การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำศูนย์การค้าชุมชนรูปแบบซื้อกลับบ้าน ในพื้นที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

THE FEASIBILITY STUDY OF INVESTMENT IN TAKE-AWAY COMMUNITY MALL AT SRIRACHA DISTRICT, CHONBURI

จิรารัตน์ บุญรัตนัง*

JIRARAT BOONRATTANANG *

ฆนัทนันท์ ทวีวัฒน์**

KANATNAN THAWEEWAT**

บทคัดย่อ

การศึกษามีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและรูปแบบทางด้านเทคนิค 2) ความเป็นไปได้ด้านตลาด และ3) ความคุ้มค่าด้านการเงิน โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการสนทนากลุ่ม การเก็บแบบสอบถาม และการสัมภาษณ์เชิงลึก ส่วนข้อมูลทุติยภูมิได้จากการรวบรวมเอกสารเชิงวิชาการ ข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์เชิงพรรณนาและเชิงปริมาณ ผลการศึกษาพบว่าควรลงทุนในพื้นที่ตำบลสุรศักดิ์ เนื่องจากยังมีช่องว่างของเขตการค้าของผู้ประกอบการเดิม ใช้พื้นที่ประมาณ 307.07 ตารางวา ออกแบบให้แต่ละร้านมีพื้นที่ 35 ตารางเมตรเท่ากัน รวม 21 ห้อง ซึ่งผังเมืองรวมจังหวัดชลบุรีระบุเป็นพื้นที่สีชมพูสามารถจัดตั้งโครงการได้ โดยผู้ใช้บริการเป้าหมายหลักของโครงการ คือ ประชากรที่อาศัยหรือทำงานในระยะรัศมี 3-5 กิโลเมตรรอบที่ตั้งโครงการ และผู้ประกอบการเป้าหมายหลักของโครงการ ได้แก่ ผู้ประกอบการร้านอาหารในศูนย์การค้าที่มีบริการแบบนั่งรับประทานภายในร้าน ที่ประสบปัญหาการเช่าพื้นที่อย่างไม่มีประสิทธิภาพ และเป็นร้านค้าที่ยังไม่เปิดบริการในอำเภอศรีราชา แต่มีเปิดบริการในจังหวัดชลบุรี ผลทางการเงินพบว่าเมื่อกำหนดอายุโครงการ 21 ปี ที่ต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักร้อยละ 8.30 มูลค่าปัจจุบันสุทธิเท่ากับ 10,458,687 บาท อัตราผลตอบแทนภายในเท่ากับร้อยละ 12.52 อัตราผลตอบแทนที่ปรับค่าแล้วเท่ากับร้อยละ 9.99 ดัชนีความสามารถในการทำกำไรเท่ากับ 1.37 เท่า ซึ่งผลการวิเคราะห์ดังกล่าวชี้ให้เห็นว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุน เมื่อทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนพบว่าผลตอบแทนสามารถลดลงได้เท่ากับร้อยละ 15.03 ต้นทุนในการดำเนินงานและต้นทุนในการลงทุนสามารถเพิ่มขึ้นได้เท่ากับร้อยละ 33.82, 37.08 ตามลำดับ โดยโครงการยังมีความคุ้มค่าในการลงทุน สรุปได้ว่าโครงการนี้มีความเสี่ยงต่ำ

คำสำคัญ: การศึกษาความเป็นไปได้;ศูนย์การค้าชุมชน;ซื้อกลับบ้าน

* นิสิตระดับปริญญาโท หลักสูตรเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา

** อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก : ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ประจำหลักสูตรเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา

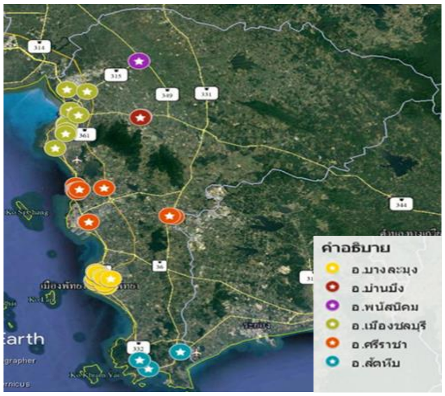
ABSTRACT

The study aims to 1) explore suitable locations and investigate technical models, 2) examine the feasibility in the market and 3) examine financial value. The primary source of data gained from the group discussion, results from questionnaire, and in-depth interviews. The secondary data was obtained by collecting information from both the public and private sectors. The data obtained will be quantitatively analyzed using a descriptive approach. Results showed that the projects should invest in the Surasak area. Due to the gap in the trading area of the existing entrepreneurs, it occupies an area of approximately 307.07 square wah meters, with a total of 21 rooms, each with an area of 35 square meters located in a pink zone for community project according to the Chonburi's city plan. The target users of the project are the population living or working within a 3to 5-kilometer radius around the project location. For entrepreneurs, the project's goal is restaurant operators in community malls that open for sit-down services, who face the problem of inefficient use of rental space, and is a store that has not yet opened for service in Sriracha District but has opened for service in Chonburi Province. The financial results showed that when the project life was 21 years at 8.30 percent. Weighted Average Cost of Capital, the net present value was 10,458,687 baht, the internal rate of return was 12.52 percent, the modified internal rate of return was 9.99 percent, and the profitability index was 1.37. The analysis results show that the investment is worthwhile. Also, when testing the variance, the return was reduced by 15.03 percent. The operating costs and investment costs could increase by 33.82 percent, 37.08 percent, respectively, and investment can still be worthwhile. It can be concluded that this project involves low risk.

Keywords: Feasibility Study; Community Mall; Take-Away

บทนำ

โครงการพัฒนาพื้นที่บริเวณชายฝั่งทะเลภาคตะวันออก (Eastern Seaboard) เริ่มดำเนินการในปี 2524 โดยมุ่งเน้นการพัฒนาอุตสาหกรรมและโครงสร้างพื้นฐานทั้งด้านการขนส่งทางบก ทางน้ำ และทางอากาศ (สุธิรัตน์ จิรชูสกุล, 2560, หน้า 1-2) ในระยะแรกมีพื้นที่เป้าหมายบริเวณมาบตาพุด จังหวัดระยอง และบริเวณแหลมฉบัง จังหวัดชลบุรี ต่อมาในระยะที่สองขยายพื้นที่เป้าหมายครอบคลุม 8 จังหวัดภาคตะวันออก ได้แก่ ชลบุรี ระยอง ฉะเชิงเทรา นครนายก จันทบุรี ตราด ปราจีนบุรี และสระแก้ว จนกระทั่งปี 2554 เกิดเหตุการณ์มหาอุทกภัย จึงเกิดการอพยพเคลื่อนย้ายโรงงานจากพื้นที่ราบลุ่มภาคกลางเข้าสู่พื้นที่ 3 จังหวัดของโครงการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor) ได้แก่ จังหวัดชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา ปัจจุบันพื้นที่ดังกล่าวจึงกลายเป็นฐานการผลิตอุตสาหกรรมหลักของประเทศ กระตุ้นให้เกิดการเคลื่อนย้ายแรงงาน ผู้ประกอบการ และนักลงทุนเข้ามาในเขตพื้นที่ โดยเฉพาะจังหวัดชลบุรีที่มีประชากรตามทะเบียนราษฎร์และประชากรแฝงมากที่สุด ซึ่งการเคลื่อนย้ายแรงงานเข้ามาทำงานในจังหวัดชลบุรี ทำให้เกิดการขยายตัวของแหล่งชุมชน นำมาซึ่งการพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ อย่างครบครัน ได้แก่ โรงเรียน มหาวิทยาลัย โรงพยาบาล ศูนย์การค้า เป็นต้น โดยศูนย์การค้าในจังหวัดชลบุรี มีทั้งหมด 43 แห่ง กระจายอยู่ในอำเภอบางละมุง 14 แห่ง อำเภอเมืองชลบุรี 12 แห่ง อำเภอศรีราชา 11 แห่ง อำเภอสัตหีบ 3 แห่ง อำเภอบ้านบึง 2 แห่ง และอำเภอพนัสนิคม 1 แห่ง ดังภาพ 1 เพื่ออำนวยความสะดวก และตอบสนองความต้องการจับจ่ายใช้สอยของผู้บริโภคได้อย่างหลากหลายในระยะเวลาอันรวดเร็ว เนื่องจากศูนย์การค้ามีสินค้าและบริการจัดจำหน่ายอย่างครบครัน อีกทั้งยังตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชน



***ภาพ 1**: การกระจายตัวของศูนย์การค้าในจังหวัดชลบุรี*

ในช่วงปลายปี 2562 ได้เกิดเหตุการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) รอบที่ 1 ในประเทศไทย ส่งผลให้รัฐบาลต้องประกาศสถานการณ์ฉุกเฉินในทุกเขตพื้นที่ และมีมาตรการป้องกันและควบคุมการแพร่ระบาดของเชื้อดังกล่าวอย่างเคร่งครัด ไม่ว่าจะเป็นการห้ามออกจากเคหสถานระหว่างเวลา 23.00 น. ถึง 04.00 น. การให้ดำเนินการปิดสถานที่และสถานประกอบการต่างๆที่มีโอกาสเกิดการรวมตัวกัน เป็นต้น ซึ่งส่งผลกระทบต่อธุรกิจต่างๆ โดยเฉพาะธุรกิจร้านอาหารที่เปิดภายในศูนย์การค้า ซึ่งรายได้หลักมาจากการให้บริการแบบนั่งรับประทานภายในร้าน ทำให้ผู้ประกอบการต้องเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายด้วยบริการจัดส่งอาหาร (Food Delivery) ผ่านแอพพลิเคชั่นต่างๆ เพื่อประคับประครองธุรกิจให้ดำเนินต่อได้ หลังจากทางภาครัฐได้ผ่อนคลายมาตรการ ทำให้ศูนย์การค้าสามารถเปิดให้บริการได้ตามปกติแล้ว แต่ความต้องการเลือกใช้บริการจัดส่งอาหารผ่านแอปพลิเคชั่นยังคงมีแนวโน้มเติบโตมากขึ้น เห็นได้จากสถิติปริมาณการสั่งอาหารไปยังที่พักผ่านแอปพลิเคชั่นในช่วงกลางปี 2563 มีการขยายตัวสูงถึงร้อยละ 150 เมื่อเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของ

ปี 2562 จนกระทั่งช่วงปลายปี 2563 ได้เกิดการแพร่ระบาดในรอบที่ 2 ทำให้อำเภอศรีราชา มีจำนวนผู้ติดเชื้อเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วโดยเฉพาะอำเภอศรีราชา ทำให้อำเภอศรีราชาถูกยกระดับเป็นพื้นที่ควบคุมสูงสุดและเข้มงวด หรือพื้นที่เสี่ยงสูงสุด ส่งผลให้รัฐบาลต้องประกาศสถานการณ์ฉุกเฉิน และมีมาตรการป้องกันและควบคุมการแพร่ระบาดอย่างเคร่งครัดอีกครั้ง

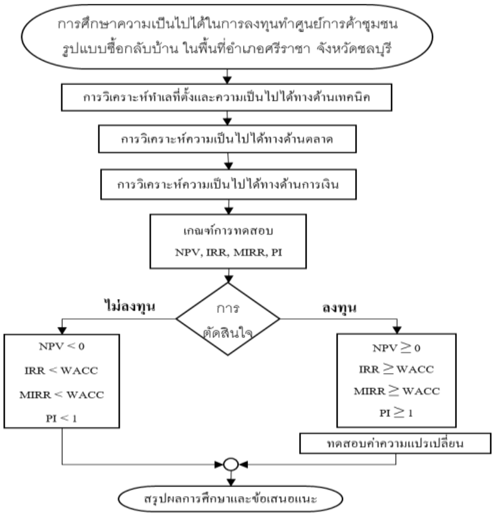
ปัจจุบันร้านอาหารที่อยู่ภายในศูนย์การค้าได้เปิดให้บริการทั้ง 2 รูปแบบ ได้แก่ รูปแบบที่สามารถรับประทานอาหารในร้าน และรูปแบบเลือกรับบริการจัดส่งอาหารไปยังที่พัก แต่ร้านอาหารดังกล่าวยังต้องชำระค่าเช่าในอัตราเท่ากับสภาวะปกติ แต่ผู้บริโภคกลับมีพฤติกรรมที่เปลี่ยนไป นิยมสั่งอาหารผ่านแอปพลิเคชั่นมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการร้านอาหารในศูนย์การค้าไม่สามารถใช้พื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ แม้ว่าร้านอาหารจะถูกหักค่าส่วนแบ่งกำไร (Gross Profit) ไปเป็นค่าบริการให้กับผู้จัดส่งอาหารสูงถึงร้อยละ 20-35 ของรายได้ แต่ร้านอาหารที่เป็นผู้เช่าในศูนย์การค้าระดับชุมชนแห่งนี้สามารถประหยัดต้นทุนค่าเช่าพื้นที่ เนื่องจากการที่ศูนย์การค้ามีเพียงบริการจัดส่งอาหารเพียงช่องทางเดียว ทำให้ร้านอาหารใช้พื้นน้อยลง เหลือเพียงพื้นที่สำหรับประกอบอาหาร และจัดส่งอาหารให้แก่ผู้จัดส่งอาหารเท่านั้น ทำให้ศูนย์การค้าชุมชนแห่งนี้ไม่จำเป็นต้องลงทุนสร้างในพื้นที่ติดถนนใหญ่ ที่มีราคาที่ดินสูงเกินไป อีกทั้งยังลดต้นทุนด้านการสร้างที่จอดรถ เนื่องจากจะสร้างเพียงที่จอดรถสำหรับผู้จัดส่งอาหารเท่านั้น ผู้ศึกษาจึงตระหนักถึงปัญหาดังกล่าว และเล็งเห็นโอกาสของการพัฒนาศูนย์การค้าชุมชนรูปแบบซื้อกลับบ้านโดยเฉพาะ ในบริเวณพื้นที่อำเภอศรีราชา เนื่องจากเป็นอำเภอที่มีจำนวนประชากรมากเป็นอันดับ 2 ของจังหวัดชลบุรี ซึ่งสะท้อนการกระจุกตัวของแหล่งที่อยู่อาศัย ประกอบกับอำเภอศรีราชาได้ถูกจัดเป็นพื้นที่ควบคุมสูงสุดและเข้มงวด จากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (COVID-19) ในรอบที่ 2 ทำให้เป็นโอกาสที่คนจำนวนมากในพื้นที่นี้จะเกิดการเรียนรู้และปรับเปลี่ยนพฤติกรรมการใช้ชีวิตจากเดิมที่เคยออกมารับประทานอาหารนอกบ้าน เปลี่ยนเป็นสั่งอาหารผ่านแอปพลิเคชั่นมากยิ่งขึ้น อย่างไรก็ตามโครงการที่ผู้ศึกษาสนใจศึกษานั้น เป็นโครงการใหม่ ที่ใช้เงินลงทุนสูง ดังนั้น ต้องอาศัยเครื่องมือการวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค ด้านตลาด และด้านการเงิน เพื่อศึกษาความเป็นไปได้และความคุ้มค่าในการลงทุนครั้งนี้

