

บทที่ 5

การจัดสรรบ้านและที่ดินของโครงการหมู่บ้าน
อมรนิเวศน์ รินทร์ และจินดानीเวศน์

ในบทก่อนผู้วิจัยได้กล่าวถึงวัตถุประสงค์ นโยบายของการเคหะแห่งชาติ และ การดำเนินการโครงการหนองหอยระยะที่ 1 ซึ่งเป็นการจัดสรรบ้านและที่ดินของการเคหะ แห่งชาติในจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนที่จะกล่าวต่อไปได้แก่การจัดสรรบ้านและที่ดินของภาค เอกชน จะกล่าวถึงการจัดสรรบ้านและที่ดินโครงการหมู่บ้านอมรนิเวศน์ โครงการ หมู่บ้านรินทร์ และโครงการหมู่บ้านจินดानीเวศน์ ในด้านการดำเนินงาน แหล่งเงินทุน การหมุนเวียนของเงินทุน สถานการณ์ด้านการตลาด ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ของ โครงการแต่ละโครงการ ตลอดจนผลตอบแทนจากการลงทุน ทั้งนี้จะพิจารณาด้วยว่า ผลตอบแทนที่ได้รับน่าพึงพอใจหรือไม่

ข้อมูลที่ได้รับจากการวิจัยนี้เป็นข้อมูลจากการวิจัยในช่วงระยะเวลาเดือนมกราคม ถึงเดือนตุลาคม 2522 ซึ่งถ้าหากว่ามีกรวิจัยในช่วงระยะเวลาอื่น ผลของการวิจัย อาจจะแตกต่างกันไป

ผู้วิจัยได้ศึกษาถึงการจัดสรรบ้านและที่ดินของโครงการหมู่บ้านอมรนิเวศน์ โครงการหมู่บ้านรินทร์ และโครงการหมู่บ้านจินดानीเวศน์ ตามลำดับดังนี้

โครงการหมู่บ้านอมรนิเวศน์

โครงการหมู่บ้านอมรนิเวศน์เริ่มโครงการระยะที่ 1 ประมาณเดือนกรกฎาคม 2520 ดำเนินการจำหน่ายเสร็จสิ้นทั้งโครงการเมื่อเดือนมีนาคม 2522 ขณะนี้อยู่ใน ระหว่างการดำเนินการโครงการระยะที่ 2 ทั้งนี้โครงการระยะที่ 2 เริ่มประมาณ เดือนเมษายน 2522

ก. การดำเนินงาน บริษัท ธ.อมรคอนสตรัคชั่น จำกัด เป็นผู้ดำเนินการ ซึ่งเป็นบริษัทย่อยของบริษัท ช.อมรพันธ์ จำกัด บริษัทใหญ่ดำเนินการจัดสรรบ้านและที่ดินที่ กรุงเทพมหานคร ผู้บริหารของบริษัทย่อยมีประสบการณ์ในการจัดสรรบ้านและที่ดินจากการร่วมทำงานที่บริษัทใหญ่มาก่อน รวมทั้งมีความอิสระในการวางแผนงาน การตัดสินใจและการดำเนินโครงการ ส่วนบริษัท ช.อมรพันธ์ จำกัด เป็นแหล่งเงินทุนแหล่งหนึ่ง และให้ความช่วยเหลือในการวางผังโครงการและแบบบ้านที่จำหน่าย

ในการก่อสร้างบ้าน ระบบสาธารณูปโภค ระบบสาธารณูปการ เว้นแต่ระบบไฟฟ้าภายนอก กิจการดำเนินการก่อสร้างโดยมีผู้ควบคุมงานเองและใช้แรงงานที่จ้างมา ผู้ควบคุมงานและแรงงานที่มีฝีมือจะเป็นผู้ชำนาญงานจากประสบการณ์ในการทำงานที่บริษัทใหญ่มาก่อน ส่วนแรงงานไม่มีฝีมือเป็นแรงงานท้องถิ่น กิจการนี้พยายามจัดให้มีการควบคุมภายในที่ดีโดยมีการแบ่งงานและกำหนดให้ผู้รับผิดชอบงานแต่ละงานอย่างชัดเจน และยังได้จัดให้มีการควบคุมการใช้ทรัพย์สินอีกด้วย เช่น การที่จัดให้มีการประชุมแรงงานทุก ๆ วัน วันละ 1 ชม. เพื่อติดตามผลงาน การสั่งงานและการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น โดยมีหัวหน้างานเป็นผู้ควบคุมและรับผิดชอบการทำงานของคนงานในตำแหน่งต่าง ๆ การควบคุมวัสดุก่อสร้างที่ใช้ขึ้นจะมีการกำหนดมาตรฐานวัสดุที่ใช้สำหรับบ้านแต่ละแบบแต่ละหลัง และให้ใช้วัสดุตามมาตรฐานที่กำหนดไว้เท่านั้น วัสดุที่ใช้ถ้าแตกต่างจากมาตรฐานที่กำหนดเนื่องจากการเปลี่ยนแปลงแบบบ้านจะเบิกไปใช้ได้ออเมื่อได้รับอนุมัติจากผู้บริหารเสียก่อน ไม้ที่ใช้จะสั่งซื้อเป็นชุดสำหรับบ้านแต่ละหลังเพื่อไม่ให้เกิดการสูญเสียจากการตัดไม้และเพื่อที่จะตรวจสอบคุณภาพของไม้ได้ดียิ่งขึ้น¹

ส่วนที่จะกล่าวต่อไปได้แก่การจำหน่าย การส่งเสริมการจำหน่ายของโครงการระยะที่ 1 และโครงการระยะที่ 2

¹ สัมภาษณ์ นายพงษ์เทพ ธรรมนิจุล, รองผู้จัดการหมู่บ้านอมรนิเวศน์, 20 ตุลาคม 2522

1. โครงการระยะที่ 1 เริ่มโครงการเมื่อเดือนกรกฎาคม 2520 จำนวนบ้านในโครงการ 112 หลัง พื้นที่ขนาด 30 ไร่เศษ จำหน่ายเสร็จสิ้นเมื่อเดือนมีนาคม 2522 รวมอายุโครงการ 1 ปี 8 เดือน รายละเอียดของแบบบ้าน ราคา และจำนวนหลังมีดังต่อไปนี้ คือ¹

ตารางที่ 19

แบบบ้าน ราคาบ้าน จำนวนหลัง
ของโครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านอมรินทร์เวศน์

แบบบ้าน	ราคาบ้าน ²	จำนวนหลัง
G. 477	154,000	31
G.S. 177	195,000	33
G. 178	215,000	15
E. 177	240,000	7
C. 177	300,000	16
บ้านแถว	100,000	10
		112

ราคาจำหน่ายที่ดินตารางวาละ 1,000 บาท ขนาดของที่ดิน 1 ไร่ 1 งาน 10 ตารางวา
40 ตารางวาขึ้นไป

¹ เรื่องเดียวกัน

² ราคาจำหน่าย ณ เดือน กรกฎาคม 2520

2. โครงการระยะที่ 2 เริ่มโครงการประมาณเดือนเมษายน 2522 จำนวน บ้านในโครงการไม่ได้กำหนดแน่นอน พื้นที่ขนาด 20 ไร่เศษ ขณะนี้อยู่ในระหว่าง การดำเนินโครงการ เชมบ้านและราคามีรายละเอียดดังต่อไปนี้¹

ตารางที่ 20

เชมบ้าน ราคาบ้าน

ของโครงการระยะที่ 2 หมู่บ้านอมรินทร์เวศน์

เชมบ้าน	ราคาบ้าน ²
2 HH 278	171,000
G. 378	202,600
G. 478	217,000
E. 178	313,000
E.E. 178	250,200
C. 178	389,000
A. 178	530,000

เนื่องด้วยต้นทุนการก่อสร้างบ้านเพิ่มขึ้นมากและเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว จึงมีการ บริหารราคาจำหน่ายบ้านทุก 10 วัน ตามต้นทุนที่สูงขึ้น ราคาจำหน่ายที่คิดตารางวาละ 1,000 บาท ขนาดของที่ดินเวนคืนบ้านแถวแบบ 2 HH 278 แปลงละ 40 ตารางวาขึ้นไป

¹ สัมภาษณ์ นายพงษ์เทพ ธรรมนิจุล, รองผู้จัดการหมู่บ้านอมรินทร์เวศน์, 20 ตุลาคม 2522

² ราคาจำหน่าย ณ เดือน สิงหาคม 2522

ในด้าน การส่งเสริมการจำหน่ายนั้น ผู้บริหารเล็งเห็นถึงความสำคัญของการส่งเสริมการจำหน่ายจึงมีการโฆษณาทางวิทยุ โทรทัศน์ และการจำหน่ายโดยพนักงานขาย

ข. แหล่งเงินทุนและการหมุนเวียนของเงินทุน

ธุรกิจนี้ต้องใช้เงินทุนเป็นจำนวนมากในการซื้อที่ดิน การจัดทำระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการ และการก่อสร้างบ้าน¹ อย่างไรก็ตามเงินทุนที่เป็นส่วนของผู้ถือหุ้นได้แก่ทุนเรือนหุ้น มีจำนวน 250,000 บาทเท่านั้น แหล่งเงินทุนแหล่งอื่นได้จากเงินมัดจำค่าบ้านและที่ดินของผู้เช่าซื้อ เงินกู้ยืมจากบริษัทในเครือและบริษัทร่วม เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากธนาคาร และเจ้าหนี้อื่น ๆ งบการเงิน ณ 31 ธันวาคม 2521 ของบริษัทนี้แสดงแหล่งเงินทุนและจำนวนเงินดังมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

