



รพบ. เลขที่ 538
 วันที่ 9/7/58
 เวลา 15.05

รพช. เลขที่ 1099 DCS
 วันที่ 7/7/58 เวลา 19.

รายงานสรุปการฝึกอบรม/สัมมนาภายนอก

รพบ. ผ่าน ผอ.รพช. ผอ.รพช. ผอ.กบท. ทน.บท.2
 วันที่ 10 ก.ค. 58 เวลา 9.55

เรียน รพบ. ผ่าน ผอ.รพช. ผอ.รพช. ผอ.กบท. ทน.บท.2

รพช. เลขที่ 2769
 วันที่ 10 ก.ค. 2558
 เวลา 10.55

1. ข้าพเจ้า นางสาวปวันรัตน์ เพชรพิมพ์พันธ์ ตำแหน่ง นิติกร ระดับ 5 แผนก บท.2 กอง กบท. ฝ่าย รพช. และ
2. ข้าพเจ้า นางสาวอังคณาณี ภาลัญกุล ตำแหน่ง วิศวกร ระดับ 5 แผนก รพช. กอง กวช. ฝ่าย รพช. ได้รับอนุมัติให้ไปเข้าร่วมการฝึกอบรม/สัมมนาหลักสูตร เรื่อง การวิเคราะห์การเงินองค์รวมเพื่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จัดโดย บริษัท อาร์.อี.แอนด์.โลพี ครีเอชั่น จำกัด ระหว่างวันที่ 4 - 6 มิถุนายน 2558 สถานที่จัด โรงแรมเมอร์เคียว กรุงเทพฯ สยาม ค่าลงทะเบียนอบรม/สัมมนา เสียค่าใช้จ่าย 24,000 บาท ไม่เสียค่าใช้จ่าย

2. ข้าพเจ้าขอรายงานสรุปการฝึกอบรม/สัมมนา ดังนี้

2.1 สรุปย่อเนื้อหาของหลักสูตร

การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Development)

องค์ประกอบที่สำคัญของการการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

1. ที่ดิน (Land)
2. ทุน (Capital)
3. ความรู้ความเชี่ยวชาญ (Knowledge)
4. กลุ่มลูกค้า (Tenants)

กระบวนการการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Development Process)

1. ความคิดริเริ่ม
2. การกลั่นกรองความคิด
3. ศึกษาความเป็นไปได้
4. ต่อรองการทำสัญญากับหน่วยงานต่างๆ
5. ทำสัญญา
6. ก่อสร้าง
7. เปิดตัวโครงการ
8. บริหารทรัพย์สินหลังการขาย



ประเภทของอสังหาริมทรัพย์ (Real Estate Product Type)

1. อสังหาริมทรัพย์ประเภทเพื่อหารายได้ (Income Products) ตัวอย่างเช่น โรงแรม, รีสอร์ท, โรงงาน, อพาร์ทเมนท์, อาคารสำนักงาน, ศูนย์การค้า เป็นต้น
2. อสังหาริมทรัพย์ประเภทเพื่อขาย (For-Sale Products) ตัวอย่างเช่น บ้านเดี่ยว – บ้านจัดสรร, ทาวน์เฮาส์, คอนโดมิเนียม เป็นต้น

โดยอสังหาริมทรัพย์แต่ละประเภท มีโครงสร้างของรายรับและรายจ่ายไม่เหมือนกัน

เช่น โรงแรม รายได้ คือ ค่าห้อง (ต่อปี)

ค่าห้องพักเฉลี่ยต่อคืน x อัตราการเข้าพัก x จำนวนห้องพัก x จำนวนวันใน 1 ปี

ศูนย์การค้า รายได้ คือ ค่าเช่าพื้นที่ (ต่อปี)

