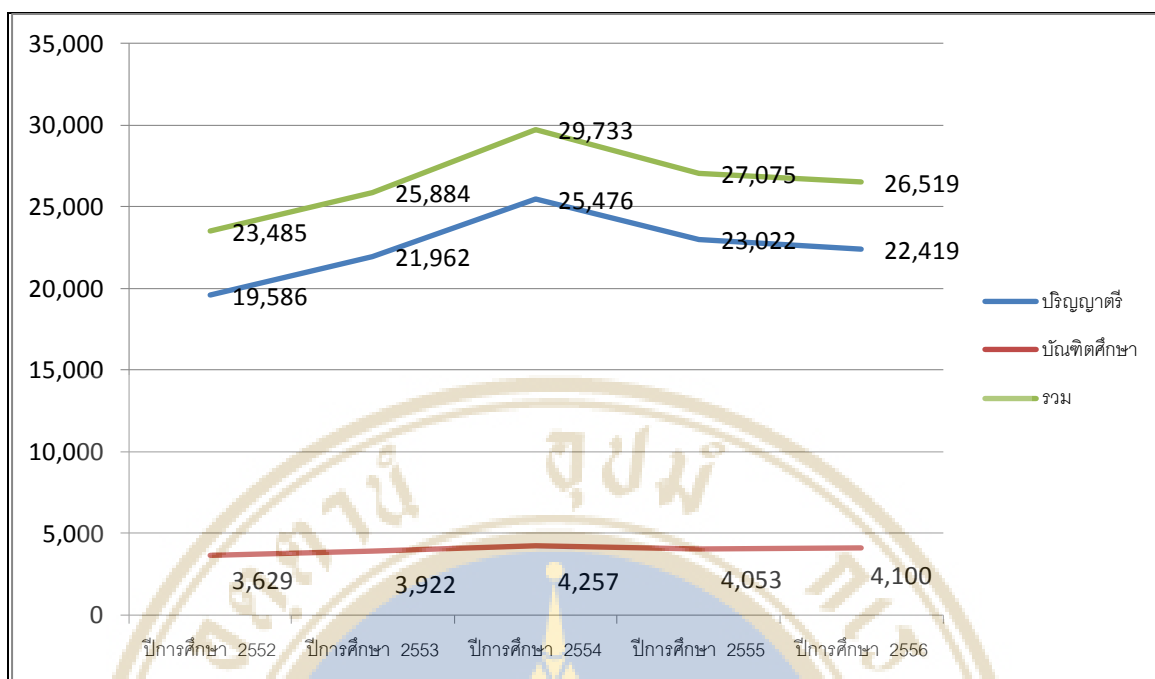
1. เกรด A กลุ่มลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติที่มีรสนิยมสูง อยู่ในระดับผู้บริหารอัตราค่าเช่าจะอยู่ในระดับแพง อยู่ในโซนธุรกิจสำคัญ อย่างเช่นสีลม สุขุมวิท
2. เกรด B กลุ่มลูกค้าที่มีรสนิยมดีแต่เป็นระดับที่รองลงมาจากผู้บริหารมีรายได้อยู่ในระดับปานกลางถึงสูง โดยกลุ่มนี้จะอยู่อาศัยออกไปทางชานเมืองหรือแหล่งที่ไม่ใช่จุดศูนย์กลางธุรกิจ
3. เกรด C จะเป็นกลุ่มลูกค้าที่ไม่เน้นการดีไซน์ที่สวยงามแล้วจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ไม่สูงมากอย่างเช่น ตามมหาลัยเอกชนต่างๆ

โดยกลุ่มที่เราสนใจอยากประกอบกิจการธุรกิจอพาร์ทเมนต์ นั้นคือกลุ่มที่ 3 คือกลุ่มนักเรียนนักศึกษาตามมหาวิทยาลัย โดยสถานที่ที่สนใจประกอบธุรกิจอยู่ในเขตนครปฐม ซึ่งอยู่ในบริเวณที่เจ้าของโครงการอาศัยอยู่และราคาที่ดินที่ยังไม่สูงมากนัก จึงเป็นที่แรกที่นำตัดสินใจลงทุน

ถึงแม้ว่าในตลาดนั้นจะมีคู่แข่งอยู่ในตลาดหลายรายแต่มีการตั้งอัตราราคาค่าเช่าที่มีความแตกต่างกันมากโดยมีราคาตั้งแต่ 2500 บาท ไปจนถึง หลักหมื่น ซึ่งราคาที่จะแปรผกผันผกผันไปตามสถานที่ตั้งของหอพัก คุณภาพเฟอร์นิเจอร์ คุณภาพวัสดุอุปกรณ์ในการก่อสร้าง และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ และยังพบว่ายังมีความต้องการเช่าห้องพักนักศึกษาอยู่อีกมาก เพราะนักศึกษามหาวิทยาลัยมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นและหอพักที่มีอายุมาแล้วไม่ค่อยมีคนสนใจเข้าพักและต้องการออกมหารหาห้องพักที่ใหม่กว่า ซึ่งมหาวิทยาลัยที่เราสนใจจะไปเริ่มทำธุรกิจคือมหาวิทยาลัยศิลปากรวิทยาเขตสนามจันทร์ นครปฐม ซึ่งยังมีพื้นที่ว่างที่ใกล้มหาวิทยาลัยและราคาของที่ดินนั้นยังไม่สูงมาก สามารถลงทุนเพื่อสร้างหอพักสำหรับนักศึกษาได้และในอนาคตอันใกล้ก็จะมีมหาวิทยาลัยรังสิตจะมาเปิดที่นครปฐมอีกด้วย ซึ่งตารางที่ 1.1 แสดงรายละเอียดจำนวนนักศึกษาของมหาวิทยาลัยศิลปากร

ตารางที่ 1.1 เปรียบเทียบจำนวนนักศึกษาปีการศึกษา พ.ศ. 2552- พ.ศ. 2556 จำแนกตามระดับการศึกษา (ที่มา: www.su.ac.th)

| ระดับการศึกษา | ปีการศึกษา 2552 | ปีการศึกษา 2553 | ปีการศึกษา 2554 | ปีการศึกษา 2555 | ปีการศึกษา 2556 | เพิ่มลดจำนวน (เฉลี่ย 5 ปี) | (%)เพิ่มลดจำนวน (เฉลี่ย 5 ปี) |
|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------------|-------------------------------|
| ปริญญาตรี | 19,586 | 21,962 | 25,476 | 23,022 | 22,419 | 641 | 3.33 |
| บัณฑิตศึกษา | 3,629 | 3,922 | 4,257 | 4,053 | 4,100 | 118 | 3.19 |
| รวม | 23,485 | 25,884 | 29,733 | 27,075 | 26,519 | 759 | 3.3 |



ภาพที่ 1.1 เปรียบเทียบจำนวนนักศึกษาปีการศึกษา พ.ศ. 2552- พ.ศ. 2556 จำแนกตามระดับการศึกษา (ที่มา: www.su.ac.th)

จากภาพที่ 1.1 จะเห็นว่าโดยแนวโน้มในช่วง 2 ปีหลังถึงจะมีการย่อตัวลงมาของจำนวนนักศึกษาแต่แนวโน้มในภาพรวมนั้นยังถือว่ามีโอกาสที่จำนวนนักศึกษาจะเพิ่มมากขึ้น โดยในปี 2556 มีจำนวนนักศึกษาใหม่โดยรวมมากถึง 26,519 คน ซึ่งจำนวนนักศึกษาที่สูงสุดจะอยู่ในปี 2554 ซึ่งมีนักศึกษามากถึง 29,733 คน

ตารางที่ 1.2 จำนวนนักศึกษาเต็มเวลาของนักศึกษาปกติ และภาคพิเศษระดับปริญญาตรีและ
บัณฑิตศึกษา ประจำปีการศึกษา 2556 (ที่มา: www.su.ac.th)

| คณะวิชา | รวมปริญญาตรี | รวมระดับบัณฑิต | รวมทุกระดับ |
|--|--------------|----------------|-------------|
| คณะจิตรกรรมประติมากรรมและภาพพิมพ์ | 376 | 197 | 573 |
| คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ | 353 | 140 | 493 |
| คณะโบราณคดี | 1004 | 143 | 1147 |
| คณะมัณฑนศิลป์ | 845 | 39 | 884 |
| คณะอักษรศาสตร์ | 2810 | 73 | 2883 |
| คณะศึกษาศาสตร์ | 2741 | 826 | 3567 |
| คณะดุริยางคศาสตร์ | 354 | 54 | 408 |
| คณะวิทยาศาสตร์ | 2629 | 235 | 2864 |
| คณะเภสัชศาสตร์ | 967 | 26 | 993 |
| คณะวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยี อุตสาหกรรม | 3329 | 173 | 3502 |
| คณะสัตวศาสตร์และเทคโนโลยีอุตสาหกรรม | 887 | 2 | 889 |
| คณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร | 2048 | - | 2048 |
| คณะวิทยาการจัดการ | 2620 | 456 | 3076 |
| วิทยาลัยนานาชาติ | 314 | 28 | 342 |
| คณะจิตรกรรมประติมากรรมและภาพพิมพ์และ คณะศึกษาศาสตร์ | - | 35 | 35 |

โดยคณะที่ประจำอยู่วิทยาเขตพระราชวังสนามจันทร์นั้นจะมีอยู่ด้วยกัน 7 คณะ คือ
คณะอักษรศาสตร์ คณะศึกษาศาสตร์ คณะเภสัชศาสตร์ คณะวิศวกรรมศาสตร์และเทคโนโลยี
อุตสาหกรรม คณะวิทยาศาสตร์ คณะมัณฑนศิลป์ คณะจิตรกรรมประติมากรรมและภาพพิมพ์ ซึ่งมี
นักศึกษารวมกันทั้งสิ้นประมาณ 12,402 คน จึงน่าจะเป็นโอกาสที่ดีที่เราจะเข้าไปดำเนินธุรกิจพาร์
ทเนอร์

รายละเอียดผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 1.2 The Containdy Apartment exterior 1



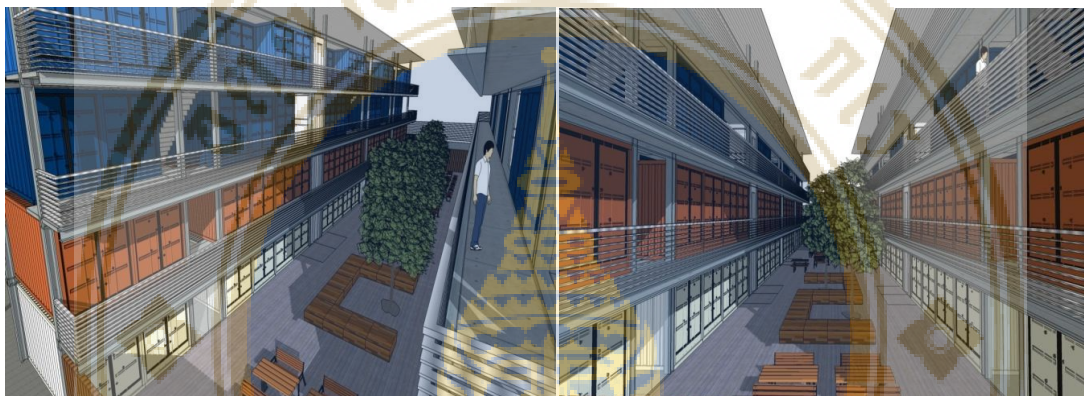
ภาพที่ 1.3 The Containdy Apartment exterior 2



ภาพที่ 1.4 The Containdy Apartment exterior 3



ภาพที่ 1.5 The Containdy Apartment exterior 4



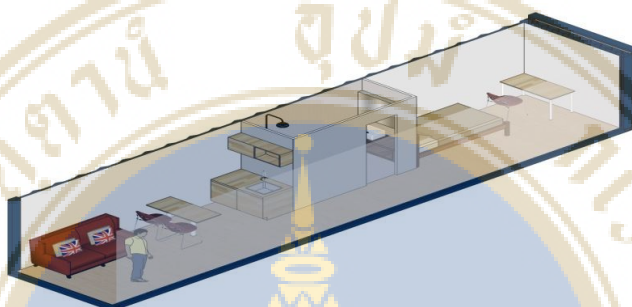
ภาพที่ 1.6 The Containdy Apartment exterior 5



ภาพที่ 1.7 The Containdy Apartment 1-2 Floor plan



ภาพที่ 1.8 The Containdy Apartment interior room type A



ภาพที่ 1.9 The Containdy Apartment interior room type A2



ภาพที่ 1.10 The Containdy Apartment interior room type A3



ภาพที่ 1.11 The Containdy Apartment interior room type B



ภาพที่ 1.12 The Containdy Apartment interior room type B2



ภาพที่ 1.13 The Containdy Apartment interior room type B3

ลักษณะอพาร์ทเมนท์จะเป็นรูปแบบของอพาร์ทเมนท์สร้างโดยใช้ผู้คอนเทนเนอร์มาก่อสร้างทำเป็นห้องพักนักศึกษาในรูปแบบที่ทันสมัยโดยจะเน้นดีไซน์ให้ดึงเอกลักษณ์ของผู้คอนเทนเนอร์ออกมาให้ชัดเจน และใช้ส่วนประกอบปูนและอย่างอื่นมาทำเป็นโครงสร้างโดยจะเน้นการใช้สีน้ำเงิน สีน้ำตาล เขามาใช้เพื่อให้ดูทันสมัยและยังคงเอกลักษณ์ของผู้คอนเทนเนอร์เอาไว้ โดยมีความสูงจำนวน 4 ชั้น จำนวน 2 อาคาร จำนวนห้องทั้งหมด 108 ห้อง แบ่งเป็นห้องพัก 100 ห้อง และ 1 ร้านค้า ออฟฟิศ 2 ห้อง ห้องแม่บ้านและช่าง 1 ห้อง ห้องเก็บอุปกรณ์ 1 ห้อง ห้องสำหรับรวบรวมมิเตอร์น้ำและมิเตอร์ไฟฟ้า 1 ห้อง ห้องอำนวยความสะดวกสำหรับลูกค้า 1 ห้องสำหรับประชุมหรืออ่านหนังสือ ห้องสำหรับควบคุมระบบน้ำประปา ชั้นที่ 1-2 มีทั้งหมดอาคารละ 9 ห้องต่อชั้น และชั้นที่ 3-4 มีทั้งหมดอาคารละ 18 ห้องต่อชั้น โดยใช้ผู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุตมาใช้ในการทำห้องพัก โดยมีการบุผนังกันความร้อนและแผ่นซับเสียงลงไปเพื่อแก้ปัญหาของผู้คอนเทนเนอร์ที่เป็นเหล็กและเก็บความร้อนได้มากเกินไป และจะมีหลังคาคลุมอีกหนึ่งที่เพื่อไม่ให้ผู้คอนเทนเนอร์โดนแดดมากเกินไป มีการตกแต่งในห้องพักที่ทันสมัยลงตัวเหมาะกับการอยู่อาศัยในปัจจุบัน และมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้ครบถ้วนโดยภายในห้องพักนั้นจะมีเตียงนอน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะเครื่องแป้งพร้อมที่นั่ง ทีวี ตู้เย็น เครื่องทำน้ำอุ่นและ แอร์คอนดิชัน พร้อมสิ่งอำนวยความสะดวกอื่นอย่างเช่น ที่จอดรถ ห้องสำหรับทำกิจกรรม อ่านหนังสือ และมีบริการเสริมอย่างเช่น ให้บริการ Wi-Fi และ บริการทำความสะอาดห้องพัก โดยอัตราค่าเช่าพักของเราเน้นคิดอัตราค่าเช่าห้องละ 7500 บาทต่อเดือน โดยมีสัญญา 1 ปี และ 8,000 บาท สำหรับสัญญา 6 เดือน

รูปแบบการจำลองของการดำเนินการทางธุรกิจ (Business Model)



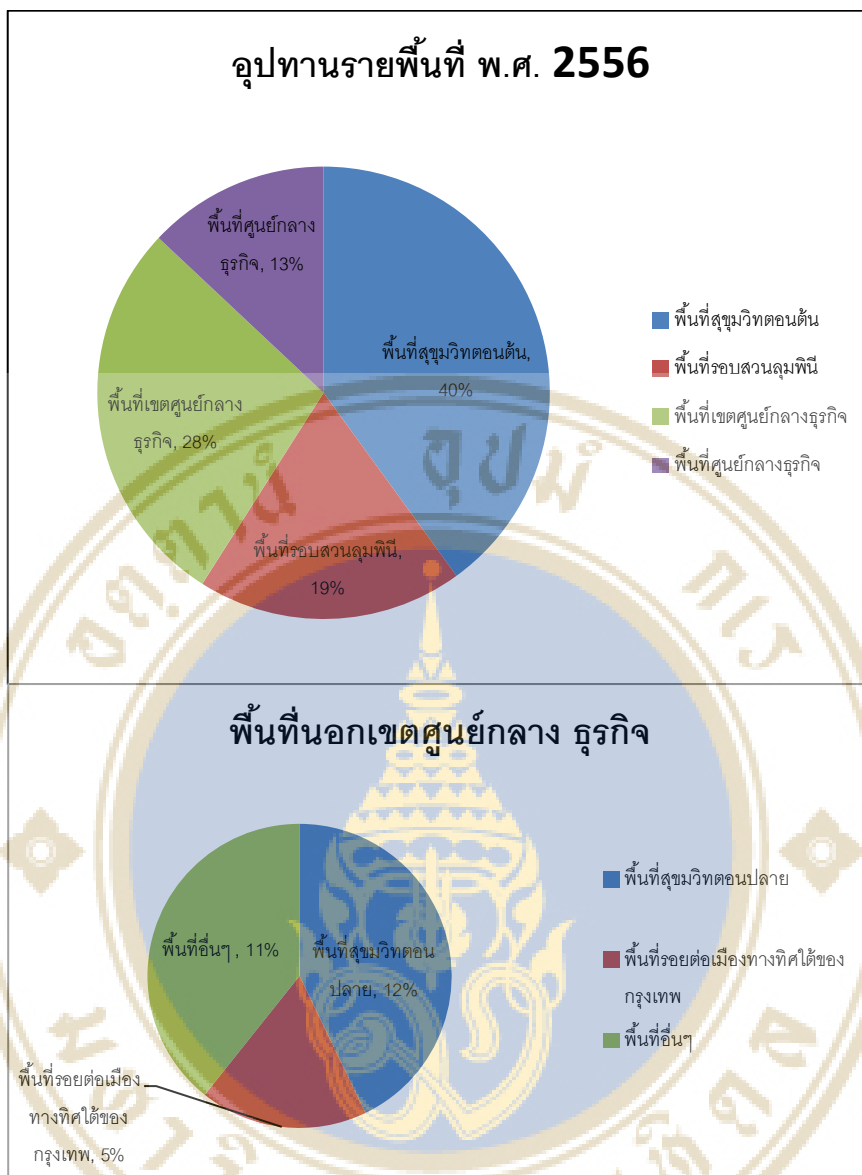
ภาพที่ 1.14 Business Model

บริษัทมีการดำเนินธุรกิจโดยให้เช่าห้องพักโดยไม่ผ่านตัวกลางใดๆ โดยจะมีการคิดค่าบริการเป็นรายเดือนและมีสัญญาเช่า 6 เดือนหรือ 1 ปี ซึ่งมีอัตราค่าเช่าที่แตกต่างกัน 500 บาทต่อเดือน โดยอัตราค่าเช่าห้องพักสำหรับสัญญา 1 ปี จะอยู่ที่ 7500 บาทและ อัตราค่าเช่าสำหรับห้องพัก สัญญา 6 เดือน จะอยู่ที่ 8000 บาท และจะมีการโฆษณาด้วยป้ายโฆษณาในพื้นที่บริเวณรอบมหาวิทยาลัยและบอร์ดประชาสัมพันธ์ตามตึกคณะต่างๆ และสื่อทางออนไลน์

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมในภาพรวม

ธุรกิจอพาร์ทเมนต์ที่ผ่านมามีอัตราการเติบโตลดลงจากในช่วง 3-4 ปีที่ผ่านมา เนื่องจากปัจจัยทางด้านที่ดินที่มีการปรับตัวสูงขึ้น รวมถึงศักยภาพของนักท่องเที่ยวต่างชาติ และชาวต่างชาติที่เข้ามาทำงานเปลี่ยนแปลงไป อย่างไรก็ตาม ราคาเช่า และอัตราการเช่ามีการปรับตัวสูงขึ้นมีการกระจายตัวของการก่อสร้างอพาร์ทเมนต์ไปยังพื้นที่นอกใจกลางเมือง ในซอยที่ห่างไกลจากระบบขนส่งมวลชนมากขึ้น และการเติบโตของธุรกิจอพาร์ทเมนต์นั้นจะไปเติบโตยังพื้นที่ต่างจังหวัดมากขึ้น และในอนาคตหลังจากเปิด Asean Economic Community นั้นจะมีผู้คนต่างชาติเข้ามาเพิ่มขึ้นและจะทำให้ธุรกิจ อพาร์ทเมนต์เติบโตมากขึ้นไปด้วยโดยในปัจจุบันนี้อัตราค่าเช่าของห้องพัคนั้นมีอัตราเพิ่มขึ้นอยู่ที่ 3-10% ต่อปี

อพาร์ทเมนต์ในกรุงเทพมหานครมีประมาณ 18,280 ยูนิต และที่อยู่ในการก่อสร้างอีกประมาณ 440 ยูนิต โดยรวมปลายปีนี้มีจำนวนเท่ากับ 18,720 ยูนิตส่วนใหญ่แล้วผู้คนจะชอบอยู่อาศัยแถวถนนสุขุมวิท โดยแบ่งเป็นสัดส่วนตามกราฟด้านล่าง



(ที่มา: คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชันแนล ประเทศไทย)

ภาพที่ 1.15 เปรียบเทียบอุปทานรายพื้นที่ พ.ศ. 2556

ซึ่งจากข้อมูลข้างต้นพบว่า ความต้องการของแล้วพบว่า 72 % ของอุปทานทั้งหมด จะอยู่ในเขตพื้นที่เขตศูนย์กลางธุรกิจ ตามแนวถนนสุขุมวิท โดยมีอุปทานมากสุดในเขต สุขุมวิทตอนต้น ถึง 40 % โดยอีก 28% นั้นตั้งอยู่แถบสุขุมวิทตอนปลายพื้นที่รอบเมืองทางทิศใต้และพื้นที่อื่น ๆ

วิสัยทัศน์ พันธกิจ และเป้าหมาย (Vision, Mission and Goal)

1. วิสัยทัศน์ (Vision): นำเสนอบริการห้องพักที่มีรูปแบบทันสมัยไม่เหมือนใครในตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการในการใช้ชีวิตที่ทันสมัย และใส่ใจในทุกรายละเอียดของการอยู่อาศัย

2. พันธกิจ (Mission): ใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มีคุณภาพเพื่อความปลอดภัยของลูกค้า ให้บริการด้วยความสุภาพ ซื่อตรงและรวดเร็วใส่ใจในทุกรายละเอียดของการอยู่อาศัย

3. เป้าหมายของธุรกิจนี้ (Business Goals)

เป้าหมายระยะสั้น (1ปี): ทำให้กลุ่มเป้าหมายรู้จักอพาร์ทเมนท์มากขึ้นมีผู้เข้าพักเกิน 80% ของจำนวนห้องภายใน 6 เดือน

เป้าหมายระยะกลาง (3 ปี): มีผู้เข้าพักเต็ม 100 % ของจำนวนห้องพักและเป็นที่รู้จักในวงกว้าง

เป้าหมายระยะยาว : (5 ปี): ขยายกิจการโดยการสร้างห้องพักเพิ่ม ณ จุดเดิม และขยายกิจการอพาร์ทเมนท์ไปพื้นที่อื่น

