

**การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการหมู่บ้านจัดสรร
ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น**

**FEASIBILITY STUDY FOR HOUSING DEVELOPMENT PROJECT IN
MUANG DISTRICT, KHON KAEN PROVINCE**

สุขอนันต์ สิงห์นาวังค์ ¹
อัมพน ห่อนาค ²

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการหมู่บ้านจัดสรรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ทั้ง 4 ด้านได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน โดยศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค และส่วนประสมการตลาดในการตัดสินใจซื้อ โดยใช้แบบสอบถามจำนวน 400 ชุด การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปทางธุรกิจ การวิเคราะห์การแข่งขันทางธุรกิจ การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน และระยะเวลาการคืนทุน ผลการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ร้อยละ 61.03 สนใจซื้อบ้านเดี่ยวชั้นเดียว ร้อยละ 47.07 ต้องการทำเลไม่ติดถนนใหญ่เดินทางสะดวก และร้อยละ 61.42 อยู่ในเส้นทางด้านทิศตะวันออกของจังหวัดขอนแก่นทางไปจังหวัดกาฬสินธุ์ ซึ่งสอดคล้องกับแผนการตลาดของโครงการ ด้านเทคนิค มีการออกแบบผังโครงการให้ดูร่มรื่น มีการออกแบบระบบสาธารณูปโภคที่เหมาะสมทั้งระบบสุขาภิบาลและระบบบำบัดน้ำเสีย รวมทั้งออกแบบบ้านเป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียวสไตล์โมเดิร์น ซึ่งมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน ด้านการจัดการ พบว่า มีความเป็นไปได้เนื่องจากมีการมอบหมายภาระงานที่ชัดเจน รวมถึงกำหนดค่าจ้างเป็นรายปีแล้ว ถือว่าเป็นไปตามค่าแรงที่กฎหมายกำหนด ด้านการเงินใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 74,755,212 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ 10,141,419 บาท อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน ร้อยละ 41.32 และระยะเวลาคืนทุน 2 ปี 3 เดือน ดังนั้น โครงการหมู่บ้านจัดสรรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น จึงมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

คำสำคัญ: โครงการบ้านจัดสรร ความเป็นไปได้ในการลงทุน

Abstract

This research aims to study the possibility of developing land and housing projects within Mueang District, Khon Kaen Province included 4 factors such as; marketing, technical, management and finance. The researcher studied the customers' behavior and marketing mix in term of purchase decision and provided the 400 sets of questionnaires. After analyzed the economical surrounding, economical competition, total current value, return on investment and payback period found that, 61.03% preferred to purchase 1 –storey detached house, 47.07% preferred non-boulevard site and easy-travel and 61.42% is the eastern route, Khonkaen-Kalasin, that related to the marketing plan. In term of technical, the project was designed in the shady theme with appropriate public utility design both in sanitation and wastewater treatment systems as well as that modern style 1 –storey detached house design so all of these processes would be possible to operate. The management would be possible since the work load assignment was conducted and already defined the annual wages that corresponded to the lawful wage requirement. The investment fund of this project is 74,755,212 baht, total current value is 10,141,419 baht, 41.32% as return on investment and payback period is 2 years and 3 months therefore, the developed housing projects within Mueang District, Khon Kaen Province are possible to invest.

Keywords: developed housing project and investment possibility

¹ นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ที่อยู่ 158 ถนนนครราชสีมา ตำบลในเมือง อำเภอเมือง จังหวัด ขอนแก่น รหัส ปณ. 40000 โทรศัพท์ 094-2655966 E-mail: zorroone6@gmail.com

² ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

บทนำ

จากการสำรวจเกี่ยวกับการลงทุนในการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ของจังหวัดขอนแก่น พบว่า ปัจจุบัน (2559) การลงทุนได้ขยายตัวออกไปทางทิศตะวันตกของตัวเมือง โดยเฉพาะพื้นที่สองข้างทางตลอดแนวถนนมะลิวัลย์ ตัดกับถนนเลี่ยงเมืองขอนแก่น-อุดรธานี เป็นพื้นที่ที่กำลังมีโครงการบ้านจัดสรรเกิดขึ้นอย่างหนาแน่น โดยส่วนใหญ่เป็นโครงการแนวราบ ไม่ว่าจะเป็นบ้านเดี่ยว ทาวน์โฮม และอาคารพาณิชย์ สำหรับพื้นที่ที่มีโครงการบ้านจัดสรรเกิดขึ้นมาแล้วหนาแน่นมากที่สุดไม่ต่ำกว่า 20 โครงการ อยู่บริเวณรอบบึงหนองโคตร ตำบลบ้านเป็ด อำเภอเมืองขอนแก่น ราคาขายตั้งแต่ 2 ล้านบาท ถึง 10 ล้านบาทขึ้นไป โดยมีผู้ประกอบการอสังหาริมทรัพย์จากกรุงเทพมหานครเข้าไปทำตลาดแข่งกับผู้ประกอบการท้องถิ่น ส่วนพื้นที่ด้านทิศตะวันออกของตัวเมืองขอนแก่นเป็นพื้นที่ลุ่มของเมือง ปัจจุบันมีโครงการจัดสรรเกิดขึ้นจำนวนมากเช่นเดียวกัน แถบบริเวณบึงแก่นนครและบึงทุ่งสร้างที่มีพื้นที่ขนาดใหญ่กว่า 1,600 ไร่ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มผู้ประกอบการท้องถิ่น ส่วนทิศเหนือที่เชื่อมไปสู่มหาวิทยาลัยขอนแก่น ปัจจุบันเริ่มมีการลงทุนสร้างคอนโดมิเนียมขนาด 8-10 ชั้น โดยมุ่งตลาดกลุ่มพนักงานมหาวิทยาลัยและนักศึกษา [1]

ถึงแม้โครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์จะมีปัจจัยเสี่ยงอยู่มาก แต่จังหวัดขอนแก่น ก็ยังเป็นจังหวัดที่แนวโน้มการเติบโต ขยายตัวอีกมาก การพัฒนาโครงการเพื่อที่อยู่อาศัยต่างๆ จึงต้องดำเนินการบนพื้นฐานที่เหมาะสม และตรงตามความต้องการของตลาดผู้ต้องการที่อยู่อาศัย ดังนั้นจึงเห็นโอกาสในการศึกษาความเป็นไปได้ของการจัดทำโครงการหมู่บ้านจัดสรรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด

วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนโครงการหมู่บ้านจัดสรรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น โดยศึกษาความเป็นไปได้ทั้ง 4 ด้าน ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

ทฤษฎีที่นำมาใช้ในงาน

1. พฤติกรรมผู้บริโภค
2. ปัจจัยที่มีอิทธิพลในการตัดสินใจ
3. ความเป็นไปได้ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน

วิธีดำเนินงาน

ทำการเก็บรวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อศึกษาความเป็นไปได้ ด้านต่างๆ ดังนี้

1. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจาก กลุ่มตัวอย่างที่อาศัยอยู่ในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ที่มีอายุตั้งแต่ 25 ปีขึ้นไป ซึ่งคำนวณได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน โดยได้ทำการแจกแบบสอบถามกลุ่ม ตัวอย่างที่อยู่ในวัยทำงาน มีเงินเดือนประจำรายได้แน่นอน ตามสถานที่ทำงาน หน่วยงานราชการ รัฐวิสาหกิจ ธนาคารและหน่วยงานบริษัทเอกชนและจำแนกการวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา โดยการนำแบบสอบถามมา ทำการแจกแจงความถี่ ในการวิเคราะห์หาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบน มาตรฐาน
2. การศึกษาความเป็นไปด้านเทคนิค ได้ค้นคว้าและรวบรวมข้อมูล ทฤษฎีภูมิ ซึ่งได้จากการศึกษาข้อมูล โดยการค้นคว้าข้อมูลจากหนังสือวิชาการ วิทยานิพนธ์ การศึกษาอิสระ ข้อมูลทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ งานวิจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง และทำการวิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมได้ โดยพิจารณาความเหมาะสมของการลงทุน ทางด้านเทคนิคของ