ค่าเช่าเฉลี่ยต่อตารางเมตรต่อเดือน x พื้นที่เช่า x 12 เดือน หรือ Percentage Lease

การประเมินมูลค่าทรัพย์สิน

พิจารณาทางเลือกที่มีความเป็นไปได้ที่จะพัฒนาโครงการบนที่ดินแปลงนั้น โดยยึดหลัก Highest and Best Use โดยหามูลค่าโครงการ โดยพิจารณารายได้และพื้นที่ขาย หักค่าระยะเวลาในการขาย โดยพิจารณาใช้ Discount Rate และช่วงเวลาที่เหมาะสม(ถ้าไร) หักค่าดำเนินการและภาษี หักต้นทุนก่อสร้าง เพื่อหามูลค่าที่ดินที่สูงที่สุด

การบริหารจัดการสินทรัพย์และผลประโยชน์

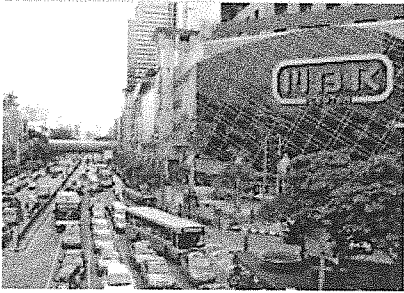
ทางเลือกในการพัฒนาของเจ้าของที่ดิน

1. ปลอยเช่าที่ดินเปล่าให้ผู้อื่นพัฒนา
 - a. BOT : Build Operate Transfer การที่ผู้เช่าเช่าที่ดินเปล่าแล้วสร้างอาคารเมื่อหมดระยะเวลาสัญญา อาคารและที่ดินตกเป็นกรรมสิทธิ์ของเจ้าของ
 - b. BTO : Build Transfer Operate ผู้เช่าเช่าที่ดินพร้อมอาคารที่มีอยู่แล้ว สร้างโดยเจ้าของที่ดิน
2. การพัฒนาอสังหาริมทรัพย์เอง

กรณีศึกษา

ทางเลือกในการพัฒนา	ที่มาของผลตอบแทน	ข้อดี	ข้อเสีย
ปลอยเช่าที่ดิน 1. หน่วยงานราชการโดยทั่วไป : BOT: Built Operate Transfer: ให้ผู้เช่า	กรรมสิทธิ์ที่เราได้ = กรรมสิทธิ์ที่มี ภาระผูกพัน (Lease Fee Value)	1.ไม่มีความยุ่งยากในการบริหารจัดการ 2.อาจได้ค่าเช่าที่เพิ่มขึ้นในสัญญาครั้งถัดไป	1.ค่าเสียโอกาสหากอาคาร เป็นที่นิยมและสร้าง มูลค่าเพิ่มได้กับที่ดินนั้นๆ



<p>พัฒนาอาคาร—บริหารงาน— เมื่อหมดสัญญาให้โอนสิ่งก่อสร้าง ให้เจ้าของที่ดิน</p>	<p>1.ค่าเช่าที่ดินในช่วงสัญญาสิทธิการ เช่า 2.สิ่งก่อสร้างเมื่อสัญญาสิทธิการ เช่าหมด เมื่อปล่อยเช่าใหม่ค่าเช่า = ค่าเช่า ที่ดิน + อาคาร * (หากอาคารยังเป็นที่ยืม) - สามารถหากคนมาสวมสิทธิ์เช่า ต่อ= ดี - ทางองค์กรเองปล่อยเช่าเองได้อยู่ = ดี 1.สัญญาครั้งแรก เก็บเฉพาะค่า ที่ดิน 2.สัญญาครั้งที่สอง เก็บค่าที่ดิน + อาคาร</p>		<p>หากเราพัฒนาเอง 2.หากอาคารไม่เป็นที่นิยม เมื่อสัญญาหมดอาจจะเป็น ภาระได้</p>
	<p>1.หากอาคารไม่เป็นที่นิยมจะได้ค่า ที่ดินเท่านั้น 2.กรณี : การต่อสัญญาครั้งที่ 2 ระหว่างที่ราชพัสดุและ NCC 3.คำว่าไม่เป็นที่นิยม : ไม่ ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด อาจเป็น เพราะเรื่องของข้อจำกัดอัตราพื้นที่ ก่อสร้างต่ออัตราพื้นที่ที่ดิน</p>		