	บาท
ทุนเรือนหุ้น	250,000.-
เงินมัดจำค่าบ้านและที่ดิน	847,800.-
เงินกู้ยืมจากบริษัทในเครือและบริษัทร่วม	6,450,000.-
เงินเบิกเกินบัญชีและเงินกู้ยืมจากธนาคาร	3,583,182.20
เจ้าหนี้เงินกู้ยืมจากกรรมการและลูกจ้าง	1,140,142.65 ²

ค. สถานการณ์ด้านการตลาด ปัญหา และอุปสรรคต่าง ๆ

เนื่องจากสถานการณ์ด้านการตลาด ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ เกี่ยวเนื่องกันอย่างมาก จึงได้ทำการศึกษาดังนี้

¹ เรื่องเดียวกัน

² พาณิชย์จังหวัดเชียงใหม่ "งบการเงินบริษัท อ.อมรคอนสตรัคชั่น จำกัด" เชียงใหม่, 2521 (พิมพ์ตัด)

โครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านอมรนิเวศน์นั้น ภาวะทางการตลาดอยู่ในเกณฑ์ดี พื้นที่ของโครงการขนาดประมาณ 30 ไร่ และบ้านจำนวนประมาณ 112 หลัง จำหน่ายเสร็จสิ้นภายใน 1 ปี 8 เดือน ซึ่งบรรลุเป้าหมายการจำหน่ายของกิจการ ผู้วิจัยมีความเห็นว่าจะเป็นเพราะสาเหตุดังต่อไปนี้ คือ

1. ธุรกิจนี้จำหน่ายบ้านหลายขนาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งบ้านเดี่ยวขนาดเล็ก ซึ่งมีผู้สนใจมากที่สุด เพราะราคาบ้านและที่ดินรวมกันประมาณ 200,000 บาท ในขณะที่กิจการอื่นจำหน่ายบ้านเดี่ยวและที่ดินราคาประมาณ 300,000 บาท ขึ้นไป
2. ข้อได้เปรียบคู่แข่งอื่น ได้แก่ การที่ธุรกิจนี้มีการส่งเสริมการจำหน่ายที่ดี เช่น การโฆษณาทางวิทยุ และโทรทัศน์ นอกจากนี้ อาจจะมีสาเหตุมาจากชื่อเสียงของบริษัทใหญ่ซึ่งก่อให้เกิดความเชื่อถือในสินค้าของบริษัทย่อย

การที่โครงการระยะที่ 1 มีภาวะทางการตลาดอยู่ในเกณฑ์ดี หมู่บ้านอมรนิเวศน์ จึงดำเนินการจัดสรรบ้านและที่ดินของโครงการระยะที่ 2 ต่อไป แต่สถานการณ์ด้านการตลาดของโครงการระยะที่ 2 อยู่ในเกณฑ์ที่ไม่ดี ซึ่งมีสาเหตุดังต่อไปนี้ คือ¹

1. ธนาคารกรุงเทพ จำกัด ซึ่งเป็นผู้ให้สินเชื่อแก่ผู้เข้าซื้อบ้านและที่ดินจัดสรรโครงการหมู่บ้านอมรนิเวศน์งดการให้สินเชื่อแก่ผู้เข้าซื้อ ในขณะที่ธุรกิจจัดสรรแห่งอื่น ธนาคารอาจงดการให้สินเชื่อแก่ผู้เข้าซื้อหรือเพียงแค่เปลี่ยนแปลงเงื่อนไขบางประการ เช่น การลดระยะเวลาการผ่อนชำระหรือพิจารณาให้สินเชื่อแก่ผู้เข้าซื้อเป็นราย ๆ ไป ดังนั้นโครงการระยะที่ 2 หมู่บ้านอมรนิเวศน์ จึงเสียเปรียบคู่แข่งอื่น ๆ อย่างมาก ยอดขายมีแนวโน้มที่จะลดลงเมื่อเทียบกับโครงการระยะที่ 1 เพราะอำนาจซื้อของประชากรที่จะซื้อบ้านและที่ดินเป็นเงินสดไม่เพียงพอและกิจการไม่สามารถให้สินเชื่อแก่ผู้เข้าซื้อ เพราะไม่มีเงินทุนเพียงพอ

¹ สัมภาษณ์ นายพงษ์เทพ ธรรมนิจุล, รองผู้จัดการหมู่บ้านอมรนิเวศน์, 20 ตุลาคม 2522

2. สาเหตุจากการที่ภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทยอยู่ในภาวะเงินเฟ้อ และเงินฝืด ค่าครองชีพของประชากรโดยทั่วไปสูงขึ้นไปมากในขณะที่ รายได้เพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อย ดังนั้นผู้ที่สนใจที่จะเข้าซื้อบ้านและที่ดินจัดสรร จึงจำต้องใช้จ่ายในสิ่งที่จำเป็นมากกว่า เช่น ค่าอาหาร ค่ารักษาพยาบาล ค่าเล่าเรียนบุตร ประกอบกับต้นทุนการก่อสร้างบ้านสูงขึ้น ราคาจำหน่ายจึงเพิ่มขึ้นด้วย อำนาจซื้อของประชากรที่มีต่อบ้านและที่ดินจัดสรรจึง ลดลง

3. ตลาดมีการแข่งขันกันมากเพราะมีผู้ลงทุนในธุรกิจนี้เพิ่มขึ้น ซึ่งมีผลให้ กิจกรรมหมู่บ้านจัดสรรออมริเวศน์มีส่วนแบ่งในตลาดน้อยลง และยังก่อให้เกิดการแข่งขันทางด้านราคา คุณภาพ และบริการที่ให้แก่ผู้เข้าซื้อ นอกจากนี้โครงการอื่น ๆ ได้แก่ โครงการหมู่บ้านศิริวัฒนาเวศน์ หมู่บ้านโชตนาเวศน์ ได้จัดให้มีส่วนสาธารณะภายในโครงการซึ่งเป็นสิ่งจูงใจที่สำคัญต่อผู้เข้าซื้อบ้านและที่ดินจัดสรร แต่โครงการหมู่บ้านออมริเวศน์ไม่มีส่วนสาธารณะภายในโครงการ

เมื่อกล่าวถึงสถานการณ์ทางการตลาดของโครงการระยะที่ 1 และโครงการระยะที่ 2 หมู่บ้านออมริเวศน์แล้ว ต่อไปได้ศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ซึ่งมีดังนี้คือ

1. ปัญหาที่สำคัญได้แก่การที่ธนาคารกรุงเทพ จำกัด งดการให้สินเชื่อแก่ผู้เข้าซื้อบ้านและที่ดินจัดสรร และผู้บริหารของโครงการนี้ไม่สามารถติดต่อธนาคารพาณิชย์แห่งอื่น ในการที่จะให้สินเชื่อแก่ผู้เข้าซื้อบ้านและที่ดินจัดสรรของโครงการหมู่บ้านออมริเวศน์ระยะที่ 2¹

¹ เรื่องเดียวกัน

2. การขาดแคลนเงินทุน เงินทุนที่ใช้มีจำนวนสูงเนื่องจากต้องใช้ในการซื้อที่ดิน การจัดทำระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการ และการก่อสร้างบ้าน แต่ธุรกิจไม่มีแหล่งเงินทุนจากส่วนของเจ้าของจำนวนเพียง 250,000 บาท เท่านั้น เงินทุนส่วนใหญ่ได้จากการกู้ยืมซึ่งทำให้มีค่าใช้จ่ายดอกเบี้ยเป็นจำนวนมาก
3. ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้นอย่างมากและรวดเร็ว ราคาบ้านที่จำหน่ายสูงขึ้นตามต้นทุนที่เพิ่ม แต่ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจที่ประเทศไทยประสบอยู่ทำให้อำนาจซื้อของประชากรที่มีต่อที่อยู่อาศัยลดลง¹

เมื่อกล่าวถึงสถานการณ์ด้านการตลาด ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ แล้ว ผู้วิจัยศึกษาต่อไปถึงผลตอบแทนจากการลงทุนโดยการสัมภาษณ์คุณพงษ์เทพ ธรรมนิจุล รองผู้จัดการหมู่บ้านอมรินทร์เวสต์ และโดยการศึกษาจากงบกำไรขาดทุนและงบดุลของบริษัท อ.อมรินทร์คอนสตรัคชั่น จำกัด แต่เนื่องจากงบการเงินดังกล่าวไม่ได้ทำขึ้นตามหลักการเปรียบเทียบกันได้ กล่าวคือต้นทุนการก่อสร้างบ้านที่ผู้เข้าซื้อตกลงทำสัญญาเข้าซื้อแต่ยังไม่มีการโอนเป็นของผู้เข้าซื้อนั้น ผู้จัดการถือเป็นต้นทุนแต่ราคาจำหน่ายบ้านนั้นไม่ได้รวมเป็นยอดขายงบกำไรขาดทุนของกิจการจึงแสดงขาดทุนสุทธิจากการดำเนินงาน ด้วยเหตุนี้จึงไม่ทำการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนโดยอาศัยข้อมูลจากงบการเงิน และเห็นว่าข้อมูลที่ได้รับจากการสัมภาษณ์น่าเชื่อถือกว่า

การศึกษาถึงผลตอบแทนจากการลงทุนนี้ศึกษาเฉพาะโครงการระยะที่ 1 เท่านั้น เพราะโครงการระยะที่ 2 อยู่ในระหว่างเริ่มโครงการ ผู้บริหารของกิจการยังไม่ได้ประมาณต้นทุนของโครงการพร้อมทั้งให้เหตุผลว่าต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้นมาก และการกะประมาณผลตอบแทนนั้นจำต้องกะประมาณถึงการขาย แต่ภาวะตลาดได้เปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก การกะประมาณการขายจึงยังไม่สามารถกระทำได้