โครงการจากปัจจัยด้านต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

3. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ โดยทำการค้นคว้า เก็บรวบรวมข้อมูลจากข้อมูลทุติยภูมิ และวิเคราะห์ข้อมูลซึ่งเป็นปัจจัยที่มีความเหมาะสมและความพร้อมขององค์กรในด้านการจัดการโครงการการวางแผนทางการเงินในการจัดองค์กรและการป้องกันปัญหาที่อาจเกิดขึ้นต่อองค์กรในด้านต่างๆ

4. การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงินของโครงการ ได้ทำการศึกษาเก็บ รวบรวมข้อมูลทุติยภูมิและวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงิน เพื่อประเมินความสามารถ ในการทำกำไร รวมถึงศึกษาภาพการบริหารจัดการด้านการเงินของโครงการ

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ ได้แก่ ประชาชนทั่วไปที่ทำงานหรืออาศัยอยู่ในเขตอำเภอเมืองขอนแก่น จังหวัดขอนแก่น ที่มีความสนใจและต้องการที่จะมีบ้านที่พักอาศัยเป็นของตนเอง ซึ่งไม่ทราบจำนวนที่แน่นอน ดังนั้นในการศึกษาจึงได้กำหนดกลุ่มตัวอย่าง จากการคำนวณโดยใช้สูตรของ Cochran (1977) [2] ได้จำนวนประมาณ 400 ตัวอย่าง

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ แบ่งออกเป็น 2 ส่วน จากการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. ข้อมูลทุติยภูมิ โดยรวบรวมจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในด้านข้อมูล เชิงสถิติ งานวิจัยต่างๆ หนังสือทางวิชาการ และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้ได้ข้อมูล ที่นำมาประกอบการวิเคราะห์และประเมินผลตอบแทนและความเป็นไปได้ในการ ลงทุนของโครงการ

2. ข้อมูลปฐมภูมิ ผู้ศึกษาได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลโดยการ ทำการสุ่มตัวอย่าง โดยอาศัยแบบสอบถาม ที่สร้างขึ้นจากการศึกษาทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับลักษณะประชากรศาสตร์และพฤติกรรมผู้บริโภค [3] ประกอบด้วย 4 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมและความต้องการในการเลือกซื้อบ้าน

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน

ส่วนที่ 4 ความตั้งใจซื้อบ้านจัดสรร

การออกแบบสอบถามได้กำหนดระดับความสำคัญ (Important Scale) การให้ค่าคะแนน คือ

5 คะแนน ระดับสำคัญมากที่สุด

4 คะแนน ระดับสำคัญมาก

3 คะแนน ระดับสำคัญปานกลาง

2 คะแนน ระดับสำคัญน้อย

1 คะแนน ระดับสำคัญน้อยที่สุด

ส่วนการกำหนดเกณฑ์การแปลความหมาย เพื่อจัดระดับค่าเฉลี่ยออก เป็นช่วง คือ

ค่าเฉลี่ย 4.21-5.00 ระดับสำคัญมากที่สุด

ค่าเฉลี่ย 3.41-4.20 ระดับสำคัญมาก

ค่าเฉลี่ย 2.61-3.40 ระดับสำคัญปานกลาง

ค่าเฉลี่ย 1.81-2.60 ระดับสำคัญน้อย

ค่าเฉลี่ย 1.00-1.80 ระดับสำคัญน้อยที่สุด

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การวิเคราะห์ข้อมูลด้านการตลาดข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างนำมาวิเคราะห์เพื่อใช้อธิบายในด้านต่างๆ ดังนี้ ด้านประชากรศาสตร์ ซึ่งจำแนกตามเพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ และรายได้

ศึกษาพฤติกรรมและความต้องการซื้อบ้านจัดสรรของกลุ่มลูกค้า เป้าหมาย โดยการประมวลผลของข้อมูล ซึ่งเป็นการวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา โดยการนำแบบสอบถามมาทำการแจกแจงความถี่ในการวิเคราะห์หาค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ข้อมูลจากแบบสอบถามวิเคราะห์ร่วมกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม ทัวไปและสภาพแวดล้อมการแข่งขันของอุตสาหกรรม

