

ศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนก่อสร้าง อพาร์ทเมนท์บริเวณรอบ
เขตอุตสาหกรรมสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา

**FEASIBILITY STUDY OF ESTABLISHING AN APARTMENT
SURANAREE INDUSTRIAL ESTATE NAKORN RACHASIMA.**

ศรัณย์ ศรีพานิช¹
อโนทัย รัตนกุล²

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้วิเคราะห์ความเป็นไปได้และจัดทำแผนธุรกิจสุรนารีหรืออพาร์ทเมนท์เพื่อการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจซึ่งได้แก่ปัจจัยทางด้านการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภคเป็นต้นผลการศึกษานี้จะนำไปประกอบการตัดสินใจของผู้ลงทุนหรือยื่นขออนุมัติสินเชื่อจากสถาบันการเงินเพื่อการลงทุนประกอบธุรกิจอพาร์ทเมนท์ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งทุติยภูมิและปฐมภูมิและลงพื้นที่เพื่อสำรวจรูปแบบของการทำธุรกิจรายอื่น ๆ เพื่อการวางแผนได้อย่างถูกต้องแนวคิดของการดำเนินกิจการคือมุ่งเน้นความสะดวกสบายในการเดินทางให้กับผู้พักอาศัยพร้อมด้วยสาธารณูปโภคครบครันผู้วิจัยได้ออกแบบอพาร์ทเมนท์เป็นรูปแบบอาคารทรงสี่เหลี่ยมสูง 3 ชั้นรวมเป็นจำนวนห้องพักทั้งสิ้น 40 ห้องห้องพักขนาด 20 ตารางเมตรพร้อมเครื่องปรับอากาศและเฟอร์นิเจอร์พื้นที่ที่จอดรถและสวนหย่อมกลยุทธ์ทางการตลาดคือการตั้งราคาเช่าใกล้เคียงกับคู่แข่งแต่เพิ่มสิ่งอำนวยความสะดวกที่มากกว่า โครงการก่อสร้างสุรนารีหรืออพาร์ทเมนท์ใช้การลงทุนทั้งสิ้นโดยประมาณ 10 ล้านบาทโดยเป็นทุนของเจ้าของกิจการประมาณ 4 ล้านบาทและกู้ยืมเงินจากธนาคารประมาณ 6 ล้านบาทอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปีและโครงการนี้สามารถคืนทุนได้ภายในเวลา 5 ปี 11 เดือน มูลค่าผลตอบแทนสุทธิเมื่อครบ 10 ปี 976,102 บาท ผลตอบแทนการลงทุนในโครงการร้อยละ 13.07 ซึ่งถือว่าโครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุน

คำสำคัญ: ศึกษาความเป็นไปได้ โครงการลงทุน อพาร์ทเมนท์

Abstract

This research conducted a feasibility study and proposed business plan for Suranaree Apartment to investigate the factors that affect business operations, which are marketing and consumer's behavior, etc. The research output will be applied to credit from financial institutions for the apartment investment. Both secondary and primary data were collated and the marketing survey was done to determine the proper business plan. The operation concept focuses on the trip convenience to residents and ready apartment facilities. The 3 storey building was designed for the apartment. The total rental rooms are 40 rooms . The room size is 20 square meters. An air conditioner and furniture were provided for each room. The 1st floor is prepared for parking and garden. The price strategy is that the rental fee is competitive. The total cost investment of the Suranaree Apartment is approximately 10 million baht. The capital of the owner is 4.5 million baht and the rest of 6 million baht will be loaned from a commercial bank. With an interest rate of 7.5% the payback period is 5 years 11 month Net Present Value 976,102 baht and Internal Rate of Return 13.07% The project is a worthwhile investment.

