

บทที่ 2

ทฤษฎี แนวคิด และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนโครงการหอพัก ในตำบลป่าตัน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นไปอย่างมีระเบียบแบบแผน จึงได้ทำการศึกษาทฤษฎี และแนวคิด ตลอดจนวรรณกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องเพื่อใช้ประกอบการศึกษา ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ทฤษฎีและแนวคิดที่เกี่ยวข้อง

ในการลงทุนประกอบธุรกิจหรือโครงการใด ๆ ก็ตาม ผู้ลงทุนก็ต้องมีความต้องการผลกำไรจากการลงทุนนั้น ๆ และโดยเหตุที่การลงทุนต่าง ๆ ต้องใช้เงินทุนเป็นจำนวนมาก เงินทุนนี้อาจได้มาจากเงินทุนของเจ้าของโครงการเองหรือจากการกู้ยืมมา ดังนั้นในการลงทุนในโครงการใด ๆ ก็ตาม ควรมีการศึกษาความเป็นไปได้โดยรอบคอบ ทั้งนี้เพื่อให้บรรลุจุดประสงค์ดังกล่าว หรืออย่างน้อยที่สุดก็เพื่อลดโอกาสเสี่ยงต่อการล้มเหลว หากทำการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการแล้วได้ผลว่าโครงการสามารถดำเนินการได้อย่างมีผลกำไร

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุน ประกอบด้วยการวิเคราะห์ 4 ด้านคือ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านเทคนิค การวิเคราะห์ด้านการจัดการ และการวิเคราะห์ด้านการเงิน โดยการศึกษาความเป็นไปได้จะเน้นการวิเคราะห์ด้านการเงิน เนื่องจากผลที่ได้จะสะท้อนความเป็นไปได้ในการลงทุนสำหรับทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษามีดังนี้

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการตลาด³

เป็นการศึกษารายละเอียดของข้อมูลที่จะนำไปใช้ ในการกำหนดเป้าหมายของตลาด คุณลักษณะ และภาวะของตลาด เพื่อนำไปเป็นข้อมูลในการกำหนดกลยุทธ์และแผนการตลาด ตลอดจนการพยากรณ์รายรับ ต้นทุนด้านการตลาดและช่องทางการจัดจำหน่าย การวิเคราะห์ด้านการตลาดประกอบด้วย

- การบรรยายภาวะตลาดโดยสรุป รวมถึงขอบเขตของตลาด ช่องทางการจัดจำหน่าย และวิธีปฏิบัติในทางการค้าโดยทั่วไป
- วิเคราะห์อุปสงค์ทั้งในอดีต ปัจจุบัน และอนาคต

³ชัยยศ สันตวงศ์, การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ, พิมพ์ครั้งที่ 3 (กรุงเทพฯ: บริษัทโรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด, 2539), หน้า 10-11.

- วิเคราะห์ช่องทางระบบการจัดจำหน่ายสินค้าทั้งอดีต และปัจจุบัน เก็บรวบรวมข่าวสารเกี่ยวกับสถานการณ์แข่งขันของผลิตภัณฑ์ เช่น ราคาขาย คุณภาพ กลยุทธ์ทางการตลาดของคู่แข่ง

- คัดคะแนนส่วนแบ่งตลาดของโครงการนั้น โดยคำนวณถึงอุปสงค์ การจัดจำหน่าย สภาพการแข่งขัน และกลยุทธ์ทางการตลาดของโครงการ

โดยการวิเคราะห์ด้านการตลาดจะอาศัยทฤษฎีส่วนประสมการตลาดสำหรับธุรกิจบริการ หรือ 7Ps⁴ มาประกอบการวิเคราะห์แต่ละส่วนดังนี้

- ด้านผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึง สิ่งเสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย ดังนั้นผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์ มีคุณค่าในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้

- ด้านราคา (Price) หมายถึง คุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาเป็นต้นทุนของลูกค้า ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่าผลิตภัณฑ์กับราคาผลิตภัณฑ์ก่อนการตัดสินใจซื้อ การกำหนดราคาจึงต้องคำนึงถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ ต้นทุนสินค้า การแข่งขันในตลาด และปัจจัยอื่น ๆ

- ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) หมายถึง โครงสร้างของช่องทางซึ่งประกอบด้วยสถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์การไปยังตลาด

- ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) หมายถึง การติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ โดยเครื่องมือที่สำคัญ ได้แก่ การโฆษณา การส่งเสริมการขาย การขายโดยพนักงานขาย และการประชาสัมพันธ์

- บุคคล (People) หรือพนักงาน (Employee) ซึ่งต้องอาศัยการคัดเลือก การฝึกอบรม การจูงใจ ให้สร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้า ได้แตกต่างเหนือคู่แข่ง

- การสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ (Physical Evidence and Presentation) โดยการสร้างคุณภาพโดยรวม (Total Quality Management) เพื่อสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า

- กระบวนการ (Process) เพื่อส่งมอบคุณภาพในการให้บริการกับลูกค้า รวดเร็ว และสร้างความประทับใจ (Customer Satisfaction)

⁴ศิริวรรณ เจริญรัตน์ และคณะ, การบริหารการตลาดยุคใหม่ (กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ธีระฟิล์ม และไซเท็กซ์ จำกัด, 2541), หน้า 35-36.

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านเทคนิค⁵

เป็นการแสดงถึงความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคของโครงการ และเป็นพื้นฐานในการคาดคะเนต้นทุนของโครงการ ทำให้ทราบข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นในการดำเนินการเช่น การเลือกทำเลที่ตั้งโครงการ การวางแผนกิจการ การลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวร ตลอดจนการจัดซื้อ การเลือกอุปกรณ์ในการติดตั้ง จากข้อมูลทางด้านเทคนิคที่ได้จะใช้เป็นข้อมูลพื้นฐานในการคาดคะเนต้นทุนของกิจการเพื่อเตรียมจัดหาแหล่งเงินทุนต่อไป โดยพิจารณาดังต่อไปนี้

- คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์ รวมทั้งรายละเอียดคุณสมบัติด้านกายภาพ
 - การกำหนดทำเลสถานที่ตั้ง พร้อมทั้งประเมินความเหมาะสมของสถานที่
- ดังกล่าว
- การออกแบบ และการปรับปรุงที่ดินในการก่อสร้าง
 - การคาดคะเนต้นทุนในการก่อสร้าง
 - การกำหนดขนาด และวิธีการก่อสร้าง

การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค เป็นการให้บริการที่เหมาะสมและจำเป็นในการให้บริการด้านธุรกิจหอพัก ได้แก่ ขนาดและทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมของที่ดินที่ตั้งหอพัก รายละเอียดสิ่งปลูกสร้าง รวมถึงจำนวนห้อง ขนาด โครงสร้าง และราคารายการอุปกรณ์บริการสำหรับการดำเนินงาน รวมถึงแหล่งที่มา ขนาดหรือกำลังการผลิต และราคารายการตกแต่งภายใน และอุปกรณ์อำนวยความสะดวกที่จำเป็น รวมถึงราคา ความสามารถในการบริการแก่ผู้เช่า

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการจัดการ

เป็นการศึกษาถึงการจัดการก่อนการดำเนินงาน ในด้านการขออนุญาตในการตั้งหอพัก การขออนุญาตในการใช้อาคาร การขออนุญาตเป็นผู้จัดการหอพัก นอกจากนี้ยังรวมถึงการศึกษาเพื่อกำหนดรูปแบบในการดำเนินงานขององค์กร การจัดโครงสร้างการบริหารงาน การกำหนดคุณสมบัติ หน้าที่และความรับผิดชอบในแต่ละตำแหน่ง การสรรหาและการรักษาพนักงาน รวมทั้งการกำหนดค่าตอบแทนในแต่ละตำแหน่ง และการดำเนินการด้านต่าง ๆ ก่อนการเปิดกิจการเพื่อให้โครงการดำเนินการให้ประสบผลสำเร็จตามที่ต้องการ⁶

⁵ชัยศ สันติวงศ์, การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ, พิมพ์ครั้งที่ 3 (กรุงเทพฯ: บริษัทโรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด, 2539), หน้า 11-12.

⁶ชูเวช ชาญสง่า, การจัดการทางวิศวกรรม (กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2541), หน้า 201.