ผู้ศึกษาได้มีการทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องพบว่าการประเมินโครงการประกอบไปด้วย 7 ด้าน ได้แก่ ความเป็นไปได้ด้านตลาดหรืออุปสงค์ ด้านเทคนิค ด้านการเงิน ด้านสิ่งแวดล้อม ด้านเศรษฐกิจ ด้านสังคม และด้านสถาบัน แต่สำหรับการลงทุนภาคเอกชนส่วนใหญ่จะวิเคราะห์ 3 ด้าน คือ ด้านตลาด เพื่อให้ทราบถึงอุปสงค์เพื่อใช้ในการประมาณรายรับ และราคา ด้านเทคนิค เพื่อให้ทราบขนาดของโครงการ สถานที่ตั้ง และด้านการเงิน เพื่อประเมินความคุ้มค่าด้านการเงินของโครงการ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของฆนัทนันท์ ทวีวัฒน์ และธราธร ยุกตวีระ ที่ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำศูนย์การค้าชุมชนของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา และงานวิจัยของศุภชัย จงศุจิพันธุ์ ที่ศึกษาเรื่องการศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการบนที่ดินเปล่า ติดถนนนวมินทร์ กรุงเทพมหานคร ซึ่งทั้ง 2 งานวิจัยที่กล่าวมาต่างใช้ทฤษฎีการวิเคราะห์โครงการทั้งหมด 3 ด้าน ได้แก่ ด้านความเป็นไปได้ด้านตลาด ด้านเทคนิค และด้านการเงิน จึงสอดคล้องกับงานวิจัยที่ศึกษาในครั้งนี้

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมและรูปแบบทางด้านเทคนิคของศูนย์การค้าชุมชนรูปแบบซื้อกลับบ้าน ในพื้นที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี
2. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านตลาดของการลงทุนทำศูนย์การค้าชุมชนรูปแบบซื้อกลับบ้าน ในพื้นที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี
3. เพื่อศึกษาความคุ้มค่าทางด้านการเงินของการลงทุนทำศูนย์การค้าชุมชนรูปแบบซื้อกลับบ้าน ในพื้นที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

กรอบแนวคิดการวิจัย



วิธีดำเนินการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้เลือกลงทุนในพื้นที่บริเวณตำบลสุรศักดิ์ ด้านหน้าของที่ดินติดกับถนนศรีราชา-หนองยายบู่ ซอย 9 มีขนาดพื้นที่ประมาณ 307.07 ตารางวา โดยระยะเวลาในการศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาครั้งนี้ดำเนินการระหว่างเดือนกันยายน พ.ศ.2563 - พฤษภาคม พ.ศ.2564 ผู้วิจัยมีวิธีดำเนินการวิจัยดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง การศึกษาครั้งนี้ผู้ศึกษาได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล จากการออกแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการเป้าหมายที่คาดว่าจะใช้บริการศูนย์การค้าชุมชนที่ต้องการศึกษา จำนวน 400 คน โดยประชากรเป้าหมาย ได้แก่ ผู้ที่พักอาศัยหรือทำงานอยู่ในรัศมี 3-5 กิโลเมตร รอบตำแหน่งที่ตั้งของศูนย์การค้าชุมชนที่ต้องการศึกษา เพื่อทราบข้อมูลรายชื่อร้านค้าประเภทต่าง ๆที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มผู้ใช้บริการเป้าหมายในเบื้องต้น

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย สำหรับวัตถุประสงค์ข้อที่ 1) โดยใช้เครื่องมือการสังเกต และการสัมภาษณ์เชิงลึกกับสถาปนิกผู้มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ข้อที่ 2) ใช้เครื่องมือการออกแบบสอบถามกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการเป้าหมายและการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มผู้ประกอบการเป้าหมาย ข้อที่ 3) ใช้เครื่องมือทางการเงินที่มีการปรับมูลค่าเงินตามกาลเวลา ได้แก่ NPV IRR MIRR PI และทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนด้านต้นทุนและผลตอบแทน

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

สำหรับวัตถุประสงค์ข้อที่ 1) ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิจากการสังเกตเพื่อหาที่ดินที่มีความเหมาะสมต่อการก่อสร้างโครงการ และสัมภาษณ์เชิงลึกกับสถาปนิก เพื่อให้ได้มาซึ่งรูปแบบและขนาดของโครงการที่เหมาะสม ข้อที่ 2) เก็บรวบรวมข้อมูลแบบปฐมภูมิโดยการสนทนากลุ่มสอบถามคนในพื้นที่ ทำให้ได้มาซึ่งรายชื่อร้านอาหารที่คนในพื้นที่ต้องการให้เปิดบริการภายในโครงการ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการสร้างแบบสอบถามสำหรับถามกลุ่มตัวอย่าง ผู้ใช้บริการเป้าหมาย และเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มผู้ประกอบการเป้าหมายที่คาดว่าจะเช่าพื้นที่โครงการ อีกทั้งยังสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบการศูนย์การค้าชุมชนในพื้นที่ เพื่อให้ได้ข้อมูลอัตราการเช่าและราคาค่าเช่าพื้นที่ ข้อที่ 3) เก็บรวบรวมข้อมูลแบบทุติยภูมิจากการรวบรวมงานวิทยานิพนธ์ งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อทราบถึงแนวคิดในการศึกษาและการคำนวณต่าง ๆ รวมถึงรวบรวมข้อมูลจากเว็บไซต์ของหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลด้านการเงินที่ปรากฏในการงานวิจัยครั้งนี้

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

4.1 การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) เป็นการวิเคราะห์เพื่อหาทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม และรูปแบบทางด้านเทคนิคของโครงการ โดยนำเสนอข้อมูลในลักษณะการบรรยาย เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่1 รวมถึงวิเคราะห์พฤติกรรมการสั่งอาหารของผู้ใช้บริการเป้าหมาย และวิเคราะห์ความคุ้มค่าของผู้ประกอบการในโครงการ โดยใช้เครื่องมือทางสถิติอย่างง่าย ได้แก่ ตารางแจกแจงความถี่ ค่าร้อยละ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 2

4.2 การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) เป็นการวิเคราะห์ความคุ้มค่าด้านการเงิน โดยเลือกเครื่องมือทางการเงินที่มีการปรับมูลค่าเงินตามกาลเวลาเท่านั้น ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ ดัชนีความสามารถในการทำกำไร อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการที่มีการปรับแล้ว เพื่อวัดความคุ้มค่าของโครงการลงทุน และทำการวิเคราะห์ความสามารถในการรับความเปลี่ยนแปลงของโครงการ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่3