Keywords: Feasibility study, establishing, apartment,

¹ นักศึกษาลูกศรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ณ กรุงเทพมหานคร ที่อยู่ 546 หมู่ 5 ต.หนองจะบก อ.เมือง จ.นครราชสีมา E-mail sarun_sripanich@hotmail.com

² ดร.อาจารย์ประจำคณะวิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ณ กรุงเทพมหานคร

บทนำ

ปัจจุบันประเทศไทยได้เปลี่ยนจากประเทศเกษตรกรรมเป็นประเทศอุตสาหกรรมตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจทางรัฐบาลได้มีนโยบายส่งเสริมการลงทุนให้กับนักลงทุนจากต่างประเทศ ด้วยการสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกทางสาธารณูปโภคในด้านต่างๆ มีก่อตั้งเขตอุตสาหกรรมตามภูมิภาคต่างๆที่เป็นเมืองเศรษฐกิจสำคัญทั่วประเทศ ทำให้แรงงานภาคเกษตรกรรมเข้าสู่ภาคอุตสาหกรรมมีจำนวนมากขึ้นทุกปีโดยจะเห็นได้จาก ในปี พ.ศ. 2556 พบว่าในจังหวัดนครราชสีมามีการจดทะเบียนใหม่โรงงานใหม่เพิ่มขึ้นรวม 150 โรง และมีแรงงานในภาคอุตสาหกรรม จำนวน 148,487 คน เพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 10 จากปี พ.ศ.2555[1]เขตนิคมอุตสาหกรรมสุรนารีตั้งอยู่ อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมาเนื้อที่ 3,000 ไร่ มีโรงงานในเขตอุตสาหกรรม 87 โรงงานมีโรงงานจำนวน 51 โรงงานที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI โรงงานและยังมีอีก 25 โรงงานที่อยู่ในพื้นที่รอบเขตอุตสาหกรรมสุรนารีและยังมีพื้นที่ในโครงการเพื่อรองรับโรงงานเพิ่มได้อีกประมาณ 40 แปลง ที่รอการเข้ามาลงทุนเพิ่มในเขตอุตสาหกรรมสุรนารี นอกจากนั้นทางเขตอุตสาหกรรมยังมีแผนการส่งเสริมการลงทุนให้กับผู้ประกอบการเพื่อเข้ามาสร้างโรงงานในเขตอุตสาหกรรมสุรนารีเพิ่ม ในปี 2556 มีผู้ใช้แรงงานประมาณ 20,000-23,000 คน ที่ทำงานทั้งในและบริเวณรอบเขตอุตสาหกรรมสุรนารี

ปัจจัยด้านแรงงานเป็นหนึ่งในปัจจัยการผลิตที่สำคัญในการประกอบธุรกิจด้านโรงงานอุตสาหกรรม ธุรกิจการให้บริการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้ใช้แรงงานจึงถือได้ว่าเป็นส่วนสำคัญเป็นอย่างยิ่งในการส่งเสริมให้การพัฒนาอุตสาหกรรมของประเทศเพราะแรงงานในภาคอุตสาหกรรมส่วนใหญ่เป็นแรงงานที่ย้ายมาจากแรงงานในภาคเกษตรที่ย้ายที่อยู่เข้ามาทำงานในเขตเมือง จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการที่จะลงทุนทำธุรกิจด้านที่อยู่อาศัยของคนทำงานในเขตอุตสาหกรรมโดยเฉพาะที่พักประเภทอพาร์ทเมนท์หรือห้องเช่ารายเดือนที่อยู่บริเวณโดยรอบเขตอุตสาหกรรมเพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการด้านที่อยู่อาศัยสำหรับแรงงานพลัดถิ่นที่เข้ามาทำงานในเขตเมือง

บริษัท สุรนารีอพาร์ทเมนท์ จำกัด เป็นกิจการที่จัดตั้งขึ้นมาใหม่ความสนใจในการลงทุนในกิจการอพาร์ทเมนท์บริเวณรอบเขตอุตสาหกรรมสุรนารี เนื่องจากมีที่ของบริษัทประมาณ 1 ไร่มีที่ตั้งติดกับเขตอุตสาหกรรมสุรนารี ในปัจจุบันถึงแม้ว่าจะมีผู้ประกอบการธุรกิจอพาร์ทเมนท์สำหรับผู้ใช้แรงงานบริเวณรอบเขตอุตสาหกรรมอยู่จำนวนมาก แต่ยังคงถือว่ายังมีโอกาสที่ดีสำหรับผู้ประกอบการรายใหม่ที่ยังไม่เคยทำธุรกิจด้านที่อยู่อาศัยจะเข้ามาลงทุนในสร้างอพาร์ทเมนท์ ดังนั้นจึงต้องทำการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน สร้างอพาร์ทเมนท์สำหรับผู้ทำงานในบริเวณเขตอุตสาหกรรมและเพื่อให้ผู้ประกอบการที่มีความสนใจในการลงทุนได้ใช้ในศึกษาพิจารณาถึงความเป็นไปได้ทางด้านผลตอบแทนทางธุรกิจแนวทางการตลาดการบริหารจัดการอพาร์ทเมนท์ที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่จะเข้าพักอาศัยและแนวทางการแข่งขันกับคู่แข่งโดยหวังว่าผลการศึกษาจะสามารถสร้างผลประกอบการของธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้มีผลกำไรและได้ผลตอบแทนการลงทุนให้แก่ผู้ประกอบการได้นอกจากนี้ยังเป็นส่วนหนึ่งในการสนับสนุนอำนวยความสะดวกในการให้บริการด้านที่พักแก่แรงงานที่เข้ามาทำงานในภาคอุตสาหกรรมอีกทางหนึ่ง