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน⁷

ในการวิเคราะห์ด้านการเงินประกอบด้วย

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value หรือ NPV) เป็นการคำนวณหากระแสเงินสดที่จ่ายในวันนี้ รวมกระแสเงินสดที่ออกในปีต่อ ๆ มา ซึ่งคิดลดมาให้เป็นกระแสเงินสดออกในปัจจุบัน คิดเทียบกับกระแสเงินสดที่ไหลเข้าในปีต่อ ๆ มา คิดลดเป็นค่าปัจจุบันเปรียบเทียบกับกระแสเงินสดที่ไหลเข้ากับกระแสเงินสดที่ไหลออก หากค่าปัจจุบันสุทธิตีมีค่าเป็นบวกแสดงว่าควรลงทุน และหากเป็นลบแสดงว่าไม่ควรลงทุน โดยสามารถคำนวณได้จากสูตร

$$\text{ค่าปัจจุบัน (NPV)} = \sum_{t=1}^n \frac{NCF}{(1+r)^t} - I_0$$

โดย NCF = กระแสเงินสดสุทธิรายปี ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปีที่ n

r = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ หรือต้นทุนเงินทุน

I_0 = เงินจ่ายลงทุนตอนเริ่มโครงการ

t = ระยะเวลาในการดำเนินโครงการ

n = ปีที่สิ้นสุดโครงการ

$\sum_{t=1}^n$ = ผลบวก ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปีที่ n

2. อัตราผลตอบแทนภายใน (Internal Rate of Return หรือ IRR) ในการวิเคราะห์โครงการลงทุนว่าสมควรยอมรับโครงการนี้หรือไม่นั้นมีอีกเครื่องมือหนึ่งที่น่าสนใจในการคำนวณ อัตราผลตอบแทนภายในซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนที่แท้จริงที่จะได้รับจากการลงทุนตลอดอายุของโครงการ หรืออาจกล่าวได้อีกอย่างหนึ่งว่าอัตราผลตอบแทนภายในเป็นอัตราคิดลดที่ทำให้กระแสเงินสดสุทธิเป็นศูนย์ โดยในการคำนวณหาอัตราผลตอบแทนภายในนั้นเป็นการหาอัตราคิดลดที่ทำให้ค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดไหลเข้าเท่ากับค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดไหลออก (PV ของกระแสเงินสดไหลเข้า = PV ของกระแสเงินสดไหลออก) ดังนั้นการคำนวณจะใช้วิธีลองผิดลองถูกเพื่อหาอัตราส่วนลด โดยหลักการของการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในนั้นสามารถแสดงได้ตามสูตร

⁷ ศศิวิมล มีอำพล, การบัญชีเพื่อการจัดการ (กรุงเทพฯ : อินโฟเอนิ่ง, 2546), หน้า 401 - 407.

$$I_0 = \sum_{t=1}^n \frac{NCF}{(1+r)^t}$$

โดย r = อัตราผลตอบแทนภายใน
 t = ระยะเวลาในการดำเนินโครงการ
 n = ปีที่สิ้นสุดโครงการ
 $\sum_{t=1}^n$ = ผลบวก ตั้งแต่ปลายปีที่ 1 ถึงปีที่ n

3. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) หมายถึง ระยะเวลาที่ผู้ลงทุนจะได้รับเงินทุนกลับคืนมา ในการพิจารณาว่าโครงการควรลงทุนหรือไม่นั้นการใช้ระยะเวลาคืนทุนเป็นอีกวิธีหนึ่งที่น่ามาใช้โดยเป็นสิ่งที่จะบอกว่าเมื่อไรที่กระแสเงินสดที่ไหลเข้าหลังหักภาษีจะเท่ากับเงินลงทุนที่ลงทุนไป ทั้งนี้จะสามารถยอมรับโครงการได้ ต่อเมื่อ Payback Period อยู่ภายในระยะเวลาที่นักลงทุนกำหนด (ระยะเวลาคืนทุน = เงินลงทุน - กระแสเงินสดรับรายปีสะสมไปเรื่อย ๆ จนเงินลงทุนมีค่าเป็นศูนย์)

4. การวิเคราะห์ความไว (Sensitivity Analysis Method) ในการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของผลตอบแทนการลงทุน อันเป็นผลเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงในตัวแปรต่าง ๆ เช่นราคาขายต่อหน่วย ต้นทุนขายต่อหน่วย ปริมาณยอดขาย เป็นต้น การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเป็นหนึ่งในรูปแบบที่นิยมใช้ในการวิเคราะห์ความไวของโครงการลงทุน