การวิเคราะห์สถานะการแข่งขันในธุรกิจ (แรงกดดัน 5 ประการ-Five Forces)

แรงกดดันที่ 1: กำแพงในการป้องกันการเข้ามาของกลุ่มแข่งขันรายใหม่

- ใช้เงินลงทุนสูงในการก่อสร้างและต้องอาศัยระยะเวลาที่ค่อนข้างนานในการคืน เพราะรายได้ที่ได้มานั้นจะเป็นแบบคงที่

- พื้นที่ที่มีจำนวนจำกัดที่ดินหาได้น้อยลงเรื่อยๆและมีราคาสูงขึ้นเรื่อยๆทำให้ผู้เล่นหน้าใหม่ที่เข้ามาต้องมีต้นทุนที่สูงขึ้น

- มีกฎหมายที่ต้องทำตามซึ่งถ้าทำได้ก็จะไม่เกิดปัญหาแต่ถ้าไม่ทำตามอาจโดนปรับหรือยึดใบอนุญาตประกอบการได้

- ต้องอาศัยประสบการณ์ในการทำหอพักเพราะในการทำกิจการหอพักนั้นต้องอาศัยความรู้ในหลายๆด้าน ถ้าขาดประสบการณ์แล้วเกิดปัญหาขึ้นอาจทำให้ลูกค้าไม่พอใจแล้วย้ายออกไปได้ง่าย

มีแรงกดดันในข้อนี้เป็นบวกต่ออุตสาหกรรมนี้เพราะว่าสามารถเข้ามาลงทุนได้ค่อนข้างยากเพราะต้องใช้เงินลงทุนสูงและต้องมีความรู้ในการทำธุรกิจประเภทนี้ประกอบกับต้องมีความรู้ทางด้านกฎหมายในเรื่องนี้ด้วย

แรงกดดันที่ 2: ความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

- คู่แข่งในตลาดมีหลายแห่งซึ่งมีทั้งเก่าและใหม่แต่การตกแต่งของหอพักทั่วไปมีนั้น อาจจะไม่สวยงามและไม่ทันสมัยจะตกแต่งในรูปแบบเดิมหรือใช้เฟอร์นิเจอร์ที่ไม่มีคุณภาพ

- ในเรื่องของ การย้ายห้องพักรวมๆลูกค้าจะมีค่าใช้จ่ายบ้างในการย้ายทำให้ลูกค้าที่เช่าห้องพักรวมๆอยู่แล้วอาจไม่ยอมย้ายหอพักไปอยู่ที่หออื่นได้

- ต้นทุนในการจัดเก็บสินค้านั้นมีต่ำเพราะว่าเสียแค่การดูแลรักษาห้องและห้องพักรวมๆนั้นเป็นสินค้าที่ไม่เน่าเสียทำให้ไม่เสียค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมมากแต่จะมีค่าเสียโอกาสในการไม่มีผู้เช่า

- ธุรกิจหอพักมีการแข่งขันโดยใช้การตลาดที่ยังไม่หลากหลาย

แรงกดดันที่มีอยู่สำหรับคู่แข่งในตลาดนั้นเป็นบวก ลบ เพราะถึงแม้จะมีคู่แข่งในตลาดอยู่หลายแห่งแต่ลูกค้าก็จะเลือกห้องพักที่คิดว่าดีและเหมาะสมกับเขา

แรงกดดันที่ 3: ความเสี่ยงจากสินค้าทดแทน

- สินค้าทดแทนนั้นมีอยู่ด้วยกันแต่ไม่กี่ประเภท อย่างเช่น ช้อบ้านหรือบ้านเช่า ช้อ คอนโดหรือเช่าคอนโด ซึ่งราคาในการเช่าหรือช้อสินค้าทดแทนนั้นจะต่างกันอยู่มาก โดยจะแบ่งกัน อย่างชัดเจนในเรื่องของราคา

- และเมื่อลูกค้ามาเช่าของเราแล้วจะมีค่าใช้จ่ายในการเปลี่ยนไปที่อยู่อาศัยไปในรูปแบบอื่นและยังเสียเวลาในการย้ายอีกด้วย ซึ่งอาจทำให้ลูกค้าเกิดความลังเลที่จะเปลี่ยนได้

เป็นผลบวกสำหรับอุตสาหกรรมนี้เพราะสินค้าทดแทนถึงแม้จะมีแต่ราคาที่แตกต่างกันเป็นอย่างมากลูกค้าจึงไม่เปลี่ยนไปอาศัยอยู่ในอย่างอื่นมากนัก

แรงกดดันที่ 4: อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ

- ลูกค้ามี price sensitivity น้อย ถ้าลักษณะห้องพัก คุณภาพมีความใกล้เคียงกันไม่แตกต่างกันชัดเจนลูกค้าลูกค้าก็จะไม่เปลี่ยนไปอยู่ห้องพักอื่น และถ้าคู่แข่งมีการลดราคาเช่าห้องพักซึ่งแตกต่างกันไม่มากก็จะไม่สามารถทำให้ลูกค้าเปลี่ยนการตัดสินใจไปอยู่ห้องพักของคู่แข่งได้
- มีห้องพักให้เลือกหลายแห่งซึ่งแต่ละแห่งก็จะมี ความแตกต่างทางด้านราคาและรูปแบบห้องพัก รวมถึง คุณภาพเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ในการตกแต่งด้วย แต่ถ้าเลือกแล้วก็ต้องอยู่จนครบสัญญา ซึ่งสัญญาโดยปกติแล้วจะเป็น 6 เดือนหรือ 1 ปี แต่ถ้าอยู่แบบไม่ครบสัญญาปกติ ราคาเช่าห้องพักก็จะเพิ่มสูงขึ้น อย่างเช่นถ้าเช่าแบบ 4 เดือน ราคา 5,000 บาท สัญญา 6 เดือนจะราคา 4,500 บาท และสัญญา 1 ปี จะราคา 4,000 บาท

แรงกดดันจากลูกค้านี้มีมากเป็นลบต่ออุตสาหกรรม เพราะลูกค้าสามารถเลือกได้ว่า จะอยู่ที่ไหนสามารถเปลี่ยนที่อยู่ได้ถึงแม้จะต้องเสียค่าใช้จ่ายบ้าง

แรงกดดันที่ 5: อำนาจต่อรองของผู้จัดส่งวัตถุดิบ (Supplier)

- ในเรื่องของ การก่อสร้างและอุปกรณ์เครื่องใช้ อย่างเช่น ตู้คอนเทนเนอร์ โต๊ะ ตู้ เตียงนอน ไฟ ตู้เย็นและอุปกรณ์ตกแต่งต่างๆ มีผู้ขายให้เลือกหลายแห่งในตลาดทำให้เราสามารถเรียกราคาที่ดีได้และทำให้เรามีอำนาจการต่อรองสูง
- ในการ สั่งสินค้าจากผู้ขายในการทำห้องพัก ไม่ว่าจะเป็นเฟอร์นิเจอร์ ไฟ แอร์ คอนดิชั่น เครื่องสุขภัณฑ์ต่างๆ เราต้องสั่งจำนวนมากจะทำให้เรามีอำนาจการต่อรองเพิ่มขึ้นได้ ส่วนลดเพิ่มและได้ประโยชน์จากจุดนี้
- ผู้ทำห้องพักไม่มี Switching cost ในการเปลี่ยนไปสั่งซื้อสินค้าจากผู้ขายรายอื่นทำให้ผู้ขายจะนำเสนอสินค้าราคาพิเศษให้กับเรา

อำนาจต่อรองกับผู้ขายมีมากเป็นผลบวกต่ออุตสาหกรรม เพราะผู้ซื้อสามารถเลือกซื้อสินค้าได้จากผู้ขายซึ่งมีหลายหลายและต้องสั่งของเป็นจำนวนมากทำให้มีอำนาจการต่อรองที่สูง

โดยรวมแล้วถึงแม้จะมีลบบ้างแต่อุตสาหกรรมนี้ยังน่าลงทุนเพราะความต้องการของตลาดนั้นยังมีอยู่และยังสามารถใช้จุดแข็งอื่นๆเพื่อมาต่อสู้กับสิ่งที่เป็นลบในอุตสาหกรรมนี้ได้ จึงมีความเห็นว่าอุตสาหกรรมนี้ยังเป็นอุตสาหกรรมที่น่าลงทุน

การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

วิเคราะห์ปัจจัยภายใน

จุดแข็ง

การก่อสร้างทำได้ง่ายและรวดเร็วเพราะสามารถนำมาวางต่อกันได้โดยในส่วนของห้องพักจะมีเพียงการเชื่อมต่อและการก่อสร้างทางเดินส่วนกลางทางเชื่อมลิฟต์เท่านั้น

ต้นทุนในการก่อสร้างถูกกว่าการก่อสร้างแบบอาคารเพราะการก่อสร้างแบบอาคารนั้นต้องใช้วัสดุอุปกรณ์ที่มากกว่าทำให้มีต้นทุนที่สูงกว่า

รูปแบบที่ทันสมัยแปลกใหม่ทำให้ลูกค้าสนใจมากขึ้น เพราะคนในปัจจุบันนี้โดยเฉพาะกลุ่มนักศึกษาที่เป็นเป้าหมายทางการตลาดของเรานั้นหันมาสนใจในเรื่องการออกแบบมากขึ้น ไม่ใช่แค่ใช้ของไปวันๆนอกจากนี้ยังคำนึงถึงความสวยงามและความแปลกใหม่ไม่เหมือนใคร แต่ยังคงต้องตอบสนองความต้องการพื้นฐานได้อยู่

จุดอ่อน

ห้องพักจำกัดด้วยพื้นที่ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้เยอะ เนื่องจากห้องพักจากรูปแบบคอนเทนเนอร์นั้นจะมีลักษณะเป็นตู้ทางยาวและยังจำกัดด้วยความสูงและความกว้างทำให้อาจมีปัญหาในเรื่องการออกแบบและการใช้ชีวิตแต่ในอนาคตถ้าใช้ชีวิตอยู่ไปสักพักก็จะเกิดความเคยชินไปเอง

ความกว้างในห้องนั้น กว้างไม่ถึง 3 เมตรและความสูงแค่เพียง 2 เมตรกว่าทำให้คนอาจมีความรู้สึกว่าค่อนข้างแคบและเตี้ยอาจอยู่ในห้องไม่สบายในช่วงแรก

ห้องพักอาจให้ความรู้สึกไม่แข็งแรงเท่าหอพักในรูปแบบอาคารเพราะคอนเทนเนอร์ที่เห็นนั้นอาจดูเหมือนผนังบางทำให้ผู้คนอาจรู้สึกถึงจุดนี้

วิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

โอกาส

จำนวนนักศึกษาเพิ่มขึ้นเพราะฉะนั้นตลาดมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง เพราะจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นเรื่อยๆในทุกๆปีและแต่ละมหาวิทยาลัยก็มีการรับนักศึกษาเพิ่มขึ้นในทุกๆปีด้วย

หอพักแบบคอนเทนเนอร์เป็นสิ่งแปลกใหม่เหมาะกับนักศึกษาเพราะว่าชอบลองสิ่งแปลกใหม่ซึ่งนักศึกษาน่าจะชื่นชอบ

ยังมีที่ดินเหลือที่สามารถนำไปพัฒนาเป็นหอพักนักศึกษาได้อยู่ ทุกๆวันนี้ที่ดินเริ่มหายากขึ้นและมีราคาที่สูงขึ้นเรื่อยๆ ถ้าเราสามารถเริ่มได้เร็วก็จะเป็นโอกาสที่ดีสำหรับเราในการทำธุรกิจหอพักนักศึกษา

อุปสรรค

จำนวนของกลุ่มในตลาดมีค่อนข้างสูง มากกว่า 10 แห่งซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นในรูปแบบอาคารแต่คู่แข่งเรานั้นจะมีความแตกต่างกับเราอย่างชัดเจน

รูปแบบของห้องพักเปลี่ยนไปเรื่อยๆเนื่องจากการออกแบบต่างๆในยุคปัจจุบันนั้นมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องทำให้มีรูปแบบใหม่ๆเข้ามาแล้วเราอาจกลายเป็นสินค้าเก่า

อาจเกิดการลอกเลียนแบบในการทำธุรกิจห้องพักแบบตู้คอนเทนเนอร์ได้ง่าย ผู้คนอาจยังไม่คิดว่าตู้คอนเทนเนอร์นั้นไม่สามารถอยู่อาศัยได้จริงเพราะอาจจะยังติดกับความคิดที่ว่าเป็นสิ่งที่น่าไว้วางใจคนส่งสินค้า

จากการวิเคราะห์ปัจจัยทั้งภายนอกและภายใน พบว่าถึงแม้จะมีจุดอ่อนและอุปสรรคอยู่หลายประการแต่จุดอ่อนและอุปสรรคเหล่านั้น เราสามารถใช้การให้ความรู้ การโฆษณา กลยุทธ์ทางการตลาด และการออกแบบ มาช่วยในการแก้ไขในส่วนนี้ได้ และอีกทั้งจุดแข็งของ The Containdy apartment นั้นมีอยู่หลายประการ และซึ่งทำให้ได้เปรียบคู่แข่งและ จำนวนนักศึกษาที่มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นและชื่นชอบการอยู่อาศัยที่แปลกใหม่ ทำให้โครงการ The Containdy นี้เป็นโครงการที่น่าลงทุน

บทที่ 2

แผนการตลาดการตลาด

ภาพรวมตลาดสำหรับธุรกิจที่จะดำเนินงาน

ภาพรวมของตลาดอพาร์ทเมนท์ในปัจจุบันกรุงเทพมหานครขยายตัวค่อนข้างน้อยในช่วงหลายปีที่ผ่านมาเนื่องจากมีคอนโดมิเนียมจำนวนมากในพื้นที่เมืองชั้นในและมีโครงการอพาร์ทเมนท์หลายแห่ง แต่ในส่วนของพื้นที่จังหวัดนครปฐมนั้น มีคอนโดอยู่ด้วยกัน 3 แห่ง ซึ่ง 2 แห่งจากใน 3 แห่งนั้นอยู่ค่อนข้างไกลจากพื้นที่มหาวิทยาลัย ศิลปากร วิทยาเขตสนามจันทร์ แต่ในส่วนของอพาร์ทเมนท์นั้นมียู่ด้วยกันหลายแห่งในทำเลนี้

ค่าเช่ายังคงคงที่ แต่อัตราการเช่าในเขตกรุงเทพมหานครนั้นลดลงเล็กน้อยจากช่วงก่อนหน้านี้และ ทำเลที่นิยมสร้างในตอนนี้อยู่ในทำเลนอกเขตเมืองชั้นในในซอยหรือถนนเล็กๆที่แยกจากสายหลัก โดยหลักแล้วจะอยู่ในถนนสุขุมวิทซึ่งอัตราการเช่า และค่าเช่าสูงกว่าพื้นที่อื่นๆในกรุงเทพ

และปัญหาการเมืองในช่วงที่ผ่านมาส่งผลกระทบต่อการเชื่อมั่นทำให้กลุ่มลูกค้าที่เป็นชาวต่างชาติที่นักท่องเที่ยว นักลงทุนต่างชาติหายไปค่อนข้างเยอะแต่สำหรับอพาร์ทเมนท์สำหรับนักศึกษาไม่ได้รับผลกระทบจากจุดนี้ แต่ในอนาคตนั้นหากเปิด Asean Economic Community แล้วจะทำให้ อพาร์ทเมนท์นั้นกลับมาเติบโตได้ดีอีกครั้ง

ส่วนแนวโน้มตลาดในอนาคตนั้นเนื่องจากแปลงที่ดินขนาดใหญ่มีอยู่จำนวนจำกัดและราคาที่ดินที่ปรับเพิ่มสูงขึ้นในเขตเมืองชั้นใน โดยเฉพาะตามแนวถนนสุขุมวิท ผู้ประกอบบางรายหันมาพัฒนาโครงการอพาร์ทเมนท์เล็กบนที่ดินขนาดเล็กไม่ใหญ่ในเขตเมืองชั้นในรวมทั้งอพาร์ทเมนท์ในโครงการรูปแบบผสมผสานอื่นๆ ซึ่งในนครปฐมนั้นก็จะเป็นในรูปแบบนี้เช่นกัน ในส่วนของชาวต่างชาติที่ส่วนใหญ่ย้ายไปพักอาศัยในคอนโดมิเนียมหรืออพาร์ทเมนท์ระดับไฮเอนด์มากขึ้น โครงการอพาร์ทเมนท์ต่างๆจึงพยายามดึงดูดลูกค้าปัจจุบันไว้โดยตั้งราคาค่าเช่าไม่ให้สูงขึ้นหรืออาจเพิ่มขึ้นไม่มากสำหรับลูกค้าใหม่ แต่กลุ่มลูกค้าเราก็คือกลุ่มลูกค้านักศึกษาเขตนครปฐมซึ่งฐานราคาค่าเช่านั้นไม่สูงมากนักและไม่ได้เน้นลูกค้าที่เป็นฝรั่งสักเท่าไรจึงได้ผลกระทบน้อยเพราะว่าตราบดีก็ตามที่นักศึกษาจะต้องมาเรียนในสถานที่ที่ใกล้บ้านก็ยังคงต้องเช่าห้องพักหรืออพาร์ทเมนท์นี้ ดังนั้นอพาร์ทเมนท์สำหรับนักศึกษาน่าจะยังคงเติบโตได้ดีในอนาคต

สำหรับอพาร์ทเมนต์ในตลาดนั้นมีอยู่ด้วยกันหลายแห่งซึ่งก็จะแบ่งออกเป็นหลายราคาขึ้นอยู่กับวิธีการออกแบบการตกแต่ง เฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ ซึ่งค่าเช่าของ The Containdy apartment นั้นจะมีห้อง 2 ประเภท คือห้องพักโดยนำตู้ขนาด 40 ฟุต มีพื้นที่ใช้สอยประมาณ 30 ตารางเมตรเป็นแนวยาว และ ห้องพักโดยนำตู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 ฟุตมาตัดครึ่งและนำมาประกบกันให้เป็นห้องที่มีขนาดกว้างขึ้น แต่สั้นลง โดยมีอัตราค่าเช่าที่ตั้งเอาไว้คือ 7,500-8,000 บาทต่อเดือน

การแข่งขันและคู่แข่ง

ตารางที่ 2.1 การแข่งขันและคู่แข่ง

| รายชื่อคู่แข่ง | รูปภาพ | ระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์คู่แข่งเมื่อเทียบกับของกิจการ | | |
|----------------|---|--|---------|----------|
| | | ดีกว่า | เท่ากัน | ด้อยกว่า |
| 1. @Home |  | | X | |
| 2. กมลธารา |  | | X | |
| 3. Unicom |  | | X | |

ตารางที่ 2.1 การแข่งขันและคู่แข่ง (ต่อ)

| รายชื่อคู่แข่ง | รูปภาพ | ระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์คู่แข่งเมื่อเทียบกับของกิจการ | | |
|----------------|---|--|---------|----------|
| | | ดีกว่า | เท่ากัน | ด้อยกว่า |
| 4.กินนอน |  | | | X |
| 5.บ้านศิลป์ |  | | | X |

เป้าหมายทางการตลาด

เป้าหมายระยะสั้น(1 ปี)

สามารถทำให้นักศึกษารู้จัก The Containdy Apartment มากขึ้น และมีการเข้าพัก 80% ภายใน 6 เดือน

เป้าหมายระยะปานกลาง (3 ปี)

มีลูกค้าเข้าพักเต็มจำนวน 100 % และมีอัตราการย้ายออกต่ำกว่า 10% ต่อปี

เป้าหมายระยะยาว (5 ปี)

เป็นอพาร์ทเมนต์ที่มีชื่อเสียงทั้งในจังหวัดนครปฐมและระดับประเทศและขยายสาขาไปยังสถานที่อื่น

สมมุติฐานในการพยากรณ์ยอดขาย

พยากรณ์ยอดขายโดยในครึ่งปีแรกคิดโดยมีอัตราการขาย 65% และครึ่งปีหลังมีอัตราการขาย 85% และในปีที่ 2 เป็นต้นไปมีอัตราการขาย 90 % โดยมีการเช่าสัญญาแบบ 1 ปี เป็นอัตราห้องละ 7,500 บาท

ตารางที่ 2.2 ประมาณการรายได้จากการเช่า

| ปีที่ | พยากรณ์ยอดขายปีที่ 2559-2664 (บาทต่อปี) | งบส่งเสริมการตลาดและขาย บาทต่อปี |
|-------|---|----------------------------------|
| 1 | 9,034,000 | 50,000 |
| 2 | 10,807,200 | 50,000 |
| 3 | 10,807,200 | 36,000 |
| 4 | 10,807,200 | 36,000 |
| 5 | 10,807,200 | 36,000 |

ตารางที่ 2.3 การนำเสนอผลิตภัณฑ์

| ลำดับที่ | ประเภทผลิตภัณฑ์ | ชื่อสินค้า | จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ | ระดับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เทียบกับคู่แข่ง | สินค้าทดแทน |
|----------|-----------------------|-------------------------|--|--|--|
| 1 | ห้องพักผู้คอนเทนเนอร์ | The Containdy Apartment | <ul style="list-style-type: none"> - รูปแบบที่แตกต่างไม่เหมือนใคร โดยใช้ผู้คอนเทนเนอร์มาทำเป็นห้องพักซึ่งผู้คอนเทนเนอร์นั้นแข็งแรงสามารถวางทับกันได้ถึง 10 ชั้น - เฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ใช้เฟอร์นิเจอร์ที่ดีมีมาตรฐานที่ดี | <ul style="list-style-type: none"> - อพาร์ทเมนท์ทั่วไปนั้นใช้เฟอร์นิเจอร์ที่มีคุณภาพต่ำแต่ของเราจะใช้ของที่ดีโดยจะสั่งจากแบรนด์ชั้นนำ - รูปแบบของเรานั้นมีความทันสมัยและสามารถอยู่อาศัยได้จริง - มีระบบความปลอดภัยครบถ้วน | <ul style="list-style-type: none"> - คอนโดมิเนียม - บ้านเช่า |

ตารางที่ 2.4 ลักษณะการจำหน่ายและช่องทางการจัดจำหน่าย

เนื่องด้วยธุรกิจของเราเป็นบริการห้องพักจึงมีช่องทางการจัดจำหน่ายดังนี้

| ลำดับ ที่ | ประเภท ผลิตภัณฑ์ | ขายเอง (%) | ขายผ่าน สาขา (%) | ขายปลีก (%) | ขายส่ง (%) | ขายใน ประเทศ (%) | ส่งออก (%) | พื้นที่ จำหน่าย |
|--------------|---------------------|---------------|---------------------|----------------|---------------|------------------------|---------------|--------------------|
| 1 | ห้องพัก | 100% | 0% | 100% | 0% | 100% | 0% | นครปฐม |
| 2 | ร้านค้า | 100% | 0% | 100% | 0% | 100% | 0% | นครปฐม |

ตารางที่ 2.5 ยอดขาย กำไรขั้นต้น

| ลำดับ ที่ | รายการของผลิตภัณฑ์ | การขายต่อปี | | รวมรายได้ | อัตรากำไร ขั้นต้น (%) |
|--------------|--|--------------|------------------|------------|--------------------------|
| | | มูลค่า (บาท) | จำนวน | | |
| 1 | ห้องพัก | 8,100,000 | 100 ห้องต่อเดือน | 10,807,200 | 54.85% |
| 2 | ร้านค้า | 108,000 | 1ห้องต่อเดือน | | |
| 3 | รายได้อื่นๆ(ค่าน้ำ ค่า ไฟฟ้า ค่าอินเทอร์เน็ต) | 2,599,200 | | | |

การแบ่งส่วนลูกค้า/ ผู้บริโภค การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย และการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ ในใจลูกค้า