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาแนวทางการลงทุนความก่อสร้างอพาร์ทเมนท์ที่มีความเป็นไปได้และผลตอบแทนจากการลงทุน
2. เพื่อศึกษาแนวทางการบริหารจัดการที่เหมาะสมเพื่อให้ธุรกิจอพาร์ทเมนท์สามารถดำเนินการได้อย่าง

มีประสิทธิภาพ

3. เพื่อศึกษาแนวทางส่วนประสมทางการตลาดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจเลือกที่เช่าห้องพักของพนักงานในเขตอุตสาหกรรมสุรนารี

ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตในการศึกษาเรื่อง“ศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการลงทุนก่อสร้าง อพาร์ทเมนท์บริเวณรอบเขตอุตสาหกรรมสุรนารีจังหวัดนครราชสีมา”ระยะเวลาโครงการ 10 ปีครั้งนี้เป็นการศึกษาด้วยการรวบรวมข้อมูลในด้านต่างๆเพื่อนำมาวิเคราะห์และเสนอแนะถึงรูปแบบโครงการก่อสร้างอพาร์ทเมนท์ที่เหมาะสมทางด้าน การวางแผนทางการเงิน การวางแผนทางการตลาด การวางแผนการบริหารงานบุคคล การวางแผนการดำเนินการ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญสำหรับการดำเนินธุรกิจอพาร์ทเมนท์ที่มีพื้นที่รอบเขตอุตสาหกรรมสุรนารีนครราชสีมา

วิธีการดำเนินการ

การศึกษาลักษณะการดำเนินการธุรกิจอพาร์ทเมนท์ให้เช่าและศึกษาแนวคิดทฤษฎีถึงปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจด้วยการรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิและทุติยภูมิทั้งด้านปัจจัยภายในภายนอกและสภาพแวดล้อมอื่นที่มีผลต่อโครงการ และใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT) วิเคราะห์ TOWS Matrix วิเคราะห์แรงกดดัน 5 ประการ (Five Forces)วิเคราะห์ส่วนแบ่งทางการตลาด (STP) และการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด (4Ps) แล้วนำเสนอเป็นโครงการสร้างอพาร์ทเมนท์จากนั้นนำมาประเมินผลตอบแทนทางการลงทุนด้วยการเครื่องมือในการวิเคราะห์ทางการเงินระยะเวลาในการคืนทุน (PB) ผลตอบแทนจากการลงทุน(IRR) มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV)การวิเคราะห์ความไหวตัวของโครงการ(Sensitivity Analysis) เพื่อนำเสนอการตัดสินใจลงทุนหรือไม่ลงทุนในโครงการ

ผลการวิจัย

จากรายงานความเคลื่อนไหวด้านแรงงานอุตสาหกรรมจากสำนักงานแรงงานจังหวัดนครราชสีมาตั้งแต่ มกราคม-ธันวาคม ปี พ.ศ. 2556 พบว่าการจดทะเบียนโรงงานในจังหวัดนครราชสีมาปัจจุบันมี จำนวน 2,644 แห่ง แรงงาน จำนวน 148,487 คน และมีการจดทะเบียนใหม่รวม 150 โรง โดยอุตสาหกรรมที่มีการจดทะเบียนมากที่สุด คือ การผลิต จำนวน 96 โรง คนงาน 2,982 คน เงินลงทุนจำนวน 4,284.29 ล้านบาท และเงินลงทุนรวมโรงงานที่จดทะเบียนใหม่ทั้งหมด 9,643.18 ล้านบาทมีจำนวนเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2555 ในอัตราร้อยละ 13 [1]