4.1 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Break-even Point Analysis) ^๕ จุดคุ้มทุน คือ จุด ณ ระดับการดำเนินงานของธุรกิจที่ปริมาณสินค้าหรือบริการนั้น หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่าหมายถึงจุด ณ ระดับการดำเนินงานของธุรกิจที่ไม่มีกำไรขาดทุน คือมีค่าเท่ากับศูนย์ ดังนั้นจุดคุ้มทุน จึงหมายถึงจุดที่รายได้รวมเท่ากับต้นทุนรวม จุดที่กำไรเท่ากับศูนย์ และเป็นจุดที่กำไรส่วนเกินเท่ากับต้นทุนคงที่ ซึ่งแสดงในรูปของสมการได้ดังนี้

^๕ชัยยศ สันติวังศ์, การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ, พิมพ์ครั้งที่ 3 (กรุงเทพฯ: บริษัท โรงพิมพ์ไทยวัฒนาพานิช จำกัด, 2539), หน้า 171-174.

$$\begin{aligned} \text{มูลค่ายอดขาย} &= \text{ต้นทุนการผลิต} \\ \text{มูลค่ายอดขาย} &= \text{ปริมาณยอดขาย} \times \text{ราคาขายต่อหน่วย} \\ \text{ต้นทุนการผลิต} &= (\text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย} \times \text{ปริมาณยอดขาย}) + \text{ต้นทุนคงที่} \end{aligned}$$

4.2 การจำลองสถานการณ์ โดยกำหนดปริมาณหรืออัตราการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรสำคัญ และวัดผลที่เกิดขึ้นจากการเปลี่ยนแปลงของตัวแปรนั้น เช่น เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงของยอดขาย การเปลี่ยนแปลงของราคาต่อหน่วย การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนผันแปรต่อหน่วย ในขณะที่ตัวแปรอื่น ๆ คงที่ว่าจะมีผลต่อการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ อย่างไรบ้าง โดยปกติตัวแปรที่พิจารณาได้แก่ ยอดขาย ต้นทุน เป็นต้น

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

กัญญา อินตะ ศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนหอพักสตรีเอกชนหน้ามหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพ โดยการศึกษาความเป็นไปได้ใน 4 ด้าน คือ ด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงิน พบว่า โครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน ดำเนินการแบบเจ้าของคนเดียว โดยเจ้าของทำหน้าที่เป็นผู้จัดการหอพัก มีการจ้างแม่บ้านเพื่อดูแลความสะอาดหอพัก โครงการใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 5,500,000 บาท ซึ่งประกอบด้วยส่วนของทุน 4,500,000 บาท และส่วนของหนี้สิน 1,000,000 บาท มีค่าปัจจุบันสุทธิ 128,725 บาท (ที่อัตราผลตอบแทนภายในร้อยละ 7) อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับร้อยละ 7.28 จุดคุ้มทุนอยู่ที่ 23 ห้องต่อเดือน และมีระยะเวลาคืนทุน 10 ปี 11 เดือน⁹

เขมกร คำนวน ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกที่พักอาศัยรายเดือนของพนักงานโรงงานในนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ พบว่า ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจบริการที่มีผลต่อพนักงานในการเลือกเช่าที่พักอาศัยรายเดือนมากเป็นอันดับหนึ่ง คือ ปัจจัยด้านบุคลากรโดยความน่าเชื่อถือของเจ้าของหอพักมีระดับความสำคัญต่อพนักงานมากที่สุด รองลงมาเป็นปัจจัยด้านกระบวนการบริการ ในส่วนของความรวดเร็วในการให้ความช่วยเหลือ ปัจจัยด้านราคาในส่วนของค่าเช่ารายเดือน ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง สภาพแวดล้อมในส่วนของความสะดวกในการเดินทาง ปัจจัย

⁹กัญญา อินตะ, “ความเป็นไปได้ในการลงทุนหอพักสตรีเอกชนหน้ามหาวิทยาลัยราชภัฏรำไพ” การค้นคว้าแบบอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2548.

ด้านผลิตภัณฑ์สำหรับความคงทนของอาคาร และปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดในส่วน
ส่วนลดพิเศษรายเดือน ตามลำดับ¹⁰

