

การวางแผนการเงิน

การวางแผนการเงินของ ThaiBigMarket.com เพื่อแสดงผลการดำเนินงาน วัดความสามารถในการทำกำไร วัดประสิทธิภาพในการบริหารงาน รวมทั้งวัดความสำเร็จในการดำเนินงาน และความอยู่รอดของบริษัทด้วย อีกทั้งแสดงข้อมูลเกี่ยวกับฐานะทางการเงิน ตลอดจนประเมินความสามารถในการดำเนินงานของบริษัท ด้วย ซึ่งมีประโยชน์ในการประเมินสถานภาพปัจจุบันและการวางแผนอนาคตของบริษัท

ดังนั้นการวางแผนการเงิน จึงเป็นตัวแปรที่สำคัญ และมีผลต่อความอยู่รอดของบริษัท ต่อสภาพเศรษฐกิจปัจจุบัน ทางบริษัท จึงให้ความสำคัญในด้านการบริหารจัดการทางการเงินให้มีประสิทธิภาพ มีการควบคุมและประเมินผลการดำเนินงานเป็นระยะๆ เพื่อให้มั่นใจว่าการบริหารจัดการทางการเงินของบริษัท เป็นไปตามแผนที่วางไว้ และสามารถนำพาบริษัท ไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ได้

8.1 นโยบายการเงิน

1. แหล่งที่มาของเงินลงทุน

ในการดำเนินธุรกิจ จะต้องดำเนินการจัดตั้งบริษัท โดยมีทุนจดทะเบียนของบริษัท 1,000,000 บาท (ชำระเต็ม) โดยออกหุ้นจำนวน 10,000 หุ้นๆ 100 บาท โดยคาดการณ์ว่าเงินลงทุน 100% มาจากผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น 4 คน แบ่งถือหุ้นคนละ 2,500 หุ้น หรือคิดเป็น 25% ทั้งนี้ไม่ได้กู้เงินจากแหล่งเงินทุนอื่น เนื่องจากทางบริษัทไม่มีสินทรัพย์ถาวรที่จะสามารถนำมาเป็นหลักประกันได้ อีกทั้งเงินลงทุนขั้นต้นไม่สูงเท่าไร ซึ่งสามารถระดมทุนจากผู้ถือหุ้นทั้ง 4 คน ได้

2. เงินสดสำรองในการดำเนินงาน

ทางบริษัท กำหนดให้มีเงินสดสำรองขั้นต่ำ 1,000,000 บาท ต่อเดือน เพื่อรักษาสภาพคล่องในการดำเนินงาน และให้เป็นเงินทุนหมุนเวียนในการจ่ายค่าใช้จ่ายต่างๆ ต่อเดือน ของทางบริษัท

3. นโยบายการจ่ายเงินปันผล

ทางบริษัทฯ กำหนดการจ่ายเงินปันผล 10% ให้กับผู้ถือหุ้น ณ ปีที่มีกำไรสะสมมากกว่า 1,000,000 บาท หรือ เมื่อบริษัทฯ มีกำไร

4. นโยบายในการลงทุน

เมื่อทางบริษัทฯ มีกำไรสะสมที่ได้จากการดำเนินงาน มากกว่า 1,000,000 บาท จะนำเงินไปฝากธนาคาร ประเภทเงินฝากประจำ 3 เดือน โดยธนาคารให้อัตราดอกเบี้ยที่ 3.75% ต่อปี (ธนาคารกรุงเทพ ณ เดือน พฤศจิกายน 2549 โดยคิดที่ เงินฝากประจำ ตั้งแต่ 1 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 10 ล้านบาท)

8.2 ข้อสมมติในการจัดทำงบการเงิน

8.2.1 การคาดการณ์รายได้จากการดำเนินงาน

ทางบริษัทฯ ได้กำหนดรายได้จากการดำเนินงาน โดยคาดการณ์รายได้เป็น 3 ส่วนคือ ส่วนแรก คือ รายได้จากค่าโฆษณาบน Booklet ซึ่งได้มาจากร้านค้าและผู้สนับสนุน (Sponsor) ที่ลงโฆษณา ส่วนที่ 2 คือ รายได้จากค่าโฆษณาบน Internet ซึ่งได้มาจากร้านค้า, ผู้สนับสนุนและ Banner และ ส่วนสุดท้าย คือ รายได้จากค่าคอมมิชชั่น 3% ซึ่งได้มาจากการขายสินค้า และ จากบริษัทตัวแทนรับส่งสินค้า โดยทางบริษัทฯ ได้ประมาณการยอดขายต่อเดือนดังนี้ คือ

ตารางที่ 8.1

ตารางแสดงคาดการณ์รายได้จากการดำเนินงาน

(หน่วย: บาท)

	รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	เป็นเงิน
1	รายได้จาก ร้านค้า ที่ลงโฆษณา บน Booklet	320 คอลัมน์	2,000	640,000
2	รายได้จากค่า sponsor			
	ปกหน้าด้านใน	1 หน้า	25,000	25,000
	ปกหลังด้านใน	1 หน้า	25,000	25,000
	ปกหลังด้านนอก	1 หน้า	35,000	35,000
	ภายในเล่มแบบแบ่งโฆษณา 20 หน้า	40 คอลัมน์	9,000	360,000
				445,000
3	รายได้จากค่าโฆษณา ที่ร้านค้าลงบน Internet			
	A 30 รูป มี information	96 ร้านค้า	2,200	211,200
	B 20 รูป มี information	96 ร้านค้า	1,800	172,800
	C 10 รูป มี information	128 ร้านค้า	1,200	153,600
	Featured Product (First Page) 120X120 Pixels	20 ร้านค้า	1,800	36,000
	Featured Product (Second Page) 120X120 Pixels	20 ร้านค้า	800	16,000
	Most Popular (First Page) 80X80 Pixels	20 ร้านค้า	1,000	20,000
				609,600
4	รายได้จาก Sponsor ที่ลงโฆษณาบน Internet			
	Full webpage	20 บริษัท	1,200	24,000
	Half webpage	40 บริษัท	1,000	40,000
				64,000
5	รายได้จาก Banner ที่ลงโฆษณา บน Internet			
	ตำแหน่งที่ 1 Category Banner (522X87 pixels)			
	จำกัด Banner 10 ราย Rotate ทุก 10 วินาที	10 ราย	8,000	80,000
	ตำแหน่งที่ 2 Left Side Banner			
	Small 120X120 pixels (Fixed)	2 ราย	4,500	9,000
	(Rotate ทุก 10 วินาที)	2 ราย	3,500	7,000
	Large 120X240 pixels (Fixed)	2 ราย	5,500	11,000
	(Rotate ทุก 10 วินาที)	2 ราย	4,500	9,000
	ตำแหน่งที่ 3 Right Side Banner			
	Small 120X120 pixels (Fixed)	2 ราย	4,500	9,000
	(Rotate ทุก 10 วินาที)	2 ราย	3,500	7,000
	Large 120X240 pixels (Fixed)	2 ราย	5,500	11,000
	(Rotate ทุก 10 วินาที)	2 ราย	4,500	9,000
				152,000
6	รายได้จากค่าคอมมิชชั่น 3% จากการขายสินค้าบน Internet	3%	4,800,000	144,000
7	รายได้จากค่าคอมมิชชั่น 3% รับจากบริษัทตัวแทนรับส่งสินค้า	3%	7,200,000	216,000
	รวมรายได้จากการดำเนินงานทั้งสิ้น			2,270,600

จากตารางที่ 8.1 แสดงรายได้จากการดำเนินงาน ที่ทางบริษัท คาดการณ์ว่าจะได้รับ โดยมีข้อสมมติรายได้ ดังนี้

1. ราคาขายที่นำเสนอ ทำการเปรียบเทียบกับคู่แข่งทั้งทางตรง และทางอ้อม แล้วเห็นว่า ราคาที่นำเสนอ ถูกกว่า และให้ประโยชน์กับร้านค้ามากกว่า

2. รายได้จากร้านค้าที่ลงโฆษณาบน Booklet คาดการณ์ว่า มีร้านค้าที่สนใจลงโฆษณา จำนวน 320 ร้านค้า จากการเสนอขาย จำนวน 320 คอลัมน์ โดยพิจารณาจากดังนี้

2.1 การสำรวจตลาดในการนำเสนอบริการต่อร้านค้า

พนักงานขายโฆษณา 1 คน สามารถนำเสนอบริการต่อร้านค้า = 320 ร้านค้า ต่อเดือน

พนักงานขายโฆษณา 4 คน สามารถนำเสนอบริการต่อร้านค้าได้ = 1,280 ร้านค้า ต่อเดือน

ความเป็นไปได้ของร้านค้าที่จะมาเป็นลูกค้า คิดเป็น 1 ใน 4 ของร้านค้าที่พนักงานขายไปนำเสนอ ดังนั้น คาดการณ์ว่าจำนวนร้านค้าที่ลงโฆษณา จะเท่ากับ = 320 ร้านค้า ต่อเดือน

อีกทั้งการคาดการณ์จำนวนร้านค้าที่สนใจลงโฆษณาเป็น Package A, B และ C โดย คาดการณ์ Package A ให้มีสัดส่วน 30% ของจำนวนร้านค้าที่คาดว่าจะสนใจลงโฆษณาทั้งหมด หรือคิดเป็น 96 ร้านค้า, Package B 30% หรือคิดเป็น 96 ร้านค้า และ Package C 40% หรือคิดเป็น 128 ร้านค้า ตามลำดับ

2.2 จำนวนร้านค้าถาวรที่ตลาดนัดจตุจักรและจตุจักรพลาซ่า ที่มีความสามารถที่จะ ใช้บริการของทางบริษัท มีจำนวนร้านค้าทั้งสิ้น 9,817 ร้านค้า ความเป็นไปได้คิดเป็น 3.25% ของ จำนวนร้านค้าทั้งหมด

3. รายได้จากผู้สนับสนุนที่ลงโฆษณาบน Booklet โดยคาดการณ์จาก การที่ได้ไป สัมภาษณ์ผู้บริหารของ ร้านอาหารต่างๆ เห็นว่า มีความสนใจที่จะลงโฆษณาดังกล่าว เพราะว่า โดยปกติแล้ว สื่อที่บริษัท ใช้ ก็เป็นสื่อสิ่งพิมพ์ แจกฟรี ที่รวบรวม ร้านอาหารที่น่าสนใจ และเห็น ว่าราคาที่เสนอไม่สูงมากนัก

4. รายได้จากผู้สนับสนุนที่ลงโฆษณาบน Internet คาดการณ์ว่าผู้สนับสนุนมาจาก บริษัทที่สนใจลงโฆษณา ในส่วนของ Features “Where to dining” “Where to stay” และ “Where to relax” ซึ่งคาดการณ์ว่าจะมีบริษัทที่สนใจลงโฆษณา Full Webpage จำนวน 20 บริษัท และ Half Webpage จำนวน 40 บริษัท โดยคิดจาก Feature ละ 20 บริษัท โดยคาดการณ์จาก การที่ได้ไปสัมภาษณ์ ผู้บริหารของ ร้านอาหารต่างๆ เห็นว่า มีความสนใจ เนื่องจากทางมีเว็บไซต์ ส่วนตัวอยู่แล้ว ซึ่งสื่อดังกล่าวก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จะสามารถประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ของทาง

บริษัทฯ ได้ ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณาโดยตรง, แลก Link, Banner Ads เป็นต้น ทำให้ร้านค้าเป็นที่รู้จักมากขึ้น และค่าโฆษณามีราคาไม่แพงมากนัก

5. รายได้จาก Banner ที่ลงโฆษณา บน Internet การกำหนดจำนวน Banner และราคาเกิดขึ้นจากการคาดการณ์ เปรียบเทียบจากคู่แข่ง ซึ่งจะเป็นราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่ง

