

บทที่ 5

การวางแผนทางการเงิน

การวางแผนทางการเงิน (Financial Projections) เป็นการวางแผนทางการเงินว่าจะมีการบริหารทางการเงินเช่นไรโดยเป็นการประมาณการรายรับและรายจ่ายล่วงหน้าที่สามารถเป็นไปได้ เพื่อที่จะได้ทราบสภาพคล่องของกิจการว่าจะเป็นเช่นไร เพื่อที่จะได้เตรียมแผนการในการรองรับต่อไป

5.1 ประมาณการทางการเงิน

5.1.1 สมมติฐานการประมาณการรายจ่าย

5.1.1.1 ต้นทุนก่อนเปิดกิจการ (Pre-Operating Cost)

เครื่องคาราโอเกะและอุปกรณ์ 54 ห้อง	งบประมาณ	7,000,000 บาท
โปรแกรมคาราโอเกะ	งบประมาณ	2,000,000 บาท
อุปกรณ์สำนักงาน	งบประมาณ	500,000 บาท
ค่าตกแต่งสถานที่	งบประมาณ	6,000,000 บาท
รวมเป็นเงิน		<u>15,500,000 บาท</u>

จากรายละเอียดด้านบนแสดงถึงต้นทุนก่อนเปิดกิจการประกอบด้วยเครื่องคาราโอเกะและอุปกรณ์สำหรับห้องคาราโอเกะ 54 ห้องคิดเป็นเงิน 7,000,000 บาท โปรแกรมคาราโอเกะคิดเป็นเงิน 2,000,000 บาท อุปกรณ์สำนักงาน 500,000 บาท ค่าตกแต่งสถานที่ 6,000,000 บาท รวมเป็นเงิน 15,500,000 บาท

5.1.1.2 ต้นทุนในการดำเนินการ (Operating Expense cost)

1. เงินสดสำรอง

งบประมาณ 10,000,000 บาท

จากรายละเอียดด้านบนแสดงถึง ต้นทุนในการดำเนินการซึ่งมีจำนวนเงิน 10,000,000 บาท เมื่อรวมเงินลงทุนส่วนที่หนึ่งและสองแล้วจะเป็นเงินลงทุนทั้งสิ้น สุทธิ 25,500,000 บาท ทั้งนี้เงินสดสำรองได้สำรองไว้เพื่อจ่ายค่าใช้จ่ายต่างๆ ระหว่างการดำเนินการ ดังนี้คือ

- ค่าโฆษณา คือ ค่าใช้จ่ายในการทำใบปลิว หรือ โบรชัวร์ รวมถึงการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ คิดเป็นจำนวนเงินโดยเฉลี่ย 500,000 บาทต่อเดือน แต่ในช่วงของการเปิดตัวสินค้าโปรแกรมคาราโอเกะคาดว่าจะต้องใช้งบประมาณสำหรับค่าโฆษณา คิดเป็นจำนวนเงินโดยเฉลี่ย 1,000,000 บาทต่อเดือน
- ค่าทำโปรโมชั่น คิดเป็น 20 เปอร์เซ็นต์จากรายได้ ทั้งนี้ค่าโปรโมชั่นอาจเป็นการให้ส่วนลด และการทำกิจกรรมต่างๆ โดยตรงกับลูกค้า เป็นต้น
- ค่าคอมมิชชั่น คิดเป็น 10 เปอร์เซ็นต์ จากยอดขายทั้งหมด
- ต้นทุนผลิตรายวีซีดี คิดเป็น 15 เปอร์เซ็นต์ จากราคาขายแผ่นวีซีดี คือเป็นเงิน 22.50 บาท ต่อ 1 แผ่น
- ต้นทุนอุปกรณ์โปรแกรม คิดเป็น 50 เปอร์เซ็นต์ของราคาขาย คือ 97,000 บาทต่อ 1 ชุด และค่าอัปเดตเพลงคิดเป็นต้นทุนเพลงละ 500 บาทซึ่งโดยเฉลี่ยจะอัปเดตเดือนละ 100 เพลง คิดเป็นเงิน 100,000 บาทต่อเดือน
- ค่าบัตรสมาชิก ต้นทุนคิดเป็น 30 เปอร์เซ็นต์ จากราคาขายคือคิดเป็นเงิน 30 บาทต่อ 1 ใบ
- เงินเดือนพนักงาน โดยมีอัตราจ้างงานดังนี้คือ

