



บทที่ ๖

นิยามและอุปสรรคของการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเล

การขยายตัวของการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเล

จากการที่มีการปรับปรุงทางคมนาคม พัฒนาการท่องเที่ยวในบริเวณจังหวัดชายทะเล ตลอดจนมีการลงทุนในสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ทางการท่องเที่ยวอย่างพอเพียง เป็นผลให้นักท่องเที่ยวทั้งในประเทศ และนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ เดินทางไปท่องเที่ยวพักผ่อนยังแหล่งท่องเที่ยวชายทะเลมากขึ้น อาทิเช่น จังหวัดชลบุรี บริเวณพัทยา ในปี ๒๕๑๙ มีจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปประมาณ ๓๗๙,๒๕๐ คน เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทย ๖๘,๑๔๘ คน นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ๓๑๑,๐๙๒ คน ปี ๒๕๒๐ จากจำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมด ๕๕๐,๘๖๔ คน เป็นนักท่องเที่ยวในประเทศ ๑๐๑,๘๖๒ คน นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ๔๔๘,๕๐๒ คน จำนวนนักท่องเที่ยวเพิ่มขึ้นเป็น ๖๙๕,๑๐๗ คน ในปี ๒๕๒๑ เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทย ๑๑๕,๔๙๐ คน และนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ๕๗๙,๖๒๗ คน (ตารางที่ ๙) ในช่วงปี ๒๕๑๙ - ๒๕๒๑ จะเห็นได้ว่าจำนวนนักท่องเที่ยวมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น ทั้งนักท่องเที่ยวในประเทศและจากต่างประเทศ, โดยมีอัตราการเพิ่มระหว่างปี ๒๕๑๙ - ๒๕๒๐ ประมาณ ๔๕.๑๕% ระหว่างปี ๒๕๒๐ - ๒๕๒๑ อัตราการเพิ่มประมาณร้อยละ ๒๖.๒๗ ส่วนจังหวัดชายทะเลที่สำคัญอื่น ๆ เช่น จังหวัดภูเก็ต จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปประมาณ ๗๗,๒๑๘ คน ในปี ๒๕๒๑ เป็นนักท่องเที่ยวชาวไทย ๕๘.๕๖% จำนวนประมาณ ๔๕,๒๑๔ คน อีก ๔๑.๔๔% เป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศประมาณ ๓๑,๙๙๔ คน (ตารางที่ ๑๐) และจังหวัดสงขลา เฉพาะอำเภอหาดใหญ่ซึ่งเป็นศูนย์กลางการท่องเที่ยวของจังหวัดสงขลา ในปี ๒๕๒๑ มีนักท่องเที่ยวเดินทางไปประมาณ ๓๗๖,๒๕๐ คน ในจำนวนนี้ ๙๖.๖๖% คือประมาณ ๒๑๐,๕๗๖ คน

เป็นนักท่องเที่ยวในประเทศไทย และอีก ๔๓.๕๕% ประมาณ ๑๖๘,๓๑๔ คน เป็นนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ

เมื่อมีนักท่องเที่ยวจำนวนมาก เดินทางไปท่องเที่ยวพักผ่อนบริเวณชายทะเล ความต้องการห้องพักก็เพิ่มขึ้น การเจริญเติบโตของโรงแรมชายทะเลชั้น ๑ นั้น เป็นไปเพื่อสนองความต้องการของนักท่องเที่ยวต่างชาติเป็นประเด็นหลัก โดยเฉพาะในบริเวณที่เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียง เช่น บริเวณพัทยา ได้มีการขยายกิจการและเพิ่มจำนวนห้องพักออกไปเพื่อให้เพียงพอกับปริมาณนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปพักผ่อน ช่วงที่มีการขยายกิจการอย่างมากคือ ช่วงปี ๒๕๑๖ - ๒๕๒๑ โรงแรมและจำนวนห้องพักในเขตพัทยา เฉพาะโรงแรมชั้น ๑ ที่ดำเนินงานโดยได้รับการส่งเสริมการลงทุน ปริมาณห้องพักเพิ่มจาก ๖๖๗ ห้อง ในปี ๒๕๑๖ เป็น ๒,๓๘๘ ห้อง ในปี ๒๕๒๑ เพิ่มในอัตราร้อยละ ๒๕๘.๐๒ ในขณะที่จำนวนนักท่องเที่ยวในช่วงเดียวกันเพิ่มจากจำนวน ๒๗๘,๒๗๘ คน ในปี ๒๕๑๖ เป็น ๖๔๕,๑๐๗ คน ในปี ๒๕๒๑ เพิ่มในอัตราร้อยละ ๑๔๘.๘๕ จะเห็นได้ว่าการขยายกิจการด้านที่พักมีมากกว่าการเพิ่มของจำนวนนักท่องเที่ยว นักลงทุนมองเหตุการณ์ต่าง ๆ ในแง่ดีจึงได้มีการลงทุนเพิ่ม นอกจากนี้บริเวณพัทยายังมีการลงทุนทางด้านที่พักประเภท บังกาโล บ้านพักตากอากาศ และอื่น ๆ ตั้งแต่ปี ๒๕๑๗ เป็นต้นมาอย่างมาก ทั้งนี้เพราะในช่วงเวลาดังกล่าวนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศสนใจการเดินทางแบบเช่าเหมาลำ (package tour) โดยการเดินทางมีจุดหมายปลายทางมายังสถานตากอากาศชายทะเลที่มีชื่อในประเทศไทย และอีกสาเหตุหนึ่งก็คือ ในช่วงปี ๒๕๑๖ คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนได้มีมติให้เปิดคำขอลงทุนในกิจการโรงแรมชั้นใหม่ ส่วนใหญ่ของโรงแรมที่ขอรับบัตรส่งเสริมการลงทุน เป็นบริษัทร่วมทุนระหว่างนักธุรกิจไทยและชาวต่างชาติ การลงทุนในครั้งนี้ทำให้ปริมาณห้องพักมีมาก เกินกว่าความต้องการของนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ถึงแม้นักท่องเที่ยวชาวไทยซึ่งนิยมไปพักผ่อนในช่วงสุดสัปดาห์ที่พัทยาจะมีจำนวนเพิ่มขึ้น แต่ก็มีส่วนน้อยที่นิยมเข้าพักในโรงแรมชายทะเลชั้น ๑ ทั้งนี้เพราะค่าใช้จ่ายสูง ส่วนใหญ่นักท่องเที่ยวประเภทนี้นิยมเข้าพักตามบ้านพักตากอากาศ

บังกาโร ซึ่งอาจเป็นของเพื่อนฝูง ของส่วนตัว หรือการเช่า ในช่วงปี ๒๕๑๔ - ๒๕๒๑ ได้มีการลงทุนในที่พักประเภทนี้เพิ่มจาก ๗๘๘ ห้อง ในปี ๒๕๑๔ เป็นจำนวน ๙๑๔ ห้อง ในช่วงปี ๒๕๒๑ เพิ่มในอัตราร้อยละ ๑๖.๖๒ ซึ่งเป็นการลงทุนที่ไม่น้อยเช่นกัน และเพื่อเป็นการป้องกันมิให้นักลงทุนสร้างโรงแรม โดยเฉพาะโรงแรมชายทะเลชั้น ๑ ในบริเวณ พัทธยาวิกเกินไปจนเกินความต้องการของนักท่องเที่ยวที่จะเข้าพัก และเพื่อป้องกันความเสียหายทางเศรษฐกิจส่วนรวมอันอาจเกิดขึ้นจากการที่มีจำนวนห้องพักมากเกินไป จนอาจ จะเกิดการแข่งขันตัดราคาแย่งผู้เข้าพักเพื่อความอยู่รอด คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน จึงลงมติระงับการพิจารณาคำขอรับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการโรงแรมในบริเวณ พัทธยา

สำหรับการลงทุนในที่พักชายทะเลของจังหวัดภูเก็ตมีหลายประเภท เช่นกัน มีทั้งโรงแรมชายทะเลชั้น ๑ บ้านพักตากอากาศ กระโจม ฯลฯ การขยายตัวทางด้าน การลงทุนของโรงแรมชายทะเลชั้น ๑ มีไม่มากนัก จำนวนห้องเพิ่มจาก ๖๒ ห้อง ในปี ๒๕๑๗ เป็น ๒๔๘ ห้อง ในปี ๒๕๒๑ เพิ่มในอัตราร้อยละ ๓๘๐.๖๔ จำนวนห้องพัก ของโรงแรมชายทะเลที่ภูเก็ตซึ่งเป็นแหล่งท่องเที่ยวชายทะเลที่สำคัญแห่งหนึ่งของประ- เทศไทย เปรียบเทียบกับจำนวนห้องพักของโรงแรมชายทะเลที่บริเวณพัททยา จะ เห็นได้ ว่าต่างกันมาก จำนวนห้องพักที่พัททยาในปี ๒๕๒๑ มีมากกว่าจำนวนห้องพักของโรงแรม ชายทะเลที่ภูเก็ตประมาณ ๘ เท่า เหตุที่การขยายตัวของกิจการโรงแรมชายทะเล- ชั้น ๑ ที่ภูเก็ตมีไม่มากนัก เนื่องจากนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปภูเก็ตส่วนมาก เป็นนักท่องเที่ยว ในประเทศและนักธุรกิจ ซึ่งนิยมเข้าพักโรงแรมในตัวเมือง และบ้านญาติ จำนวน นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศถูกจำกัดด้วยความไม่สะดวกทางการคมนาคม นอกจากนี้ โรงแรมในตัวเมืองที่ภูเก็ตมีสิ่งบริการต่าง ๆ พอเพียงที่จะรับนักท่องเที่ยวชาวต่างประ- เทศ และมีบริการนำเที่ยวตามชายทะเลต่าง ๆ ซึ่งการเดินทางท่องเที่ยวยังแหล่งชาย- ทะเลที่ภูเก็ตมีความสะดวกมาก นักท่องเที่ยวที่ต้องการพักผ่อนและสัมผัสกับธรรมชาติ อย่างแท้จริง จึงจะเข้าพักในโรงแรมชายทะเลชั้น ๑ ดังนั้นการขยายตัวของที่พักที่ภูเก็ต

ที่มีการขยายตัวอย่างมาก คือโรงแรมในตัวเมือง นอกจากนั้นจากการที่มีนักท่องเที่ยวต่างประเทศจำนวนไม่น้อยที่สนใจและนิยมเข้าพัก ในที่พักที่อยู่บริเวณชายทะเล สิ่งอำนวยความสะดวกไม่มากนัก ราคาพอสมควร การลงทุนที่ถูกลงจึงได้มีการขยายตัวในที่พักประเภทนี้อย่างมาก โดยเพิ่มจากจำนวน ๓๕ ห้องในปี ๒๕๑๔ เป็น ๒๘๗ ห้องในปี ๒๕๒๑ และ ๕๘๑ ห้องในปี ๒๕๒๒ เพิ่มขึ้นอีกร้อยละ ๗๔๘.๕๗ และ ๑,๕๖๐ ตามลำดับ จากการที่มีการลงทุนในที่พักไม่ว่าจะเป็นที่พักในตัวเมือง และที่พักชายทะเลอย่างมาก แต่ปริมาณนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้นมีไม่มากนัก ในปี ๒๕๒๑ จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปภูเก็ตน้อยกว่าจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปพำโนมา ประมาณ ๖๑๗,๘๘๕ คน เพื่อเป็นการป้องกันความเสียหายต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินงานในกิจการโรงแรมในจังหวัดภูเก็ต คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนจึงได้มีมติระงับการส่งเสริมการลงทุนในกิจการโรงแรมที่จังหวัดภูเก็ต สำหรับการลงทุนในกิจการที่พักชายทะเลในจังหวัดภูเก็ต บริษัทซีเอ็นซีและจังหวัดสงขลามีไม่มาก การขยายตัวค่อนข้างคงที่ กิจการโรงแรมชายทะเลไม่มีการลงทุนเพิ่ม มีบ้างก็เป็นประเภทบังกาโลบ้านพักตากอากาศ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะปริมาณนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปท่องเที่ยวพักผ่อนในจังหวัดดังกล่าวตามบริเวณชายทะเลมีไม่มากพอที่จะเป็นเหตุจูงใจให้เกิดมีการลงทุนเพิ่ม เฉพาะในจังหวัดสงขลาท่าเลที่เหมาะแก่การลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเล คือบริเวณแหลมสมิหรา นักท่องเที่ยวไปแะเที่ยวชมมาก แต่ไม่นิยมพักแรมที่นั่นมากนัก โรงแรมสมิหราซึ่งเปิดดำเนินการอยู่ก็ประสบกับภาวะขาดทุนตลอดมา ในด้านการส่งเสริมของรัฐการลงทุนในบริเวณดังกล่าวก็ยังคงระงับการพิจารณาให้การส่งเสริมการลงทุน ดังนั้นกิจการโรงแรมในจังหวัดชายทะเลแห่งนี้ที่มีการขยายตัวอย่างมากคือ การลงทุนของกิจการโรงแรมในตัวเมือง โดยเฉพาะในตัวอำเภอหาดใหญ่ที่นักท่องเที่ยวไม่ว่าในประเทศและต่างประเทศนิยมไปท่องเที่ยวและพักผ่อนอย่างมาก

ปัญหาและอุปสรรคจากการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเล

การดำเนินงานของกิจการโรงแรมชายทะเลในประเทศไทย แม้ว่าจะได้นำความรู้และประสบการณ์เกี่ยวกับการจัดการโรงแรมอย่างประเทศตะวันตกมาใช้ แต่จากการที่มีความเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว จึงก่อให้เกิดปัญหาหลายประการ กิจการโรงแรมชายทะเลนั้นจะมีความสัมพันธ์อย่างแน่นแฟ้นกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ซึ่งปรากฏให้เห็นแจ่มใสขึ้น แต่ก็มีได้หมายความว่า การดำเนินงานในกิจการโรงแรมชายทะเลจะแจ่มใสปราศจากปัญหาและอุปสรรค ตรงข้ามการดำเนินงานในกิจการโรงแรมชายทะเลนั้นกลับมีปัญหามากมายหลายประการทั้ง เป็นปัญหาภายในกิจการโรงแรมเอง และเป็นปัญหาจากปัจจัยภายนอกที่เกี่ยวข้องและเป็นเหตุให้เกิดความเสียหายแก่การดำเนินงานของกิจการโรงแรม ปัญหาต่าง ๆ นั้นอาจเกิดขึ้นตั้งแต่ก่อนเปิดกิจการ เป็นต้นว่าการตัดสินใจลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลนั้นควรลงทุนในสถานตากอากาศที่ใดจึงจะเหมาะสม วัตถุประสงค์การสร้างโรงแรม เพื่อต้องการรับลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวในประเทศ หรือนักท่องเที่ยวต่างประเทศ ควรลงทุนในสิ่งอำนวยความสะดวกอะไรบ้าง จึงจะเป็นที่พอใจของผู้เข้าพัก ขนาดของโรงแรมควรลงทุนกี่ห้องนอนจึงเหมาะสม เกี่ยวกับการก่อสร้างก็จะต้องหาผู้ที่มีความสามารถ เชี่ยวชาญต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นวิศวกร ช่างตักแต่งภายใน หรือสถาปนิก เป็นต้น นอกจากนี้ก่อนลงทุนก็ต้องมีการวางแผนระยะยาว ให้ผู้เชี่ยวชาญในกิจการโรงแรมทำการประมาณการค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เปรียบเทียบกับรายรับที่คาดว่าจะได้ เพื่อดูถึงผลตอบแทนที่จะได้รับ ถ้าการประมาณการใกล้เคียงความเป็นจริงก็เป็นผลดีต่อการลงทุน แต่ถ้าการประมาณการผิดพลาดมากก็ยากที่จะเปลี่ยนแปลงแก้ไขได้ และต้องมีการวางแผนเกี่ยวกับการบริหารการเงินอย่างดี จัดวางตัวบุคคลากรให้เหมาะสมพร้อมเพียง เพื่อจะได้มีความคล่องตัวในการดำเนินงาน ก่อนวันเปิดกิจการก็จะต้องมีการวางแผนเตรียมหาลูกค้าล่วงหน้า ทำการประชาสัมพันธ์ด้วยการเชิญบุคคลจากหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรมและธุรกิจท่องเที่ยวมาร่วมงาน หลัง-

จากนั้น เมื่อเปิดดำเนินการแล้วก็มีไม่ว่าจะหมดปัญหา ตรงข้ามปัญหาต่าง ๆ จะเกิดขึ้นอีกอย่างมากมายจนถึงขั้นที่เจ้าของกิจการบางรายถึงกับประสบภาวะการขาดทุน จนถึงกับเลิกกิจการไปในที่สุด ปัญหาต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินงานทางด้านการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลพอรวบรวมวิเคราะห์ที่ปัญหาสำคัญ ๆ ได้ดังนี้

ปัญหาประการที่ ๑ ปัญหาเกี่ยวกับจำนวนห้องพัก

การลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลที่สำคัญอย่างหนึ่ง คือการตัดสินใจเกี่ยวกับจำนวนห้องพักที่จะสร้าง ห้องพักของกิจการโรงแรมนั้นต่างจากสินค้าอื่น ๆ คือ ไม่สามารถลดปริมาณการผลิตได้ เมื่อลงทุนไปแล้ว และต้นทุนในการบำรุงรักษาก็จะคงที่อยู่ตลอดไป ดังนั้นในช่วงที่ปริมาณนักท่องเที่ยวมีจำนวนลดลง เช่น ช่วงเวลาออกฤดูกาลการท่องเที่ยว (off season) โรงแรมจึงเป็นฝ่ายสูญเสีย ในอดีตที่ผ่านมาสถานการณืเกี่ยวกับจำนวนห้องพักของโรงแรมชายทะเลอยู่ในสภาพอุปสงค์ (Demand) มากกว่าอุปทาน (Supply) และในเวลาต่อมาจากความตื่นตัวใจทางด้านการลงทุนอันนี้ทำให้นักลงทุนได้มีการลงทุนอย่างมากในบริเวณเดียวกัน คือ บริเวณพัทยา เป็นผลให้สถานการณ์ของโรงแรมในบริเวณดังกล่าวอยู่ในสภาพอุปทานมากกว่าอุปสงค์ ผลที่ตามมาจากการที่มีจำนวนโรงแรมและจำนวนห้องพัก เพิ่มขึ้นอย่างมากนี้ทำให้เป็นสาเหตุ ก่อให้เกิดการขาดกำลังคนที่มีความรู้ความสามารถในการพัฒนาอุตสาหกรรมโรงแรมให้เจริญควบคู่ไปกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยว ดังนั้น กิจการโรงแรมชายทะเลทุกวันนี้จึงอยู่ในสภาพขาดคนดำเนินงาน การผลิตแรงงานเพื่อมาปฏิบัติงานในธุรกิจโรงแรม เป็นไปอย่างไม่ได้สัดส่วนกับการขยายตัวของโรงแรม กำลังคนในธุรกิจโรงแรม ส่วนใหญ่เกิดจากความชำนาญและการฝึกงานภายในโรงงาน จากผู้สำเร็จการศึกษาสาขาต่าง ๆ ถึงแม้จะมีสถาบันการศึกษาบางแห่ง เปิดสอนหลักสูตรวิชาการเกี่ยวกับธุรกิจท่องเที่ยว และธุรกิจโรงแรมก็ตาม แต่ก็อยู่ในระดับที่จะ เป็นพนักงานบริการในโรงแรม เท่านั้น มิได้มีสถาบันใดที่ฝึกและให้ความรู้ถึงขนาดที่จะ เป็น เจ้าหน้าที่ระดับสูงได้ จึงทำให้กำลังคนที่เป็นคนไทยมีอยู่ใน

ขอบเขตจำกัด เมื่อธุรกิจโรงแรมเกิดการขยายตัวขึ้น ย่อมเกิดความต้องการเจ้าหน้าที่ระดับสูง และ เกิดปัญหาการซื้อตัวพนักงานกันอยู่เสมอ เมื่อขาดคนดำเนินงาน การประกอบธุรกิจก็จะเกิดความผิดพลาดขึ้น ความผิดพลาดที่เกิดจากการที่นักลงทุนมองสิ่งต่าง ๆ ในแง่ดีเกินไป เช่น จะตัดสินใจลงทุนในกิจการโรงแรม ด้วยการมองว่าพนักงานที่เกี่ยวในช่วงที่มีจำนวนมาก คือในฤดูอากาศ ไม่ได้คิดถึงผลเสียตลอดปี ดังนั้นเมื่อลงทุนไปแล้วจำนวนพนักงานที่เกี่ยวไม่ได้มีมากตลอดปี จำนวนห้องพักที่มีจึงเกินความต้องการของผู้เข้าพัก เมื่อเต็ม เช่นนี้จะไปบอกร้องให้คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนห้ามมิให้มีการลงทุนในกิจการโรงแรมเพิ่มก็เป็นการกระทำที่ไม่ถูก เพราะรัฐบาลถือนโยบายค้าเสรี ดังนั้นการที่กิจการโรงแรมทำงานผิดพลาด จะต้องพยายามปรับปรุงแก้ไขเอง การคำนวณกำไรขาดทุนของโรงแรมนั้นคิดจากอัตราการใช้ห้องพักเฉลี่ยตลอดปี มิใช่คิดจากเดือนใดเดือนหนึ่ง ดังนั้นก่อนที่จะตัดสินใจลงทุน ผู้ลงทุนจะต้องคำนึงถึงข้อมูลต่าง ๆ ที่ถูกต้องเสียก่อน

