



การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA
มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์
ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2555

การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA
มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิจัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 430 จุลนิพนธ์
ตามหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2555

**THE FEASIBILITY STUDY FOR INVESTMENT IN SUP PLAZA OF SILPAKORN
UNIVERSITY PHETCHABURI INFORMATION TECHNOLOGY CAMPUS**



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

**A Research Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree
Bachelor of Business Administration Program in General Business Management**

Faculty of Management Science

SILPAKORN UNIVERSITY

2012

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้จุลนิพนธ์ เรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA
มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี” เสนอโดยนายสิงขร แก้วมรกต และ นายอศุทธ์
อุดมเจริญศิลป์ มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาจุลนิพนธ์ ตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

การวิจัยเรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัย
ศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี” ได้ผ่านการนำเสนอในเวทีการประชุมและเสนอผลงานวิจัย/
สร้างสรรค์ระดับปริญญาตรี ระดับชาติ “วิจัยก้าวใหม่ เพื่อธุรกิจไทยยั่งยืน” ครั้งที่ 2 วันที่ 1
กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2556 ณ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตตรัง

.....
(อาจารย์ระวีวัฒน์ จันทร์ทิพย์)

อาจารย์ที่ปรึกษา

วันที่ เดือน พ.ศ.

.....
(อาจารย์นพดล โตวิชัยกุล)

รักษาราชการแทน

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

หัวข้อสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
วันที่ เดือน พ.ศ.

12520156, 12520166 : สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ : นันทนาการ / วิเคราะห์(SWOT)

สังขร แก้วมรกต และ อุดลย์ อุดมเจริญศิลป์ : การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุน
โครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี. อาจารย์ที่ปรึกษา :
อาจารย์ธีระวัฒน์ จันทิก. 160 หน้า.

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มุ่งทำการศึกษาความต้องการจำเป็นของผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียของโครงการ SUP PLAZA รวมถึงการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของโครงการ เพื่อทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี โดยจัดทำรายงานการวิเคราะห์ทางการเงิน (IRR, NPV, PBP, PI ,BEP, BCR) เนื่องจาก ความต้องการของนักศึกษาและบุคลากรภายในวิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรีที่มีความต้องการทางด้านความบันเทิง,นันทนาการ,และกิจกรรมส่งเสริมการศึกษา จึงเกิดแนวคิดโครงการ SUP PLAZA มีลักษณะของโครงการเป็นแบบ University Plaza โดยเน้นการตอบสนองความต้องการจำเป็นของนักศึกษาและบุคลากรภายในมหาวิทยาลัย ซึ่งมีทั้งแหล่งช้อปปิ้ง สถานที่จัดงานเลี้ยงรับรอง สถานที่ออกกำลังกาย และสถานที่จัดกิจกรรมนันทนาการต่างๆ และยังเปิดให้บริการแก่นักท่องเที่ยว บุคคลภายนอกมหาวิทยาลัยด้วย ทั้งนี้การตัดสินใจลงทุนในโครงการดังกล่าว จะต้องพิจารณาผลตอบแทนทางการลงทุนที่เหมาะสม คณะผู้วิจัยได้ออกแบบการวิจัยโดยใช้เทคนิคการวิจัยเชิงปริมาณทางสังคมศาสตร์ ที่ใช้แบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์กับกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ บุคลากรและนักศึกษา รวมถึงผู้ประกอบการภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร จากนั้นจึงทำการวิเคราะห์มูลค่าการลงทุนที่เกิดจากการประเมินความเป็นไปได้ของการลงทุน

โดยผลการวิจัยครั้งนี้พบว่า ในส่วนของนักศึกษาและบุคลากรส่วนใหญ่มีความเห็นด้วย กับการลงทุนโครงการ SUP PLAZA ในส่วนของผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่มีความต้องการเช่าพื้นที่ภายในโครงการเพื่อประกอบการจัดด้วย จากการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT) พบว่า โครงการ SUP PLAZA มีจุดแข็งและ โอกาส มากกว่า จุดอ่อนและอุปสรรค ส่งผลให้โครงการมีความน่าลงทุนมากขึ้น การวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการ พบว่า โครงการมีอัตราผลตอบแทนภายใน(IRR) เท่ากับ 33% มีดัชนีการทำให้กำไร (PI) เท่ากับ 5.52 มีระยะเวลาคืนทุน (PBP) เท่ากับ 12 ปี และมีอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน(BCR) เท่ากับ 1.83 เท่า ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความน่าลงทุนของโครงการ SUP PLAZA

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ปีการศึกษา 2555

ลายมือชื่อนักศึกษา 1.....2.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา

กิตติกรรมประกาศ

งานวิจัยเรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี” ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี จากความช่วยเหลือและความอนุเคราะห์จากบุคคลเหล่านี้

ขอขอบพระคุณ อาจารย์ ชีระวัฒน์ จันทิก อาจารย์ที่ปรึกษางานวิจัย และ อาจารย์ ประพล เปรมทองสุข ที่มีความกรุณาตลอดเวลาติดตาม ให้ความช่วยเหลือ ชี้แนะ ให้คำปรึกษา ให้ความรู้เกี่ยวกับการใช้โปรแกรมสำหรับการประมวลผล พร้อมทั้งแก้ไขข้อบกพร่องตลอดระยะเวลาการทำงานวิจัย และให้ความอนุเคราะห์ในด้านต่างๆในงานวิจัยนี้อย่างดียิ่ง ทำให้งานวิจัยฉบับนี้สำเร็จสมบูรณ์ด้วยดี

นอกจากนี้ผู้วิจัยใคร่ขอขอบคุณมิตรสหายทุกๆท่าน ที่ให้กำลังใจและข้อเสนอแนะตลอดมา และท้ายที่สุดผู้วิจัยขอขอบพระคุณสมาชิกในครอบครัว โดยเฉพาะอย่างยิ่ง บิดาและมารดาของผู้วิจัยที่ได้ให้ความสนับสนุนไม่ว่าจะเป็นทั้งกำลังใจ กำลังสติปัญญา และการสนับสนุนในด้านทุนทรัพย์และความปรารถนาดีอยู่เสมอมา จนทำให้ผู้วิจัยสามารถสร้างงานชิ้นนี้ได้สำเร็จ

ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่างานวิจัยฉบับนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจเป็นอย่างมาก หากงานวิจัยนี้มีส่วนที่ก่อให้เกิดประโยชน์และผลดี ผู้วิจัยขอยกความดีเหล่านั้นให้แก่บรรดาบุคคลข้างต้น และหากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้วิจัยยินดีน้อมรับ และขออภัยมา ณ ที่นี้

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ.....	ง
กิตติกรรมประกาศ.....	จ
สารบัญตาราง.....	ซ
บทที่	
1 บทนำ	
ความเป็นมาและความสำคัญ.....	1
วัตถุประสงค์การวิจัย.....	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	3
ขอบเขตการศึกษา.....	3
คำถามในการวิจัย.....	4
นิยามศัพท์เฉพาะ.....	5
กรอบแนวคิด.....	5
2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	
ความหมายและแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับความคิดเห็น.....	6
แนวคิดและทฤษฎีด้านการให้บริการ.....	9
การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ.....	16
ความหมายและการศึกษาความเป็นไปได้.....	16
การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ.....	17
การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด.....	17
ผลกษณอึยัสนน้าทึอชออณัซอปรึญญาตรึ การศึกษาความเป็นไปได้ทางการปฏิบัติการ.....	17
การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน.....	18
การประมาณการด้านการเงิน.....	18
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	27
3 วิธีดำเนินการวิจัย	
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง.....	29
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย.....	29
การเก็บรวบรวมข้อมูล.....	31

บทที่	หน้า
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	33
สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล.....	34
4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	
ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบ แบบสอบถามข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของบุคลากร/นักศึกษา และผู้ประกอบการ.....	36
ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลด้านความต้องการจำเป็น.....	40
ข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นของบุคลากรและนักศึกษา.....	40
ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการ.....	45
ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS ของการลงทุนโครงการ.....	49
ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงินของโครงการ.....	50
5 สรุปอภิปราย ข้อเสนอแนะ.....	
สรุปผลการศึกษา.....	53
อภิปรายผล.....	61
ข้อเสนอแนะ.....	
ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการวิจัยไปใช้.....	62
ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป.....	62
รายการอ้างอิง.....	63
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก แบบสอบถามความต้องการจำเป็นของบุคลากรและ นักศึกษารายในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศ เพชรบุรี ต่อความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน SUP PLAZA.....	66
ภาคผนวก ข แบบสอบถามปัจจัยในการตัดสินใจเช่าพื้นที่ ผู้ประกอบการของผู้ประกอบการ.....	75
ภาคผนวก ค แผนที่โครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี.....	84
ภาคผนวก ง รายงานการวิเคราะห์ทางการเงิน85	
ประวัติผู้วิจัย.....	150

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 แสดงข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม.....	40
2 แสดงข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นของบุคลากรและนักศึกษา.....	44
3 แสดงความเห็นด้วยของการจัดทำโครงการ SUP PLAZA.....	46
4 แสดงข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการ.....	49
5 แสดงความสนใจเช่าพื้นที่ภายใน SUP PLAZA เพื่อผู้ประกอบการ.....	50
6 แสดงผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของโครงการ.....	55
7 แสดงค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มโครงการ.....	86
8 แสดงค่าใช้จ่ายระหว่างโครงการ.....	86
9 แสดงรายได้ทั้งหมด.....	87
10 แสดงกำหนดโครงสร้างการลงทุน.....	88
11 แสดงการคำนวณค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวร.....	89
12 แสดงบัญชีแสดงการชำระเงิน.....	100
13 แสดงประมาณการยอดขายปีที่.....	104
14 แสดงประมาณการต้นทุนขาย.....	108
15 แสดงประมาณการต้นทุนขาย.....	110
16 แสดงประมาณการกำไร/ขาดทุน.....	116
17 แสดงประมาณการเงินสด.....	120
18 แสดงประมาณการงบดุล.....	132
19 แสดงประมาณการจุดคุ้มทุน.....	140
20 แสดงประมาณการระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period).....	142
21 แสดงอัตราผลตอบแทนภายใน.....	144
22 แสดงอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนอื่นๆ.....	146

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยเริ่มมีระบบร้านค้าแบบขายปลีกที่อำนวยความสะดวกให้ผู้บริโภคเข้ามาซื้อสินค้าในลักษณะ Department Store ตั้งแต่ พ.ศ. 2500 และส่วนใหญ่ตั้งอยู่ในย่านการค้าที่มีลูกค้าเป็นชนชั้นกลาง ต่อมาได้รับความนิยมมากขึ้น ร้านค้าเหล่านี้เริ่มกระจายตัวอยู่ในเขตเมือง มักจะนิยมเรียกกันว่า “Super Store” มีสินค้าให้ผู้บริโภคเลือกซื้อได้หลากหลายตามความต้องการ มีราคายุติธรรม และมีสิ่งอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าสามารถดึงดูดใจให้ลูกค้าซื้อสินค้าและบริการได้หลากหลาย (ดำรงศักดิ์ ชัยสนิท และสุนิ เลิศแสวงกิจ, 2547 : 40)

ธุรกิจการค้าในลักษณะห้างสรรพสินค้าในประเทศไทย ยังคงมีแนวโน้มขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลให้การพัฒนาธุรกิจที่ดำเนินการบริหารศูนย์การค้าและผู้ค้าเปิดร้านในห้างสรรพสินค้ามีแนวโน้มที่จะขยายตัวไปในทิศทางเดียวกัน ถึงแม้ธุรกิจดังกล่าวจะได้รับผลกระทบจากการขยายตัวของธุรกิจผู้ค้าส่งและค้าปลีกขนาดใหญ่ที่ดำเนินธุรกิจในประเทศไทย มีแนวโน้มขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง เช่น เทสโก้ โลตัส บิ๊กซี และแม็คโคร ซึ่งส่วนใหญ่จะพัฒนาระบบสาขาให้อยู่ในรูปแบบของศูนย์การค้าหรือแบบซูเปอร์มาร์เก็ต

ศูนย์การค้าเป็นรูปแบบของการค้าปลีกที่สำคัญ และเข้ามามีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำรงชีวิตประจำวันอันเนื่องมาจากรูปแบบของศูนย์การค้าในปัจจุบันจะมีลักษณะแบบครบวงจรคือ สามารถหาซื้อสินค้า และเข้ารับบริการ ซึ่งผู้บริหารศูนย์การค้าแต่ละแห่งพยายามหาแนวทางในการเป็นผู้นำทางการตลาดในธุรกิจนี้ ต่างจึงเอากลวิธีต่าง ๆ มาใช้ในการบริหาร เช่น การจัดรายการส่งเสริมการขาย การจัดตกแต่งสถานที่ให้มีความน่าสนใจ การจัดหาสินค้าและบริการที่มีความหลากหลาย เป็นต้น (นภัสนันท์ แจ่มฟูง, 2550 : 14)

ทำให้เกิดความสอดคล้องกับความต้องการของนักศึกษาและบุคลากรภายในวิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ที่มีความต้องการทางด้าน ความบันเทิง, นันทนาการ, และกิจกรรมส่งเสริมการศึกษา จึงเกิดแนวคิดโครงการ University Plaza ภายใต้ชื่อ SUP PLAZA ขึ้น โดยทำให้มีลักษณะเปิดบริการเป็นจุดพักผ่อนระหว่างเส้นทางสายใต้ที่กลายเป็นจุดพักรถและจุดพักผ่อนในย่าน อำเภอชะอำ ถึง อำเภอหัวหิน ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวทางทะเลที่สำคัญของประเทศไทย

มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ได้ถูกจัดตั้งขึ้นเป็นวิทยาเขตแห่งที่

3 ของมหาวิทยาลัยศิลปากร ตามนโยบายการกระจายโอกาสทางการศึกษาของรัฐบาล มีพื้นที่ 621 ไร่ เริ่มดำเนินการก่อสร้างในปี พ.ศ. 2540 และเริ่มทำการเรียนการสอนในปี พ.ศ. 2545 เป็นปีแรก โดยในปัจจุบันมีการจัดการเรียนการสอนภายในวิทยาเขตรวมทั้งสิ้น 3 คณะ มีจำนวนบุคลากร ทั้งสิ้น 444 คน และจำนวนนักศึกษาภายในวิทยาเขตอีก จำนวน 5,072 คน ตั้งอยู่บริเวณถนนสาย เลี่ยงเมือง (by pass) ซึ่งในปัจจุบันมีนักท่องเที่ยวเดินทางผ่านเป็นจำนวนมาก แต่ในบริเวณพื้นที่ ไกลเคียงยังไม่มีสถานประกอบการหรือสิ่งอำนวยความสะดวกในลักษณะห้างสรรพสินค้าบน เส้นทางสายหลักเพื่อรองรับนักท่องเที่ยวในเขตอำเภอหัวหิน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และใกล้เคียง ที่มีอัตราเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามสถิติทุกปี คือ ในปี 2541 มีจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและ ชาวต่างชาติรวม 1,494,197 คน และเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องเป็น 2,439,159 คน ในปี 2550 หรือเท่ากับ เพิ่มขึ้นร้อยละ 5.6

โครงการ SUP PLAZA มีลักษณะของโครงการเป็นแบบ University Plaza โยเน้นการ ตอบสนองความต้องการจำเป็นของนักศึกษาและบุคลากรภายในมหาวิทยาลัย ซึ่งมีทั้งแหล่งซื้อปิ้ง สถานที่จัดงานเลี้ยงรับรอง สถานที่ออกกำลังกาย และสถานที่จัดกิจกรรมนันทนาการต่างๆ และยัง เปิดให้บริการแก่นักท่องเที่ยว บุคคลภายนอกมหาวิทยาลัยด้วย ทั้งนี้การตัดสินใจลงทุนในโครงการ ดังกล่าว จะต้องพิจารณาผลตอบแทนทางการลงทุนที่เหมาะสม

การตัดสินใจว่าโครงการที่พิจารณาลงทุนนั้นมีความเหมาะสมคุ้มค่าต่อการลงทุน หรือไม่นั้น จำเป็นต้องมีการประเมินค่าหรือผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการก่อน หรือ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Project feasibility Analysis) นั่นเอง ต้องมีการวิเคราะห์ด้าน การตลาด (Marketing Analysis) เช่นการคาดคะเนความต้องการของผู้บริโภคในด้านต่างๆ เป็นต้น ซึ่งข้อมูลจากการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาดนั้นยังเป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์ด้าน เทคนิค เช่น การก่อสร้าง, การบริหารจัดการ เป็นต้น และการตัดสินใจลงทุนในโครงการนั้นจะต้อง มีการวิเคราะห์ด้านการเงิน (Financial Analysis) ตลอดจนการศึกษาปัญหาและความเสี่ยงต่างๆที่คาด ว่าจะมีผลกระทบต่อโครงการที่เลือกลงทุน (อุคม สายะพันธุ์, 2548 : 2)

จากเหตุผลดังกล่าว ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะ ศึกษาความต้องการจำเป็นของผู้ที่มีส่วน ได้ส่วนเสียของโครงการ SUP PLAZA รวมถึงการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของโครงการ เพื่อทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัย ศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี โดยจัดทำรายงานการวิเคราะห์ทางการเงิน (งบดุล , งบ กระแสเงินสด , งบกำไรขาดทุน , การวิเคราะห์ค่าเสื่อมราคา , ระยะคืนทุน) และการวิเคราะห์ส่วน ทางการเงิน (IRR, NPV, PBP, PI ,BEP, BCR)

จุดประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาความต้องการจำเป็นของผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA
2. เพื่อวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA
3. เพื่อทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัย ศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี โดยจัดทำรายงานการวิเคราะห์ทางการเงิน (งบดุล, งบกระแสเงินสด, งบกำไรขาดทุน, การวิเคราะห์ค่าเสื่อมราคา, ระยะคืนทุน) และการวิเคราะห์ส่วนทางการเงิน (IRR, EIRR, NPV, PBP, MVA, EVA, BCR)

ประโยชน์ที่ได้รับ

1. ทำให้ทราบความต้องการจำเป็นของผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA
2. ทำให้ทราบถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA
3. ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ของโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ขอบเขตการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA ทางผู้วิจัยได้เลือกศึกษาที่มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี เนื่องจากต้องการศึกษาความต้องการจำเป็นของนักศึกษาและบุคลากรภายในวิทยาเขต และประชากรโดยรอบมหาวิทยาลัยศิลปากรด้วย อีกทั้งยังรวมถึงนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาท่องเที่ยวอำเภอหัวหิน และเดินทางผ่านบริเวณมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรีด้วยและทางผู้วิจัยได้มีการกำหนดขอบเขตการวิจัยดังนี้

1. ขอบเขตด้านเนื้อหาการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี โดยมุ่งศึกษาความต้องการจำเป็นของนักศึกษาและบุคลากรภายในมหาวิทยาลัย และผู้ประกอบการธุรกิจในบริเวณใกล้เคียง

2. ขอบเขตด้านประชากร

การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ทางผู้วิจัยได้เลือกศึกษาจากนักศึกษาและบุคลากรภายในมหาวิทยาลัย รวมถึงนักท่องเที่ยวและผู้ประกอบการในอำเภอหัวหินและบริเวณใกล้เคียง

3. ขอบเขตด้านระยะเวลา

ระยะเวลา เริ่มตั้งแต่เดือน มิถุนายน 2555 ถึง พฤษภาคม 2555

4. ขอบเขตด้านตัวแปร

1. ตัวแปรต้น ประกอบด้วย

1.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม แบ่งเป็น เพศ , อายุ , ระดับการศึกษา , อาชีพ , สถานภาพ , รายได้เฉลี่ย

1.2 ส่วนประสมทางการตลาด

- ด้านผลิตภัณฑ์ / สินค้า
- ด้านราคา
- ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย
- ด้านการส่งเสริมการตลาด
- ด้านบุคคลหรือพนักงาน
- ด้านกระบวนการ
- ด้านกายภาพ

2. ตัวแปรตาม คือ ความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

คำถามงานวิจัย

1. ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโครงการ SUP PLAZA ได้แก่ บุคลากร นักศึกษา และ ผู้ประกอบการในบริเวณใกล้เคียง มีความต้องการให้มีการจัดทำโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี หรือไม่

2. จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ของโครงการลงทุน SUP PLAZA เป็นอย่างไร

3. โครงการลงทุน SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี มีความน่าลงทุนหรือไม่

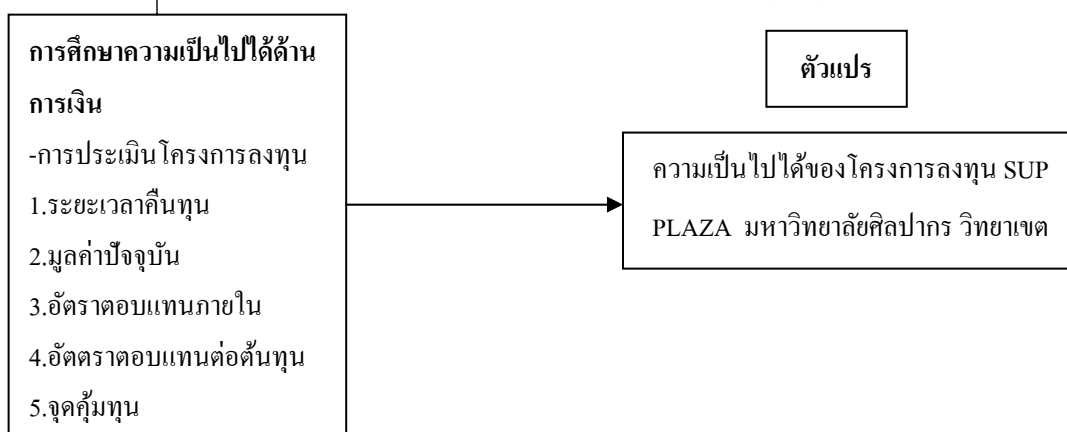
นิยามคำศัพท์

นันทนาการ หมายถึง กิจกรรมที่ทำตามสมัครใจในยามว่างเพื่อให้เกิดความสนุกสนานเพลิดเพลินและผ่อนคลายความตึงเครียด

การวิเคราะห์(SWOT) หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมขององค์กร โดยมีการประเมินจุดแข็งจุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคขององค์กร

กรอบแนวคิดในการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี มีดังนี้



ภาพประกอบที่ 1 แสดงกรอบแนวคิดในการวิจัย

บทที่ 2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และได้นำเสนอตามหัวข้อดังนี้

1. ความหมายและแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับความคิดเห็น
2. แนวคิดและทฤษฎีด้านการให้บริการ
3. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
 - 3.1 ความหมายและการศึกษาความเป็นไปได้
 - 3.2 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ
 - 3.2.1 การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด
 - 3.2.2 การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการปฏิบัติการ
 - 3.2.3 การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงิน
4. การประมาณการด้านการเงิน
5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ความหมายและแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับความคิดเห็น

ความหมายของความคิดเห็น

ความคิดเห็น ได้มีผู้ให้ความหมายและคำนิยามของความคิดเห็นไว้ดังนี้

กู๊ด (Good, 1959: 376) ให้ความหมายของความคิดเห็น (Opinion) ไว้หลายความหมาย

ได้แก่

ผลงานวิจัยนักศึกษาระดับปริญญาตรี

1. ความหมายทั่วไป หมายถึง ความเชื่อ ความเห็น ข้อพิจารณา หรือทัศนคติที่ยังไม่ได้รับการพิสูจน์อย่างแน่นอน และยังขาดน้ำหนักทางเหตุผล หรือการวิเคราะห์ หรือ กล่าวกว้าง ๆ ได้ว่ามีความเป็นไปได้มากกว่าความรู้

2. ความหมายเฉพาะ หมายถึง การพิจารณาหรือการวินิจฉัยอย่างมีแบบแผนจากแหล่งข้อมูลหรือบุคคลที่เชื่อถือได้

3. ความคิดเห็นสาธารณะ (Public Opinion) หมายถึง การพิจารณา หรือวินิจฉัยรวม ๆ ของกลุ่มคนในสังคมที่เกี่ยวข้องกับความเชื่อ หรือข้อเท็จจริง

เวบสเตอร์ (Webster, 1967: 385) ให้คำจำกัดความของความคิดเห็นไว้ว่า ความคิดเห็นคือความเชื่อที่ไม่ได้ตั้งอยู่บนความแน่นอน หรือความรู้ันแท้จริง แต่จะตั้งอยู่ที่จิตใจ ความคิดและการลงความเห็นของแต่ละบุคคลที่เห็นว่าน่าจะเป็นจริงหรือน่าจะตรงตามที่คิดไว้

โคโลซ่า (Kolasa, 1969: 386) ให้ความหมายของความคิดเห็นว่า เป็นการแสดงออกของแต่ละบุคคล ในอันที่จะพิจารณาถึงข้อเท็จจริงอย่างใดอย่างหนึ่ง หรือเป็นการประเมินผล (Evaluation) สิ่งใดสิ่งหนึ่งจากสถานการณ์แวดล้อม (Circumstances) ต่าง ๆ

เบสท์ (Best, 1977: 169) กล่าวว่า ความคิดเห็น คือการแสดงออกในด้านความเชื่อที่จะนำไปสู่การคาดคะเน หรือการแปลผลเกี่ยวกับพฤติกรรม หรือเหตุการณ์ต่าง ๆ ความคิดเห็นมีความหมายใกล้เคียงกับทัศนคติมาก ไม่สามารถแยกออกจากกันได้ เป็นการแสดงออกทางด้านความรู้สึกออกมาเป็นคำพูด การเขียนที่มีลักษณะเป็นการลงมติหรือการตีความ โดยอาศัยประสบการณ์และสภาพแวดล้อม ซึ่งอาจเป็นลักษณะเห็นด้วย หรือไม่เห็นด้วย

แม่งน้อย พงษ์สามารถ (2519: 223-225) คือการแสดงออกซึ่งวิจารณ์ญานที่มีต่อเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ

สุชา จันทร์เอม และสุรางค์ จันทร์เอม (2520: 140) ความคิดเห็น หมายถึง ความคิดเห็นยากที่จะแยกออกจากเจตคติได้ โดยเด็ดขาด เพราะทั้งความคิดเห็นและเจตคติมีลักษณะคล้ายคลึงกัน แต่ลักษณะของความคิดเห็นนั้น ไม่ลึกซึ้งเหมือนกับเจตคติ

สงวน สุทธิเลิศอรุณ และจิตติพงษ์ ธรรมานุสรณ์, (2522: 99) ความคิดเห็น คือ การแสดงออกถึงวิจารณ์ญานที่มีต่อเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ ความคิดเห็นมีความหมายที่แคบกว่าเจตคติ เพราะความคิดเห็นเป็นของบุคคลที่เปลี่ยนแปลงไปตามข้อเท็จจริง (Fact) และเจตคติ (Attitude) ของบุคคล ในขณะที่เจตคติแสดงความรู้สึกทั่ว ๆ ไป เกี่ยวกับสิ่งใดสิ่งหนึ่ง ความคิดเห็นจะเป็นการอธิบายเหตุผลที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งโดยเฉพาะ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แนวความคิดเกี่ยวกับความคิดเห็น

ไมเออร์ (Maier, 1955: 52) กล่าวว่าความคิดเห็นเป็นการแสดงออกของทัศนคติส่วนหนึ่งและเป็นการแปลความหมายของข้อเท็จจริงอีกส่วนหนึ่ง ซึ่งการแปลความหมายย่อมขึ้นอยู่กับอิทธิพลของทัศนคติของบุคคลที่มีต่อสิ่งนั้น

กมลรัตน์ หล้าสุวงษ์ (2527: 14) กล่าวว่าความคิดเห็นเป็นการแสดงออกโดยการพูดหรือการเขียนเกี่ยวกับทัศนคติความเชื่อ หรือค่านิยมของบุคคล ความคิดเห็นไม่เหมือนทัศนคติตรงที่ไม่จำเป็นที่จะต้องแสดงความรู้สึก อารมณ์ หรือแม้กระทั่งการแสดงพฤติกรรมที่จะตอบสนองเองหรือไม่ตอบสนองต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง เป็นเพียงคำพูดพร้อมเหตุผลที่บุคคลคิดขึ้นมา และถ้ามีคนไม่

เห็นด้วย บุคคลนั้นก็อาจจะเปลี่ยนคำพูดดังกล่าวได้ ดังนั้น บุคคลที่มีทัศนคติ หรือความเชื่อ หรือค่านิยมอย่างหนึ่ง แต่ถ้าไม่แสดงความคิดเห็นออกมาก็จะไม่ทราบเลยว่าบุคคลนั้น มีทัศนคติหรือความเชื่อ หรือค่านิยมเช่นใด

สุพัตรา สุภาพ (2520: 10) กล่าวว่า ความคิดเห็นเป็นการแสดงออกของบุคคลหรือกลุ่มคนที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง โดยเฉพาะ ด้วยการพูดหรือการเขียน ซึ่งในการแสดงออกนี้จะต้องอาศัยพื้นฐานความรู้ประสบการณ์และพฤติกรรมระหว่างบุคคล เป็นเครื่องช่วยในการพิจารณาและประเมินค่าก่อนที่จะมีการตัดสินใจแสดงออกซึ่งการแสดงออกนี้อาจจะได้รับการยอมรับหรือปฏิเสธจากคนอื่น ๆ ก็ได้

สุโท เจริญสุข (2525: 58-59) กล่าวถึงความคิดเห็นว่า เป็นสภาพความรู้สึกทางด้านจิตใจที่เกิดจากประสบการณ์และการเรียนรู้ของบุคคล อันเป็นผลทำให้บุคคลมีความคิดเห็นต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่งในลักษณะที่ชอบ ไม่ชอบ หรือเฉย ๆ จากแนวความคิดเกี่ยวกับความคิดเห็นต่าง ๆ สรุปได้ดังนี้ คือ ความคิดเห็นเป็นการแสดงออกของบุคคลในเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะเท่านั้น อาจแสดงออกโดยการพูด การเขียน หรือแสดงออกทางพฤติกรรม ซึ่งต้องอาศัยการติดต่อหรือการสื่อสารระหว่างบุคคลกับบุคคลในการแปลความหมาย

ความสำคัญของความคิดเห็น

การศึกษาความคิดเห็นเป็นการศึกษาความรู้สึกของบุคคล กลุ่มคน ที่มีต่อสิ่งใดสิ่งหนึ่ง แต่ละคนจะแสดงความเชื่อและความรู้สึกใด ๆ ออกมาโดยการพูด การเขียน เป็นต้น ความคิดเห็นจะเป็นประโยชน์ต่อการบริหารงาน การกำหนดนโยบาย แผนงานโครงการต่าง ๆ หรือการเปลี่ยนแปลงระบบงาน การดำเนินงาน รวมทั้งการฝึกหัดการทำงานด้วย เพราะจะทำให้แนวทางการดำเนินงานต่างๆ บรรลุวัตถุประสงค์ด้วยความเรียบร้อย และเป็นไปได้ตามความพอใจของผู้ร่วมงาน (สวนีย์ จักรานุกุล, 2540: 9)

ประเภทของความคิดเห็น

เรมเมอร์ (กิตติ สุทธิสัมพันธ์, 2542 : 10, อ้างจาก Remmer, 1954 : 6-7) ได้จำแนกความคิดเห็นออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. ความคิดเห็นเชิงบวกสุด – เชิงลบสุด (Extreme Opinion) เป็นความคิดเห็นที่เกิดจากการเรียนรู้และประสบการณ์ ซึ่งสามารถทราบทิศทางได้ ทิศทางบวกสุด ได้แก่ ความรักจนหลงทิศทางลบ ได้แก่ ความรังเกียจ ความคิดเห็นนี้ รุนแรง เปลี่ยนแปลงยาก

2. ความคิดเห็นจากความรู้ความเข้าใจ (Cognitive contents) การมีความคิดเห็นต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใดขึ้นอยู่กับความรู้ความเข้าใจต่อสิ่งนั้น เช่น ความรู้ความเข้าใจในทางที่ดี ได้แก่ ชอบ ยอมรับเห็นด้วย ความรู้ความเข้าใจในทางที่ไม่ดี ได้แก่ ไม่ชอบ รังเกียจ ไม่เห็นด้วย เป็นต้น

อุทัย หิรัญโต, (2519: 80-81) ได้ให้ความเห็นว่า ความคิดเห็นของคนมีหลายระดับ คือ อย่างผิวเผินก็มี อย่างลึกซึ้งก็มี สำหรับความคิดเห็นที่เป็นทัศนคติ นั้น เป็นความคิดอย่างลึกซึ้งที่ติดตัวเป็นเวลานาน เป็นความคิดทั่ว ๆ ไป ไม่เฉพาะอย่าง ซึ่งมีประจำของคนทุกคน ความคิดเห็นที่ไม่ลึกซึ้งเป็นความคิดเห็นเฉพาะอย่างและมีอยู่ในระยะเวลาสั้น เรียกว่า Opinion เป็นความคิดเห็นประเภทหนึ่งที่ไม่ได้ตั้งอยู่บนรากฐานของพยานหลักฐานที่เพียงพอต่อการพิสูจน์ มีความรู้สึกแห่งอารมณ์น้อย เกิดขึ้นได้ง่าย แต่ก็สลายตัวได้เร็วจากประเภทของความคิดเห็น สามารถสรุปได้ดังนี้ คือ ความคิดเห็นเป็นการแสดงออกจากรู้และความเข้าใจในสิ่งนั้น ๆ

2. แนวคิดและทฤษฎีด้านการให้บริการ

บริการ (Services) เป็นกิจกรรม ผลประโยชน์ หรือความพึงพอใจที่สนองความต้องการแก่ลูกค้า ซึ่งกล่าวถึงประเภทบริการ ลักษณะของบริการและการใช้เครื่องมือทางการตลาด กลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจบริการ และการจัดการธุรกิจบริการ

ลักษณะของบริการและการประยุกต์ใช้เครื่องมือการตลาด

บริการมีลักษณะที่สำคัญ 4 ประการ ซึ่งจะมีอิทธิพลต่อการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ดังนี้

1. ไม่สามารถจับต้องได้ (Intangibility) บริการไม่สามารถมองเห็นหรือเกิดความรู้สึกได้ก่อนที่จะมีการซื้อ ดังนั้น เพื่อลดความเสี่ยงของผู้ซื้อ ผู้ซื้อต้องพยายามวางกฎเกณฑ์เกี่ยวกับคุณภาพและประโยชน์จากบริการที่เขาได้รับ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในการซื้อในแง่ของสถานที่ ตัวบุคคล เครื่องมือวัสดุที่ใช้ในการติดต่อสื่อสาร สัญลักษณ์ และราคา สิ่งเหล่านี้ เป็นสิ่งที่ผู้ขายบริการจะต้องจัดหาเพื่อเป็นหลักประกันให้ผู้ซื้อสามารถตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น

1.1 สถานที่ (Place) ต้องสามารถสร้างความเชื่อมั่น และความสะดวกแก่ผู้ที่มาติดต่อ

1.2 บุคคล (People) พนักงานที่ขายบริการต้องมีการแต่งตัวที่เหมาะสม บุคลิกดี หน้าตายิ้มแย้มแจ่มใส พุดจาไพเราะ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และเกิดความเชื่อมั่นว่าบริการที่ซื้อจะดีด้วย