ตารางที่ 2.6 การแบ่งส่วนลูกค้า/ ผู้บริโภค (Segmentation)

| การจำแนกส่วนกลุ่มลูกค้าและตลาดเป้าหมาย | | | | | | |
|---|---------------|--------------------------|---------------|---------------|--------------|---------------|
| พื้นที่ - ภูมิศาสตร์ | | | | | | |
| ภาค | กรุงเทพ | เหนือ | ใต้ | อีสาน | กลาง | |
| พื้นที่ | ในเมือง | ชานเมือง | นอกเมือง | | | |
| ความหนาแน่น | มาก | ปานกลาง | น้อย | | | |
| ลักษณะประชากรศาสตร์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย | | | | | | |
| อายุ(ปี) | ต่ำกว่า 18 ปี | 19-30 | 31-45 | มากกว่า 45 ปี | | |
| เพศ | ชาย | หญิง | | | | |
| อาชีพ | นักเรียน | นักศึกษา | พนักงานออฟฟิศ | ข้าราชการ | รับจ้าง | ธุรกิจส่วนตัว |
| รายได้ | <15k | 15k - 30k | 30k - 50k | >50K | | |
| พฤติกรรมกรซื้อ | | | | | | |
| การรับรู้หาข้อมูลสินค้า | สื่อออนไลน์ | สื่อป้ายหรือแผ่นพับโฆษณา | หนังสือพิมพ์ | สื่อวิทยุ | สื่อโทรทัศน์ | |
| ประเภทที่อยู่อาศัย | บ้าน | คอนโด | อพาร์ทเมนท์ | | | |
| ความปลอดภัย | มาก | กลาง | น้อย | | | |
| สไตล์การตกแต่ง | โมเดิร์น | วินเทจ | ธรรมชาติ | หรูหรา | มาตรฐาน | |

เพื่อแบ่งกลุ่มลูกค้าออกเป็นกลุ่มย่อยๆ เพื่อให้เห็นถึงความแตกต่างของกลุ่มลูกค้า ซึ่งนำไปสู่การเลือกกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพในการเช่า และมีความชื่นชอบกับหอพักรูปแบบที่เราพัฒนาขึ้นมา จึงได้มีการจำแนกกลุ่มลูกค้าออกเป็นดังนี้

การแบ่งส่วนตลาดตามลักษณะภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation)

แบ่งตามสถานที่ที่เราจะเข้าไปประกอบธุรกิจ ซึ่งเราจำแนกออกมาอยู่ในภาคกลาง ในเขตพื้นที่จังหวัดนครปฐม โดยอยู่ในบริเวณที่ไม่ห่างกันมากนักกับมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสนามจันทร์ เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีความต้องการการบริการทางด้านอาหารทเมนท์ สำหรับนักศึกษา

การแบ่งส่วนตลาดตามลักษณะทางประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation)

ในส่วนทางด้านประชากรศาสตร์นั้นเราจะสนใจในกลุ่มนักศึกษามหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสนามจันทร์ ทั้งชายและหญิงซึ่งมีรายได้น้อยกว่า 30,000 บาทลงไป

การแบ่งส่วนตลาดตามลักษณะทางจิตวิทยา (Psychographic Segmentation)

เพื่อศึกษาความชื่นชอบของลูกค้า ซึ่งมีรสนิยมที่แตกต่างกันเราจึงเลือกเจาะกลุ่มลูกค้าที่ต้องการอยู่อาศัยในอพาร์ทเมนท์ที่ชื่นชอบรูปแบบการตกแต่งที่ทันสมัยโดยมีความคำนึงถึงความปลอดภัยด้วย และมีการตัดสินใจการเช่าโดยหาข้อมูลผ่านอินเทอร์เน็ต

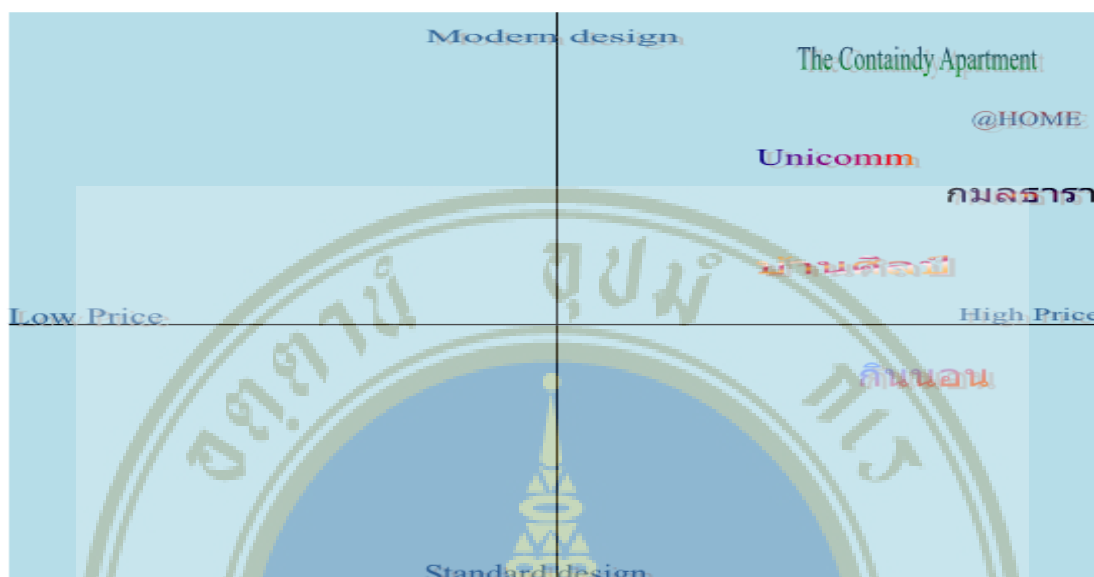
การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย (Targeting)

กลุ่มเป้าหมายหลักที่เราต้องการทำตลาดคือ กลุ่มนักศึกษาอายุอยู่ในช่วง 19 – 25 ปี ซึ่งศึกษาอยู่ที่มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสนามจันทร์ อาศัยอยู่ในพื้นที่ที่ห่างไกลจากมหาวิทยาลัย เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีความต้องการในการเช่าห้องพักและในบริเวณนี้ยังมีความต้องการในการเช่าห้องพักอยู่ และมีรายได้ปานกลาง

กลุ่มเป้าหมายรองคือ กลุ่มพนักงานมหาวิทยาลัย และกลุ่มพนักงานออฟฟิศ มีอายุอยู่ในช่วง 24 – 30 ปี ทำงานอยู่บริเวณใกล้เคียงมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสนามจันทร์

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในใจลูกค้า (Positioning)

Perceptual Map



ภาพที่ 2.1 Perceptual Map

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาดของ The Containdy Apartment นั้นได้กำหนดเปรียบเทียบ 2 แขนงซึ่งเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่มีระดับราคาที่ไม่ต่างกันมาก เพราะเวลาลูกค้าดูห้องพักจะเลือกดูห้องพักที่ราคาระดับเดียวกันและถือว่ารายชื้อหอพักข้างต้นนั้นเป็นคู่แข่งของเราโดยตรง โดยในแกนนอนนั้นจะวัดในเรื่องของราคาส่วนแกนตั้งจะวัดในเรื่องของการออกแบบที่เราใช้ตัววัดนี้เพราะว่า นอกจากเรื่องราคาที่สำคัญแล้วยังมีอีกประการที่สำคัญคือการออกแบบเพราะถ้าได้เข้ามาอยู่แล้วเรื่องการออกแบบและเฟอร์นิเจอร์ในห้องพักก็เป็นเรื่องที่สำคัญเพราะต้องอาศัยอยู่เป็นชีวิตประจำวัน

ซึ่งจากการวางตำแหน่งแล้วรูปแบบการออกแบบของ The Containdy Apartment มีการออกแบบที่ไม่เหมือนใครและการใช้ผู้คอนเทนเนอร์มาทำทำให้รูปแบบออกมาดูทันสมัย กว่าคู่แข่ง และระดับราคาจะอยู่ต่ำกว่าคู่แข่งบางรายซึ่ง ระดับราคาของ กมลธรา และ @HOME นั้นมีราคาอยู่ที่ระดับ 8,000 บาท ส่วนหอพัก The Containdy นั้นอยู่ที่ราคา 7,500-8,000 บาท ส่วนหอพัก บ้านศิลป์ กิณนออน และUNICOMM มีระดับราคาอยู่ที่ 5,000 – 6,000 บาท

กลยุทธ์ทางการตลาด (4Ps)

เป็นการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดโดยแบ่งออกเป็น 4 องค์ประกอบ

กลยุทธ์ด้านสินค้า/บริการ

สินค้าของเราคือ อพาร์ทเมนต์ ภายใต้ชื่อ The Containdy Apartment ให้บริการห้องพักรายเดือน โดยลักษณะของการออกแบบนั้นจะใช้ผู้คอนเทนเนอร์ขนาด 40 นิ้ว มาทำเป็นห้องพักซึ่งมีพื้นที่ใช้สอยรวมต่อห้องประมาณ 30 ตารางเมตร โดยมีการนำผู้คอนเทนเนอร์มาวางซ้อนกันจำนวน 4 ชั้น ซึ่งที่จริงแล้วผู้คอนเทนเนอร์ในการขนส่งของทั่วไปนั้นสามารถวางซ้อนกันได้ถึง 10 ชั้น แต่อพาร์ทเมนต์ของเรานั้นจะวางซ้อนกัน 2 ชั้นแล้วมีโครงสร้างเหล็กเป็นตัวรับน้ำหนักและยึด เพื่อความปลอดภัยที่มากขึ้น โดยแบ่งออกเป็น 2 อาคาร จำนวนห้องพักทั้งหมด 100 ห้อง 1 ร้านค้า และมีห้องสำหรับอ่านหนังสือ หรือประชุมได้ รูปแบบการออกแบบภายในจะเน้นให้ดูทันสมัย โดยเน้นโทนสีน้ำตาลและสีน้ำเงิน แต่ภายในห้องนั้นจะตกแต่งโดยใช้ผนังโทนสีอ่อนให้เหมาะกับการอยู่อาศัย เฟอร์นิเจอร์ที่จะนำมาใช้นั้น จะใช้เฟอร์นิเจอร์ที่มีคุณภาพดีไม่เหมือนกับหอพักคู่แข่งรายอื่น โดยเราใช้เฟอร์นิเจอร์จาก SB Furniture หรือเทียบเท่า เติงนอนนั้นก็เช่นเดียวกัน โดยเราใช้เตียงนอนที่มีคุณภาพและแบรนด์สินค้าที่หน้าเชื่อถือ

โดยในส่วนของ Product นี้เราได้วางกลยุทธ์เป็น Product Differentiation เพราะอพาร์ทเมนต์เรานั้นไม่เหมือนใครในตลาดเรียกได้ว่าเป็นแห่งแรกของประเทศไทย จึงคิดว่า Product Differentiation เป็นกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับ The Containdy Apartment

กลยุทธ์ด้านราคา

ในส่วนของการตั้งราคานี้เนื่องจากสินค้าเรามีความแตกต่างกับคู่แข่งรายอื่นๆ เป็นสิ่งใหม่และเรานำเสนออุปกรณ์ที่ตกแต่งที่มีระดับ เราจึงคิดอัตราค่าเช่าในรูปแบบกลยุทธ์ Premium pricing strategy โดยอัตราค่าเช่าเราจะคิดที่ 7,500 -8,000 บาทต่อห้องซึ่งในตลาดก็จะมีอยู่ด้วยกันแค่ 3-4 แห่งที่คิดราคาใกล้เคียงกับราคานี้

กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย

ช่องทางในการจัดจำหน่ายนั้นเนื่องจากเราเป็นผู้ให้บริการอพาร์ทเมนต์ เราจึงจัดจำหน่ายโดยตรงไปยังลูกค้าหรือ Business to Customer นั้นเอง ส่วนสถานที่นั้นเราเลือกที่จะตั้งที่จังหวัดนครปฐม เพราะหลายปัจจัย

1. ราคาที่ดินในโซนนี้ยังไม่สูงมากนัก สามารถที่จะลงทุนสร้างอพาร์ทเมนต์ได้
2. มีมหาวิทยาลัย 2 แห่งในละแวกนี้คือ มหาวิทยาลัยศิลปากรและมหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม ซึ่งมีความต้องการในการเช่าอพาร์ทเมนต์
3. เป็นพื้นที่ที่ผู้ประกอบการคุ้นเคย

กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาดและการขาย

การโฆษณา The Containdy Apartment นั้นจะใช้การโฆษณาในหลายรูปแบบ

การโฆษณา

- ติดป้ายตามเสาไฟฟ้าในบริเวณรอบๆมหาวิทยาลัยศิลปากร และมีป้ายตั้งไว้ตามพื้นที่ว่าง บริเวณที่ใกล้ๆกับมหาวิทยาลัยศิลปากร เพื่อให้นักศึกษาที่สนใจสังเกตเห็นได้ง่าย และมีการติดป้ายโฆษณาขนาดใหญ่ในบริเวณด้านหน้าพื้นที่ก่อนสร้างและติดประกาศในบริเวณบอร์ดประกาศของคณะต่างๆในมหาวิทยาลัยศิลปากร

- มีการฝากเบอร์ชัวร์ไว้กับร้านอาหารในบริเวณนั้นเช่นกัน เป็นจำนวน 10 ร้าน

- การทำการ โฆษณาผ่าน Facebook และโฆษณาตามเว็บรวบรวมห้องพักต่างๆ

อย่างเช่น www.hongpak.in.th, www.hahor.com, www.renthub.in.th และเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง

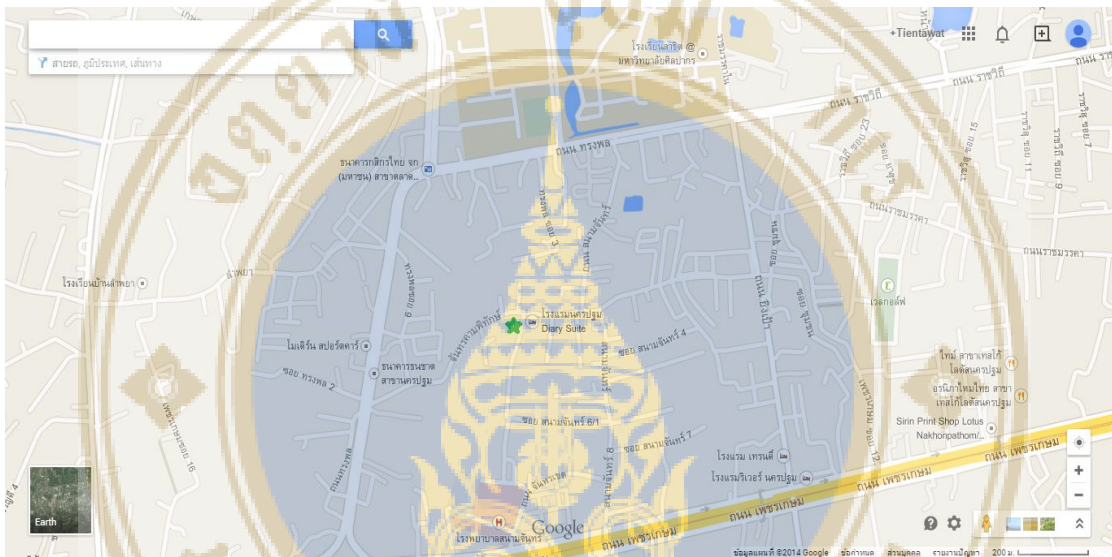
การส่งเสริมการขาย

- มีการใช้การลดราคาให้กับนักศึกษาถ้าอยู่ด้วยสัญญา 1 ปี จะคิดในอัตรา 7,500 บาท และถ้าอยู่ด้วยสัญญา 6 เดือนหรือน้อยกว่านั้นจะคิดในอัตรา 8,000 บาท

บทที่ 3

แผนการดำเนินงานทางธุรกิจ

ทำเลที่ตั้ง



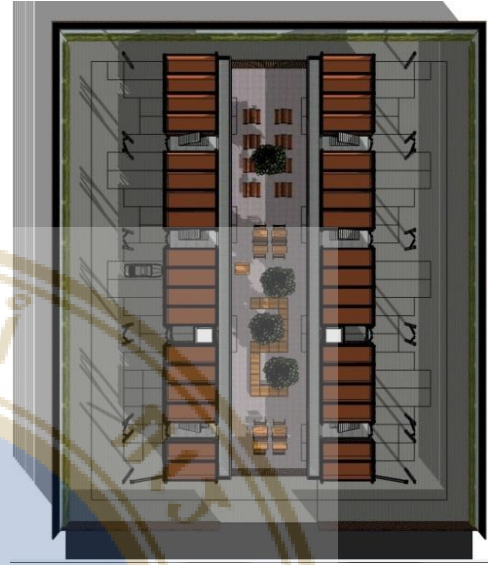
ภาพที่ 3.1 แสดงทำเลที่ตั้ง (ที่มา: www.google.com)

ทำเลที่ตั้งเนื่องจากในปัจจุบันนี้มีที่ดินเปล่าให้เลือกอยู่น้อยมากเราได้เลือกที่ดินที่อยู่ในถนนจันทระ-คามพิทักษ์ซึ่งอยู่เส้นในสามารถเข้าได้จาก 4 ทาง ทางที่ 1 คือทางถนนทรงผล โดยผ่านถนนสนามจันทร์เข้ามาแล้วเลี้ยวขวา ทางที่ 2 จากทางถนนยิงเป้าแล้วตรงเข้ามาเลย ทางที่ 3 จะเข้าออกตรงถนนทรงผลสายไปถนนมาลัยแมน ซึ่งถนนเส้นนี้เป็นเส้นที่หอพักสร้างใหม่มาร่วมตัวสร้างกันอยู่หลายแห่งซึ่งมีสิ่งอำนวยความสะดวกมากมายไม่ว่าจะเป็น ร้านอาหาร ร้านสะดวกซื้อ อยู่ใกล้โรงพยาบาลซึ่งไม่ไกลนัก และที่สำคัญที่สุดอยู่ห่างจาก มหาวิทยาลัยไม่เกิน 2 กิโลเมตร

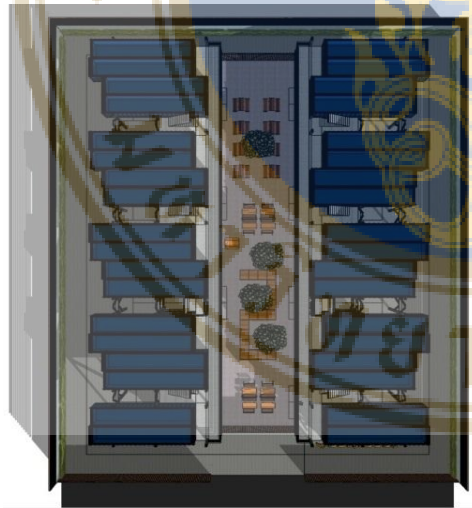
แผนผังภายใน



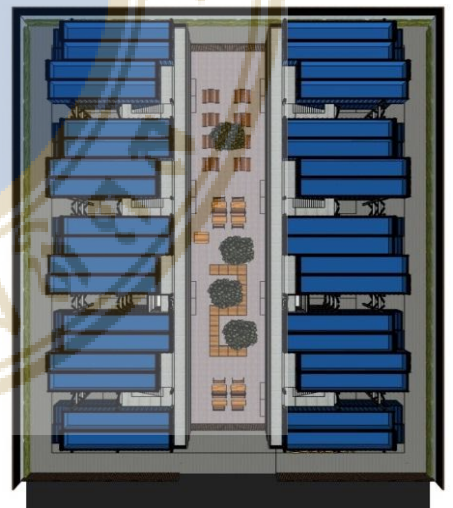
ภาพที่ 3.2 The Ccontaindy apartment 1st floor plan



ภาพที่ 3.3 The Containdy apartment 2nd floor plan



ภาพที่ 3.4 The Containdy apartment 3rd floor plan



ภาพที่ 3.5 The Containdy apartment 4th floor plan

แผนการดำเนินงาน

เริ่มจากการหาซื้อที่ดินเนื้อที่ประมาณ 1 ไร่ โดยมีหน้ากว้างประมาณ 40-50 เมตร ปรับหน้าดินและขึ้นตอนต่อไปจะเป็นขั้นตอนในการก่อสร้าง โดยจะติดต่อสั่งซื้อตู้คอนเทนเนอร์ จำนวน 60 ตู้ ขนาด 40 ฟุต โดยมีโครงสร้างเหล็กมารองรับตู้คอนเทนเนอร์ทุกๆ 2 ชั้น คาดว่าระยะเวลาในการดำเนินการก่อสร้างและตกแต่งในขั้นตอนสุดท้ายจะใช้ระยะเวลาทั้งหมดประมาณ 1 ปี 6 เดือน

กระบวนการให้บริการ

The Containdy Apartment ได้วางรูปแบบกระบวนการในการให้บริการห้องพักไว้ เพื่อให้เป็นมาตรฐานในการให้บริการเพื่อให้ทุกอย่างออกมาเป็นระบบและสามารถดำเนินการตามได้ง่ายและเกิดความรวดเร็วในการทำงานทั้งกับทางผู้ประกอบการและลูกค้า กระบวนการในการเข้าพัก



ลูกค้ามีความสนใจในการจองห้องพัก สามารถติดต่อจองโดยการ โทรศัพท์ หรือติดต่อโดยตรงได้ที่ อพาร์ทเมนต์ โดยจะมีพนักงานเป็นคนดูแล และตรวจสอบว่ามีห้องพักว่างไหม หลังจากนั้นพาลูกค้าไปดูห้องตัวอย่าง หากลูกค้าสนใจเข้าพัก ก็จะทำการจองห้องพัก เซ็นสัญญา และเข้าพักในวันเวลาที่กำหนด และชำระค่าใช้จ่ายต่างๆในวันสิ้นเดือน

กระบวนการในการย้ายออก



ลูกค้ามีความประสงค์ที่จะย้ายออก ลูกค้าต้องแจ้งล่วงหน้าก่อนเป็นเวลา 1 เดือน หลังจากนั้นพนักงานจะตรวจสอบเรื่องการชำระเงินที่ค้างไว้ ตรวจสอบว่าอยู่ครบกำหนดสัญญาหรือไม่ ตรวจสอบความเสียหายของห้องพัก และประเมินค่าใช้จ่าย และแจ้งให้ลูกค้าทราบ และหักค่าใช้จ่ายต่างๆจากเงินประกัน หรือเรียกชำระเพิ่มเติมหากเกินวงเงินที่ได้ประกันไว้

ต้นทุนสินค้าขาย

ตารางที่ 3.1 แรงงานทางตรง

| ตำแหน่ง | จำนวนคนที่ต้องการ | ค่าใช้จ่าย บาท/ปี |
|----------------------------|-------------------|-------------------|
| 1.ช่างซ่อมบำรุง | 1 | 108,000 |
| 2.พนักงานทำความสะอาด | 2 | 216,000 |
| 3. พนักงานรักษาความปลอดภัย | 2 | 216,000 |
| รวม | | 540,000 |

ตารางที่ 3.2 แรงงานทางอ้อม

| ตำแหน่ง | จำนวนคนที่ต้องการ | ค่าใช้จ่าย บาท/ปี |
|-------------|-------------------|-------------------|
| 1.ผู้จัดการ | 1 | 180,000 |
| 2.เสมียน | 1 | 108,000 |
| รวม | | 288,000 |