ปัญหาประการที่ ๒ ปัญหาด้านการแข่งขัน

การสนับสนุนส่งเสริมของรัฐบาล โดยผ่านคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน และการให้กู้ยืมเงินลงทุนของบริษัท เงินทุนเพื่อการอุตสาหกรรม เพื่อเป็นการชักชวนให้นักลงทุนสนใจมาลงทุนในกิจการโรงแรมให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในประเทศไทยนั้น ได้เป็นผลให้นักลงทุนจำนวนมากทุ่มทุนสร้างโรงแรม และเป็นที่น่าสังเกตว่าโรงแรมที่ลงทุนสร้างในระยะแรก ๆ ของการส่งเสริมนั้น สามารถทำรายได้ก่อนผลกำไรให้แก่ผู้ลงทุนอย่างน่าพอใจ บางโรงแรมยังสร้างไม่ทันเสร็จ ก็ได้รับสัญญาเช่าเหมาผูกขาดเป็นรายปีจากทหารอเมริกันที่เข้ามาปฏิบัติราชการช่วยเหลือ การทำสงครามในเวียดนาม บางโรงแรมก็ให้ทหารอเมริกันเช่าผูกขาด เป็นที่พักในระหว่างการหยุดพักจากการรบ การประสบความสำเร็จของกิจการโรงแรมในระยะแรก ๆ ได้เป็นผลให้นักลงทุนมากมายทุ่มเทเงินทองแข่งขันกันค้าเป็นธุรกิจโรงแรม โดยไม่คำนึงถึงจุดคุ้ม-

ตัวของโรงแรม เพราะการที่ผู้ลงทุนมุ่งหน้าแข่งขันกันมากเกินไป ทำให้จุดอิ่มตัวของโรงแรมมาถึงเร็วกว่ากำหนด ผลก็คือปริมาณห้องพักในโรงแรมมีจำนวนมาก ถ้าหากว่าการเติบโตของกิจการโรงแรม เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสัมพันธ์กับจำนวนนักท่องเที่ยว นักวิชาการแข่งขันแย่งนักท่องเที่ยวก็ยิ่งจะไม่เกิดขึ้น แต่ความจริงมิได้เป็นเช่นนั้น เนื่องจากสถานการณ์ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทั่วโลก วิกฤตการณ์ทางด้านน้ำมัน และอื่น ๆ เป็นผลให้การใช้จ่ายในการเดินทางสูงขึ้นประกอบกับภาวะการเมืองของประเทศเพื่อนบ้านของประเทศไทย อยู่ในภาวะการที่ไม่ดีนัก ทำให้ปริมาณนักท่องเที่ยวที่มีน้อยอยู่แล้วเดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทยด้วยจำนวนที่ลดลงไป อันเป็นผลกระทบกระเทือนอย่างมากต่อกิจการโรงแรมตามสถานตากอากาศ

การแข่งขันเป็นเรื่องของธุรกิจ แต่อันแข่งขันกันโดยมุ่งทำลายฝ่ายตรงข้ามเพื่อรักษาผลประโยชน์ของตนฝ่ายเดียวก็ไม่ถูกนัก ซึ่งเรื่องเหล่านี้มักเกิดขึ้นในวงการโรงแรมบ่อย ๆ เช่นกรณีโรงแรมบริเวณพัทยา กล่าวคือปริมาณห้องพักของโรงแรมที่พัทยานั้นมีจำนวนสูงกว่าปริมาณของแขกที่เข้าพักในท้องถิ่นนอกฤดูกาลท่องเที่ยว ดังนั้นผู้บริหารโรงแรมจึงหาทางดึงแขกให้มาพักโรงแรมของตน ด้วยการลดอัตราค่าห้องพักซึ่งปกติอัตราค่าห้องพักในฤดูตากอากาศและนอกฤดูตากอากาศของโรงแรมที่พัทยาจะต่างกันประมาณ ๓๐ - ๕๐% นอกจากนี้ก็มีวิธีแย่งผู้เข้าพัก ด้วยการเพิ่มค่านายหน้า (Commission) ให้แก่ตัวแทน สำนักงานท่องเที่ยว มีลตุเทศก์ ฯลฯ ที่สามารถพานักท่องเที่ยวมาพักในโรงแรมสูงกว่าอัตรามาตรฐาน โดยไม่คำนึงว่าการให้ค่านายหน้าสูงกว่าปกตินั้นจะก่อให้เกิดผลเสียหายต่อโรงแรมอื่น ๆ ที่ไม่สามารถจะให้ค่านายหน้าในอัตราสูงเหมือนกันได้ และในที่สุดก็จะกระทบกระเทือนต่อกิจการโรงแรมทั้งหมด ปกติอัตราค่านายหน้าที่ทางโรงแรมจ่ายให้ผู้ที่หาลูกค้าให้โรงแรมประมาณร้อยละ ๑๐ ของรายได้ที่โรงแรมได้รับจากนักท่องเที่ยว แต่ในทางปฏิบัติมักแข่งขันกันด้วยการให้ค่านายหน้าสูงถึงร้อยละ ๒๕ เป็นเหตุให้การดำเนินงานของโรงแรมต้องประสบกับภาวะขาดทุน

ปัญหาประการที่ ๓ ปัญหาเกี่ยวกับอัตราค่าที่พัก

แหล่งที่มาของรายได้หรือผลตอบแทนของกิจการโรงแรมชายทะเลที่ลำคุดมาจากรายได้ค่าห้องพัก และรายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่ม โดยมีสัดส่วนโดยเฉลี่ยประมาณร้อยละ ๕๐ เป็นรายได้จากค่าที่พัก ร้อยละ ๔๑ เป็นรายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่ม และอีกร้อยละ ๙ เป็นรายได้อื่น ๆ อัตราค่าที่พักของกิจการโรงแรมชายทะเลแตกต่างกันไปตามสภาพการลงทุน ในสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ที่มีให้บริการผู้เข้าพัก และค่าลงทุนในห้องพัก โรงแรมที่ลงทุนในห้องพักอย่างหรูหรา ฐานะของโรงแรมอยู่ในระดับเคอร์ลุกซ์ (Deluxe) ใกล้ต่อสภาพที่จะเป็นโรงแรมที่มีมาตรฐานสากล (international standard) อัตราค่าห้องพักก็จะสูง

การลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่งในประเทศไทยนั้น ส่วนมากมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการต้อนรับบุคคลหรือนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติเป็นสำคัญ จึงทุ่มเทการลงทุนโรงแรมอย่างหรูหรามีเครื่องอำนวยความสะดวกสบายอย่างครบครัน ดังนั้นอัตราค่าที่พักจึงมักตั้งไว้ค่อนข้างสูง และอัตราค่าห้องพักโดยทั่วไปโรงแรมจะแบ่งห้องเป็นราคาห้องเดี่ยว (Single Room) ราคาห้องเตียงคู่ (Double Bed) ราคาห้องสองเตียง (Twin Bed) ราคาห้องชุด (Suite) และราคาขายห้องแต่ละชนิด โรงแรมจะมีวิธีเสนอราคาขายแก่ลูกค้าต่าง ๆ กันดังนี้

ราคาขายปลีก (Foreign Individual Traveller Rate หรือ F.I.T. Rate) เป็นอัตราค่าห้องพักต่อคืนตามชนิดของห้องพัก อัตราขายปลีกนี้จะประกาศแก่บุคคลทั่วไป ในกรณีบริษัทผู้แทนท่องเที่ยว (Travel Agent) ส่งลูกค้ามาพักในอัตราขายปลีก โรงแรมต้องให้ค่านายหน้า (Commission) ในอัตราประมาณร้อยละสิบของค่าห้อง

ราคาขายหมู่คณะ (Group Tour Rate) เป็นอัตราค่าห้องพักต่อคืน ซึ่งต่ำกว่าราคาขายปลีก ราคานี้ให้พิเศษแก่ผู้มาพักเป็นคณะใหญ่ อาจจะเป็นจำนวนตั้งแต่สิบคนขึ้นไปแล้วแต่นโยบายของแต่ละโรงแรมและอาจจะให้ผู้ดูแลคณะ (Tour leader) พักโดยไม่

ต้องเสียค่าห้อง อัตราที่ต้องให้ค่านายหน้าร้อยละสิบของค่าห้องแก่บริษัทผู้แทนท่องเที่ยวที่ส่งคณะท่องเที่ยวมา

ราคานายผู้แทนท่องเที่ยว (Travel Agent Late) เป็นอัตราค่าห้องต่อคืนซึ่งต่ำกว่าราคาขายปลีกและราคาขายหมู่คณะ อัตรานี้ให้แก่ผู้แทนมาเที่ยวพร้อมทั้งที่พัก ซึ่งจะนำลูกค้าให้โรงแรมครั้งละมาก ๆ และจะแจ้งจองห้องพักล่วงหน้าเป็นเวลาสามเดือนหรือหนึ่งปี ซึ่งเป็นการประกันว่าโรงแรมจะมีผู้พักในอัตราสูง

ราคาขายเหมา (Package Rate) เป็นอัตรารวมค่าเดินทาง ค่าที่พัก ค่าอาหาร ค่าบัตรชมรายการ เป็นอัตราที่โรงแรมเสนอขายเป็นครั้งคราว

ราคาขายช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยว (off - season rate) เป็นอัตราค่าห้องต่อคืน ซึ่งต่ำกว่าราคาขายปลีก ราคานี้ให้พิเศษแก่ผู้มาพักในช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยว ทั้งนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาเป็นหมู่คณะ และนักท่องเที่ยวที่ต่างคนต่างมา อัตรานี้ปกติจะต่ำกว่าราคาขายปลีกประมาณ ร้อยละ ๑๐

การเข้าพักในโรงแรมนอกจากนักท่องเที่ยวจะต้องจ่ายอัตราค่าที่พักแล้วยังจะต้องจ่ายค่าบริการและค่าภาษีการค้าตามอัตราค่าห้องพักอีกด้วย อัตราค่าที่พักของโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่ง บริเวณพัทยา อัตราค่าห้องพักตงกันโดยเฉลี่ยอยู่ระหว่างประมาณห้องละ ๕๒๐ บาท ถึง ๒,๖๐๐ บาท และอัตราค่าห้องพักของโรงแรมชายทะเลที่ภูเก็ต อัตราค่าห้องพักตงกันโดยเฉลี่ยอยู่ระหว่างประมาณห้องละ ๓๐๐ บาท ถึง ๑,๐๐๐ บาท เป็นต้น เมื่อรวมค่าบริการอีก ๑๐% ค่าภาษี ๑๖.๕% ซึ่งค่าภาษีในอัตราที่เริ่มใช้เมื่อต้นปี ๒๕๒๒ ซึ่งเป็นอัตราที่สูงกว่าประเทศเพื่อนบ้านใกล้เคียง (ฮ่องกง ๕% สิงคโปร์ ๓% มาเลเซีย ๕% ฟิลิปปินส์ ๑๐% อินโดนีเซีย ๑๑% และญี่ปุ่น ๑๐%) ที่เป็นคู่แข่งชั้นทางด้านการท่องเที่ยวแล้ว จะทำให้อัตราค่าห้องพักของโรงแรมชายทะเลในประเทศไทยมีอัตราที่สูงมาก นอกจากนี้ค่าบริการอื่น ๆ ที่เอกชนเรียกเก็บจากนักท่องเที่ยวก็อยู่ในอัตรา

ที่สูง และความไม่สะดวกต่าง ๆ ในการท่องเที่ยวในประเทศไทยยังคงมีอยู่เป็นจำนวนมาก ดังนั้นเมื่อนักท่องเที่ยวได้มีการเปรียบเทียบถึงสิ่งต่าง ๆ ก็อาจจะเดินทางมาท่องเที่ยวในประเทศไทยลดลง เพราะเห็นว่าควรเดินทางไปที่ท่องเที่ยวที่ฮ่องกงหรือโตเกียวดีกว่า

เป็นที่น่าสังเกตว่าปัจจุบันนี้ตามสถานตากอากาศชายทะเลต่าง ๆ ได้มีนักท่องเที่ยวในประเทศไทยที่เป็นคนไทยจำนวนมาก นิยมเดินทางไปที่ท่องเที่ยวพักผ่อน การเดินทางท่องเที่ยวของคนไทยนี้มีทั้งต่างคนต่างไป และเดินทางโดยมีบริษัทท่องเที่ยวเป็นผู้จัด จำนวนนักท่องเที่ยวประเภทนี้นับวันจะมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นในอนาคต แต่นักท่องเที่ยวเหล่านี้มีจำนวนไม่มากนักที่เข้าพักในโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่ง การที่ไม่นิยมเข้าพักนั้นเนื่องจากโรงแรมเหล่านี้มีอัตราค่าห้องพักที่สูง เกินกว่าระดับรายได้ของคนไทยระดับปานกลางจะเข้าพักได้ ในกรณีนี้เพื่อเป็นการช่วยเพิ่มอัตราการเข้าพัก (occupancy rate) ของโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่งให้สูงขึ้น เพื่อจะได้ช่วยทดแทนจำนวนนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศในช่วงที่ลดลง หรือช่วงนอกฤดูตากอากาศ โรงแรมชายทะเลควรได้มีการปรับปรุงอัตราค่าที่พักให้เหมาะสมกับระดับรายได้ของนักท่องเที่ยวในประเทศซึ่งจะเป็นลูกค้าที่สำคัญในอนาคต

ปัจจุบันโรงแรมชายทะเลได้มีการลดราคาที่พักให้นักท่องเที่ยวที่เดินทางไปพักผ่อนในช่วงนอกฤดูตากอากาศประมาณ ๒๕ - ๔๐% เพื่อเป็นการจูงใจให้นักท่องเที่ยวในประเทศเดินทางไปพัก จะได้ช่วยเพิ่มอัตราการเข้าพักของโรงแรมในระยะเวลาออกฤดูตากอากาศ ซึ่งวิธีนี้ใช้ได้ผลไม่น้อยทีเดียว

ปัญหาประการที่ ๔ ปัญหาด้านการบริหาร

การบริหารธุรกิจโรงแรมมีความสำคัญในด้านที่ว่าจะทำให้กิจการโรงแรมประสบความสำเร็จได้ผลกำไรหรือไม่ โดยปกติโรงแรมชายทะเลแต่ละแห่งนอกจากจะมีห้องนอน ห้องนั่งเล่น ห้องครัว ตามปกติทุกแห่งแล้ว ยังมีไนท์คลับ บาร์ ห้องกาแฟ-

(coffee shop) ห้องอาหาร ร้านค้า ห้องประชุม สนามเด็กเล่น สนามเทนนิส (tennis courts) ร้านเสริมสวย เป็นต้น ด้านการบริหารภายในก็มีค้ำยันทำบัญชี ด้านบุคคล ด้านไฟฟ้า พลังงาน คนรถ และอื่น ๆ ผู้ที่จะทำหน้าที่เป็นฝ่ายบริหาร-โรงแรมและผู้จัดการ จะต้องเป็นผู้รอบรู้ในทุกค้ำยัน รวมทั้งการติดต่อหาแขกจากต่างประเทศมาเข้าพักในโรงแรม ผู้จัดการโรงแรมจะต้องทำหน้าที่เปรียบเสมือนพ่อบ้านที่จะต้องเลี้ยงดูครอบครัวต่าง ๆ ครึ่งจะนับร้อยครอบครัว จึงไม่ใช่เป็นเรื่องง่ายตายนัก ดังนั้น ผู้บริหารหรือผู้จัดการโรงแรมที่มีความสามารถ ควรจะได้มีการศึกษาวิชาการบริหาร-โรงแรม (Hotel Management) หรือไม่ก็ควรจะมีประสบการณ์เนื่องจากมีประสบการณ์มานาน จึงจะบริหารโรงแรมให้ได้ผล ดังนั้นในการที่คณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนเพื่อกิจการอุตสาหกรรม จะพิจารณาออกบัตรส่งเสริมการลงทุนเพื่อกิจการอุตสาหกรรม จะพิจารณาออกบัตรส่งเสริมหรือไม่นั้น ควรจะพิจารณาถึงตัวบุคคลผู้บริหารด้วย เนื่องจากอุตสาหกรรมที่มีช่องทางการลงทุนที่ดีอาจจะประสบความสำเร็จได้เพราะอุตสาหกรรมนั้นขาดผู้บริหารที่ดี การบริหารโรงแรมชายทะเลนั้นขึ้นอยู่กับผู้ลงทุนชาวไทย ได้ตกลงใจจ้างผู้จัดการชาวต่างประเทศมาบริหารโรงแรมของตน

ปัญหาประการที่ ๕ ปัญหาด้านเงินทุน

การลงทุนในกิจการโรงแรมไม่ว่าประเทศใดก็ตามมักจะแบ่งออกได้เป็น ๒ ประเภท คือ ประเภทแรกเป็นการร่วมทุนของนักธุรกิจภายในประเทศ และประเภทที่สองได้แก่การร่วมทุนระหว่างนักธุรกิจในประเทศ กับนักลงทุนชาวต่างชาติ โรงแรมที่ใช้ระบบเงินทุนประเภทหลังนี้มีปัญหา เพราะเหตุที่ว่าก่อนที่นักลงทุนชาวต่างประเทศจะตัดสินใจร่วมทุนเพื่อประกอบกิจการโรงแรม นักลงทุนชาวต่างประเทศส่วนมากจะมีการศึกษาถึงตัวเลขและมองถึงพลังของตลาดนักท่องเที่ยวในทำเลที่จะตั้งโรงแรม โดยต้องแก้ถ้าคิดว่าจะมีอนาคตที่แจ่มใส จึงกล้าเสี่ยงในการร่วมทุนอีกประการหนึ่งนักธุรกิจชาวต่างประเทศที่ตัดสินใจร่วมทุนดำเนินการด้านโรงแรม มักเป็นผู้ที่มีประสบการณ์และความรอบรู้

ในด้านการบริหารงานโรงแรมมาแล้วเป็นอย่างดี ซึ่งส่วนใหญ่ก็มักจะ เป็นบริษัทที่มีกิจการ
โรงแรมในเครืออยู่เกือบทุกมุมโลก ดังนั้นการบริหารงานและการจัดการต่าง ๆ ใน
การอำนวยความสะดวกด้านบริการแก่นักท่องเที่ยว จึงมักทำได้เป็นอย่างดี และเป็นที่
พอใจของนักท่องเที่ยวโดยทั่วไป โรงแรมชายทะเลที่มีการลงทุนร่วมกับชาวต่างประเทศ
คือ โรงแรมนิภา ลอจด์ โรงแรมออกคิด ลอจด์ โรงแรมไฮแอท พัทยา พาเลซ
โรงแรมริเจนท์ พัทยา โรงแรมฮอลิเดย์ อินน์ แซนด์ และโรงแรมป่าดงปิช การ
ดำเนินงานส่วนมากได้รับผลกำไร อัตราการเข้าพักค่อนข้างสูง และสามารถดำรงฐานะ
ของการเป็นโรงแรมชั้นนำทรูหราได้เป็นอย่างดี

ส่วนโรงแรมที่เป็นทุนของนักธุรกิจในประเทศทั้งหมดนั้น ได้แก่ โรงแรมโอ เซียน
วิว โรงแรมโรแยลคลิฟ โรงแรมทรอปิคานา โรงแรมเอเชียพัทยา โรงแรมสยาม เบย์ชอร์
และโรงแรมภูเก็ตไฮแลนด์ การดำเนินงานของโรงแรมเหล่านี้ส่วนมากใช้เงินทุนส่วนตัว
จากเจ้าของกิจการและอาศัยเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ จากสถาบันการเงินต่าง ๆ ซึ่ง
ต้องทำให้เกิดภาระผูกพันเงินต้นและดอกเบี้ย ซึ่งมีอัตราค่อนข้างสูง
ในระยะเริ่มแรกของการดำเนินงาน ถ้าอัตราการเข้าพักต่ำ รายได้น้อย ก็จะเป็นปัญหา
ยุ่งยาก กำไรที่ได้รับค่อนข้างต่ำ หรือประสบภาวะการขาดทุน เป็นเหตุให้ผู้ลงทุนพยายาม
แก้ปัญหาด้วยการแสวงหากำไรเพื่อการฟื้นฟูให้เร็วที่สุด ผลักออกมาในรูปที่ต้องตั้งอัตรา
ค่าที่พักและบริการไว้ค่อนข้างสูง ในขณะที่บริการและความสะดวกสบายนั้นมิได้ทัดเทียม
กับอัตราค่าที่พัก เนื่องจากขาดทั้งประสิทธิภาพ และความชำนาญงานมาก่อน การกระทำ
เช่นนี้ได้ก่อให้เกิดผลเสียแก่เจ้าของกิจการโรงแรมเอง ด้วยเหตุดังกล่าวการผนึก
ทุนจึงนับเป็นสิ่งที่มีความสำคัญมาก ฐานะที่มั่นคงทางการเงิน ย่อมเป็นปัจจัยที่ทำให้การ
ดำเนินงาน และการบริหารโรงแรมมีประสิทธิภาพสูง

การลงทุนสร้างโรงแรมที่ได้มาตรฐาน โดยลงทุนสร้างห้องพักที่ทรูหราตาม
แบบของโรงแรมชั้นนำหนึ่งนั้น ยากที่จะดำเนินงานไปได้ ถ้าไม่ได้รับเงินกู้ในอัตราดอกเบี้ย

ที่ต่ำและระยะยาว อย่างน้อย ๒ ใน ๓ ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด การสร้างโรงแรมในประเทศตะวันตก รัฐบาลได้ให้ความร่วมมือ เช่น รัฐบาลสวิส ออสเตรีย สเปน และกรีก ได้มีส่วนร่วมในการก่อสร้างโรงแรมให้กู้เงินโดยคิดดอกเบี้ยในอัตราต่ำ กู้โดยมีการค้ำประกัน ซึ่งถือว่าการให้ความร่วมมือนี้ เพื่อ เป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยวของประเทศ

ปัญหาด้านเงินทุนนี้ จะต้องพิจารณาถึงแหล่งทุนที่ผู้ลงทุนจะหามาได้ กิจการโรงแรมนั้น เป็นกิจการที่ต้องมีการใช้เงินทุน เป็นจำนวนมากมาลงทุนในสินทรัพย์ประจำเท่าที่ผ่านมาโรงแรมในประเทศไทยส่วนใหญ่กู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ในระยะสั้นปีต่อปี ซึ่งเมื่อพิจารณาตามลักษณะการประกอบการธนาคารพาณิชย์แล้ว เหมาะที่จะเป็นแหล่งเงินทุนชนิดทุนหมุนเวียนมากกว่าจะเป็นแหล่งทุนชนิดใช้ลงทุนในสินทรัพย์ประเภททุน (Investment Capital) การลงทุนในกิจการโรงแรมนี้การกู้ยืมเงินควรเป็นแบบการกู้ยืมระยะยาวในอัตรา ๖๕ - ๗๕% ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด ในระยะเวลา ๒๐ - ๓๐ ปี โดยมีหลักประกันการกู้ยืม นอกจากนี้อาจหาเงินทุนโดยการออกหุ้นสามัญ ซึ่งจะได้รับผลประโยชน์ เมื่อมีกำไร วิธีนี้จะทำให้กิจการโรงแรมในระยะ เริ่มต้นอยู่ในสภาพเลี้ยงตัวได้ อีกทางหนึ่งก็คือการให้รัฐบาลช่วยเหลือโดยผ่านบริษัท เงินทุนอุตสาหกรรม ปัจจุบันมีกิจการโรงแรมหลายแห่งที่ดำเนินงาน โดยการกู้ยืมเงินจากบริษัท เงินทุนอุตสาหกรรม ซึ่งอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าการกู้ยืมจากสถาบันการเงินของเอกชน และมีระยะเวลาปลอดหนี้ (Grace period) ระยะเวลาหนึ่งของการเริ่มต้นกู้ยืม

ปัญหาประการที่ ๖ ปัญหาเกี่ยวกับทำเลที่ตั้ง

ในการลงทุนสร้างโรงแรมชายทะเลนั้น ผู้ลงทุนมักคำนึงถึงทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมในการเป็นโรงแรมสำหรับการตากอากาศ เพื่อการพักผ่อนของนักท่องเที่ยว และมีการจัดวางรูปโรงแรมโดยสถาปนิก เช่น จุดใดควรสร้างที่ไหน ควรลงทุนในสิ่งอำนวยความสะดวกอะไรบ้าง โรงแรมชายทะเลส่วนมากสร้างในเนื้อที่ระหว่าง ๕ - ๔๔ ไร่ โดย-

สร้างใกล้จุดที่น่าสนใจในการท่องเที่ยว การลงทุนต่อห้องมีความแตกต่างกัน บางโรงแรมอาจลงทุนต่อห้องสูงกว่าโรงแรมอื่น ๆ ถึงประมาณสองเท่าตัว หรือกว่านั้นก็ได้ การที่โรงแรมใดโรงแรมหนึ่งจะเลือกลงทุนต่อห้องเท่าใดนั้น ต่างก็มีเหตุผลด้วยกันทั้งนั้น เช่น โรงแรมที่เลือกลงทุนต่อห้องน้อย ก็อาจจะถือเอาการประหยัดในการลงทุนเป็นเกณฑ์ และมีความเห็นว่าการลงทุนต่อห้องแต่น้อยก็อาจจะสามารถสร้างโรงแรมให้เป็นโรงแรมชั้นหนึ่งได้ ส่วนการหาลูกค้าเข้าพักนั้นถือเอาการบริการที่ดี เป็นเครื่องล่อใจ แทนที่จะเอาความโอ้อ่าของสถานที่ เป็นเครื่องล่อ สำหรับโรงแรมที่เลือกลงทุนต่อห้องสูงก็อาจจะมี ความเห็นว่าการสร้างโรงแรมให้แพงหรูหรา อาจเรียกลูกค้าได้มากและสามารถตั้งอัตราค่าห้องพักได้สูงกว่า เป็นต้น นอกจากนี้การลงทุนของโรงแรมบางแห่ง ยังต้องนับรวมค่าที่ดิน เข้าไปด้วย ทำให้เงินลงทุนต่อห้องยิ่งสูงขึ้นไปอีก ส่วนโรงแรมที่เช่าที่ดินระยะยาว มาดำเนินการจะทำให้ช่วยลดค่าลงทุนต่อห้องไปได้ในตัว การลงทุนในกิจการโรงแรมนั้น ถือว่าต้นทุนค่าที่ดินไม่ควรเกิน ๑๐% ของต้นทุนการก่อสร้างโรงแรม และไม่ควรเกิน ๒๐% ของต้นทุนทั้งหมด ในทางปฏิบัติถ้าต้นทุนค่าที่ดินสูงควรสร้างโรงแรมให้มากขึ้นขึ้น เพื่อให้ได้จำนวนห้องมากขึ้น เป็นการเฉลี่ยการลงทุนต่อห้องให้ต่ำลง ต้นทุนที่ดินในสถานที่ตั้ง (location) ที่ต่างกัน ราคาจะต่างกันออกไป ที่ตั้งของโรงแรมในทำเลที่ตั้งที่มีความเจริญมีสิ่งสาธารณูปโภคพร้อมเพรียง ย่อมมีราคาสูงกว่าที่ตั้งของโรงแรมที่ตั้งตามสถานที่ที่มีความเจริญไม่มากนัก ห่างไกลศูนย์กลางธุรกิจต่าง ๆ และการสร้างโรงแรมนั้นขนาดของที่ดินไม่ได้มีผลตายตัวต่อขนาดของโรงแรม เช่น โรงแรมขนาด ๑๐๐ ห้อง อาจตั้งในที่ดินเนื้อที่ ๑๕ ไร่ ความสูงของอาคาร ๔ ชั้น โรงแรมขนาด ๒๐๐ ห้อง อาจตั้งในที่ดินเนื้อที่ ๑๕ ไร่ ความสูงของอาคาร ๑๕ ชั้น โรงแรมขนาด ๔๐๐ ห้อง อาจตั้งอยู่ในเนื้อที่ ๕ ไร่ ความสูงของอาคาร ๑๐ ชั้น โรงแรมขนาด ๓๐๐ ห้อง อาจตั้งในที่ดินเนื้อที่ ๔๔ ไร่ ความสูงอาคาร ๖ ชั้น เป็นต้น และในที่ดินขนาดเนื้อที่เท่า ๆ กัน จะสามารถสร้างโรงแรมต่างขนาดกันได้ตั้งแต่ ๕๐ ห้อง หรือ ๑๐๐ ห้องขึ้นไป โดยการสร้างให้มากขึ้นขึ้น ที่สำคัญทำเลที่ตั้งของโรงแรมนั้นจะมีความเกี่ยวข้องกันอย่างมากต่อต้นทุนที่ดิน

ปัญหาประการที่ ๗ ปัญหาเกี่ยวกับภาษี

ในประเทศไทยรัฐบาลได้ตระหนักถึงความสำคัญของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวและเห็นว่ากิจการโรงแรมเป็นปัจจัยสำคัญในการส่งเสริมการท่องเที่ยว จึงได้มีการส่งเสริมการลงทุนในกิจการโรงแรม ผ่านคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน โดยการยกเว้นภาษีและให้สิทธิพิเศษอื่น ๆ ทำให้กิจการโรงแรมขยายตัวไปอย่างรวดเร็ว เป็นผลดีในแง่เป็นเครื่องอำนวยความสะดวกทางด้านที่พักให้กับนักท่องเที่ยว ผู้ใช้บริการของโรงแรมชายทะเลเป็นชาวต่างประเทศประมาณ ๖๐ - ๘๕% และเป็นนักท่องเที่ยวในประเทศประมาณ ๕ - ๓๐% การเสนอบริการต่าง ๆ จำต้องสนองสนองความต้องการแบบสากล โดยโรงแรมต้องสั่งซื้อเครื่องมือเครื่องใช้ เครื่องบริภัณฑ์ ตลอดจนอาหารและเครื่องดื่มบางประเภทที่หาไม่ได้ในท้องถิ่นมาจากต่างประเทศ แต่อัตราภาษีศุลกากร สินค้าเข้าสูงมากประกอบกับโรงแรมต้องรับภาระระบบภาษีซ้อน จึงทำให้ต้นทุนในการผลิตสูง เพราะค่าใช้จ่ายสูงมาก ฉะนั้น ถ้าผู้ใช้บริการมีน้อย กิจการโรงแรมก็จะขาดทุนได้โดยง่าย พิจารณาจากปัญหาดังกล่าวนี้ จะเห็นได้ว่าการลงทุนในกิจการโรงแรมมีความเสี่ยงไม่น้อย เพราะลักษณะของโรงแรมนั้นสินค้าที่ขายไม่ได้แต่ละวันนั้นจะยกยอดไปขายในวันอื่น ๆ ไม่ได้ ส่วนค่าใช้จ่ายนั้นจะหมดสิ้นไปพร้อมกับเวลา

ในปัจจุบันรัฐบาลได้กำหนดให้ปี ๒๕๒๓ เป็น "ปีแห่งการท่องเที่ยว" เพื่อกระตุ้นความสนใจของนักท่องเที่ยว แต่ในขณะที่เดียวกันรัฐบาลได้เพิ่มการเก็บภาษีจากกิจการโรงแรมและภัตตาคารโดยเก็บภาษีประมาณ ๑๖% ในขณะที่ประเทศสิงคโปร์ซึ่งเป็นตลาดการท่องเที่ยวคู่แข่งชั้นที่สำคัญของประเทศไทย เก็บภาษีในกิจการดังกล่าวเพียง ๓% เท่านั้น และยิ่งไปกว่านั้นจำนวน ๓% นี้ รัฐบาลก็ผลัดให้เกิดการส่งเสริมการท่องเที่ยวทั้งหมด ทั้งนี้ปัญหาเกี่ยวกับภาษีของโรงแรมและภัตตาคาร จึงเป็นปัญหาและอุปสรรคอย่างหนึ่งของการลงทุนในกิจการโรงแรม ในขณะที่ต้องแข่งขันกับประเทศในภาคพื้นแปซิฟิกและเอเชียในด้านการท่องเที่ยว

ปัญหาประการที่ ๔ ปัญหาเกี่ยวกับตัวบุคคลที่จะบริหารงาน

ปัญหาบุคคล เป็นปัญหาใหญ่ในการบริหารธุรกิจโรงแรมในขณะที่จำนวนโรงแรมเพิ่มมากขึ้น บุคคลที่มีความรู้ในหลักวิชาการและมีประสบการณ์ในการทำงานมีจำนวนน้อยมาก การขาดบุคคลที่มีประสิทธิภาพที่เพียงพอมาปฏิบัติงาน เป็นผลเสียต่อการดำเนินงาน เพราะสิ่งที่เป็นเหตุจูงใจส่วนหนึ่งในการให้แขกมาพักโรงแรมก็คือบริการที่ดี ซึ่งจำเป็นต้องใช้พนักงานที่ได้รับการฝึกอบรมทางด้านบริการมาอย่างดี การฝึกอบรมพนักงานจำเป็นต้องใช้ระยะเวลายาวนาน เนื่องจากการดำเนินงานของโรงแรมชายทะเลตั้งอยู่ตามต่างจังหวัด จึงใช้พนักงานส่วนใหญ่จากคนในท้องถิ่นโดยการฝึกอบรม ในช่วงฝึกอบรมจะทำให้ขาดกำลังคนทำงาน และการบริการก็จะไม่ดีเท่าที่ควร เมื่อพนักงานเริ่มมีความชำนาญในการปฏิบัติงานแต่มีจำนวนน้อย จึงเกิดการแย่งตัว ประมูลค่าตัวบุคคลกันขึ้น บางครั้งบุคคลที่ถูกแย่งตัวก็มีความรู้ความชำนาญจากการฝึกฝนในโรงแรม เพียงบางส่วนเท่านั้น ทำให้บุคคลที่ทำงานในโรงแรมจำนวนไม่น้อยหลงผิด พอได้รับอำนาจหน้าที่รับผิดชอบบางส่วนก็เรียกร้องค่าตัวเพิ่มขึ้น เป็นผลให้ต้นทุนการดำเนินงานในส่วน of ค่าแรงงานสูงขึ้น

ปัญหาที่ทำให้เกิดการขาดแคลนในตัวบุคคลที่จะมาบริหารงานโรงแรม เนื่องจากคนไทยส่วนมากไม่นิยมยึดอาชีพโรงแรมเป็นหลัก ผู้ที่ไปศึกษาต่อในต่างประเทศมักจะไม่เลือกศึกษาริชาโรงแรม เพราะเป็นวิชาที่ไม่ได้รับการยกย่องจากสังคมเมืองไทย และเห็นว่า เป็นงานอาชีพที่หนักลำบากตรากตรำมาก แม้บางคน เมื่อศึกษาจนสำเร็จวิชานี้ก็ต้องปฏิบัติหน้าที่หาความชำนาญ เริ่มตั้งแต่ระดับขั้นต่ำขึ้นไป ก็มักจะเปลี่ยนไปประกอบอาชีพด้านอื่นที่มีความสะดวกสบายมากกว่า ทำให้ขาดบุคคลที่มีความเชี่ยวชาญและมีสมรรถภาพในการดำเนินงานด้านนี้ สิ่งที่สำคัญอีกอย่างคือประเทศไทยยังมีสถานศึกษาวิชาชีพการโรงแรม โดยเฉพาะไม่พอกับความต้องการ สถาบันที่มีการฝึกสอนก็ไม่มีฝึกหัดในภาคปฏิบัติให้ได้ผลเพียงพอ แต่ในปัจจุบันนี้แม้ว่าวิชาชีพกิจการโรงแรมจะมีความ

เจริญและมั่นคงยิ่งขึ้นตามลำดับ เชื่อว่าในไม่ช้าคงมีผู้ตั้งใจศึกษาหาความรู้ในอาชีพนี้เป็นหลักในการดำเนินชีวิตอย่างยั่งยืนยิ่งกว่าเดิม

ปัญหาประการที่ ๘ ปัญหาเกี่ยวกับการให้บริการ

การดำเนินงานในกิจการโรงแรมนั้น จะประสบผลสำเร็จหรือไม่ มิได้เกิดจากเพียงการมีห้องนอนที่ทรูทรากกว้างใหญ่ ตัวอาคารที่งามสง่า หรือสิ่งประกอบเกี่ยวกับการประดับตกแต่งอื่น ๆ แต่ความสำเร็จของโรงแรมแต่ละแห่งนั้นจะขึ้นอยู่กับบริการของโรงแรมเป็นสำคัญ ในการที่จะบริการอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้เข้าพักโรงแรมชายทะเลนั้น มักจะตั้งอยู่ห่างไกลศูนย์กลางความเจริญต่าง ๆ การที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกที่ดี (good facility) และบริการที่ดี (good service) เช่น บริการรถรับส่งจากสนามบินมายังโรงแรม บริการนำเที่ยวชมสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ บริการเกี่ยวกับความสะดวกทางด้านโทรคมนาคม บริการทางด้านกิจกรรมกีฬาและอื่น ๆ เป็นต้น

ปัญหาประการที่ ๑๐ ปัญหาเกี่ยวกับลูกค้าและการประชาสัมพันธ์

เป็นที่ยอมรับกันโดยทั่วไปว่า ปัจจุบันนี้การประชาสัมพันธ์ได้กลายเป็นหัวใจสำคัญของการประกอบธุรกิจการค้าไปเสียแล้ว สินค้าที่ปราศจากการโฆษณาประชาสัมพันธ์ หรือทำให้เป็นที่รู้จักของตลาด แทบจะขายไม่ออกเอาเลยด้วยซ้ำไป ธุรกิจโรงแรมก็เช่นเดียวกับธุรกิจค้าขายทั่ว ๆ ไป ที่จำเป็นต้องอาศัยการประชาสัมพันธ์ เพื่อให้นักท่องเที่ยวต่างประเทศได้รู้จัก อย่างน้อยก็ให้ชื่อของโรงแรมนั้นติดอยู่ในใจของนักท่องเที่ยว เพื่อที่ว่าในโอกาสที่ออกเดินทางท่องเที่ยว นักท่องเที่ยวจะได้นึกชื่อโรงแรมนั้น ๆ ออก และสั่งจองห้องพัก การที่โรงแรมต่าง ๆ จะประสบผลสำเร็จนั้นจะต้องอาศัยการประชาสัมพันธ์ติดต่ออย่างใกล้ชิดกับบริษัทนำเที่ยว บริษัทสายการบิน สมาคมโรงแรม สมาคมท่องเที่ยว ตลอดจนสถาบันที่ดำเนินธุรกิจด้านการเดินทางท่องเที่ยวในประเทศและต่างประเทศ โรงแรมชายทะเลในประเทศไทยมีการดำเนินงานโดยมีการติดต่อกันโดยเป็นสมาชิกของสมาคมโรงแรมไทย สมาคมการท่องเที่ยวต่าง ๆ และติดต่อกับบริษัท

ตัวแทนท่องเที่ยวในประเทศและต่างประเทศ อาทิเช่น world travel service ซึ่งจัดการติดต่อกับบริษัทท่องเที่ยวในประเทศ และบริษัทท่องเที่ยวต่างประเทศ Diethelm ซึ่งติดต่อกับตัวแทนหรือบริษัทท่องเที่ยวในยุโรป และ Turisanda ซึ่งมีการติดต่อกับตัวแทนหรือบริษัทท่องเที่ยวในอิตาลี เป็นต้น นอกจากนี้การดำเนินงานยังต้องพยายามหาทางเชื่อมโยงกิจการโรงแรมให้ได้อยู่ในเครือของโรงแรมใหญ่ที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักกันทั่วโลก อาทิเช่น เครือของโรงแรมฮิลตัน (Hilton Hotel) โรงแรมเชอราตัน (Sheraton Hotel) ซึ่งมีโรงแรมในเครือกระจายอยู่เกือบทั่วโลก และเครือของโรงแรมรีเจนท์ อินเตอร์เนชันแนล (Regent Hotel International) ซึ่งควบคุมการบริหารงานของโรงแรมใหญ่ ๆ ทั่วโลก เอเชีย และตะวันออกไกล

ในปัจจุบันโรงแรมชายทะเลหลายแห่งที่กำลังดำเนินงานติดต่อกับโรงแรมที่มีชื่อเสียงเหล่านี้ อาทิเช่น Regent International, Holiday Inn International Hotel, Hyatt International และ Hyatt Corporations เป็นต้น การได้อยู่ในเครือของโรงแรมใหญ่ ๆ ที่มีชื่อเสียงก้องโลกย่อมเป็นหลักประกันให้นักท่องเที่ยวแน่ใจได้ว่าจะได้รับบริการที่ดีมีมาตรฐาน สมกับนามของโรงแรมนั้น ๆ และสิ่งสำคัญเป็นเครื่องจูงใจให้นักท่องเที่ยวที่ปรารถนาความสะดวกสบาย แบบมาตรฐานอเมริกันหรือยุโรปให้เต็มใจออกเดินทางท่องเที่ยวมาพักในโรงแรมโดยปราศจากความวิตกกังวลใด ๆ

ปัญหาเกี่ยวกับลูกค้าและการประชาสัมพันธ์ในการบริหารกิจการโรงแรมนั้น อาจแบ่งเป็นการบริหารโรงแรมสำหรับบุคคลหรือนักท่องเที่ยวในประเทศ และกิจการโรงแรมสำหรับบุคคลหรือนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ กิจการโรงแรมสำหรับนักทัศนาจรเป็นกิจการระหว่างชาติ จำเป็นต้องหาช่องทางลูกค้าต่างประเทศ หนทางที่จะติดต่อเชื่อมไปถึงลูกค้าต่างประเทศก็คือ การติดต่อกับบริษัทท่องเที่ยวในต่างประเทศ ตลอดจนบริษัทการบิน โรงแรม สมาคมท่องเที่ยว และสถาบันที่มีการเดินทางติดต่อระหว่างประเทศ นอกจากนี้ยังต้องติดต่อภายในระหว่างบริษัทท่องเที่ยว และโรงแรมในประเทศอีกด้วย

กิจการโรงแรมที่จะมีชื่อเสียงจะต้องมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ยิ่งถ้าเป็นโรงแรมที่ตั้งขึ้นใหม่ด้วยแล้ว ยิ่งต้องพยายามหาหนทางเชื่อมโยงกับกิจการระหว่างประเทศที่เกี่ยวข้องกับกิจการโรงแรมและกิจการท่องเที่ยวให้มาก การสร้างชื่อเสียงที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งก็คือ ต้องใช้เวลาในการแนะนำโรงแรมให้เป็นรู้จักของนักท่องเที่ยว โดยการรณรงค์ทางประชาสัมพันธ์ (publicity campaign)

ปัญหาประการที่ ๑๑ ปัญหาเกี่ยวกับจำนวนนักท่องเที่ยว

จำนวนนักท่องเที่ยว เป็นปัจจัยสำคัญอย่างมาก ในการกำหนดการลงทุนในกิจการโรงแรม ทั้งการลงทุนในโครงการใหม่ และการขยายกิจการที่มีอยู่เดิมในอดีตที่ผ่านมาในระหว่างปี ๒๕๐๔ - ๒๕๑๗ จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยได้รวมทหารอเมริกันที่เข้ามาปฏิบัติภารบในเวียดนามแล้วมาพักผ่อนในประเทศไทยตามโครงการ Rest & Recreation นักท่องเที่ยวเหล่านี้ได้ใช้เงินอย่างมากในการพักผ่อนหย่อนใจ เป็นผลให้เกิดการรูงใจให้มีการลงทุนอย่างมากในธุรกิจที่เกี่ยวกับการบันเทิง เริงรมย์ และการท่องเที่ยว โดยเฉพาะธุรกิจโรงแรมที่มีการเปลี่ยนโฉมหน้าอย่างรวดเร็ว การลงทุนเพิ่มขึ้นอย่างมาก โรงแรมบางแห่งสร้างยังไม่เสร็จก็มีการสั่งจองล่วงหน้า หลังจากปี ๒๕๑๗ แม้จำนวนทหารอเมริกันที่เข้ามาพักผ่อนในประเทศไทยมีไม่มากหรือแทบจะไม่มีเลย จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยก็ได้ลดจำนวนลงมาก บางปีจำนวนนักท่องเที่ยวกลับเพิ่มขึ้น ทั้งนี้อาจเป็นผลมาจากได้มีการจัดการบินแบบเช่าเหมาลำ (charter flight) ขึ้นในวงการท่องเที่ยวแข่งกับการบินแบบมีกำหนดตารางการบิน (scheduled flight) การบินแบบมีกำหนดตารางการบินนั้น คือบริการของสายการบินทั่ว ๆ ไป ซึ่งดำเนินการอยู่เป็นประจำทั่วโลก แต่เมื่อการบินแบบเช่าเหมาลำมาตีตลาดก็ทำความกระทบกระเทือนให้มีใช้น้อยที่ว่าการกระเทือนนั้นคือ กระเทือนเฉพาะสายการบินที่ให้บริการการบินแบบมีกำหนดตารางการบิน ส่วนประเทศต่าง ๆ ที่มีนักท่องเที่ยวนิยมไปเยือน เช่น บระเทศไทยกลับได้ประโยชน์จากการบินแบบเช่าเหมาลำนี้ เพิ่มขึ้น เพราะมีนักท่องเที่ยวมาเยือน เพิ่มมากกว่า เดิม

