

บทที่ 6

แผนการเงิน

6.1 ข้อสมมุติฐานในการพยากรณ์ตัวแปรทางการเงิน

6.1.1 คาดการณ์แหล่งเงินทุน

6.1.1.1 แหล่งที่มาของเงินทุน (Source of Fund)

จากการประเมินการลงทุนเริ่มต้นของโครงการ ต้องการใช้เงินลงทุนทั้งหมดประมาณ 8,000,000 บาท โดยบริษัททำการกำหนดสัดส่วนเงินลงทุนของผู้ถือหุ้นในปัจจุบันไว้ที่ 51% หรือ 4,080,000 บาท ส่วนที่เหลืออีก 3,920,000 บาท จะเป็นการจัดหาแหล่งเงินทุนจากภายนอก โดยอยู่ในรูปแบบของการสรรหาผู้ร่วมทุน (Venture Capital)

ซึ่งบริษัทจะทำการยื่นข้อเสนอและแผนธุรกิจให้แก่นักลงทุนที่สนใจรวมถึงหน่วยงานที่สนับสนุนทางการเงินแก่ผู้ประกอบการ อาทิ

- กองทุนรวมเพื่อร่วมลงทุนในวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- ธนาคารวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
- สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ
- ฯลฯ

โดยสถาบันการเงินเหล่านี้ มีทั้งสิ้นเชื่อสำหรับผู้ประกอบการและการให้การสนับสนุนทางการเงินโดยการเป็นผู้ร่วมทุนกับผู้ประกอบการที่มีศักยภาพ

ตารางที่ 6.1
แสดงแหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุน	จำนวนเงิน (บาท)
เงินทุนจากส่วนของผู้อื้อหุ้น	4,080,000
เงินทุนจากผู้ร่วมทุน	3,920,000
รวม	8,000,000

6.1.1.2 การใช้ไปของแหล่งเงินทุน (Use of Fund)

บริษัทจะแจ้งให้ผู้ถือหุ้นผู้เป็นเจ้าของเงินทุนทราบว่า มีการใช้เงินลงทุนไปในด้านใดบ้าง เช่น ลงทุนในสินทรัพย์ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในกิจการ
ทั้งนี้ บริษัทได้กำหนดระยะเวลาการใช้ไปของแหล่งเงินทุนไว้ดังนี้

ตารางที่ 6.2
การใช้ไปของแหล่งเงินทุน

การใช้ไปของแหล่งเงินทุน	จำนวนเงิน (บาท)
เครื่องจักร	2,002,000
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	250,000
เครื่องมือเครื่องใช้ภายใน LAB	300,000
เครื่องใช้สำนักงาน	131,200
สิทธิบัตร	100,000
เงินทุนหมุนเวียนภายในกิจการ	5,216,800
รวม	8,000,000

6.1.2 สมมุติฐานในการจัดทำงบการเงิน

6.1.2.1 รายได้จากการขาย

ราคาต่อหน่วย 19,000 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางที่ 6.3
แสดงรายได้จากการขาย

ลำดับที่	ขนาดบรรจุ (กิโลกรัม)	ราคา (บาทต่อกิโลกรัม)	ราคาต่อขนาดบรรจุ (บาท)
1	0.5	20,000	10,000
2	1.0	19,000	19,000
3	5.0	18,000	90,000

6.1.2.2 ต้นทุนการผลิตและต้นทุนขาย

ต้นทุนการผลิตผันแปรต่อกิโลกรัมเป็น 3,825.09 บาท โดยคำนวณมาจาก วัตถุดิบ (วิตามินซี) 1,319.09 บาทต่อกิโลกรัม วัตถุดิบ (ไคโตซาน) 2,500 บาทต่อกิโลกรัม ค่าบรรจุหีบห่อ 6 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางที่ 6.4
แสดงต้นทุนการผลิตผันแปร

ต้นทุน	บาทต่อกิโลกรัม
วัตถุดิบ(วิตามินซี)	1,319.09
วัตถุดิบ(ไคโตซาน)	2,500
ค่าบรรจุหีบห่อ	6
รวม	3,825.09

ตารางที่ 6.5
แสดงค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์

ต้นทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเสื่อมราคา- เครื่องจักร	400,400	400,400	400,400	400,400	400,383
ค่าเสื่อมราคา- เครื่องตกแต่งสนง.	50,000	50,000	50,000	50,000	49,999
ค่าเสื่อมราคา- เครื่องมือใน LAB	60,000	60,000	60,000	60,000	59,999
ค่าเสื่อมราคา- เครื่องใช้สนง.	26,240	26,240	26,240	26,240	26,239

ตารางที่ 6.6
แสดงต้นทุนการผลิตคงที่ (เงินเดือน)

ตำแหน่ง	จำนวน (คน)	เงินเดือน (บาท)	รวม (บาท)
ผู้จัดการแผนกวิจัยพัฒนา	1	30,000	30,000
พนักงานในห้อง Lab RD	2	8,500	17,000
ผู้จัดการฝ่ายผลิต	1	30,000	30,000
พนักงานหลักในกระบวนการผลิต	3	8,500	25,500
พนักงานตรวจสอบคุณภาพ	1	8,500	8,500
รวมต้นทุนคงที่(เงินเดือน)ต่อเดือน	111,000 บาท		

6.1.2.3 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

- เงินเดือนผู้บริหารและพนักงาน

ตารางที่ 6.7

แสดงรายการเงินเดือนผู้บริหารและพนักงาน

ตำแหน่ง	จำนวน (คน)	เงินเดือน (บาท)	รวม (บาท)
กรรมการผู้จัดการ	1	50,000	50,000
ผู้จัดการฝ่ายการเงิน	1	30,000	30,000
พนักงานบัญชี	1	12,000	12,000
ผู้จัดการฝ่ายการตลาดและการขาย	1	30,000	30,000
พนักงานฝ่ายการตลาด	1	10,000	10,000
พนักงานฝ่ายการขาย	2	10,000	20,000
พนักงานฝ่ายธุรการ	1	8,500	8,500
พนักงานในการจัดเตรียมวัสดุ และดูแลสินค้าที่เตรียมนำส่งลูกค้า	2	8,500	17,000
พนักงานโกดังสินค้า	1	7,500	7,500
รวมเงินเดือนต่อเดือน		185,000 บาท	

■ ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 6.8

แสดงรายการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ต่อเดือน	ต่อปี
ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งบริษัท (ปี 1)	-	200,000
ค่าเบี้ยประชุมกรรมการ	-	80,000
ค่าวัสดุสำนักงาน	10,000	120,000
ค่าเช่าโรงงาน	35,000	420,000
ค่าอินเทอร์เน็ต	1,000	12,000
ค่าสาธารณูปโภค	20,000	240,000
ค่าโทรศัพท์	10,000	120,000
ค่าเช่าเครื่องถ่ายเอกสาร	3,000	36,000
ค่าถ่ายเอกสาร	1,500	18,000
ค่าใบอนุญาตโรงงาน ต่อปี	-	3,600
ค่ามาตรฐาน GMP (ปี 1)	-	100,000
ค่าทำ ISO (ปีที่ 4)	-	1,200,000
ชุดฟอร์มพนักงานระดับปฏิบัติการคนละ 8 ชุดๆ ละ 500 บาทต่อคนต่อปี	-	4,000
ค่าออกแบบเว็บไซต์ (ปี 1)	-	20,000
ค่า Web hosting	500	6,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	10,000	120,000
รวม		2,279,600

■ งบประมาณทางการตลาด 5 ปี

ตารางที่ 6.9

แสดงรายการงบประมาณทางการตลาด 5 ปี

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
มกราคม	3,000	3,125	3,125	3,125	3,125
กุมภาพันธ์	203,125	50,125	50,125	50,125	50,125
มีนาคม	3,150	200,125	200,125	200,125	200,125
เมษายน	3,150	125	125	125	125
พฤษภาคม	53,150	500,125	500,125	500,125	500,125
มิถุนายน	3,150	3,125	3,125	3,125	3,125
กรกฎาคม	3,150	125	125	125	125
สิงหาคม	3,150	150	150	150	150
กันยายน	3,150	50,150	50,150	50,150	50,150
ตุลาคม	3,150	150	150	150	150
พฤศจิกายน	88,150	35,150	35,150	35,150	35,150
ธันวาคม	38,150	235,150	235,150	235,150	235,150
รวม	407,625	1,077,625	1,077,625	1,077,625	1,077,625

- ค่าส่วนแบ่ง Royalty Fee 5% ของยอดขาย

ตารางที่ 6.10

แสดงรายการค่า Royalty Fee

ค่าใช้จ่าย	2553	2554	2555	2556	2557
ค่า Royalty Fee	380,000	589,000	925,300	1,178,000	1,681,500

- ค่าคอมมิชชั่น 1% ของยอดขาย

ตารางที่ 6.11

แสดงรายการค่าคอมมิชชั่น

ค่าใช้จ่าย	2553	2554	2555	2556	2557
ค่าคอมมิชชั่น	76,000	117,800	185,060	235,600	336,300

- ค่าทำวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ 10% ของยอดขาย

ตารางที่ 6.12

แสดงรายการค่าทำวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

ค่าใช้จ่าย	2553	2554	2555	2556	2557
ค่าทำวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	760,000	1,178,000	1,850,600	2,356,000	3,363,000

6.1.2.4 สินทรัพย์ในการลงทุน ประกอบด้วย

ตารางที่ 6.13

แสดงรายการสินทรัพย์ในการลงทุน

สินทรัพย์	ราคา (บาท)
เครื่องจักร	2,002,000
เครื่องตกแต่งสำนักงาน	250,000
เครื่องมือเครื่องใช้ภายในห้อง LAB	300,000
เครื่องใช้สำนักงาน	131,200
สิทธิบัตร	100,000
รวม	2,783,200

6.2 เครื่องมือที่คาดว่าจะใช้และแนวทางการเตรียมข้อมูลในการวิเคราะห์ทางการเงิน

6.2.1 แนวทางการเตรียมข้อมูลในการวิเคราะห์งบการเงิน

6.2.1.1 ข้อมูลและสมมติฐานอื่นๆ

- เกณฑ์รับรู้รายได้ คำนวณตามเกณฑ์สิทธิ (Accrual Basis)
- สินค้าคงเหลือ บริษัทีราคาสินค้าคงเหลือโดยคำนวณราคาทุนโดยวิธีถัวเฉลี่ยและใช้วิธีการบันทึกสินค้าแบบเข้าก่อนออกก่อน (FIFO)
- ค่าเสื่อมราคา มีนโยบายการตัดค่าเสื่อมราคา โดยใช้การตัดค่าเสื่อมแบบเส้นตรง (Straight Line) โดยกำหนดระยะเวลาในการตัดค่าเสื่อมราคา 5 – 10 ปี
- จ่ายค่า Licensing Fee จำนวน 100,000 บาท (ต่อสัญญาทุก 10 ปี) และจ่ายค่า Royalty Fee เป็นจำนวน 5% ของรายได้
- ค่าทำวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ 10% ของยอดขาย
- ยอดลูกหนี้การค้าปลายปีคงเหลือเท่ากับ 10% จากยอดขาย

- ยอดจำหน่ายการค้าปลีกปีคงเหลือเท่ากับ 15% จากยอดขาย
- ยอดสินค้าคงเหลือปลายปีเท่ากับ 10% จากยอดขายปีถัดไป
- ประมาณการยอดขายในปีที่ 6 เท่ากับ 1,947 กิโลกรัม
- จ่ายเงินปันผล 10 % ของกำไรสุทธิ (กรณีบริษัทมีกำไรสะสม)
- ค่าของทุนที่ใช้เป็นอัตราลดค่า(Discount Rate) เท่ากับ 20%
- อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล 30%