ความเป็นมาของ บริษัท สุรนารีอพาร์ทเมนท์จำกัดเป็นกิจการที่เพิ่งเริ่มต้นทำธุรกิจสังหาริมทรัพย์มีทุนจดทะเบียน 4,000,000 บาท โดย มีผู้ร่วมลงทุน 4 ราย สัดส่วนผู้ถือหุ้นร้อยละ 25 เท่าๆกัน คือคนละ 1,000,000 บาท ซึ่งเป็นครอบครัวเดียวกัน

สภาวะการแข่งขันของธุรกิจอพาร์ทเมนท์

จำนวนผู้ประกอบการอพาร์ทเมนท์หรือห้องเช่าในบริเวณรอบเขตอุตสาหกรรมฯ มีอยู่อย่างกระจัดกระจายรอบเขตอุตสาหกรรมฯ แต่มีกลุ่มใหญ่อยู่สองกลุ่มคือกลุ่มแรกอยู่ด้านหลังทางด้านทิศตะวันออกของเขตอุตสาหกรรม และกลุ่มที่สองอยู่ด้านข้างทางด้านทิศเหนือของเขตอุตสาหกรรม ซึ่งที่ดินของบริษัทอยู่ในกลุ่มด้านข้างของเขตอุตสาหกรรม

กลุ่มแรกเป็นผู้ประกอบการห้องเช่าที่เช่าพื้นที่ในเขตอุตสาหกรรมเพื่อสร้างเป็นอพาร์ทเมนท์ให้พนักงาน

ในเขตอุตสาหกรรมเช่าอยู่อาศัย ระยะเวลาการเดินทางจากที่พักไปยังที่ทำงานประมาณ 3-5 นาที มีผู้ประกอบการจำนวน 25 ราย จำนวนห้องเช่าประมาณ 800 ห้อง รองรับผู้พักอาศัยประมาณ 3,000-3,500 คน ราคาเช่า 1,800-3,500 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่เป็นห้องแถวชั้นเดียวสภาพความเป็นอยู่ค่อนข้างแออัด กลุ่มพนักงานจะอยู่เป็นครอบครัว มีขนาดห้องประมาณ 4x5 เมตรมีบริเวณสำหรับประกอบอาหาร

กลุ่มที่สองเป็นผู้ประกอบการที่เป็นเจ้าของที่ดินของตนเองในการสร้างอพาร์ทเมนต์เพื่อให้พนักงานในเขตอุตสาหกรรมเนื่องจากเดิมเป็นที่ดินจัดสรร แปลงละประมาณ 1 ไร่ อพาร์ทเมนต์บริเวณนี้ ผู้ประกอบการมีจำนวน 29 ราย รวมห้องพักประมาณ 800-850 ห้องส่วนใหญ่เป็นอาคาร 2-3 ชั้น ขนาดห้อง 4x5 เมตร ห้องน้ำในตัว ผู้พักอาศัยห้องละสองถึงสามคน ราคาเช่าตั้งแต่ 1,600 บาทถึง 2,500 บาทต่อเดือนผู้เช่ามีทั้งแบบเป็นครอบครัวและเพื่อนร่วมห้องที่หารค่าเช่ากัน ในส่วนนี้รองรับพนักงานของเขตอุตสาหกรรมได้ประมาณ 2,500-3,000 คน[2]

การวิเคราะห์ธุรกิจและกลยุทธ์ทางธุรกิจ

การวิเคราะห์ SWOT

จุดแข็ง ได้เปรียบในด้านต้นทุนค่าที่ดินและขนาดของพื้นที่

จุดอ่อน ขาดประสบการณ์ในธุรกิจและยังไม่เป็นที่รู้จัก

โอกาส Demand สูงกว่า Supply

อุปสรรค เศรษฐกิจโลกชะลอตัว

สำหรับการวิเคราะห์ปัจจัยจากแรงกดดัน 5 ด้าน Five Force Model สรุปได้ว่า

แรงกดดันจากผู้จัดหา มีสูงเนื่องจากมีจำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างอาคารใหญ่ไม่มากในจังหวัดนครราชสีมา และราคาค่าก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