การบินแบบเช่าเหมาลำนั้น ในปัจจุบันนี้ได้หมายความว่าผู้โดยสารเป็นผู้เช่า แต่จะมีผู้เช่าเหมาซึ่งเป็นบริษัทหรือเป็นเอกชนก็ได้ แล้วมีเอเยนต์รับจองในประเทศต่าง ๆ ในเส้นทางเดียวกัน เมื่อมีผู้โดยสารเพียงพอก็จะออกบินและคิดราคาถูกกว่าอัตราของสายการบินธรรมดาประมาณ ๑ ใน ๓ ถึง ๑ ใน ๕ ส่วนเสียของการโดยสารเครื่องบินแบบเช่าเหมาลำ คือกำหนดวันเวลาไม่แน่นอนเหมือนสายการบินธรรมดา นอกจากนี้ยังมีการเดินทางเหมาลำแบบเบ็ดเสร็จ (Inclusive Tour charter) ซึ่งหมายถึงการเดินทางโดยเครื่องบิน ซึ่งผู้จัดคิดราคาเหมารวมทั้งค่าขนส่ง ค่าที่พัก ค่าเดินทาง-ทางเรือ ค่าเปลี่ยนสายการบิน และค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ การเดินทางแบบนี้อาจต้องอาศัยพาหนะหลายอย่าง เช่น เครื่องบิน เรือเดินสมุทร รถไฟ และต้องให้เดินทางต่อเนื่องกันได้ ผู้จัดจะเตรียมเครื่องบินเช่าเหมาลำอื่น ๆ ที่จะรับผู้โดยสารบินต่อไปรวมทั้งติดต่อบริษัทเดินเรือ โรงแรม บริษัทนำเที่ยว ฯลฯ ไว้ล่วงหน้าแล้วคิดราคาได้ถูก เพราะมีคนเดินทางมาก การเดินทางแบบนี้คิดค่าใช้จ่ายด้วยเฉลี่ยเป็นรายบุคคล และต่างจากการเดินทางแบบ Group Inclusive Tour ซึ่งหมายถึงการเดินทางแบบคิดราคาเหมาจ่ายเป็นหมู่คณะ จากผลนี้เองจึงมีนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศเดินทางมาประเทศไทยมาก เป็นเหตุจูงใจให้เกิดการลงทุนในโรงแรมขนาดใหญ่ ตลอดจนการขยายกิจการเดิม

เกี่ยวกับจำนวนนักท่องเที่ยวซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการตัดสินใจลงทุนในกิจการโรงแรมนั้น สิ่งที่จะมีผลกระทบกระเทือนต่อจำนวนนักท่องเที่ยวที่จะลดลงนั้นมีสาเหตุต่าง ๆ ที่สำคัญดังนี้

๑. เงินเฟ้อ เป็นผลจากการขึ้นราคาน้ำมันหลาย ๆ ครั้งในปีเดียวกันของกลุ่มโอเปก ส่งผลให้เกิดภาวะเงินเฟ้อไปทั่วโลก ไม่ว่าจะเป็นในประเทศสหรัฐอเมริกา

เยอรมัน ญี่ปุ่น หรือประเทศเพื่อนบ้านของเรา ซึ่งเป็นลูกค้าการท่องเที่ยวที่สำคัญของประเทศไทย การเพิ่มขึ้นของระดับราคาสินค้าในขณะที่ยกระดับรายได้เพิ่มขึ้นตามไม่ทัน ทำให้มีเงินเหลือใช้พอที่จะเที่ยวเพื่อการท่องเที่ยวในต่างประเทศน้อยลง ประกอบกับภาวะเงินเฟ้อภายในประเทศไทยเองค่อนข้างรุนแรงไปเป็นนี้ทำให้การมาท่องเที่ยวในประเทศไทยเพิ่มขึ้น

๒. นักท่องเที่ยวกลัวสงคราม ขาดความตึงเครียดทางด้านชายแดนไทย ได้ถูกแพร่ไปทั่วโลก และเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ชาวต่างประเทศที่เป็นนักท่องเที่ยวเกิดภาพพจน์ไปในทางไม่ดี และตัดสินใจไปท่องเที่ยวในประเทศอื่น ๆ มากขึ้น

จากสาเหตุดังกล่าว จึงมีความจำเป็นที่จะต้องเร่งดำเนินการส่งเสริมการท่องเที่ยว เพื่อเป็นการกระตุ้นให้นักท่องเที่ยวมาเที่ยวประเทศไทยให้มากขึ้น อันจะเป็นผลให้ได้เงินตราต่างประเทศมาช่วยลดดุลย์ชำระเงิน และยังจะเป็นการกระจายรายได้ออกไปสู่ประชาชนในต่างจังหวัดให้มากขึ้น ด้วยคณะรัฐมนตรีจึงได้ลงมติให้มีการรณรงค์ให้ปี ๒๕๒๓ เป็น "ปีท่องเที่ยวไทย" โดยการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยได้จัดทำแผนการส่งเสริมการท่องเที่ยวเร่งด่วนขึ้น และคาดว่าจากแผนการดังกล่าว จะทำให้นักท่องเที่ยวมาเยือนประเทศไทยเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ ๑๒ ต่อปี คือเป็นจำนวนถึง ๑.๗ ล้านคน แผนของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยมีอยู่ ๒ แผนด้วยกัน คือ แผนแรกเป็นการส่งเสริมให้นักท่องเที่ยวต่างประเทศเข้ามาท่องเที่ยวมากขึ้น โดยมีมาตรการที่สำคัญคือ การเร่งแก้ปัญหาเกี่ยวกับปัญหาชายแดน วางมาตรการเพื่อความปลอดภัยแก่นักท่องเที่ยว เปิดบริการการบินสู่ประเทศอื่น ส่งเสริมและให้ความสะดวกแก่สายการบินนานาชาติที่จะเปิดบริการมายังประเทศไทย แก้ไขปัญหาน้ำมันขาดแคลน อำนวยความสะดวกในการเข้าเมือง ขยายและเปิดร้านค้าปลอดภาษีเพิ่มขึ้น พิจารณามอณพินให้รถบัสนำเที่ยวจากสิงคโปร์และมาเลเซียเข้าประเทศได้ พิจารณาลดภาษีโรงแรมสำหรับนักท่องเที่ยวและสุดท้ายเร่งรัดการโฆษณาให้มากขึ้น

ส่วนแผนที่สองนั้น เป็นแผนการลดปริมาณรถยนต์ที่ไปเที่ยว ในต่างประเทศให้น้อยลง โดยมีมาตรการที่สำคัญ คือ เร่งรัดการโฆษณาให้มากขึ้น จำกัดวงเงินในการนำออกนอกประเทศ เก็บภาษีการเดินทางออกนอกประเทศและกวดขันการแลกเปลี่ยนเงินตราต่างประเทศให้รัดกุมขึ้น

จากแผนทั้งสองแผน ท.ท.ท. คาดว่าจะสามารถทำรายได้ให้แก่ประเทศถึง ๑๐,๕๐๐ ล้านบาท และถ้าลดการใช้เงินตราต่างประเทศ เนื่องจากการท่องเที่ยวให้น้อยลงเท่ากับปี ๒๕๒๑ คือ ๑,๕๘๐ ล้านบาทได้แล้ว ในปี ๒๕๒๓ จะมีรายได้เกินดุลย์จากการท่องเที่ยวประมาณ ๖,๙๒๐ ล้านบาท

แต่จากการศึกษาวิเคราะห์ถึงสถานการณ์ต่าง ๆ ในปัจจุบันที่จะมีผลกระทบต่อวงการท่องเที่ยวในประเทศไทย จะเห็นได้ว่าเป้าหมายของการส่งเสริมการท่องเที่ยวเป็นสิ่งที่จะพัฒนาได้ไม่่ง่ายนัก ดังเช่น เหตุการณ์ชายแดนไทยที่กำลังตึงเครียดขึ้นเรื่อย ๆ และยังมีที่ท่าว่าการสู้รบในกัมพูชา จะสิ้นสุดลงง่าย ๆ ในขณะที่เดียวกันความตึงเครียดในอิหร่าน ซึ่งยังไม่มีการจะจบสิ้นอาจมีผลกระทบกระเทือนไปถึงภาวะการผลิตและการค้าน้ำมันของโลก ราคาน้ำมันในปีหน้าคาดว่าจะมีราคาสูงขึ้นอีกมาก อาจเป็นผลให้ภาวะเงินเฟ้อจะยังคงรุนแรงต่อไป ประกอบกับมาตรการการส่งเสริมการท่องเที่ยวที่ยังขาดความฉับพลันในการดำเนินงาน อาจมีผลทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวในปีหน้าต่ำกว่าเป้าหมายที่กำหนดได้

สิ่งสำคัญอีกประการหนึ่งแม้รัฐบาลจะใ้กำลังใจความหวังไปยังกิจการการท่องเที่ยว โดยเฉพาะความสามารถของ ท.ท.ท. ในการส่งเสริมการท่องเที่ยวก็ตาม แต่เป้าหมายในการส่งเสริมการเพิ่มขึ้นของนักท่องเที่ยวนั้นยังคงขัดแย้งกับเป้าหมายของคนในสังคมไทยอยู่ เช่น ต้องการระดมกำลังตำรวจไปรักษาความปลอดภัยให้แก่นักท่องเที่ยวให้มากขึ้น ในขณะที่คนไทยเองไม่มีความปลอดภัยทั้งชีวิตและทรัพย์สิน นอกจากนั้น นักท่องเที่ยวที่เข้ามามักจะนิยมใช้หรือบริโภคลึ่ของที่ เคยบริโภคนในบ้านของตัวเอง

ทำให้เราต้องสั่งสินค้าฟุ่มเฟือยเข้ามาเป็นจำนวนมากโดยไม่จำเป็น อีกอย่างหนึ่งนักท่องเที่ยวก็ยังเข้ามาทำให้เกิดความเสียหายทางด้านสังคม โดยเฉพาะกิจการที่เกี่ยวข้องสถานเริงรมย์ต่าง ๆ ทำให้กรุงเทพมหานคร กลายเป็นแหล่งโลภภัย แทนที่จะเป็นเมืองแห่งศิลปะและวัฒนธรรมที่สวยงาม นอกจากนี้สิ่งที่น่าสนใจอีกอย่างคือการลดภาษีโรงแรม ตามที่คณะรัฐมนตรีมีมติให้กระทรวงการคลัง พิจารณาทบทวนอัตราค่าภาษีโรงแรม ซึ่งเรียกเก็บในอัตราสูงถึง ๑๖.๕% เพื่อที่จะทำให้อัตราค่าที่พักไม่สูงไปกว่าประเทศเพื่อนบ้านนั้น อาจคาดได้ว่าไม่เป็นมาตรการที่จะดึงนักท่องเที่ยวให้มาประเทศไทยเพิ่มขึ้นแต่อย่างใด เพราะค่าบริการด้านอื่น ๆ ที่ฝ่ายเอกชนเรียกเก็บจากนักท่องเที่ยวยังคงสูงมากและความไม่สะดวกต่าง ๆ ในการท่องเที่ยวก็ยังคงมีอยู่เป็นจำนวนมาก

สิ่งหนึ่งที่เราควรจะยอมรับคือ ประเทศไทยยังขาดระบบการส่งเสริมการท่องเที่ยวที่มีประสิทธิภาพ ยังขาดบริษัทนำเที่ยวที่มีมาตรฐาน เป็นที่ยอมรับของชาวต่างประเทศ ทำให้นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศที่จะมาท่องเที่ยวในประเทศไทยส่วนใหญ่ เลือกใช้แต่บริการของบริษัทท่องเที่ยวต่างประเทศ บรรยากาศการท่องเที่ยวส่วนมากยังคงส่งเสริมแต่เฉพาะนักท่องเที่ยวที่มีเงิน หรือนักท่องเที่ยวที่รักศิลปะ วัฒนธรรม ธรรมชาติ แต่กลับละเลยนักท่องเที่ยวที่มีรายได้อ่อนกลาง และขาดความสะดวกทั้งปวง ข้อบกพร่องเหล่านี้ต้องการมาตรการเร่งด่วนเพื่อแก้ไขโดยเฉพาะ

ในบรรดานักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศที่เดินทางเข้ามาในประเทศไทยแบ่งออกเป็น ๒ ประเภท ในอัตราส่วน ๗๕ : ๒๕ โดยกลุ่มแรกเป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศโพ้นทะเล กลุ่มที่สองเป็นนักท่องเที่ยวจากประเทศเพื่อนบ้าน นักท่องเที่ยวที่เป็นตลาดหลักมี ๑๐ ประเทศ คือ สหรัฐอเมริกา สหราชอาณาจักร เยอรมันตะวันตก ออสเตรเลีย ญี่ปุ่น ฝรั่งเศส ไต้หวัน อิตาลี สิงคโปร์ และมาเลเซีย นักท่องเที่ยวที่นิยมเดินทางไปพักผ่อนยังบริเวณสถานตากอากาศชายทะเล ได้แก่ นักท่องเที่ยวจากออสเตรเลีย เยอรมัน

ยุโรป อิตาลี ฝรั่งเศส และอังกฤษ อายุของนักท่องเที่ยวอยู่ระหว่าง ๑๖ - ๒๕ ปี การเดินทางท่องเที่ยวเป็นไปเพื่อการพักผ่อน และนิยมเดินทางแบบกลุ่ม (group) นักท่องเที่ยวเหล่านี้เข้าพักในโรงแรมประมาณ ๗๕.๓๒% ดังนั้นถ้าจำนวนนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางเข้ามาในประเทศไทย และเดินทางไปพักผ่อนตากอากาศบริเวณชายทะเล มีแนวโน้มเพิ่มขึ้น การลงทุนในที่พักก็จะมีโอกาสดี แต่ถ้าจำนวนนักท่องเที่ยวเหล่านี้มีแนวโน้มตกต่ำ การลงทุนในที่พักชายทะเลก็อาจจะไม่เกิดผลดีทางด้านเศรษฐกิจส่วนรวม สำหรับนักท่องเที่ยวอีกกลุ่มหนึ่งซึ่งกำลังมีบทบาทอย่างมากในอนาคต คือนักท่องเที่ยวในประเทศซึ่งเดินทางไปพักผ่อนในช่วงสุดสัปดาห์ และฤดูร้อน เพื่อเป็นการพักผ่อนตากอากาศ และมีจำนวนเพิ่มมากขึ้น แต่มีส่วนน้อยที่นิยมเข้าพักในโรงแรมชายทะเลชั้น ๑ เนื่องจากอัตราค่าห้องพักค่อนข้างสูง

จำนวนนักท่องเที่ยวทั้งหมดที่เดินทางไปบริเวณพัทยา เพิ่มจาก ๒๗๙,๒๗๘ คน ในปี ๒๕๑๖ เป็น ๖๔๕,๑๐๗ คน ในปี ๒๕๒๑ โดยเพิ่มในอัตราร้อยละ ๑๔๘.๘๔ ซึ่งนับว่าเป็นจำนวนไม่น้อย ในอนาคตถ้าหากสถานการณ์ทางการเมืองและเศรษฐกิจทั่ว ๆ ไป อยู่ในภาวะที่ดี เชื่อว่าอนาคตของการท่องเที่ยวคงจะแจ่มใส และส่งผลดีต่อการลงทุนในกิจการโรงแรม

ปัญหาประการที่ ๑๒ ปัญหาเกี่ยวกับการดำเนินงานของโรงแรมชายทะเลที่มีฤดูกาลของการท่องเที่ยวเกี่ยวข้อง

การดำเนินงานของโรงแรมชายทะเลมีฤดูกาลการท่องเที่ยวเข้ามาเกี่ยวข้องอย่างมากในช่วงตากอากาศ จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปเข้าพักในโรงแรมมีจำนวนมากในขณะที่ช่วงนอกฤดูตากอากาศ นักท่องเที่ยวจะมีน้อยหรือแทบไม่มีเลย การดำเนินงานจึงมีความเสี่ยงสูง การที่โรงแรมชายทะเลจะเปิดบริการเฉพาะในช่วงฤดูร้อนหรือช่วงตากอากาศ และปิดบริการช่วงฤดูฝน หรือช่วงนอกฤดูตากอากาศก็เป็นไปไม่ได้ เพราะมีปัญหาด้านค่าใช้จ่ายคงที่ซึ่งมีมากและที่สำคัญคือ ปัญหาเกี่ยวกับการจัดหาฝึกอบรมพนักงานให้มาทำงานหันในฤดูตากอากาศ

การเดินทางของนักท่องเที่ยวจะมาในช่วงแตกต่างกัน นักท่องเที่ยวจากทวีปเอเชียและออสเตรเลีย จะมาท่องเที่ยวในช่วงหนึ่ง นักท่องเที่ยวจากยุโรปและอเมริกาจะมาอีกช่วงหนึ่ง ทำให้ประเทศไทยมีโอกาสที่จะได้ต้อนรับนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศหมุนเวียนกัน และแม้เวลาที่นักท่องเที่ยวจากต่างประเทศเขามาบาง นักท่องเที่ยวในประเทก็จะออกเดินทางท่องเที่ยวแทนที่ สำหรับช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวนั้น นักท่องเที่ยวที่เป็นตลาดหลักคือ ชาวมาเลเซียนิยมมาช่วงเดือนธันวาคม มกราคม และเมษายน นักท่องเที่ยวจากอเมริกานิยมมาช่วงเดือนกรกฎาคม ถึงเดือนตุลาคม ซึ่งเป็นฤดูร้อน และฤดูท่องเที่ยวของอเมริกา ชาวญี่ปุ่นนิยมมาช่วงสูงสุด ๒ ระยะเวลาคือเดือนมกราคม ถึงกุมภาพันธ์ นักท่องเที่ยวชาวออสเตรเลีย จะมาช่วงเดือนธันวาคมถึงมกราคม ซึ่งเป็นฤดูร้อน และระยะปิดภาคเรียนในออสเตรเลีย

โดยเฉลี่ยฤดูกาลท่องเที่ยวจะค่อนข้างสูงในช่วงเดือนตุลาคม ถึงเดือนเมษายน และเดือนกรกฎาคม ถึงเดือนสิงหาคม ช่วงต่ำสุดประมาณเดือนมิถุนายน ซึ่งเป็นระยะฝนตกชุก ในระยะนี้เป็นช่วงที่มีผลกระทบต่อธุรกิจโรงแรมชายทะเลมาก ซึ่งฤดูกาลท่องเที่ยวบริเวณพัทยาอยู่ระหว่างเดือนกันยายน ถึงเมษายน เป็นเวลาประมาณ ๒๑๒ วัน ช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยวอยู่ระหว่างเดือนพฤษภาคมถึงเดือนกันยายน เป็นเวลาประมาณ ๑๕๓ วัน สำหรับภูเก็ตฤดูกาลท่องเที่ยวอยู่ช่วงกลางเดือนตุลาคมถึงกลางเดือนเมษายน เป็นเวลาประมาณ ๑๘๑ วัน จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปมีประมาณ ๖๐% ช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยวอยู่ระหว่างกลางเดือนเมษายนถึงกลางเดือนตุลาคม เป็นเวลาประมาณ ๑๘๔ วัน จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปมีประมาณ ๔๐%

ปัญหาประการที่ ๑๓ ปัญหาอัตราการเข้าพักของกิจการโรงแรมชายทะเล

ธุรกิจโรงแรมชายทะเลทุกประเภททุกขนาดที่ตั้งอยู่บริเวณสถานตากอากาศที่มีชื่อเสียง ได้ขยายตัวอย่างรวดเร็วตามจำนวนนักท่องเที่ยวที่เพิ่มขึ้น กิจการโรงแรมชายทะเลที่มีการบริการได้มาตรฐานสากลส่วนใหญ่เปิดดำเนินการในบริเวณพัทยา