1.3 เครื่องมือ (Equipment) อุปกรณ์จะต้องทันสมัย มีประสิทธิภาพ มีการให้บริการที่รวดเร็ว เพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจ

1.4 วัสดุสื่อสาร (Communication) สื่อโฆษณาและเอกสารการโฆษณาต่าง ๆ จะต้องสอดคล้องกับลักษณะของบริการที่เสนอขาย และลักษณะของลูกค้า

1.5 สัญลักษณ์ (Symbols) คือ ชื่อตราสินค้า หรือเครื่องหมายตราสินค้าที่ใช้ในการให้บริการ เพื่อให้ผู้บริโภคเรียกชื่อได้ถูก ควรมีลักษณะสื่อความหมายที่ดีเกี่ยวกับบริการที่เสนอขาย

1.6 ราคา (Prices) การกำหนดราคาการให้บริการ ควรมีความเหมาะสมกับระดับการให้บริการ ชัดเจนและง่ายต่อการจำแนกระดับบริการที่แตกต่างกัน

2. ไม่สามารถแบ่งแยกการให้บริการ (Inseparability) การให้บริการเป็นการผลิตและการบริโภคในขณะเดียวกัน กล่าวคือ ผู้ขายหนึ่งรายสามารถให้บริการลูกค้าในขณะนั้นได้หนึ่งราย เนื่องจากผู้ขายแต่ละราย มีลักษณะเฉพาะตัว ไม่สามารถให้คนอื่นให้บริการแทนได้ เพราะต้องผลิตและบริโภคในเวลาเดียวกัน ทำให้การขายบริการอยู่ในวงจำกัดในเรื่องของเวลา

3. ไม่แน่นอน (Variability) ลักษณะของการบริการไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับผู้ขายบริการ เป็นใครจะให้บริการเมื่อไร ที่ไหนและอย่างไร ดังนั้น ผู้ซื้อบริการจะต้องรู้ถึงความไม่แน่นอนในการบริการ และสอบถามผู้อื่นก่อนที่จะเลือกรับบริการ ในแง่ของผู้ขายบริการจะต้องมีการควบคุมคุณภาพ ทำได้ 2 ขั้นตอน คือ

3.1 ตรวจสอบ คัดเลือก และฝึกอบรมพนักงานที่ให้บริการ รวมทั้งมนุษยสัมพันธ์ของพนักงานที่ให้บริการ

3.2 ต้องสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า โดยเน้นการใช้การรับฟังคำแนะนำ และข้อเสนอแนะของลูกค้า การสำรวจข้อมูลของลูกค้า และการเปรียบเทียบทำให้ได้รับข้อมูล เพื่อการแก้ไขปรับปรุงให้ดีขึ้น

4. ไม่สามารถเก็บไว้ได้ (Perish ability) บริการไม่สามารถผลิตและเก็บไว้ได้เหมือนสินค้าอื่นถ้าความต้องการมีสม่ำเสมอ การให้บริการก็จะไม่มีปัญหา แต่ถ้าลักษณะความต้องการไม่แน่นอน จะทำให้เกิดปัญหา คือบริการไม่ทันหรือไม่มีลูกค้า

กลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจบริการ

ธุรกิจที่ให้บริการจะใช้ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) หรือ 4Ps เช่นเดียวกับสินค้าซึ่งประกอบด้วย

1. ผลิตภัณฑ์ (Product) คือ ห้องพักและสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ
2. ราคา (Price) คือ ราคาเช่าห้องพักรายวัน หรือรายเดือน และสิ่งอำนวยความสะดวกอื่น ๆ

3. การจัดจำหน่าย (Place) ผ่านทางเว็บไซต์ ตัวแทนจำหน่าย พนักงานขาย หรือผู้สนใจ เข้ามาติดต่อเองโดยตรง

4. การส่งเสริมการตลาด (Promotion) การประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บการท่องเที่ยวต่าง นอกจากนั้นแล้วยังต้องอาศัยเครื่องมืออื่น ๆ เพิ่มเติม ประกอบด้วย

5. บุคคล (People) หรือ พนักงาน (Employee) ซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือก (Selection) การฝึกอบรม (Training) การจูงใจ (Motivation) เพื่อให้สามารถสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้ แตกต่างจากคู่แข่ง พนักงานต้องมีความสามารถทางด้านภาษาต่างประเทศ มีทัศนคติที่ดี สามารถตอบสนองลูกค้าได้เป็นอย่างดี มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีความคิดริเริ่ม มีความสามารถในการแก้ปัญหา เฉพาะหน้าได้เป็นอย่างดี

6. ต้องมีการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี โดยพยายามสร้างคุณภาพโดยรวม (Total Quality Management (TQM))

7. มีกระบวนการ (Process) เพื่อส่งมอบคุณภาพในการให้บริการกับลูกค้าอย่างรวดเร็ว และประทับใจ (Customer Satisfaction)

รูปแบบกลยุทธ์ 3 ประการในธุรกิจการให้บริการ (Three Types of Marketing Strategy in the Service Business)

การตลาดธุรกิจบริการต้องใช้เครื่องมือทั้งการตลาดภายใน (Internal Marketing) ซึ่งบริษัทต้องอาศัยพนักงานเข้าช่วย และต้องอาศัยการตลาดภายนอก (External Marketing) โดยการสื่อสารกับลูกค้าและการตลาดที่สัมพันธ์กันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (Interactive Marketing) โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. การตลาดภายใน (Internal Marketing) การตลาดภายในบริษัทจะรวมถึงการฝึกอบรมและการจูงใจพนักงานขายบริการ ในการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า รวมถึงพนักงานที่ให้การสนับสนุนการให้บริการ โดยให้เกิดการทำงานร่วมกันเป็นทีม เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

2. การตลาดภายนอก (External Marketing) เป็นการใช้อุปกรณ์ทางการตลาดเพื่อให้บริการลูกค้าในการจัดเตรียมการให้บริการ การกำหนดราคา การจัดจำหน่าย และการให้บริการแก่ลูกค้า

3. การตลาดที่มีลักษณะสัมพันธ์กันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย (Interactive Marketing) หมายถึง การสร้างคุณภาพบริการให้เป็นที่เชื่อถือ เกิดขึ้นในขณะที่ผู้ขายให้บริการกับลูกค้า ลูกค้าจะ

ยอมรับหรือไม่ขึ้นอยู่กับความพึงพอใจของลูกค้า ลูกค้าจะพิจารณาคุณภาพของการให้บริการโดยพิจารณาจากด้านต่าง ๆ ดังนี้

- 3.1 คุณภาพด้านเทคนิค (Technical Quality) เช่น วิธีการซ่อมแซม วิธีการซ่อมรถ
- 3.2 คุณภาพด้านหน้าที่ (Functional Quality) เช่น มีความรู้ด้านการว่าความ
- 3.3 คุณภาพบริการที่ลูกค้าสามารถประเมินได้ก่อนซื้อ (Search Qualities) เช่น ใบประกาศเกียรติคุณ หรือโลโก้แสดงความสามารถในการให้บริการ
- 3.4 คุณภาพด้านประสบการณ์ (Experience Qualities) คือ ลักษณะบริการที่ลูกค้าสามารถประเมินได้หลังจากการซื้อบริการ เช่น ผลของการผ่าตัดตกแต่งบาดแผล
- 3.5 คุณภาพความเชื่อถือได้ว่าเป็นจริง (Credence Qualities) คือ ลักษณะบริการที่ผู้ซื้อยากที่จะประเมิน แม้จะได้ใช้บริการแล้วก็ตาม เป็นความรู้สึกที่ลูกค้าประเมินคุณภาพความเชื่อถือว่าได้รับ

งานที่สำคัญของธุรกิจการให้บริการมี 3 ประการ คือ

1. ความแตกต่างจากคู่แข่ง (Competitive Differentiation)
2. คุณภาพการให้บริการ (Service Quality)
3. ประสิทธิภาพการให้บริการ (Productivity)

การบริหารความแตกต่างทางการแข่งขัน

การบริหารความแตกต่างทางการแข่งขัน (Managing Competitive Differentiation) งานการตลาดของผู้ขายบริการ จะต้องทำให้ผลิตภัณฑ์แตกต่างจากคู่แข่ง เป็นการลำบากที่จะสร้างให้เห็นข้อแตกต่างของบริการอย่างเด่นชัดในความรู้สึกของลูกค้า การพัฒนาคุณภาพ การให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง สามารถทำได้ในลักษณะต่าง ๆ ดังนี้

1. คุณภาพการให้บริการ (Service Quality) สิ่งสำคัญหนึ่งในการสร้างความแตกต่างของธุรกิจการให้บริการ คือ การรักษาระดับการให้บริการที่เหนือกว่าคู่แข่ง โดยเสนอคุณภาพการให้บริการตามความคาดหวังของลูกค้า ข้อมูลต่าง ๆ เกี่ยวกับคุณภาพการให้บริการที่ลูกค้าต้องการได้จากประสบการณ์ในอดีต จากการพูดปากต่อปาก จากการโฆษณา ลูกค้าจะพอใจถ้าเขาได้รับในสิ่งที่เขาต้องการ (What) เมื่อเขามีความต้องการ (When) ณ สถานที่ที่เขาต้องการ (Where) ในรูปแบบที่ต้องการ (How) นักการตลาดต้องทำการวิจัยเพื่อให้ทราบถึงเกณฑ์การตัดสินใจซื้อบริการของลูกค้าโดยทั่วไป ไม่ว่าจะธุรกิจแบบใดก็ตาม ลูกค้าจะใช้เกณฑ์ต่อไปนี้ พิจารณาถึงคุณภาพของการให้บริการ

1.1 บริการที่นำเสนอ (Offer) โดยพิจารณาจากความคาดหวังของลูกค้า ซึ่งประกอบด้วย 2 ประการ คือ (1) การให้บริการพื้นฐานเป็นชุด (Primary Service Package) ได้แก่ สิ่งที่ถูกคาดว่าจะได้รับจากกิจการ (2) ลักษณะการให้บริการเสริม (Secondary Service Features) ได้แก่ บริการที่กิจการที่เพิ่มเติมให้ออกเหนือจากบริการพื้นฐานทั่วไป

1.2 การส่งมอบบริการ (Delivery) ที่มีคุณภาพอย่างสม่ำเสมอได้เหนือกว่าคู่แข่งขึ้น โดยการตอบสนองความคาดหวัง ในคุณภาพการให้บริการของผู้บริโภค ความคาดหวังเกิดจากประสบการณ์ในอดีต คำพูด การโฆษณาของธุรกิจ ลูกค้าเลือกธุรกิจให้บริการโดยถือเกณฑ์ภายหลังจากการรับบริการ โดยจะเปรียบเทียบบริการที่รับรู้กับบริการที่คาดหวัง ถ้าบริการที่รับรู้ต่ำกว่าบริการที่คาดหวังไว้ ลูกค้าจะไม่สนใจ ถ้าบริการที่รับรู้สูงกว่าความคาดหวัง ลูกค้าจะใช้บริการนั้นซ้ำ

1.3 ภาพลักษณ์ (Image) การสร้างภาพลักษณ์สำหรับบริษัทที่ให้บริการโดยอาศัยสัญลักษณ์ (Symbols) ตราสินค้า (Brand) โดยอาศัยเครื่องมือการโฆษณาและประชาสัมพันธ์และการสื่อสารการตลาดอื่น ๆ

1.4 ลักษณะด้านนวัตกรรม (Innovative Features) เป็นการเสนอบริการในลักษณะที่มีแนวคิดริเริ่มแตกต่างจากบริการของคู่แข่งขึ้นทั่วไป นอกจากนี้ เรายังสามารถสร้างความแตกต่างในด้านภาพลักษณ์จากสัญลักษณ์และตราสินค้าได้อีกด้วย

2. โมเดลคุณภาพของการบริการ (Service-Quality Model) (Parasuraman, Zeithaml and Berry, 1985: 44-52) ได้กำหนดโมเดลคุณภาพการให้บริการซึ่งเน้นความต้องการที่สำคัญโดยเน้นการส่งมอบคุณภาพการให้บริการที่คาดหวัง ซึ่งเป็นสาเหตุให้การส่งมอบบริการไม่ประสบความสำเร็จ ซึ่งแสดงช่องว่าง 5 ประการ ดังนี้

2.1 ช่องว่างระหว่างความคาดหวังของผู้บริโภคและการรับรู้ในการจัดการของผู้บริโภค (Gap between Consumer Expectation and Management Perception) ถ้าฝ่ายจัดการไม่สามารถสร้างการรับรู้ที่ลูกค้าคาดหวังไว้ก็จะเกิดช่องว่างนี้ขึ้น

2.2 ช่องว่างระหว่างการรับรู้จากการจัดการและลักษณะคุณภาพการให้บริการ (Gap between Management Perception and Service-Quality Specifications) ฝ่ายจัดการอาจจะแก้ไขความต้องการของลูกค้าที่รับรู้ แต่ไม่ได้กำหนดมาตรฐานการทำงานเฉพาะอย่าง

2.3 ช่องว่างระหว่างลักษณะคุณภาพการให้บริการและการส่งมอบบริการ (Gap between Service-Quality Specifications and Service Delivery) พนักงานที่ไม่ได้รับการฝึกอบรมจะไม่สามารถทำงานให้สอดคล้องกับมาตรฐาน ทำให้เกิดความขัดแย้งกับมาตรฐาน

2.4 ช่องว่างระหว่างการส่งมอบบริการและการติดต่อสื่อสารภายนอก (Gap between Service Deliver and External Communications) ความคาดหวังของผู้บริโภคได้รับผลกระทบจากตัวแทนและการโฆษณาของบริษัท

2.5 ช่องว่างระหว่างบริการที่รับรู้และบริการที่คาดหวัง (Gap between Perceived Service and Expected Service) ช่องว่างนี้ เกิดขึ้นเมื่อผู้บริโภคได้วัดการทำงานของบริษัทและไม่เป็นไปตามความคาดหวังคุณภาพการให้บริการ (Service Quality) จะมีลักษณะดังนี้

1. การเข้าถึงลูกค้า (Access) บริการที่ให้กับลูกค้าต้องอำนวยความสะดวกในด้านเวลา สถานที่แก่ลูกค้า คือ ไม่ให้ลูกค้าต้องคอยนาน ท่าเลที่ตั้งเหมาะสม เพื่อแสดงถึงความสามารถของการเข้าถึงลูกค้า

2. การติดต่อสื่อสาร (Communication) มีการสื่อสารอย่างถูกต้อง โดยใช้ภาษาที่ลูกค้าเข้าใจง่าย

3. ความสามารถ (Competence) บุคลากรที่ให้บริการต้องมีความรู้ มีความชำนาญ ความสามารถในงาน

4. ความมีน้ำใจ (Courtesy) บุคลากรต้องมีมนุษยสัมพันธ์ มีความเป็นกันเอง มีวิจรรณญาณ

5. ความน่าเชื่อถือ (Credibility) บริษัทและบุคลากรต้องสามารถสร้างความเชื่อมั่นและความไว้วางใจในบริการ โดยเสนอบริการที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า

6. ความไว้วางใจ (Reliability) บริการที่ให้กับลูกค้าต้องมีความสม่ำเสมอและถูกต้อง

7. การตอบสนองลูกค้า (Responsiveness) พนักงานจะต้องให้บริการและแก้ปัญหาแก่ลูกค้าอย่างรวดเร็วตามที่ลูกค้าต้องการ

8. ความปลอดภัย (Security) บริการที่ให้ต้องปราศจากอันตราย ความเสี่ยงและปัญหาต่างๆ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

9. การสร้างบริการให้เป็นที่รู้จัก (Tangible) บริการที่ลูกค้าได้รับจะทำให้เขาสามารถคาดคะเนถึงคุณภาพบริการดังกล่าวได้

10. การเข้าใจและรู้จักลูกค้า (Understanding/ Knowing Customer) พนักงานต้องพยายามเข้าใจถึงความต้องการของลูกค้าและให้ความสนใจตอบสนองความต้องการดังกล่าว

ปัจจัยกำหนดคุณภาพการให้บริการ (Service Quality หรือ SERQUAL) จากลักษณะของคุณภาพการให้บริการ 10 ประการ สามารถสรุปเป็นปัจจัยกำหนดคุณภาพการให้บริการได้ 5 ประการ ดังนี้

1. ความเชื่อถือได้ (Reliability) เป็นความสามารถที่จะดำเนินการให้บริการตามที่สัญญาไว้อย่างมีคุณภาพและถูกต้องแม่นยำ
2. การตอบสนองอย่างรวดเร็ว (Responsiveness) เป็นความเต็มใจที่จะช่วยเหลือและให้บริการแก่ผู้ใช้บริการหรือลูกค้าอย่างทันท่วงที
3. ความมั่นใจได้ (Assurance) เป็นการแสดงถึงความรู้และมนุษยสัมพันธ์ของผู้ให้บริการที่ทำให้ผู้ใช้บริการมีความเชื่อมั่นในบริการที่ได้รับ
4. การเข้าถึงจิตใจ (Empathy) เป็นการดูแลเอาใจใส่และความสนใจที่ผู้ให้บริการมีต่อผู้ใช้บริการ
5. ลักษณะทางกายภาพ (Tangibles) เป็นลักษณะที่ปรากฏให้เห็น หรือสิ่งที่สามารถจับต้องได้ เช่น วัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือ อาคารสถานที่ บุคคล

องค์ประกอบที่มีผลต่อความพึงพอใจในการให้บริการที่สำคัญมี 5 ประการ (John D.Millett, 1947: 397-400)

1. การให้บริการอย่างเสมอภาค (Equitable Service) หมายถึง ความยุติธรรมในการบริหารงานของรัฐที่มีฐานคิดที่ว่าคนทุกคนเท่าเทียมกัน ดังนั้น ประชาชนทุกคนจะได้รับการปฏิบัติอย่างเท่าเทียมกัน ในแง่ของกฎหมาย ไม่มีการแบ่งแยกกีดกันในการบริการ ประชาชนจะได้รับการปฏิบัติในฐานะที่เป็นปัจเจกบุคคลที่ใช้มาตรฐานการให้บริการเดียวกัน
2. การให้บริการอย่างทันเวลา (Timely Service) หมายถึง ในการบริหารจะต้องมองว่าการให้บริการสาธารณะจะต้องตรงเวลา ผลการปฏิบัติงานของหน่วยงานภาครัฐ จะถือว่าไม่มีประสิทธิผลเลย ถ้าไม่มีการตรงเวลาซึ่งจะสร้างความไม่พึงพอใจแก่ประชาชน
3. การให้บริการอย่างเพียงพอ (Ample Service) หมายถึง การให้บริการสาธารณะต้องมีลักษณะมีจำนวนการให้บริการและสถานที่ให้บริการอย่างเหมาะสม (The Right Quantity at the Geographical) ความเสมอภาคหรือการตรงเวลาจะไม่มี ความหมายเลย ถ้ามีจำนวนการให้บริการที่ไม่เพียงพอ และสถานที่ตั้งที่ให้บริการสร้างความไม่ยุติธรรมให้เกิดขึ้นแก่ผู้รับบริการ
4. การให้บริการอย่างต่อเนื่อง (Continuous Service) หมายถึง การให้บริการสาธารณะที่เป็นไปอย่างสม่ำเสมอ โดยยึดประโยชน์ของสาธารณะเป็นหลัก ไม่ใช่ยึดความพอใจของหน่วยงานที่ให้บริการว่าจะให้หรือหยุดเมื่อใดก็ได้
5. การให้บริการอย่างก้าวหน้า (Progressive Service) หมายถึง การให้บริการสาธารณะที่มีการปรับปรุงคุณภาพและผลการปฏิบัติงาน กล่าวอีกนัยหนึ่งคือ การเพิ่มประสิทธิภาพหรือความสามารถที่จะทำหน้าที่ได้มากขึ้นโดยใช้ทรัพยากรเท่าเดิม

จากแนวคิดและทฤษฎีด้านการบริการที่กล่าวมา ผู้วิจัยจะนำแนวคิดมาประยุกต์ใช้กับการการดำเนินธุรกิจการให้บริการ โดยมุ่งเน้นหัวใจของการทำธุรกิจห้องพัก คือ สะอาด สะดวก และปลอดภัย ทำให้ลูกค้าได้รับรู้ถึงความรู้สึกที่แตกต่างจากคู่แข่ง การบริหารองค์กรและบุคลากรเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดี ที่ยืนยาวกับลูกค้า อีกทั้งเพื่อที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างเหนือความคาดหมาย

ผู้วิจัยจะใช้กลยุทธ์การตลาดสำหรับธุรกิจให้บริการ และการสร้างคุณภาพการบริการ มาใช้ในการสร้างแบบสอบถาม เพื่อใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยที่ใช้พิจารณาเช่าห้องพักอาศัยในปัจจุบันของผู้พักอาศัยที่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อนำข้อมูลที่ได้ ไปใช้ในการกำหนดกลยุทธ์การตลาดต่อไป

3. การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

3.1 ความหมายและการศึกษาความเป็นไปได้

การศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) มีผู้ให้ความหมายไว้ ดังนี้

ประสิทธิ์ ดงยิ่งศิริ (2544: 100) สรุปความหมายของการศึกษาความเป็นไปได้ว่า เป็นการศึกษาและจัดทำเอกสารที่ประกอบไปด้วยข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นซึ่งแสดงถึงเหตุผลสนับสนุน (Justification) ความถูกต้องสมบูรณ์ (Soundness) ของโครงการ เพื่อให้ได้มาซึ่งโครงการที่ดี โดยโครงการที่ดีจะได้แก่ โครงการที่สามารถนำไปปฏิบัติแล้วจะให้ผลประโยชน์ตอบแทนคุ้มค่างับการลงทุน

จันทนา จันทโร และศิริจันทร์ ทองประเสริฐ (2540: 2) ได้ให้ความหมายของการศึกษาความเป็นไปได้ว่า เป็นการศึกษาเพื่อต้องการทราบผลที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการนั้น โดยพิจารณาจากการศึกษาด้านการตลาด วิศวกรรม และการเงินของโครงการเป็นหลัก ทั้งนี้ เพื่อช่วยประกอบการตัดสินใจของผู้ลงทุนที่คิดจะลงทุนในโครงการนั้น ๆ ในการศึกษาดังกล่าวจะต้องบอกรายละเอียดและวิเคราะห์สิ่งที่เป็นที่เกี่ยวเนื่องกับการผลิต รวมทั้งทางเลือกอื่น ๆ ของการผลิตด้วย นอกจากนี้จะต้องระบุกำลังการผลิตและสถานที่ตั้งของโครงการที่เหมาะสม การใช้เทคโนโลยีในการผลิตแบบใด มีค่าใช้จ่ายในการลงทุนและดำเนินการเพียงไร ทั้งนี้เพื่อให้ได้ผลตอบแทนการลงทุนให้มากที่สุด

ไพบุลย์ อ่อนมั่ง (2541: 27) ได้สรุปความหมายของการศึกษาความเป็นไปได้ว่า เป็นการศึกษาข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นต่อโครงการนั้น ๆ ก่อนเริ่มดำเนินโครงการ เพื่อประกอบการพิจารณาตัดสินใจว่าแผนหรือโครงการจะนำไปปฏิบัติได้หรือไม่ โดยวิธีใด และหาทางเลือกที่

เหมาะสมให้แผนดำเนินการตามจุดมุ่งหมายได้ โดยมีอุปสรรคน้อยที่สุดภายใต้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด

ดังนั้น จึงสรุปได้ว่า การศึกษาความเป็นไปได้ หมายถึง การศึกษาข้อมูล แนวคิด วิธีการดำเนินโครงการแผนธุรกิจ ปัจจัยด้านต่าง ๆ ที่มีผลกระทบต่อแผนธุรกิจของโครงการ ประกอบด้วยปัจจัยภายนอก และปัจจัยภายใน เป็นการศึกษาด้านการตลาด ด้านการเงิน ด้านเทคโนโลยี ด้านการปฏิบัติการ ด้านสังคม การเมือง และรวมทั้งด้านอื่น ๆ ที่มีความเกี่ยวข้องกับแผนธุรกิจของโครงการ

ทั้งนี้ เพื่อใช้เป็นแนวทางประกอบการพิจารณาก่อนตัดสินใจลงทุนในโครงการ เพื่อที่จะสามารถจัดสรรทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประสิทธิภาพ และมีประสิทธิผลคุ้มค่ากับเงินที่ได้ลงทุนไป ทั้งยังเพื่อผลการดำเนินธุรกิจตามแผนธุรกิจของโครงการที่จัดทำขึ้นให้เกิดผลประโยชน์ตอบแทนทางด้านการเงินธุรกิจซึ่งจะสามารถสร้างความมั่งคั่งสูงสุดให้เกิดขึ้นกับกิจกรรมต่อไปได้ในที่สุด

3.2 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

การตัดสินใจว่าจะลงทุนหรือดำเนินงานตามโครงการที่กำลังพิจารณาอยู่นั้น จำเป็นจะต้องอาศัยข้อมูลพื้นฐานที่เพียงพอเพื่อช่วยในการตัดสินใจ เพื่อช่วยในด้านการจัดสรรทรัพยากรไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น ก่อนการตัดสินใจลงทุนในโครงการใดก็ตาม จึงต้องมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการในด้านต่าง ๆ เสียก่อน ซึ่งจะประกอบด้วยรายละเอียด ดังต่อไปนี้ (ประสิทธิ์ ตงยิ่งศิริ, 2544: 100-101)

3.2.1 ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดหรืออุปสงค์ (Market or Demand feasibility)

ความเป็นไปได้ด้านการตลาดหรืออุปสงค์ เป็นการพิจารณาความต้องการของตลาดหรือผู้ที่เป็กลุ่มเป้าหมายของโครงการ หรือผู้รับบริการที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์/บริการของโครงการ โดยพิจารณาประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

3.2.1.1 ผลิตภัณฑ์/บริการที่โครงการก่อให้เกิดขึ้นจะสนองความต้องการของผู้ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายของโครงการได้หรือไม่

3.2.1.2 การเปลี่ยนแปลงของความต้องการที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์/บริการของโครงการ มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นหรือลดลงในอัตรามากน้อยเพียงใด

3.2.1.3 ความสามารถของโครงการที่จะสร้างผลิตภัณฑ์/บริการ เพื่อสนองความต้องการของผู้ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหรือผู้รับบริการ

3.2.1.4 กลวิธีทางการตลาดในสภาวะการแข่งขัน รวมทั้งสภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมืองวัฒนธรรม ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี ข้อจำกัดด้านกฎหมาย ทรัพยากรธรรมชาติที่อาจกระทบต่อความต้องการที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์/บริการของโครงการ (มยุรี อนุমানราชชน, 2543: 40-41)

โดยการวิเคราะห์โครงการจะต้องเริ่มด้วย การจัดเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลในอดีตในด้านราคาและปริมาณของผลิตภัณฑ์/บริการชนิดนั้น ก็พอจะทำให้ทราบได้ว่าขนาดอุปสงค์เป็นเช่นไร หลังจากนั้นก็ทำการคาดคะเนขนาดอุปสงค์ทั้งหมดของผลิตภัณฑ์/บริการนั้น แล้วคาดคะเนปริมาณการขายที่คาดว่าจะขายได้ โดยอาจใช้วิธีคาดคะเนโดยอาศัยแนวโน้มในอดีต และการคาดคะเนโดยอาศัยแบบจำลองทางเศรษฐมิติ อันเป็นการคาดคะเนจากปัจจัยต่าง ๆ ที่มีความสัมพันธ์กับอุปสงค์ของผลิตภัณฑ์/บริการชนิดนั้น

นอกจากนี้ต้องพิจารณาคู่แข่งขันที่มีอยู่เดิมทั้งในปริมาณการผลิต คุณภาพ สถานที่ตั้ง ราคา และต้นทุน เพื่อพิจารณาว่าคุณภาพผลิตภัณฑ์/บริการของโครงการเป็นอย่างไร ดีกว่าคู่แข่งหรือไม่ และต้นทุนการผลิตสูงหรือต่ำกว่า เพื่อจะได้พิจารณาหาทางปรับปรุงให้สามารถทำการแข่งขันได้(ประสิทธิ์ ดงยิ่งศิริ, 2544: 102-103)

3.2.2 ความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial feasibility)

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด ทำให้กิจการทราบถึงโอกาสของยอดขายที่จะได้รับ และการศึกษาความเป็นไปได้ทางเทคนิค ทำให้ทราบถึงต้นทุนค่าใช้จ่าย ซึ่งข้อมูลทั้งสองด้านนำมาใช้ในการศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial Feasibility Analysis) ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ด้านการเงิน โดยการนำข้อมูลที่ได้อจากการวิเคราะห์ด้านการตลาด และการวิเคราะห์ด้านเทคนิคมาใช้ในการวิเคราะห์ เพื่อการวางแผนด้านการเงินของธุรกิจให้ทราบถึงจำนวนเงินลงทุนที่ต้องใช้ในการดำเนินการโครงการ ว่ามีค่าใช้จ่ายในการลงทุนอะไรบ้าง เช่น ค่าก่อสร้างโรงงาน ค่าเครื่องจักรอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ค่าแรงงาน เป็นต้น นอกจากนี้ การวิเคราะห์ด้านการเงินยังเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน ระยะเวลาคืนทุน การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน การกำหนดราคาขาย จำนวนยอดขาย ค่าใช้จ่าย และกำไรที่คาดว่าจะได้รับ เพื่อใช้ในการตัดสินใจว่าควรลงทุนในโครงการที่สนใจหรือไม่

4. การประมาณการด้านการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการเป็นกิจกรรมที่ต้องทำล่วงหน้าก่อนที่โครงการจะเกิดขึ้นจริง ดังนั้นต้องมีการประมาณการด้านการเงินของโครงการ ซึ่งก็คือการประมาณการค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนที่จะได้รับจากการทำโครงการนั้นๆ ว่าเป็นจำนวนเงินเท่าใด และเป็น

ระยะเวลาที่ปีการประมาณค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนของโครงการเป็นข้อมูลสำคัญที่จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์ด้านการเงิน ช่วยในการตัดสินใจว่าโครงการดังกล่าวควรจะลงทุนหรือไม่ ถ้ามีการประมาณการค่าใช้จ่ายต่ำกว่าที่ควรจะเป็น หรือประมาณการผลตอบแทนที่สูงกว่าที่ควรจะเป็น หากตัดสินใจลงทุนไปแล้ว จะเกิดความเสียหายขึ้นได้ ดังนั้นควรต้องใช้ความระมัดระวังในการประมาณการด้านการเงินเป็นอย่างยิ่ง(ฐาปนา ฉิ้นไพศาล และอัจฉรา ชีวะตระกูลกิจ, 2542 : 7-1)

ค่าใช้จ่ายของโครงการ

ค่าใช้จ่ายของโครงการ อาจแบ่งได้เป็น 2 ลักษณะ คือ (1) ค่าใช้จ่ายที่มีตัวตน (Tangible Costs) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่สามารถคิดเป็นมูลค่าหรือตัวเงินได้ และ (2) ค่าใช้จ่ายที่ไม่มีตัวตน (Intangible Costs) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถคิดออกมาเป็นมูลค่าหรือตัวเงินได้ ค่าใช้จ่ายที่มีตัวตน ยังสามารถแบ่งตามหน้าที่ได้เป็น 2 ประเภท คือ ค่าใช้จ่ายลงทุน (Investment Costs) และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operation Costs)

ค่าใช้จ่ายในการลงทุน หมายถึง มูลค่าของทรัพยากรที่ใช้ไปเพื่อเป็นฐานหรือสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกในการผลิตหรือให้บริการ หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า เงินลงทุนในโครงการ โดยทั่วไปจะประกอบด้วย

1.เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ที่มีอายุการใช้งานมากกว่า 1ปี และโครงการจำเป็นต้องใช้ในการดำเนินงาน ได้แก่

1.1 ที่ดินและค่าพัฒนาที่ดิน เช่น ค่าถมดิน ค่าทำถนน ค่าติดตั้งเสาไฟฟ้า และค่าทำรั้ว เป็นต้น

1.2 อาคารและสิ่งก่อสร้างอื่นๆ เช่น ค่าอาคาร ซึ่งรวมถึงค่าติดตั้งระบบไฟฟ้า น้ำประปา โทรศัพท์ เป็นต้น

1.3 เครื่องจักรและอุปกรณ์ เช่น ค่าเครื่องจักร เครื่องมือ และอุปกรณ์ในการผลิต เป็นต้น

2.ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนับตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงวันที่เริ่มดำเนินการผลิตหรือให้บริการ แต่ถ้ากรณีเป็นโครงการขายกิจการ จะหมายถึงค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นตั้งแต่เริ่มโครงการจนถึงวันที่รายได้ส่วนเพิ่มจากการขายกิจการ ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานโดยทั่วไป ได้แก่ เงินเดือนผู้บริหารและเจ้าหน้าที่โครงการ ค่าเดินทาง ค่าเช่าสำนักงาน ค่าธรรมเนียมในการขออนุญาตตั้งกิจการ ค่าใช้จ่ายในการติดต่อขอกู้เงิน ค่าฝึกอบรมพนักงาน ค่าโฆษณาประชาสัมพันธ์โครงการ เป็นต้น

3. **เงินทุนหมุนเวียน** หมายถึง เงินทุนหมุนเวียนสุทธิที่จำเป็นต้องใช้ในการดำเนินโครงการซึ่งหาได้จากสินทรัพย์หมุนเวียนลบด้วยหนี้สินหมุนเวียน ซึ่งโดยปกติโครงการจะต้องเตรียมเงินทุนหมุนเวียนนี้ไว้ นอกเหนือจากค่าใช้จ่ายลงทุนประเภทอื่น ทั้งนี้เพื่อความราบรื่นในการดำเนินงานอย่างไรก็ตามเมื่อโครงการสิ้นสุดลง เงินทุนหมุนเวียนนี้จะกลับคืนมาเป็นผลตอบแทนในปีสุดท้ายของโครงการ เนื่องจากเงินที่ลงทุนไปเป็นเงินหมุนเวียนไม่ได้จ่ายแล้วจ่ายเลย แต่ใช้หมุนเวียนอยู่ในโครงการ ดังนั้นเมื่อสิ้นสุดโครงการจึงได้รับกลับคืนมานั่นเอง

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน หมายถึง มูลค่าของทรัพยากรที่ใช้ไปเพื่อดำเนินงานของโครงการ หรืออีกนัยหนึ่งก็คือ จำนวนเงินที่โครงการจ่ายออกไปเพื่อการดำเนินงานตามปกติของโครงการนั่นเอง ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน โดยทั่วไปประกอบด้วย 2 ประเภท คือ

1. ค่าใช้จ่ายในการผลิต หรือต้นทุนการผลิต หมายถึง ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกี่ยวกับการผลิตสินค้าหรือการให้บริการ ประกอบด้วย

1.1 ค่าวัตถุดิบทางตรง ได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้เป็นส่วนสำคัญของการผลิตสินค้าหรือการให้บริการ

1.2 ค่าแรงงานทางตรง ได้แก่ ต้นทุนแรงงานที่ใช้โดยตรงในการผลิตสินค้าหรือการให้บริการ

