



“

Future Organization

”

GROUP 10

FEASIBILITY =

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน
ให้มีความแม่นยำทันต่อเหตุการณ์

FOR
The purpose of

รายได้

#รับรู้รายได้ที่แม่นยำ



รายจ่าย

#รับรู้รายจ่ายที่แม่นยำ



ผลกำไร

#รับรู้ผลกำไรที่แม่นยำ



องค์กร

“สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ”

1.เชิงสังคม

อัตราผลตอบแทนที่จะได้รับ
ต้องไม่ต่ำกว่า

7 %

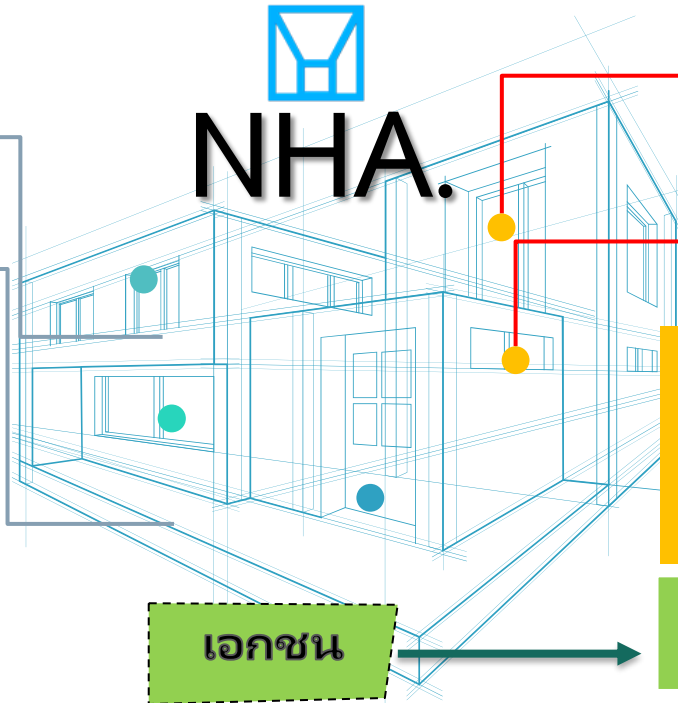
VALUE

- ทำให้ผู้มีรายได้น้อย (กลุ่มลูกค้า) มีบ้านเป็นของตัวเอง
- ลดค่าใช้จ่ายในครัวเรือน เพื่อให้ประชาชน มีเงินเหลือใช้จ่ายอุปโภคบริโภค สาธารณูปโภค

FEASIBILITY



NHA.



เอกชน

2.เชิงพาณิชย์

15 %

VALUE

- ทหารายได้ให้กับองค์กร
- ตามภารกิจของ สคร.
(สำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ)

30 %

ดังนั้น จะเห็นได้ว่า อัตราค่าเสียโอกาส ถ้าเราจะแข่งขันเชิงพาณิชย์กับเอกชน เราต้องคิด อัตราผลตอบแทน ที่ 25 %

Do you Know?

ตั้งแต่ช่วงปี 2557 - ปัจจุบัน

 NHA. ได้ศึกษา FS.

เพื่อขออนุมัติ จำนวน ...

116 โครงการ



ถ้า ...การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน

ไม่เป็นไปตามแผนการดำเนินงาน

จะส่งผลกระทบต่อการเงินองค์กร

พบว่า ทั้งจำนวน
116 โครงการ

ไม่เป็นไปตามแผน

100%

โดยใช้เวลามากกว่าแผนถึง 2 เท่า



5W1H

WHAT ?

● “ สมมติฐานคลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง ”

WHO ?

การเงินองค์กร ผู้รับเหมา/ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
ลูกค้า

WHEN ?

● เมื่อสถานการณ์เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

WHERE ?

● สมมติฐานในการวิเคราะห์

WHY ?

● ระยะเวลาทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลง



HOW ?