ตารางที่ 3.3 ทรัพย์สินที่ใช้ในการลงทุน

| รายการ | ราคา | อายุการใช้งาน(ปี) | ค่าเสื่อม บาทต่อปี |
|---|----------------|-------------------|-----------------------------------|
| ที่ดิน | 6,000,000 บาท | | |
| อาคาร | 34,400,000 บาท | 20 ปี | 1,720,000 บาท |
| เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ | 6,965,000 บาท | 5 ปี | 1,393,000 บาท |
| เครื่องใช้สำนักงาน | 202,600 บาท | 5 ปี | 40,520 บาท |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | 300,000 บาท | 1 ปี | 300,000 บาท |
| เงินทุนหมุนเวียน | 500,000 บาท | | 500,000 บาท |
| รวม | 48,367,600 บาท | | 3,953,520 บาท |
| ต้นทุนวัสดุคิดต่อหน่วย = <u>ต้นทุนในการก่อสร้างและตกแต่ง</u> จำนวนห้องพักทั้งหมด | | | 48,367,600 / 101 = 478,887.129 |

ตารางที่ 3.4 รายละเอียดเครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์

| รายการ | ราคาต่อหน่วย | จำนวน | รวมมูลค่า |
|--|--------------|-------|---------------|
| ตกแต่งห้อง โต๊ะเครื่อง เก้าอี้ เบาะ ตู้ เตียงนอน และที่นอน ในห้องพัก | 33,000 บาท | 100 | 3,300,000 บาท |
| ทีวี LCD 32 นิ้ว | 8,000 บาท | 100 | 800,000 บาท |
| เครื่องปรับอากาศ | 15,000 บาท | 101 | 1,515,000 บาท |
| เครื่องทำน้ำอุ่น | 1,500 บาท | 100 | 150,000 บาท |
| ตู้เย็น | 5,000 บาท | 100 | 500,000 บาท |
| โซฟา | 7,000 บาท | 100 | 700,000 บาท |
| รวม | | | 6,965,000บาท |

ตารางที่ 3.5 อุปกรณ์รายละเอียดเครื่องใช้ในสำนักงาน

| รายการ | ราคาต่อหน่วย | จำนวนชุด | รวมมูลค่า |
|--|--------------|----------|-------------|
| คอมพิวเตอร์พนักงาน | 19,000 บาท | 1 | 19,000 บาท |
| คอมพิวเตอร์ เซิร์ฟเวอร์ | 40,000 บาท | 1 | 40,000 บาท |
| กล่องวงจรปิดอุปกรณ์ ครอบ 16 ตัวรวมติดตั้ง | 65,000 บาท | 1 | 65,000 บาท |
| เครื่องพิมพ์ | 5,000 บาท | 1 | 5,000 บาท |
| เครื่องพิมพ์บิล | 19,000 บาท | 1 | 19,000 บาท |
| อุปกรณ์กระดาษ สัญญาณอินเทอร์เน็ต | 1,600 บาท | 6 | 9,600 บาท |
| อุปกรณ์สำนักงาน โทรศัพท์ โต๊ะ เก้าอี้ | 15,000 บาท | 1 | 15,000 บาท |
| อุปกรณ์เบ็ดเตล็ด | 10,000 บาท | 1 | 10,000 บาท |
| เครื่องปรับอากาศ | 15,000 บาท | 1 | 15,000 บาท |
| ตู้เย็น | 5,000 บาท | 1 | 5,000 บาท |
| รวม | | | 202,600 บาท |

ค่าใช้จ่ายต่างๆ

ตารางที่ 3.6 ค่าใช้จ่ายแรงงาน

| ตำแหน่ง | จำนวน | เงินเดือน | ปีที่1 | ปีที่2 | ปีที่3 | ปีที่4 | ปีที่5 |
|---------------------------------|-------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ค่าแรงงานทางตรง | | | | | | | |
| พนักงาน รักษาความ ปลอดภัย | 2 | 9,000 | 216,000 | 216,000 | 222,480 | 222,480 | 229,154 |
| ช่างซ่อม บำรุง | 1 | 9,000 | 108,000 | 108,000 | 111,240 | 111,240 | 114,577 |
| แม่บ้าน | 2 | 9,000 | 216,000 | 216,000 | 222,480 | 222,480 | 222,480 |
| รวม ค่าแรงงาน ทางตรง | | | 540,000 | 540,000 | 556,200 | 556,200 | 572,886 |
| ค่าแรงงานทางอ้อม | | | | | | | |
| ผู้จัดการ | 1 | 15,000 | 180,000 | 180,000 | 185,400 | 185,400 | 190,962 |
| เสมียน | 1 | 9,000 | 108,000 | 108,000 | 111,240 | 111,240 | 114,577 |
| รวมแรงงาน ทางอ้อม | | | 288,000 | 288,000 | 296,640 | 296,640 | 305,539 |
| รวมค่าจ้าง แรงงาน | | | 828,000 | 828,000 | 852,840 | 852,840 | 878,425 |

ค่าใช้จ่ายต้นทุนค่าไฟฟ้า

โดยคำนวณจากสมมุติฐาน ให้ห้องพักทั้งหมดใช้ไฟฟ้า จำนวน 220 หน่วยและ
ร้านค้าใช้ 600 หน่วย และมีต้นทุนหน่วยละ 7.5 บาท โดยสมมุติฐานให้ 1-6 เดือนแรกของปีที่ 1 มีผู้
เข้าพัก 65% เดือนที่ 6-12 ของปีแรกมีผู้เข้าพัก 85% และปีต่อไปมีผู้เข้าพัก 90%

ตารางที่ 3.7 ค่าใช้จ่ายต้นทุนค่าไฟฟ้า

| รายการ | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|--------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ต้นทุนค่าไฟฟ้าจากห้องพัก | 594,000 | 712,800 | 712,800 | 712,800 | 712,800 |
| ต้นทุนค่าไฟฟ้าจากร้านค้า | 21,600 | 21,600 | 21,600 | 21,600 | 21,600 |
| รวมต้นทุนค่าไฟฟ้า | 615,600 | 734,400 | 734,400 | 734,400 | 734,400 |

ค่าใช้จ่ายต้นทุนค่าน้ำประปา

โดยคำนวณจากสมมุติฐาน ให้ห้องพักทั้งหมดใช้น้ำประปา จำนวน 15 หน่วยและ
ร้านค้าใช้ 30 หน่วย และมีต้นทุนหน่วยละ 15.5 บาท โดยสมมุติฐานให้ 1-6 เดือนแรกของปีที่ 1 มีผู้
เข้าพัก 65% เดือนที่ 6-12 ของปีแรกมีผู้เข้าพัก 85% และปีต่อไปมีผู้เข้าพัก 90%

ตารางที่ 3.8 ค่าใช้จ่ายต้นทุนค่าน้ำประปา

| รายการ | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|-----------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ต้นทุนค่าน้ำประปาจากห้องพัก | 209,250 | 251,100 | 251,100 | 251,100 | 251,100 |
| ต้นทุนค่าน้ำประปาจากร้านค้า | 5,580 | 5,580 | 5,580 | 5,580 | 5,580 |
| รวมต้นทุนจากค่าน้ำประปา | 214,830 | 256,680 | 256,680 | 256,680 | 256,680 |

ค่าใช้จ่ายสำหรับบริการอินเทอร์เน็ต

โดยมีการใช้บริการอินเทอร์เน็ตไวไฟ จำนวนทั้งหมด 16 ตัว ตัวละ 600 บาท

ตารางที่ 3.9 ค่าใช้จ่ายสำหรับบริการอินเทอร์เน็ต

| รายการ | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ต้นทุนจากค่าบริการอินเทอร์เน็ต | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 |
| รวมต้นทุนค่าบริการอินเทอร์เน็ต | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 |

ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง

โดยค่าซ่อมบำรุงจะคิดเป็นเงิน 15,000 บาทต่อเดือนในปีที่ 1-9 และปีที่ 11-19 คิดเป็นเงิน 20,000 บาทต่อเดือน และในปลายปีที่ 10 และ 20 เท่ากับ 1,000,000 บาทต่อปี

ตารางที่ 3.10 ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุง

| รายการ | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 | ปีที่ 6 | ปีที่ 7 |
|--------------|----------|-----------|----------|-----------|----------|----------|----------|
| ค่าซ่อมบำรุง | 180,000 | 180,000 | 180,000 | 180,000 | 180,000 | 180,000 | 180,000 |
| ปีที่ 8 | ปีที่ 9 | ปีที่ 10 | ปีที่ 11 | ปีที่ 12 | ปีที่ 13 | ปีที่ 14 | ปีที่ 15 |
| 180,000 | 180,000 | 1,000,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 |
| ปีที่ 16 | ปีที่ 17 | ปีที่ 18 | ปีที่ 19 | ปีที่ 20 | | | |
| 200,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 | 1,000,000 | | | |

ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน

โดยตั้งสมมุติฐานให้ใช้ค่าไฟฟ้าเป็นเงิน 20,000 บาทต่อเดือน ค่าน้ำประปาเป็นเงิน 2,000 บาทต่อเดือน ค่าโทรศัพท์เป็นเงิน 1,000 บาทต่อเดือน ค่าใช้จ่ายทางการตลาดปีที่ 1-2 เป็นเงิน 50,000 บาท ปีที่ 3-5 เป็นเงิน 36,000 บาท และมีค่าใช้จ่ายอื่นๆอีกเดือนละ 10,000 บาท

ตารางที่ 3.11 แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน

| รายการ | ค่าใช้จ่ายต่อเดือน | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|----------------------------------|--------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| ค่าไฟฟ้า | 20,000 | 240,000 | 240,000 | 240,000 | 240,000 | 240,000 |
| ค่าน้ำประปา | 2,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 | 24,000 |
| ค่าโทรศัพท์ | 1,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 | 12,000 |
| รายการ | ค่าใช้จ่ายต่อเดือน | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
| ค่าใช้จ่ายทางการตลาด | | 50,000 | 50,000 | 36,000 | 36,000 | 36,000 |
| อื่นๆ | 10,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 | 120,000 |
| รวมค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน | | 446,000 | 446,000 | 432,000 | 432,000 | 432,000 |

บทที่ 4

การบริหารจัดการในองค์กร

รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ

รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจของ The Containdy Apartment นั้นจัดตั้งในรูปแบบ บุคคลธรรมดาเนื่องจากมีเจ้าของแต่เพียงผู้เดียว ทำให้มีอิสระในการดำเนินงาน สามารถตัดสินใจทุกอย่างได้เองหมด โดยเจ้าของเป็นผู้รับผิดชอบต่อผลการดำเนินงานแต่เพียงผู้เดียวไม่ว่าจะขาดทุนหรือกำไร มีข้อบังคับตามกฎหมายน้อยและ ไม่ต้องยุ่งยากในการจัดทำบัญชี

ลักษณะการบริหารงาน

เนื่องจาก The Containdy Apartment เป็นธุรกิจขนาดเล็ก จึงมีการบริหารจัดการแบบ Flat Organization เพื่อที่จะได้บริหารจัดการได้อย่างง่าย สะดวก รวดเร็ว ทั่วถึงในทุกจุด และรับทราบปัญหาต่างๆ ได้อย่างรวดเร็วโดยให้อำนาจกับผู้จัดการเป็นผู้ควบคุมการดำเนินงานของธุรกิจ

แผนผังโครงสร้างองค์กร



รายชื่อทีมบริหาร



(ภาพ 4.1 นายเชิรชว้ช ตรีรกษา)

นาย เชิรชว้ช ตรีรกษา (เจ้าของธุรกิจ และ ผู้จัดการ)

การศึกษา

ปริญญาโท สาขาการจัดการธุรกิจ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ปริญญาตรี สาขาการตลาด คณะการบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ

ประวัติการทำงาน

บริษัท เตชะ จำกัด ตำแหน่ง ผู้ควบคุมการจัดงาน

บริษัท นิวเคมบริดจ์ ตำแหน่ง นักการตลาด

ตารางที่ 4.1 แผนการบริหารงาน

| ตำแหน่ง | จำนวน (คน) | หน้าที่ |
|-------------------------|------------|--|
| ผู้จัดการ | 1 | ดูแลจัดการธุรกิจ ตรวจสอบ วางแผนการโฆษณา ประเมินผล งาน |
| เสมียน | 1 | ทำบัญชีและเอกสาร ต่างๆ บิล รับชำระค่าเช่า ประสานงาน ต่างๆ |
| พนักงานซ่อมบำรุง | 1 | ซ่อมบำรุงส่วนที่เสียหาย |
| พนักงานรักษาความสะอาด | 2 | ทำความสะอาดพื้นที่โดยรอบ |
| พนักงานรักษาความปลอดภัย | 2 | ตรวจสอบดูแลรักษาความปลอดภัยพื้นที่โดยรอบ |

ตารางที่ 4.2 แผนการว่าจ้างพนักงาน

| ระดับ / ตำแหน่ง | ปีที่ 1 | | ปีที่ 2 | | ปีที่ 3 | | ปีที่ 4 | | ปีที่ 5 | |
|------------------------------------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|---------|-----------|
| | จำนวน | เงินเดือน | จำนวน | เงินเดือน | จำนวน | เงินเดือน | จำนวน | เงินเดือน | จำนวน | เงินเดือน |
| 1. ผู้จัดการ | 1 | 15000 | 1 | 15000 | 1 | 15450 | 1 | 15450 | 1 | 15913.5 |
| 2. เสมียน | 1 | 9000 | 1 | 9000 | 1 | 9270 | 1 | 9270 | 1 | 9548.1 |
| 3. พนักงาน ซ่อมบำรุง | 1 | 9000 | 1 | 9000 | 1 | 9270 | 1 | 9270 | 1 | 9548.1 |
| 4. พนักงานทำ ความสะอาด | 2 | 9000 | 2 | 9000 | 2 | 9270 | 2 | 9270 | 2 | 9548.1 |
| 5. พนักงาน รักษาความ ปลอดภัย | 2 | 9000 | 2 | 9000 | 2 | 9270 | 2 | 9270 | 2 | 9548.1 |

แผนพัฒนาบุคลากร

สำหรับแผนการพัฒนาบุคลากรภายในองค์กรนั้น ผู้บริหารได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของการพัฒนาศักยภาพของพนักงานในองค์กรในทุกระดับ

1. เสมียน องค์กรเราจะมีการจัดให้เสมียนขององค์กรนั้นได้ไปฝึกอบรมหรือเรียนรู้เกี่ยวกับทางด้านภาษาและทางด้านการบัญชีเพิ่มเติมและหากมีการเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับระบบบัญชีหรือภาษีใหม่ ทางองค์กรจะเพิ่มนโยบายให้ไปศึกษาหรืออบรมเพิ่มเติมในส่วนนี้ด้วย เพื่อให้สามารถพัฒนาศักยภาพของพนักงาน พัฒนาความรู้และสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

2. พนักงานซ่อมบำรุง จะมีการจัดให้พนักงานซ่อมบำรุงไปเรียนเกี่ยวกับการซ่อมเพิ่มเติมเพื่อจะได้มีความรู้ใหม่ๆมาใช้ในการทำงาน

3. พนักงานรักษาความสะอาด จะมีการจัดอบรมในเรื่องการทำความสะอาดต่างๆ เทคนิคการใช้อุปกรณ์และเคมีภัณฑ์ต่างๆสำหรับทำความสะอาด เพื่อพัฒนาให้สามารถทำความสะอาดได้อย่างถูกต้อง สะอาด และปลอดภัยต่อตนเองและทรัพย์สินของลูกค้า

4. พนักงานรักษาความปลอดภัย เราจะมีการจัดอบรมหรือประชุมในเรื่องต่างๆ อย่างเช่น การป้องกันการโจรกรรมและก่อวินาศกรรม การรักษาความปลอดภัย สถานที่ บุคคล ทรัพย์สิน การระงับอัคคีภัยและการบรรเทาสาธารณภัย กฎระเบียบของบังคับต่างๆ และที่สำคัญที่สุดคือ การอบรมการสนทนา มารยาทในสังคม และมนุษยสัมพันธ์

บทที่ 5 แผนการเงิน

สมมติฐานทางการบัญชีและการเงิน (ประมาณการทางการเงินของกิจการในอนาคต)

1. ยอดขาย ประมาณการในปีแรก 8,974,200
ในปีที่ 1-6 เดือนแรกมีอัตราการขาย 65% และ เดือนที่ 6-12 มีอัตราการขาย 85 % และปี
ที่ 2 - 10 มีอัตราการขาย 90% ปีที่ 11-20 มีอัตราการขาย 70%
2. ก่อสร้างเสร็จสิ้นภายในระยะเวลา 1 ปี 6 เดือน
3. จัดทะเบียนแบบบุคคลธรรมดา
4. รับชำระเงินค่าเช่าเป็นเงินสด 100 %
5. มีจำนวนพนักงาน 7 คน
6. ค่าแรงเพิ่มขึ้น 3 % ทุก 2 ปี
7. ต้นทุนค่าไฟฟ้าอยู่ที่ 3 บาทต่อหน่วย และตั้งสมมติฐาน ให้แต่ละห้องใช้ไฟฟ้า
จำนวน 220 หน่วยและ ร้านค้าใช้ 600 หน่วย และคิดค่าบริการกับลูกค้าในอัตรา 7.5 บาทต่อหน่วย
8. ต้นทุนค่าน้ำประปาอยู่ที่ 15.5 บาทต่อหน่วย และตั้งสมมติฐาน ให้แต่ละห้องใช้น้ำประปา จำนวน 12 หน่วยและ ร้านค้าใช้ 30 หน่วย และคิดค่าบริการกับลูกค้าในอัตรา 20 บาทต่อ
หน่วย
9. ต้นทุนค่าอินเทอร์เน็ตจะคิดโดยใช้การซื้อบริการทั้งหมด 16 ตัวต่อละ 600 บาท
และให้ผู้เช่าเช่าในอัตราห้องละ 500 บาท โดยคิดอัตราการขายทั้งหมด 80% ของผู้เช่าทั้งหมด
10. แหล่งเงินทุน มาจากส่วนของผู้ถือหุ้น 54% และกู้ยืมเงินจากธนาคารกสิกรไทย เป็น
ระยะเวลา 10 ปี ด้วยมีอัตราดอกเบี้ย 10%
11. การคิดค่าเสื่อม โดยให้อาคารมีอายุการใช้งาน 20 ปี และ เฟอร์นิเจอร์ต่างๆมีอายุ
การใช้งาน 5 ปี

12. อัตราภาษีคิดตามอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาใหม่ปี พ.ศ. 2557

| | | | | | | | | |
|-------------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|--------------------|
| รายได้สุทธิ | 0 | 150001 | 300001 | 500001 | 750001 | 1000001 | 2000001 | มากกว่า 4000000 |
| | - | - | - | - | - | - | - | |
| | 150000 | 300000 | 500000 | 750000 | 1000000 | 2000000 | 4000000 | |
| อัตราภาษี | ยกเว้น | 5% | 10% | 15% | 20% | 25% | 30% | 35% |



ตารางที่ 5.1 ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

| ลำดับ | กิจกรรมก่อนการดำเนินงาน | ม.ค. | ก.พ. | มี.ค. | เม.ย. | พ.ค. | มิ.ย. | ก.ค. | ส.ค. | ก.ย. | ต.ค. | พ.ย. | ธ.ค. | รวม |
|------------------------------|---|--------|------|-------|-------|------|-------|------|------|---------|------|------|------|---------|
| ก. ใช้จ่ายในการเตรียมการ | | | | | | | | | | | | | | |
| 1 | ค่าจดทะเบียนจัดตั้งกิจการหอพัก | | | | | | | | | | | | 200 | 200 |
| 2 | ค่าใบอนุญาตให้เป็นผู้จัดการหอพัก | | | | | | | | | | | | 100 | 100 |
| 3 | ค่าติดต่อราชการขอใบอนุญาตต่าง ๆ ไฟฟ้า, น้ำประปา | | | | | | | | | 200,000 | | | | 200,000 |
| 4 | ค่าการทำสำรวจวิจัยตลาด | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | ค่าใช้จ่ายวิเคราะห์โครงการ หรือจัดทำแผนธุรกิจ | 2,000 | | | | | | | | | | | | 2,000 |
| 6 | ค่าออกแบบ | 40,000 | | | | | | | | | | | | 40,000 |
| 7 | ค่าเดินทาง ยานพาหนะ | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 6,000 |
| 8 | อื่นๆ | | | | | | | | | | | | | 51,700 |
| รวมรายจ่ายในการเตรียมการ (ก) | | | | | | | | | | | | | | 300,000 |

ตารางที่ 5.2 งบประมาณโครงการ

| รายการ | รวมจำนวน เงินทั้งสิ้น (บาท) | แหล่งที่มาของเงินทุน | | |
|---|-----------------------------------|----------------------|-------------------|-------------------|
| | | หนี้สิน | | เจ้าของ |
| | | เจ้าหนี้การค้า | เงินกู้ | |
| 1. เงินทุนหมุนเวียน | | | | |
| 1.1 เงินสด (สำรองในการดำเนินงาน) | 500,000 | | | 500,000 |
| รวมเงินทุนหมุนเวียน (1) | | | | 500,000 |
| 2. สินทรัพย์ถาวร | | | | |
| 2.1 ที่ดิน | 6,000,000 | | | 6,000,000 |
| 2.2 อาคาร | 34,400,000 | | 23,000,000 | 11,400,000 |
| 2.3 เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ | 6,965,000 | | | 6,965,000 |
| 2.4 เครื่องใช้สำนักงาน | 202,600 | | | 202,600 |
| รวมสินทรัพย์ถาวร (2) | 47,567,600 | | 23,000,000 | 24,567,600 |
| 3. รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน | | | | |
| 3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ | 300,000 | | | 300,000 |
| 3.2 สิทธิการใช้สินทรัพย์ฯ | | | | |
| รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน (3) | 300,000 | | | 300,000 |
| รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น (1)+(2)+(3) | 48,367,600 | | 23,000,000 | 25,367,600 |

ตารางที่ 5.3 ตารางการชำระคืนเงินกู้และดอกเบี้ย

เงินกู้จำนวน 23,000,000 บาท อัตราดอกเบี้ย 10 % ระยะเวลาให้กู้ 10 ปี โดยชำระเงินคืนทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยทุกเดือน

| ปีที่ | เงินต้น | ชำระเงินต้น (ปีละ) | ชำระดอกเบี้ย (ปีละ) | รวมชำระเงินต้น และดอกเบี้ย | เงินต้นคงเหลือ |
|------------|------------|-----------------------|------------------------|-------------------------------|----------------|
| 1 | 23,000,000 | 2,300,000 | 2,194,583 | 4,494,583 | 20,700,000 |
| 2 | 20,700,000 | 2,300,000 | 1,964,583 | 4,264,583 | 18,400,000 |
| 3 | 18,400,000 | 2,300,000 | 1,734,583 | 4,034,583 | 16,100,000 |
| 4 | 16,100,000 | 2,300,000 | 1,504,583 | 3,804,583 | 13,800,000 |
| 5 | 13,800,000 | 2,300,000 | 1,274,583 | 3,574,583 | 11,500,000 |
| 6 | 11,500,000 | 2,300,000 | 1,044,583 | 3,344,583 | 9,200,000 |
| 7 | 9,200,000 | 2,300,000 | 814,583 | 3,114,583 | 6,900,000 |
| 8 | 6,900,000 | 2,300,000 | 584,583 | 2,884,583 | 4,600,000 |
| 9 | 4,600,000 | 2,300,000 | 354,583 | 2,654,583 | 2,300,000 |
| 10 | 2,300,000 | 2,300,000 | 124,583 | 2,424,583 | 0 |
| รวมทั้งหมด | | | | 34,595,833.3 | |

