

บทที่ 6 งบการเงิน

6.1 วัตถุประสงค์ด้านการเงิน

1. เพื่อบริหารด้านการเงินของบริษัทให้มีความมั่นคง และทำให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
2. เพื่อสามารถประมาณการในเรื่องงบลงทุนในการดำเนินการได้
3. เพื่อสามารถประมาณการผลตอบแทนจากการลงทุน เพื่อให้ได้ประสิทธิผลมากที่สุด

6.2 เงินลงทุนในโครงการ

แหล่งที่มาของเงินทุน

1. หุ้นทุน

บริษัทจดทะเบียนด้วยทุน 35,751,200 บาท โดยแบ่งเป็น 357,512 หุ้น จำนวนหุ้นละ 100 บาทผู้ถือหุ้นประกอบด้วย

ตารางที่ 6.1 : ตารางแสดงรายละเอียดของผู้ถือหุ้นบริษัท

ลำดับ	ชื่อ- นามสกุลผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	มูลค่า(บาท)
1.	นางสาวอิสรี เตียวสมบุญกิจ	57,512	5,751,200
2.	นางสาวชนัดดีอร เกตุดี	50,000	5,000,000
3.	นางสาวอัสนีนา ฉมยาปริวัฒน์	50,000	5,000,000
4.	นางสาวสุคาทิพย์ พรรณนิล	50,000	5,000,000
5.	นายเฉลิมพล พิมพ์วัน	50,000	5,000,000
6.	นางสาวฤทัยรัตน์ รัศมี	50,000	5,000,000
7.	นายเรืองเดช รัตน โกสิย์กิจ	50,000	5,000,000

2. เงินกู้

บริษัทกู้เงินจากธนาคารไทยพาณิชย์เป็นจำนวนเงิน 20,000,000 บาท โดยผ่อนชำระเงินต้นพร้อม ดอกเบี้ยเป็นรายปี ในอัตราดอกเบี้ยคงที่ร้อยละ 6.00 (+2) โดยพิจารณาหักชำระเงินต้นพร้อม ดอกเบี้ยเป็น รายปี โดยจะแสดงรายละเอียดการชำระเงินดังนี้

ตารางที่ 6.2 : ตารางแสดงรายละเอียดการชำระเงินกู้ธนาคาร

ปี	เงินต้น	MLR	ดอกเบี้ย (ต่อปี)	ชำระคืนเงินต้น	เงินต้นค้างชำระ
0	20,000,000	6.00 (+2)	1,600,000	-	20,000,000
1	20,000,000	6.00 (+2)	1,600,000	5,000,000	15,000,000
2	15,000,000	6.00 (+2)	1,200,000	5,000,000	10,000,000
3	10,000,000	6.00 (+2)	800,000	5,000,000	5,000,000
4	5,000,000	6.00 (+2)	400,000	5,000,000	-

*หมายเหตุ ดอกเบี้ยจากการกู้ยืม MLR+ 2 เปอร์เซ็นต์

นโยบายจ่ายเงินปันผล

ในปีแรกหากบริษัทได้กำไรไม่คุ้มทุน จะไม่มีการแบ่งเงินปันผล แต่จะจ่ายเงินคืนปันผลให้ หากบริษัทมีผลกำไรในปีถัดมา โดยจะแบ่งเงินปันผลคิดเป็น 10 % ของเงินลงทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น

ตารางที่ 6.3 : ตารางแสดงเงินลงทุน

รายการ	จำนวน (บาท)	หมายเหตุ
ค่าจัดตั้งบริษัท	200,000	
ค่าเช่าสถานที่ (1,256 ตารางเมตร)	4,019,200	ตารางเมตรละ 800 บาท มัดจำ 3 เดือน และจ่ายค่า เช่าล่วงหน้า 1 เดือน
ค่าออกแบบสถานที่	5,000,000	
ค่าตกแต่งสถานที่ (1,256 ตารางเมตร)	25,120,000	ตารางเมตรละ 20,000 บาท
เครื่องใช้สำนักงาน	400,000	เพิ่ม 10% ทุกปี
ค่าจ้างเงินเดือน 15 คน 0 (12 เดือนแรก)	3,012,000	ปรับเพิ่ม 10% ทุกปี
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน (ค่าใช้จ่าย อื่นๆ)	3,000,000	
เงินทุนหมุนเวียน	15,000,000	
เงินลงทุนรวม	55,751,200	