● มีการพยากรณ์ข้อมูลในอนาคตที่แม่นยำ
ทำทางเลือก ให้ผู้บริหารตัดสินใจ

WHAT'S PAIN POINT?

FS. ไม่แม่นยำกับความป็นจริง
ตามสถานการณ์

NOW

สมมุติฐานการทำ FS.
ใช้ระยะเวลา 2 ปี



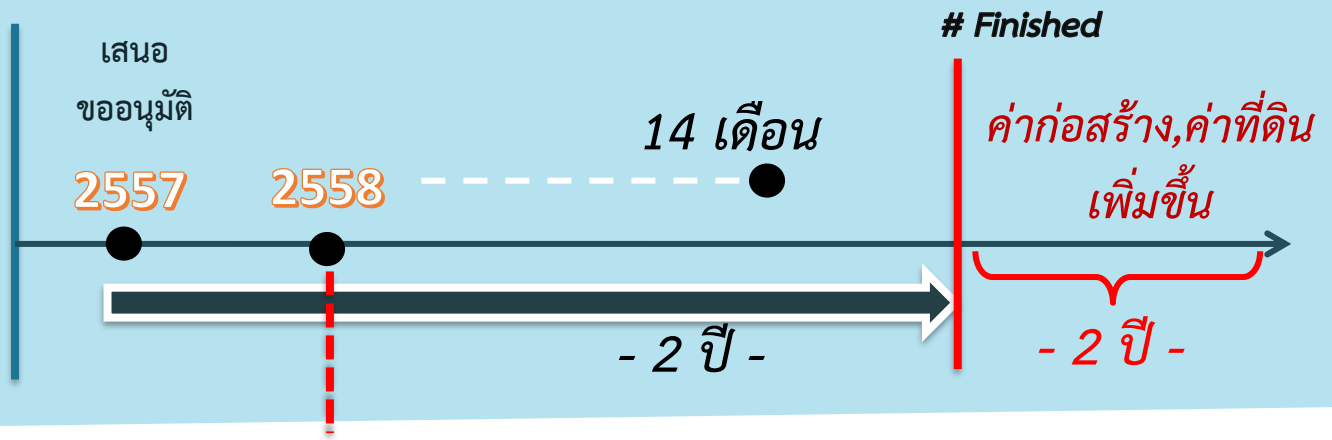
FUTURE

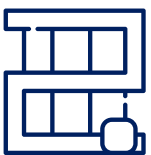
คาดการณ์สมมุติฐานการทำ FS.
จะใช้ระยะเวลา 4 ปี เพื่อให้
ผู้บริหารมีข้อมูลตัดสินใจ



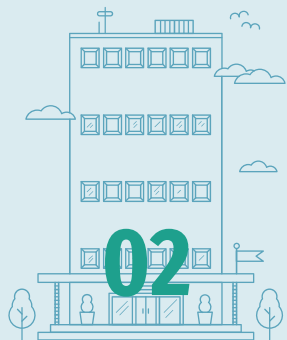
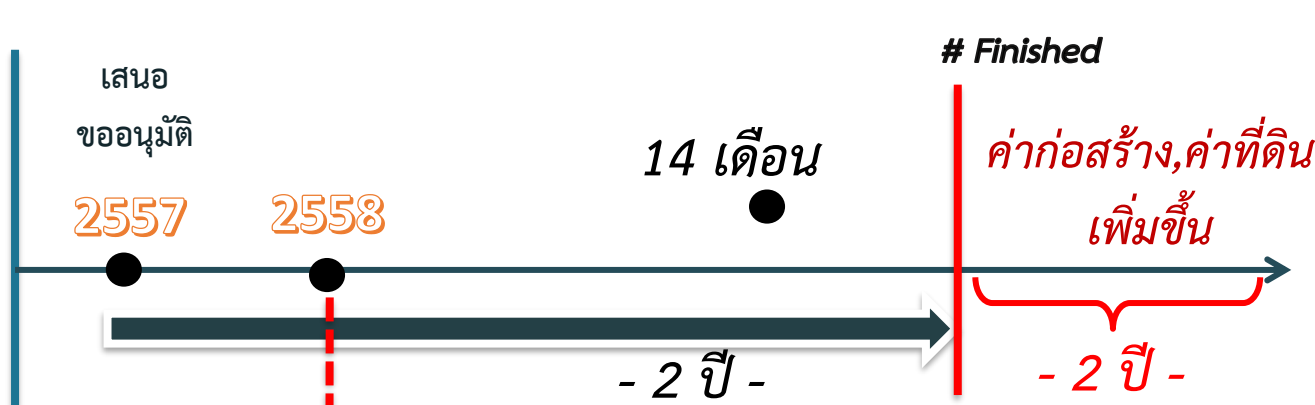