6.2.2 ประมาณการงบการเงิน

6.2.2.1 งบประมาณการขาย

ตารางที่ 6.14

แสดงรายได้จากการขายปี 2553 – 2557

รายละเอียด	2553	2554	2555	2556	2557
จำนวนกิโลกรัม	400	620	974	1,240	1,770
รายได้จากการขาย	7,600,000	11,780,000	18,506,000	23,560,000	33,630,000
รวมรายได้	7,600,000	11,780,000	18,506,000	23,560,000	33,630,000

6.2.2.2 งบประมาณการผลิต

ตารางที่ 6.15

แสดงปริมาณการผลิต ปี 2553 – 2557

รายละเอียด	2553	2554	2555	2556	2557
ปริมาณการขาย (กิโลกรัม)	400	620	974	1,240	1,770
สินค้าคงเหลือปลายงวด(กิโลกรัม)	62	97	124	177	195
สินค้าคงเหลือต้นงวด(กิโลกรัม)	-	62	97	124	177
ปริมาณการผลิต(กิโลกรัม)	462	717	1,098	1,417	1,965

6.2.2.3 ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 6.16

ประมาณการงบดุล ปี 2553 – 2557

รายละเอียด	2553	2554	2555	2556	2557
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	3,852,767	5,742,809	8,971,302	14,959,090	24,013,140
ลูกหนี้การค้า	760,000	1,178,000	1,850,600	2,356,000	3,363,000
สินค้าคงเหลือ	477,694	615,915	691,774	935,873	966,061
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	5,090,461	7,536,724	11,513,676	18,250,964	28,342,201
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์ - สุทธิ	2,236,560	1,689,920	1,143,280	596,640	50,020
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	2,236,560	1,689,920	1,143,280	596,640	50,020
รวมสินทรัพย์	7,327,021	9,226,644	12,656,956	18,847,604	28,392,221
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สิน					
หนี้สินหมุนเวียน					
เจ้าหนี้การค้า	352,884	547,963	838,672	1,082,330	1,500,674
หนี้สินหมุนเวียนอื่น	-	516,760	1,184,695	2,385,498	3,951,532
รวมหนี้สินหมุนเวียน	352,884	1,064,724	2,023,368	3,467,828	5,452,206
รวมหนี้สิน	352,884	1,064,724	2,023,368	3,467,828	5,452,206
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุนจดทะเบียน	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000	8,000,000
กำไร(ขาดทุน)สะสม	(1,025,863)	161,920	2,633,589	7,379,775	14,940,015
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	6,974,137	8,161,920	10,633,589	15,379,775	22,940,015
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	7,327,021	9,226,644	12,656,956	18,847,604	28,392,221

6.2.2.4 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 6.17

ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปี 2553 – 2557

รายละเอียด	2553	2554	2555	2556	2557
รายได้จากการขาย	7,600,000	11,780,000	18,506,000	23,560,000	33,630,000
หัก ต้นทุนขาย	3,081,898	4,398,300	6,049,690	7,248,175	9,718,243
กำไรขั้นต้น	4,518,102	7,381,700	12,456,310	16,311,825	23,911,757
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร	5,543,965	5,659,165	8,507,325	8,360,165	10,739,983
กำไร(ขาดทุน) ก่อนดอกเบี้ย จ่ายและภาษีเงินได้	(1,025,863)	1,722,535	3,948,985	7,951,660	13,171,774
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	-	(516,760)	(1,184,695)	(2,385,498)	(3,951,532)
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ	(1,025,863)	1,205,774	2,764,289	5,566,162	9,220,242

จากการประมาณการงบกำไรขาดทุน พบว่า ในการดำเนินงานของบริษัทในช่วง
เริ่มแรก ต้องอาศัยเงินลงทุนในการเริ่มต้นดำเนินกิจการและงบการประชาสัมพันธ์อย่างสูง บริษัท
ต้องใช้เวลาในการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย การประชาสัมพันธ์และการทำวิจัยพัฒนา เพื่อให้
สินค้าเป็นที่ยอมรับต่อผู้บริโภคในอนาคต จึงส่งผลให้บริษัทในช่วงเริ่มต้น บริษัทจะขาดทุนในปีแรก
จำนวน 1,025,863 บาทและเมื่อบริษัทเริ่มเป็นที่รู้จักและมีฐานลูกค้ามากขึ้น ตั้งแต่ปีที่สองของ
การดำเนินงานบริษัทจะเริ่มมีกำไร จำนวน 1,205,774 บาท อย่างไรก็ตาม หลังจากนั้น บริษัทจะมี
กำไรเพิ่มขึ้นทุกปี โดยจะพบว่า ค่าใช้จ่ายที่สำคัญของบริษัท ได้แก่ ค่าโฆษณาและการส่งเสริม
การขาย ค่า Royalty Fee และค่าใช้จ่ายในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งถือได้ว่า เป็น
ค่าใช้จ่ายที่จำเป็นในการขายสินค้าของบริษัท ดังนั้น บริษัทควรที่จะจัดทำประมาณค่าใช้จ่าย
ทางด้านโฆษณาและการส่งเสริมการขายและการทำวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ให้อยู่ในระดับที่
เหมาะสมเพื่อให้กำไรของบริษัทเป็นไปตามเป้าหมาย

6.2.2.5 ประมาณการงบกำไร (ขาดทุน) สะสม

ตารางที่ 6.18

ประมาณการงบกำไร (ขาดทุน) สะสม ปี 2553 – 2557

รายละเอียด	2553	2554	2555	2556	2557
กำไรสะสมต้นงวด	-	(1,025,863)	161,920	2,633,589	7,379,775
บวก กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	(1,025,863)	1,205,774	2,764,289	5,566,162	9,220,242
หัก เงินปันผล	-	(17,991)	(292,621)	(819,975)	(1,660,002)
กำไรสะสมปลายปี	(1,025,863)	161,920	2,633,589	7,379,775	14,940,015