ตารางที่ 6.4 : แสดงรายละเอียดตำแหน่งและอัตราเงินเดือนพนักงานของบริษัท เทรนด์สร้างสรรค์ จำกัด

ตำแหน่ง	จำนวน	เงินเดือน (บาท)
กรรมการผู้จัดการ	1 ตำแหน่ง	30,000
พนักงานขายพื้นที่	1 ตำแหน่ง	15,000
ผู้ดูแลพิพิธภัณฑ์	1 ตำแหน่ง	12,000
ผู้ดูแลห้องสมุด (บรรณารักษ์)	1 ตำแหน่ง	12,000
ผู้จัดการด้านอาคาร	1 ตำแหน่ง	12,000
ช่างซ่อมบำรุงอาคาร	1 ตำแหน่ง	15,000
ประชาสัมพันธ์	1 ตำแหน่ง	12,000
พนักงานการตลาด	1 ตำแหน่ง	12,000
เจ้าหน้าที่ออกแบบสินค้า (Designer)	1 ตำแหน่ง	20,000
พนักงานบัญชี	1 ตำแหน่ง	12,000
แม่บ้าน	1 ตำแหน่ง	8,000
พนักงานรักษาความปลอดภัย	2 ตำแหน่ง	8,000
อาจารย์ผู้สอนหลักสูตรการออกแบบเสื้อผ้า	1 ตำแหน่ง	25,000
อาจารย์ผู้สอนหลักสูตรการตัดเย็บเสื้อผ้า	1 ตำแหน่ง	25,000
พนักงานสารสนเทศ (ไอที)	1 ตำแหน่ง	25,000
รวม (บาท) /เดือน	15 ตำแหน่ง	251,000

ตารางที่ 6.5 : แสดงค่าใช้จ่ายด้านการบริหารและการดำเนินงาน

รายการ	จำนวน (บาท)	หมายเหตุ
ค่าเช่าพื้นที่ 1,256 ตารางเมตร	12,057,600 / ปี	ตารางเมตรละ 800 บาท
ค่าสวัสดิการพนักงาน 3%	90,360 / ปี	คิด 3% ทุกปี
*ค่าใช้จ่ายส่วนการจัดการพิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ เสียมะพร้าว	1,000,000 / ปี	เพิ่มขึ้น 10% ทุกปี
*ค่าใช้จ่ายส่วนการจัดการห้องสมุด เสียมะพร้าว	1,000,000 / ปี	เพิ่มขึ้น 10% ทุกปี
*ค่าจ้าง Sub contractor ในการผลิตชุดนิ ฟอร์ม	5,040,000 / ปี	ชุดละ 600 บาท เริ่มจากลูกค้า 10 ราย รายละ 200 ชุด และเพิ่มขึ้น 20% จากยอดการ จัดจำหน่ายทุกปี
ค่าสาธารณูปโภค		
- ค่าน้ำ	240,000 / ปี	เดือนละ 20,000 บาท
- ค่าไฟ	3,600,000 / ปี	เดือนละ 300,000 บาท
- ค่าโทรศัพท์	600,000 / ปี	เดือนละ 50,000 บาท
*ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการพื้นที่	12,000,000 / ปี	เพิ่มขึ้น 10% ทุกปี
ค่าสื่อสารทางการตลาด	5,000,000 / ปี	เพิ่มขึ้น 5% ทุกปี
ค่าจัดกิจกรรมพิเศษ	1,200,000 / ปี	เพิ่มขึ้น 10% ทุกปี
ค่าลงทะเบียนเว็บไซต์ (www.)	120,000 / ปี	เพิ่มขึ้น 10% ทุกปี

ตารางที่ 6.5 : แสดงค่าใช้จ่ายด้านการบริหารและการดำเนินงาน (ต่อ)

รายการ	จำนวน (บาท)	หมายเหตุ
ค่าออกแบบและพัฒนาเว็บไซต์ (WWW.)	1,000,000 / ครั้ง	และในปีที่ 2 ใช้งบ 200,000 และเพิ่มขึ้น 10 % ในทุกปี
ค่าซ่อมบำรุงเครื่องใช้สำนักงาน	12,000 / ปี	เพิ่มขึ้น 5% ทุกปี
ค่าบำรุงรักษาและซ่อมแซมสถานที่	1,200,000 / ปี	เดือนละ 100,000 บาท
ค่าเสื่อมเครื่องใช้สำนักงาน	40,000 / ปี	คิดแบบเส้นตรง 5 ปี

*หมายเหตุ ค่าใช้จ่ายปรับเพิ่ม 20 เปอร์เซ็นต์ ในกรณี Best case และลด 20 เปอร์เซ็นต์ ในกรณี Worst case ทั้งนี้ใช้กรณี Most likely เป็นบรรทัดฐาน (Base on Most Likely case)

6.3 การประมาณการรายได้

สมมติให้รายได้ที่คาดการณ์เป็น

1. รายได้จาก โซนที่ 1: D.I.Y. (Do It Yourself) Zone เป็นพื้นที่ที่เปิดบริการในชั้นที่ 1 ของ ศูนย์ฯ โดยสามารถคาดการณ์ประมาณการรายได้ แยกออกเป็น 3 กรณี ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 6.6 การประมาณการรายได้จากโซนที่ 1 D.I.Y. (Do It Yourself) Zone

รายละเอียดสินค้าและบริการ	รายได้/ หน่วย	กรณี Best case		กรณี Most likely case		กรณี Worse case	
		จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)
ร้านอุปกรณ์	25,000 บาท/เดือน	10 ร้าน	250,000	7 ร้าน	175,000	5 ร้าน	125,000
ส่วนแบ่งจากยอด จำหน่ายร้านอุปกรณ์	5%/ 10 ร้าน	50,000 บาท/ ร้าน	25,000	35,000 บาท/ ร้าน	17,500	25,000 บาท/ ร้าน	12,500
ร้านผ้า	25,000 บาท/เดือน	10 ร้าน	250,000	7 ร้าน	175,000	5 ร้าน	125,000
ส่วนแบ่งจากยอด จำหน่ายร้าน ผ้า	5%/ 10 ร้าน	50,000 บาท/ ร้าน	25,000	35,000 บาท/ ร้าน	17,500	25,000 บาท/ ร้าน	12,500
หลักสูตรการออกแบบ เสื้อผ้าในวันจันทร์ ถึง วันพฤหัสบดี	2,000 บาท/ เดือน	20 คน	40,000	14 คน	28,000	10 คน	20,000
หลักสูตรการออกแบบ เสื้อผ้าเสาร์และวัน อาทิตย์	2,000 บาท/ เดือน	20 คน	40,000	14 คน	28,000	10 คน	20,000

ตารางที่ 6.6 การประมาณการรายได้จากโซนที่ 1 D.I.Y. (Do It Yourself) Zone (ต่อ)

รายละเอียดสินค้าและบริการ	รายได้/ หน่วย	กรณี Best case		กรณี Most likely case		กรณี Worse case	
		จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)
หลักสูตรการตัดเย็บ เสื้อผ้าในวันจันทร์ ถึง วันพฤหัสบดี	2,000 บาท/ เดือน	20 คน	40,000	14 คน	28,000	10 คน	20,000
หลักสูตรการตัดเย็บ เสื้อผ้าเสาร์และวัน อาทิตย์	2,000 บาท/ เดือน	20 คน	40,000	14 คน	28,000	10 คน	20,000
การให้ Download สาร ความรู้เกี่ยวกับเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย	100 บาท/ ชั่วโมง/ 10 เครื่อง	900 ชั่วโมง 30 ชั่วโมง/ วัน	90,000	630 ชั่วโมง 21 ชั่วโมง/ วัน	63,000	450 ชั่วโมง 15 ชั่วโมง/ วัน	45,000
รวม (บาท) /เดือน			800,000		560,000		400,000

*หมายเหตุ : รายได้จากสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น 20 เปอร์เซ็นต์ ในไตรมาสที่ 3 และ 4 ของทุกปี

โดยสามารถคาดการณ์การจำหน่ายสินค้าและบริการได้ แยกออกเป็น 3 กรณี ดังต่อไปนี้

กรณี Best case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 100

กรณี Most likely case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 70

กรณี Worse case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 50

2. รายได้จากโซนที่ 2: C.I.Y. (Customize It Yourself) Zone โดยสามารถคาดการณ์
ประมาณการรายได้ แยกออกเป็น 3 กรณี ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 6.7 การประมาณการรายได้จากโซนที่ 2 C.I.Y. (Customize It Yourself) Zone

รายละเอียดสินค้าและ บริการ	รายได้/ หน่วย	กรณี Best case		กรณี Most likely case		กรณี Worse case	
		จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)
ร้านค้าที่จำหน่ายเสื้อผ้าที่มี ฮู้เป็นที่ยูจก	25,000 บาท/เดือน	10 ร้าน	250,000	7 ร้าน	175,000	5 ร้าน	125,000
ส่วนแบ่งจากยอดร้านค้า ที่จำหน่ายเสื้อผ้าที่มีฮู้ เป็นที่ยูจก	5%/ 10 ร้าน	50,000 บาท/ ร้าน	25,000	35,000 บาท/ ร้าน	17,500	25,000 บาท/ ร้าน	12,500
ค่าน้ำร้านในระบบ อินเทอร์เน็ต	1,000 บาท/ เดือน	30 ร้าน	30,000	21 ร้าน	21,000	15 ร้าน	15,000
ส่วนแบ่งจากยอด จำหน่ายทางอินเทอร์เน็ต	5%/ 30 ร้าน	10,000 บาท / ร้าน	15,000	7,000 บาท / ร้าน	10,500	5,000 บาท / ร้าน	7,500
รวม (บาท) /เดือน			320,000		224,000		160,000

*หมายเหตุ : รายได้จากสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น 20 เปอร์เซ็นต์ ในไตรมาสที่ 3 และ 4 ของทุกปี

โดยสามารถคาดการณ์การจำหน่ายสินค้าและบริการได้ แยกออกเป็น 3 กรณี ดังต่อไปนี้
กรณี Best case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 100
กรณี Most likely case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 70
กรณี Worse case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 50

3. รายได้จากโซนที่ 3: Fashion Collection Museum (พิพิธภัณฑ์เสื้อผ้า) โดยสามารถ
คาดการณ์ประมาณการรายได้ แยกออกเป็น 3 กรณี ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 6.8 การประมาณการรายได้จากโซนที่ 3 Fashion Collection Museum (พิพิธภัณฑ์เสื้อผ้า)

รายละเอียดสินค้าและบริการ	รายได้/ หน่วย	กรณี Best case		กรณี Most likely case		กรณี Worse case	
		จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)
การเข้าชมการจัดแสดง เสื้อผ้าในยุคต่างๆ	100 บาท/ คน	900 คน 30 คน ต่อวัน	90,000	630 คน 21 คน ต่อวัน	630,000	450 คน 15 คน ต่อวัน	45,000
การทดลองชุดในแต่ละ ยุคผ่าน Computer	100 บาท/ ชั่วโมง/ 10 เครื่อง	900 ชั่วโมง 30 ชั่วโมง/ วัน	90,000	630 ชั่วโมง 21 ชั่วโมง/ วัน	63,000	450 ชั่วโมง 15 ชั่วโมง/ วัน	45,000
การพิมพ์ภาพการทดลอง ชุดในแต่ละยุค	100 บาท/ ภาพ/ 5 เครื่อง	900 ภาพ 30 ภาพ/วัน	90,000	630 ภาพ 21 ภาพ/วัน	63,000	450 ภาพ 15 ภาพ/วัน	45,000
การเข้าชมการจัดแสดง เสื้อผ้าเซเลเบตี้ คนดังใน ยุคต่างๆ	100 บาท/ คน	900 คน 30 คน ต่อวัน	90,000	630 คน 21 คน ต่อวัน	63,000	450 คน 15 คน ต่อวัน	45,000
การทดลองชุดเซเลเบตี้ คนดังในแต่ละยุคผ่าน Computer	100 บาท/ ชั่วโมง/ 10 เครื่อง	900 ชั่วโมง 30 ชั่วโมง/ วัน	90,000	630 ชั่วโมง 21 ชั่วโมง/ วัน	63,000	450 ชั่วโมง 15 ชั่วโมง/ วัน	45,000

ตารางที่ 6.8 การประมาณการรายได้จากโซนที่ 3 Fashion Collection Museum (พิพิธภัณฑ์เสื้อผ้า)
(ต่อ)

รายละเอียดสินค้าและบริการ	รายได้/ หน่วย	กรณี Best case		กรณี Most likely case		กรณี Worse case	
		จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)
การพิมพ์ภาพทดลองชุด เซเลเบิตี้ คนดัง	100 บาท/ ภาพ/	900 ภาพ 30 ภาพ/วัน	90,000	630 ภาพ 21 ภาพ/วัน	63,000	450 ภาพ 15 ภาพ/วัน	45,000
ร้านค้าจำหน่ายเสื้อผ้า และอุปกรณ์การแต่งกาย ในแต่ละยุคสมัยและ อุปกรณ์การแต่งกายของ เซเลเบิตี้ คนดัง ในแต่ละ ยุค	25,000 บาท/เดือน	10 ร้าน	250,000	7 ร้าน	175,000	5 ร้าน	125,000
ส่วนแบ่งจากยอด จำหน่ายเสื้อผ้าและ อุปกรณ์การแต่งกายใน แต่ละยุคสมัยและ อุปกรณ์การแต่งกายของ เซเลเบิตี้ คนดัง ในแต่ละ ยุค	5%/ 10 ร้าน	50,000 บาท/ ร้าน	25,000	35,000 บาท/ ร้าน	17,500	25,000 บาท/ ร้าน	12,500
รวม (บาท) /เดือน			815,000		570,500		407,500

*หมายเหตุ : รายได้จากสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น 20 เปอร์เซ็นต์ ในไตรมาสที่ 3 และ 4 ของทุกปี

โดยสามารถคาดการณ์การจำหน่ายสินค้าและบริการได้ แยกออกเป็น 3 กรณี ดังต่อไปนี้

กรณี Best case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 100

กรณี Most likely case คาดการณ์การจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 70

กรณี Worse case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 50

4. รายได้จากโซนที่ 4: Accessories Zone โดยสามารถคาดการณ์ประมาณการรายได้แยกออกเป็น 3 กรณี ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 6.9 การประมาณการรายได้จากโซนที่ 4 Accessories Zone

รายละเอียดสินค้าและบริการ	รายได้/หน่วย	กรณี Best case		กรณี Most likely case		กรณี Worse case	
		จำนวน	รวมรายได้ (บาท)	จำนวน	รวมรายได้ (บาท)	จำนวน	รวมรายได้ (บาท)
ร้านจำหน่ายหมวก	25,000 บาท/เดือน	10 ร้านค้า	250,000	7 ร้านค้า	175,000	5 ร้านค้า	125,000
ส่วนแบ่งจากยอดขายร้านจำหน่ายหมวก	5%/ 5 ร้าน	50,000 บาท/ร้าน	10,000	35,000 บาท/ร้าน	17,500	25,000 บาท/ร้าน	12,500
ร้านจำหน่ายเครื่องประดับ สร้อย กำไล แหวน ตุ้มหู	25,000 บาท/เดือน	10 ร้านค้า	250,000	7 ร้านค้า	175,000	5 ร้านค้า	125,000
ส่วนแบ่งจากยอดขายร้านจำหน่ายเครื่องประดับ สร้อย กำไล แหวน ตุ้มหู	5%/ 10 ร้าน	50,000 บาท/ร้าน	25,000	35,000 บาท/ร้าน	17,500	25,000 บาท/ร้าน	12,500
ร้านจำหน่ายเข็มกลัด เข็มขัด	25,000 บาท/เดือน	10 ร้านค้า	250,000	7 ร้านค้า	175,000	5 ร้านค้า	125,000
ส่วนแบ่งจากยอดขายร้านจำหน่ายเข็มกลัด เข็มขัด	5%/ 10 ร้าน	50,000 บาท/ร้าน	25,000	35,000 บาท/ร้าน	17,500	25,000 บาท/ร้าน	12,500
ร้านจำหน่ายกระเป๋า	25,000 บาท/เดือน	5 ร้าน	250,000	7 ร้านค้า	175,000	5 ร้านค้า	125,000

ตารางที่ 6.9 การประมาณการรายได้จากโซนที่ 4 Accessories Zone (ต่อ)

