

บทที่ 7

กลยุทธ์ทางการเงิน

ในการวางแผนกลยุทธ์ทางการเงินนั้น จะต้องมีการกำหนดวัตถุประสงค์ เป้าหมายทางการเงินก่อน เพื่อที่จะให้การกำหนดวางแผนกลยุทธ์และนโยบายทางการเงิน มีความสอดคล้อง และสามารถบรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่วางไว้ได้ หลังจากที่ได้มีการกำหนดกลยุทธ์และนโยบายทางการเงินแล้ว จะทำการตั้งสมมติฐานเพื่อที่จะประมาณการยอดขายได้ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ตลอดจนตัวเลขทางการเงินอื่นๆ ที่จะสามารถจัดทำเป็นงบกำไรขาดทุน งบดุล และงบกระแสเงินสด เพื่อที่ใช้วัดผล การดำเนินงานว่าเป็นไปตามเป้าหมายที่ได้วางไว้หรือไม่ ซึ่งเป็นการสะท้อนให้เห็นถึงประสิทธิภาพของกลยุทธ์ที่ได้วางไว้ว่ามีความเหมาะสมหรือไม่ เพื่อที่วิเคราะห์และปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เกิดความเหมาะสมต่อไป

ก. วัตถุประสงค์

เพื่อพิจารณาถึงความคุ้มค่าในการประกอบธุรกิจด้วยข้อมูลทางการเงินต่าง ๆ โดยสามารถดูแลและตรวจสอบบัญชีรายได้ รายจ่าย ที่มาของเงินทุน และการใช้ไปของเงินทุนให้สอดคล้องเป็นไปตามแผน และตามงบประมาณที่วางไว้ ตลอดจนดูแลเงินทุนหมุนเวียนเพื่อให้มีสภาพคล่องในการดำเนินธุรกิจได้ ซึ่งการบริหารทางการเงินเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินต่อไปได้ในระยะยาว

ข. เป้าหมายทางการเงิน

1. ระยะเวลาคืนทุนไม่เกิน 5 ปี
2. อัตรากำไรเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องอย่างต่ำ 10%
3. สามารถบริหารจัดการทางการเงินอย่างมีประสิทธิภาพและรักษาระดับของกระแสเงินสดให้เพียงพอต่อการดำเนินงานของบริษัท โดยมี Current Ratio ที่มากกว่า 1
4. สามารถจ่ายปันผลให้กับผู้ถือหุ้นได้ โดยไม่กระทบต่อสภาพคล่องของ ธุรกิจ Home Smart

ค. กลยุทธ์และนโยบายทางการเงิน

สำหรับกลยุทธ์และนโยบายทางการเงินนั้น จะสามารถอธิบายได้โดยแบ่งเป็น 6 หัวข้อหลัก ดังนี้

1. การลงทุน (Investing Activities)

สำหรับเงินลงทุนระยะยาวของบริษัทในปีที่ 1 ส่วนใหญ่เป็นการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรที่เป็นค่าตกแต่งและอุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์สำหรับช่าง และรถยนต์ที่ใช้เป็นพาหนะ ซึ่งบริษัทได้ใช้เงินลงทุนในเบื้องต้นประมาณ 2,938,430 บาท และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในการเริ่มดำเนินการ นอกจากนี้เงินลงทุนอีกส่วนหนึ่งยังจะนำไปใช้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในช่วงแรกของการดำเนินงาน ซึ่งคาดว่าจะ เป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 3 เดือน ดังแสดงในตารางที่ 7.1

ตารางที่ 7.1 รายละเอียดแหล่งใช้ไปของเงินทุน

แหล่งใช้ไปของเงินทุน	จำนวนเงิน (บาท)
ค่าใช้จ่ายในการจัดตั้งบริษัท	11,000
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	2,938,430
ค่าจ้างพัฒนา Web Site	25,000
เงินทุนหมุนเวียน 3 เดือน	717,000
รวม	<u>3,691,430</u>

2. แหล่งที่มาของเงินทุน

ธุรกิจ Home Smart มีนโยบายในการจัดหาเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินงาน จากส่วนของเจ้าของและแหล่งเงินกู้ระยะยาว จำนวน 5 ล้านบาท ซึ่งเป็นจำนวนเงินทุนที่คาดว่าจะสามารถรองรับกับการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในการเริ่มดำเนินการ นอกจากนี้เงินลงทุนอีกส่วนหนึ่งยังจะนำไปใช้สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในช่วงแรกของการดำเนิน ธุรกิจ Home Smart ซึ่งคาดว่าจะ เป็นระยะเวลาไม่น้อยกว่า 3 เดือน โดยเงินทุนจะมาจากส่วนของเจ้าของ จำนวน 3 ล้านบาท และจากหนี้สินระยะยาว 2 ล้านบาท รวมทั้งหมด 5 ล้านบาท

และเนื่องจากธุรกิจนี้ยังเป็นธุรกิจใหม่ หากมีการกู้ยืมจนโครงสร้างเงินทุนมีส่วนของหนี้สินมากกว่าส่วนของทุนแล้ว จะทำให้ ธุรกิจ Home Smart มีความเสี่ยงสูงและธนาคารอาจไม่ยอมปล่อยกู้ ดังนั้นจึงควรมีส่วนของทุนมากกว่าหรือเท่ากับส่วนของหนี้สินในระยะเริ่มแรกของการดำเนินกิจการ ซึ่งโครงสร้างเงินทุนดังกล่าวจะทำให้ ธุรกิจ Home Smart มีความเสี่ยงทางการเงินไม่มาก โดยมีรายละเอียดของแหล่งที่มาของเงินทุนดังต่อไปนี้

2.1 การจัดหาเงินทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้น

บริษัทจะจัดหาเงินทุนมาจากส่วนของผู้ถือหุ้นจากการขายหุ้นสามัญจำนวน 300,000 หุ้น ราคาพาร์หุ้นละ 10 บาท ซึ่งถือหุ้นโดยผู้บริหารหลักของบริษัท 3 คน โดยจะลงทุนซื้อหุ้นคนละ 100,000 หุ้น เป็นจำนวนเงิน 3,000,000 บาท

2.2 การจัดหาเงินทุนจากการกู้ยืม

บริษัทจะจัดหาเงินทุนจากการกู้ยืมระยะยาวจากเงินกู้ธนาคาร ระยะเวลา 5 ปี อัตราดอกเบี้ยลูกค้าย่อยขั้นต้น (MRR) เป็นร้อยละ 6.75 และโดยปกติจะบวก 0.5 – 2% ดังนั้นกิจการจึงบวกด้วยค่าที่มากที่สุด เท่ากับ $6.75 + 2 = 8.75$ ต่อปี เป็นจำนวนเงิน 2,000,000 บาท

3. การบริหารเงินทุนหมุนเวียน (Working Capital Management)

ธุรกิจ Home Smart ให้บริการโดยมีการชำระค่าบริการเป็นเงินสดเท่านั้น เมื่อการให้บริการเสร็จสิ้นจึงไม่มีลูกหนี้การค้า ดังนั้นจึงมีนโยบายในการดำรงเงินสดขั้นต่ำไว้ในจำนวนที่เพียงพอต่อการดำเนินงานเท่านั้น ส่วนที่เหลือจะนำไปจ่ายเงินปันผลและฝากธนาคารเพื่อที่จะใช้เป็นลงทุนต่อไป

สำหรับสินค้าคงเหลือ เนื่องจากเป็นธุรกิจบริการจึงไม่มีสินค้าคงเหลือ แต่จะมีเป็นลักษณะสินค้าประเภทวัสดุอุปกรณ์ที่ได้มีการจัดซื้อเพื่อซ่อมแซมไว้ก่อนล่วงหน้า 1 วันก่อนที่จะเข้าให้บริการแก่ลูกค้า โดย ธุรกิจ Home Smart ได้รับเครดิตจากเจ้าหนี้ประมาณ 30 วัน โดยจะสั่งซื้อจากบริษัทผู้ค้าเป็นหลัก ซึ่งได้แก่ บริษัทสามชัยเอนด์เคเบิล จำหน่ายอุปกรณ์ก่อสร้างต่างๆ และเครื่องใช้ไฟฟ้า และร้านรัตนชัยโลหะภัณฑ์ จำหน่ายวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้าง

4. การจ่ายเงินปันผล (Dividend Policy)

ในกรณีที่บริษัทมีกำไรสะสม บริษัทมีนโยบายการจ่ายเงินปันผลในอัตราไม่ต่ำกว่า 50% ของกำไรสุทธิ

5.การดำรงเงินสดขั้นต่ำ

ธุรกิจ Home Smart มีนโยบายที่จะดำรงเงินสดขั้นต่ำอยู่ที่ 100,000 บาท ซึ่งคาดว่าจะเพียงพอต่อการดำเนินงาน

6.นโยบายทางการเงินและบัญชี

ธุรกิจ Home Smart มีนโยบายการเงินและบัญชีที่สำคัญดังนี้

6.1 ธุรกิจ Home Smart รับรู้รายได้จากการขายตามเกณฑ์คงค้าง

6.2 สินทรัพย์ถาวรแสดงตามราคาทุนหลังหักค่าเสื่อมราคาสะสม ซึ่งค่าเสื่อมราคาคำนวณจากราคาทุนของสินทรัพย์ โดยใช้วิธีเส้นตรงตามอายุการใช้งาน ตามประเภทของสินทรัพย์ถาวร ดังนี้ เฟอร์นิเจอร์และเครื่องตกแต่งสำนักงาน อุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์เครื่องมือช่าง และรถยนต์จะตัดค่าเสื่อมราคาจำนวน 5 ปี

6.3 ภาษีเงินได้นิติบุคคลคำนวณขึ้นจากกำไรสุทธิ สำหรับปีหลังปรับกระทบรายการต่าง ๆ ที่ไม่สามารถถือเป็นรายได้หรือค่าใช้จ่ายทางภาษี หักด้วยผลขาดทุนสะสมทางภาษียกมาจากปีก่อน ไม่เกิน 5 รอบระยะเวลาบัญชี และเนื่องจาก ธุรกิจ Home Smart ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับธุรกิจขนาดย่อม (SMEs) เนื่องจากมีทุนที่ชำระแล้วในวันสุดท้ายของรอบระยะเวลาบัญชีไม่เกิน 5 ล้านบาท ทำให้ได้รับประโยชน์ในการเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลในอัตรา ดังแสดงในตารางที่ 7.2

ตารางที่ 7.2 อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับธุรกิจ SMEs

เงินได้สุทธิ (บาท)	ช่วงเงินได้สุทธิ	อัตราภาษี %
ทุนจดทะเบียนชำระแล้ว ไม่เกิน 5 ล้านบาท		
ส่วนที่เกิน 0 ถึง 150,000	150,000	0%
ส่วนที่เกิน 150,000 ถึง 1,000,000	850,000	15%
ส่วนที่เกิน 1,000,000 ถึง 3,000,000	2,000,000	25%
ส่วนที่เกิน 3,000,000 ขึ้นไป		30%

หมายเหตุ: การยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล กำไรสุทธิเฉพาะส่วนไม่เกิน 150,000 บาท มีผลใช้บังคับสำหรับ

กำไรสุทธิที่เกิดขึ้นในปีพ.ศ.2551 เป็นต้นไป (พระราชกฤษฎีกา (ฉบับที่ 471) พ.ศ. 2551)

ที่มา: กรมสรรพากร

ง. สมมติฐานในประมาณการตัวเลขทางการเงิน

ในการประมาณการทางการเงินนั้น จะต้องมีการตั้งสมมติฐานทางการเงินที่มีความสอดคล้องกับแผนกลยุทธ์ต่างๆ ที่ได้กำหนดไว้ ซึ่งจะสามารถอธิบายรายละเอียดตามขั้นตอนการจัดทำตัวเลขในงบกำไรขาดทุน และงบดุล ซึ่งจะสามารถแบ่ง การประมาณการรายได้ การประมาณการต้นทุนและค่าใช้จ่าย และการประมาณการตัวเลขในงบดุล ดังต่อไปนี้

1. สมมติฐานประมาณการรายได้

1.1 ประมาณการรายได้ปีที่ 1

เนื่องจากธุรกิจดังกล่าวเป็นธุรกิจใหม่ ยังไม่เป็นอุตสาหกรรมใหญ่เพียงพอที่จะมีข้อมูลทางด้านการตลาด ทำให้ไม่มีข้อมูลที่สามารถนำมาอ้างอิงในการประมาณการรายได้มากเท่าที่ควร ดังนั้นในการประมาณการจึงอ้างอิงจากผลจากงานวิจัยเป็นหลัก

โดยจำนวนลูกค้าที่ต้องการใช้บริการ ซึ่งหมายถึง จำนวนลูกค้าที่ต้องการใช้บริการของ ธุรกิจ Home Smart ทั้งนี้จะคำนวณจากสัดส่วนที่ได้จากงานวิจัยและข้อมูลจำนวนที่อยู่อาศัย (ไม่รวมอาคารชุด) ที่รวบรวมโดยศูนย์ข้อมูลสังหาริมทรัพย์ ธนาคารอาคารสงเคราะห์ ณ ธันวาคม ปี 2550 ในพื้นที่เป้าหมายคือ กรุงเทพมหานคร ปทุมธานี นนทบุรี ซึ่งมีจำนวน 473,962 หลัง จากจำนวนดังกล่าวจะสามารถนำมาใช้ในการคำนวณลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ โดยใช้ผลจากการวิจัย กล่าวคือ จากการวิจัยพบว่าสัดส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่ระบุว่ามีความสนใจในบริการของ ธุรกิจ Home Smart ถึงสนใจมากที่สุด มีจำนวนเท่ากับ 60% ซึ่งจะได้จำนวนลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจรับซ่อมแซมบ้านครบวงจร ธุรกิจ Home Smart เท่ากับ 284,377 ราย แต่เนื่องจาก ธุรกิจ Home Smart เป็นธุรกิจขนาดเล็กและเพิ่งเริ่มเปิดดำเนินการ จึงยังไม่ใช่ที่รู้จัก ดังนั้นในปีช่วงแรกเป้าหมายของ ธุรกิจ Home Smart คือการทำให้ ธุรกิจ Home Smart เริ่มเป็นที่รู้จักของลูกค้า จึงได้ประมาณสัดส่วนลูกค้าเป้าหมาย โดยมี Penetration Rate อยู่ที่ประมาณ 0.5% ของจำนวนลูกค้ากลุ่มเป้าหมายทั้งหมด ทั้งนี้ในการตั้งเป้าหมายดังกล่าวจะประเมินจากความสามารถในการบริการและกำลังคนจากฝ่ายบริการเพื่อให้เกิดความสอดคล้องในแง่ของเงินลงทุน และความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นด้วย ทำให้ประมาณการความถี่ที่ลูกค้าที่จะใช้บริการจริงประมาณ 1,422 รายต่อปี ดังแสดงในตารางที่ 7.3

ตารางที่ 7.3 การคำนวณจำนวนลูกค้าในปีแรก

รายละเอียด	
1. จำนวนที่อยู่อาศัยในพื้นที่เป้าหมาย (หลัง)	473,962
2. สัดส่วนผู้ตอบแบบสอบถามที่ระบุว่ามีความสนใจในบริการ ธุรกิจ Home Smart	60%
3. จำนวนลูกค้าเป้าหมายของ ธุรกิจ Home Smart (หลัง) (1 x 2)	284,377
4. % ที่ลูกค้าเป้าหมายจะเข้ามาใช้บริการ (% Penetration)	0.5%
5. จำนวนลูกค้าที่ใช้บริการ (3 x 4) หลังต่อปี	<u>1,422</u>

แต่จำนวนบ้านดังกล่าวมีโอกาสใช้บริการได้ทั้ง 3 ประเภทคือ 1) งานซ่อมแซม 2) งานต่อเติม และ 3) งานตรวจสอบ จึงทำการคำนวณโอกาสในการเกิดงานแต่ละประเภทจากผลการตอบแบบสอบถามในความสนใจในแต่ละประเภทงานคูณกับค่าความน่าจะเป็นในการเรียกใช้ช่างคูณกับจำนวนบ้าน(ลูกค้า)/ปี แบ่งตามปัจจัยที่ใช้ในการประมาณการยอดขายในปีแรก คือ จำนวนงานที่ต้องการใช้บริการและราคาค่าบริการ ซึ่งจะสามารถอธิบายได้ดังต่อไปนี้

1.1.1 จำนวนงานที่ใช้บริการ ธุรกิจ Home Smart

(1) บริการซ่อมแซม

จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 400 ราย พบว่ามีงานช่างหรืองานซ่อมแซมภายในบ้านเฉลี่ยปีละ 2.7 ครั้ง และจากผลการวิจัยในที่พบว่าโดยทั่วไปถ้าเกิดปัญหาเกี่ยวกับงานช่างในบ้าน เช่น ท่อประปาแตก ไฟเสีย ไฟดับ เกิดขึ้นภายในบ้านปกติจะเรียกใช้บริการช่างร้อยละ 69 จากผลการวิจัย ดังนั้นจำนวนงานบริการซ่อมแซม คำนวณจากจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการจากตารางที่ 7.3 คูณกับงานซ่อมแซมภายในบ้านเฉลี่ยต่อปีที่ 2.7 งานต่อปี และอัตราส่วนเมื่อเกิดงานและเรียกใช้บริการช่าง ซึ่งได้จากแบบสอบถาม คำนวณได้เท่ากับ $1,422 \times 2.7 \times 0.69 = 2,650$ งานต่อปี