6. รายได้จากร้านค้าที่ลงโฆษณาบน Internet คาดการณ์ว่ามีผู้ลงโฆษณา คิดเป็น 100% ของจำนวนร้านค้าที่ลงโฆษณา บน Booklet คือ 320 ร้านค้า เนื่องจากการทำโปรโมชั่นของทางบริษัทในช่วงแรก ที่จะเสนอ Package โฆษณบบน Booklet และ Internet ที่คุ้มค่า เพื่อที่จะกระตุ้นให้ร้านค้าสนใจลงโฆษณาทั้งสองสื่อพร้อมๆ กัน

7. รายได้จากค่าคอมมิชชั่น 3% จากการขายสินค้าบน Internet คาดการณ์ว่าร้านค้าที่ลงโฆษณาทั้งสิ้น 320 ร้านค้า จะมียอดขายเพิ่มขึ้น 15% ของยอดขายก่อนการลงโฆษณา จากการสำรวจร้านค้าส่วนใหญ่มียอดขายเฉลี่ย 100,000 บาทต่อเดือน โดยพิจารณาจาก

1 ร้านค้า	มียอดขายเพิ่มขึ้น	=	15,000 บาท	ต่อเดือน
320 ร้านค้า	มียอดขายเพิ่มขึ้น	=	4,800,000 บาท	ต่อเดือน
ดังนั้น ค่าคอมมิชชั่น 3% จากยอดขาย		=	144,000 บาท	ต่อเดือน

8. รายได้จากค่าคอมมิชชั่น 3% จากค่าบริการรับส่งสินค้า โดยมีข้อสมมติดังนี้

ตารางที่ 8.2

ตารางแสดงการเพิ่มขึ้นของยอดขายและจำนวนลูกค้าของร้านค้าหลังจากการทำโฆษณา

รายละเอียด	สัดส่วน (%)	เดิม	เพิ่มขึ้น 15%
ยอดขาย		100,000	15,000
จำนวนลูกค้าเฉลี่ย (ราย)			
คนไทย	40%	40	6
คนต่างชาติ	60%	60	9
รวม	100%	100	15
การใช้บริการขนส่งสินค้าของลูกค้าต่างชาติ (ราย)			
ทางเรือ	67%	40	6
ทางอากาศ	33%	20	3
รวม	100%	60	9

จากตารางที่ 8.2 แสดงยอดขายและจำนวนลูกค้าของร้านค้าที่เพิ่มขึ้น 15% หลังจากการทำโฆษณา โดยจากการสำรวจ ร้านค้าที่ตลาดนัดจตุจักร จะเห็นว่า มียอดขายเฉลี่ย 100,000 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่จะตั้งงบค่าใช้จ่ายในการทำโฆษณาไว้ 3% ของยอดขาย โดยคาดหวังว่า

ยอดขายจะเพิ่มขึ้น 15% จากยอดขายเดิม หรือ เท่ากับ 15,000 บาท และจำนวนลูกค้าของร้านค้าเฉลี่ย 100 ราย ต่อเดือน โดยเฉลี่ยเป็น คนต่างชาติ 60% หรือ 60 ราย และเป็นคนไทย 40% หรือ 40 ราย ดังนั้นจากการคาดการณ์ ลูกค้าของร้านค้าที่เป็นคนไทยจะเพิ่มขึ้นประมาณ 6 ราย และเป็นคนต่างชาติ 9 ราย ต่อเดือน

จากค่าบริการส่งสินค้าทางเรือ และทางอากาศของบริษัทตัวแทนรับส่งสินค้า กำหนดให้ การบริการขนส่งสินค้าทางเรือ เท่ากับ 3,000 บาท ต่อครั้ง และค่าบริการขนส่งทางอากาศ เท่ากับ 1,500 บาท ต่อครั้ง (ข้อมูลจาก Century Freight Forwarder Co.,Ltd.) คาดการณ์ว่าลูกค้าของร้านค้าที่ใช้บริการขนส่งสินค้า จากการสำรวจ แล้วจะเห็นได้ว่า จำนวนลูกค้าของร้านค้า เฉลี่ยต่อเดือน 100 ราย โดยลูกค้าเป็นคนไทย 40 ราย และ ลูกค้าเป็นคนต่างชาติ 60 ราย ลูกค้าที่เป็นคนต่างชาติจะใช้บริการขนส่งสินค้าระหว่างประเทศ โดยทางเรือทาง คิดเป็น 67% หรือ 40 คน และ ใช้บริการขนส่งสินค้าทางอากาศ คิดเป็น 33% หรือ ประมาณ 20 คน ดังนั้นคาดการณ์ว่าลูกค้าต่างชาติของร้านค้า ที่ใช้บริการขนส่งทางเรือจะเพิ่มขึ้น 6 ราย และ ใช้บริการขนส่งทางอากาศจะเพิ่มขึ้น 3 ราย ต่อเดือน

สรุปการคาดการณ์รายได้ค่าคอมมิชชั่น 3% จากค่าบริการรับส่งสินค้าดังนี้

การใช้บริการขนส่งทางเรือ

1 ร้านค้า	จะมีลูกค้าเพิ่มขึ้น	=	6 ราย	ต่อเดือน
320 ร้านค้า	จะมีลูกค้าเพิ่มขึ้น	=	1,920 ราย	ต่อเดือน
ค่าบริการขนส่งทางเรือ		=	3,000 บาท	ต่อครั้ง
ค่าบริการขนส่งทางเรือทั้งสิ้น		=	5,760,000 บาท	
ดังนั้นค่าคอมมิชชั่น 3% จากค่าบริการขนส่งทางเรือ		=	172,800 บาท	

การใช้บริการขนส่งทางอากาศ

1 ร้านค้า	จะมีลูกค้าเพิ่มขึ้น	=	3 ราย	ต่อเดือน
320 ร้านค้า	จะมีลูกค้าเพิ่มขึ้น	=	960 ราย	ต่อเดือน
ค่าบริการขนส่งทางอากาศ		=	1,500 บาท	ต่อครั้ง
ค่าบริการขนส่งทางอากาศทั้งสิ้น		=	1,440,000 บาท	
ดังนั้นค่าคอมมิชชั่น 3% จากค่าบริการขนส่งทางอากาศ		=	43,200 บาท	
ดังนั้นรายได้คอมมิชชั่น 3% ที่ได้รับจากบริษัทรับส่งสินค้า		=	216,000 บาท	ต่อเดือน

8.2.2 การคาดการณ์ค่าใช้จ่าย

ทางบริษัทฯ ได้กำหนดค่าใช้จ่ายต่างๆ โดยพิจารณาจากการคาดการณ์ค่าใช้จ่ายเริ่มต้นก่อนการดำเนินงาน และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร เพื่อทำการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายคงที่ ค่าใช้จ่ายผันแปร และต้นทุนสินค้าที่ขาย และประกอบการทำงานการเงิน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

8.2.2.1 การคาดการณ์ค่าใช้จ่ายในการลงทุนก่อนการดำเนินงาน

ตารางที่ 8.3

ตารางการคาดการณ์ค่าใช้จ่ายในการลงทุนก่อนการดำเนินงาน

(หน่วย: บาท)

รายการการลงทุน	จำนวน	ราคา	ส่วนของผู้ถือหุ้น	เจ้าหนี้เงินกู้	รวม
สินทรัพย์ถาวร					
อุปกรณ์/เครื่องใช้สำนักงาน					
เครื่องคอมพิวเตอร์	8	25,000	200,000		
เครื่องปริ้นเตอร์ และ สแกนเนอร์	2	12,500	25,000		
เครื่อง แฟกซ์	1	4,500	4,500		
กล้องถ่ายรูปดิจิทัล	4	10,000	40,000		
โทรศัพท์มือถือ	4	2,000	8,000		
เครื่องโทรศัพท์	15	1,500	22,500		
เครื่องถ่ายเอกสาร	1	60,000	60,000		
เครื่องใช้สำนักงาน อื่นๆ	1	40,000	40,000		
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน (โต๊ะทำงาน, เก้าอี้, ตู้เอกสาร ฯลฯ)			250,000	-	650,000
เงินทุนหมุนเวียน					
เงินสดสำหรับใช้หมุนเวียน			1,000,000	-	1,000,000
เงินลงทุน			100%		1,650,000

จากตารางที่ 8.3 แสดงการคาดการณ์ค่าใช้จ่ายในการลงทุนก่อนการดำเนินงาน โดยมี ข้อสมมติดังนี้

ทางบริษัทฯ กำหนด อุปกรณ์/เครื่องใช้สำนักงาน เป็นสินทรัพย์ถาวร โดยมีค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 650,000 บาท และ เงินสดที่ใช้สำหรับหมุนเวียน จำนวน 1,000,000 บาท รวมเงินทุนขั้นต้น เป็นเงิน 1,650,000 บาท

8.2.2.2 การคาดการณ์ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 8.4

ตารางการคาดการณ์ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

(หน่วย: บาท)

	รายการ	จำนวน	ราคา/หน่วย	เป็นเงิน
1	ค่าเช่า Server รายปี			6,000
2	ค่าจด Domain Name จด 5 ปี	5	600	3,000
3	ค่าเขียน Website และโปรแกรม			45,000
4	ค่าขออนุญาตจดทะเบียนต่างๆ			5,000
5	เงินมัดจำค่าเช่าสำนักงาน ชำระล่วงหน้า 3 เดือน			75,000
6	ค่าเช่าสำนักงาน	1 เดือน		25,000
7	ค่าสาธารณูปโภค			13,000
8	ค่า Maintain Website			500
9	ค่าใช้จ่ายสำนักงาน			2,000
10	เงินเดือนพนักงาน 17 คน			
	Managing Director	1 คน	40,000	40,000
	Marketing Manager	1 คน	30,000	30,000
	Administration & Finance Manager	1 คน	30,000	30,000
	Production Manager	1 คน	30,000	30,000
	Accountant Executive	2 คน	8,000	16,000
	Sales Assistant	4 คน	7,000	28,000
	Accountant	1 คน	10,000	10,000
	Modulator	1 คน	10,000	10,000
	Graphic Design	2 คน	10,000	20,000
	Administrator	2 คน	9,000	18,000
	Housekeeper	1 คน	5,500	5,500
11	ค่าประกันสังคม เงินสมทบ 5% ของเงินเดือน			
12	ค่าสวัสดิการพนักงาน			13,000
13	ค่าแปลภาษา 3 ภาษา			60,000
14	ค่าประชาสัมพันธ์ Website / Booklet			100,000
15	ค่าเช่าสถานที่วาง Booklet			100,000
16	ค่าใช้จ่ายอื่นๆ			2,000
17	ค่าใช้จ่ายทางการตลาด 20% จากยอดขาย			
18	ค่าคอมมิชชั่น 3% จากยอดขาย			

จากตารางที่ 8.4 แสดงข้อสมมติการคาดการณ์ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ต่อเดือน โดยมีข้อสมมติ ดังนี้

1. ค่าเช่า Server (Hosting) ข้อสมมติจาก ข้อมูลของบริษัทให้เช่า Server ซึ่งทาง บริษัทฯ วิเคราะห์ว่าขนาดที่เหมาะสมกับธุรกิจคือ มี Disk Space 400 MB และ Data Transfer 40 GB เป็นต้น โดยมีค่าเช่ารายปี 6,000 บาท

2. เงินมัดจำค่าเช่าสำนักงาน ล่วงหน้า 3 เดือน โดยคาดการณ์ค่าเช่าสำนักงาน ซึ่งเป็น อาคารพาณิชย์ 3 ชั้น ย่านลาดพร้าว เดือนละ 25,000 บาท

3. เงินเดือนพนักงานจะเพิ่มขึ้นปีละ 5% ของปีถัดไป

4. ค่าแปลภาษา 3 ภาษา โดยการ Outsource จากผู้ที่มีความสามารถทางด้านภาษา โดยกำหนดราคาค่าแปล ภาษาละ 20,000 บาท ต่อเดือน

5. ค่าประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ / Booklet คาดการณ์ไว้ ว่า 100,000 บาท ต่อเดือน โดย แบ่งเป็นค่าประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ ใน Search Engine ต่างๆ 50,000 ต่อเดือน ค่าจัดบูธที่สวน จตุจักร 3 เดือนๆ ละ 20,000 บาท และลงนิตยสารเดือนละ 45,000 บาท

6. ค่าเช่าสถานที่วาง Booklet 100,000 บาท ต่อเดือน กำหนดให้วาง Booklet ตาม สถานีรถไฟฟ้า BTS 2 สถานี, สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน 2 สถานี, สนามบินสุวรรณภูมิ เป็นต้น โดยแยก ค่าใช้จ่ายดังนี้

- สถานีรถไฟฟ้า BTS 2 สถานีๆ ละ 15,000 บาท = 30,000 บาท
- สถานีรถไฟฟ้าใต้ดิน 2 สถานีๆ ละ 15,000 บาท = 30,000 บาท
- สนามบินสุวรรณภูมิ = 30,000 บาท
- สถานที่อื่นๆ = 10,000 บาท

7. ค่าใช้จ่ายทางการตลาด 20% จากยอดขาย โดยคาดการณ์จากการทำโปรโมชั่น ส่งเสริมการขาย ลด แลก แจก แถม ต่อเดือน

8. ค่าคอมมิชชั่นของพนักงานขาย 3% จากยอดขาย โดยคาดการณ์จาก ยอดขายที่เกิดขึ้น จากการขายโฆษณา โดยไม่รวม ยอดขายที่เกิดจากค่าคอมมิชชั่นที่ได้จากการขายสินค้า และ จากบริษัทตัวแทนรับส่งสินค้า

8.2.2.3 การคาดการณ์ต้นทุนสินค้าที่ขาย

ตารางที่ 8.5

ตารางการคาดการณ์ต้นทุนสินค้า

(หน่วย: บาท)

รายการ	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554
ต้นทุนสินค้า					
ค่าจัดพิมพ์ Booklet	2,160,000.00	3,060,000.00	3,960,000.00	4,320,000.00	4,680,000.00

จากตารางที่ 8.5 แสดงต้นทุนสินค้าที่ขายตั้งแต่ ปี 2550 – ปี 2554 โดยมีข้อสมมติ ดังนี้
 ค่าจัดพิมพ์ Booklet โดยภายในเล่มใช้กระดาษปอนด์ และปกใช้กระดาษอาร์ท การ์ด
 จัดพิมพ์ทั้งสิ้น 30,000 เล่ม โดยกำหนดราคาค่าจัดพิมพ์ ตามการคาดการณ์ของรายได้ที่คาดว่าจะ
 ได้รับในปีนั้นๆ โดยมี จำนวนหน้าที่จัดพิมพ์ และราคา ดังนี้

ปีที่ 1 จัดพิมพ์	64 หน้า	ราคาค่าจัดพิมพ์	6	บาท	ต่อเล่ม
ปีที่ 2 จัดพิมพ์	89 หน้า	ราคาค่าจัดพิมพ์	8.50	บาท	ต่อเล่ม
ปีที่ 3 จัดพิมพ์	114 หน้า	ราคาค่าจัดพิมพ์	11	บาท	ต่อเล่ม
ปีที่ 4 จัดพิมพ์	124 หน้า	ราคาค่าจัดพิมพ์	12	บาท	ต่อเล่ม
ปีที่ 5 จัดพิมพ์	134 หน้า	ราคาค่าจัดพิมพ์	13	บาท	ต่อเล่ม

8.3 การคาดการณ์วิเคราะห์งบการเงิน

8.3.1 การคาดการณ์ยอดขาย (Sale Revenue Forecast)

การคาดการณ์วิเคราะห์งบการเงินของทางบริษัทฯ จะกำหนดระยะเวลาไว้ 5 ปี โดยเริ่ม
 ตั้งแต่ เดือน 1 เมษายน พ.ศ. 2550 ถึง ปี พ.ศ. 2554

คาดการณ์ว่ารายได้ที่กำหนด ยังไม่สามารถเกิดขึ้นได้ในปีแรก เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เพิ่ง
 เปิดดำเนินการ จึงต้องใช้ระยะเวลาในการประชาสัมพันธ์ และ หาร้านค้ากลุ่มเป้าหมายมาลง
 โฆษณา อีกทั้งการทำการส่งเสริมการตลาดในช่วงระยะแรก เพื่อที่จะกระตุ้นยอดขายให้เกิดขึ้น
 และเป็นการ Confirm Demand ยอดขาย ในอนาคต ทางบริษัทฯ จึงกำหนดเป็นสัดส่วนของรายได้
 ที่คาดว่าจะได้รับดังนี้

ปี 2550	50%	หรือเท่ากับ	160 ร้านค้า
ปี 2551	75%	หรือเท่ากับ	240 ร้านค้า
ปี 2552	100%	หรือเท่ากับ	320 ร้านค้า
ปี 2553	110%	หรือเท่ากับ	352 ร้านค้า
ปี 2554	120%	หรือเท่ากับ	384 ร้านค้า

ตารางที่ 8.6

ตารางแสดงการคาดการณ์รายได้จากการดำเนินงาน

(หน่วย: บาท)

	รายการ	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554
1	รายได้จากร้านค้า ที่ลงโฆษณา บน Booklet	3,840,000.00	5,760,000.00	7,680,000.00	8,448,000.00	9,216,000.00
2	รายได้จาก Sponsor ที่ลงโฆษณบน Booklet	2,670,000.00	4,005,000.00	5,340,000.00	5,874,000.00	6,408,000.00
3	รายได้จากร้านค้า ที่ลงโฆษณา บน Internet	3,657,600.00	5,486,400.00	7,315,200.00	8,046,720.00	8,778,240.00
4	รายได้จาก Sponsor ที่ลงโฆษณบน Internet	384,000.00	576,000.00	768,000.00	844,800.00	921,600.00
5	รายได้จาก Banner ที่ลงโฆษณา บน Internet	912,000.00	1,368,000.00	1,824,000.00	2,006,400.00	2,188,800.00
6	รายได้จากค่าคอมมิชชั่น 3% จากการขายสินค้าบน Internet	864,000.00	1,296,000.00	1,728,000.00	1,900,800.00	2,073,600.00
7	รายได้จากค่าคอมมิชชั่น 3% จากบริษัทตัวแทนรับส่งสินค้า	1,296,000.00	1,944,000.00	2,592,000.00	2,851,200.00	3,110,400.00
	รายได้จากการดำเนินงานทั้งหมด	13,623,600.00	20,435,400.00	27,247,200.00	29,971,920.00	32,696,640.00
	สัดส่วนของรายได้ที่คาดว่าจะได้รับ	50%	75%	100%	110%	120%

8.3.2 การวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร (Selling and Administrative Expenses)

ตารางที่ 8.7

ตารางการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

(หน่วย: บาท)

	รายการ	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554
1	ค่าเช่าสำนักงาน	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00	300,000.00
2	ค่าสาธารณูปโภค	156,000.00	156,000.00	156,000.00	156,000.00	156,000.00
3	ค่า Maintain Website	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
5	ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
6	เงินเดือนพนักงาน	2,850,000.00	2,992,500.00	3,142,125.00	3,299,231.25	3,464,192.81
7	ค่าประกันสังคม	142,500.00	149,625.00	157,106.25	164,961.56	173,209.64
8	ค่าสวัสดิการพนักงาน	156,000.00	156,000.00	156,000.00	156,000.00	156,000.00
9	ค่าแปล 3 ภาษา	720,000.00	720,000.00	720,000.00	720,000.00	720,000.00
9	ค่าประชาสัมพันธ์ Website / Booklet	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00
10	ค่าเช่าสถานที่วาง Booklet	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00	1,200,000.00
11	ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	158,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
	รวม	6,912,500.00	6,928,125.00	7,085,231.25	7,250,192.81	7,423,402.45

8.3.3 การคาดการณ์การวิเคราะห์ต้นทุนผันแปร (Variable Cost Analysis)

ตารางที่ 8.8

ตารางการคาดการณ์การวิเคราะห์ต้นทุนผันแปร

(หน่วย: บาท)

	รายการ	ต้นทุนเฉลี่ย	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554
1	ค่าจัดพิมพ์ Booklet		2,160,000.00	3,060,000.00	3,960,000.00	4,320,000.00	4,680,000.00
2	ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	20%	2,724,720.00	4,087,080.00	5,449,440.00	5,994,384.00	6,539,328.00
3	ค่าคอมมิชชั่น	3%	343,908.00	515,862.00	687,816.00	756,597.60	825,379.20
	รวม		5,228,628.00	7,662,942.00	10,097,256.00	11,070,981.60	12,044,707.20

8.3.4 การคิดค่าเสื่อมราคาสะสม

การคิดค่าเสื่อมราคาของสินทรัพย์ถาวรแบบเส้นตรงโดยกำหนดให้มีอายุการใช้งาน 5 ปี

ตารางที่ 8.9

ตารางการคิดค่าเสื่อมราคาสะสม

(หน่วย: บาท)

รายการสินทรัพย์ถาวร	จำนวนปี	มูลค่าทรัพย์สิน	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554
ค่าเสื่อมราคา	5	650,000.00	129,999.80	129,999.80	129,999.80	129,999.80	129,999.80
ค่าเสื่อมราคา (สะสม)			129,999.80	259,999.60	389,999.40	519,999.20	649,999.00
มูลค่าค่าซาก			520,000.20	390,000.40	260,000.60	130,000.80	1.00

8.3.5 การคาดการณ์งบกำไรขาดทุน (Income Statement)

ตารางที่ 8.10

ตารางการคาดการณ์งบกำไรขาดทุน

(หน่วย: บาท)

รายการ	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554
ยอดขาย	13,623,600.00	20,435,400.00	27,247,200.00	29,971,920.00	32,696,640.00
หัก ต้นทุนผันแปร	5,228,628.00	7,662,942.00	10,097,256.00	11,070,981.60	12,044,707.20
กำไรขั้นต้น	8,394,972.00	12,772,458.00	17,149,944.00	18,900,938.40	20,651,932.80
Gross Margin %	61.62%	62.50%	62.94%	63.06%	63.16%
หัก ต้นทุนคงที่	6,912,500.00	6,928,125.00	7,085,231.25	7,250,192.81	7,423,402.45
กำไรจากการดำเนินงาน	1,482,472.00	5,844,333.00	10,064,712.75	11,650,745.59	13,228,530.35
หัก ค่าเสื่อมราคา	129,999.80	129,999.80	129,999.80	129,999.80	129,999.80
กำไรสุทธิก่อนภาษีเงินได้	1,352,472.20	5,714,333.20	9,934,712.95	11,520,745.79	13,098,530.55
หัก ภาษีเงินได้นิติบุคคลธรรมดา 30%	405,741.66	1,714,299.96	2,980,413.89	3,456,223.74	3,929,559.16
กำไรก่อนหักเงินปันผล	946,730.54	4,000,033.24	6,954,299.07	8,064,522.05	9,168,971.38
หัก เงินปันผล	-	494,676.38	1,140,638.65	1,833,026.99	2,566,621.43
กำไรสุทธิ	946,730.54	3,505,356.86	5,813,660.42	6,231,495.06	6,602,349.96
Net Profit / Sales	6.95%	17.15%	21.34%	20.79%	20.19%

8.3.6 การคาดการณ์งบกำไรสะสม (Retained Earnings)

ตารางที่ 8.11

ตารางการคาดการณ์งบกำไรสะสม

(หน่วย: บาท)

