

วิเคราะห์บริษัทต่างๆในช่วง40วันแรก

Company	Sales-Accumulated
K	17,613,931
A	16,679,766
C	16,206,809
G	15,860,111
L	15,764,858
I	15,350,721
B	15,127,025
F	15,067,749
H	14,659,236
J	14,266,608
D	13,019,154
E	12,396,174

Company	Retail Sales TOTAL
K	16,729,531
A	16,097,666
G	15,860,111
C	15,620,909
I	15,033,521
L	14,864,058
F	14,617,549
B	14,549,525
H	14,366,336
J	14,266,608
D	12,336,454
E	12,058,774

Company	Service Sales TOTAL
L	1,107,600
K	884,400
D	682,700
C	585,900
A	582,100
B	577,500
I	538,500
F	465,200
E	337,400
H	292,900
G	0
J	0

วิเคราะห์ Sales-Accumulated และช่องทาง Retail, Service

ในส่วนของการวิเคราะห์ยอดขายสะสมหากดูจากตารางยอดขายสะสมจะพบว่าบริษัทที่มียอดขายสูงสุด 3 ลำดับในช่วง 40วันแรกจะได้แก่ บริษัท K,A,C โดยบริษัทK มียอดขายสะสมอยู่ที่ 17,613,931 บริษัทA 16,679,766 และบริษัทC 16,206,809 ซึ่งเป็นผลมาจากการสร้างยอดขายได้ดีจากในส่วนของ Retail เป็นหลักโดยยอดขายสะสมนั้นเป็นผลรวมที่มาจากยอดขายทั้งสามทางได้แก่ช่องทาง Retail, WholesalesและServiceซึ่งช่วง40วันแรกทุกบริษัทจะยังไม่มียอดขายจากช่องทาง Wholesales ทำให้การขายในช่องทาง Retail ซึ่งเป็นช่องทางสร้างรายได้หลักมีผลเป็นอย่างมากโดยหากดูจากตารางแสดงยอดขายจากช่องทาง Retail จะพบว่ามีเปลี่ยนแปลง

ของบริษัทเพียงเล็กน้อยโดยที่บริษัทที่มียอดขายอันดับ1และ2 ยังคงเป็นบริษัทเดิมแต่บริษัท G ซึ่งมียอดขายสะสมเป็นอันดับที่4 จะขึ้นมาเป็นลำดับที่3แทน C ในส่วนเฉพาะยอดขายของช่องทาง Retail ซึ่งนั่นจึงแสดงให้เห็นว่า บริษัท G มียอดขายในด้าน Retail ที่ดีกว่าโดยเป็นผลมาจากการตั้งราคาหรือใช้ขบวนการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพแต่หากดูภาพรวมยอดขายสะสมรวมของทุกบริษัทแล้วบริษัท G จะถือว่ามีประสิทธิภาพในการบริหารที่ต่ำกว่าบริษัท C เนื่องจากบริษัทมีช่องทางสร้างรายได้เพียงช่องทางเดียวซึ่งทำให้เกิดความเสี่ยงที่สูงเนื่องจากหากช่องทางหลักในการหารายได้มีปัญหาอาจทำให้บริษัทประสบกับความผิดพลาดได้ง่ายเนื่องจากไม่สามารถหารายได้จากช่องทางอื่นมาสนับสนุนหรือหารายได้แทนได้เลยดังจะเห็นได้จากการที่มียอดขายสะสมตกลงมาเป็นอันดับ4เนื่องจากไม่มีการใช้ช่องทาง Service สร้าง

รายได้ ดังนั้นการที่ธุรกิจหรือบริษัทต่างๆจะมียอดขายที่ดีได้นั้นบริษัทจะต้องพยายามที่จะสร้างยอดขายจากหลายๆช่องทางเพื่อสนับสนุนซึ่งกันและกันและช่วยกระจายความเสี่ยงและต้องไม่ลืมด้วยว่ายอดขายไม่ใช่สิ่งเดียวที่บริษัทต้องการแต่กำไรสุทธิและสิ่งอื่นๆก็เป็นสิ่งสำคัญดังนั้นผู้ลงทุนหรือผู้บริหารจึงควรดูข้อมูลหลายๆอย่างที่สนับสนุนซึ่งกันและกันจึงค่อยเลือกตัดสินใจลงทุนหรือแก้ไขปัญหาวางแผนนโยบายของบริษัทอีกที โดยสรุปบริษัทควรมองหาต้นเหตุของปัญหาแบบเชื่อมโยงเพื่อแก้ไขปรับปรุงให้มีประสิทธิภาพดีขึ้น เช่นหากเรา เป็นบริษัท L ซึ่งมีรายได้มาจากช่องทาง Service สูงสุดโดยมียอดขายอยู่ที่ 1,107,600แต่มียอดขายจากช่องRetailอยู่เพียง 14,864,058 ซึ่งอยู่เพียงระดับกลางๆ ทำให้บริษัทติดอยู่ในช่วงกลางๆในตารางยอดขายสะสมดังนั้นบริษัทก็ควรแก้ไขปรับปรุงในส่วนของ Retail เช่นอาจจะลดราคาสินค้าให้มีประสิทธิภาพในการแข่งขัน ทำการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพตรงกลุ่มเป้าหมายเกิด ROI เพื่อที่จะได้สร้างยอดขายเพิ่มมากขึ้นและต้องไม่ลืมพัฒนาช่องทางที่ดีอยู่แล้วให้ดียู่เสมอเป็นการ Benchmark กับยอดขายของบริษัทของเราในอดีตเทียบกับปัจจุบัน ซึ่งจะทำให้บริษัทพัฒนาอยู่อย่างต่อเนื่องและเกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลอยู่ตลอดเวลา

