

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียมในอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร

A FEASIBILITY STUDY OF A FOOTBALL FIELD RENTAL BUSINESS IN MUANG DISTRICT, MUKDAHAN PROVINCE

อาชญ์ ชัยภูมิ¹
นวลฉวี แสงชัย²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียมในอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน เครื่องมือที่ใช้ คือ แบบสอบถาม โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน ผลการศึกษาด้านการตลาด พบว่า มีความเป็นไปได้ เนื่องจากตั้งราคาเหมาะสม มีที่นั่งพักรับรอง / โซนนั่งเล่น มี WiFi ร้านเครื่องดื่ม / ขนม มีอิมจันทร์นั่งชม ห้องอาบน้ำ ร้านอาหาร ห้องสำหรับเปลี่ยนเครื่องแต่งกาย และเมื่อประเมินรายได้จากค่าเช่าสนาม พบว่า มีรายได้ในปีที่ 1 เท่ากับ 2,666,000 บาท ปีที่ 2 - ปีที่ 5 มีรายได้ปีละ 2,846,000 บาท ด้านการจัดการ พบว่า มีความเป็นไปได้ จากโครงการวางรูปแบบการดำเนินงานกิจการเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว โดยมีพนักงานประจำ จำนวน 4 คน ได้แก่ ผู้จัดการ 1 คน พนักงานเก็บเงิน 1 คน และพนักงานประจำสนาม 2 คน และพนักงานพาร์ทไทม์ ซึ่งเพียงพอต่อการให้บริการ มีการจูงใจพนักงานให้มีความผูกพันและตั้งใจทำงาน โดยมีการจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม ด้านเทคนิค พบว่า มีความเป็นไปได้ โดยแบ่งเป็นพื้นที่สนามฟุตบอล 2 สนาม เป็นสนามกลางแจ้ง 1 สนาม และสนามในร่ม 1 สนาม ปูพื้นสนามด้วยหญ้าเทียม มีบริเวณรับรอง ร้านอาหารว่างและเครื่องดื่ม มีอุปกรณ์การเล่นในสนามที่เพียงพอ โดยเปิดให้บริการวันจันทร์-วันศุกร์ ตั้งแต่เวลา 15.00 - 23.00 น. และวันเสาร์ - วันอาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 09.00 - 23.00 น. และการดำเนินงานมีขั้นตอนการจองสนามและชำระค่าบริการที่รวดเร็ว ด้านการเงิน พบว่า มีความเป็นไปได้ โครงการมีระยะเวลาในการคืนทุน เท่ากับ 3 ปี 2 เดือน 18 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 1,768,231 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับ 16.52% จึงสรุปได้ว่า มีความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียมในอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร

คำสำคัญ: การศึกษาความเป็นไปได้ สนามฟุตบอลหญ้าเทียม จังหวัดมุกดาหาร

Abstract

This independent study aimed to study the feasibility of football field rental business in Muang District, Mukdahan Province in marketing, technique, management and finance. The used tool was questionnaire by gathering data from group of 400 peoples. The marketing result was found that there was feasibility due to suitable pricing, quest seating / living zone had WiFi, Beverage Shop /Snacks, Grandstand, Bathing Room, Food Shop, Changing Cloths Room and when evaluating the revenue from rental of football field, there was revenue in First year at THB 2,666,000, Second year to Fifth year at THB 2,846,000 per year. In management found that this was feasibility from forming project as sole business ownership by hiring 4 staffs such as 1 Manager, 1 Collector, 2 Field staff and part-time, that were enough to render services. There was motivation for staffs to have relationship

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น 40000
E-mail: archan_c_@hotmail.com

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

and intend to work by paying suitable remuneration and welfare. In technique found that there was feasibility to separate 2 areas of football field that was 1 outdoor field and 1 indoor field covered with standard turf according to international rule. There was area for quest seating, food and beverages shop, there were equipments to play enough in the field by opening on Monday to Friday since 3.00 P.M. to 11.00 P.M., on Saturday to Sunday since 09.00 A.M. to 11.00 P.M., and there was fast process to book and pay for the field. In finance found that there was feasibility to have payback period for this project equal to 3 years 3 months 19 days. Net current value was THB 1,620,776. Internal Rate of Return (IRR) was equal to 15.55%. In conclusion, the project on the football field rental business in Muang District, Mukdahan Province establishment was feasible.