1.3 ค่าใช้จ่ายในการผลิต ได้แก่ ต้นทุนการผลิตทั้งหมดที่จำเป็นต้องใช้ นอกเหนือจากวัตถุดิบทางตรง และค่าแรงงานทางตรง เช่น ค่าวัตถุดิบทางอ้อม ค่าแรงงานทางอ้อม ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้าโรงงาน ค่าเสื่อมราคา เป็นต้น

ขั้นตอนการประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ

การประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ ประกอบด้วย 3 ขั้นตอน ดังนี้

1. ระบุรายการและปริมาณค่าใช้จ่าย

2. ตีราคาค่าใช้จ่าย

3. รวมค่าใช้จ่ายเป็นรายปี

ขั้นตอนที่ 1 : ระบุรายการและปริมาณค่าใช้จ่าย เนื่องจากค่าใช้จ่ายโครงการก็คือ มูลค่าของปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรที่โครงการใช้ไป ดังนั้น การประมาณค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของโครงการ จึงควรเริ่มต้นจากการระบุว่าถ้ามีการลงทุนก่อสร้างตามแผนงานโครงการแล้ว จะต้องมียปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรอะไรบ้าง และในปริมาณมากน้อยเพียงใด และหลังจากพยายามระบุค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องในทุกประเภทออกมาได้แล้ว จากนั้นก็ให้ทำการจัดประเภทค่าใช้จ่ายออกเป็นหมวดหมู่ เช่น ค่าที่ดิน ค่าอาคารและสิ่งก่อสร้าง ค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์ เป็นต้น อย่างไรก็ตามในทางปฏิบัติก่อนที่จะมีการระบุรายการและปริมาณค่าใช้จ่ายของโครงการที่จะทำ จะต้องมี

การศึกษาถึงความเป็นไปได้ทางด้านต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องมาพอสมควรแล้ว เช่น การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด ด้านเทคนิค รวมถึงการสำรวจ ออกแบบ และกำหนดขนาดการผลิตมาก่อนแล้ว ดังนั้นโดยทั่วไป การระบุค่าใช้จ่ายของโครงการจึงทำได้ไม่มากนัก เพราะเจ้าหน้าที่ทางเทคนิคหรือวิศวกรจะเป็นผู้ให้คำตอบสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ได้เป็นอย่างดี

ขั้นตอนที่ 2 : ตีราคาค่าใช้จ่าย คือ การนำราคาที่เหมาะสมมาตีค่ารายการค่าใช้จ่ายที่ระบุไว้แล้วในขั้นตอนที่ 1 ทั้งนี้ เพื่อจะได้ประมาณการรายการค่าใช้จ่ายที่ระบุให้เป็นตัวเงิน เนื่องจากปัจจัยการผลิตหรือทรัพยากรที่จะใช้ในโครงการมีหน่วยไม่เหมือนกัน เช่น ที่ดินมีหน่วยเป็นไร่ แรงงานมีหน่วยเป็นคนหรือชั่วโมง ยานพาหนะมีหน่วยเป็นคัน เป็นต้น การตีราคาค่าใช้จ่ายจะต้องมีการกำหนดราคาที่ใช้ในการตีค่าที่เหมาะสม เพราะหากมีการใช้ราคาที่ไม่เหมาะสม อาจนำไปสู่ความผิดพลาดในการประเมินค่าโครงการในที่สุด อย่างไรก็ตาม ราคาที่อาจนำมาใช้ได้มี 2 ชนิด คือ ราคาตลาด (Market Price) และราคาเงา (Shadow Price)

ราคาตลาด (Market Price) หมายถึง ราคาที่กำหนดขึ้นโดยเปิดเผย ซึ่งสามารถสังเกตได้จากการซื้อขายจริงในตลาด ราคาตลาดจะเป็นราคาจริง (Actual Price) ของปัจจัยการผลิตที่มีการซื้อขายกัน ภายใต้ระบบการแลกเปลี่ยนตามปกติ ราคาตลาดจึงสามารถนำมาใช้ในการตีราคาปัจจัยการผลิตของโครงการได้ และเพื่อให้ได้มาซึ่งราคาตลาดดังกล่าว ผู้วิเคราะห์โครงการอาจใช้วิธีสอบถามราคาปัจจัยการผลิตที่ต้องการจากแหล่งข้อมูลต่าง ๆ ซึ่งอาจจะเป็นผู้ค้าส่งหรือผู้ค้าปลีก หรือผู้ขายปัจจัยการผลิตนั้น ๆ ส่วนถ้าเป็นค่าใช้จ่ายประเภทค่าก่อสร้าง ก็อาจสอบถามจากผู้รับเหมา หรือราคาที่วิศวกรประมาณการไว้ เป็นต้น อนึ่ง ข้อพึงสังเกตว่าราคาตลาดที่จะนำมาใช้ในการคำนวณค่าใช้จ่ายของโครงการจะต้องเป็นราคาที่โครงการคาดว่าจะจ่ายจริง และต้องเป็นราคาที่ส่งถึงที่ตั้งโครงการและพร้อมใช้งาน

ราคาเงา (Shadow Price) หมายถึง ราคาที่ควรจะเป็นในระบบเศรษฐกิจที่มีดุลยภาพภายใต้เงื่อนไขของการแข่งขันที่สมบูรณ์ ราคาเงาเป็นราคาสมมติที่จะสะท้อนถึงค่าเสียโอกาสที่แท้จริงของปัจจัยการผลิต ราคาเงาจึงเป็นแนวคิดในทางเศรษฐศาสตร์

ขั้นตอนที่ 3 : รวมค่าใช้จ่ายเป็นรายปี การรวมค่าใช้จ่ายเป็นรายปี เป็นขั้นตอนสุดท้ายของการประมาณค่าใช้จ่ายของโครงการ ทั้งนี้เพื่อให้ผู้วิเคราะห์โครงการได้มองเห็นภาพรวมของค่าใช้จ่ายทั้งหมดของโครงการตลอดอายุของโครงการ ซึ่งตามปกติโครงการทุกประเภทส่วนใหญ่ มักจะมีการลงทุนมากในระยะเริ่มแรก เนื่องจากมีค่าซื้อที่ดิน ค่าก่อสร้าง ค่าเครื่องจักร และอุปกรณ์การผลิต เป็นต้น อย่างไรก็ตาม ยังมีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการดำเนินงานที่เกิดขึ้นในแต่ละปีเมื่อโครงการสร้างเสร็จแล้ว และเริ่มเปิดดำเนินการอีกด้วย เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าประกันภัย ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษา เงินเดือนผู้บริหาร เป็นต้น

ผลตอบแทนของโครงการ

ผลตอบแทนของโครงการ อาจแบ่งออกได้เป็น 2 ลักษณะ คือ (1) ผลตอบแทนที่มีตัวตน (Tangible Benefits) หมายถึง ผลตอบแทนที่สามารถคิดเป็นมูลค่าหรือตัวเงินได้ และ (2) ผลตอบแทนที่ไม่มีตัวตน (Intangible Benefits) หมายถึง ผลตอบแทนที่ไม่สามารถตีค่าเป็นเงินได้

ผลตอบแทนที่มีตัวตน ยังสามารถจำแนกออกได้เป็นผลตอบแทนทางตรง (Direct Benefits) และผลตอบแทนทางอ้อม (Indirect Benefits)

ผลตอบแทนทางตรง หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ผลตอบแทนขั้นต้น (Primary Benefits) ได้แก่ รายได้จากการขายสินค้าและบริการที่ผลิตได้โดยตรงจากโครงการ นอกจากนี้ ในบางโครงการยังอาจหมายถึง การลดลงในต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายอันเนื่องมาจากการทำโครงการนั้น เช่น โครงการแลกเปลี่ยนเครื่องจักรใหม่แทนเครื่องจักรเก่า ซึ่งจะประหยัดค่าใช้จ่ายในการผลิตต่อหน่วยให้ลดลง เป็นต้น

ผลตอบแทนทางอ้อม หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่า ผลตอบแทนขั้นรอง (Secondary Benefits) ได้แก่ มูลค่าที่เพิ่มขึ้นจากกิจการส่วนควบ หรือผลตอบแทนที่เกิดขึ้นภายนอกโครงการ เช่น โครงการฝึกอบรมพนักงาน ผลตอบแทนทางตรงที่ได้ คือ ทักษะที่คนงานได้รับซึ่งสามารถนำมาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต แต่เมื่อใดก็ตามที่คนงานย้ายไปทำงานที่อื่น กิจการที่รับคนงานไปก็จะได้ประโยชน์โดยไม่ต้องเสียค่าฝึกอบรม เป็นต้น

ขั้นตอนการประมาณการผลตอบแทนของโครงการ

การประมาณการผลตอบแทนของโครงการ ประกอบด้วย 3 ขั้นตอน ดังนี้

1. ระบุรายการและปริมาณผลตอบแทน
2. ตีราคาผลตอบแทน

ผลรวมผลประโยชน์สุทธิ ระดับปริญญาตรี

ขั้นตอนที่ 1 : ระบุรายการและปริมาณผลตอบแทน การประมาณการผลตอบแทนของโครงการ จะเริ่มต้นด้วยการระบุตัวผลตอบแทนทุกรายการที่คาดว่าจะเกิดขึ้นจากโครงการ ได้แก่ รายได้จากการขายสินค้าหรือบริการ ซึ่งเป็นผลได้โดยตรงของโครงการนั่นเอง และยังรวมถึงการประหยัดค่าใช้จ่าย อันเนื่องจากการมีโครงการนี้ด้วย

ขั้นตอนที่ 2 : ตีราคาผลตอบแทน โดยที่ผลตอบแทนของโครงการ ก็คือ รายได้หรือยอดขายที่ได้จากการขายสินค้าหรือบริการที่ผลิตได้จากโครงการ ผลตอบแทนของโครงการสามารถหาได้จากปริมาณขายคูณด้วยราคาขายต่อหน่วย ซึ่งราคาขายนี้ จะหมายถึง ราคาที่ได้รับจริง

จากการขายสินค้าหรือบริการที่ผลิตได้จากโครงการนั้น ๆ ส่วนปริมาณขายสามารถหาได้จากการพยากรณ์ปริมาณขายในแต่ละปี

ขั้นตอนที่ 3 : รวมผลตอบแทนเป็นรายปี เป็นขั้นตอนสุดท้ายของการประมาณผลตอบแทนของโครงการ โดยจะรวมผลตอบแทนทุกประเภทเข้าด้วยกันเป็นรายปี เพื่อแสดงให้เห็นถึงยอดรวมของผลตอบแทนที่โครงการจะได้รับในแต่ละปี ตลอดอายุของโครงการ

การประมาณการกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ

เนื่องจากโครงการมีอายุยาวนานหลายปี และตลอดอายุโครงการ ก็จะมีทั้งค่าใช้จ่ายรายปีและผลตอบแทนรายปี ดังนั้น ในทางปฏิบัติจึงมักจะนำเอาผลตอบแทนรายปีที่ได้รับมาหักค่าใช้จ่ายรายปี เพื่อให้ได้ผลตอบแทนสุทธิรายปี หรือกระแสเงินสดสุทธิรายปีของโครงการ โดยที่กระแสเงินสดสุทธิของโครงการนี้จะเป็นสิ่งจำเป็นที่จะใช้ประเมินค่าโครงการลงทุนว่าควรตัดสินใจลงทุนหรือไม่ลงทุนต่อไป

การหากระแสเงินสดสุทธิรายปี ตลอดจนอายุของโครงการ สามารถแบ่งเป็น 2 กรณี ดังนี้

- (1) กรณีคำนึงถึงแหล่งเงินทุนภายนอก
- (2) กรณีไม่คำนึงถึงแหล่งเงินทุนภายนอก

การประมาณการงบกำไรขาดทุนของโครงการ

การประมาณการงบกำไรขาดทุน หรือ การจัดทำงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า จัดทำขึ้นเพื่อแสดงผลการดำเนินงานของโครงการล่วงหน้าตลอดอายุของโครงการ ว่าในแต่ละปี โครงการที่ทำคาดหวังว่าจะได้กำไรหรือขาดทุนเท่าใด

การประมาณการงบกำไรขาดทุน จำเป็นต้องมีการประมาณการรายได้จากการขาย ค่าใช้จ่ายในการผลิต (ต้นทุนการผลิต) และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ตลอดอายุของโครงการเสียก่อน จากนั้นจึงนำมาเปรียบเทียบกัน ซึ่งถ้าปีใดรายได้มากกว่าค่าใช้จ่าย โครงการก็จะได้กำไรในปีนั้น ๆ และในทางตรงกันข้าม ถ้าปีใดรายได้น้อยกว่าค่าใช้จ่าย ปีนั้น โครงการก็จะขาดทุน

การประมาณการงบประมาณเงินสดของโครงการ

งบประมาณเงินสด เป็นงบประมาณที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงการรับและจ่ายเงินสด โดยแยกตามระยะเวลาที่ได้รับหรือจ่ายเงินสดนั้นจริง การจัดทำงบประมาณเงินสดจะทำให้โครงการทราบฐานะเงินสดล่วงหน้าได้ ซึ่งจะเป็นข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้บริหารในการวางแผนการจัดทำเงินสดและควบคุมการใช้จ่ายเงินตลอดอายุของโครงการ

ขั้นตอนการจัดทำงบประมาณเงินสด แบ่งเป็น

1. ประมาณการจำนวนเงินสดรับ ซึ่งเงินสดรับโดยทั่วไปจะได้มาจากรายได้จากการขายสินค้า หรือบริการ เงินทุนส่วนของเจ้าของ การกู้ยืม เงินปันผลรับ

2. ประมาณการจำนวนเงินสดจ่าย ซึ่งเงินสดจ่ายโดยทั่วไปจะจ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ถาวร จ่ายเป็นค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน และเงินทุนหมุนเวียน ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน จ่ายชำระหนี้ทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย ตลอดจนจ่ายภาษีเงินได้ เป็นต้น

3. เปรียบเทียบรายการเงินสดรับกับเงินสดจ่ายในช่วงระยะเวลาเดียวกัน ว่ามีเงินสดสุทธิเท่าใดซึ่งถ้าเงินสดสุทธิเป็นบวก ก็แสดงว่า กิจการมีเงินสดคงเหลือปลายงวดนั้น ๆ แต่ถ้าเงินสดสุทธิติดลบก็แสดงว่า กิจการเงินสดขาดมือ ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ผู้บริหารจะนำไปใช้ในการวางแผนจัดการเงินสดให้มีประสิทธิภาพต่อไป

นอกจากนี้ การจัดทำงบประมาณเงินสด ยังช่วยให้โครงการสามารถหาจุดเงินสดสะสม ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (ปลายงวด) ได้จากการรวมยอดสะสมของเงินสดในปีที่ผ่านมา จนถึง ณ เวลานั้น ๆ เพื่อนำไปแสดงในรายการเงินสดของบุคคลที่จะประมาณขึ้นในขั้นต่อไปด้วย

การประมาณการงบดุลของโครงการ

การประมาณการงบดุลหรือการจัดทำงบดุลล่วงหน้า เป็นขั้นตอนสุดท้ายของการจัดทำงบการเงินล่วงหน้า เพราะงบดุลโดยประมาณนี้จำเป็นต้องอาศัยข้อมูลจากงบอื่น ๆ ที่ประมาณการมาก่อนหน้านี้แล้ว งบดุลโดยประมาณของโครงการจะทำให้ผู้บริหารเห็นถึงฐานะทางการเงิน ตลอดจนอายุของโครงการ โดยที่รายการในงบดุลดังกล่าวจะแสดงยอดสะสม ณ เวลาใดเวลาหนึ่งที่จัดทำงบดุลขึ้น ซึ่งโดยปกติก็คือ ณ เวลาสิ้นปีใด ๆ โดยรายการในงบดุล ประกอบด้วย สินทรัพย์ หนี้สินและส่วนของเจ้าของ

การประมาณค่าโครงการลงทุน

หลังจากที่ได้มีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทั้งในด้านการตลาด ด้านเทคนิค และด้านบริหารแล้ว เพื่อให้ได้ข้อมูลใช้เป็นพื้นฐานในการตัดสินใจว่าโครงการที่กำลังพิจารณาอยู่นั้นมีความเป็นไปได้หรือคู่ทางที่น่าสนใจเพียงใด ขั้นตอนต่อไปที่จะต้องดำเนินการก็คือ การวิเคราะห์และประเมินค่าโครงการลงทุนเพื่อพิจารณาว่าโครงการนั้นให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับเงินลงทุนหรือไม่ หรือผลประโยชน์ที่ได้รับสูงกว่าค่าใช้จ่ายที่เสียไป ซึ่งวิธีการประเมินค่าโครงการลงทุนสามารถแบ่งออกเป็น 2 วิธีใหญ่ ๆ คือ

1. การประเมินค่าโครงการลงทุนที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา
2. การประเมินค่าโครงการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา

การประเมินค่าโครงการลงทุนที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา

วิธีการประเมินค่าแบบนี้ เป็นวิธีที่ง่ายโดยถือว่าเงินจำนวนที่เท่ากันในเวลาที่ต่างกันมีค่าเท่ากัน ดังนั้น การคำนวณหากระแสเงินสดสุทธิจึงนำเงินมนแต่ละปีมาบวกหรือลบกันได้โดยวิธีการประเมินค่าโครงการลงทุนที่ไม่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา สามารถจำแนกออกเป็น 2 วิธี คือ

1. วิธีอัตราผลตอบแทนถัวเฉลี่ย (Average Rate of Return) เป็นการคำนวณหาผลตอบแทนจากเงินที่ลงทุนไป โดยการนำกำไรสุทธิถัวเฉลี่ยหารเงินลงทุนถัวเฉลี่ย

$$\text{อัตราผลตอบแทนถัวเฉลี่ย} = \frac{\text{กำไรสุทธิถัวเฉลี่ย}}{\text{เงินลงทุนถัวเฉลี่ย}}$$

2. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) คือ ระยะเวลาที่กระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับเงินสดจ่ายลงทุนของโครงการ หรือระยะเวลาที่ผลตอบแทนจากการดำเนินโครงการเท่ากับเงินลงทุนของโครงการ วิธีนี้นิยมมากในทางธุรกิจ

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินสดจ่ายลงทุน}}{\text{กระแสเงินสดรับสุทธิรายปี}}$$

การประเมินค่าโครงการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลา

การประมาณค่าโครงการลงทุนวิธีนี้ มีแนวคิดการเงินในแต่ละปี ถึงจะมีจำนวนเงินเดียวกันก็จะมีมูลค่าไม่เท่ากัน นั่นก็คือ เงินมีมูลค่าตามเวลา หรือเวลาเป็นปัจจัยที่มีค่าสำหรับค่าของเงิน (Time Value of Money) ซึ่งเป็นที่ยอมรับกันมานานแล้ว ถ้าต้องการที่จะได้รับเงินในอนาคต จำนวนเงินในอนาคตจะต้องมากขึ้นด้วย เท่ากับว่าเป็นการนำเงินจำนวนนั้นไปลงทุนหาผลประโยชน์ ซึ่งอย่างน้อยก็ควรจะได้รับผลตอบแทนจากอัตราดอกเบี้ยของหลักทรัพย์ที่ไม่มีความเสี่ยง (Risk Free Rate) ราคาหรือมูลค่าของเงินจะขึ้นอยู่กับ อัตราดอกเบี้ย (Interest Rate) เป็นตัวกำหนด เช่น เงิน 100 บาท ในวันนี้ 1ปีข้างหน้าจะเพิ่มขึ้นเป็นต้น ซึ่งจะต้องพิจารณาจากอัตราผลตอบแทนโดยทั่วไป

วิธีประเมินค่าโครงการลงทุนที่คำนึงถึงค่าของเงินกับเวลาสามารถจำแนกได้เป็น 3 วิธี คือ

1. วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) หมายถึง ผลต่างของมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิแต่ละปีตลอดอายุของโครงการกับกระแสเงินสดจ่ายลงทุน (Cost of Capital)

NPV = มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับ - มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดจ่าย

$$NPV = B - C$$

จากสูตรดังกล่าวย่อมมีโอกาสเกิดเหตุการณ์ขึ้นได้ 3 กรณี คือ

(1) $B - C = 0$ แสดงว่าผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน หรือจุดคุ้มทุน กล่าวคือ โครงการไม่มีกำไรไม่ขาดทุน

(2) $B - C > 0$ แสดงว่าผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน โครงการมีกำไร

(3) $B - C < 0$ ว่าผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุน โครงการนั้นขาดทุน

จากสูตรดังกล่าวข้างต้น เป็นการพิจารณาโครงการลงทุนเพียงปีเดียว ถ้าโครงการลงทุนมีหลายปี กระแสเงินสดรับ หรือผลตอบแทนและกระแสเงินสดจ่ายจะมีหลายจำนวน จะได้สูตรดังนี้

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

C = เงินลงทุนเริ่มแรก

CF_t = กระแสเงินสดสุทธิรับปีที่ 1

K = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ

N = อายุโครงการ

ผลของอัตราดอกเบี้ยที่ก่อให้เกิดเหตุการณ์ได้ 3 กรณีคือ

(1) ถ้าค่า r ใด ๆ มาแทนค่าในสูตรแล้ว ทำให้อัตราผลตอบแทนของโครงการ (r) มากกว่าค่าของทุน (Cost of Capital) แสดงว่าโครงการมีกำไร สมควรลงทุน

(2) ถ้าค่า r ใด ๆ มาแทนค่าในสูตรแล้ว ทำให้อัตราผลตอบแทนของโครงการ (r) เท่ากับค่าของทุน (Cost of Capital) แสดงว่าโครงการนี้ไม่มีกำไร ไม่ขาดทุน เสมอตัว

(3) ถ้าค่า r ใด ๆ มาแทนค่าในสูตรแล้ว ทำให้อัตราผลตอบแทนของโครงการ (r) น้อยกว่าค่าของทุน (Cost of Capital) แสดงว่าโครงการนี้ขาดทุน ไม่น่าลงทุน

การคำนวณหาอัตราผลตอบแทนของโครงการ (IRR) ใช้วิธีการทดลองหรือลองผิดลองถูก (Trial and Error) เพื่อหาค่าอัตราผลตอบแทนของโครงการ (r) โดยการเปิดตาราง PVIF แล้วนำ

ค่าที่ได้ไปแทนค่าในสูตร โดยลงไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะได้ผลลัพธ์ของกระแสเงินสดรับสุทธิเท่ากับ เงินสดจ่ายลงทุนพอดี

3. อัตราผลตอบแทนต่อต้นทุน (Benefit – Cost Ratio : BCR) หมายถึง อัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน กับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนที่จ่ายไปในการดำเนินโครงการ ในทางธุรกิจเรียกอัตราส่วนนี้ว่า ดัชนีกำไร (Profitability Index)

$$BCR = \frac{\text{มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทน}}{\text{มูลค่าปัจจุบันของต้นทุน}} = \frac{B}{C}$$

จากสูตรนี้ ย่อมมีโอกาสเกิดเหตุการณ์ได้ 3 กรณี คือ

- (1) $BCR = 1$ แสดงว่าผลตอบแทนเท่ากับต้นทุน แสดงว่าคุ้มทุน ธุรกิจดำเนินงานแล้ว ไม่มีกำไร ไม่ขาดทุน
- (2) $BCR > 1$ แสดงว่า ผลตอบแทนมากกว่าต้นทุน ธุรกิจมีกำไร
- (3) $BCR < 1$ แสดงว่า ผลตอบแทนน้อยกว่าต้นทุน ธุรกิจประสบกับการขาดทุน

5. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สาริศา ภิญโญ (2546 : บทคัดย่อ) ได้ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการกรณีศึกษาโครงการอพาร์ทเมนต์ให้เช่าบริเวณซอยประตูแดง ถนนพหลโยธิน อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี เป็นการศึกษาเพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน และเพื่อวิเคราะห์ความไวของโครงการ ภายใต้ความเสี่ยงและความไม่แน่นอน โดยใช้ตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางการเงิน คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) ระยะเวลาคืนทุน (PB) ซึ่งมีทางเลือกในการดำเนินโครงการ 2 ทางเลือก โดยทางเลือกที่ 1 คือ ดำเนินโครงการในปีที่ 1-21 และขายโครงการในต้นปีที่ 22 ส่วนทางเลือกที่ 2 คือ ดำเนินโครงการจนถึงปีที่คืนทุนและขายโครงการในต้นปีถัดไป ผลการศึกษาพบว่า ทางเลือกที่ 1 โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 3.25 ล้านบาท อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุนเท่ากับ 1.11 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 10.08 ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 13 ปี 5 เดือน ส่วนทางเลือกที่ 2 ผลการศึกษาพบว่าโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 1.04 ล้านบาท อัตราส่วน

ผลประโยชน์ต่อต้นทุนเท่ากับ 1.04 อัตราผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ 9.14 ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 13 ปี 5 เดือน เช่นเดียวกับทางเลือกที่ 1

นักสนันท์ แจ่มฟูง (2550 : บทคัดย่อ) ได้ทำการการศึกษาปัญหาและความต้องการในการใช้บริการของตัวแทนร้านค้าย่อยของศูนย์การค้า การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัญหาและความต้องการในการใช้บริการของตัวแทนร้านค้าย่อยของศูนย์การค้า และเพื่อเปรียบเทียบปัญหาและความต้องการในการใช้บริการของตัวแทนร้านค้าย่อยของศูนย์การค้า จำแนกตามสถานภาพตัวแทน ระดับการศึกษา ประเภทธุรกิจ และความถี่ในการใช้บริการ ผลการวิจัยสรุปได้ดังนี้

1. ปัญหาในการใช้บริการตัวแทนร้านค้าย่อยของศูนย์การค้า โดยรวมอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนความต้องการในการใช้บริการตัวแทนร้านค้าย่อยของศูนย์การค้า โดยรวมอยู่ในระดับมาก
2. ตัวแทนร้านค้าย่อยของศูนย์การค้าที่มีสถานภาพตัวแทน ระดับการศึกษา ประเภทธุรกิจ และความถี่ในการใช้บริการแตกต่างกัน มีปัญหาในการใช้บริการโดยรวมและรายด้านไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05
3. ตัวแทนร้านค้าย่อยของศูนย์การค้าที่มีสถานภาพตัวแทน ระดับการศึกษา ประเภทธุรกิจ และความถี่ในการใช้บริการแตกต่างกัน มีความต้องการในการใช้บริการโดยรวมไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 เมื่อพิจารณารายด้าน พบว่า ตัวแทนร้านค้าย่อยของศูนย์การค้าที่มีระดับการศึกษาแตกต่างกัน มีความต้องการในการใช้บริการด้านการให้บริการด้วยความเสมอภาคแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และตัวแทนร้านค้าย่อยของศูนย์การค้าที่มีความถี่ในการใช้บริการแตกต่างกัน มีความต้องการในการใช้บริการด้านการให้บริการที่รวดเร็วและทันต่อเวลา แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

จากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องนี้ ผู้วิจัยได้ใช้แนวคิดและทฤษฎีการให้บริการ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนด้านการตลาด และการประมาณการด้านการเงินของโครงการลงทุนเป็นแนวทางในการศึกษาครั้งนี้

บทที่ 3 วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA” ในบท
นี้ได้เสนอวิธีดำเนินการวิจัย โดยกล่าวถึงวิธีการศึกษาค้นคว้า ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย
2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
3. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล
4. การวิเคราะห์ข้อมูล
5. สถิติที่ใช้ในการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ กลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของการลงทุนโครงการ SUP
PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ขนาดของกลุ่มตัวอย่าง คือ กลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของการลงทุนโครงการ SUP
PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี จำนวน 120 คน

วิธีการสุ่มตัวอย่าง ผู้ศึกษาจะทำการสุ่มตัวอย่างแบบการบังเอิญหรือตามสะดวก
(Convenience Sampling) เป็นการสุ่มตัวอย่างที่ใช้ความสะดวกของผู้วิจัย กล่าวคือ หากผู้วิจัย
ต้องการข้อมูลจากบุคคลใด ผู้วิจัยก็จะเลือกบุคคลนั้นเป็นตัวอย่าง แต่ว่าบุคคลนั้นจะต้องยินดีให้
ความร่วมมือกับผู้ที่ทำวิจัยด้วย

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

2.1. ลักษณะของเครื่องมือ

ลักษณะของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยนี้ คือ แบบสอบถามเกี่ยวกับความต้องการจำเป็น
และความพึงพอใจในโครงการ SUP PLAZA ซึ่งเป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น โดยผ่านการ
ตรวจสอบจากอาจารย์ที่ปรึกษา โดยแบบสอบถามที่สร้างขึ้นมามี 2 แบบ คือ แบบสอบถามชนิด
ปลายปิด ประกอบด้วยแบบสอบถามให้เลือกตอบ (Multiple choice) และแบบประมาณค่า (
Rating Scale) โดยกำหนดค่าเป็น 5 ระดับ จากมากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด และ
แบบสอบถามชนิดปลายเปิด (Opened Form) ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งแบบสอบถามเป็น 3 ส่วน ดัง
รายละเอียดต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 เป็นข้อมูลด้านปัจจัยส่วนบุคคลของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ สถานภาพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ส่วนที่ 2 เป็นข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นและความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA โดยมีปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งเป็นตัวประเมินความต้องการจำเป็นและความพึงพอใจ ในด้านต่าง ๆ รวม 7 ด้าน ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์/สินค้า
2. ด้านราคา
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด
5. ด้านบุคคลหรือพนักงาน
6. ด้านกระบวนการ
7. ด้านกายภาพ

โดยแบบสอบถามส่วนที่ 2 เป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scales) โดยกำหนดค่าน้ำหนักการประเมินค่าแบ่งเป็น 5 ระดับ ดังนี้

ระดับ 5 หมายถึง เห็นด้วยมากที่สุด

ระดับ 4 หมายถึง เห็นด้วยมาก

ระดับ 3 หมายถึง เห็นด้วยปานกลาง

ระดับ 2 หมายถึง เห็นด้วยน้อย

ระดับ 1 หมายถึง เห็นด้วยน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 ข้อเสนอแนะ และความต้องการจำเป็นเพิ่มเติมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

2.2 วิธีการสร้างเครื่องมือ ระดับปริญญาตรี

ผู้วิจัยได้สร้างเครื่องมือที่ใช้สำหรับการเก็บข้อมูลเพื่อการวิจัย เป็นลำดับขั้นตอนดำเนินการดังนี้

1. ศึกษาเอกสารแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจลงทุนในโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ตลอดจนภาพรวมปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้น

2. ศึกษาวิธีสร้างเครื่องมือแบบมาตราส่วนประเมินค่า (Rating scale) ตามแนวคิดของลิเคิร์ต (Likert's Scale)

3. รวบรวมข้อมูลที่ได้จากขั้นที่ 1 มากำหนดปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจลงทุนในโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

4. สร้างแบบสอบถามตามแนวคิดทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจลงทุนในโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

5. นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้น ไปตรวจสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Content validity) โดยให้อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ธีระวัฒน์ จันทิก อาจารย์ประจำสาขาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ ช่วยตรวจสอบและแสดงข้อเสนอแนะ

6. หลังจากที่ได้แบบสอบถามที่ผ่านการทดสอบ และสมบูรณ์แล้ว จึงได้นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้น ไปแจกให้กับกลุ่มเป้าหมายเพื่อทำการเก็บและบันทึกข้อมูล

7. ทำการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ของการลงทุนโครงการ

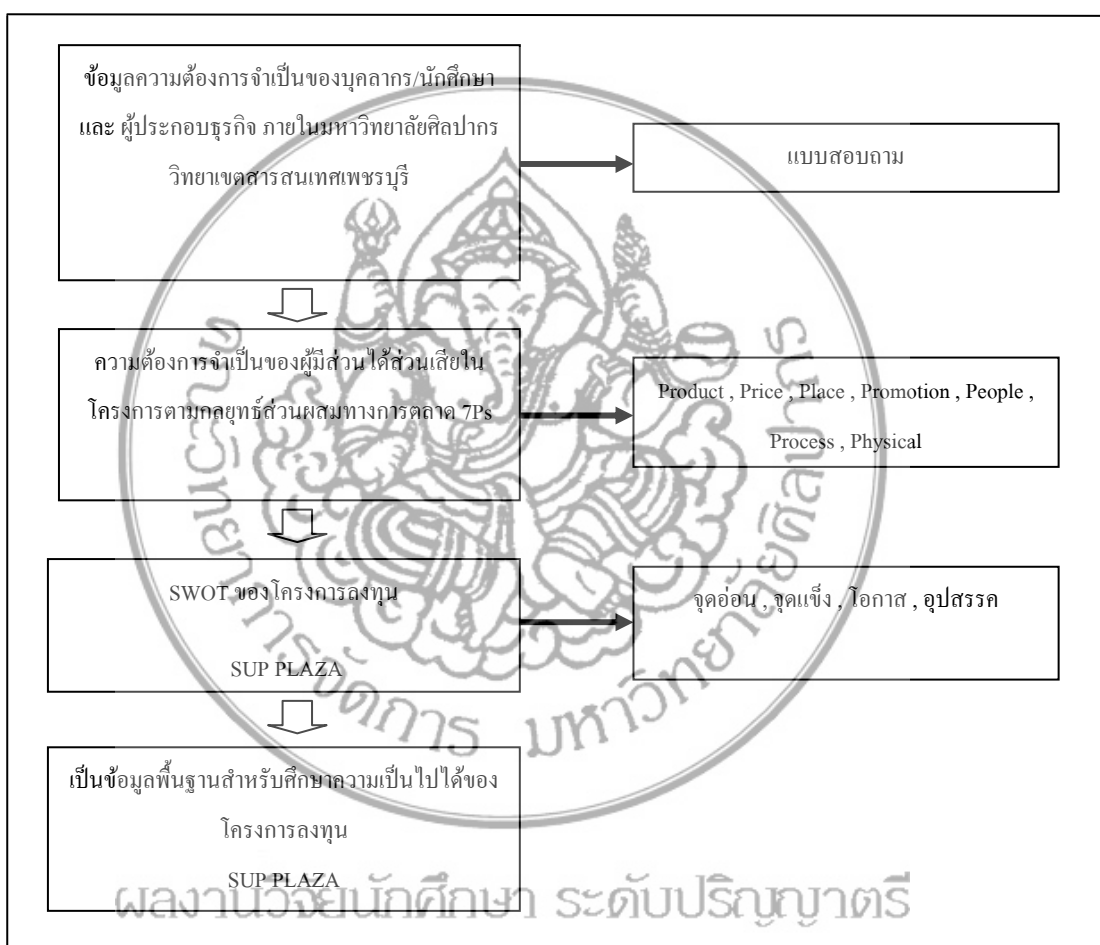
8. กำหนดอัตราส่วนของผลตอบแทนจากการลงทุนโครงการ

3. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

การเก็บรวบรวมข้อมูลนั้น ผู้วิจัยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 120 ชุด จากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ตามที่กำหนดไว้จนครบ โดยเริ่มตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2555 – พฤศจิกายน 2555 รวมระยะเวลาในการเก็บข้อมูล 2 เดือน โดยได้กำหนดขั้นตอนของการวิจัยเป็น 3 ขั้นตอนดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 คือการดำเนินการวิจัยใช้เทคนิคการวิจัยเชิงปริมาณทางสังคมศาสตร์ ที่ใช้แบบสอบถามและแบบสัมภาษณ์กับกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ บุคลากรและนักศึกษา รวมถึงผู้ประกอบการธุรกิจภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี เพื่อวิเคราะห์ระดับความคิดเห็นสำหรับการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด โดยใช้ทฤษฎีส่วนผสมทางการตลาด 7Ps ซึ่งเป็นกลยุทธ์ที่ผู้ประกอบการไว้ใช้ในการวางแผนกิจการทั้งก่อนเริ่มต้นโครงการและหลังจากที่ดำเนินธุรกิจแล้ว สำหรับเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันทางธุรกิจ (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2541) และดำเนินการวิเคราะห์ SWOT เพื่อวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการดำเนินกิจการในอนาคตที่ต้องเผชิญกับความสามารถทางการแข่งขันในธุรกิจที่เหมาะสม เพราะธุรกิจต้องการเพิ่มอุปสรรคทางการแข่งขันและขยายขอบเขตทางการตลาด (วิทช์ สัตยารักษ์วิทช์, 2542) ของโครงการฯ ซึ่งกำหนดกลุ่มตัวอย่างไว้จำนวน 120 ตัวอย่าง เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ แบบสอบถามและการสัมภาษณ์ สำหรับการวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัยในครั้งนี้เพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ได้ตั้งไว้คณะผู้วิจัยได้ใช้สถิติในการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้ 1) สถิติพรรณนา (Descriptive statistics) ซึ่งเป็นสถิติที่ใช้อธิบาย

บรรยายข้อมูลส่วนบุคคล และความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยนำเสนอข้อมูลประกอบด้วย 1) ตารางความถี่ (Frequency Table) คือ ตารางแสดงจำนวนนับของข้อมูลจำแนกตามหมวดหมู่ ประเภท หรือกลุ่ม (ชัชวาล เรื่องประพันธ์, 2537) 2) ค่าร้อยละ (Percentage) เป็นการคำนวณจากสัดส่วน โดยเทียบจากฐานที่มีค่า 100 โดยมีกรอบแนวคิดในการวิจัยตอนที่ 1 ดังภาพประกอบที่ 2

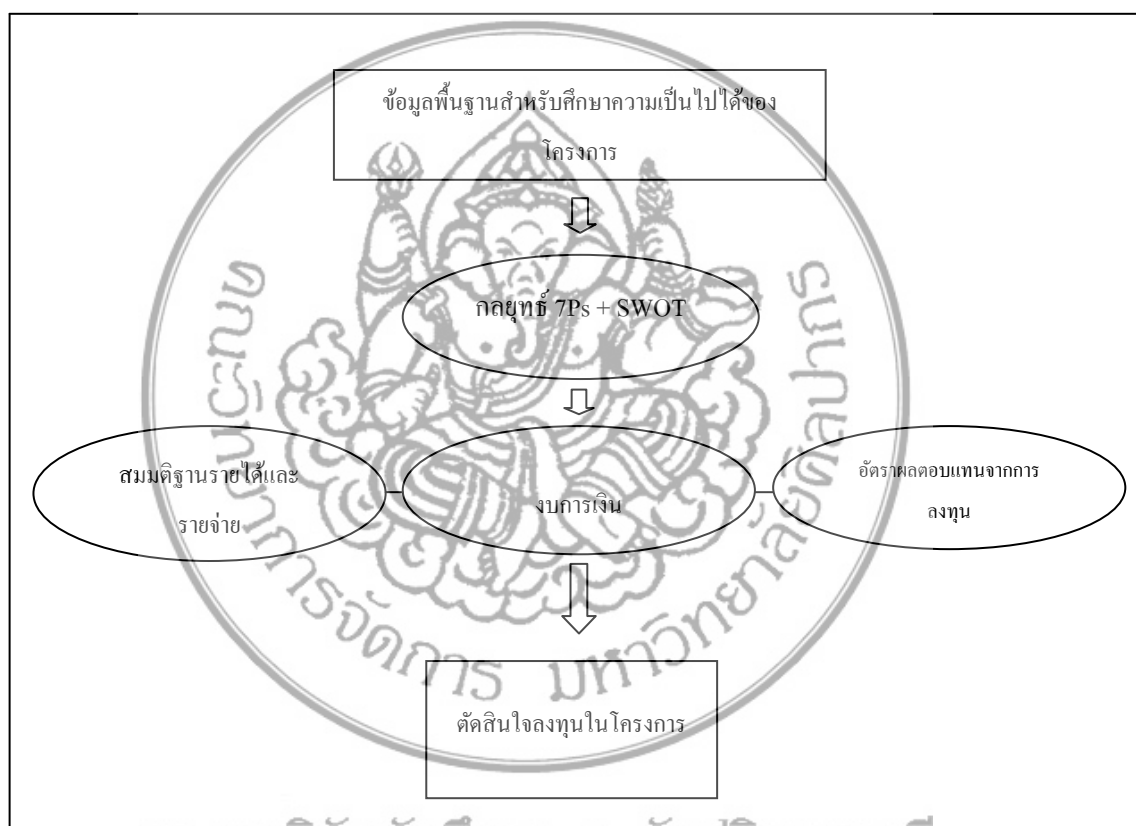


ภาพประกอบที่ 2 แสดงให้เห็นขั้นตอนในการดำเนินงานวิจัยการตลาด

จากภาพประกอบที่ 2 แสดงให้เห็นขั้นตอนในการดำเนินงานวิจัยการตลาด โดยผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และทำการสำรวจข้อมูลความคิดเห็นจาก บุคลากรและนักศึกษา รวมถึงผู้ประกอบการภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี จำนวน 120 ตัวอย่าง ตามกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด 7Ps (Product, Price, Place, Promotion, People, Physical, Process) มาจัดทำ SWOT Analysis ของโครงการลงทุนอสังหาริมทรัพย์ เพื่อใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการจัดทำ Feasibility ของโครงการลงทุนฯ ต่อไป

ขั้นตอนที่ 2 คือข้อมูลจากขั้นตอนที่ 1 ในส่วนของกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด 7Ps และ การวิเคราะห์ SWOT มาสร้างเป็นสมมติฐานรายได้, รายจ่าย (ต้นทุน) จากนั้นจึงนำมาจัดทำเป็นรายงานทางการเงินประกอบด้วย งบกำไร, งบดุล, งบกระแสเงินสด และระยะเวลาคืนทุน (สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์, 2546)

ขั้นตอนที่ 3 คือ คำนวณอัตราส่วนของผลตอบแทนจากการลงทุน



ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาพประกอบที่ 3 แสดงการเชื่อมโยงกรอบแนวคิดในการวิจัยตอนที่ 2 และ 3

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูป SPSS For Window (Statistical Package for the Social Science for Window) ในการวิเคราะห์ข้อมูล โดยมีขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

1. ตรวจสอบข้อมูล โดยผู้ศึกษานำแบบสอบถามที่ได้มาตรวจสอบความถูกต้อง
2. ดำเนินการตรวจให้คะแนนรายข้อตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้
3. นำคะแนนที่ได้มาวิเคราะห์โดยวิธีทางสถิติ สำหรับการประมวลผลทางสถิติ

3.1 การวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค ซึ่งเป็นข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ สถานภาพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าความถี่ และค่าร้อยละ

3.2 การวิเคราะห์ระดับความสำคัญของส่วนประสมทางการตลาด (7P's) ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ / สินค้า ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคคลหรือพนักงาน ด้านกระบวนการ และด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ โดยใช้สถิติเชิงอนุมาน ได้แก่ ค่าเฉลี่ยเลขคณิต และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน โดยกำหนดค่าคะแนนลำดับความสำคัญของความคิดเห็นแบ่งออกเป็น 5 ระดับ ดังนี้

ระดับ 5 หมายถึง มากที่สุด

ระดับ 4 หมายถึง มาก

ระดับ 3 หมายถึง ปานกลาง

ระดับ 2 หมายถึง น้อย

ระดับ 1 หมายถึง น้อยที่สุด

และนำคะแนนที่ได้ไปคำนวณหาค่าเฉลี่ย แล้วจึงนำมาเทียบกับเกณฑ์ในการแปลความหมายของค่าเฉลี่ย ดังนี้

$$\text{ความกว้างของอันตรภาคชั้น} = \frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนชั้น}}$$

ระดับค่าเฉลี่ย 4.21 - 5.00 หมายถึง เห็นด้วยมากที่สุด

ระดับค่าเฉลี่ย 3.41 - 4.20 หมายถึง เห็นด้วยมาก

ระดับค่าเฉลี่ย 2.61 - 3.40 หมายถึง เห็นด้วยปานกลาง

ระดับค่าเฉลี่ย 1.81 - 2.60 หมายถึง เห็นด้วยน้อย

ระดับค่าเฉลี่ย 1.00 - 1.80 หมายถึง เห็นด้วยน้อยที่สุด

5. สถิติที่ใช้ในการวิจัย

การวิเคราะห์ข้อมูลในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ ใช้การวิเคราะห์ด้วยสถิติ ดังต่อไปนี้

1. สถิติพื้นฐาน

1.1 ร้อยละ (Percentage) การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จะใช้ร้อยละมาใช้ในการวิเคราะห์ปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา สถานภาพ อาชีพ และรายได้ ตลอดจนความต้องการจำเป็นและความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโครงการ SUP PLAZA

$$\text{ค่าร้อยละ} = \frac{\text{จำนวนข้อมูลที่เก็บได้} \times 100}{\text{จำนวนตัวอย่าง}}$$

1.2 ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (Mean) การศึกษาครั้งนี้จะใช้ค่าเฉลี่ยเลขคณิต (ชูศรี วงศ์รัตนะ 2541 : 40) มาใช้ในการวิเคราะห์ความเห็นด้วยในการทำโครงการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในโครงการ SUP PLAZA

$$\text{ค่าเฉลี่ยเลขคณิต} = \frac{\text{ผลรวมของข้อมูลที่เก็บได้ทั้งหมด}}{\text{จำนวนตัวอย่าง}}$$

1.3 ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation: SD.) การศึกษาครั้งนี้จะใช้ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานมาใช้ในการวิเคราะห์

$$S = \frac{\sqrt{\sum(X_i - \bar{X})^2}}{N}$$



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การเสนอผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้นำเสนอผลตามวัตถุประสงค์ของงานวิจัย โดยแบ่งการนำเสนอออกเป็น 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

1.1 ข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของบุคลากร/นักศึกษาและผู้ประกอบธุรกิจ

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ

2.1 ข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นของบุคลากรและนักศึกษา

2.2 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าพื้นที่ของผู้ประกอบธุรกิจ

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS ของการลงทุนโครงการ

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงินของโครงการ

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

ตอนที่ 1 การวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ การศึกษา อาชีพ รายได้ และสถานภาพ โดยแจกแจงจำนวนค่าร้อยละ ดังนี้

1.1 ข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของบุคลากร/นักศึกษาและผู้ประกอบธุรกิจ

ตารางที่ 1 แสดงข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม

ลักษณะทางประชากรศาสตร์	บุคลากร/นักศึกษา		ผู้ประกอบธุรกิจ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ				
- ชาย	63	63	8	40
- หญิง	37	37	12	60
รวม	100	100	20	100

ตารางที่ 1 แสดงข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม(ต่อ)

ลักษณะทางประชากรศาสตร์	บุคลากร/นักศึกษา		ผู้ประกอบการ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
2. อายุ				
- 15 – 24 ปี	87	87	2	10
- 25 – 34 ปี	9	9	9	45
- 35 – 44 ปี	2	2	6	30
- 45 – 54 ปี	2	2	3	15
- 55 – 64 ปี	-	-	-	-
รวม	100	100	20	100
3. การศึกษา				
- มัธยมศึกษาตอนต้น	-	-	4	20
- มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.	1	1	6	30
- อนุปริญญา/ปวส.	-	-	3	15
- ปริญญาตรี	99	99	7	35
- สูงกว่าปริญญาตรี	-	-	-	-
รวม	100	100	20	100
4. สถานภาพ				
- โสด	92	92	12	60
- สมรส	8	8	8	40
- หม้าย/หย่าร้าง/แยกกันอยู่	-	-	-	-
รวม	100	100	20	100
5. อาชีพ				
- นักเรียน/นักศึกษา	87	87	-	-
- ประกอบธุรกิจส่วนตัว	-	-	10	50
- พนักงานบริษัท	-	-	7	35
- รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ	13	13	3	15
- รับจ้าง	-	-	-	-
รวม	100	100	20	100

ตารางที่ 1 แสดงข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม(ต่อ)

ลักษณะทางประชากรศาสตร์	บุคลากร/นักศึกษา		ผู้ประกอบการธุรกิจ	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
6. รายได้ต่อเดือน				
- ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท	58	58	-	-
- 10,001 – 20,000 บาท	40	40	7	35
- 20,001 – 30,000 บาท	-	-	13	65
- 30,001 – 40,000 บาท	2	2	-	-
- 40,001 – 50,000 บาท	-	-	-	-
- สูงกว่า 50,000 บาท	-	-	-	-
รวม	100	100	20	100

จากตารางที่ 1 แสดงข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถาม สรุปได้ดังนี้

บุคลากรและนักศึกษา

เพศ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย มีจำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 63 และเพศหญิง มีจำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 37 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง

อายุ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ที่มีอายุ 15 – 24 ปี มีจำนวน 87 คน คิดเป็นร้อยละ 87 ผู้ที่มีอายุ 25 – 34 ปี มีจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 9 ผู้ที่มีอายุ 35 – 44 ปี มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2 ผู้ที่มีอายุ 45 – 54 ปี มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีอายุ 15 – 24 ปี รองลงมา คือ มีอายุ 25 – 34 ปี รองลงมา คือ มีอายุ 35 – 44 ปี และ มีอายุ 45 – 54 ปี ตามลำดับ

การศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1 เป็นผู้มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีจำนวน 99 คน คิดเป็นร้อยละ 99 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมา คือ มัธยมศึกษาตอนปลายหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพ ตามลำดับ

สถานภาพ ผู้ตอบแบบสอบถามมีสถานภาพโสด มีจำนวน 92 คน คิดเป็นร้อยละ 92 ผู้ที่มีสถานภาพสมรส มีจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 8 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด รองลงมา คือ สมรส ตามลำดับ

อาชีพ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นนักเรียน/นักศึกษา มีจำนวน 87 คน คิดเป็นร้อยละ 87 เป็นผู้ที่รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 13 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นนักเรียน/นักศึกษา รองลงมา คือ รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ตามลำดับ

รายได้ต่อเดือน ผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท มีจำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 58 มีรายได้ต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท มีจำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 40 ผู้มีรายได้ต่อเดือน 30,001 – 40,000 บาท มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท รองลงมา คือ มีรายได้ต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท และมีรายได้ต่อเดือน 30,001 – 40,000 บาท ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ

เพศ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย มีจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 40 และเพศหญิงมีจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 60 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย

อายุ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ที่มีอายุ 15 – 24 ปี มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 10 ผู้ที่มีอายุ 25 – 34 ปี มีจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 45 ผู้ที่มีอายุ 35 – 44 ปี มีจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 30 ผู้ที่มีอายุ 45 – 54 ปี มีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีอายุ 25 - 34 ปี รองลงมา คือ มีอายุ 35 – 44 ปี รองลงมา คือ มีอายุ 45 – 54 ปี และมีอายุ 15 – 24 ปี ตามลำดับ

การศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 20 ผู้มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 30 เป็นผู้มีการศึกษาระดับอนุปริญญาหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง มีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15 เป็นผู้มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 35 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพ รองลงมา คือ ระดับปริญญาตรี มัธยมศึกษาตอนต้น และ อนุปริญญา ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ตามลำดับ

สถานภาพ ผู้ตอบแบบสอบถามมีสถานภาพโสด มีจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 60 ผู้ที่มีสถานภาพสมรส มีจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 40 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด รองลงมา คือ สมรส ตามลำดับ

อาชีพ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว มีจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 50 เป็นพนักงานบริษัท มีจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 35 เป็นผู้ที่รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ มี

จำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว รองลงมา คือ พนักงานบริษัท และ รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ตามลำดับ

รายได้ต่อเดือน ผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้ต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท มีจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 35 ผู้มีรายได้ต่อเดือน 30,001 – 40,000 บาท มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 65 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 30,001 – 40,000 บาท รองลงมา คือ มีรายได้ต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท ตามลำดับ

ตอนที่ 2 การวิเคราะห์ข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ

ข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ ได้แก่ ด้านสินค้า/ผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้ง ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านกระบวนการ และด้านกายภาพ

2.1 ข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นของบุคลากรและนักศึกษา

ตารางที่ 2 แสดงข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นของบุคลากรและนักศึกษา

ความต้องการจำเป็นของบุคลากร/นักศึกษา	ระดับความสำคัญ		
	\bar{X}	S.D.	แปลผล
ด้านสินค้า/ผลิตภัณฑ์			
1. มีร้านจำหน่ายสินค้าประเภท IT	3.94	0.63	มาก
2. มีร้านจำหน่ายสินค้าประเภทเสื้อผ้าบุรุษและสตรี ถึงสินค้าแฟชั่น	4.07	0.66	มาก
3. มีร้านจำหน่ายสินค้าประเภทอุปโภคบริโภค	3.99	0.80	มาก
4. มีร้านจำหน่ายสินค้าประเภทหนังสือ	4.20	0.77	มาก
5. มีร้านจำหน่ายสินค้าประเภทอุปกรณ์กีฬา	4.04	0.68	มาก
6. มีร้านขายยาอยู่ภายใน SUP PLAZA	4.00	0.71	มาก
ภาพรวม	4.04	0.71	มาก
ด้านราคา			
1. ราคาของสินค้ามีความเหมาะสม	4.03	0.59	มาก
2. ภายใน SUP PLAZA มีสินค้าราคาพิเศษที่ถูกลงกว่าท้องตลาดทั่วไป	4.17	0.77	มาก
ภาพรวม	4.10	0.68	มาก

ตารางที่ 2 แสดงข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นของบุคลากรและนักศึกษา(ต่อ)

ความต้องการจำเป็นของบุคลากร/นักศึกษา	ระดับความสำคัญ		
	\bar{X}	S.D.	แปลผล
ด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้ง			
1. สถานที่ตั้งมีความเหมาะสมกับการจับจ่ายใช้สอยของนักศึกษาและบุคลากร	4.24	0.64	มากที่สุด
2. มีสถานที่สำหรับจัดกิจกรรม/นันทนาการให้นักศึกษาและบุคลากรได้มีส่วนร่วม	4.16	0.61	มาก
3. มีห้องรับรองสำหรับจัดการประชุม/สัมมนา/จัดเลี้ยงในโอกาสต่างๆ	4.07	0.69	มาก
4. สะดวกในการขอใช้พื้นที่ในการทำกิจกรรม เช่น นันทนาการ ประชุม จัดเลี้ยง เป็นต้น	4.10	0.77	มาก
5. การเดินทางสะดวก อยู่ภายในบริเวณมหาวิทยาลัย	3.87	0.56	มาก
6. มีสถานที่ออกกำลังกาย(ฟิตเนส)อยู่ภายใน	3.90	0.75	มาก
7. มีโรงภาพยนตร์อยู่ภายใน SUP PLAZA เพื่อให้บริการแก่บุคลากรและนักศึกษา	3.93	0.64	มาก
ภาพรวม	4.04	0.67	มาก
ด้านการส่งเสริมการตลาด			
1. บุคลากรและนักศึกษาสามารถเข้าเป็นสมาชิกของ SUP PLAZA ได้โดยอัตโนมัติ	4.03	0.72	มาก
2. มีสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก SUP PLAZA เช่น ส่วนลด หรือ ได้รับของสมนาคุณ	4.03	0.72	มาก
3. มีการประชาสัมพันธ์/แจ้งข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ที่บุคลากรและนักศึกษาจะได้รับ เช่น การลดราคาสินค้า, ซื้อ 1 แถม 1 เป็นต้น	3.93	0.87	มาก
4. มีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุกระจายเสียง หรือสื่อ Internet	4.03	0.70	มาก
5. มีการให้บริการ Internet wifi ฟรี	3.79	0.49	มาก
ภาพรวม	3.96	0.70	มาก

ตารางที่ 2 แสดงข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นของบุคลากรและนักศึกษา(ต่อ)

ความต้องการจำเป็นของบุคลากร/นักศึกษา	ระดับความสำคัญ		
	\bar{X}	S.D.	แปลผล
ด้านบุคลากร			
1. มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย	4.00	0.60	มาก
2. พนักงานที่ให้บริการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี	4.37	0.68	มากที่สุด
3. การแต่งกายของพนักงานมีความเหมาะสม สะอาด เรียบร้อย และเป็นมาตรฐานเดียวกัน	4.08	0.81	มาก
4. พนักงานให้ความสำคัญกับลูกค้า และเอาใจใส่ดูแลลูกค้าเป็นอย่างดี	3.88	0.57	มาก
ภาพรวม	4.08	0.67	มาก
ด้านกระบวนการ			
1. การให้บริการเป็นระบบและเป็นขั้นตอน	4.02	0.65	มาก
2. การให้บริการเป็นไปตามลำดับก่อน-หลัง	3.93	0.76	มาก
3. มีความรวดเร็วในการบริการ	3.93	0.62	มาก
4. มีผู้รับความคิดเห็น หรือแบบประเมินการบริการ	4.04	0.63	มาก
5. มีบริการโทรสอบถามข้อมูล	3.89	0.65	มาก
ภาพรวม	3.96	0.67	มาก
ด้านกายภาพ			
1. ความสวยงามของอาคารและสภาพแวดล้อมโดยรอบ	3.76	0.55	มาก
2. บรรยากาศและการตกแต่งพื้นที่มีความทันสมัย, มีจุดเด่น ตรงตามอัตลักษณ์ของมหาวิทยาลัยศิลปากร	4.01	0.69	มาก
3. สถานที่มีความสะอาด และอากาศถ่ายเทได้สะดวก	4.21	0.64	มาก
ภาพรวม	3.99	0.63	มาก

ตารางที่ 3 แสดงความเห็นด้วยของการจัดทำโครงการ SUP PLAZA

ความต้องการจำเป็นของบุคลากร/นักศึกษา	ระดับความสำคัญ		
	\bar{X}	S.D.	แปลผล
1. ท่านมีความเห็นด้วยหรือไม่ ในการจัดทำโครงการ SUP PLAZA	4.26	0.63	มากที่สุด
รวม	4.26	0.63	มากที่สุด

จากตารางที่ 2 แสดงข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นของบุคลากรและนักศึกษา สรุปได้ดังนี้ ด้านสินค้า/ผลิตภัณฑ์

นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการจำเป็นในด้านสินค้า/ผลิตภัณฑ์โดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการร้านจำหน่ายสินค้าประเภทหนังสือในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 รองลงมา คือ ร้านจำหน่ายสินค้าประเภทแฟชั่น ร้ายขายอุปกรณ์กีฬา ร้านขายยา สินค้าอุปโภคบริโภค และ สินค้าไอที โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.07, 4.04, 4.00, 3.99, 3.94 ตามลำดับ

ด้านราคา

นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการจำเป็นในด้านของราคาสินค้าโดยรวมในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการให้มีสินค้าราคาพิเศษที่ถูกกว่าในท้องตลาดทั่วไป ในระดับมาก รองลงมา คือ ราคาสินค้ามีความเหมาะสม โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17, 4.03 ตามลำดับ

ด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้ง

นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการจำเป็นในด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้งโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการให้สถานที่ตั้งมีความเหมาะสมกับการจับจ่ายใช้สอย ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 รองลงมา คือ มีสถานที่จัดกิจกรรม/นันทนาการให้นักศึกษาและบุคลากรได้มีส่วนร่วม, มีสถานที่สำหรับจัดกิจกรรม/นันทนาการให้นักศึกษาและบุคลากรได้มีส่วนร่วม, สะดวกในการขอใช้พื้นที่ในการทำกิจกรรม, มีโรงภาพยนตร์อยู่ภายใน, มีสถานที่ออกกำลังกาย(ฟิตเนส)อยู่ภายใน, การเดินทางสะดวก อยู่ภายในบริเวณมหาวิทยาลัย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16, 4.10, 4.07, 3.93, 3.90 และ 3.87 ตามลำดับ

ด้านส่งเสริมการตลาด

นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการจำเป็นในด้านส่งเสริมการตลาดโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.96 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า นักศึกษาและบุคลากรต้องการให้มีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง สามารถเข้าเป็นสมาชิกของ SUP PLAZA ได้โดยอัตโนมัติ และมีสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก SUP PLAZA ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 รองลงมา คือ มีการประชาสัมพันธ์แจ้งข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ และ มีการให้บริการ Internet wifi ฟรี โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.93 และ 3.79 ตามลำดับ

ด้านบุคลากร

นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการจำเป็นในด้านบุคลากรโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการพนักงานที่ให้บริการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 รองลงมา คือ การแต่งกายของพนักงานมีความเหมาะสม สะอาดเรียบร้อย และเป็นมาตรฐานเดียวกัน มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย พนักงานให้ความสำคัญกับลูกค้า และเอาใจใส่ดูแลลูกค้าเป็นอย่างดี โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08, 4.00 และ 3.88 ตามลำดับ

ด้านกระบวนการ

นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการจำเป็นในด้านกระบวนการโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.96 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการให้ผู้รับความคิดเห็น หรือแบบประเมินการบริการ ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 รองลงมา คือ การให้บริการเป็นระบบและเป็นขั้นตอน การให้บริการเป็นไปตามลำดับก่อน-หลัง มีความรวดเร็วในการบริการ และมีบริการโทรสอบถามข้อมูล โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.02, 3.93, 3.93 และ 3.89 ตามลำดับ

ด้านกายภาพ

นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการจำเป็นในด้านกายภาพโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.99 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า นักศึกษาและบุคลากรต้องการสถานที่มีความสะอาด และอากาศถ่ายเทได้สะดวก ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 รองลงมา คือ บรรยากาศและการตกแต่งพื้นที่ที่มีความทันสมัย, มีจุดเด่น ตรงตามอัตลักษณ์ของมหาวิทยาลัย ศิลปากร และ ความสวยงามของอาคารและสภาพแวดล้อมโดยรอบ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.01, 3.76 ตามลำดับ

จากตารางที่ 3 แสดงความเห็นด้วยของการจัดทำโครงการ SUP PLAZA สรุปได้ดังนี้

นักศึกษาและบุคลากรมีความเห็นด้วยของการจัดทำโครงการ SUP PLAZA ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26

2.2 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4 แสดงข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการ

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่	ระดับความสำคัญ		
	\bar{X}	S.D.	แปลผล
ด้านทำเลที่ตั้ง			
1. การเดินทางสะดวก อยู่ติดเส้นทางสายหลัก	3.95	0.60	มาก
2. ใกล้สถานประกอบการ/โรงงานอุตสาหกรรม	4.15	0.67	มาก
3. ตั้งอยู่ในบริเวณ สถานศึกษา/โรงเรียน/หน่วยงานราชการ	4.40	0.50	มากที่สุด
4. ใกล้สถานที่ท่องเที่ยว	4.00	0.79	มาก
5. พื้นที่ภายในศูนย์การค้า	4.05	0.60	มาก
ภาพรวม	4.11	0.63	มาก
ด้านสภาพแวดล้อม			
1. ความสวยงามของสภาพแวดล้อม	4.30	0.81	มากที่สุด
2. บรรยากาศและการตกแต่งพื้นที่ให้เช่าประกอบการ	4.40	0.68	มากที่สุด
3. อากาศถ่ายเทได้สะดวก	4.35	0.67	มากที่สุด
4. สภาพพื้นที่มีความมั่นคงปลอดภัย	3.90	0.91	มาก
ภาพรวม	4.24	0.76	มากที่สุด
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก			
1. มีการให้บริการ Internet wifi ฟรี	4.00	0.86	มาก
2. มีหลังคา/เต็นท์ ครอบคลุมพื้นที่ประกอบการ	3.90	0.72	มาก
ภาพรวม	3.95	0.79	มาก

ตารางที่ 4 แสดงข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบธุรกิจ(ต่อ)

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่	ระดับความสำคัญ		
	\bar{X}	S.D.	แปลผล
ด้านราคา			
1. อัตราค่าเช่ารายเดือนมีความเหมาะสมกับบริการที่ได้รับ	4.05	0.76	มาก
2. อัตราค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ มีความเหมาะสม	4.15	0.93	มาก
ภาพรวม	4.1	0.85	มาก
ด้านบุคลากร			
1. มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย	4.00	0.79	มาก
2. ให้บริการผู้เช่าพื้นที่เท่าเทียมกัน	4.10	0.64	มาก
3. มีพนักงานทำความสะอาด	4.15	0.37	มาก
ภาพรวม	4.08	0.60	มาก
ด้านความปลอดภัย			
1. มีระบบดับเพลิงที่มีมาตรฐาน	4.15	0.37	มาก
2. มีการดูแลทรัพย์สินของผู้เช่าเป็นอย่างดี	4.75	0.44	มากที่สุด
3. เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง	4.65	0.49	มากที่สุด
ภาพรวม	4.52	0.43	มากที่สุด
ด้านกระบวนการบริการ			
1. มีกล่องรับความคิดเห็น	4.00	0.79	มาก
2. มีการแจ้งข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อผู้เช่าพื้นที่	4.00	0.56	มาก
3. มีการประสานงานระหว่างผู้เช่าและผู้ให้บริการพื้นที่อย่างเป็นระบบ	4.10	0.72	มาก
ภาพรวม	4.03	0.69	มาก

ตารางที่ 5 แสดงความสนใจเช่าพื้นที่ภายใน SUP PLZA เพื่อประกอบธุรกิจ

ความสนใจของผู้ประกอบธุรกิจ	ระดับความสำคัญ		
	\bar{X}	S.D.	แปลผล
1. ท่านมีความสนใจหรือแนวโน้มที่จะเช่าพื้นที่เพื่อประกอบธุรกิจหรือไม่	3.65	0.59	มาก
รวม	3.65	0.59	มาก

จากตารางที่ 4 แสดงข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบธุรกิจ สรุปได้ดังนี้ด้านทำเลที่ตั้ง

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งมีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การตั้งอยู่ในบริเวณ สถานศึกษา/โรงเรียน/หน่วยงานราชการ มีผลต่อการตัดสินใจ ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 รองลงมา คือ ใกล้สถานประกอบการ/โรงงานอุตสาหกรรม พื้นที่ภายในศูนย์การค้า ใกล้สถานที่ท่องเที่ยว การเดินทางสะดวก อยู่ติดเส้นทางสายหลัก ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15, 4.05, 4.00 และ 3.95 ตามลำดับ

ด้านสภาพแวดล้อม

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการโดยรวม ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า บรรยากาศและการตกแต่งพื้นที่ให้เช่าประกอบธุรกิจมีผลต่อการตัดสินใจ ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 รองลงมา คือ อากาศถ่ายเทได้สะดวก ความสวยงามของสภาพแวดล้อม ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35, 4.30 ตามลำดับ และ สภาพพื้นที่ที่มีความมั่นคง ปลอดภัย ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.90

ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก

ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวกมีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า มีการให้บริการ Internet wifi ฟรี และมีหลังคา/เต็นท์ คลอดคลุมพื้นที่ประกอบธุรกิจ มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 และ 3.90 ตามลำดับ

ด้านราคา

ปัจจัยด้านราคามีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการโดยรวม ในระดับมาก

โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.1 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า อัตราค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ มีความเหมาะสม และ อัตราค่าเช่ารายเดือนมีความเหมาะสมกับบริการที่ได้รับ มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 และ 4.05 ตามลำดับ

ด้านบุคลากร

ปัจจัยด้านบุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การมีพนักงานทำความสะอาด การให้บริการผู้เช่าพื้นที่เท่าเทียมกัน และการมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15, 4.10 และ 4.00 ตามลำดับ

ด้านความปลอดภัย

ปัจจัยด้านความปลอดภัยมีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการโดยรวม ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การมีการดูแลทรัพย์สินของผู้เช่าเป็นอย่างดี และเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.75 และ 4.65 ส่วนการมีระบบดับเพลิงที่มีมาตรฐาน มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15

ด้านกระบวนการบริการ

ปัจจัยด้านกระบวนการบริการมีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การประสานงานระหว่างผู้เช่าและผู้ให้บริการพื้นที่อย่างเป็นระบบ มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 รองลงมา คือ มีการแจ้งข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อผู้เช่าพื้นที่ และ มีกล่องรับความคิดเห็น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 และ 4.00 ตามลำดับ

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

จากตารางที่ 5 แสดงความสนใจเช่าพื้นที่ภายใน SUP PLZA เพื่อประกอบธุรกิจ สรุปได้ดังนี้

ผู้ประกอบการมีความสนใจหรือแนวโน้มที่จะเช่าพื้นที่ภายใน SUP PLZA เพื่อประกอบธุรกิจโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.65

ตอนที่ 3 การวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS ของการลงทุนโครงการ

การวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS ซึ่งประกอบด้วย จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค
ของโครงการ

ข้อมูลการวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS

จุดแข็ง

- เป็นโครงการที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวและแหล่งเรียนรู้ภายในสถานศึกษา
- มีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน ทั้งอาคารสถานที่ เช่น ห้องน้ำที่สะอาดสามารถรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวได้มาก มีลานจอดรถเพื่ออำนวยความสะดวกในการเดินทางมาของนักท่องเที่ยว เพื่อให้นักท่องเที่ยวเกิดความประทับใจ
- ราคาสินค้าไม่แพง เป็นราคาเดียวกันกับที่ผู้บริโภคซื้อขายกันโดยทั่วไป
- สถานที่ตั้ง อยู่บริเวณระหว่าง อำเภอชะอำ และ อำเภอหัวหิน ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงของภูมิภาค
- มีสถาบันการเงินให้บริการในพื้นที่โครงการ

จุดอ่อน

- เป็นศูนย์การค้าที่ใหม่ถ้าหากไม่มีการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องทำให้ประชาชนไม่ทราบว่า มีตลาดแห่งใหม่ที่มีความพร้อมในหลายๆ ด้าน
- ในระยะแรกตลาดและสินค้ายังไม่ได้มาตรฐาน อาจทำให้ลูกค้าไม่ไว้วางใจในผลิตภัณฑ์
- บริเวณพื้นที่โดยรอบยังขาดการพัฒนาให้เป็นชุมชนเมือง
- ข้อจำกัดในการใช้พื้นที่ เนื่องจากตั้งอยู่ในพื้นที่ของมหาวิทยาลัย
- ค่อนข้างห่างไกลจากแหล่งท่องเที่ยว ทั้งใน อำเภอชะอำ และอำเภอหัวหิน

