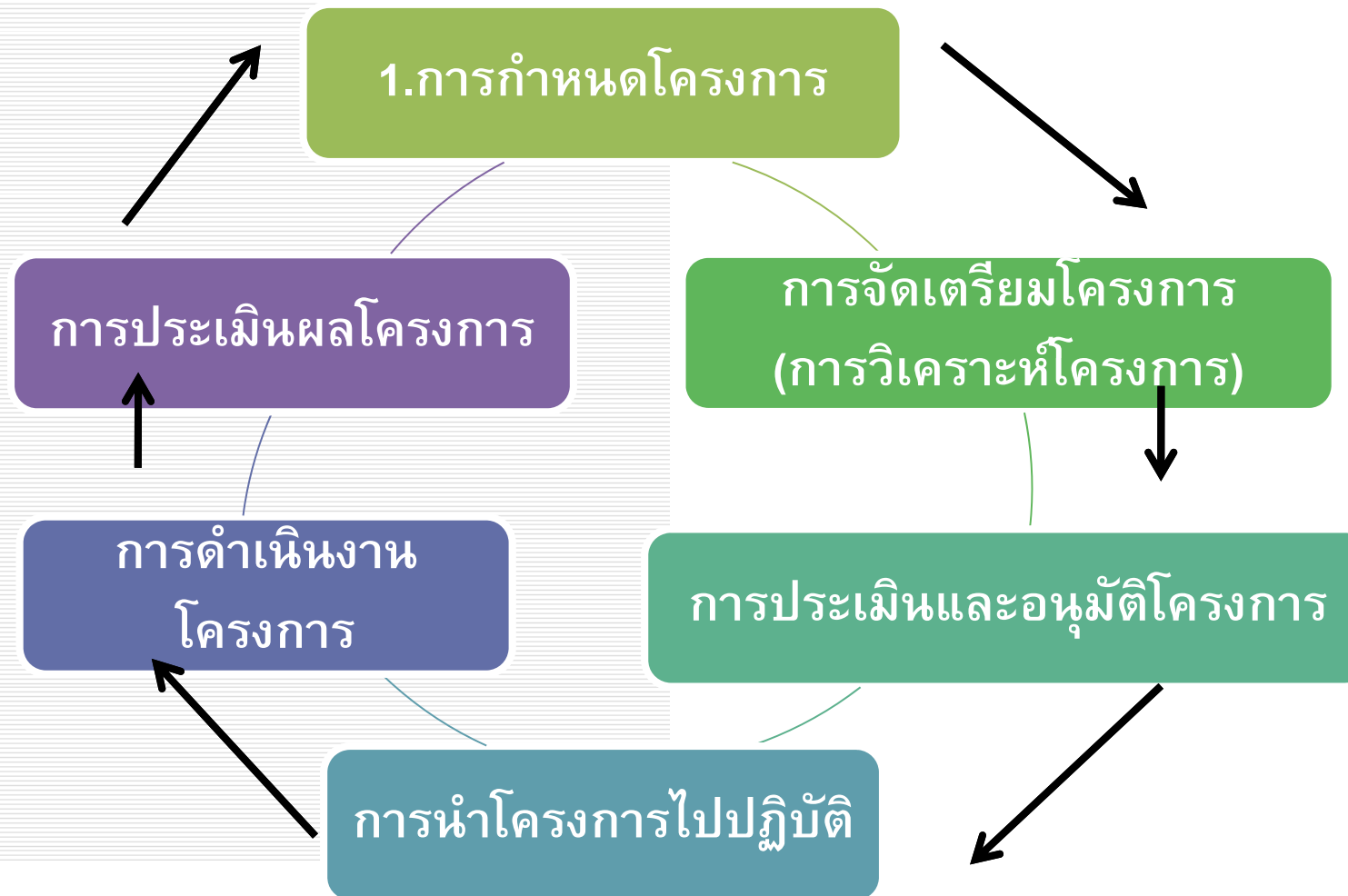




ความเดิมจากบทที่แล้ว: วงจรของโครงการ





บทที่ 3 การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ





การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ

ความหมาย

การศึกษาหรือการวิเคราะห์ข้อดีและข้อเสีย (ผลตอบแทนและ
ค่าใช้จ่าย) ของแต่ละโครงการในด้านต่างๆ ว่าทำได้จริง และมี
ความคุ้มค่าที่จะลงทุน