สรุปผลการวิจัย

1.การวิเคราะห์ทางด้านเทคนิค

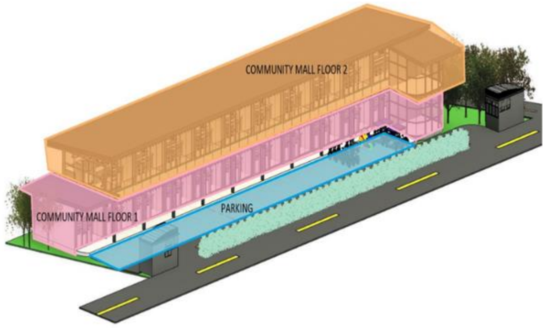
ทำเลที่ตั้งของโครงการ

โครงการศูนย์การค้าชุมชนรูปแบบซื้อกลับบ้าน ในพื้นที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ตั้งอยู่ในพื้นที่ตำบลสุรศักดิ์ อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี ด้านหน้าของที่ดินติดกับถนนศรีราชา-หนองยายบูซอย 9 มีเนื้อที่ 307.07 ตารางวา ลักษณะการสัญจรของถนนเส้นนี้สามารถเข้าออกได้ 2 เส้นทาง ได้แก่ ถนนศรีราชา-หนองยายบู่ และถนนไร่กล้วย โดยพิจารณาจากกลุ่มผู้ประกอบการเป้าหมายหลัก นั่นคือ ผู้ประกอบการร้านอาหารในศูนย์การค้าที่ยังไม่เปิดบริการในอำเภอศรีราชา แต่มีเปิดบริการในจังหวัดชลบุรี เนื่องจากผู้ศึกษาได้คำนึงถึงความสะดวกด้านการขนส่งโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการ ซึ่งกลุ่มเป้าหมายดังกล่าวสามารถขยายสาขาโดยการเลือกเช่าพื้นที่ภายในศูนย์การค้าทั่วไปในอำเภอศรีราชา สามารถเปิดให้บริการได้ทั้ง 2 รูปแบบ นั่นคือ แบบนั่งรับประทานอาหารภายในร้าน และแบบบริการจัดส่งอาหาร ประกอบกับเมื่อพิจารณาเรื่องโปรโมชั่นค่าจัดส่งอาหาร พบว่าส่วนใหญ่แอปพลิเคชั่นจัดส่งอาหารจะคิดค่าจัดส่งในลักษณะเหมาจ่าย โดยคิดราคา 10 บาท สำหรับระยะทาง 5 กิโลเมตรแรก ผู้ศึกษาจึงพิจารณาที่ตั้งของโครงการจากช่องว่างของเขตการค้าในระยะรัศมีประมาณ 5 กิโลเมตรของศูนย์การค้าในพื้นที่ โดยในระยะรัศมีดังกล่าวมีศูนย์การค้าที่สำคัญจำนวน 4 แห่ง ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ศรีราชา ศูนย์การค้าอิออน มอลล์ ศรีราชา ศูนย์การค้าเจ พาร์ค ศรีราชา และศูนย์การค้าฮาร์เบอร์ มอลล์ แหลมฉบัง ดังภาพ 2 ซึ่งทำเลที่ตั้งไม่จำเป็นต้องติดถนนใหญ่ เนื่องจากการตัดสินใจซื้อของกลุ่มผู้ใช้บริการเป้าหมายจะดำเนินการผ่านแอปพลิเคชั่น โดยมีพนักงานรับส่งอาหารจากแบรนด์ต่าง ๆเป็นผู้ให้บริการด้วยรถจักรยานยนต์ เมื่อพิจารณากฎกระทรวงให้ใช้บังคับผังเมืองรวมจังหวัดชลบุรี พบว่าที่ตั้งโครงการถูกระบุให้เป็นเขตพื้นที่สีชมพู ซึ่งการใช้ประโยชน์ที่ดินเพื่อกิจการอื่นนอกเหนือจากเพื่ออยู่อาศัย พาณิชยกรรม เกษตรกรรม สถาบันการศึกษา สถาบันศาสนา สถาบันราชการ การสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ สามารถประกอบกิจการได้ในอาคารที่ไม่ใช่อาคารขนาดใหญ่พิเศษ ซึ่งโครงการศูนย์การค้าชุมชนที่กำลังศึกษานั้นสามารถดำเนินการได้ จึงพิจารณาแล้วว่าพื้นที่นี้เป็นพื้นที่ที่เหมาะสม สามารถนำมาศึกษาเพื่อจัดตั้งโครงการได้

ภาพ 2: *แสดงเขตการค้าของโครงการ*

การออกแบบและการวางผัง

การออกแบบและวางผังโครงการใช้วิธีการปรึกษาสถาปนิกที่มีความเชี่ยวชาญทั้งในการออกแบบวางผังโครงการ และด้านข้อกำหนดกฎหมายที่เกี่ยวข้อง โดยกำหนดให้ โครงการมีทั้งหมด 2 ชั้น โดยชั้นที่ 1 มีพื้นที่ใช้สอย 515.01 ตารางเมตร ประกอบด้วยร้านค้าจำนวน 11 ร้าน และชั้นที่ 2 มีพื้นที่ใช้สอย 471.33 ตารางเมตร ประกอบด้วยร้านค้าจำนวน 10 ร้าน รวมมีพื้นที่ใช้สอยทั้งหมด 986.34 ตารางเมตร ซึ่งร้านค้าแต่ละร้านมีขนาดพื้นที่ 35 ตารางเมตรเท่ากันทุกร้าน เนื่องจากกำหนดให้ร้านค้าเป็นร้านค้าขนาดกลาง โดยโครงการมีพื้นที่จอดรถ 243.12 ตารางเมตร สามารถจอดรถยนต์ได้ทั้งหมด 21 คัน ถนนภายในโครงการกว้าง 4.12 เมตร ซึ่งรถยนต์หรือรถจักรยานยนต์สามารถสัญจรได้ ดังภาพ 3



ภาพ 3: *ผังโครงการโดยรวม*

2.ความเป็นไปได้ทางด้านตลาด

ข้อมูลกลุ่มเป้าหมายที่คาดว่าจะมาใช้บริการในศูนย์การค้าชุมชน

2.1 กลุ่มผู้ใช้บริการเป้าหมายหลักของโครงการ

กลุ่มผู้ใช้บริการเป้าหมายหลักของโครงการ ในระยะรัศมี 5 กิโลเมตร ได้แก่ กลุ่มประชากรตามทะเบียนบ้านที่อาศัยอยู่ในตำบลสุรศักดิ์ จำนวน 63,519 คน และตำบลศรีราชา 16,838 คน รวมทั้งหมด 80,357 คน โดยตำบลสุรศักดิ์จัดอยู่ในเขตพื้นที่เทศบาลเจ้าพระยาสุรศักดิ์ ซึ่งมีประชากรแฝงอีกไม่ต่ำกว่า 100,000 คน สะท้อนให้เห็นว่าพื้นที่ดังกล่าวเป็นแหล่งงาน ทำให้เป็นโอกาสที่กลุ่มเป้าหมายเหล่านี้จะสั่งอาหารผ่านแอปพลิเคชั่น ประกอบกับโครงการมีลักษณะการให้บริการเป็นแบบซื้อกลับบ้าน (Take Away) เท่านั้น ซึ่งแตกต่างจากคู่แข่งในพื้นที่ จึงเป็นปัจจัยสนับสนุนที่ทำให้โครงการประสบความสำเร็จ

จากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถามของกลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการเป้าหมายของโครงการ จำนวน 400 คน พบว่าพบว่าสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่เกิดขึ้น มีผลต่อพฤติกรรมการสั่งอาหารของกลุ่มตัวอย่าง โดยในช่วงก่อนเกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 31 มีความถี่ในการสั่งอาหารผ่านแอปพลิเคชั่นเฉลี่ย 1 ครั้งต่อสัปดาห์ ต่อมาในช่วงเกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 29 มีความถี่ในการสั่งอาหารผ่านแอปพลิเคชั่นเฉลี่ย 3 ครั้งต่อสัปดาห์ และในช่วงหลังเกิดการแพร่ระบาดของ COVID-19 กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 24.2 มีความถี่ในการสั่งอาหารผ่านแอปพลิเคชั่นเฉลี่ย 4 ครั้งต่อสัปดาห์ และถึงแม้ว่าการแพร่ระบาดของ COVID-19 จะคลี่คลายลงในประเทศไทย แต่พฤติกรรมการสั่งอาหารผ่านแอปพลิเคชั่นของกลุ่มตัวอย่างก็ยังคงเพิ่มขึ้น คิดเป็นร้อยละ 45 ซึ่งข้อมูลดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่าสถานการณ์การแพร่ระบาดของ COVID-19 ที่เกิดขึ้นนั้น มีผลทำให้ผู้บริโภคเกิดการเรียนรู้และปรับตัวจนเกิดเป็นพฤติกรรมใหม่ในสังคม

2.2 กลุ่มผู้ประกอบการเป้าหมายหลักของโครงการ

กลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นเป้าหมายหลักของโครงการ ได้แก่ ผู้ประกอบการร้านอาหารในศูนย์การค้าที่เปิดให้บริการแบบนั่งรับประทานอาหารภายในร้าน ที่ประสบปัญหาการใช้พื้นที่เช่าอย่างไม่มีประสิทธิภาพ และเป็นร้านค้าที่ยังไม่เปิดบริการในอำเภอศรีราชา แต่เปิดบริการในจังหวัดชลบุรี เนื่องจากผู้ศึกษาคำนึงถึงความสะดวกในการขนส่งโลจิสติกส์ของผู้ประกอบการ เพื่อจูงใจให้ผู้ประกอบการมาเช่าพื้นที่

การจัดลำดับรายชื่อร้านค้าที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มผู้ใช้บริการเป้าหมาย

ผู้ศึกษาได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูล จากการออกแบบสอบถาม จำนวน 400 คน โดยประชากรเป้าหมาย ได้แก่ ผู้ที่พักอาศัยหรือทำงานอยู่ในรัศมี 3-5 กิโลเมตร รอบตำแหน่งที่ตั้งของศูนย์การค้าชุมชนที่ต้องการทำการศึกษา ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญ โดยใช้แบบสอบถามออนไลน์ ประชาสัมพันธ์ผ่านหน่วยงานต่างๆ เพื่อทราบข้อมูลรายชื่อร้านค้าที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มผู้ใช้บริการเป้าหมายในเบื้องต้น โดยแบ่งประเภทร้านค้าออกเป็นประเภทต่างๆได้ดังนี้ ร้านอาหารไทย ร้านอาหารอีสาน ร้านอาหารญี่ปุ่น ร้านอาหารเกาหลี ร้านอาหารจีน ร้านอาหารอเมริกัน ร้านอาหารเวียดนาม และร้านอาหารหวาน ซึ่งการออกแบบสอบถามครั้งนี้ ผู้ศึกษาทำการสนทนากลุ่มกับคนในพื้นที่ตำบลสุรศักดิ์ และตำบลศรีราชา เพื่อให้ได้มาซึ่งรายชื่อร้านค้าที่กลุ่มผู้ใช้บริการเป้าหมายต้องการให้มีภายในโครงการ และเมื่อให้กลุ่มตัวอย่างผู้ใช้บริการเป้าหมายเลือกรายชื่อร้านค้า พบว่ารายชื่อร้านอาหารไทยที่อยากให้มีในโครงการ 3 ลำดับแรก ได้แก่ ร้าน On The Table ร้านข้าวขาหมูบางรัก และร้านเสวย ซีฟู้ด รายชื่อร้านอาหารอีสานที่อยากให้มีในโครงการ 3 ลำดับแรก ได้แก่ ร้านYum Zapp ร้านตำแหล และร้านคิดเซ่นลาว รายชื่อร้านอาหารญี่ปุ่นที่อยากให้มีในโครงการ 3 ลำดับแรก ได้แก่ ร้านtok sushi ร้านFin Sushi และร้านShakariki432 รายชื่อร้านอาหารเกาหลีที่อยากให้มีในโครงการ 3 ลำดับแรก ได้แก่ ร้านBonChon ร้านไก่ทอดกรอบเกาหลี ดร.ฟ้า และร้านCoCoBee รายชื่อร้านอาหารจีนที่อยากให้มีในโครงการ 2 ลำดับแรก ได้แก่ ร้าน Hawker Chan Thailand ร้านเดชาติ่มซำพัทยา & เย็นตาโฟ ไฮโซแจง รายชื่อร้านอาหารอเมริกันที่อยากให้มีในโครงการ 2 ลำดับแรก ได้แก่ ร้านJeffer Steak และร้านTEDDY’s Burgers รายชื่อร้านอาหารเวียดนามที่มีความถี่ในการเลือกมากที่สุด คือ ร้านวีที แหนมเนือง และรายชื่อร้านอาหารหวานที่อยากให้มีในโครงการ 3 ลำดับแรก ได้แก่ ร้านChocolate Factory ร้านบ้านต้นเค้ก และร้านSourcream Factory

จากการสำรวจรายชื่อร้านอาหารประเภทต่างๆ จะเป็นแนวทางเบื้องต้นให้แก่เจ้าของโครงการในการเลือกติดต่อร้านอาหารให้มาเช่าพื้นที่ภายในโครงการให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้ใช้บริการเป้าหมาย อีกทั้งยังเป็นข้อมูลสนับสนุนให้แก่กลุ่มผู้ประกอบการเป้าหมายในการตัดสินใจมาเช่าพื้นที่ภายในโครงการ เนื่องจากรายได้หลักของโครงการนั้นมาจากการเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการ และรายได้หลักของผู้ประกอบการก็มาจากการเลือกใช้บริการของผู้บริโภค ดังนั้น

ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามจะเป็นแนวทางในเบื้องต้นที่สะท้อนถึงความเป็นไปได้ในด้านตลาดของโครงการ ให้กับเจ้าของโครงการและผู้ประกอบการที่จะมาเช่าพื้นที่

การประมาณอัตราการเช่าพื้นที่และราคาค่าเช่าพื้นที่

ผู้ศึกษาประมาณการอัตราการเช่าพื้นที่ของโครงการ โดยใช้ข้อมูลจากสำรวจศูนย์การค้าต่างๆในระยะรัศมีประมาณ 5 กิโลเมตรรอบที่ตั้งโครงการ พบว่าศูนย์การค้าที่มีขนาดใกล้เคียงกับโครงการที่กำลังศึกษาอยู่นั้น คือ ศูนย์การค้าอิออน มอลล์ ศรีราชา และ เจ พาร์ค ศรีราชา จึงประมาณการอัตราการเช่าพื้นที่ของโครงการเท่ากับร้อยละ 90 และในส่วนของราคาค่าเช่าพื้นที่ต่อตารางเมตร ประมาณการราคาค่าเช่าโดยใช้ข้อมูลทุติยภูมิจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ประกอบกับลงพื้นที่สอบถามเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบในเรื่องการให้เช่าพื้นที่ภายในศูนย์การค้าของคู่แข่งในรัศมีประมาณ 5 กิโลเมตร บริเวณรอบโครงการ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ศรีราชา ศูนย์การค้า อิออน มอลล์ ศรีราชา ศูนย์การค้าเจ พาร์ค ศรีราชา โดยสามารถสรุปข้อมูลอัตราการเช่าพื้นที่เฉลี่ยและราคาค่าเช่าพื้นที่ต่อตารางเมตรของผู้ประกอบการแต่ละแห่ง ดังตาราง 1

ตาราง 1*: อัตราการเช่าพื้นที่และราคาเช่าพื้นที่โดยประมาณของโครงการต่างๆ บริเวณรัศมีประมาณ 5 กิโลเมตร*

โครงการ	อัตราการเช่าพื้นที่เฉลี่ย (ร้อยละ)	ราคาเช่าพื้นที่เฉลี่ยต่อตร.ม. (บาท)	
		ร้านค้าที่เป็นห้องเช่า	ร้านค้าย่อย
โรบินสัน ศรีราชา	95	1,500 – 2,000	3,500 – 6,000
อิออน มอลล์ ศรีราชา	90	1,000 – 1,500	2,000
เจ พาร์ค ศรีราชา	90	1,000 – 1,500	-
โครงการที่ศึกษา	90	950 - 1000	-

โครงการศูนย์การค้าชุมชนรูปแบบซื้อกลับบ้าน เป็นโครงการใหม่ที่ยังไม่เป็นที่รู้จัก จึงต้องใช้ระยะเวลาในการประชาสัมพันธ์มากกว่าโครงการที่เป็นที่รู้จัก ดังนั้น จึงกำหนดราคาค่าเช่าพื้นที่ต่อตารางเมตรของต่ำกว่าโครงการอื่นๆในบริเวณใกล้เคียง โดยกำหนดราคาค่าเช่าพื้นที่ร้านค้าบริเวณชั้น 1ไว้ที่ 1,000 บาทต่อตารางเมตร และกำหนดราคาค่าเช่าพื้นที่ร้านค้าบริเวณชั้น 2 ไว้ที่ 950 บาทต่อตารางเมตร โดยทำเลที่ตั้งไม่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้มาใช้บริการ และไม่มีผลต่อความรวดเร็วในการจัดส่งอาหารของเจ้าหน้าที่จัดส่งอาหาร เนื่องจากเป็นการสั่งอาหารผ่านแอปพลิเคชั่น แต่ทำเลที่ตั้งมีผลต่อการขนส่งวัตถุดิบสำหรับผู้ประกอบการที่มาเช่าพื้นที่ในศูนย์การค้า ดังนั้นจึงตั้งราคาค่าเช่าพื้นที่ร้านค้าชั้น 1 และชั้น 2 ต่างกันไม่มากนัก

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของโครงการ (SWOT Analysis)

จุดแข็ง

โครงการมีรูปแบบการให้บริการที่แตกต่างจากศูนย์การค้าหรือห้างสรรพสินค้าทั่วไป ซึ่งตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการร้านอาหารที่ต้องการใช้พื้นที่เช่าได้อย่างมีประสิทธิภาพในทุกสถานการณ์ และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค เนื่องจากร้านอาหารที่เปิดให้บริการภายในโครงการที่ศึกษานั้นยังไม่มีเปิดบริการในอำเภอศรีราชา แต่มีเปิดบริการในจังหวัดชลบุรี

จุดอ่อน

โครงการที่กำลังศึกษาอยู่นั้น เป็นโครงการใหม่ที่ยังไม่เป็นที่รู้จัก ทำให้ผู้ประกอบการที่สนใจลงทุนทำศูนย์การค้าดังกล่าว ต้องใช้งบประมาณและระยะเวลาในการโฆษณาเพื่อประชาสัมพันธ์มากกว่าโครงการที่เคยเป็นที่รู้จักมาก่อน

โอกาส

ปัจจุบันจังหวัดชลบุรียังไม่มีโครงการศูนย์การค้าชุมชนรูปแบบซื้อกลับบ้านโดยเฉพาะ จึงเป็นโอกาสให้ผู้ประกอบการที่สนใจลงทุนทำศูนย์การค้าดังกล่าวเป็นผู้นำในด้านธุรกิจศูนย์การค้าชุมชนในรูปแบบนี้

อุปสรรค

บริเวณรัศมีประมาณ 5 กิโลเมตรโดยรอบที่ตั้งของโครงการ มีศูนย์การค้าชุมชน และห้างสรรพสินค้าทั้งขนาดใหญ่และขนาดกลางที่เป็นที่รู้จักของคนในพื้นที่ จึงส่งผลให้เกิดการแข่งขันกัน ทั้งในด้านการหาผู้เช่าพื้นที่ร้านค้าและด้านผู้บริโภคที่จะมาใช้บริการ ซึ่งอาจทำให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคาเกิดขึ้น

3.ความคุ้มค่าทางด้านการเงิน

การศึกษาความคุ้มค่าทางด้านการเงินสำหรับการลงทุนครั้งนี้อยู่ภายใต้ข้อสมมติ 5 ข้อ ได้แก่ 1) ใช้วิธีการประมาณกระแสเงินสดที่แท้จริง 2) กำหนดอายุโครงการ 21 ปี ใช้ระยะเวลาก่อสร้าง 1 ปี และเปิดดำเนินการระยะเวลา 20 ปี 3) การประมาณการกระแสเงินสดในส่วนของต้นทุนในการลงทุนจะรวมไว้ต้นปี ในส่วนของการประมาณการกระแสเงินสดของผลตอบแทนและต้นทุนในการดำเนินงานจะรวมไว้ตอนสิ้นปี 4) กำหนดสัดส่วนของเงินทุน โดยให้มีสัดส่วนการกู้ยืมธนาคารเป็นร้อยละ 36 และมีสัดส่วนเงินทุนในส่วนของเจ้าของร้อยละ 64 5) กำหนดแหล่งที่มาของเงินลงทุนจากการกู้ยืมธนาคารในสัดส่วนร้อยละ 34 ที่อัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ร้อยละ 6.75 ต่อปี โดยต้นทุนเงินทุนของเจ้าของจะประกอบด้วย 2 ส่วน ได้แก่ ต้นทุนค่าเสียโอกาสที่ได้จากการนำเงินไปลงทุนในสินทรัพย์ที่ปราศจากความเสี่ยงคิดเป็นร้อยละ 2.79 และในส่วนของต้นทุนส่วนเพิ่มที่ชดเชยความเสี่ยงเฉพาะของการลงทุนในแต่ละโครงการคิดเป็นร้อยละ 11.82 ค่า Beta ของหลักทรัพย์เท่ากับ 0.79 เมื่อคำนวณเงินทุนเงินส่วนของเจ้าของ จะได้เท่ากับ 9.92 ต่อปี ดังนั้นจึงสามารถคำนวณต้นทุนเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักที่ใช้ในการปรับมูลค่าเงินตามเวลาของโครงการได้เท่ากับร้อยละ 8.30

การประมาณการผลตอบแทนมาจากการเก็บค่าเช่าพื้นที่ร้านค้าจากผู้ประกอบการที่เข้ามาเช่าพื้นที่ภายในโครงการรวม 7,749,000 บาทต่อปี ส่วนการประมาณการต้นทุนแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ ต้นทุนในการลงทุนในช่วงปีแรกเท่ากับ 27,105,755 บาท โดยข้อมูลที่เกี่ยวกับราคาค่าก่อสร้างนั้นอ้างอิงตามสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทยปี 2563 ในส่วนของต้นทุนในการดำเนินงานตลอดอายุโครงการเท่ากับ 70,242,100 บาท

จากการศึกษาความคุ้มค่าด้านการเงินพบว่าโครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุน โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 10,458,687 บาท อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการ เท่ากับร้อยละ 12.52 อัตราผลตอบแทนภายในของโครงการที่มีการปรับค่าแล้ว เท่ากับร้อยละ 9.99 ดัชนีความสามารถในการทำกำไร เท่ากับ 1.37 เท่า ซึ่งมีหลักเกณฑ์การตัดสินใจลงทุน ดังตาราง 2

ตาราง 2: ค่าของตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางด้านการเงินและการตัดสินใจ

ตัวชี้วัด	ค่าที่คำนวณได้	หลักเกณฑ์การตัดสินใจ	การตัดสินใจ
NPV	10,458,687 บาท	NPV ≥ 0	ลงทุน
IRR	ร้อยละ 12.52	IRR ≥ WACC	ลงทุน
MIRR	ร้อยละ 9.99	MIRR ≥ WACC	ลงทุน
PI	1.37 เท่า	PI ≥ 1	ลงทุน

เมื่อทำการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนพบว่าเมื่อกำหนดให้ปัจจัยอื่นๆ คงที่ พบว่าโครงการสามารถรับความเปลี่ยนแปลงด้านผลตอบแทนลดลงได้มากที่สุดเท่ากับร้อยละ 15.03 ด้านต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นได้มากที่สุดเท่ากับร้อยละ 33.82 ด้านต้นทุนในการลงทุนเพิ่มขึ้นได้มากที่สุดเท่ากับร้อยละ 37.08 โดยที่โครงการยังมีความคุ้มค่าในการลงทุน ซึ่งสรุปได้ว่าโครงการมีความเสี่ยงด้านความแปรเปลี่ยนของผลตอบแทนและต้นทุนในระดับต่ำ ดังตาราง 3

ตาราง 3: ค่าของตัวชี้วัดความคุ้มค่าทางด้านการเงินและการตัดสินใจ

การทดสอบค่าความแปรเปลี่ยน	**สูตรคำนวณ**	**ผลการคำนวณ**
ผลตอบแทนลดลงมากที่สุดได้เท่าใด (SVTB)	(NPV/PVB)x100	ร้อยละ 15.03
ต้นทุนในการดำเนินงานเพิ่มขึ้นมากที่สุดได้เท่าใด (SVTOC)	(NPV/PVOC)x100	ร้อยละ 33.82
ต้นทุนในการลงทุนเพิ่มขึ้นมากที่สุดได้เท่าใด (SVTIC)	(NPV/PVIC)x100	ร้อยละ 37.08

อภิปรายผลการวิจัย

การพัฒนาโครงการ จะทำการลงทุนในพื้นที่ตำบลสุรศักดิ์ ซึ่งเป็นทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม เนื่องจากมีช่องว่างของเขตการค้าในระยะรัศมีประมาณ 5 กิโลเมตรของศูนย์การค้าในพื้นที่ โดยกำหนดให้โครงการมีทั้งหมด 2 ชั้น โดยชั้นที่ 1 ประกอบด้วยร้านค้าจำนวน 11 ร้าน และชั้นที่ 2 จำนวน 10 ร้าน ซึ่งร้านค้าแต่ละร้านมีขนาดพื้นที่ 35 ตารางเมตรเท่ากันทุกร้าน โดยผู้ใช้บริการเป้าหมายหลักของโครงการ คือ ประชากรที่อาศัยหรือทำงานในระยะรัศมี 3-5 กิโลเมตรรอบที่ตั้งโครงการ และผู้ประกอบการเป้าหมายหลักของโครงการ ได้แก่ ผู้ประกอบการร้านอาหารในศูนย์การค้าที่มีบริการแบบนั่งรับประทานภายในร้าน ที่ประสบปัญหาการเช่าพื้นที่อย่างไม่มีประสิทธิภาพ และเป็นร้านค้าที่ยังไม่เปิดบริการในอำเภอศรีราชา แต่มีเปิดบริการในจังหวัดชลบุรี และผลจากการศึกษาความคุ้มค่าทางด้านการเงิน พบว่าโครงการมีความคุ้มค่าในการลงทุน เนื่องจากโครงการมีค่า NPV มากกว่าศูนย์, IRR มากกว่า WACC, MIRR มากกว่า WACC และ PI มากกว่า 1 (ประสิทธิ์ ตงยิ่งศิริ, 2542) จากการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการเป้าหมายที่คาดว่าจะเช่าพื้นที่ภายในโครงการ พบว่าโครงการเป็นโครงการที่น่าสนใจสำหรับกลุ่มผู้ประกอบการ เนื่องจากเป็นโครงการที่ตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการในด้านการประหยัดค่าเช่าพื้นที่จากการใช้พื้นที่ร้านน้อยลง เนื่องจากไม่มีบริการให้นั่งรับประทานภายในร้าน จึงมีแค่พื้นที่ครัวและพื้นที่สำหรับเจ้าหน้าที่จัดส่งอาหารเท่านั้น ทำให้ผู้ประกอบการสามารถใช้พื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการอีกเช่นกัน เนื่องจากพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบันเปลี่ยนแปลงไป โดยนิยมสั่งอาหารผ่านแอปพลิเคชั่นมากขึ้น เพื่อความรวดเร็ว และประหยัดเวลาในการเดินทาง เห็นได้จากจำนวนเจ้าหน้าที่จัดส่งอาหารแบรนด์ต่างๆที่สัญจรในพื้นที่ ประกอบกับกลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นเป้าหมายหลักของโครงการเป็นร้านที่ยังไม่เปิดบริการในอำเภอศรีราชา แต่มีเปิดบริการในจังหวัดชลบุรี จึงเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการกลุ่มนี้ได้ขยายสาขาและเปลี่ยนแปลงรูปแบบการให้บริการ แต่เมื่อพิจารณาในด้านความเสี่ยงและความไม่แน่นอนของโครงการนั้น พบว่าโครงการศูนย์การค้าชุมชนในรูปแบบซื้อกลับบ้าน เป็นโครงการที่ใหม่ ยังไม่มีเปิดบริการที่ใด ซึ่งอาจมีความไม่แน่นอนในด้านความต้องการมาเช่าพื้นที่ของผู้ประกอบการ ซึ่งหากไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ ก็ส่งผลโดยตรงต่อผลตอบแทนของโครงการเช่นกัน ดังนั้นผู้ศึกษาจึงต้องมีการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนด้านผลตอบแทนของโครงการ พบว่าการทดสอบค่าความแปรเปลี่ยนทางด้านผลตอบแทนมีค่าเท่ากับร้อยละ 15.03 หมายความว่าในกรณีที่โครงการเปิดดำเนินการแล้วต้องประสบกับปัญหาอัตราการเช่าพื้นที่ไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ ในด้านราคา โครงการสามารถลดราคาค่าเช่าพื้นที่ต่อตารางเมตรได้สูงสุดร้อยละ 15.03 ของราคาค่าเช่าพื้นที่เดิมหรืออาจคิดราคาค่าเช่าพื้นที่เท่าเดิมแต่เพิ่มงบประมาณด้านการตลาดเพื่อรักษาระดับอัตราการเช่าพื้นที่ให้เป็นไปตามที่ประมาณการไว้ในตอนต้น ส่วนในด้านของ

อัตราการเช่า โครงการสามารถมีอัตราการเช่าที่ต่ำสุด คือ ร้อยละ 76.5 จากเดิม ร้อยละ 90 หรือคิดเป็น 16 ห้อง จากเดิม 21 ห้อง ดังนั้นโครงการมีความเสี่ยงด้านความแปรเปลี่ยนของผลตอบแทนและต้นทุนในระดับต่ำ

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะทั่วไป

1.1 จากการศึกษาความเป็นไปได้ทางด้านการเงินพบว่าโครงการลงทุนสร้างศูนย์การค้าชุมชนรูปแบบซื้อกลับบ้านในพื้นที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี มีความคุ้มค่าในการลงทุน และโครงการมีความเสี่ยงด้านความแปรเปลี่ยนของผลตอบแทนและต้นทุนในระดับต่ำ ดังนั้นผู้ประกอบการที่สนใจลงทุนควรตัดสินใจลงทุนในโครงการนี้

1.2 โครงการทำการศึกษาไปนั้น เป็นโครงการที่ใช้เงินลงทุนไม่สูงมาก และหาที่ดินได้ไม่ยาก เนื่องจากเป็นรูปแบบที่มีเพียงบริการซื้อกลับบ้านเท่านั้น โดยจัดส่งผ่านเจ้าหน้าที่จัดส่งอาหารแบรนด์ต่างๆ จึงไม่จำเป็นต้องตั้งบนที่ดินที่ติดถนนใหญ่ อีกทั้งยังใช้พื้นที่น้อยกว่าศูนย์การค้าทั่วไป ดังนั้น ผู้ที่สนใจลงทุนสามารถนำไปประยุกต์ใช้กับพื้นที่ที่มีศักยภาพใกล้เคียงกับอำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรีได้ แต่ทั้งนี้ทำเลใหม่ที่จะพิจารณาลงทุนนั้นจะต้องเป็นพื้นที่อยู่ในรัศมีที่มีการให้บริการของบริษัทจัดส่งอาหารด้วย

1.3 ในเชิงนโยบายควรทำการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ประกอบการรายย่อยทราบว่าจะมีศูนย์การค้าชุมชนรูปแบบซื้อกลับบ้านจะเปิดให้บริการ

2. ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 การประมาณการต้นทุนค่าก่อสร้างสำหรับการศึกษาในครั้งนี้ใช้ราคาก่อสร้างเฉลี่ยจากสมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย ดังนั้นในครั้งต่อไปเพื่อให้ผลการศึกษามีความละเอียดและแม่นยำมากขึ้น อาจใช้วิธีการให้ผู้รับเหมาก่อสร้างวิเคราะห์ราคาค่าก่อสร้างของศูนย์การค้าแบบละเอียด

2.2 การศึกษาครั้งนี้อยู่ในช่วงการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา (COVID-19) ผู้ศึกษาจึงต้องใช้วิธีการเก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถามออนไลน์ ทำให้ไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้ใช้บริการเป้าหมายได้โดยตรง ดังนั้นการศึกษาครั้งต่อไปหากสถานการณ์การแพร่ระบาดฯคลี่คลายลง อาจลงพื้นที่เก็บแบบสอบถามกับกลุ่มผู้ใช้บริการเป้าหมายโดยตรง

เอกสารอ้างอิง

ฆนัทนันท์ ทวีวัฒน์ และ ธราธร ยุกตวีระ. (2561, กุมภาพันธ์-พฤษภาคม). การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำศูนย์การค้าชุมชนของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตศรีราชา. **วารสารมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์, 4**(1), 47-50.

ประสิทธิ์ ตงยิ่งศิริ. (2544). **การวางแผนและการวิเคราะห์โครงการ**. (พิมพ์ครั้งที่ 2) กรุงเทพมหานคร: บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน).

สมาคมผู้ประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย. (2563). **บัญชีราคาโรงเรือนสิ่งปลูกสร้าง** [Online]. https://vat.or.th, [2564, มกราคม 5].

สุธิรัตน์ จิรชูสกุล. (2560), **การพัฒนาเขตเศรษฐกิจภาคตะวันออก** [Online]. http://www.fpo.go.th, [2563, ตุลาคม 5].

ศุภชัย จงศุจิพันธุ์. (2561). การศึกษาความเป็นไปได้ของการพัฒนาโครงการบนที่ดินเปล่า ติดถนนนวมินทร์ กรุงเทพมหานคร. การศึกษาค้นคว้าอิสระวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

รายงานสืบเนื่อง

การประชุมวิชาการและการนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ

เครือข่ายบัณฑิตศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏภาคเหนือ (GNRU) ครั้งที่ 21

Proceedings

เล่มที่ 3 กลุ่ม บริหารธุรกิจและการจัดการ มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์

GNRU CONFERENCE 2021

วันที่ 9 มิถุนายน 2564

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

ปัจจัยด้านบุคคลและสภาพแวดล้อมทางสังคมที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการลดขยะพลาสติก ของนักศึกษาปริญญาตรี มหาวิทยาลัยสีเขียว 272
เฉลิมเกียรติ ทองจุน

ภาพลักษณ์ตัวละครผีในนวนิยายของภาคินัย กสิรักษ์ 284
นวพร สายไหม

การรับรู้ภาวะผู้นำการเปลี่ยนแปลง และการรับรู้วัฒนธรรมองค์การที่พยากรณ์ประสิทธิภาพการทำงานเป็นทีมของพนักงานบริษัทผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้า 295
จินตนา มังคละกนก

การพัฒนา “คน” บนฐานวิถีวัฒนธรรมตู่-ซู้ กลุ่มชาติพันธุ์ม้ง จังหวัดตาก 307
เกรียงไกร กันตีมูล, สุขเกษม ขุนทอง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำศูนย์การค้าชุมชนรูปแบบซื้อกลับบ้าน ในพื้นที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี 319
จิรารัตน์ บุญรัตนัง

ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของนักท่องเที่ยวชาวไทยที่เดินทางมาท่องเที่ยวในจังหวัดกาญจนบุรี 330
ศุภากร วรวงษา

ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจการทำศัลยกรรมของนักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์ 337
ฐิติกาญจน์ ศรีนวล

กลุ่ม มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ (HUSO2)

การพัฒนาเศรษฐกิจฐานรากจากความหลากหลายทางชีวภาพสู่การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ในพื้นที่หนองเล็งทราย จังหวัดพะเยา 344
วิสสุตา หมื่นตื้อ

การจัดการการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ในพื้นที่บ้านมณีพฤกษ์ ตำบลงอบ อำเภอทุ่งช้าง จังหวัดน่าน 355
สุรชัย สิงห์เหาะ

การศึกษาภูมิปัญญาผ้าเขียนเทียนม้ง ตำบลแม่เปา อำเภอพญาเม็งราย จังหวัดเชียงราย 364
วรัญญา พรหมสาขา ณ สกลนคร

มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร และ เครือข่ายบัณฑิตศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏภาคเหนือ (GNRU)

ขอมอบเกียรติบัตรฉบับนี้ไว้เพื่อแสดงว่า

จิรารัตน์ บุญรัตนัง และ มนัทนันท์ หวีวัฒน์

ได้เข้าร่วมนำเสนอบทความแบบออนไลน์ (Microsoft Teams) เรื่อง

การศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนทำศูนย์การค้าชุมชนรูปแบบชื้อกลับบ้าน ในพื้นที่อำเภอศรีราชา จังหวัดชลบุรี

ในการประชุมวิชาการและนำเสนอผลการวิจัยระดับชาติ เครือข่ายบัณฑิตศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏภาคเหนือ GNRU ครั้งที่ ๒๑

วันที่ ๙ มิถุนายน พุทธศักราช ๒๕๖๔

ณ มหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร

(รองศาสตราจารย์ ดร.ณัฐรดา วงษ์นายะ)
ประธานเครือข่ายบัณฑิตศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏภาคเหนือ

(รองศาสตราจารย์ ดร.สุวิทย์ วงษ์บุญมาก)
อธิการบดีมหาวิทยาลัยราชภัฏกำแพงเพชร