ตารางที่ 5.4 ต้นทุนคงที่

| รายการ | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 | ปีที่ 6 | ปีที่ 7 | ปีที่ 8 | ปีที่ 9 | ปีที่ 10 |
|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ต้นทุนค่าแรง | 828,000 | 828,000 | 852,840 | 852,840 | 878,425 | 878,425 | 904,778 | 904,778 | 931,921 | 931,921 |
| ค่าเสื่อม | 3,153,520 | 3,153,520 | 3,153,520 | 3,153,520 | 3,153,520 | 1,720,000 | 1,720,000 | 1,720,000 | 1,720,000 | 1,720,000 |
| ค่า อินเทอร์เน็ต | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 |
| ค่าซ่อมบำรุง | 180,000 | 180,000 | 180,000 | 180,000 | 180,000 | 180,000 | 180,000 | 180,000 | 180,000 | 1000000 |
| ค่าใช้จ่ายใน การขายและ สำนักงาน | 446,000 | 446,000 | 432,000 | 432,000 | 432,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| รวมต้นทุน คงที่ | 4,722,720 | 4,722,720 | 4,733,560 | 4,733,560 | 4,759,145 | 3,289,625 | 3,315,978 | 3,315,978 | 3,343,121 | 4,163,121 |

| รายการ | ปีที่ 11 | ปีที่ 12 | ปีที่ 13 | ปีที่ 14 | ปีที่ 15 | ปีที่ 16 | ปีที่ 17 | ปีที่ 18 | ปีที่ 19 | ปีที่ 20 |
|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| ต้นทุนค่าแรง | 828,000 | 828,000 | 852,840 | 852,840 | 878,425 | 878,425 | 904,778 | 904,778 | 931,921 | 931,921 |
| ค่าเสื่อม | 1,720,000 | 1,720,000 | 1,720,000 | 1,720,000 | 1,720,000 | 1,720,000 | 1,720,000 | 1,720,000 | 1,720,000 | 1,720,000 |
| ค่า อินเทอร์เน็ต | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 | 115,200 |
| ค่าซ่อมบำรุง | 240,000 | 240,000 | 240,000 | 240,000 | 240,000 | 240,000 | 240,000 | 240,000 | 240,000 | 1,000,000 |
| ค่าใช้จ่ายใน การขายและ สำนักงาน | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| รวมต้นทุน คงที่ | 3,259,200 | 3,259,200 | 3,284,040 | 3,284,040 | 3,309,625 | 3,309,625 | 3,335,978 | 3,335,978 | 3,363,121 | 4,163,121 |

รายได้จากค่าเช่า

โดยสมมุติฐานให้ 1-6 เดือนแรกของปีที่ 1 มีผู้เช่าพัก 65% เดือนที่ 6-12 ของปีแรก มีผู้เช่าพัก 85% และปีที่ 2 - 10 มีอัตราการเช่า 90% ปีที่ 11-20 มีอัตราการเช่า 70% โดยมีอัตราค่าเช่า ห้องพักเป็นแบบ 1 ปี ราคา 7500 บาทต่อห้อง และร้านค้า มีอัตราค่าเช่า 8500 บาทต่อห้อง ชำระด้วย เงินสดทั้งหมด

ตารางที่ 5.6 รายได้จากค่าเช่า

| รายการ | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 | ปีที่ 6 | ปีที่ 7 |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| รายได้ค่าเช่า ห้อง | 6,750,000 | 8,100,000 | 8,100,000 | 8,100,000 | 8,100,000 | 8,910,000 | 8,910,000 |
| รายได้ค่าเช่า ร้าน | 102,000 | 102,000 | 102,000 | 102,000 | 102,000 | 112,200 | 112,200 |
| รวมรายได้ ค่าเช่า | 6,852,000 | 8,202,000 | 8,202,000 | 8,202,000 | 8,202,000 | 9,022,200 | 9,022,200 |
| รายการ | ปีที่ 8 | ปีที่ 9 | ปีที่ 10 | ปีที่ 11 | ปีที่ 12 | ปีที่ 13 | ปีที่ 14 |
| รายได้ค่าเช่า ห้อง | 8,910,000 | 8,910,000 | 8,910,000 | 7,623,000 | 7,623,000 | 7,623,000 | 7,623,000 |
| รายได้ค่าเช่า ร้าน | 112,200 | 112,200 | 112,200 | 123,420 | 123,420 | 123,420 | 123,420 |
| รวมรายได้ ค่าเช่า | 9,022,200 | 9,022,200 | 9,022,200 | 7,746,420 | 7,746,420 | 7,746,420 | 7,746,420 |
| รายการ | ปีที่ 15 | ปีที่ 16 | ปีที่ 17 | ปีที่ 18 | ปีที่ 19 | ปีที่ 20 | |
| รายได้ค่าเช่า ห้อง | 7,623,000 | 8,385,300 | 8,385,300 | 8,385,300 | 8,385,300 | 8,385,300 | |
| รายได้ค่าเช่า ร้าน | 123,420 | 135,762 | 135,762 | 135,762 | 135,762 | 135,762 | |
| รวมรายได้ ค่าเช่า | 7,746,420 | 8,521,062 | 8,521,062 | 8,521,062 | 8,521,062 | 8,521,062 | |

ตารางที่ 5.10 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

| รายการ | ปีที่1 | ปีที่2 | ปีที่3 | ปีที่4 | ปีที่5 | ปีที่6 | ปีที่7 | ปีที่8 | ปีที่9 | ปีที่10 |
|---|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| รายได้ | 9,028,200 | 10,801,200 | 10,801,200 | 10,801,200 | 10,801,200 | 11,621,400 | 11,621,400 | 11,621,400 | 11,621,400 | 11,621,400 |
| ต้นทุนในการให้บริการ | 4,778,630 | 4,939,280 | 4,955,480 | 4,955,480 | 4,972,166 | 3,579,166 | 3,596,353 | 3,596,353 | 3,614,055 | 4,434,055 |
| กำไรขั้นต้น | 4,249,570 | 5,861,920 | 5,845,720 | 5,845,720 | 5,829,034 | 8,042,234 | 8,025,047 | 8,025,047 | 8,007,345 | 7,187,345 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร | | | | | | | | | | |
| เงินเดือนฝ่ายบริหาร | 288,000 | 288,000 | 296,640 | 296,640 | 305,539 | 305,539 | 314,705 | 314,705 | 324,147 | 324,147 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน | 446,000 | 446,000 | 432,000 | 432,000 | 432,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| ค่าเสื่อมราคาทางอ้อม | 40,520 | 40,520 | 40,520 | 40,520 | 40,520 | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการจัดตั้ง | 300,000 | | | | | | | | | |
| รวมค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน | 1,074,520 | 774,520 | 769,160 | 769,160 | 778,059 | 701,539 | 710,705 | 710,705 | 720,147 | 720,147 |
| กำไร(ขาดทุน) ก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้ | 3,175,050 | 5,087,400 | 5,076,560 | 5,076,560 | 5,050,975 | 7,340,695 | 7,314,342 | 7,314,342 | 7,287,199 | 6,467,199 |
| ต้นทุนทางการเงิน | 2,194,583 | 1,964,583 | 1,734,583 | 1,504,583 | 1,274,583 | 1,044,583 | 814,583 | 584,583 | 354,583 | 124,583 |
| กำไร(ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่ายภาษี | 980,467 | 3,122,817 | 3,341,977 | 3,571,977 | 3,776,391 | 6,296,111 | 6,499,759 | 6,729,759 | 6,932,615 | 6,342,615 |
| ค่าใช้จ่ายภาษี | 493,250 | 1,214,470 | 1,280,218 | 1,349,218 | 1,410,542 | 2,217,721 | 2,278,815 | 2,347,815 | 2,408,672 | 2,231,672 |
| กำไร (ขาดทุน) สุทธิ | 487,217 | 1,908,347 | 2,061,759 | 2,222,759 | 2,365,849 | 4,078,391 | 4,220,944 | 4,381,944 | 4,523,943 | 4,110,943 |

ตารางที่ 5.10 งบประมาณการกำไรขาดทุน (ต่อ)

| รายการ | ปีที่11 | ปีที่12 | ปีที่13 | ปีที่14 | ปีที่15 | ปีที่16 | ปีที่17 | ปีที่18 | ปีที่19 | ปีที่20 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|
| รายได้ | 9,781,620 | 9,781,620 | 9,781,620 | 9,781,620 | 9,781,620 | 10,556,262 | 10,556,262 | 10,556,262 | 10,556,262 | 10,556,262 |
| ต้นทุนในการให้บริการ | 3,478,088 | 3,478,088 | 3,496,868 | 3,496,868 | 3,516,212 | 3,516,212 | 3,536,136 | 3,536,136 | 3,556,658 | 4,316,658 |
| กำไรขั้นต้น | 6,303,532 | 6,303,532 | 6,284,752 | 6,284,752 | 6,265,408 | 7,040,050 | 7,020,126 | 7,020,126 | 6,999,604 | 6,239,604 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร | | | | | | | | | | |
| เงินเดือนฝ่ายบริหาร | 333,871 | 333,871 | 343,887 | 343,887 | 354,204 | 354,204 | 364,830 | 364,830 | 375,775 | 375,775 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| ค่าเสื่อมราคาทางอ้อม | | | | | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการจัดตั้ง | | | | | | | | | | |
| รวมค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน | 729,871 | 729,871 | 739,887 | 739,887 | 750,204 | 750,204 | 760,830 | 760,830 | 771,775 | 771,775 |
| กำไร(ขาดทุน) ก่อนต้นทุนทางการเงินและ ภาษีเงินได้ | 5,573,661 | 5,573,661 | 5,544,865 | 5,544,865 | 5,515,204 | 6,289,846 | 6,259,296 | 6,259,296 | 6,227,830 | 5,467,830 |
| ต้นทุนทางการเงิน | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| กำไร(ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่ายภาษี | 5,573,661 | 5,573,661 | 5,544,865 | 5,544,865 | 5,515,204 | 6,289,846 | 6,259,296 | 6,259,296 | 6,227,830 | 5,467,830 |
| ค่าใช้จ่ายภาษี | 1,921,250 | 1,921,250 | 1,912,611 | 1,912,611 | 1,903,713 | 2,184,520 | 2,175,355 | 2,175,355 | 2,165,915 | 1,937,915 |
| กำไร (ขาดทุน) สุทธิ | 3,652,411 | 3,652,411 | 3,632,254 | 3,632,254 | 3,611,492 | 4,105,326 | 4,083,941 | 4,083,941 | 4,061,914 | 3,529,914 |

ตารางที่ 5.11 ประมาณการงบกระแสเงินสด

| | ปีที่ 0 | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 | ปีที่ 6 |
|------------------------------|------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|
| กระแสเงินสดรับ | | | | | | | |
| ทุน | 25,367,600 | | | | | | |
| เงินกู้ยืม | 23,000,000 | | | | | | |
| รายได้ | | 9,028,200 | 10,801,200 | 10,801,200 | 10,801,200 | 10,801,200 | 11,621,400 |
| รวม | 48,367,600 | 9,028,200 | 10,801,200 | 10,801,200 | 10,801,200 | 10,801,200 | 11,621,400 |
| กระแสเงินสดจ่าย | | | | | | | |
| ที่ดิน | 6,000,000 | | | | | | |
| อาคาร | 34,400,000 | | | | | | |
| เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ | 6,965,000 | | | | | | |
| เครื่องใช้สำนักงาน | 202,600 | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | 300,000 | | | | | | |
| ค่าแรง | | 828,000 | 828,000 | 852,840 | 852,840 | 878,425 | 878,425 |
| ค่าใช้จ่ายทางตรง | | 1,125,630 | 1,286,280 | 1,286,280 | 1,286,280 | 1,286,280 | 1,286,280 |
| ค่าใช้จ่ายทางอ้อม | | 446,000 | 446,000 | 432,000 | 432,000 | 432,000 | 396,000 |
| จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ | | 2,194,583 | 1,964,583 | 1,734,583 | 1,504,583 | 1,274,583 | 1,044,583 |
| จ่ายคืนเงินต้น | | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 |
| จ่ายภาษี | | 493,250 | 1,214,470 | 1,280,218 | 1,349,218 | 1,410,542 | 2,217,721 |
| รวม | 47,867,600 | 7,387,463 | 8,039,333 | 7,885,921 | 7,724,921 | 7,581,831 | 8,123,009 |
| ต้นงวด | | 500,000 | 2,140,737 | 4,902,603 | 7,817,882 | 10,894,161 | 14,113,530 |
| ปลายงวด | 500,000 | 2,140,737 | 4,902,603 | 7,817,882 | 10,894,161 | 14,113,530 | 17,611,920 |

ตารางที่ 5.11 ประมาณการงบกระแสเงินสด (ต่อ)

| | ปีที่ 7 | ปีที่ 8 | ปีที่ 9 | ปีที่ 10 | ปีที่ 11 | ปีที่ 12 | ปีที่ 13 |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| กระแสเงินสดรับ | | | | | | | |
| ทุน | | | | | | | |
| เงินกู้ยืม | | | | | | | |
| รายได้ | 11,621,400 | 11,621,400 | 11,621,400 | 11,621,400 | 9,781,620 | 9,781,620 | 9,781,620 |
| รวม | 11,621,400 | 11,621,400 | 11,621,400 | 11,621,400 | 9,781,620 | 9,781,620 | 9,781,620 |
| กระแสเงินสดจ่าย | | | | | | | |
| ที่ดิน | | | | | | | |
| อาคาร | | | | | | | |
| เครื่องตกแต่งและ | | | | | | | |
| เฟอร์นิเจอร์ | | | | | | | |
| เครื่องใช้สำนักงาน | | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการ | | | | | | | |
| ดำเนินงาน | | | | | | | |
| ค่าแรง | 904,778 | 904,778 | 931,921 | 931,921 | 959,879 | 959,879 | 988,675 |
| ค่าใช้จ่ายทางตรง | 1,286,280 | 1,286,280 | 1,286,280 | 2,106,280 | 1,132,080 | 1,132,080 | 1,132,080 |
| ค่าใช้จ่ายทางอ้อม | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ | 814,583 | 584,583 | 354,583 | 124,583 | - | - | - |
| จ่ายคืนเงินต้น | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | | | |
| จ่ายภาษี | 2,278,815 | 2,347,815 | 2,408,672 | 2,231,672 | 1,921,250 | 1,921,250 | 1,912,611 |
| รวม | 7,980,456 | 7,819,456 | 7,677,457 | 8,090,457 | 4,409,209 | 4,409,209 | 4,429,366 |
| ต้นงวด | 17,611,920 | 21,252,864 | 25,054,807 | 28,998,751 | 32,529,694 | 37,902,105 | 43,274,517 |
| ปลายงวด | 21,252,864 | 25,054,807 | 28,998,751 | 32,529,694 | 37,902,105 | 43,274,517 | 48,626,771 |

ตารางที่ 5.11 ประมาณการงบกระแสเงินสด (ต่อ)

| | ปีที่ 14 | ปีที่ 15 | ปีที่ 16 | ปีที่ 17 | ปีที่ 18 | ปีที่ 19 | ปีที่ 20 |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| กระแสเงินสดรับ | | | | | | | |
| ทุน | | | | | | | |
| เงินกู้ยืม | | | | | | | |
| รายได้ | 9,781,620 | 9,781,620 | 10,556,262 | 10,556,262 | 10,556,262 | 10,556,262 | 10,556,262 |
| รวม | 9,781,620 | 9,781,620 | 10,556,262 | 10,556,262 | 10,556,262 | 10,556,262 | 10,556,262 |
| กระแสเงินสดจ่าย | | | | | | | |
| ที่ดิน | | | | | | | |
| อาคาร | | | | | | | |
| เครื่องตกแต่งและ | | | | | | | |
| เฟอร์นิเจอร์ | | | | | | | |
| เครื่องใช้สำนักงาน | | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการ | | | | | | | |
| ดำเนินงาน | | | | | | | |
| ค่าแรง | 988,675 | 1,018,336 | 1,018,336 | 1,048,886 | 1,048,886 | 1,080,352 | 1,080,352 |
| ค่าใช้จ่ายทางตรง | 1,132,080 | 1,132,080 | 1,132,080 | 1,132,080 | 1,132,080 | 1,132,080 | 1,892,080 |
| ค่าใช้จ่ายทางอ้อม | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ | - | - | - | - | - | - | - |
| จ่ายคืนเงินต้น | | | | | | | |
| จ่ายภาษี | 1,912,611 | 1,903,713 | 2,184,520 | 2,175,355 | 2,175,355 | 2,165,915 | 1,937,915 |
| รวม | 4,429,366 | 4,450,128 | 4,730,936 | 4,752,321 | 4,752,321 | 4,774,348 | 5,306,348 |
| ต้นงวด | 48,626,771 | 53,979,025 | 59,310,517 | 65,135,843 | 70,939,784 | 76,743,725 | 82,525,640 |
| ปลายงวด | 53,979,025 | 59,310,517 | 65,135,843 | 70,939,784 | 76,743,725 | 82,525,640 | 87,775,554 |

ตารางที่ 5.12 ประมาณการงบดุล

| | ปีที่ 0 | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 | ปีที่ 6 |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| สินทรัพย์ | | | | | | | |
| สินทรัพย์หมุนเวียน | | | | | | | |
| เงินสดและรายการเทียบเท่า เงินสด | 500,000.00 | 2,140,736.67 | 4,902,603.33 | 7,817,882.00 | 10,894,160.67 | 14,113,529.69 | 17,611,920.22 |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 500,000.00 | 2,140,736.67 | 4,902,603.33 | 7,817,882.00 | 10,894,160.67 | 14,113,529.69 | 17,611,920.22 |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | | | | | | | |
| ที่ดิน | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 |
| อาคาร | 34,400,000.00 | 32,680,000.00 | 30,960,000.00 | 29,240,000.00 | 27,520,000.00 | 25,800,000.00 | 24,080,000.00 |
| เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ | 6,965,000.00 | 5,572,000.00 | 4,179,000.00 | 2,786,000.00 | 1,393,000.00 | - | - |
| เครื่องใช้สำนักงาน | 202,600.00 | 162,080.00 | 121,560.00 | 81,040.00 | 40,520.00 | - | - |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | 300,000.00 | - | - | - | - | - | - |
| รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | 47,867,600.00 | 44,414,080.00 | 41,260,560.00 | 38,107,040.00 | 34,953,520.00 | 31,800,000.00 | 30,080,000.00 |
| รวมสินทรัพย์ | 48,367,600.00 | 46,554,816.67 | 46,163,163.33 | 45,924,922.00 | 45,847,680.67 | 45,913,529.69 | 47,691,920.22 |
| หนี้สิน | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคารที่ครบ กำหนดชำระใน 1 ปี | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 |
| เงินกู้ยืมจากธนาคารที่ครบ กำหนดชำระเกิน 1 ปี | 20,700,000.00 | 18,400,000.00 | 16,100,000.00 | 13,800,000.00 | 11,500,000.00 | 9,200,000.00 | 6,900,000.00 |
| รวมหนี้สิน | 23,000,000.00 | 20,700,000.00 | 18,400,000.00 | 16,100,000.00 | 13,800,000.00 | 11,500,000.00 | 9,200,000.00 |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | | | |
| ทุน | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 |
| กำไรสะสม | | 487,216.67 | 2,395,563.33 | 4,457,322.00 | 6,680,080.67 | 9,045,929.69 | 13,124,320.22 |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 25,367,600.00 | 25,854,816.67 | 27,763,163.33 | 29,824,922.00 | 32,047,680.67 | 34,413,529.69 | 38,491,920.22 |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ ถือหุ้น | 48,367,600.00 | 46,554,816.67 | 46,163,163.33 | 45,924,922.00 | 45,847,680.67 | 45,913,529.69 | 47,691,920.22 |

ตารางที่ 5.12 ประมาณการงบดุล (ต่อ)

| | ปีที่ 7 | ปีที่ 8 | ปีที่ 9 | ปีที่ 10 | ปีที่ 11 | ปีที่ 12 | ปีที่ 13 |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| สินทรัพย์ | | | | | | | |
| สินทรัพย์หมุนเวียน | | | | | | | |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 21,252,863.82 | 25,054,807.41 | 28,998,750.68 | 32,529,693.94 | 37,902,105.43 | 43,274,516.93 | 48,626,770.97 |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 21,252,863.82 | 25,054,807.41 | 28,998,750.68 | 32,529,693.94 | 37,902,105.43 | 43,274,516.93 | 48,626,770.97 |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | | | | | | | |
| ที่ดิน | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 |
| อาคาร | 22,360,000.00 | 20,640,000.00 | 18,920,000.00 | 17,200,000.00 | 15,480,000.00 | 13,760,000.00 | 12,040,000.00 |
| เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ | - | - | - | - | - | - | - |
| เครื่องใช้สำนักงาน | - | - | - | - | - | - | - |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | - | - | - | - | - | - | - |
| รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | 28,360,000.00 | 26,640,000.00 | 24,920,000.00 | 23,200,000.00 | 21,480,000.00 | 19,760,000.00 | 18,040,000.00 |
| รวมสินทรัพย์ | 49,612,863.82 | 51,694,807.41 | 53,918,750.68 | 55,729,693.94 | 59,382,105.43 | 63,034,516.93 | 66,666,770.97 |
| หนี้สิน | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคารที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | - | - | - | - |
| เงินกู้ยืมจากธนาคารที่ครบกำหนดชำระเกิน 1 ปี | 4,600,000.00 | 2,300,000.00 | - | - | - | - | - |
| รวมหนี้สิน | 6,900,000.00 | 4,600,000.00 | 2,300,000.00 | - | - | - | - |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | | | |
| ทุน | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 |
| กำไรสะสม | 17,345,263.82 | 21,727,207.41 | 26,251,150.68 | 30,362,093.94 | 34,014,505.43 | 37,666,916.93 | 41,299,170.97 |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 42,712,863.82 | 47,094,807.41 | 51,618,750.68 | 55,729,693.94 | 59,382,105.43 | 63,034,516.93 | 66,666,770.97 |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | 49,612,863.82 | 51,694,807.41 | 53,918,750.68 | 55,729,693.94 | 59,382,105.43 | 63,034,516.93 | 66,666,770.97 |

ตารางที่ 5.12 ประมาณการงบดุล (ต่อ)

| | ปีที่ 14 | ปีที่ 15 | ปีที่ 16 | ปีที่ 17 | ปีที่ 18 | ปีที่ 19 | ปีที่ 20 |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| สินทรัพย์ | | | | | | | |
| สินทรัพย์หมุนเวียน | | | | | | | |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 53,979,025.01 | 59,310,516.86 | 65,135,843.00 | 70,939,784.08 | 76,743,725.17 | 82,525,639.66 | 87,775,554.14 |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 53,979,025.01 | 59,310,516.86 | 65,135,843.00 | 70,939,784.08 | 76,743,725.17 | 82,525,639.66 | 87,775,554.14 |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | | | | | | | |
| ที่ดิน | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 |
| อาคาร | 10,320,000.00 | 8,600,000.00 | 6,880,000.00 | 5,160,000.00 | 3,440,000.00 | 1,720,000.00 | - |
| เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ | - | - | - | - | - | - | - |
| เครื่องใช้สำนักงาน | - | - | - | - | - | - | - |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | - | - | - | - | - | - | - |
| รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | 16,320,000.00 | 14,600,000.00 | 12,880,000.00 | 11,160,000.00 | 9,440,000.00 | 7,720,000.00 | 6,000,000.00 |
| รวมสินทรัพย์ | 70,299,025.01 | 73,910,516.86 | 78,015,843.00 | 82,099,784.08 | 86,183,725.17 | 90,245,639.66 | 93,775,554.14 |
| หนี้สิน | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคารที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี | - | - | - | - | - | - | - |
| เงินกู้ยืมจากธนาคารที่ครบกำหนดชำระเกิน 1 ปี | - | - | - | - | - | - | - |
| รวมหนี้สิน | - | - | - | - | - | - | - |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | | | |
| ทุน | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 |
| กำไรสะสม | 44,931,425.01 | 48,542,916.86 | 52,648,243.00 | 56,732,184.08 | 60,816,125.17 | 64,878,039.66 | 68,407,954.14 |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 70,299,025.01 | 73,910,516.86 | 78,015,843.00 | 82,099,784.08 | 86,183,725.17 | 90,245,639.66 | 93,775,554.14 |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | 70,299,025.01 | 73,910,516.86 | 78,015,843.00 | 82,099,784.08 | 86,183,725.17 | 90,245,639.66 | 93,775,554.14 |