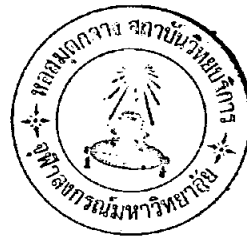
ช่วงปี ๒๕๑๕ - ๒๕๑๖ ธุรกิจโรงแรมในบริเวณนี้ประสบความสำเร็จด้วยดี อัตราการเข้าพักในโรงแรมค่อนข้างสูง จำนวนห้องพักที่มีอยู่ไม่เพียงพอแก่ความต้องการของนักท่องเที่ยว ทั้งนี้เพราะผู้เข้าพักส่วนหนึ่งเป็นทหารอเมริกันที่เข้ามาพักผ่อน จากการทำสงครามในเวียดนาม ซึ่งมีจำนวนไม่น้อย สถานที่พักในบริเวณพัทยามีการจองล่วงหน้าประมาณ ๒ - ๓ เดือน ในช่วงฤดูกาลท่องเที่ยวมีอัตราการเข้าพักถึง ๙๐% - ๙๕% ส่วนช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยว อัตราการเข้าพักมีประมาณ ๖๐% - ๖๕% จากผลดีอันนี้เอง จึงเป็นการจูงใจให้เกิดการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลในบริเวณดังกล่าวเพิ่มขึ้นอย่างมาก ตั้งแต่ปี ๒๕๑๖ เป็นต้นมา เป็นผลให้จำนวนห้องพักมีปริมาณมาก แต่จำนวนนักท่องเที่ยวโดยเฉพาะที่เคยทำรายได้อย่างมากแก่โรงแรม คือทหารอเมริกัน ลดจำนวนลงจากจำนวน ๗๐,๗๗๗ คน ในปี ๒๕๑๒ เหลือ ๓,๕๓๐ คน ในปี ๒๕๑๗ เมื่อเปรียบเทียบจำนวนนักท่องเที่ยวที่ลดลง แต่ปริมาณห้องพักที่เพิ่มมากขึ้นประกอบกับค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ค่าก่อสร้าง อุปกรณ์ต่าง ๆ ราคาสูงขึ้น ทำให้กิจการโรงแรมในบริเวณพัทยาประสบปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ โรงแรมที่เปิดกิจการใหม่ ๆ ต้องประสบปัญหาการขาดตลาด หาลูกค้า อัตราการเข้าพักต่ำมาก บางโรงแรมมีอัตราการเข้าพักในช่วงฤดูอากาศเพียง ๑๐% - ๒๐% และช่วงนอกฤดูอากาศมีเพียง ๑๐% ถึงแม้ผู้บริหารโรงแรมจะใช้วิธีลดค่าห้องเป็นพิเศษสำหรับนักท่องเที่ยวในประเทศ หรือนักท่องเที่ยวที่เข้าพักในช่วงฤดูฝน ก็ยังไม่ได้ผลนัก ส่วนโรงแรมชายทะเลตามสถานตากอากาศอื่น ๆ ที่มีบริการเช่าระดับมาตรฐาน แม้จะมีคู่แข่งไม่มากนัก แต่เนื่องจากอยู่ห่างไกลจากกรุงเทพมหานครออกไปมาก และการคมนาคมไม่สะดวกเท่าที่ควร อัตราการเข้าพักจึงอยู่ในอัตราต่ำ สำหรับอัตราการเข้าพักนี้ การจะหาอัตราที่แน่นอนเป็นเรื่องยาก เพราะผู้ประกอบการถือ เป็นความลับ จากข้อมูลที่รวบรวมได้เกี่ยวกับอัตราการเข้าพักของโรงแรมชายทะเลเป็นดังนี้

บริเวณพัทยา

<u>ปี</u>	<u>ขนาดห้องพัก</u>	<u>อัตราการเข้าพัก</u>
๒๕๑๗	๑๑๕ ห้อง	๓๕%
	๑๗๒ ห้อง	๕๓%
	๒๒๐ ห้อง	๕๑%
	๔๓๕ ห้อง	๔๙%
๒๕๑๘	๑๔๐ ห้อง	๖๐%
	๒๒๐ ห้อง	๕๔%
	๑๗๒ ห้อง	๔๙%
	๒๗๐ ห้อง	๒๑%
	๒๗๖ ห้อง	๓๐%
	๔๓๕ ห้อง	๖๑%
๒๕๑๙	๓๖๐ ห้อง	๒๔%
๒๕๒๐	๓๖๐ ห้อง	๔๕%
๒๕๒๑	๓๖๐ ห้อง	๖๕ - ๗๐%

อัตราการเข้าพักโดยเฉลี่ยของโรงแรมชายทะเลบริเวณพัทยา โดยการสำรวจของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทยเป็นดังนี้

<u>ปี</u>	<u>อัตราการเข้าพัก</u>
๒๕๑๘	๔๗.๖๒%
๒๕๑๙	๔๒.๐๘%
๒๕๒๐	๕๐.๕๐%
๒๕๒๑	๖๔.๑๑%



จะเห็นได้ว่าในปัจจุบันอัตราการเข้าพักของโรงแรมชายทะเล อยู่ในอัตราที่น่าพอใจ จากการสัมภาษณ์นายกลมาคมโรงแรม (คุณสมนึก สิงห์แพทย์) ทราบว่าในช่วงตากอากาศระหว่างเดือนกุมภาพันธ์ถึงมีนาคม และตุลาคมถึงพฤศจิกายน ห้องพักของโรงแรมชั้น ๑ จำนวนที่มีแทบจะไม่เพียงพอกับจำนวนนักท่องเที่ยว และแต่ละโรงแรมมีการจองห้องพักล่วงหน้าจากแขกอีกมาก ทั้งนี้เนื่องจากความสะดวกจากการเดินทางและการที่ที่พักที่ได้มาตรฐาน จึงเป็นผลให้นักท่องเที่ยวนิยม เดินทางไปบริเวณสถานตากอากาศมากขึ้น สำหรับอัตราการเข้าพักของโรงแรมในจังหวัดชายทะเล คือ สงขลา ในปี ๒๕๑๘ มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ย ๖๔.๒๙% ปี ๒๕๑๙ เท่ากับ ๔๘.๒๔% ปี ๒๕๒๐ เท่ากับ ๖๕.๗๒% และปี ๒๕๒๑ เท่ากับ ๖๙.๘๘% โรงแรมชายทะเลที่เปิดดำเนินงานที่ภูเก็ตรวมอัตราการเข้าพักระหว่างปี ๒๕๑๗ - ๒๕๒๐ ประมาณ ๖๐% - ๖๕%

การคาดคะเนอัตราการเข้าพักจะคิดจากจำนวนเฉลี่ยของผู้เข้าพัก เช่น บริษัท ก. ต้องการสร้างโรงแรมขนาด ๒๐๐ ห้อง ดังนั้นใน ๑ ปี โรงแรมจะมีห้องว่าง $๓๖๕ \times ๒๐๐ = ๗๓,๐๐๐$ ห้อง/วัน (Room-Day) สมมติระยะเวลาการเข้าพักเฉลี่ยของนักท่องเที่ยวประมาณ ๔ วัน ดังนั้น ใน ๑ ปี โรงแรมขนาด ๒๐๐ ห้อง ต้องหาผู้เข้าพัก

$$= ๗๓,๐๐๐ \div ๔ = ๑๘,๒๕๐ \text{ คน}$$

จำนวน ๑๘,๒๕๐ คน เป็นอัตราการเข้าพัก ๑๐๐% ถ้าโดยเฉลี่ยอัตราการเข้าพักของโรงแรมทั้งหมด = ๗๐% ดังนั้น โรงแรมขนาด ๒๐๐ ห้องนี้ควรมีผู้เข้าพักปีละ

$๑๘,๒๕๐ \times \frac{๗๐}{๑๐๐} = ๑๒,๗๗๕$ คน หรือ ๑,๐๖๔ คนต่อเดือน ซึ่งอัตราการเข้าพักนี้

ผู้บริหารโรงแรมจะต้องมีการคำนวณภาวะตลาดดังกล่าวก่อนที่จะลงมือสร้างโรงแรม

การแก้ปัญหาอัตราการเข้าพักต่ำในช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยว

โรงแรมชายทะเลมีผลิตภัณฑ์ ๓ ประการที่จะเสนอขายลูกค้า คือ ห้องพัก อาหาร และเครื่องดื่ม ทั้ง ๓ ประการนี้ ห้องพักเป็นส่วนที่สร้างผลกำไรให้แก่กิจการมากที่สุด แต่การขายห้องพักมักจะมีปัญหาเกี่ยวกับฤดูกาล บางวันของสัปดาห์ของเดือนและของปี

จะมีผู้เข้าพักต่ำกว่าปกติ แม้จะได้มีการลดอัตราค่าห้องพักประมาณ ๒๕% - ๕๐% เป็นการจูงใจลูกค้า ก็ไม่ได้ผลเท่าที่ควร เป็นภาระของฝ่ายขายที่จะต้องรณรงค์เพื่อหาทางเพิ่มอัตราการขายห้องพักให้สูงขึ้น เท่าที่จะทำได้

การแก้ปัญหาอัตราการเข้าพักต่ำในช่วงนอกฤดูกาลท่องเที่ยวนี้ ทำได้อย่างหนึ่ง คือ การจัดการประชุม (convention business) เป็นการพยายามดึงให้มีการจัดประชุมขึ้นในห้องถึง หรือจัดประชุมในโรงแรม โดยร่วมมือกับฝ่ายปกครองท้องถิ่น สมาคมและธุรกิจการค้าทั่วไป ในปัจจุบันการประชุมกลายเป็นสิ่งสำคัญ และมีผู้นิยมจัดอย่างมาก การจัดประชุมสัมมนา เป็นการสร้างประโยชน์ และทำรายได้ให้แก่โรงแรม ได้ดีกว่าแขกที่เข้ามาพักผ่อนแบบธุรกิจธรรมดา โรงแรมตามสถานตากอากาศชายทะเล ไม่ว่าพืชมหรือฤดูเกิด ต่างก็ให้ความสนใจในการจัดการประชุมขึ้นในโรงแรมมากขึ้น การลงทุนสร้างโรงแรมจะมีบริการทางด้านห้องประชุม เข้ามาด้วย การจัดประชุม โรงแรมชอบให้มีในช่วงที่มีนักท่องเที่ยวพักผ่อนน้อย อย่างไรก็ตามการจัดการประชุมก็ยังมีปัญหาที่สร้างความยุ่งยากให้แก่ฝ่ายจัดการของโรงแรมอยู่หลายประการ โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงแรมต้องการให้มีการจัดประชุมในช่วงที่มีการท่องเที่ยวตกต่ำ ซึ่งเป็นช่วงที่ลมฟ้าอากาศไม่เหมาะแก่การพักผ่อนท่องเที่ยว แต่ผู้จัดและผู้เข้าร่วมประชุมส่วนใหญ่ต้องการให้มีการจัดประชุมในช่วงที่เป็นฤดูกาลท่องเที่ยว เพื่อจะได้ถือโอกาสท่องเที่ยวพักผ่อนไปด้วย ทำให้ผลประโยชน์ของโรงแรมและผู้จัดประชุมมีลักษณะที่ขัดแย้งกัน

นอกจากนี้ลูกค้าปกติของโรงแรมมักจะมีความรู้สึกว่าผู้เข้าประชุมก่อความรบกวนการพักผ่อน เพราะผู้มาประชุมมักมาเป็นกลุ่มใหญ่ ๆ มีการส่งเสียงรบกวนแขกที่ต้องการพักผ่อนหาความสงบ ยิ่งกว่านั้นพวกเขาประชุมมักสร้างความเสียหายแก่เจ้าของเครื่องใช้ของโรงแรมมากกว่าปกติ ด้วยเหตุนี้ในบางกรณีโรงแรมอาจต้องพิจารณาเลือกลูกค้าจากการประชุม หรือลูกค้าปกติมากกว่า แม้การประชุมจะทำรายได้ให้โรงแรมมาก แต่อาจทำให้โรงแรมเสียลูกค้าประจำได้ โดยเฉพาะในอนาคต และการจัดประชุมมักมีการต่อรองให้โรงแรมจัดการให้เป็นพิเศษ ซึ่งโรงแรมจะต้องพิจารณาถึงต้นทุนที่เสียไปด้วย

ปัญหาประการที่ ๑๔ ปัญหาเรื่องความปลอดภัยของนักท่องเที่ยวที่เดินทางไป
ท่องเที่ยวในบริเวณชายทะเล

การลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลจะเกิดขึ้นในบริเวณชายหาดต่าง ๆ ที่มี
ธรรมชาติสวยงาม เป็นสถานที่ซึ่งเหมาะแก่การพักผ่อนหย่อนใจ มีที่อาบแดด เล่นสกี
เล่นเรือใบ และกิจกรรมทางน้ำต่าง ๆ เป็นต้น แขกที่มาพักตามโรงแรมเป็นนักท่องเที่ยว
ที่เดินทางไปจากสถานที่ต่าง ๆ เพื่อที่จะไปท่องเที่ยวพักผ่อนยังบริเวณนั้น ๆ สิ่งแรกที่นัก
ท่องเที่ยวต้องการ คือ ความสะดวกสบาย ความปลอดภัยในการเดินทางไปและกลับ
ถ้าหากว่าถนนหนทางไม่ปลอดภัย มีโจรผู้ร้ายคอยสกัดปล้นสะดมระหว่างทาง เช่น ทางสาย
ใต้ในปัจจุบัน ก็ย่อมเป็นอุปสรรคในการเดินทางท่องเที่ยวไปสู่จังหวัดนั้น ๆ นอกจากนี้
เมื่อนักท่องเที่ยวเดินทางไปไหนมาไหนก็เกิดการรังเกียจให้มีการลงทุนในที่พัก เกิดความเจริญ
อย่างรวดเร็ว มีการเคลื่อนย้ายแรงงานจากจังหวัดและภูมิภาคอื่น ๆ เข้ามาประกอบอาชีพ
ในบริเวณชายทะเลที่มีการลงทุนด้านที่พัก บรรดาอาชญากรที่หลบหนีมาจากท้องถิ่นอื่นมักจะ
หาช่องทางประกอบอาชญากรรมมากขึ้น ทั้งนี้เพราะมีนักท่องเที่ยวมาพักผ่อนกันมาก และ
ประกอบกับการทำงานของเจ้าหน้าที่ตำรวจยังคงด้อยประสิทธิภาพ อัตราค่าสิ่งที่จะให้ความ
คุ้มครองแก่นักท่องเที่ยวมีไม่เพียงพอ จึงเกิดปัญหาการจี้ปล้น ฉกชิงวิ่งราว การลักขโมย
สิ่งของ ๆ นักท่องเที่ยวกันอยู่ประจำ และนักท่องเที่ยวยังต้องการความปลอดภัยเรื่อง
การบริโภค เช่น ความสะอาดของน้ำและอาหาร ตลอดจนการจัดให้มีห้องสุขาที่สะอาด
เหมาะสม และเพียงพอแก่จำนวนนักท่องเที่ยว ความปลอดภัยจากการที่จะถูกคดโกงโดย
ต้องซื้อของในราคาแพงกว่าความเป็นจริง ก็เป็นสิ่งสำคัญที่นักท่องเที่ยวต้องการ สิ่งเหล่านี้
รัฐบาลพยายามให้ความปลอดภัยแก่นักท่องเที่ยวเป็นอย่างดี ประกอบกับความร่วมมือของ
ประชาชน จะเป็นพลังสำคัญในการส่งเสริมให้ธุรกิจการท่องเที่ยวเจริญก้าวหน้า และเป็น
ผลดีต่อธุรกิจโรงแรม เพราะนักท่องเที่ยวไม่ว่าจะเป็นนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศหรือ
นักท่องเที่ยวในประเทศ ต่างก็แสวงหาความสะดวกสบาย ทวีงในความปลอดภัยจากการ
ท่องเที่ยว แต่เมื่อไม่ได้รับความปลอดภัยอย่างเพียงพอในการไปท่องเที่ยว โดยเฉพาะ

ส่วนภูมิภาค เช่น บริเวณชายทะเล ก็จะเป็นสาเหตุให้ขาดสิ่งจูงใจในการท่องเที่ยว เป็นผลให้จำนวนนักท่องเที่ยวที่จะไปท่องเที่ยวในอนาคต อาจมีแนวโน้มลดลง ผลเสียจะตกอยู่กับนักลงทุนในกิจการโรงแรมและที่พักต่าง ๆ ที่ไม่สามารถขยายกิจการ หรือลงทุนเพิ่มได้ เพราะขาดปัจจัยที่สำคัญคือผู้เข้าพักหรือนักท่องเที่ยว

ปัญหาประการที่ ๑๕ ปัญหาเกี่ยวกับน้ำจืด

การลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลในประเทศไทย โดยทั่วไปจะประสบปัญหาเกี่ยวกับน้ำจืดที่จะสนองความต้องการของโรงแรมมีไม่พอ เช่น การลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลที่บริเวณพัทยา ซึ่งได้พัฒนาขึ้นมาจนกลายเป็นสถานตากอากาศที่มีชื่อเสียง ดึงดูดใจนักท่องเที่ยวให้เดินทางไปท่องเที่ยวอย่างมาก เป็นเหตุจูงใจให้มีการลงทุนด้านที่พักและประกอบธุรกิจต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว ดังนั้นความต้องการน้ำจืดเพื่อการอุปโภค บริโภค มีอย่างมาก โดยเฉพาะโรงแรมขนาดใหญ่ ๆ ที่มีจำนวนห้องพักมาก ๆ มีความต้องการใช้น้ำโดยเฉลี่ยโรงแรมละ ๒๕๐ - ๔๐๐ ลูกบาศก์เมตรต่อวัน ซึ่งแต่ละโรงแรมต่างก็พยายามแก้ปัญหาในการที่จะหาน้ำจืดมาใช้ให้เพียงพอต่อปริมาณความต้องการด้วยการซื้อที่ดิน เพื่อขุดบ่อกักเก็บน้ำจืดไว้ใช้ เช่น โรงแรมรอยัลคัลฟ ได้แก้ปัญหาด้วยการซื้อที่ดินที่อยู่ตอนล่างห่างจากโรงแรมประมาณ ๔ กิโลเมตร เพื่อขุดบ่อกักเก็บน้ำจืดเอาไว้ แล้วต่อท่อสูบขึ้นไปไว้ยังตัวโรงแรม แต่ก็ช่วยให้มีน้ำใช้ไปได้เพียง ๔ เดือนเท่านั้น ระยะเวลาที่เหลือจากนั้นก็ต้องซื้อน้ำจืดจากที่อื่นมาใช้ โรงแรมอื่น ๆ ก็เช่นกัน การเจาะน้ำบาดาลก็ไม่ได้ผลนัก เพราะลักษณะของพื้นดินไม่อำนวย คือมีชั้นหินแข็งจนไม่สามารถเจาะทะลุได้ น้ำที่ขุดเจาะขึ้นมาได้ก็มีสีขุ่นข้นไม่สะอาด การบริการด้านน้ำประปาก็ไม่เพียงพอ โรงแรมที่ถูกระทบปัญหาด้านนี้มากเช่นกัน เกาะภูเก็ตขาดแคลนน้ำอย่างมาก แม้จะมีฝนตกตลอดปี แต่ลักษณะของเกาะไม่กูดซึมน้ำ ปริมาณน้ำฝนจึงไหลลงสู่ทะเล เป็นส่วนมาก ดังนั้นแต่ละโรงแรมจึงต้องเสียค่าใช้จ่ายในการซื้อน้ำจืดมาใช้ปีละไม่น้อย

ปัญหาประการที่ ๑๖ ปัญหาเกี่ยวกับกระแสไฟฟ้าและโทรศัพท์

กิจการโรงแรมชายทะเลที่มีปัญหาด้านนี้อย่างมาก คือ โรงแรมที่บริเวณพัทยา ซึ่งแปรสภาพจากลักษณะหมู่บ้านชาวประมงมาเป็นชุมชนที่มีโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ เพิ่มขึ้น นอกเหนือจากธุรกิจโรงแรม บังกาโล สถานเริงรมย์ ร้านค้าต่าง ๆ และบ้านเรือนราษฎรที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว สถานที่เหล่านี้ล้วนแต่มีความจำเป็นต้องใช้กระแสไฟฟ้าด้วยกันทั้งสิ้น จากความต้องการที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วนี้เอง ทำให้ระบบการจ่ายไฟฟ้าไม่สามารถสนองความต้องการได้อย่างสมบูรณ์ เกิดเหตุขัดข้องอยู่เนือง ๆ เช่น ไฟฟ้าดับ แสงสว่างตามถนนหนทางไม่เพียงพอ การจ่ายกระแสไฟฟ้าไม่สม่ำเสมอ เป็นผลให้เครื่องใช้ต่าง ๆ ของโรงแรมเสียหาย และในปัจจุบันต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ค่ากระแสไฟฟ้ามีราคาแพงมากขึ้น การดำเนินงานของกิจการโรงแรมใช้กระแสไฟฟ้าอย่างมาก ค่าใช้จ่ายด้านนี้จึงเพิ่มขึ้นเป็นผลให้กำไรที่กิจการจะได้รับลดลงได้ ปกติค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับไฟฟ้าของกิจการโรงแรมชายทะเลอยู่ระหว่าง ๑๐% - ๒๔% ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด

สำหรับปัญหาทางด้านโทรศัพท์นั้น เกิดขึ้นเพราะทำเลที่ตั้งของโรงแรมอยู่ห่างไกลจากศูนย์กลางความเจริญ เมื่อความต้องการใช้มีมากก็เกิดความคับคั่งในการใช้โทรศัพท์ทางไกล ทั้งนี้เพราะการติดต่อขึ้นจากชุมสายโทรศัพท์ที่พัทยา จะต้องหมุนเข้าสู่ชุมสายโทรศัพท์ทางไกลอัตโนมัติของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งตั้งอยู่ที่จังหวัดชลบุรีแล้วจึงแจกจ่ายไปยังชุมสายโทรศัพท์ที่อยู่ตามจังหวัดต่าง ๆ รวมทั้งกรุงเทพมหานครด้วย ขั้นตอนดังกล่าวนี้ทำให้การติดต่อล่าช้า โดยเฉพาะในช่วงวันหยุดประจำสัปดาห์ จะมีปัญหาเพิ่มมากขึ้น เป็นพิเศษเนื่องจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศมาพักผ่อนกันมาก

ปัญหาของการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลนั้น ส่วนมาก เป็นปัญหาระดับรัฐบาล การลงทุนสร้างโรงแรมในสถานที่ท่องเที่ยวต่าง ๆ นั้น ถ้าไม่มีการวางแผนที่ดี และรัฐบาลไม่ส่งเสริม แต่เอกชนเป็นผู้ลงทุนเพียงฝ่ายเดียว ปัญหาต่าง ๆ ก็จะมีเกิดขึ้น ดังเช่นการลงทุนสร้างโรงแรมชายทะเลอย่างมากมายที่บริเวณพัทยา โดยผู้ลงทุนคาดหวังว่ารัฐบาลคงจะให้

