

บทที่ 8 การวางแผนดำเนินธุรกิจ

การดำเนินงานการเรียนการสอน

ด้วยลักษณะหลักสูตรที่ได้ทำการเรียนการสอนจะออกแบบมาสำหรับเด็กอายุในช่วง 1-6 ปี โดยแบ่งหลักสูตรการพัฒนาเด็กออกเป็นช่วงอายุต่างๆกัน แบ่งเรียนสัปดาห์ละ 1 วัน ครั้งละ 1-1.15 ชั่วโมง จำนวนครั้งที่เรียนแล้วแต่หลักสูตรที่สอน และจำนวนช่วงเวลาที่สามารถรับเด็กได้มีมากถึง 64 ครั้งต่อเดือน ซึ่งในการเรียนแต่ละครั้งสามารถรับเด็กได้ 10 คน และโดยเฉลี่ยนั้นการเรียนการสอน 1 หลักสูตร จะใช้เวลาประมาณ 12 ครั้ง หรือ 3 เดือนโดยประมาณ ทำให้ประเมินจำนวนผู้มาใช้บริการได้มากที่สุดเท่ากับ $64 \times 10 \times 4 = 2,560$ คนต่อปี

ในการดำเนินการเรียนการสอนนั้น จะมีครูประจำห้องอยู่อย่างน้อย 2 คน ซึ่งในการจัด Layout สถานที่นั้นจะมีห้องที่ใช้เรียนใช้สอนอยู่ 2 ห้องหลัก นั่นคือมีครูทั้งหมดประมาณ 4 คน แต่ด้วยหากมีภาระการสอนที่มาก จึงมีการพิจารณารับครู part-time เข้ามาช่วยดำเนินการสอนด้วย

อุปกรณ์การเรียนการสอน อุปกรณ์สำนักงานต่างๆ รวมถึงการตกแต่งสถานที่ในแต่ละสาขาจะมีการซื้อมาทดแทนหรือทำการตกแต่งใหม่ทุก 5 ปี ทั้งนี้ก็เพื่อให้ไม่ให้อุปกรณ์ภายในดูโทรมมากจนเกินไป และอุปกรณ์ต่างๆ ก็เปลี่ยนเพื่อให้ดูใหม่ และเหมาะกับการเรียนการสอนมากขึ้น

การดำเนินงานแผนการตลาด

เนื่องจากกลยุทธ์ทางการตลาดจะเน้นตลาดเฉพาะกลุ่ม (niche-market) ทำให้การสื่อสารทางการตลาดจึงเน้นไปที่การสื่อสารถึงกลุ่มเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม และด้วยจำนวนเงินทุนที่ไม่ต้องการลงทุนสูงมากนัก ทำให้งบประมาณทางการตลาดจึงมีจำกัดตามไปด้วย กลยุทธ์การสื่อสารการตลาดจึงเน้นที่การทำกิจกรรมต่อกลุ่มเป้าหมายโดยตรง มีการจัดทำป้ายโฆษณาในพื้นที่ให้บริการช่วงระยะเวลาหนึ่งๆ และอาจมีการพิจารณาโฆษณาใน Web Site ตั้งแต่ปีแรก และในนิตยสารตั้งแต่ปีที่สองด้วย จึงสามารถแบ่งการสื่อสารทางการตลาดได้เป็น 2 แนวทางคือ การทำกิจกรรมทางการตลาด และการโฆษณา ได้ดังนี้

การโฆษณา

- การจัดทำ Bill Board และ Poster
- Web Banner
- Magazine

กิจกรรมทางการตลาด

- ส่งจดหมายและ e-mail ไปยังกลุ่มเป้าหมาย
- การประชาสัมพันธ์ (Public Relations)
- "Child Bright Smart Child" The Grand opening
- First @ Child Bright
- "Child Bright Smart Child" in School
- "Child Bright Smart Child" Give & Take
- การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling)

Booth ในห้างสรรพสินค้า

- การส่งเสริมการขาย (Sale Promotion)

ให้ของสมนาคุณเมื่อสมัครเป็นลูกค้าครั้งแรก

ให้ส่วนลดเมื่อมีการสมัครเรียนต่อ

ในการเปิดสาขาใหม่ๆ นั้นจะมีการทำกิจกรรมตลาดตั้งข้างต้น โดยจัดกิจกรรมในช่วงเวลาตามที่กำหนดเพื่อให้มีรายได้เข้ามาอย่างสม่ำเสมอ และในแต่ละกิจกรรมมีการตั้งเป้าหมายจำนวนลูกค้ารายใหม่หรือลูกค้ารายเดิมมาสมัครตามแต่ละกิจกรรมนั้นๆ ในส่วนของการโฆษณาจะมีการจัดทำ Bill Board และ Poster เพื่อโฆษณายังแหล่งที่ตั้งของสาขานั้นๆ ซึ่งก็อาจจะส่งผลให้มีลูกค้าเข้ามาสมัครมากขึ้นได้

โครงสร้างเงินทุน

ลักษณะการดำเนินธุรกิจของบริษัทถือได้ว่าเป็นบริษัทขนาดเล็ก ในส่วนของทุนจดทะเบียนของบริษัทจึงต้องมีการพิจารณาจัดตั้งให้เหมาะสมกับการดำเนินงาน ซึ่งในการพิจารณาจะทำการพิจารณาจากสัดส่วนโครงสร้างของเงินทุนที่เป็นนโยบายของบริษัทเอง และเทียบกับคู่แข่งทางตรงด้วย ทั้งนี้เพื่อให้มีทุนจดทะเบียนที่มากเกินไปจนเกิดความจำเป็น และสามารถเป็นไปได้สำหรับผู้ที่ต้องเริ่มต้นธุรกิจขนาดเล็ก

รายการด้านล่างคือ ทุนจดทะเบียนของบริษัทที่ถือว่าเป็นคู่แข่งทางตรง และเป็นผู้ให้บริการ 4 รายหลักของตลาด ณ ขณะนี้

Gymboree	9,000,000 บาท
KiDo	2,000,000 บาท
Babies Genius	2,000,000 บาท
Tumble Tots	1,000,000 บาท

(ที่มา: www.bol.co.th)

จะเห็นได้ว่า ค่าฐานนิยมจากรายการข้างต้น คือจะมีทุนจดทะเบียน 2,000,000 บาท ดังนั้นบริษัทจึงมีการพิจารณาในเรื่องของทุนจดทะเบียนให้มีความใกล้เคียงกัน นั่นคือบริษัทจะจดทะเบียนด้วยทุนจดทะเบียนเท่ากับ 1,800,000 บาท ซึ่งจะมีจำนวนน้อยกว่า 2,000,000 บาทอยู่เพียงเล็กน้อย ทั้งนี้ก็เพื่อเป็นแรงจูงใจอย่างหนึ่งต่อนักลงทุนที่จะเห็นข้อได้เปรียบของการใช้ทุนจดทะเบียนที่น้อยกว่า และอาจสามารถสร้างผลกำไรได้ เท่าๆ กัน เพราะว่าเป็นธุรกิจในกลุ่มอุตสาหกรรมเดียวกัน นอกจากนี้ ยังอาจส่งผลต่ออัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้นที่สูงกว่าได้ ในส่วนของทุนจดทะเบียนของบริษัทจะแบ่งเป็นจำนวนหุ้น 1,800,000 หุ้น หุ้นละ 1 บาท

และด้วยในช่วงการเริ่มต้นของบริษัท จะกำหนดให้มีการวางสัดส่วนของหนี้สินระยะยาวต่อส่วนของผู้ถือหุ้นไว้ที่ 0.5:1 หรือก็คือ บริษัทจะใช้นี้สินระยะยาว 0.5 ส่วนจากส่วนของผู้ถือหุ้น 1 ส่วน ทั้งนี้ก็เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือของบริษัท เพราะจะมีความเสี่ยงที่ไม่สูงมากนักต่อความสามารถในการชำระหนี้ในอนาคต และยังทำให้บริษัทสามารถระดมทุนได้ง่ายในอนาคตด้วยเช่นกัน รวมถึงหากมีสถานการณ์ที่ทำให้บริษัทจำเป็นต้องใช้เงินทุนเร่งด่วนก็ก็สามารถระดมเงินทุนได้ง่าย นอกจากนี้ยังส่งผลต่ออัตราการปล่อยเงินกู้ระยะสั้นจากธนาคารได้ง่าย ซึ่งถือเป็นเรื่องจำเป็นอย่างมากต่อกิจการที่กำลังจัดตั้งขึ้นใหม่ ซึ่งทางบริษัทเองก็มีการพิจารณาในเรื่องเงินทุนระยะสั้นเพื่อนำมาใช้หมุนเวียนภายในไว้ที่ 900,000 บาท มีกำหนดชำระคืนภายใน 1 ปี ทั้งนี้เพื่อนำมาเป็นเงินทุนหมุนเวียนชั่วคราวในการขยายสาขา

ดังนั้น ด้วยนโยบายดังกล่าวจึงมีการวางแผนการขอกู้เงินระยะยาวจากธนาคารเป็นจำนวน 900,000 บาท เพื่อนำมาใช้เป็นเงินทุนสำหรับบริษัทต่อไป อีกทั้งยังเป็นวงเงินที่ผู้ลงทุนสามารถจะหาหลักทรัพย์มาค้ำประกันได้ ซึ่งก็เป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้ธนาคารสามารถปล่อยวงเงินกู้ดังกล่าวได้ง่ายยิ่งขึ้น

โครงสร้างต้นทุน

ต้นทุนทางด้านการดำเนินงานภายใน

ด้วยลักษณะในการดำเนินธุรกิจ ถือว่าเป็นธุรกิจบริการประเภทหนึ่ง และในธุรกิจบริการเรื่องของบุคลากรถือว่ามีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง สถาบัน Child Bright มีการจัดจ้างครูผู้สอนที่มีคุณภาพ นอกจากนี้ยังมีการจ้างในตำแหน่งงานที่คอยพัฒนาหลักสูตร นักจิตวิทยา เจ้าหน้าที่การตลาด หรือในตำแหน่งที่คอยช่วยให้การดำเนินงานภายในเป็นอย่างมีประสิทธิภาพ

ในเรื่องสภาพแวดล้อมของสถานที่ให้บริการ มีการจัดสภาพการเรียนการสอนที่เหมาะสม ใช้อุปกรณ์ที่เสริมต่อการเรียนรู้ของเด็กเป็นพิเศษ ซึ่งบริษัทมีการจัดซื้อทุกครั้งที่มีการตั้งสาขา ในส่วนสถานที่การให้บริการที่มีการจัดตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้า บริษัทจะมีค่าใช้จ่ายค่าเช่าพื้นที่ในแต่ละเดือนด้วยเช่นกัน

โครงสร้างต้นทุนในการดำเนินงาน แสดงไว้ดังตารางด้านล่างนี้

รายการ	งวดการจ่าย	ลักษณะต้นทุน
ค่าใช้จ่ายพนักงานประจำ (เงินเดือน)	รายเดือน	ต้นทุนคงที่
ค่าสวัสดิการต่าง ๆ	รายเดือน	ต้นทุนคงที่
ค่าใช้จ่ายพนักงานชั่วคราว	รายเดือน	ต้นทุนคงที่
ค่าใช้จ่ายวิจัยและพัฒนาบริการ	รายเดือน	ต้นทุนคงที่
ค่าสถานที่รายเดือน	รายเดือน	ต้นทุนคงที่
ค่าเช่าพื้นที่จ่ายล่วงหน้า 3 เดือน แต่ทำสัญญา 1 ปี	ครั้งแรกของการตั้งสาขา	ต้นทุนคงที่
ค่าตกแต่งห้อง 120 ตารางเมตร	ครั้งแรกของการตั้งสาขา และทุก 5 ปี	ต้นทุนคงที่
ค่าอุปกรณ์การเรียนการสอน	ครั้งแรกของการตั้งสาขา และทุก 5 ปี	ต้นทุนคงที่
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	ครั้งแรกของการตั้งสาขา และทุก 5 ปี	ต้นทุนคงที่
ค่าอื่นๆ	ครั้งแรกของการตั้งสาขา	ต้นทุนคงที่

ตาราง 8-1 โครงสร้างต้นทุนในการดำเนินงานภายใน

สำหรับรายละเอียดค่าใช้จ่ายในแต่ละปีสามารถดูได้จากภาคผนวก ก. ในส่วนของเงินเดือนพนักงานในภาวะปกติจะมีการขึ้นเงินให้ 3-10% ตามตำแหน่ง และภาวะเงินเฟ้อที่อาจเกิดขึ้นในแต่ละปี แต่ในตำแหน่งครูผู้สอนจะมีการจ่ายโบนัส 1 เดือนเพื่อสร้างแรงจูงใจให้มีการบริการที่ดีแก่เด็กที่มาเรียน และให้เกิดความภักดีกับองค์กรด้วยทางหนึ่ง

จะเห็นได้ว่าต้นทุนต่างๆ นั้นถึงแม้จะมีผู้มาเรียนมากหรือน้อย ก็จำเป็นที่จะต้องจ่ายค่าใช้จ่ายเหล่านี้เสมอ ดังนั้น ถือได้ว่าต้นทุนในการดำเนินการทั้งหมดเป็นต้นทุนคงที่ที่กิจการต้องจ่ายในแต่ละปี ในส่วนต้นทุนที่เป็นค่าตกแต่ง อุปกรณ์การเรียนการสอนและอุปกรณ์สำนักงาน จะมีการตกแต่งใหม่ หรือซื้ออุปกรณ์ใหม่ทุก 5 ปี เพื่อเข้ามาทดแทนอุปกรณ์เดิมที่อาจเสื่อมสภาพการใช้งานไปมากแล้ว

ต้นทุนทางการตลาด

ด้วยการสื่อสารการตลาดโดยส่วนใหญ่นั้นจะเป็นการจัดกิจกรรมต่าง ๆ รวมถึงมีการโฆษณาด้วยเช่นกัน ดังนั้นถือได้ว่าต้นทุนจากการทำกิจกรรมเหล่านั้นเป็นต้นทุนคงที่ที่กิจการต้องจ่ายอยู่แล้วถึงแม้จะมีผู้มาเรียนมากน้อยแค่ไหนก็ตาม แต่อย่างไรก็ตามต้นทุนหนึ่งที่แปรผันไปตามจำนวนผู้เข้าเรียนนั้นคือการทำรายการส่งเสริมการขาย ที่มีการให้ส่วนลดสำหรับผู้สมัครเรียนต่อเนื่อง และมีของสมนาคุณแก่ผู้มาสมัครเรียนใหม่ โครงสร้างต้นทุนของกิจกรรมทางการตลาดแสดงดังตารางด้านล่างนี้

การโฆษณา	งวดการจ่าย	ลักษณะต้นทุน
- การจัดทำ Bill Board และ Poster	ทุกปี	ต้นทุนคงที่
- Web Banner	ทุกปี	ต้นทุนคงที่
- Magazine	ทุกปี	ต้นทุนคงที่
กิจกรรมทางการตลาด		
- ส่งจดหมายและ e-mail ไปยังกลุ่มเป้าหมาย	ทุกปี	ต้นทุนคงที่
- การประชาสัมพันธ์ (Public Relations)		ต้นทุนคงที่
“Child Bright Smart Child” The Grand opening	เมื่อเปิดสาขาใหม่	ต้นทุนคงที่
First @ Child Bright	ทุกปี	ต้นทุนคงที่
“Child Bright Smart Child” in School	ทุกปี	ต้นทุนคงที่
“Child Bright Smart Child” Give & Take	ทุกปี	ต้นทุนคงที่
- การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling)		
Booth	ทุกปี	ต้นทุนคงที่
- การส่งเสริมการขาย (Sale Promotion)		
ให้ของสมนาคุณเมื่อสมัครเป็นลูกค้าครั้งแรก	ต่อเด็ก 1 คน	ต้นทุนผันแปร
ให้ส่วนลดเมื่อมีการสมัครเรียนต่อ	ต่อเด็ก 1 คน	ต้นทุนผันแปร

ตาราง 8-2 โครงสร้างต้นทุนทางการตลาด

สมมติฐานทางบัญชี

- รายได้ : รายได้จะมาจากการซื้อหลักสูตรของพ่อแม่ผู้ปกครอง ในราคาเฉลี่ยหลักสูตรละ 3,900 บาทถ้วน
- การรับรู้รายได้ : เนื่องจากเป็นธุรกิจการบริการขนาดเล็ก ในการเก็บเงินจากลูกค้าจะมีการรับชำระในลักษณะเงินสด หรือการใช้บัตรเครดิตเพื่อการรับชำระ ซึ่งการใช้บัตรเครดิตนี้สามารถทำการตัดจ่ายจากบัญชีของลูกค้าในธนาคารของบัตรที่สังกัดอยู่ ได้ในช่วง 1-2 วันเท่านั้น ถือได้ว่าเป็นช่วงระยะเวลาที่สั้นเทียบเท่าได้กับการรับเงินสดจากมือลูกค้าเอง ซึ่งก็ทำให้การจัดทงบการเงิน ในส่วนของลูกหนี้จะไม่มีค่าใดๆ
- การตัดค่าเสื่อม : วิธีที่ใช้ในการตัดค่าเสื่อมนั้นควรที่จะสะท้อนการเสื่อมค่าของสินทรัพย์ชิ้นนั้นจริงๆ ดังนั้นในส่วนของอุปกรณ์สำนักงานจะมีการตัดค่าเสื่อมแบบเส้นตรงเป็นระยะเวลา 3 ปี แต่อาจอุปกรณ์การเรียนการสอนจะมีการตัดค่าเสื่อมในลักษณะ Double Decline Balance Method เป็นระยะเวลา 3 ปี เพราะเนื่องจากการใช้อุปกรณ์เหล่านี้ เด็กๆ

จะเป็นผู้ใช้งาน อาจจะไม่รู้เลยว่าสิ่งที่ไม่ได้มีการทะนุถนอมการใช้งานจากอุปกรณ์เหล่านี้มากนัก ซึ่งก็ทำให้มีการเสื่อมค่าลงอย่างมากในช่วงปีแรกๆ

- **อัตราดอกเบี้ย :** บริษัทมีแผนจะระดมเงินทุนนอกจากทุนจากส่วนของผู้ออกหุ้นแล้ว จะมีการกู้ยืมจากธนาคารเท่านั้น มิได้มีการออกตราสารอื่นแต่ประการใด เนื่องจากเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ซึ่งการระดมทุนผ่านตราสารต่างๆ อาจมีต้นทุนที่สูงเมื่อเทียบกับจำนวนเงินที่ได้รับได้

ในเงินกู้ระยะยาวจะมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ประมาณ 13% ต่อปี และมีระยะเวลาชำระคืนภายใน 5 ปี โดยการชำระเป็นรายเดือน ส่วนเงินกู้ระยะสั้นจะมีอัตราดอกเบี้ย 13% ต่อปีเช่นเดียวกัน แต่จะมีระยะเวลาชำระคืนเพียง 1 ปีเท่านั้น ในส่วนของวงเงินสดเบเกินบัญชี (O/D) มีอัตราดอกเบี้ยเพียง 13% ต่อปี และมีระยะเวลาการชำระคืนไม่เกิน 120 วัน โดยมีการคิดอัตราดอกเบี้ยเป็นรายวัน

- **การถือครองเงินสด :** จะมีการถือครองเงินสดอย่างน้อย 100,000 บาทขึ้นไปต่องวดเสมอ เพื่อไม่ให้กิจการต้องขาดสภาพคล่องหากมีความจำเป็นในการใช้จ่ายในกรณีฉุกเฉิน

แผนดำเนินงานทางการเงิน

แผนการดำเนินงานในปีที่ 1

ด้วยลักษณะการดำเนินงานของสถาบันมีลักษณะเป็นธุรกิจบริการ ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายสำหรับบุคลากรเป็นสัดส่วนที่มาก ส่วนการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรจะมีจำนวนที่น้อย ทำให้มองได้ว่าสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนจะมีสัดส่วนที่ไม่มากนักหากเทียบกับสินทรัพย์หมุนเวียน และในการจัดทำงบการเงินในแผนดำเนินการปีแรก เนื่องจากยังไม่ได้มีการเพิ่มขึ้นของสินค้างคงคลังและบัญชีลูกหนี้ ทำให้สินทรัพย์หมุนเวียนส่วนใหญ่ของบริษัทคือเงินสด ดังนั้นในแง่ของต้นทุนทางการเงิน การถือครองเงินสดไว้นานจนเกินไปอาจจะทำให้เกิดค่าสูญเสียโอกาสจากการถือครองได้ ดังนั้นจึงมีการพิจารณาเปิดสาขาเป็นจำนวน 2 สาขาเพื่อลดการสูญเสียโอกาสจากการถือครองเงินสดไว้ และยังเป็นการเพิ่มโอกาสในการสร้างรายได้ให้กับบริษัทมากขึ้นด้วย

จากการพยากรณ์ความต้องการ (Forecast Demand) จะเห็นได้ว่าห้างสรรพสินค้า ฟิวเจอร์พาร์ค และห้างสรรพสินค้าซีคอนสแควร์ มีรายได้ในช่วงปีแรกๆ มากเป็น 2 อันดับแรก แต่ด้วยกระแสเงินสดที่มีจำกัดจึงไม่สามารถที่จะเปิดสองสาขาพร้อมๆ กันได้ ในการจัดตั้งสาขาแรกจึงต้องมีการพิจารณาถึงโอกาสทางการตลาดที่จะสามารถสร้างรายได้ได้ดีกว่า ซึ่งจะทำให้มีกระแสเงินสดเข้ามาได้อย่างสม่ำเสมอมากกว่า ในที่นี้พิจารณาให้ มีการจัดตั้งสาขาที่ห้างสรรพสินค้าฟิวเจอร์พาร์คครั้งติดเป็นอันดับแรก อันเนื่องมาจากคู่แข่งทางตรงที่มีสาขาอยู่ในเขตเดียวกันมีเพียง 1 บริษัทเท่านั้นคือ Gymboree สาขารังสิต ซึ่งหากเทียบกับการจัดตั้งสาขาที่ห้างสรรพสินค้าซีคอนสแควร์ ที่มีสาขาของคู่แข่งทางตรงมากถึง 4 สาขาในเขตใกล้เคียงกัน ทำให้พิจารณาจัดตั้งเป็นอันดับที่สองแทน

เมื่อพิจารณาการจัดตั้ง 2 สาขาแล้วจึงได้มีการวางแผนการสื่อสารทางการตลาดเพื่อดึงดูดให้มีผู้มาใช้บริการ และมีการกระจายรายได้ในแต่ละเดือนให้สอดคล้องกับค่าเช่าจ่ายที่เกิดขึ้น ซึ่งจากแผนกิจกรรมและจำนวนเด็กที่คาดว่าจะมาใช้บริการหลังจากมีการกิจกรรมทางการตลาดต่างๆ ดังแสดงไว้ในตาราง

	จำนวน	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Year 1
ราคาเฉลี่ยหลักสูตร	B3,900													
Revenue		-	-	B397,800	B776,100	B885,300	B600,600	B791,700	B 1,435,200	B 1,618,500	B 1,306,500	B858,000	B627,900	B 9,297,600
รวมจำนวนเด็กที่เข้ามาเสริมพัฒนาการ				102	199	227	154	203	368	415	335	220	161	2384
Future Park Maximum demand	2,348.62													
Bill Board & Web MarCom efficiency	9%			52	105	105	52							314
Direct Marketing	9%								33	33	33	33		132
Grand Opening	50			50										50
First @ Child Bright	25					25			25			25		75
"Child Bright Smart Child" in School	10				15	15	15	15	15	15	15	15	15	135
Booth	18				18				18				18	54
Total New Comer		-	-	102	138	145	67	15	91	48	48	73	33	760
Total Old Customer	60%				61	82	87	40	9	54	28	28	43	432
Total Customer		-	-	102	199	227	154	55	100	102	76	101	76	1192
												IMC Efficiency	=>	50.75%
Seacon Square Maximum demand	2,473.40													
Bill Board & Web MarCom efficiency	10%							61	123	123	61			368
Direct Marketing	10%							37	37	37	37			148
Grand Opening	50							50						50
First @ Child Bright	25									25			25	50
"Child Bright Smart Child" in School	10								20	20	20	20	20	100
Booth	18										18	18	18	54
Total New Comer		-	-	-	-	-	-	148	180	205	136	38	63	770
Total Old Customer	60%				0	0	0	0	88	108	123	81	22	422
Total Customer		-	-	-	-	-	-	148	268	313	259	119	85	1192
												IMC Efficiency	=>	48.19%

ตารางที่ 8-3 แผนการจัดกิจกรรมทางการตลาดในปีแรก

งบกระแสเงินสด	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	Year 1
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน													
เงินสดรับจากลูกค้า	-	-	397,800.00	776,100.00	885,300.00	600,600.00	791,700.00	1,240,200.00	1,306,500.00	1,033,500.00	1,170,000.00	1,095,900.00	9,297,600.00
เงินจ่ายจากการดำเนินงาน	(859,680.00)	(499,880.00)	(365,880.00)	(538,070.00)	(1,104,360.00)	(870,005.00)	(662,950.00)	(694,680.00)	(647,330.00)	(637,565.00)	(656,310.00)	(603,250.00)	(8,139,960.00)
เงินจ่ายค่าภาษี	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(56,398.50)	(56,398.50)
ปรับรายการเงินสดรับจากค่าเสื่อมราคา	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
กระแสเงินสดจากการลงทุน													
เงินสดจ่ายปันผล	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(105,277.20)	(105,277.20)
เงินสดจ่ายลงทุนในทรัพย์สิน	(984,900.00)	(100,000.00)	-	-	(812,400.00)	-	-	-	-	-	-	-	(1,897,300.00)
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน													
เงินสดรับจากเงินของผู้ถือหุ้น	1,800,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,800,000.00
เงินสดรับจากการกู้ยืมระยะยาว 5 ปี	-	900,000.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	900,000.00
เงินสดรับจากการกู้ยืมระยะสั้น 1 ปี	-	-	-	-	900,000.00	-	-	-	-	-	-	-	900,000.00
เงินสดรับจากเงินเบิกเกินบัญชี	150,000.00	-	-	-	-	150,000.00	-	-	-	-	-	-	300,000.00
เงินสดจ่ายจากเงินต้นจากการกู้ยืม	-	-	(10,727.77)	(10,843.98)	(10,961.46)	(81,715.76)	(82,601.01)	(83,495.86)	(84,400.39)	(85,314.73)	(86,238.97)	(87,173.23)	(623,473.16)
เงินสดจ่ายจากเงินเบิกเกินบัญชี	-	(150,000.00)	-	-	-	-	-	(150,000.00)	-	-	-	-	(300,000.00)
เงินสดจ่ายดอกเบี้ย	-	(1,625.00)	(9,750.00)	(9,633.78)	(9,516.31)	(19,147.56)	(18,262.30)	(20,617.46)	(16,462.92)	(15,548.58)	(14,624.34)	(13,690.08)	(148,878.33)
กระแสเงินสดสุทธิ	105,420.00	148,495.00	11,442.23	217,552.23	(151,937.77)	(220,268.31)	27,886.69	291,406.69	558,306.69	295,071.69	412,826.69	230,110.99	1,926,312.81
กระแสเงินสดต้นงวด	-	105,420.00	253,915.00	265,357.23	482,909.47	330,971.70	110,703.39	138,590.08	429,996.76	988,303.45	1,283,375.13	1,696,201.82	-
กระแสเงินสดปลายงวด	105,420.00	253,915.00	265,357.23	482,909.47	330,971.70	110,703.39	138,590.08	429,996.76	988,303.45	1,283,375.13	1,696,201.82	1,926,312.81	1,926,312.81

ตาราง 8-4 งบกระแสเงินสดในปีที่ 1

ด้วยการจัดตั้งสาขาในครั้งแรกจะมีการใช้เงินทุนเริ่มต้นในปริมาณสูง เนื่องจากจะมีการตกแต่งสถานที่รวมถึงการจัดซื้ออุปกรณ์การเรียนการสอนและอุปกรณ์สำนักงาน ในเดือนแรกจึงได้มีการลงทุนในสินทรัพย์อยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งก็เป็นค่าใช้จ่ายในการตกแต่งสถานที่และการซื้ออุปกรณ์สำนักงานและอุปกรณ์การเรียนการสอน เพื่อมาจัดตกแต่งภายในของสาขานั้นๆ (สามารถดูรายละเอียดค่าใช้จ่ายของการเปิดสาขาในปีแรกได้ในภาคผนวก) ทำให้มีการพิจารณาตั้งสาขาที่ 2 ในเดือนที่ 5 ซึ่งจะเป็นช่วงที่มีรายได้จากการดำเนินงานสาขาที่ 1 เข้ามา

ในส่วนของการระดมเงินทุน ในเดือนแรกจะมีเงินทุนจากผู้ถือหุ้นเข้ามาเป็นจำนวน 1,800,000 บาท และมีการกู้ยืมเป็นหนี้สินระยะยาวเป็นจำนวน 900,000 บาทในเดือนที่ 2 ซึ่งก็ทำให้มีสภาพคล่องเกิดขึ้นดีพอสมควร แต่ในช่วงของการขยายกิจการในสาขาที่ 2 อาจทำให้ต้องขาดสภาพคล่องเงินสดอยู่พอสมควร จึงมีการพิจารณากู้ยืมเงินระยะสั้นมาเสริมกระแสเงินสดไว้ การพิจารณากู้ยืมเงินระยะสั้นมาเสริมในช่วงที่มีการเปิดสาขาที่ 2 นั้น ก็เนื่องจากการคาดการณ์ถึงรายได้ที่จะได้รับในเดือนต่อไป มา ที่จะทำให้มีสภาพคล่องที่สูงมาก ดังนั้นหากมีการกู้ยืมเงินในระยะยาวเพิ่มขึ้น อาจทำให้เป็นการเพิ่มสภาพคล่องภายในกิจการมากเกินไปอันเนื่องจากการใช้เงินต้นในปริมาณที่น้อย และอาจส่งผลเสียต่อการระดมเงินกู้ที่จำกัดในอนาคตได้ อันเนื่องจากวงเงินได้มีการใช้ไปแล้ว

อนึ่ง ในแต่ละเดือนนั้นยังมีบางเดือนที่มีการขาดกระแสเงินสดอยู่เช่นในเดือนที่ 1 และเดือนที่ 6 ซึ่งถือว่าเป็นการขาดเงินสดในช่วงเวลาสั้นๆ เท่านั้นจึงพิจารณาใช้เงินเบิกเกินบัญชีเข้ามาเสริมสภาพคล่องแทน ทั้งนี้ก็เพื่อไม่ให้มีต้นทุนทางการเงินที่สูงมากเกินไปนัก และยังมีการจ่ายคืนในระยะเวลาไม่เกิน 120 วัน ถือเป็นการรักษาความน่าเชื่อถือทางการเงินของบริษัทไว้ได้อีกด้วย จากการคาดคะเนถึงรายได้ที่จะเข้ามาตามกิจกรรมทางการตลาดนั้น พอสรุปได้ว่าเมื่อกิจการได้ดำเนินการมาได้ 1 ปีแรกแล้วจะมีผลลัพธ์ออกมาเป็นงบการเงินได้ดังด้านล่างนี้

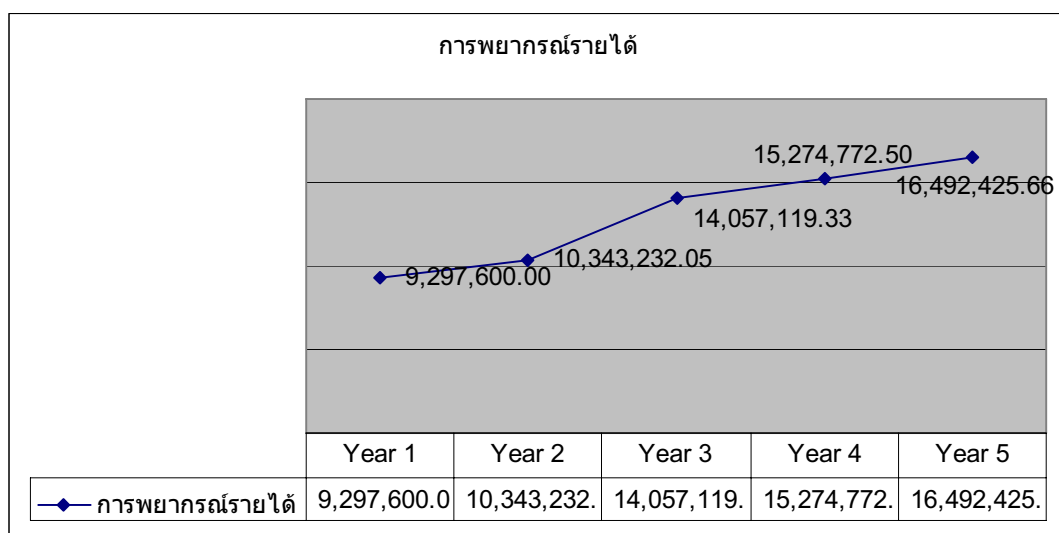
งบดุล	Y1	งบกำไรขาดทุน	Y1
เงินสดธนาคาร	1,926,312.81	รายได้	9,297,600.00
ลูกหนี้การค้า		ต้นทุนขาย	(3,018,726.67)
สินค้าคงคลัง		กำไรขั้นต้น (Gross Profit)	6,278,873.33
สินทรัพย์หมุนเวียน	1,926,312.81	ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	
Equipment	1,897,300.00	ค่าใช้จ่ายโฆษณา	(640,000.00)
Accum. Depre	(820,766.67)	ค่าใช้จ่ายกิจกรรมทางการตลาด	(1,731,000.00)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,076,533.33	ค่าใช้จ่ายบริหารและดำเนินงาน	(2,946,900.00)
สินทรัพย์รวม	3,002,846.14	ค่าใช้จ่ายวิจัยและพัฒนาบริการ	(180,000.00)
		ค่าเสื่อมราคาการตกแต่งสถานที่	(323,333.33)
เงินกู้จ่ายในปี	541,426.60	ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์สำนักงาน	(120,766.67)
เจ้าหนี้การค้า		กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษี (EBIT)	336,873.33
เงินเบิกเกินบัญชี		ดอกเบี้ยจ่าย	(148,878.33)
หนี้สินหมุนเวียน	541,426.60	EBT	187,995.00
เงินกู้ยืมระยะยาว	635,100.24	ภาษี	(56,398.50)
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น		กำไรสุทธิ	131,596.50
หนี้สินไม่หมุนเวียน	635,100.24		
หนี้สินรวม	1,176,526.84	เงินปันผล	(105,277.20)
ทุนจดทะเบียน	1,800,000.00	กำไร(ขาดทุน)สะสม	26,319.30
ส่วนของทุนอื่น			
กำไร(ขาดทุน)สะสม	26,319.30		
ส่วนของเจ้าของ	1,826,319.30		
หนี้สินและส่วนของเจ้าของ	3,002,846.14		

จากงบการเงินในปีแรกจะเห็นได้ว่ากิจการได้มีผลกำไรเกิดขึ้น หรือมีกำไรสุทธิเท่ากับ 131,596.50 บาท ดังนั้นทางบริษัทจึงพิจารณาให้มีการจ่ายเงินปันผลเป็นจำนวน 105,277.20 บาทหรือคิดเป็น 80% จากกำไรสุทธิ จะเห็นได้ว่าการขยายสาขา และการวางแผนการสื่อสารทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพ ทำให้บริษัทมีรายได้เข้ามามากพอจนทำให้สามารถเกิดกำไรในปีแรกได้ ถึงแม้จะไม่ได้มีจำนวนมากนักก็ตาม

แผนการดำเนินงานในปีที่ 2-5

ด้วยเป้าหมายของบริษัทต้องการให้มีการขยายสาขาเพื่อครอบคลุมพื้นที่การให้บริการมากขึ้น แต่จากการดำเนินงานในปีแรก ผลกำไรที่ได้ก็นับว่ายังไม่สูงมากนัก ทำให้การขยายสาขาที่ 3 ที่ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ บางแค นั้นยังอาจไม่สามารถกระทำได้ในปีที่ 2 เพราะหากขยายสาขาที่ 3 เพิ่มขึ้นแล้ว อาจมีภาวะขาดทุนอย่างหนักได้ ดังนั้นจึงมีการพิจารณาเปิดสาขาที่ 3 ในปีที่ 3 ซึ่งก็ได้กำไรจากปีที่ 2 มาช่วยทำให้มีเงินทุนเพียงพอในการเปิดสาขาที่ 3 และยังทำให้บริษัทมีผลกำไรในปีที่ 3 ได้

และจากการเปิดสาขาที่ 3 นั้นทำให้ทางบริษัทมีรายได้เพิ่มขึ้น โดยอาศัยการพยากรณ์ความต้องการที่ได้คำนวณไว้แล้ว สามารถนำมาประเมินเป็นรายได้ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 5 ได้ดังนี้



ภาพที่ 8-1 ประมาณการรายได้ 5 ปีของสถาบัน CHILD BRIGHT

จากการประมาณการรายได้เมื่อเปิดสาขาที่ 3 ในปีที่ 3 ก็ทำให้รายได้ของบริษัทมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก เปรียบได้กับช่วง Growth Stage ของบริษัทนั่นเอง ในส่วนผลการดำเนินงาน ในปีที่ 2 มีกำไรจากเกิดเปิดสาขาที่ 1 และ 2 ในปีแรก ทำให้มีผลกำไรมากพอที่จะมาช่วยเป็นเงินทุนสนับสนุนในการเปิดสาขาที่ 3 ในปีที่ 3 ได้ แต่ในส่วนผลกำไรสุทธิในปีที่ 3 นั้นจะตกลงไปบ้าง สาเหตุเนื่องจากการเปิดสาขาที่ 3 ที่ห้างเดอะมอลล์ บางแค แต่หลังจากนั้น ในปีที่ 4 และปีที่ 5 ก็มีผลกำไรเพิ่มขึ้นอย่างมาก เพราะเนื่องจากการเปิดถึง 3 สาขา ผนวกกับแผนกลยุทธ์สื่อสารการตลาดที่มีประสิทธิภาพ ซึ่ง

จะทำให้มีรายได้เข้ามามากและสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ทางบริษัทยังมีการจ่ายเงินปันผลในอัตรา 80% จากกำไรสุทธิ ทำให้กิจการสามารถสร้างผลตอบแทนให้กับผู้ถือหุ้นได้เป็นอย่างมาก

งบกำไรขาดทุน	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
รายได้	9,297,600.00	10,343,232.05	14,057,119.33	15,274,772.50	16,492,425.66
ต้นทุนขาย	(3,018,726.67)	(3,643,835.56)	(5,490,967.51)	(5,810,696.67)	(6,153,217.19)
กำไรขั้นต้น (Gross Profit)	6,278,873.33	6,699,396.50	8,566,151.82	9,464,075.83	10,339,208.48
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ					
ค่าใช้จ่ายโฆษณา	(640,000.00)	(715,000.00)	(965,000.00)	(965,000.00)	(965,000.00)
ค่าใช้จ่ายกิจกรรมทางการตลาด	(1,731,000.00)	(1,275,000.00)	(2,215,000.00)	(1,935,000.00)	(1,935,000.00)
ค่าใช้จ่ายบริหารและดำเนินงาน	(2,946,900.00)	(3,016,400.00)	(4,766,128.00)	(4,611,257.44)	(4,682,329.04)
ค่าใช้จ่ายวิจัยและพัฒนาบริการ	(180,000.00)	(226,800.00)	(238,140.00)	(250,047.00)	(262,549.35)
ค่าเสื่อมราคาการตกแต่งสถานที่	(323,333.33)	(323,333.33)	(460,000.00)	(136,666.67)	(136,666.67)
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์สำนักงาน	(120,766.67)	(120,766.67)	(160,733.33)	(39,966.67)	(39,966.67)
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษี (EBIT)	336,873.33	1,022,096.50	(238,849.52)	1,526,138.05	2,317,696.75
ดอกเบี้ยจ่าย	(148,878.33)	(106,234.33)	(72,481.02)	(48,566.59)	(21,351.20)
EBT	187,995.00	915,862.17	(311,330.54)	1,477,571.46	2,296,345.55
ภาษี	(56,398.50)	(274,758.65)	0.00	(443,271.44)	(688,903.66)
กำไรสุทธิ	131,596.50	641,103.52	(311,330.54)	1,034,300.02	1,607,441.88
เงินปันผล	(105,277.20)	(512,882.81)		(827,440.02)	(1,285,953.51)
กำไร(ขาดทุน)สะสม	26,319.30	154,540.00	(156,790.53)	50,069.47	371,557.85

งบดุล	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5
เงินสดธนาคาร	1,926,312.81	2,082,762.46	1,657,624.20	1,906,728.72	2,211,857.33
ลูกหนี้การค้า					
สินค้าคงคลัง					
สินทรัพย์หมุนเวียน	1,926,312.81	2,082,762.46	1,657,624.20	1,906,728.72	2,211,857.33
Equipment	1,897,300.00	1,897,300.00	2,709,700.00	2,709,700.00	2,709,700.00
Accum. Depre	(820,766.67)	(1,390,422.22)	(2,262,266.67)	(2,501,677.78)	(2,709,700.00)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	1,076,533.33	506,877.78	447,433.33	208,022.22	-
สินทรัพย์รวม	3,002,846.14	2,589,640.24	2,105,057.54	2,114,750.95	2,211,857.33
เงินกู้ภายในปี	541,426.60	173,252.17	197,166.59	224,381.99	40,299.49
เจ้าหนี้การค้า					
เงินเบิกเกินบัญชี					
หนี้สินหมุนเวียน	541,426.60	173,252.17	197,166.59	224,381.99	40,299.49
เงินกู้ยืมระยะยาว	635,100.24	461,848.07	264,681.48	40,299.49	- 0.00
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น					
หนี้สินไม่หมุนเวียน	635,100.24	461,848.07	264,681.48	40,299.49	- 0.00
หนี้สินรวม	1,176,526.84	635,100.24	461,848.07	264,681.48	40,299.49
ทุนจดทะเบียน	1,800,000.00	1,800,000.00	1,800,000.00	1,800,000.00	1,800,000.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
กำไร(ขาดทุน)สะสม	26,319.30	154,540.00	(156,790.53)	50,069.47	371,557.85
ส่วนของผู้ถือหุ้น	1,826,319.30	1,954,540.00	1,643,209.47	1,850,069.47	2,171,557.85
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	3,002,846.14	2,589,640.24	2,105,057.54	2,114,750.95	2,211,857.33

สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนสุทธิในปีที่ 3 นั้นน้อยกว่าปีที่ 2 ทั้งๆ ที่มีการขยายสาขาที่ 3 เพิ่มในปีนั้น ส่วนหนึ่งก็เพราะการตัดค่าเสื่อมในสาขาที่ 1 และสาขาที่ 2 ได้ครบกำหนด 3 ปีพอดีจึงมีการตัดค่าเสื่อมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนของสาขาที่ 1 และ 2 หดในปีนั้น และอีกส่วนหนึ่งเป็นเพราะสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนในสาขาที่ 3 จะมีน้อยกว่าการเปิดสาขาที่ 1 เล็กน้อย เพราะสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนที่ไม่จำเป็นต้องใช้ในสาขาที่ 3 เช่นค่าออกแบบการตกแต่งภายใน เป็นต้น

แผนการดำเนินงานในปีที่ 6 – 10

จากเป้าหมายระยะยาวขององค์กรที่จะมีการขยายสาขาและเข้าไปลงทุนในอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้อง (Diversification) ซึ่งหากมองจากงบดุลในปีที่ 5 นั้น บริษัทได้ชำระหนี้ระยะยาวหมดแล้ว อีกทั้งยังมีแนวโน้มของรายได้ที่เพิ่มขึ้น ส่งผลมาถึงผลกำไรที่จะสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องด้วยเช่นกัน ซึ่งก็จะทำให้มีเงินทุนหมุนเวียนเป็นจำนวนมาก หรืออีกนัยหนึ่งคือ ผลกำไรที่ได้จะเป็นเงินสดที่พร้อมจะนำไปใช้ในกิจการได้ทันที ดังนั้นอาจกล่าวได้ จากแผนการดำเนินงาน 5 ปีที่ผ่านมา ทำให้บริษัทมีเงินทุนมากพอที่จะไปลงทุนขยายสาขาให้มากขึ้นและสามารถลงทุนในกิจการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเสริมพัฒนาการเด็กได้อย่างไม่ยากเย็นนัก สามารถตอบสนองต่อเป้าหมายที่วางไว้ได้เป็นอย่างดี

และด้วยการดำเนินงานมา 5 ปีแล้วนั้น สินทรัพย์ต่างๆ ก็มีอายุใช้งานมาพอสมควรแล้ว บริษัทจะพิจารณาให้มีการซื้อสินทรัพย์ใหม่เพื่อเข้ามาทดแทนสินทรัพย์เก่าที่มีอายุการใช้งานมาก และได้ตัดค่าเสื่อมทรัพย์ไปจนหมดแล้ว นอกจากนี้รวมถึงการตกแต่งสถานที่เสียใหม่เพื่อให้ดูน่าดึงดูดจากบุคคลภายนอกด้วยเช่นกัน แต่เมื่อการดำเนินงานหลังจากปีที่ 6 เป็นต้น บริษัทต้องการขยายสาขาหรือลงทุนในกิจการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง จึงต้องใช้เงินทุนมากพอสมควร ดังนั้นแนวทางในการจ่ายเงินปันผลเดิม ที่จะมีการจ่ายปันผลที่อัตรา 80% จากผลกำไรสุทธิอาจต้องเปลี่ยนแปลงไป เนื่องจากบริษัทต้องการเงินทุนหมุนเวียนมาก จึงมีแนวคิดในการจ่ายเงินปันผลโดยใช้หลักการ เงินปันผลเติบโตคงที่ หรือ Dividend Constant Growth โดยเน้นการ Growth ของอัตราปันผล ตั้งแต่วันที่ 5 เป็นต้นไปและบริษัทพยายามจะมีอัตราการเพิ่มการจ่ายเงินปันผลอยู่ที่ 10% ทุกๆ ปีให้ได้

งบกำไรขาดทุน	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10
รายได้	17,710,078.83	18,927,732.00	19,205,091.35	19,482,450.69	19,482,450.69
ต้นทุนขาย	(6,909,289.10)	(7,086,850.38)	(7,683,391.05)	(8,004,254.11)	(8,523,660.99)
กำไรขั้นต้น (Gross Profit)	10,800,789.74	11,840,881.62	11,521,700.30	11,478,196.58	10,958,789.70
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ					
ค่าใช้จ่ายโฆษณา	(965,000.00)	(965,000.00)	(965,000.00)	(965,000.00)	(965,000.00)
ค่าใช้จ่ายกิจกรรมทางการตลาด	(1,905,000.00)	(1,905,000.00)	(1,905,000.00)	(1,905,000.00)	(1,905,000.00)
ค่าใช้จ่ายบริหารและดำเนินงาน	(4,756,259.69)	(4,833,171.49)	(4,913,192.05)	(4,996,454.70)	(5,083,098.76)
ค่าใช้จ่ายวิจัยและพัฒนาบริการ	(275,676.82)	(289,460.66)	(303,933.69)	(319,130.38)	(335,086.89)
ค่าเสื่อมราคาการตกแต่งสถานที่	(273,333.33)	(273,333.33)	(410,000.00)	(136,666.67)	(136,666.67)
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์สำนักงาน	(120,766.67)	(120,766.67)	(160,733.33)	(39,966.67)	(39,966.67)
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษี (EBIT)	2,504,753.23	3,454,149.47	2,863,841.22	3,115,978.18	2,493,970.71
ดอกเบี้ยจ่าย	(656.04)	0.00	0.00	0.00	0.00
EBT	2,504,097.19	3,454,149.47	2,863,841.22	3,115,978.18	2,493,970.71
ภาษี	(751,229.16)	(1,036,244.84)	(859,152.37)	(934,793.45)	(748,191.21)
กำไรสุทธิ	1,752,868.03	2,417,904.63	2,004,688.86	2,181,184.73	1,745,779.50
เงินปันผล	(1,414,548.86)	(1,556,003.74)	(1,711,604.12)	(1,882,764.53)	(2,071,040.98)
กำไร(ขาดทุน)สะสม	709,877.02	1,571,777.90	1,864,862.64	2,163,282.84	1,838,021.35

งบดุล	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10
เงินสดธนาคาร	1,533,343.69	2,914,900.13	3,217,429.31	3,755,260.61	3,638,021.35
ลูกหนี้การค้า					
สินค้าคงคลัง					
สินทรัพย์หมุนเวียน	1,533,343.69	2,914,900.13	3,217,429.31	3,755,260.61	3,638,021.35
Equipment	4,457,000.00	4,457,000.00	5,269,400.00	5,269,400.00	5,269,400.00
Accum. Depre	(3,480,466.67)	(4,000,122.22)	(4,821,966.67)	(5,061,377.78)	(5,269,400.00)
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	976,533.33	456,877.78	447,433.33	208,022.22	-
สินทรัพย์รวม	2,509,877.02	3,371,777.90	3,664,862.64	3,963,282.84	3,638,021.35
เงินกู้จ่ายในปี	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้การค้า					
เงินเบิกเกินบัญชี					
หนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-
เงินกู้ยืมระยะยาว	- 0.00	- 0.00	-0.00	-0.00	-0.00
หนี้สินไม่หมุนเวียนอื่น					
หนี้สินไม่หมุนเวียน	- 0.00	- 0.00	-0.00	-0.00	-0.00
หนี้สินรวม	- 0.00	- 0.00	-0.00	-0.00	-0.00
ทุนจดทะเบียน	1,800,000.00	1,800,000.00	1,800,000.00	1,800,000.00	1,800,000.00
ส่วนของทุนอื่น					
กำไร(ขาดทุน)สะสม	709,877.02	1,571,777.90	1,864,862.64	2,163,282.84	1,838,021.35
ส่วนของผู้ถือหุ้น	2,509,877.02	3,371,777.90	3,664,862.64	3,963,282.84	3,638,021.35
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	2,509,877.02	3,371,777.90	3,664,862.64	3,963,282.84	3,638,021.35