แรงกดดันจากผู้เข้ามาสู่ธุรกิจอพาร์ทเมนต์รายใหม่ มีต่ำเนื่องจากราคาที่ดินว่างเปล่าบริเวณรอบเขตอุตสาหกรรมมีจำนวนเหลือน้อยลงและราคาสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง

แรงผลักดันจากคู่แข่งเดิมในธุรกิจอพาร์ทเมนต์มีต่ำ เนื่องจากจำนวนอพาร์ทเมนต์ที่มีอยู่เดิมมีไม่มากนัก และห้องพักจะมีผู้พักอยู่ประมาณร้อยละ 95 ของจำนวนห้องพัก

แรงผลักดันจากลูกค้า มีต่ำเพราะจำนวนแรงงานที่เข้ามาทำงานมีอยู่มากบางส่วนยังเช่าที่พักอยู่ห่างไกลจากเขตอุตสาหกรรมที่ต้องเสียเวลาเดินทางมาทำงาน

แรงกดดันจากสินค้าทดแทน มีต่ำเนื่องจากห้องพักนอกเหนือจากอพาร์ทเมนต์จะมีห้องพักของบริษัทที่จัดสร้างห้องพักไว้สำหรับเป็นสวัสดิการพนักงานซึ่งรองรับพนักงานได้เพียงบางส่วนและบ้านเช่าเป็นหลังซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ตามหมู่บ้านจัดสรรที่อยู่รอบเขตอุตสาหกรรมมีจำนวนไม่มากนัก

การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย “Targeting” การกำหนดลูกค้ากลุ่มเป้าหมายสำหรับโครงการคือ กลุ่มแรงงานจากต่างจังหวัดที่มาทำงานเป็นพนักงานในเขตอุตสาหกรรมสุรนารี มีรายได้ประจำมีความต้องการที่พักเป็นส่วนตัวสำหรับพักสองคนแบบเป็นสามภรรยาหรือเพื่อนร่วมงานกันพักรวมกันไม่เกินสามคนโดยการหารค่าเช่าห้องกัน จากการสำรวจความต้องการของผู้เข้าพักจำนวน 50 ราย พบว่าความต้องการที่สำคัญสูงสุดของห้องพักคือมีความสะดวกสบายมีความเป็นส่วนตัวมีห้องน้ำในตัวลานซักล้างพื้นที่ในการประกอบอาหารแบบไม่ยุ่งยาก อากาศถ่ายเทสะดวกและมีความปลอดภัย ส่วนทางด้านสิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกคือมีที่จอดรถแบบมีหลังคาและสวนหย่อมที่มีความร่มรื่นสำหรับพักผ่อน

การวางตำแหน่งทางการตลาด Positioning สำหรับตำแหน่งทางการตลาดที่ทางสุรนารีอพาร์ทเมนต์วางไว้เพื่อตรงตามกลยุทธ์ที่ได้วิเคราะห์คือการวางตำแหน่งราคาเดียวกันกับคู่แข่งแต่เพิ่มด้านคุณภาพจากผลิตภัณฑ์

ด้วยความใหม่กว่าคู่แข่งและการเพิ่มพื้นที่ส่วนกลางที่มากกว่าคู่แข่งคือสิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางคือลานจอดรถที่มีหลังคาและส่วนพักผ่อนที่มีความร่มรื่นเป็นส่วนที่ถูกค่าได้มากกว่าคู่แข่งโดยใช้จุดขายที่ว่า “จ่ายเท่ากันแต่ได้มากกว่า”