ผู้จัดการฝ่ายพัฒนารูปร่าง	1 ตำแหน่ง	เงินเดือน 30,000 บาท
ผู้จัดการฝ่ายการตลาดและการขาย	1 ตำแหน่ง	เงินเดือน 30,000 บาท
ผู้จัดการฝ่ายบัญชีและการเงิน	1 ตำแหน่ง	เงินเดือน 30,000 บาท
ผู้จัดการฝ่ายเทคนิคและการผลิต	1 ตำแหน่ง	เงินเดือน 30,000 บาท
พนักงานหน้าร้าน	6 ตำแหน่ง	เงินเดือน 5,000 บาท
ช่างเทคนิค	1 ตำแหน่ง	เงินเดือน 8,000 บาท

แม่ครัว	1 ตำแหน่ง	เงินเดือน 5,000 บาท
พนักงานขาย	2 ตำแหน่ง	เงินเดือน 6,000 บาท

หลังจากเปิดบริการได้ 3 เดือน มีการพนักงานหน้าร้านอีก 6 ตำแหน่ง ช่างเทคนิค 1 ตำแหน่ง แม่ครัว 1 ตำแหน่ง นอกจากนั้นมีการจ้าง

พนักงานขายโปรแกรม	7 ตำแหน่ง	เงินเดือน 7,000 บาท
พนักงานบริการ	5 ตำแหน่ง	เงินเดือน 7,000 บาท

หมายเหตุ : ในปีที่ 3 ปีที่ 4 และ ปีที่ 5 เพิ่มพนักงานบริการอีกปีละ 5 ตำแหน่ง

- ค่าลิขสิทธิ์เพลงคิดเป็นเงินเฉลี่ย 54,140 บาทต่อเดือนต่อสาขา โดยซื้อลิขสิทธิ์เพลงจาก บริษัท แกรมมี่ เอ็นเตอร์เทนเมนท์ จำกัด(มหาชน) โดยเป็นค่าเผยแพร่ลิขสิทธิ์จำนวนเงิน 204,120 บาทต่อปี และ ค่าทำซ้ำ 34,400 บาทต่อปี ต่อสาขา สำหรับลิขสิทธิ์เพลงจากบริษัท อาร์เอสโปรโมชั่น 1992 จำกัด (มหาชน) โดยเป็นค่าเผยแพร่ลิขสิทธิ์จำนวนเงิน 172,044 บาทต่อปี และ ค่าทำซ้ำจำนวนเงิน 35,000 บาท ต่อปี ต่อสาขา สำหรับลิขสิทธิ์จากบริษัทอาร์เคที พับลิชชิ่ง จำกัด โดยเป็นค่าเผยแพร่ลิขสิทธิ์จำนวนเงิน 174,960 บาทต่อปี และ ค่าทำซ้ำจำนวนเงิน 29,160 บาท ต่อปี ต่อสาขา
- ค่าเช่า server และ domain เป็นเงิน 5,000 บาทต่อปี
- ค่าเช่าพื้นที่ในสยามพารากอนคิดเป็นเงิน 500,000 บาทต่อเดือนต่อสาขา โดยมีค่ามัดจำงวดแรกสาขาละ 4 เดือน
- ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด เช่นค่าใช้จ่ายภายในออฟฟิส ค่าอุปกรณ์สำนักงาน ค่าน้ำมัน เป็นต้น

5.1.2 สมมติฐานในการประมาณรายได้

ตารางที่ 5.1
การประมาณรายได้

รายการ	2548	2549	2550	2551	2552
1.ห้องคาราโอเกะ	5,051,970	44,906,400	44,906,400	44,906,400	44,906,400
2.ค่านันทนาการที่ดี	668,250	14,580,000	14,580,000	14,580,000	14,580,000
3.ค่าสปอนเซอร์	300,000	1,200,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
4.ค่าสมาชิก	30,000	150,000	60,000	60,000	60,000
5.ค่าโปรแกรม		24,840,000	27,720,000	30,600,000	33,480,000
รวม	6,050,220	85,676,400	88,766,400	91,646,400	94,526,400