การส่งเสริมและพัฒนาพืชยา แต่ในอดีตที่ผ่านมาปรากฏว่ารัฐบาลกลับจะเลยไม่ให้ความสนใจ-
ใจ เป็นผลให้เกิดปัญหาต่าง ๆ เรื้อรังถึงปัจจุบัน ปัญหาเหล่านี้จะเป็นสิ่งทำลายการท่องเที่ยว-
เที่ยวที่พืชยา และเป็นปัญหาสำหรับแหล่งท่องเที่ยวชายทะเลอื่น ๆ อีก ถ้าไม่มีการวาง
แผนพัฒนาที่ดี การพัฒนาการท่องเที่ยวที่รัฐบาลควรให้ความสะดวกทางด้านสาธารณูปโภค
และสาธารณูปการต่าง ๆ เช่น น้ำ ไฟฟ้า ถนน รวมทั้งความปลอดภัย โดยเฉพาะอย่าง-
ยิ่งสำหรับสถานที่ท่องเที่ยวบริเวณชายทะเลที่มีชื่อเสียงที่อยู่ตามต่างจังหวัด ถ้าหากสามารถ
แก้ไขปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ เกี่ยวกับธุรกิจการท่องเที่ยวได้ ธุรกิจโรงแรมซึ่งเป็นธุรกิจที่
เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวอย่างมากก็จะมีช่องทางที่จะขยายตัวได้อีกมาก สืบเนื่องจากสถาน-
การณ์และสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ที่เปลี่ยนแปลงเข้าสู่บรรยากาศที่แจ่มใสขึ้น เป็นอย่างมาก
ในระยะ ๑ - ๒ ปีมานี้ย่อมเป็นประจักษ์พยานที่จะชี้ให้เห็นว่า ช่องทางอันแจ่มใสของธุรกิจ
โรงแรมในอนาคตนั้นก็มีทางเป็นไปได้ ถ้ามีการส่งเสริมสนับสนุนสิ่งต่าง ๆ ให้ทันเหตุการณ์
เชื่อว่าจำนวนนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางไปพักในโรงแรมชายทะเลคงสมดุลงับจำนวนโรง-
แรมและจำนวนห้องพัก เพราะชายทะเลของประเทศไทยนั้นถือว่าเป็นสถานที่ท่องเที่ยว
พักผ่อนหย่อนใจที่ดีแห่งหนึ่งในภาคพื้นแปซิฟิกและเอเชีย ธุรกิจโรงแรมนั้นได้เจริญขึ้นอย่าง
รวดเร็ว จำนวนห้องพักของจังหวัดชายทะเลที่มีสถานที่ท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงในปี ๒๕๒๑
มีประมาณ ๗,๔๗๐ ห้อง อัตราการเข้าพักเฉลี่ยทั่วประเทศประมาณร้อยละ ๘๐ - ๘๕
เพิ่มจากเดิมที่มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยร้อยละ ๗๕ - ๘๐ และ ๗๐ - ๗๕ ในปี ๒๕๒๐ และ
ปี ๒๕๑๙ ตามลำดับ

การลงทุนในอนาคตและแก้ไขปรับปรุงกิจการที่ได้ลงทุนไปแล้ว

การลงทุนในอนาคต

จากการศึกษาถึงผลตอบแทนจากการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเล เท่าที่
ผ่านมา และปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง พอสรุปได้ว่าการลงทุนในอนาคตที่ควรจะมีน่าจะ
เป็นการลงทุนในบริเวณพืชยา จังหวัดชลบุรีและการลงทุนที่จังหวัดภูเก็ต โดยที่ภาวะการ-

ห้องเที่ยวในสองแห่งนี้ค่อนข้างดี จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปท่องเที่ยวมีแนวโน้มสูงขึ้น ขนาดของโรงแรมที่ควรลงทุนไม่ควรเกิน ๒๐๐ ห้อง การศึกษาจึงใช้โรงแรมขนาด ๒๐๐ ห้อง เป็นตัวอย่าง การลงทุนในกิจการโรงแรมเป็นการลงทุนที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง ดังนั้นจึงมีความจำเป็นที่จะต้องประเมินถึงผลกำไร และผลตอบแทนจากการลงทุนที่จะได้รับ เพื่อเป็นการจูงใจให้ผู้สนใจจะลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลได้มีแนวทางที่จะช่วยในการตัดสินใจลงทุน จึงได้มีการศึกษาถึงรายละเอียดที่น่าสนใจต่าง ๆ โดยแบ่งเป็นดังนี้

การลงทุนบริเวณพัทยา ในบริเวณนี้มีการลงทุนค่อนข้างมาก ต้นทุนการลงทุนต่าง ๆ เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ การศึกษาจึงกระทำในลักษณะพิจารณาความสัมพันธ์ระหว่างเงินลงทุนต่อห้องที่มีต่ออัตราผลตอบแทนจากการลงทุน อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ ค่าเงินการและอัตราผลตอบแทนจากค่าขาย การประมาณการต่าง ๆ ใช้ข้อมูลในอดีตเป็นแนวทาง

การลงทุนในจังหวัดภูเก็ต การลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่งในจังหวัดภูเก็ตมีไม่มากนัก การศึกษาจะใช้วิธีประมาณการตัวเลขต่าง ๆ เกี่ยวกับเงินลงทุน และรายรับรายจ่าย เพื่อวิเคราะห์ถึงผลตอบแทนที่จะได้รับจากการลงทุน ข้อมูลหลักได้จาก Masterplan & Feasibility Study Tourism Development of Phuket

การลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลบริเวณพัทยา ในตารางที่ ๕๕ แสดงความสัมพันธ์ระหว่างเงินลงทุนต่อห้อง (สินทรัพย์หารด้วยจำนวนห้อง) อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ค่าเงินการ และอัตราผลตอบแทนจากค่าขาย สำหรับโรงแรมขนาด ๒๐๐ ห้อง ซึ่งเป็นขนาดของโรงแรมที่ใช้เป็นตัวอย่าง และสามารถหารายรับได้ปีละ ๔๖ ล้านบาท (ดูวิธีการประมาณว่าโรงแรมชั้นหนึ่งขนาด ๒๐๐ ห้อง ที่จัดได้ว่าทำการอยู่ในเกณฑ์ดีจะมีรายรับสูงสุดในปีหนึ่ง ๆ ประมาณ ๔๖ ล้านบาท ในภาคผนวก ค)

ในกรณีที่ยังไม่ได้ลงทุน ในตารางจะช่วยให้สามารถทราบถึงอิทธิพลของเงินลงทุนต่อห้อง ต่ออัตราผลตอบแทนจากการลงทุนได้แต่เนิ่น ๆ และอาจจะ เป็นเครื่องคอย-

ตารางที่ ๕๔

การทำอัตราค่าธรรมเนียมของสินทรัพย์ค้ำเนิ่นการ และอัตราผลตอบแทนจากค่าขาย โดยใช้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นเป้าหมาย กรณีมีรายรับปีละ ๕๖ ล้านบาท

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน		๓%	๕%	๗%	๑๐%	๑๓%	๑๖%	๒๐%
เงินลงทุน ต่อห้อง (บาท)	อัตราค่าธรรมเนียม ของสินทรัพย์ค้ำเนิ่น การ (ครั้ง)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)
๘๐๐,๐๐๐	.๒๘๗๔	๑๐.๔๓	๑๗.๓๘	๒๔.๓๔	๓๔.๓๘	๔๕.๒๑	๕๕.๖๕	๖๕.๕๖
๗๕๐,๐๐๐	.๓๐๖๖	๙.๗๘	๑๖.๓๐	๒๒.๘๓	๓๒.๖๑	๔๒.๕๐	๕๒.๖๘	๖๕.๒๓
๗๒๕,๐๐๐	.๓๑๗๒	๙.๕๕	๑๕.๗๖	๒๒.๐๖	๓๑.๕๒	๔๐.๙๘	๕๐.๘๔	๖๓.๐๕
๗๐๐,๐๐๐	.๓๒๘๔	๙.๑๓	๑๕.๒๒	๒๑.๓๐	๓๐.๘๔	๓๙.๕๗	๔๘.๗๐	๖๐.๘๘
๖๕๐,๐๐๐	.๓๕๓๘	๘.๔๗	๑๔.๑๓	๑๗.๗๘	๒๘.๒๖	๓๖.๗๕	๔๕.๖๒	๕๖.๕๒
๖๒๕,๐๐๐	.๓๖๘๐	๘.๑๔	๑๓.๕๘	๑๘.๐๒	๒๗.๑๗	๓๕.๓๒	๔๓.๘๗	๕๔.๓๔
๖๐๐,๐๐๐	.๓๘๓๓	๗.๘๒	๑๓.๐๕	๑๘.๒๖	๒๖.๐๘	๓๓.๙๑	๔๑.๗๔	๕๒.๑๗
๕๕๐,๐๐๐	.๔๑๘๑	๗.๑๗	๑๑.๙๕	๑๖.๗๕	๒๓.๙๑	๓๑.๐๙	๓๘.๖๖	๔๗.๘๓
๕๒๕,๐๐๐	.๔๓๘๐	๖.๘๔	๑๑.๔๑	๑๕.๙๘	๒๒.๘๓	๒๙.๖๘	๓๖.๕๒	๔๕.๖๖
๕๐๐,๐๐๐	.๔๖๐๐	๖.๕๖	๑๐.๘๖	๑๕.๒๑	๒๑.๗๕	๒๘.๒๖	๓๔.๗๘	๔๓.๘๗
๔๕๐,๐๐๐	.๕๑๑๑	๕.๘๖	๙.๗๘	๑๓.๖๘	๑๙.๕๖	๒๕.๙๓	๓๑.๓๐	๓๙.๑๓
๔๒๕,๐๐๐	.๕๔๑๑	๕.๕๘	๙.๒๕	๑๒.๙๓	๑๘.๙๘	๒๔.๐๒	๒๙.๕๖	๓๖.๙๖
๔๐๐,๐๐๐	.๕๗๕๐	๕.๖๑	๘.๖๙	๑๒.๑๗	๑๗.๓๙	๒๒.๖๐	๒๗.๘๖	๓๔.๗๘

*อัตราผลตอบแทนจากค่าขายที่อยู่เหนือ เส้นนี้ขึ้นไป จัดว่าสูงมาก ขนาดที่กิจการโรงแรมชายทะเลทั่ว ๆ ไปในอิตาลีจะทำได้โดย เฉพาะอย่างยิ่ง เมื่อ เสียภาษี เงินได้แล้ว

ศูนย์วิทยุโทรคมนาคม
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เห็นว่าจริงให้ผู้ลงทุน ลงทุนต่อห้องแต่บ่อยไว้ก่อน เช่น ถ้ากิจการต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ๓% ถ้าจะลงทุนห้องละ ๖๐๐,๐๐๐ บาท ก็จะต้องทำผลตอบแทนจากค่าขายให้ได้ ๗.๘๒% จึงจะบรรลุเป้าหมาย (ลงทุนห้องละ ๖๐๐,๐๐๐ บาท หรือลงทุนทั้งสิ้น ๑๒๐,๐๐๐,๐๐๐ บาท จากจำนวนห้องพัก ๒๐๐ ห้อง จะทำให้กิจการมีอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ดำเนินการ (Turnover) .๓๘๓๓ ครั้ง จากรายรับ ๔๖ ล้านบาท เมื่อปี .๓๘๓๓ ไปคูณกับผลตอบแทนจากค่าขาย (margin) ๗.๘๒% จะได้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) ๓% หรือต้องทำกำไรให้ได้เป็นเงินประมาณ ๓,๖๐๐,๐๐๐ บาท (๗.๘๒% x ๔๖ ล้านบาท) ก็บรรลุเป้าหมาย แต่ถ้าลงทุนห้องละ ๘๐๐,๐๐๐ บาท ก็จะต้องทำผลตอบแทนจากค่าขายประมาณ ๑๐.๕๓% หรือต้องทำกำไรให้ได้สูงประมาณ ๔,๘๐๐,๐๐๐ บาท (๑๐.๕๓% x ๔๖ ล้านบาท) จึงจะบรรลุเป้าหมาย เป็นต้น และถ้าเห็นว่าเป้าหมายอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน ๓% นั้น ยิ่งน้อยไป แต่ควรเป็น ๕%, ๗%, ๑๐%, ๑๓%, ๑๖% หรือ ๒๐% นั้น การลงทุนมากน้อยต่าง ๆ กันต่อห้องก็จะเป็นตัวคอยบังคับให้กิจการต้องทำผลตอบแทนจากค่าขายหรือจำนวนกำไรสุทธิให้สูงขึ้นไปอีกในจำนวนมากน้อยต่าง ๆ กัน จึงจะบรรลุเป้าหมายได้ เมื่อมาพิจารณาข้อเท็จจริงว่า การทำผลตอบแทนจากค่าขาย ๒๔.๓๕% หรือ ๓๔.๗๘% หรือ ๔๕.๒๑% เป็นต้น ไม่ใช่สิ่งที่ทำได้ง่าย ๆ ในอดีตที่ผ่านมา การดำเนินงานของกิจการโรงแรมชายทะเล สามารถทำผลตอบแทนจากค่าขายได้สูงสุดประมาณ ๒๐% เมื่อเป็นเช่นนี้กิจการก็อาจจะเลือกลงทุนต่อห้องในจำนวนที่ประหยัดลงกว่าที่ประมาณไว้ก็ได้ จากตารางการลงทุนต่อห้องในอนาคดด้วยจำนวนเงินต่ำสุด ๕๐๐,๐๐๐ บาท นั้น ถ้าต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ๓% จะต้องทำผลตอบแทนจากค่าขาย ๕.๒๑% หรือทำกำไรประมาณ ๒,๕๐๐,๐๐๐ บาท ถ้าต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ๕% จะต้องทำผลตอบแทนจากค่าขาย ๘.๖๕% หรือทำกำไรประมาณ ๔,๐๐๐,๐๐๐ บาท ถ้าต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ๗%, ๑๐%, ๑๓%, ๑๖% และ ๒๐% จะต้องทำผลตอบแทนจากค่าขาย ๑๒.๑๗%, ๑๗.๓๕%, ๒๒.๖๐%, ๒๗.๘๒% และ ๓๔.๗๘% หรือต้องทำกำไรให้ได้ประมาณ ๕,๖๐๐,๐๐๐ บาท ๘,๐๐๐,๐๐๐ บาท ๑๐,๐๐๐,๐๐๐ บาท ๑๓,๐๐๐,๐๐๐ บาท และ ๑๖,๐๐๐,๐๐๐ บาท ตามลำดับ

การลงทุนต่อห้องตามที่ประมาณไว้ในตารางที่ ๕๕ นั้น คาดว่าจะเป็นการลงทุนที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ซึ่งได้จากการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญด้านการก่อสร้างโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่ง เป็นการลงทุนกรณีรวมต้นทุนทุกอย่างแล้ว ทั้งนี้ การลงทุนต่อห้องที่สูงขึ้นอย่างมาก จากในอดีตซึ่งใช้เงินลงทุนต่อห้องประมาณ ๑๐๐,๐๐๐ - ๔๐๐,๐๐๐ บาท เป็นผลจากต้นทุนต่าง ๆ ในการลงทุนมีแนวโน้มสูงขึ้น ดังนั้น การทำผลตอบแทนจากค่าขาย หรือกำไรก่อนข้างจะทำได้ยาก กรณีต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ตั้งแต่ ๑๐% ขึ้นไป การลงทุนที่จะเป็นไปได้อีกทางหนึ่งคือการพยายามลงทุนต่อห้องในจำนวนที่ประหยัดระหว่างห้องละ ๑๐๐,๐๐๐ - ๔๐๐,๐๐๐ บาท ดังตารางที่ ๕๕ การทำผลตอบแทนจากค่าขายก็จะต่ำลงมา เช่น การลงทุนห้องละ ๒๐๐,๐๐๐ บาท หรือใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น ๔๐ ล้านบาท จากจำนวนห้องพัก ๒๐๐ ห้อง ถ้ากิจการต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ๗% และมีอัตราค่าธรรมเนียมเวียนของสินทรัพย์ดำเนินการ ๑,๑๕๐๐ ครั้ง กิจการต้องทำผลตอบแทนจากค่าขาย ๖.๐๘% หรือทำกำไรประมาณ ๒,๔๐๐,๐๐๐ บาท และการลงทุนต่อห้องด้วยจำนวนเงิน ๓๐๐,๐๐๐ บาท ถ้าต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ๗% จะต้องทำผลตอบแทนจากค่าขาย ๘.๑๓% หรือทำกำไรประมาณ ๔,๒๐๐,๐๐๐ บาท การลงทุนต่อห้องด้วยจำนวนเงินที่ประหยัดที่สุด ๑๐๐,๐๐๐ บาท นั้น ถ้าต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ๗% จะต้องทำผลตอบแทนจากค่าขาย ๓.๐๔% หรือทำกำไรประมาณ ๑,๔๐๐,๐๐๐ บาท ถ้าต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ๑๐% จะต้องทำผลตอบแทนจากค่าขาย ๕.๓๔% หรือทำกำไรประมาณ ๒,๐๐๐,๐๐๐ บาท ถ้าต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ๑๓%, ๑๖% และ ๒๐% จะต้องทำผลตอบแทนจากค่าขาย ๘.๖๕%, ๑๑.๙๖% และ ๑๖.๖๕% หรือจะต้องทำกำไรประมาณ ๒,๖๐๐,๐๐๐ บาท ๓,๒๐๐,๐๐๐ บาท และ ๔,๐๐๐,๐๐๐ บาท ตามลำดับ การทำผลตอบแทนจากค่าขาย หรือกำไรกรณีลงทุนต่อห้องแบบประหยัดนี้ กิจการจะมีโอกาสทำได้ง่ายกว่า

การทำอัตราค่าธรรมเนียมของสินทรัพย์ดำเนินการ และอัตราผลตอบแทนจากค่าขาย โดยใช้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นเป้าหมาย กรณีมีรายรับปีละ ๔๖ ล้านบาท กรณีการลงทุนแบบประหยัด

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน		๓%	๔%	๕%	๑๐%	๑๓%	๑๖%	๒๐%
เงินลงทุน ค้ำห้อง (บาท)	อัตราค่าธรรมเนียม ของสินทรัพย์ดำเนินการ (ครั้ง)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)
๔๐๐,๐๐๐	.๕๗๕๐	๕.๒๑	๘.๖๔	๑๒.๑๗	๑๗.๓๔	๒๒.๖๐	๒๗.๘๓	๓๔.๗๘
๓๕๐,๐๐๐	.๖๕๗๑	๔.๕๖	๗.๖๐	๑๐.๖๔	๑๕.๒๑	๑๙.๗๘	๒๔.๓๔	๓๐.๕๓
๓๒๕,๐๐๐	.๗๐๗๖	๔.๒๔	๗.๐๖	๙.๘๘	๑๔.๑๓	๑๘.๓๗	๒๒.๖๑	๒๘.๒๖
๓๐๐,๐๐๐	.๗๖๖๖	๓.๙๑	๖.๕๒	๙.๑๓	๑๓.๐๔	๑๖.๙๖	๒๐.๘๗	๒๖.๐๘
๒๕๐,๐๐๐	.๙๒๐๐	๓.๒๖	๕.๘๓	๗.๖๐	๑๐.๘๖	๑๔.๑๓	๑๗.๓๗	๒๑.๗๓ *
๒๒๕,๐๐๐	๑.๐๒๒๒	๒.๙๓	๕.๙๘	๖.๘๘	๙.๗๘	๑๒.๗๑	๑๕.๖๕	๑๙.๕๖
๒๐๐,๐๐๐	๑.๑๕๐๐	๒.๖๐	๕.๓๔	๖.๐๘	๘.๖๙	๑๑.๓๐	๑๓.๙๖	๑๗.๓๗
๑๕๐,๐๐๐	๑.๕๓๓๓	๑.๙๕	๓.๒๖	๔.๕๖	๖.๕๒	๘.๕๘	๑๐.๘๓	๑๓.๐๘
๑๒๕,๐๐๐	๑.๘๕๐๐	๑.๖๓	๒.๗๑	๓.๘๐	๕.๘๓	๗.๐๖	๘.๖๔	๑๐.๘๗
๑๐๐,๐๐๐	๒.๓๐๐๐	๑.๓๐	๒.๑๗	๓.๐๔	๔.๓๔	๕.๖๕	๖.๙๖	๘.๖๔

*อัตราผลตอบแทนจากค่าขายที่อยู่เหนือเส้นนี้ขึ้นไป จัดว่าสูงมาก ขนาดที่กิจการโรงแรมชายทะเลทั่ว ๆ ไปในอดีตจะทำได้ โดยเฉพาะเมื่อเสียภาษีเงินได้แล้ว

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

การดำเนินงานของโรงแรมชายทะเล ขนาดต่าง ๆ ที่ผ่านมานั้น โรงแรมขนาด ๑๗๒ ห้อง และ ๑๔๐ ห้อง รายรับมีแนวโน้ม เพิ่มขึ้นในขณะที่กิจการสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ทั้งค่าใช้จ่ายแปรได้ และค่าใช้จ่ายคงที่ ให้อยู่ในสภาพค่อนข้างคงที่ จึงเป็นผลให้ผลตอบแทนจากค่าขายที่ได้รับค่อนข้างสูง นอกจากนี้โรงแรมขนาด ๑๙๔ ห้อง และ ๑๑๖ ห้อง ในปี ๒๕๒๑ สามารถควบคุมต้นทุนต่าง ๆ ได้ดี ขณะที่ยอดขายหรือรายรับสูงขึ้น ผลตอบแทนจากค่าขายจึงสูงเช่นกัน ในขณะที่โรงแรมขนาดอื่น ๆ ส่วนมากรายรับปีแนวโน้ม เพิ่มขึ้นก็จริง แต่ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้นด้วย ผลตอบแทนจากค่าขายที่ได้รับจึงค่อนข้างต่ำ หรือไม่ได้รับผลตอบแทนจากค่าขาย คือยังอยู่ในภาวะการขาดทุน

การที่สมมติการลงทุนในอนาคตว่ากิจการโรงแรมขนาด ๒๐๐ ห้อง จะสามารถสร้างรายรับได้ปีละ ๔๖ ล้านบาท ซึ่งคิดว่าเป็นรายได้สูงสุดในสภาพการแข่งขันในปัจจุบัน และได้อัตราการหมุนเวียนในการใช้สินทรัพย์ดำเนินงานต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับจำนวนเงินลงทุนต่อห้อง แต่ในการดำเนินธุรกิจจริง ๆ แล้วอาจมีรายรับไม่ตรงตามนี้ และการที่ต้องการจะทราบถ้าเป็นเช่นนั้นผลจะเป็นอย่างไร จำเป็นต้องสมมติค่าลงทุนต่อห้องให้ตายหัว เช่น สมมติว่าเป็นห้องละ ๖๐๐,๐๐๐ บาท และมีรายรับต่อปีในจำนวนเงินต่าง ๆ กันดังนี้คือ รายรับปีละ ๕๐ ล้านบาท ๔๘ ล้านบาท ๔๖ ล้านบาท ๔๔ ล้านบาท ๔๒ ล้านบาท ๔๐ ล้านบาท ๓๘ ล้านบาท ๓๖ ล้านบาท ๓๔ ล้านบาท ๓๐ ล้านบาท และ ๒๕ ล้านบาท จะได้อัตราการหมุนเวียนในการใช้สินทรัพย์ดำเนินการดังนี้