บริษัทคาดว่า จะสามารถจ่ายเงินปันผลได้ในปี 2554 เนื่องจากบริษัทคาดว่า ในปีดังกล่าวบริษัทจะมีกำไรและเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอที่จะสามารถจ่ายเงินปันผล โดยไม่กระทบต่อฐานะทางการเงินของบริษัท

6.2.2.6 งบประมาณต้นทุนการผลิต

ตารางที่ 6.19

แสดงต้นทุนการผลิต ปี 2553 – 2557

รายละเอียด	2553	2554	2555	2556	2557
วัตถุดิบ (วิตามินซี)	609,420	946,316	1,448,362	1,869,152	2,591,619
วัตถุดิบ (ไคโตซาน)	1,155,000	1,793,500	2,745,000	3,542,500	4,911,750
ค่าบรรจุภัณฑ์	2,772	4,304	6,588	8,502	11,788
เงินเดือนพนักงานฝ่ายผลิต	1,332,000	1,332,000	1,465,200	1,611,720	1,772,892
ค่าเสื่อมราคา-เครื่องจักร	400,400	400,400	400,400	400,400	400,383
ค่าเสื่อมราคา-เครื่องตกแต่งLAB	60,000	60,000	60,000	60,000	59,999
รวมต้นทุนการผลิต	3,559,592	4,536,520	6,125,550	7,492,274	9,748,431

6.2.2.7 ประมาณต้นทุนขาย

ตารางที่ 6.20

ประมาณการต้นทุนขาย ปี 2553 – 2557

รายละเอียด	2553	2554	2555	2556	2557
สินค้าคงเหลือต้นงวด	-	477,694	615,915	691,774	935,873
ต้นทุนการผลิต	3,559,592	4,536,520	6,125,550	7,492,274	9,748,431
สินค้าคงเหลือปลายงวด	(477,694)	(615,915)	(691,774)	(935,873)	(966,061)
รวมต้นทุนขาย	3,081,898	4,398,300	6,049,690	7,248,175	9,718,243

6.2.2.8 ประมาณค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 6.21

ประมาณค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ปี 2553 – 2557

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2553	2554	2555	2556	2557
ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งบริษัท	200,000	-	-	-	-
ค่าเบี้ยประชุมกรรมการ	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000
เงินเดือนพนักงาน	2,220,000	2,220,000	2,442,000	2,686,200	2,954,820
ค่าเช่าโรงงาน	420,000	420,000	420,000	420,000	420,000
ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย	407,625	177,625	527,625	527,625	1,027,625
ค่าวัสดุสำนักงาน	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
ค่าอินเทอร์เน็ต	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าสาธารณูปโภค	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
ค่าโทรศัพท์	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
ค่าใช้จ่ายในการเดินทางและยานพาหนะ	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000

ตารางที่ 6.21 (ต่อ)

ประมาณค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ปี 2553 – 2557

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2553	2554	2555	2556	2557
ค่าเช่าเครื่องถ่ายเอกสาร	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าถ่ายเอกสาร	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
ค่าใบอนุญาตโรงงาน	3,600	-	-	-	-
ค่ามาตรฐาน GMP (ปี 1)	100,000	-	-	-	-
ค่าทำ ISO (ปีที่ 3)	-	-	1,200,000	-	-
ชุดฟอร์มพนักงานระดับปฏิบัติการต่อปี	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
ค่าออกแบบเว็บไซต์	20,000	-	-	-	-
ค่า Web hosting	500	500	500	500	500
ค่าคอมมิชชั่น 1%	76,000	117,800	185,060	235,600	336,300
Royalty fee 5%	380,000	589,000	925,300	1,178,000	1,681,500
ค่าวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์	760,000	1,178,000	1,850,600	2,356,000	3,363,000
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	120,000	120,000	120,000	120,000	120,000
ค่าเสื่อมราคา- เครื่องใช้สำนักงาน	26,240	26,240	26,240	26,240	26,239
ค่าเสื่อมราคา- เครื่องตกแต่งสำนักงาน	50,000	50,000	50,000	50,000	49,999
ค่าสิทธิบัตรตัดจ่าย	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
รวมค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	5,543,965	5,659,165	8,507,325	8,360,165	10,739,983

6.2.2.9 ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 6.22

ประมาณการงบกระแสเงินสด 2551 – 2555

รายละเอียด	2553	2554	2555	2556	2557
กระแสเงินสดรับจากกิจกรรมดำเนินงาน					
ยอดขายสุทธิ	7,600,000	11,780,000	18,506,000	23,560,000	33,630,000
เงินสดรับจากลูกหนี้					
การค้า ณ ต้นงวด	-	760,000	1,178,000	1,850,600	2,356,000
เงินสดรับจากลูกหนี้การค้า ณ					
ปลายงวด	(760,000)	(1,178,000)	(1,850,600)	(2,356,000)	(3,363,000)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่าย	-	-	-	-	-
รวมเงินสดรับจากกิจกรรมดำเนินงาน	6,840,000	11,362,000	17,833,400	23,054,600	32,623,000
กระแสเงินสดจ่ายจากกิจกรรมดำเนินงาน					
ต้นทุนสินค้า					
วัตถุดิบ	(1,764,420)	(2,739,816)	(4,193,362)	(5,411,652)	(7,503,369)
ค่าหีบห่อบรรจุภัณฑ์	(2,772)	(4,304)	(6,588)	(8,502)	(11,788)
เงินเดือน (ฝ่ายผลิต)	(1,332,000)	(1,332,000)	(1,465,200)	(1,611,720)	(1,772,892)
เงินสดจ่ายให้เจ้าหนี้ค่าสินค้า ณ ต้น					
งวด	-	(352,884)	(547,963)	(838,672)	(1,082,330)
เงินสดจ่ายให้เจ้าหนี้ค่าสินค้า ณ					
ปลายงวด	352,884	547,963	838,672	1,082,330	1,500,674
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินกิจการ					
การตลาดและส่งเสริมการขาย	(407,625)	(177,625)	(527,625)	(527,625)	(1,027,625)
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	(4,594,100)	(4,688,500)	(6,783,100)	(6,332,700)	(7,608,320)