(2) บริการงานตกแต่งต่อเติม

จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 400 ราย พบว่าความถี่ในการต่อเติม หรือ ตกแต่งบ้านปีละครั้งอยู่ที่ร้อยละ 28% และเฉลี่ยมากกว่าปีละครั้ง ร้อยละ 11% โดยเฉลี่ย 3 ครั้งต่อปี จากผลการวิจัย และพบว่าโดยทั่วไปงานตกแต่งต่อเติมภายในบ้านจะเรียกใช้บริการช่างร้อยละ 87% ดังนั้นจำนวนงานบริการตกแต่งต่อเติมภายในบ้าน คำนวณจากจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการจากตารางที่

7.3 คุณกับผลเฉลี่ยความถี่ในการต่อเติมระหว่างบ้านปีละครั้งและเฉลี่ยมากกว่าปีละครั้งรวมกัน และอัตราส่วนเมื่อเกิดงานและเรียกใช้บริการช่าง ซึ่งได้จากแบบสอบถาม คำนวณได้เท่ากับ $1,422 \times ((0.28 \times 1) + (0.11 \times 3)) \times 0.87 = 755$ งานต่อปี

(3) บริการตรวจสอบระบบงานภายในบ้าน

จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 400 ราย พบว่ามีผู้สนใจในงานตรวจสอบระบบภายในบ้าน เช่น ระบบไฟฟ้าภายในบ้าน ระบบประปาภายในบ้าน เป็นต้น เพื่อความปลอดภัยในการพักอาศัยร้อยละ 63.98% จากผลการวิจัยและพบว่าโดยทั่วไปงานตรวจสอบระบบงานภายในบ้านจะเรียกใช้บริการช่างร้อยละ 20% ดังนั้นจำนวนงานบริการตรวจสอบระบบงานภายในบ้าน คำนวณจากจำนวนลูกค้าที่ใช้บริการจากตารางที่ 7.3 คุณกับมีผู้สนใจในงานตรวจสอบระบบภายในบ้านงาน และอัตราส่วนเมื่อเกิดงานและเรียกใช้บริการช่าง ซึ่งได้จากแบบสอบถาม คำนวณได้เท่ากับ $1,422 \times 0.64 \times 0.20 = 183$ งานต่อปี

จากประมาณการจำนวนงานที่ได้ทั้งหมดเป็นประมาณการสูงสุดของงานที่จะเกิดขึ้นได้ภายใน 1 ปี ดังนั้นธุรกิจ Home Smart จึงประมาณงานที่จะเกิดขึ้นภายในปีแรกอยู่ที่ 70% ของจำนวนงานสูงสุดที่เกิดขึ้นได้ เป็นการดำเนินงานของบริษัท โดยจำนวนงานดังกล่าวจะแสดงพร้อมกับการคำนวณประมาณการรายได้ในปีแรกในตารางที่ 7.4

1.1.2 ราคาค่าบริการที่คิดกับงานแต่ละประเภท

หมายถึง ราคาค่าบริการที่กำหนดไว้ในการวางกลยุทธ์ทางการตลาด ซึ่งจะสอดคล้องกับผลการวิจัยเช่นกัน โดยจะสามารถสรุปรายละเอียดดังต่อไปนี้

ตารางที่ 7.4 แสดงราคาค่าบริการของแต่ละรูปแบบบริการ

รายละเอียด	ราคา (บาท)
ค่าบริการงานซ่อมแซมชิ้นต่ำต่องาน	500
ค่าบริการงานรับเหมาตกแต่งต่อเติมต่องาน	18,000
ค่าบริการงานตรวจสอบระบบงานภายในบ้านต่อครั้ง	2,000

สำหรับการประมาณราคางานซ่อมแซมชิ้นต่ำต่องานจำนวน 500 บาท คำนวณจากการเปรียบเทียบกับอัตราค่าบริการของคู่แข่งขั้นต่ำ ค่าบริการรับเหมาตกแต่งต่อเติมราคา 18,000 บาท

และค่าบริการงานตรวจสอบระบบงานภายในบ้านต่อครั้งราคา 2,000 บาทต่อครั้ง ที่แสดงดังตารางนั้น เป็นราคาเฉลี่ยที่ถูกค่าใช้จ่ายในการตรวจสอบระบบภายในบ้านและต่อเติมบ้านจากผลการวิจัย จาก สมมติฐานข้างต้นสามารถคำนวณยอดรายได้ของ ธุรกิจ Home Smart สำหรับปีแรกได้ตามรูปแบบ บริการ ดังนี้

- รายได้บริการซ่อมแซมรายครั้ง

ในการคำนวณจะใช้ ค่าบริการในรูปแบบบริการซ่อมแซม x จำนวนครั้งที่คาดว่าจะลูกค้า จะเข้ามาใช้บริการ

- รายได้รับเหมาตกแต่งต่อเติม

ในส่วนของรายได้จากการรับเหมาตกแต่งต่อเติมจะคำนวณจากจำนวนจากค่าบริการ ในรูปแบบบริการรับเหมาตกแต่งต่อเติม x จำนวนครั้งที่คาดว่าจะลูกค้าจะเข้ามาใช้บริการ

- รายได้บริการตรวจสอบระบบงานภายในบ้าน

ในส่วนของรายได้ตรวจสอบระบบงานภายในบ้านจะคำนวณจากค่าบริการในรูปแบบ บริการตรวจสอบระบบงานภายในบ้าน x จำนวนครั้งที่คาดว่าจะลูกค้าจะเข้ามาใช้บริการ

จากวิธีการในการคำนวณดังกล่าวข้างต้นจะสามารถแสดงได้ดังตารางที่ 7.5 ซึ่งจะ เป็นการแสดงการคำนวณยอดรายได้ในปีแรกของ ธุรกิจ Home Smart

ตาราง 7.5 แสดงการคำนวณยอดรายได้ในปีแรกของ ธุรกิจ Home Smart

รายละเอียด	จำนวนงาน	X	ราคาต่องาน	=	รายได้	% สัดส่วน
งานซ่อมแซม (2,650 x 70%)	1,855	x	500	=	927,500	8.7%
งานต่อเติม (755 x 70%)	529	x	18,000	=	9,522,000	88.9%
งานตรวจสอบ (183 x 70%)	129	x	2,000	=	258,000	2.4%
รวม					10,707,500	100%

1.2 ประเมินการรายได้ปีที่ 2 - 5

ในการประมาณการรายได้ในปีที่ 2 - 5 จะอาศัยข้อมูลจากอัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวนบ้าน ยกเว้นอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร นนทบุรี และปทุมธานี เฉลี่ย 5 ปีย้อนหลัง ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 - 2550 อยู่ที่ประมาณ 14% จากข้อมูลข้างต้น จะเห็นว่าปริมาณบ้านยกเว้นอาคารชุดในเขตกรุงเทพ นนทบุรี และปทุมธานี ยังคงมีปริมาณที่มาก และมีการเพิ่มขึ้นของบ้านดังกล่าวขึ้นทุกปี จึงแสดงให้เห็น

เห็นว่ากลุ่มลูกค้ายังคงมีปริมาณที่มากและเพิ่มขึ้นอยู่ตลอดเวลา และเนื่องจากธุรกิจซ่อมแซมบ้านครบวงจรจะมีความสัมพันธ์โดยตรงกับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นจึงได้ประมาณการอัตราการเจริญเติบโตเท่ากับในปีที่ 2 – 5 เท่ากับ 14% และภายใต้สมมติฐานที่ว่า ธุรกิจ Home Smart สามารถสร้างแบรนด์ได้เป็นอย่างดีเป็นที่รู้จักของผู้บริโภคและผู้บริโภคมีความเชื่อถือที่จะเข้ามาใช้บริการจากธุรกิจ Home Smart ซึ่งจะส่งผลต่อยอดขายในปีที่ 2-5 คือ มีจำนวนลูกค้าเพิ่มขึ้น 14% ตามที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้ ทั้งนี้จะแสดงรายได้ของ ธุรกิจ Home Smart ตลอดระยะเวลา 5 ปี ตามตารางที่ 7.6 ตารางที่ 7.6 แสดงรายได้ของ ธุรกิจ Home Smart ตลอดระยะเวลา 5 ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2553 - 2557

รายได้	%	5 ปี รวม	2553 YTD	2554 YTD	2555 YTD	2556 YTD	2557 YTD
รายได้ทั้งหมด							
ซ่อมแซม	8.66%	6,130,871.61	927,500.00	1,057,350.00	1,205,379.00	1,374,132.06	1,566,510.55
ต่อเติม	88.93%	62,941,411.81	9,522,000.00	10,855,080.00	12,374,791.20	14,107,261.97	16,082,278.64
ตรวจสอบ	2.41%	1,705,406.87	258,000.00	294,120.00	335,296.80	382,238.35	435,751.72
รวมรายได้	100.00%	70,777,690.29	10,707,500.00	12,206,550.00	13,915,467.00	15,863,632.38	18,084,540.91

2.สมมติฐานประมาณการค่าใช้จ่าย

สำหรับการตั้งสมมติฐานในด้านค่าใช้จ่ายนั้นสามารถที่จะแบ่งพิจารณาเป็น 2 ประเด็นคือ ประเด็นด้านต้นทุนในการให้บริการ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 ต้นทุนการบริการ

2.1.1 ต้นทุนการบริการในปีที่ 1

ต้นทุนการให้บริการของ ธุรกิจ Home Smart คิดเป็น 61% ของยอดรายได้ โดยประกอบด้วยเงินเดือนและสวัสดิการของวิศวกร พนักงานฝ่ายช่าง และฝ่ายบริการ รวมถึงค่าน้ำมันที่ใช้ในการเดินทางไปยังบ้านลูกค้า และค่าโทรศัพท์ที่ใช้ติดต่อลูกค้าของแผนกปฏิบัติการ ประกอบด้วยช่างงานระบบ และช่างงานสถาปัตยกรรม ซึ่งในการประมาณการจะสามารถอธิบายตามปัจจัยที่กำหนด 4 ปัจจัยด้วยกัน ดังต่อไปนี้

(1) จำนวนพนักงานที่ปฏิบัติงาน

ในส่วนของการคำนวณจำนวนพนักงานเพื่อที่จะนำไปหาต้นทุนการบริการนั้นจะคำนวณจำนวนพนักงานที่เป็นฝ่ายปฏิบัติการ และฝ่ายบริการ เนื่องจากถือเป็นพนักงานที่ให้บริการลูกค้าโดยตรง ซึ่งจะประกอบด้วย

- วิศวกรและพนักงานฝ่ายช่าง

จำนวนวิศวกรที่ต้องใช้ในการปฏิบัติงานนั้นจะสามารถประมาณการได้จากจำนวนงานซ่อมแซม ต่อเติม และตรวจสอบที่คาดว่าจะเกิดขึ้น แต่เนื่องจากวิศวกรจะเป็นผู้ติดต่อประสานงานกับลูกค้าโดยตรง ส่งผลให้จำนวนวิศวกรจึงประมาณได้จากจำนวนงานที่เกิดขึ้นใน 1 ปี ดังนั้นในการหาจำนวนวิศวกรจะสามารถคำนวณได้จากจำนวนงานที่ลูกค้าเรียกใช้บริการหารด้วย ระยะเวลาที่ใช้ในการให้บริการ

- พนักงานฝ่ายช่าง

จำนวนพนักงานช่างที่ต้องใช้ในการปฏิบัติงานนั้นจะสามารถประมาณการได้จาก 1.5 เท่าของจำนวนวิศวกร เนื่องจากงานต่อเติมหรืองานซ่อมเล็กน้อยอาจจะต้องใช้ช่างต่องานประมาณ 1-2 คน ดังนั้นจึงคิดจำนวนช่างเป็นจำนวน 1.5 เท่าของจำนวนวิศวกร

โดยที่ ธุรกิจ Home Smart ได้ประมาณการใช้เวลาการทำงานซ่อมแซมที่ 8 ชั่วโมงต่อ 1 งาน งานต่อเติมที่ 8 ชั่วโมงต่อ 1 งาน และงานตรวจสอบที่ 8 ชั่วโมงต่อ 1 งาน ในช่วงปีแรกของธุรกิจ Home Smart จะต้องมีวิศวกรทั้งหมด 10 คน และพนักงานช่าง 15 คน ในการให้บริการ ซึ่งจะสามารถแสดงได้ตามตาราง 7.7

ตารางที่ 7.7 ตารางการคำนวณปริมาณงานที่เกิดขึ้นต่อวันและจำนวนพนักงานที่ใช้

ประเภทงาน	จำนวนงาน/ปี	จำนวนวันทำงาน	งานต่อวัน	ต้องใช้วิศวกร	ต้องใช้พนักงานช่าง
งานซ่อมแซม	1,855	350	6	6 คน	9 คน
งานต่อเติม	529	350	2	2 คน	3 คน
งานตรวจสอบ	129	350	1	1 คน	2 คน
สำรวจพนักงาน				1 คน	1 คน
รวม	2,513			10 คน	15 คน

นอกจากนี้จากผลการวิจัยพบว่าปัญหาที่เกิดขึ้นภายในที่พักอาศัยส่วนใหญ่เกิดจากงานระบบซึ่งคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ได้ประมาณ 80 % ดังนั้นจากช่างทั้งหมดที่ 10 คน จึงมีช่างงานระบบทั้งหมด 8 คน และ ช่างงานสถาปัตยกรรมทั้งหมด 2 คน

- พนักงานฝ่ายบริการ หรือ พนักงานรับสาย

ส่วนพนักงานรับโทรศัพท์หรือพนักงานฝ่ายบริการลูกค้านั้นจะใช้อัตราส่วน 1 คนต่อสายที่โทรเข้ามาเรียกใช้บริการจำนวนขั้นต่ำ 2,513 สายต่อปี หรือเท่ากับวันละ 9 สาย ซึ่งจะจ้าง 2 คน เนื่องจากแบ่งการทำงานเป็นกะ โดยแบ่งเป็นกะเช้าและกะกลางคืน กะละ 1 คน เนื่องจาก ธุรกิจ Home Smart เปิดให้บริการทุกวันตลอด 24 ชั่วโมง

- ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ

ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการซึ่งจะทำหน้าที่ควบคุมดูแลวิศวกร และทีมช่างทั้งหมด

(2) เงินเดือนพนักงาน

สำหรับเงินเดือนพนักงานนั้นจะใช้อัตราตามราคาตลาด คือ

- วิศวกร เท่ากับ 20,000 บาทต่อเดือน

- พนักงานช่าง เท่ากับ 10,000 บาทต่อเดือน

- พนักงานรับสายลูกค้าหรือพนักงานฝ่ายบริการ เท่ากับ 7,000 บาท

- ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการเท่ากับ 35,000 บาท

ค่าล่วงเวลาคำนวณจากจำนวนงานที่คาดว่าจะเกิดขึ้น (ชั่วโมงในการทำงานล่วงเวลา) โดยโอกาสที่จะเกิดงานล่วงเวลา (ทำงานในวันหยุดนักขัตฤกษ์) จากจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 400 ราย พบว่ามีจำนวน 5% และทำการคำนวณเป็นชั่วโมงที่ใช้ในการทำงานล่วงเวลา x ค่าล่วงเวลา โดยค่าจำนวนชั่วโมงที่ใช้ในการทำงานล่วงเวลา (ดูรายละเอียดการคำนวณในภาคผนวก ข)

โดยอัตราค่าล่วงเวลาของวิศวกรและช่างคำนวณโดย (อัตราเงินเดือน/ 30 วัน/ 8 ชั่วโมง) ได้ดังนี้

- วิศวกร = 20,000 บาท / 30 วัน / 8 ชั่วโมง = 84 บาทต่อชั่วโมง
- ช่าง = 10,000 บาท / 30 วัน / 8 ชั่วโมง = 42 บาทต่อชั่วโมง

โดยค่าล่วงเวลาคำนวณจากชั่วโมงการทำงานล่วงเวลา x อัตราค่าล่วงเวลา x 3 เท่า ดังได้แสดงในตาราง 7.8

ตารางที่ 7.8 การคำนวณค่าล่วงเวลาในปีที่ 1

ค่า ล่วงเวลา	จำนวน งานต่อปี	งาน ล่วงเวลา 5%	วิศวกร	ช่าง	ค่าล่วงเวลา วิศวกร 84 บาท x 3 เท่า	คิดเป็น	ค่าล่วงเวลา ช่าง 42 บาท x 3 เท่า	คิดเป็น	รวมทั้งหมด
ตรวจสอบ	129	7	7	11	252.00	14,112.00	126.00	11,088.00	25,200.00
ต่อเติม	529	27	27	41	252.00	54,432.00	126.00	41,328.00	95,760.00
ซ่อมแซม	1855	93	47	71	252.00	47,376.00	126.00	35,784.00	83,160.00
					รวม	115,920.00		88,200.00	204,120.00