Keywords: feasibility study, football field rental business, Mukdahan Province

บทนำ

การดำเนินชีวิตในปัจจุบันต้องปรับให้เข้ากับสภาพเศรษฐกิจ สังคม และสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป มีผลให้ผู้คนดำรงชีวิตในสภาวะที่เต็มไปด้วยความเครียด การดำเนินชีวิตที่เร่งรีบ ทำให้ขาดการดูแลสุขภาพ ขาดการออกกำลังกาย พักผ่อนไม่เพียงพอ และการบริโภคที่ไม่ได้สัดส่วน ส่งผลให้เกิดปัญหาสุขภาพตามมา ทั้งสุขภาพด้านร่างกายจากอาการเจ็บป่วยด้วยโรคต่างๆ และสุขภาพด้านจิตใจ อารมณ์ ความรู้สึก เช่น ความวิตกกังวล ความเครียด จากปัญหาต่างๆ เหล่านี้ รัฐบาลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ออกมาสนับสนุนให้คนไทยตื่นตัว และเปลี่ยนพฤติกรรมดูแลสุขภาพ ออกกำลังกาย บริโภคอาหารที่สะอาดและปลอดภัย เพื่อลดความเครียด ส่งผลให้ประชาชนหันมาเอาใจใส่ในการดูแลสุขภาพตัวเองมากขึ้น [1] ทั้งในรูปแบบของการพักผ่อน ทำอาหารเมนูให้เบิก บานแจ่มใส การรับประทานอาหารที่ดีมีประโยชน์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการออกกำลังกาย ทั้งการเล่นกีฬากลางแจ้ง และในร่ม เช่น วิ่ง เดินเร็ว ฟุตบอล เทนนิส เป็นต้น

กีฬาฟุตบอลเป็นที่นิยมทั่วโลกโดยเป็นหนึ่งในกีฬาที่มีผู้ชมการแข่งขันและเข้าร่วมการแข่งขันมากที่สุดในโลก เห็นได้จากจัดการแข่งขันอย่างต่อเนื่องและมีการถ่ายทอดสดการแข่งขันในเกือบทุกประเทศทั่วโลก เช่น พรีเมียร์ลีก พรีเมียร์ลีก ลีก อังกฤษ กัลโช่ อิตาลี บุนเดส ลิกา เยอรมัน ลา ลิกา สเปน และยูฟ่า แชมเปียนส์ ลีก และยูฟ่า คัพ ฯลฯ ทำให้มีจำนวนผู้ชมเพิ่มขึ้น ส่งผลให้เยาวชนหรือคนรุ่นใหม่หันมาสนใจกีฬาฟุตบอลกันมากขึ้น อีกทั้งยังได้รับแรงบันดาลใจจากนักฟุตบอลที่ตนเองชื่นชอบอีกด้วย ทำให้คนหันมาเล่นกีฬาฟุตบอลมากขึ้น สำหรับกีฬาฟุตบอลในประเทศไทยนั้นเป็นอีกกีฬาหนึ่งที่มีความนิยมขึ้นเป็นอย่างมากจากกระแสฟุตบอลลีกภายในประเทศ เช่น ไทยพรีเมียร์ลีก ฟุตบอลลีกระหว่างกลุ่มประเทศอาเซียน เช่น เอเอฟเอฟ ซูซูกิ คัพ หรือฟุตบอลต่างประเทศ ทำให้เยาวชนรวมทั้งประชาชนทั่วไปมีความสนใจในกีฬาฟุตบอล และหันมาออกกำลังกายโดยการเล่นกีฬาฟุตบอลเพิ่มมากขึ้น ซึ่งสนามฟุตบอลในปัจจุบันของจังหวัดมุกดาหารเป็นสนามกีฬาตามสถาบันการศึกษาต่างๆ ที่เปิดให้ใช้บริการโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย ทำให้มีข้อจำกัดด้านเวลา และจำนวนสนามฟุตบอลไม่เพียงพอต่อความต้องการ ทำให้ผู้ศึกษาเล็งเห็นโอกาสในการลงทุนธุรกิจสนามฟุตบอลให้เช่า ในอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร อีกทั้งผู้ศึกษาประสบความสำเร็จในการบริการงานของสนามฟุตบอล UD Soccer จังหวัดอุดรธานี มีพื้นที่ว่างในอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร จำนวน 3 ไร่ และมีเงินทุนจำนวน 2,500,000 บาท ซึ่งหากฝากไว้กับธนาคารที่อัตราดอกเบี้ยของเงินฝากต่ำ ทำให้เงินทุนที่มีเกิดผลตอบแทนต่ำ