เครื่องมือในการวัดการก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด (Highest and Best Use)

1. เปรียบเทียบมูลค่าอาคารและที่ดินกับมูลค่าที่ดินเปล่า
2. หากมูลค่าอาคารและมูลค่าที่ดินมีค่าน้อยกว่ามูลค่าที่ดินเปล่า แสดงว่าอาคารนั้นไม่เป็น Highest and Best Use
3. สามารถประเมินมูลค่าอาคารและที่ดินได้โดย : 1.วิธีต้นทุน 2.วิธีตลาด 3.วิธีรายได้
4. หากเป็นอาคารที่ก่อให้เกิดรายได้ วิธีที่เหมาะสมควรเป็นวิธีรายได้
5. สามารถประเมินที่ดินเปล่าได้โดย 1.วิธีตลาด 2.วิธีมูลค่าคงเหลือ



บริหารสัญญาเช่า

1. ค่าเช่าตามสัญญา (Contract Rent) และค่าเช่าที่ได้รับจริง (Effective Rent) โดยทั่วไปค่าเช่าที่ได้รับจริงจะมีค่าน้อยกว่าค่าเช่าตามสัญญา เจ้าของที่ให้เช่าจึงต้องมีการพิจารณาข้อมูลในสัญญาให้เหมาะสม
2. การต่อสัญญาเดิมหรือขึ้นค่าเช่า (Lease Rollover cost) ผู้เช่าต้องมีการพิจารณาความเหมาะสม เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการปล่อยเช่าใหม่ ระยะเวลาที่ว่างและต้นทุนในการเปลี่ยนผู้เช่า
3. การให้ฟรีในระยะเวลาการเช่าที่ต่างกัน (Rent Free Structure) จะทำให้มูลค่าเงินในปัจจุบันต่างกัน
4. การตัดสินใจให้เช่าต่อหรือขายกิจการ

ขั้นตอนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์

1. ความคิดริเริ่ม (Inception of Ideas) วิเคราะห์ทางเลือก (alternative use) ปัจจัยที่ใช้ในการวิเคราะห์ ประกอบด้วย ปัจจัยทางด้านกฎหมาย ปัจจัยทางด้านกายภาพ ปัจจัยทางด้านทำเลที่ตั้ง ปัจจัยทางด้านตลาด ปัจจัยทางความเสี่ยงและผลตอบแทน ปัจจัยทางด้านนโยบาย ตารางที่ใช้ในการวิเคราะห์มีรายการ ดังนี้

ปัจจัย/ทางเลือก	ศูนย์ประชุม	โรงแรม	คอนโดมิเนียม
1.กฎหมาย : Legal	✓ แต่ต้องห่างจากวัด 100 เมตร	✓ แต่ต้องห่างจากวัด 100 เมตร	✓
2.กายภาพ : Physical & Legal (อาจจะติดเรื่อง กฎหมายควบคุมอาคาร)	✓	50%	✓
3.ทำเลที่ตั้ง : Locational	✓	✓	✓
4.ตลาด: Market	70%	50%	✓
5.ความเสี่ยงและผลตอบแทน : Risk and Return	✓	✓	50%
6. นโยบาย และทิศทาง : Policy	✓	✓	50%

2. กลั่นกรองความคิด (Refinement of Ideas) นำข้อมูลจากขั้นตอนที่ 1 มากลั่นกรอง เพื่อหา Most Probable Use (Highest and Best Use) : จากทางเลือกเป็นการใช้ประโยชน์ที่เป็นไปได้มากที่สุด / ประโยชน์ที่สูงที่สุดและดีที่สุด ผ่านนักวิเคราะห์ตลาดและนักวิเคราะห์ทางการเงิน
3. ศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study) ศึกษาเพียงกรณีเดียวของอสังหาริมทรัพย์ที่จะดำเนินการ
4. ต่อรองราคา (Negotiation) : ค่าที่ดิน ค่าก่อสร้าง
5. การทำสัญญากับฝ่ายและบริษัทต่างๆ (Contract Signing)
6. ก่อสร้าง (Construction)