การวิเคราะห์อุปสงค์ เพื่อเป็นข้อมูลในการผลิตหรือกำหนดขนาดของ โครงการ รวมถึงการจัดการด้านการตลาด เพื่อประเมินความเป็นไปได้ทางด้าน การตลาดของโครงการ

2. วิเคราะห์ข้อมูลด้านเทคนิค การวิเคราะห์สถานที่ตั้งของโครงการ เพื่อพิจารณาความเหมาะสมของทำเลที่ตั้งโครงการ โดยมีเกณฑ์ในการคัดเลือกต้องเป็นศูนย์กลางที่ลูกค้ามาใช้บริการได้โดยสะดวก

กำหนดแผนการก่อสร้าง และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ การวางแผนผังการบริหารพื้นที่ให้มีความเหมาะสม กำหนดขั้นตอนการให้บริการ ตั้งแต่การเปิดตัวโครงการจนถึงการเข้าไปอยู่อาศัย

3. วิเคราะห์ข้อมูลด้านการจัดการ กำหนดรูปแบบการจัดตั้งองค์กรธุรกิจ การแบ่งงาน การมอบหมายงานและค่าตอบแทนผู้ปฏิบัติงานอย่างเป็นธรรม รวมถึงการบริหารจัดการองค์กรและการบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์

4. วิเคราะห์ข้อมูลด้านการเงินได้แก่

1. สมมติฐานทางการเงินโดยประมาณการด้านรายได้และประมาณการค่าใช้จ่ายของโครงการ

2. การประมาณการด้านกระแสเงินสดของโครงการ โดยได้จัดทำประมาณการกระแสเงินสดล่วงหน้าของโครงการเป็นเวลา 3 ปี

3. การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินต่างๆ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ ((Internal Rate of Return: IRR) และ ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period: PB) [4]

ผลการศึกษา

ความเป็นไปได้ด้านการตลาด

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด พบว่า จากกลุ่มตัวอย่าง 400 ราย คน พฤติกรรมและความต้องการของผู้บริโภคในการตัดสินใจเลือกซื้อบ้าน ร้อยละ 61.03 ต้องการบ้านเดี่ยวชั้นเดียว ร้อยละ 62.62 ต้องการจำนวนเงินดาวน์ที่เหมาะสม คือร้อยละ 10 ส่วนร้อยละ 61.42 ต้องการทำเลที่ตั้งบ้านใหม่บนเส้นทางไปจังหวัดกาฬสินธุ์ ร้อยละ 96.47 บอกว่าสิ่งที่คิดว่าควรมีพร้อมบ้านหลังใหม่คือ เครื่องปรับอากาศ ในด้านความรู้สึกของ

ลูกค้าเมื่อซื้อบ้านใหม่ คือ ได้พักผ่อนเป็นส่วนตัว ร้อยละ 94.90 รองลงมาคือ มีความมั่นคงในชีวิต ร้อยละ 93.33 และมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นร้อยละ 92.94

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไปที่ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ พบว่า ด้านการเมืองและกฎหมาย เป็นผลกระทบทางบวก จากการศึกษาที่รัฐบาลสนับสนุนในเรื่องของโครงการอสังหาริมทรัพย์ และโครงการหมู่บ้านจัดสรร สภาพแวดล้อมทั่วไปด้านเศรษฐกิจ เป็นผลกระทบทางบวก จากการรองรับและเตรียมความพร้อมในการก้าวเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (AEC) สภาพแวดล้อมทั่วไปด้านสังคมและวัฒนธรรม มีผลกระทบทางบวก จากการเป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียวมีพื้นที่ใช้สอยมาก เดินทางสะดวกและไม่ห่างไกลจากเมืองมากนัก และสภาพแวดล้อมทั่วไปด้านเทคโนโลยี เป็นผลกระทบทางบวกแก่ผู้ประกอบการโครงการที่จะนำมาใช้ในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ให้ผู้คนเข้าถึงได้ง่ายขึ้น