ตารางที่ 6.22 (ต่อ)
ประมาณการงบกระแสเงินสด 2551 – 2555

รายละเอียด	2553	2554	2555	2556	2557
คอมมิชชั่นและส่วนแบ่งจาก ยอดขาย	(456,000)	(706,800)	(1,110,360)	(1,413,600)	(2,017,800)
Tax Payment	-	-	(516,760)	(1,184,695)	(2,385,498)
รวมเงินสดจ่ายจากกิจกรรม ดำเนินงาน	(8,204,033)	(9,453,966)	(14,312,286)	(16,246,837)	(21,908,948)
กระแสเงินสดจ่ายจากกิจกรรม ลงทุน					
ค่าใช้จ่ายในการก่อตั้ง Set up cost					
เงินสดจ่ายซื้อเครื่องจักรและ อุปกรณ์	(2,002,000)	-	-	-	-
เงินสดจ่ายซื้อเครื่องตกแต่ง LAB	(300,000)	-	-	-	-
เงินสดจ่ายซื้อเครื่องตกแต่ง สำนักงาน	(250,000)	-	-	-	-
เงินสดจ่ายซื้อเครื่องใช้สำนักงาน	(131,200)				
เงินสดจ่ายค่าสิทธิบัตร	(100,000)				
รวมเงินสดจ่ายจากกิจกรรมลงทุน	(2,783,200)	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากกิจกรรม การเงิน					
เงินสดรับจากผู้บริหาร	4,080,000	-	-	-	-
เงินสดรับจากผู้ร่วมทุน	3,920,000	-	-	-	-
เงินสดจ่ายเงินปันผล	-	(17,991)	(292,621)	(819,975)	(1,660,002)
เงินสดที่ได้มาจากกิจกรรมการเงิน	(8,000,000)	(17,991)	(292,621)	(819,975)	(1,660,002)
เงินสดสุทธิเพิ่มขึ้น (ลดลง)	3,852,767	1,890,043	3,228,493	5,987,788	9,054,050
เงินสดคงเหลือต้นงวด	-	3,852,767	5,742,809	8,971,302	14,959,090
เงินสดคงเหลือปลายงวด	3,852,767	5,742,809	8,971,302	14,959,090	24,013,140

6.2.3 เครื่องมือที่จะนำมาใช้ในการวิเคราะห์งบการเงิน

6.2.3.1 การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิของบริษัท (Net Present Value)

ตารางที่ 6.23

การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิของบริษัท (Net Present Value)

ปีที่	ผลตอบแทนในแต่ละปี	r=20%	ค่าปัจจุบันของแต่ละปี	ค่าปัจจุบันของผลสะสม
0	8,000,000	1.0000	(8,000,000)	(8,000,000)
1	-	0.8333	3,210,511	(4,789,489)
2	-	0.6944	1,312,446	(3,477,044)
3	-	0.5787	1,868,329	(1,608,715)
4	-	0.4823	2,887,910	1,279,195
5	-	0.4019	3,638,823	4,918,018
NPV = 4,918,018				

กำหนดให้ r คือ อัตราผลตอบแทนส่วนลด (Discount Rate) จากการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value) มีค่าเป็นบวก เท่ากับ 4,918,018 บาท แสดงให้เห็นว่าโครงการมีความเป็นไปได้ในการลงทุนสูง กระแสเงินสดเข้าคิดเป็นมูลค่าปัจจุบันมากกว่ากระแสเงินสดออกตลอดอายุโครงการค่อนข้างสูง

6.2.3.2 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return)

ตารางที่ 6.24

การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน

ปีที่	เงินลงทุน	ผลตอบแทน	กระแสเงินสดรับ(จ่าย)
0	8,000,000	(8,000,000)	(8,000,000)
1	-	3,852,767	(4,147,233)
2	-	1,890,043	(2,257,191)
3	-	3,228,493	971,302
4	-	5,987,788	6,959,090
5	-	9,054,050	16,013,140
IRR เท่ากับ 40.84%			

จากการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return) มีค่าเท่ากับ 40.84% ซึ่งมีค่าสูงกว่า อัตราผลตอบแทนลดที่ต่ำกว่าที่มีค่าเท่ากับ 20% แสดงให้เห็นว่า บริษัทมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

6.2.3.3 การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

ตารางที่ 6.25

การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน

ปีที่	เงินลงทุน	ผลตอบแทน	กระแสเงินสดรับ(จ่าย)	กระแสเงินสดสะสม
ปีที่ 0	8,000,000	-	(8,000,000)	(8,000,000)
ปีที่ 1	-	3,852,767	3,852,767	(4,147,233)
ปีที่ 2	-	1,890,043	1,890,043	(2,257,191)
ปีที่ 3	-	3,228,493	3,228,493	971,302
ปีที่ 4	-	5,987,788	5,987,788	6,959,090
ปีที่ 5	-	9,054,050	9,054,050	16,013,140
ระยะเวลาคืนทุน ประมาณเท่ากับ 2 ปี 21 วัน				

จากการวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ระยะเวลาที่บริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิกลับคืนมา คำนวณเงินลงทุนเริ่มต้นของโครงการเท่ากับ 2 ปี 21 วัน ซึ่งใช้ระยะเวลาคืนทุนค่อนข้างเหมาะสม เนื่องจาก บริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิในระดับที่ค่อนข้างสูงในแต่ละปี

6.2.3.4 วิเคราะห์จุดคุ้มทุนในการดำเนินงาน (Break even Point Analysis)

ตารางที่ 6.26

การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนในการดำเนินงาน (Break even Point Analysis)