รายการ	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554
กำไรสะสม ยกมา	-	946,730.54	4,452,087.40	10,265,747.82	16,497,242.88
กำไรก่อนหักเงินปันผล	946,730.54	4,000,033.24	6,954,299.07	8,064,522.05	9,168,971.38
เงินปันผลจ่าย	-	(494,676.38)	(1,140,638.65)	(1,833,026.99)	(2,566,621.43)
กำไรสะสม ยกไป	946,730.54	4,452,087.40	10,265,747.82	16,497,242.88	23,099,592.84

8.3.7 การคาดการณ์งบดุล (Balance Sheet)

ตารางที่ 8.12

ตารางการคาดการณ์งบดุล

(หน่วย: บาท)

รายการ	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสด	2,076,730.34	5,712,087.00	11,655,747.22	18,017,242.08	24,749,591.84
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,076,730.34	5,712,087.00	11,655,747.22	18,017,242.08	24,749,591.84
สินทรัพย์ถาวร					
อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน	520,000.20	390,000.40	260,000.60	130,000.80	1.00
รวม สินทรัพย์ทั้งหมด	2,596,730.54	6,102,087.40	11,915,747.82	18,147,242.88	24,749,592.84
ทุน/ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน	1,650,000.00	1,650,000.00	1,650,000.00	1,650,000.00	1,650,000.00
กำไรสะสม ยกมา	-	946,730.54	4,452,087.40	10,265,747.82	16,497,242.88
กำไรสุทธิ	946,730.54	3,505,356.86	5,813,660.42	6,231,495.06	6,602,349.96
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	2,596,730.54	6,102,087.40	11,915,747.82	18,147,242.88	24,749,592.84

8.3.8 การคาดการณ์งบกระแสเงินสด (Cash Flow Statement)

ตารางที่ 8.13

ตารางการคาดการณ์งบกระแสเงินสด

(หน่วย: บาท)

รายการ	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554
กระแสเงินสดรับ					
ยอดขาย	13,623,600.00	20,435,400.00	27,247,200.00	29,971,920.00	32,696,640.00
เงินสดหมุนเวียน	1,000,000.00	-	-	-	-
รวมกระแสเงินสดรับ	14,623,600.00	20,435,400.00	27,247,200.00	29,971,920.00	32,696,640.00
กระแสเงินสดจ่าย					
ต้นทุนผันแปร	5,228,628.00	7,662,942.00	10,097,256.00	11,070,981.60	12,044,707.20
ต้นทุนคงที่	6,912,500.00	6,928,125.00	7,085,231.25	7,250,192.81	7,423,402.45
ภาษีเงินได้	405,741.66	1,714,299.96	2,980,413.89	3,456,223.74	3,929,559.16
จ่ายเงินปันผล	-	494,676.38	1,140,638.65	1,833,026.99	2,566,621.43
รวมกระแสเงินสดจ่าย	12,546,869.66	16,800,043.34	21,303,539.78	23,610,425.14	25,964,290.24
กระแสเงินสดรับ (จ่าย) สุทธิ	2,076,730.34	3,635,356.66	5,943,660.22	6,361,494.86	6,732,349.76
รายการทางการเงิน					
เงินสดสุทธิ	2,076,730.34	3,635,356.66	5,943,660.22	6,361,494.86	6,732,349.76
เงินสดต้นงวด	-	2,076,730.34	5,712,087.00	11,655,747.22	18,017,242.08
เงินสดในมือขั้นต่ำ	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00	1,000,000.00
เงินสดคงเหลือปลายงวด	2,076,730.34	5,712,087.00	11,655,747.22	18,017,242.08	24,749,591.84

8.3.9 สรุปผลการวิเคราะห์การคาดการณ์งบการเงิน

จากผลการวิเคราะห์การคาดการณ์งบการเงินของบริษัทฯ จากการดำเนินงานเป็นระยะเวลา 5 ปี ตั้งแต่ เดือนเมษายน ปี พ.ศ. 2550 ถึง ปี พ.ศ. 2554 โดยจากการกำหนดสัดส่วนการคาดการณ์รายได้ที่คาดว่าจะได้รับตามเป้าหมายคือ ในปีที่ 1 ถึง ปีที่ 3 จะมียอดขายเป็น 50% 75% และ 100% ตามลำดับ และในปีที่ 4 และ 5 ยอดขายจะเท่ากับ 110% และ 120% ของเป้าหมายที่ได้คาดการณ์ไว้ โดยจากการวิเคราะห์การคาดการณ์งบกำไรขาดทุนของทางบริษัทฯ พิจารณาจากความสามารถในการบริหารงาน มีอัตราเฉลี่ย 62.66% ต่อปี กับความสามารถในการทำกำไร มีอัตราเฉลี่ย 17.28% จากโครงการดังกล่าวมีเงินลงทุนเริ่มต้น 1,6500,000 บาท คาดว่า จะได้รับผลตอบแทนดังนี้

ตารางที่ 8.14

ตารางการประเมินระยะเวลาคืนทุน

(หน่วย: บาท)

รายการ	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552	ปี 2553	ปี 2554
กำไรสุทธิ	946,730.54	3,505,356.86	5,813,660.42	6,231,495.06	6,602,349.96
บวก ค่าเสื่อมราคา	129,999.80	129,999.80	129,999.80	129,999.80	129,999.80
เงินสดรับสุทธิ	1,076,730.34	3,635,356.66	5,943,660.22	6,361,494.86	6,732,349.76
เงินสดรับ (สะสม)	1,076,730.34	4,712,087.00	10,655,747.22	17,017,242.08	23,749,591.84
เงินลงทุน ณ เริ่มโครงการ	1,650,000.00	1,650,000.00	1,650,000.00	1,650,000.00	1,650,000.00
	ยังไม่คืนทุน	คืนทุน	คืนทุน	คืนทุน	คืนทุน

8.3.9.1 วิธีวัดระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ไม่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบัน ได้แก่