01 NOW





01 NOW



02 FUTURE



* NHA เสียโอกาส

- B (BENEFIT)
- C (COST)
- P (Profit)

นำไปสู่

$$B (\text{รายคาขาย}) - C (\text{ค่าใช้จ่าย}) = P (\text{กำไร})$$

ประมวลผลจากการสอบถาม STAKEHOLDER

FINANCE

- ราคาบ้านเพิ่มขึ้น รายได้ลดลง
- โอเวอร์ Demand อัตราเงินเฟ้อ
- ความสามารถในการจ่ายจาก 40% ของรายได้ คงเหลือ 30 %

01



02

CUSTOMER

- รายรับไม่พอกับรายจ่าย
- กู้ร่วม

03

DURATION

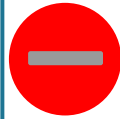
- ไม่ครอบคลุมระยะเวลา
- ไม่ได้ทบทวน
- Presale 50% ก่อนเริ่มก่อสร้างได้

วิเคราะห์ผลจากสมการการคำนวณ

$$B = \frac{\text{ราคาขาย}}{\text{หน่วย}}$$

ปริมาณราคาขาย
(หน่วย x ราคาขาย)

ความสามารถในการจ่ายเอกชน 40%
ของรายได้
(Hard Cost + Soft Cost)



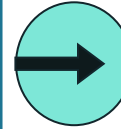
$$C = \text{ต้นทุนทั้งหมด}$$

ค่าก่อสร้าง
ที่ดิน + sunk Cost

ดอกเบี้ย

ค่าดำเนินการต่างๆ

อื่น ๆ



P = กำไรที่คาดว่าจะได้รับ

NHA : IRR

7 % (เชิงสังคม)

15% (เชิงพาณิชย์)

P

ผลกระทบจากการทำโครงการ 4 ปี ●

B

ราคาขาย

- ค่าเสียโอกาส
- ที่ดินราคาสูงขึ้น
- ศักยภาพที่ดินสูงขึ้น
- ราคาขาย Supply สูงขึ้น
- ผู้ซื้อมีรายได้มากขึ้น



ต้นทุนทั้งหมด (เพิ่มขึ้น)

- ค่าก่อสร้างเพิ่ม 5% ต่อปี
- เริ่มก่อสร้างล่าช้า 2 ปี
- ต้นทุนโครงการสูงขึ้น 10%

C



กำไรที่ คาดว่าจะได้รับ

P



| รายการ | ต้นแบบ | ค่าก่อสร้างเพิ่ม 2 ปี |
|-------------|------------|-----------------------|
| ผลตอบแทน | 11.83% | 10.89% |
| IRR | 21.34% | 19.74% |
| ROIC | 8.37% | 7.46% |
| NPV | 11,604,688 | 10,431,795 |
| ค่าก่อสร้าง | 97,993,000 | 108,037,283 |