ฉัฐพล กกกำแหง ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของนักศึกษาปริญญาตรี ในการเลือก
เช่าหอพักในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจ
ของนักศึกษาปริญญาตรี ในการเลือกเช่าหอพักในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จากการศึกษาพบว่า
ปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจของนักศึกษาปริญญาตรีในการเลือก
หอพักใน อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในระดับมาก ได้แก่ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านสถานที่ตั้ง ด้าน
บุคลากร ด้านกระบวนการบริการ และด้านการสร้างและนำเสนอลักษณะทางกายภาพ ส่วนปัจจัย
ส่วนประสมทางการตลาดบริการที่มีผลต่อการตัดสินใจในระดับปานกลาง ได้แก่ ด้านราคา และ
ด้านการส่งเสริมการตลาด โดยในส่วนของความต้องการต่อปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจส่วนใหญ่มี
ความต้องการสีห้องพักเป็นสีขาว สุขภัณฑ์แบบชักโครก เตียงต้องเป็นเตียงคู่ มีโทรศัพท์ภายในที่
ใช้ได้ทั่วประเทศ ต้องการชำระค่าเช่าในช่วง 1,501 – 2,000 บาท ต้องการเฟอร์นิเจอร์เพิ่มเติมเป็น
ชั้นวางหนังสือ โต๊ะเครื่องแป้ง และโทรทัศน์สี ต้องการมีระยะเวลาการจ่ายค่าเช่าล่วงหน้า 1 เดือน
โดยมีลักษณะการชำระค่าน้ำและค่าไฟฟ้าเป็นแบบมิเตอร์¹¹

ประวิช ตุงคะเสรีรักษ์ ศึกษาการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการห้องพักให้เช่าอาศัย
สำหรับลูกจ้างนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน โดยผลสรุปจากการวิเคราะห์โดยใช้
อัตราส่วนคิดลดร้อยละ 10 พบว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุน มีมูลค่าปัจจุบันของ
ผลตอบแทนสุทธิเป็นบวกเท่ากับ 1,040,263.28 บาท ผลตอบแทนภายในโครงการมีค่าเท่ากับร้อยละ
16.50 และอัตราผลตอบแทนต่อต้นทุนมีค่าเท่ากับ 1.15 และได้ทำการวิเคราะห์ต่อในส่วนของ
ต้นทุนโครงการที่เปลี่ยนแปลงไปไม่มากไปกว่าร้อยละ 35 หรือมองด้านรายรับโครงการสามารถ
เปลี่ยนแปลงลดลงได้ร้อยละ 12.40 โครงการยังสามารถยอมรับได้¹²

สมาน ทิพรัตนารภรณ์ ศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพัก ในเขตตลาดพร้าว
กรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพัก ในเขต

¹⁰เขมกร คำานวณ, “ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกเช่าที่พักอาศัยรายเดือนของพนักงานโรงงานในนิคม
อุตสาหกรรมภาคเหนือ” การค้นคว้าแบบอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2544.

¹¹ฉัฐพล กกกำแหง, “ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจของนักศึกษาปริญญาตรีในการเลือกเช่าหอพักใน
อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” การค้นคว้าแบบอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2546.

¹²ประวิช ตุงคะเสรีรัตน์, “การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการห้องพักให้เช่าอาศัยสำหรับ
ลูกจ้างนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน” การค้นคว้าแบบอิสระ เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่,
2544.

ตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร จากการศึกษาค้นคว้าความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยผลสรุปจากการวิเคราะห์ในด้านต่าง ๆ ทั้งในด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการ และด้านการเงินพบว่า โครงการการลงทุนหอพักในเขตตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร ต้องใช้เงินลงทุนเริ่มแรกจำนวน 13,837,500 บาท โดยส่วนของเจ้าของทั้งหมด มีระยะเวลาโครงการ 20 ปี ผลของการวิเคราะห์โครงการ มีระยะเวลาคืนทุน 10 ปี 140 วัน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ณ อัตราคิดลดที่ร้อยละ 8.75 เท่ากับ 13,868,414 บาท ซึ่งสูงกว่าเงินลงทุนเริ่มแรก และอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) เท่ากับ ร้อยละ 8.78 ซึ่งสูงกว่าผลตอบแทนในการลงทุนสูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ ที่ตั้งไว้ร้อยละ 8.75¹³

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a stylized elephant facing left, with a traditional Thai lamp (Lampang) on its back. Above the elephant is a five-pointed star. The emblem is surrounded by a circular border containing the Thai text 'มหาวิทยาลัยเชียงใหม่' at the top and 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' at the bottom. There are also decorative floral motifs on the sides.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

¹³สมาน ทิพรัตนราภรณ์, “การศึกษาค้นคว้าความเป็นไปได้ในโครงการการลงทุนหอพักในเขตตลาดพร้าว กรุงเทพมหานคร” การค้นคว้าแบบอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2547.