Company	Trading Profit - Accumulated	Company	Operating Expense - Accumulated
C	8,699,124	C	6,121,298
K	6,269,943	G	4,884,818
G	6,006,636	I	4,550,752
L	5,954,864	K	4,028,277
A	4,725,676	J	3,854,712
B	4,689,067	L	3,749,180
D	4,264,572	A	3,670,125
E	3,810,330	D	3,513,043
J	3,530,102	F	3,435,192
F	3,470,957	E	3,369,008
H	2,983,021	B	3,174,897
I	1,919,242	H	3,011,810

วิเคราะห์ Trading Profit และ Operating Expense

ในส่วนของการวิเคราะห์กำไรขั้นต้นบริษัทที่มีกำไรขั้นต้นสูงสุด3อันดับแรกได้แก่บริษัทC ซึ่งมีกำไรสะสมอยู่ที่ 8,699,124 บริษัท Kอยู่ที่ 6,269,943 และบริษัท Gอยู่ที่ 6,006,636ตามลำดับโดยเป็นผลมาจากยอดขายรวมหักต้นทุนขายรวมซึ่งถึงแม้ว่าบริษัทที่มีกำไรขั้นต้นสูงจะเป็นเรื่องที่ดีแต่บริษัทที่มีกำไรขั้นต้นสูงที่สุดก็ไม่แน่ว่าจะเป็นบริษัทที่ประสบความสำเร็จเพราะเราต้องไม่ลืมที่จะพิจารณาค่าใช้จ่ายอื่นๆที่บริษัทจะต้องจ่ายในการดำเนินงานต่างๆโดยหากพิจารณาถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจะพบว่าบริษัทที่มีค่าใช้จ่ายสูงสุด 3 อันดับแรกได้แก่ บริษัท C (6,121,298) บริษัทG (4,884,818) และ บริษัท I (4,550,752) ตามลำดับซึ่งถึงแม้ว่าบริษัท Cจะมีกำไรสะสมที่เยอะเป็นอันดับต้นๆ แต่ก็มีค่าใช้จ่ายที่เยอะเป็นอันดับที่สูงตามมาเช่นกัน จึงอาจจะทำให้บริษัท Cและ G ซึ่งมีค่าใช้จ่ายสูงอันดับต้นๆไม่ติดอันดับต้นๆในตารางอื่นๆและสุดท้ายเมื่อเรามาดูบริษัท I ก็จะพบว่าบริษัทกำลังพบกับความผิดพลาดหลายประการ อันเนื่องมาจากมีกำไรสะสมน้อยกว่าค่าใช้จ่ายสะสมในการดำเนินงานครั้งนี้ซึ่งจะทำให้สรุปได้ว่าบริษัท I ขาดทุนจากการ

ดำเนินงานใน 40วันแรกนี้อย่างแน่นอนโดยมีกำไรขั้นต้นอยู่ที่ 1,919,242 และมีค่าใช้จ่าย 4,550,752 ทำให้เมื่อนำค่าใช้จ่ายมาลบกำไรขั้นต้นจะมีตัวเลขติดลบอยู่ที่

Company	Interest
I	53,168
C	16,995
B	16,927
E	16,386
G	13,070
D	12,269
F	5,797
J	3,857
K	2,287
A	1,134
L	459
H	0

2,631,510

Company	Salary
C	864,850
F	817,600
L	810,600
K	808,150
D	801,850
G	786,100
A	784,350
I	781,900
E	779,450
B	757,050
J	753,550
H	723,800

ค่าใช้จ่ายมาลบกำไรขั้นต้นจะมีตัวเลขติดลบอยู่ที่

Company	Marketing
J	1,238,000
C	335,600
G	208,000
A	205,200
K	202,800
F	181,200
D	180,051
L	149,900
I	102,600
B	87,200
H	53,000
E	42,600

Company	Overflow - Warehouse
D	206,903
A	45,000
B	20,700
G	13,359
F	9,270
K	3,553
E	3,462
L	500
C	0
I	0

H	0
J	0

Company	Rental
C	4,040,000
G	2,817,500
I	2,410,000
K	2,257,500
A	2,232,500
L	2,040,000
B	1,970,000
E	1,970,000
H	1,885,000
D	1,735,000
F	1,680,000
I	1,400,000

Company	Maintenance
I	165,000
G	130,000
A	130,000
C	100,000
L	45,000
K	38,000
F	30,000
E	15,000
D	15,000
J	0
H	0
B	0

Company	Depreciation
C	526,693
G	446,689
F	356,675
K	325,007
L	263,341
I	246,679
E	190,000
D	185,000
A	153,341
J	292,280
H	226,005
B	188,600
B	180,520
E	164,910
D	129,970
H	105,710
I	103,405
C	91,560
K	80,880
F	80,150
A	0

Company	Overflow - Retail
I	646,000
J	188,300
G	161,500
F	155,500
D	107,000
H	97,300
K	76,100
E	66,200
A	35,600
B	30,500
L	28,100
C	23,600

Company	Human Resources
K	235,000
G	150,000
H	149,000
D	140,000
C	128,000
E	121,000
L	119,000
F	119,000
B	112,000
A	83,000
J	45,000
I	44,000

วิเคราะห์ค่าใช้จ่ายในส่วนต่างๆจำแนกตามประเภท

วิเคราะห์Interest

บริษัทที่มีดอกเบี้ยจ่ายสูงที่สุดคือบริษัท I ซึ่งเป็นผลมาจากการกู้ยืมเงินเนื่องจากไม่มีเงินสดสำรองในมือหรือการใช้เงินเกินจากจำนวนเงินสะสมที่มีทั้งนี้บริษัท I มียอดดอกเบี้ยจ่ายที่สูงถึง 53,168 ต่างจากที่ 2 คือบริษัท C ที่มีดอกเบี้ยเพียง 16,995 สูงกว่าถึง 3.13 เท่า ดังนั้นบริษัท I จึงควรปรับปรุงจ่ายดอกเบี้ยให้ตรงเวลาและพยายามที่จะไม่มีค่าใช้จ่ายในจำนวนที่มากกว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้