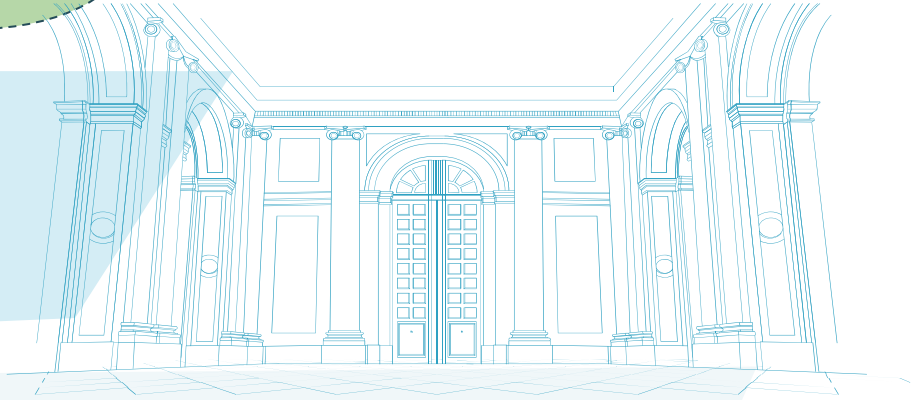
RECAP PROTOTYPING

MAIN PROBLEMS

- *FS.ไม่แม่นยำกับความเป็นจริงตามสถานการณ์*
- = เพราะสถานการณ์มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

SOLUTIONS

- *ออกแบบการขอข้อมูล (needs assessment) จากฝ่ายที่เกี่ยวข้องจากภายในและภายนอกให้ตรงกับช่วงเวลามากที่สุด*
- *วิเคราะห์ทางเลือก หลายรูปแบบให้ผู้บริหารประกอบการตัดสินใจ*
- *ใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์ FS.*



ตาราง Scenario



อีก 20% ที่เหลือตามแผนการขาย

รายการ

เดิม

S1

ปรับ IRR เดิม 5%

S2

ปรับตามคาดการณ์ขึ้น

10 - 13%

S3

ราคาขายของโครงการ ณ ปีที่ 4 (สร้างเสร็จ)

ผลตอบแทน

11.83%

10.89%

10.89%

10.89%

IRR

21.84

21.54%

24.34%

26.72%

ROIC

8.37%

8.53%

10.24%

11.73%

NPV

11,604,688

11,923,070

14,306,511

16,392,392

อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น
โฮมออฟฟิศ 22 ตรว.
ทาวน์โฮม

จำนวนเงิน 3.1 ลบ.
จำนวนเงิน 2.6 ลบ.
จำนวนเงิน 2.4 ลบ.

รายได้ ง.เช่าซื้อ
ณ ปี 2559

ราคาที่ดิน
8,500,000 บาท / ไร่

ราคาเดิม

สรุปการตัดสินใจจากผู้เชี่ยวชาญ

IRR

ROIC

NPV

ราคาขายของโครงการ
ไม่ต่ำกว่าราคาตลาด
ณ ปีที่ 4 (สร้างเสร็จ)