รายละเอียด	2553	2554	2555	2556	2557
ต้นทุนการผลิตคงที่	1,792,400	1,792,400	1,925,600	2,072,120	2,233,274
ค่าใช้จ่ายคงที่	4,327,965	3,774,365	5,546,365	4,590,565	5,359,183
รวมต้นทุนและค่าใช้จ่ายคงที่	6,120,365	5,566,765	7,471,965	6,662,685	7,592,457
จำนวนหน่วยขาย	400	620	974	1,240	1,770
ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย	3,825.09	3,825.09	3,825.09	3,825.09	3,825.09
ค่าใช้จ่ายผันแปรต่อหน่วย	3,040	3,040	3,040	3,040	3,040
ราคาขายต่อหน่วย	19,000	19,000	19,000	19,000	19,000
กำไรส่วนเกินต่อหน่วย	12,134.91	12,134.91	12,134.91	12,134.91	12,134.91
จุดคุ้มทุน (หน่วย)	505	459	616	550	626

การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนในการดำเนินงานในแต่ละปีของบริษัท พบว่า บริษัทมียอดขายที่จุดคุ้มทุนของต้นทุนคงที่เท่ากับ 505, 459, 616, 550 และ 626 กิโลกรัม ตามลำดับ ซึ่งตามประมาณการแผนการขายของบริษัท มียอดขาย 400, 620, 974, 1,240 และ 1,770 กิโลกรัมตามลำดับ ซึ่งจะเห็นว่า มีเพียงแค่ปีแรกที่บริษัทมียอดขายต่ำกว่าจุดคุ้มทุน ส่วนในปีที่ 2-5 บริษัทมียอดขายสูงกว่าจุดคุ้มทุน ต้นทุนและค่าใช้จ่ายผันแปรคงที่ทุกปี ทำให้มีผลประกอบการขาดทุนเพียงในปีแรกเท่านั้นและกำไรสุทธิของบริษัทมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี

การวิเคราะห์จัดคຸ່ມทุนทำให้บริษัทสามารถนำมาใช้ในการวางแผนการตลาดอย่างเหมาะสม เพื่อให้สามารถให้บริการได้คຸ່มกับต้นทุนคงที่ในแต่ละปีของกิจการ รวมถึง การกำหนดเป้าหมายกำไรในแต่ละปีด้วย

6.2.3.5 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน (Financial Ratio)

ตารางที่ 6.27

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

RATIO	2553	2554	2555	2556	2557	
<u>LIQUIDITY RATIOS</u>						
CURRENT RATIO	14.43	7.08	5.69	5.26	5.20	TIMES
ACID TEST (QUICK) RATIO	13.07	6.50	5.35	4.99	5.02	TIMES
<u>ASSET MANAGEMENT RATIOS</u>						
INVENTORY TURNOVER	15.91	19.13	26.75	25.17	34.81	TIMES
AVERAGE COLLECTION PERIOD	16.95	16.98	16.54	16.77	16.29	DAYS
FIXED ASSETS TURNOVER	3.40	6.97	16.19	39.49	672.33	TIMES
TOTAL ASSETS TURNOVER	1.04	1.28	1.46	1.25	1.18	TIMES
<u>LEVERAGE RATIOS</u>						
DEBT RATIO	4.82	11.54	15.99	18.40	19.20	%
<u>PROFITABILITY RATIOS</u>						
PROFIT MARGIN ON SALES	-13.50	10.24	14.94	23.63	27.42	%
RETURN ON ASSET (ROA)	-14.00	13.07	21.84	29.53	32.47	%
RETURN ON COMMON EQUITY (ROE)	-14.71	14.77	26.00	36.19	40.19	%

LIQUIDITY RATIOS จาก Liquidity Ratio จะพบว่า บริษัทมีสภาพคล่องในระดับที่ค่อนข้างสูงในปีแรก โดยที่ค่า Current Ratio มีค่าเท่ากับ 14.43, 7.08, 5.69, 5.26 และ 5.20 ตามลำดับและ Quick Ratio มีค่าเท่ากับ 13.07, 6.50, 5.35, 4.99 และ 5.02 เท่าตามลำดับ ทั้งนี้ควรที่จะเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม เพื่อดูภาพรวมของกลุ่มธุรกิจ

ASSET MANAGEMENT RATIOS จาก Asset Management Ratios ปี 2553 - 2557 ในด้านอัตราส่วน Inventory Turnover พบว่า บริษัทมีความสามารถในการเปลี่ยนสินค้าเป็นเงินสดโดยมีค่าเท่ากับ 15.91, 19.13, 26.75, 25.17 และ 34.81 ครั้งใน 1 ปีตามลำดับ อัตราส่วน Average Collection Period เท่ากับ 16.95, 16.98, 16.54, 16.77 และ 16.29 วัน ตามลำดับ ซึ่งแสดงว่าบริษัทมีประสิทธิภาพในการเก็บหนี้สูง นอกจากนี้ Fixed Assets Turnover มีค่าเท่ากับ 3.40, 6.97, 16.19, 39.49, 672.33 ครั้งตามลำดับและ Total Assets Turnover มีมีค่าเท่ากับ 1.04, 1.28, 1.46, 1.25, 1.18 ครั้งตามลำดับ แสดงว่าบริษัทมีความสามารถในการบริหารประสิทธิภาพของสินทรัพย์ถาวรและสินทรัพย์ของบริษัทมาใช้อย่างไม่เต็มที่ เนื่องจากกิจการมีการลงทุนในส่วนของสินทรัพย์ถาวร เช่น เครื่องจักร เป็นต้น ที่ค่อนข้างสูง