¹ เรื่องเดียวกัน

๖. ผลตอบแทนจากการลงทุนโครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านอมรนิเวศน์
 ก่อนที่จะประเมินอัตราผลตอบแทน จะศึกษาถึงต้นทุน การขาย และกำไรสุทธิ
 จากการดำเนินงานตามลำดับดังนี้

1. ต้นทุน ต้นทุนของที่ดินขนาด 30 ไร่ 3 งาน 35 ตารางวา ประมาณ
 2,400,000 บาท ต้นทุนของการพัฒนาที่ดิน การจัดทำระบบสาธารณูปโภค สาธารณูปการ
 ประมาณ 4,800,000 บาท ต้นทุนการก่อสร้างบ้านพักอาศัยประมาณ 19,754,000 บาท

2. ยอดขาย ยอดขายทั้งสิ้นประมาณ 36,447,000 บาท ในจำนวนนี้
 เป็นยอดขายที่ดินประมาณ 9,007,000 บาท ยอดขายบ้านประมาณ 27,440,000 บาท

พื้นที่ของโครงการทั้งหมด 30 ไร่ 3 งาน 35 ตารางวา เมื่อพัฒนาและจัดทำ
 ระบบสาธารณูปโภคและสาธารณูปการแล้ว พื้นที่ส่วนที่เป็นส่วนสร้างบ้านหรือจำหน่ายได้
 ประมาณ 22 ไร่ 2 งาน 7 ตารางวา ราคาจำหน่ายที่ดินตารางวาละ 1,000 บาท
 อัตรากำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายที่ดินประมาณ 40 % ของราคาขาย ส่วนอัตรากำไรขั้นต้น
 จากการจำหน่ายบ้านจะแตกต่างกันตามขนาดของบ้าน บ้านที่มีขนาดเล็กคือบ้านแบบ G.477
 อัตรากำไรขั้นต้นประมาณ 15 % ของราคาขาย บ้านขนาดปานกลางได้แก่บ้านแบบอื่น ๆ
 ทั้งหมดอัตรากำไรขั้นต้นประมาณ 25 % - 30 % ของราคาขาย¹

¹ เรืองเกียรติ

3. กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน กำไรสุทธิจากการดำเนินงานประมาณ
5,550,000 บาท ทั้งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

		(ประมาณ)
		(บาท)
ขาย		36,447,000
ต้นทุนขาย		<u>26,954,000</u>
กำไรขั้นต้น		9,493,000
<u>ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน</u>		
เงินเดือน	1,500,000	
การรับรอง	600,000	
ค่าโฆษณา	300,000	
ค่าไฟฟ้าประปา	90,000	
ค่าโทรศัพท์	60,000	
ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	30,000	
ค่าการกุศล	50,000	
ค่าธรรมเนียมวิชาชีพ	20,000	
ค่าเช่าบ้าน	220,000	
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	80,000	
ค้ายานพาหนะ	150,000	
ค่าไปรษณีย์ากร	10,000	
ค่าเบี้ยประกัน	10,000	
ค่าเสื่อมราคา	350,000	
ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษา	243,000	
สวัสดิการพนักงาน	80,000	
โบนัสพนักงาน	150,000	
		<u>3,943,000</u>
กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน		<u><u>5,550,000</u></u>

หมายเหตุ กิจการคิดค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินในอัตราเส้นตรง 20 % ต่อปีของ
ราคาทุน

4. ประเมินผลตอบแทนจากการลงทุน กำไรสุทธิจากการดำเนินงานหลังกา
ธรรมเนียมและภาษีประมาณ 2,700,000 บาท

		(ประมาณ)
		(บาท)
กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน		5,550,000
<u>หัก</u>	ค่าธรรมเนียมการโอน	800,000
	ค่าธรรมเนียมอาคาร	250,000
	ภาษีการค้า	1,500,000
	ภาษีเงินได้นิติบุคคล	<u>300,000</u>
		<u>2,850,000</u>
กำไรสุทธิก่อนดอกเบี้ยจ่าย		2,700,000
<u>หัก</u>	ดอกเบี้ยจ่าย	<u>1,700,000</u>
กำไรสุทธิหลังดอกเบี้ยจ่าย		<u>1,000,000</u>

ผู้บริหารของโครงการนี้กล่าวว่าผลตอบแทนของโครงการนี้ไม่บรรลุเป้าหมาย
ผลตอบแทนที่ประมาณว่าจะได้รับคือกำไรสุทธิหลังดอกเบี้ยจ่ายประมาณ 3,600,000 บาท
แต่ผลตอบแทนที่ได้รับจริงคือกำไรสุทธิหลังดอกเบี้ยจ่ายประมาณ 1,000,000 บาท ซึ่ง
มีสาเหตุมาจากต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้นและการก่อสร้างที่ล่าช้า

การประเมินอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในที่นี้จะเป็นการประเมินอัตรา
ผลตอบแทนทั้งโครงการ และอัตราผลตอบแทนรายปีดังนี้คือ

$$\text{อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนทั้งโครงการ} = \frac{\text{กำไรสุทธิก่อนหักภาษีเงินได้}}{\text{เงินลงทุน}}$$

ก) กำไรสุทธิในที่นี้เป็นกำไรสุทธิหลังหักค่าธรรมเนียม ดอกเบี้ยจ่ายและ
ภาษีการค้ำแล้วเหลือเป็นกำไรก่อนหักภาษีเงินได้ 1,300,000 บาท

ข) เงินลงทุนในที่นี้หมายถึงจำนวนเงินทุนที่ลงไปในตอนต้น รวมทั้งการจ่ายเงิน
อื่น ๆ ซึ่งสามารถคำนวณได้ล่วงหน้าตลอดชั่วอายุของโครงการ ดังนั้นเงินลงทุนได้แก่
ต้นทุนขายจำนวน 26,954,000 บาท ค่าใช้จ่ายทั้งสิ้นจำนวน 6,493,000 บาท และ
ดอกเบี้ยจ่ายจำนวน 1,700,000 บาท รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 35,147,000 บาท

ค) อายุของโครงการประมาณ 1 ปี 8 เดือน เริ่มตั้งแต่เดือนกรกฎาคม
2520 ถึงเดือนมีนาคม 2522 ดังนั้น

$$\begin{aligned} \text{อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนทั้งโครงการ} &= \frac{1,300,000}{35,147,000} \times 100 \\ &= 3.7\% \end{aligned}$$

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนทั้งโครงการของโครงการระยะที่ 1 หมู่บ้าน
อมรินทร์เท่ากับ 3.7% ซึ่งถ้าจะคำนวณเป็นอัตราผลตอบแทนต่อปีก็จะเป็น

$$= \frac{3.7}{20} \times 12 = 2.22\%$$

เนื่องจากข้อจำกัดของข้อมูลในแง่ที่ไม่ทราบระยะเวลาที่เงินสดเข้าหรือออก
จึงไม่ได้คำนวณหาอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนโดยวิธีมูลค่าปัจจุบัน แต่คำนวณอัตรา
ผลตอบแทนจากการลงทุนซึ่งเท่ากับกำไรสุทธิของทั้งโครงการหารด้วยเงินทุน ซึ่งเงิน

ลงทุนในที่นี้หมายถึงจำนวนเงินที่ลงไปในตอนต้นรวมทั้งการจ่ายเงินอื่น ๆ ซึ่งสามารถคำนวณล่วงหน้าได้ตลอดชีวิตอายุของโครงการ โดยสมมติว่าการจ่ายเงินทั้งหมดจ่ายตั้งแต่เริ่มโครงการ

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนทั้งโครงการของโครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านอมรนิเวศน์ ในช่วงอายุของโครงการ 1 ปี 8 เดือน เท่ากับ 3.7 % และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนรายปีเท่ากับ 2.22 % อัตราผลตอบแทนที่ได้รับต่ำกว่าที่ผู้บริหารโครงการนี้คาดหวังว่าจะได้รับแต่ก็ยังคุ้มทุน

สำหรับผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนได้รับโดยคำนวณจากกำไรสุทธิหลังหักภาษีเงินได้แล้ว ความสามารถในการหากำไรที่มีความสัมพันธ์กับการลงทุนของผู้เป็นเจ้าของจะเป็นดังนี้

$$\begin{aligned} \text{อัตราผลตอบแทน} &= \frac{\text{กำไรหลังภาษี}}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}} \times 100 \\ &= \frac{1,000,000}{250,000} \times 100 \\ &= 400 \% \end{aligned}$$

อัตราผลตอบแทนที่ได้รับคิดเป็น 400 % ของส่วนของผู้ถือหุ้น ภายในช่วงระยะเวลาอายุของโครงการ 1 ปี 8 เดือน

สำหรับโครงการระยะที่ 2 หมู่บ้านอมรนิเวศน์นั้น ผลตอบแทนที่ได้รับจะน่าพึงพอใจหรือไม่ขึ้นอยู่กับสถานการณ์ด้านการตลาด ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไปดังที่กล่าวในตอนต้น อย่างไรก็ตามสถานการณ์ด้านการตลาดมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ไม่ดี ประกอบกับปัญหาที่สำคัญได้แก่การที่ธนาคารกรุงเทพ จำกัด งดการให้สินเชื่อแก่ผู้เช่าบ้านและที่ดินจัดสรร ซึ่งผู้วิจัยได้สอบถามผู้บริหารของโครงการนี้ถึงแนวทางการแก้ไขปัญหาซึ่งเขาได้ให้ความคิดเห็นว่า ปัญหาดังกล่าวนั้นไม่สามารถแก้ไขได้เพราะเป็น

ปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถแก้ไขได้ และเป็นปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้ กิจกรรมจะดำเนินการจัดสรรบ้านและที่ดินต่อไปเนื่องจากลงทุนในโครงการระยะที่ 2 ประมาณห้าล้านบาทแล้ว ดังนั้นการเลิกกิจการจึงเป็นสิ่งที่ไม่เหมาะสมที่จะกระทำ ผู้บริหารโครงการคาดหวังว่าภาวะเศรษฐกิจจะดีขึ้นในอนาคตและปัญหาต่าง ๆ จะคลี่คลายไปในทางที่ดีขึ้น ในขณะนี้จึงจำเป็นต้องลดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ โดยเฉพาะการโฆษณาทางด้านวิทยุและโทรทัศน์เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย¹

ส่วนที่จะกล่าวต่อไปได้แก่ การจัดสรรบ้านและที่ดินโครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านรินทร์ และโครงการหมู่บ้านจินตนิเวศน์ ในด้านการดำเนินงาน แหล่งเงินทุนการหมุนเวียนของเงินทุน สถานการณ์ด้านการตลาดปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ รวมทั้งผลตอบแทนจากการลงทุน

จากการสัมภาษณ์คุณสุรางค์ เทพรัตน์ ผู้บริหารโครงการหมู่บ้านรินทร์ ได้รายละเอียดดังต่อไปนี้

โครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านรินทร์

โครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านรินทร์เริ่มโครงการประมาณเดือนตุลาคม 2520 ดำเนินการจำหน่ายเสร็จสิ้นทั้งโครงการเมื่อเดือนเมษายน 2522 รวมอายุโครงการประมาณ 1 ปี 6 เดือน สำหรับการดำเนินงาน สถานการณ์ด้านการตลาด ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ รวมทั้งประเมินผลตอบแทนจากการลงทุนมีรายละเอียดดังนี้²

¹สัมภาษณ์ นายพงษ์เทพ ธรรมนิจุล, รองผู้จัดการหมู่บ้านอมรินทร์, 20 ตุลาคม 2522

²สัมภาษณ์ นางสาวสุรางค์ เทพรัตน์, ผู้จัดการหมู่บ้านรินทร์, 27 เมษายน 2522



ก. การดำเนินงาน

กิจการนี้เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว ผู้ลงทุนได้แก่คุณวรปราณี สิริวัฒน์ แต่ผู้เป็นเจ้าของประกอบธุรกิจประเภทอื่นที่กรุงเทพมหานครจึงไม่มีเวลาเพียงพอในการบริหารโครงการนี้ด้วยตนเอง ดังนั้นจึงให้คุณสุรางค์ เทพรักษ์ทำหน้าที่บริหารทั้งด้านการควบคุมดูแลการก่อสร้างและการจำหน่าย ทั้งนี้ในการจำหน่ายบ้านและที่ดินนั้นถ้าผู้เข้าซื้อต่อรองราคาจากราคาที่ตั้งไว้เดิมคุณสุรางค์ เทพรักษ์จะสอบถามผู้เป็นเจ้าของกิจการว่าจะจำหน่ายในราคาที่ลูกค้าต่อรองหรือไม่ ซึ่งการสอบถามนี้ส่วนใหญ่ใช้บริการทางโทรศัพท์ ส่วนการพัฒนาที่ดิน การจัดทำระบบสาธารณูปโภค ระบบสาธารณูปการ และการก่อสร้างบ้านในระยะแรกของโครงการนั้น ผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อยเป็นผู้ดำเนินการอย่างใดก็ตามบ้านดังกล่าวซึ่งเป็นบ้านแถวจำนวน 10 หลังและบ้านเดี่ยวจำนวน 4 หลัง คุณภาพไม่ดีเท่าที่ควร โดยเฉพาะอย่างยิ่งประสบปัญหาหลังคารั่วเมื่อฝนตก ในระยะต่อมาบ้านบางหลังกิจการนี้ก็ยังคงให้ผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อยซึ่งเสนอราคาค่าต่ำสุดเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้าง แต่บางหลังกิจการดำเนินการก่อสร้างเองโดยมีผู้ควบคุมงานและใช้แรงงานที่ว่างมาซึ่งส่วนใหญ่เป็นแรงงานท้องถิ่น

สำหรับกรณีแรกนั้นการที่ให้ผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อยที่เสนอราคาค่าต่ำสุดเป็นผู้ดำเนินการได้ก่อให้เกิดปัญหาทางด้านละทิ้งงานในระหว่างก่อสร้างเนื่องด้วยค่าแรงงานที่ผู้รับเหมาก่อสร้างได้รับค่อนข้างต่ำคือ ประมาณ 6 % ของต้นทุนการก่อสร้างบ้าน ในขณะที่ตามปกติผู้รับเหมาก่อสร้างจะได้รับค่าแรงงานประมาณ 25 % ของต้นทุนการก่อสร้างบ้าน สำหรับกรณีหลังนั้นการที่ใช้แรงงานที่ว่างมาและมีผู้ควบคุมงานของตนเอง ต้นทุนการก่อสร้างบ้านสูงและคุณภาพไม่ดีเท่าที่ควร เนื่องจากกิจการนี้ไม่มีระบบการควบคุมภายในที่ดีพอสำหรับวัสดุก่อสร้างทั้งการเก็บรักษาและการนำไปใช้ประกอบกับผู้ควบคุมงานไม่มีความรู้เกี่ยวกับระบบงานก่อสร้างซึ่งความรู้ความเข้าใจนี้เป็นสิ่งที่จำเป็นมากสำหรับผู้ควบคุมดูแลงาน¹

¹ สัมภาษณ์ นายกิติ สินธุเสก, สถาปนิกสำนักงาน KAOS อาจารย์ประจำคณะสถาปัตยกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 20 มีนาคม 2522

ในด้านการจำหน่ายและการส่งเสริมการจำหน่าย โครงการหมู่บ้านรินทร์ระยะที่ 1 เริ่มโครงการเมื่อเดือนตุลาคม 2520 จำนวนบ้านในโครงการ 41 หลัง พื้นที่ขนาด 5 ไร่ เกษ จำหน่ายเสร็จสิ้นเมื่อเดือนเมษายน 2522 รวมอายุโครงการ 1 ปี 6 เดือน รายละเอียดของแบบบ้าน ราคา และจำนวนหลัง ดังต่อไปนี้คือ¹

ตารางที่ 21

โครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านรินทร์

แบบบ้าน	ขนาดพื้นที่ ตารางวา	ราคาบ้านและที่ดิน (เมษายน 2522)
บ้านแถว	30	330,000
บ้านแยก	80	580,000
บ้านแยก	80	700,000
บ้านแยก	120	1,500,000

¹ สัมภาษณ์ นางสาวสุรางค์ เทพรัตน์, ผู้จัดการหมู่บ้านรินทร์, 27 เมษายน 2522

ในด้านกำรส่งเสริมกำรจำหนำยนั้น ผู้ลงทุนคือ คุณวรปราณี ศิริวัฒน์ ได้ติดต่อไปยังผู้สนใจโดยตรง ดังนั้นผู้ซื้อหรือซื้อบ้านของโครงการนี้ส่วนใหญ่จึงรู้จักเจ้าของกิจการเป็นส่วนตัวมาก่อน ส่วนผู้บริหารโครงการคือ คุณสุรางค์ เทพรักษ์ ทำหน้าที่เป็นพนักงานขายประจำที่จังหวัด เชียงใหม่ เนื่องจากธุรกิจนี้ไม่เล็งเห็นถึงความสำคัญของการโฆษณาทางคานโทรทัศน์และวิทยุ จึงไม่มีการโฆษณาทางสื่อคังกล่าวแต่อย่างใด¹

ข. แหล่งเงินทุนและการหมุนเวียนของเงินทุน

แหล่งเงินทุนจากส่วนของเจ้าของซึ่งนำไปใช้ในการซื้อที่ดินประมาณ 3 ล้านบาท แหล่งเงินทุนอื่นได้จากเงินเบิกเกินบัญชีจากธนาคารประมาณ 10 ล้านบาท ซึ่งนำมาใช้ในการพัฒนาที่ดิน การจัดทำระบบสาธารณูปโภค ระบบสาธารณูปการ และการก่อสร้างบ้าน² นอกจากนี้ได้จากเงินมัดจำค้ำบ้านและที่ดินซึ่งผู้ซื้อจะต้องชำระในวันทำสัญญา ซึ่งคิดเป็นอัตรา 40 % ของราคาบ้านและที่ดิน

ค. สถานการณ์คานการตลาด ปัญหาและอุปสรรค

สถานการณ์คานการตลาดของโครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านรินทร์อยู่ในเกณฑ์ดี อย่างไรก็ตามในช่วงระยะปลายโครงการสถานการณ์คานการตลาดเริ่มผันแปรไปในทางที่ไม่ดี เพราะปัจจัยภายนอกที่แวดล้อมกิจการเปลี่ยนแปลงไปซึ่งผู้วิจัยจะกล่าวต่อไปในภายหลัง

¹ เรื่องเดียวกัน

² สัมภาษณ์ นายอร่าม เอื้องสวัสดิ์, หัวหน้าแผนกสินเชื่อธนาคารกรุงเทพ จำกัด สาขา สรินทรพิงค์ เชียงใหม่, 15 มีนาคม 2522

³ สัมภาษณ์ นางสาวสุรางค์ เทพรักษ์, ผู้จัดการหมู่บ้านรินทร์, 27 เมษายน 2522

การที่กล่าวว่าสถานการณ์ทางการตลาดของโครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านรินทร์ อยู่ในเกณฑ์ดี เว้นแต่ในระยะหลังของโครงการนั้น เป็นเพราะ

1. ทำเลที่ตั้งโครงการอยู่ในแหล่งที่เจริญแล้ว แวดล้อมด้วยทิวทัศน์ที่สวยงาม และตั้งอยู่ใกล้มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ซึ่งเป็นสถาบันอุดมศึกษาที่สำคัญของภาคเหนือ จึงกล่าวได้ว่าโครงการนี้อยู่ในทำเลที่ตั้งที่ดี

