

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนตั้งศูนย์จำหน่าย  
วัสดุก่อสร้างในจังหวัดสุโขทัย

ชื่อผู้เขียน นายนพดล ยศทวี

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ :

รองศาสตราจารย์สิริเกียรติ รัชชุตานติ	ประธานกรรมการ
อาจารย์ชนินทร์ สิงห์รุ่งเรือง	กรรมการ
อาจารย์อรรช มณีสงฆ์	กรรมการ

#### บทคัดย่อ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนตั้งศูนย์จำหน่ายวัสดุก่อสร้างในจังหวัดสุโขทัย มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนตั้งศูนย์จำหน่ายวัสดุก่อสร้างในจังหวัดสุโขทัย โดยศึกษาวิเคราะห์สถานะแวดล้อมทั่วไปทางเศรษฐกิจ ศึกษาวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านการจัดการและด้านการเงิน

ผลการศึกษาวิเคราะห์สถานะแวดล้อมทั่วไปทางเศรษฐกิจ พบว่า นโยบายที่เน้นการกระจายรายได้และความเจริญไปสู่ส่วนภูมิภาคของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ทำให้เกิดการลงทุนทั้งจากภาคเอกชนและจากภาครัฐบาล ก่อให้เกิดการขยายตัวของอุตสาหกรรมก่อสร้างในส่วนภูมิภาคมากขึ้น ดังเช่นการพยากรณ์ของสถาบันวิจัยเพื่อพัฒนาแห่งประเทศไทย (TDRI) ที่ได้คาดการณ์ไว้ว่าอัตราการขยายตัวเฉลี่ยของภาวะการก่อสร้างในเขตภาคเหนือตอนล่าง ตั้งแต่ปี พ.ศ.2539 ถึง พ.ศ.2544 จะขยายตัวประมาณร้อยละ 10.5 ต่อปี และ ตั้งแต่ปี พ.ศ.2539 ถึง

พ.ศ.2559 ว่าจะมีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยร้อยละ 7.7 ต่อปี และจังหวัดสุโขทัยซึ่งจัดอยู่ในเขตของภาคเหนือตอนล่าง คาดว่าจะมีอัตราการขยายตัวของภาวะการก่อสร้างตั้งแต่ปี พ.ศ.2539 ถึง พ.ศ.2544 ประมาณร้อยละ 10.5 ต่อปี

ผลจากการศึกษาวิเคราะห์ด้านการตลาด พบว่าในปี พ.ศ.2538 ตลาดมีความต้องการวัสดุก่อสร้างโดยรวม ซึ่งคิดเป็นมูลค่าได้ประมาณ 995,562,742 บาท โดยแบ่งเป็นความต้องการของการก่อสร้างประเภท ที่อยู่อาศัย อาคารพาณิชย์และบริการ ประมาณ 936,441,800 บาท และเป็นความต้องการของการก่อสร้างประเภท สาธารณูปโภค ประมาณ 59,520,942 บาท นอกจากนี้ยังมีความต้องการของการก่อสร้างประเภท โรงงานอุตสาหกรรม โรงแรมและสถานี่ขนส่งผู้โดยสาร และโครงการพัฒนาแหล่งน้ำที่คิดเป็นความต้องการที่มีต่อวัสดุก่อสร้างอีกเป็นมูลค่าสูง โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มลูกค้าที่ประกอบธุรกิจรับเหมาก่อสร้างซึ่งมีอยู่ 236 ราย และกลุ่มลูกค้าที่เป็นประชาชนทั่วไป ในด้านผู้จัดจำหน่ายพบว่า ยอดจำหน่ายวัสดุก่อสร้างรวมทั้งจังหวัดในปี พ.ศ.2538 มีมูลค่าประมาณ 126,000,000 บาท โดยคู่แข่งกันทางการตลาดที่มีอยู่แล้ว ซึ่งแบ่งเป็นผู้ค้ารายใหญ่ 5 รายที่มียอดขายรายละ 18,000,000 บาทในปี พ.ศ.2538 และผู้ค้ารายย่อยอีก 12 ราย ซึ่งมียอดขายรายละ 3,000,000 บาทต่อปี จากผลการศึกษาดังกล่าวจะเห็นว่าตลาดยังมีความต้องการเหลืออยู่อีกมากอันเป็นช่องทางที่จะเข้าไปลงทุนตั้งศูนย์จำหน่ายวัสดุก่อสร้างในจังหวัดสุโขทัย ดังนั้นผู้ศึกษาจึงกำหนดให้โครงการจัดตั้งเป็นศูนย์จำหน่ายวัสดุก่อสร้างที่เป็นผู้ค้ารายใหญ่ที่มียอดขายในปี พ.ศ. 2540 ประมาณ 22 ล้านบาทใกล้เคียงกับผู้ค้ารายใหญ่อื่นๆ