รายละเอียดสินค้าและบริการ	รายได้/ หน่วย	กรณี Best case		กรณี Most likely case		กรณี Worse case	
		จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)
ส่วนแบ่งจากยอดร้าน จำหน่ายกระเป๋า	5%/ 10 ร้าน	50,000 บาท/ ร้าน	25,000	35,000 บาท/ ร้าน	17,500	25,000 บาท/ ร้าน	125,000
ร้านจำหน่ายรองเท้า	25,000 บาท/เดือน	10 ร้านค้า	250,000	7 ร้านค้า	1750,00	5 ร้านค้า	12,500
ส่วนแบ่งจากยอด จำหน่ายร้านจำหน่าย รองเท้า	5%/ 10 ร้าน	50,000 บาท/ ร้าน	25,000	35,000 บาท/ ร้าน	17,500	25,000 บาท/ ร้าน	125,000
รวม (บาท) /เดือน			1,375,000		962,500		687,500

*หมายเหตุ : รายได้จากสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น 20 เปอร์เซ็นต์ ในไตรมาสที่ 3 และ 4 ของทุกปี

โดยสามารถคาดการณ์การจำหน่ายสินค้าและบริการได้ แยกออกเป็น 3 กรณี ดังต่อไปนี้

กรณี Best case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 100

กรณี Most likely case คาดการณ์การจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 70

กรณี Worse case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 50

5. รายได้จากโซนที่ 5: Fashion Library Zone (ห้องสมุดเสื้อผ้า) โดยสามารถคาดการณ์
ประมาณการรายได้ แยกออกเป็น 3 กรณี ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 6.10 การประมาณการรายได้จากโซนที่ 5 Fashion Library Zone (ห้องสมุดเสื้อผ้า)

รายละเอียดสินค้าและบริการ	รายได้/ หน่วย	กรณี Best case		กรณี Most likely case		กรณี Worse case	
		จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)
สมาชิกห้องสมุดรายปี	1,000 /ปี	70 คน/ เดือน	70,000	49 คน/ เดือน	49,000	35 คน/ เดือน	35,000
สมาชิกห้องสมุดราย เดือน	200 บาท / เดือน	250 คน	50,000	175	35,000	125	25,000
การเข้าห้องสมุดของผู้ไม่ เป็นสมาชิก	50 บาท/ คน/วัน	900 คน / เดือน	45,000	630 คน / เดือน	31,500	450 คน / เดือน	22,500
ค่ายืมหนังสือ	50 บาท/ เล่ม	900 เล่ม 30 เล่ม / วัน	45,000	630 เล่ม 21 เล่ม / วัน	31,500	450 เล่ม 15 เล่ม / วัน	22,500
ค่าปรับจากการคืน หนังสือเกินกำหนด (7 วัน)	30 บาท/วัน	270 วัน 90 เล่ม เกิน 3 วัน	8,100	189 วัน 63 เล่ม เกิน 3 วัน	5,670	135 วัน 45 เล่ม เกิน 3 วัน	4,050
การบริการ Download ภาพ จากห้องสมุดภาพ	50 บาท/ ภาพ 10 เครื่อง	900 ภาพ 30 ภาพ/วัน	45,000	630 ภาพ 21 ภาพ/วัน	31,500	450 ภาพ 21 ภาพ/วัน	22,500

ตารางที่ 6.10 การประมาณการรายได้จากโซนที่ 5 Fashion Library Zone (ห้องสมุดเสื้อผ้า) (ต่อ)

รายละเอียดสินค้าและบริการ	รายได้/ หน่วย	กรณี Best case		กรณี Most likely case		กรณี Worse case	
		จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)	จำนวน	รวม รายได้ (บาท)
การบริการพิมพ์จาก ห้องสมุดภาพ	50 บาท/ ภาพ 10 เครื่อง	900 ภาพ 30 ภาพ/วัน	45,000	630 ภาพ 21 ภาพ/วัน	31,500	450 ภาพ 21 ภาพ/วัน	22,500
การยืมโสตทัศนวัสดุด้าน เสียง	50 บาท/ชิ้น	900 ชิ้น 30 ชิ้น / วัน	45,000	630 ชิ้น 21 ชิ้น / วัน	31,500	450 ชิ้น 15 ชิ้น / วัน	22,500
ค่าปรับจากการคืนโสต ทัศนวัสดุด้านเสียงเกิน กำหนด (5 วัน)	30 บาท/วัน	270 วัน 90 เล่ม เกิน 3 วัน	8,100	189 วัน 63 เล่ม เกิน 3 วัน	5,670	135 วัน 45 เล่ม เกิน 3 วัน	4,050
รวม (บาท) /เดือน			361,200		252,840		180,600