7. เปิดตัวโครงการ (Formal Opening)
8. บริหารทรัพย์สินหลังการขาย (Property Management)

การวิเคราะห์ตลาด (Market Analysis)

ข้อดีของการวิเคราะห์ตลาด

1. สามารถวิเคราะห์การแข่งขันตลาดได้แม่นยำ
2. สามารถกำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดและการขายอย่างมีประสิทธิภาพ
3. ทำให้รู้จักคู่แข่งและวิเคราะห์โอกาสในการทำตลาด
4. ทำให้รู้ความต้องการลูกค้า
5. สามารถกำหนดเป้าหมายของยอดขาย
6. สามารถใช้งบประมาณได้อย่างเหมาะสมมีประสิทธิภาพและเกิดประสิทธิผลสูงสุด



กรอบแนวคิดของการวิเคราะห์ตลาด



การเก็บข้อมูลเชิงการตลาดสำหรับที่พักออาศัย

สิ่งที่ต้องพิจารณาในการเก็บข้อมูล ประกอบด้วย

1. ผู้นำตลาด
2. คู่แข่งขันในตลาด
3. ปริมาณความต้องการในตลาด
4. ระยะเวลาที่เหมาะสมในการเข้าตลาด

กรณีศึกษาในการเก็บข้อมูลเชิงการตลาดสำหรับที่พักออาศัย

1. กรณีที่มีดินและศึกษาด้านกฎหมายแล้วต้องการทำที่อยู่ออาศัย : จะต้องทำการสำรวจคู่แข่งในตลาดปัจจุบันภายใต้รัศมีที่กำหนด เช่น วัดจากระยะทางหรือระยะเวลาในการเดินทาง ขึ้นอยู่กับประเภทที่อยู่ออาศัยที่ทำการศึกษา
2. กรณีหาที่ดินที่มีโอกาสในการพัฒนาที่อยู่ออาศัย : สามารถหาที่ดินที่เหมาะสมจากปัจจัยที่เกี่ยวข้องในการทำธุรกิจ ดังนี้
 - a. ทำเลที่ประชากรมีความต้องการที่อยู่ออาศัยสูง
 - b. ทำเลที่รายได้ของประชากรและการเติบโตทางเศรษฐกิจสูง
 - c. ทำเลที่มียอดขายที่อยู่ออาศัยต่ำกว่าจำนวนประชากรย้ายเข้าสุทธิ
 - d. ทำเลที่มีการพัฒนาแหล่งงานขนาดใหญ่
 - e. ทำเลที่มีแนวโน้มการขยายตัวของเมืองและเศรษฐกิจในอนาคต

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลตลาด

1. Online เป็นการเก็บข้อมูลจากแหล่งข้อมูล Secondary Data ก่อนทำการสำรวจด้วยตัวเอง เช่น Blogger website/สื่อ online ของผู้ประกอบการ E-News/E-Magazine
2. Offline เป็นการเก็บรวบรวมจากสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ เช่น นิตยสาร หนังสือพิมพ์
3. Survey จากการลงสำรวจพื้นที่จริง

รายละเอียดข้อมูลตลาดที่ต้องเก็บรวบรวมในการสำรวจตลาด

1. ประเภทที่อยู่ออาศัยที่ขาย แบ่งตามระดับราคาที่ยขาย
2. ค่าเฉลี่ยยอดขายต่อเดือนของที่อยู่ออาศัยแต่ละประเภท และแต่ละระดับราคา
3. จำนวนที่อยู่ออาศัยแต่ละประเภทแบ่งตามระดับราคาคงเหลือ
4. รายละเอียดของโครงการของผู้ประกอบการแต่ละราย
5. รายละเอียด Promotion
6. การให้บริการลูกค้าแต่ละขั้นตอน