วิเคราะห์อัตราผลตอบแทนของการลงทุน

1. จุดคุ้มทุน (Break-even Point)

คือ จุดที่รายได้จากการขายสินค้าเท่ากับค่าใช้จ่ายทั้งหมดจากการขายสินค้า ธุรกิจจะไม่
มีกำไรหรือขาดทุน ณ. จุดนี้

ตารางที่ 5.13 จุดคุ้มทุน

| | | | | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| รายการ | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 | ปีที่ 6 | ปีที่ 7 |
| รายได้ | 9,028,200 | 10,801,200 | 10,801,200 | 10,801,200 | 10,801,200 | 11,621,400 | 11,621,400 |
| ต้นทุนคงที่ | 4,722,720 | 4,722,720 | 4,733,560 | 4,733,560 | 4,759,145 | 3,289,625 | 3,315,978 |
| ต้นทุนผันแปร | 830,430 | 991,080 | 991,080 | 991,080 | 991,080 | 991,080 | 991,080 |
| กำไรส่วนเกิน (รายได้-9 ต้นทุนผัน แปร) | 8,197,770 | 9,810,120 | 9,810,120 | 9,810,120 | 9,810,120 | 10,630,320 | 10,630,320 |
| อัตรากำไร ส่วนเกิน (กำไร ส่วนเกิน รายได้) | 91% | 91% | 91% | 91% | 91% | 91% | 91% |
| จุดคุ้มทุน | 5,201,129.17 | 5,199,838.87 | 5,211,773.99 | 5,211,773.99 | 5,239,943.75 | 3,596,321.46 | 3,625,131.39 |
| รายการ | ปีที่ 8 | ปีที่ 9 | ปีที่ 10 | ปีที่ 11 | ปีที่ 12 | ปีที่ 13 | ปีที่ 14 |
| รายได้ | 11,621,400 | 11,621,400 | 11,621,400 | 9,781,620 | 9,781,620 | 9,781,620 | 9,781,620 |
| ต้นทุนคงที่ | 3,315,978 | 3,343,121 | 4,163,121 | 3,259,200 | 3,259,200 | 3,284,040 | 3,284,040 |
| ต้นทุนผันแปร | 991,080 | 991,080 | 991,080 | 776,880 | 776,880 | 776,880 | 776,880 |
| กำไรส่วนเกิน (รายได้-9 ต้นทุนผัน แปร) | 10,630,320 | 10,630,320 | 10,630,320 | 9,004,740 | 9,004,740 | 9,004,740 | 9,004,740 |
| อัตรากำไร ส่วนเกิน (กำไร ส่วนเกิน รายได้) | 91% | 91% | 91% | 92% | 92% | 92% | 92% |
| จุดคุ้มทุน | 3,625,131.39 | 3,654,804.97 | 4,551,254.75 | 3,540,386.05 | 3,540,386.05 | 3,567,369.11 | 3,567,369.11 |

ตารางที่ 5.13 จุดคุ้มทุน (ต่อ)

| รายการ | ปีที่ 15 | ปีที่ 16 | ปีที่ 17 | ปีที่ 18 | ปีที่ 19 | ปีที่ 20 |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| รายได้ | 9,781,620 | 10,556,262 | 10,556,262 | 10,556,262 | 10,556,262 | 10,556,262 |
| ต้นทุนคงที่ | 3,309,625 | 3,309,625 | 3,335,978 | 3,335,978 | 3,363,121 | 4,163,121 |
| ต้นทุนผันแปร | 776,880 | 776,880 | 776,880 | 776,880 | 776,880 | 776,880 |
| กำไรส่วนเกิน (รายได้-9 ต้นทุน ผันแปร) | 9,004,740 | 9,779,382 | 9,779,382 | 9,779,382 | 9,779,382 | 9,779,382 |
| อัตรากำไรส่วนเกิน (กำไรส่วนเกิน รายได้) | 92% | 93% | 93% | 93% | 93% | 93% |
| จุดคุ้มทุน | 3,595,161.45 | 3,572,543.60 | 3,600,990.10 | 3,600,990.10 | 3,630,289.36 | 4,493,841.84 |

2. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

ตารางที่ 5.14 ระยะเวลาคืนทุน

| รายการ | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 | ปีที่ 6 | ปีที่ 7 |
|--|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
| กระแสเงินสด สุทธิของ โครงการ | 500,000 | 2,140,737 | 4,902,603 | 7,817,882 | 10,894,161 | 14,113,530 | 17,611,920 |
| กระแสเงินสด สะสมสุทธิ ของโครงการ | -48367600 | -46,226,863 | -41,324,260 | -33,506,378 | -22,612,217 | -8,498,688 | 9,113,233 |

$$= 5 + (8,498,688 / 17,611,920)$$

$$= 5 + 0.48255$$

$$= 5 \text{ ปี } 5 \text{ เดือน } 23.7 \text{ วัน}$$

3. มูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุน (Net Present Value: NPV)

คือ ค่าที่แสดงให้เห็นถึงผลต่างระหว่างมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดตลอดอายุของโครงการกับเงินลงทุนเริ่มแรก ณ อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรือ ต้นทุนโครงการ

ถ้า NPV มีค่าเป็นบวก กิจการก็ควรที่จะยอมรับการลงทุนในโครงการนั้น แต่ถ้า NPV มีค่าติดลบ กิจการก็ควรที่จะปฏิเสธการลงทุน

ซึ่งคำนวณได้จาก

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ = มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ – มูลค่าปัจจุบันของเงินสด

จ่าย

โดยให้ $I = 8.2483\%$ โดยคิดจากการใช้ WACC โดยให้ส่วนของผู้ถือหุ้นมีค่าเท่ากับ อัตราดอกเบี้ยพันธบัตรรัฐบาลอายุ 20 ปี โดยมีดอกเบี้ย 3.66% ปรับปรุงด้วยส่วนชดเชยความเสี่ยง (Risk premium) และอัตรากู้ยืมเงินจากธนาคาร = 10% เพื่อนำมาคำนวณอัตราคิดลด เพื่อนำมาใช้ในการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ)

ผลที่ได้ NPV 20 ปี = 206,960,851.90 บาท, NPV 10 ปี = 43,199,537.64 บาท

4. อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

คืออัตราผลตอบแทนของโครงการลงทุน ที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ สุทธิมีค่าเท่ากับเงินลงทุน หรืออีกนัยหนึ่งคือ อัตราผลตอบแทนโครงการลงทุนที่ NPV มีค่าเท่ากับ 0

โดยมีค่า IRR = 28%

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 5.15 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

| อัตราส่วนทางการเงิน | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 | ปีที่ 6 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1. วัดสภาพคล่องหรือความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้น | | | | | | |
| - อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า) | 0.93 | 2.13 | 3.40 | 4.74 | 6.14 | 7.66 |
| - อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนเร็ว (เท่า) | 0.93 | 2.13 | 3.40 | 4.74 | 6.14 | 7.66 |
| 2. วัดความสามารถในการทำกำไร | | | | | | |
| - อัตรากำไรขั้นต้น | 47% | 54% | 54% | 54% | 54% | 69% |
| - อัตรากำไรจากการดำเนินงาน | 35% | 47% | 47% | 47% | 47% | 63% |
| - อัตรากำไรสุทธิ | 5% | 18% | 19% | 21% | 22% | 35% |
| - อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อสินทรัพย์รวม | 1% | 4% | 4% | 5% | 5% | 9% |
| - อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น | 2% | 7% | 7% | 7% | 7% | 11% |
| 3. วัดประสิทธิภาพการจัดการเงินทุนหมุนเวียน | | | | | | |
| - อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม | 20% | 26% | 28% | 31% | 34% | 39% |
| 4. วัดความสามารถในการชำระหนี้และการก่อหนี้เพิ่ม | | | | | | |
| - อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม | 47% | 45% | 42% | 39% | 36% | 31% |
| - อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (เท่า) | 80% | 66% | 54% | 43% | 33% | 24% |
| - อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระดอกเบี้ยจ่าย (เท่า) | 1.45 | 2.59 | 2.93 | 3.37 | 3.96 | 7.03 |

ตารางที่ 5.15 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน (ต่อ)

| อัตราส่วนทางการเงิน | ปีที่ 7 | ปีที่ 8 | ปีที่ 9 | ปีที่ 10 | ปีที่ 11 | ปีที่ 12 | ปีที่ 13 |
|---|---------|---------|---------|----------|----------|----------|----------|
| 1. วัดสภาพคล่องหรือความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้น | | | | | | | |
| - อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า) | 9.24 | 10.89 | 12.61 | - | - | - | - |
| - อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนเร็ว (เท่า) | 9.24 | 10.89 | 12.61 | - | - | - | - |
| 2. วัดความสามารถในการทำกำไร | | | | | | | |
| - อัตรากำไรขั้นต้น | 69% | 69% | 69% | 62% | 64% | 64% | 64% |
| - อัตรากำไรจากการดำเนินงาน | 63% | 63% | 63% | 56% | 57% | 57% | 57% |
| - อัตรากำไรสุทธิ | 36% | 38% | 39% | 35% | 37% | 37% | 37% |
| - อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อสินทรัพย์รวม | 9% | 8% | 8% | 7% | 6% | 6% | 5% |
| - อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น | 10% | 9% | 9% | 7% | 6% | 6% | 5% |
| 3. วัดประสิทธิภาพการจัดการเงินทุนหมุนเวียน | | | | | | | |
| - อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม | 41% | 44% | 47% | 50% | 46% | 50% | 54% |
| 4. วัดความสามารถในการชำระหนี้และการก่อหนี้เพิ่ม | | | | | | | |
| - อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม | 24% | 17% | 9% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| - อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (เท่า) | 16% | 10% | 4% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| - อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระดอกเบี้ยจ่าย (เท่า) | 8.98 | 12.51 | 20.55 | 51.91 | - | - | - |

ตารางที่ 5.15 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน (ต่อ)

| อัตราส่วนทางการเงิน | ปีที่ 14 | ปีที่ 15 | ปีที่ 16 | ปีที่ 17 | ปีที่ 18 | ปีที่ 19 | ปีที่ 20 |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1. วัดสภาพคล่องหรือความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้น | | | | | | | |
| - อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า) | - | - | - | - | - | - | - |
| - อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนเร็ว (เท่า) | - | - | - | - | - | - | - |
| 2. วัดความสามารถในการทำกำไร | | | | | | | |
| - อัตรากำไรขั้นต้น | 64% | 64% | 67% | 67% | 67% | 66% | 59% |
| - อัตรากำไรจากการดำเนินงาน | 57% | 56% | 60% | 59% | 59% | 59% | 52% |
| - อัตรากำไรสุทธิ | 37% | 37% | 39% | 39% | 39% | 38% | 33% |
| - อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อสินทรัพย์รวม | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 4% |
| - อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 5% | 4% |
| 3. วัดประสิทธิภาพการจัดการเงินทุนหมุนเวียน | | | | | | | |
| - อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม | 60% | 67% | 82% | 95% | 112% | 137% | 176% |
| 4. วัดความสามารถในการชำระหนี้และการก่อหนี้เพิ่ม | | | | | | | |
| - อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| - อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (เท่า) | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| - อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระดอกเบี้ยจ่าย (เท่า) | - | - | - | - | - | - | - |

แผนการเงินในสถานะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีสูง

สมมติฐานทางการบัญชีและการเงินในกรณีธุรกิจประสบความสำเร็จสูง

1. ยอดขาย ประมาณการในปีแรก
ในปีที่ 1 6 เดือนแรกมีอัตราการเช่า 75% และ เดือนที่ 6-12 มีอัตราการเช่า 90 % และปีต่อไป มีอัตราการเช่า 100% และปีที่ 11-20 มีอัตราการเช่า 90%
2. ก่อสร้างเสร็จสิ้นภายในระยะเวลา 1 ปี 6 เดือน
3. จัดทะเบียนแบบบุคคลธรรมดา
4. รับชำระเงินค่าเช่าเป็นเงินสด 100 %
5. มีจำนวนพนักงาน 7 คน
6. ค่าแรงเพิ่มขึ้น 3 % ทุก 2 ปี
7. ต้นทุนค่าไฟฟ้าอยู่ที่ 3 บาทต่อหน่วย และตั้งสมมติฐาน ให้แต่ละห้องใช้ไฟฟ้าจำนวน 220 หน่วยและ ร้านค้าใช้ 600 หน่วย และคิดค่าบริการกับลูกค้าในอัตรา 7.5 บาทต่อหน่วย
8. ต้นทุนค่าน้ำประปาอยู่ที่ 15.5 บาทต่อหน่วย และตั้งสมมติฐาน ให้แต่ละห้องใช้น้ำประปา จำนวน 12 หน่วยและ ร้านค้าใช้ 30 หน่วย และคิดค่าบริการกับลูกค้าในอัตรา 20 บาทต่อหน่วย
9. ต้นทุนค่าอินเทอร์เน็ตจะคิดโดยใช้การซื้อบริการทั้งหมด 16 ตัวต่อวันละ 600 บาท และให้ผู้เช่าเช่าในอัตราห้องละ 500 บาท โดยคิดอัตราการเช่าทั้งหมด 80% ของผู้เช่าทั้งหมด
10. แหล่งเงินทุน มาจากส่วนของเจ้าของ 54% และกู้ยืมเงินจากธนาคารกสิกรไทย เป็นระยะเวลา 10 ปี ด้วยมีอัตราดอกเบี้ย 10%
11. การคิดค่าเสื่อม โดยให้อาคารมีอายุการใช้งาน 20 ปี และ เฟอร์นิเจอร์ต่างๆมีอายุการใช้งาน 5 ปี
12. อัตราภาษีคิดตามอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาใหม่ปี พ.ศ. 2557

| | | | | | | | | |
|-------------|------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|-------------------|-------------------|-----------------|
| รายได้สุทธิ | 0 – 150000 | 150001 – 300000 | 300001 – 500000 | 500001 – 750000 | 750001 – 1000000 | 1000001 – 2000000 | 2000001 – 4000000 | มากกว่า 4000000 |
| อัตราภาษี | ยกเว้น | 5% | 10% | 15% | 20% | 25% | 30% | 35% |

ตารางที่ 5.16 ประมาณการงบกำไรขาดทุนในสภาวะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง

| รายการ | ปีที่1 | ปีที่2 | ปีที่3 | ปีที่4 | ปีที่5 | ปีที่6 | ปีที่7 | ปีที่8 | ปีที่9 | ปีที่10 |
|---|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| รายได้ | 9,920,700 | 11,989,200 | 11,989,200 | 11,989,200 | 11,989,200 | 12,900,000 | 12,900,000 | 12,900,000 | 12,900,000 | 12,900,000 |
| ต้นทุนในการให้บริการ | 4,858,955 | 5,046,380 | 5,062,580 | 5,062,580 | 5,079,266 | 3,686,266 | 3,703,453 | 3,703,453 | 3,721,155 | 4,541,155 |
| กำไรขั้นต้น | 5,061,745 | 6,942,820 | 6,926,620 | 6,926,620 | 6,909,934 | 9,213,734 | 9,196,547 | 9,196,547 | 9,178,845 | 8,358,845 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร | | | | | | | | | | |
| เงินเดือนฝ่ายบริหาร | 288,000 | 288,000 | 296,640 | 296,640 | 305,539 | 305,539 | 314,705 | 314,705 | 324,147 | 324,147 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน | 446,000 | 446,000 | 432,000 | 432,000 | 432,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| ค่าเสื่อมราคาทางอ้อม | 40,520 | 40,520 | 40,520 | 40,520 | 40,520 | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการจัดตั้ง | 300,000 | | | | | | | | | |
| รวมค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน | 1,074,520 | 774,520 | 769,160 | 769,160 | 778,059 | 701,539 | 710,705 | 710,705 | 720,147 | 720,147 |
| กำไร(ขาดทุน) ก่อนต้นทุนทางการเงินและภาษีเงินได้ | 3,987,225 | 6,168,300 | 6,157,460 | 6,157,460 | 6,131,875 | 8,512,195 | 8,485,842 | 8,485,842 | 8,458,699 | 7,638,699 |
| ต้นทุนทางการเงิน | 2,194,583 | 1,964,583 | 1,734,583 | 1,504,583 | 1,274,583 | 1,044,583 | 814,583 | 584,583 | 354,583 | 124,583 |
| กำไร(ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่ายภาษี | 1,792,642 | 4,203,717 | 4,422,877 | 4,652,877 | 4,857,291 | 7,467,611 | 7,671,259 | 7,901,259 | 8,104,115 | 7,514,115 |
| ค่าใช้จ่ายภาษี | 783,973 | 1,595,365 | 1,661,113 | 1,730,113 | 1,791,437 | 2,631,458 | 2,692,553 | 2,761,553 | 2,822,410 | 2,645,410 |
| กำไร (ขาดทุน) สุทธิ | 1,008,669 | 2,608,352 | 2,761,764 | 2,922,764 | 3,065,854 | 4,836,153 | 4,978,706 | 5,139,706 | 5,281,706 | 4,868,706 |

ตารางที่ 5.16 ประมาณการงบกำไรขาดทุนในสภาวะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง (ต่อ)

| รายการ | ปีที่8 | ปีที่9 | ปีที่10 | ปีที่11 | ปีที่12 | ปีที่13 | ปีที่14 |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| รายได้ | 12,900,000 | 12,900,000 | 12,900,000 | 12,530,880 | 12,530,880 | 12,530,880 | 12,530,880 |
| ต้นทุนในการให้บริการ | 3,703,453 | 3,721,155 | 4,541,155 | 3,692,288 | 3,692,288 | 3,711,068 | 3,711,068 |
| กำไรขั้นต้น | 9,196,547 | 9,178,845 | 8,358,845 | 8,838,592 | 8,838,592 | 8,819,812 | 8,819,812 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร | | | | | | | |
| เงินเดือนฝ่ายบริหาร | 314,705 | 324,147 | 324,147 | 333,871 | 333,871 | 343,887 | 343,887 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| ค่าเสื่อมราคาทางอ้อม | | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการจัดตั้ง | | | | | | | |
| รวมค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน | 710,705 | 720,147 | 720,147 | 729,871 | 729,871 | 739,887 | 739,887 |
| กำไร(ขาดทุน) ก่อนต้นทุนทางการเงินและ ภาษีเงินได้ | 8,485,842 | 8,458,699 | 7,638,699 | 8,108,721 | 8,108,721 | 8,079,925 | 8,079,925 |
| ต้นทุนทางการเงิน | 584,583 | 354,583 | 124,583 | - | - | - | - |
| กำไร(ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่ายภาษี | 7,901,259 | 8,104,115 | 7,514,115 | 8,108,721 | 8,108,721 | 8,079,925 | 8,079,925 |
| ค่าใช้จ่ายภาษี | 2,761,553 | 2,822,410 | 2,645,410 | 2,818,346 | 2,818,346 | 2,809,707 | 2,809,707 |
| กำไร (ขาดทุน) สุทธิ | 5,139,706 | 5,281,706 | 4,868,706 | 5,290,375 | 5,290,375 | 5,270,217 | 5,270,217 |

ตารางที่ 5.16 ประมาณการงบกำไรขาดทุนในสภาวะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง (ต่อ)

| รายการ | ปีที่15 | ปีที่16 | ปีที่17 | ปีที่18 | ปีที่19 | ปีที่20 |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| รายได้ | 12,530,880 | 13,524,048 | 13,524,048 | 13,524,048 | 13,524,048 | 13,524,048 |
| ต้นทุนในการให้บริการ | 3,730,412 | 3,730,412 | 3,750,336 | 3,750,336 | 3,770,858 | 4,530,858 |
| กำไรขั้นต้น | 8,800,468 | 9,793,636 | 9,773,712 | 9,773,712 | 9,753,190 | 8,993,190 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร | | | | | | |
| เงินเดือนฝ่ายบริหาร | 354,204 | 354,204 | 364,830 | 364,830 | 375,775 | 375,775 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| ค่าเสื่อมราคาทางอ้อม | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการจัดตั้ง | | | | | | |
| รวมค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน | 750,204 | 750,204 | 760,830 | 760,830 | 771,775 | 771,775 |
| กำไร(ขาดทุน) ก่อนต้นทุนทางการเงินและ ภาษีเงินได้ | 8,050,264 | 9,043,432 | 9,012,882 | 9,012,882 | 8,981,416 | 8,221,416 |
| ต้นทุนทางการเงิน | - | - | - | - | - | - |
| กำไร(ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่ายภาษี | 8,050,264 | 9,043,432 | 9,012,882 | 9,012,882 | 8,981,416 | 8,221,416 |
| ค่าใช้จ่ายภาษี | 2,800,809 | 3,160,833 | 3,151,668 | 3,151,668 | 3,142,228 | 2,914,228 |
| กำไร (ขาดทุน) สุทธิ | 5,249,455 | 5,882,600 | 5,861,215 | 5,861,215 | 5,839,188 | 5,307,188 |

ตารางที่ 5.17 ประมาณการงบกระแสเงินสดในสถานะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง

| | ปีที่ 0 | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 | ปีที่ 6 |
|------------------------------|------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|
| กระแสเงินสดรับ | | | | | | | |
| ทุน | 25,367,600 | | | | | | |
| เงินกู้ยืม | 23,000,000 | | | | | | |
| รายได้ | | 9,920,700 | 11,989,200 | 11,989,200 | 11,989,200 | 11,989,200 | 12,900,000 |
| รวม | 48,367,600 | 9,920,700 | 11,989,200 | 11,989,200 | 11,989,200 | 11,989,200 | 12,900,000 |
| กระแสเงินสดจ่าย | | | | | | | |
| ที่ดิน | 6,000,000 | | | | | | |
| อาคาร | 34,400,000 | | | | | | |
| เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ | 6,965,000 | | | | | | |
| เครื่องใช้สำนักงาน | 202,600 | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | 300,000 | | | | | | |
| ค่าแรง | | 828,000 | 828,000 | 852,840 | 852,840 | 878,425 | 878,425 |
| ค่าใช้จ่ายทางตรง | | 1,205,955 | 1,393,380 | 1,393,380 | 1,393,380 | 1,393,380 | 1,393,380 |
| ค่าใช้จ่ายทางอ้อม | | 446,000 | 446,000 | 432,000 | 432,000 | 432,000 | 396,000 |
| จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ | | 2,194,583 | 1,964,583 | 1,734,583 | 1,504,583 | 1,274,583 | 1,044,583 |
| จ่ายคืนเงินต้น | | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 |
| จ่ายภาษี | | 783,973 | 1,595,365 | 1,661,113 | 1,730,113 | 1,791,437 | 2,631,458 |
| รวม | 47,867,600 | 7,758,511 | 8,527,328 | 8,373,916 | 8,212,916 | 8,069,826 | 8,643,847 |
| ต้นงวด | | 500,000 | 2,662,189 | 6,124,060 | 9,739,344 | 13,515,628 | 17,435,002 |
| ปลายงวด | 500,000 | 2,662,189 | 6,124,060 | 9,739,344 | 13,515,628 | 17,435,002 | 21,691,155 |