ขอบข่ายการวิเคราะห์ โครงการจะประกอบด้วย

การวิเคราะห์ด้านตลาด หรืออุปสงค์

การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

การวิเคราะห์ด้านการเงิน

การวิเคราะห์ด้านเศรษฐกิจ

การวิเคราะห์ด้านสภาพแวดล้อม

การวิเคราะห์ด้านการจัดองค์การและการจัดการ



การวิเคราะห์ด้านตลาด

เป็นความพยายามที่จะตอบคำถามต่อไปนี้

- ➡ ผลผลิตของโครงการมีมากน้อยแค่ไหน
- ➡ แนวโน้มของผลผลิตเป็นอย่างไร
- ➡ ผลผลิตของโครงการสนองตอบต่อความต้องการได้มากน้อยเพียงใด





การวิเคราะห์ด้านตลาด

การหาคำตอบจากคำถามข้างต้น เริ่มด้วย

- การวิเคราะห์ข้อมูลด้าน **ราคา** และ **ปริมาณ** ของผลผลิตในอดีตและปัจจุบันทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ (การนำเข้า การส่งออก)
- หากเป็นเรื่องที่ไม่เคยทำมาก่อนให้พิจารณาจากโครงการในต่างประเทศที่มีลักษณะทางเศรษฐกิจและระดับการพัฒนาที่ใกล้เคียงกัน
- หากเป็นโครงการภาครัฐ เช่น โครงการด้านการศึกษา การพัฒนาชุมชน การพัฒนาชนบท อุปสงค์ของผลผลิตจะไม่ขึ้นอยู่กับราคาและปริมาณในท้องตลาด แต่จะพิจารณาจาก “แนวโน้มของจำนวนประชากร”



การวิเคราะห์ด้านตลาด

- เมื่อมีข้อมูลแล้ว ก็นำมา คาดคะเนในอนาคต โดยการคาดคะเนนั้นเป็นการคาดคะเนถึงขนาดอุปสงค์ทั้งหมดของผลิตภัณฑ์นั้น

วิธีการคาดคะเน

☞ ใช้วิธีการทางเศรษฐมิติ

วิธีการทางเศรษฐมิติ เป็นวิธีที่นำเอาหลักทาง
เศรษฐศาสตร์ สถิติศาสตร์ และ คณิตศาสตร์
มาประยุกต์ใช้ร่วมกัน



การวิเคราะห์ด้านตลาด

* กรณีการตอบสนองความต้องการของตลาดได้มากน้อยแค่ไหน
เพียงใดนั้น (มีส่วนแบ่งตลาดได้มากน้อยแค่ไหน) พิจารณาจาก
“คู่แข่งชั้น” ที่มีอยู่เดิม และที่อาจจะจะมีใหม่ สิ่งที่ต้องพิจารณา คือ
ปริมาณการผลิต คุณภาพ ราคา ต้นทุน เพื่อนำมาปรับปรุงให้
สามารถแข่งขันได้



การวิเคราะห์ด้านเทคนิคหรือเชิงวิศวกรรม

**การวิเคราะห์ด้านนี้ทำให้ทราบถึง ต้นทุน ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ
สำหรับการผลิต**

กรรมวิธีการผลิตเริ่มตั้งแต่ การได้มาของวัตถุดิบหรือปัจจัยการผลิต
การเข้าสู่กระบวนการผลิต ตลอดจนทำเลที่ตั้งของโครงการหรือ
โรงงาน การวิเคราะห์ด้านนี้ประกอบด้วย การวิเคราะห์



การวิเคราะห์ด้านเทคนิคหรือเชิงวิศวกรรม

- กระบวนการผลิต
- ขนาดโรงงาน และตารางการผลิต
- การเลือกเครื่องจักร เครื่องมือ วัสดุ อุปกรณ์ สำหรับการผลิต
- การกำหนดแหล่งทำเลที่ตั้งของโครงการหรือโรงงาน
- การออกแบบโรงงาน และโครงสร้างอาคาร
- วัตถุดิบที่ใช้
- ปริมาณและคุณภาพของแรงงาน
- การประมาณการต้นทุนต่างๆ



การวิเคราะห์ด้านการเงิน

จะวิเคราะห์ในเรื่องต่างๆ ดังนี้

การคาดคะเนการเงินของโครงการ
การวิเคราะห์ความสามารถในการทำกำไรของโครงการ
การประเมินผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ
การพิจารณาแหล่งที่มาของเงินทุน
การใช้คืนเงินกู้