การวิเคราะห์การตลาดเพื่อการเงิน (ด้านพาณิชย์กรรม)

ตารางสรุปผลการระดมสมอง อัตราผลตอบแทนในการลงทุนของสิ่งหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ ณ เดือนธันวาคม 2557

ประเภท อสังหาริมทรัพย์	อัตราผลตอบแทน						
	ม.ธ.2551	พ.ค.2552	กค.2553	ค.ค.2554	ค.ค.2555	พ.ธ.2556	ธ.ค.2557
โกดัง/โรงงาน	7-10% ปริมณฑล	7-10% ปริมณฑล	7-10% ปริมณฑล	6-8% ปริมณฑล	9-12% เขตปริมณฑล (พื้นที่น้ำไม่ท่วม)	8-10% ปริมณฑล	8-11% ปริมณฑล
ศูนย์การค้า	8-10% กทม. ปริมณฑล	8-12% กทม. ปริมณฑล	8-12% กทม.ปริมณฑล	8-12% กทม.ปริมณฑล	กทม.CBD 12-15% กทม.นอก CBD 10-12%	กทม.CBD 10-12% กทม.นอก CBD 8-10%	กทม.CBD 8-10% กทม.นอก CBD 7-9%
อาคาร สำนักงาน	กทม.CBD 7-8% กทม.นอก CBD 5-6%	กทม.CBD 7-10% กทม.นอก CBD 5-7%	กทม.CBD 7-8% กทม.นอก CBD 5-7%	กทม.CBD 7-8% กทม.นอก CBD 5-7%	กทม.CBD 7-8% กทม.นอก CBD 5-7%	กทม.CBD 6-8% กทม.นอก CBD 5-7%	กทม.CBD 6-8% กทม.นอก CBD 5-7%
เชอร์วิส อะพาร์ตเมนต์	กทม. เกรด A 8-9% กทม. เกรด B 7-8%	กทม. เกรด A 7-10% กทม. เกรด B 6-8%	กทม. เกรด A 6-8% กทม. เกรด B 6-8%	กทม. เกรด A 6-8% กทม. เกรด B 5-7%	กทม. เกรด A 7-8% กทม. เกรด B 6-7%	กทม. เกรด A 6-8% กทม. เกรด B 5-7%	กทม. เกรด A 6-8% กทม. เกรด B 5-7%
อะพาร์ตเมนต์	กทม. 6-7%	กทม. 6-8%	กทม. 6-8%	กทม. 5-7%	กทม. 6-7%	กทม. 5-7%	กทม. 5-7%
โรงแรม	กทม. 8-10%	กทม. 8-12%	กทม. 7-8%	กทม. 7-9%	กทม. เกรด 4-5 ดาว 10-12% เกรด 3 ดาว 8-10%	กทม. เกรด 4-5 ดาว 8-10% เกรด 3 ดาว 7-8%	กทม. เกรด 4-5 ดาว 7-9% เกรด 3 ดาว 6-8%

ที่มา : มูลนิธิประเมินค่าทรัพย์สินแห่งประเทศไทย

ตารางสรุปความแตกต่างของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ด้านพาณิชย์กรรม

	อาคารสำนักงาน/ พื้นที่เช่าสำนักงาน	ศูนย์การค้า	โรงแรม
ระยะเวลาคืนทุน (ปี)	>10	7 - 8	7 - 8
อัตรากำไรคืนทุนต่อปี	6 - 8 %	7 - 10 %	>10 %
ความเสี่ยง	ต่ำ	สูง	สูง
การดำเนินการ	ไม่ยุ่งยาก	ยุ่งยาก	ยุ่งยาก
การเปลี่ยน Trend	ช้า	เร็ว	เร็ว