<u>สินทรัพย์</u>	<u>รายรับต่อปี</u>	<u>อัตราการหมุนเวียนในการใช้สิน-</u> <u>ทรัพย์ดำเนินการ (Turnover)</u>
๑๒๐ ล้านบาท	๕๐ ล้านบาท	.๔๑๖๖
๑๒๐ ล้านบาท	๔๘ ล้านบาท	.๔๐๐๐
๑๒๐ ล้านบาท	๔๖ ล้านบาท	.๓๘๓๓
๑๒๐ ล้านบาท	๔๔ ล้านบาท	.๓๖๖๖
๑๒๐ ล้านบาท	๔๒ ล้านบาท	.๓๕๐๐
๑๒๐ ล้านบาท	๔๐ ล้านบาท	.๓๓๓๓
๑๒๐ ล้านบาท	๓๘ ล้านบาท	.๓๑๖๖
๑๒๐ ล้านบาท	๓๖ ล้านบาท	.๓๐๐๐
๑๒๐ ล้านบาท	๓๔ ล้านบาท	.๒๘๓๓
๑๒๐ ล้านบาท	๓๐ ล้านบาท	.๒๕๐๐
๑๒๐ ล้านบาท	๒๕ ล้านบาท	.๒๐๘๓

การลงทุน ๑๒๐ ล้านบาท ในโรงแรมขนาด ๒๐๐ ห้อง ซึ่งมีรายรับต่อปีใน
ระดับต่าง ๆ ถ้าต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ๓%, ๕%, ๗%, ๑๐%, ๑๓%, ๑๖%
และ ๒๐% จะต้องทำผลตอบแทนจากค่าขายในกรณีต่าง ๆ ให้สูงเท่าใด จึงจะบรรลุ
เป้าหมายดูได้จากตารางที่ ๖๐

จากตารางจะเห็นได้ว่า ถ้าต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ๕% จะต้องทำ
อัตราผลตอบแทนจากค่าขายให้ได้ระหว่าง ๑๒% - ๒๔% กรณีมีรายรับระหว่าง ๒๕
ล้านบาท ถึง ๕๐ ล้านบาทต่อปี และต้องทำกำไรประมาณปีละ ๖ ล้านบาท ถ้าต้องการ
ผลตอบแทนจากการลงทุน ๗% จะต้องทำผลตอบแทนจากค่าขายให้ได้ระหว่าง ๑๖.๕๐%
- ๓๓.๖๐% จากรายรับระหว่าง ๒๕ ล้านบาท ถึง ๕๐ ล้านบาทต่อปี หรือต้องทำ
กำไรประมาณปีละ ๘ ล้านบาท ถ้าต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ๑๐% จะต้องทำ

การทำอัตราผลตอบแทนจากค่าขาย อัตราการหมุนเวียนในการใช้สินทรัพย์ค่าเงินการ โดยใช้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน เป็น เบ้าหมาย
กรณีมีรายรับต่อปีในระดับต่าง ๆ

อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน		๓%	๔%	๕%	๑๐%	๑๓%	๑๖%	๒๐%
รายรับต่อปี	อัตราการหมุนเวียน ในการใช้สินทรัพย์ ค่าเงินการ (ครั้ง)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)	อัตราผลตอบแทน จากค่าขาย (%)
๕๐	ล้านบาท .๔๑๖๖	๗.๒๐	๑๒.๐๐	๑๖.๘๐	๒๕.๐๐	๓๑.๒๐	๓๘.๕๐	๔๘.๐๐
๔๘	ล้านบาท .๔๐๐๐	๗.๕๐	๑๒.๕๐	๑๗.๕๐	๒๕.๐๐	๓๒.๕๐	๔๐.๐๐	๕๐.๐๐
๔๖	ล้านบาท .๓๘๓๓	๗.๘๒	๑๓.๐๘	๑๘.๒๖	๒๖.๐๘	๓๓.๘๑	๔๑.๗๔	๕๒.๑๗
๔๔	ล้านบาท .๓๖๖๖	๘.๑๘	๑๓.๖๓	๑๘.๐๘	๒๗.๒๗	๓๕.๔๖	๔๓.๖๕	๕๔.๕๕
๔๒	ล้านบาท .๓๕๐๐	๘.๕๗	๑๔.๒๘	๒๐.๐๐	๒๘.๕๗	๓๗.๑๔	๔๕.๗๑	๕๗.๑๔
๔๐	ล้านบาท .๓๓๓๓	๙.๐๐	๑๕.๐๐	๒๑.๐๒	๓๐.๐๐	๓๘.๐๐	๔๘.๐๐	๖๐.๐๐
๓๘	ล้านบาท .๓๑๖๖	๙.๕๗	๑๕.๗๔	๒๒.๑๐	๓๑.๕๘	๔๑.๐๖	๕๐.๕๓	๖๓.๑๗
๓๖	ล้านบาท .๓๐๐๐	๑๐.๐๐	๑๖.๖๖	๒๓.๓๓	๓๓.๓๓	๔๓.๓๓	๕๓.๓๓	๖๖.๖๖
๓๔	ล้านบาท .๒๘๓๓	๑๐.๕๘	๑๗.๖๕	๒๔.๗๐	๓๕.๒๗	๔๕.๘๕	๕๖.๕๗	๗๐.๕๕
๓๐	ล้านบาท .๒๕๐๐	๑๒.๐๐	๒๐.๐๐	๒๘.๐๐	๔๐.๐๐	๕๒.๐๐	๖๕.๐๐	๘๐.๐๐
๒๕	ล้านบาท .๒๐๘๓	๑๕.๕๐	๒๕.๐๐	๓๓.๖๐	๔๘.๐๐	๖๒.๕๐	๗๖.๘๑	๙๖.๐๑

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ผลตอบแทนจากค่าขายให้ไ้ระหว่าง ๒๔.๐๐% - ๔๘.๐๐% กรณีมีรายรับระหว่างปีจะ ๒๕ ล้านบาท ถึง ๕๐ ล้านบาท หรือต้องทำกำไรประมาณปีละ ๑๒ ล้านบาท ถ้าต้องการ ยอดตอบแทนจากการลงทุน ๑๓% จะต้องทำผลตอบแทนจากค่าขายให้ไ้ระหว่าง ๓๑.๒๐% - ๖๒.๔๐% กรณีมีรายรับระหว่างปีละ ๒๕ ล้านบาท ถึง ๕๐ ล้านบาท หรือต้องทำกำไร ประมาณปีละ ๑๔.๖ ล้านบาท เป็นต้น

การลงทุนในจังหวัดภูเก็ต

โรงแรมคามตัวอย่างที่จะวิเคราะห์เป็นโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่ง ขนาด ๒๐๐ ห้อง ใช้เงินลงทุนประมาณ ๑๑๐ ล้านบาท เป็นทุนของผู้ถือหุ้น ๕๕ ล้านบาท และเงินกู้ จากสถาบันการเงิน ๕๕ ล้านบาท ในอัตราดอกเบี้ย ๖% ต่อปี เงินลงทุนจำนวนนี้จะ สามารถซื้อที่ดินได้ประมาณ ๑๖ ไร่ ๑๐๐ ตารางวา ปลูกสร้างตัวอาคารโรงแรม ทำลานาม ตกจัดจนติดตั้งเครื่องอุปโภคและ เครื่องตกแต่งจนเสร็จครบถ้วน รวมทั้งจะ สามารถมีเงินหมุนเวียนไว้ใช้ในการดำเนินงานด้วยอย่างเพียงพอ โรงแรมนี้เป็นโรง- แรมที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนไม่ต้องเสียภาษีเงินได้ ๕ ปี

การวิเคราะห์ได้จัดทำประมาณการเกี่ยวกับงบการเงินขึ้น ๔ งบ คือ

- ก. งบประมาณเงินลงทุน (ภาคผนวก ง)
- ข. การประมาณการรายรับ-รายจ่าย (๒๐ ปี) (ภาคผนวก จ)
- ค. คำอธิบายวิธีการประมาณการรายรับ-รายจ่าย (ภาคผนวก ฉ)
- ง. การประมาณกระแสเงินสด (๒๐ ปี) (ภาคผนวก ช)

การประเมินผลทางการเงิน (Financial evaluation)

การประเมินผลทางการเงินจากการจัดทำงบประมาณเงินลงทุนประมาณการ เกี่ยวกับรายรับ-รายจ่าย และประมาณการกระแสเงินสดดังแสดงในภาคผนวก ง-ช จะเห็นได้ว่าจากการลงทุน ซึ่งใช้เงินทุนประมาณ ๑๑๐ ล้านบาท หรือลงทุนห้องละ ๕๕๐,๐๐๐ บาท มีอัตราการเข้าหักโดยเฉลี่ย ๖๐% - ๗๐% ได้รับอัตราค่าเช่าห้องพัก

โดยเฉลี่ยวันละ ๓๕๐ บาทต่อห้อง และการประมาณการต้นทุนต่าง ๆ ค่อนข้างอยู่ในระดับที่สูง การลงทุนสามารถทำกำไรได้ตลอดมาตั้งแต่ปีแรกของการดำเนินงาน การจ่ายเงินปันผลสามารถกระทำได้ตั้งแต่ปี ๒๕๓๓ โดยจ่ายได้ในอัตรา ๑๐% หรือ ๘.๕ ล้านบาทต่อปี จากการพิจารณาประมาณการกระแสเงินสด เกี่ยวกับการกู้ยืมระยะสั้นเพื่อให้เกิดความสมดุลระหว่าง เงินทุนที่ได้มากับ เงินทุนที่ใช้ไปจะ เห็นได้ว่าในช่วงการวิเคราะห์นี้กิจการยังไม่มีความต้องการ เงินทุนโดยการกู้ยืมระยะสั้น

ผลตอบแทนจากการลงทุนของโครงการและระยะเวลาคืนทุน จากการเปรียบเทียบผลกำไรที่ได้รับแต่ละปีกับ เงินลงทุน ภายใต้เงื่อนไขข้อสมมติต่าง ๆ ดังกล่าวแล้ว ผลเป็นดังนี้

ผลตอบแทนจากการลงทุนได้รับประมาณ ๕% ระยะเวลาคืนทุนประมาณ ๑๑ ปี ๗ เดือน และผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นประมาณ ๑๐% ผลตอบแทนจากการลงทุนนี้จะได้ในอัตราที่สูงกว่านี้ ถ้าโครงการนี้ลงทุนโดยสามารถหาแหล่ง เงินทุนที่มีต้นทุนทางการเงินได้ต่ำกว่า ๑๒% ซึ่งเป็น การกู้ยืมจากต่างประเทศ

การวิเคราะห์ข้างต้นนั้นอยู่ภายใต้ข้อสมมติต่าง ๆ ที่สำคัญคือ อัตราการเข้าพักเงินลงทุน อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน อัตราดอกเบี้ย ระยะเวลาการกู้ยืม และระยะเวลาการคิดค่าเสื่อมราคา ซึ่งถ้าปัจจัยต่าง ๆ เหล่านี้เปลี่ยนแปลงไป จะมีผลกระทบต่อผลตอบแทนจากการลงทุน ระยะเวลาคืนทุนและผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นดังแสดงในตารางที่ ๖๑ โดยแยกพิจารณาเป็น ๘ กรณี คือ

กรณีที่ ๑ เป็นไปตามประมาณการ การดำเนินงานมีผลกำไรต่อเนื่องกัน ตั้งแต่ปีแรก ผลตอบแทนจากการลงทุน ๕% ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ๘.๕% ระยะเวลาคืนทุน ๑๑ ปี ๗ เดือน

กรณีที่ ๒ การเปลี่ยนแปลงของอัตราการเข้าพักที่ลดต่ำจากเดิม ๑๐% ปีแรก มีอัตราการเข้าพัก ๕๔% ปีที่สอง ๔๔% ปีที่สามและปีอื่น ๆ ๖๓% ผลกำไรจากการ-

ตารางที่ ๖๑

แสดงถึงการเปลี่ยนแปลง เกี่ยวกับผลตอบแทนจากการลงทุน ระยะเวลาดำเนินทุน และผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น
กรณีอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ และระยะเวลาการกู้ยืม
และระยะเวลาคิดค่าเสื่อมราคา เปลี่ยนแปลง

กรณี	อัตราดอกเบี้ย	เงินลงทุน (ล้านบาท)	อัตราส่วนหนี้สิน ต่อส่วนของผู้ ถือหุ้น	อัตราดอกเบี้ย เงินกู้	ระยะเวลา การกู้ยืม	ระยะเวลาคิด ค่าเสื่อมราคา	ผลตอบแทนจาก การลงทุน	ผลตอบแทนต่อ ส่วนของผู้ ถือหุ้น	ระยะ เวลาดำเนินทุน
๑	ตามประมาณการ	๑๑๐	๕๐ : ๕๐	๑๒% ต่อปี	๑๐ ปี	๒๐ ปี	๕%	๘.๘%	๑๑ ปี ๗ เดือน
๒	ต่ำลง ๑๐%	๑๑๐	๕๐ : ๕๐	๑๒% ต่อปี	๑๐ ปี	๒๐ ปี	๔.๑๐%	๘.๒๐%	๑๒ ปี ๑๐ เดือน
๓	ตามประมาณการ	๑๒๑ (สูงขึ้น ๑๐%)	๕๐ : ๕๐	๑๒% ต่อปี	๑๐ ปี	๒๐ ปี	๕.๕๕%	๘.๐๕%	๑๒ ปี ๗ เดือน
๔	ตามประมาณการ	๑๑๐	๗๕ : ๒๕	๑๒% ต่อปี	๑๐ ปี	๒๐ ปี	๕.๓๕%	๒๐.๗๕%	๑๒ ปี ๑๑ เดือน
๕	ตามประมาณการ	๑๑๐	๕๐ : ๕๐	๑๘% ต่อปี	๑๐ ปี	๒๐ ปี	๕.๓๕%	๘.๗๕%	๑๒ ปี ๑๑ เดือน
๖	ตามประมาณการ	๑๑๐	๕๐ : ๕๐	๘% ต่อปี	๑๐ ปี	๒๐ ปี	๕.๔๕%	๑๐.๕๕%	๑๐ ปี ๘ เดือน
๗	ตามประมาณการ	๑๑๐	๕๐ : ๕๐	๑๒% ต่อปี	๑๕ ปี	๒๐ ปี	๕.๕๕%	๘.๕๕%	๑๒ ปี ๗ เดือน
๘	ตามประมาณการ	๑๑๐	๕๐ : ๕๐	๑๒% ต่อปี	๑๐ ปี	๓๐ ปี	๖.๐๕%	๑๒.๐๕%	๑๑ ปี

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ดำเนินงานจะต่ำกว่ากรณีที่ ๑ ผลตอบแทนจากการลงทุน ๔.๑๐% ผลตอบแทนต่อส่วน
ของเจ้าของ ๘.๖๐% และระยะเวลาคืนทุน ๑๒ ปี ๑๐ เดือน

กรณีที่ ๓ การเปลี่ยนแปลงของเงินลงทุนที่สูงขึ้นอีก ๑๐% โดยใช้เงินลงทุน
๑๒๑ ล้านบาท กรณีนี้ผลตอบแทนจากการลงทุนประมาณ ๔.๕๔% ผลตอบแทนต่อส่วน
ของเจ้าของ ๘.๐๘% ระยะเวลาคืนทุน ๑๒ ปี ๗ เดือน

กรณีที่ ๔ การเปลี่ยนแปลงของอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นจาก
๕๐ : ๕๐ เป็น ๗๕ : ๒๕ คือใช้เงินทุนจากการกู้ยืมมากขึ้นจาก ๕๕ ล้าน เป็น ๘๓
ล้านบาท กรณีนี้การดำเนินงานในสองปีแรกจะประสบกับภาวะการขาดทุน เนื่องจากภาระ
ดอกเบี้ยที่ต้องจ่ายจำนวนมาก ผลตอบแทนจากการลงทุนประมาณ ๔.๓๕% การลงทุนใช้
เงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวนเพียง ๒๕% และหลังจากปีที่สองจะมีกำไรต่อเนื่องกัน
ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นสูงถึง ๒๐.๗๘% ระยะเวลาคืนทุน ๑๒ ปี ๑๑ เดือน

กรณีที่ ๕ การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยที่เพิ่มจากเดิม ๑๒% เป็น ๑๖%
เป็นผลให้การดำเนินงานในสองปีแรกประสบกับภาวะการขาดทุน ผลตอบแทนจากการ
ลงทุนประมาณ ๔.๓๙% ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ๘.๗๘% และระยะเวลาคืนทุน
๑๒ ปี ๑๑ เดือน

กรณีที่ ๖ การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยที่สามารถจะกู้ยืมได้ในอัตราที่
ต่ำลงจาก ๑๖% เป็น ๘% เป็นผลให้การดำเนินงานได้รับกำไรสูงขึ้น ผลตอบแทนจาก-
การลงทุนประมาณ ๕.๔๕% ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ๑๐.๙๘% และระยะเวลา
คืนทุน ๑๐ ปี ๘ เดือน

กรณีที่ ๗ การเปลี่ยนแปลงของระยะเวลากู้ยืมจาก ๑๐ ปี เป็น ๑๕ ปี การ
ผ่อนชำระเงินต้นยาวนานขึ้น และผ่อนในจำนวนที่น้อยกว่าเดิม ภาวะดอกเบี้ยสูงกว่ากรณี
ที่ ๑ ผลกำไรที่ได้รับต่ำกว่ากรณีที่ ๑ ผลตอบแทนจากการลงทุนประมาณ ๔.๕๙%
ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ๘.๙๗% และระยะเวลาคืนทุน ๑๒ ปี ๘ เดือน

กรณีที่ ๘ การเปลี่ยนแปลงระยะเวลาในการคิดค่าเสื่อมราคา จาก ๒๐ ปี เป็น ๓๐ ปี เป็นการทำให้ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับค่าเสื่อมราคาแต่ละปีลดน้อยลง ผลกำไรที่ได้รับแต่ละปีสูงกว่ากรณีที่ ๑ ผลตอบแทนจากการลงทุนประมาณ ๖.๐๕% ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ๑๒.๑๘% และระยะเวลาคืนทุน ๑๒ ปี

จะเห็นได้ว่าการเปลี่ยนแปลงแต่ละกรณีจะมีผลต่อผลตอบแทนจากการลงทุน ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น และระยะเวลาคืนทุน ซึ่งพอสรุปได้ดังนี้

ผลตอบแทนจากการลงทุน การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยที่สามารถจะกู้ได้ในอัตราที่ต่ำ จาก ๑๒% เป็น ๘% และระยะเวลาการคิดค่าเสื่อมราคาจาก ๒๐ ปี เป็น ๓๐ ปี จะมีผลทำให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงขึ้น จากเดิม ๕% เป็น ๕.๕๕% และ ๖.๐๕% ตามลำดับ นอกจากนี้จะเป็นผลให้ผลตอบแทนจากการลงทุนลดต่ำลง

ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น การเปลี่ยนแปลงอัตราดอกเบี้ยที่สามารถจะกู้ได้ในอัตราที่ต่ำจาก ๑๒% เป็น ๘% ระยะเวลาการคิดค่าเสื่อมราคาจาก ๒๐ ปี เป็น ๓๐ ปี และอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น จาก ๕๐ : ๕๐ เป็น ๗๕ : ๒๕ จะมีผลทำให้ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นสูงขึ้นจาก ๙.๕% เป็น ๑๐.๙๘%, ๑๒.๑๘% และ ๒๐.๗๘% ตามลำดับ การเปลี่ยนแปลงนอกเหนือจากนี้จะเป็นผลให้ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง

ระยะเวลาคืนทุน การเปลี่ยนแปลงของอัตราดอกเบี้ยที่สามารถจะกู้ได้ในอัตราที่ต่ำ จะทำให้ระยะเวลาคืนทุนเร็วขึ้น จากเดิม ๑๑ ปี ๗ เดือน เป็น ๑๐ ปี ๘ เดือน การเปลี่ยนแปลงนอกเหนือจากนี้จะเป็นผลให้ระยะเวลาคืนทุนช้าลง

การปรับปรุงกิจการที่ลงทุนไปแล้ว จากการพิจารณาโดยคำนึงถึงอิทธิพลของเงินลงทุนมูลค่าที่ต้องผลตอบแทนจากการลงทุน อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ ค่าเงินการ และอัตราผลตอบแทนจากค่าขาย เมื่อได้ลงทุนไปแล้วก็ย่อมจะทราบว่ามี

ลงทุนไปต้องละเท่าใด การลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่งในอดีต โดยเฉลี่ย
 ลงทุนประมาณร้อยละ ๑๕๐,๐๐๐ - ๔๐๐,๐๐๐ บาท สมมติลงทุนร้อยละ ๒๕๐,๐๐๐ บาท
 ถ้าต้องการผลตอบแทนจากการลงทุน ๓%, ๔%, ๗%, ๑๐%, ๑๓%, ๑๖% หรือ ๒๐%
 กิจการก็จะต้องทำผลตอบแทนจากค่าขายให้ได้ ๓.๒๖%, ๔.๕๓%, ๗.๖๐%, ๑๐.๘๖%,
 ๑๔.๑๓%, ๑๗.๓๔% และ ๒๑.๗๓% ต้องทำกำไรให้ได้ประมาณ ๓.๔ ล้านบาท
 ๒.๕ ล้านบาท ๓.๕ ล้านบาท ๕ ล้านบาท ๖.๕ ล้านบาท ๘ ล้านบาท และ
 ๑๐ ล้านบาท ตามลำดับ การใช้ตารางที่ ๔๔ ในกรณีนี้จะใกล้เคียงความเป็นจริงและ
 ได้ประโยชน์ในแง่ที่ว่าเมื่อได้ลงทุนไปแล้วต้องด้วยจำนวนเงินเท่าใดก็ตาม ย่อมไม่
 สามารถจะแก้ไขได้อีก โอกาสที่จะทำให้ผลตอบแทนจากการลงทุนสูงย่อมมีอยู่ทางเดียว
 คือต้องมุ่งพยายามในการทำผลตอบแทนจากค่าขายให้สูงอยู่ตลอดเวลาเท่านั้น ซึ่งจะทำ
 ได้ก็ด้วยการประหยัดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ หรือเพิ่มรายรับที่จะต้องพยายามให้รายรับที่เพิ่ม
 ขึ้นสูงกว่าค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เพิ่มตาม