การวิเคราะห์ด้านการเงิน

ในการวิเคราะห์ทางการเงินของโครงการผู้วิเคราะห์ต้องจัดทำบ
การเงินต่างๆ ได้แก่ งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด งบดุล
เนื่องจากงบต่างๆเหล่านี้ จะเป็นพื้นฐานของการวิเคราะห์ และ
แผนการเงินของโครงการด้วย



การวิเคราะห์ด้านเศรษฐกิจ

- เป็นการพิจารณาผลตอบแทนที่มีต่อเศรษฐกิจโดยรวม โดยการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่จำกัดให้ได้รับผลตอบแทนต่อส่วนรวมมากที่สุด
- การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจ มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการตัดสินใจในโครงการระดับชาติที่มีผลกระทบต่อประชาชน



การวิเคราะห์ด้านสภาพแวดล้อม

โครงการที่เข้าข่ายในการวิเคราะห์ด้านนี้ เช่น โครงการเกี่ยวกับ
อุตสาหกรรมเกษตร อุตสาหกรรมประเภทเหมืองแร่
อุตสาหกรรมพลังงาน สนามบิน ท่าเรือ ถนน นิคมอุตสาหกรรม ที่
อยู่อาศัย การพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเล เป็นต้น



การวิเคราะห์ด้านสภาพแวดล้อม

วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์

- สภาพแวดล้อมก่อนมีโครงการเป็นอย่างไร
- สภาพแวดล้อมหลังมีโครงการเป็นอย่างไร ในระยะสั้นและระยะยาว
- เมื่อมีผลกระทบด้านลบ มีวิธีการในการ ป้องกันและแก้ไขปัญห
อย่างไร เพื่อให้เกิดความสูญเสียน้อยที่สุด
- * สภาพแวดล้อมใดสามารถระบุเป็นตัวเลขได้ก็ให้ระบุ ส่วนที่ไม่
สามารถทำได้ ก็ให้พรรณนาหรืออธิบาย



การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

โดยทั่วไปการศึกษาด้านนี้ประกอบด้วย

- การกำหนดโครงสร้างองค์กรที่เหมาะสม
- การกำหนดปริมาณ และคุณภาพของ เจ้าหน้าที่
- การกำหนดรูปแบบ และวิธีการตรวจสอบภายใน
- มีความจำเป็นที่ต้องกำหนดผู้เชี่ยวชาญจากภายนอกมาช่วยงานหรือไม่



ขั้นตอนการศึกษาความเป็นไปได้

- การศึกษาวิเคราะห์ด้านตลาด
- การศึกษาวิเคราะห์ด้านเทคนิคและสภาพแวดล้อม
- การตีราคาโครงการ การประมาณการค่าใช้จ่าย ผลตอบแทนของโครงการ โดยอาศัยราคาตลาด (การวิเคราะห์ด้านการเงิน)
- ปรับราคาตลาด ปรับรายการค่าใช้จ่ายและผลตอบแทนบางประเภท เพื่อให้เป็นมูลค่าทางเศรษฐกิจ (การวิเคราะห์โครงการด้านเศรษฐกิจ)
- วิเคราะห์ทางด้านการจัดองค์การและการบริหารโครงการ

* การวิเคราะห์แต่ละด้านสามารถดำเนินการพร้อมกันได้

* การวิเคราะห์ในขั้นหลัง สามารถนำผลการวิเคราะห์เป็นข้อมูลย้อนกลับ เพื่อการปรับปรุง หรือใช้ประโยชน์สำหรับขั้นตอนก่อนหน้าได้



การศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้น

➡ แนวโน้มของโครงการเป็นโครงการที่ดีหรือไม่

➡ การศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้น คือ การศึกษาความเป็นไปได้โดยย่อนั่นเอง

ขอบเขต ของการศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นจะเน้นการศึกษาเรื่องที่สำคัญคือ



การศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้น

- การวิเคราะห์เบื้องต้นทางตลาด
 - การวิเคราะห์ด้านการผลิต
 - การประมาณการด้านการลงทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
 - การประมาณการด้านผลตอบแทน
 - การคาดคะเนปัญหา และความเสี่ยงต่างๆที่อาจจะเกิดขึ้น
- * เมื่อศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นแล้ว ปรากฏว่าโครงการไม่เหมาะสมที่จะดำเนินการ **โครงการนั้นควรจะถูกยกเลิกไป**



การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การวิเคราะห์ด้านการตลาด

ศึกษาคือครอบคลุม 3 ประเด็นหลัก คือ

- ขนาดของตลาด (Market Size)
- ส่วนแบ่งตลาด (Market Share)
- แนวโน้มของตลาด (Market Trend)

กระบวนการศึกษาด้านการตลาด

- การวิเคราะห์สภาวะตลาด
- การพยากรณ์ความต้องการตลาด
- การประมาณการยอดขาย
- การสรุปผลการศึกษาด้านตลาด





การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การวิเคราะห์ขนาดของตลาด

ขนาดของตลาด คือ จำนวนประชากรที่มีอยู่ในตลาดหนึ่ง ซึ่งมีความเฉพาะเจาะจง เรียกว่า “ส่วนของตลาด” (Market Segment) ส่วนของตลาดถือเป็นกลุ่มเป้าหมายที่สินค้าของโครงการมุ่งที่จะตอบสนองความต้องการต่อลูกค้า

ปัจจัยกำหนดขนาดของตลาด ได้แก่

- อำนาจการซื้อ (ราคาสินค้า กับรายได้)
- อัตราการบริโภค (ปริมาณต่อเวลา)

นอกจากนี้อาจจะมีปัจจัยอื่นๆ เช่น ราคาสินค้าของคู่แข่ง เป็นต้น



การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การวิเคราะห์แนวโน้มของตลาด

เป็นการศึกษาถึงทิศทางความต้องการของผู้บริโภคต่อผลิตภัณฑ์หนึ่งเป็นอย่างไร มักจะวัดเป็น อัตราการขยายตัว (ร้อยละ) อัตราการขยายตัวของตลาด ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ เช่น อัตราการขยายตัวของจำนวน-ประชากรกลุ่มเป้าหมาย อัตราการขยายตัวทางการศึกษา เป็นต้น





การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การวิเคราะห์ส่วนแบ่งตลาด

เป็นการศึกษาความสามารถของ
ธุรกิจหรือโครงการที่จะเข้าแย่งชิง
ส่วนหนึ่งจากตลาดทั้งหมดที่คาดคะเน
ไว้

ความสามารถในการครองตลาด

มีปัจจัย 2 ประการ คือ

- สภาพการแข่งขัน
- ความพอใจของลูกค้า หรือการตอบสนองของลูกค้า





การวิเคราะห์ด้านการตลาด

* การศึกษา ...

“ขนาดของตลาด”

“แนวโน้มตลาด”

“ส่วนแบ่งตลาด”

ทำให้สามารถประมาณการ ยอดรายได้ในแต่ละปี
ซึ่งจะนำมาทำ “งบกำไรขาดทุนที่ คาดคะเน” ได้



การวิเคราะห์ด้านการตลาด

⇒ วิธีการวิเคราะห์ข้างต้นนั้น ในทางปฏิบัติ เราต้องมีข้อมูล เพื่อการวิเคราะห์ แล้วเราจะเสาะแสวงหาข้อมูลอย่างไร

แหล่งข้อมูลมี 2 ลักษณะ

- ข้อมูลทุติยภูมิ (หามาได้อย่างไร)
- ข้อมูลปฐมภูมิ (หามาได้อย่างไร)

เมื่อมีข้อมูลในอดีตแล้ว สามารถพยากรณ์ความต้องการของตลาดได้ (ภายใต้สภาวะแวดล้อมทางการตลาดที่ควบคุมได้และควบคุมไม่ได้ ในพื้นที่หนึ่ง ระยะเวลาหนึ่ง)



การวิเคราะห์ด้านการตลาด

* ถ้าไม่มีข้อมูลในอดีต จะทำอย่างไร

“การวิจัยตลาด”

➡ ข้อมูลที่ได้จากการวิจัยตลาด นำมา คาดคะเนส่วนแบ่งตลาด
เพื่อ พยากรณ์ยอดขาย

การคาดคะเนยอดขายมีสิ่งที่ต้องพิจารณา คือ สภาพแวดล้อมทาง
การตลาดที่ควบคุมได้และควบคุมไม่ได้





การวิเคราะห์ด้านการตลาด

* เมื่อมียอดขายประมาณการจะนำมาจัดทำแผนยอดขาย ดังตัวอย่าง

ผลิตภัณฑ์	ปีที่					
	1		2		n	
A	XX	XX	XX	XX	XX	XX
B	XX	XX	XX	XX	XX	XX
C	XX	XX	XX	XX	XX	XX
รวม	XX	XX	XX	XX	XX	XX