26.72%



11.73%



16,392,392

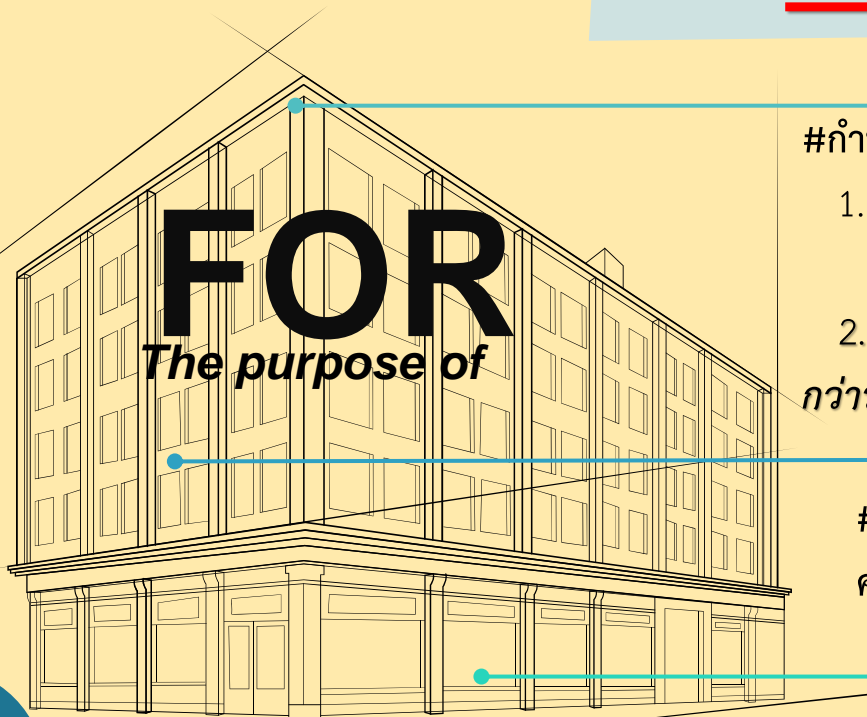


* ผลตอบแทนโครงการเพิ่มขึ้น 25 %

ทำให้ การเงินองค์กรดีขึ้น

FEASIBILITY =

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงิน
ให้มี ความแม่นยำ ทันต่อเหตุการณ์



รายได้ที่แม่นยำ

#กำหนดราคาขายเป็น 2 ราคาตามระยะเวลา

1. ราคาของ Pre-Sale (50%)
และงานระหว่างก่อสร้าง (30%) ใช้ราคาตามเล่ม
2. **ปรับราคาตามศักยภาพที่ดิน ณ ปีที่สร้างเสร็จโดยต่ำกว่าราคาตลาด** ในส่วนของอีก 20% ที่เหลือ

รายจ่ายที่แม่นยำ

#ครอบคลุมรายจ่ายในอนาคต

ค่าก่อสร้างเพิ่มขึ้น 5 % ต่อปี เป็นเวลา 2 ปี, ค่าดอกเบี้ย

ผลกำไรที่แม่นยำ

#สามารถประมาณกำไรที่ใกล้เคียงกับ

ความเป็นจริงในอีก 4 ปี

องค์กร

“สามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ”

STAKEHOLDER



นายมงคล จันทซี
ผช.ผว.



นายสมคิด เปรมาจรรย์นันท์
รอง ผอ.พท.1



นางโสภิต ธีระพร
เศรษฐกร 9 พท.2



นายมนต์ชัย อีระวารกุล
ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการสายงาน
ปฏิบัติการลูกค้ารายย่อย



นายอภิชาติ โมฬีชาติ
ที่ปรึกษาด้านอสังหาริมทรัพย์

คณะผู้จัดทำ



นายประยูร นิ่มขาว
(พ.ออกแบบ9 พท.3)



นางวิลาวัลย์ โชครุ่งเรือง
(รอง ผอ.ชส)



นายรังสรรค์ พลเสน
(รท.พ.ตรวจสอบ9 ตท.)



นายมุฮัมมัดรอซ มาทีละ
(รท.รอง ผอ. กย.1)



นายณลพัทธ์ เอี้ยวอ่องพันธ์
(สถาปนิก7 บค.7 พท.3)



นายเชาวฤทธิ์ ดีชาย
(พ.ระบบงาน7 ตท.1)



นางสุจินดา ศิริ
(พ.การเงิน6 กง.บช.)



น.ส.พิมลวรรณ จันทรประสพ
(พ.จัดการ7 ฅ.1 ชฉ.)



นางสาวอัคริมา พลกำจัด
(พ.วิเคราะห์3 พฟ.พม.)



นายสุภัทร ชีระปกรณ์กุล
(พ.วิเคราะห์ 7 นย.นผ.)