สำหรับ ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของประชากร พบว่า ปัจจัยที่ประชากรให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ บ้านที่ได้มาตรฐานทางวิศวกรรมและสถาปัตยกรรม บ้านมีคุณภาพที่ดีมีการให้บริการก่อนและหลังการขายที่ดี มีการรับประกันผลงานและการรับประกันบ้านให้ลูกค้า ใช้วัสดุคุณภาพดีในการสร้างบ้าน มีสภาพสังคม และ สิ่งแวดล้อมที่ดี มีระบบรักษาความปลอดภัย 24 ชั่วโมง และบ้านมีเอกลักษณ์ มีสไตล์ในการออกแบบดี ส่วนปัจจัยที่ให้ความสำคัญในระดับมาก คือ การมีวิศวกร สถาปนิก หรือ ภัณฑนากร คอยบริการให้คำแนะนำความรู้เทคนิคที่ดีแก่ลูกค้า การเดินทางไปมาสะดวก และพนักงานขายให้การต้อนรับ ให้บริการด้วยความยินดี มีอัตราค้ายไม่ตรีที่ดีต่อลูกค้า บริษัทมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักมานาน

สรุปผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการตลาด พบว่าการจัดทำโครงการหมู่บ้านจัดสรร รอบๆตัวเมืองยังมีความเป็นไปได้ ทั้งเรื่องราคาที่ดิน เรื่องทำเลที่ไม่ไกลจากตัวเมืองมาก

ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านเทคนิค พบว่าการยื่นแบบเสนอการจัดสรรที่ดิน จำนวน 36 แปลง บนพื้นที่ 8 ไร่ 2 งาน สามารถทำได้ถูกต้องตามที่กฎหมายการจัดสรรที่ดินระบุไว้ การออกแบบบ้านของโครงการจะเป็นบ้านเดี่ยวชั้นเดียวสไตล์โมเดิร์น ขนาด 3 ห้องนอน 2 ห้องน้ำ 1 ห้องครัว 1 ห้องรับแขก 2 ที่จอดรถพื้นที่ใช้สอย 125 ตารางเมตร บนพื้นที่ 60 ตารางวา โครงสร้างหลักจะใช้คอนกรีตเสริมเหล็ก รับกำลังอัด 240 กิโลกรัม ต่อตารางเซนติเมตร ใช้แบบบ้านของบริษัทออกแบบ Moderate เป็นแบบบ้านชั้นเดี่ยวที่เน้นในรูปทรงที่เป็นเอกลักษณ์ที่รวมทั้งความสวยงามและประโยชน์ใช้สอยไว้ในหลังเดียวกัน

การก่อสร้างโครงการหมู่บ้านจัดสรร ดำเนินการก่อสร้างโดยผู้รับเหมา ซึ่งตรวจสอบคุณภาพโดยวิศวกรโครงการ มีการรับประกันบ้านให้ลูกค้า 3 ปี ซึ่งราคาก่อสร้างที่ใช้ในการจ้างเหมาของแบบบ้านนี้ คือราคาหลังละ 1,045,000 บาท

สรุปผลการศึกษาด้านเทคนิค มีความเป็นไปได้ทั้งในเรื่อง สถานที่ตั้งโครงการ แบบบ้าน และการวางแผน โดยตอบสนองความต้องการของประชากรในจังหวัดขอนแก่น

ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการจัดการ พบว่า โครงการหมู่บ้านจัดสรรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่นนี้ ใช้ทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ในรูปแบบบริษัท มีหุ้นส่วน 3 คน

การก่อสร้างโครงการ จะใช้การดำเนินการโดยผู้รับเหมาจากภายนอก ซึ่งส่งผลต่อการควบคุมต้นทุนและ

การบริหาร มีการมอบหมายภาระงานในการก่อสร้างที่ชัดเจน รวมถึงกำหนดค่าจ้างเป็นรายปีตามค่าแรงที่กฎหมายกำหนด มีการประมาณการรายรับจากทั้งหมด 36 หลัง ราคาเท่ากันทุกหลัง คือหลังละ 2,490,000 บาท การกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละส่วนงานนั้น เป็นการบริหารแบบแนวตั้งโดยทุกส่วนงานจะขึ้นกับผู้จัดการโครงการ ซึ่งมีหน้าที่ควบคุมทุกฝ่ายและรับคำสั่งจากเจ้าของโครงการ

สรุปผลการศึกษาด้านการจัดการได้ว่า มีความเป็นไปได้ในการดำเนินงาน เนื่องจากมีการมอบหมายภาระงานที่ชัดเจน รวมถึงกำหนดค่าจ้างเป็นรายปีแล้ว ถือว่าเป็นไปตามค่าแรงที่กฎหมายกำหนด

ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ผลการศึกษาความเป็นไปได้ด้านการเงิน ผู้วิจัยมีที่ดินเปล่าพื้นที่ขนาด 8 ไร่ 2 งาน เป็นทรัพย์สินและเงินลงทุนในการก่อสร้างโครงการเป็นเงินทุนของครอบครัวผู้วิจัยทั้งหมดซึ่งเป็นเงินที่ได้มาจากการขายโครงการหมู่บ้านจัดสรรมาก่อนหน้า จากการประเมินถึงเงินลงทุน ในปีเริ่มต้นจะต้องใช้เงินค่าใช้จ่าย 18,950,000 บาท และหลังจากดำเนินการตามโครงการครบ 3 ปี จะต้องใช้เงินค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 74,755,212 ล้านบาท แต่ในขณะเดียวกันด้านรายรับจากการขาย ซึ่งคาดว่าจะสามารถขายได้หมดภายใน 3 ปี ได้รายได้รวมทั้งสิ้น 90,180,000 บาท ซึ่งจากการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ พบว่า เมื่อสิ้นสุดโครงการ 3 ปี ทางโครงการจะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) เท่ากับ 10,141,419 บาท มีอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR) เท่ากับร้อยละ 41.32 และมีความสามารถในการคืนทุนภายใน 2 ปี 3 เดือน ซึ่งแสดงให้เห็นว่ามีความเป็นไปได้ด้านการเงิน

สรุปผลการศึกษา

ผลการศึกษา สรุปได้ว่า โครงการหมู่บ้านจัดสรรในเขตอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น มีความเหมาะสมในการลงทุนดำเนินกิจการ เนื่องจากมีความเป็นไปได้ทั้งด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการและด้านการเงิน ที่ให้ผลคุ้มค่าต่อการลงทุน

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาอิสระฉบับนี้ สำเร็จสมบูรณ์ได้ด้วยความกรุณาจาก รองศาสตราจารย์อัมพน ห่อนาค อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ ที่กรุณาให้คำแนะนำที่มีคุณค่าและประโยชน์อย่างยิ่งต่อการศึกษา ขอขอบคุณครอบครัวที่คอยเป็นกำลังใจให้ตลอดมา ขอขอบคุณอาจารย์ และเพื่อนๆ วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาการจัดการ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทำให้การศึกษาอิสระนี้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย

เอกสารอ้างอิง

- [1] ศูนย์วิจัยธุรกิจและเศรษฐกิจอีสาน. (2558). การวิเคราะห์ข้อสังหาฯ จังหวัดขอนแก่น. ค้นเมื่อ 20 เมษายน 2559, จาก <http://www.ecberkku.com/>
- [2] Cochran, W.G. (1977). *Sampling Techniques*. 3d ed. New York: John Wiley and Sons Inc
- [3] ศิริวรรณ เสรีรัตน์. (2550). *พฤติกรรมผู้บริโภค*. กรุงเทพฯ: ซีระฟิล์มและโซเท็กซ์ จำกัด.
- [4] ไพบูลย์ ผจงวงศ์. (2552). *หลักการบัญชีต้นทุน*. กรุงเทพฯ: เอส แอนด์ จี กราฟฟิก