2. สนามหญ้าซึ่งปลูกไม้ดอกไม้ประดับอย่างสวยงามซึ่งมีขนาดพื้นที่ประมาณ

3 ไร่ บริเวณด้านหน้าของโครงการ เป็นสิ่งจูงใจที่สำคัญต่อผู้เช่าซื้อหรือซื้อบ้านและที่ดินจัดสรร อย่างไรก็ตามผู้วิจัยสอบถามผู้บริหารโครงการได้ข้อเท็จจริงว่า สนามดังกล่าวถือเป็นกรรมสิทธิ์ส่วนตัวของผู้ลงทุน แต่ผู้เช่าซื้อเข้าใจผิดว่าเป็นของโครงการโดยส่วนรวม

3. ตลาดมีการแข่งขันกันไม่มาก แต่ระยะปลายโครงการมีการแข่งขันกันมากขึ้น เมื่อกล่าวถึงสถานการณ์ด้านการตลาดของโครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านรินทร์แล้ว

ต่อไปจะพิจารณาถึงปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. การขาดแคลนเงินทุน ธุรกิจนี้ได้เงินทุนมาจากเจ้าของคนเดียวและเงินเบิกเกินบัญชีจากธนาคารซึ่งไม่เพียงพอ ดังนั้นปัญหาที่เกิดขึ้นได้แก่การที่กิจการไม่สามารถชำระเจ้าหนี้กว่าสี่ตุ่ก่อสร้างภายในกำหนดระยะเวลา ธุรกิจนี้จึงลดราคาจำหน่ายและจำหน่ายเป็นเงินสดเพื่อเป็นการเร่งการรับเงินสดเข้าให้เร็วขึ้น แต่มีผลให้กำไรที่ได้รับต่ำกว่าที่ได้จากการขายผ่อนชำระ¹

2. ผู้ลงทุนไม่มีเวลาและไม่ได้ให้ความสนใจอย่างเพียงพอในการดำเนินโครงการ เนื่องจากประกอบธุรกิจอื่นที่กรุงเทพมหานคร²

¹ สัมภาษณ์ นายบุญศิริ ชินวร, ผู้จัดการบริษัทชินวร จำกัด ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านโครงการหมู่บ้านรินทร์, 10 มีนาคม 2522

² สัมภาษณ์ นางสาวสุรางค์ เทพรัตน์, ผู้จัดการหมู่บ้านรินทร์, 27 เมษายน 2522

3. การที่ผู้บริหารโครงการและผู้ควบคุมงานไม่มีความรู้ในงานก่อสร้าง ผลงานที่ได้อาจไม่มีคุณภาพและเกิดปัญหาการซ่อมแซมคอนกรีตสูง

4. การใช้วัสดุก่อสร้างที่มีมาตรฐานต่ำกว่าที่สถาปนิกกำหนด กล่าวคือ คุณกิติ สิ้นธุเสก สถาปนิกประจำโครงการส่งเจ้าหน้าที่มาตรวจการก่อสร้างพบข้อบกพร่องดังกล่าว จึงสั่งให้แก้ไขให้เรียบร้อย การใช้วัสดุก่อสร้างที่มีมาตรฐานต่ำกว่าที่กำหนดทำให้บ้านมีคุณภาพไม่ดี และการแก้ไขตามที่สถาปนิกสั่งการนั้นทำให้ต้นทุนสูงกว่าที่ควรจะเป็นถ้าใช้วัสดุก่อสร้างตรงตามมาตรฐาน

5. การที่ไม่ใช่ระบบการควบคุมภายในที่เพียงพอในส่วนของวัสดุก่อสร้าง ก่อให้เกิดการสูญหายและความเสียหายของทรัพย์สินดังกล่าว

6. ผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อยที่เสนอราคาต่ำสุดเป็นผู้ดำเนินการก่อสร้างนั้น บางรายจะละทิ้งงานเมื่อคาดว่าผลตอบแทนที่ตนได้รับไม่คุ้มค่ากับการดำเนินการก่อสร้างต่อไป การที่ให้ผู้รับเหมาก่อสร้างรายใหม่ดำเนินการต่อทำให้เสียเวลาและยุ่งยาก¹

7. ในช่วงระยะเวลาปลายของโครงการ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด ซึ่งให้สินเชื่อแก่ผู้เช่าบ้านและที่ดินจัดสรร เปลี่ยนแปลงเงื่อนไขบางประการ เดิมธนาคารแห่งนี้ให้สินเชื่อแก่ผู้เช่าซื้อที่ธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดินหมู่บ้านรินทร์เสมอมา ต่อมาการให้สินเชื่อจะเข้มงวดขึ้น โดยพิจารณาฐานะของผู้ขอสินเชื่อเป็นราย ๆ ไป เนื่องจากธนาคารปรับนโยบายการจำกัดสินเชื่อจากกระทรวงการคลัง²

¹ สัมภาษณ์ นายกิติ สิ้นธุเสก, สถาปนิกสำนักงาน KAOS อาจารย์ประจำคณะสถาปัตยกรรม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 20 มีนาคม 2522

² สัมภาษณ์ นายอรุณ เอื้องสวัสดิ์, หัวหน้าแผนกสินเชื่อธนาคารกรุงเทพ จำกัด สาขา ศรีนครพิงค์ เชียงใหม่, 15 มีนาคม 2522

8. ต้นทุนการก่อสร้างเพิ่มขึ้นมากและรวดเร็วมีผลให้ราคาจำหน่ายสูงขึ้น ขณะที่เดียวกันภาวะเศรษฐกิจของประเทศอยู่ในภาวะเงินฝืด อำนาจซื้อของประชากรโดยทั่วไปที่มีก่อนและที่ดินจัดสรรลดลง

9. แรงงานท้องถิ่นเป็นแรงงานที่ไม่มีประสิทธิภาพ

ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ที่กล่าวมาข้างต้นเป็นปัญหาที่กิจการนี้ประสบอยู่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการที่ภาวะเศรษฐกิจอยู่ในภาวะเงินฝืด แต่ราคาจำหน่ายบ้านและที่ดินสูงขึ้นตามต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น รวมทั้งนโยบายในการให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ที่เข้มงวดกว่าเดิม มีผลให้ยอดขายมีแนวโน้มที่จะลดลง ดังนั้นโครงการระยะที่ 2 หมู่บ้านรินทร์จึงได้ดำเนินการก่อสร้างเพียงบ้านแถวจำนวน 15 หลัง บนพื้นที่ขนาด 30 ตารางวา ต่อหลัง และจำหน่ายบ้านพร้อมที่ดินในราคาหน่วยละ 440,000 บาท และผู้ลงทุนยังไม่ได้ตัดสินใจที่จะดำเนินการใด ๆ ต่อไป เนื่องจากยังไม่แน่ใจว่าภาวะทางการตลาดของกิจการจัดสรรบ้านและที่ดินจะดีหรือไม่อย่างไร

เมื่อกล่าวถึงการดำเนินงาน แหล่งเงินทุนและการหมุนเวียนของเงินทุน สถานการณ์ด้านการตลาด ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ แล้ว ต่อไปจะกล่าวถึงผลตอบแทนจากการลงทุน¹

ง. ผลตอบแทนจากการลงทุนโครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านรินทร์

ข้อมูลทางด้านการผลตอบแทนจากการลงทุนได้จากการสัมภาษณ์ คุณสุรางค์ เทพรักษ์ ผู้บริหารโครงการหมู่บ้านรินทร์ ในส่วนของยอดขาย ต้นทุนขายค่าใช้จ่ายดำเนินงาน และกำไรสุทธิจากการดำเนินงาน และเพื่อให้ได้ข้อมูลที่ใกล้เคียงกับความเป็นจริง ในด้านต้นทุนที่ดิน ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ คุณอร่าม เอื้องสวัสดิ์ หัวหน้าแผนกสินเชื่อ ธนาคารกรุงเทพ จำกัด สาขาศรีนครพิงค์ ในด้านต้นทุนการพัฒนาที่ดิน ต้นทุนการจัดทำระบบสาธารณูปโภค

¹สัมภาษณ์ นางสาวสุรางค์ เทพรักษ์, ผู้จัดการหมู่บ้านรินทร์, 27 เมษายน 2522

ระบบสาธารณูปการ และต้นทุนการก่อสร้างบ้านนั้น ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์คุณธนิทร สังขะศิลป์ใน
 ผู้วางผังโครงการในระยะเริ่มโครงการ คุณบุญศิริ ชินวร ผู้รับเหมาก่อสร้างบ้านหมู่บ้าน
 รินทร์ และคุณกิติ สันธูเสก สถาปนิกประจำโครงการหมู่บ้านรินทร์ ด้วยเหตุดังกล่าว
 กำไรสุทธิจากการดำเนินงานในพื้นที่ประเมินขึ้นอย่างสมเหตุสมผลและมีหลักเกณฑ์ แต่การ
 ประเมินนี้มีข้อจำกัดต่าง ๆ ซึ่งทำให้กำไรสุทธิที่กิจการได้รับจริงจากการดำเนินงานโครงการ
 ระยะที่ 1 หมู่บ้านรินทร์ แตกต่างจากกำไรที่ประเมินขึ้นบ้าง ดังที่จะกล่าวต่อไป **ในภายหลัง**

ผู้วิจัยไม่ได้ศึกษาถึงผลตอบแทนที่โครงการนี้ได้รับจากงบการเงินเนื่องจากธุรกิจนี้
 ไม่ได้ทำบัญชี ดังนั้นข้อมูลทั้งหมดได้จากการสัมภาษณ์ดังที่กล่าวในตอนต้น