จากเหตุผลที่กล่าวมาซึ่งผู้ศึกษามองเห็นโอกาสและมีประสบการณ์ในการบริหารสนามฟุตบอลหญ้าเทียม จึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสนามฟุตบอล ในจังหวัดมุกดาหาร เพื่อประกอบการตัดสินใจในการลงทุน

วัตถุประสงค์

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียมในอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร โดยทำการศึกษาความเป็นไปได้ในด้านต่างๆ 4 ด้าน ได้แก่ ความเป็นไปได้ด้านการตลาด ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ และความเป็นไปได้ด้านการเงิน

วิธีดำเนินงาน

1. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

1.1 การศึกษาพฤติกรรมในการเล่นกีฬาฟุตบอลและส่วนประสมการตลาดที่มีผลการตัดสินใจเลือก

ใช้บริการสนามฟุตบอลหญ้าเทียม

ประชากรที่ใช้ในการศึกษา คือ กลุ่มเยาวชนและประชาชนทั่วไปที่มีความสนใจเล่นกีฬาฟุตบอลในเขตอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร ไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน เนื่องจากไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน จึงใช้สูตรของ Cochran [2] ได้กลุ่มตัวอย่าง 384 คน เพื่อให้เกิดความสะดวกในการแจกแบบสอบถาม ดังนั้นจึงเก็บแบบสอบถามทั้งหมด 400 ตัวอย่าง โดยเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถามพฤติกรรมในการเล่นกีฬาฟุตบอลและส่วนประสมการตลาดทั้ง 7 ด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย การส่งเสริมการตลาด บุคลากร กระบวนการ และลักษณะทางกายภาพ [3] ที่มีผลการตัดสินใจเลือกใช้บริการสนามฟุตบอลหญ้าเทียม สถิติที่ใช้วิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ประกอบด้วย การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ ใน 4 ประเด็น ได้แก่ ด้านการเมืองและกฎหมาย ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคมและวัฒนธรรม และด้านเทคโนโลยี [4] และการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการแข่งขันของธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียมโดยใช้ทฤษฎีแรงกดดัน 5 ประการ ประกอบด้วย การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม ภาวะคุกคามของผู้แข่งขันรายใหม่ ภาวะคุกคามจากสินค้าทดแทน อำนาจต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิต และอำนาจต่อรองของผู้ซื้อ [5]

1.3 การดำเนินการด้านการตลาด เพื่อทำการวิเคราะห์เพื่อกำหนดทิศทางในการดำเนินงานของโครงการตามส่วนประสมทางการตลาดทั้ง 7 ด้าน ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ด้านการส่งเสริมการตลาด ด้านกระบวนการ ด้านพนักงาน ด้านหลักฐานทางกายภาพ และจัดทำแผนการตลาดในการให้บริการสนามฟุตบอลหญ้าเทียม

1.4 ประมาณการรายได้

2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียมในอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร ประกอบด้วย สถานที่ตั้งของโครงการ การออกแบบการก่อสร้าง วัสดุที่ใช้และสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ และขั้นตอนการให้บริการ [6]