โอกาส

- ดึงดูดผู้ประกอบการในท้องถิ่นให้มาร่วมกิจกรรมมีส่วนร่วมในการหารายได้สู่ท้องถิ่น
- การคมนาคม สะดวก ทำให้การค้าขายได้รับความสะดวกไปด้วย
- มีวัตถุประสงค์การจัดกิจกรรมที่หลากหลาย เช่น การแสดงเพื่อดึงดูดให้นักท่องเที่ยวและนักศึกษา เพื่อให้เป็นทั้งแหล่งท่องเที่ยวและแหล่งศึกษาเรียนรู้ทางวิชาการ
- เป็นการสร้างรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการในท้องถิ่น
- เป็นแหล่งเรียนรู้และขายสินค้าทางภูมิปัญญาพื้นบ้าน

อุปสรรค

- ในระยะแรกแหล่งทำเลที่ตั้งประชาชนในท้องถิ่นและนักท่องเที่ยว ยังไม่ทราบกันอย่างกว้างขวาง
- การเดินทางส่วนมากไม่ค่อยมีรถโดยสารประจำทางผ่านพลุกพล่าน

- พื้นที่โครงการ SUP PLAZA มีข้อจำกัดไม่สามารถขยายได้อีกในอนาคต เพื่อรองรับความนิยมของตลาด
- มีข้อกำหนดด้านระเบียบข้อบังคับของมหาวิทยาลัยและกฎหมายของท้องถิ่น
- เป็นศูนย์การค้าที่เปิดใหม่อาจต้องแข่งขันกับ ศูนย์การค้าที่มีอยู่เดิมทั้งในอำเภอชะอำ และ อำเภอหัวหิน

ตอนที่ 4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการเงินของโครงการ

ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA ผู้วิจัยใช้เกณฑ์การวิเคราะห์ความคุ้มค่าของโครงการ ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน(PBP), มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ,อัตราผลตอบแทนภายใน(IRR), อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน(BCR), และจุดคุ้มทุน (BEP)

ตารางที่ 6 แสดงผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของโครงการ

การวิเคราะห์	ผลการวิเคราะห์
ระยะเวลาคืนทุน (PBP)	12 ปี
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ปีที่ 20	1,455,515,331.50 บาท
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	33%
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR)	1.83 เท่า
จุดคุ้มทุน (BEP)	26,676,157.72 บาทต่อปี

1. **ระยะเวลาคืนทุน (PBP)** ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA โดยการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน พบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 12 ปี สรุปได้ว่า โครงการ SUP PLAZA มีความคุ้มค่าควรแก่การลงทุน

2. **มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)** ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA โดยการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ในปีที่ 20 เท่ากับ 1,455,515,331.50 บาท สรุปได้ว่า โครงการ SUP PLAZA มีความคุ้มค่าควรแก่การลงทุน

3. **อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)** ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA โดยการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายใน พบว่า โครงการมีอัตราผลตอบแทนภายใน เท่ากับ 33% สรุปได้ว่า โครงการ SUP PLAZA มีความคุ้มค่าควรแก่การลงทุน

4. **อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR)** ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุนโครงการ

SUP PLAZA โดยการวิเคราะห์อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน พบว่า โครงการมีอัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน เท่ากับ 1.83 เท่า สรุปได้ว่า โครงการ SUP PLAZA มีความคุ้มค่าควรแก่การลงทุน

5. จุดคุ้มทุน (BEP) ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA โดยการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน พบว่า โครงการมีจุดคุ้มทุน เท่ากับ 26,676,157.72 บาทต่อปี ซึ่งผู้บริหารโครงการต้องวางแผนด้านต้นทุนและค่าใช้จ่ายให้เหมาะสม ต้องสร้างรายได้ให้สูงเกินกว่าค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น โครงการจึงจะประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

ในบทนี้ผู้วิจัยจะกล่าวโดยสรุปถึงวัตถุประสงค์ของการวิจัย วิธีดำเนินการวิจัย สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ โดยประกอบด้วยข้อเสนอสำหรับการวิจัยครั้งนี้ และข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

จากการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี โดยมีวัตถุประสงค์การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ 3 ประการคือ

1. เพื่อศึกษาความต้องการจำเป็นของผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA
2. เพื่อวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA
3. เพื่อทำการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี โดยจัดทำรายงานการวิเคราะห์ทางการเงิน (งบดุล , งบกระแสเงินสด , งบกำไรขาดทุน , การวิเคราะห์ค่าเสื่อมราคา , ระยะคืนทุน) และการวิเคราะห์ส่วนทางการเงิน (IRR, EIRR, NPV, PBP, MVA, EVA, BCR)

โดยลักษณะของเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยนี้ คือ แบบสอบถามเกี่ยวกับความต้องการจำเป็นและความพึงพอใจในโครงการ SUP PLAZA ซึ่งเป็นแบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น โดยการตรวจสอบจากอาจารย์ที่ปรึกษา โดยแบบสอบถามที่สร้างขึ้นมี 2 แบบ คือ แบบสอบถามชนิดปลายปิด ประกอบด้วยแบบสอบถามให้เลือกตอบ (Multiple choice) และแบบประมาณค่า (Rating Scale) โดยกำหนดค่าเป็น 5 ระดับ จากมากที่สุด มาก ปานกลาง น้อย และน้อยที่สุด และแบบสอบถามชนิดปลายเปิด (Opened Form) ซึ่งผู้วิจัยได้แบ่งแบบสอบถามเป็น 3 ส่วน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 เป็นข้อมูลด้านปัจจัยส่วนบุคคลของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ สถานภาพ และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

ส่วนที่ 2 เป็นข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นและความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA โดยมีปัจจัยส่วนประสมทางการตลาด ซึ่งเป็นตัวประเมินความต้องการจำเป็นและความพึงพอใจ ในด้านต่าง ๆ รวม 7 ด้าน ดังนี้

1. ด้านผลิตภัณฑ์/สินค้า
2. ด้านราคา
3. ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย
4. ด้านการส่งเสริมการตลาด
5. ด้านบุคคลหรือพนักงาน
6. ด้านกระบวนการ
7. ด้านกายภาพ

โดยแบบสอบถามส่วนที่ 2 เป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scales) โดยกำหนดค่าน้ำหนักการประเมินค่าแบ่งเป็น 5 ระดับ ดังนี้

ระดับ 5 หมายถึง เห็นด้วยมากที่สุด

ระดับ 4 หมายถึง เห็นด้วยมาก

ระดับ 3 หมายถึง เห็นด้วยปานกลาง

ระดับ 2 หมายถึง เห็นด้วยน้อย

ระดับ 1 หมายถึง เห็นด้วยน้อยที่สุด

ส่วนที่ 3 ข้อเสนอแนะ และความต้องการจำเป็นเพิ่มเติมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

1 สรุปผลการวิจัย

จากวัตถุประสงค์ ข้อ 1 เพื่อศึกษาความต้องการจำเป็นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA สามารถจำแนกได้ดังนี้

1.1 การวิเคราะห์ข้อมูลลักษณะทางประชากรศาสตร์ของผู้ตอบแบบสอบถามบุคลากรและนักศึกษา

เพศ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย มีจำนวน 63 คน คิดเป็นร้อยละ 63 และเพศหญิงมีจำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 37 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชายมากกว่าเพศหญิง

อายุ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ที่มีอายุ 15 – 24 ปี มีจำนวน 87 คน คิดเป็นร้อยละ 87 ผู้ที่มีอายุ 25 – 34 ปี มีจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 9 ผู้ที่มีอายุ 35 – 44 ปี มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2 ผู้ที่มีอายุ 45 – 54 ปี มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะ

มีอายุ 15 – 24 ปี รองลงมา คือ มีอายุ 25 – 34 ปี รองลงมา คือ มีอายุ 35 – 44 ปี และ มีอายุ 45 – 54 ปี ตามลำดับ

การศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีจำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 1 เป็นผู้มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีจำนวน 99 คน คิดเป็นร้อยละ 99 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมา คือ มัธยมศึกษาตอนปลายหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพ ตามลำดับ

สถานภาพ ผู้ตอบแบบสอบถามมีสถานภาพโสด มีจำนวน 92 คน คิดเป็นร้อยละ 92 ผู้ที่มีสถานภาพสมรส มีจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 8 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด รองลงมา คือ สมรส ตามลำดับ

อาชีพ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นนักเรียน/นักศึกษา มีจำนวน 87 คน คิดเป็นร้อยละ 87 เป็นผู้ที่รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 13 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นนักเรียน/นักศึกษา รองลงมา คือ รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ตามลำดับ

รายได้ต่อเดือน ผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท มีจำนวน 58 คน คิดเป็นร้อยละ 58 มีรายได้ต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท มีจำนวน 40 คน คิดเป็นร้อยละ 40 ผู้มีรายได้ต่อเดือน 30,001 – 40,000 บาท มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 2 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือนต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท รองลงมา คือ มีรายได้ต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท และมีรายได้ต่อเดือน 30,001 – 40,000 บาท ตามลำดับ

ผู้ประกอบการ

เพศ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศชาย มีจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 40 และเพศหญิงมีจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 60 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย

อายุ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ที่มีอายุ 15 – 24 ปี มีจำนวน 2 คน คิดเป็นร้อยละ 10 ผู้ที่มีอายุ 25 – 34 ปี มีจำนวน 9 คน คิดเป็นร้อยละ 45 ผู้ที่มีอายุ 35 – 44 ปี มีจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 30 ผู้ที่มีอายุ 45 – 54 ปี มีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะมีอายุ 25 - 34 ปี รองลงมา คือ มีอายุ 35 – 44 ปี รองลงมา คือ มีอายุ 45 – 54 ปี และ มีอายุ 15 – 24 ปี ตามลำดับ

การศึกษา ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น มีจำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 20 ผู้มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพ มีจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 30 เป็นผู้มีการศึกษาระดับอนุปริญญาหรือประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง มีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15 เป็นผู้มีการศึกษาระดับปริญญาตรี มีจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 35 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลายหรือ

ประกาศนียบัตรวิชาชีพ รองลงมา คือ ระดับปริญญาตรี มัธยมศึกษาตอนต้น และ อนุปริญญา ประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง ตามลำดับ

สถานภาพ ผู้ตอบแบบสอบถามมีสถานภาพโสด มีจำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 60 ผู้ที่มีสถานภาพสมรส มีจำนวน 8 คน คิดเป็นร้อยละ 40 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีสถานภาพโสด รองลงมา คือ สมรส ตามลำดับ

อาชีพ ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว มีจำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 50 เป็นพนักงานบริษัท มีจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 35 เป็นผู้ที่รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ มีจำนวน 3 คน คิดเป็นร้อยละ 15 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว รองลงมา คือ พนักงานบริษัท และ รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ ตามลำดับ

รายได้ต่อเดือน ผู้ตอบแบบสอบถามมีรายได้ต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท มีจำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 35 ผู้มีรายได้ต่อเดือน 30,001 – 40,000 บาท มีจำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 65 สรุปได้ว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน 30,001 – 40,000 บาท รองลงมา คือ มีรายได้ต่อเดือน 10,001 – 20,000 บาท ตามลำดับ

1.2 การวิเคราะห์ข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นและปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ

1.2.1 ข้อมูลด้านความต้องการจำเป็นของบุคลากรและนักศึกษา

ด้านสินค้า/ผลิตภัณฑ์

นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการจำเป็นในด้านสินค้า/ผลิตภัณฑ์โดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการร้านจำหน่ายสินค้าประเภทหนังสือในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.20 รองลงมา คือ ร้านจำหน่ายสินค้าประเภทแฟชั่น ร้าขายอุปกรณ์กีฬา ร้านขายยา สินค้าอุปโภคบริโภค และ สินค้าไอที โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.09, 4.04, 4.00, 3.99, 3.94 ตามลำดับ

ด้านราคา

นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการจำเป็นในด้านของราคาสินค้าโดยรวมในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการให้มีสินค้าราคาพิเศษที่ถูกกว่าในท้องตลาดทั่วไป ในระดับมาก รองลงมา คือ ราคาสินค้ามีความเหมาะสม โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.17, 4.03 ตามลำดับ

ด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้ง

นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการจำเป็นในด้านสถานที่/ทำเลที่ตั้งโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการให้สถานที่ตั้งมีความเหมาะสมกับการจับจ่ายใช้สอย ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ

4.24 รองลงมา คือ มีสถานที่จัดกิจกรรม/นันทนาการให้นักศึกษาและบุคลากรได้มีส่วนร่วม, มีสถานที่สำหรับจัดกิจกรรม/นันทนาการให้นักศึกษาและบุคลากรได้มีส่วนร่วม, สะดวกในการขอใช้พื้นที่ในการทำกิจกรรม, มีโรงพยาบาลอยู่ภายใน, มีสถานที่ออกกำลังกาย(ฟิตเนส)อยู่ภายใน, การเดินทางสะดวก อยู่ภายในบริเวณมหาวิทยาลัย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.16, 4.10, 4.07, 3.93, 3.90 และ 3.87 ตามลำดับ

ค่านส่งเสริมการตลาด

นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการจำเป็นในด้านส่งเสริมการตลาดโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.96 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า นักศึกษาและบุคลากรต้องการให้มีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง สามารถเข้าเป็นสมาชิกของ SUP PLAZA ได้โดยอัตโนมัติ และมีสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก SUP PLAZA ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 รองลงมา คือ มีการประชาสัมพันธ์/แจ้งข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ และ มีการให้บริการ Internet wifi ฟรี โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.93 และ 3.79 ตามลำดับ

ด้านบุคลากร

นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการจำเป็นในด้านบุคลากรโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการพนักงานที่ให้บริการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.37 รองลงมา คือ การแต่งกายของพนักงานมีความเหมาะสม สะอาดเรียบร้อย และเป็นมาตรฐานเดียวกัน มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย พนักงานให้ความสำคัญกับลูกค้าและเอาใจใส่ดูแลลูกค้าเป็นอย่างดี โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08, 4.00 และ 3.88 ตามลำดับ

ด้านกระบวนการ

นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการจำเป็นในด้านกระบวนการโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.96 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการให้ผู้รับความคิดเห็น หรือแบบประเมินการบริการ ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.04 รองลงมา คือ การให้บริการเป็นระบบและเป็นขั้นตอน การให้บริการเป็นไปตามลำดับก่อน-หลัง มีความรวดเร็วในการบริการ และมีบริการโทรสอบถามข้อมูล โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.02, 3.93, 3.93 และ 3.89 ตามลำดับ

ด้านกายภาพ

นักศึกษาและบุคลากรมีความต้องการจำเป็นในด้านกายภาพโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.99 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า นักศึกษาและบุคลากรต้องการสถานที่มีความสะอาด และอากาศถ่ายเทได้สะดวก ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.21 รองลงมา คือ

บรรยากาศและการตกแต่งพื้นที่ที่มีความทันสมัย, มีจุดเด่น ตรงตามอัตลักษณ์ของมหาวิทยาลัย ศิลปากร และ ความสวยงามของอาคารและสภาพแวดล้อมโดยรอบ โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.01, 3.76 ตามลำดับ

1.2.1.1 ความเห็นด้วยของการจัดทำโครงการ SUP PLAZA สรุปได้ดังนี้

นักศึกษาและบุคลากรมีความเห็นด้วยของการจัดทำโครงการ SUP PLAZA ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.26

1.2.2 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเข้าพื้นที่ของผู้ประกอบการ

ด้านทำเลที่ตั้ง

ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้งมีผลต่อการตัดสินใจเข้าพื้นที่ของผู้ประกอบการโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.11 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การตั้งอยู่ในบริเวณ สถานศึกษา/โรงเรียน/หน่วยงานราชการ มีผลต่อการตัดสินใจ ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 รองลงมา คือ ใกล้สถานประกอบการ/โรงงานอุตสาหกรรม พื้นที่ภายในศูนย์การค้า ใกล้สถานที่ท่องเที่ยว การเดินทางสะดวก อยู่ติดเส้นทางสายหลัก ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15, 4.05, 4.00 และ 3.95 ตามลำดับ

ด้านสภาพแวดล้อม

ปัจจัยด้านสภาพแวดล้อมมีผลต่อการตัดสินใจเข้าพื้นที่ของผู้ประกอบการโดยรวม ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.24 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า บรรยากาศและการตกแต่งพื้นที่ให้เข้าผู้ประกอบการมีผลต่อการตัดสินใจ ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.40 รองลงมา คือ อากาศถ่ายเทได้สะดวก ความสวยงามของสภาพแวดล้อม ในระดับมากที่สุด มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.35, 4.30 ตามลำดับ และ สภาพพื้นที่ที่มีความมั่งคั่ง ปลอดภัย ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.90

ผลการสัมภาษณ์นักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ปัจจัยด้านสิ่งอำนวยความสะดวกมีผลต่อการตัดสินใจเข้าพื้นที่ของผู้ประกอบการโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.95 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า มีการให้บริการ Internet wifi ฟรี และมีหลังคา/เต็นท์ คลอดคลุมพื้นที่ผู้ประกอบการ มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 และ 3.90 ตามลำดับ

ด้านราคา

ปัจจัยด้านราคามีผลต่อการตัดสินใจเข้าพื้นที่ของผู้ประกอบการโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.1 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า อัตราค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่า

โทรศัพท์ มีความเหมาะสม และ อัตราค่าเช่ารายเดือนมีความเหมาะสมกับบริการที่ได้รับ มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15 และ 4.05 ตามลำดับ

ด้านบุคลากร

ปัจจัยด้านบุคลากรมีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.08 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การมีพนักงานทำความสะอาด การให้บริการผู้เช่าพื้นที่เท่าเทียมกัน และการมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15, 4.10 และ 4.00 ตามลำดับ

ด้านความปลอดภัย

ปัจจัยด้านความปลอดภัยมีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการโดยรวม ในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.52 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การมีการดูแลทรัพย์สินของผู้เช่าเป็นอย่างดี และเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยตลอด 24 ชั่วโมง มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมากที่สุด โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.75 และ 4.65 ส่วนการมีระบบดับเพลิงที่มีมาตรฐาน มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.15

ด้านกระบวนการบริการ

ปัจจัยด้านกระบวนการบริการมีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.03 และเมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า การประสานงานระหว่างผู้เช่าและผู้ให้บริการพื้นที่อย่างเป็นระบบ มีผลต่อการตัดสินใจในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.10 รองลงมา คือ มีการแจ้งข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อผู้เช่าพื้นที่ และ มีกล่องรับความคิดเห็น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 4.00 และ 4.00 ตามลำดับ

1.2.2.1 ความสนใจเช่าพื้นที่ภายใน SUP PLZA เพื่อประกอบธุรกิจ สรุปลงได้

ดังนี้

ผู้ประกอบธุรกิจมีความสนใจหรือแนวโน้มที่จะเช่าพื้นที่ภายใน SUP PLZA เพื่อประกอบธุรกิจโดยรวม ในระดับมาก โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 3.65

1.3 การวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS ซึ่งประกอบด้วย จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ของโครงการ

ข้อมูลการวิเคราะห์ SWOT ANALYSIS

จุดแข็ง

- เป็นโครงการที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวและแหล่งเรียนรู้ภายในสถานศึกษา
- มีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน ทั้งอาคารสถานที่ เช่น ห้องน้ำที่สะอาด สามารถรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวได้มาก มีลานจอดรถเพื่ออำนวยความสะดวกในการเดินทางมาของนักท่องเที่ยว เพื่อให้นักท่องเที่ยวเกิดความประทับใจ

- ราคาสินค้าไม่แพง เป็นราคาเดียวกันกับผู้บริโภคซื้อขายกันโดยทั่วไป

- สถานที่ตั้ง อยู่บริเวณระหว่าง อำเภอชะอำ และ อำเภอหัวหิน ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงของภูมิภาค

- มีสถานบันการเงินให้บริการในพื้นที่โครงการ

จุดอ่อน

- เป็นศูนย์การค้าที่เปิดใหม่ถ้าหากไม่มีการประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่องทำให้ประชาชนไม่ทราบว่ามียุทธศาสตร์ใหม่ที่มีความพร้อมในหลายๆ ด้าน

- ในระยะแรกตลาดและสินค้ายังไม่ได้มาตรฐาน อาจทำให้ลูกค้าไม่ไว้วางใจในผลิตภัณฑ์

- บริเวณพื้นที่โดยรอบยังขาดการพัฒนาให้เป็นชุมชนเมือง

- ข้อจำกัดในการใช้พื้นที่ เนื่องจากตั้งอยู่ในพื้นที่ของมหาวิทยาลัย

- ค่อนข้างห่างไกลจากแหล่งท่องเที่ยว ทั้งใน อำเภอชะอำ และอำเภอหัวหิน

โอกาส

ดึงดูดผู้ประกอบการในท้องถิ่นให้มาร่วมกิจกรรมมีส่วนร่วมในการหารายได้สู่ท้องถิ่น

- การคมนาคม สะดวก ทำให้การค้าขายได้รับความสะดวกไปด้วย

- มีวัตถุประสงค์การจัดกิจกรรมที่หลากหลาย เช่น การแสดงเพื่อดึงดูดให้นักท่องเที่ยวและนักศึกษา เพื่อให้เป็นทั้งแหล่งท่องเที่ยวและแหล่งศึกษาเรียนรู้ทางวิชาการ

- เป็นการสร้างรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการในท้องถิ่น

- เป็นแหล่งเรียนรู้และขายสินค้าทางภูมิปัญญาพื้นบ้าน

อุปสรรค

- ในระยะแรกแหล่งทำเลที่ตั้งประชาชนในท้องถิ่นและนักท่องเที่ยว ยังไม่ทราบกัน
อย่างกว้างขวาง

- การเดินทางส่วนมากไม่ค่อยมีรถโดยสารประจำทางผ่านพหลุกลาน

- พื้นที่โครงการ SUP PLAZA มีข้อจำกัดไม่สามารถขยายได้อีกในอนาคต เพื่อรองรับ

ความนิยมของตลาด

- มีข้อกำหนดด้านระเบียบข้อบังคับของมหาวิทยาลัยและกฎหมายของท้องถิ่น

- เป็นศูนย์การค้าที่เปิดใหม่อาจต้องแข่งขันกับ ศูนย์การค้าที่มีอยู่เดิมทั้งในอำเภอชะอำ

และ อำเภอหัวหิน

1.4 การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ

ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA ผู้วิจัย
ใช้เกณฑ์การวิเคราะห์ความคุ้มค่าของโครงการ ได้แก่ ระยะเวลาคืนทุน(PBP), มูลค่าปัจจุบันสุทธิ
(NPV) ,อัตราผลตอบแทนภายใน(IRR), อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน(BCR), และจุดคุ้มทุน
(BEP)

1. ระยะเวลาคืนทุน (PBP) ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุนโครงการ SUP
PLAZA โดยการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน พบว่า โครงการมีระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 12 ปี สรุปได้
ว่า โครงการ SUP PLAZA มีความคุ้มค่าควรแก่การลงทุน

2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุนโครงการ SUP
PLAZA โดยการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ พบว่า โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ ในปีที่ 20 เท่ากับ
1,455,515,331.50 บาท สรุปได้ว่า โครงการ SUP PLAZA มีความคุ้มค่าควรแก่การลงทุน

3. อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุนโครงการ
SUP PLAZA โดยการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายใน พบว่า โครงการมีอัตราผลตอบแทน
ภายใน เท่ากับ 33% สรุปได้ว่า โครงการ SUP PLAZA มีความคุ้มค่าควรแก่การลงทุน

4. อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน (BCR) ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุน
โครงการ SUP PLAZA โดยการวิเคราะห์อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน พบว่า โครงการมี
อัตราส่วนผลประโยชน์ต่อต้นทุน เท่ากับ 1.83 เท่า สรุปได้ว่า โครงการ SUP PLAZA มีความคุ้มค่า
ควรแก่การลงทุน

5. **จุดคุ้มทุน (BEP)** ผลการวิเคราะห์ความคุ้มค่าของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA โดยการวิเคราะห์จุดคุ้มทุน พบว่า โครงการมีจุดคุ้มทุน เท่ากับ 26,676,157.72 บาทต่อปี ซึ่งผู้บริหารโครงการต้องวางแผนด้านต้นทุนและค่าใช้จ่ายให้เหมาะสม ต้องสร้างรายได้ให้สูงเกินกว่าค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น โครงการจึงจะประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้

2.อภิปรายผล

การวิจัยเรื่อง “การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตมารสเทศเพชรบุรี เป็นโครงการที่ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียในโครงการ ได้แก่ บุคลากร และนักศึกษา รวมถึงผู้ประกอบการธุรกิจในมหาวิทยาลัยศิลปากร และบริเวณใกล้เคียง มีความต้องการให้จัดทำโครงการนี้ขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการจำเป็นของบุคลากรและนักศึกษารวมถึงปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการ ในด้านต่างๆ ได้แก่ ด้านสินค้าผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านสถานที่ด้านส่งเสริมการตลาด ด้านบุคลากร ด้านกระบวนการ และ ด้านกายภาพ ซึ่ง สอดคล้องกับแนวคิดของคอตเลอร์ (Kotler, 1997 : 93-94, อ้างใน ชีระวัฒน์ จันทิก, 2555, 24) ที่เป็นแนวคิดทางด้านส่วนผสมทางการตลาด นอกจากตอบสนองความต้องการจำเป็นแล้ว โครงการ SUP PLAZA ต้องแสดงให้เห็นถึงอัตลักษณ์ของมหาวิทยาลัยศิลปากร ซึ่งจากการสำรวจความคิดเห็นของผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียในโครงการ มีความเห็นด้วยอย่างยิ่งกับการจัดทำโครงการ SUP PLAZA รวมถึงเพื่อพัฒนาพื้นที่ให้เป็นแหล่งธุรกิจในที่ถิ่น แหล่งท่องเที่ยว และแหล่งบริการทางสังคมแก่เยาวชนและประชาชนทั่วไป

และหากพิจารณาถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ของโครงการฯ พบว่า โครงการมีความน่าสนใจในการลงทุนเป็นอย่างยิ่งเนื่องจากจุดแข็งของโครงการมีมากมาย อาทิ สถานที่ตั้ง อยู่บริเวณระหว่าง อำเภอชะอำ และ อำเภอหัวหิน ซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงของภูมิภาค มีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน ทั้งอาคารสถานที่ เช่น ห้องน้ำที่สะอาดสามารถรองรับจำนวนนักท่องเที่ยวได้มาก มีลานจอดรถเพื่ออำนวยความสะดวกในการเดินทางมาของนักท่องเที่ยว เป็นต้น สำหรับโอกาสของโครงการก็มีประเด็นที่น่าสนใจเช่นกัน อาทิ มีวัตถุประสงค์การจัดกิจกรรมที่หลากหลาย เช่น การแสดงเพื่อดึงดูดให้นักท่องเที่ยวและนักศึกษา เพื่อให้เป็นทั้งแหล่งท่องเที่ยวและแหล่งศึกษาเรียนรู้ทางวิชาการ เป็นการสร้างรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการในที่ถิ่น เป็นแหล่งเรียนรู้และขายสินค้าทางภูมิปัญญาพื้นบ้าน ซึ่ง สมิต สัจฉกร, (2543 : 137-149) กล่าวว่า หลักการให้บริการนั้นต้องสอดคล้องกับความต้องการของผู้รับบริการ ทำให้ผู้รับบริการเกิดความพึงพอใจ โดยปฏิบัติอย่างถูกต้องครบถ้วน ในขณะที่จุดอ่อนและอุปสรรคมีเพียงไม่กี่ด้านเท่านั้น อาทิ เป็นศูนย์การค้าที่เปิดใหม่อาจต้องแข่งขันกับ ศูนย์การค้าที่มีอยู่

เดิมทั้งในอำเภอชะอำ และ อำเภอหัวหิน ข้อจำกัดในการใช้พื้นที่ เนื่องจากตั้งอยู่ในพื้นที่ของมหาวิทยาลัย โดยจากปัญหาและอุปสรรคที่ได้นำมากำหนดเป็นกลยุทธ์เพื่อรองรับการบริหารงานในอนาคต ได้แก่ การใช้ผู้ขายสินค้าเป็นคนในท้องถิ่นจะสามารถสร้างแรงบันดาลใจในการให้บริการนักท่องเที่ยว และเป็นการสร้างเอกลักษณ์ความเป็นท้องถิ่นที่สมบูรณ์ในการดึงดูดนักท่องเที่ยว และราคาสินค้าไม่แพง เป็นราคาเดียวกันกับที่ผู้บริโภคซื้อขายกันโดยทั่วไป และมีการจัดการส่งเสริมการตลาดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเป็นการแนะนำประชาสัมพันธ์ตลาดให้เป็นที่รู้จักโดยทั่วไป เป็นต้น

3 ข้อเสนอแนะ

3.1 ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัยครั้งนี้

จากผลการวิเคราะห์(SWOT) , การวิเคราะห์ทางการเงินรวมถึงการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุน โครงการ SUP PLAZA ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. การกำหนดอัตราค่าเช่าพื้นที่ประกอบธุรกิจภายในโครงการ ควรกำหนดจากอัตราค่าเช่าของห้างสรรพสินค้าหรือสถานประกอบการบริเวณใกล้เคียง ประกอบกับสิ่งอำนวยความสะดวกที่โครงการมีให้แก่ผู้เช่าพื้นที่
2. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของการลงทุนโครงการ SUP PLAZA นี้ ได้ทำการศึกษาในปี 2555 ต้นทุนข้อมูลการก่อสร้างอาจต้องมีการศึกษาข้อมูลให้เป็นปัจจุบัน

3.2 ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ควรมีการออกแบบรูปแบบโครงสร้างภายนอกของโครงการ รวมถึงสภาพแวดล้อมบริเวณพื้นที่โดยรอบของโครงการให้มีความชัดเจน และสอดคล้องกับสภาพพื้นที่และชุมชนใกล้เคียง

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

บรรณานุกรม

- กมลรัตน์ หล้าสุวงษ์. (2527). **จิตวิทยาสังคม**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร.
- ธีระวัฒน์ จันทิก. (2555). “การประเมินค่าเสียโอกาสของต้นทุนเงินทุน สำหรับวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน เพื่อขยายกิจการในอุตสาหกรรมบริการทางการเงิน ประเภทลิสซิ่ง”. **วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยทักษิณ** 2, 1 (พฤษภาคม): 15-30.
- จันทนา จันทโร และ ศิริจันทร์ ทองประเสริฐ. (2540). **การศึกษาความเป็นไปได้โครงการด้านธุรกิจและอุตสาหกรรม**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
- ชลามรินทร์ สมพงษ์. (2553). “มุมมองของนักท่องเที่ยวต่างชาติที่มีต่อการท่องเที่ยวหัวหิน.” **วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการวางแผนและการจัดการการท่องเที่ยวเพื่ออนุรักษ์สิ่งแวดล้อม บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ**.
- ชัชวาลย์ เรืองประพันธ์. (2537). **สถิติพื้นฐาน**. ขอนแก่น: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยขอนแก่น
- ฐาปนา ฉันทไพศาล และอัจฉรา ชิวะตระกูลกิจ. (2545). **การบริหารโครงการและการศึกษาความเป็นไปได้**. กรุงเทพฯ : ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์
- ดำรงศักดิ์ ชัยสนิทด และ สุนี เลิศแสงกิจ. (2547). **การบริหารธุรกิจขนาดย่อม**. กรุงเทพฯ : วังอักษร
- นภัสนันท์ แจ่มฟูง. (2550). “การศึกษาปัญหาและความต้องการในการใช้บริการของตัวแทนร้านค้าย่อยของศูนย์การค้า.” **วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาจิตวิทยาการแนะแนว บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ**.
- แย่งน้อย พงษ์สามารถ. (2519). **จิตวิทยาอุตสาหกรรม**. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ประสิทธิ์ ตงยั้งศิริ. (2544). **การวางแผนและการวิเคราะห์โครงการ**. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดยูเคชั่น
- ไพบุลย์ อ่อนมั่ง. (2541). “การศึกษาความเป็นไปได้ในการเปิดหลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาสุขศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ”. **วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการวิจัยและพัฒนาหลักสูตร บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ**.
- ลาวัณย์ จักรานวัฒน์. (2540). “ความคิดเห็นของนิสิตนักศึกษาปริญญาโทภาคพิเศษ สาขาวิชาบริหารธุรกิจสังกัดมหาวิทยาลัยของรัฐในเขตกรุงเทพมหานครต่อการจัดการศึกษาภาคพิเศษ”. **วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ**.

- วิทย์ สัตยารักษ์วิทย์. (2542). **เศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรม**. กรุงเทพฯ: ม.ป.ท.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ.(2546). **การบริหารการตลาดยุคใหม่**. กรุงเทพฯ : บริษัทธีระฟิล์มและ
ไซเท็กซ์.
- สงวน สุทธิเลิศอรุณ และฐิติพงษ์ ธรรมานุสรณ์. (2522). **จิตวิทยาสังคม**. กรุงเทพฯ: ชัยศิริการพิมพ์.
- สมนึก เอื้อจิระพงษ์พันธ์. (2546). **การบัญชีเพื่อการจัดการและการบริหารต้นทุน**. พิมพ์ครั้งที่ 2.
กรุงเทพฯ : ธรรมนิติ.
- สมิต สัจฉกร. (2543). **การต้อนรับและบริการที่เป็นเลิศ**. กรุงเทพฯ : สายธาร.
- สาริศา ภิญโญ. (2546). “การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง.” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชา
บริหารธุรกิจ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- สุชา จันทน์เอม และ สุรางค์ จันทน์เอม. (2518). **จิตวิทยาการศึกษา**. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: แพร่
พิทยา
- สุพัตรา สุภาพ. (2522). **สังคมวิทยา**. กรุงเทพฯ: ไทยวัฒนาพานิช.
- สุโท เจริญสุข. (2525). **หลักจิตวิทยาและพัฒนาการมนุษย์**. กรุงเทพฯ : แพร่พิทยา.
- อุดม สายะพันธุ์. (2548). “การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการลงทุนในธุรกิจจิวเวลรี่ให้เข้า
ตลาดพรีว 71.” วิทยานิพนธ์ปริญญาโทมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- อุทัย หิรัญโต. (2519). **สังคมวิทยาประยุกต์**. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.
- Best, John W. (1977). **Research in Education**. 3rd ed. Englewood Cliffs, New Jersey : Prentice
Hall, Inc.
- Good, Carter V. (1959). **Dictionary of Education**. 2nd ed. New York : McGraw - Hill Book
Company.
- John D Benjamin & G Stacy Sirmans. (1996). “Mass transportation, Apartment Rent and
Property values.” **The Journal of real estate research** 12, 1 : 1-8
- Kolasa, B. J. (1969). **Introduction to behavior science for business**. NewYork: John Wiley and
Sons.
- Maier, N. R. (1955). **Psychology in Industry**. Boston: Houghton Mifflin.
- Webster. (1967). **Webster’s new Dictionary of the American Language**. New York:
CompactSchool, The World Publishing.



