



บทที่ 8

แผนการเงิน (Financial Plan)

8.1 นโยบายการเงิน

8.2 แหล่งที่มาของเงินทุน

8.3 สมมติฐานทางการเงิน

8.4 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน

8.5 การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลง (Sensitivity Analysis)

8.1 นโยบายการเงิน

1. การดำเนินงานการจัดการหาแหล่งเงินทุนจะใช้เงินทุนจากส่วนของเจ้าของและธนาคารพาณิชย์เป็นหลัก โดยบริษัทจะมีการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการก่อนการลงทุนทุกครั้ง
2. บริษัทกำหนดสัดส่วนหนี้สินต่อเงินทุน (D/E Ratio) ให้อยู่ในระดับไม่เกินสัดส่วน 0.3 : 1 เพื่อลดความเสี่ยงทางการเงิน
3. บริษัทมุ่งเน้นการมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำ และมีสภาพคล่องเพียงพอในการดำเนินงาน โดยจะไม่มีการก่อหนี้สินระยะยาวเลย เงินทุนจากแหล่งภายนอกจะมีเพียงเจ้าหนี้การค้าและหนี้สินระยะสั้นเท่านั้น เพื่อเป็นการควบคุมการใช้จ่ายเงินไม่ให้ผิดวัตถุประสงค์
4. เงินสดส่วนเกินจะถือไว้ในรูปเงินฝากธนาคารเป็นส่วนใหญ่
5. การจัดซื้อจะใช้นโยบายเงินสดเป็นหลัก เพื่อป้องกันการใช้เงินผิดประเภทและเนื่องจากรายรับของบริษัททั้งหมดเป็นเงินสด
6. บริษัทมีนโยบายในการจ่ายเงินปันผลแบบกำหนดอัตราการจ่ายเงินปันผลตามเป้าหมาย (Target Pay Out Ratio) โดยกำหนดอัตราการจ่ายเงินปันผลเป็นอัตราส่วนกับกำไรสุทธิ โดยมีเป้าหมายอยู่ที่ 30% ของกำไรสุทธิ แต่เนื่องจากบริษัทเพิ่งเริ่มเปิดดำเนินการมีความจำเป็นที่ต้องเก็บเงินไว้ใช้ในการดำเนินงาน ดังนั้นบริษัทจะเริ่มจ่ายเงินปันผลเมื่อมีกำไรสะสมเป็นบวก และไม่มีมีความจำเป็นที่จะต้องใช้กำไรสะสมไปลงทุนต่อ



8.2 แหล่งที่มาของเงินทุน

ร้าน Healthy Roomy ก่อตั้งภายใต้รูปแบบของบริษัทจำกัด โดยมีทุนจดทะเบียนเริ่มต้น 2,000,000 บาท บริษัทจะออกหุ้นสามัญจำนวน 200,000 หุ้น มูลค่าหุ้นละ 10 บาท จำหน่ายให้แก่ผู้ถือหุ้น 4 รายใหญ่และรายย่อยอีก 4 ราย และเรียกชำระค่าหุ้นทั้งหมดในคราวเดียว โดยเงินลงทุนดังกล่าวมีอัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น (Cost of Equity) เท่ากับ 18.24%

การคำนวณอัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น

$$\begin{aligned} K_e &= R_f + (MRP)\beta \\ &= 5.42\% + (6.41\%) \times 2 \\ &= 18.24\% \end{aligned}$$

K_e = อัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น

R_f = อัตราผลตอบแทนของหลักทรัพย์ปราศจากความเสี่ยง (Risk Free Rate) เท่ากับ 5.42% ต่อปี (Thai Bond Market Association, www.thaibma.or.th ที่อัตราดอกเบี้ยพันธบัตรรัฐบาล อายุ 20 ปี ประกาศ ณ วันที่ 2 มกราคม 2551)

MRP (Market Risk Premium) หรือ $R_m - R_f$ = ผลตอบแทนของตลาดที่สูงกว่าอัตราผลตอบแทนปราศจากความเสี่ยงเท่ากับ 6.41% (http://pages.stern.nyu.edu/adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html โดย Aswath Damodaran ข้อมูล ณ มกราคม 2550)

β = อัตราความเสี่ยงของผลตอบแทนของบริษัทฯ (สมมติให้โครงการนี้มีความเสี่ยงสูงกว่าตลาดเป็น 2 เท่า)