สรุปและ เสนอแนะ

จากการศึกษาถึงการส่งเสริมการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลของรัฐ
ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานของกิจการโรงแรม การประมาณการจำนวนนักท่องเที่ยว
ที่จะเดินทางไปจังหวัดชายทะเลและท่องเที่ยวพักผ่อนเข้าพักในโรงแรมชายทะเล
จำนวนนักท่องเที่ยวที่มีอยู่ในปัจจุบัน ภาวะการท่องเที่ยวของจังหวัดชายทะเล ผลตอบแทนที่จะ
ได้รับจากการคืนทุน ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ในการดำเนินงาน ทำให้ทราบ
ว่าการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเล ซึ่งจะได้รับรับการส่งเสริมการลงทุน จะต้องเป็น
การลงทุนในโรงแรมที่มีขนาดห้องนอนตั้งแต่ ๖๐ ห้องขึ้นไป และต้องมีลักษณะเป็นโรงแรม
ชั้นหนึ่งตามที่กำหนดไว้โดยกฎกระทรวงออกตามความในพระราชบัญญัติโรงแรม พุทธศักราช

๒๕๗๙ ซึ่งได้บังคับอยู่ และขณะนี้สำนักงานคณะกรรมการการส่งเสริมการลงทุนได้ประกาศระงับการพิจารณาส่งเสริมการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลไว้เป็นการชั่วคราวในจังหวัดชลบุรี บริเวณพัทยา จังหวัดสงขลาบริเวณแหลมสมิหรา และในจังหวัดภูเก็ต การดำเนินงานของกิจการโรงแรมชายทะเลนั้นมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องทั้งปัจจัยภายในโรงแรมเอง และปัจจัยภายนอก อันได้แก่ จำนวนห้องพัก อัตราการเข้าพัก ระยะเวลาที่นักท่องเที่ยวเข้าพักในโรงแรม อัตราค่าห้องพัก จำนวนนักท่องเที่ยวที่จะเดินทางไปท่องเที่ยวบริเวณชายทะเล และเข้าพักในโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่ง ตลอดจนภาวะการท่องเที่ยวของจังหวัดชายทะเล เป็นต้น และจากการประมาณการเกี่ยวกับจำนวนนักท่องเที่ยว และจำนวนห้องพักในอนาคต เพื่อประกอบการตัดสินใจลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลนั้น พอสรุปได้ว่าการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลที่จังหวัดสงขลา ยังไม่ควรลงทุน รวมทั้งการลงทุนในกิจการโรงแรมในตัวเมืองระยองทั้งปี ๒๕๖๒ - ๒๕๖๓ ยังไม่ควรลงทุนเช่นกัน ในจังหวัดภูเก็ตการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่งหลังปี ๒๕๖๕ แล้ว มีโอกาสลงทุนเพิ่มได้ และการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่งบริเวณพัทยา ควรเริ่มหลังปี ๒๕๖๔ เกี่ยวกับภาวะการท่องเที่ยวของจังหวัดชายทะเลที่มีท่าแออัดขึ้น จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางไปจังหวัดชายทะเลมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างมาก เนื่องจากสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ทางการท่องเที่ยวมีมากขึ้น ในขณะที่ภาวะการณของอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในปัจจุบันมีท่าที่ตื้นเขินนี้ก็จะ เป็นช่องทางที่ดีของการดำเนินงานลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลในอนาคต ผลตอบแทนจากการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลเท่าที่ผ่านมา โรงแรมขนาด ๑๐๐ - ๒๐๐ ห้อง ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนระหว่าง ๑.๓๘% - ๕.๘๖% โรงแรมขนาด ๒๐๑ - ๓๐๐ ห้อง ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนระหว่าง ๑.๕๗% - ๑.๖๘% โรงแรมขนาด ๓๐๑ - ๕๐๐ ห้อง ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนประมาณ ๑.๖๐% โรงแรมขนาด ๕๐๐ ห้องขึ้นไป ยังไม่ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุน สำหรับระยะเวลาที่ลงทุนจากการดำเนินงานในกิจการโรงแรมชายทะเลนั้น เนื่องจากความจำกัดของข้อมูลที่มีอยู่ จึงทำให้ไม่สามารถ

ศึกษาในรายละเอียดได้เท่าที่ควร แต่อย่างไรก็ตามจากการศึกษาที่กระทำมาโดยอาศัย
 มูลฐานจากข้อมูลต้นจำกัคนี้พอที่จะสรุปอย่างกว้าง ๆ ในขั้นต้นนี้ได้ว่า การดำเนินงาน
 ของกิจการโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่งระยะเวลาดำเนินการประมาณ ๔ - ๕ ปี ปัญหาและ
 อุปสรรคในการดำเนินงานที่สำคัญมาจากการที่มีจำนวนห้องพักมากกว่าจำนวนนักท่องเที่ยว
 ที่จะเดินทางเข้าพัก โดยเฉพาะช่วงนอกฤดูตากอากาศ จึงเกิดการแข่งขันด้วยวิธีการไม่-
 ชอบ ซึ่งในปัจจุบันปัญหานี้ได้ทุเลาเบาบางไปบ้างแล้ว

จากข้อสรุปข้างต้น จะเห็นได้ว่าผู้ที่สนใจจะลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเล
 นั้น ในอนาคตยังสามารถจะลงทุนได้อีก สิ่งที่จะต้องนำมาใช้ในการพิจารณาการลงทุน คือ
 สถานที่ตั้งของโรงแรม ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญอย่างหนึ่งในการลงทุน สถานที่ตั้งของโรงแรม
 ชายทะเลควรตั้งอยู่ใกล้ชายหาด และหาดทรายที่สะอาดสวยงาม มีสถานที่
 ท่องเที่ยวใกล้เคียงหลายแห่งที่จะเป็นการดึงดูดความสนใจของนักท่องเที่ยว โรงแรมที่
 ควรสร้างคือโรงแรมสำหรับนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ลักษณะของโรงแรมควรเป็น
 โรงแรมชั้นหนึ่งที่ได้มาตรฐานสากล โดยมีการลงทุนในสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ ให้
 เหมาะกับประเภทของลูกค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งควรเน้นการลงทุนเกี่ยวกับกิจกรรมการ
 กีฬาประเภทต่าง ๆ เพื่อเป็นการจูงใจให้นักท่องเที่ยวเดินทางเข้าพัก และมีระยะเวลา
 พักนานวัน การออกแบบตกแต่งโรงแรมควรมีแบบทรนตรงและบรรยากาศ ตลอดจน
 บริการให้เป็นไปตามวัฒนธรรม และสิ่งแวดล้อมในท้องถิ่นนั้น ๆ ไม่ควรทำแบบตะวันตก
 โดยสิ้นเชิง การตกแต่งภายในโดยพยายามแสดงศิลปประจำชาติให้สวยงาม รวมทั้งการ
 เลือกใช้วัสดุและรูปร่างของเฟอร์นิเจอร์ที่แสดงลักษณะของชาติ มีความทันสมัยในการใช้
 สอย จะทำให้โรงแรมเป็นที่น่าสนใจของนักท่องเที่ยว สิ่งสำคัญที่จะต้องยึดถือไว้เป็น
 มาตรฐานสากลคือความสะอาดสบายเกี่ยวกับการพักผ่อน การบริโภคน้ำ และอาหารอนามัย

ขนาดของโรงแรมที่ควรจะสร้างนั้น การจะหาคำตอบว่าควรลงทุนในโรงแรม
 ขนาดใดจึงจะเหมาะสม เป็นสิ่งที่ตอบได้ยาก ขนาดของการลงทุนที่เหมาะสมนั้นควรให้พอ
 เหมาะกับความสามารถของฝ่ายจัดการ ควรพิจารณาถึงปริมาณห้องพัก เต็มที่มีอยู่ในท้องถิ่น

ตลอดจนอัตราการเข้าพักในโรงแรมประกอบด้วย ถ้าภาวะการท่องเที่ยวทั่ว ๆ ไปได้
 เคื่อง อัตราการเข้าพักก็ไม่ควรลงทุนสร้างโรงแรมที่มีจำนวนห้องพักมาก ห้องพักของ
 โรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่งนั้นเกิดไว้เพื่อต้อนรับนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ เป็นประ
 สำคัญ แม้ว่าขณะนี้จำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางมาพักโรงแรมชายทะเลซึ่งส่วนมากมา
 เป็นหมู่คณะ มีขนาดและจำนวนเพิ่มขึ้น แต่การเดินทางของนักท่องเที่ยวไปก็มีสมำเสมอ
 ตลอดปีมาเป็นฤดูกาล และฤดูกาลท่องเที่ยวของนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศอยู่ระหว่าง
 เดือนพฤศจิกายน ถึงเดือนเมษายน ส่วนช่วงเดือนพฤษภาคมถึงเดือนตุลาคม ภาวะการ-
 ท่องเที่ยวจะซบเซา จำนวนนักท่องเที่ยวมีน้อย การดำเนินงานของโรงแรมชายทะเลนั้น
 มีฤดูกาลการท่องเที่ยวเข้ามาเกี่ยวข้องอย่างมาก การลงทุนสร้างโรงแรมที่มีห้องพัก
 จำนวนมากในช่วงนอกฤดูตากอากาศ จำนวนห้องพักที่มียู่จะเกิดการเปลืองเปล่า มีค่า
 ใช้จ่ายเกี่ยวกับการบำรุงรักษา แต่รายได้แทบจะไม่มีเลย ดังนั้น จากการวิเคราะห์
 ถึงผลตอบแทนจากการลงทุน เห็นว่าขนาดของโรงแรมที่ควรลงทุนในอนาคตตามสถานตาก-
 อากาศที่มีชื่อเสียง ควรมีขนาด ๑๐๐ - ๒๐๐ ห้องพัก และจากอัตราส่วนของรายได้
 ประเภทต่าง ๆ ของโรงแรมชั้นหนึ่งโดยเฉลี่ย รายได้จากการขายอาหารและเครื่องดื่ม
 จะมีอัตราส่วนที่สูง เมื่อเปรียบเทียบกับรายได้จากการขายห้องพักในอัตราส่วน ๕๑ : ๕๐
 ดังนั้นการดำเนินงานของกิจการโรงแรมชายทะเลจึงควรเน้นถึงบริการด้านอาหารและ
 เครื่องดื่มด้วย เพราะเป็นแหล่งที่มาของรายได้ที่สำคัญอย่างหนึ่ง โรงแรมชายทะเลที่มี
 อัตราการเข้าพักสูง คือโรงแรมบริเวณพัทยา โดยมีอัตราการเข้าพักโดยเฉลี่ยระหว่าง
 ปี ๒๕๑๗ - ๒๕๒๑ ประมาณ ๗๔% ในอนาคตคาดว่าอัตราการเข้าพักอาจถึง ๘๐%
 เดือนที่นักท่องเที่ยวมีมากที่สุด อัตราการเข้าพักเฉลี่ยประมาณ ๘๔% เดือนที่นักท่องเที่ยว
 มีน้อยที่สุด อัตราการเข้าพักเฉลี่ยประมาณ ๕๐% สำหรับโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่ง
 ที่ภูเก็ท มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ยประมาณ ๖๔%

ในส่วนของการพิจารณาการใช้เงินทุนตามเงื่อนไขของคณะกรรมการส่งเสริม
 การลงทุนที่มีไว้สำหรับผู้รับการส่งเสริมนั้น โครงการลงทุนจะต้องมีอัตราส่วนระหว่าง

ทุนจดทะเบียนที่ชำระแล้ว : เงินกู้ไม่เกิน ๑ : ๓ นับได้ว่าเป็นอัตราส่วนที่สามารถปฏิบัติตามได้ แต่ช่วงที่ส่งสรรพากรหนึ่งสำหรับการใช้เงินกู้คือ อัตราดอกเบี้ยในปัจจุบันเป็นอัตราที่ค่อนข้างสูง แม้ว่าจะ เป็นโรงแรมที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ก็อาจประสบภาวะยุ่งยากได้ในขณะที่ต้นทุนต่าง ๆ มีแนวโน้มสูงขึ้น จะเป็นผลให้การดำเนินงานในระยะแรก เริ่มต้องมีภาระผูกพันสูงในการจ่ายดอกเบี้ยสูง และถ้าปรากฏว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่กู้มา สูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่กิจการได้รับ เมื่อมาจากการใช้เงินกู้ นั้น ก็เท่ากับว่ากู้มาใบอัตราดอกเบี้ยสูงแล้วเอามาใช้ได้ผลตอบแทนในอัตราที่ต่ำกว่านั่นเอง นอกจากนี้ในกรณีที่ว่า เศรษฐกิจทั่วไปไม่ดี และกิจการไปได้รับรายรับสูงตามเป้าหมายหรือใกล้เคียงเป้าหมาย การมีเงินกู้ในกิจการมากก็จะ เป็นภาระกดดันฐานะกำไรหนักขึ้นไปอีก เป็นหรืออาจจะทำให้การดำเนินงานมีกำไรต่ำหรือขาดทุน ซึ่งจะ เป็นเหตุให้ระยะเวลาคืนทุนยิ่งยาวนานออกไป การมีเงินกู้ใช้ในกิจการนั้นเป็นผลดีในกรณีที่ช่วยทำให้ผลกำไรที่ได้รับต่อทุนของผู้ถือหุ้นหรือต่อหุ้นในอัตราสูง โดยทั่วไปในขณะที่กิจการมีรายรับและกำไรสูง การใช้เงินกู้ในกิจการมากจะเป็นผลดีต่อทุนของผู้ถือหุ้นมาก แต่ถ้าคาดการณ์ว่ากิจการจะมีรายรับต่ำ ซึ่งจะทำให้กำไรต่ำ ก็ควรใช้เงินกู้แต่น้อย อย่างไรก็ตามในทางปฏิบัติมีปัญหาอยู่ว่าการขยายหรือลดเงินกู้ระยะยาวในกิจการอาจจะทำได้ง่าย ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเวลาอันสั้น และข้อเท็จจริงก็ยังคงปรากฏว่าการใช้ทุนของผู้ถือหุ้นในอัตราส่วนที่เหมาะสมกับจำนวนสินทรัพย์ที่ใช้ในกิจการนั้น จะเป็นพลังคอยช่วยให้กิจการมีฐานะการเงินมั่นคงอยู่เสมอสืบไปในอนาคต แต่ถ้าผู้ลงทุนมุ่งแต่จะใช้ เงินทุนของผู้ถือหุ้นน้อย โดยใช้เงินกู้มากในระดับสินทรัพย์ทำการระดมหนึ่ง ๆ แล้ว ก็อาจจะมีผลเสียหาย ได้ดังกล่าวนั้นแล้ว เมื่อ เป็น เช่นนี้การระดมทุนในสินทรัพย์ตั้งแต่แรกเริ่มก็อาจจะเป็นการช่วยให้ผู้ลงทุนสามารถใช้ทุนของผู้ถือหุ้นกับเงินกู้ในอัตราส่วนที่เหมาะสมขึ้นกว่าเดิมได้

การตัดสินใจลงทุนในอนาคตควรให้ผู้เชี่ยวชาญเป็นผู้ประเมิน เกี่ยวกับการประมาณการค่าก่อสร้าง ค่าที่ดิน ตัวอาคาร เครื่องมือ เครื่องใช้ เครื่องประดับตกแต่ง

และอื่น ๆ ในปัจจุบันและอนาคตหุ้นต่าง ๆ จะปีนขึ้นไปสูงขึ้นอย่างมาก โรงแรมชั้น-
หนึ่งที่จะสร้างต้องใช้เงินลงทุนต่อห้องประมาณร้อยละ ๕๐๐,๐๐๐ - ๕๐๐,๐๐๐ บาท
ดังนั้นโรงแรมขนาด ๒๐๐ ห้อง จะต้องใช้เงินลงทุนประมาณ ๘ ล้านบาท ถึง ๑๖
ล้านบาท อัตราค่าเช่าห้องเฉลี่ยได้รับวันละ ๕๕๐ บาทต่อห้อง และมีอัตราส่วนระหว่าง
รายรับค่าเช่าห้องพัก รายรับจากการขายอาหารและเครื่องดื่ม และรายรับอื่น ๆ ประ-
มาณ ๕๐ : ๔๐ : ๑๐ ถ้าอัตราการเข้าพักโดยเฉลี่ยในอนาคตที่จะใกล้เคียงต่อความ
เป็นจริงของโรงแรมบริเวณพญาประมาณ ๗๕% จะทำให้มีรายรับประมาณปีละ ๓๘
ล้านบาท อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ดำเนินการประมาณ ๑.๒๓๗๔ - ๑.๕๗๕๐ ครั้ง
ถ้าสามารถทำอัตราผลตอบแทนจากค่าขายได้สูงถึง ๒๐% ซึ่งเป็นอัตราสูงสุดที่กิจการ
โรงแรมขายทะเลบริเวณพญาเคยทำได้ในอดีต จะได้รับกำไรประมาณปีละ ๘ ล้านบาท
ผลตอบแทนจากการลงทุนประมาณ ๔.๗๕% - ๕.๕% ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น
ประมาณ ๑๐% - ๒๐% กรณีมีอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ๕๐ : ๕๐ ระยะเวลา
คืนทุนประมาณ ๘ - ๑๑ ปี และถ้าสามารถคำนวณงานให้มีอัตราการเข้าพักเฉลี่ย ๕๐%
ซึ่งเป็นอัตราสูงสุดที่ใช้ในการวิเคราะห์โดยคำนึงถึงภาวะการต่าง ๆ ในการลงทุนใน
แง่ดี จะทำให้มีรายรับประมาณปีละ ๔๖ ล้านบาท อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์
ดำเนินการประมาณ ๑.๒๘๗๔ - ๑.๕๗๕๐ ครั้ง กรณีสามารถทำอัตราผลตอบแทนจากค่าขาย
ได้ ๒๐% จะได้รับกำไรประมาณปีละ ๘ ล้านบาท และผลตอบแทนจากการลงทุนประมาณ
๔.๗๕% - ๑๑.๕% ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นประมาณ ๑๑% - ๒๓% ระยะเวลา
คืนทุนประมาณ ๗ - ๑๐ ปี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงินลงทุนต่อห้อง อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้
ถือหุ้น และอัตราผลตอบแทนจากค่าขายที่กิจการจะสามารถทำได้

สำหรับการลงทุนในจังหวัดภูเก็ตนั้น จะใช้เงินลงทุนประมาณ ๑๑๐ ล้านบาท
หรือลงทุนห้องละ ๕๕๐,๐๐๐ บาท อัตราการเข้าพักอยู่ระหว่าง ๖๐% - ๗๐% จะมีราย
รับประมาณปีละ ๓๐.๖ ล้านบาท ถึง ๓๕.๘ ล้านบาท และมีกำไรสุทธิหลังหักภาษีประมาณ
ปีละ ๑.๖ ล้านบาท - ๖.๕ ล้านบาท ผลตอบแทนจากการลงทุนประมาณ ๕% ผลตอบ-

แทนต่อส่วนของเจ้าของประมาณ ๕.๕% และระยะเวลาคืนทุนประมาณ ๑๑ ปี ๗ เดือน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับอัตราการเข้าพัก เงินลงทุน อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ อัตราดอกเบี้ยเงินกู้ ระยะเวลาการกู้ยืม ระยะเวลาคิดค่าเสื่อมราคา

อนึ่ง จากการศึกษาถึงการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลในประเทศไทยนั้น เป็นที่น่าสังเกตว่า ตามนโยบายหลัก เกณฑ์ในการให้การส่งเสริมการลงทุนในกิจการโรงแรมชายทะเลของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนนั้น มุ่งส่งเสริม เฉพาะกิจการโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่ง แต่ผลการดำเนินงานของโรงแรมประเภทนี้ ส่วนมากประสบภาวะการขาดทุน ในขณะที่โรงแรมหรือที่พักประเภทอื่น ๆ ที่มีบริการและสิ่งอำนวยความสะดวกสบายพอสมควร อัตราค่าที่พักระดับปานกลางไม่สูงเกินไป ผลการดำเนินงานมีผลกำไร เป็นที่ชื่นชอบของนักท่องเที่ยวในประเทศและต่างประเทศ ซึ่งสามารถจะดูตัวอย่างได้จากการลงทุนในกิจการที่พักชายทะเลที่จังหวัดภูเก็ต ในขณะที่การดำเนินงานของโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่งประสบภาวะการขาดทุน แต่ผลการดำเนินงานของที่พักชายทะเลประเภท กระโจม และโรงแรมขนาดเล็กกลับมีกำไร การลงทุนขยายเพิ่มขึ้นอย่างมาก ดังนั้น ในกรณีเช่นนี้ในอนาคตเพื่อเป็นการส่งเสริมการลงทุนในกิจการโรงแรมอย่างแท้จริง นโยบายของคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน เกี่ยวกับการพิจารณาให้การส่งเสริมการลงทุนนั้น ควรให้โอกาสการลงทุนในกิจการโรงแรมหรือที่พักชายทะเลประเภทอื่น ๆ บ้าง ไม่ใช่มุ่งส่งเสริม เฉพาะกิจการโรงแรมชายทะเลชั้นหนึ่ง เพียงอย่างเดียว

ศูนย์วิจัยทรัพย์สินทางปัญญา
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย