

บทที่ 7

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

7.1 สรุป

การศึกษาความเป็นไปได้ในการจัดตั้งรีสอร์ทขนาดเล็กที่ชายหาดบ้านกรูด จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ เป็นการศึกษาการบริหารงานรีสอร์ท ด้วยการลงทุนที่ไม่สูงมากนัก โดยอาศัยการบริหารเงินลงทุนอย่างมีประสิทธิภาพและการวางแผนอย่างรอบคอบ ซึ่งผู้วิจัยได้ศึกษาสถานการณ์การท่องเที่ยวในปัจจุบัน รวมถึงวิจัยรูปแบบการให้บริการและการดำเนินงานของผู้ประกอบการที่ให้บริการอยู่เดิมในธุรกิจดังกล่าว ประกอบกับทดลองวางแผนการจัดตั้งรีสอร์ท ทดลองการวางแผนด้านการตลาด ศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน และวิเคราะห์ความอยู่รอดของโครงการในระยะยาว

การศึกษาวิจัยครั้งนี้ นอกจากผู้วิจัยจะได้มุ่งศึกษาเพื่อให้เกิดประโยชน์ทางการศึกษาแก่ผู้วิจัยเองแล้ว ยังมุ่งหวังให้เป็นประโยชน์แก่ผู้ที่ต้องการเรียนรู้การบริหารงานในด้านนี้ ทั้งนี้ผู้วิจัยได้มีการศึกษารวบรวมข้อมูลต่างๆ จากการสังเกตการณ์ ตลอดจนการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการรีสอร์ท และผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว อีกทั้งยังได้ค้นคว้าข้อมูลเพิ่มเติมจากตำรา เอกสารงานวิจัย อินเทอร์เน็ต ฯลฯ เพื่อนำมาวิเคราะห์ประกอบกัน ให้ได้ผลที่ใกล้เคียงความเป็นจริงและเป็นไปได้สูงสุด ซึ่งสรุปได้ดังนี้

7.1.1 ความเป็นไปได้ทางการดำเนินงาน

การที่โครงการจัดตั้งรีสอร์ทขนาดเล็กที่ชายหาดบ้านกรูด จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ จะดำเนินงานอยู่ได้ในระยะยาวนั้น จำเป็นที่จะต้องอาศัยความสามารถในการบริหารจัดการและการวางแผนเข้ามามีส่วนร่วมเป็นอย่างยิ่ง โดยสามารถจำแนกปัจจัยที่มีส่วนสำคัญต่อการดำเนินงานได้ 2 ส่วน ดังนี้

(1) ปัจจัยภายในองค์กร คือปัจจัยต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินงานขององค์กร ได้แก่

(1.1) ปัจจัยด้านการบริหารจัดการ ทางรีสอร์ทที่มีการจัดแบ่งหน้าที่การทำงานอย่างชัดเจน ประกอบกับการที่องค์กรมีขนาดเล็ก ทำให้มีความคล่องตัวสูงในการวางแผนการดำเนินงาน และสามารถแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจากการทำงานได้อย่างรวดเร็ว

(1.2) ปัจจัยด้านบุคลากร เนื่องจากธุรกิจรีสอร์ทเป็นธุรกิจที่การบริการโดยบุคลากรมีความสำคัญเป็นอย่างมาก ดังนั้น การคัดเลือกบุคลากรของรีสอร์ทจึงเป็นไปอย่างใกล้ชิดโดยผู้บริหาร โดยบุคลากรของรีสอร์ทจะได้รับการจัดสรรหน้าที่ตามความถนัด ทำให้ผลการทำงานออกมามีประสิทธิภาพอย่างเต็มที่ นอกจากนี้ บุคลากรยังได้รับค่าจ้างและสวัสดิการที่เหมาะสมและยุติธรรม ตลอดจนความใส่ใจด้านอื่นๆ จากผู้บริหารและเพื่อนร่วมงาน ซึ่งจะเป็นการจูงใจให้บุคลากรอยู่กับรีสอร์ท และทำให้รีสอร์ทดำเนินการได้อย่างมั่นคงต่อไปในระยะยาว

(1.3) ปัจจัยด้านเงินทุน รีสอร์ทใช้เงินลงทุนไม่สูงมากนัก โดยต้นทุนค่าใช้จ่ายจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วนตามช่วงเวลา คือ ก่อนการดำเนินงาน และระหว่างการดำเนินงาน

ซึ่งผลจากการวิเคราะห์งบประมาณด้านการเงิน พบว่า แนวโน้มสถานะทางการเงินของรีสอร์ทอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี มีเงินสดหมุนเวียนที่เพียงพอสำหรับการดำเนินงานในด้านต่างๆ ของรีสอร์ท

(2) ปัจจัยภายนอกองค์กร คือ ปัจจัยต่างๆ นอกเหนือจากปัจจัยภายในองค์กรที่มีผลกระทบกับองค์กร ประกอบด้วย

(2.1) ปัจจัยด้านเศรษฐกิจและการเมือง เนื่องจากปัญหาเศรษฐกิจและการเมืองที่ไม่มั่นคงของประเทศในปัจจุบัน อาจส่งผลกระทบต่อการท่องเที่ยวและการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศลดลง รวมถึงนโยบายด้านการสนับสนุนการท่องเที่ยวของภาครัฐที่อาจจะขาดความต่อเนื่อง ทางรีสอร์ทจึงต้องมีการวางแผนรองรับและพร้อมที่จะปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การดำเนินงานให้เหมาะสมกับทุกสถานการณ์ เพื่อให้รีสอร์ท สามารถดำเนินการได้ต่อไปท่ามกลางปัจจัยด้านเศรษฐกิจและการเมืองที่แปรผัน

(2.2) ปัจจัยด้านสังคมและวัฒนธรรม ในปัจจุบันสังคมไทยมีการเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคมและวัฒนธรรมอย่างรวดเร็ว อันเป็นผลต่อเนื่องมาจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ซึ่งส่งผลกระทบโดยตรงต่อพฤติกรรมในการรับข้อมูลข่าวสารของกลุ่มเป้าหมาย ทาง

รีสอร์ทจึงต้องติดตามความเคลื่อนไหวต่างๆ ที่เกี่ยวข้องอย่างสม่ำเสมอ เพื่อจะได้ปรับปรุงช่องทางการสื่อสารของทางรีสอร์ทให้สามารถเข้าถึงลูกค้าได้ตลอดเวลา

7.1.2 สรุปผลทางการเงิน

โครงการการจัดตั้งรีสอร์ทที่มีต้นทุนในการก่อสร้างทั้งหมด 25,000,000 บาท มีค่าใช้จ่ายในการลงทุนประกอบด้วยค่าที่ดิน ค่าก่อสร้าง ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ก่อนการดำเนินงาน และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ปีละ 1,365,000 บาท

จากการวางแผนด้านการเงิน และวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการจัดตั้งรีสอร์ทขนาดเล็กที่ชายหาดบ้านกรูด จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ทางการเงินทั้ง 3 กรณี ด้วยอัตราส่วนลดเดียวกัน ซึ่งมีค่าร้อยละ 7.75 สรุปได้ดังนี้

(1) กรณีอัตราการเข้าพักดีที่สุด การลงทุนให้ผลตอบแทนคุ้มค่า โดยให้ผลตอบแทนจากเงินทุนร้อยละ 12.93 มูลค่ากำไรสุทธิเมื่อแปลงค่าเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าสูงถึง 15,310,000 บาท แสดงว่าผลตอบแทนในการลงทุนที่ได้จะมากกว่าค่าของทุนที่โครงการรีสอร์ทได้ใช้ในการลดค่า คือ ร้อยละ 7.75 อีกทั้งมีระยะเวลาในการคืนทุนเพียง 8.94 ปี

(2) กรณีอัตราการเข้าพักปกติ มีมูลค่ากำไรสุทธิเมื่อแปลงค่าเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ เท่ากับ 8,938,000 บาท สำหรับการคืนทุนใช้ระยะเวลาประมาณ 10.03 ปี การลงทุนในรีสอร์ทสามารถผลตอบแทนได้คุ้มค่ากับเงินลงทุนในเกณฑ์พอใช้ อัตราผลตอบแทนภายในโครงการคิดเป็นร้อยละ 10.87 ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนที่สูงเมื่อเปรียบเทียบกับดัชนีอื่นๆ เช่น อัตราดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ เป็นต้น

(3) กรณีอัตราการเข้าพักต่ำที่สุด พบว่าการลงทุนไม่สามารถให้ผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุน เนื่องจากการลงทุนในโครงการทำให้มูลค่าของกำไรสุทธิเมื่อแปลงค่าเป็นมูลค่าปัจจุบันสุทธิติดลบ เท่ากับ 5,501,000 บาท ผลตอบแทนจากเงินลงทุน (IRR) อยู่ในเกณฑ์ไม่เหมาะสม คิดเป็นร้อยละ 5.56 และ การคืนทุนต้องใช้ระยะเวลายาวถึง 14.54 ปี

7.1.3 ผลตอบแทนต่อสังคม

โครงการจัดตั้งรีสอร์ทของผู้วิจัยเป็นรีสอร์ทขนาดเล็ก ซึ่งวางแผนการดำเนินงานโดยไม่ได้มุ่งหวังกำไรสูงสุดของธุรกิจแต่เพียงฝ่ายเดียว แต่มุ่งให้เกิดประโยชน์ร่วมกันระหว่างธุรกิจและ

ชุมชนใกล้เคียง โดยวัตถุประสงค์ประการหนึ่งของรีสอร์ท คือ การสร้างรายได้ และก่อให้เกิดการพัฒนาของชุมชนในบริเวณบ้านกรูด ขณะเดียวกันก็ให้ความสำคัญกับการอนุรักษ์ทั้งสภาพแวดล้อมและวิถีชีวิตดั้งเดิมของชุมชนไปพร้อมกัน นอกจากนี้ ยังมุ่งสร้างความรู้และจิตสำนึกด้านการอนุรักษ์ธรรมชาติให้แก่นักท่องเที่ยวที่มาเข้าพักยังรีสอร์ทอีกด้วย

7.2 ปัญหาในการศึกษา

ปัญหาที่พบในการศึกษาโครงการวิจัยครั้งนี้เกิดจาก

1 การเก็บรวบรวมข้อมูลที่ขาดประสิทธิภาพของหน่วยงานที่รับผิดชอบหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทำให้ข้อมูลเชิงวิชาการและข้อมูลทางสถิติเกี่ยวกับการท่องเที่ยวที่ชายหาดบ้านกรูดค่อนข้างหาได้ยาก และส่วนใหญ่จะเป็นข้อมูลที่ไม่เป็นปัจจุบัน ซึ่งทำให้ผู้วิจัยประสบปัญหาพอสมควรในการหาข้อมูลมาประกอบการอ้างอิง

2 ในการสัมภาษณ์เชิงลึกผู้ประกอบการรีสอร์ทบริเวณชายหาดบ้านกรูด ผู้ประกอบการบางรายไม่สามารถให้ข้อมูลทางการเงินที่เป็นประโยชน์ต่องานวิจัยได้อย่างชัดเจน อันเนื่องมาจากเป็นความลับทางธุรกิจขององค์กร

3 เนื่องจากอุตสาหกรรมท่องเที่ยวในปัจจุบันอยู่ในภาวะที่มีความผันผวนสูง ทำให้ความคิดเห็นของผู้ที่เกี่ยวข้องในอุตสาหกรรมเป็นไปในทิศทางที่หลากหลาย ยากต่อการวิเคราะห์แนวโน้มของอุตสาหกรรมไปในทิศทางใดทิศทางหนึ่งอย่างชัดเจน

7.3 ข้อเสนอแนะ

งานวิจัยฉบับนี้ มีข้อเสนอแนะเพิ่มเติมในส่วนต่างๆ ที่จะช่วยสนับสนุนให้งานวิจัยมีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1 เนื่องจากรีสอร์ทในโครงการลงทุนของผู้วิจัยเป็นธุรกิจขนาดเล็กที่ไม่ได้หวังผลกำไรสูงสุด จึงงดเว้นการให้บริการบางประเภท เช่น การรับกลุ่มนักท่องเที่ยวคณะใหญ่เข้าพัก การจัดประชุมสัมมนา เป็นต้น เนื่องจากบริการดังกล่าวแม้จะก่อให้เกิดรายได้เป็นจำนวนมาก แต่อาจส่งผลกระทบต่อบรรยากาศความสงบและเป็นส่วนตัวซึ่งถือเป็นเจตนารมณ์หลักและเป็นจุดแข็งอย่างหนึ่งของรีสอร์ท อย่างไรก็ตาม หากมองในแง่ของความสมดุลผลทางธุรกิจ ทางรีสอร์ทควรจะ

สร้างสรรค์กิจกรรมที่ก่อให้เกิดรายได้เพิ่มมากขึ้น ตลอดจนสิ่งอำนวยความสะดวกเพื่อรองรับกิจกรรมต่างๆ เหล่านั้น เพื่อการดำรงอยู่ของธุรกิจอย่างมั่นคงในระยะยาว

2 ควรมีการศึกษาการดำเนินงานของรีสอร์ทอื่นๆ เพิ่มเติม เพื่อเป็นการเรียนรู้คู่แข่งชั้นในอุตสาหกรรม อันจะนำมาสู่การปรับตัวเพื่อเพิ่มพูนความสามารถทางการแข่งขันขององค์กรให้ทัดเทียมหรือเหนือกว่าผู้ประกอบการรายอื่นได้ต่อไป

3 ควรขยายกลุ่มเป้าหมายไปยังนักท่องเที่ยวต่างชาติเพิ่มมากขึ้น โดยอาจเริ่มจากชุมชนชาวต่างชาติที่อยู่ใกล้เคียง เช่น บริเวณบางสะพาน ซึ่งมีหมู่บ้านของชาวสวีเดนอยู่เป็นจำนวนมาก และเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าว ทางรีสอร์ทอาจต้องมีการปรับปรุงและพัฒนาในด้านต่างๆ เช่น ปรับปรุงวิธีการตลอดจนช่องทางการสื่อสารทางการตลาดให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายชาวต่างชาติมากขึ้น หรือมีการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถในการสื่อสารภาษาต่างประเทศ เป็นต้น ทั้งนี้ นักท่องเที่ยวต่างชาติส่วนใหญ่จะมีระยะเวลาการเข้าพักที่ยาวนานกว่านักท่องเที่ยวชาวไทย ซึ่งจะส่งผลให้รีสอร์ทมีรายรับที่มั่นคงมากขึ้น

7.4 ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมสำหรับผู้ที่จะศึกษาครั้งต่อไป

1 สร้างสรรค์รูปแบบ และกรอบแนวคิดของรีสอร์ทให้แตกต่างและมีเอกลักษณ์ เพื่อให้เกิดทางเลือกที่หลากหลายแก่ลูกค้า และเพื่อให้เกิดการรับรู้และจดจำในสินค้า (รีสอร์ท) ของผู้ให้บริการ

2 ติดตามข้อมูลด้านการท่องเที่ยวอย่างรอบด้านและใกล้ชิด เพื่อให้ทราบถึงแหล่งท่องเที่ยวที่มีโอกาสเติบโตในอนาคต และทำการวิเคราะห์ถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนในโครงการก่อสร้างรีสอร์ทในบริเวณดังกล่าวต่อไป

3 ศึกษาและวิเคราะห์แนวโน้มในอนาคตของธุรกิจโรงแรมและรีสอร์ทเป็นระยะ เช่น ในระยะสั้น คือ แนวโน้มของธุรกิจอีก 5 ปีข้างหน้า เพื่อเตรียมพร้อมต่อการรับมือกับความเปลี่ยนแปลงที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในทุกสถานการณ์ และเพื่อให้สามารถปรับตัวได้เร็วกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ ในธุรกิจ