นอกจากนี้บริษัทยังมีการก่อหนี้ระยะสั้นเพื่อใช้เป็นเงินหมุนเวียนในการดำเนินกิจการในกรณี que เงินสดของบริษัทไม่พอ โดยมีบริษัทจะเปิดวงเงิน Overdraft จำนวน 600,000 บาท อัตราดอกเบี้ย $MRR+2\%$ เท่ากับ 9.735% ต่อปี (ที่มา: ธนาคารไทยพาณิชย์)

ดังนั้นบริษัทจะมีอัตราผลตอบแทนถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital: WACC) เท่ากับ 14.74%

$$\begin{aligned} WACC &= (D/D+E) \times K_d(1-T) + (E/D+E) \times K_e \\ &= 0.3 \times 9.375\% \times (1-0.3) + 0.7 \times 18.24\% \\ &= 14.74\% \end{aligned}$$

$$K_d = 9.375\%$$

$$\text{Tax rate} = 30\%$$

$$K_e = 18.24\%$$

$$D/E \text{ ratio} = 0.3 \text{ ใช้อัตรา } D/E \text{ ratio เป้าหมายของบริษัทในการคำนวณ}$$



8.3 สมมติฐานทางการเงิน

การประมาณการยอดขาย

จากผลการวิจัยทางร้านได้นำตัวเลขมาใช้ในการประมาณการยอดขายดังนี้

1. จำนวนประชากรที่ทำงานประจำอยู่ที่ตึก SCB Park และประชากรที่ผ่านไปมาบริเวณนั้นเฉลี่ยประมาณ 6,500 คนต่อวัน (ข้อมูลจากคุณกัญญา เจ้าหน้าที่บริษัท มหิธร จำกัด ดูแลตึก SCB Park)
2. จากการวิจัยพบว่าร้อยละ 94.3 ของจำนวนประชากรทั้งหมด เคยรับประทานอาหารเช้า ซึ่งคิดเป็นจำนวนคนทั้งหมด 6,130 คน
3. จากการวิจัยพบว่าร้อยละ 57.6 ของประชากรที่เคยรับประทานอาหารเช้า เป็นลูกค้าที่รับประทานอาหารเช้าบ่อยครั้ง – เป็นประจำ คิดเป็นจำนวน 3,530 คน
4. จากการวิจัยพบว่าร้อยละ 87.6 ของลูกค้าที่มีการรับประทานอาหารเช้าบ่อยครั้ง - เป็นประจำ มีความสนใจ - สนใจมากที่จะใช้บริการร้านอาหารว่างเพื่อสุขภาพ ซึ่งคิดเป็นจำนวนคนทั้งหมด 3,093 คน
5. จากผลการวิจัย สามารถประมาณอัตราการเข้ามาซื้ออาหารเช้าที่ร้านของลูกค้า 1 คน อยู่ที่ 8 มื้อต่อสัปดาห์หรือประมาณ 1.14 มื้อต่อวัน (ประมาณจากความถี่ในการรับประทานอาหารเช้าของกลุ่มตัวอย่าง ส่วนใหญ่รับประทาน 6 – 10 มื้อต่อสัปดาห์) ดังนั้นใน 1 เดือนลูกค้าจะเข้ามาใช้บริการเป็นจำนวน 77,573 มื้อ
6. จากการสำรวจบริเวณที่ตั้งร้านพบว่ามีร้านค้าที่ขายสินค้าประเภทอาหารเช้าอยู่ 9 ร้าน ดังนั้นความน่าจะเป็นที่ลูกค้าจะเข้ามาใช้บริการ Healthy Roomy คือ 0.11 คิดเป็นจำนวน 8,533 มื้อต่อเดือน
7. โดยสัดส่วนของการขายสินค้าแต่ละประเภทเป็นดังนี้ (ค่าประมาณจากผลการวิจัยและกำลังการผลิต)

ประเภทสินค้า	สัดส่วน
เบเกอรี่	60%
อาหารเช้าอื่นๆ	15%
เครื่องดื่ม	25%
ยอดขายรวม	100%

8. บริษัทมีนโยบายในการขยายสาขาร้าน Healthy Roomy เมื่อบริษัทเริ่มมีกำไรสะสม โดยคาดว่าจะสามารถขยายสาขาได้ในปี 3 ของการดำเนินงาน และจะขยายสาขาเพิ่มทุกปี รายละเอียดดังนี้

ปี	2551	2552	2553	2554	2555
จำนวนสาขา	1	1	1	3	4



9. อัตราการเติบโตของยอดขายต่อสาขา บริษัทคาดว่าร้าน Healthy Roomy จะมีการเติบโตที่สูงกว่าตลาดในช่วงปีแรกๆ โดยอัตราการเติบโตของตลาดอยู่ที่ร้อยละ 15 ต่อปี ดังนั้นอัตราการเติบโตของร้านจะเท่ากับร้อยละ 30 ในปี 2552 ร้อยละ 25 ในปี 2553 ร้อยละ 20 ในปี 2554 และร้อยละ 10 ในปี 2555 ตามลำดับ

10. บริษัทนำเงินสดที่ถืออยู่ในมือไปฝากธนาคาร โดยได้รับอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 0.75 ต่อปี

การประมาณการค่าใช้จ่าย

1. ต้นทุนการผลิต

ต้นทุนวัตถุดิบ บริษัทประมาณต้นทุนของวัตถุดิบทั้งทางตรงและทางอ้อมของสินค้าแต่ละประเภท โดยคิดเป็นร้อยละต่อราคาขาย โดยเพิ่มขึ้นในอัตราร้อยละ 3 ต่อปี (เทียบกับอัตราเงินเฟ้อ) มีรายละเอียดดังนี้

ประเภทสินค้า	สัดส่วน
เบเกอรี่	38.02%
อาหารว่างอื่นๆ	36.36%
เครื่องดื่ม	36.08%

ค่าแรงทางตรง ทางร้านมีการจ้างพนักงานในกระบวนการผลิต 3 อัตรา โดยเงินเดือนจะเพิ่มขึ้นตามอัตรากำไรของบริษัท แต่มีขึ้นต่ำที่ร้อยละ 5 ต่อปี มีรายละเอียดดังนี้

ตำแหน่ง	จำนวน (อัตรา)	เงินเดือน (บาท)
หัวหน้าห้องครัว	1	12,000
พนักงานครัว	2	7,000

โดยในปีที่ 4 จะมีการจ้างพนักงานครัวเพิ่มอีก 2 คน และในปีที่ 5 จ้างหัวหน้าห้องครัวและพนักงานครัวเพิ่มอีกตำแหน่งละ 1 คน เพื่อรองรับกำลังการผลิตที่เพิ่มขึ้นจากการขยายสาขา

ค่าเช่าสถานที่ผลิต เนื่องจากทางร้านตั้งอยู่ในบริเวณอาคารสำนักงานจึงมีข้อจำกัดในการผลิตสินค้าภายในร้าน ดังนั้นบริษัทจึงได้หาสถานที่เพื่อเป็นครัวในการผลิตสินค้าเพื่อนำมาขายภายในร้าน โดยได้เช่าตึกแถวบริเวณซอยพหลโยธิน 34/2 โดยเช่าเฉพาะพื้นที่ชั้นล่างพื้นที่ 72 ตารางเมตร ค่าเช่าเดือนละ 5,000 บาท



ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ คิดในอัตราร้อยละ 20 ต่อปี โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

อุปกรณ์	มูลค่า (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)
เครื่องผสมอาหารอเนกประสงค์	18,000	3,600
เครื่องผสมแป้งแบบ 2 แชน	25,000	5,000
เตาอบ	18,000	3,600
ตู้แช่วัตถุดิบ	21,600	4,320
เครื่องแยกกากน้ำผลไม้ 2 เครื่อง	6,000	1,200
อุปกรณ์เครื่องครัวที่ใช้ในการผลิตเบเกอรี่และอาหารว่างอื่นๆ	8,000	1,600
รวม	96,600	19,320

ค่าเช่ารถ บริษัทได้ตัดสินใจเช่ารถกระบะเพื่อใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบและขนส่งสินค้าไปยังร้านสาขา ค่าเช่าเดือนละ 5,000 บาท ไม่รวมค่าน้ำมัน

ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์ อัตราร้อยละ 10 ของมูลค่าอุปกรณ์

ค่าบรรจุภัณฑ์ เช่น ถุงและกล่องพลาสติก ประมาณค่าใช้จ่ายรวมเดือนละ 10,000 บาทต่อสาขา (เพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ต่อปี)

ค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า รวมประมาณเดือนละ 5,000 บาท (เพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ต่อปี โดยในปีที่ 4 เพิ่มขึ้นร้อยละ 100 จากการขยายกำลังการผลิต)

ค่าน้ำมัน บริษัทได้จัดซื้อรถกระบะมือสองมาไว้เพื่อใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบและนำสินค้าไปส่งยังร้านสาขา โดยมีค่าน้ำมันประมาณเดือนละ 4,000 บาทต่อสาขา (เพิ่มขึ้นร้อยละ 50 ต่อปี)

ต้นทุนสินค้าที่เสียจากการผลิตและสินค้าเหลือทิ้ง เนื่องจากทางร้านมีนโยบายที่จะไม่นำสินค้าที่เหลือค้างเกิน 3 วันมาขายให้กับลูกค้า ดังนั้นจึงอาจมีการคำนวณปริมาณความต้องการของลูกค้าคลาดเคลื่อนจากความเป็นจริง จนทำให้เกิดสินค้าบางส่วนที่ขายไม่หมด อย่างไรก็ตามทางร้านมีนโยบายที่จะนำสินค้าเหล่านี้ออกไปขายต่อในตลาดรอง และสมมติให้รายได้ที่ได้จากการขายสินค้าเหลือหรือเสีย เท่ากับต้นทุนของสินค้าเหล่านี้รวมกับค่าใช้จ่ายที่ต้องใช้ในการจัดการสินค้าเหล่านี้พอดี



2. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

เงินเดือนพนักงาน พนักงานที่ประจำสาขาต่อ 1 สาขา มีดังนี้ โดยเงินเดือนจะเพิ่มขึ้นตามอัตราค่าจ้างของบริษัท แต่มีขั้นต่ำที่ร้อยละ 5 ต่อปี

ตำแหน่ง	จำนวน (อัตรา)	เงินเดือน (บาท)
ผู้จัดการร้าน	1	12,000
พนักงานขาย	2	8,000
พนักงานครัวประจำร้าน	1	7,000

เงินเดือนฝ่ายบริหาร บริษัทจะจ่ายเงินเดือนผู้จัดการทั่วไป 30,000 บาทต่อเดือน โดยในปีแรกของการดำเนินงานจะมีผู้จัดการทั่วไปทำหน้าที่เพียง 1 คน และจะเพิ่มจำนวนพนักงานในฝ่ายบริหารขึ้นเมื่อบริษัทมีการขยายสาขาซึ่งก็คือในปีที่ 4 เพิ่ม 1 ตำแหน่ง โดยจ่ายเงินเดือนพนักงานบริหาร 13,000 บาทต่อเดือน และจะเพิ่มขึ้นตามอัตราค่าจ้างของบริษัท แต่มีขั้นต่ำที่ร้อยละ 5 ต่อปี

ค่าเช่าร้าน ร้านสาขาแรกของบริษัทจะตั้งอยู่ที่ตึก SCB Park โดยมีค่าเช่าเดือนละ 48,000 บาท (48 ตารางเมตร ตารางเมตรละ 1,000 บาท และสมมติให้ค่าเช่าร้านสาขาอื่นๆ มีค่าเช่าเท่ากับสาขาแรก)

ค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ เดือนละประมาณ 6,000 บาทต่อสาขา (เพิ่มขึ้นร้อยละ 3 ต่อปี)

ค่าเสื่อมราคาสำหรั้บอุปกรณ์ในร้าน คิดในอัตราร้อยละ 20 ต่อปี โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

อุปกรณ์	มูลค่า (บาท)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)
ค่าตกแต่งร้านและโต๊ะเก้าอี้	900,000	180,000
ตู้โชว์สินค้าเป็นแบบตู้เย็น	45,000	9,000
เตาอบ	10,000	2,000
ตู้แช่เครื่องดื่ม	25,000	5,000
เครื่องจ่ายน้ำดื่ม	28,000	5,600
เครื่องคิดเงิน, เครื่องคอมพิวเตอร์, ปริ้นเตอร์	50,000	10,000
รวม	1,058,000	212,800



ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์ อัตราร้อยละ 10 ของมูลค่าอุปกรณ์ ยกเว้น ค่าตกแต่งร้านและโต๊ะเก้าอี้ที่ไม่คิดค่าบำรุงรักษา

ค่าวัสดุ ที่มีไว้ในร้าน เช่น ภาชนะใส่อาหาร เป็นต้น มีมูลค่ารวมประมาณ 5,000 บาท โดยจ่ายเพียง 1 ครั้งต่อสาขา

ค่าอบรมพนักงาน สรรหาและคัดเลือกพนักงาน สาขาละ 10,000 บาทต่อปี

ค่าใช้จ่ายทางการตลาด บริษัทมีค่าใช้จ่ายทางการตลาดต่อสาขาปีละ 298,500 บาท (รายละเอียดอยู่ในส่วนแผนการตลาด)

ค่าเครื่องแบบพนักงาน บริษัทให้เครื่องแบบพนักงานคนละ 1 ชุด มีค่าใช้จ่ายประมาณ 4,000 บาทต่อสาขา

ค่าประกันสังคม บริษัทจ่ายค่าประกันสังคมให้พนักงานร้อยละ 5 ของเงินเดือนพนักงานต่อคนต่อเดือน

ค่าจ้างทำบัญชี ในช่วงแรกของการดำเนินงานบริษัทยังไม่มีพนักงานทางด้านบัญชีและการเงินแยกออกมา ดังนั้นจึงตัดสินใจจ้างบริษัทบัญชีเพื่อให้อำนวยการเรื่องการทำบัญชีและงบการเงินของบริษัท โดยมีค่าใช้จ่ายเดือนละ 2,000 บาท และตอนสิ้นปีอีก 30,000 บาท

ดอกเบี้ยจ่าย บริษัทมีนโยบายในการกู้เงินระยะสั้นเท่านั้นโดยอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 9.375 ต่อปี ($MRR + 2.0\%$, $MRR = 7.375\%$)

อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล 30% ของกำไรสุทธิ

การลงทุนช่วงเริ่มต้นกิจการ

จากผลการวิจัยตลาดทำให้สามารถเลือกทำเลที่ตั้งร้านเป็นบริเวณอาคารสำนักงาน โดยทางบริษัทได้เลือกที่จะตั้งร้านสาขาแรกที่อาคารไทยพาณิชย์ พาร์ค พลาซ่า โดยจะเช่าพื้นที่ประมาณ 48 ตารางเมตรเป็นหน้าร้าน และเช่าตึกแถวบริเวณซอยพหลโยธิน 34/2 พื้นที่ประมาณ 18 ตารางเมตรเพื่อเป็นสถานที่ผลิตสินค้า โดยมีค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นกิจการดังนี้

1. ค่าใช้จ่ายจดทะเบียนบริษัท (บริษัทจำกัด)	จำนวนเงิน	10,000 บาท
2. ค่าเช่าพื้นที่ร้าน (จ่ายล่วงหน้า 6 เดือน)	จำนวนเงิน	288,000 บาท
3. ค่าเช่าสถานที่ผลิต (จ่ายล่วงหน้า 3 เดือน)	จำนวนเงิน	15,000 บาท
4. ค่าตกแต่งร้าน (รวมโต๊ะ, เก้าอี้, ชั้นวางสินค้า)	จำนวนเงิน	900,000 บาท
5. เครื่องมือและอุปกรณ์	จำนวนเงิน	208,600 บาท
6. ค่าวัสดุใช้ในร้าน	จำนวนเงิน	5,000 บาท
7. ค่าโทรศัพท์ โทรสาร (รวมจดทะเบียน)	จำนวนเงิน	6,000 บาท
8. คอมพิวเตอร์และเครื่องคิดเงิน	จำนวนเงิน	50,000 บาท
9. เงินทุนหมุนเวียน	จำนวนเงิน	218,610 บาท
รวม	จำนวนเงิน	1,701,210 บาท

การลงทุนขยายกิจการ

บริษัทมีนโยบายในการขยายกิจการเมื่อบริษัทเริ่มมีกำไรสะสม โดยคาดว่าจะสามารถขยายสาขาได้ในปี 4 ของการดำเนินงาน และจะขยายสาขาเพิ่มทุกปี โดยมีค่าใช้จ่ายในการขยายสาขา 1 สาขาดังนี้

1. ค่าเช่าพื้นที่ร้าน (จ่ายล่วงหน้า 6 เดือน)	จำนวนเงิน	288,000 บาท
2. ค่าตกแต่งร้าน (รวมโต๊ะ, เก้าอี้, ชั้นวางสินค้า)	จำนวนเงิน	900,000 บาท
3. เครื่องมือและอุปกรณ์	จำนวนเงิน	114,000 บาท
4. ค่าวัสดุใช้ในร้าน	จำนวนเงิน	5,000 บาท
5. ค่าโทรศัพท์ โทรสาร (รวมจดทะเบียน)	จำนวนเงิน	6,000 บาท
6. คอมพิวเตอร์และเครื่องคิดเงิน	จำนวนเงิน	50,000 บาท
7. เงินทุนหมุนเวียน	จำนวนเงิน	218,610 บาท
รวมเงินลงทุน	จำนวนเงิน	1,581,610 บาท

นอกจากนี้ในปีที่ 4 ของการดำเนินงานบริษัทมีแผนที่จะขยายสาขาเพิ่มเป็น 3 สาขาดังนั้นจึงมีความจำเป็นต้องขยายโรงผลิตสินค้าโดยจะมีการลงทุนในเครื่องจักรเพิ่ม โดยค่าใช้จ่ายเครื่องจักรเท่ากับ 94,600 บาท

จากสมมติฐานข้างต้น ทำให้บริษัทสามารถประมาณการงบกำไรขาดทุนและงบกระแสเงินสดล่วงหน้า 5 ปีได้ดังนี้

ตารางที่ 8.1 ประมาณการงบกำไรขาดทุน 5 ปี

ประมาณการงบกำไรขาดทุน	2551	2552	2553	2554	2555
รายได้					
รายได้จากการจำหน่ายสินค้า	3,278,378.60	5,114,270.62	6,392,838.27	15,539,514.56	22,601,142.07
รายได้ดอกเบี้ยรับ	3,108.24	5,508.92	9,868.20	9,955.80	20,273.38
รายได้รับสุทธิ	3,281,486.84	5,119,779.54	6,402,706.47	15,549,470.37	22,621,415.45
ต้นทุนขาย	1,161,341.30	1,866,043.20	2,402,530.62	6,015,197.43	9,011,146.47
กำไรขั้นต้น	2,120,145.54	3,253,736.34	4,000,175.85	9,534,272.93	13,610,268.98
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
เงินเดือนพนักงานและผู้บริหาร	910,000.00	1,146,600.00	1,203,930.00	2,610,710.50	3,251,758.65
เงินประกันสังคมพนักงาน	45,500.00	57,330.00	60,196.50	130,535.53	162,587.93
ค่าเช่า	530,000.00	636,000.00	636,000.00	1,788,000.00	2,364,000.00
ค่าสาธารณูปโภค	110,000.00	135,960.00	140,038.80	367,156.27	459,207.59
ค่าบำรุงรักษาอุปกรณ์	25,460.00	25,460.00	25,460.00	66,720.00	82,520.00
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	192,433.33	230,920.00	230,920.00	673,440.00	885,040.00
ค่าอบรมพนักงาน	10,000.00	10,000.00	10,000.00	30,000.00	40,000.00
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	248,000.00	298,500.00	298,500.00	895,500.00	1,194,000.00
ค่าบรรจุภัณฑ์	100,000.00	123,600.00	127,308.00	393,381.72	540,244.23
ค่าน้ำมันในการขนส่ง	40,000.00	72,000.00	108,000.00	486,000.00	972,000.00
ค่าวัสดุ	5,000.00			10,000.00	5,000.00
ค่าเช่ารถ	50,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
ค่าทำบัญชี	50,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00	54,000.00
ค่าเครื่องแบบพนักงาน	4,000.00	-	-	8,000.00	4,000.00
ค่าจดทะเบียนบริษัทจำกัด	10,000.00				
ค่าจดทะเบียนโทรสารโทรศัพท์	6,000.00			12,000.00	6,000.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2,336,393.33	2,850,370.00	2,954,353.30	7,585,444.02	10,080,358.41
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT)	- 216,247.79	403,366.34	1,045,822.55	1,948,828.91	3,529,910.58
ดอกเบี้ยจ่าย					
กำไรก่อนภาษี (EBT)	- 216,247.79	403,366.34	1,045,822.55	1,948,828.91	3,529,910.58
ภาษีจ่าย (30%)		121,009.90	313,746.77	584,648.67	1,058,973.17
กำไรสุทธิ	- 216,247.79	282,356.44	732,075.79	1,364,180.24	2,470,937.41