ตารางที่ 5.17 ประมาณการงบกระแสเงินสดในสถานะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง (ต่อ)

| | ปีที่ 7 | ปีที่ 8 | ปีที่ 9 | ปีที่ 10 | ปีที่ 11 | ปีที่ 12 | ปีที่ 13 |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| กระแสเงินสดรับ | | | | | | | |
| ทุน | | | | | | | |
| เงินกู้ยืม | | | | | | | |
| รายได้ | 12,900,000 | 12,900,000 | 12,900,000 | 12,900,000 | 12,530,880 | 12,530,880 | 12,530,880 |
| รวม | 12,900,000 | 12,900,000 | 12,900,000 | 12,900,000 | 12,530,880 | 12,530,880 | 12,530,880 |
| กระแสเงินสดจ่าย | | | | | | | |
| ที่ดิน | | | | | | | |
| อาคาร | | | | | | | |
| เครื่องตกแต่งและ | | | | | | | |
| เฟอร์นิเจอร์ | | | | | | | |
| เครื่องใช้สำนักงาน | | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการ | | | | | | | |
| ดำเนินงาน | | | | | | | |
| ค่าแรง | 904,778 | 904,778 | 931,921 | 931,921 | 959,879 | 959,879 | 988,675 |
| ค่าใช้จ่ายทางตรง | 1,393,380 | 1,393,380 | 1,393,380 | 2,213,380 | 1,346,280 | 1,346,280 | 1,346,280 |
| ค่าใช้จ่ายทางอ้อม | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ | 814,583 | 584,583 | 354,583 | 124,583 | - | - | - |
| จ่ายคืนเงินต้น | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | | | |
| จ่ายภาษี | 2,692,553 | 2,761,553 | 2,822,410 | 2,645,410 | 2,818,346 | 2,818,346 | 2,809,707 |
| รวม | 8,501,294 | 8,340,294 | 8,198,294 | 8,611,294 | 5,520,505 | 5,520,505 | 5,540,663 |
| ต้นงวด | 21,691,155 | 26,089,861 | 30,649,567 | 35,351,273 | 39,639,979 | 46,650,353 | 53,660,728 |
| ปลายงวด | 26,089,861 | 30,649,567 | 35,351,273 | 39,639,979 | 46,650,353 | 53,660,728 | 60,650,945 |

ตารางที่ 5.17 ประมาณการงบกระแสเงินสดในสถานะธุรกิจประสบความสำเร็จมาก (ต่อ)

| | ปีที่ 14 | ปีที่ 15 | ปีที่ 16 | ปีที่ 17 | ปีที่ 18 | ปีที่ 19 | ปีที่ 20 |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|
| กระแสเงินสดรับ | | | | | | | |
| ทุน | | | | | | | |
| เงินกู้ยืม | | | | | | | |
| รายได้ | 12,530,880 | 12,530,880 | 13,524,048 | 13,524,048 | 13,524,048 | 13,524,048 | 13,524,048 |
| รวม | 12,530,880 | 12,530,880 | 13,524,048 | 13,524,048 | 13,524,048 | 13,524,048 | 13,524,048 |
| กระแสเงินสดจ่าย | | | | | | | |
| ที่ดิน | | | | | | | |
| อาคาร | | | | | | | |
| เครื่องตกแต่งและ | | | | | | | |
| เฟอร์นิเจอร์ | | | | | | | |
| เครื่องใช้ | | | | | | | |
| สำนักงาน | | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการ | | | | | | | |
| ดำเนินงาน | | | | | | | |
| ค่าแรง | 988,675 | 1,018,336 | 1,018,336 | 1,048,886 | 1,048,886 | 1,080,352 | 1,080,352 |
| ค่าใช้จ่ายทางตรง | 1,346,280 | 1,346,280 | 1,346,280 | 1,346,280 | 1,346,280 | 1,346,280 | 2,106,280 |
| ค่าใช้จ่ายทางอ้อม | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ | - | - | - | - | - | - | - |
| จ่ายคืนเงินต้น | | | | | | | |
| จ่ายภาษี | 2,809,707 | 2,800,809 | 3,160,833 | 3,151,668 | 3,151,668 | 3,142,228 | 2,914,228 |
| รวม | 5,540,663 | 5,561,425 | 5,921,448 | 5,942,833 | 5,942,833 | 5,964,860 | 6,496,860 |
| ต้นงวด | 60,650,945 | 67,641,163 | 74,610,618 | 82,213,217 | 89,794,432 | 97,375,647 | 104,934,835 |
| ปลายงวด | 67,641,163 | 74,610,618 | 82,213,217 | 89,794,432 | 97,375,647 | 104,934,835 | 111,962,023 |

ตารางที่ 5.18 ประมาณการงบดุลในสภาวะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างดีสูง

| | ปีที่ 0 | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 | ปีที่ 6 | ปีที่ 7 |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| สินทรัพย์ | | | | | | | | |
| สินทรัพย์หมุนเวียน | | | | | | | | |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 500,000.00 | 2,662,188.75 | 6,124,060.42 | 9,739,344.08 | 13,515,627.75 | 17,435,001.78 | 21,691,154.80 | 26,089,860.90 |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 500,000.00 | 2,662,188.75 | 6,124,060.42 | 9,739,344.08 | 13,515,627.75 | 17,435,001.78 | 21,691,154.80 | 26,089,860.90 |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | | | | | | | | |
| ที่ดิน | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 |
| อาคาร | 34,400,000.00 | 32,680,000.00 | 30,960,000.00 | 29,240,000.00 | 27,520,000.00 | 25,800,000.00 | 24,080,000.00 | 22,360,000.00 |
| เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ | 6,965,000.00 | 5,572,000.00 | 4,179,000.00 | 2,786,000.00 | 1,393,000.00 | - | | |
| เครื่องใช้สำนักงาน | 202,600.00 | 162,080.00 | 121,560.00 | 81,040.00 | 40,520.00 | - | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | 300,000.00 | | | | | | | |
| รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | 47,867,600.00 | 44,414,080.00 | 41,260,560.00 | 38,107,040.00 | 34,953,520.00 | 31,800,000.00 | 30,080,000.00 | 28,360,000.00 |
| รวมสินทรัพย์ | 48,367,600.00 | 47,076,268.75 | 47,384,620.42 | 47,846,384.08 | 48,469,147.75 | 49,235,001.78 | 51,771,154.80 | 54,449,860.90 |
| หนี้สิน | | | | | | | | |
| หนี้สินระยะสั้น | | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคารส่วนที่ครบกำหนดชำระในปี | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 |
| รวมหนี้สินระยะสั้น | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 |
| หนี้สินระยะยาว | | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคาร | 20,700,000.00 | 18,400,000.00 | 16,100,000.00 | 13,800,000.00 | 11,500,000.00 | 9,200,000.00 | 6,900,000.00 | 4,600,000.00 |
| รวมหนี้สินระยะยาว | 20,700,000.00 | 18,400,000.00 | 16,100,000.00 | 13,800,000.00 | 11,500,000.00 | 9,200,000.00 | 6,900,000.00 | 4,600,000.00 |
| รวมหนี้สิน | 23,000,000.00 | 20,700,000.00 | 18,400,000.00 | 16,100,000.00 | 13,800,000.00 | 11,500,000.00 | 9,200,000.00 | 6,900,000.00 |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | | | | |
| ทุน | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 |
| กำไรสะสม | | 1,008,668.75 | 3,617,020.42 | 6,378,784.08 | 9,301,547.75 | 12,367,401.78 | 17,203,554.80 | 22,182,260.90 |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 25,367,600.00 | 26,376,268.75 | 28,984,620.42 | 31,746,384.08 | 34,669,147.75 | 37,735,001.78 | 42,571,154.80 | 47,549,860.90 |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | 48,367,600.00 | 47,076,268.75 | 47,384,620.42 | 47,846,384.08 | 48,469,147.75 | 49,235,001.78 | 51,771,154.80 | 54,449,860.90 |

ตารางที่ 5.18 ประมาณการงบดุลในสภาวะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง (ต่อ)

| | ปีที่ 7 | ปีที่ 8 | ปีที่ 9 | ปีที่ 10 | ปีที่ 11 | ปีที่ 12 | ปีที่ 13 |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| สินทรัพย์ | | | | | | | |
| สินทรัพย์หมุนเวียน | | | | | | | |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 26,089,860.90 | 30,649,567.00 | 35,351,272.76 | 39,639,978.52 | 46,650,353.27 | 53,660,728.01 | 60,650,945.30 |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 26,089,860.90 | 30,649,567.00 | 35,351,272.76 | 39,639,978.52 | 46,650,353.27 | 53,660,728.01 | 60,650,945.30 |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | | | | | | | |
| ที่ดิน | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 |
| อาคาร | 22,360,000.00 | 20,640,000.00 | 18,920,000.00 | 17,200,000.00 | 15,480,000.00 | 13,760,000.00 | 12,040,000.00 |
| เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ | | | | | | | |
| เครื่องใช้สำนักงาน | | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | | | | | | | |
| รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | 28,360,000.00 | 26,640,000.00 | 24,920,000.00 | 23,200,000.00 | 21,480,000.00 | 19,760,000.00 | 18,040,000.00 |
| รวมสินทรัพย์ | 54,449,860.90 | 57,289,567.00 | 60,271,272.76 | 62,839,978.52 | 68,130,353.27 | 73,420,728.01 | 78,690,945.30 |
| หนี้สิน | | | | | | | |
| หนี้สินระยะสั้น | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคารส่วนที่ครบกำหนดชำระในหนึ่งปี | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | | | | |
| รวมหนี้สินระยะสั้น | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | | | | |
| หนี้สินระยะยาว | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคาร | 4,600,000.00 | 2,300,000.00 | - | | | | |
| รวมหนี้สินระยะยาว | 4,600,000.00 | 2,300,000.00 | - | | | | |
| รวมหนี้สิน | 6,900,000.00 | 4,600,000.00 | 2,300,000.00 | - | - | - | - |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | | | |
| ทุน | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 |
| กำไรสะสม | 22,182,260.90 | 27,321,967.00 | 32,603,672.76 | 37,472,378.52 | 42,762,753.27 | 48,053,128.01 | 53,323,345.30 |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 47,549,860.90 | 52,689,567.00 | 57,971,272.76 | 62,839,978.52 | 68,130,353.27 | 73,420,728.01 | 78,690,945.30 |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | 54,449,860.90 | 57,289,567.00 | 60,271,272.76 | 62,839,978.52 | 68,130,353.27 | 73,420,728.01 | 78,690,945.30 |

ตารางที่ 5.18 ประมาณการงบดุลในสภาวะธุรกิจประสบความสำเร็จเป็นอย่างสูง (ต่อ)

| | ปีที่ 14 | ปีที่ 15 | ปีที่ 16 | ปีที่ 17 | ปีที่ 18 | ปีที่ 19 | ปีที่ 20 |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| สินทรัพย์ | | | | | | | |
| สินทรัพย์หมุนเวียน | | | | | | | |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 67,641,162.59 | 74,610,617.70 | 82,213,217.41 | 89,794,432.07 | 97,375,646.73 | 104,934,834.79 | 111,962,022.85 |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 67,641,162.59 | 74,610,617.70 | 82,213,217.41 | 89,794,432.07 | 97,375,646.73 | 104,934,834.79 | 111,962,022.85 |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | | | | | | | |
| ที่ดิน | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 |
| อาคาร | 10,320,000.00 | 8,600,000.00 | 6,880,000.00 | 5,160,000.00 | 3,440,000.00 | 1,720,000.00 | - |
| เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ | | | | | | | |
| เครื่องใช้สำนักงาน | | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | | | | | | | |
| รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | 16,320,000.00 | 14,600,000.00 | 12,880,000.00 | 11,160,000.00 | 9,440,000.00 | 7,720,000.00 | 6,000,000.00 |
| รวมสินทรัพย์ | 83,961,162.59 | 89,210,617.70 | 95,093,217.41 | 100,954,432.07 | 106,815,646.73 | 112,654,834.79 | 117,962,022.85 |
| หนี้สิน | | | | | | | |
| หนี้สินระยะสั้น | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคารส่วนที่ครบกำหนดชำระในปี | | | | | | | |
| รวมหนี้สินระยะสั้น | | | | | | | |
| หนี้สินระยะยาว | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคาร | | | | | | | |
| รวมหนี้สินระยะยาว | | | | | | | |
| รวมหนี้สิน | - | - | - | - | - | - | - |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | | | |
| ทุน | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 |
| กำไรสะสม | 58,593,562.59 | 63,843,017.70 | 69,725,617.41 | 75,586,832.07 | 81,448,046.73 | 87,287,234.79 | 92,594,422.85 |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 83,961,162.59 | 89,210,617.70 | 95,093,217.41 | 100,954,432.07 | 106,815,646.73 | 112,654,834.79 | 117,962,022.85 |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | 83,961,162.59 | 89,210,617.70 | 95,093,217.41 | 100,954,432.07 | 106,815,646.73 | 112,654,834.79 | 117,962,022.85 |

แผนการเงินในสถานะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ

สมมติฐานทางการเงินและธุรกิจในกรณีธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ

1. ยอดขาย ประมาณการในปีแรก 8,443,200
ในปีที่ 1-6 เดือนแรกมีอัตราการขาย 60% และ เดือนที่ 7-12 มีอัตราการขาย 80 % และปี
ที่ 2-10 มีอัตราการขาย 85% และปีที่ 11-20 มีอัตราการขาย 60%
2. ก่อสร้างเสร็จสิ้นภายในระยะเวลา 1 ปี 6 เดือน
3. จัดทะเบียนแบบบุคคลธรรมดา
4. รับชำระเงินค่าเช่าเป็นเงินสด 100 %
5. มีจำนวนพนักงาน 7 คน
6. ค่าแรงเพิ่มขึ้น 3 % ทุก 2 ปี
7. ต้นทุนค่าไฟฟ้าอยู่ที่ 3 บาทต่อหน่วย และตั้งสมมติฐาน ให้แต่ละห้องใช้
ไฟฟ้า จำนวน 220 หน่วยและ ร้านค้าใช้ 600 หน่วย และคิดค่าบริการกับลูกค้าในอัตรา 7.5
บาทต่อหน่วย
8. ต้นทุนค่าน้ำประปาอยู่ที่ 15.5 บาทต่อหน่วย และตั้งสมมติฐาน ให้แต่ละ
ห้องใช้น้ำประปา จำนวน 12 หน่วยและ ร้านค้าใช้ 30 หน่วย และคิดค่าบริการกับลูกค้าใน
อัตรา 20 บาทต่อหน่วย
9. ต้นทุนค่าอินเทอร์เน็ตจะคิดโดยใช้การซื้อบริการทั้งหมด 16 ตัวต่อตัวละ 600
บาท และให้ผู้เช่าเช่าในอัตราห้องละ 500 บาท โดยคิดอัตราการขายทั้งหมด 80% ของผู้เช่า
ทั้งหมด
10. แหล่งเงินทุน มาจากส่วนของผู้เช่า 54% และกู้ยืมเงินจากธนาคารกสิกร
ไทย เป็นระยะเวลา 10 ปี ด้วยมีอัตราดอกเบี้ย 10%
11. การคิดค่าเสื่อม โดยให้อาคารมีอายุการใช้งาน 20 ปี และเฟอร์นิเจอร์ต่างๆ
มีอายุการใช้งาน 5 ปี
12. อัตราภาษีคิดตามอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาใหม่ปี พ.ศ. 2557

| | | | | | | | | |
|-------------|------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|-------------------|-------------------|-----------------|
| รายได้สุทธิ | 0 – 150000 | 150001 – 300000 | 300001 – 500000 | 500001 – 750000 | 750001 – 1000000 | 1000001 - 2000000 | 2000001 – 4000000 | มากกว่า 4000000 |
| อัตราภาษี | ยกเว้น | 5% | 10% | 15% | 20% | 25% | 30% | 35% |

ตารางที่ 5.19 ประมาณการงบกำไรขาดทุนในสภาวะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ

| รายการ | ปีที่1 | ปีที่2 | ปีที่3 | ปีที่4 | ปีที่5 | ปีที่6 | ปีที่7 | ปีที่8 | ปีที่9 | ปีที่10 |
|---|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| รายได้ | 8,443,200 | 10,216,200 | 10,216,200 | 10,216,200 | 10,216,200 | 10,992,000 | 10,992,000 | 10,992,000 | 10,992,000 | 10,992,000 |
| ต้นทุนในการให้บริการ | 4,725,080 | 4,885,730 | 4,901,930 | 4,901,930 | 4,918,616 | 3,525,616 | 3,542,803 | 3,542,803 | 3,560,505 | 4,380,505 |
| กำไรขั้นต้น | 3,718,120 | 5,330,470 | 5,314,270 | 5,314,270 | 5,297,584 | 7,466,384 | 7,449,197 | 7,449,197 | 7,431,495 | 6,611,495 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร | | | | | | | | | | |
| เงินเดือนฝ่ายบริหาร | 288,000 | 288,000 | 296,640 | 296,640 | 305,539 | 305,539 | 314,705 | 314,705 | 324,147 | 324,147 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน | 446,000 | 446,000 | 432,000 | 432,000 | 432,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| ค่าเสื่อมราคาทางอ้อม | 40,520 | 40,520 | 40,520 | 40,520 | 40,520 | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการจัดตั้ง | 300,000 | | | | | | | | | |
| รวมค่าใช้จ่ายในการขายและ ดำเนินงาน | 1,074,520 | 774,520 | 769,160 | 769,160 | 778,059 | 701,539 | 710,705 | 710,705 | 720,147 | 720,147 |
| กำไร(ขาดทุน) ก่อนต้นทุนทางการเงิน และภาษีเงินได้ | 2,643,600 | 4,555,950 | 4,545,110 | 4,545,110 | 4,519,525 | 6,764,845 | 6,738,492 | 6,738,492 | 6,711,349 | 5,891,349 |
| ต้นทุนทางการเงิน | 2,194,583 | 1,964,583 | 1,734,583 | 1,504,583 | 1,274,583 | 1,044,583 | 814,583 | 584,583 | 354,583 | 124,583 |
| กำไร(ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่ายภาษี | 449,017 | 2,591,367 | 2,810,527 | 3,040,527 | 3,244,941 | 5,720,261 | 5,923,909 | 6,153,909 | 6,356,765 | 5,766,765 |
| ค่าใช้จ่ายภาษี | 422,902 | 1,027,285 | 1,093,033 | 1,162,033 | 1,223,357 | 2,014,441 | 2,075,535 | 2,144,535 | 2,205,392 | 2,028,392 |
| กำไร (ขาดทุน) สุทธิ | 26,115 | 1,564,082 | 1,717,494 | 1,878,494 | 2,021,584 | 3,705,821 | 3,848,374 | 4,009,374 | 4,151,373 | 3,738,373 |

ตารางที่ 5.19 ประมาณการงบกำไรขาดทุนในสภาวะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ (ต่อ)

| รายการ | ปีที่11 | ปีที่12 | ปีที่13 | ปีที่14 | ปีที่15 | ปีที่16 | ปีที่17 | ปีที่18 | ปีที่19 | ปีที่20 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| รายได้ | 8,417,880 | 8,417,880 | 8,417,880 | 8,417,880 | 8,417,880 | 9,084,348 | 9,084,348 | 9,084,348 | 9,084,348 | 9,084,348 |
| ต้นทุนในการให้บริการ | 3,370,988 | 3,370,988 | 3,389,768 | 3,389,768 | 3,409,112 | 3,409,112 | 3,429,036 | 3,429,036 | 3,449,558 | 4,209,558 |
| กำไรขั้นต้น | 5,046,892 | 5,046,892 | 5,028,112 | 5,028,112 | 5,008,768 | 5,675,236 | 5,655,312 | 5,655,312 | 5,634,790 | 4,874,790 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร | | | | | | | | | | |
| เงินเดือนฝ่ายบริหาร | 333,871 | 333,871 | 343,887 | 343,887 | 354,204 | 354,204 | 364,830 | 364,830 | 375,775 | 375,775 |
| ค่าใช้จ่ายในการขายและสำนักงาน | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| ค่าเสื่อมราคาทางอ้อม | | | | | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการจัดตั้ง | | | | | | | | | | |
| รวมค่าใช้จ่ายในการขายและดำเนินงาน | 729,871 | 729,871 | 739,887 | 739,887 | 750,204 | 750,204 | 760,830 | 760,830 | 771,775 | 771,775 |
| กำไร(ขาดทุน) ก่อนต้นทุนทางการเงิน และภาษีเงินได้ | 4,317,021 | 4,317,021 | 4,288,225 | 4,288,225 | 4,258,564 | 4,925,032 | 4,894,482 | 4,894,482 | 4,863,016 | 4,103,016 |
| ต้นทุนทางการเงิน | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| กำไร(ขาดทุน) ก่อนค่าใช้จ่ายภาษี | 4,317,021 | 4,317,021 | 4,288,225 | 4,288,225 | 4,258,564 | 4,925,032 | 4,894,482 | 4,894,482 | 4,863,016 | 4,103,016 |
| ค่าใช้จ่ายภาษี | 1,476,649 | 1,476,649 | 1,468,010 | 1,468,010 | 1,459,112 | 1,700,706 | 1,691,541 | 1,691,541 | 1,682,101 | 1,454,101 |
| กำไร (ขาดทุน) สุทธิ | 2,840,372 | 2,840,372 | 2,820,215 | 2,820,215 | 2,799,453 | 3,224,326 | 3,202,941 | 3,202,941 | 3,180,914 | 2,648,914 |

ตารางที่ 5.20 ประมาณการงบกระแสเงินสดในภาวะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ

| | ปีที่ 0 | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 | ปีที่ 6 |
|---------------------|------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|
| กระแสเงินสดรับ | | | | | | | |
| ทุน | 25,367,600 | | | | | | |
| เงินกู้ยืม | 23,000,000 | | | | | | |
| รายได้ | | 8,443,200 | 10,216,200 | 10,216,200 | 10,216,200 | 10,216,200 | 10,992,000 |
| รวม | 48,367,600 | 8,443,200 | 10,216,200 | 10,216,200 | 10,216,200 | 10,216,200 | 10,992,000 |
| กระแสเงินสดจ่าย | | | | | | | |
| ที่ดิน | 6,000,000 | | | | | | |
| อาคาร | 34,400,000 | | | | | | |
| เครื่องตกแต่งและ | | | | | | | |
| เฟอร์นิเจอร์ | 6,965,000 | | | | | | |
| เครื่องใช้สำนักงาน | 202,600 | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการ | | | | | | | |
| ดำเนินงาน | 300,000 | | | | | | |
| ค่าแรง | | 828,000 | 828,000 | 852,840 | 852,840 | 878,425 | 878,425 |
| ค่าใช้จ่ายทางตรง | | 1,072,080 | 1,232,730 | 1,232,730 | 1,232,730 | 1,232,730 | 1,232,730 |
| ค่าใช้จ่ายทางอ้อม | | 446,000 | 446,000 | 432,000 | 432,000 | 432,000 | 396,000 |
| จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ | | 2,194,583 | 1,964,583 | 1,734,583 | 1,504,583 | 1,274,583 | 1,044,583 |
| จ่ายคืนเงินต้น | | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 |
| จ่ายภาษี | | 422,902 | 1,027,285 | 1,093,033 | 1,162,033 | 1,223,357 | 2,014,441 |
| รวม | 47,867,600 | 7,263,565 | 7,798,598 | 7,645,186 | 7,484,186 | 7,341,096 | 7,866,179 |
| | | | | | | | |
| ต้นงวด | | 500,000 | 1,679,635 | 4,097,237 | 6,668,250 | 9,400,264 | 12,275,368 |
| ปลายงวด | 500,000 | 1,679,635 | 4,097,237 | 6,668,250 | 9,400,264 | 12,275,368 | 15,401,189 |