การเตรียมรายงานเพื่อการขอกู้

ประเภทสินเชื่อ

1. เงินกู้แบบมีระยะเวลา (Term loan)
 - a. Project loan (Pre-Finance) สินเชื่อธุรกิจ : มีวัตถุประสงค์เพื่อขาย/เช่า ที่ดิน ใช้อาคาร หรือเป็นเงินทุนหมุนเวียน ต้องมีแผนธุรกิจประกอบการยื่น อัตราดอกเบี้ยเปลี่ยนแปลงตามเศรษฐกิจ ระยะเวลาการกู้ 5 – 7 ปี แต่มีบางธนาคารให้ถึง 15 ปี
 - b. Home loan (Post-Finance)
 - i. สินเชื่อบ้าน : กู้ได้สูงสุด 30 ปี ระยะเวลากู้รวมอายุปัจจุบันของผู้กู้ไม่เกิน 60 ปี เป็นสินเชื่อที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำที่สุด
 - ii. สินเชื่ออเนกประสงค์ : กู้ได้สูงสุด 15 ปี อัตราดอกเบี้ย MLR- (MRR+3) มีทั้งแบบที่ต้องใช้หลักประกันและไม่ต้องมีหลักประกัน แบบที่ต้องใช้หลักประกัน ดอกเบี้ยจะถูกกว่า
2. O/D (Overdraft) วงเงินเบิกเกินบัญชี : การให้กู้ยืมเงินเกินกว่าจำนวนเงินฝากที่ลูกค้ามีอยู่ภายในวงเงินที่กำหนด โดยวัตถุประสงค์ทั่วไป คือ เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการ ระยะเวลา 1 ปี
3. P/N (Promissory Note) คำสัญญาใช้เงิน : นำไปใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการสำหรับระยะสั้น ระยะเวลา 3 เดือน 6 เดือน
4. L/T LOAN (Long Term Loan) เงินกู้ระยะยาว : การให้กู้ยืมเงินซึ่งมีระยะเวลาชำระคืนเกินกว่า 1 ปีขึ้นไป โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการลงทุนในทรัพย์สินของกิจการ เช่นที่ดิน สิ่งปลูกสร้าง อาคารสำนักงาน โรงงาน และเครื่องจักร เป็นต้น
5. L/C (Letter of Credit) : ผู้ซื้อและผู้ขายที่ต้องการให้ธนาคารเป็นหลักประกัน เพื่อป้องกันการได้เปรียบและการเสียเปรียบในการรับส่งสินค้าและการชำระเงิน

หลักการวิเคราะห์เพื่อการขอกู้

1. คุณสมบัติผู้กู้ : ตรวจสอบจาก Credit Bureau
2. ความสามารถในการชำระหนี้ : งบกระแสเงินสด สภาพคล่อง งบกำไรขาดทุน ของโครงการที่เสนอ
3. หลักประกัน : ที่ดิน อาคาร บัญชีลูกหนี้ หุ้น ประกันชีวิต
4. เงินทุน : อัตราส่วนหนี้ต่อทุน แหล่งที่มาของเงินทุน
5. สภาพแวดล้อมต่างๆ : เศรษฐกิจ สภาพการแข่งขัน

