บทที่ 6

งบการเงิน

6.1 สมมติฐานความเป็นไปได้ทางการเงิน

จากแผนดำเนินงานในประเด็นต่างๆ ผู้ศึกษาได้คาดการณ์สมมติฐานประกอบการศึกษาความเป็นไปได้ด้านงบลงทุน งบประมาณรายรับ และรายจ่ายของโครงการฯ ซึ่งมีรายละเอียดและเหตุผลประกอบดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 6.1
สมมติฐานเงินลงทุนเบื้องต้น

รายการ	สมมติฐาน	หมายเหตุ
ค่าทำสัญญาประกันค่าเช่า (ต่อ 3 ปี) คิด 6 เดือน	4,500,000 บาท	ค่าเช่าตารางเมตรละ 1,500 บาท
ค่าตกแต่ง ตารางเมตรละ 10,000 บาท	5,000,000 บาท	500 ตารางเมตร
ค่าใช้จ่ายในการออกแบบและขออนุญาต	400,000 บาท	8% ของค่าตกแต่ง
ค่าอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ จำนวน 5 เครื่อง	150,000 บาท	เครื่องละ 30,000 บาท
ค่าอุปกรณ์สำนักงาน	250,000 บาท	
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (เตรียมงานล่วงหน้า 2 เดือน)	200,000 บาท	
รวมเงินลงทุนเบื้องต้น	**10,500,000 บาท**	

6.2 การประมาณการต้นทุนการบริการ

ตารางที่ 6.2
สมมติฐานความเป็นไปได้ด้านรายจ่าย

รายจ่าย (Expense)	สมมติฐาน	หมายเหตุ
ค่าเช่าพื้นที่ 500 ตารางเมตร	9,000,000 บาท/ปี	ตารางเมตรละ 1,500 บาท = 750,000 บาท ต่อเดือน
ค่าพัฒนาและซ่อมบำรุงเครื่องคอมพิวเตอร์	15,000 บาท/ปี (เพิ่มขึ้น 5% ทุกปี)	5 เครื่อง เครื่องละ 3,000 บาท
ค่าจ้าง เงินเดือน พนักงานรวม 13 คน	3,168,000 บาท/ปี (เพิ่มขึ้น 10% ทุก 3 ปี)	264,000 บาท/เดือน
ค่าสวัสดิการพนักงาน 5% ของเงินเดือนพนักงานทั้งหมดรวม 13 คน	158,400 บาท/ปี	13,200 บาท/เดือน
ค่าการตลาด ประกอบด้วยค่าสื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์	1,000,000 บาท/ปี (เพิ่มขึ้น 10% ทุกปี)	
ค่าซ่อมบำรุง เครื่องใช้สำนักงาน และอุปกรณ์ตกแต่ง	50,000 บาท/ปี (เพิ่มขึ้น 5% ทุกปี)	
ค่าปรับปรุงสถานที่ทุก 2 ปี	1,000,000 บาท	พื้นที่ 500 ตารางเมตร คิดแบบเหมาตารางเมตรละ 2,000 บาท
ค่าเสื่อมราคา	เครื่องใช้สำนักงาน 5 ปี เครื่องคอมพิวเตอร์ 5 ปี	คิดแบบอัตราเส้นตรง
ค่าวิจัยตลาด	50,000 บาท/ปี (เพิ่มขึ้น 10% ทุกปี)	

6.3 สมมติฐานในการวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ

ตารางที่ 6.3
สมมติฐานความเป็นไปได้ด้านรายได้

รายได้ (Revenue)	สมมติฐาน	หมายเหตุ
ค่าสมาชิกรายปี	300,000 บาท	1,000 บาท/ปี เพิ่มขึ้น 5% ทุก 3 ปี
ค่าเช่าพื้นที่	16,200,000 บาท	ตารางเมตรละ 3,000 บาท ต่อเดือน (พื้นที่ให้เช่ารวม 450 ตารางเมตร = 1,350,000 บาท)
ส่วนแบ่งจากการรับซื้อ รับฝาก รับขาย	1,080,000 บาท	คิด 3% ซึ่งคาดว่าแต่ละเดือนจะมีสินค้ารับซื้อ รับฝาก รับขาย มีมูลค่า 3,000,000 บาท
ส่วนแบ่งจากการจัดประมูลของ	1,080,000 บาท	คิด 3% ซึ่งคาดว่าแต่ละเดือนจะประมูลของได้ถึงมูลค่า 3,000,000 บาท

6.4 การวิเคราะห์เชิงสถานการณ์ (Scenario Analysis)

การวิเคราะห์เชิงสถานการณ์เป็นการวิเคราะห์เพื่อพิจารณาหาโอกาสและความเสี่ยงที่อาจจะทำให้ปัจจัยและองค์ประกอบต่างๆ ไม่เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานของโครงการ ดังนั้นผู้ศึกษาจึงได้ทำการวิเคราะห์เชิงสถานการณ์ โดยสร้างสถานการณ์ที่น่าจะมีความเป็นไปได้ เพื่อประเมินผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่างๆ ซึ่งแบ่งออกเป็น 2 กรณี คือ กรณีสถานการณ์ดีที่สุด (Best Case Scenario) และกรณีสถานการณ์แย่ที่สุด (Worst Case Scenario) โดยแบ่งออกเป็น 2 กรณี ดังนี้

1) กรณีที่แย่ที่สุด (Worst Case Scenario) คือกรณีที่กลุ่มเป้าหมายใหม่ไม่เกิดการตอบรับบริการ ทำให้จำนวนรายได้จากส่วนแบ่งการรับซื้อ รับขาย รับฝาก และส่วนแบ่งจากการประมูลลดน้อยลง 25% รวมถึงจำนวนสมาชิกโครงการลดลง 25%

2) กรณีที่ดีที่สุด (Best Case Scenario) คือกรณีที่กลุ่มเป้าหมายเกิดการตอบรับต่อการบริการและสินค้าของโครงการฯ กระทั่งเกิดเป็นกระแสสังคม ทำให้จำนวนรายได้จากส่วนแบ่งการรับซื้อ รับขาย รับฝาก และส่วนแบ่งจากการประมูลเพิ่มขึ้น 25% รวมถึงจำนวนสมาชิกของโครงการเพิ่มขึ้น 25%

6.5 การวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงินของโครงการ

โครงการลงทุนในการจัดตั้งชุมชนวิถีชีวิตแบบร่วมสมัยสำหรับคนรักการสะสม เป็นโครงการที่ต้องใช้เงินลงทุนจำนวนหนึ่ง ดังนั้นเพื่อให้ผู้ลงทุนแน่ใจว่าควรจะมีการลงทุนหรือไม่ จึงต้องมีการวิเคราะห์ผลตอบแทนทางการเงิน โดยนำเอาความสำคัญของเวลาเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย โดยในที่นี้จะเลือกเอาเกณฑ์การตัดสินใจ ดังนี้

1. ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)
2. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV)
3. อัตราผลตอบแทนของโครงการ (Internal Rate of Return: IRR)

ตารางที่ 6.5

สรุปผลตอบแทนทางการเงิน

	Best Case	Most Likely	Worst Case
Payback Period	3 ปี 7 เดือน	4 ปี 7 เดือน	6 ปี 1 เดือน
NPV	6,612,317	2,998,915	-614,487
IRR	22%	15%	6%