LEVERAGE RATIOS ส่วนในด้านอัตราส่วนโครงสร้างของเงินทุน (Leverage Ratios) ซึ่งเป็นตัววัดความสามารถในการชำระหนี้สินระยะยาว และเป็นเครื่องบ่งชี้ว่ากิจการมีความสามารถที่จะจ่ายคืนหนี้สินที่มีต่อเจ้าหนี้ระยะยาวเพียงใด ความสามารถในการชำระหนี้สินระยะยาวจะเกิดขึ้นเมื่อกิจการสามารถสร้างรายได้จนเพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายอื่นๆ และดอกเบี้ย จากอัตราส่วน Debt to Total Asset จะพบว่ามีค่าเท่ากับ 4.82%, 11.54%, 15.99%, 18.40% และ 19.20% ซึ่งค่อนข้างต่ำจึงคาดว่าบริษัทไม่น่าจะมีปัญหาเรื่องสภาพคล่องหรือการจ่ายชำระหนี้คืนในอนาคต และจะเอื้อประโยชน์ต่อบริษัทในการกู้เงินจากเจ้าหนี้

PROFITABILITY RATIOS ส่วนความสามารถในการทำกำไรของบริษัทอยู่ในระดับที่ค่อนข้างดี โดยบริษัทมี Gross Margin อยู่ในระดับค่อนข้างดี แม้ว่าจะติดลบในปีแรกเนื่องจากต้องใช้จ่ายเงินในการลงทุนเบื้องต้น และกิจกรรมทางการตลาดที่ค่อนข้างสูง ดังจะเห็นได้ว่า บริษัทจะมีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในอนาคต โดยด้าน Gross Profit Margin จะวิเคราะห์จาก Profitability Ratio พบว่า Profit Margin on Sales มีค่าเท่ากับ -13.50%, 10.24%, 14.94 %, 23.63%, 27.42% ตามลำดับ Return on Asset มีค่าเท่ากับ -14.00%, 13.07%, 21.84%, 29.53%, 32.47% ตามลำดับ และ Return on Common Equity มีค่าเท่ากับ -14.71%, 14.77%, 26.00%, 36.19%

และ 40.19% ตามลำดับ ซึ่งจะเห็นได้ว่าในปีแรก Profitability Ratio ของบริษัทมีค่าอัตราส่วนติดลบ เนื่องจากกิจการดำเนินการขาดทุนในปีแรก และมีอัตราส่วนเพิ่มขึ้นทุกปีอย่างต่อเนื่อง

6.2.4 การวิเคราะห์ความอ่อนไหว (Sensitivity Analysis)

บริษัทจะพยากรณ์ตัวแปรทางการเงินโดยใช้สมมติฐานใน 3 กรณี คือ

ตารางที่ 6.28

สมมติฐานตัวแปรทางการเงิน

สมมติฐานกรณีเศรษฐกิจดี (Worst case scenario)	สมมติฐานกรณีเศรษฐกิจปกติ (Expected case scenario)	สมมติฐานกรณีเศรษฐกิจไม่ดี (Worst case scenario)
○ การเปลี่ยนแปลงของยอดขายเพิ่มขึ้นจากเป้าที่ตั้งไว้ 20% ○ ต้นทุนสินค้า(เฉพาะวัตถุดิบ) ลดลงขึ้น 20 %	○ การเปลี่ยนแปลงของยอดขายตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ○ ยอดสินค้าคงเหลือปลายปีคงเหลือเท่ากับ 10% จากยอดขายปีถัดไป	○ การเปลี่ยนแปลงของยอดขายลดลงจากเป้าที่ตั้งไว้ 20% ○ ต้นทุนสินค้า(เฉพาะวัตถุดิบ) เพิ่มขึ้น 20 %

6.2.4.1 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)

ตารางที่ 6.29

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)

กรณีการเปลี่ยนแปลง	ยอดขาย (บาท)	มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (บาท)
กรณีเศรษฐกิจดี	114,091,200	10,712,143
กรณีเศรษฐกิจปกติ	95,076,000	4,918,018
กรณีเศรษฐกิจไม่ดี	76,060,800	(585,951)

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบในกรณีเศรษฐกิจดี กรณีเศรษฐกิจปกติและกรณีเศรษฐกิจไม่ดี พบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 10,712,143 บาท 4,918,018 บาท และ -585,951 บาท ตามลำดับ จากการวิเคราะห์หากเศรษฐกิจยดขยายจะลดลงถึง 20% ต้นทุนสินค้าเพิ่มขึ้น 20% แม้บริษัทจะมีความน่าสนใจต่อนักลงทุน แต่ก็ยังคงมีความเสี่ยงต่อการลงทุนในกรณีเศรษฐกิจไม่ดีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) จะมีค่าติดลบ ดังนั้น ผู้ลงทุนจะต้องระมัดระวังทางด้านต้นทุนและค่าใช้จ่ายอย่างมาก เพื่อเป็นการลดความเสี่ยง

6.2.4.2 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวต่ออัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return, IRR)

ตารางที่ 6.30

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวต่ออัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return, IRR)

กรณีการเปลี่ยนแปลง	ยอดขาย (บาท)	อัตราผลตอบแทน(IRR)
กรณีเศรษฐกิจดี	114,091,200	62.05%
กรณีเศรษฐกิจปกติ	95,076,000	40.84%
กรณีเศรษฐกิจไม่ดี	76,060,800	17.27%

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบในกรณีเศรษฐกิจดี กรณีเศรษฐกิจปกติ และกรณีเศรษฐกิจไม่ดี พบว่า บริษัทมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ 62.05%, 40.84% และ 17.27% ตามลำดับ ซึ่งมีเพียงกรณีเศรษฐกิจไม่ดีเท่านั้นที่มีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนต่ำกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการเท่ากับ 20% ส่วนกรณีเศรษฐกิจดีและเศรษฐกิจปกติมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนสูงกว่าอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ที่จะเลือกลงทุน

6.2.4.3 การวิเคราะห์ความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

ตารางที่ 6.31

การวิเคราะห์ความอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

กรณีการเปลี่ยนแปลง	ยอดขาย (บาท)	ระยะเวลาคืนทุน (PB)
กรณีเศรษฐกิจดี	114,091,200	1 ปี 10 เดือน 6 วัน
กรณีเศรษฐกิจปกติ	95,076,000	2 ปี 0 เดือน 21 วัน
กรณีเศรษฐกิจไม่ดี	76,060,800	3 ปี 11 เดือน 27 วัน