ต่อไปจะกล่าวถึง ต้นทุน ชาย และกำไรสุทธิจากการดำเนินงานตามลำดับ

1. ต้นทุน ต้นทุนของที่ดินขนาด 9 ไร่ 86 ตารางวา ราคา 3,600,000 บาท¹
 แต่พื้นที่ดังกล่าวเป็นรานจำหน่ายเสื้อสำเร็จรูปและสนามบรีเวณคานหน้าของโครงการ ซึ่ง
 เป็นกรรมสิทธิ์ส่วนตัวของผู้ลงทุน ประมาณ 3 ไร่ 3 งาน ดังนั้นพื้นที่ของโครงการจึงมีขนาด
 5 ไร่ 1 งาน เมื่อใช้ราคาทุนตัวเฉลี่ยของที่ดิน ต้นทุนพื้นที่ของโครงการเท่ากับ
 2,051,007 บาท ต้นทุนของการพัฒนาที่ดิน ต้นทุนการจัดทำระบบสาธารณูปโภค ระบบ
 สาธารณูปการ ประมาณ 2,100,000 บาท² ต้นทุนการก่อสร้างบ้านประมาณ
 12,903,993 บาท

¹สัมภาษณ์ นายอร่าม เอื้องสวัสดิ์, หัวหน้าแผนกสินเชื่อธนาคารกรุงเทพ จำกัด สาขา
 ศรีนครพิงค์ เชียงใหม่, 15 มีนาคม 2522

²สัมภาษณ์ นายธนิทร สังขะศิลป์, ผู้วางผังโครงการหมู่บ้านรินทร์ อาจารย์ประจำ
 คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 10 เมษายน 2522

2. ยอชขาย ยอชขายบ้านและที่ดินประมาณ 21,000,000 บาท ในจำนวนนี้เป็นยอชขายที่ดินประมาณ 5,400,000 บาท ยอชขายบ้านประมาณ 15,600,000 บาท¹ เมื่อเริ่มโครงการราคาที่ดินจำหน่ายตารางวาละ 2,500 บาท และเพิ่มเป็น 3,000 บาทในระยะต่อมา ดังนั้นกำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายที่ดินเฉลี่ยตารางวาละ 500 บาทและต่อมาเพิ่มเป็น 1,000 บาท ส่วนกำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายบ้านอยู่ในช่วง 55,000 บาทถึง 150,000 บาทต่อหลัง²

3. กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน คำนวณขึ้นจากยอชขาย หักต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายดำเนินงาน ผู้บริหารโครงการควบคุมค่าใช้จ่ายดำเนินงานใหม่จำนวนที่ค่อนข้างต่ำ ดังนั้นจึงไม่มีการโฆษณาทั้งทางวิทยุ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร และโทรทัศน์แต่อย่างใด

ยอชขาย ต้นทุนขาย ค่าใช้จ่ายดำเนินงานมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

	<u>ประมาณ</u>
	<u>(บาท)</u>
ขาย	21,000,000
ต้นทุนขาย	<u>17,055,000</u>
กำไรขั้นต้น	3,945,000

¹สัมภาษณ์ นางสาวสุรางค์ เทพรรัตน์, ผู้จัดการหมู่บ้านรินทร์, 27 เมษายน 2522

²สัมภาษณ์ นายกิติ สันธุเสถ, สถาปนิกสำนักงาน KAOS อาจารย์ประจำคณะสถาปัตยกรรมจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 20 มีนาคม 2522

ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน

เงินเดือน	280,800	
ค่าไฟฟ้า	21,600	
ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	12,000	
ค่าแบบบาน	150,000	
คายานพาหนะ	60,000	
ค่าโทรศัพท์	12,000	
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	15,000	551,400
กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน		<u>3,393,600¹</u>

การประเมินอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในที่นี้จะประเมินอัตราผลตอบแทนทั้งโครงการดังนี้คือ

$$\text{อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนทั้งโครงการ} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{เงินลงทุน}}$$

ก. กำไรสุทธิในที่นี้เป็นกำไรสุทธิก่อนหักค่าธรรมเนียมอื่น ๆ ภาษี และดอกเบี้ยจ่าย การที่ไม่ได้คำนึงถึงค่าธรรมเนียมอื่น ๆ ดอกเบี้ยจ่ายและภาษีเนื่องจากไม่มีข้อมูลจากทางเจ้าของกิจการ กำไรสุทธิในที่นี้จึงมีจำนวนเท่ากับ 3,393,600 บาท

ข. เงินลงทุนในที่นี้หมายถึงจำนวนเงินทุนที่ลงไปในตอนต้น รวมทั้งการจ่ายเงินอื่น ๆ ซึ่งสามารถคำนวณได้ล่วงหน้าตลอดอายุของโครงการ ดังนั้นเงินลงทุนได้แก่ต้นทุนขายจำนวน 17,055,000 บาท ค่าใช้จ่ายดำเนินงานจำนวน 551,400 บาท รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 17,606,400 บาท

¹สัมภาษณ์ นางสาวสุรางค์ เพชรรัตน์, ผู้จัดการหมู่บ้านรินทร์, 27 เมษายน 2522

ก. เนื่องจากข้อจำกัดของข้อมูลในแง่ที่ไม่ทราบระยะเวลาที่เงินสศเข้าหรือออก จึงไม่ได้คำนวณหาอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนโดยวิธีมูลค่าปัจจุบัน แต่คำนวณอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนซึ่งเท่ากับกำไรสุทธิของทั้งโครงการหารด้วยเงินลงทุน ซึ่งเงินลงทุนในที่นี้หมายถึงจำนวนเงินทุนที่ลงไปในตอนต้นรวมทั้งการจ่ายเงินอื่น ๆ ซึ่งสามารถคำนวณได้ตรงหน้าตลอดชั่วอายุของโครงการ โดยสมมติว่าการจ่ายเงินทั้งหมดจ่ายตั้งแต่เริ่มโครงการ

ง. อายุของโครงการ 1 ปี 6 เดือน

$$\begin{aligned} \text{อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนทั้งโครงการ} &= \frac{3,393,600}{17,606,400} \times 100 \\ &= 19.27\% \end{aligned}$$

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านรินทร์ เท่ากับ 19.27 % ซึ่งถ้าจะคำนวณเป็นอัตราผลตอบแทนต่อปีก็จะเท่ากับ $19.27 \times \frac{12}{18} = 12.85\%$

อัตราผลตอบแทนที่ประเมินขึ้นนี้อาจแตกต่างจากอัตราผลตอบแทนที่ได้รับจริงบ้าง เนื่องจากสาเหตุต่อไปนี้คือ

1. ผลตอบแทนที่ได้รับจากการจัดสรรบ้านและที่ดิน โครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านรินทร์นี้ เป็นผลตอบแทนที่ประเมินขึ้นโดยผู้บริหารของโครงการ เนื่องจากการที่ธุรกิจนี้ไม่ได้ทำบัญชีจึงเป็นเหตุให้ไม่ทราบผลตอบแทนจากการลงทุนที่แน่นอน
2. การที่ธุรกิจนี้ไม่มีการควบคุมภายในที่ดีในการก่อสร้าง จึงก่อให้เกิดการเสียหาย และสูญหายของวัสดุก่อสร้าง ซึ่งผู้บริหารไม่สามารถทราบถึงต้นทุนของวัสดุก่อสร้างที่สูญหายและเสียหายนี้ว่ามีจำนวนที่แน่นอนเท่าใด จึงเพียงแต่ประเมินขึ้นและรวมไว้ในส่วนของต้นทุนขาย
3. ค่าใช้จ่ายเงินเดือนเป็นตัวเลขที่กะประมาณขึ้น ตามข้อเท็จจริงผู้บริหารโครงการและเจ้าหน้าที่อื่น ๆ จะได้รับค่าจ้างที่ไม่แน่นอน จำนวนเงินที่ได้รับนั้น

ขึ้นอยู่กับผู้ลงทุนจะพิจารณาจ่ายให้เป็นครั้งคราว อย่างไรก็ตามพอจะประมาณได้ว่าค่าใช้จ่าย
เงินเดือนมีจำนวน 280,800 บาทในช่วงระยะเวลา 1 ปี 6 เดือน¹

4. การที่ธุรกิจนี้ไม่มีความคล่องตัวของเงินทุน จึงไม่ได้ชำระค่าเช่าบ้านจำนวน
ประมาณ 150,000 บาท แก่คุณกิติ สินธุเสก สถาปนิกประจำโครงการ จากการสัมภาษณ์
คุณกิติ สินธุเสก ได้รายละเอียดว่าเขาตกลงใจที่จะตกเป็นหนี้สูญ แต่ผู้วิจัยยังคงถือเป็นค่า
ใช้จ่ายอยู่เนื่องจากยังไม่มีความแน่นอน

5. อัตราผลตอบแทนที่ได้จากการคำนวณไม่ได้คำนึงถึงดอกเบี้ยจ่าย ค่าธรรมเนียม
และภาษี ซึ่งไม่อาจจะหาข้อมูลได้จากเจ้าของกิจการเพราะไม่มีการบันทึกบัญชีไว้ และด้วยข้อ
จำกัดของอัตราผลตอบแทนนี้จึงสูงกว่าที่ควรจะเป็นจริง

6. ต้นทุนที่ดินที่ใช้ในการประเมินผลตอบแทนจากการลงทุนในที่นี้สูงกว่าที่ควรจะเป็น
เป็น ทั้งนี้เพราะคำนวณขึ้นโดยการใช้ราคาที่ดินเฉลี่ยของพื้นที่ทั้งหมดที่ผู้ลงทุนซื้อ แต่พื้นที่
ที่ส่วนหนึ่งผู้ลงทุนได้จัดให้เป็นสนามและร้านจำหน่ายเสื้อผ้าสำเร็จรูปซึ่งเป็นกรรมสิทธิ์ส่วนตัว
ของผู้ลงทุนและพื้นที่นี้เป็นส่วนที่อยู่ริมถนนสายห้วยแก้วและเป็นบริเวณคานหาของโครงการระยะ
ที่ 1 หมู่บ้านรินทร์ โดยขอเท็จจริงแล้วพื้นที่นี้จะต้องมีมูลค่าสูงกว่าส่วนที่เป็นพื้นที่ของโครงการ
ระยะที่ 1 หมู่บ้านรินทร์ แต่ในพื้นที่ต้นทุนของโครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านรินทร์ ใช้ราคาต้นทุน
เฉลี่ยของพื้นที่ทั้งหมดที่ผู้ลงทุนซื้อ เพราะไม่มีหลักเกณฑ์ใดพอที่จะประเมินได้ว่าที่ดินคัง-
กล่าวมีมูลค่าแตกต่างกันเท่าใด ด้วยข้อจำกัดของอัตราผลตอบแทนที่คำนวณขึ้นต่ำกว่าความ
เป็นจริง

¹ สัมภาษณ์ นางสาวสุรางค์ เพชรตัน, ผู้จัดการหมู่บ้านรินทร์, 27 เมษายน 2522

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการระยะที่ 1 หมู่บ้านรินทร์ ทั้งโครงการภายในช่วงระยะเวลา 1 ปี 6 เดือนเท่ากับ 19.27 % และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนรายปีเท่ากับ 12.85 % ซึ่งนี้ไม่ได้นำค่าธรรมเนียม คอกเบี้ยจ่าย และภาษีไปหักเป็นค่าใช้จ่ายในการคำนวณกำไรสุทธิ ผลตอบแทนที่ไต่รับยังคงค่อนข้างต่ำ ซึ่งมีสาเหตุหนึ่งมาจากการที่กิจการมีการจัดการที่ไม่ดีทั้งการบริหารเงินทุนและการก่อสร้าง แต่สถานการณ์ด้านการตลาดอยู่ในเกณฑ์ดี เพราะโครงการนี้ตั้งอยู่ในทำเลที่ดียิ่ง และบริเวณด้านหน้าของโครงการมีสนามซึ่งผู้เช่าซื้อส่วนใหญ่เข้าใจว่าเป็นของโครงการ แต่โดยข้อเท็จจริงเป็นกรรมสิทธิ์ส่วนตัวของผู้ลงทุน อย่างไรก็ตามในปลายระยะโครงการที่ 1 ปัญหาจากการที่ราคาจำหน่ายบ้านและที่ดินสูงขึ้นเนื่องจากต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้น และการที่ธนาคารพาณิชย์เข้มงวดการให้สินเชื่อแก่ผู้เช่าซื้อ มีผลให้สถานการณ์ด้านการตลาดอยู่ในเกณฑ์ที่ไม่ดีนัก ดังนั้นแนวโน้มในอนาคตของผลตอบแทนจากการลงทุนในกิจการประเภทนี้จึงน่าจะเป็นผลตอบแทนที่ไม่จูงใจในการลงทุนเพิ่มขึ้น

สำหรับการจัดสรรบ้านและที่ดินโครงการหมู่บ้านจินดาณี เวศน์นั้นได้ศึกษาถึงในด้านการดำเนินงาน แหล่งเงินทุนและการหมุนเวียนของเงินทุน สถานการณ์ด้านการตลาด ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ รวมทั้งผลตอบแทนจากการลงทุนดังนี้

โครงการหมู่บ้านจินดาณี เวศน์

โครงการหมู่บ้านจินดาณี เวศน์ เริ่มประมาณเดือนกุมภาพันธ์ 2520 ขณะนี้อยู่ในระหว่างการดำเนินโครงการ พื้นที่ของโครงการประมาณ 12 ไร่ จำนวนบ้านในโครงการ 36 หลัง ในช่วงระยะเวลาจากเดือนกุมภาพันธ์ 2520 ถึงเดือนพฤศจิกายน 2522 รวมเวลา 2 ปี 8 เดือน จำหน่ายบ้านได้ 8 หลังและที่ดินขนาด 2 ไร่ 2 งาน¹

¹สัมภาษณ์ นายสุรพงษ์ สุกัญศีล, ผู้จัดการบริษัทมรรธาจำกัด (เชียงใหม่), 28 พฤศจิกายน

ก. การดำเนินงาน

บริษัท มุรธา จำกัด เป็นผู้ดูแลจัดทำโครงการ โดยร่วมลงทุนกับผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินคือ คุณสุทธิพงษ์ จินดาศิลป์ ผลตอบแทนที่บริษัท มุรธา จำกัด ได้รับคือ กำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายบ้านหักด้วยค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ส่วนผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายที่ดินในราคาจำหน่ายซึ่งเป็นราคาเดียวกันกับราคาซึ่งที่ดินจังหวัดประเมินขึ้น บริษัท มุรธา จำกัด เป็นกิจการรับเหมาก่อสร้างที่กรุงเทพมหานคร และดำเนินการจัดสรรบ้านและที่ดินหมู่บ้านพฤกษชาติที่กรุงเทพมหานครด้วย การดำเนินโครงการหมู่บ้านจินดาณีเวสน์ที่จังหวัดเชียงใหม่ก็เพื่อขยายตลาดและคาดหวังว่าจะได้รับกำไรเพิ่มขึ้น

ราคาจำหน่ายที่ดินตารางวาละ 1,500 บาท ขนาดของที่ดินแปลงละ 100 ตารางวาขึ้นไป

ในด้านการก่อสร้างนั้นถึงแม้ว่า บริษัท มุรธา จำกัด เป็นกิจการรับเหมาก่อสร้าง แต่การดำเนินการก่อสร้างโครงการหมู่บ้านจินดาณีเวสน์นี้ให้ผู้รับเหมาก่อสร้างรายย่อยเป็นผู้ดำเนินการ

การจำหน่ายบ้านและที่ดินของโครงการนี้ จำหน่ายบ้านได้ 8 หลัง และที่ดินขนาด 2 ไร่ 2 งาน ในช่วงระยะเวลาประมาณ 2 ปี 8 เดือน แบบบ้าน ราคาจำนวนที่จำหน่ายของโครงการหมู่บ้านจินดาณีเวสน์เป็นดังนี้¹

¹ เรืองเดียวกัน

ตารางที่ 22

แบบบ้าน ราคาบ้าน จำนวนที่จำหน่าย
ของโครงการหมู่บ้านเงินคานีเวชั่น

แบบบ้าน	จำนวนที่ จำหน่าย	ราคาบ้าน (ณ พ.ย. 2522)
1	1	437,000
2	5	390,000
3	2	390,000
4	-	368,000

ด้านการส่งเสริมการจำหน่าย กิจกรรมมีพนักงานชาย 2 คน ซึ่งทำหน้าที่ค้ำอื่น ๆ ด้วย นอกจากนี้มีการโฆษณาทางสถานีวิทยุเป็นประจำทุกวัน นับตั้งแต่เริ่มโครงการธุรกิจมีการโฆษณาทางสถานีโทรทัศน์เพียง 1 ครั้ง¹

ข. แหล่งเงินทุนและการหมุนเวียนของเงินทุน

เนื่องจากการลงทุนรวมระหว่างบริษัทมูธาจำกัดและผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน เงินลงทุนจึงใช้ในการพัฒนาที่ดิน การจัดทำระบบสาธารณูปโภค และระบบสาธารณูปการ และการก่อสร้างบ้านเท่านั้น เมื่อเริ่มโครงการ ธนาคารกสิกรไทยจำกัด ตกลงที่จะให้สินเชื่อธุรกิจนี้เป็นจำนวนเงิน 6,000,000 บาท แต่คุณสุรพงษ์ สุกัญศีล ผู้บริหารโครงการไม่มั่นใจในการลงทุนในกิจการนี้จึงไม่ได้กู้เงินจากธนาคารมาใช้ในการดำเนินโครงการ ปัจจุบันเงินทุนได้จากบริษัทใหญ่จำนวน 1,200,000 บาท โดยที่สาขาต้องชำระดอกเบี้ยในอัตรา

¹ เรื่องเดียวกัน

15 % ต่อปี แผลงเงินทุนอื่นใดมาจากเงินชำระล่วงหน้าของผู้เช่าซื้อบ้านและที่ดิน ซึ่งจะชำระประมาณ 25 % ของราคาบ้านและที่ดินในวันที่ทำสัญญา

ก. สถานการณ์ด้านการตลาด ปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ

เมื่อพิจารณาถึงยอดขายบ้านและที่ดินของโครงการหมู่บ้านจินดาภิเษก ในช่วงระยะเวลาจากเดือนกุมภาพันธ์ 2520 ถึงเดือนพฤศจิกายน 2522 รวมเวลา 2 ปี 8 เดือน จำหน่ายบ้านได้ 8 หลังและที่ดินขนาด 2 ไร่ 2 งานนั้น แสดงว่าสถานการณ์ด้านการตลาดอยู่ในเกณฑ์ที่ไม่ดี ซึ่งมีสาเหตุและปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

1. ราคาจำหน่ายบ้านและที่ดินค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับโครงการจัดสรรบ้านและที่ดินแห่งอื่น เนื่องจากผู้บริหารโครงการมีนโยบายที่จะให้ขนาดของที่ดินแปลงละ 100 ตารางวาขึ้นไป เพื่อไม่ให้เกิดความแออัดภายในโครงการ ประกอบกับที่ตั้งของโครงการอยู่ในเขตเทศบาลและอำเภอเมืองราคาที่ดินจึงค่อนข้างสูง
2. ปัญหาในด้านแบบบ้าน ผู้สนใจ เข้าซื้อบ้านและที่ดินจัดสรรบางรายไม่พอใจในแบบบ้านของโครงการนี้ คือหลังคาบ้านซึ่งค่อนข้างลาดต่ำและชั้นล่างของบ้านใช้กระจกโดยรอบ ซึ่งประการหลังนี้ทำให้ต้องใช้เวลาเป็นจำนวนมากและยังมีปัญหาในด้านความปลอดภัยของทรัพย์สิน
3. ภาวะเศรษฐกิจของประเทศอยู่ในภาวะเงินฝืด ล่าช้าซื้อของประชากรโดยทั่วไปที่มีต่อบ้านและที่ดินจัดสรรลดลง ประกอบกับต้นทุนการก่อสร้างที่เพิ่มขึ้นมากและรวดเร็ว ซึ่งมีผลให้ราคาจำหน่ายบ้านสูงขึ้น
4. การควบคุมการก่อสร้างไม่ทั่วถึง
5. ผู้บริหารโครงการไม่มีเวลาและไม่ได้ให้ความสนใจเพียงพอในการบริหารโครงการ จึงไม่ได้มีการส่งเสริมการจำหน่ายที่ดีพอ

ส่วนปัญหาซึ่งธุรกิจจัดสรรบ้านและที่ดินแห่งอื่นประสบคือ การที่ธนาคารพาณิชย์
เข้มงวดการให้สินเชื่อ กิจการนี้ไม่ประสบปัญหานี้แต่อย่างใด ธนาคารกสิกรไทยจำกัดยัง
คงให้สินเชื่อแก่ผู้เช่าซื้อเป็นระยะเวลาประมาณ 10 - 15 ปีเช่นเดิม เนื่องจากเป็นข้อตกลง
ตั้งแต่เริ่มโครงการ

ง. ผลตอบแทนจากการลงทุน โครงการหมู่บ้านจินตานิเวศน์

ส่วนที่จะกล่าวต่อไปได้แก่ ต้นทุน ยอดขาย และกำไรสุทธิจากการ
ดำเนินงานตามลำดับดังต่อไปนี้

1. ต้นทุน ผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินของโครงการหมู่บ้านจินตานิเวศน์ซื้อที่ดิน
แปลงนี้เมื่อปี พ.ศ. 2512 ขนาดของที่ดินประมาณ 12 ไร่ ในราคา 700,000 บาท
ด้วยเหตุที่ราคาคงกล่าวต่ำกว่ามูลค่าในปัจจุบันมาก ผู้วิจัยมีความคิดเห็นว่าการใช้ราคาทุน
ของที่ดินเป็นต้นทุนจะมีผลให้ประเมินผลตอบแทนที่ได้รับสูงกว่าความเป็นจริง ดังนั้นผู้วิจัยจึง
ใช้ราคาประเมินของที่ดินซึ่งที่ดินจังหวัดเป็นผู้ประเมินขึ้นนั้นเป็นราคาต้นทุน อย่างไรก็ตาม
เมื่อผู้วิจัยสอบถามที่ดินจังหวัดโดยขอมูลว่า ราคาประเมินของที่ดินที่พัฒนาแล้วเท่ากับราคา
จำหน่ายที่ดินของกิจการ เพราะฉะนั้นผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินจึงไม่ได้รับกำไรจากการจำหน่าย
ที่ดินแต่การรวมค่าเงินการกับบริษัทมูรธา จำกัด ซึ่งดำเนินการก่อสร้างบ้านจะทำให้จำหน่าย
ที่ดินได้มากขึ้น ส่วนต้นทุนของบ้านจำนวน 8 หลัง ประมาณ 1,776,000 บาท

2. ยอดขาย ราคาขายกำหนดขึ้นจากต้นทุนการก่อสร้างบ้าน และเมื่อต้นทุน
การก่อสร้างเพิ่มขึ้นธุรกิจจะปรับราคาขายสูงขึ้นตามต้นทุนที่เพิ่มขึ้น กำไรขั้นต้นจากการจำหน่าย
บ้านประมาณ 30 % ของราคาขาย ยอดขายบ้านประมาณ 2,528,000 บาท

3. กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน การที่ผู้วิจัยใช้ราคาประเมินของที่ดิน
จังหวัดซึ่งเป็นราคาที่เท่ากับราคาจำหน่ายที่ดินของโครงการเป็นราคาต้นทุนของที่ดินนั้น
โครงการหมู่บ้านจินตานิเวศน์จึงไม่ได้รับกำไรจากการจำหน่ายที่ดิน กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน
ในขั้นนี้ได้แก่กำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายบ้านหักด้วยค่าใช้จ่ายดำเนินงาน ดังมีรายละเอียด
ดังต่อไปนี้

ยอดขายบ้าน	2,528,000
ต้นทุนขาย	1,776,000
กำไรขั้นต้นจากการจำหน่ายบ้าน	752,000

ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน

เงินเคื่อน	216,000	
ค่าเช่าบ้าน	170,000	
ค่าน้ำไฟ	9,000	
คายนพาหนะ	3,000	
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	6,000	404,000
กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน		348,000

การประเมินอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในที่นี้ เป็นการชำระเงินอัตราผลตอบแทนที่ได้รับในช่วงระยะเวลา 2 ปี 8 เดือน และเป็นผลตอบแทนที่ได้รับจากการจำหน่ายบ้านเท่านั้น โดยไม่ได้คิดกำไรจากการจำหน่ายที่ดินเพราะราคาทุนของที่ดินโครงการนี้ต่ำมากเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าปัจจุบัน เนื่องจากผู้มีกรรมสิทธิ์ในที่ดินของโครงการนี้ซื้อที่ดินมาเมื่อปีพ.ศ.2512 การใช้ราคาทุนของที่ดินเป็นต้นทุนของที่ดินจะมีผลให้ประเมินผลตอบแทนที่ได้รับสูงกว่าความเป็นจริง รวมทั้งโครงการนี้จำหน่ายที่ดินในระดับราคาเดียวกันกับราคาประเมินของที่ดินจังหวัด

$$\text{อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน} = \frac{\text{กำไรสุทธิ}}{\text{เงินลงทุน}}$$

ก. กำไรสุทธิในที่นี้เป็นกำไรจากการจำหน่ายบ้าน และเป็นกำไรสุทธิก่อนหักค่าธรรมเนียม ดอกเบี้ยจ่าย และภาษี การที่ไม่ได้คำนึงถึงค่าธรรมเนียม ดอกเบี้ยจ่าย และภาษี เพราะไม่มีข้อมูลจากเจ้าของกิจการ ดังนั้นกำไรสุทธิในที่นี้จึงมีจำนวนเท่ากับ

348,000 บาท

ย. เงินลงทุนในที่นี้หมายถึงต้นทุนขายของบ้านจำนวน 1,776,000 บาท และค่าใช้จ่ายดำเนินงานจำนวน 404,000 บาท รวมเป็นจำนวนเงินทั้งสิ้น 2,180,000 บาท เนื่องจากข้อจำกัดของข้อมูลในแง่ที่ไม่ทราบระยะเวลาที่เงินสดเข้าหรือออก จึงไม่ได้คำนวณหาอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนโดยวิธีมูลค่าปัจจุบัน แต่คำนวณหาอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนซึ่งเท่ากับกำไรสุทธิหารด้วยเงินลงทุน โดยสมมติว่าการจ่ายเงินทั้งหมดจ่ายตั้งแต่เริ่มโครงการ

ค. การประเมินอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในที่นี้เป็นการประเมินอัตราผลตอบแทนในช่วงระยะเวลา 2 ปี 8 เดือน

$$\begin{aligned} \text{อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน} &= \frac{348,000}{2,180,000} \times 100 \\ &= 15.96\% \end{aligned}$$

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการหมู่บ้านจินตานิเวศน์เท่ากับ 15.96% ในช่วงระยะเวลา 2 ปี 8 เดือน ซึ่งถ้าจะคำนวณเป็นอัตราผลตอบแทนต่อปีก็จะเท่ากับ $15.96 \times \frac{12}{32} = 5.99\%$

อัตราผลตอบแทนดังกล่าวเป็นอัตราผลตอบแทนที่ไต่รับก่อนนำค่าธรรมเนียมดอกเบี้ยจ่าย และภาษีไปหักเป็นค่าใช้จ่าย ซึ่งอัตราผลตอบแทนนี้ค่อนข้างต่ำ ซึ่งผู้บริหารโครงการมีความคิดเห็นว่าไม่น่าสนใจในการลงทุน อย่างไรก็ตามคุณสุรพงษ์ สุกันต์ดี ผู้บริหารโครงการได้กล่าวถึงผลการดำเนินงานหลังหักค่าธรรมเนียมดอกเบี้ยจ่าย และภาษีแล้ว ก็กิจการยังคงไต่รับกำไรแต่กำไรที่ไต่รับไม่น่าพึงพอใจ การที่ผู้บริหารโครงการประกอบธุรกิจประเภทอื่น คือ การผลิตและจำหน่ายเสาไฟฟ้าคอนกรีตและการเกษตรโดยส่งผลผลิตทางการเกษตรไปจำหน่าย ณ ประเทศออสเตรเลีย ซึ่งเขามีความคิดเห็นว่าธุรกิจทางการเกษตรนั้นน่าสนใจและให้ผลตอบแทนจากการลงทุนมากกว่าการจัดสรรบ้านและที่ดินโครงการหมู่บ้านจินตานิเวศน์

การที่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนค่อนข้างต่ำมีสาเหตุสำคัญจากการที่กิจการนี้
จำหน่ายบ้านและที่ดินสูงกว่าธุรกิจอื่นจึงทำให้จำหน่ายได้น้อย ในขณะที่ตลาดอยู่ในภาวะแข่ง
ขันอย่างมาก และการที่ผู้บริหารโครงการไม่มีการส่งเสริมการจำหน่ายที่เพียงพอ การที่เป็น
เช่นนี้เพราะผู้บริหารโครงการไม่มีเวลาและไม่ได้ให้ความสนใจอย่างเพียงพอ