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



แบบสอบถาม

เรื่อง : การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุน SUP PLAZA
(สำหรับบุคลากรและนักศึกษา)

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสอบถามความคิดเห็นของท่าน เพื่อวิเคราะห์ความต้องการจำเป็นของบุคลากรและนักศึกษาภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี คำตอบของท่านจะนำไปประมวลผลเป็นภาพรวม เพื่อให้ทราบถึงความต้องการจำเป็นของบุคลากรและนักศึกษาภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ที่มีผลต่อความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน SUP PLAZA

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณท่านเป็นอย่างสูงที่กรุณาสละเวลาอันมีค่าสำหรับตอบแบบสอบถามครั้งนี้ ข้อมูลที่ได้ผู้วิจัยจะเก็บรักษาเป็นความลับและจะนำไปใช้ในการวิจัยเท่านั้น

แบบสอบถามฉบับนี้แบ่งออกเป็น 4 ตอน คือ

ตอนที่ 1 เป็นข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ความต้องการจำเป็นของบุคลากรและนักศึกษาภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ต่อความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน SUP PLAZA

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะและสิ่งที่ท่านต้องการเพิ่มเติม ในโครงการ SUP PLAZA

ขอแสดงความนับถือ

คณะผู้วิจัย

.....

แบบสอบถาม
โครงการวิจัยเรื่อง

“การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุน SUP PLAZA”

(สำหรับบุคลากรและนักศึกษา)

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในวงกลม หน้าข้อที่ตรงตามความเป็นจริงที่สุด

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

ชาย

หญิง

2. อายุ

15 – 24 ปี

25 – 34 ปี

35 – 44 ปี

45 – 54 ปี

55 – 64 ปี

65 ปีขึ้นไป

3. การศึกษา

ประถมศึกษา

มัธยมศึกษาตอนต้น

มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช.

อื่นปริญญา/ปวส.

ปริญญาตรี

สูงกว่าปริญญาตรี

อื่นๆ

4. สถานภาพ

โสด

สมรส

หม้าย/หย่าร้าง/แยกกันอยู่

5. อาชีพ

- นักเรียน/นักศึกษา
 ประกอบธุรกิจส่วนตัว
 พนักงานบริษัท
 รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ
 รับจ้าง
 อื่นๆ.....

6. รายได้ต่อเดือน

- ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท
 10,001 – 20,000 บาท
 20,001 – 30,000 บาท
 30,001 – 40,000 บาท
 40,001 – 50,000 บาท
 สูงกว่า 50,000 บาท

ตอนที่ 2 ความต้องการจำเป็นของบุคลากรและนักศึกษาภายในมหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี ต่อความเป็นไปได้ของโครงการลงทุน SUP PLAZA

ความต้องการจำเป็น	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านสินค้า/ผลิตภัณฑ์					
1. มีร้านจำหน่ายสินค้าประเภท IT					
2. มีร้านจำหน่ายสินค้าประเภท เสื้อผ้าบุรุษและสตรี รวมถึงเสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น					
3. มีร้านจำหน่ายสินค้าประเภทสินค้าอุปโภคบริโภค					
4. มีร้านจำหน่ายสินค้าประเภท					

อุปกรณ์การศึกษาและหนังสือ					
ความต้องการจำเป็น	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
5. มีร้านจำหน่ายสินค้าประเภทอุปกรณ์กีฬา					
6. มีร้านขายยาอยู่ภายในSUP PLAZA					
ด้านราคา					
1. ราคาของสินค้ามีความเหมาะสม					
2. ภายใน SUP PLAZA มีสินค้าราคาพิเศษที่ถูกกว่าท้องตลาดโดยทั่วไป					
ด้านสถานที่ / ทำเลที่ตั้ง					
1. สถานที่ตั้งมีความเหมาะสมกับการจับจ่ายใช้สอยของนักศึกษาและบุคลากร					
2. มีสถานที่สำหรับจัดกิจกรรม/นันทนาการให้นักศึกษาและบุคลากรได้มีส่วนร่วม					
3. มีห้องรับรองสำหรับจัดการประชุม/สัมมนา/จัดเลี้ยง ในโอกาสต่างๆ					
4. สะดวกในการขอใช้พื้นที่ในการทำ					

กิจกรรม เช่น นันทนาการ ประชุม จัดเลี้ยง เป็นต้น					
ความต้องการจำเป็น	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
5. การเดินทางสะดวก อยู่ภายใน บริเวณมหาวิทยาลัย					
6. มีสถานที่ออกกำลังกาย(ฟิตเนส) อยู่ใน SUP PLAZA					
7. มีโรงภาพยนตร์อยู่ใน SUP PLAZA เพื่อให้บริการแก่บุคลากร, นักศึกษาและบุคคลทั่วไป					
ด้านการส่งเสริมการตลาด					
1. บุคลากรและนักศึกษาสามารถเข้า เป็นสมาชิกของ SUP PLAZA ได้โดย อัตโนมัติ					
2. มีสิทธิพิเศษสำหรับสมาชิก SUP PLAZA เช่น ส่วนลด หรือได้รับของ สมนาคุณ					
3. มีการประชาสัมพันธ์/แจ้งข้อมูล ข่าวสารเกี่ยวกับสิทธิประโยชน์ที่ บุคลากรและนักศึกษาจะได้รับ เช่น การลดราคาสินค้า, ซื้อ1แถม1 เป็นต้น					

4. มีการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ วิทยุกระจายเสียง หรือสื่อ Internet					
ความต้องการจำเป็น	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
5. มีการให้บริการ Internet wifi ฟรี					
ด้านบุคลากร					
1. มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย					
2. พนักงานที่ให้บริการมีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี					
3. การแต่งกายของพนักงานมีความเหมาะสม สะอาดเรียบร้อย และเป็นมาตรฐานเดียวกัน					
4. พนักงานให้ความสำคัญกับลูกค้า และเอาใจใส่ดูแลลูกค้าเป็นอย่างดี					
ด้านกระบวนการ					
1. การให้บริการเป็นระบบและเป็นขั้นตอน					
2. การให้บริการเป็นไปตามลำดับก่อน-หลัง อย่างยุติธรรม					
3. มีความรวดเร็วในการบริการ					

4. มีผู้รับความคิดเห็น หรือแบบ ประเมินการบริการ					
5. มีบริการโทรสอบถามข้อมูล					
ความต้องการจำเป็น	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
ด้านกายภาพ					
1. ความสวยงามของอาคารและ สภาพแวดล้อมโดยรอบ					
2. บรรยากาศและการตกแต่งพื้นที่มี ความทันสมัย,มีจุดเด่น ตรงตามอัต ลักษณ์ของมหาวิทยาลัยศิลปากร					
3. สถานที่มีความสะอาด และอากาศ ถ่ายเทได้สะดวก					

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

จากแผนภาพที่ตั้งและรูปแบบโครงการ ท่านมีความเห็นด้วยหรือไม่ ในการจัดทำโครงการ SUP PLAZA โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง

เห็นด้วยอย่างยิ่ง	เห็นด้วย	อย่างไรก็ได้	ไม่เห็นด้วย	ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

ตอนที่ 3 ข้อเสนอแนะและสิ่งที่ท่านต้องการเพิ่มเติม ในโครงการ SUP PLAZA



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ขอขอบคุณที่กรุณาสละเวลาอันมีค่าของท่านในการกรอกข้อมูลที่เป็นประโยชน์ในครั้งนี้ครับ

.....



แบบสอบถามปัจจัยในการตัดสินใจเข้าพื้นที่ประกอบธุรกิจของผู้ประกอบธุรกิจ

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี



แบบสอบถาม

เรื่อง : การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุน SUP PLAZA
(สำหรับผู้ประกอบการธุรกิจ)

คำชี้แจง

แบบสอบถามฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสอบถามความคิดเห็นของท่าน เพื่อวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ประกอบธุรกิจ คำตอบของท่านจะนำไปประมวลผลเป็นภาพรวมเพื่อสรุปกำหนดปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเช่าพื้นที่ประกอบธุรกิจ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณท่านเป็นอย่างสูงที่กรุณาสละเวลาอันมีค่าสำหรับตอบแบบสอบถามครั้งนี้ ข้อมูลที่ได้ผู้วิจัยจะเก็บรักษาเป็นความลับและจะนำไปใช้ในการวิจัยเท่านั้น

แบบสอบถามฉบับนี้แบ่งออกเป็น 4 ตอน คือ

ตอนที่ 1 เป็นข้อมูลด้านปัจจัยส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม

ตอนที่ 2 ข้อมูลการเช่าพื้นที่ประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

ตอนที่ 3 ปัจจัยในการตัดสินใจเช่าพื้นที่ประกอบธุรกิจที่เช่าอยู่ในปัจจุบัน

ตอนที่ 4 ข้อเสนอแนะและสิ่งที่ท่านต้องการเพิ่มเติม จากการเช่าพื้นที่ประกอบธุรกิจ

ขอแสดงความนับถือ

คณะผู้วิจัย



แบบสอบถาม

โครงการวิจัยเรื่อง

“การศึกษาความเป็นไปได้โครงการลงทุน SUP PLAZA”

(สำหรับผู้ประกอบการ)

โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในวงกลม หน้าข้อที่ตรงตามความเป็นจริงที่สุด

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

 ชาย หญิง

2. อายุ

 15 – 24 ปี 25 – 34 ปี
 35 – 44 ปี 45 – 54 ปี
 55 – 64 ปี 65 ปีขึ้นไป

3. การศึกษา

 ประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น
 มัธยมศึกษาตอนปลาย/ปวช. อนุปริญญา/ปวส.
 ปริญญาตรี สูงกว่าปริญญาตรี
 อื่นๆ

4. สถานภาพ

 โสด สมรส หม้าย/หย่าร้าง/แยกกันอยู่

5. อาชีพ

- | | |
|---|---|
| <input type="radio"/> นักเรียน/นักศึกษา | <input type="radio"/> ประกอบธุรกิจส่วนตัว |
| <input type="radio"/> พนักงานบริษัท | <input type="radio"/> รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ |
| <input type="radio"/> รับจ้าง | <input type="radio"/> อื่นๆ..... |

6. รายได้ต่อเดือน

- | | |
|---|---|
| <input type="radio"/> ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000 บาท | <input type="radio"/> 10,001 – 20,000 บาท |
| <input type="radio"/> 20,001 – 30,000 บาท | <input type="radio"/> 30,001 – 40,000 บาท |
| <input type="radio"/> 40,001 – 50,000 บาท | <input type="radio"/> สูงกว่า 50,000 บาท |

ตอนที่ 2 ข้อมูลการเช่าพื้นที่ประกอบธุรกิจในปัจจุบัน

ขนาดพื้นที่.....ตารางเมตร

ค่าเช่า.....บาทต่อเดือน

เงินมัดจำล่วงหน้า.....เดือน เป็นเงิน.....บาท

อัตราค่าไฟฟ้า.....บาทต่อหน่วย

อัตราค่าน้ำ.....บาทต่อหน่วย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตอนที่ 3 ปัจจัยในการตัดสินใจเช่าพื้นที่ประกอบธุรกิจที่เช่าอยู่ในปัจจุบัน

ปัจจัยในการตัดสินใจเช่าพื้นที่ประกอบธุรกิจ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านทำเลที่ตั้ง					
1. การเดินทางสะดวก อยู่ติดเส้นทางสายหลัก					
2. ใกล้สถานประกอบการ/โรงงานอุตสาหกรรม					
3. ตั้งอยู่ภายในบริเวณ สถานศึกษา/โรงเรียน/หน่วยงานราชการ					
4. ใกล้สถานที่ท่องเที่ยว					
5. พื้นที่ภายในศูนย์การค้า					
ด้านสภาพแวดล้อม					
1. ความสวยงามของสภาพแวดล้อม					
2. บรรยากาศและการตกแต่งพื้นที่ให้เช่าประกอบธุรกิจ					
3. อากาศถ่ายเทได้สะดวก					
4. สภาพพื้นที่ที่มีความมั่นคง ปลอดภัย					
ด้านสิ่งอำนวยความสะดวก					
1. มีการให้บริการ Internet wifi ฟรี					

ปัจจัยในการตัดสินใจเช่าพื้นที่ประกอบธุรกิจ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
2. มีหลังคา/เต็นท์ ครอบคลุมพื้นที่ประกอบธุรกิจ					
ด้านราคา					
1. อัตราค่าเช่ารายเดือนมีความเหมาะสมกับบริการที่ได้รับ					
2. อัตราค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ มีความเหมาะสม					
ด้านบุคลากร					
1. มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย					
2. ให้บริการผู้เช่าพื้นที่เท่าเทียมกัน					
3. มีพนักงานทำความสะอาด					
ด้านความปลอดภัย					
1. มีระบบดับเพลิงที่มีมาตรฐาน					
2. มีการดูแลทรัพย์สินของผู้เช่าเป็นอย่างดี					
3. เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย ตลอด 24 ชั่วโมง					

ปัจจัยในการตัดสินใจเช่าพื้นที่ประกอบธุรกิจ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
ด้านกระบวนการบริการ					
1. มีกล่อมรับความคิดเห็น					
2. มีการแจ้งข่าวสารที่เป็นประโยชน์ต่อผู้เช่าพื้นที่					
3. มีการประสานงานระหว่างผู้เช่าและผู้ให้บริการพื้นที่อย่างเป็นระบบ					

จากแผนภาพที่ตั้งโครงการ SUP PLAZA ท่านมีความสนใจหรือแนวโน้มที่จะเช่าพื้นที่เพื่อประกอบธุรกิจหรือไม่ โปรดทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องว่าง

เช่าแน่นอน	เช่า	ไม่แน่ใจ	ไม่เช่า	ไม่เช่าแน่นอน

ให้ท่านพิจารณารูปแบบแปลนของโครงการ SUP PLAZA

- พื้นที่ 20 ตารางเมตร ท่านยินดีจะเช่าในราคา.....บาทต่อเดือน
- พื้นที่ 40 ตารางเมตร ท่านยินดีจะเช่าในราคา.....บาทต่อเดือน
- พื้นที่ 60 ตารางเมตร ท่านยินดีจะเช่าในราคา.....บาทต่อเดือน



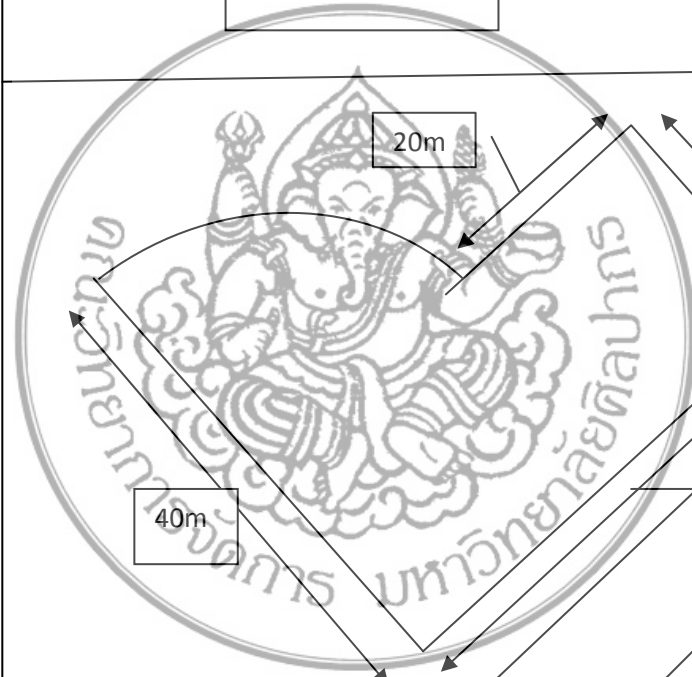
แผนที่โครงการ SUP PLAZA มหาวิทยาลัยศิลปากร จิตยาเขตตารสนเทศเพชรบุรี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ถนนบายพาส ชะอำ – ปราณบุรี

ลานจอดรถ

ลานพระพิมเนศ
ม.ศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศ
เพชรบุรี



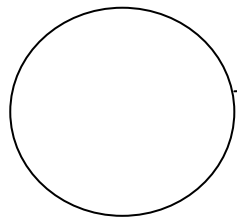
20m

20m

40m

40m

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



พระพิมเนศ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

รายการต้นทุน

ตารางที่ 7 แสดงค่าใช้จ่ายก่อนเริ่มโครงการ

ที่	รายการ	จำนวนเงิน
1	งานก่อสร้างอาคารและระบบ	260,337,000
2	อาคารจอดรถชั้นใต้ดิน2ชั้น	46,158,000
3	งานตกแต่งภายในเพิ่มเติม	7,800,000
4	ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์	200,000
5	ค่าออกแบบและขอใบอนุญาตก่อสร้างร้อยละ2.5ของค่าก่อสร้าง	6,508,425
6	ค่าที่ดินและปรับปรุงทัศนียภาพ	1,000,000
	รวม	322,003,425.00

ตารางที่ 8 แสดงค่าใช้จ่ายระหว่างโครงการ

ที่	รายการ	จำนวนเงินต่อปี
1	ค่าประกันอัคคีภัย (คิดเป็นร้อยละ 0.1 ของทุนประกัน)	260,337.00
2	ค่าบำรุงอาคารและอุปกรณ์รายปี (คิดเป็นร้อยละ 0.5 ของมูลค่าอาคาร)	1,301,685.00
3	ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน (ถูกเรียกเก็บในอัตราร้อยละ 12.5 ของรายได้จากค่าเช่า)	7,481,250.00
4	ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (คิดเป็นร้อยละ 0.25 ของรายได้ค่าเช่า)	149,625.00
5	ค่าบำรุงรักษาสระน้ำ+ค่าน้ำในสระ	14,400.00
6	เงินเดือนผู้บริหารและพนักงาน	8,412,000.00
7	ค่าสาธารณูปโภค	6,000,000.00
	รวม	23,619,297.00

ตารางที่ 9 แสดงรายได้ทั้งหมด

ประเภทรายได้	จำนวน	หน่วย	รายได้ต่อหน่วย	จำนวนการใช้บริการ	รายได้ต่อเดือน	รายได้ต่อปี
ค่าเช่าพื้นที่ร้านชั้น 1	266	ตร.ม.	2000	266	532,000.00	6,384,000.00
ค่าเช่าพื้นที่ร้านขายอาหาร	360	ตร.ม.	2500	360	900,000.00	10,800,000.00
ค่าเช่าพื้นที่ขายของกลางปลาชำชั้น 1	72	ตร.ม.	1000	72	72,000.00	864,000.00
ค่าเช่าพื้นที่ร้านชั้น 2,3	1400	ตร.ม.	2000	1323	2,646,000.00	31,752,000.00
ค่าเช่าพื้นที่ขายของกลางปลาชำชั้น 2,3	144	ตร.ม.	1000	115	115,000.00	1,380,000.00
ค่าเช่าร้านกาแฟ	40	ตร.ม.	2000	40	80,000.00	960,000.00
ค่าเช่าห้องประชุม	1	ชม.	1500	90	135,000.00	1,620,000.00
รายได้จากห้องสมุดอิเล็กทรอนิกส์	1	คน	50	250	12,500.00	150,000.00
รายได้จากค่าเช่าห้องสมุด	1	ห้อง	70,000	1	70,000.00	840,000.00
รายได้จากโรงภาพยนตร์	1	คน	60	4200	252,000.00	3,024,000.00
รายได้จากโรงละคร	1	รอบ	20000	4	80,000.00	960,000.00
รายได้จากปิงปอง,แบดมินตัน	1	ชม.	100	420	42,000.00	504,000.00
รายได้จากฟิตเนส	1	ครั้ง	60	600	36,000.00	432,000.00
รายได้จากสระว่ายน้ำ	1	ครั้ง	50	300	15,000.00	180,000.00
รวม					4,987,500.00	59,850,000.00

ตารางที่ 10 แสดงกำหนดโครงสร้างการลงทุน

ลำดับ ที่	รายการลงทุน	มูลค่าการลงทุน แยกตามแหล่งที่มาของเงินทุน (บาท)		รวมมูลค่าการลงทุน (1) + (2)	สัดส่วนการลงทุน (ตัวเอง : สถาบันการเงิน)	
		(1) นำมาจากทุนของตัวเอง	(2) นำมาจากสถาบัน การเงิน			
1	งานก่อสร้างอาคารและ ระบบ	99,335,287.50	161,001,712.50	260,337,000.00	38%	62%
2	อาคารจอดรถชั้นใต้ดิน2ชั้น	46,158,000.00		46,158,000.00	100%	0%
3	งานตกแต่งภายในเพิ่มเติม	7,800,000.00		7,800,000.00	100%	0%
4	ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์	200,000.00		200,000.00	100%	0%
5	ค่าออกแบบและขอใบ อนุญาตก่อสร้างร้อยละ2.5 ของค่าก่อสร้าง	6,508,425.00		6,508,425.00	100%	0%
6	ค่าที่ดินและปรับปรุง ทัศนียภาพ	1,000,000.00		1,000,000.00	100%	0%
	รวม	161,001,712.50	161,001,712.50	322,003,425.00	50%	50%

ตารางที่ 11 การคำนวณค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวร

รายการทรัพย์สินถาวร	จำนวนปี ใช้ ประโยชน์	อัตราค่าเสื่อม ราคา/ปี	มูลค่าสินทรัพย์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4
งานก่อสร้างอาคารและระบบ	20	5%	260,337,000.00	13,016,850.00	13,016,850.00	13,016,850.00	13,016,850.00
Book value				247,320,150.00	234,303,300.00	221,286,450.0	208,269,600.0
Accumulative Depreciation				13,016,850.00	26,033,700.00	39,050,550.00	52,067,400.00
อาคารจอดรถชั้นใต้ดิน 2 ชั้น	20	5%	46,158,000.00	2,307,900.00	2,307,900.00	2,307,900.00	2,307,900.00
Book value				43,850,100.00	41,542,200.00	39,234,300.00	36,926,400.00
Accumulative Depreciation				2,307,900.00	4,615,800.00	6,923,700.00	9,231,600.00
งานตกแต่งภายในเพิ่มเติม	20	5%	7,800,000.00	390,000.00	390,000.00	390,000.00	390,000.00
Book value				7,410,000.00	7,020,000.00	6,630,000.00	6,240,000.00
Accumulative Depreciation				390,000.00	780,000.00	1,170,000.00	1,560,000.00
ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์	20	5%	200,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Book value				190,000.00	180,000.00	170,000.00	160,000.00
Accumulative Depreciation				10,000.00	20,000.00	30,000.00	40,000.00

ตารางที่ 11 การคำนวณค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวร(ต่อ)

รายการทรัพย์สินถาวร	จำนวนปี ใช้ ประโยชน์	อัตราค่าเสื่อม ราคา/ปี	มูลค่าสินทรัพย์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4
ค่าออกแบบและขอใบ อนุญาตก่อสร้างร้อยละ2.5 ของค่าก่อสร้าง	20	5%	6,508,425.00	325,421.25	325,421.25	325,421.25	325,421.25
Book value				6,183,003.75	5,857,582.50	5,532,161.25	5,206,740.00
Accumulative Depreciation				325,421.25	650,842.50	976,263.75	1,301,685.00
ค่าที่ดินและปรับปรุง ทัศนียภาพ	20	5%	1,000,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Book value				950,000.00	900,000.00	850,000.00	800,000.00
Accumulative Depreciation				50,000.00	100,000.00	150,000.00	200,000.00
รวมค่าเสื่อมราคา			322,003,425.0	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25
ค่าเสื่อมราคา(สะสม)				16,100,171.25	32,200,342.50	48,300,513.75	64,400,685.00
มูลค่าซาก				305,903,253.75	289,803,082.50	273,702,911.25	257,602,740.00

ตารางที่ 11 การคำนวณค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวร(ต่อ)

รายการทรัพย์สินถาวร	จำนวนปี ใช้ ประโยชน์	อัตราค่าเสื่อม ราคา/ปี	มูลค่าสินทรัพย์	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8
งานก่อสร้างอาคารและระบบ	20	5%	260,337,000.00	13,016,850.00	13,016,850.00	13,016,850.00	13,016,850.00
Book value				195,252,750.0	182,235,900.00	169,219,050.0	156,202,200.0
Accumulative Depreciation				65,084,250.00	78,101,100.00	91,117,950.00	104,134,800.0
อาคารจอดรถชั้นใต้ดิน2ชั้น	20	5%	46,158,000.00	2,307,900.00	2,307,900.00	2,307,900.00	2,307,900.00
Book value				34,618,500.00	32,310,600.00	30,002,700.00	27,694,800.00
Accumulative Depreciation				11,539,500.00	13,847,400.00	16,155,300.00	18,463,200.00
งานตกแต่งภายในเพิ่มเติม	20	5%	7,800,000.00	390,000.00	390,000.00	390,000.00	390,000.00
Book value				5,850,000.00	5,460,000.00	5,070,000.00	4,680,000.00
Accumulative Depreciation				1,950,000.00	2,340,000.00	2,730,000.00	3,120,000.00
ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์	20	5%	200,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Book value				150,000.00	140,000.00	130,000.00	120,000.00
Accumulative Depreciation				50,000.00	60,000.00	70,000.00	80,000.00

ตารางที่ 11 การคำนวณค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวร(ต่อ)

รายการทรัพย์สินถาวร	จำนวนปี ใช้ ประโยชน์	อัตราค่าเสื่อม ราคา/ปี	มูลค่าสินทรัพย์	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8
ค่าออกแบบและขอใบ อนุญาตก่อสร้างร้อยละ2.5 ของค่าก่อสร้าง	20	5%	6,508,425.00	325,421.25	325,421.25	325,421.25	325,421.25
Book value				4,881,318.75	4,555,897.50	4,230,476.25	3,905,055.00
Accumulative Depreciation				1,627,106.25	1,952,527.50	2,277,948.75	2,603,370.00
ค่าที่ดินและปรับปรุง ทัศนียภาพ	20	5%	1,000,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Book value				750,000.00	700,000.00	650,000.00	600,000.00
Accumulative Depreciation				250,000.00	300,000.00	350,000.00	400,000.00
รวมค่าเสื่อมราคา			322,003,425.00		16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25
ค่าเสื่อมราคา(สะสม)					96,601,027.50	112,701,198.7	128,801,370.0
มูลค่าซาก					225,402,397.50	209,302,226.2	193,202,055.0

ตารางที่ 11 การคำนวณค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวร(ต่อ)

รายการทรัพย์สินถาวร	จำนวนปี ใช้ ประโยชน์	อัตราค่าเสื่อม ราคา/ปี	มูลค่าสินทรัพย์	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11	ปีที่ 12
งานก่อสร้างอาคารและระบบ	20	5%	260,337,000.00	13,016,850.00	13,016,850.00	13,016,850.00	13,016,850.00
Book value				143,185,350.00	130,168,500.00	117,151,650.00	104,134,800.00
Accumulative Depreciation				117,151,650.00	130,168,500.00	143,185,350.00	156,202,200.00
อาคารจอดรถชั้นใต้ดิน2ชั้น	20	5%	46,158,000.00	2,307,900.00	2,307,900.00	2,307,900.00	2,307,900.00
Book value				25,386,900.00	23,079,000.00	20,771,100.00	18,463,200.00
Accumulative Depreciation				20,771,100.00	23,079,000.00	25,386,900.00	27,694,800.00
งานตกแต่งภายในเพิ่มเติม	20	5%	7,800,000.00	390,000.00	390,000.00	390,000.00	390,000.00
Book value				4,290,000.00	3,900,000.00	3,510,000.00	3,120,000.00
Accumulative Depreciation				3,510,000.00	3,900,000.00	4,290,000.00	4,680,000.00
ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์	20	5%	200,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Book value				110,000.00	100,000.00	90,000.00	80,000.00
Accumulative Depreciation				90,000.00	100,000.00	110,000.00	120,000.00
ค่าออกแบบและขอใบอนุญาตก่อสร้างร้อยละ2.5	20	5%	6,508,425.00	325,421.25	325,421.25	325,421.25	325,421.25

ตารางที่ 11 การคำนวณค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวร(ต่อ)

รายการทรัพย์สินถาวร	จำนวนปี ใช้ ประโยชน์	อัตราค่าเสื่อม ราคา/ปี	มูลค่าสินทรัพย์	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11	ปีที่ 12
Book value				3,579,633.75	3,254,212.50	2,928,791.25	2,603,370.00
Accumulative Depreciation				2,928,791.25	3,254,212.50	3,579,633.75	3,905,055.00
ค่าที่ดินและปรับปรุง ทัศนียภาพ	20	5%	1,000,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Book value				550,000.00	500,000.00	450,000.00	400,000.00
Accumulative Depreciation				450,000.00	500,000.00	550,000.00	600,000.00
รวมค่าเสื่อมราคา			322,003,425.00	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25
ค่าเสื่อมราคา(สะสม)				144,901,541.25	161,001,712.50	177,101,883.7	193,202,055.0
มูลค่าซาก				177,101,883.75	161,001,712.50	144,901,541.2	128,801,370.0

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 11 การคำนวณค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวร(ต่อ)

รายการทรัพย์สินถาวร	จำนวนปี ใช้ ประโยชน์	อัตราค่าเสื่อม ราคา/ปี	มูลค่าสินทรัพย์	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16
งานก่อสร้างอาคารและระบบ	20	5%	260,337,000.00	13,016,850.00	13,016,850.00	13,016,850.00	13,016,850.00
Book value				91,117,950.00	78,101,100.00	65,084,250.00	52,067,400.00
Accumulative Depreciation				169,219,050.00	182,235,900.00	195,252,750.00	208,269,600.00
อาคารจอดรถชั้นใต้ดิน2ชั้น	20	5%	46,158,000.00	2,307,900.00	2,307,900.00	2,307,900.00	2,307,900.00
Book value				16,155,300.00	13,847,400.00	11,539,500.00	9,231,600.00
Accumulative Depreciation				30,002,700.00	32,310,600.00	34,618,500.00	36,926,400.00
งานตกแต่งภายในเพิ่มเติม	20	5%	7,800,000.00	390,000.00	390,000.00	390,000.00	390,000.00
Book value				2,730,000.00	2,340,000.00	1,950,000.00	1,560,000.00
Accumulative Depreciation				5,070,000.00	5,460,000.00	5,850,000.00	6,240,000.00
ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์	20	5%	200,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Book value				70,000.00	60,000.00	50,000.00	40,000.00
Accumulative Depreciation				130,000.00	140,000.00	150,000.00	160,000.00
ค่าออกแบบ	20	5%	6,508,425.00	325,421.25	325,421.25	325,421.25	325,421.25

ตารางที่ 11 การคำนวณค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวร(ต่อ)

รายการทรัพย์สินถาวร	จำนวนปี ใช้ ประโยชน์	อัตราค่าเสื่อม ราคา/ปี	มูลค่าสินทรัพย์	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	ปีที่ 16
Book value				2,277,948.75	1,952,527.50	1,627,106.25	1,301,685.00
Accumulative Depreciation				4,230,476.25	4,555,897.50	4,881,318.75	5,206,740.00
ค่าที่ดินและปรับปรุง ทัศนียภาพ	20	5%	1,000,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Book value				350,000.00	300,000.00	250,000.00	200,000.00
Accumulative Depreciation				650,000.00	700,000.00	750,000.00	800,000.00
รวมค่าเสื่อมราคา			322,003,425.00	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25
ค่าเสื่อมราคา(สะสม)				209,302,226.25	225,402,397.50	241,502,568.7	257,602,740.0
						5	0
มูลค่าซาก				112,701,198.75	96,601,027.50	80,500,856.25	64,400,685.00

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 11 การคำนวณค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวร(ต่อ)

รายการทรัพย์สินถาวร	จำนวนปี ใช้ ประโยชน์	อัตราค่าเสื่อม ราคาปี	มูลค่าสินทรัพย์	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
งานก่อสร้างอาคารและระบบ	20	5%	260,337,000.00	13,016,850.00	13,016,850.00	13,016,850.00	13,016,850.00
Book value				39,050,550.00	26,033,700.00	13,016,850.00	-
Accumulative Depreciation				221,286,450.00	234,303,300.00	247,320,150.00	260,337,000.00
อาคารจอดรถชั้นใต้ดิน2ชั้น	20	5%	46,158,000.00	2,307,900.00	2,307,900.00	2,307,900.00	2,307,900.00
Book value				6,923,700.00	4,615,800.00	2,307,900.00	-
Accumulative Depreciation				39,234,300.00	41,542,200.00	43,850,100.00	46,158,000.00
งานตกแต่งภายในเพิ่มเติม	20	5%	7,800,000.00	390,000.00	390,000.00	390,000.00	390,000.00
Book value				1,170,000.00	780,000.00	390,000.00	-
Accumulative Depreciation				6,630,000.00	7,020,000.00	7,410,000.00	7,800,000.00
ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์	20	5%	200,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Book value				30,000.00	20,000.00	10,000.00	-
Accumulative Depreciation				170,000.00	180,000.00	190,000.00	200,000.00
ค่าออกแบบและขอใบ	20	5%	6,508,425.00	325,421.25	325,421.25	325,421.25	325,421.25

ตารางที่ 11 การคำนวณค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวร(ต่อ)

อนุญาคก่อสร้างร้อยละ2.5 ของค่าก่อสร้าง							
Book value				976,263.75	650,842.50	325,421.25	-
Accumulative Depreciation				5,532,161.25	5,857,582.50	6,183,003.75	6,508,425.00
ค่าที่ดินและปรับปรุง ทัศนียภาพ	20	5%	1,000,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Book value				150,000.00	100,000.00	50,000.00	-
Accumulative Depreciation				850,000.00	900,000.00	950,000.00	1,000,000.00
รวมค่าเสื่อมราคา			322,003,425.00	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25
ค่าเสื่อมราคา(สะสม)				273,702,911.25	289,803,082.50	305,903,253.7	322,003,425.0
มูลค่าซาก				48,300,513.75	32,200,342.50	16,100,171.25	-

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

โครงสร้างเงินกู้ระยะยาว

จำนวนเงินกู้	161,001,712.50 บาท
อัตราดอกเบี้ยรายปี	6.250 %
ระยะเวลาเงินกู้แสดงเป็นปี	10 ปี (อยู่ระหว่าง 1-30)
วันที่เริ่มต้นของเงินกู้	1/1/2012

กำหนดการชำระรายเดือน	1,807,728.79 บาท
จำนวนการชำระเงินที่กำหนดไว้	120 งวด
จำนวนการชำระเงินที่แท้จริง	36 งวด
ยอดรวมการชำระก่อนกำหนด	0.00 บาท
ดอกเบี้ยทั้งสิ้น	55,925,742.00 บาท