กระแสเงินสดนั้นมีความสำคัญ เพราะสามารถนำมาใช้ลงทุนซ้ำได้ ดังนั้น ทุนที่นำมาใช้ในการลงทุนต้องให้เงินสดและผลตอบแทนจากเงินสดที่ได้รับในอนาคตนั้นสามารถนำกลับมาใช้ลงทุนได้อีก ระยะเวลาคืนทุน หมายถึง การประมาณช่วงระยะเวลาของเงินที่ลงทุนไปที่จะได้รับเงินสดกลับคืนมาเท่ากับจำนวนเงินที่ได้ลงทุน โดยสูตรการคำนวณระยะเวลาคืนทุนดังนี้

$$P = I / R$$

$$P = \text{ระยะเวลาคืนทุน}$$

$$I = \text{จำนวนเงินลงทุนสะสมที่จ่ายไปจนถึงเวลาที่กำหนด}$$

$$R = \text{ค่าเฉลี่ยของผลประโยชน์สะสมต่อปี (รายได้ทั้งหมด / จำนวนปี)}$$

เกณฑ์การตัดสินใจ

ระยะเวลาในการคืนทุนที่คำนวณได้ น้อยกว่าระยะเวลาในการคืนทุนที่ต้องการ จะยอมรับโครงการ
 ระยะเวลาในการคืนทุนที่คำนวณได้ มากกว่าระยะเวลาในการคืนทุนที่ต้องการ จะปฏิเสธโครงการ
 ระยะเวลาคืนทุนของบริษัทฯ กำหนดไว้ไม่ควรเกิน 2 ปี

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = 1.16$$

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = 1 \text{ ปี } 1 \text{ เดือน } 28 \text{ วัน} \quad \text{จึงยอมรับโครงการ}$$

ตารางที่ 8.15

ตารางการคิดมูลค่าปัจจุบันสุทธิ

(หน่วย: บาท)

ปี พ.ศ.	PVIF 10%	เงินสดรับสุทธิ	มูลค่าซาก	PV ของ เงินสดรับสุทธิ
2549		(1,650,000.00)		
2550	0.9091	1,076,730.34		978,855.55
2551	0.8264	3,635,356.66		3,004,258.75
2552	0.7513	5,943,660.22		4,465,471.92
2553	0.6830	6,361,494.86		4,344,900.99
2554	0.6209	6,732,349.76	1.00	4,180,116.58
รวม				16,973,603.80
NPV				15,323,603.80
IRR				148.32%

8.3.9.2 วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบัน ได้แก่ การวิเคราะห์โครงการลงทุนโดยการเปรียบเทียบเงินสดลงทุนเริ่มแรก (Initial investment) กับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ (Net cash flow) อัตราดอกเบี้ยหรืออัตราผลตอบแทนที่ใช้วิเคราะห์มูลค่าปัจจุบัน โดยปกติจะคำนวณมาจากอัตราดอกเบี้ยพันธบัตรรัฐบาล บวกด้วยอัตราดอกเบี้ยส่วนเพิ่ม เพื่อชดเชยค่าความเสี่ยงของโครงการ (ข้อมูลจาก ธนาคารแห่งประเทศไทย ณ วันที่ 20 กันยายน 2549) อัตรานี้โดยทั่วไปขึ้นอยู่กับปัจจัยตามลักษณะของธุรกิจ ดังนั้นทางฝ่ายบริหาร กำหนดให้มี อัตราดอกเบี้ย 10% ต่อปี จุดมุ่งหมายของการลงทุน ต้นทุนของการจัดหาเงินทุนเพื่อการลงทุนและอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ

เกณฑ์การตัดสินใจ

มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวก (+) จะตัดสินใจยอมรับโครงการ

มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นลบ (-) จะตัดสินใจปฏิเสธโครงการ

$$\text{มูลค่าปัจจุบันสุทธิรวมระยะเวลา 5 ปี (NPV)} = 15,323,603.80 \text{ บาท}$$

ดังนั้นจะเห็นว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวกจึงควรตัดสินใจลงทุนในโครงการนี้

8.3.9.3 อัตราผลตอบแทนคิดลด (Internal Rate of Return: IRR)

เป็นวิธีที่จะเริ่มต้นด้วยการพิจารณากระแสเงินสดสุทธิแล้วคิดย้อนหลังเพื่อคำนวณหาอัตราผลตอบแทนที่คาดไว้จากโครงการ ซึ่งมีผลทำให้มูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่ได้รับในอนาคตเท่ากับเงินลงทุนที่จ่ายเริ่มแรก

เกณฑ์การตัดสินใจ

- กรณีอัตราผลตอบแทนคิดลดที่คำนวณได้ เท่ากับหรือมากกว่า อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ จะยอมรับโครงการ
- กรณีอัตราผลตอบแทนคิดลดที่คำนวณได้ น้อยกว่า อัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ จะปฏิเสธโครงการ
- อัตราผลตอบแทนที่โครงการต้องการคือไม่น้อยกว่า 10%

อัตราผลตอบแทนคิดลด (IRR) = 148.32% จึงยอมรับโครงการ

8.3.9.4 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Common's Equity Ratio: ROE)

คือ อัตราที่ใช้วัดความสามารถในการทำกำไรจากการลงทุนในสินทรัพย์ โดยสูตรการคำนวณผลตอบแทนจากการลงทุนดังนี้

เกณฑ์การตัดสินใจ

อัตราส่วนต่ำ สร้างกำไรได้ต่ำ

อัตราส่วนสูง บริหารสินทรัพย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ROE (%)	=	กำไรสุทธิก่อนดอกเบี้ยจ่าย / สินทรัพย์รวมเฉลี่ย X 100
ปี 2550	=	36.46%
ปี 2551	=	65.55%
ปี 2552	=	58.36%
ปี 2553	=	44.44%
ปี 2554	=	37.05%

ดังนั้น มีอัตราส่วนที่ใช้วัดความสามารถในการทำกำไรจากการลงทุนในสินทรัพย์ เฉลี่ยระยะเวลาการลงทุน 5 ปี อยู่ที่ 48.37% ทั้งนี้อัตราส่วนความสามารถในการทำกำไรค่อนข้างสูงจึงคุ้มค่ากับการลงทุน