การลงทุนในโครงการสุรนารีอพาร์ทเมนต์ ดำเนินงานโดย บริษัท สุรนารีอพาร์ทเมนต์จำกัด ระยะเวลาในการวิเคราะห์โครงการ 10 ปี โดยมีทุนจดทะเบียน 4,000,000 บาท ภูเงินจากสถาบันการเงิน 6,000,000 บาท อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 7.5 ด้วยเงินลงทุนในโครงการก่อสร้างจำนวนเงิน 9,363,200 บาทเป็นส่วนของเงินลงทุนของบริษัท 3,363,200 บาท สถานที่ตั้งอยู่ห่างจากเขตอุตสาหกรรมสุรนารีนครราชสีมาไปทางด้านทิศเหนือประมาณ 500 เมตร เป็นที่ดิน ขนาด 1 ไร่ หรือขนาด 1,600 ตารางเมตร แบ่งเป็นพื้นที่ก่อสร้างอาคารประมาณ 400 ตารางเมตร ที่เหลือสร้างเป็นลานจอดรถแบบมีหลังคาและสวนหย่อมสำหรับพักผ่อน ตัวอาคารเป็นตึก 3 ชั้น จำนวนห้องพัก 40 ห้องมีห้องน้ำและระเบียงซักล้าง พร้อมอุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายในห้อง

ผลจากการวิเคราะห์ทางการเงินแสดงให้เห็นถึงความคุ้มค่าทางการลงทุนในทุกด้าน ตั้งแต่ผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ให้อัตราผลตอบแทนร้อยละ 13.07 ซึ่งมากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ มูลค่าผลตอบแทนในปัจจุบัน (NPV) โดยคิดอัตราส่วนลดร้อยละ 8 มีผลตอบแทนเป็นบวกเท่ากับ 976,102 บาท และระยะเวลาในการคืนทุนใช้เวลา 5 ปี 11 เดือน ซึ่งถือว่าสั้นมาก นอกจากนี้ยังมีผลการวิเคราะห์ด้านการไหลตัวของโครงการโดยสมมุติฐานว่าค่าใช้จ่ายผันแปรเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ผลการวิเคราะห์ยอมรับได้ และสมมุติฐานว่ารายได้ของโครงการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ผลการวิเคราะห์ยอมรับได้ สรุปได้ว่าผลการวิเคราะห์ทางการเงินมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

สรุป

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนก่อสร้างอพาร์ทเมนต์บริเวณรอบเขตอุตสาหกรรมสุรนารีในจังหวัดนครราชสีมา พบว่าสถานการณ์ทางด้านเศรษฐกิจโดยรวมของจังหวัดมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้นโดยเฉพาะการขยายตัวทางด้านอุตสาหกรรมเพื่อเตรียมตัวรองรับการเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน จากการที่รัฐบาลมีการลงทุนทางด้านสาธารณูปโภคพื้นฐานเช่นรถไฟรางคู่จากท่าเรือน้ำลึกมาขุดไปยังภาคอีสาน การตัดถนนวงแหวนรอบจังหวัด ทำให้เขตอุตสาหกรรมสุรนารีจังหวัดนครราชสีมาที่อยู่ในตำแหน่งยุทธศาสตร์ที่สำคัญสำหรับการลงทุน นอกจากนี้ยังอยู่ใกล้แหล่งแรงงานจากภาคอีสานที่เป็นปัจจัยสำคัญในการผลิต ธุรกิจด้านที่อยู่อาศัยสำหรับแรงงานเหล่านี้จึงมีความสำคัญในการเป็นส่วนหนึ่งของเศรษฐกิจภาคอุตสาหกรรมโดยการยกระดับความเป็นอยู่ของแรงงานด้านที่อยู่อาศัยสำหรับแรงงานที่ย้ายถิ่นฐานเข้ามาทำงานในเมืองและพบว่าธุรกิจอพาร์ทเมนต์บริเวณโดยรอบเขตอุตสาหกรรมสุรนารีมีเช่าพักอาศัยมากกว่าร้อยละ 95 แสดงให้เห็นว่าความต้องการที่อยู่สำหรับแรงงานยังมีอีกมาก บริษัทสุรนารีอพาร์ทเมนต์จำกัดมีที่ดินมรดกอยู่บริเวณข้างเขตอุตสาหกรรมสุรนารีเนื้อที่ 1 ไร่ห่างจากทางเข้าเขตอุตสาหกรรมสุรนารีประมาณ 500 เมตร เป็นแหล่งที่อยู่อาศัยของพนักงานที่ทำงานอยู่ในเขตอุตสาหกรรมจึงได้ทำการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างอพาร์ทเมนต์บนที่ดินของตนเองใช้ชื่อว่า สุรนารีอพาร์ทเมนต์