สำหรับโบนัสจะจ่ายให้ตามระดับผลการทำงาน โดยจำนวน 2 เท่าของเงินเดือน

สำหรับพนักงานทุกคนใน ธุรกิจ Home Smart เมื่อ ธุรกิจ Home Smart เริ่มมีกำไร โดยเริ่มจ่ายในปีที่ 1

หลังจากทราบจำนวนพนักงานและอัตราเงินเดือนจะสามารถคำนวณเงินเดือน และโบนัสที่จะจ่ายให้กับพนักงานในเดือนและต้นทุนในปีที่ 1 ได้ดังแสดงตามตาราง 7.9

ตาราง 7.9 การคำนวณต้นทุนค่าบริการของเงินเดือน และโบนัส ในปีที่ 1

เงินเดือนและโบนัส	ต้นทุนค่าบริการปีที่ 1				
	เงินเดือน				โบนัส
	จำนวนพนักงาน	ต่อคน	รวม/เดือน	รวม/ปี	รวม/ปี
ผู้จัดการปฏิบัติการ	1	35,000.00	35,000.00	420,000.00	70,000.00
วิศวกร	10	20,000.00	200,000.00	2,400,000.00	400,000.00
ช่าง	15	10,000.00	150,000.00	1,800,000.00	300,000.00
พนักงานรับโทรศัพท์บริการลูกค้า	2	7,000.00	14,000.00	168,000.00	28,000.00
รวม	28		399,000.00	4,788,000.00	798,000.00

(3) อัตราการใช้น้ำมัน

สำหรับการคำนวณค่าน้ำมันจะสามารถคำนวณจากระยะทางที่ต้องวิ่งเพื่อให้บริการลูกค้า ซึ่งระยะทางที่ใช้แบ่งตามกลุ่มพื้นที่ที่ห่างจากสำนักงานของธุรกิจ Home Smart ว่ามีระยะทางเฉลี่ยแต่ละพื้นที่กี่กิโลเมตร แล้วคูณด้วยค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งค่าน้ำมันและค่าทางด่วน แล้วคูณกับจำนวนงานที่ประมาณการว่าจะเกิดขึ้นใน 1 ปี และคูณค่าความน่าจะเป็นที่จะเกิดงานในพื้นที่นั้น (ดูรายละเอียดการคำนวณในภาคผนวก ก)

(4) ค่าโทรศัพท์

ค่าโทรศัพท์นั้นจะกำหนดเป็นวงเงินที่สามารถใช้ได้สำหรับวิศวกรแต่ละคน โดยวิศวกรจะได้ค่าโทรศัพท์คนละ 1,200 บาทต่อเดือน เนื่องจากวิศวกรต้องออกไปปฏิบัติการภายนอก ดังนั้นจึงจำเป็นต้องใช้โทรศัพท์ในการติดต่อกลับมาที่ ธุรกิจ Home Smart หรือติดต่อกลับมาที่ลูกค้า ดังนั้นค่าโทรศัพท์ต่อเดือนเท่ากับ $1,200 \times \text{วิศวกร } 10 \text{ คน} = 12,000 \text{ บาทต่อเดือน}$ หรือคิดเป็น $12,000 \times 12 \text{ เดือน} = 144,000 \text{ บาทต่อปี}$

(5) ประกันสังคมและประกันสุขภาพ

ประกันสังคมและประกันสุขภาพของพนักงานฝ่ายปฏิบัติการและฝ่ายบริการจะคำนวณโดย ค่าประกันสังคมคิดจาก 5% ของเงินเดือนแต่ละคน ไม่เกิน 750 บาทต่อเดือน และประกัน

สุขภาพกับบริษัทเอกชน ซึ่งจะมีค่าเบี้ยประกันสุขภาพต่อคนเท่ากับ 648 บาทต่อปี หรือเฉลี่ยประมาณ 54 บาทต่อคนต่อเดือน ซึ่งจะสามารถแสดงตามตาราง 7.10

ตาราง 7.10 การคำนวณค่าประกันสังคมและประกันสุขภาพในปีที่ 1

ประกันสังคม	ต้นทุนค่าบริการปีที่ 1						
และประกันสุขภาพ	เงินเดือน		ประกันสังคม			ประกันสุขภาพ	
	คน	ต่อคน	ต่อคน	รวม/เดือน	รวม/ปี	ต่อคน	รวม/เดือน
ผู้จัดการแผนกปฏิบัติการ	1	35,000.00	750.00	750.00	9,000.00	54.00	54.00
วิศวกร	10	20,000.00	750.00	7,500.00	90,000.00	54.00	540.00
ช่าง	15	10,000.00	500.00	7,500.00	90,000.00	54.00	810.00
พนักงานรับโทรศัพท์บริการลูกค้า	2	7,000.00	350.00	700.00	8,400.00	54.00	108.00
รวม	28			16,450.00	197,400.00		1,512.00
							18,144.00

ตาราง 7.11 แสดงต้นทุนค่าบริการในปีที่ 1

ต้นทุนค่าบริการ ในปีที่ 1	รวม ต่อเดือน	รวม ต่อปี	%
<u>เงินเดือน</u>			
หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ	35,000.00	420,000.00	6.48%
วิศวกร	200,000.00	2,400,000.00	37.04%
ช่าง	150,000.00	1,800,000.00	27.78%
พนักงานรับโทรศัพท์	14,000.00	168,000.00	2.59%
<u>โบนัส</u>			
หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ	-	70,000.00	1.08%
วิศวกร	-	400,000.00	6.17%
ช่าง	-	300,000.00	4.63%
พนักงานรับโทรศัพท์	-	28,000.00	0.43%
<u>ค่าล่วงเวลาวิศวกรและช่าง</u>	17,010.00	204,120.00	3.15%
<u>ค่าประกันสังคม</u>	16,450.00	197,400.00	3.05%
<u>ค่าประกันสุขภาพ</u>	1,512.00	18,144.00	0.28%
	433,972.00	6,005,664.00	92.68%
<u>ต้นทุนในการดำเนินงาน</u>			
ค่าน้ำมันและค่าเดินทาง	27,554.39	330,652.66	5.10%
ค่าโทรศัพท์	12,000.00	144,000.00	2.22%
รวมต้นทุนการบริการ	605,526.39	6,480,316.66	100.00%

ต้นทุนการให้บริการคิดเป็น % ของยอดรายได้

61%

2 ต้นทุนการบริการในปีที่ 2 -5

สำหรับต้นทุนในปีที่ 2 – 5 นั้นจะเปลี่ยนแปลงเฉพาะอัตราเงินเดือนของพนักงานฝ่ายปฏิบัติการ ได้แก่ หัวหน้าพนักงานปฏิบัติการ วิศวกร และพนักงานฝ่ายช่าง และฝ่ายบริการที่จะเพิ่มขึ้น 5% แต่ละปี ในช่วงปีที่ 2 - 5 ตามอัตราเงินเฟ้อที่คาดการณ์ไว้ สำหรับค่าน้ำมันจะเพิ่มขึ้นตามปริมาณงานที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี และค่าโทรศัพท์โดยค่าโทรศัพท์จะคงที่ที่ 1,200 บาทต่อเดือน แต่เพิ่มขึ้นตามจำนวนวิศวกรที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี (ดูรายละเอียดภาคผนวก ข)

จากสมมติฐานข้างต้นสามารถสรุปต้นทุนค่าบริการตลอดระยะเวลา 5 ปีได้ดังตาราง
ที่ 7.12

ตารางที่ 7.12 ตารางแสดงต้นทุนการบริการของ ธุรกิจ Home Smart สำหรับปีที่ 1 สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553 ถึง 2557

ต้นทุนค่าบริการ	%	5 ปี รวม	2553 YTD	2554 YTD	2555 YTD	2556 YTD	2557 YTD
<u>เงินเดือน</u>							
หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ	5.58%	2,320,770.00	420,000.00	441,000.00	463,050.00	486,204.00	510,516.00
วิศวกร	37.36%	15,526,491.00	2,400,000.00	2,520,000.00	2,910,600.00	3,611,790.00	4,084,101.00
ช่าง	28.34%	11,780,523.00	1,800,000.00	1,890,000.00	2,249,100.00	2,778,300.00	3,063,123.00
พนักงานรับโทรศัพท์	2.23%	928,314.00	168,000.00	176,400.00	185,220.00	194,484.00	204,210.00
<u>โบนัส</u>							
หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติการ	0.93%	386,795.00	70,000.00	73,500.00	77,175.00	81,034.00	85,086.00
วิศวกร	6.23%	2,587,748.50	400,000.00	420,000.00	485,100.00	601,965.00	680,683.50
ช่าง	4.72%	1,963,420.50	300,000.00	315,000.00	374,850.00	463,050.00	510,520.50
พนักงานรับโทรศัพท์	0.37%	154,719.00	28,000.00	29,400.00	30,870.00	32,414.00	34,035.00
ค่าล่วงเวลา	3.60%	1,496,640.00	204,120.00	242,880.00	289,248.00	346,068.00	414,324.00
ค่าประกันสังคม และประกันสุขภาพ	3.14%	1,306,766.40	215,544.00	220,464.00	249,804.12	297,964.20	322,990.08
	92.52%	38,452,187.40	6,005,664.00	6,328,644.00	7,315,017.12	8,893,273.20	9,909,589.08
ค่าน้ำมันและเดินทาง	5.47%	2,273,943.10	330,652.66	383,557.09	444,926.22	516,114.41	598,692.72
ค่าโทรศัพท์	2.01%	835,200.00	144,000.00	144,000.00	158,400.00	187,200.00	201,600.00
รวมต้นทุนการบริการ	100.00%	41,561,330.50	6,480,316.66	6,856,201.09	7,918,343.34	9,596,587.61	10,709,881.80
คิดเป็น % ของยอดรายได้		81%	84%	78%	79%	84%	82%

2.2 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

สำหรับสมมติฐานของค่าใช้จ่ายในการดำเนินการนั้นสามารถที่จะอธิบายแยกเป็นประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้

2.2.1 ค่าเช่าสำนักงาน

ธุรกิจ Home Smart ได้เช่าพื้นที่บ้านเดี่ยวว่างบริเวณหมู่บ้านเมืองทองธานี สำหรับเป็นสำนักงาน โดยเสียค่าเช่าเท่ากับ 20,000 บาทต่อเดือน โดยมีการปรับขึ้น 5% ต่อปี

2.2.2 ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับพนักงาน (ดูรายละเอียดภาคผนวก ง)

ตารางที่ 7.13 ค่าใช้จ่ายในส่วนของเงินเดือนของพนักงานฝ่ายต่าง ๆ

ตำแหน่ง	ระดับเงินเดือนเฉลี่ย/เดือน (บาท)
กรรมการผู้จัดการและผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ	35,000
หัวหน้าฝ่ายการตลาด	35,000
หัวหน้าฝ่ายบัญชีและการเงิน	35,000
พนักงานฝ่ายการตลาด	15,000
พนักงานจัดซื้อ	15,000
วิศวกร	20,000
ช่าง	10,000
พนักงานรับโทรศัพท์	7,000

- (1) เงินเดือนพนักงาน คาดว่าจะมีการปรับเงินเดือนให้กับพนักงานทุกปี ๆ ละ 5%
- (2) โบนัสจะจ่ายให้ตามระดับผลการทำงาน ขั้นต่ำไม่น้อยกว่า 2 เท่าของเงินเดือนสำหรับพนักงานทุกคนใน ธุรกิจ Home Smart เมื่อ ธุรกิจ Home Smart เริ่มมีกำไร โดยเริ่มจ่ายในปีที่ 1
- (3) เงินประกันสังคม เท่ากับ 5% ของเงินเดือน แต่ไม่เกิน 750 บาท
- (4) ค่าชุดยูนิฟอร์มจะประกอบด้วยชุดช่าง 3 ชุด และรองเท้าหนังเท่ากับ 2,700 บาทต่อ 1 ชุดต่อปี ดังนั้นค่าใช้จ่ายดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับจำนวนพนักงาน

(5) ค่าฝึกอบรมจะเป็นค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพนักงานฝ่ายนอกสถานที่ปีละ 2 ครั้ง

2.2.3 ค่าใช้จ่ายสาธารณูปโภค

ค่าน้ำและค่าไฟฟ้า โดย ค่าไฟในส่วนของสำนักงาน ส่วนใหญ่เป็นค่าไฟฟ้าจากเครื่องปรับอากาศในสำนักงาน และค่าน้ำส่วนใหญ่มาจากการใช้น้ำเพื่ออุปโภค ค่าสาธารณูปโภคประมาณการในปีแรก เดือนละ 10,000 บาท มีอัตราการเจริญเติบโตปีละ 10%

ค่าโทรศัพท์ โทรสาร และอินเทอร์เน็ต ใช้สำหรับการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า supplier และวิศวกร โดยประมาณไว้ที่ 8,000 บาทต่อเดือน โดยมีการปรับขึ้น 10% ต่อปี

2.2.4 ค่าเครื่องมือเครื่องใช้เบ็ดเตล็ดสำหรับสำนักงาน

ในที่นี้ประกอบด้วยค่าวัสดุสิ้นเปลืองสำนักงานต่าง ๆ ได้แก่ค่าเครื่องเขียน หมึกพิมพ์กระดาษ เป็นต้น โดยประมาณไว้ที่ 1,000 บาทต่อเดือน โดยมีการปรับขึ้น 5% ต่อปี

2.2.5 ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ถาวร

ธุรกิจ Home Smart ได้ใช้วิธีการตัดจำหน่ายค่าเสื่อมราคาเป็นแบบเส้นตรงตามประเภทของสินทรัพย์ถาวร ได้แก่ เพอร์นิเจอร์และเครื่องตกแต่งสำนักงาน อุปกรณ์สำนักงาน อุปกรณ์เครื่องมือช่าง และรถยนต์จะตัดค่าเสื่อมราคาจำนวน 5 ปี หรือ 20% ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ถาวรแสดงพร้อมกับ รายละเอียดสินทรัพย์ถาวร ในภาคผนวก จ

2.2.6 ค่าใช้จ่ายทางการตลาด

ธุรกิจ Home Smart ได้วางแผนการใช้จ่ายเป็นจำนวนที่ผันแปรตามยอดขาย โดยจะมีค่าใช้จ่ายการตลาด 10%ของรายได้ต่อปี เนื่องจากสิ่งที่สำคัญที่สุดเป็นอันดับแรก นั่นคือการให้ผู้บริโภครับรู้ถึงแบรนด์และบริการของธุรกิจ ธุรกิจ Home Smart ดังตารางที่ 5.4 และ 7.13 โดยแผนกิจกรรมทางการตลาดแบ่งได้ดังนี้

(1) การโฆษณาผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ต่าง ๆ ที่สามารถสื่อสารถึงผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย ในวงกว้าง เช่น นิตยสารบ้านและสวน, Outdoor media ที่ BTS เป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 เดือน, ติดสติ๊กเกอร์โฆษณาธุรกิจ ธุรกิจ Home Smart ที่รถกระบะของบริษัท และการส่ง Direct mail ส่งถึงผู้บริโภคโดยตรง

(2) ด้านการประชาสัมพันธ์ โดยจัดงานแถลงข่าวเปิดตัวธุรกิจ ธุรกิจ Home Smart ณ ห้างสรรพสินค้า โดยจะมีการเชิญลูกค้าและแขกผู้มีเกียรติในแวดวงอสังหาริมทรัพย์ และสื่อมวลชน

มาในงานครั้งนี้ เพื่อประชาสัมพันธ์บริษัทและจัดแถลงข่าวการเปิดตัวของธุรกิจ ธุรกิจ Home Smart
อย่างเป็นทางการ

(3) การส่งเสริมการขาย โดยการไม่คิดอัตราเข้าไปตรวจสอบหน่วยงานและลดราคา
การให้บริการทุกประเภทลง 15 %

ตารางที่ 7.14 ค่าใช้จ่ายประมาณการทางการตลาด

	รวม	2553	2554	2555	2556	2557
รวมรายได้ทั้งหมด	70,764,470.08	10,705,500.00	12,204,270.00	13,912,867.80	15,860,669.29	18,081,162.99
ค่าใช้จ่ายการตลาด	7,076,447.01	1,070,550.00	1,220,427.00	1,391,286.78	1,586,066.93	1,808,116.30

คิดเป็น % ของยอดขายได้ 10% 10% 10% 10% 10%

2.2.7 ค่าตรวจสอบบัญชี

ธุรกิจ Home Smart ได้กำหนดค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ เท่ากับ 7,000 บาทต่อปี โดยมีการ
ปรับขึ้น 5% ต่อปี

2.2.8 ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด

เช่น ค่าใช้จ่ายวัสดุสิ้นเปลืองต่าง ๆ เช่น ขา กาแฟ น้ำตาล น้ำ และอื่น ๆ ได้ตั้งไว้เดือน
ละ 500 บาท โดยมีการปรับขึ้น 5% ต่อปี