ตารางที่ 8.2 ประมาณการงบกระแสเงินสดล่วงหน้า 5 ปี

ประมาณกระแสเงินสด	2551	2552	2553	2554	2555
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน					
กำไรสุทธิ	- 216,247.79	282,356.44	732,075.79	1,364,180.24	2,470,937.41
ปรับกระทบยอดกำไรสุทธิเป็นเงินสด					
ค่าเสื่อมราคา	192,433.33	230,920.00	230,920.00	673,440.00	885,040.00
สินค้าคงเหลือลดลง (เพิ่มขึ้น)	18,109.20	5,436.75	6,166.68	46,092.31	36,826.36
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่น ๆ ลดลง (เพิ่มขึ้น)	- 11,000.00	-	-	120,000.00	- 60,000.00
หนี้สินหมุนเวียนเพิ่มขึ้น (ลดลง)		121,009.90	192,736.86	270,901.91	474,324.50
เงินสดรับสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	199,542.53	357,366.65	429,823.54	870,434.22	1,336,190.86
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
ซื้อที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	- 1,154,600.00			- 2,212,600.00	- 1,058,000.00
เงินสดรับสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	- 1,154,600.00	-	-	- 2,212,600.00	- 1,058,000.00
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินกู้ระยะสั้นเพิ่มขึ้น (ลดลง)					
ขายหุ้นสามัญ					
จ่ายเงินปันผล					
เงินสดรับสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	-	-	-	-	-
เงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	- 1,171,305.26	639,723.08	1,161,899.33	22,014.46	2,749,128.27
เงินสดต้นงวด	2,000,000.00	828,694.74	1,468,417.82	2,630,317.15	2,652,331.60
เงินสดคงเหลือปลายงวด	828,694.74	1,468,417.82	2,630,317.15	2,652,331.60	5,401,459.87

ตารางที่ 8.3 ประมาณการการวิเคราะห์ด้านการเงินล่วงหน้า 5 ปี

	2551	2552	2553	2554	2555
อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย	64.7%	63.6%	62.6%	61.4%	60.2%
อัตรากำไรจากการดำเนินงานต่อยอดขาย	-6.6%	7.9%	16.4%	12.5%	15.6%
อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย	-6.6%	5.5%	11.5%	8.8%	10.9%
อัตราผลกำไรสุทธิต่อหุ้น (บาท)	- 1.08	0.33	3.99	10.81	23.17



8.4 การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน

สำหรับการวัดผลตอบแทนจากการลงทุน บริษัทจะพิจารณาจากมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสดสำหรับกิจการ (NPV of Free Cash Flow to the Firm) โดยใช้อัตราคิดลด (Discount Rate) จากอัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น เนื่องจากใน 5 ปีแรกของการดำเนินงานนั้นบริษัทไม่มีการกู้เงินมาใช้เลย นอกจากนี้ยังกำหนดให้อัตราการเจริญเติบโตเท่ากับ 0% (Conservative) รวมถึงพิจารณาจากอัตราผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากการลงทุน (IRR) ซึ่งได้ผลตอบแทนดังนี้

ประมาณการกระแสเงินสด สำหรับกิจการ	เงินลงทุน เริ่มต้น	2551	2552	2553	2554	2555
เงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	-2,000,000.00	-1,171,305.26	639,723.08	1,161,899.33	22,014.46	2,749,128.27
มูลค่าสุดท้าย (Terminal Value)						15,071,975.15
กระแสเงินสดสำหรับกิจการ	-2,000,000.00	-1,171,305.26	639,723.08	1,161,899.33	22,014.46	17,821,103.42

Ke 18.24%

Net Present Value (NPV) 4,983,190.20

IRR 52.49%

Discount Payback Period 4.49

จากการคำนวณ NPV ของกระแสเงินสดสำหรับกิจการของบริษัท พบว่า NPV ที่ได้มีค่าเป็นบวก และมีค่าสูงถึง 4,983,190.20 บาท ซึ่งแสดงให้เห็นว่าการลงทุนในธุรกิจนี้ มีความคุ้มค่ากับเงินลงทุน และมีความน่าสนใจเป็นอย่างยิ่ง