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบในกรณีเศรษฐกิจดี กรณีเศรษฐกิจปกติและกรณีเศรษฐกิจไม่ดี พบว่า ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 1 ปี 10 เดือน 6 วัน เป็นระยะเวลาคืนทุนที่สั้นถ้ายอดขายเพิ่มขึ้น 20% และต้นทุนวัตถุดิบลดลง 20% ซึ่งถ้าหากยอดขายเป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ระยะเวลาคืนทุนเท่ากับ 2 ปี 21 วัน และถึงแม้ว่ายอดขายลดลง 20% และต้นทุนวัตถุดิบเพิ่มขึ้น 20% ระยะเวลาคืนทุนจะอยู่ที่ 3 ปี 11 เดือน 27 วัน

วิธีการหาระยะเวลาคืนทุนนั้นให้ความสำคัญกับระยะเวลาในการคืนทุนเพียงอย่างเดียว โดยไม่ได้คำนึงถึงกระแสเงินสดที่ได้รับหลังระยะเวลาคืนทุน ซึ่งจะเห็นได้ว่า แม้จะคืนทุนช้า ในกรณีที่เศรษฐกิจไม่ดี แต่จากข้อมูลการวิเคราะห์การตัดสินใจลงทุนด้วยวิธีอื่น ๆ ดังกล่าวข้างต้น จะเห็นว่าบริษัทมีกระแสเงินสดเข้ามาสูง

6.3 กลยุทธ์การออกจากธุรกิจ (Exit Strategy)

หลังจากที่ได้ผู้ร่วมทุนแล้ว บริษัทฯได้เตรียม Exit Strategy หรือกลยุทธ์การออกจากธุรกิจไว้ให้นักลงทุน หลังจากที่ได้รับผลตอบแทนที่น่าพอใจ ในหลายวิธีด้วยกัน ได้แก่

6.3.1 การเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ใหม่ (IPO)

เป็นการแปลงเป็นบริษัทมหาชนและเข้าตลาดหลักทรัพย์ โดยทั่วไป ทำให้ผู้เป็นเจ้าของเดิมได้รับส่วนเกินมูลค่าหุ้นที่สูงมาก แต่ก็ต้องผ่านกระบวนการที่ซับซ้อนมากมายและมีค่าใช้จ่ายที่สูงในการดำเนินการ

6.3.2 การเข้าร่วมเป็นพันธมิตรกับบริษัทผู้ผลิตรายอื่นๆ (Partnership)

เมื่อบริษัทผู้ซื้อมีความมุ่งหวังจะนำธุรกิจของบริษัทไปดำเนินงานต่อ เพื่อสร้างมูลค่าต่อยอดไปจากธุรกิจเดิมที่ทำอยู่หรือเพื่อขยายฐานลูกค้าครอบคลุมส่วนครองตลาดส่วนใหญ่ เพื่อเพิ่มอำนาจการต่อรองกับคู่ค้ากลุ่มต่างๆ เพื่อได้รับข้อมูล ในสภาวะหรือเทคโนโลยีในการดำเนินการ รวมถึงอาจก่อเกิดความประหยัดจากขนาดที่ใหญ่ขึ้น

6.3.3 การขายหุ้นคืนแก่ผู้ถือหุ้นเดิมของบริษัท (Management buy-out)

วิธีนี้มีข้อดี คือ ทำให้การเปลี่ยนมือเจ้าของไม่กระทบกับแนวทางในการดำเนินธุรกิจนัก เนื่องจาก ผู้บริหารยังคงเป็นกลุ่มเดิม แต่มักจะเป็นการยากเนื่องจาก ผู้บริหารมีข้อจำกัดด้านเงินทุนที่จะนำมาซื้อกิจการ

6.3.4 การขายหุ้นกลับไปยังพนักงานกลุ่มใหญ่ของกิจการ ผ่านทางการใช้ ESOP หรือ Employee Stock Ownership Plan

จะทำให้เกิดการระดมทุนจากพนักงานกลุ่มใหญ่ของบริษัท ทำให้ข้อจำกัดด้านเงินทุนของผู้ซื้อลดลง แต่จะทำให้ส่วนของความเป็นเจ้าของค่อนข้างกระจุกกระจาย ควบคุมยาก และมักจะต้องมีตัวแทนจากพนักงานเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในบอร์ดบริหาร จึงต้องปรับโครงสร้างบริหารเพื่อรองรับกิจกรรมแต่จะให้ผลดี คือ พนักงานมีความรู้สึกของความเป็นเจ้าของกระตุ้นใจให้เกิดการทุ่มเทมากขึ้นและผู้ขายยังได้สิทธิทางภาษีพิเศษ จึงเป็นที่นิยมในปัจจุบัน

6.3.5 การขายกิจการกับนักลงทุนทั่วไป

นั่นคือ นักลงทุนที่มองการเข้าซื้อกิจการเหมือนกับการลงทุนในทรัพย์สินทางการเงิน อย่างหนึ่ง นักลงทุนประเภทนี้มักซื้อมาขายไป มักต้องการเพียงผลตอบแทนที่สูงกว่าตอนที่ลงทุนซื้อไว้เท่านั้น มักไม่เข้าไปเกี่ยวข้องกับการบริหารงาน จะให้ผู้บริหารชุดเก่าดำเนินงานต่อและขายกิจการทิ้งเมื่อได้ราคาเหมาะสม วิธีนี้ง่ายและสะดวกกับเจ้าของกิจการเดิม โดยเฉพาะ เมื่อไม่ต้องการขายกับกิจการคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดิม เนื่องจาก อาจติดกฎระเบียบเรื่องการป้องกันผูกขาด อย่างไรก็ตาม ในการขายกับนักลงทุนกลุ่มนี้มักไม่ได้ราคาสูง