*หมายเหตุ รายได้จากสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น 20 เปอร์เซ็นต์ ในไตรมาสที่ 3 และ 4 ของทุกปี

โดยสามารถคาดการณ์การจำหน่ายสินค้าและบริการได้ แยกออกเป็น 3 กรณี ดังต่อไปนี้

กรณี Best case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 100

กรณี Most likely case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 70

กรณี Worse case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 50

รายได้อื่นๆ

6. รายได้จาก การรับจ้างออกแบบและผลิตชุดยูนิฟอร์ม ให้กับองค์กรและหน่วยงานต่างๆ โดยสามารถคาดการณ์ประมาณการรายได้ แยกออกเป็น 3 กรณี ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 6.11 การประมาณการรายได้จากการรับจ้างออกแบบและผลิตชุดยูนิฟอร์ม ให้กับองค์กรและหน่วยงานต่างๆ

รายละเอียดสินค้าและบริการ	รายได้/ หน่วย			กรณี Best case		กรณี Most likely case		กรณี Worse case	
	ราคา จำหน่าย	ราคา ผลิต	รายได้ ส่วนต่าง	จำนวน ชุด	รวม รายได้	จำนวน ชุด	รวม รายได้	จำนวน ชุด	รวม รายได้
การว่าจ้างผลิตชุดยูนิฟอร์มจากหน่วยงานต่างๆ	720 /ชุด	600 / ชุด	120 / ชุด	1,000	720,000	700	504,000	500	350,000
รวม/เดือน					120,000		84,000		60,000

*หมายเหตุ : สมมุติฐานการคำนวณ ต่อปีมีการผลิตเพื่อการจัดจำหน่ายให้กับหน่วยงานต่างๆ ประมาณ 10 รายลูกค้า รายละ 100 ชุด บวกกำไร 20 เปอร์เซ็นต์ และเพิ่มขึ้น 20 เปอร์เซ็นต์ จากยอดการจัดจำหน่ายทุกปี

โดยสามารถคาดการณ์การจำหน่ายสินค้าและบริการได้ แยกออกเป็น 3 กรณี ดังต่อไปนี้
 กรณี Best case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 100
 กรณี Most likely case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 70
 กรณี Worse case คาดว่าการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 50

6.4 ความเป็นไปได้ทางการเงิน

ความเป็นไปได้ทางการเงินเป็นการสะท้อนความเป็นไปได้ด้านต่างๆ มาแปลงเป็นหน่วยเงินตราที่สามารถเปรียบเทียบมูลค่าได้ เพื่อจะสามารถทำการวิเคราะห์ได้ว่าการดำเนินงาน มีผลตอบแทนคุ้มค่าต่อการลงทุนหรือไม่

หลักที่ใช้ในการประเมินผลตอบแทนในรูปแบบของการทำกำไรได้แก่

-ระยะเวลาคืนทุน (Pay Back Period)

เพื่อหาว่าเงินทุนทั้งหมดที่ใช้จ่ายไปจะได้คืนมาในระยะเวลาเท่าไร

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินลงทุนสุทธิ}}{\text{ผลตอบแทนต่อปี}}$$

ถ้าผลตอบแทนในแต่ละปี ไม่เท่ากันต้องใช้ค่าสะสมผลกำไรในแต่ละปี

-มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value)

เป็นการคำนวณมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดของการดำเนินกิจการ ซึ่งคำนวณได้จากการทำส่วนลด กระแสตอบแทนสุทธิตลอดอายุของการดำเนินกิจการ ให้เป็นมูลค่าปัจจุบันหรืออาจคำนวณหามูลค่า ปัจจุบันสุทธิ ดังนี้

$$NPV = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+k)^1} + \frac{CF_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+k)^n}$$

CF_0 คือ เงินลงทุนครั้งแรก

CF_1 คือ กระแสเงินสดสุทธิ

k คือ ต้นทุนของเงินลงทุนโครงการ ซึ่งจะใช้เป็นอัตราส่วนลด

ในที่นี้ NPV คือมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดของรายได้ที่เกิดจากการลงทุน ดังนั้นจึงควรดำเนินการเมื่อค่าเท่ากับหรือมากกว่าศูนย์ แต่ถ้าติดลบก็ไม่ควรดำเนินการ เพราะรายได้จะไม่คุ้มการลงทุน