ตารางที่ 5.20 ประมาณการงบกระแสเงินสดในภาวะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ (ต่อ)

| | ปีที่ 7 | ปีที่ 8 | ปีที่ 9 | ปีที่ 10 | ปีที่ 11 | ปีที่ 12 | ปีที่ 13 |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| กระแสเงินสดรับ | | | | | | | |
| ทุน | | | | | | | |
| เงินกู้ยืม | | | | | | | |
| รายได้ | 10,992,000 | 10,992,000 | 10,992,000 | 10,992,000 | 8,417,880 | 8,417,880 | 8,417,880 |
| รวม | 10,992,000 | 10,992,000 | 10,992,000 | 10,992,000 | 8,417,880 | 8,417,880 | 8,417,880 |
| กระแสเงินสดจ่าย | | | | | | | |
| ที่ดิน | | | | | | | |
| อาคาร | | | | | | | |
| เครื่องตกแต่งและ | | | | | | | |
| เฟอร์นิเจอร์ | | | | | | | |
| เครื่องใช้สำนักงาน | | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการ | | | | | | | |
| ดำเนินงาน | | | | | | | |
| ค่าแรง | 904,778 | 904,778 | 931,921 | 931,921 | 959,879 | 959,879 | 988,675 |
| ค่าใช้จ่ายทางตรง | 1,232,730 | 1,232,730 | 1,232,730 | 2,052,730 | 1,024,980 | 1,024,980 | 1,024,980 |
| ค่าใช้จ่ายทางอ้อม | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ | 814,583 | 584,583 | 354,583 | 124,583 | - | - | - |
| จ่ายคืนเงินต้น | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | 2,300,000 | | | |
| จ่ายภาษี | 2,075,535 | 2,144,535 | 2,205,392 | 2,028,392 | 1,476,649 | 1,476,649 | 1,468,010 |
| รวม | 7,723,626 | 7,562,626 | 7,420,627 | 7,833,627 | 3,857,508 | 3,857,508 | 3,877,665 |
| ต้นงวด | 15,401,189 | 18,669,562 | 22,098,936 | 25,670,309 | 28,828,682 | 33,389,055 | 37,949,427 |
| ปลายงวด | 18,669,562 | 22,098,936 | 25,670,309 | 28,828,682 | 33,389,055 | 37,949,427 | 42,489,642 |

ตารางที่ 5.20 ประมาณการงบกระแสเงินสดในภาวะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ (ต่อ)

| | ปีที่ 14 | ปีที่ 15 | ปีที่ 16 | ปีที่ 17 | ปีที่ 18 | ปีที่ 19 | ปีที่ 20 |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| กระแสเงินสดรับ | | | | | | | |
| ทุน | | | | | | | |
| เงินกู้ยืม | | | | | | | |
| รายได้ | 8,417,880 | 8,417,880 | 9,084,348 | 9,084,348 | 9,084,348 | 9,084,348 | 9,084,348 |
| รวม | 8,417,880 | 8,417,880 | 9,084,348 | 9,084,348 | 9,084,348 | 9,084,348 | 9,084,348 |
| กระแสเงินสดจ่าย | | | | | | | |
| ที่ดิน | | | | | | | |
| อาคาร | | | | | | | |
| เครื่องตกแต่งและ | | | | | | | |
| เฟอร์นิเจอร์ | | | | | | | |
| เครื่องใช้สำนักงาน | | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการ | | | | | | | |
| ดำเนินงาน | | | | | | | |
| ค่าแรง | 988,675 | 1,018,336 | 1,018,336 | 1,048,886 | 1,048,886 | 1,080,352 | 1,080,352 |
| ค่าใช้จ่ายทางตรง | 1,024,980 | 1,024,980 | 1,024,980 | 1,024,980 | 1,024,980 | 1,024,980 | 1,784,980 |
| ค่าใช้จ่ายทางอ้อม | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 | 396,000 |
| จ่ายดอกเบี้ยเงินกู้ | - | - | - | - | - | - | - |
| จ่ายคืนเงินต้น | | | | | | | |
| จ่ายภาษี | 1,468,010 | 1,459,112 | 1,700,706 | 1,691,541 | 1,691,541 | 1,682,101 | 1,454,101 |
| รวม | 3,877,665 | 3,898,427 | 4,140,022 | 4,161,407 | 4,161,407 | 4,183,434 | 4,715,434 |
| | | | | | | | |
| ต้นงวด | 42,489,642 | 47,029,856 | 51,549,309 | 56,493,635 | 61,416,576 | 66,339,517 | 71,240,431 |
| ปลายงวด | 47,029,856 | 51,549,309 | 56,493,635 | 61,416,576 | 66,339,517 | 71,240,431 | 75,609,345 |

ตารางที่ 5.21 ประมาณการงบดุลในสถานะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ

| | ปีที่ 0 | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 | ปีที่ 6 |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| สินทรัพย์ | | | | | | | |
| สินทรัพย์หมุนเวียน | | | | | | | |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 500,000.00 | 1,679,635.00 | 4,097,236.67 | 6,668,250.33 | 9,400,264.00 | 12,275,368.03 | 15,401,188.55 |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 500,000.00 | 1,679,635.00 | 4,097,236.67 | 6,668,250.33 | 9,400,264.00 | 12,275,368.03 | 15,401,188.55 |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | | | | | | | |
| ที่ดิน | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 |
| อาคาร | 34,400,000.00 | 32,680,000.00 | 30,960,000.00 | 29,240,000.00 | 27,520,000.00 | 25,800,000.00 | 24,080,000.00 |
| เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ | 6,965,000.00 | 5,572,000.00 | 4,179,000.00 | 2,786,000.00 | 1,393,000.00 | - | |
| เครื่องใช้สำนักงาน | 202,600.00 | 162,080.00 | 121,560.00 | 81,040.00 | 40,520.00 | - | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | 300,000.00 | | | | | | |
| รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | 47,867,600.00 | 44,414,080.00 | 41,260,560.00 | 38,107,040.00 | 34,953,520.00 | 31,800,000.00 | 30,080,000.00 |
| รวมสินทรัพย์ | 48,367,600.00 | 46,093,715.00 | 45,357,796.67 | 44,775,290.33 | 44,353,784.00 | 44,075,368.03 | 45,481,188.55 |
| หนี้สิน | | | | | | | |
| หนี้สินระยะสั้น | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคารส่วนที่ครบกำหนดชำระในปี | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 |
| รวมหนี้สินระยะสั้น | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 |
| หนี้สินระยะยาว | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคาร | 20,700,000.00 | 18,400,000.00 | 16,100,000.00 | 13,800,000.00 | 11,500,000.00 | 9,200,000.00 | 6,900,000.00 |
| รวมหนี้สินระยะยาว | 20,700,000.00 | 18,400,000.00 | 16,100,000.00 | 13,800,000.00 | 11,500,000.00 | 9,200,000.00 | 6,900,000.00 |
| รวมหนี้สิน | 23,000,000.00 | 20,700,000.00 | 18,400,000.00 | 16,100,000.00 | 13,800,000.00 | 11,500,000.00 | 9,200,000.00 |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | | | |
| ทุน | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 |
| กำไรสะสม | | 26,115.00 | 1,590,196.67 | 3,307,690.33 | 5,186,184.00 | 7,207,768.03 | 10,913,588.55 |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 25,367,600.00 | 25,393,715.00 | 26,957,796.67 | 28,675,290.33 | 30,553,784.00 | 32,575,368.03 | 36,281,188.55 |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | 48,367,600.00 | 46,093,715.00 | 45,357,796.67 | 44,775,290.33 | 44,353,784.00 | 44,075,368.03 | 45,481,188.55 |

ตารางที่ 5.21 ประมาณการงบดุลในสภาวะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ (ต่อ)

| | ปีที่ 7 | ปีที่ 8 | ปีที่ 9 | ปีที่ 10 | ปีที่ 11 | ปีที่ 12 | ปีที่ 13 |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| สินทรัพย์ | | | | | | | |
| สินทรัพย์หมุนเวียน | | | | | | | |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 18,669,562.15 | 22,098,935.75 | 25,670,309.01 | 28,828,682.27 | 33,389,054.52 | 37,949,426.76 | 42,489,641.55 |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 18,669,562.15 | 22,098,935.75 | 25,670,309.01 | 28,828,682.27 | 33,389,054.52 | 37,949,426.76 | 42,489,641.55 |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | | | | | | | |
| ที่ดิน | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 |
| อาคาร | 22,360,000.00 | 20,640,000.00 | 18,920,000.00 | 17,200,000.00 | 15,480,000.00 | 13,760,000.00 | 12,040,000.00 |
| เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ | | | | | | | |
| เครื่องใช้สำนักงาน | | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | | | | | | | |
| รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | 28,360,000.00 | 26,640,000.00 | 24,920,000.00 | 23,200,000.00 | 21,480,000.00 | 19,760,000.00 | 18,040,000.00 |
| รวมสินทรัพย์ | 47,029,562.15 | 48,738,935.75 | 50,590,309.01 | 52,028,682.27 | 54,869,054.52 | 57,709,426.76 | 60,529,641.55 |
| หนี้สิน | | | | | | | |
| หนี้สินระยะสั้น | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคารส่วนที่ครบกำหนดชำระในปี | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | | | | |
| รวมหนี้สินระยะสั้น | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | 2,300,000.00 | | | | |
| หนี้สินระยะยาว | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคาร | 4,600,000.00 | 2,300,000.00 | - | | | | |
| รวมหนี้สินระยะยาว | 4,600,000.00 | 2,300,000.00 | - | | | | |
| รวมหนี้สิน | 6,900,000.00 | 4,600,000.00 | 2,300,000.00 | | | | |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | | | |
| ทุน | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 |
| กำไรสะสม | 14,761,962.15 | 18,771,335.75 | 22,922,709.01 | 26,661,082.27 | 29,501,454.52 | 32,341,826.76 | 35,162,041.55 |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 40,129,562.15 | 44,138,935.75 | 48,290,309.01 | 52,028,682.27 | 54,869,054.52 | 57,709,426.76 | 60,529,641.55 |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | 47,029,562.15 | 48,738,935.75 | 50,590,309.01 | 52,028,682.27 | 54,869,054.52 | 57,709,426.76 | 60,529,641.55 |

ตารางที่ 5.21 ประมาณการงบดุลในสภาวะธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จ (ต่อ)

| | ปีที่ 14 | ปีที่ 15 | ปีที่ 16 | ปีที่ 17 | ปีที่ 18 | ปีที่ 19 | ปีที่ 20 |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| สินทรัพย์ | | | | | | | |
| สินทรัพย์หมุนเวียน | | | | | | | |
| เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด | 47,029,856.34 | 51,549,308.95 | 56,493,634.91 | 61,416,575.82 | 66,339,516.73 | 71,240,431.04 | 75,609,345.35 |
| รวมสินทรัพย์หมุนเวียน | 47,029,856.34 | 51,549,308.95 | 56,493,634.91 | 61,416,575.82 | 66,339,516.73 | 71,240,431.04 | 75,609,345.35 |
| สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | | | | | | | |
| ที่ดิน | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 | 6,000,000.00 |
| อาคาร | 10,320,000.00 | 8,600,000.00 | 6,880,000.00 | 5,160,000.00 | 3,440,000.00 | 1,720,000.00 | - |
| เครื่องตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์ | | | | | | | |
| เครื่องใช้สำนักงาน | | | | | | | |
| ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | | | | | | | |
| รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน | 16,320,000.00 | 14,600,000.00 | 12,880,000.00 | 11,160,000.00 | 9,440,000.00 | 7,720,000.00 | 6,000,000.00 |
| รวมสินทรัพย์ | 63,349,856.34 | 66,149,308.95 | 69,373,634.91 | 72,576,575.82 | 75,779,516.73 | 78,960,431.04 | 81,609,345.35 |
| หนี้สิน | | | | | | | |
| หนี้สินระยะสั้น | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคารส่วนที่ครบกำหนดชำระในปี | | | | | | | |
| รวมหนี้สินระยะสั้น | | | | | | | |
| หนี้สินระยะยาว | | | | | | | |
| เงินกู้ยืมจากธนาคาร | | | | | | | |
| รวมหนี้สินระยะยาว | | | | | | | |
| รวมหนี้สิน | | | | | | | |
| ส่วนของผู้ถือหุ้น | | | | | | | |
| ทุน | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 | 25,367,600.00 |
| กำไรสะสม | 37,982,256.34 | 40,781,708.95 | 44,006,034.91 | 47,208,975.82 | 50,411,916.73 | 53,592,831.04 | 56,241,745.35 |
| รวมส่วนของผู้ถือหุ้น | 63,349,856.34 | 66,149,308.95 | 69,373,634.91 | 72,576,575.82 | 75,779,516.73 | 78,960,431.04 | 81,609,345.35 |
| รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น | 63,349,856.34 | 66,149,308.95 | 69,373,634.91 | 72,576,575.82 | 75,779,516.73 | 78,960,431.04 | 81,609,345.35 |

ตารางที่ 5.22 แผนการดำเนินงาน (ต่อ)

| กิจกรรม | ปี 2558 | | | | | | ปี 2559 | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|---------|----|----|----|----|----|---------|----|-----|-----|----|-----|----|----|----|----|----|----|--|
| | มีย | กค | สค | กย | ตล | พย | ม.ค | กพ | มีค | เมย | พค | มีย | กค | สค | กย | ตล | พย | ธค | |
| ด้านบุคลากร | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ศึกษา รูปแบบ องค์กร | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| จ้างคนงาน | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ฝึกอบรม คนงาน | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ประเมินผล งาน | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

การจัดการความเสี่ยง (Risk Management)

การบริหารความเสี่ยงเป็นสิ่งจำเป็น เพื่อใช้ในการวางแผนรับมือ แก้ปัญหา หรือปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับสถานการณ์หรือเหตุการณ์ต่างๆที่ไม่ดีที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจ ทำให้ธุรกิจมีปัญหาได้

1. ความเสี่ยงด้านการตลาด (Market risk)

1.1 อัตราการเช่าไม่เป็นที่ไปตามเป้าหมายที่ได้คาดหวังไว้

1.2 มีคู่แข่งในตลาดรายใหม่เพิ่มขึ้น

1.3 คู่แข่งลดอัตราค่าเช่าพัก

วิธีการป้องกันและรับมือกับความเสี่ยงด้านการตลาด

1. จัดทำแผนการตลาดใหม่โดยทำการตลาดเพิ่มขึ้น โดยใช้เงินจำนวนมากขึ้นเพื่อสื่อสารให้ถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

2. แก้ไขโดยใช้การประชาสัมพันธ์เพิ่มขึ้น โดยเน้นถึงความแตกต่าง

3. หากคู่แข่งเริ่มลดอัตราค่าเช่าห้องพัก เราจะแก้ไขด้วยในช่วงแรกเราจะเน้นประชาสัมพันธ์ถึงรูปแบบที่แตกต่าง หากไม่ได้ผลเราถึงจะลดราคาลงมาสู้กับคู่แข่ง

4. พยายามทำให้แบรนด์เราติดตลาดเพื่อเป็นการสร้างความแข็งแกร่งในระยะยาว

2. ความเสี่ยงด้านการเงิน (Financial Risk)

2.1 ความผันผวนของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้

2.2 เงินทุนหมุนเวียนที่อาจขาดสภาพคล่องเนื่องมาจากจำนวนลูกค้าไม่ตรงกับจำนวนลูกค้าขั้นต่ำที่ได้คาดไว้

2.3 การกู้ยืมเงินเป็นจำนวนมากอาจทำให้เกิดการผิดนัดชำระหนี้ได้ในอนาคต

วิธีการป้องกันและรับมือกับความเสี่ยงด้านการเงิน

1. หาแหล่งเงินกู้สำรองในการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินในรูปแบบการกู้ระยะ

สั้น

2. แบ่งส่วนกำไรที่ได้ในแต่ละปีเพื่อเป็นเงินสำรองสำหรับจ่ายค่าดอกเบี้ยและคืนเงิน

ต้นในปีถัดไป

3. ความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง (Liquidity Risk)

3.1 อัตราการเช่าห้องพักไม่เป็นเป้าหมายขั้นต่ำที่จะอยู่ในจุดที่สามารถจ่ายดอกเบี้ยและคืนเงินต้นให้กับธนาคารได้และไม่สามารถจ่ายเงินเดือนให้กับพนักงานได้

วิธีการป้องกันและรับมือกับความเสี่ยงด้านสภาพคล่อง

1. หาแหล่งเงินกู้สำรองในการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงินในรูปแบบการกู้ระยะ

สั้น

2. ออกกฎระเบียบระยะเวลาในการชำระเงินให้ชัดเจน และกฎระเบียบหากไม่ชำระ

เงิน

3. มีเงินทุนสำรองไว้สำหรับหมุนเวียนหากเกิดปัญหาทางด้านสภาพคล่อง

4. ความเสี่ยงด้านเครดิต (Credit Risk)

เกิดขึ้นเมื่อคู่สัญญาหรือลูกค้าไม่ปฏิบัติตามภาระผูกพันและเป็นผลให้เกิดความ

เสียหายขึ้น

4.1 ลูกค้าอาจไม่สามารถชำระเงินค่าเช่าห้องพักในระยะเวลาที่กำหนดอาจส่งผลให้เกิด

ความเสียหายได้

วิธีการป้องกันและรับมือกับความเสี่ยงด้านเครดิต

1. ออกกฎระเบียบระยะเวลาในการชำระเงินให้ชัดเจน และกฎระเบียบหากไม่ชำระ

เงิน

5. ความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ (Operational Risk)

5.1 ความเสี่ยงด้านการก่อสร้าง ซึ่งผู้รับเหมาอาจทำงานไม่สำเร็จหรือช้ากว่าเวลาที่ได้ตกลงกันไว้

5.2 มีการออกบิลผิดพลาด

5.3 อุปกรณ์ออฟฟิศเสียหายไม่สามารถดำเนินงานได้

วิธีการป้องกันและรับมือกับความเสี่ยงด้านปฏิบัติการ

1. ทำสัญญากับผู้รับเหมาก่อสร้าง กำหนดระยะเวลาให้ชัดเจน รวมถึงระยะเวลาต่างๆในการจ่ายเงินโดยจะจ่ายเงินแบ่งออกเป็นหลายๆรอบ โดยกำหนดเป็นขั้น อย่างเช่นทำเสร็จ 20% ชำระเงิน 20%

2. หาผู้รับเหมาก่อสร้างสำรองเอาไว้หากเกิดเหตุฉุกเฉิน

3. มีการตรวจสอบขั้นตอนการทำงานในทุกขั้น โดยแบ่งเป็นก่อนดำเนินงานต้องตรวจสอบข้อมูลก่อน ระหว่างการดำเนินงานต้องมีการตรวจสอบความถูกต้อง หลังดำเนินงานต้องมีการตรวจสอบอีกครั้ง และตรวจสอบขณะส่งบิลให้ลูกค้าอีกครั้ง

4. บำรุงรักษาและตรวจเช็คอุปกรณ์ต่างๆในออฟฟิศอย่างสม่ำเสมอ

5. หาสถานที่สำหรับซ่อมอุปกรณ์ออฟฟิศเอาไว้

6. จัดหาอุปกรณ์สำรองหากเกิดเหตุฉุกเฉิน

6. ความเสี่ยงด้านกลยุทธ์ (Strategic Risk)

6.1 ความผิดพลาดในการวางแผนกลยุทธ์ในการบริหารงาน

6.2 ความผิดพลาดในการประเมินสถานการณ์

6.3 ความผิดพลาดในการวางแผนด้านการตลาด

วิธีการป้องกันและรับมือกับความเสี่ยงด้านกลยุทธ์

1. ปรับเปลี่ยนรูปแบบการบริหารงานให้สอดคล้องกับทุกสถานการณ์

2. พยายามมองหาความรู้ใหม่ๆ

3. สำรวตลาดอย่างใกล้ชิด

4. พยายามมองโดยไม่ใช้อคติเข้าข้างตัวเอง

บรรณานุกรม

- คณะนักศึกษามหาวิทยาลัยขอนแก่น.(2552). ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ อพาร์ทเมนท์ [online] available : <http://www.softbizplus.com/apartment/773-a-study-of-factor-that-affected-ij-apartment>
- รัชชัย บวชกิจรุ่งเรือง.(2546). การศึกษาความเป็นไปได้สำหรับการลงทุนในธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่าสำหรับ SMEs [online] available : <http://www.softbizplus.com/apartment/590-a-feasibility-study-of-the-apartment-investment>
- บริษัทคอนเทนเนอร์ (ประเทศไทย) จำกัด.(2557).ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับ ตู้คอนเทนเนอร์ [online] available : <http://www.container.co.th/>
- บริษัท มหาคอนเทนเนอร์ จำกัด. (2557).ราคาและรูปแบบตู้คอนเทนเนอร์ [online] available : <http://www.mahacontainer.com/>
- ธนาคารกสิกรไทย.(2557). สินเชื่อเพื่อธุรกิจอพาร์ทเมนท์กสิกรไทย [online] available : <http://www.kasikornbank.com/TH/SME/Documents/Bouchure06.pdf>
- ธนาคารกสิกรไทย.(2557). สินเชื่อเพื่อธุรกิจอพาร์ทเมนท์กสิกรไทย [online] available : http://www.kasikornbank.com/TH/SME/Pages/KSME_ApartmentCredit.aspx
- ฝ่ายวิจัย คอลลิเออร์ส อินเตอร์เนชั่นแนล ประเทศไทย. (2557). รายงานวิจัย ตลาดเซอร์วิสอพาร์ทเมนท์ในกรุงเทพมหานคร [online] available : <http://www.colliers.co.th/>
- พระราชบัญญัติหอพัก.(2549). กฎกระทรวงกำหนดหลักเกณฑ์เกี่ยวกับการประกอบกิจการหอพัก [online] available : <http://law.longdo.com/law/653/sub44167>
- อนงค์นภางค์ ชื่นจิตต์.(2554).การศึกษาปัจจัยกำหนดราคาค่าเช่าหอพักเอกชนแบบรายเดือนบริเวณ หลังมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ [online] available : http://library.cmu.ac.th/faculty/econ/Exer751409/2554/Exer2554_no296



ภาคผนวก 1 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

| อัตราส่วนทางการเงิน | วิธีคำนวณ |
|---|---|
| 1. อัตราส่วนวัดสภาพคล่อง หรือความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้น | |
| - อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (เท่า) | สินทรัพย์หมุนเวียน/หนี้สินหมุนเวียน |
| - อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียนเร็ว (เท่า) | (สินทรัพย์หมุนเวียน-สินค้าคงเหลือ)/หนี้สินหมุนเวียน |
| 2. อัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร | |
| - อัตรากำไรขั้นต้น | (กำไรขั้นต้น x 100)/ยอดขาย |
| - อัตรากำไรจากการดำเนินงาน | (กำไรจากการดำเนินงาน x 100) /ยอดขาย |
| - อัตรากำไรสุทธิ | (กำไรสุทธิ x 100) / ยอดขาย |
| - อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อสินทรัพย์รวม | (กำไรสุทธิ x 100)/สินทรัพย์รวมเฉลี่ย |
| - อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น | (กำไรสุทธิ x 100)/ส่วนของผู้ถือหุ้นเฉลี่ย |
| 3. อัตราส่วนวัดประสิทธิภาพการจัดการเงินทุนหมุนเวียน | |
| - อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม | ยอดขาย/สินทรัพย์รวมเฉลี่ย |
| - ระยะเวลาในการจัดเก็บหนี้ (วัน) | (365 x ลูกหนี้เฉลี่ย)/ยอดขายเชื่อ |
| - ระยะเวลาในการชำระหนี้เจ้าหนี้การค้า(วัน) | (365 x เจ้าหนี้เฉลี่ย)/ยอดซื้อเชื่อ |
| - ระยะเวลาการเก็บสินค้าคงคลัง (วัน) | (365 x สินค้าคงเหลือเฉลี่ย)/ต้นทุนขาย |
| 4. อัตราส่วนวัดความสามารถในการชำระหนี้และความสามารถในการก่อหนี้เพิ่ม | |
| - อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม | หนี้สินรวม/สินทรัพย์รวม |
| - อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน (เท่า) | หนี้สินรวม/ส่วนของผู้ถือหุ้น |
| - อัตราส่วนแสดงความสามารถในการชำระดอกเบี้ยจ่าย (เท่า) | กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี/ดอกเบี้ยจ่าย |