นอกจากนี้ในการคำนวณอัตราผลตอบแทนของกิจการ หรือ IRR ได้เท่ากับ 52.49% ซึ่งเป็นอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่าอัตราผลตอบแทนของผู้ถือหุ้น คือ 18.24% อยู่มากกว่า 2 เท่าตัว จึงทำให้สามารถตัดสินใจได้ว่า ธุรกิจนี้มีความน่าสนใจลงทุน และให้ผลตอบแทนเป็นที่น่าพอใจ

อย่างไรก็ตามจากการคำนวณระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) พบว่าธุรกิจนี้มีระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 4.49 ปี ซึ่งก็ไม่ถือเป็นเวลานานนักเนื่องจากบริษัทมีการลงทุนอย่างต่อเนื่อง

จากผลการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนในธุรกิจนี้ทั้ง 3 วิธี พบว่าผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับมีความน่าสนใจมาก และระยะเวลาคืนทุนก็เป็นที่ยอมรับได้ บริษัทจึงควรตัดสินใจลงทุนในธุรกิจนี้ แต่อย่างไรก็ตามบริษัทได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยที่เกี่ยวข้องซึ่งอาจมีผลทำให้ไม่ได้ยอดขายตามเป้าหมาย และวิเคราะห์ประเมินกระแสเงินสดในกรณีที่ยอดขายไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ด้วย



8.5 การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลง (Sensitivity Analysis)

ปัจจัยสำคัญที่มีผลกระทบต่อการทำงานและกระแสเงินสดของบริษัทคือยอดขาย และ ต้นทุนวัตถุดิบ บริษัทจึงได้ทำการประเมินผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน หากปัจจัยดังกล่าว เปลี่ยนแปลงไปจากที่ได้คาดการณ์ไว้ โดยสมมติสถานการณ์ดังนี้

1. กรณีที่ยอดขายต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ 15%
2. กรณีที่ยอดขายต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ 30%
3. กรณีที่ต้นทุนวัตถุดิบสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ 15%
4. กรณีที่ต้นทุนวัตถุดิบสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ 30%
5. กรณีที่ยอดขายต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ 15% และต้นทุนวัตถุดิบสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ 15%

ในการวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลงนี้ บริษัทจะทำการประเมินผลกระทบต่อ การดำเนินงานเพียง 1 สาขาเท่านั้น เนื่องจากว่าหากยอดขายและต้นทุนวัตถุดิบไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ จะส่งผลให้กำไรของบริษัทไม่ได้ตามที่คาดไว้ (แสดงในภาคผนวก จ) ดังนั้นในการขยายการลงทุน จำเป็นต้องมีการวิเคราะห์ผลตอบแทนโดยละเอียดอีกครั้งหนึ่ง

สถานการณ์	Payback Period	NPV	IRR
ปกติ (1 สาขา)	3.88 ปี	2,923,549.40	42.98%
ยอดขายต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ 15%	5.58 ปี	597,758.22	23.91%
ยอดขายต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ 30%	10.21 ปี	(1,442,151.52)	0.82%
ต้นทุนวัตถุดิบสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ 15%	4.73 ปี	1,452,719.35	31.53%
ต้นทุนวัตถุดิบสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ 30%	6.03 ปี	(13,578.01)	18.10%
ยอดขายต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้ 15% และ ต้นทุนวัตถุดิบสูงกว่าที่คาดการณ์ไว้ 15%	7.62 ปี	(689,855.98)	10.97%

เมื่อพิจารณาผลตอบแทนจากการลงทุนพบว่า ในสถานการณ์ปกติโครงการที่มี 1 สาขาจะคืนทุนที่ระยะเวลา 3.88 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,923,549.40 อัตราผลตอบแทนที่แท้จริง (IRR) 42.98% ซึ่งแสดงให้เห็นว่าโครงการน่าสนใจที่จะลงทุน นอกจากนี้เมื่อทำการประเมินผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของยอดขายและต้นทุนวัตถุดิบพบว่า โครงการค่อนข้างอ่อนไหวต่อการเปลี่ยนแปลงของยอดขาย อย่างไรก็ตามบริษัทเชื่อว่าหากมีการวางแผนการตลาดที่ดีและสามารถทำยอดขายให้เป็นไปตามเป้าหมายได้ ธุรกิจนี้ก็เป็นธุรกิจที่น่าสนใจลงทุนธุรกิจหนึ่ง