2.2.9 ค่าชดเชยความเสียหาย

เป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในกรณีที่ไม่สามารถให้บริการเป็นที่พึงพอใจแก่ลูกค้า ทั้งนี้ได้
ประมาณการเป็น 0.5% ของยอดขาย

จากสมมติฐานดังกล่าวข้างต้น ประมาณการเป็นค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553 ถึง 2557 ได้ดังนี้

ตารางที่ 7.15 ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายบริหารสำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2553 ถึง 2557

ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	%	5 ปี รวม	2553 YTD	2554 YTD	2555 YTD	2556 YTD	2557 YTD
เงินเดือน							
หัวหน้าการตลาด การเงิน	21.03%	4,641,540.00	840,000.00	882,000.00	926,100.00	972,408.00	1,021,032.00
พนักงานฝ่ายการตลาด	4.51%	994,611.00	180,000.00	189,000.00	198,450.00	208,374.00	218,787.00
พนักงานจัดซื้อ	4.51%	994,611.00	180,000.00	189,000.00	198,450.00	208,374.00	218,787.00
	30.05%	6,630,762.00	1,200,000.00	1,260,000.00	1,323,000.00	1,389,156.00	1,458,606.00
โบนัสฝ่ายบริหารจัดการ							
หัวหน้าการตลาด การเงิน	3.51%	773,590.00	140,000.00	147,000.00	154,350.00	162,068.00	170,172.00
พนักงานฝ่ายการตลาด	0.75%	165,768.50	30,000.00	31,500.00	33,075.00	34,729.00	36,464.50
พนักงานจัดซื้อ	0.75%	165,768.50	30,000.00	31,500.00	33,075.00	34,729.00	36,464.50
	5.01%	1,105,127.00	200,000.00	210,000.00	220,500.00	231,526.00	243,101.00
ค่าสวัสดิการพนักงาน	0.87%	192,960.00	38,592.00	38,592.00	38,592.00	38,592.00	38,592.00
ค่าชุดยูนิฟอร์ม	2.21%	488,700.00	86,400.00	86,400.00	94,500.00	108,000.00	113,400.00
ค่าฝึกอบรม	0.23%	50,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าน้ำค่าไฟ	3.32%	732,612.00	120,000.00	132,000.00	145,200.00	159,720.00	175,692.00
ค่าเช่า	6.01%	1,326,151.50	240,000.00	252,000.00	264,600.00	277,830.00	291,721.50
ค่าโทรศัพท์ และอินเทอร์เน็ต	2.66%	586,089.60	96,000.00	105,600.00	116,160.00	127,776.00	140,553.60
ค่าเครื่องมือเบ็ดเตล็ด	0.30%	66,307.58	12,000.00	12,600.00	13,230.00	13,891.50	14,586.08
ค่าเสื่อมราคา	15.35%	3,386,625.00	587,686.00	587,686.00	671,385.00	764,984.00	774,884.00
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	32.07%	7,076,447.01	1,070,550.00	1,220,427.00	1,391,286.78	1,586,066.93	1,808,116.30
ค่าตรวจสอบบัญชี	0.18%	38,679.42	7,000.00	7,350.00	7,717.50	8,103.38	8,508.54

ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	0.15%	33,153.79	6,000.00	6,300.00	6,615.00	6,945.75	7,293.04
ค่าชดเชยความเสียหาย	1.60%	353,822.35	53,527.50	61,021.35	69,564.34	79,303.35	90,405.81
รวมต้นทุนการบริการ	100.00%	22,067,437.24	3,727,755.50	3,989,976.35	4,372,350.62	4,801,894.90	5,175,459.87
คิดเป็น % ของยอดขายได้		31%	35%	33%	31%	30%	29%

2.3 ดอกเบี้ยจ่าย

กิจการมีการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน สำหรับการลงทุน โดยมีอัตราดอกเบี้ยอยู่ที่ MRR + 2 ประมาณ 8.75 % ของธนาคารกรุงเทพโดย ณ วันที่ 2 มีนาคม 2552 กิจการมีการผ่อนชำระดอกเบี้ยทุกเดือน

ตารางที่ 7.16 ดอกเบี้ยเงินกู้

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินกู้จากธนาคาร	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00
จ่ายชำระเงินกู้	-	-	-	-	(2,000,000.00)
เงินกู้ที่เหลือ	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	-
ดอกเบี้ยจ่าย	175,000.00	175,000.00	175,000.00	175,000.00	175,000.00

ยกตัวอย่าง วิธีคิดดอกเบี้ย สำหรับปีที่ 1 ที่จ่ายไป 175,000 บาท มีดังนี้

ครั้งที่ 1 เงินกู้ 2,000,000 บาท $\times$ 8.75% = 175,000.00 บาท

2.4 ภาษี

ภาษีเงินได้นิติบุคคลคำนวณจากกำไรสุทธิ สำหรับปีหลังปรับกระทบรายการต่าง ๆ ที่ไม่สามารถถือเป็นรายได้หรือค่าใช้จ่ายทางภาษี หักด้วยผลขาดทุนสะสมทางภาษียกมาจากปีก่อน ไม่เกิน 5 รอบระยะเวลาบัญชี และเนื่องจาก ธุรกิจ Home Smart ได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีสำหรับธุรกิจขนาดย่อม (SMEs) เนื่องจากมีทุนที่ชำระแล้วในวันสุดท้ายของรอบระยะเวลาบัญชีไม่เกิน 5 ล้านบาท ทำให้ได้รับประโยชน์ในการเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล

ตารางที่ 7.17 ภาษีเงินได้

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรก่อนภาษี	322,427.84	1,183,092.56	1,447,173.84	1,287,186.78	2,020,821.32
กำไร 0 – 150,000 บาท ยกเว้นภาษี 0%	-	-	-	-	-
กำไร 150,001 – 1,000,000 บาท อัตราภาษี 15%	25,864.18	127,500.00	127,500.00	127,500.00	127,500.00
กำไร 1,000,001 – 3,000,000 บาท อัตราภาษี 25%	-	45,773.14	111,793.46	71,796.69	255,205.33
กำไรเกิน 3,000,000 บาท อัตราภาษี 30%	-	-	-	-	-
ภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่าย	25,864.18	173,273.14	239,293.46	199,296.69	382,705.33

3. สมมติฐานเกี่ยวกับรายการในงบดุล

ในการตั้งสมมติฐานรายการเกี่ยวกับงบดุลนั้น สามารถที่จะอธิบายได้ตามลำดับของรายการในงบดุลดังต่อไปนี้

3.1 สินทรัพย์ถาวร

สินทรัพย์ถาวรประกอบด้วย เฟอร์นิเจอร์ และเครื่องตกแต่ง อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ รถกระบะ และอุปกรณ์ช่าง โดยจะตัดค่าเสื่อมราคาแบบเส้นตรง 5 ปี

3.2 เจ้าหนี้การค้า

ยอดเจ้าหนี้การค้าของธุรกิจ Home Smart จะเกิดได้จากการให้บริการ 2 แบบคือการให้บริการซ่อมแซม หรือการให้บริการต่อเติม โดยที่จะเกิดได้จากข้อวัสดุอุปกรณ์ให้บริการ โดยลักษณะเป็นเงินเชื่อ ทั้งนี้ได้ประมาณการมูลค่าเจ้าหนี้จากปริมาณงานซ่อมแซม และต่อเติมของเดือนธันวาคม เนื่องจากได้รับเครดิตจากเจ้าหนี้ 30 วันทำให้ยอดหนี้คงค้างจะมาจากงานในเดือนธันวาคม โดยธุรกิจ Home Smart จะทำการบวกราคาในส่วนวัสดุและอุปกรณ์เพิ่มขึ้น 20 % จากต้นทุนที่ซื้อมาจริงดังนี้

- งานซ่อมแซม

ค่าบริการ 500 บาท เมื่อหักการคิดค่าดำเนินการ 20 % จะได้ค่าวัสดุและอุปกรณ์ที่คิดกับลูกค้า = $500/1.2 = 416.67$ บาท

และเนื่องจากคิดค่าวัสดุและอุปกรณ์กับลูกค้าเพิ่มขึ้น 20 % จากต้นทุนที่ซื้อมาจริง ดังนั้น
 ต้นทุนในการซื้อวัสดุและอุปกรณ์สำหรับงานซ่อมแซม = $416.67/1.2 = 347.22$ บาท
 ดังนั้นต้นทุนในการซื้อวัสดุและอุปกรณ์จากร้านค้าในงานซ่อมแซม = 347.22 บาท
 - งานต่อเติม
 ค่าบริการ 18,000 บาท เมื่อหักการคิดค่าดำเนินการ 20 % จะได้ค่าวัสดุและอุปกรณ์ที่คิดกับ
 ลูกค้า = $18,000/1.2 = 15,000$ บาท
 และเนื่องจากคิดค่าวัสดุและอุปกรณ์กับลูกค้าเพิ่มขึ้น 20 % จากต้นทุนที่ซื้อมาจริง ดังนั้น
 ต้นทุนในการซื้อวัสดุและอุปกรณ์สำหรับงานต่อเติม = $15,000/1.2 = 12,500$ บาท
 ดังนั้นต้นทุนในการซื้อวัสดุและอุปกรณ์จากร้านค้าในงานต่อเติม = 12,500 บาท
 จำนวนงานต่อเดือนในแต่ละปีจะเป็นดังนี้

ตารางที่ 7.18 แสดงจำนวนงานต่อเดือนในแต่ละปี

งาน	2553		2554		2555		2556		2557	
	ต่อปี	ต่อเดือน	ต่อปี	ต่อเดือน	ต่อปี	ต่อเดือน	ต่อปี	ต่อเดือน	ต่อปี	ต่อเดือน
งานซ่อมแซม	1855	155	2115	177	2412	201	2750	230	3135	262
งานต่อเติม	529	45	604	51	689	58	786	66	897	75

ทั้งนี้ได้ประมาณการมูลค่าเจ้าหนี้จากปริมาณงานซ่อมแซม และต่อเติมจาก ปริมาณที่เกิดขึ้น
 ในเดือนธันวาคม x ต้นทุนในการซื้อวัสดุและอุปกรณ์ และเนื่องจากธุรกิจ Home Smart จะได้รับ
 เครดิตจากเจ้าหนี้ 30 วันทำให้ยอดหนี้คงค้างจะมาจากงานในเดือนธันวาคม โดยสามารถดู
 รายละเอียดเจ้าหนี้การค้า ณ สิ้นสุดปีที่ 1 ถึง 5 แสดงในตารางที่ 7.18

ตารางที่ 7.19 แสดงการคำนวณเจ้าหนี้การค้า

	2553	2554	2555	2556	2557
งานซ่อมแซม	53,819.10	61,457.94	69,791.22	79,860.60	90,971.64
งานต่อเติม	562,500.00	637,500.00	725,000.00	825,000.00	937,500.00
	616,319.10	698,957.94	794,791.22	904,860.60	1,028,471.64

3.3 หนี้สินระยะสั้นอื่นๆ

หนี้สินระยะสั้นอื่นๆ ได้แก่ ภาษีเงินได้นิติบุคคล

3.4 หนี้สินระยะยาวอื่นๆ

หนี้สินระยะยาวอื่นๆ ได้แก่ เงินกู้ระยะยาวที่กู้มาจากธนาคารพาณิชย์เพื่อใช้เป็นส่วนหนึ่งของเงินลงทุนเริ่มกิจการ

3.5 ภาษีเงินได้นิติบุคคล

ใช้อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับธุรกิจ SMEs ซึ่งจะถูกบันทึกไว้เป็นภาษีเงินได้นิติบุคคลค้างจ่ายในแต่ละปี

จากสมมติฐานในการประมาณการตัวเลขทางการเงินดังกล่าวข้างต้น นำมาจัดทำประมาณการงบการเงินได้ดังนี้

- ประมาณการงบกำไรขาดทุน ตลอดระยะเวลา 5 ปี
- ประมาณการงบดุล ตลอดระยะเวลา 5 ปี
- ประมาณการงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น ตลอดระยะเวลา 5 ปี
- ประมาณการงบกระแสเงินสด ตลอดระยะเวลา 5 ปี

ตารางที่ 7.20 แสดงการประมาณการงบกำไรขาดทุน

Home Smart Co.,Ltd.

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม

รายการ	%	5 ปี	2553	2554	2555	2556	2557
รายได้ทั้งหมด							
รายได้ค่าซ่อมแซม	8.7%	6,130,871.61	927,500.00	1,057,350.00	1,205,379.00	1,374,132.06	1,566,510.55
รายได้ค่าตรวจสอบ	88.9%	62,941,411.81	9,522,000.00	10,855,080.00	12,374,791.20	14,107,261.97	16,082,278.64
รายได้ค่าต่อเติม	2.4%	1,692,186.66	256,000.00	291,840.00	332,697.60	379,275.26	432,373.80
รวมรายได้ทั้งหมด	100%	70,764,470.08	10,705,500.00	12,204,270.00	13,912,867.80	15,860,669.29	18,081,162.99
ต้นทุนค่าบริการ							
เงินเดือน							
หัวหน้าปฏิบัติการ	3.3%	(2,320,770.00)	(420,000.00)	(441,000.00)	(463,050.00)	(486,204.00)	(510,516.00)
วิศวกร	21.9%	(15,526,491.00)	(2,400,000.00)	(2,520,000.00)	(2,910,600.00)	(3,611,790.00)	(4,084,101.00)
ช่าง	16.6%	(11,780,523.00)	(1,800,000.00)	(1,890,000.00)	(2,249,100.00)	(2,778,300.00)	(3,063,123.00)
พนักงานรับโทรศัพท์	1.3%	(928,314.00)	(168,000.00)	(176,400.00)	(185,220.00)	(194,484.00)	(204,210.00)
ค่าล่วงเวลาวิศวกรและช่าง	2.1%	(1,496,640.00)	(204,120.00)	(242,880.00)	(289,248.00)	(346,068.00)	(414,324.00)
ค่าประกันสังคมและประกันสุขภาพ	1.8%	(1,306,766.40)	(215,544.00)	(220,464.00)	(249,804.12)	(297,964.20)	(322,990.08)
โบนัสฝ่ายปฏิบัติการและบริการ	7.2%	(5,092,683.00)	(798,000.00)	(837,900.00)	(967,995.00)	(1,178,463.00)	(1,310,325.00)
ค่าน้ำมันและค่าเดินทาง	3.2%	(2,273,943.10)	(330,652.66)	(383,557.09)	(444,926.22)	(516,114.41)	(598,692.72)
ค่าโทรศัพท์	1.2%	(835,200.00)	(144,000.00)	(144,000.00)	(158,400.00)	(187,200.00)	(201,600.00)
รวมต้นทุนการบริการ	59%	(41,561,330.50)	(6,480,316.66)	(6,856,201.09)	(7,918,343.34)	(9,596,587.61)	(10,709,881.80)
กำไรขั้นต้น	41%	29,203,139.58	4,225,183.34	5,348,068.91	5,994,524.46	6,264,081.68	7,371,281.19

ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร							
เงินเดือนฝ่ายบริหาร							
จัดการ	9.4%	(6,630,762.00)	(1,200,000.00)	(1,260,000.00)	(1,323,000.00)	(1,389,156.00)	(1,458,606.00)
โบนัสฝ่ายบริหาร							
จัดการ	1.6%	(1,105,127.00)	(200,000.00)	(210,000.00)	(220,500.00)	(231,526.00)	(243,101.00)
ค่าประกันสังคมและ							
ประกันสุขภาพ	0.3%	(192,960.00)	(38,592.00)	(38,592.00)	(38,592.00)	(38,592.00)	(38,592.00)
ค่าชุดยูนิฟอร์ม	0.7%	(488,700.00)	(86,400.00)	(86,400.00)	(94,500.00)	(108,000.00)	(113,400.00)
ค่าฝึกอบรม	0.1%	(50,000.00)	(10,000.00)	(10,000.00)	(10,000.00)	(10,000.00)	(10,000.00)
ค่าน้ำค่าไฟ	1.0%	(732,612.00)	(120,000.00)	(132,000.00)	(145,200.00)	(159,720.00)	(175,692.00)
ค่าเช่า	1.9%	(1,326,151.50)	(240,000.00)	(252,000.00)	(264,600.00)	(277,830.00)	(291,721.50)
ค่าโทรศัพท์อินเทอร์เน็ต	0.8%	(586,089.60)	(96,000.00)	(105,600.00)	(116,160.00)	(127,776.00)	(140,553.60)
ค่าเครื่องมือเบ็ดเตล็ด	0.1%	(66,307.58)	(12,000.00)	(12,600.00)	(13,230.00)	(13,891.50)	(14,586.08)
ค่าเสื่อมราคา	4.8%	(3,386,625.00)	(587,686.00)	(587,686.00)	(671,385.00)	(764,984.00)	(774,884.00)
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	10.0%	(7,076,447.01)	(1,070,550.00)	(1,220,427.00)	(1,391,286.78)	(1,586,066.93)	(1,808,116.30)
ค่าตรวจสอบบัญชี	0.1%	(38,679.42)	(7,000.00)	(7,350.00)	(7,717.50)	(8,103.38)	(8,508.54)
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	0.0%	(33,153.79)	(6,000.00)	(6,300.00)	(6,615.00)	(6,945.75)	(7,293.04)
ค่าชดเชยความเสียหาย	0.5%	(353,822.35)	(53,527.50)	(61,021.35)	(69,564.34)	(79,303.35)	(90,405.81)
รวมค่าใช้จ่ายในการ ขายและบริหาร	31%	(22,067,437.24)	(3,727,755.50)	(3,989,976.35)	(4,372,350.62)	(4,801,894.90)	(5,175,459.87)
กำไรก่อนหักดอกเบี้ย จ่ายและภาษี		7,135,702.34	497,427.84	1,358,092.56	1,622,173.84	1,462,186.78	2,195,821.32
ดอกเบี้ยจ่าย		(875,000.00)	(175,000.00)	(175,000.00)	(175,000.00)	(175,000.00)	(175,000.00)
กำไรก่อนภาษี		6,260,702.34	322,427.84	1,183,092.56	1,447,173.84	1,287,186.78	2,020,821.32
ภาษีเงินได้นิติบุคคล		(1,020,432.80)	(25,864.18)	(173,273.14)	(239,293.46)	(199,296.69)	(382,705.33)
กำไร(ขาดทุน)สุทธิ		5,240,269.54	296,563.66	1,009,819.42	1,207,880.38	1,087,890.08	1,638,115.99
เงินปันผล		2,620,134.77	148,281.83	504,909.71	603,940.19	543,945.04	819,057.99

ตารางที่ 7.21 แสดงการประมาณการงบดุล

Home Smart Co.,Ltd.

ประมาณการงบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม

					หน่วย : บาท
รายการ	2553	2554	2555	2556	2557
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝากธนาคาร (จากตาราง 7.23)	2,823,402.01	4,063,406.68	4,986,257.19	5,787,194.47	5,515,045.10
วัสดุการดำเนินงาน (จากตาราง 7.19)	616,391.10	698,957.94	794,791.22	904,860.60	1,028,471.64
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	3,439,793.11	4,762,364.62	5,781,048.41	6,692,055.07	6,543,516.74
สินทรัพย์ถาวร					
สินทรัพย์ถาวรและอุปกรณ์สุทธิ	2,350,744.00	1,763,058.00	1,510,168.00	1,213,179.00	487,795.00
รวมสินทรัพย์ถาวร	2,350,744.00	1,763,058.00	1,510,168.00	1,213,179.00	487,795.00
รวมสินทรัพย์	5,790,537.11	6,525,422.62	7,291,216.41	7,905,234.07	7,031,311.74
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น					
หนี้สินหมุนเวียน					
เจ้าหนี้การค้า (จากตาราง 7.19)	616,391.10	698,957.94	794,791.22	904,860.60	1,028,471.64
หนี้สินที่ครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปี	-	-	-	2,000,000.00	-
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย (จากตาราง 7.17)	25,864.18	173,273.14	239,293.46	199,296.69	382,705.33
รวมหนี้สินหมุนเวียน	642,255.28	872,231.08	1,034,084.68	3,104,157.29	1,411,176.97
หนี้สินระยะยาว					
เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	-	-

รวมหนี้สินระยะยาว	2,000,000.00	2,000,000.00	2,000,000.00	-	-
รวมหนี้สิน	2,642,255.28	2,872,231.08	3,034,084.68	3,104,157.29	1,411,176.97
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุนเรือนหุ้น					
ทุนจดทะเบียนที่จ่ายชำระแล้ว					
300,000 หุ้น หุ้นละ 10 บาท	3,000,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00	3,000,000.00
กำไร(ขาดทุน)สะสม					
จัดสรรเป็นสำรองตามกฎหมาย (จากตาราง7.22)	14,828.18	65,319.15	125,713.17	180,107.68	262,013.48
ยังไม่ได้จัดสรร (จากตาราง7.22)	133,453.65	587,872.39	1,131,418.56	1,620,969.10	2,358,121.29
รวมส่วนของเจ้าของ	3,148,281.83	3,653,191.54	4,257,131.73	4,801,076.78	5,620,134.77
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	5,790,537.11	6,525,422.62	7,291,216.41	7,905,234.07	7,031,311.74

บริษัทประกาศจ่ายปันผลในอัตราร้อยละ 50 ของกำไรสุทธิ เมื่อบริษัทมีกำไร โดยบริษัทได้เริ่มจ่ายในปี
ที่ 1 และได้จัดสรรสำรองตามกฎหมายทุกครั้งที่มีการจ่ายเงินปันผล โดยจัดสรรเป็นสำรองตาม
กฎหมายจำนวน 5% ของกำไรสุทธิ โดยจะจัดสรรสำรองตามกฎหมายจนเต็มจำนวน (10% ของทุนจด
ทะเบียนที่เรียกชำระแล้ว)

ตารางที่ 7.22 แสดงการประมาณการงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น

Home Smart Co.,Ltd.

ประมาณการงบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น
สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม

	ทุนเรือนหุ้น ที่ออกและ ชำระแล้ว	กำไรสะสม		รวมส่วนของ ผู้ถือหุ้น
		สำรอง ตามกฎหมาย	ยังไม่ได้จัดสรร (บาท)	
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2553	3,000,000.00	-	-	3,000,000.00
การเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับปี 2553				
กำไรสุทธิ	-	-	296,563.66	296,563.66
สำรองตามกฎหมาย	-	14,828.18	(14,828.18)	-
เงินปันผล	-	-	(148,281.83)	(148,281.83)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2553	3,000,000.00	14,828.18	133,453.65	3,148,281.83
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2554	3,000,000.00	14,828.18	133,453.65	3,148,281.83
การเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับปี 2554				
กำไรสุทธิ	-	-	1,009,819.42	1,009,819.42
สำรองตามกฎหมาย	-	50,490.97	(50,490.97)	-
เงินปันผล	-	-	(504,909.71)	(504,909.71)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2554	3,000,000.00	65,319.15	587,872.39	3,653,191.54
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2555	3,000,000.00	65,319.15	587,872.39	3,653,191.54

การเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับปี
2555

กำไรสุทธิ	-	-	1,207,880.38	1,207,880.38
สำรองตามกฎหมาย	-	60,394.02	(60,394.02)	-
เงินปันผล	-	-	(603,940.19)	(603,940.19)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2555	3,000,000.00	125,713.17	1,131,418.56	4,257,131.73

ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2556	3,000,000.00	125,713.17	1,131,418.56	4,257,131.73
--	---------------------	-------------------	---------------------	---------------------

การเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับปี
2556

กำไรสุทธิ	-	-	1,087,890.08	1,087,890.08
สำรองตามกฎหมาย	-	54,394.50	(54,394.50)	-
เงินปันผล	-	-	(543,945.04)	(543,945.04)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2556	3,000,000.00	180,107.68	1,620,969.10	4,801,076.78

ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 1 มกราคม 2557	3,000,000.00	180,107.68	1,620,969.10	4,801,076.78
--	---------------------	-------------------	---------------------	---------------------

การเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับปี
2557

กำไรสุทธิ	-	-	1,638,115.99	1,638,115.99
สำรองตามกฎหมาย	-	81,905.80	(81,905.80)	-
เงินปันผล	-	-	(819,057.99)	(819,057.99)
ยอดคงเหลือ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2557	3,000,000.00	262,013.48	2,358,121.29	5,620,134.77

ตารางที่ 7.23 แสดงการประมาณการงบกระแสเงินสด

Home Smart Co.,Ltd.

ประมาณการงบกระแสเงินสด

สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม

หน่วย : บาท

รายการ	2553	2554	2555	2556	2557
กิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสดรับจากการขาย	10,705,500.00	12,204,270.00	13,912,867.80	15,860,669.29	18,081,162.99
หัก เงินสดจ่ายสำหรับ					
ต้นทุนการบริการ	(6,480,316.66)	(6,856,201.09)	(7,918,343.34)	(9,596,587.61)	(10,709,881.80)
ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	(3,140,069.50)	(3,402,290.35)	(3,700,965.62)	(4,036,910.90)	(4,400,575.87)
ภาษีเงินได้	-	(25,864.18)	(173,273.14)	(239,293.46)	(199,296.69)
รวมเงินสดจ่าย	(9,620,386.16)	(10,284,355.62)	(11,792,582.10)	(13,872,791.98)	(15,309,754.37)
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	1,085,113.84	1,919,914.38	2,120,285.70	1,987,877.32	2,771,408.62
กิจกรรมลงทุน					
เงินสดใช้ไปซื้อสินทรัพย์ถาวรและอุปกรณ์	(2,938,430.00)	-	(418,495.00)	(467,995.00)	(49,500.00)
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน	(2,938,430.00)	-	(418,495.00)	(467,995.00)	(49,500.00)
กิจกรรมจัดหาเงิน					
หนี้สินระยะยาวเพิ่มขึ้น (ลดลง)	2,000,000.00	-	-	-	(2,000,000.00)
เงินปันผลจ่าย	(148,281.83)	(504,909.71)	(603,940.19)	(543,945.04)	(819,057.99)
ดอกเบี้ยจ่าย	(175,000.00)	(175,000.00)	(175,000.00)	(175,000.00)	(175,000.00)
เงินลงทุนจากเจ้าของ	3,000,000.00	-	-	-	-
เงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน	4,676,718.17	(679,909.71)	(778,940.19)	(718,945.04)	(2,994,057.99)

เงินสดเพิ่มขึ้นสุทธิ	2,823,402.01	1,240,004.67	922,850.51	800,937.28	(272,149.37)
เงินสด ณ วันที่ 1 มกราคม	-	2,823,402.01	4,063,406.68	4,986,257.19	5,787,194.47
เงินสด ณ 31 ธันวาคม	2,823,402.01	4,063,406.68	4,986,257.19	5,787,194.47	5,515,045.10

ตารางที่ 7.24 แสดงการประมาณการงบประมาณเงินสด

Home Smart Co.,Ltd.

**ประมาณการงบประมาณเงินสด
สำหรับปีสิ้นสุด 31 ธันวาคม**

หน่วย : บาท

รายการ	2553	2554	2555	2556	2557
เงินสดยกมา	-	2,823,402.01	4,063,406.68	4,986,257.19	5,787,194.47
เงินสดรับ:					
รับชำระจากการให้บริการ (จากตาราง 7.6)	10,705,500.00	12,204,270.00	13,912,867.80	15,860,669.29	18,081,162.99
รวมเงินสดรับ	10,705,500.00	12,204,270.00	13,912,867.80	15,860,669.29	18,081,162.99
รวมเงินสดที่มี	10,705,500.00	15,027,672.01	17,976,274.48	20,846,926.49	23,868,357.46
เงินสดจ่าย					
ต้นทุนการบริการ (จากตาราง 7.12)	6,480,316.66	6,856,201.09	7,918,343.34	9,596,587.61	10,709,881.80
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (เฉพาะส่วนที่จ่ายเป็นเงินสด) (จากตาราง 7.15)	3,140,069.50	3,402,290.35	3,700,965.62	4,036,910.90	4,400,575.87
ซื้อสินทรัพย์ถาวร	2,938,430.00	-	418,495.00	467,995.00	49,500.00
ภาษีเงินได้ (จากตาราง 7.17)	-	25,864.18	173,273.14	239,293.46	199,296.69
รวมเงินสดจ่าย	12,558,816.16	10,284,355.61	12,211,077.10	14,340,786.98	15,359,254.37
เงินสดเกิน(ขาด)	(1,853,316.16)	4,743,316.40	5,765,197.39	6,506,139.51	8,509,103.09
ส่วนการเงิน:					

กู้ยืม (ต้นงวด) (จากตาราง 7.16)	2,000,000.00	-	-	-	-
จ่ายคืน (ปลายงวด) (จากตาราง 7.16)	-	-	-	-	(2,000,000.00)
เงินปันผลจ่าย	(148,281.83)	(504,909.71)	(603,940.19)	(543,945.04)	(819,057.99)
ดอกเบี้ยจ่าย (จากตาราง 7.16)	(175,000.00)	(175,000.00)	(175,000.00)	(175,000.00)	(175,000.00)
เงินลงทุนจากเจ้าของ	3,000,000.00	-	-	-	-
รวมส่วนการเงิน	4,676,718.17	(679,909.71)	(778,940.19)	(718,945.04)	(2,994,057.99)
เงินสดปลายงวด (บาท)	2,823,402.01	4,063,406.68	4,986,257.19	5,787,194.47	5,515,045.10

จ. การวิเคราะห์งบการเงิน

หลังจากที่ได้มีการจัดทำงบกำไรขาดทุน งบดุล และงบกระแสเงินสดแล้ว จะสามารถทำการวิเคราะห์งบการเงินที่ได้จัดทำขึ้น ดังต่อไปนี้

1. งบดุล

ธุรกิจ Home Smart มีสินทรัพย์ที่เป็นสินทรัพย์ถาวรถึง 41% ของสินทรัพย์ทั้งหมดในช่วงปีแรก โดยสินทรัพย์ส่วนใหญ่เป็นรถยนต์ที่ใช้เป็นพาหนะในการให้บริการถึง 50% ของมูลค่าสินทรัพย์ถาวรทั้งหมด เนื่องจากธรรมชาติของธุรกิจประเภทนี้ที่ต้องมีรถยนต์ในการบรรทุกวัสดุอุปกรณ์การซ่อมแซมและเพื่อความสะดวกรวดเร็วในการให้บริการลูกค้า ตลอดจนสร้างความน่าเชื่อถือให้กับธุรกิจ ธุรกิจ Home Smart โดยการลงทุนดังกล่าวจะเป็นการลงทุนในช่วงปีแรกของการดำเนินงาน และจะทยอยลงทุนอย่างต่อเนื่องตามจำนวนทีมช่างที่เพิ่มมากขึ้น เพื่อที่จะรองรับจำนวนลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยจะเห็นว่าในช่วงปีที่ 2 ถึงปีที่ 5 สัดส่วนสินทรัพย์ถาวรจะมีสัดส่วนที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากสินทรัพย์ถาวรถูกตัดค่าเสื่อมราคาจนเหลือมูลค่าสุทธิเป็นจำนวนน้อยในปีหลังๆ โดยมีเงินสดที่เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากมีกระแสเงินสดรับมากกว่ากระแสเงินสดจ่าย ประกอบกับการลงทุนที่ลดน้อยลงอย่างต่อเนื่อง

เมื่อพิจารณาถึงสัดส่วนของหนี้สินเทียบกับสัดส่วนของส่วนของผู้ถือหุ้นจะเห็นว่า หนี้สินมีสัดส่วนน้อยลงเรื่อยๆ ตามนโยบายทางการเงินของ ธุรกิจ Home Smart ที่ดำเนินนโยบายอย่างระมัดระวังเพื่อให้มีความเสี่ยงต่ำ โดยพยายามพึ่งพาส่วนของเจ้าของให้มากที่สุด

2. งบกำไรขาดทุน

เมื่อทำการวิเคราะห์งบกำไรขาดทุน พบว่าในส่วนรายได้ของบริษัทเป็นรายได้จากงานซ่อมแซม 9% ของรายได้รวม และเป็นรายได้จากงานต่อเติมตกแต่งประมาณ 89% ของรายได้รวม และเป็นของงานตรวจสอบ 2% ของรายได้รวม โดยเป็นสัดส่วนที่ค่อนข้างคงที่ เนื่องจากใช้สัดส่วนข้อมูลจากอัตราการเพิ่มขึ้นของจำนวนบ้าน ยกเว้นอาคารชุดในเขตกรุงเทพมหานคร นนทบุรี และปทุมธานี เฉลี่ย 5 ปีย้อนหลัง ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2546 - 2550 อยู่ที่ประมาณ 14% โดยยอดรายได้ค่าบริการนั้นจะมีอัตราการเติบโตเท่ากับ 14% ตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้

สำหรับต้นทุนการบริการนั้น จะมีสัดส่วนเป็น 81% ในช่วงปีแรกเนื่องจากเป็นปีที่เริ่มดำเนินกิจการของ ธุรกิจ Home Smart และเป็นช่วงที่เริ่มสร้างแบรนด์ จึงทำให้ลูกค้ายังไม่รู้จักบริการเท่าที่ควรและยังไม่ได้ได้รับความน่าเชื่อถือมากเท่าใดนัก ทำให้รายได้ในช่วงแรกยังมีไม่มาก ส่วนในปีที่ 2 นั้นจะมีสัดส่วนต้นทุนค่าบริการต่อรายได้เพิ่มขึ้นเล็กน้อย เนื่องจาก ธุรกิจ Home Smart ยังคงเน้นการทำตลาดอย่างต่อเนื่อง รวมถึงการเพิ่มของพนักงานเพื่อรองรับงานที่เพิ่มขึ้น ส่วนในปีถัดๆ ไปนั้นจะมีสัดส่วนต้นทุนค่าบริการต่อรายได้ลดลงเล็กน้อย