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียมในอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร ประกอบด้วย รูปแบบการจัดตั้งองค์กรธุรกิจ และการบริหารจัดการองค์กร [7]

4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียมในอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร ประกอบด้วย การวิเคราะห์งบ งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) [8]

ผลการวิจัย

1. การศึกษาความเป็นไปได้ทางการตลาด

จากผลการศึกษา พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เพศชาย (ร้อยละ 87.75) อายุ 25 - 30 ปี (ร้อยละ 48.75) สถานภาพโสด (ร้อยละ 67.00) ปริญญาตรี (ร้อยละ 59.25) อาชีพพนักงานบริษัทเอกชน (ร้อยละ 31.25) รายได้อยู่ในช่วง 25,001 บาทขึ้นไป (ร้อยละ 45.00) พฤติกรรมการเล่นฟุตบอล พบว่า ส่วนใหญ่เล่นฟุตบอลที่สนามหญ้าเทียมเป็นสนามกีฬาให้เช่าของเอกชน (ร้อยละ 44.51) เหตุผลที่เลือกใช้สนามฟุตบอลนี้ คือ

ใกล้บ้าน (ร้อยละ 38.50) มีระยะทางจากที่พักไปยังสนามฟุตบอลที่เล่น คือ 2 - 5 กิโลเมตร (ร้อยละ 63.41) วันทำการ (จันทร์ - ศุกร์) (ร้อยละ 64.02) ช่วงเวลาที่เล่นฟุตบอล คือ 19:01 - 21:00 น. (ร้อยละ 34.76) มีระยะเวลาเฉลี่ยที่เล่นฟุตบอลต่อครั้ง คือ ประมาณ 120 นาที (ร้อยละ 33.84) ส่วนใหญ่เคยไปใช้สนามฟุตบอลหญ้าเทียม (ร้อยละ 78.50) มีบุคคลที่ไปใช้บริการสนามฟุตบอลหญ้าเทียมร่วมด้วย คือ เพื่อน (ร้อยละ 63.06) มีประเภทบริการที่ใช้ คือ เล่นฟุตบอล (ร้อยละ 89.81) มีค่าใช้จ่ายในการใช้บริการสนามฟุตบอลหญ้าเทียมแต่ละครั้ง คือ คนละ 51 - 100 บาทต่อครั้ง (ร้อยละ 45.22) มีค่าใช้จ่ายในการซื้ออาหาร / เครื่องดื่ม ไม่เกิน 50 บาทต่อครั้ง (ร้อยละ 66.24) มีปัญหาที่พบเมื่อใช้สนามฟุตบอลหญ้าเทียม คือ พื้นที่สนามแคบเกินไป (ร้อยละ 72.30) ไม่มีอัฒจันทร์นั่งชม (ร้อยละ 70.38) ไม่สามารถเล่นในช่วงฝนตกได้ (ร้อยละ 56.05)

ปัจจัยส่วนประสมการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ตอบแบบสอบถามในการตัดสินใจใช้บริการสนามฟุตบอลหญ้าเทียม ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สนามฟุตบอลและอุปกรณ์ในการเล่นมีมาตรฐาน มีห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ ห้องแต่งตัวให้บริการ มีบริการร้านอาหาร เครื่องดื่ม และขนม มีสนามทั้งกลางแจ้ง (Outdoor) และในร่ม (indoor) ด้านราคา พบว่า ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ราคาต่อชั่วโมงที่เหมาะสม ราคาอาหาร เครื่องดื่มที่เหมาะสม ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ สนามตั้งอยู่ใกล้ที่พัก / ที่ทำงาน มีพื้นที่จอดรถสะดวกและเพียงพอ สนามตั้งอยู่ใกล้ตัวเมือง / ย่านชุมชน ด้านส่งเสริมการตลาด พบว่า ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ มีส่วนลดเมื่อใช้บริการสนามครบตามกำหนด เช่น ครบ 20 ชั่วโมง ฟรี 1 ชั่วโมง เป็นต้น ราคาพิเศษสำหรับลูกค้าที่เป็นสมาชิก มีส่วนลดเมื่อชำระค่าบริการราย 6 เดือน หรือรายปี ด้านกระบวนการ พบว่า ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ การรับชำระเงินมีความรวดเร็ว และถูกต้อง ด้านพนักงาน พบว่า ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ พนักงานยิ้มแย้มแจ่มใส พุดจาสุภาพ มีจำนวนเจ้าหน้าที่และพนักงานสนามมากเพียงพอ ด้านพนักงาน พบว่า ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ ความสะอาดของสนาม ห้องน้ำ ห้องอาบน้ำ และห้องรับรอง มีการตกแต่งสถานที่และสนามที่สวยงาม ห้องรับรองมีสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น โทรทัศน์ อินเทอร์เน็ต เป็นต้น

สิ่งอำนวยความสะดวกที่ต้องการให้มีในสนามฟุตบอลหญ้าเทียม คือ นั่งพักรับรอง / โซนนั่งเล่น มี WiFi ร้านเครื่องดื่ม / ขนม อัฒจันทร์นั่งชม ห้องอาบน้ำ ร้านอาหาร ห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกาย ค่าเช่าสนามกลางแจ้งช่วงกลางวันที่เหมาะสม คือ ชั่วโมงละ 600 บาท ค่าเช่าสนามกลางแจ้งช่วงเย็นที่เหมาะสม คือ ชั่วโมงละ 800 บาท ค่าเช่าสนามในร่มช่วงกลางวันที่เหมาะสม คือ ชั่วโมงละ 900 บาท ค่าเช่าสนามในร่มช่วงกลางวันที่เหมาะสม คือ ชั่วโมงละ 1,100 บาท สนามฟุตบอลหญ้าเทียมในจังหวัดมุกดาหาร ที่มีทั้งสนามกลางแจ้ง และสนามในร่ม มีห้องอาบน้ำ ห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกาย มีอัฒจันทร์นั่งชมฟุตบอล มีร้านกาแฟ มีโซนนั่งเล่น ฟรี WiFi และอุปกรณ์อำนวยความสะดวก และราคาให้บริการเหมาะสม

ความเป็นไปได้ด้านการตลาดมีความเป็นไปได้เนื่องจากตั้งราคาเหมาะสม นั่งพักรับรอง / โซนนั่งเล่น มี WiFi ร้านเครื่องดื่ม / ขนม อัฒจันทร์นั่งชม ห้องอาบน้ำ ร้านอาหาร ห้องเปลี่ยนเครื่องแต่งกาย และประเมินรายได้จากค่าเช่าสนามปีที่ 1 2,392,000 บาท ปีที่ 2 2,554,000 บาท ปีที่ 3 2,554,000 บาท ปีที่ 4 2,554,000 บาท และปีที่ 5 2,554,000 บาท

2. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

ความเป็นไปได้ด้านการจัดการมีความเป็นไปได้โครงการวางรูปแบบการดำเนินกิจการเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว โดยมีพนักงาน จำนวน 3 คน ได้แก่ ผู้จัดการ พนักงานเก็บเงิน และพนักงานทำความสะอาด ซึ่งเพียงพอกับการให้บริการ มีการจูงใจพนักงานให้มีความผูกพันและตั้งใจทำงานโดยการจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการ

ที่เหมาะสม

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

ความเป็นไปได้ด้านเทคนิคมีความเป็นไปได้ เนื่องจากพื้นที่ทั้งหมด 2,000 ตารางเมตร แบ่งเป็นพื้นที่ก่อสร้าง 2,000 ตารางเมตร แบ่งเป็นพื้นที่สนามฟุตบอล 2 สนาม สนามละ 20 x 40 ตารางเมตร เป็นสนามกลางแจ้ง 1 สนาม และสนามในร่ม 1 สนาม ปูด้วยหญ้าเทียมมาตรฐานคุณภาพเกรดเอ ดีเส้นภายในสนามเป็นไปตามกฎกติกาสากล พื้นที่อาคารสำนักงาน ร้านเครื่องดื่ม มีอุปกรณ์การเล่นในสนามที่เพียงพอ เปิดให้บริการตลอดวัน วันจันทร์-วันอาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 15.00 – 23.00 น. ไม่เว้นวันหยุดราชการ และการดำเนินงานมีขั้นตอนการจองและชำระค่าบริการที่รวดเร็ว