จากข้อมูลที่ได้มาผู้วิจัยได้เลือกใช้ SWOT เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกเพื่อเปรียบเทียบจุดแข็ง จุดอ่อนโอกาสและอุปสรรค พอจะสรุปได้ว่า สุรนารีอพาร์ทเมนต์เป็นอพาร์ทเมนต์ที่จะสร้างขึ้นใหม่บนพื้นที่มรดกจึงมีต้นทุนต่ำและมีพื้นที่กว้างขวางกว่าคู่แข่ง ด้านจุดอ่อนสุรนารีอพาร์ทเมนต์เพิ่งเริ่มทำธุรกิจชื่อเสียงยังไม่เป็นที่รู้จัก ด้านโอกาสพบว่าปริมาณความต้องการที่พักของพนักงานในเขตอุตสาหกรรมยังมีอยู่มาก อุปสรรคที่พบคือต้นทุนค่าก่อสร้างมีแนวโน้มสูงขึ้น ความไม่แน่นอนทางเศรษฐกิจและนโยบายการปล่อยสินเชื่อของธนาคาร เมื่อนำมาใช้เครื่องมือวิเคราะห์ด้วย TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์ พอจะสรุปได้ว่า กลยุทธ์เชิง

รุกคือการสร้างอพาร์ทเมนท์กำหนดราคาเทียบเท่าคู่แข่งแต่ให้สิ่งอำนวยความสะดวกภายนอกมากกว่าเช่น ลานจอดรถมีหลังคาและสวนหย่อมสำหรับให้ลูกค้าพักผ่อน สำหรับการวิเคราะห์ปัจจัยจากแรงกดดัน 5 ด้าน Five Force Model สรุปได้ว่า แรงกดดันจากผู้จัดหา มีสูงเนื่องจากมีจำนวนผู้รับเหมาก่อสร้างอาคารใหญ่ไม่กี่เจ้าในจังหวัดนครราชสีมาและราคาค่าก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง แรงกดดันจากผู้เข้ามาสู่ธุรกิจอพาร์ทเมนท์รายใหม่ มีต่ำเนื่องจากราคาที่ดินว่างเปล่าบริเวณรอบเขตอุตสาหกรรมมีจำนวนเหลือน้อยลงและราคาสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง แรงผลักดันจากคู่แข่งเดิมในธุรกิจอพาร์ทเมนท์มีต่ำ เนื่องจากจำนวนอพาร์ทเมนท์ที่มีอยู่เดิมมีไม่มากนักและทุกเจ้าห้องพักจะมีผู้พักอยู่ประมาณร้อยละ 95 ของจำนวนห้องพักจึงไม่มีการแข่งขันในด้านการตลาดมากนัก แรงผลักดันจากลูกค้า มีต่ำเพราะจำนวนแรงงานที่เข้ามาทำงานมีอยู่มาบางส่วนยังเช่าที่พักอยู่ห่างไกลจากเขตอุตสาหกรรมที่ต้องเสียเวลาเดินทางมาทำงาน แรงกดดันจากสินค้าทดแทน มีต่ำเนื่องจากห้องพักนอกเหนือจากอพาร์ทเมนท์จะมีห้องพักของบริษัทที่จัดสร้างห้องพักไว้สำหรับเป็นสวัสดิการพนักงานซึ่งรองรับพนักงานได้เพียงบางส่วนและบ้านเช่าเป็นหลังซึ่งส่วนใหญ่จะอยู่ตามหมู่บ้านจัดสรรที่อยู่รอบเขตอุตสาหกรรมมีจำนวนไม่มากนัก

ผลจากการวิเคราะห์ทางการเงินแสดงให้เห็นถึงความคุ้มค่าทางการลงทุนในทุกด้าน ตั้งแต่ผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ให้อัตราผลตอบแทนร้อยละ 13.07 ซึ่งมากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ มูลค่าผลตอบแทนในปัจจุบัน (NPV) โดยคิดอัตราส่วนลดร้อยละ 8 มีผลตอบแทนเป็นบวกเท่ากับ 976,102 บาท และระยะเวลาในกาคืนทุนใช้เวลา 5 ปี 11 เดือน ซึ่งถือว่าสั้นมาก นอกจากนี้ยังมีผลการวิเคราะห์ด้านกำไรของโครงการโดยสมมุติฐานว่าค่าใช้จ่ายผันแปรเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ผลการวิเคราะห์ยอมรับได้ และสมมุติฐานว่ารายได้ของโครงการเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ผลการวิเคราะห์ยอมรับได้ สรุปได้ว่าผลการวิเคราะห์ทางการเงินมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