ส่วนกำไรขั้นต้นของ ธุรกิจ Home Smart ในปีแรกจะเท่ากับ 39% และมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ ในปีที่ 2 - 5 เนื่องจากการสร้างแบรนด์ให้มีความน่าเชื่อถือแก่ลูกค้า ตลอดจนประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจนี้ทำให้การจัดการด้านการบริการมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่อรายได้นั้นมีแนวโน้มลดลงอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากค่าใช้จ่ายทางการตลาดซึ่งมีสัดส่วนเป็น 10% ของยอดรายได้เนื่องจากในปีแรก ธุรกิจ Home Smart ต้องทุ่มงบให้กับค่าใช้จ่ายทางการตลาดในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในการสร้างแบรนด์เพื่อให้ผู้บริโภครู้จักตราสินค้าของ ธุรกิจ Home Smart โดยค่าใช้จ่ายส่วนดังกล่าวจะแปรผันตามยอดขาย ซึ่งจะเท่ากับ 10% ของรายได้ตลอดระยะเวลา 5 ปี เนื่องจากธุรกิจ ธุรกิจ Home Smart ต้องการสร้างการรับรู้และจดจำตราสินค้าพร้อมทั้งสร้างความน่าเชื่อถือและแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก ดังนั้นจึงต้องใช้งบประมาณในทางการตลาดอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้สามารถบรรลุวัตถุประสงค์ ส่วนค่าใช้จ่ายที่มากเป็นอันดับสองคือ ค่าใช้จ่ายเงินเดือนฝ่ายบริหารจัดการ โดยมีสัดส่วนอยู่ที่ 10% ของรายได้ ซึ่งได้แก่ เงินเดือนพนักงานระดับบริหาร และเงินเดือนพนักงาน โดยรายได้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอัตราปีละ 14% ในขณะที่ค่าใช้จ่ายเงินเดือนฝ่ายบริหารจัดการเพิ่มขึ้นปีละ 5% ดังนั้นเมื่อพิจารณาสัดส่วนค่าใช้จ่ายใน

การดำเนินต่อรายได้จึงพบว่ามีสัดส่วนที่ลดลงอย่างต่อเนื่องจนอยู่ในระดับประมาณ 8 % ของรายได้ ในปี 5 สำหรับค่าใช้จ่ายส่วนอื่นนั้นจะมีสัดส่วนไม่มาก และหากพิจารณาค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน แล้วจะพบว่ามีแนวโน้มที่ลดลงอย่างต่อเนื่อง

กำไรสุทธิของ ธุรกิจ Home Smart ที่มีอัตราการเจริญเติบโตสูงขึ้นเป็นผลมาจากการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคทำให้รายได้สูงขึ้น ในขณะที่การดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น ทำให้ต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ต่ำลง

3. งบกระแสเงินสด

ในปีแรก ธุรกิจ Home Smart มีกระแสเงินสดเข้ามาจากการจัดหาเงินทุนจำนวน 3 ล้านบาท และจากรายได้จำนวน 10.7 ล้านบาท รวมเป็นกระแสเงินสดรับประมาณ 13.7 ล้านบาท โดยนำไปใช้ลงทุนในสินทรัพย์ถาวรประมาณ 3.7 ล้านบาท เป็นค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานประมาณ 9.6 ล้านบาท เงินสดส่วนที่เหลือจะนำไปหมุนเวียนในการดำเนินกิจการ ซึ่งได้กำหนดเงินสดขั้นต่ำไว้ที่ 100,000 บาท

ในปีที่ 2 สามารถใช้เงินสดคงเหลือในการดำเนินกิจการโดยไม่มีการเรียกชำระค่าหุ้นเพิ่ม โดยในปีที่ 2 นี้ ธุรกิจ Home Smart มีกระแสเงินสดสุทธิเป็นบวกเท่ากับ 1,240,004.68 บาท

โดยในปีที่ 3 และ 4 ธุรกิจ Home Smart ยังคงมีกระแสเงินสดสุทธิเป็นบวกเท่ากับ 922,850.51 บาท และ 800,937.28 บาท ตามลำดับ แต่ในปีที่ 5 มีกระแสเงินสดสุทธิติดลบเท่ากับ 272,149.37 บาท เนื่องจากมีการจ่ายชำระเงินกู้จำนวน 2,000,000 บาท

โดยบริษัทคาดว่าจะสามารถสร้างกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเป็นจำนวนมากที่เพียงพอที่จะสามารถจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น โดยบริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลที่ประมาณ 50% ของกำไรสุทธิในแต่ละปี และยังคงมีกระแสเงินสดคงเหลืออยู่ 5.8 และ 5.5 ล้านบาท ณ ปลายปีที่ 4 และ 5 ตามลำดับ

จ. การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน (Financial Ratio)

จากการประมาณการทางการเงิน สามารถนำมาวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน (Financial Ratio) ได้ดังนี้

ตารางที่ 7.25 แสดงอัตราส่วนทางการเงินประมาณการ 5 ปี

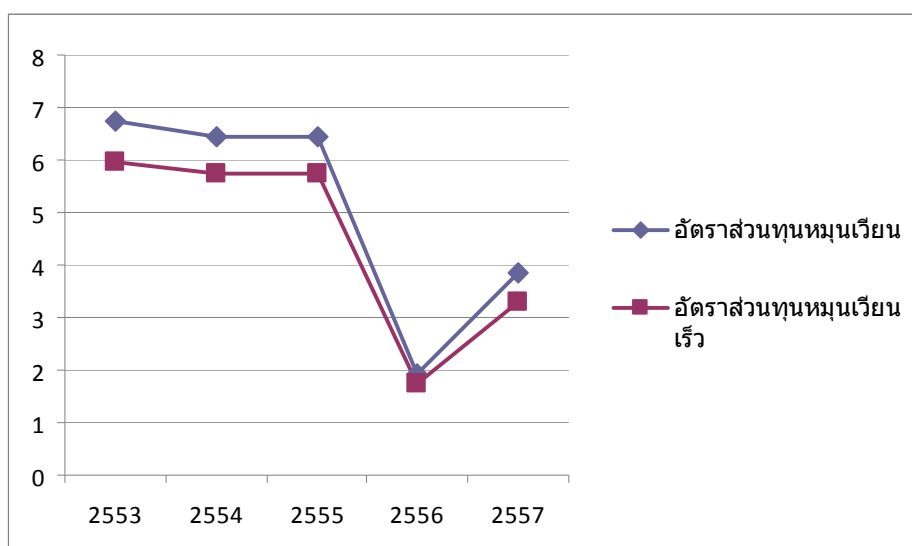
อัตราส่วนทางการเงิน	ปีที่ 1 (2553)	ปีที่ 2 (2554)	ปีที่ 3 (2555)	ปีที่ 4 (2556)	ปีที่ 5 (2557)
อัตราส่วนวัดสภาพคล่อง					
อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (เท่า)	5.36	5.46	5.59	2.16	4.64
อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว (เท่า)	4.40	4.66	4.82	1.86	3.91
อัตราส่วนวัดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน					
อัตราส่วนทุนหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (เท่า)	1.10	1.48	2.13	2.91	5.31
อัตราส่วนทุนหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม (เท่า)	0.50	0.50	0.50	0.52	0.61
อัตราส่วนวัดการก่อหนี้					
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อสินทรัพย์รวม (เท่า)	0.46	0.44	0.42	0.39	0.20
อัตราส่วนหนี้สินระยะยาวต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.64	0.55	0.47	0.00	0.00
อัตราส่วนหนี้สินรวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.84	0.79	0.71	0.65	0.25
อัตราส่วนความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (เท่า)	0.84	5.76	7.27	6.36	10.55
อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไร					
อัตราผลตอบแทนขั้นต้นต่อยอดขาย (%)	39.47%	43.82%	43.09%	39.49%	40.77%
อัตราผลตอบแทนก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีต่อยอดขาย (%)	4.65%	11.13%	11.66%	9.22%	12.14%
อัตราผลตอบแทนสุทธิต่อยอดขาย (%)	2.77%	8.27%	8.68%	6.86%	9.06%
อัตราความสามารถในการทำกำไรต่อสินทรัพย์รวม (%)	8.59%	20.81%	22.25%	18.50%	31.23%
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (%)	9.42%	27.64%	28.37%	22.66%	29.15%
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (%)	5.12%	15.48%	16.57%	13.76%	23.30%

1. อัตราส่วนวัดสภาพคล่อง

จากการพิจารณาสภาพคล่องของ ธุรกิจ Home Smart โดยใช้อัตราส่วนทุนหมุนเวียน ซึ่งเป็นตัววัดความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นทั้งหมดของกิจการ กล่าวคือ เป็นอัตราส่วนที่แสดงถึงความสามารถของ ธุรกิจ Home Smart ในการแปลงสินทรัพย์หมุนเวียนที่อยู่ทั้งหมด เป็นเงินสดเพื่อชำระหนี้สินทรัพย์หมุนเวียนทั้งหมด ด้วยปัจจัยดังกล่าวจึงทำให้มีกระแสเงินสดรับมากกว่ากระแสเงินสดจ่าย ซึ่งส่งผลให้ ธุรกิจ Home Smart มีสภาพคล่องที่ค่อนข้างสูงตลอดระยะเวลา 3 ปี ตั้งแต่ปีที่ 1 ถึงปีที่ 3 แต่ในปีที่ 4 อัตราส่วนลดลง จาก 5.59 เป็น 2.16 เนื่องจากมีหนี้สินจากเงินกู้ยืมที่จะครบกำหนดชำระภายในหนึ่งปีจำนวน 2,000,000 บาทเพิ่มขึ้น ส่งผลให้อัตราส่วนดังกล่าวลดลง แต่ได้ปรับตัวสูงขึ้นในปีที่ 5 แต่เป็นสัดส่วนที่ต่ำกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับปีที่ 1-3 เนื่องจากเงินสดและเงินฝากธนาคารลดลงจากปีที่ 4 เนื่องจากมีกระแสเงินสดจ่ายชำระหนี้สินเงินกู้ยืมจากธนาคาร

ส่วนอัตราที่เกี่ยวข้องคือ อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว ที่มีการคำนวณเช่นเดียวกับอัตราส่วนทุนหมุนเวียน แต่ไม่รวมอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงาน จะมีอัตราส่วนที่ค่อนข้างใกล้เคียงกับ อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเนื่องจาก ธุรกิจ Home Smart ไม่มีความจำเป็นที่จะต้องเก็บอุปกรณ์ที่ใช้ในการดำเนินงานไว้ จึงทำให้สินทรัพย์หมุนเวียนในความหมายของอัตราส่วนทุนหมุนเวียน และ อัตราส่วนทุนหมุนเวียนเร็ว มีจำนวนที่ค่อนข้างใกล้เคียงกัน ดังภาพที่ 7.1

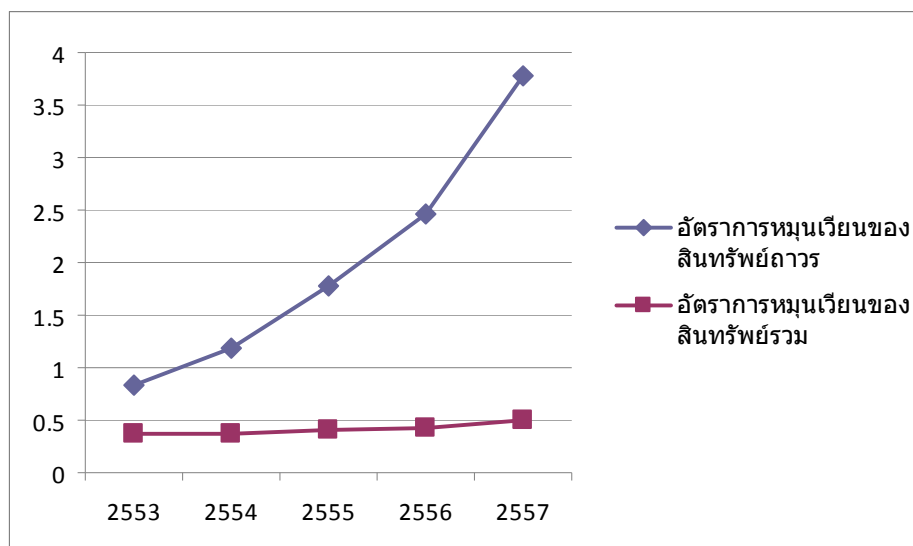
ภาพที่ 7.1 กราฟแสดงอัตราส่วนวัดสภาพคล่อง



2. อัตราส่วนวัดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน

จากการพิจารณาประสิทธิภาพในการดำเนินงานของ ธุรกิจ Home Smart ซึ่งจะวัดจาก ประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์เพื่อก่อให้เกิดรายได้ พบว่า ประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์ที่เพิ่มสูงขึ้น โดยสินทรัพย์ส่วนใหญ่ของ ธุรกิจ Home Smart คือ สินทรัพย์ถาวร โดยมีการลงทุนมากที่สุดในปีที่ 1 โดยหลังจากปีที่ 1 จะมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรเพิ่มขึ้นตามปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น ดังภาพที่ 7.2

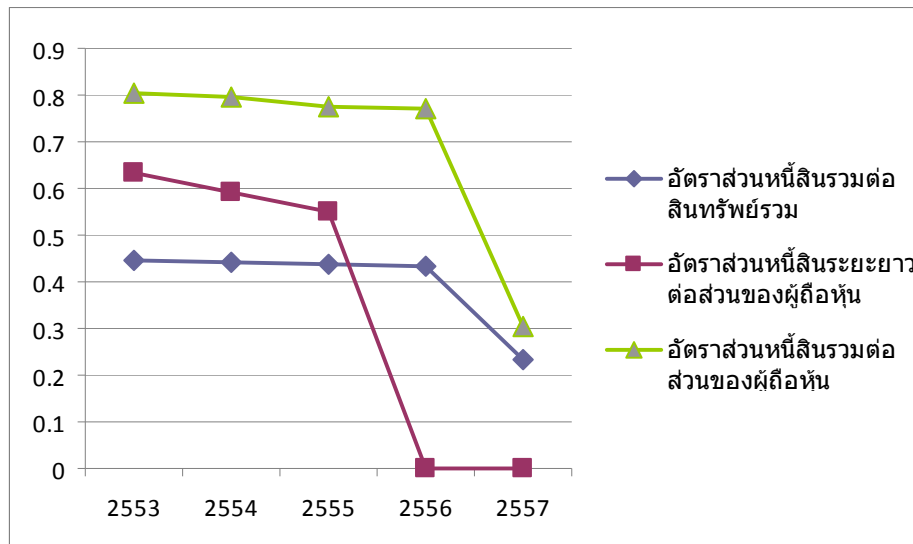
ภาพที่ 7.2 กราฟแสดงอัตราส่วนวัดประสิทธิภาพในการดำเนินงาน



3. อัตราส่วนวัดความเสี่ยงทางการเงินหรือการก่อหนี้

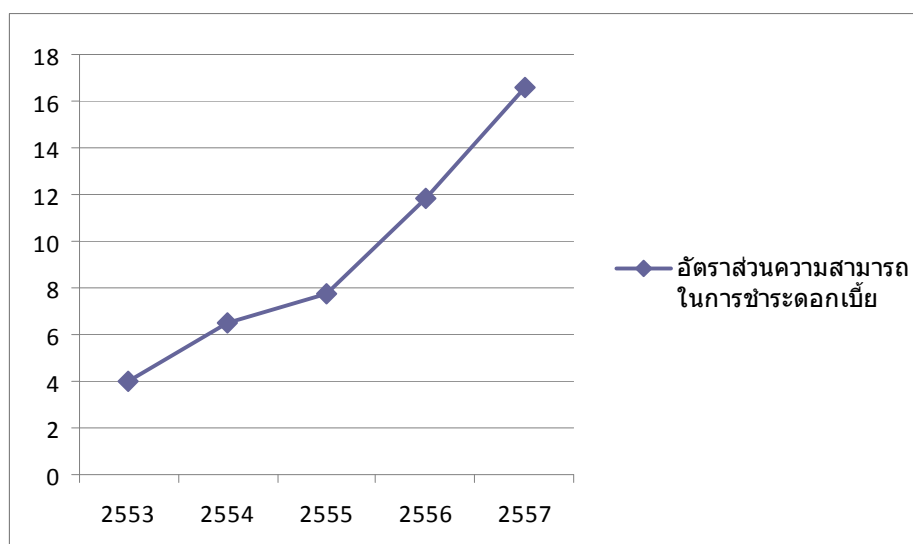
จากการพิจารณาความเสี่ยงทางการเงินของ ธุรกิจ Home Smart ซึ่งเป็นตัววัดโครงสร้างการ จัดหาเงินทุนที่นำมาลงทุนในสินทรัพย์พบว่า ธุรกิจ Home Smart มีความเสี่ยงทางการเงินค่อนข้างต่ำ ตลอดช่วงระยะเวลา 5 ปีแรกของการดำเนินงาน โดยมีสัดส่วนหนี้สินทั้งหมดต่อผู้ถือหุ้นเท่ากับ 0.47 เท่า ในปีแรก และลดลงเหลือ 0.27 เท่าในปีที่ 5 โดยหนี้สินส่วนใหญ่ที่เกิดขึ้นในปีแรกจะเป็นหนี้สินระยะยาวจากการกู้ยืมเงินมาลงทุน ในขณะที่ปีต่อมาหนี้สินส่วนมากจะเป็นหนี้สินระยะสั้น เช่น เจ้าหนี้การค้า และภาษีค้างจ่าย ซึ่งเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องตามการเติบโตของรายได้ ดังภาพที่ 7.3