-อัตราผลตอบแทนการดำเนินงาน (Internal Rate Return)

อัตราผลตอบแทนของการดำเนินงาน เป็นวิธีประเมินความคุ้มค่าของการลงทุนซึ่งสอดคล้องกับการประเมินหาผลกำไรในการดำเนินงาน ซึ่งก็คือส่วนลดภายในของการดำเนินงาน การคำนวณนี้จึงไม่ขึ้นกับปัจจัยในการกำหนดอัตราส่วนลดไว้ก่อนแต่เป็นส่วนลดที่ทำให้การดำเนินงานมีความคุ้มทุน ซึ่งการประเมินโครงการบริษัท เทรนด์สร้างสรรค์ จำกัด คือ

- a. กรณีที่คาดหวังผลกำไรมากที่สุด (Best Case)
- b. กรณีที่อาจมีความเป็นไปได้มากที่สุด (Most Likely Case)
- c. กรณีที่อาจได้รับผลกำไรน้อยที่สุด (Worst Case)

ซึ่งควรดำเนินการเมื่อค่ามีค่าเท่ากับหรือสูงกว่าค่าเสียโอกาสของการลงทุน ถ้ามีค่าต่ำกว่าค่าเสียโอกาสของการลงทุนก็ไม่ควรดำเนินการ

6.5 สรุปผลงบการเงินของโครงการ

ตารางที่ 6.12: แสดงผลตอบแทนของโครงการ ในสถานการณ์ต่างๆ

	Best Case	Most Likely Case	Worst Case
Payback Period	1.06 ปี	1.51 ปี	2.17 ปี
NPV	270,145,919.79 บาท	133,199,836.43 บาท	2,746,444.22 บาท
IRR	30.20 %	18.99 %	5.68 %
Discount Rate	6%		

Best case เป็นกรณีที่มีค่าว่ายอดการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 100 ของยอดจำหน่ายทั้งหมดที่ตั้งไว้ จากผลสรุป การประมาณการผลการดำเนินงานกิจการครั้งนี้ พบว่า โครงการจัดตั้งศูนย์การสร้างสรรค์เสื้อผ้าเครื่องแต่งกายสำหรับสตรี สามารถดำเนินงานได้และได้ผลตอบแทนที่ดี

Most Likely Case เป็นกรณีที่มีค่าว่ายอดการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 70 ของยอดจำหน่ายทั้งหมดที่ตั้งไว้ ซึ่งใกล้เคียงความเป็นไปได้ในการประกอบการจริง จากผลสรุป การประมาณการผลการดำเนินงานกิจการครั้งนี้ พบว่า โครงการจัดตั้งศูนย์การสร้างสรรค์เสื้อผ้าเครื่องแต่งกายสำหรับสตรี สามารถดำเนินงานได้และได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่าต่อการลงทุน

Worst Case การคาดการณ์นี้เป็นกรณีที่มียอดการจำหน่ายสินค้าและบริการได้ร้อยละ 50 ของยอดจำหน่ายทั้งหมดที่ตั้งไว้ ซึ่งเป็นผลตอบแทนที่น้อยที่สุด จะเห็นได้จากผลสรุปการประมาณการผลการดำเนินงานกิจการครั้งนี้ พบว่า แม้ว่าทางบริษัทจะสามารถทำอะไรได้ในแต่ละปี แต่ผลการดำเนินการนี้ไม่คุ้มค่ากับการลงทุน และไม่เหมาะที่จะลงทุนดังนั้นถ้าบริษัทประสบภาวะนี้ในปีที่ 2 ทางบริษัทจะต้องมีการปรับเปลี่ยนแผนการบริหารจัดการ ด้วยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่และปรับเปลี่ยนรูปแบบสินค้าและบริการที่มีอยู่ ซึ่งต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดโดยเพิ่มการใช้แผนทางการตลาดมากขึ้น โดยพิจารณาจากสภาวะแวดล้อมทางการตลาดในขณะนั้นมาช่วยในการดำเนินงาน