- รายได้จากห้องคาราโอเกะ ในช่วง 3 เดือนแรกซึ่งบริษัทวางแผนการเปิดห้องคาราโอเกะจำนวน 27 ห้อง โดยคำนวณจากเวลาเปิด-ปิดของห้างสยามพารากอน ซึ่งมีระยะเวลาในการใช้งานได้จริง 11 ชั่วโมงต่อวัน และ 330 ชั่วโมงต่อเดือน ดังนั้นจำนวนห้องคาราโอเกะ 27 ห้องจะมีเวลาในการดำเนินการทั้งหมด 8,910 ชั่วโมง ซึ่งบริษัทประมาณการรายได้โดยคาดการณ์ว่าจะมีจำนวนลูกค้ามาใช้งานคิดเป็น 60 เปอร์เซ็นต์ ของระยะเวลาทั้งหมด คือ 5,346 ชั่วโมง และคำนวณกับราคาเฉลี่ยของห้องซึ่งมี 4 ขนาดคือ 525 บาท ดังนั้นจะมีรายได้เท่ากับ 2,806,650 บาท ต่อเดือนอย่างไรก็ตามในช่วง 3 เดือนแรก บริษัทจะมีการจัดโปรโมชั่นลดราคาลง 40 เปอร์เซ็นต์ เพื่อสร้างฐานลูกค้าและให้รูปแบบธุรกิจเป็นที่รู้จัก ทำให้รายได้ที่คาดการณ์ไว้เป็น 1,683,990 บาท

ภายหลัง 3 เดือน บริษัทจะขยายสาขาที่ 2 โดยเปิดห้องคาราโอเกะจำนวน 27 ห้อง ซึ่งรวมกับสาขาแรกเป็นจำนวนทั้งหมด 54 ห้อง โดยมีระยะเวลาในการใช้งานได้จริง 11 ชั่วโมงต่อวัน และ 330 ชั่วโมงต่อเดือน ดังนั้นจำนวนห้องคาราโอเกะ 54 ห้องจะมีเวลาในการดำเนินการทั้งหมด 17,820 ชั่วโมง โดยประมาณการรายได้จากจำนวนผู้มาใช้บริการซึ่งคาดว่าจะมีประมาณ 60 เปอร์เซ็นต์ ของจำนวนห้องซึ่งคิดเป็น 10,692 ชั่วโมง และคำนวณกับราคาเฉลี่ยของห้องซึ่งมี 4 ขนาดคือ 525 บาท ดังนั้นจะมีรายได้เท่ากับ 5,613,300 บาทต่อเดือน (แหล่งข้อมูลอ้างอิงเกี่ยวกับจำนวนการใช้งานห้องคาราโอเกะ : คุณสุกษะฐ์ ยันตรีสิงห์ ผู้จัดการฝ่ายการตลาด

บริษัท เมเจอร์ โบวล์ กรุ๊ป จำกัด ซึ่งโดยปกติแล้วการใช้ห้องต่อระยะเวลาเปิด-ปิดโดยเฉลี่ยของเมเจอร์อยู่ที่ 60-80 เปอร์เซ็นต์ ของจำนวนห้องทั้งหมด)

- การบันทึกวีซีดีคาราโอเกะ ประมาณการว่าผู้ใช้บริการจะใช้เวลา 2 ชั่วโมงต่อ 1 แผ่น ในขณะที่เวลาเปิดบริการของร้านภายใน 1 วันคือ 11 ชั่วโมง ดังนั้นวีซีดีคาราโอเกะจะสามารถผลิตได้ 5 แผ่นต่อ 1 ห้อง

สำหรับ 3 เดือนแรก สาขาแรก

จำนวนห้องทั้งหมด 27 ห้อง $\times$ 5 แผ่น $\times$ 30 วัน = 4,050 แผ่นต่อเดือน

กำหนดราคาขายแผ่นละ 150 บาท $\times$ 4,050 แผ่น = รายได้สุทธิ 607,500 บาทต่อเดือน
ซึ่งในช่วง 3 เดือนแรกจะมีการจัดโปรโมชั่นราคาลดลง 50%

คงเหลือ 222,750 บาทต่อเดือน

ภายหลัง 3 เดือนแรก ขยายสาขาอีก 1 แห่งรวมกับสาขาแรกเป็นทั้งหมด 54 ห้อง

จำนวนห้องทั้งหมด 54 ห้อง $\times$ 5 แผ่น $\times$ 30 วัน = 8,100 แผ่นต่อเดือน

กำหนดราคาขายแผ่นละ 150 บาท $\times$ 8,100 แผ่น = รายได้สุทธิ 1,215,000 บาทต่อเดือน

- ค่าสปอนเซอร์ บริษัทตั้งเป้าหมายในการหาสปอนเซอร์คือ 5 ราย โดยตั้งค่าจัดเก็บอยู่ที่อัตรารายละ 25,000 บาทต่อเดือน ดังนั้นประมาณการรายได้สุทธิคิดเป็น 125,000 บาท อย่างไรก็ตามบริษัทจะจัดโปรโมชั่นให้กับสปอนเซอร์โดยให้ส่วนลด 20 เปอร์เซ็นต์

- ค่าสมาชิก บริษัทตั้งเป้าหมายว่าจะมีสมาชิกจำนวน 500 คนภายใน 3 เดือนแรกซึ่งกำหนดอัตราค่าสมาชิกที่ 100 บาทต่อคน ดังนั้นประมาณการรายได้ในช่วง 3 เดือนแรกได้เท่ากับ 50,000 บาท อย่างไรก็ตามบริษัทได้จัดโปรโมชั่นส่วนลดให้กับสมาชิก 40 เปอร์เซ็นต์ ดังนั้นบริษัทจะมีรายได้สุทธิ 30,000 บาทในช่วง 3 เดือนแรก

ในปีแรกของการดำเนินธุรกิจ บริษัทตั้งเป้าว่าจะหาสมาชิกได้จำนวน 1,500 คนและขยายต่อไปอย่างน้อยเดือนละ 50 คน

- โปรแกรมคาราโอเกะ บริษัทตั้งเป้าสำหรับปีแรก โดยสามารถจำหน่ายโปรแกรมคาราโอเกะได้ขั้นต่ำเดือนละ 10 โปรแกรม โดยที่รายได้จากค่าโปรแกรมและอุปกรณ์ชุดละ 194,000 บาท รวมถึงค่าอัปเดตโปรแกรมเดือนละ 2,000 บาท (โดยคิดประมาณการณ์จาก

ยอดขายตู้คาราโอเกะเดิมของบริษัทอาร์เอ็มเอส สตูดิโอ แอนด์ มัลติมีเดีย จำกัด ในปีพ.ศ. 2548-2549 ซึ่งโดยเฉลี่ยจำหน่ายได้เดือนละ 50 ตู้)

5.2 การวิเคราะห์โครงสร้างของเงินทุน

จากเงินลงทุนก่อนการดำเนินการเป็นจำนวนอยู่ที่ 25,500,000 บาทโดยเป็นการลงทุนจาก บริษัท อาร์เอ็มเอส สตูดิโอ แอนด์ มัลติมีเดีย จำกัด เองทั้งสิ้น ซึ่งโครงการสามารถเปิดให้บริการได้ทันทีในปี พ.ศ. 2549 และจะดำเนินธุรกิจในเบื้องต้นทั้งสิ้น 5 ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2549 ถึง พ.ศ. 2553

5.3 การประมาณการอัตราผลตอบแทนและอัตราคิดลด

ในการประมาณการณั้้น นำมาจากข้อมูลเดิมของบริษัท อาร์เอ็มเอส สตูดิโอ แอนด์ มัลติมีเดีย จำกัด ซึ่งกำหนดให้อัตราผลตอบแทนของเงินลงทุนอยู่ที่ 10 เปอร์เซ็นต์ โดยคำนวณต่ออัตรส่วนของผู้อถือหุ้น หรือ Return On Equity (ROE)

5.4 การวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการลงทุน

ในการประเมินโครงการว่ามีความคุ้มค่าแก่การลงทุนหรือไม่ สามารถวิเคราะห์ได้ 2 วิธี คือ

1. วิธีแบบไม่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบัน ได้แก่ วิธีวัดระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)
2. วิธีแบบที่คำนึงถึงมูลค่าปัจจุบัน ได้แก่ วิธีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present

Value : NPV)

5.4.1 การคิดระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)

กระแสเงินสดนั้นมีความสำคัญ เพราะสามารถนำมาใช้ลงทุนซ้ำได้ (Reinvested) กล่าวคือ ทุนที่นำมาใช้ในการลงทุนต้องใช้เงินสดและผลตอบแทนจากเงินสดที่ได้รับในอนาคตนั้นสามารถนำกลับมาใช้ลงทุนได้อีก

ระยะเวลาคืนทุน หมายถึง การประมาณช่วงระยะเวลาของเงินที่ลงทุนไปที่จะได้รับเงินสดกลับคืนมาเท่ากับจำนวนเงินที่ได้ลงทุน

เกณฑ์การตัดสินใจ

ระยะเวลาในการคืนทุนที่คำนวณได้ น้อยกว่าระยะเวลาในการคืนทุนที่ต้องการยอมรับโครงการ

ระยะเวลาในการคืนทุนที่คำนวณได้ มากกว่าระยะเวลาในการคืนทุนที่ต้องการปฏิเสธโครงการ

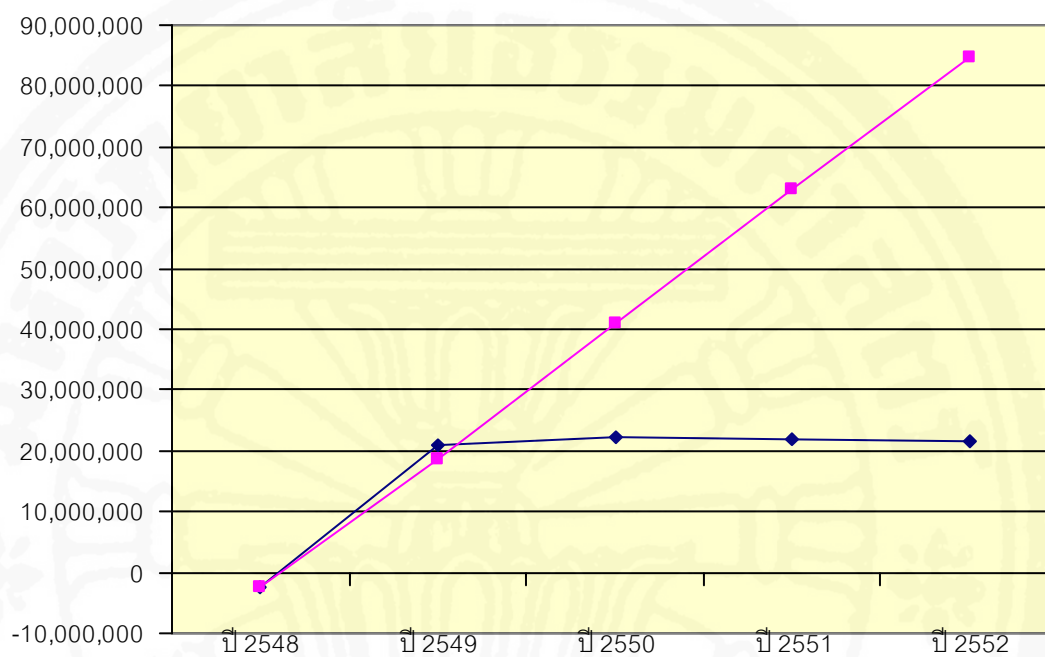
ตารางที่ 5.2
ระยะเวลาคืนทุน

รายการ	2548	2549	2550	2551	2552
1.เงินสดรับจริง	-2,381,526	21,017,780	22,274,560	22,002,358	21,704,941
2.เงินสดสะสม	-2,381,526	18,636,255	40,910,815	62,913,173	84,618,114

สามารถนำมา Plot กราฟเพื่อหาระยะเวลาคืนทุน ได้ดังนี้

ภาพที่ 5.9

กราฟแสดงการหาระยะเวลาคืนทุน



จากข้อมูลของบริษัทจะเห็นได้ว่า เงินลงทุนในครั้งแรกเท่ากับ 25,500,000 บาท และบริษัทจะได้เงินสดสุทธิเข้ามาดังนี้

ปี พ.ศ. 2548	จำนวน	-2,381,526 บาท	รวมเท่ากับ	-2,381,526 บาท
ปี พ.ศ. 2549	จำนวน	21,017,780 บาท	รวมเท่ากับ	18,636,255 บาท
ปี พ.ศ. 2550	จำนวน	22,274,560 บาท	รวมเท่ากับ	40,910,815 บาท
ปี พ.ศ. 2551	จำนวน	22,002,358 บาท	รวมเท่ากับ	62,913,173 บาท
ปี พ.ศ. 2552	จำนวน	21,704,941 บาท	รวมเท่ากับ	84,618,114 บาท

โดยคำนวณจาก

$$\begin{aligned}
 \text{กระแสเงินสดสุทธิ } 25,500,000 \text{ บาทใช้เวลา} &= 2 \text{ ปี} + \frac{6,863,745 \times 1}{40,910,815} \text{ ปี} \\
 &= 2 \text{ ปี} + 0.16 \text{ ปี}
 \end{aligned}$$

ดังนั้น เงินลงทุน 25,500,000 บาท จะคืนทุนในปี พ.ศ. 2550 โดยใช้เวลาประมาณ 2 ปี 1 เดือน 27 วัน น้อยกว่าระยะเวลาในการคืนทุนที่ต้องการคือ 5 ปี ดังนั้นจึงยอมรับโครงการ และโครงการนี้มีความคุ้มค่าในการลงทุน

5.4.2 หามูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)

เป็นการวิเคราะห์โครงการลงทุนโดยการเปรียบเทียบเงินสดลงทุนเริ่มแรก (Initial cash investment) กับมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดสุทธิ (Net cash flow) อัตราดอกเบี้ยหรืออัตราผลตอบแทนที่ใช้วิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันจะกำหนดโดยฝ่ายบริหาร อัตรานี้โดยทั่วไปขึ้นอยู่กับปัจจัยตามลักษณะของธุรกิจ จุดมุ่งหมายของการลงทุน ต้นทุนของการจัดหาเงินทุนเพื่อการลงทุนและอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำที่ต้องการ (Minimum desired rate of return)

ในการวิเคราะห์มูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการ (Net Present Value) จะหาค่าปัจจุบันสุทธิของ Free Cash Flow ของโครงการโดยใช้ดอกเบี้ยเงินเพื่อเป็น Discount Rate (ข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย ณ วันที่ 20 กันยายน พ.ศ. 2549)

ตารางที่ 5.3
การหามูลค่าปัจจุบันสุทธิ

รายการ	ปี 1	ปี 2	ปี 3	ปี 4	ปี 5
Free Cash Flow	-2,381,526	21,017,780	22,274,560	22,002,358	21,704,941
Inflation 6%	1.06	1.12	1.19	1.26	1.34
Discounted Free Cash Flow	-2,246,722.64	18,765,875	18,718,117.64	17,462,188.88	16,197,717.16

เกณฑ์การตัดสินใจ

มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวก จะตัดสินใจยอมรับโครงการ

มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นลบ จะตัดสินใจปฏิเสธโครงการ

$$NPV = (-25,500,000) + (-2,246,722.64) + 18,765,875 + 18,718,117.64 + 17,462,188.88 + 16,197,717.16 = \underline{43,397,176.04}$$

จะเห็นว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นบวกจึงควรตัดสินใจลงทุนในโครงการนี้

5.5 ข้อสรุปทางการเงิน

ต้นทุนในการเริ่มต้นโครงการ	25,500,000 บาท
สัดส่วนในการลงทุนเป็นเงินทุน 100 เปอร์เซ็นต์	25,500,000 บาท
จากการคำนวณจะได้	
มูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก	43,397,176.04 บาท
ระยะเวลาคืนทุน(นับจากปีที่เริ่มดำเนินการ)	2 ปี 1 เดือน 27 วัน

ชำนาญ หอสมุด