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 แสดงบัญชีแสดงการชำระเงิน

จำนวน	วันที่ชำระ	ดุลเริ่มต้น	การชำระเงินที่กำหนดไว้	ยอดรวมการชำระเงิน	เงินต้น	ดอกเบี้ย	ดุลสิ้นสุด
1	1/1/2012	161,001,712.50	1,807,728.79	1,807,728.79	969,178.20	838,550.59	160,032,534.30
2	1/2/2012	160,032,534.30	1,807,728.79	1,807,728.79	974,226.00	833,502.78	159,058,308.29
3	1/3/2012	159,058,308.29	1,807,728.79	1,807,728.79	979,300.10	828,428.69	158,079,008.20
4	1/4/2012	158,079,008.20	1,807,728.79	1,807,728.79	984,400.62	823,328.17	157,094,607.58
5	1/5/2012	157,094,607.58	1,807,728.79	1,807,728.79	989,527.71	818,201.08	156,105,079.87
6	1/6/2012	156,105,079.87	1,807,728.79	1,807,728.79	994,681.50	813,047.29	155,110,398.37
7	1/7/2012	155,110,398.37	1,807,728.79	1,807,728.79	999,862.13	807,866.66	154,110,536.24
8	1/8/2012	154,110,536.24	1,807,728.79	1,807,728.79	1,005,069.74	802,659.04	153,105,466.50
9	1/9/2012	153,105,466.50	1,807,728.79	1,807,728.79	1,010,304.48	797,424.30	152,095,162.02
10	1/10/2012	152,095,162.02	1,807,728.79	1,807,728.79	1,015,566.49	792,162.30	151,079,595.53
11	1/11/2012	151,079,595.53	1,807,728.79	1,807,728.79	1,020,855.89	786,872.89	150,058,739.64
12	1/12/2012	150,058,739.64	1,807,728.79	1,807,728.79	1,026,172.85	781,555.94	149,032,566.78
13	1/1/2013	149,032,566.78	1,807,728.79	1,807,728.79	1,031,517.50	776,211.29	148,001,049.28
14	1/2/2013	148,001,049.28	1,807,728.79	1,807,728.79	1,036,889.99	770,838.80	146,964,159.29

ตารางที่ 12 แสดงบัญชีแสดงการชำระเงิน(ต่อ)

15	1/3/2013	146,964,159.29	1,807,728.79	1,807,728.79	1,042,290.46	765,438.33	145,921,868.84
16	1/4/2013	145,921,868.84	1,807,728.79	1,807,728.79	1,047,719.05	760,009.73	144,874,149.78
17	1/5/2013	144,874,149.78	1,807,728.79	1,807,728.79	1,053,175.92	754,552.86	143,820,973.86
18	1/6/2013	143,820,973.86	1,807,728.79	1,807,728.79	1,058,661.22	749,067.57	142,762,312.64
19	1/7/2013	142,762,312.64	1,807,728.79	1,807,728.79	1,064,175.08	743,553.71	141,698,137.57
20	1/8/2013	141,698,137.57	1,807,728.79	1,807,728.79	1,069,717.65	738,011.13	140,628,419.91
21	1/9/2013	140,628,419.91	1,807,728.79	1,807,728.79	1,075,289.10	732,439.69	139,553,130.81
22	1/10/2013	139,553,130.81	1,807,728.79	1,807,728.79	1,080,889.56	726,839.22	138,472,241.25
23	1/11/2013	138,472,241.25	1,807,728.79	1,807,728.79	1,086,519.20	721,209.59	137,385,722.05
24	1/12/2013	137,385,722.05	1,807,728.79	1,807,728.79	1,092,178.15	715,550.64	136,293,543.90
25	1/1/2014	136,293,543.90	1,807,728.79	1,807,728.79	1,097,866.58	709,862.21	135,195,677.32
26	1/2/2014	135,195,677.32	1,807,728.79	1,807,728.79	1,103,584.63	704,144.15	134,092,092.68
27	1/3/2014	134,092,092.68	1,807,728.79	1,807,728.79	1,109,332.47	698,396.32	132,982,760.21
28	1/4/2014	132,982,760.21	1,807,728.79	1,807,728.79	1,115,110.24	692,618.54	131,867,649.97
29	1/5/2014	131,867,649.97	1,807,728.79	1,807,728.79	1,120,918.11	686,810.68	130,746,731.86
30	1/6/2014	130,746,731.86	1,807,728.79	1,807,728.79	1,126,756.23	680,972.56	129,619,975.63
31	1/7/2014	129,619,975.63	1,807,728.79	1,807,728.79	1,132,624.75	675,104.04	128,487,350.88

ตารางที่ 12 แสดงบัญชีแสดงการชำระเงิน(ต่อ)

32	1/8/2014	128,487,350.88	1,807,728.79	1,807,728.79	1,138,523.84	669,204.95	127,348,827.05
33	1/9/2014	127,348,827.05	1,807,728.79	1,807,728.79	1,144,453.65	663,275.14	126,204,373.40
34	1/10/2014	126,204,373.40	1,807,728.79	1,807,728.79	1,150,414.34	657,314.44	125,053,959.06
35	1/11/2014	125,053,959.06	1,807,728.79	1,807,728.79	1,156,406.08	651,322.70	123,897,552.97
36	1/12/2014	123,897,552.97	1,807,728.79	1,807,728.79	1,162,429.03	645,299.76	122,735,123.94
37	1/1/2015	122,735,123.94	1,807,728.79	1,807,728.79	1,168,483.35	639,245.44	121,566,640.59
38	1/2/2015	121,566,640.59	1,807,728.79	1,807,728.79	1,174,569.20	633,159.59	120,392,071.39
39	1/3/2015	120,392,071.39	1,807,728.79	1,807,728.79	1,180,686.75	627,042.04	119,211,384.64
40	1/4/2015	119,211,384.64	1,807,728.79	1,807,728.79	1,186,836.16	620,892.63	118,024,548.48
41	1/5/2015	118,024,548.48	1,807,728.79	1,807,728.79	1,193,017.60	614,711.19	116,831,530.88
42	1/6/2015	116,831,530.88	1,807,728.79	1,807,728.79	1,199,231.23	608,497.56	115,632,299.65
43	1/7/2015	115,632,299.65	1,807,728.79	1,807,728.79	1,205,477.23	602,251.56	114,426,822.43
44	1/8/2015	114,426,822.43	1,807,728.79	1,807,728.79	1,211,755.75	595,973.03	113,215,066.67
45	1/9/2015	113,215,066.67	1,807,728.79	1,807,728.79	1,218,066.98	589,661.81	111,996,999.69
46	1/10/2015	111,996,999.69	1,807,728.79	1,807,728.79	1,224,411.08	583,317.71	110,772,588.61
47	1/11/2015	110,772,588.61	1,807,728.79	1,807,728.79	1,230,788.22	576,940.57	109,541,800.39
48	1/12/2015	109,541,800.39	1,807,728.79	1,807,728.79	1,237,198.58	570,530.21	108,304,601.81

ตารางที่ 12 แสดงบัญชีแสดงการชำระเงิน(ต่อ)

49	1/1/2016	108,304,601.81	1,807,728.79	1,807,728.79	1,243,642.32	564,086.47	107,060,959.49
50	1/2/2016	107,060,959.49	1,807,728.79	1,807,728.79	1,250,119.62	557,609.16	105,810,839.87
51	1/3/2016	105,810,839.87	1,807,728.79	1,807,728.79	1,256,630.66	551,098.12	104,554,209.20
52	1/4/2016	104,554,209.20	1,807,728.79	1,807,728.79	1,263,175.61	544,553.17	103,291,033.59
53	1/5/2016	103,291,033.59	1,807,728.79	1,807,728.79	1,269,754.65	537,974.13	102,021,278.94
54	1/6/2016	102,021,278.94	1,807,728.79	1,807,728.79	1,276,367.96	531,360.83	100,744,910.98
55	1/7/2016	100,744,910.98	1,807,728.79	1,807,728.79	1,283,015.71	524,713.08	99,461,895.27
56	1/8/2016	99,461,895.27	1,807,728.79	1,807,728.79	1,289,698.08	518,030.70	98,172,197.18
57	1/9/2016	98,172,197.18	1,807,728.79	1,807,728.79	1,296,415.26	511,313.53	96,875,781.92
58	1/10/2016	96,875,781.92	1,807,728.79	1,807,728.79	1,303,167.42	504,561.36	95,572,614.50
59	1/11/2016	95,572,614.50	1,807,728.79	1,807,728.79	1,309,954.75	497,774.03	94,262,659.75
60	1/12/2016	94,262,659.75	1,807,728.79	1,807,728.79	1,316,777.43	490,951.35	92,945,882.31

ผลงานวิทยนัศึกษ ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 13 แสดงประมาณการยอดขายปีที่

ลำดับที่	ชื่อสินค้า/บริการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
P 1	ค่าเช่าพื้นที่ร้านชั้น 1	6,384,000.00	6,511,680.00	6,641,913.60	6,841,171.01	7,046,406.14
P 2	ค่าเช่าพื้นที่ร้านขายอาหาร	10,800,000.00	11,016,000.00	11,236,320.00	11,573,409.60	11,920,611.89
P 3	ค่าเช่าพื้นที่ขายของกลางปลาชั้น 1	864,000.00	881,280.00	898,905.60	925,872.77	953,648.95
P 4	ค่าเช่าพื้นที่ร้านชั้น 2,3	31,752,000.00	32,387,040.00	33,034,780.80	34,025,824.22	35,046,598.95
P 5	ค่าเช่าพื้นที่ขายของกลางปลาชั้น 2,3	1,380,000.00	1,407,600.00	1,435,752.00	1,478,824.56	1,523,189.30
P 6	ค่าเช่าร้านกาแฟ	960,000.00	979,200.00	998,784.00	1,028,747.52	1,059,609.95
P 7	ค่าเช่าห้องประชุม	1,620,000.00	1,652,400.00	1,685,448.00	1,736,011.44	1,788,091.78
P 8	รายได้จากห้องสมุดอิเล็กทรอนิกส์	150,000.00	153,000.00	156,060.00	160,741.80	165,564.05
P 9	รายได้จากค่าเช่าห้องสมุด	840,000.00	856,800.00	873,936.00	900,154.08	927,158.70
P 10	รายได้จากโรงภาพยนตร์	3,024,000.00	3,084,480.00	3,146,169.60	3,240,554.69	3,337,771.33
P 11	รายได้จากโรงละคร	960,000.00	979,200.00	998,784.00	1,028,747.52	1,059,609.95
P 12	รายได้จากปิงปอง,แบดมินตัน	504,000.00	514,080.00	524,361.60	540,092.45	556,295.22
P 13	รายได้จากฟิตเนส	432,000.00	440,640.00	449,452.80	462,936.38	476,824.48
P 14	รายได้จากสระว่ายน้ำ	180,000.00	183,600.00	187,272.00	192,890.16	198,676.86
	รวมยอดขาย	59,850,000.00	61,047,000.00	62,267,940.00	64,135,978.20	66,060,057.55
	Grown		2.00%	2.00%	3.00%	3.00%

ตารางที่ 13 แสดงประมาณการยอดขายปีที่

ลำดับที่	ชื่อสินค้า/บริการ	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
P 1	ค่าเช่าพื้นที่ร้านชั้น 1	7,187,334.26	7,331,080.95	7,404,391.76	7,478,435.67	7,553,220.03
P 2	ค่าเช่าพื้นที่ร้านขายอาหาร	12,159,024.13	12,402,204.61	12,526,226.65	12,651,488.92	12,778,003.81
P 3	ค่าเช่าพื้นที่ขายของกลางปลาช้ำชั้น 1	972,721.93	992,176.37	1,002,098.13	1,012,119.11	1,022,240.30
P 4	ค่าเช่าพื้นที่ร้านชั้น 2,3	35,747,530.93	36,462,481.55	36,827,106.36	37,195,377.43	37,567,331.20
P 5	ค่าเช่าพื้นที่ขายของกลางปลาช้ำชั้น 2,3	1,553,653.08	1,584,726.14	1,600,573.41	1,616,579.14	1,632,744.93
P 6	ค่าเช่าร้านกาแฟ	1,080,802.14	1,102,418.19	1,113,442.37	1,124,576.79	1,135,822.56
P 7	ค่าเช่าห้องประชุม	1,823,853.62	1,860,330.69	1,878,934.00	1,897,723.34	1,916,700.57
P 8	รายได้จากห้องสมุดอิเล็กทรอนิกส์	168,875.34	172,252.84	173,975.37	175,715.12	177,472.28
P 9	รายได้จากค่าเช่าห้องสมุด	945,701.88	964,615.91	974,262.07	984,004.69	993,844.74
P 10	รายได้จากโรงภาพยนตร์	3,404,526.76	3,472,617.29	3,507,343.46	3,542,416.90	3,577,841.07
P 11	รายได้จากโรงละคร	1,080,802.14	1,102,418.19	1,113,442.37	1,124,576.79	1,135,822.56
P 12	รายได้จากปิงปอง,แบดมินตัน	567,421.13	578,769.55	584,557.24	590,402.82	596,306.84
P 13	รายได้จากฟิตเนส	486,360.97	496,088.18	501,049.07	506,059.56	511,120.15
P 14	รายได้จากสระว่ายน้ำ	202,650.40	206,703.41	208,770.44	210,858.15	212,966.73
	รวมยอดขาย	67,381,258.70	68,728,883.87	69,416,172.71	70,110,334.44	70,811,437.78
	Grown	2.00%	2.00%	1.00%	1.00%	1.00%

ตารางที่ 13 แสดงประมาณการยอดขายปีที่

ลำดับที่	ชื่อสินค้า/บริการ	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
P 1	ค่าเช่าพื้นที่ร้านชั้น 1	7,628,752.23	7,705,039.75	7,782,090.15	7,859,911.05	7,938,510.16
P 2	ค่าเช่าพื้นที่ร้านขายอาหาร	12,905,783.85	13,034,841.69	13,165,190.10	13,296,842.00	13,429,810.42
P 3	ค่าเช่าพื้นที่ขายของกลางปลาชั้น 1	1,032,462.71	1,042,787.33	1,053,215.21	1,063,747.36	1,074,384.83
P 4	ค่าเช่าพื้นที่ร้านชั้น 2,3	37,943,004.51	38,322,434.56	38,705,658.90	39,092,715.49	39,483,642.65
P 5	ค่าเช่าพื้นที่ขายของกลางปลาชั้น 2,3	1,649,072.38	1,665,563.10	1,682,218.74	1,699,040.92	1,716,031.33
P 6	ค่าเช่าร้านกาแฟ	1,147,180.79	1,158,652.59	1,170,239.12	1,181,941.51	1,193,760.93
P 7	ค่าเช่าห้องประชุม	1,935,867.58	1,955,226.25	1,974,778.52	1,994,526.30	2,014,471.56
P 8	รายได้จากห้องสมุดอิเล็กทรอนิกส์	179,247.00	181,039.47	182,849.86	184,678.36	186,525.14
P 9	รายได้จากค่าเช่าห้องสมุด	1,003,783.19	1,013,821.02	1,023,959.23	1,034,198.82	1,044,540.81
P 10	รายได้จากโรงภาพยนตร์	3,613,619.48	3,649,755.67	3,686,253.23	3,723,115.76	3,760,346.92
P 11	รายได้จากโรงละคร	1,147,180.79	1,158,652.59	1,170,239.12	1,181,941.51	1,193,760.93
P 12	รายได้จากป้องกัน,แบคมินตัน	602,269.91	608,292.61	614,375.54	620,519.29	626,724.49
P 13	รายได้จากฟิตเนส	516,231.35	521,393.67	526,607.60	531,873.68	537,192.42
P 14	รายได้จากสระว่ายน้ำ	215,096.40	217,247.36	219,419.84	221,614.03	223,830.17
รวมยอดขาย		71,519,552.16	72,234,747.68	72,957,095.16	73,686,666.11	74,423,532.77

ตารางที่ 13 แสดงประมาณการยอดขายปีที่

ลำดับที่	ชื่อสินค้า/บริการ	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
P 1	ค่าเช่าพื้นที่ร้านชั้น 1	8,017,895.26	8,098,074.22	8,179,054.96	8,260,845.51	8,343,453.96
P 2	ค่าเช่าพื้นที่ร้านขายอาหาร	13,564,108.53	13,699,749.61	13,836,747.11	13,975,114.58	14,114,865.73
P 3	ค่าเช่าพื้นที่ขายของกลางปลาชั้น 1	1,085,128.68	1,095,979.97	1,106,939.77	1,118,009.17	1,129,189.26
P 4	ค่าเช่าพื้นที่ร้านชั้น 2,3	39,878,479.07	40,277,263.87	40,680,036.50	41,086,836.87	41,497,705.24
P 5	ค่าเช่าพื้นที่ขายของกลางปลาชั้น 2,3	1,733,191.65	1,750,523.56	1,768,028.80	1,785,709.09	1,803,566.18
P 6	ค่าเช่าร้านกาแฟ	1,205,698.54	1,217,755.52	1,229,933.08	1,242,232.41	1,254,654.73
P 7	ค่าเช่าห้องประชุม	2,034,616.28	2,054,962.44	2,075,512.07	2,096,267.19	2,117,229.86
P 8	รายได้จากห้องสมุดอิเล็กทรอนิกส์	188,390.40	190,274.30	192,177.04	194,098.81	196,039.80
P 9	รายได้จากค่าเช่าห้องสมุด	1,054,986.22	1,065,536.08	1,076,191.44	1,086,953.36	1,097,822.89
P 10	รายได้จากโรงภาพยนตร์	3,797,950.39	3,835,929.89	3,874,289.19	3,913,032.08	3,952,162.40
P 11	รายได้จากโรงละคร	1,205,698.54	1,217,755.52	1,229,933.08	1,242,232.41	1,254,654.73
P 12	รายได้จากปิงปอง,แบดมินตัน	632,991.73	639,321.65	645,714.87	652,172.01	658,693.73
P 13	รายได้จากฟิตเนส	542,564.34	547,989.98	553,469.88	559,004.58	564,594.63
P 14	รายได้จากสระว่ายน้ำ	226,068.48	228,329.16	230,612.45	232,918.58	235,247.76
รวมยอดขาย		75,167,768.10	75,919,445.78	76,678,640.24	77,445,426.64	78,219,880.91

ตารางที่ 14 แสดงประมาณการต้นทุนขาย

ลำดับที่	รายการต้นทุน	ประเภท ต้นทุน	ประมาณการต้นทุนปีที่ 1-5				
			ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1	ค่าประกันอัคคีภัย (คิดเป็นร้อยละ 0.1 ของทุนประกัน)	คงที่	260,337.00	260,337.00	260,337.00	260,337.00	260,337.00
2	ค่าบำรุงอาคารและอุปกรณ์รายปี (คิดเป็นร้อยละ 0.5 ของมูลค่าอาคาร)	คงที่	1,301,685.00	1,301,685.00	1,301,685.00	1,301,685.00	1,301,685.00
3	ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน (ถูกเรียกเก็บในอัตราร้อยละ 12.5 ของรายได้จากค่าเช่า)	คงที่	7,481,250.00	7,630,875.00	7,783,492.50	8,016,997.28	8,257,507.19
4	ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (คิดเป็นร้อยละ 0.25 ของรายได้ค่าเช่า)	คงที่	149,625.00	152,617.50	155,669.85	160,339.95	165,150.14
5	ค่าบำรุงรักษาสระน้ำ+ค่าน้ำในสระ	คงที่	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00
6	เงินเดือนผู้บริหารและพนักงาน	แปรผัน	8,412,000.00	8,832,600.00	9,274,230.00	9,737,941.50	10,224,838.58
7	ค่าสาธารณูปโภค	แปรผัน	6,000,000.00	6,180,000.00	6,365,400.00	6,556,362.00	6,753,052.86

รวมต้นทุนคงที่		14,412,000.00	15,012,600.00	15,639,630.00	16,294,303.50	16,977,891.44
%เพิ่มขึ้น/-ลดลง			4.17%	4.18%	4.19%	4.20%
รวมต้นทุนแปรผัน		9,207,297.00	9,359,914.50	9,515,584.35	9,753,759.22	9,999,079.34
%เพิ่มขึ้น/-ลดลง			1.66%	1.66%	2.50%	2.52%
รวมต้นทุนทั้งหมด		23,619,297.00	24,372,514.50	25,155,214.35	26,048,062.72	26,976,970.77
%เพิ่มขึ้น/-ลดลง			3.19%	3.21%	3.55%	3.57%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 15 แสดงประมาณการต้นทุนขาย

ลำดับที่	รายการต้นทุน	ประเภท ต้นทุน	ประมาณการต้นทุนปีที่ 6-10				
			ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
1	ค่าประกันอัคคีภัย (คิดเป็นร้อยละ 0.1 ของทุนประกัน)	คงที่	260,337.00	260,337.00	260,337.00	260,337.00	260,337.00
2	ค่าบำรุงอาคารและอุปกรณ์รายปี (คิดเป็นร้อยละ 0.5 ของมูลค่าอาคาร)	คงที่	1,301,685.00	1,301,685.00	1,301,685.00	1,301,685.00	1,301,685.00
3	ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน (ถูกเรียกเก็บในอัตราร้อยละ 12.5 ของรายได้จากค่าเช่า)	คงที่	8,422,657.34	8,591,110.48	8,677,021.59	8,763,791.80	8,851,429.72
4	ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (คิดเป็นร้อยละ 0.25 ของรายได้ค่าเช่า)	คงที่	168,453.15	171,822.21	173,540.43	175,275.84	177,028.59
5	ค่าบำรุงรักษาสระน้ำ+ค่าน้ำในสระ	คงที่	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00
6	เงินเดือนผู้บริหารและพนักงาน	แปรผัน	10,736,080.50	11,272,884.53	11,836,528.76	12,428,355.19	13,049,772.95
7	ค่าสาธารณูปโภค	แปรผัน	6,955,644.45	7,164,313.78	7,379,243.19	7,600,620.49	7,828,639.10

รวมต้นทุนคงที่		17,691,724.95	18,437,198.31	19,215,771.95	20,028,975.68	20,878,412.06
%เพิ่มขึ้น/-ลดลง		4.20%	4.21%	4.22%	4.23%	4.24%
รวมต้นทุนแปรผัน		10,167,532.48	10,339,354.69	10,426,984.02	10,515,489.64	10,604,880.32
%เพิ่มขึ้น/-ลดลง		1.68%	1.69%	0.85%	0.85%	0.85%
รวมต้นทุนทั้งหมด		27,859,257.43	28,776,553.00	29,642,755.97	30,544,465.32	31,483,292.37
%เพิ่มขึ้น/-ลดลง		3.27%	3.29%	3.01%	3.04%	3.07%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 15 แสดงประมาณการต้นทุนขาย(ต่อ)

ลำดับที่	รายการต้นทุน	ประเภท ต้นทุน	ประมาณการต้นทุนปีที่ 11-15				
			ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
1	ค่าประกันอัคคีภัย (คิดเป็นร้อยละ 0.1 ของทุนประกัน)	คงที่	260,337.00	260,337.00	260,337.00	260,337.00	260,337.00
2	ค่าบำรุงอาคารและอุปกรณ์รายปี (คิดเป็นร้อยละ 0.5 ของมูลค่าอาคาร)	คงที่	1,301,685.00	1,301,685.00	1,301,685.00	1,301,685.00	1,301,685.00
3	ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน (ถูกเรียกเก็บในอัตราร้อยละ 12.5 ของรายได้จากค่าเช่า)	คงที่	8,939,944.02	9,029,343.46	9,119,636.89	9,210,833.26	9,302,941.60
4	ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (คิดเป็นร้อยละ 0.25 ของรายได้ค่าเช่า)	คงที่	178,798.88	180,586.87	182,392.74	184,216.67	186,058.83
5	ค่าบำรุงรักษาสระน้ำ+ค่าน้ำในสระ	คงที่	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00
6	เงินเดือนผู้บริหารและพนักงาน	แปรผัน	13,702,261.60	14,387,374.68	15,106,743.41	15,862,080.59	16,655,184.61
7	ค่าสาธารณูปโภค	แปรผัน	8,063,498.28	8,305,403.22	8,554,565.32	8,811,202.28	9,075,538.35

รวมต้นทุนคงที่		21,765,759.88	22,692,777.90	23,661,308.74	24,673,282.87	25,730,722.96
%เพิ่มขึ้น/-ลดลง		4.25%	4.26%	4.27%	4.28%	4.29%
รวมต้นทุนแปรผัน		10,695,164.90	10,786,352.33	10,878,451.63	10,971,471.93	11,065,422.43
%เพิ่มขึ้น/-ลดลง		0.85%	0.85%	0.85%	0.86%	0.86%
รวมต้นทุนทั้งหมด		32,460,924.78	33,479,130.23	34,539,760.37	35,644,754.79	36,796,145.39
%เพิ่มขึ้น/-ลดลง		3.11%	3.14%	3.17%	3.20%	3.23%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 15 ประมาณการต้นทุนขาย(ต่อ)

ลำดับที่	รายการต้นทุน	ประเภท ต้นทุน	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
1	ค่าประกันอัคคีภัย (คิดเป็นร้อยละ 0.1 ของทุนประกัน)	คงที่	260,337.00	260,337.00	260,337.00	260,337.00	260,337.00
2	ค่าบำรุงอาคารและอุปกรณ์รายปี (คิดเป็นร้อยละ 0.5 ของมูลค่าอาคาร)	คงที่	1,301,685.00	1,301,685.00	1,301,685.00	1,301,685.00	1,301,685.00
3	ค่าภาษีโรงเรือนและที่ดิน (ถูกเรียกเก็บในอัตราร้อยละ 12.5 ของรายได้จากค่าเช่า)	คงที่	9,395,971.01	9,489,930.72	9,584,830.03	9,680,678.33	9,777,485.11
4	ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (คิดเป็นร้อยละ 0.25 ของรายได้ค่าเช่า)	คงที่	187,919.42	189,798.61	191,696.60	193,613.57	195,549.70
5	ค่าบำรุงรักษาสระน้ำ+ค่าน้ำในสระ	คงที่	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00	14,400.00
6	เงินเดือนผู้บริหารและพนักงาน	แปรผัน	17,487,943.85	18,362,341.04	19,280,458.09	20,244,480.99	21,256,705.04
7	ค่าสาธารณูปโภค	แปรผัน	9,347,804.50	9,628,238.63	9,917,085.79	10,214,598.37	10,521,036.32

รวมต้นทุนคงที่		26,835,748.34	27,990,579.67	29,197,543.88	30,459,079.36	31,777,741.36
%เพิ่มขึ้น/-ลดลง		4.29%	4.30%	4.31%	4.32%	4.33%
รวมต้นทุนแปรผัน		11,160,312.43	11,256,151.34	11,352,948.63	11,450,713.90	11,549,456.82
%เพิ่มขึ้น/-ลดลง		0.86%	0.86%	0.86%	0.86%	0.86%
รวมต้นทุนทั้งหมด		37,996,060.78	39,246,731.01	40,550,492.51	41,909,793.26	43,327,198.18
%เพิ่มขึ้น/-ลดลง		3.26%	3.29%	3.32%	3.35%	3.38%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 16 แสดงประมาณการกำไร/ขาดทุน

ลำดับที่	รายการ	ประมาณการกำไร/ขาดทุน ปีที่1- 5				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1	ยอดขาย	59,850,000.00	61,047,000.00	62,267,940.00	64,135,978.20	66,060,057.55
2	หัก ต้นทุนแปรผัน	9,207,297.00	9,359,914.50	9,515,584.35	9,753,759.22	9,999,079.34
3	กำไร/(ขาดทุน)ขั้นต้น (1-2)	50,642,703.00	51,687,085.50	52,752,355.65	54,382,218.98	56,060,978.21
4	หัก ต้นทุนคงที่	14,412,000.00	15,012,600.00	15,639,630.00	16,294,303.50	16,977,891.44
5	กำไร/(ขาดทุน)จากการดอง. (3-4)	36,230,703.00	36,674,485.50	37,112,725.65	38,087,915.48	39,083,086.77
6	หัก ค่าเสื่อมราคา	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25
7	หัก ดอกเบี่ยจ่าย - เงินกู้ระยะยาว	9,723,599.73	8,953,722.56	8,134,325.49	7,262,223.32	6,334,025.95
8	หัก ดอกเบี่ยจ่าย - เงินกู้ระยะสั้น	0	0	0	0	0
9	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ ก่อนหักภาษี (5-6-7-8)	10,406,932.02	11,620,591.69	12,878,228.91	14,725,520.91	16,648,889.57
10	หัก ภาษีเงินได้ 30%	3,122,079.60	3,486,177.51	3,863,468.67	4,417,656.27	4,994,666.87
11	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ (9-10)	7,284,852.41	8,134,414.18	9,014,760.23	10,307,864.64	11,654,222.70
12	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ สะสม ยกไป	7,284,852.41	15,419,266.59	24,434,026.83	34,741,891.46	46,396,114.16

ตารางที่ 16 แสดงประมาณการกำไร/ขาดทุน(ต่อ)

ลำดับที่	รายการ	ประมาณการกำไร/-ขาดทุน ปีที่6-10				
		ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
1	ยอดขาย	67,381,258.70	68,728,883.87	69,416,172.71	70,110,334.44	70,811,437.78
2	หัก ต้นทุนแปรผัน	10,167,532.48	10,339,354.69	10,426,984.02	10,515,489.64	10,604,880.32
3	กำไร/(ขาดทุน)ขั้นต้น (1-2)	57,213,726.21	58,389,529.18	58,989,188.69	59,594,844.80	60,206,557.46
4	หัก ต้นทุนคงที่	17,691,724.95	18,437,198.31	19,215,771.95	20,028,975.68	20,878,412.06
5	กำไร/(ขาดทุน)จากการดอง. (3-4)	39,522,001.26	39,952,330.87	39,773,416.74	39,565,869.11	39,328,145.41
6	หัก ค่าเสื่อมราคา	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25
7	หัก ดอกเบี้ยจ่าย - เงินกู้ระยะยาว	5,346,125.24	4,294,680.97	3,175,605.89	1,984,549.87	716,882.97
8	หัก ดอกเบี้ยจ่าย - เงินกู้ระยะสั้น	0	0	0	0	0
9	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ ก่อนหักภาษี (5-6-7-8)	18,075,704.77	19,557,478.65	20,497,639.60	21,481,147.99	22,511,091.19
10	หัก ภาษีเงินได้ 30%	5,422,711.43	5,867,243.60	6,149,291.88	6,444,344.40	6,753,327.36
11	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ (9-10)	12,652,993.34	13,690,235.06	14,348,347.72	15,036,803.59	15,757,763.83
12	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ สะสม ยกไป	59,049,107.50	72,739,342.56	87,087,690.28	102,124,493.88	117,882,257.71

ตารางที่ 16 แสดงประมาณการกำไร/ขาดทุน(ต่อ)

ลำดับที่	รายการ	ประมาณการกำไร/ขาดทุน ปีที่10-15				
		ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
1	ยอดขาย	71,519,552.16	72,234,747.68	72,957,095.16	73,686,666.11	74,423,532.77
2	หัก ต้นทุนแปรผัน	10,695,164.90	10,786,352.33	10,878,451.63	10,971,471.93	11,065,422.43
3	กำไร/(ขาดทุน)ขั้นต้น (1-2)	60,824,387.26	61,448,395.35	62,078,643.52	62,715,194.18	63,358,110.34
4	หัก ต้นทุนคงที่	21,765,759.88	22,692,777.90	23,661,308.74	24,673,282.87	25,730,722.96
5	กำไร/(ขาดทุน)จากการดอง. (3-4)	39,058,627.38	38,755,617.45	38,417,334.79	38,041,911.31	37,627,387.38
6	หัก ค่าเสื่อมราคา	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25
7	หัก ดอกเบี้ยจ่าย - เงินกู้ระยะยาว	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
8	หัก ดอกเบี้ยจ่าย - เงินกู้ระยะสั้น	0	0	0	0	0
9	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ ก่อนหักภาษี (5-6-7-8)	22,958,456.13	22,655,446.20	22,317,163.54	21,941,740.06	21,527,216.13
10	หัก ภาษีเงินได้ 30%	6,887,536.84	6,796,633.86	6,695,149.06	6,582,522.02	6,458,164.84
11	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ (9-10)	16,070,919.29	15,858,812.34	15,622,014.48	15,359,218.04	15,069,051.29
12	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ สะสม ยกไป	133,953,177.00	149,811,989.34	165,434,003.82	180,793,221.86	195,862,273.15

ตารางที่ 16 แสดงประมาณการกำไร/ขาดทุน(ต่อ)

ลำดับที่	รายการ	ประมาณการกำไร/-ขาดทุน ปีที่16-20				
		ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
1	ยอดขาย	75,167,768.10	75,919,445.78	76,678,640.24	77,445,426.64	78,219,880.91
2	หัก ต้นทุนแปรผัน	11,160,312.43	11,256,151.34	11,352,948.63	11,450,713.90	11,549,456.82
3	กำไร/(ขาดทุน)ขั้นต้น (1-2)	64,007,455.67	64,663,294.44	65,325,691.61	65,994,712.74	66,670,424.09
4	หัก ต้นทุนคงที่	26,835,748.34	27,990,579.67	29,197,543.88	30,459,079.36	31,777,741.36
5	กำไร/(ขาดทุน)จากการดอง. (3-4)	37,171,707.32	36,672,714.77	36,128,147.72	35,535,633.38	34,892,682.73
6	หัก ค่าเสื่อมราคา	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25
7	หัก ดอกเบี้ยจ่าย - เงินกู้ระยะยาว	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
8	หัก ดอกเบี้ยจ่าย - เงินกู้ระยะสั้น	0	0	0	0	0
9	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ ก่อนหักภาษี (5-6-7-8)	21,071,536.07	20,572,543.52	20,027,976.47	19,435,462.13	18,792,511.48
10	หัก ภาษีเงินได้ 30%	6,321,460.82	6,171,763.06	6,008,392.94	5,830,638.64	5,637,753.44
11	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ (9-10)	14,750,075.25	14,400,780.46	14,019,583.53	13,604,823.49	13,154,758.03
12	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ สะสม ยกไป	210,612,348.40	225,013,128.86	239,032,712.39	252,637,535.89	265,792,293.92

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการเงินสด

1.กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน (Cash Flow from Operating Activities)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรสุทธิ (Net Profit)	7,284,852.41	8,134,414.18	9,014,760.23	10,307,864.64	11,654,222.70
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation)	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25
กำไรสุติก่อนค่าเสื่อมราคา (Net Profit before Depre)	23,385,023.66	24,234,585.43	25,114,931.48	26,408,035.89	27,754,393.95
การเปลี่ยนแปลงในเงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Changing in Net Working Capital)					
ลูกหนี้การค้า (AR)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เจ้าหนี้การค้า (AP)	721,885.07	12,297.95	12,543.90	19,192.17	19,767.94
อื่นๆ (Others)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงสุทธิ (Net Changing)	721,885.07	12,297.95	12,543.90	19,192.17	19,767.94
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงานสุทธิ	24,106,908.73	24,246,883.38	25,127,475.39	26,427,228.06	27,774,161.89

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการเงินสด(ต่อ)

2.กระแสเงินสดที่ใช้ในกิจกรรมการลงทุน (Cash flow used in Investing Activities)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน CAPEX (Capital Expenditure)	-161,001,712.50	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดที่ใช้ในกิจกรรมการลงทุนสุทธิ (Net Cash flow used in Investing Activities)	-161,001,712.50	0.00	0.00	0.00	0.00
3.กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงิน (Cash Flow from Financing Activities)	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินระยะสั้น (Change in S/T Loan)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินระยะยาว (Change in L/T Loan)	149,032,566.78	-12,739,022.89	-13,558,419.96	-14,430,522.13	-15,358,719.50
การเพิ่มทุน (Increase Capital)	161,001,712.50	0.00	0.00	0.00	0.00

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการเงินสด(ต่อ)