ภาพที่ 7.3 กราฟแสดงอัตราส่วนวัดความเสี่ยงทางการเงินหรือการก่อหนี้



และเมื่อพิจารณาจากความสามารถในการชำระหนี้ ซึ่งเป็นอัตราวัดความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย กู้ยืมจากกำไรของ ธุรกิจ Home Smart จะมีค่อนข้างสูงมากในช่วงตั้งแต่ปี 2556 เป็นต้นไป เนื่องจากมีเงินสดคงเหลือจากการดำเนินงานค่อนข้างมาก ดังภาพที่ 7.4

ภาพที่ 7.4 กราฟแสดงอัตราวัดความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย

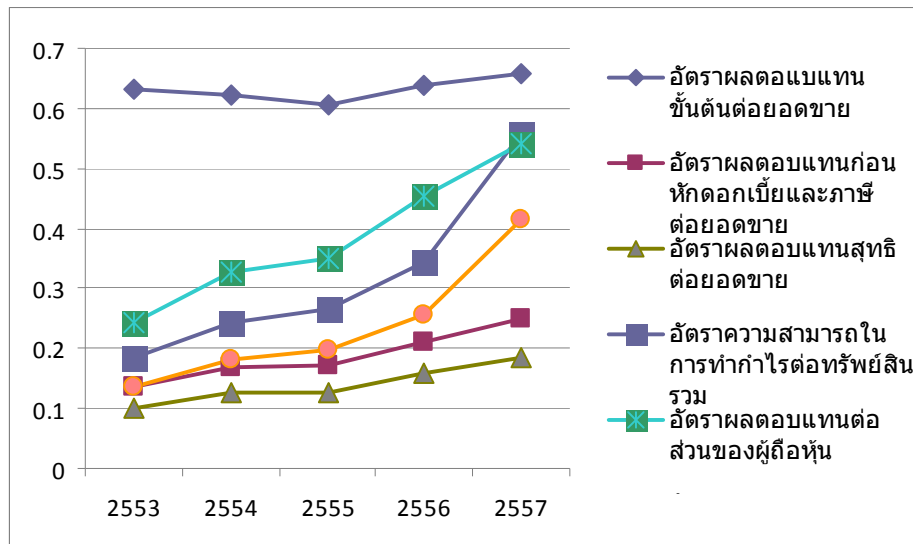


4. อัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร

ธุรกิจ Home Smart มีความสามารถในการทำกำไรอยู่ในเกณฑ์ดี โดยมีอัตรากำไรขั้นต้น (Gross profit margin) อยู่ในระดับ 39% เนื่องจากต้นทุนค่าบริการของ Home Smart ส่วนใหญ่เป็นต้นทุนคงที่ เช่น เงินเดือนพนักงาน เป็นต้น ขณะที่รายได้มีอัตราที่เพิ่มขึ้นมากกว่าการเพิ่มขึ้นของต้นทุนคงที่ดังกล่าว ดังนั้นกำไรขั้นต้นจึงเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่องในช่วงปีหลัง แต่ในปีที่ 2 นั้นอัตรากำไรขั้นต้นของ ธุรกิจ Home Smart ลดลงเล็กน้อย เนื่องจากมีการเพิ่มจำนวนพนักงานทั้งในส่วนของการวิศวกรและช่างจำนวนมากจึงทำให้มีต้นทุนคงที่ที่เพิ่มมากขึ้นในช่วงปีดังกล่าว

สำหรับอัตรากำไรสุทธิ (Net profit margin) ธุรกิจ Home Smart มีอัตราส่วนดังกล่าวน้อยในปีที่ 1 เนื่องจากเป็นช่วงแรกของการเปิดดำเนินกิจการทำให้มีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเป็นสัดส่วนที่มาก แต่อัตราร้อยดังกล่าวค่อยๆ เพิ่มขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคให้การยอมรับในบริการของ ธุรกิจ Home Smart มากขึ้น ทำให้อัตรากำไรสุทธิของ ธุรกิจ Home Smart เริ่มสูงขึ้นในปีที่ 2 และมีการเจริญเติบโตอย่างต่อเนื่อง เช่นเดียวกับอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA) และอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) ซึ่งจะสามารถอธิบายได้โดยใช้ DuPont Equation ซึ่งจากการใช้ DuPont Equation มาช่วยในการวิเคราะห์จะพบว่า การเปลี่ยนแปลงของ ROE มีสาเหตุหลักจากการเปลี่ยนแปลงของอัตราส่วนแต่ละตัว ได้แก่ อัตรากำไรสุทธิ (Profit margin on sale) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ (Total Asset Turnover) และ อัตราส่วน Equity Multiplier ซึ่งเมื่อพิจารณาอัตราส่วนแต่ละตัวจะวิเคราะห์ได้ตามดังภาพที่ 7.5 และ ตารางที่ 7.23 ดังนี้

ภาพที่ 7.5 กราฟแสดงอัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร



ตารางที่ 7.26 การวิเคราะห์อัตราส่วน Dupont Equation

Du Pont Equation

ปีที่ 1 (2553)

ROA	=	Profit Margin	x	Total Assets Turnover
	=	(NI / Sales)	x	(Sales / Total Assets)
	=	0.028	x	1.849
	=	5.12%		
ROE	=	ROA	x	Equity Multiplier
	=	(NI / Total Assets)	x	(Total Assets / Common Equity)
	=	0.051	x	1.839
	=	9.42%		

ปีที่ 2 (2554)

ROA	=	Profit Margin	x	Total Assets Turnover
	=	(NI / Sales)	x	(Sales / Total Assets)
	=	0.083	x	1.870
	=	15.48%		
ROE	=	ROA	x	Equity Multiplier

=	(NI / Total Assets)	x	(Total Assets / Common Equity)
=	0.155	x	1.786
=	27.64%		

ปีที่ 3 (2555)

ROA	=	Profit Margin	x	Total Assets Turnover
	=	(NI / Sales)	x	(Sales / Total Assets)
	=	0.087	x	1.908
	=	16.57%		
ROE	=	ROA	x	Equity Multiplier
	=	(NI / Total Assets)	x	(Total Assets / Common Equity)
	=	0.166	x	1.713
	=	28.37%		

ปีที่ 4 (2556)

ROA	=	Profit Margin	x	Total Assets Turnover
	=	(NI / Sales)	x	(Sales / Total Assets)
	=	0.069	x	2.006
	=	13.76%		
ROE	=	ROA	x	Equity Multiplier
	=	(NI / Total Assets)	x	(Total Assets / Common Equity)
	=	0.138	x	1.647
	=	22.66%		

ปีที่ 5 (2557)

ROA	=	Profit Margin	x	Total Assets Turnover
	=	(NI / Sales)	x	(Sales / Total Assets)
	=	0.091	x	2.572
	=	23.30%		
ROE	=	ROA	x	Equity Multiplier
	=	(NI / Total Assets)	x	(Total Assets / Common Equity)

=	0.233	x	1.251
=	29.15%		

จากสมการ DuPont ดังกล่าว สามารถวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินได้ คือ อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE) มีสัดส่วนที่ต่ำในปีแรกเนื่องจากความสามารถในการทำกำไร (Profit Margin) ยังค่อนข้างต่ำ ซึ่งส่งผลให้อัตราส่วน ROE เท่ากับ 9% ในปีแรก แต่ในปีที่ 2 เนื่องจากธุรกิจเริ่มเป็นที่รู้จักทำให้สามารถสร้างรายได้เพิ่มสูงขึ้นและส่งผลต่อกำไรที่เพิ่มสูงขึ้นทำให้ส่วนของ Profit Margin เพิ่มขึ้น จึงทำให้อัตราส่วน ROE ในปีที่ 2 เท่ากับ 27% สำหรับในปีที่ 4 นั้นพบว่าอัตราส่วน ROE เพิ่มขึ้นอย่างมาก เนื่องจาก ธุรกิจ Home Smart มีส่วนของ Profit Margin ที่เพิ่มขึ้นอย่างมาก ทั้งนี้เป็นเพราะรายได้ที่เพิ่มสูงขึ้นกว่าค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่เป็นค่าใช้จ่ายคงที่

ส่วนในปีที่ 5 มีรายได้จากการบริการและกระแสเงินสดคงเหลือเพิ่มขึ้นอย่างมาก จึงส่งผลให้มี Profit Margin ที่เพิ่มขึ้นเท่ากับ 41% ส่งผลให้ ROE สูงขึ้นอยู่ที่ 29%

ข. การจัดหาแหล่งเงินทุนและโครงสร้างเงินทุน

1. การจัดหาแหล่งเงินทุน

ธุรกิจ Home Smart มีการจัดหาเงินทุนในการดำเนินกิจการจากแหล่งเงินทุน ดังต่อไปนี้

เงินกู้ยืมระยะยาวจากสถาบันการเงิน 2,000,000 บาท

ส่วนของเจ้าของ 3,000,000 บาท

ทั้งนี้บริษัทมีหุ้นจำนวน 300,000 หุ้น ราคาพาร์หุ้นละ 10 บาท รวมมีทุนจดทะเบียนจำนวน 3,000,000 บาท โดยผู้ถือหุ้นชำระค่าหุ้นเต็มจำนวน

2. โครงสร้างเงินทุนและต้นทุนของเงินทุน

2.1 โครงสร้างเงินทุน

บริษัทกำหนดเป้าหมายสัดส่วนโครงสร้างเงินทุน (Target Capital Structure) ในระยะแรกไว้ โดยมีอัตราส่วนของหนี้สินต่อทุนไม่เกิน 40:60 ทั้งนี้เนื่องจาก ธุรกิจ Home Smart เพิ่งเริ่มเข้าดำเนินธุรกิจและยังคงมีความเสี่ยงด้านความไม่แน่นอนของผลกำไรจากการประกอบกิจการ ดังนั้นหาก ธุรกิจ

Home Smart มีอัตราส่วนของหนี้สินสูงกว่าทุน จะทำให้ ธุรกิจ Home Smart มีความเสี่ยงสูง และอาจประสบปัญหาในการขอสินเชื่อจากธนาคารหรือสถาบันการเงิน เนื่องจากอาจมองว่า ธุรกิจ Home Smart ขาดความมั่นคง ดังนั้นอย่างน้อยแล้วอัตราส่วนของหนี้สินควรจะน้อยกว่าหรืออย่างมากก็เท่ากับส่วนของเจ้าของ ซึ่งโครงสร้างทางการเงินดังกล่าวจะทำให้ ธุรกิจ Home Smart มีความเสี่ยงค่อนข้างต่ำ

2.2 ต้นทุนของหนี้สินระยะยาว (Cost of Debt: Kd)

ต้นทุนหนี้สินระยะยาว หรือ Kd คำนวณจากอัตราดอกเบี้ยที่เรียกเก็บจากลูกค้ารายย่อย (MRR) ของธนาคารกรุงเทพโดย ณ วันที่ 2 มีนาคม 2552 อยู่ที่ 6.75% ซึ่งจากการสอบถามพนักงานฝ่ายสินเชื่อ ธนาคารกรุงเทพ ทราบว่าปกติธนาคารจะบวกอัตราดอกเบี้ย 2% เพื่อเป็นการชดเชยความเสี่ยงให้กับธนาคาร ธุรกิจ Home Smart จึงประมาณดอกเบี้ยเงินกู้ระยะยาวไว้ที่ $MRR + 2\%$ คือประมาณ 8.75% ($Kd = 8.75\%$) โดยมีระยะเวลาในการชำระหนี้คือภายใน 5 ปี โดยเริ่มชำระในปี 2553

2.3 ต้นทุนของส่วนของผู้ถือหุ้น (Cost of Equity: Ke)

ต้นทุนของส่วนของผู้ถือหุ้น จะกำหนดโดยใช้วิธี own bond yield plus risk premium ให้ risk premium = 7% เป็นส่วนที่ผู้ถือหุ้นต้องการผลตอบแทนที่มากกว่า การซื้อหุ้นกู้ของบริษัท เนื่องจากไม่สามารถใช้วิธี CAPM ได้เพราะ ค่าเบต้าของบริษัทที่นำมาเปรียบเทียบ คือจาก บริษัท homepro แล้วได้เบต้า 0.3 ซึ่งเมื่อนำมาหา ke แล้ว มีค่าน้อยกว่า kd ซึ่งไม่ควรเป็นอย่างนั้น จึงใช้วิธี own bond yield plus risk premium โดยได้ค่า Ke เท่ากับ 15.75%

ซ. ต้นทุนของเงินทุนเฉลี่ยของกิจการ (Weighted Average Cost of Capital – WACC)

บริษัทคำนวณต้นทุนของเงินทุนจากวิธี Weighted Average Cost of Capital (WACC) ซึ่งเป็นการหาต้นทุนของเงินทุนตามสัดส่วนของการใช้เงินทุนของกิจการ

$$\begin{aligned} WACC &= Kd(1-T) \times D/(D+E) + Ke \times E/(D+E) \\ &= 8.75\%(1-0.3) \times (2/5) + 15.75\% \times (3/5) \\ &= 11.90\% \end{aligned}$$

หมายเหตุ D คือ หนี้สินทั้งหมด

E คือ ส่วนของผู้ถือหุ้น

Kd คือ อัตราผลตอบแทนที่เจ้าหนี้ต้องการหรืออัตราดอกเบี้ยผ่อนชำระรายวัน

Ks คือ อัตราผลตอบแทนที่เจ้าของหรือผู้ถือหุ้นต้องการ

Tax คือ อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล 30%

ณ. การวิเคราะห์อัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุน

การวิเคราะห์ในส่วนนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน โดยเปรียบเทียบระหว่างผลตอบแทนที่จะได้รับการลงทุนเทียบกับเงินลงทุนทั้งหมดที่ต้องเสียไป ซึ่งจะประกอบไปด้วยการวิเคราะห์ด้านต่างๆ ดังนี้

- การวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)
- การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)
- การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)
- การวิเคราะห์ระยะเวลาคืนทุนแบบลด (Discount Payback Period)

ตารางที่ 7.27 แสดงการคำนวณ FCFF และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

FCFF		ปีที่ 0	2553	2554	2555	2556	2557	Terminal Value	Total
		-	1	2	3	4	5		
เงินลงทุนเบื้องต้น		(2,938,430)							
กำไรสุทธิ			296,564	1,009,819	1,207,880	1,087,890	1,638,116	1,460,444	
ดอกเบี้ย (1-ภาษี)			175,000	175,000	175,000	175,000	175,000	-	
กำไรสุทธิหลังหักการดำเนินงานหลังภาษี (NOPAT)			471,564	1,184,819	1,382,880	1,262,890	1,813,116	1,460,444	
ค่าเสื่อมราคาและรายการที่ไม่ใช่เงินสด			587,686	587,686	671,385	764,984	774,884	846,656	
กำไรสุทธิจากการดำเนินงานหลังภาษี (EBIT(1-T))+ค่าเสื่อมราคา			1,059,250	1,772,505	2,054,265	2,027,874	2,588,000	2,307,100	
สินทรัพย์หมุนเวียน			3,439,793	4,762,365	5,781,048	6,692,055	6,543,517	6,804,694	
หนี้สินหมุนเวียน			642,255	872,231	1,034,085	3,104,157	1,411,177	1,765,976	
สินทรัพย์หมุนเวียน-หนี้สินหมุนเวียน									

ส่วนที่ไม่มีภาระดอกเบี้ย (Net working capital)			2,797,538	3,890,134	4,746,964	3,587,898	5,132,340	5,038,718	
การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์หมุนเวียน-หนี้สินหมุนเวียนในส่วนที่ไม่มีภาระดอกเบี้ย (Change in NWC)				1,092,596	856,830	(1,159,066)	1,544,442	(93,622)	
กำไรสุทธิจากการดำเนินงานหลังภาษี + ค่าเสื่อมราคา – การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์หมุนเวียน-หนี้สินหมุนเวียนในส่วนที่ไม่มีภาระดอกเบี้ย			1,059,250	679,910	1,197,435	3,186,940	1,043,558	2,400,722	
สินทรัพย์ถาวร			2,350,744	1,763,058	1,510,168	1,213,179	487,795	1,831,236	
การเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์ถาวร				(587,686)	(252,890)	(296,989)	(725,384)	1,343,441	
ค่าเสื่อมราคา				587,686	671,385	764,984	774,884	846,656	
การเปลี่ยนแปลงในค่าใช้จ่ายลงทุน				-	418,495	467,995	49,500	2,190,097	
กระแสเงินสดสำหรับกิจการ		(2,938,430)	1,059,250	679,910	778,940	2,718,945	994,058	210,625	
อัตราคิดลด (Discount rate)								1,769,956	
มูลค่าปัจจุบัน		(2,938,430)	1,059,250	679,910	778,940	2,718,945	994,058	1,769,956	5,062,628.87
มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ		100%	111.90%	125.22%	140.12%	156.79%	175.45%	175.45%	
PV as 1 Jan 2010		(2,938,430)	946,604	542,989	555,922	1,734,124	566,580	1,008,816	2,416,605

ตารางที่ 7.27 แสดงการคำนวณ FCFF และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (ต่อ)

		1	2	3	4	5	Terminal
	ปีที่ 0	2553	2554	2555	2556	2557	Value
FCFF	(2,938,430.00)	1,059,249.66	679,909.71	778,940.19	2,718,945.04	994,057.99	1,769,956.26
Accum FCFF		(1,879,180.34)	(1,199,270.62)	(420,330.43)	2,298,614.61	3,292,672.60	5,062,628.87
PV of FCFF	(2,938,430.00)	946,603.81	542,989.05	555,921.99	1,734,123.74	566,580.06	1,008,816.33
Accum of PV of FCFF		(1,991,826.19)	(1,448,837.14)	(892,915.15)	841,208.59	1,407,788.65	2,416,604.98
NPV	=	2,416,604.98	เป็น บวก นำลงทุน				
Payback Period	=	2 ปี 5 เดือน	ใช้เวลาคืนทุนน้อยกว่า 5 ปีตามที่กำหนดไว้ แสดงว่านำลงทุน				
Discount Payback Period	=	3 ปี 6 เดือน	ใช้เวลาคืนทุนน้อยกว่า 5 ปีตามที่กำหนดไว้ แสดงว่านำลงทุน				
IRR	=	19.36%	มากกว่า Ke ที่ 15.75% แสดงว่านำลงทุน				

จากผลการวิเคราะห์อัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนพบว่าที่ระดับ WACC 11.90 %
 กิจการสามารถให้ NPV เป็นบวก และ ให้ผลตอบแทน IRR = 19.36 % โดยกิจการสามารถคืนทุนได้
 ในระยะเวลา 2 ปี 5 เดือน ในกรณีวิเคราะห์ด้วยวิธีระยะเวลาคืนทุน หรือ 3 ปี 6 เดือน หากวิเคราะห์
 ด้วยวิธีระยะเวลาคืนทุนแบบลด

ญ การวิเคราะห์ความไวต่อการเปลี่ยนแปลง (Sensitivity Analysis)

การวัดผลตอบแทนจากการลงทุนดังที่ได้กล่าวในหัวข้อที่แล้ว เป็นการวัดผลตอบแทนเมื่อ
 ปัจจัย ต่างๆ เป็นไปตามที่คาดไว้ หรือสมมติฐานที่ตั้งไว้ใกล้เคียงความเป็นจริง อย่างไรก็ตาม ในความ
 เป็นจริง ปัจจัยต่างๆ มักมีการเปลี่ยนแปลงได้เสมอ ทางธุรกิจ Home Smart จึงได้ทำการวิเคราะห์ถึง
 ผลตอบแทนจากการลงทุนในกรณีที่ปัจจัยหรือสมมติฐานที่ตั้งไว้มีการเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งปัจจัยต่างๆ
 ที่ธุรกิจ Home Smart ควรพิจารณามีดังนี้

1. ปัจจัยทางด้านรายได้

เนื่องจากรายได้ของธุรกิจ Home Smart เป็นปัจจัยหลักในการที่จะทำให้ธุรกิจ Home Smart
 สามารถดำรงอยู่ และประสบความสำเร็จได้ อีกทั้งยังเป็นตัวแปรที่กำหนดต้นทุนการบริการของธุรกิจ

Home Smart อีกด้วย ซึ่งรายได้ที่ได้พยากรณ์ขึ้นได้จากผลการวิจัยประกอบกับคาดการณ์จากสภาพตลาดในปัจจุบันที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโตของธุรกิจประเภทนี้ค่อนข้างดี อย่างไรก็ตามรายได้ที่เกิดขึ้นจริงอาจมีความแตกต่างไปจากรายได้ที่คาดการณ์ได้ ซึ่งอาจมาจากปัจจัยหลายประการ ได้แก่

1.1 กรณีที่แผนทางการตลาดที่วางไว้ไม่สามารถดึงดูดลูกค้าให้สนใจ และมาทดลองใช้บริการกับ Home Smart ได้มากเพียงพอตามที่คาดการณ์ หรืออาจกล่าวได้ว่ากลยุทธ์ทางการตลาดไม่ประสบความสำเร็จทำให้อุดการให้บริการของลูกค้าไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้

1.2 กรณีแผนงานการดำเนินงานในด้านจำนวนครั้งของการให้บริการของทีมช่างปฏิบัติงานของ Home Smart ไม่เป็นไปตามเป้าหมาย ทำให้รายได้ลดลง

2 ปัจจัยทางด้านต้นทุน

เนื่องจากธุรกิจรับซ่อมแซมบ้านแบบครบวงจร Home Smart เป็นธุรกิจบริการ ดังนั้นต้นทุนหลักจะเป็นในรูปของค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับบุคลากรเป็นหลัก เช่น เงินเดือนพนักงานปฏิบัติการ ค่าโทรศัพท์สำหรับฝ่ายปฏิบัติการ ค่าน้ำมันและค่าเดินทาง และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ซึ่งประกอบด้วย เงินเดือนพนักงานและสวัสดิการพนักงานประจำ เป็นต้น ดังนั้นหากปัจจัยทางด้านค่าใช้จ่ายดังกล่าวเปลี่ยนแปลงไป อาจส่งผลต่อกำไรของธุรกิจ Home Smart

ทั้งนี้ทำการพิจารณาสถานการณ์ออกเป็น 2 กรณีดังนี้

กรณีที่ 1: แย่ที่สุด (Worst Case)

คือกรณีที่ปัจจัยต่าง ๆ ส่งผลในทางลบต่อการดำเนินงาน โดยยอดขายไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ เนื่องจากธุรกิจ Home Smart ไม่สามารถเจาะกลุ่มลูกค้าได้ตามเป้าหมาย จึงส่งผลต่อปัจจัยต่าง ๆ ดังนี้

- รายได้ลดลง 5% 10% และ 15%
- ต้นทุนบริการเพิ่มขึ้น 5% 10% และ 15%
- ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มสูงขึ้น 5% 10% และ 15%

กรณีที่ 2: ดีที่สุด (Best Case)

กรณีที่ปัจจัยต่าง ๆ ส่งผลดีต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจ Home Smart

คือสามารถเจาะตลาดได้ รวมทั้งลูกค้าให้ความไว้วางใจ และมีการแนะนำต่อกันไปเรื่อย ๆ มีผลทำให้ปริมาณลูกค้ามากขึ้น ซึ่งทำให้ธุรกิจ Home Smart มีปริมาณการงานที่มากขึ้นทำให้สามารถควบคุมต้นทุนค่าบริการและค่าใช้จ่ายได้ ซึ่งกรณีนี้จะทำให้ผลการดำเนินงานที่น่าจะเป็นไปได้เกิดขึ้นดีที่สุด

- รายได้เพิ่มขึ้น 5% 10% และ 15%
- ต้นทุนบริการลดลง 5% 10% และ 15%
- ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารลดลง 5% 10% และ 15%

ตารางที่ 7.28 การวิเคราะห์อัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนกรณี Worst Case

Sensitivity								
PL Normal		296,564	1,009,819	1,207,880	1,087,890	1,638,116	1,460,444	New NPV
PV of FCFF normal		(2,938,430)	946,604	542,989	555,922	1,734,124	566,580	1,008,816
Income Change - 5%,								
PV of FCFF increase	-5%	(535,275)	(610,214)	(695,643)	(793,033)	(904,058)	(884,556)	
New PV of FCFF -5%		(2,938,430.00)	411,329	(67,224)	(139,721)	941,090	(337,478)	124,260
Income Change - 10%,								
PV of FCFF increase	-10%	(1,070,550)	(1,220,427)	(1,391,287)	(1,586,067)	(1,808,116)	(1,769,112)	
New PV of FCFF -10%		(2,938,430.00)	(123,946)	(677,438)	(835,365)	148,057	(1,241,536)	(760,295)
Income Change - 15%,								
PV of FCFF increase	-15%	(1,605,825)	(1,830,641)	(2,086,930)	(2,379,100)	(2,712,174)	(2,653,668)	
New PV of FCFF -15%		(2,938,430.00)	(659,221)	(1,287,651)	(1,531,008)	(644,977)	(2,145,594)	(1,644,851)
Cost		6,480,317	6,856,201	7,918,343	9,596,588	10,709,882	10,390,333	
Cost Change + 5%, PV								
of FCFF increase	5%	(324,016)	(342,810)	(395,917)	(479,829)	(535,494)	(519,517)	
New PV of FCFF +5%		(2,938,430.00)	622,588	200,179	160,005	1,254,294	31,086	489,300
Cost Change + 10%, PV								
of FCFF increase	10%	(648,032)	(685,620)	(791,834)	(959,659)	(1,070,988)	(1,039,033)	
New PV of FCFF +10%		(2,938,430.00)	298,572	(142,631)	(235,912)	774,465	(504,408)	(30,217)
Cost Change + 15%, PV								
of FCFF increase	15%	(972,047)	(1,028,430)	(1,187,752)	(1,439,488)	(1,606,482)	(1,558,550)	

New PV of FCFF +15%		(2,938,430.00)	(25,444)	(485,441)	(631,830)	294,636	(1,039,902)	(549,734)	(5,376,144.49)
S&A Exp			3,140,070	3,402,290	3,700,966	4,036,911	4,400,576	4,670,203	
S&A Exp Change + 5%, PV of FCFF increase	5%		(157,003)	(170,115)	(185,048)	(201,846)	(220,029)	(233,510)	
New PV of FCFF +5%		(2,938,430.00)	789,600	372,875	370,874	1,532,278	346,551	775,306	1,249,054.21
S&A Exp Change + 10%, PV of FCFF increase	10%		(314,007)	(340,229)	(370,097)	(403,691)	(440,058)	(467,020)	
New PV of FCFF +10%		(2,938,430.00)	632,597	202,760	185,825	1,330,433	126,522	541,796	81,503.45
S&A Exp Change + 15%, PV of FCFF increase	15%		(471,010)	(510,344)	(555,145)	(605,537)	(660,086)	(700,530)	
New PV of FCFF +15%		(2,938,430.00)	475,593	32,645	777	1,128,587	(93,506)	308,286	(1,086,047.32)

ตารางที่ 7.29 การวิเคราะห์อัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนกรณี Best Case

Sensitivity								
PL Normal		296,564	1,009,819	1,207,880	1,087,890	1,638,116	1,460,444	New NPV
PV of FCFF normal		(2,938,430)	946,604	542,989	555,922	1,734,124	566,580	1,008,816
Total income			10,705,500	12,204,270	13,912,868	15,860,669	18,081,163	17,691,118
Income Change + 5%, PV of FCFF increase	5%		535,275	610,214	695,643	793,033	904,058	884,556
New PV of FCFF +-5%		(2,938,430.00)	1,481,879	1,153,203	1,251,565	2,527,157	1,470,638	1,893,372
Income Change + 10%, PV of FCFF increase	10%		1,070,550	1,220,427	1,391,287	1,586,067	1,808,116	1,769,112
New PV of FCFF +10%		(2,938,430.00)	2,017,154	1,763,416	1,947,209	3,320,191	2,374,696	2,777,928
Income Change + 15%, PV of FCFF increase	15%		1,605,825	1,830,641	2,086,930	2,379,100	2,712,174	2,653,668
New PV of FCFF +15%		(2,938,430.00)	2,552,429	2,373,630	2,642,852	4,113,224	3,278,755	3,662,484
								15,684,943.12

Cost		6,480,317	6,856,201	7,918,343	9,596,588	10,709,882	10,390,333	
Cost Change - 5%, PV of	-5%							
FCFF increase		324,016	342,810	395,917	479,829	535,494	519,517	
New PV of FCFF -5%	(2,938,430.00)	1,270,620	885,799	951,839	2,213,953	1,102,074	1,528,333	5,014,188.13
Cost Change - 10%, PV	-10%							
of FCFF increase		648,032	685,620	791,834	959,659	1,070,988	1,039,033	
New PV of FCFF -10%	(2,938,430.00)	1,594,635	1,228,609	1,347,756	2,693,782	1,637,568	2,047,850	7,611,771.29
Cost Change - 15%, PV	-15%							
of FCFF increase		972,047	1,028,430	1,187,752	1,439,488	1,606,482	1,558,550	
New PV of FCFF -15%	(2,938,430.00)	1,918,651	1,571,419	1,743,673	3,173,612	2,173,062	2,567,366	10,209,354.45
S&A Exp		3,140,070	3,402,290	3,700,966	4,036,911	4,400,576	4,670,203	
S&A Exp Change - 5%,	-5%							
PV of FCFF increase		157,003	170,115	185,048	201,846	220,029	233,510	
New PV of FCFF -5%	(2,938,430.00)	1,103,607	713,104	740,970	1,935,969	786,609	1,242,326	3,584,155.74
S&A Exp Change - 10%,	-10%							
PV of FCFF increase		314,007	340,229	370,097	403,691	440,058	467,020	
New PV of FCFF -10%	(2,938,430.00)	1,260,611	883,218	926,019	2,137,815	1,006,638	1,475,837	4,751,706.51
S&A Exp Change - 15%,	-15%							
PV of FCFF increase		471,010	510,344	555,145	605,537	660,086	700,530	
New PV of FCFF -15%	(2,938,430.00)	1,417,614	1,053,333	1,111,067	2,339,660	1,226,666	1,709,347	5,919,257.27

ตารางที่ 7.30 เปรียบเทียบผลการวิเคราะห์ในกรณีต่าง ๆ

WACC	11.90%			
	NPV	IRR	MIRR	DPB
PV of FCFF -Normal	2,416,604.98	19.36%	10.52%	2 yr 9 mth
Worst Case				
PV of FCFF -Normal, Income -15%	(10,851,733.16)	IRR ติดลบ	-100.00%	> 5 ปี
PV of FCFF -Normal, Income -10%	(6,428,953.78)	IRR ติดลบ	-44.88%	> 5 ปี
PV of FCFF -Normal, Income -5%	(2,006,174.40)	IRR ติดลบ	-12.47%	4 yr 8 mth
PV of FCFF -Normal, Cost +5%	(180,978.18)	-1.79%	-1.05%	3 yr 11 mth
PV of FCFF -Normal, Cost +10%	(2,778,561.33)	IRR ติดลบ	-17.98%	4 yr 6 mth
PV of FCFF -Normal, Cost +15%	(5,376,144.49)	IRR ติดลบ	-36.91%	4 yr 11 mth
PV of FCFF -Normal, S&A Exp +5%	1,249,054.21	10.73%	6.08%	3 yr 2 mth
PV of FCFF -Normal, S&A Exp +10%	81,503.45	0.77%	0.46%	3 yr 7 mth
PV of FCFF -Normal, S&A Exp +15%	(1,086,047.32)	-11.89%	-6.92%	3 yr 11 mth
Best Case				
PV of FCFF -Normal, Income +5%	6,839,384.36	45.87%	22.19%	1 yr 10 mth
PV of FCFF -Normal, Income +10%	11,262,163.74	68.38%	30.03%	1 yr 5 mth
PV of FCFF -Normal, Income +15%	15,684,943.12	89.20%	36.04%	1 yr 1 mth
PV of FCFF -Normal, Cost -15%	10,209,354.45	63.18%	28.37%	1 yr 9 mth
PV of FCFF -Normal, Cost -10%	7,611,771.29	49.95%	23.74%	1 yr 11 mth
PV of FCFF -Normal, Cost -5%	5,014,188.13	35.65%	18.05%	2 yr 4 mth
PV of FCFF -Normal, S&A Exp -15%	5,919,257.27	41.40%	20.19%	1 yr 8 mth
PV of FCFF -Normal, S&A Exp -10%	4,751,706.51	34.48%	17.39%	1 yr 10 mth
PV of FCFF -Normal, S&A Exp -5%	3,584,155.74	27.19%	14.21%	2 yr 8 mth

จากตารางพบว่า หากเกิดกรณี Best Case ขึ้นจะมีผลทำให้ NPV ของบริษัทเพิ่มสูงขึ้นเป็นประมาณ 3.58 – 15.68 ล้านบาท นอกจากนี้แล้วยังสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลาที่สั้นลงเพียง 1 ปี 1 เดือน

แต่กลับกันสำหรับกรณี Worst Case แล้ว NPV ของบริษัทกลับติดลบประมาณ 10.85 ล้านบาท นอกจากนี้ กิจการจะไม่สามารถคืนทุนได้ บริษัทอาจจะต้องมีการพิจารณาเลิกโครงการลงทุนนี้ หากสถานการณ์เป็นไปในทิศทางดังกล่าว