ผลจากการศึกษาวิเคราะห์ด้านการจัดการพบว่า โครงการต้องการเงินทุนทั้งสิ้น 6,000,000 บาท เพื่อใช้เป็นค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน 50,000 บาท ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับสินทรัพย์ถาวร 5,717,100 บาท และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน 232,900 บาท โดยจัดตั้งโครงการในรูปของห้างหุ้นส่วนจำกัด และจัดโครงสร้างองค์กรตามหน้าที่ซึ่งมีพนักงานทั้งหมด 11 คน กำหนดสถานที่ตั้งโครงการที่เขตสุขาภิบาลอำเภอศรีสำโรง

ผลจากการศึกษาด้านการเงินพบว่า โครงการลงทุนตั้งศูนย์จำหน่ายวัสดุก่อสร้างในจังหวัดสุโขทัย มีความเป็นไปได้ กล่าวคือ โครงการให้ค่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก ณ อัตราคิดลดร้อยละ 19.5 และเท่ากับ 286,335.15 บาท ให้อัตราผลตอบแทนลดค่าเท่ากับร้อยละ 26 และมีระยะเวลาในการคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 10 เดือน ซึ่งเป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้คือ โครงการต้องให้ผลตอบแทนจากการลงทุนไม่ต่ำกว่าร้อยละ 19.5

Independent Study Title	The Feasibility Study of The Investment on Construction Materials Center in Sukothai Province.	
Author	Mr.Noppadol Yottawee	
M.BA.	Business Administration	
Examination Committee:	Associate Prof. Sirikiat Rushusanti	Chiarmman
	Lecturer Chanin Singrungruang	Member
	Lecturer Aorashorn Maneesong	Member

#### Abstract

The objective of this study is to investigate the feasibility of investment on the construction materials center in Sukothai province. The study methods were based on analysis in economic situation, marketing, management and financial.

The results of economic situation analysis indicated that the construction industry of the northern parts including Sukothai will grow up about 10.5 % in the range of 1996 to 2001 and about 7.7 % in the range of 1996 to 2016 belong to TDRI forecasting. These results were effected of the country social and economic development plan which emphasized to distribute incomes and civilizations to the country parts by means of distributed the country budget for general public infrastructure development in order to induce private investor both thais and the foreigners. The plan results lead to grow up the construction industrial in Sukothai and link to the province construction materials market which will grow up about 10.5 % too.

The marketing analysis showed that in 1995 the total province demand on construction materials were 995,562,742 baht which concluded from 936,441,800 baht of housing , trade

building and service construction and 59,520,942 baht of general public infrastructure construction. Further more, both of the investment on industrial manufacturing and province water resource development project were need high value of construction materials. The 2 target customer groups were investigated, the 236 construction companies and the general customer but the supply of construction materials in 1995 were 126,000,000 baht only, by the existing competitors. The big size existing competitors were 5 and the small were 12 which got sale volume 18,000,000 baht and 3,000,000 baht respectively in 1995. So, the construction materials demand were left with the high value which was the opportunity to invest on this market demand. Author recommended to invest on the big size of construction materials center which sale volume is 22 million baht in 1997, as same as the big existing competitors.

The management analysis results showed that the project needed the investment capital about 6,000,000 baht for 50,000 baht of pre-operation expenditure, 5,717,100 baht of fix asset expense and 232,900 baht of current asset. The project organization was partnership company which constructed in functional structure form of 11 employees and the project location was Srisumrong district.

The financial analysis results showed that the investment on construction materials center in Sukothai was feasible by means of positive net present value(NPV) at 19.5 % of discount rate-286,335.15 baht - 26 % of internal rate of return(IRR) and the 2 years and 10 months of payback period(PB). As the investigated results, the return rate of project investment was belong to the project target which need IRR not less than 19.5 %.