4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ความเป็นไปได้ด้านการตลาดมีความเป็นไปได้ เนื่องจากโครงการมีเงินลงทุน 5,000,000 บาท ซึ่งเป็นส่วนของเจ้าของทั้งหมด โครงการมีระยะเวลาในการคืนทุน เท่ากับ 3 ปี 3 เดือน 19 วัน (ตารางที่ 1) มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 1,620,776 บาท (ตารางที่ 2) อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับ 15.55% (ตารางที่ 3) ซึ่งมีความคุ้มค่าในการลงทุน

สรุป

จากผลการศึกษา พบว่า การลงทุนธุรกิจสนามฟุตบอลหญ้าเทียมในอำเภอเมือง จังหวัดมุกดาหาร ด้านการตลาดมีความเป็นไปได้ เนื่องจากตั้งราคาเหมาะสม นั่งพักรับรอง / โซนนั่งเล่น มี WiFi ร้านเครื่องดื่ม / ขนม อัจฉจันทร์นั่งชม ห้องอาบน้ำ ร้านอาหาร ห้องสำหรับเปลี่ยนเครื่องแต่งกาย และเมื่อประเมินรายได้จากค่าเช่าสนาม พบว่า มีรายได้ในปีที่ 1 2,392,000 บาท ปีที่ 2 2,554,000 บาท ปีที่ 3 2,554,000 บาท ปีที่ 4 2,554,000 บาท และปีที่ 5 2,554,000 บาท ด้านการจัดการ พบว่า มีความเป็นไปได้ จากโครงการวางรูปแบบการดำเนินกิจการเป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว โดยมีพนักงาน จำนวน 3 คน ได้แก่ ผู้จัดการ พนักงานเก็บเงิน และพนักงานทำความสะอาด ซึ่งเพียงพอกับการให้บริการ มีการจูงใจพนักงานให้มีความผูกพันและตั้งใจทำงานโดยการจ่ายค่าตอบแทนและสวัสดิการที่เหมาะสม ด้านเทคนิค พบว่า มีความเป็นไปได้ โดยแบ่งเป็นพื้นที่สนามฟุตบอล 2 สนาม เป็นสนามกลางแจ้ง 1 สนาม และสนามในร่ม 1 สนาม ปูด้วยหญ้าเทียมมาตรฐานคุณภาพตามกฎกติกาสากล มีบริเวณรับรอง ร้านอาหารว่างและเครื่องดื่ม มีอุปกรณ์การเล่นในสนามที่เพียงพอ โดยเปิดให้บริการตลอดวัน วันจันทร์-วันอาทิตย์ ตั้งแต่เวลา 15.00 – 23.00 น. ไม่เว้นวันหยุดราชการ และการดำเนินงานมีขั้นตอนการจองสนามและชำระค่าบริการที่รวดเร็ว ด้านการเงิน พบว่า มีความเป็นไปได้ โครงการมีระยะเวลาในการคืนทุน เท่ากับ 3 ปี 3 เดือน 19 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 1,620,776 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับ 15.55%

ข้อเสนอแนะ

หลังจากเปิดให้บริการแล้วเจ้าของโครงการต้องติดตามรายได้ของสนามฟุตบอลหญ้าเทียม หากมีรายได้ไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้ ต้องรีบดำเนินการแก้ไขเพื่อให้มีรายได้ขั้นต่ำตามที่ประมาณการไว้ในความเป็นไปได้ด้านการเงิน