การเปลี่ยนแปลงในทุนที่ชำระแล้ว (Change in Paid-up Capital)	161,001,712.50	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงในการสำรองหนี้สูญ (Change in Bad Debt Reserve)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงทุนสุทธิ (Net Change in Capitalization)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหา เงินสุทธิ (Net Cash Flow from Financing Activities)	310,034,279.28	-12,739,022.89	-13,558,419.96	-14,430,522.13	-15,358,719.50
เงินสดสุทธิจากการเพิ่มขึ้น (ลดลง) ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง (Net Cash Increase (Decrease) during Peiod)	173,139,475.51	11,507,860.49	11,569,055.43	11,996,705.93	12,415,442.39
ดุลเงินสด ณ จุดเริ่มต้น (Beginning Cash Balance)	0.00	173,139,475.51	184,647,336.00	196,216,391.43	208,213,097.36
ดุลเงินสด ณ จุดสิ้นสุด (Ending Cash Balance)	173,139,475.51	184,647,336.00	196,216,391.43	208,213,097.36	220,628,539.75

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการเงินสด(ต่อ)

	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
1.กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน (Cash Flow from Operating Activities)					
กำไรสุทธิ (Net Profit)	12,652,993.34	13,690,235.06	14,348,347.72	15,036,803.59	15,757,763.83
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation)	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25
กำไรสุติก่อนค่าเสื่อมราคา (Net Profit before Depre)	28,753,164.59	29,790,406.31	30,448,518.97	31,136,974.84	31,857,935.08
การเปลี่ยนแปลงในเงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Changing in Net Working Capital)					
ลูกหนี้การค้า (AR)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เจ้าหนี้การค้า (AP)	13,573.98	13,845.46	7,061.19	7,131.80	7,203.12
อื่นๆ (Others)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงสุทธิ (Net Changing)	13,573.98	13,845.46	7,061.19	7,131.80	7,203.12
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงานสุทธิ (Net Cash Flow from Operating Activities)	28,766,738.57	29,804,251.77	30,455,580.16	31,144,106.64	31,865,138.20

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการเงินสด(ต่อ)

2.กระแสเงินสดที่ใช้ในกิจกรรมการ ลงทุน (Cash flow used in Investing Activities)	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน CAPEX (Capital Expenditure)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดที่ใช้ในกิจกรรมการ ลงทุนสุทธิ (Net Cash flow used in Investing Activities)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3.กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหา เงิน (Cash Flow from Financing Activities)	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินระยะสั้น (Change in S/T Loan)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินระยะยาว (Change in L/T Loan)	-16,346,620.21	-17,398,064.48	-18,517,139.56	-19,708,195.58	-20,975,862.48

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการเงินสด(ต่อ)

การเพิ่มทุน (Increase Capital)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงในทุนที่ชำระแล้ว (Change in Paid-up Capital)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงในการสำรองหนี้สูญ (Change in Bad Debt Reserve)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงทุนสุทธิ (Net Change in Capitalization)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหา เงินสุทธิ (Net Cash Flow from Financing Activities)	-16,346,620.21	-17,398,064.48	-18,517,139.56	-19,708,195.58	-20,975,862.48
เงินสดสุทธิจากการเพิ่มขึ้น (ลดลง) ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง (Net Cash Increase (Decrease) during Peiod)	12,420,118.37	12,406,187.29	11,938,440.60	11,435,911.06	10,889,275.72
ดุลเงินสด ณ จุดเริ่มต้น (Beginning Cash Balance)	220,628,539.75	233,048,658.12	245,454,845.41	257,393,286.01	268,829,197.07
ดุลเงินสด ณ จุดสิ้นสุด (Ending Cash Balance)	233,048,658.12	245,454,845.41	257,393,286.01	268,829,197.07	279,718,472.79

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการเงินสด(ต่อ)

1.กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน (Cash Flow from Operating Activities)	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
กำไรสุทธิ (Net Profit)	16,070,919.29	15,858,812.34	15,622,014.48	15,359,218.04	15,069,051.29
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation)	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25
กำไรสุติก่อนค่าเสื่อมราคา (Net Profit before Depre)	32,171,090.54	31,958,983.59	31,722,185.73	31,459,389.29	31,169,222.54
การเปลี่ยนแปลงในเงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Changing in Net Working Capital)					
ลูกหนี้การค้า (AR)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เจ้าหนี้การค้า (AP)	7,275.15	7,347.90	7,421.38	7,495.59	7,570.55
อื่นๆ (Others)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงสุทธิ (Net Changing)	7,275.15	7,347.90	7,421.38	7,495.59	7,570.55
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงานสุทธิ	32,178,365.69	31,966,331.49	31,729,607.11	31,466,884.89	31,176,793.09

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการเงินสด(ต่อ)

	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
2.กระแสเงินสดที่ใช้ในกิจกรรมการ ลงทุน (Cash flow used in Investing Activities)					
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน CAPEX (Capital Expenditure)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดที่ใช้ในกิจกรรมการ ลงทุนสุทธิ (Net Cash flow used in Investing Activities)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3.กระแสเงินสดจากกิจกรรมการ จัดหาเงิน (Cash Flow from Financing Activities)	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินระยะสั้น (Change in S/T Loan)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินระยะยาว (Change in L/T Loan)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการเงินสด(ต่อ)

การเพิ่มทุน (Increase Capital)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงในทุนที่ชำระแล้ว (Change in Paid-up Capital)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงในการสำรองหนี้ สูญ (Change in Bad Debt Reserve)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงทุนสุทธิ (Net Change in Capitalization)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหา เงินสุทธิ (Net Cash Flow from Financing Activities)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดสุทธิจากการเพิ่มขึ้น (ลดลง) ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง (Net Cash Increase (Decrease) during Peiod)	32,178,365.69	31,966,331.49	31,729,607.11	31,466,884.89	31,176,793.09
ดุลเงินสด ณ จุดเริ่มต้น (Beginning Cash Balance)	279,718,472.79	311,896,838.48	343,863,169.97	375,592,777.07	407,059,661.96
ดุลเงินสด ณ จุดสิ้นสุด (Ending Cash Balance)	311,896,838.48	343,863,169.97	375,592,777.07	407,059,661.96	438,236,455.04

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการเงินสด(ต่อ)

1.กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน (Cash Flow from Operating Activities)	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
กำไรสุทธิ (Net Profit)	14,750,075.25	14,400,780.46	14,019,583.53	13,604,823.49	13,154,758.03
ค่าเสื่อมราคา (Depreciation)	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25	16,100,171.25
กำไรสุติก่อนค่าเสื่อมราคา (Net Profit before Depre)	30,850,246.50	30,500,951.71	30,119,754.78	29,704,994.74	29,254,929.28
ลูกหนี้การค้า (AR)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เจ้าหนี้การค้า (AP)	7,646.25	7,722.72	7,799.94	7,877.94	7,956.72
อื่นๆ (Others)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงสุทธิ (Net Changing)	7,646.25	7,722.72	7,799.94	7,877.94	7,956.72
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงานสุทธิ (Net Cash Flow from Operating Activities)	30,857,892.75	30,508,674.43	30,127,554.72	29,712,872.68	29,262,886.01

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการเงินสด(ต่อ)

	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
2.กระแสเงินสดที่ใช้ในกิจกรรมการ ลงทุน (Cash flow used in Investing Activities)					
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน CAPEX (Capital Expenditure)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดที่ใช้ในกิจกรรมการ ลงทุนสุทธิ (Net Cash flow used in Investing Activities)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3.กระแสเงินสดจากกิจกรรมการ จัดหาเงิน (Cash Flow from Financing Activities)	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินระยะสั้น (Change in S/T Loan)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงในหนี้สินระยะยาว (Change in L/T Loan)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเพิ่มทุน (Increase Capital)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงในทุนที่ชำระแล้ว	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการเงินสด(ต่อ)

การเปลี่ยนแปลงในการสำรองหนี้ สูญ (Change in Bad Debt Reserve)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
การเปลี่ยนแปลงทุนสุทธิ (Net Change in Capitalization)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการ จัดหาเงินสุทธิ (Net Cash Flow from Financing Activities)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดสุทธิจากการเพิ่มขึ้น (ลดลง) ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง (Net Cash Increase (Decrease) during Peiod)	30,857,892.75	30,508,674.43	30,127,554.72	29,712,872.68	29,262,886.01
ดุลเงินสด ณ จุดเริ่มต้น (Beginning Cash Balance)	438,236,455.04	469,094,347.80	499,603,022.23	529,730,576.95	559,443,449.64
ดุลเงินสด ณ จุดสิ้นสุด (Ending Cash Balance)	469,094,347.80	499,603,022.23	529,730,576.95	559,443,449.64	588,706,335.64

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 18 แสดงประมาณการงบดุล

ลำดับที่	รายการต้นทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	สินทรัพย์					
	สินทรัพย์หมุนเวียน (Current Asset)					
1	เงินสด	173,139,475.51	184,647,336.00	196,216,391.43	208,213,097.36	220,628,539.75
2	ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
3	หนี้สูญ					
4	รวมสินทรัพย์หมุนเวียน (1+2+3)	173,139,475.51	184,647,336.00	196,216,391.43	208,213,097.36	220,628,539.75
	สินทรัพย์ถาวร (Fixed Asset)					
5	งานก่อสร้างอาคารและระบบ	99,335,287.50	99,335,287.50	99,335,287.50	99,335,287.50	99,335,287.50
6	อาคารจอดรถชั้นใต้ดิน 2 ชั้น	46,158,000.00	46,158,000.00	46,158,000.00	46,158,000.00	46,158,000.00
7	งานตกแต่งภายในเพิ่มเติม	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00
8	ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
9	ค่าออกแบบและขอใบอนุญาตก่อสร้างร้อยละ 2.5 ของค่าก่อสร้าง	6,508,425.00	6,508,425.00	6,508,425.00	6,508,425.00	6,508,425.00
10	ค่าที่ดินและปรับปรุงทัศนียภาพ	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
24	หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	16,100,171.25	32,200,342.50	48,300,513.75	64,400,685.00	80,500,856.25

ตารางที่ 18 แสดงประมาณการงบดุล(ต่อ)

25	รวมสินทรัพย์ถาวร (5+4+...)-(24)	144,901,541.25	128,801,370.00	112,701,198.75	96,601,027.50	80,500,856.25
26	รวมสินทรัพย์ทั้งหมด (4+25)	318,041,016.76	313,448,706.00	308,917,590.18	304,814,124.86	301,129,396.00
	หนี้สิน (Liability)					
	หนี้สินหมุนเวียน (Current Liability)					
27	เจ้าหนี้การค้า	721,885.07	734,183.01	746,726.92	765,919.09	785,687.03
28	เงินกู้ระยะสั้น (S/T Loan)	0	0	0	0	0
29	รวมหนี้สินหมุนเวียน (27+28)	721,885.07	734,183.01	746,726.92	765,919.09	785,687.03
30	เงินกู้ระยะยาว (L/T Loan)	149,032,566.78	136,293,543.90	122,735,123.94	108,304,601.81	92,945,882.31
31	รวมหนี้สินทั้งหมด(29+30)	149,754,451.85	137,027,726.91	123,481,850.86	109,070,520.90	93,731,569.34
	ทุน/ส่วนของผู้ถือหุ้น (Owner)					
32	ทุน	161,001,712.50	161,001,712.50	161,001,712.50	161,001,712.50	161,001,712.50
33	กำไรสะสมสุทธิ					
34	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ สะสม ยกไป	-	7,284,852.41	15,419,266.59	24,434,026.83	34,741,891.46
35	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ	7,284,852.41	8,134,414.18	9,014,760.23	10,307,864.64	11,654,222.70
36	รวมส่วนของผู้ถือหุ้น (32+33+34+35)	168,286,564.91	176,420,979.09	185,435,739.33	195,743,603.96	207,397,826.66
37	รวมหนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น (31+36)	318,041,016.76	313,448,706.00	308,917,590.18	304,814,124.86	301,129,396.00
	(ตรวจสอบสมการทางบัญชี)	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว

ตารางที่ 18 แสดงประมาณการงบดุล(ต่อ)

ลำดับที่	รายการต้นทุน	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10
	สินทรัพย์					
	สินทรัพย์หมุนเวียน (Current Asset)					
1	เงินสด	233,048,658.12	245,454,845.41	257,393,286.01	268,829,197.07	279,718,472.79
2	ลูกหนี้การค้า			-	-	-
3	หนี้สูญ					
4	รวมสินทรัพย์หมุนเวียน (1+2+3)	233,048,658.12	245,454,845.41	257,393,286.01	268,829,197.07	279,718,472.79
	สินทรัพย์ถาวร (Fixed Asset)					
5	งานก่อสร้างอาคารและระบบ	99,335,287.50	99,335,287.50	99,335,287.50	99,335,287.50	99,335,287.50
6	อาคารจอดรถชั้นใต้ดิน2ชั้น	46,158,000.00	46,158,000.00	46,158,000.00	46,158,000.00	46,158,000.00
7	งานตกแต่งภายในเพิ่มเติม	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00
8	ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
9	ค่าออกแบบและขอใบอนุญาตก่อสร้างร้อยละ2.5ของค่าก่อสร้าง	6,508,425.00	6,508,425.00	6,508,425.00	6,508,425.00	6,508,425.00
10	ค่าที่ดินและปรับปรุงทัศนียภาพ	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
24	หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	96,601,027.50	112,701,198.75	128,801,370.00	144,901,541.25	161,001,712.50

ตารางที่ 18 แสดงประมาณการงบดุล(ต่อ)

25	รวมสินทรัพย์ถาวร (5+4+...)-(24)	64,400,685.00	48,300,513.75	32,200,342.50	16,100,171.25	-
26	รวมสินทรัพย์ทั้งหมด (4+25)	297,449,343.12	293,755,359.16	289,593,628.51	284,929,368.32	279,718,472.79
	หนี้สิน (Liability)					
	หนี้สินหมุนเวียน (Current Liability)					
27	เจ้าหนี้การค้า	799,261.01	813,106.48	820,167.66	827,299.46	834,502.58
28	เงินกู้ระยะสั้น (S/T Loan)	0	0	0	0	0
29	รวมหนี้สินหมุนเวียน (27+28)	799,261.01	813,106.48	820,167.66	827,299.46	834,502.58
30	เงินกู้ระยะยาว (L/T Loan)	76,599,262.10	59,201,197.62	40,684,058.06	20,975,862.48	0.00
31	รวมหนี้สินทั้งหมด(29+30)	77,398,523.12	60,014,304.10	41,504,225.72	21,803,161.94	834,502.58
	ทุน/ส่วนของผู้ถือหุ้น (Owner)					
32	ทุน	161,001,712.50	161,001,712.50	161,001,712.50	161,001,712.50	161,001,712.50
33	กำไรสุทธิ					
34	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ สะสม ยกไป	46,396,114.16	59,049,107.50	72,739,342.56	87,087,690.28	102,124,493.88
35	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ	12,652,993.34	13,690,235.06	14,348,347.72	15,036,803.59	15,757,763.83
36	รวมส่วนของผู้ถือหุ้น (32+33+34+35)	220,050,820.00	233,741,055.06	248,089,402.78	263,126,206.38	278,883,970.21
37	รวมหนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น (31+36)	297,449,343.12	293,755,359.16	289,593,628.51	284,929,368.32	279,718,472.79
	(ตรวจสอบสมการทางบัญชี)	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว

ตารางที่ 18 แสดงประมาณการงบดุล(ต่อ)

ลำดับที่	รายการต้นทุน	ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15
	สินทรัพย์					
	สินทรัพย์หมุนเวียน (Current Asset)					
1	เงินสด	311,896,838.48	343,863,169.97	375,592,777.07	407,059,661.96	438,236,455.04
2	ลูกหนี้การค้า			-	-	-
3	หนี้สูญ					
4	รวมสินทรัพย์หมุนเวียน (1+2+3)	311,896,838.48	343,863,169.97	375,592,777.07	407,059,661.96	438,236,455.04
	สินทรัพย์ถาวร (Fixed Asset)					
5	งานก่อสร้างอาคารและระบบ	99,335,287.50	99,335,287.50	99,335,287.50	99,335,287.50	99,335,287.50
6	อาคารจอดรถชั้นใต้ดิน2ชั้น	46,158,000.00	46,158,000.00	46,158,000.00	46,158,000.00	46,158,000.00
7	งานตกแต่งภายในเพิ่มเติม	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00
8	ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
9	ค่าออกแบบและขอใบอนุญาตก่อสร้างร้อยละ2.5ของค่าก่อสร้าง	6,508,425.00	6,508,425.00	6,508,425.00	6,508,425.00	6,508,425.00
10	ค่าที่ดินและปรับปรุงทัศนียภาพ	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
24	หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	177,101,883.75	193,202,055.00	209,302,226.25	225,402,397.50	241,502,568.75

25	รวมสินทรัพย์ถาวร (5+4+...)-(24)	- 16,100,171.25	- 32,200,342.50	- 48,300,513.7	- 64,400,685.00	-80,500,856.2
26	รวมสินทรัพย์ทั้งหมด (4+25)	295,796,667.23	311,662,827.47	327,292,263.32	342,658,976.96	357,735,598.79
	หนี้สิน (Liability)					
	หนี้สินหมุนเวียน (Current Liability)					
27	เจ้าหนี้การค้า	841,777.73	849,125.63	856,547.01	864,042.60	871,613.14
28	เงินกู้ระยะสั้น (S/T Loan)	0	0	0	0	0
29	รวมหนี้สินหมุนเวียน (27+28)	841,777.73	849,125.63	856,547.01	864,042.60	871,613.14
30	เงินกู้ระยะยาว (L/T Loan)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
31	รวมหนี้สินทั้งหมด(29+30)	841,777.73	849,125.63	856,547.01	864,042.60	871,613.14
	ทุน/ส่วนของผู้ถือหุ้น (Owner)					
32	ทุน	161,001,712.50	161,001,712.50	161,001,712.50	161,001,712.50	161,001,712.50
33	กำไรสุทธิ					
34	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ สะสม ยกไป	117,882,257.71	133,953,177.00	149,811,989.34	165,434,003.82	180,793,221.86
35	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ	16,070,919.29	15,858,812.34	15,622,014.48	15,359,218.04	15,069,051.29
36	รวมส่วนของผู้ถือหุ้น (32+33+34+35)	294,954,889.50	310,813,701.84	326,435,716.32	341,794,934.36	356,863,985.65
37	รวมหนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น (31+36)	295,796,667.23	311,662,827.47	327,292,263.32	342,658,976.96	357,735,598.79
	(ตรวจสอบสมการทางบัญชี)	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว

ตารางที่ 18 แสดงประมาณการงบดุล(ต่อ)

ลำดับที่	รายการต้นทุน	ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20
	สินทรัพย์					
	สินทรัพย์หมุนเวียน (Current Asset)					
1	เงินสด	469,094,347.80	499,603,022.23	529,730,576.95	559,443,449.64	588,706,335.64
2	ลูกหนี้การค้า			-	-	-
3	หนี้สูญ					
4	รวมสินทรัพย์หมุนเวียน (1+2+3)	469,094,347.80	499,603,022.23	529,730,576.95	559,443,449.64	588,706,335.64
	สินทรัพย์ถาวร (Fixed Asset)					
5	งานก่อสร้างอาคารและระบบ	99,335,287.50	99,335,287.50	99,335,287.50	99,335,287.50	99,335,287.50
6	อาคารจอดรถชั้นใต้ดิน2ชั้น	46,158,000.00	46,158,000.00	46,158,000.00	46,158,000.00	46,158,000.00
7	งานตกแต่งภายในเพิ่มเติม	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00	7,800,000.00
8	ระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
9	ค่าออกแบบและขอใบอนุญาตก่อสร้างร้อยละ2.5ของค่าก่อสร้าง	6,508,425.00	6,508,425.00	6,508,425.00	6,508,425.00	6,508,425.00
10	ค่าที่ดินและปรับปรุงทัศนียภาพ	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
24	หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	257,602,740.00	273,702,911.25	289,803,082.50	305,903,253.75	322,003,425.00

ตารางที่ 18 แสดงประมาณการงบดุล(ต่อ)

25	รวมสินทรัพย์ถาวร (5+4+...)-(24)	- 96,601,027.50	- 112,701,198.75	- 128,801,370.0	- 144,901,541.25	- 161,001,712.5
26	รวมสินทรัพย์ทั้งหมด (4+25)	372,493,320.30	386,901,823.48	400,929,206.95	414,541,908.39	427,704,623.14
	หนี้สิน (Liability)					
	หนี้สินหมุนเวียน (Current Liability)					
27	เจ้าหนี้การค้า	879,259.40	886,982.11	894,782.06	902,660.00	910,616.72
28	เงินกู้ระยะสั้น (S/T Loan)	0	0	0	0	0
29	รวมหนี้สินหมุนเวียน (27+28)	879,259.40	886,982.11	894,782.06	902,660.00	910,616.72
30	เงินกู้ระยะยาว (L/T Loan)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
31	รวมหนี้สินทั้งหมด(29+30)	879,259.40	886,982.11	894,782.06	902,660.00	910,616.72
	ทุน/ส่วนของผู้ถือหุ้น (Owner)					
32	ทุน	161,001,712.50	161,001,712.50	161,001,712.50	161,001,712.50	161,001,712.50
33	กำไรสุทธิ					
34	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ สะสม ยกไป	195,862,273.15	210,612,348.40	225,013,128.86	239,032,712.39	252,637,535.89
35	กำไร/(ขาดทุน) สุทธิ	14,750,075.25	14,400,780.46	14,019,583.53	13,604,823.49	13,154,758.03
36	รวมส่วนของผู้ถือหุ้น (32+33+34+35)	371,614,060.90	386,014,841.36	400,034,424.89	413,639,248.39	426,794,006.42
37	รวมหนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น (31+36)	372,493,320.30	386,901,823.48	400,929,206.95	414,541,908.39	427,704,623.14
	(ตรวจสอบสมการทางบัญชี)	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว	บัญชีลงตัว

ตารางที่ 19 แสดงประมาณการจุดคุ้มทุน

ลำดับ	รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
1	ยอดขาย	59,850,000.00	61,047,000.00	62,267,940.00	64,135,978.20	66,060,057.55
	ต้นทุนขาย					
2	ต้นทุนคงที่	14,412,000.00	15,012,600.00	15,639,630.00	16,294,303.50	16,977,891.44
3	ต้นทุนแปรผัน	9,207,297.00	9,359,914.50	9,515,584.35	9,753,759.22	9,999,079.34
4	ต้นทุนรวม (FC+VC)	23,619,297.00	24,372,514.50	25,155,214.35	26,048,062.72	26,976,970.77
5	กำไร/(ขาดทุน) ขั้นต้น (1) - (3)	50,642,703.00	51,687,085.50	52,752,355.65	54,382,218.98	56,060,978.21
6	จุดคุ้มทุน	17,032,230.68	17,731,202.74	18,460,740.39	19,216,779.19	20,006,081.25

ลำดับ	รายการ	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
1	ยอดขาย	67,381,258.70	68,728,883.87	69,416,172.71	70,110,334.44	70,811,437.78
	ต้นทุนขาย					
2	ต้นทุนคงที่	17,691,724.95	18,437,198.31	19,215,771.95	20,028,975.68	20,878,412.06
3	ต้นทุนแปรผัน	10,167,532.48	10,339,354.69	10,426,984.02	10,515,489.64	10,604,880.32
4	ต้นทุนรวม (FC+VC)	27,859,257.43	28,776,553.00	29,642,755.97	30,544,465.32	31,483,292.37
5	กำไร/(ขาดทุน) ขั้นต้น (1) - (3)	57,213,726.21	58,389,529.18	58,989,188.69	59,594,844.80	60,206,557.46
6	จุดคุ้มทุน	20,835,746.50	21,701,974.30	22,612,369.72	23,563,081.48	24,555,969.29

ตารางที่ 19 แสดงประมาณการจุดคุ้มทุน(ต่อ)

ลำดับ	รายการ	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15
1	ยอดขาย	71,519,552.16	72,234,747.68	72,957,095.16	73,686,666.11	74,423,532.77
	ต้นทุนขาย					
2	ต้นทุนคงที่	21,765,759.88	22,692,777.90	23,661,308.74	24,673,282.87	25,730,722.96
3	ต้นทุนแปรผัน	10,695,164.90	10,786,352.33	10,878,451.63	10,971,471.93	11,065,422.43
4	ต้นทุนรวม (FC+VC)	32,460,924.78	33,479,130.23	34,539,760.37	35,644,754.79	36,796,145.39
5	กำไร/(ขาดทุน) ขั้นต้น (1) - (3)	60,824,387.26	61,448,395.35	62,078,643.52	62,715,194.18	63,358,110.34
6	จุดคุ้มทุน	25,592,981.19	26,676,157.72	27,807,636.49	28,989,656.81	30,224,564.67

ลำดับ	รายการ	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
1	ยอดขาย	75,167,768.10	75,919,445.78	76,678,640.24	77,445,426.64	78,219,880.91
	ต้นทุนขาย					
2	ต้นทุนคงที่	26,835,748.34	27,990,579.67	29,197,543.88	30,459,079.36	31,777,741.36
3	ต้นทุนแปรผัน	11,160,312.43	11,256,151.34	11,352,948.63	11,450,713.90	11,549,456.82
4	ต้นทุนรวม (FC+VC)	37,996,060.78	39,246,731.01	40,550,492.51	41,909,793.26	43,327,198.18
5	กำไร/(ขาดทุน) ขั้นต้น (1) - (3)	64,007,455.67	64,663,294.44	65,325,691.61	65,994,712.74	66,670,424.09
6	จุดคุ้มทุน	31,514,817.88	32,862,991.50	34,271,783.55	35,744,020.97	37,282,665.87

ตารางที่ 20 แสดงประมาณการระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period)

(ระยะเวลาคืนทุน = ระยะเวลาที่ เงินสดรับ (สะสม) มีค่าเท่ากับเงินลงทุน ณ เริ่มโครงการ)

ลำดับที่	รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
1	กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	24,106,908.73	24,246,883.38	25,127,475.39	26,427,228.06	27,774,161.89
2	เงินสดรับ (สะสม)	24,106,908.73	48,353,792.11	73,481,267.49	99,908,495.55	127,682,657.44
3	เงินลงทุน ณ เริ่ม โครงการ	322,003,425.00	322,003,425.00	322,003,425.00	322,003,425.00	322,003,425.00
		ไม่คืนทุน	ไม่คืนทุน	ไม่คืนทุน	ไม่คืนทุน	ไม่คืนทุน

ลำดับที่	รายการ	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10
1	กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	28,766,738.57	29,804,251.77	30,455,580.16	31,144,106.64	31,865,138.20
2	เงินสดรับ (สะสม)	156,449,396.02	186,253,647.79	216,709,227.95	247,853,334.59	279,718,472.79
3	เงินลงทุน ณ เริ่ม โครงการ	322,003,425.00	322,003,425.00	322,003,425.00	322,003,425.00	322,003,425.00
		ไม่คืนทุน	ไม่คืนทุน	ไม่คืนทุน	ไม่คืนทุน	ไม่คืนทุน

ตารางที่ 20 ประมาณการระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period)(ต่อ)

ลำดับที่	รายการ	ปีที่11	ปีที่12	ปีที่13	ปีที่14	ปีที่15
1	กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	32,178,365.69	31,966,331.49	31,729,607.11	31,466,884.89	31,176,793.09
2	เงินสดรับ (สะสม)	311,896,838.48	343,863,169.97	375,592,777.07	407,059,661.96	438,236,455.04
3	เงินลงทุน ณ เริ่ม โครงการ	322,003,425.00	322,003,425.00	322,003,425.00	322,003,425.00	322,003,425.00
		ไม่คืนทุน	คืนทุน	คืนทุน	คืนทุน	คืนทุน

ลำดับที่	รายการ	ปีที่16	ปีที่17	ปีที่18	ปีที่19	ปีที่20
1	กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	30,857,892.75	30,508,674.43	30,127,554.72	29,712,872.68	29,262,886.01
2	เงินสดรับ (สะสม)	469,094,347.80	499,603,022.23	529,730,576.95	559,443,449.64	588,706,335.64
3	เงินลงทุน ณ เริ่ม โครงการ	322,003,425.00	322,003,425.00	322,003,425.00	322,003,425.00	322,003,425.00
		คืนทุน	คืนทุน	คืนทุน	คืนทุน	คืนทุน

ตารางที่ 21 แสดงอัตราผลตอบแทนภายใน

อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate Of Return : IRR) และมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value : NPV)						
คำนวณ IRR และ NPV ณ สิ้นปีที่			20			
อัตราส่วนลดในการคำนวณ NPV (อัตราของการลงทุนอื่นที่ต้องการเทียบ)			10.00%			
					(หน่วย : บาท)	
ปีที่	เงินสด รับ/-จ่าย สุทธิ	กระแสเงินสด	IRR	PI	NPV	ปี
0	ณ วันที่เริ่มทำงาน	-322,003,425.00		5.52	1,455,515,331.50	20
1	24,106,908.73	24,106,908.73				
2	24,246,883.38	48,353,792.11				
3	25,127,475.39	73,481,267.49				
4	26,427,228.06	99,908,495.55				
5	27,774,161.89	127,682,657.44	4%	0.82	-57,398,946.55	5
6	28,766,738.57	156,449,396.02			30,912,658.87	บวก
7	29,804,251.77	186,253,647.79				
8	30,455,580.16	216,709,227.95				

ตารางที่ 21 แสดงอัตราผลตอบแทนภายใน(ต่อ)

9	31,144,106.64	247,853,334.59				
10	31,865,138.20	279,718,472.79	27%	2.37	440,544,273.50	10
11	32,178,365.69	311,896,838.48				
12	31,966,331.49	343,863,169.97				
13	31,729,607.11	375,592,777.07				
14	31,466,884.89	407,059,661.96				
15	31,176,793.09	438,236,455.04	31%	4.04	980,325,318.93	15
16	30,857,892.75	469,094,347.80				
17	30,508,674.43	499,603,022.23				
18	30,127,554.72	529,730,576.95				
19	29,712,872.68	559,443,449.64				
20	29,262,886.01	588,706,335.64	33%	5.52	1,455,515,331.50	20

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 22 แสดงอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนอื่นๆ

ลำดับ ที่	ชื่อเต็ม	ชื่อย่อ	อัตรา					หน่วย
			ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	
1	Gross Profit Margin	GPM	85%	85%	85%	85%	85%	-
2	Operating Profit Margin	OPM	61%	60%	60%	59%	59%	-
3	Net Profit Margin	NPM	12%	13%	14%	16%	18%	-
4	Break Event Point	BEP	17,032,230.68	17,731,202.74	18,460,740.39	19,216,779.19	20,006,081.25	บาท
5	Debt to Equity Ratio	D/E Ratio	0.93	0.85	0.77	0.68	0.58	เท่า
6	Interest Coverage Ratio	-	0.07	0.30	0.58	1.03	1.63	เท่า
7	Return on Equity	ROE	4%	5%	5%	5%	6%	-
8	Return on Asset	ROA	2%	3%	3%	3%	4%	-
9	Equity Turnover	-	0.36	0.35	0.34	0.33	0.32	เท่า
10	Debt Turnover	-	0.40	0.45	0.50	0.59	0.70	เท่า

ตารางที่ 22 แสดงอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนอื่นๆ(ต่อ)

ลำดับ ที่	ชื่อเต็ม	ชื่อย่อ	อัตรา					หน่วย
			ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10	
1	Gross Profit Margin	GPM	85%	85%	85%	85%	85%	-
2	Operating Profit Margin	OPM	59%	58%	57%	56%	56%	-
3	Net Profit Margin	NPM	19%	20%	21%	21%	22%	-
4	Break Event Point	BEP	20,835,746.50	21,701,974.30	22,612,369.72	23,563,081.48	24,555,969.29	บาท
5	Debt to Equity Ratio	D/E Ratio	0.48	0.37	0.26	0.14	0.01	เท่า
6	Interest Coverage Ratio	-	2.38	3.55	5.45	9.82	30.40	เท่า
7	Return on Equity	ROE	6%	6%	6%	6%	6%	-
8	Return on Asset	ROA	4%	5%	5%	5%	6%	-
9	Equity Turnover	-	0.31	0.29	0.28	0.27	0.25	เท่า
10	Debt Turnover	-	0.87	1.15	1.67	3.22	84.85	เท่า
11	Total Asset Turnover	-	0.23	0.23	0.24	0.25	0.25	เท่า

ตารางที่ 22 แสดงอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนอื่นๆ(ต่อ)

ลำดับ ที่	ชื่อเต็ม	ชื่อย่อ	อัตรา					หน่วย
			ปีที่ 11	ปีที่ 12	ปีที่ 13	ปีที่ 14	ปีที่ 15	
1	Gross Profit Margin	GPM	85%	85%	85%	85%	85%	-
2	Operating Profit Margin	OPM	55%	54%	53%	52%	51%	-
3	Net Profit Margin	NPM	22%	22%	21%	21%	20%	-
4	Break Event Point	BEP	25,592,981.19	26,676,157.72	27,807,636.49	28,989,656.81	30,224,564.67	บาท
5	Debt to Equity Ratio	D/E Ratio	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	เท่า
6	Interest Coverage Ratio	-	-	-	-	-	-	เท่า
7	Return on Equity	ROE	5%	5%	5%	4%	4%	-
8	Return on Asset	ROA	5%	5%	5%	4%	4%	-
9	Equity Turnover	-	0.24	0.23	0.22	0.22	0.21	เท่า
10	Debt Turnover	-	84.96	85.07	85.18	85.28	85.39	เท่า
11	Total Asset Turnover	-	0.24	0.23	0.22	0.22	0.21	เท่า

ตารางที่ 22 แสดงอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนอื่นๆ(ต่อ)

ลำดับ ที่	ชื่อเต็ม	ชื่อย่อ	อัตรา						หน่วย
			ปีที่ 16	ปีที่ 17	ปีที่ 18	ปีที่ 19	ปีที่ 20	เฉลี่ย	
1	Gross Profit Margin	GPM	85%	85%	85%	85%	85%	85%	-
2	Operating Profit Margin	OPM	49%	48%	47%	46%	45%	54%	-
3	Net Profit Margin	NPM	20%	19%	18%	18%	17%	19%	-
4	Break Event Point	BEP	31,514,817.88	32,862,991.50	34,271,783.55	35,744,020.97	37,282,665.87	25,834,172.61	บาท
5	Debt to Equity Ratio	D/E Ratio	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	26%	เท่า
6	Interest Coverage Ratio	-	-	-	-	-	-	-	เท่า
7	Return on Equity	ROE	4%	4%	4%	3%	3%	5%	-
8	Return on Asset	ROA	4%	4%	3%	3%	3%	4%	-
9	Equity Turnover	-	0.20	0.20	0.19	0.19	0.18	26%	เท่า
10	Debt Turnover	-	85.49	85.59	85.70	85.80	85.90	47.44	เท่า
11	Total Asset Turnover	-	0.20	0.20	0.19	0.19	0.18	21%	เท่า

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ – สกุล นายอดุลย์ อุดมเจริญศิลป์
 ที่อยู่ 49 หมู่ 5 ตำบลท่ามะขาม อำเภอเมืองกาญจนบุรี จังหวัดกาญจนบุรี 71000
 ประวัติการศึกษา
 พ.ศ. 2551 สำเร็จการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย สายศิลป์คำนวณ
 โรงเรียนเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระศรีนครินทร์ กาญจนบุรี
 พ.ศ. 2552 ศึกษาต่อระดับปริญญาตรีบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
 คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