แผนธุรกิจที่ดี



1. มีความเป็นไปได้ทางการตลาด : มีข้อมูลตลาด Primary & Secondary กลุ่มลูกค้าแบบไหน คู่แข่งคือใคร รู้ข้อดี – ข้อด้อยของตนเองและคู่แข่ง รู้จุดอ่อนหรืออุปสรรคและมีการเตรียมการรองรับ
2. มีความเป็นไปได้ทางกฎหมาย : ผังเมือง ที่ดิน พรบ.ควบคุมอาคารและอื่นๆ สภาพปัจจุบันสามารถก่อสร้างได้ ไม่มีการบุกรุก/รุกล้ำโดยคนอื่น ไม่อยู่ใกล้ชุมชนแออัด
3. มีความเป็นไปได้ทางการเงิน : มีกระแสเงินสดมากพอที่จะชำระหนี้ ต้นทุนต่างๆ ครบถ้วน เช่น ต้นทุนที่ดิน ค่าก่อสร้าง การออกแบบค่าควบคุมงานก่อสร้าง ดอกเบี้ยระหว่างก่อสร้าง ค่าภาษีต่างๆ เป็นต้น ตลอดจน การมีราคาขาย ระยะเวลาขาย ระยะเวลาก่อสร้าง ระยะเวลาในการส่งมอบที่เหมาะสม
4. มีทีมงานที่ดี : ทีมออกแบบ ทีมก่อสร้าง ทีมที่ปรึกษา ทีมการเงิน ทีมงานขาย ทีมงานบริหาร ที่มีประสบการณ์เคยทำโครงการที่มีรูปแบบที่ใกล้เคียงกัน
5. มีการเตรียมการควบคุมความเสี่ยงที่เหมาะสม : ความเสี่ยงด้านงานก่อสร้าง ความเสี่ยงด้านงานขาย ความเสี่ยงด้านการเงิน
6. ที่มาของเงินทุน : เงินกู้ธนาคารหรือเงินทุนของผู้ประกอบการ

2.2 ข้อเสนอแนะในการนำความรู้ตามหลักสูตร/เรื่องจากการฝึกอบรม/สัมมนาครั้งนี้ มาประยุกต์ใช้กับองค์การ

การอบรมหลักสูตรเรื่องการวิเคราะห์การเงินองค์กรรวมเพื่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีวัตถุประสงค์เพื่อเสริมสร้างความรู้ที่เป็นเครื่องมือพื้นฐาน ในการนำไปสู่ความเข้าใจในการบริหารและตัดสินใจเกี่ยวกับโครงการอสังหาริมทรัพย์ สามารถนำความรู้มาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาพื้นที่รอบสถานีขนส่งมวลชน (TOD) เพื่อนำแนวคิดเทคนิควิธี และการบูรณาการแผนการพัฒนาพื้นที่กับแผนการเดินทางของประชาชนให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ซึ่งจะช่วยพัฒนาบุคลากรของ รฟม. ให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการพัฒนาธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ในพื้นที่รอบสถานีของโครงการรถไฟฟ้าขนส่งมวลชนที่อยู่ในความรับผิดชอบของ รฟม. ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.3 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการฝึกอบรม/สัมมนา

- (1) หลักสูตรที่ฝึกอบรม/สัมมนาครั้งนี้ช่วยเพิ่มพูนความรู้ของท่าน
- มาก ปานกลาง น้อย
- (2) ท่านคิดว่าการฝึกอบรม/สัมมนาครั้งนี้มีประโยชน์กับตัวท่านและองค์การเพียงใด
- มาก ปานกลาง น้อย

ระบุเหตุผล (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เนื้อหาเกี่ยวข้องโดยตรงและสามารถนำไปใช้กับการปฏิบัติงานได้อย่างดี
- เนื้อหาไม่เกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงาน
- เป็นความรู้เสริม และมีประโยชน์ในการปฏิบัติงาน
- ได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์กับบุคคลนอกองค์การ
- วิทยากรมีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ ในการบรรยายเป็นอย่างดี



- วิทยากรมีความรู้ ความสามารถ และประสบการณ์ ในการบรรยายเป็นอย่างดี
- เนื้อหาการอบรมไม่ตรงกับหัวข้อการบรรยาย
- อื่น ๆ