เอกสารอ้างอิง

- [1] กระทรวงสาธารณสุข. (2556). **งานสร้างเสริมสุขภาพและป้องกันโรคระดับชาติ**. ค้นเมื่อ 24 มิถุนายน 2558, จาก <http://bps.ops.moph.go.th/กรอบยุทธศาสตร์%202554-2558.pdf>
- [2] Cochran, W.G. (1977). **Sampling techniques**. 3rd ed. New York: JohnWiley & Son.
- [3] ชัยสมพล ชาวประเสริฐ. (2548). **การตลาดบริการ**. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- [4] สาขาวิชาวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช. (2553). **การวิเคราะห์โครงการ = Project analysis**. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช.
- [5] Porter. M.E. (1998). **The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance**. 2nd ed. New York: Free Press.
- [6] เจริญวิทย์ สมพงษ์ธรรม. (2551). **การบริหารและประเมินโครงการ**. ราชบุรี: ธรรมรักษ์การพิมพ์.
- [7] สุวัฒน์ ศิรินิรันดร์ และภาวนา สายชู. (2553). **นโยบายองค์กร: ที่มาและวิธีนำสู่การปฏิบัติ**. กรุงเทพฯ: ออฟ เซ็ท.
- [8] อุดม สายะพันธุ์. (2553). **การศึกษาความเป็นไปได้เพื่อโครงการการตลาด = Feasibility study in marketing project**. กรุงเทพฯ: แดเน็กซ์ อินเทอร์เน็ตปอเรชั่น.

ตารางที่ 1 วิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน

ปีที่	เงินลงทุน	เงินสดเข้าสุทธิ	เงินสดสะสม
0	(5,000,000)		(5,000,000)
1		1,444,720	(3,555,280)
2		1,568,297	(1,986,983)
3		1,543,338	(443,645)
4		1,517,333	1,073,688
5		1,490,233	2,563,921

$$\begin{aligned}
 \text{ระยะเวลาคืนทุน} &= \frac{\text{จำนวนปีก่อนคืนทุน} + \text{กระแสเงินสดส่วนที่เหลือ}}{\text{กระแสเงินสดทั้งปี}} \\
 &= 3 + \frac{443,645}{1,517,333} * 365 \\
 &= 3 \text{ ปี } 3 \text{ เดือน } 19 \text{ วัน}
 \end{aligned}$$

ตารางที่ 2 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ

ปีที่	กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	อัตราต้นทุนของเงินลงทุน ร้อยละ 4.6	มูลค่าปัจจุบันจากการดำเนินงาน
1	1,444,720	0.956	1,381,185
2	1,568,297	0.914	1,433,392
3	1,543,338	0.874	1,348,547
4	1,517,333	0.835	1,267,518
5	1,490,233	0.799	1,190,134
รวมมูลค่าปัจจุบันจากการดำเนินงาน			6,620,776
เงินลงทุนเริ่มแรก			(5,000,000)
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ			1,620,776

ตารางที่ 3 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ

ปีที่	กระแสเงินสดสุทธิ	อัตราคิดลด 15%	มูลค่าปัจจุบัน	อัตราคิดลด 16%	มูลค่าปัจจุบัน
0	(5,000,000)	1.000	(5,000,000)	1.000	(5,000,000)
1	1,444,720	0.870	1,256,278	0.862	1,245,448
2	1,568,297	0.756	1,185,858	0.743	1,165,500
3	1,543,338	0.658	1,014,770	0.641	988,751
4	1,517,333	0.572	867,540	0.552	838,010
5	1,490,233	0.497	740,909	0.476	709,519
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ			65,355		(52,771)

ที่อัตราคิดลด 8 % มูลค่าปัจจุบันสุทธิ 65,355 บาท
 ที่อัตราคิดลด 9 % มูลค่าปัจจุบันสุทธิ -52,771 บาท
 อัตราคิดลดต่างกัน 1 % มูลค่าปัจจุบันสุทธิต่างกัน 118,126 บาท
 จะได้ $(65,355 / 118,126) * 1\%$ = 0.55 %
 ดังนั้น $IRR = 15 + 0.55$ = 15.55 %