ที่ตั้งโครงการอพาร์ทเมนท์บนพื้นที่ 400 ตารางวาบนถนนราชสีมาโชคชัย ต.หนองบัวศาลา อ.เมืองจ.นครราชสีมา โดยให้ชื่อโครงการว่า สุรนารีอพาร์ทเมนท์ซึ่งอยู่ห่างจากเขตอุตสาหกรรมสุรนารีประมาณ 500 เมตรเพื่อรองรับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ทำงานในเขตอุตสาหกรรมสุรนารีเป็นหลักโครงการอพาร์ทเมนท์เป็นการดำเนินการธุรกิจแบบห้างหุ้นส่วน จำกัด เป็นอาคารสูง 3 ชั้นมีห้องพักทั้งหมด 40 ห้องพื้นที่ห้อง 20 ตารางเมตร ห้องน้ำและระเบียงซักล้าง เพอร์นิเจอร์ พร้อมอยู่ สิ่งอำนวยความสะดวกส่วนกลางมีร้านค้า ตู้จำหน่ายหยอดเหรียญ เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ นอกจากนั้นยังมีที่จอดรถในร่มรองรับรถ 30 คัน และสวนหย่อมสำหรับพักผ่อน ราคาให้เช่า 2,800 ถึง 3,300 บาทต่อเดือนงบลงทุนสำหรับก่อสร้างประมาณ 9,363,200 บาท เป็นเงินลงทุนของกิจการ 3,363,200 บาท ส่วนที่เหลือเป็นเงินกู้จากสถาบันการเงิน เป็นเงิน 6,000,000 บาท ด้วยอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 7.5 ต่อปีช่องทางการขายมีสองช่องทางคือลูกค้าเข้ามาติดต่อดูห้องพักก่อนเช่า และการติดต่อโดยตรงกับบริษัทที่อยู่ในเขตอุตสาหกรรมที่ต้องการห้องพักให้เป็นสวัสดิการแก่พนักงาน ทางด้านส่วนลดทางอพาร์ทเมนท์มีส่วนลดสำหรับผู้จ่ายค่าเช่าตรงตามเวลาและส่วนส่งเสริมการขายอีกรายการคือการให้บริการสัญญาณ อินเทอร์เน็ตไร้สายฟรี 3 เดือนแรกที่เข้าพัก

ข้อเสนอแนะ

ควรศึกษาปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจอพาร์ทเมนท์ที่ส่งผลต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายให้มีความชัดเจนมากยิ่งขึ้นเพื่อจะได้สร้างอพาร์ทเมนท์ที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากยิ่งขึ้นและมีความได้เปรียบคู่แข่งในธุรกิจอพาร์ทเมนท์

ควรศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนสร้างอพาร์ทเมนท์ระดับคุณภาพดีสำหรับกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้บริหารระดับกลางถึงระดับสูงที่ทำงานในเขตอุตสาหกรรมสุรนารี

ควรมีการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนด้านอสังหาริมทรัพย์ทางด้านอื่นประกอบการตัดสินใจใน

การจะนำที่ดินไปทำประโยชน์ทางอื่นที่จะได้ผลตอบแทนที่สูงกว่า

เอกสารอ้างอิง

- [1] นางจิตรารัตน์ อนันตคุณากร. (2557). รายงานความเคลื่อนไหวการลงทุนอุตสาหกรรมของจังหวัดนครราชสีมา ประจำเดือน มกราคม พ.ศ. 2556 ค้นเมื่อวันที่ 15 พฤษภาคม พ.ศ. 2558 จาก www.industry.go.th/nakhonratchasima
- [2] สุภาวดี อนันตฤทธิ. (2545). สภาพที่พื้กอาศัยและการพื้กอาศัยของลูกจ้างแรงงานในกลุ่มโรงงานขนาดใหญ่ในเขตอุตสาหกรรมสุรนารี จังหวัดนครราชสีมา วิทยานิพนธ์มหาบัณฑิต สถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.