3. วิทยากรที่ให้ความรู้ในหลักสูตรนี้ได้แก่

ชื่อ-สกุล	จากสถาบัน/หน่วยงาน	ระดับความสามารถของวิทยากร
3.1 ผศ.จิตตากรณ์ ศรีบุญจิตต์	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	<input checked="" type="checkbox"/> ดีมาก <input type="checkbox"/> ดี <input type="checkbox"/> พอใช้
3.2 นายเอกรัฐ สันทนตานนท์	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	<input type="checkbox"/> ดีมาก <input checked="" type="checkbox"/> ดี <input type="checkbox"/> พอใช้
3.3 นายภควัต ธนบุญไพศาล	คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	<input type="checkbox"/> ดีมาก <input checked="" type="checkbox"/> ดี <input type="checkbox"/> พอใช้

4. ข้อเสนอแนะในการส่งพนักงานเข้ารับการฝึกอบรม/สัมมนาตามหลักสูตร/เรื่องนี้สำหรับครั้งต่อไป

ควรมีการส่งบุคลากรจากฝ่าย/สำนักที่เกี่ยวข้อง เช่น ฝพธ. ฝพพ. และ ฝชง. เข้าร่วมการสัมมนาหลักสูตรนี้ เนื่องจากเป็นหลักสูตรที่เกี่ยวข้องกับภารกิจด้านการวิเคราะห์การเงินองค์กรรวมเพื่อธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์โดยเนื้อหาจะเกี่ยวกับการเงิน การพัฒนาและบริหารพื้นที่ เพื่อให้การใช้อสังหาริมทรัพย์ของ รพม. เกิดประโยชน์คุ้มค่ามากที่สุด ทั้งนี้พนักงานผู้เข้าอบรมเรื่องนี้ควรมีความรู้พื้นฐานด้านการเงิน จะทำให้ การอบรมในหัวข้อนี้ มีประสิทธิภาพต่อการนำความรู้มาใช้ในการทำงานต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดทราบ

- เรียน ผอ. ฝกม. ผอ. ฝกท.
 ผอ. ฝจบ. ผอ. ฝทบ.
 อื่นๆ.....

- เพื่อโปรด ทราบ พิจารณา
 เสนอ ตรวจสอบ
 สอบปฏิบัติ

(นางสาวอรัญญา ลากรัตน์กุล)
 9-7-58

ผชก. รก.รพม.

ลงชื่อ *ปวันรัตน์*
 (นางสาวปวันรัตน์ เพชรพิมพ์พันธ์)
 วันที่ 6 กรกฎาคม 2558
 ลงชื่อ *อ.วัน*
 (นางสาวอังคณาณี กาลัญญกุล)
 วันที่ 6 ก.ค. 58

9/26/58
2010/10/1/58
10/1/58
ภสร
20/10/58
9-7-58

หมายเหตุ

1. การส่งรายงานสรุปผลการฝึกอบรม/สัมมนา ให้ผ่านผู้บังคับบัญชาในสังกัดของตนเอง และนำเสนอเรียนถึง รพม.
2. กรณีมีเอกสารการฝึกอบรมหรือใบประกาศนียบัตร ใบรับรอง กรุณาถ่ายสำเนาเอกสารดังกล่าว เพื่อ ฝทบ. จะได้บันทึกประวัติการฝึกอบรม
3. เมื่อ รพม. พิจารณาเรื่องรายงานการฝึกอบรมภายนอกเรียบร้อยแล้ว กรุณาส่งเรื่องดังกล่าวไปที่ พน.กพร.ฝทบ. เพื่อ ฝทบ.จะได้ดำเนินการลงประวัติฝึกอบรมต่อไป
4. สามารถดาวน์โหลดแบบฟอร์มได้ที่ หัวข้อข่าวทรัพยากรบุคคล หน้าแรกระบบงานสารสนเทศ รพม. (INTRANET)
5. สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ แผนกพัฒนาทรัพยากรบุคคล กองพัฒนาบุคลากรและระบบงาน ฝ่ายทรัพยากรบุคคล คุณสุภาณีฯ โทรภายใน 1214 คุณฉัตรทิศา โทร 1275

เรียน ผอ. จก.ฝกท.
เพื่อ อ.พิมพ์
36/5
10/1/58