วิเคราะห์ Salary

บริษัท C มียอดค่าใช้จ่ายด้านเงินเดือนพนักงานสูงที่สุดและตามมาด้วยบริษัท F และ L โดยมีค่าใช้จ่ายเงินเดือนพนักงาน 864,850 บาท , 817,600 บาท และ 810,600 บาท ตามลำดับ โดยความเหมาะสมของการจ่ายเงินเดือนพนักงานนั้นขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพที่ได้จากพนักงานโดยอาจวัดจากยอดขาย ผลประกอบการ การดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพโดยหากเราวิเคราะห์ไปที่บริษัทอันดับต้นๆที่มีจ่ายเงินเดือนสูงก็จะพบว่าบริษัท C และ L มี ยอดขาย 16,206,809 และ 15,764,858 ซึ่งถือว่าน่าพอใจโดยเป็นผลมาจากการใช้งานพนักงานได้อย่างมีประสิทธิภาพส่วนหนึ่งแต่หากวิเคราะห์ในส่วนของบริษัท F จะพบว่าถึงแม้บริษัท F จะมีการจ่ายเงินเดือนพนักงานที่สูงมากแต่ผลลัพธ์ที่ได้กลับน่าพอใจโดยบริษัท สามารถสร้างยอดขายได้เพียง 15,067,749 อยู่ในอันดับท้ายๆทั้งนี้ก็เป็นผลมาจากการจ้างพนักงานมาจำนวนมากแต่พนักงานที่จ้างมาไม่มีประสิทธิภาพมากพอที่จะทำให้ยอดขายมากขึ้นได้หรือบริษัทไม่สามารถใช้งานพนักงานได้อย่างเต็มประสิทธิภาพทำให้กำไรขั้นต้นซึ่งเป็นผลต่อเนื่องมาจากยอดขายมีไม่มากพอดังนั้นบริษัทจึงควรจ้างพนักงานให้มีประสิทธิภาพและมีความเหมาะสมกับขนาดและศักยภาพของธุรกิจ

วิเคราะห์ Marketing

ในส่วนของการตลาดที่แต่ละบริษัทพยายามจ่ายไปเพื่อสร้างยอดขายและเพิ่มประสิทธิภาพในการขายให้มีมากขึ้นพบว่าบริษัท J นั้นมีการใช้จ่ายในด้านการตลาดสูงที่สุดโดยสูงถึง 1,238,000 มากกว่าอันดับที่ 2 คือบริษัท C ที่มีค่าใช้จ่ายการตลาดเพียงแค่ 335,600 ต่ำกว่าบริษัท J ถึง 3.69 แต่ถึงแม้ว่าบริษัท J จะทุ่มงบประมาณด้านการตลาดเป็นจำนวนมากแต่กลับใช้สื่อการตลาดที่มีอยู่ได้อย่างไม่มีประสิทธิภาพเนื่องจากยอดขายของบริษัท J ไม่ได้เพิ่มขึ้นมากเท่าไรแม้จะทุ่มงบการตลาดมากเป็นอันดับ 1 ซึ่งนั่นเป็นผลมาจากการเลือกสื่อการตลาดที่ผิดทำให้สื่อที่ต้องการจะสื่อไม่ตรงกลุ่มเป้าหมายและไม่ถูกจุดทำให้สื่อที่ใช้ไม่มีประสิทธิภาพเกิดค่าใช้จ่ายด้านการตลาดที่เสียเปล่าดังนั้นวิธีแก้ไขบริษัทจึงควรที่จะเลือกใช้สื่อที่เหมาะสมและใช้งบประมาณด้านการตลาดอย่างพอดีเพื่อที่จะได้ไม่เสียค่าใช้จ่ายในส่วนนี้มากเกินไป

วิเคราะห์ Rental

ในส่วนของค่าเช่าซึ่งเป็นส่วนที่หลายบริษัทมักจะมีปัญหา พบว่าบริษัท C มีค่าเช่าสูงที่สุดถึง 4,040,000 โดยเป็นผลมาจากการที่บริษัทขยายพื้นที่ในส่วนของ Retail หรือ Warehouse ไว้เพื่อกักตุนสินค้าไว้ขายช่วงเทศกาลหรือเพื่อที่จะได้มีพื้นที่มากพอจะซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากเพื่อรับส่วนลดทำให้ต้นทุนสินค้าถูกลงและไม่ต้องกังวลกับการสั่งซื้อบ่อยๆดังนั้นบริษัทจึงมีค่าใช้จ่ายในการเช่าสถานที่เป็นจำนวนมาก เช่นเดียวกับบริษัท G ที่มีการใช้จ่ายค่าเช่าที่สูงเช่นกัน โดยมีค่าเช่า 2,817,500 แต่ก็ถือว่าเหมาะสมกับสัดส่วนยอดขายและกำไรขั้นต้น แต่ในส่วนของบริษัท I ที่มีค่าใช้จ่ายที่สูงแต่ในส่วนของการกำไรขั้นต้นนั้นไม่ได้มากมายเพียงแค่ 1,919,242 อยู่ในอันดับต่ำสุดอาจเป็นผลมาจากการใช้พื้นที่ต่างๆอย่างไม่มีประสิทธิภาพหรือไม่ได้ซื้อแบบมีส่วนลดรวมถึงการตั้งราคาขายที่ไม่มีความสามารถในการแข่งขันทางการตลาดที่ดีพอทำให้ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นนั้นมากเกินไปกำไรที่ได้รับจนไม่คุ้มที่จะลงทุนทำธุรกิจต่อ

วิเคราะห์ Overflow Warehouse & Retail

ในด้านการใช้พื้นที่คลังสินค้าและช่องทางค้าปลีกที่เกินทำให้โดนค่าปรับจากการใช้พื้นที่ส่วนเกินเหล่านั้นบริษัทที่มีข้อผิดพลาดและโดนค่าปรับสูงที่สุดคือบริษัท D มีค่าปรับ 206,903 ในส่วนของ Warehouse และบริษัท I มีค่าปรับ 646,000 ในส่วนของค่าปรับพื้นที่ช่องทางค้าปลีกทั้งนี้ ค่าปรับที่เกิดขึ้นนั้นเป็นผลมาจากการจัดเก็บสินค้าไม่ดีเพียงพอไม่มีพื้นที่ว่างสำหรับสินค้าทำให้โดนค่าปรับดังนั้นบริษัทจึงต้องพยายามจัดการเพิ่มหรือลดขนาดของคลังและร้านค้าปลีกให้มีประสิทธิภาพเพียงพอที่จะจัดเก็บสินค้าของเราไว้ได้อย่างเพียงพอไม่โดนค่าปรับวิธีแก้ไขปัญหาคือไม่เพียงพอต่อการจัดจำหน่าย, ขนาดพื้นที่ไม่เหมาะสม, การกักตุนสินค้าที่ผิดพลาดที่คาดว่าจะขายได้ดีในช่วงเทศกาลที่ การกักตุนไม่ทันหรือกลัว Vendor ไม่มาส่งทำให้มีค่าปรับสูงวิธีแก้ไขคือพยายามปรับขนาด Retail และ Warehouse ให้เหมาะสม คาดการณ์สถานการณ์ให้รอบคอบ ดูยอดขายที่แท้จริงว่าสามารถขายได้เยอะเท่าใดและปรับปรุงให้มีต้นทุนต่ำลงมีประสิทธิภาพไม่มีค่าปรับสูงเพราะเป็นค่าใช้จ่ายที่เสียเปล่าซึ่งหากให้เทียบกันแล้วจะพบว่าในด้าน Warehouse บริษัท A มีค่าใช้จ่ายเพียง 45,000 ต่ำกว่าบริษัท D ถึง 4.6 เท่า และ ด้าน Retail บริษัท J มีค่าใช้จ่ายเพียง 188,300 น้อยกว่าบริษัท I ถึง 3.43 เท่า

วิเคราะห์ Depreciation

ในส่วนของค่าเสื่อมนั้นมีความสำคัญตรงที่สามารถพยากรณ์จำนวนเครื่องจักรที่บริษัทนั้นๆถือครองอยู่ได้และเป็นการประเมินอายุการใช้งานของเครื่องจักรไปในตัวโดยค่าเสื่อมถึงแม้ไม่ใช่ค่าใช้จ่ายที่จ่ายออกไปอย่างแท้จริงแต่ก็ถือเป็นต้นทุนอย่างหนึ่งเนื่องจากเครื่องจักรต่างๆย่อมมีอายุการใช้งานที่แตกต่างกันจึงควรคำนึงถึงจุดนี้ด้วยโดยบริษัท C มีค่าเสื่อมสูงสุดที่ 526,693 และตามมาด้วย G (446,689) และ F (356,675) ส่วนบริษัท J, H, B ไม่มีค่าเสื่อม นั้นแสดงให้เห็นว่าบริษัท J, H, B ไม่มีเครื่องจักรในโรงงานหรือไม่ได้ผลิตสินค้าใช้ขายเองเป็นการซื้อมาขายไปโดยเฉพาะ Finish Goods เท่านั้น

วิเคราะห์ Maintenance

ในส่วนของค่าดูแลรักษาเครื่องจักร บริษัท I จะแสดงให้เห็นว่าบริษัทมีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้สูงถึง 165,000 ซึ่งอาจเป็นผลมาจากการดูแลรักษาที่บ่อยครั้งหรือใช้การดูแลรักษาในทุกจุดไม่ได้ใช้เทคโนโลยี sensor ในการดูว่าส่วนไหนเสียและซ่อมเป็นจุดซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายที่ถูกกว่าและยังไม่รวมถึงปริมาณหรือจำนวนเครื่องจักรที่ถือครองทั้งนี้แต่บริษัทมีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ใกล้เคียงกันทั้งบริษัท G และ A ที่มีค่าใช้จ่าย 130,000 และบริษัท C ที่มีค่าใช้จ่าย 100,000 จึงกล่าวได้ว่าการดูแลรักษาเป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญและช่วยให้กระบวนการผลิตเป็นไปอย่างต่อเนื่องแต่ก็ต้องไม่ลืมที่จะปรับปรุงและพัฒนาให้มีประสิทธิภาพในการซ่อมแซมเครื่องจักรโดยประหยัดต้นทุนที่สุดแต่การทำงานของเครื่องจักรยังคงมีประสิทธิภาพ

วิเคราะห์ Logistics

ในส่วนของค่าใช้จ่ายในการขนส่งบริษัท L มีค่าใช้จ่ายสูงที่สุดโดยมีค่าใช้จ่าย 292,280 ตามมาด้วยบริษัท J มีค่าใช้จ่าย 226,005 ทั้งนี้บริษัท A ไม่มีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้เลยโดยอาจเป็นผลมาจากการไม่เคลื่อนย้ายสินค้าจาก warehouse หรือไม่ได้ใช้งานการขนส่งสินค้าไปที่ใดเลยทำให้บริษัทไม่มีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ แต่ถึงอย่างไรก็ตาม การขนส่งสินค้าก็ยังเป็นเรื่องสำคัญของหลายๆบริษัทแต่ละบริษัทต้องพยายามควบคุมการขนส่งให้มีประสิทธิภาพ พิจารณาว่าการขนส่งนั้นมีจำนวนการส่งที่บ่อยแค่ไหน และควรพิจารณาว่าการขนย้ายนั้นมีประสิทธิภาพหรือไม่หากการขนย้ายสินค้าเพียงน้อยชิ้น

แต่มีค่าใช้จ่ายที่สูงในการขนส่งเราก็ควรคิดก่อนว่าคัมใหม่ที่จะขนย้ายสินค้าไปที่นั่นๆ ดังนั้นบริษัทที่ดีจึงควรจัดการการขนย้ายสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อสร้างต้นทุนที่ต่ำแต่มีประสิทธิผล เกิดผลดีแก่บริษัท

วิเคราะห์ Human Resources

สำหรับค่าใช้จ่ายในการจัดการทรัพยากรบุคคลไม่ว่าจะเป็นในด้านการ training หา staff ใหม่,counselling หรืออื่นๆที่เกี่ยวข้องซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่ต้องจัดการอย่างมีประสิทธิภาพหากดูจากตารางจะพบว่าบริษัทKมีค่าใช้จ่ายในด้านนี้สูงที่สุดโดยอยู่ที่ 235,000 ต่างจากที่สองคือบริษัท G ที่มีค่าใช้จ่ายอยู่ที่ 150,000 โดยเป็นผลมาจากการใช้จ่ายในการสรรหาหรือสนับสนุนพนักงานให้กลับมาทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพดังนั้นก็นับได้ว่าค่าใช้จ่ายส่วนนี้เป็นส่วนที่สำคัญส่วนหนึ่งแต่หากบริษัทต้องการประหยัดต้นทุนในส่วนนี้บริษัทควรคำนวณความคุ้มค่าและความเหมาะสมในแต่ละครั้งก่อนที่จะใช้จ่าย

Company	Net Profit - Accumulated
C	2,577,826
K	2,241,666
L	2,205,684
B	1,514,170
G	1,121,818
A	1,055,551
D	751,529
E	441,323
F	35,765
H	-28,789
J	-324,610
I	-2,631,510

ในการจัดการทรัพยากรมนุษย์เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายและช่วยเพิ่มกำไรให้บริษัทเรามีกำไรขึ้น

Company	Inventory - Accumulated
D	8,150,762
G	8,061,615
C	7,460,995
A	7,169,340
F	6,268,214
K	5,039,088
L	4,721,576
E	4,346,528
I	4,055,781
J	3,729,630
B	2,787,802
H	2,561,789

สุทธิของมาก

Company	Purchase - Accumulated
E	-12,932,372
B	-13,225,760
H	-14,238,004
J	-14,466,136
L	-14,531,570
C	-14,968,680
K	-16,383,076

D	-16,905,344
I	-17,487,260
F	-17,865,006
G	-17,915,090
A	-19,123,430

วิเคราะห์ Net Profit

หากดูจากตารางกำไรสุทธิของแต่ละบริษัทจะพบว่าบริษัทที่มีกำไรสุทธิสูงสุดสามอันดับแรกได้แก่บริษัท C,K,L ซึ่งเป็นผลมาจากการขายอย่างมีประสิทธิภาพและการควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีกว่าบริษัทอื่นโดยแต่ละ

บริษัทมี กำไรสุทธิอยู่ที่ 2,577,826 2,241,666 และ 2,205,684ตามลำดับทั้งนี้กำไรสุทธิถือเป็นจุดหนึ่งที่สามารถใช้ตัดสินใจได้ว่าเราจะเลือกลงทุนหรือไม่ลงทุนกับบริษัทนั้นๆเพราะเป็นกำไรที่ได้มาในขั้นสุดท้ายไม่ต้องหักค่าใช้จ่ายใดๆอีกแต่ผู้ลงทุนโปรดอย่าลืมศึกษาและหาข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับยอดหนี้หรือผลประกอบการจากปีอื่นๆเพื่อประกอบการตัดสินใจทั้งนี้บริษัทที่ถือได้ว่าล้มเหลวหรือประสบความขาดทุนนั้นมีอยู่ทั้งสิ้นสามบริษัทได้แก่ บริษัท H มียอดกำไร (-28,789) บริษัท J (-324,610) และบริษัท I (-2,631,510) ซึ่งหากบริษัทยังคงมียอดกำไรสุทธิติดลบต่อไปอย่างนี้เรื่อยๆในอนาคตบริษัทอาจต้องเลิกกิจการหรือหยุดชะงักในอนาคตได้

วิเคราะห์ Inventory

จากตารางสินค้าคงเหลือจะพบว่าบริษัทที่มีสินค้าคงเหลือมากที่สุด3อันดับคือบริษัท D (8,150,762) G (8,061,615) และ C (7,460,995) ซึ่งสินค้าคงเหลือถือเป็นสินค้าที่ยังไม่ถูกจำหน่ายออกไปมีวันหมดอายุต้องดูแลรักษาทำให้มีต้นทุนในการดูแลรักษาและที่สำคัญยังทำให้เงินทุกของเราไปจมอยู่กับสินค้านั้นหากบริษัทสามารถจัดการสินค้าตรงนี้ออกไปขายได้มากก็จะทำให้มีกำไรมากยิ่งขึ้นและยังช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการเก็บรักษาและเพิ่มเงินสดหมุนเวียนในมือทำให้กิจการดำเนินงานได้คล่องตัวมากยิ่งขึ้นดังนั้นบริษัทใดที่มียอดสินค้าคงเหลือน้อยๆก็ยิ่งช่วยให้ความคล่องตัวในการจัดการธุรกิจมากขึ้นตามไปด้วย โดยบริษัท ที่มียอดสินค้าคงเหลือต่ำสุดคือบริษัท H มียอดสินค้าคงเหลือ 2,561,789 ต่างจากบริษัท D ถึง 3.18 เท่า

วิเคราะห์ Purchases

ในส่วนของการซื้อสะสมหรือการใช้จ่ายไปเพื่อให้ธุรกิจสามารถดำเนินกิจการได้ต่อเนื่องพบว่าทุกบริษัทมียอดในส่วนนี้ติดลบซึ่งในที่นี้เป็นผลมาจากการที่ทุกบริษัทมีหนี้จากการซื้อสินค้าผ่านเงื่อนไข Credit term มาเพื่อที่จะขายสินค้าสร้างรายได้ก่อนโดยหากดูจากในตารางจะพบว่าบริษัทที่มีตัวเลขอันดับสูงที่สุดหรือบริษัทที่มียอดติดลบต่ำสุดคือบริษัท E ซึ่งมี ยอด -12,932,372 บริษัท B -13,225,760 และบริษัท H -14,238,004 ซึ่งหากดูเทียบกับตาราง Net Profit จะพบว่าบริษัท E มีกำไรสุทธิอยู่อันดับท้ายๆเพียงแค่ 441,323 บริษัท B มีกำไรสุทธิเป็นอันดับ 4 1,514,170 และบริษัท H มีกำไรสุทธิ -28,789 ซึ่งตรงกันข้ามกับ บริษัท C,K,L ซึ่งมีกำไรสุทธิอยู่ในอันดับต้นๆแต่กลับมีหนี้ซื้อสะสมอยู่ในระดับกลางๆ

ดังนั้นนักลงทุนจึงควรดูหลายๆอย่างเพื่อประกอบการตัดสินใจว่าจะเลือกลงทุนหรือไม่โดยดูความเสี่ยงและผลตอบแทนในหัวข้อที่ต้องการให้สอดคล้องกับความต้องการของตน

วิเคราะห์การตัดสินใจเลือกลงทุน

วิธีการตัดสินใจในการเลือกลงทุนแต่ละบริษัท บริษัทจะให้ความสำคัญกับ Net Profit เป็นหลักเนื่องจากเป็นผลลัพธ์ที่เกิดมาจากการขายที่มีประสิทธิภาพได้กำไรอย่างเหมาะสมและมีการควบคุมค่าใช้จ่ายเป็นอย่างดีช่วยให้เกิดการประหยัด

ต้นทุนซึ่งโดยรวมทำให้เกิดเป็นกำไรสุทธิ อีกทั้งบริษัทยังคงให้ความสำคัญกับเรื่องรองลงมาคือยอดหนี้จากการซื้อสะสม โดยมีสัดส่วนการให้คะแนนความน่าลงทุนที่ 80: 20 ดังนั้นหากให้เลือกบริษัทที่น่าสนใจลงทุนสองอันดับแรกบริษัทที่ควรที่จะเลือกบริษัท C และ K เนื่องจากมียอดขายที่สูงเป็นอันดับต้นๆ มีกำไรขั้นต้นในช่วงแรกๆ ที่สูงแม้ว่าจะมีค่าใช้จ่ายในด้านต่างๆ ตามมามาก แต่เมื่อดูที่กำไรสุทธิแล้วก็พบว่ากำไรสุทธิสูงสุดติดสองอันดับแรกโดยมีกำไรสุทธิ 2,577,826 และ 2,241,666 ซึ่งเป็นผลมาจากการจัดการกับค่าใช้จ่ายและสร้างยอดขายได้เป็นอย่างดี ดังนั้นบริษัทจึงเห็นสมควรที่จะเลือกลงทุนในสองบริษัทนี้ถึงแม้ว่าจะมียอดหนี้อยู่ในช่วงปานกลาง แต่เมื่อคำนวณ ROI แล้วหากเราสามารถรับความเสี่ยงได้ปานกลาง และต้องการผลตอบแทนที่มากกว่าก็ควรที่จะเลือกสองบริษัทนี้ ในส่วนของบริษัทที่ไม่ควรที่จะเลือกได้แก่ บริษัท I และ J เนื่องจากมีการบริหารงานที่ผิดพลาดหลายอย่างทำให้มีต้นทุนที่สูงแต่ยอดขายที่ต่ำกำไรมีไม่มากพอจนสุดท้ายกำไรสุทธิติดลบสูงถึง -2,631,510 และ -324,610 ซึ่งหากบริษัทยังคงบริหารงานเช่นที่เป็นนี้อยู่ต่อไปอาจทำให้ในอนาคตขาดทุนจนเกิดการล้มละลายได้ และแม้ว่าบริษัท J จะมียอดหนี้ที่สูง แต่การบริหารงานใน 40 วันแรกยังคงน่าเป็นห่วงหากคิดที่จะลงทุนบริษัทนี้ผู้ลงทุนอาจได้รับความเสี่ยงที่สูงมาก ไม่คุ้มกับผลตอบแทนที่จะได้รับ ดังนั้นจึงสรุปได้ว่าใน 40 วันแรก

บริษัทที่น่าลงทุน

อันดับ1 ได้แก่ บริษัท C

อันดับ2 ได้แก่ บริษัท K

บริษัทที่ไม่น่าลงทุน

อันดับ1 ได้แก่ บริษัท I

อันดับ2 ได้แก่ บริษัท J

วิเคราะห์บริษัทต่างๆ ในช่วง 120 วัน

วิเคราะห์บริษัทต่างๆ ในช่วง 40 วัน

Company	Sales - Accumulated	Trading Profit - Accumulated	Operating Expense - Accumulated	Net Profit - Accumulated	Inventory - Accumulated	Purchase - Accumulated
C	58,983,063	27,215,173	15,560,971	11,654,202	10,234,490	-42,002,380
L	40,693,165	20,175,380	10,612,035	9,563,345	9,831,435	-30,349,220
K	43,430,320	18,046,982	9,129,573	8,917,409	7,629,244	-33,012,582
G	34,980,413	15,706,353	10,741,679	4,964,674	4,720,627	-23,994,687
B	29,903,968	9,850,458	6,784,451	3,066,007	3,136,982	-23,190,492
D	26,353,344	9,712,737	7,619,677	2,093,060	4,850,817	-21,491,424
A	46,133,337	9,160,160	10,797,154	-1,636,994	5,501,310	-42,474,487
E	33,552,272	8,625,298	7,756,055	869,243	7,821,456	-32,748,430
F	32,866,648	8,326,819	7,842,791	484,028	4,877,107	-29,416,936
H	31,829,482	7,257,183	7,316,105	-58,922	4,597,119	-29,169,418
J	24,326,398	6,519,717	7,778,126	-1,258,409	1,706,085	-19,512,766

I	32,250,749	6,402,919	8,654,187	-2,251,268	4,378,534	-30,226,364
---	------------	-----------	-----------	------------	-----------	-------------

Company	Sales - Accumulated	Retail Sales TOTAL	Wholesale Sales TOTAL	Service Sales TOTAL
C	58,983,063	34,136,420	23,297,943	1,548,700
L	40,693,165	34,009,633	5,048,032	1,679,500
K	43,430,320	37,490,922	3,946,698	1,997,700
G	34,980,413	32,924,837	2,055,576	0
B	29,903,968	28,624,868	0	1,279,100
D	26,353,344	24,443,114	481,130	1,429,100
E	33,552,272	23,652,415	8,987,757	963,700
F	32,866,648	30,026,457	2,033,591	806,600
H	31,829,482	27,512,698	3,341,484	1,020,100
J	24,326,398	24,326,398	0	0
A	46,133,337	33,517,809	11,312,328	1,373,400
I	32,250,749	24,626,930	6,447,919	1,234,900

Company	Operating Expense - Accumulated	Salary	Interest	Marketing	Rental	Overflow - Warehouse	Overflow - Retail	Penalty	Depreciation	Loss due to asset disposal	Maintenance	Logistics	Human Resources
C	15,560,971	1,861,650	20,236	924,000	9,985,000	244	37,700	129,000	1,086,761	0	1,050,000	234,380	252,000
L	10,612,035	1,810,550	1,042	490,909	6,240,000	43,431	68,100	0	903,373	0	115,000	683,630	260,000
K	9,129,573	1,709,400	2,287	466,500	5,467,500	56,883	178,600	0	688,373	0	74,000	227,030	265,000
G	10,741,679	1,639,050	21,224	582,800	6,210,000	54,689	204,800	0	786,746	0	330,000	392,370	540,000
B	6,784,451	1,633,450	16,927	183,200	4,032,500	20,700	43,100	0	225,004	0	30,000	357,570	242,000
D	7,619,677	1,688,400	17,778	384,280	3,910,000	334,825	120,900	0	375,004	0	27,000	588,490	173,000
E	7,756,055	1,619,450	24,941	213,400	4,425,000	104,854	67,800	10,000	380,000	0	58,000	641,610	211,000
F	7,842,791	1,724,800	10,348	635,600	4,170,000	10,010	185,800	0	688,373	0	30,000	185,860	204,000
H	7,316,105	1,566,600	6,331	147,600	4,145,000	53,729	148,400	28,000	433,355	0	38,000	352,090	414,000
J	7,778,126	1,458,800	15,529	2,358,000	3,040,000	4,200	355,300	0	6,667	0	0	494,630	45,000
A	10,797,154	1,732,150	17,004	509,200	5,312,500	47,075	184,100	1,000,000	646,699	352,016	830,000	11,410	155,000
I	8,654,187	1,646,400	97,938	220,200	4,497,500	138,181	673,300	44,000	393,373	0	565,000	198,295	181,000

จากงบกำไรขาดทุนในช่วงวันที่ 80 พบข้อสังเกตดังนี้

การวิเคราะห์ Sales Accumulated

จากงบกำไรขาดทุนทำให้ทราบว่าบริษัท C และ A มียอดขายสูงที่สุดอยู่ที่ 58,983,063 บาทและ 46,133,337 บาท ตามลำดับ โดยยอดขายของบริษัท C ได้มาจากการขายทั้งในส่วนของ Retail และ wholesale ซึ่งถือว่าเป็นบริษัทที่ได้ยอดขายจากการขาย wholesale สูงที่สุด ซึ่งสัดส่วนการขาย Wholesale ของบริษัท C มีสูงถึง 23,297,943 บาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 34.80 ของยอดขาย Wholesale ทั้งหมด ดังนั้นทางทีมเราจึงคิดว่าบริษัท C มีการเน้นการขาย Wholesale มากกว่าบริษัทอื่นจึงทำให้บริษัทมียอดขายที่สูงที่สุดในส่วนของบริษัท A ก็ใช้กลยุทธ์เช่นเดียวกันกับบริษัท C ในขณะที่บริษัท J มียอดขายน้อยที่สุด 24,326.398 บาท ซึ่งใช้กลยุทธ์ในการขาย Retail เพียงอย่างเดียว

การวิเคราะห์ Interest

จากงบกำไรขาดทุนทำให้ทราบว่าบริษัท L มีดอกเบี้ยจ่ายที่ต่ำที่สุดอยู่ที่ 1,042 บาท ซึ่งสะท้อนให้เห็นว่าบริษัท L มีเงินกู้ยืมที่น้อยที่สุดในคณะที่บริษัท I มีการกู้ยืมเงินมากที่สุดอยู่ที่ 97,938 บาท ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงการบริหารเงินสดในมือที่บริษัท L ทำได้ดีที่สุด

การวิเคราะห์ Marketing

จากงบกำไรขาดทุนพบว่า บริษัท H มีการใช้งบประมาณเกี่ยวกับการตลาดน้อยที่สุดที่ 147,600 บาท ซึ่งในขณะเดียวกันบริษัท J มีการใช้งบประมาณในการตลาดมากที่สุดอยู่ที่ 2,358,000 บาท จะเห็นว่าบริษัท J มีการทุ่มการตลาดสูงที่สุดแต่บริษัทกลับมียอดขายในทิศทางตรงกันข้ามกับการลงทุน ซึ่งมียอดขายเป็นลำดับที่ 11 จาก 12 บริษัท โดยมียอดขาย Retail 24,326,398 บาท ในขณะที่บริษัท H มียอดขาย Retail สูงกว่าอยู่ที่ 27,512,698 บาท

การวิเคราะห์ Rental

จากงบกำไรขาดทุน พบว่าบริษัท J มีค่าเช่าพื้นที่ในการเก็บสินค้าน้อยที่สุด ทำให้มีสินค้าที่มีไว้นายน้อย ส่งผลให้ผลประกอบการน้อยตามไปด้วย ในขณะที่บริษัท C มีค่าเช่าพื้นที่มากที่สุด สูงถึง 9,985,000 บาท ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 16.25 โดยสอดคล้องกับยอดขายของบริษัทที่มียอดขายมากที่สุด

การวิเคราะห์ Overflow warehouse

จากงบกำไรขาดทุน พบว่าบริษัท C มีค่าปรับจากการใช้คลังสินค้าเกินกำหนดน้อยที่สุด แสดงให้เห็นว่าบริษัท C มีการบริหารจัดการสินค้าคงคลังได้ดี ถึงแม้ว่าจะเน้นกลยุทธ์ในการขายสินค้า B2B ในขณะที่บริษัท B มีค่าปรับสูงที่สุดอยู่ที่ 334,845 บาทคิดเป็นร้อยละ 38.53

การวิเคราะห์ Overflow Retail

จากงบกำไรขาดทุน พบว่าบริษัท C มีค่าปรับจากการใช้คลังสินค้า Retail เกินกำหนดน้อยที่สุด แสดงให้เห็นว่าบริษัท C มีการบริหารจัดการสินค้าคงคลังได้ดี อาจจะมีการคำนวณ Safety stock ได้อย่างเหมาะสม ในขณะที่บริษัทที่มีปัญหาในการบริหารจัดการคลังสินค้า Retail ได้แก่ บริษัท I ซึ่งมากกว่าบริษัท C ถึง 17 เท่า

การวิเคราะห์ Penalty

จากงบกำไรขาดทุน พบว่าบริษัท L D K F G มีการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าได้ตรงเวลา จึงไม่ค่าปรับในการส่งสินค้าล่าช้า เป็นผลมาจากการคำนวณ Lead time ได้อย่างแม่นยำ ในขณะที่บริษัท A มีค่าปรับสูงถึง 1,000,000 บาท ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการบริหารการขนส่ง หรือการผลิตได้ไม่ดี

การวิเคราะห์ Depreciation

จากงบกำไรขาดทุน พบว่าบริษัท J มีค่าเสื่อมราคาต่ำที่สุด แสดงว่าบริษัท J มีเครื่องจักรน้อยที่สุด หรืออาจจะมีการซื้อเครื่องจักรในช่วงวันที่ 41-80 ในขณะที่บริษัท C ที่เน้นขาย B2B มีค่าเสื่อมราคาที่สูงที่สุดอยู่ที่ 1,086,761 บาท แสดงว่าการที่มีเครื่องจักรมากเพื่อผลิตสินค้าขาย ที่ให้บริษัท C สามารถลดต้นทุนสินค้าขาย ทำให้มีกำไรขั้นต้นสูงตามไปด้วย

การวิเคราะห์ Maintenance

เนื่องจากบริษัท J มีเครื่องจักรน้อยที่สุด หรืออาจจะมีการซื้อเครื่องจักรในช่วงวันที่ 41-80 จึงทำให้ไม่มีค่าใช้จ่ายในช่วงซ่อมบำรุง ในขณะที่บริษัท C มีเครื่องจักรมากที่สุด ส่งผลให้มีค่าซ่อมบำรุง 1,050,000 บาทซึ่งมากที่สุด

การวิเคราะห์ Logistic

จากงบกำไรขาดทุน พบว่าบริษัท A มีการขนส่งสินค้าจาก warehouse ไปยัง Retail น้อยที่สุด ซึ่งอาจจะเป็นเพราะบริษัท A เน้นซื้อมาขายไปในส่วนของ Retail ในขณะที่บริษัท L มีค่าขนส่งสูงที่สุดที่ 683,630 บาท ซึ่งสูงกว่าบริษัท A ถึง 60 เท่า อาจเป็นสาเหตุมาจากการวางแผนการผลิตเพื่อส่งสินค้าไปยัง Retail

การวิเคราะห์ Human Resources

จากงบกำไรขาดทุน พบว่าบริษัท J มีค่าใช้จ่ายในส่วนของ HR น้อยที่สุด เท่ากับ 45,000 บาท ในขณะที่บริษัท G มีการทุ่มเงินในส่วนของ HR เท่ากับ 540,000 บาท แสดงให้เห็นถึงบริษัท J ไม่มีการ Training และ Consulting ลูกจ้าง ทำให้ลูกจ้างมีปัญหาในการทำงาน และมีทักษะในการทำงานต่ำ ส่งผลต่อผลประกอบการของบริษัท J ต่ำที่สุด ส่วนบริษัท G ที่มีการใช้งบประมาณในส่วนของ HR สูงที่สุด แต่ไม่ได้ส่งผลให้ผลประกอบการดีเท่าที่ควร

วิเคราะห์ Net Profit

จากตารางกำไรสุทธิของแต่ละบริษัทจะพบว่าบริษัทที่มีกำไรสุทธิสูงสุดสามอันดับแรกได้แก่บริษัท C,L,K ซึ่งเป็นผลมาจากการขายอย่างมีประสิทธิภาพและการควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีกว่าบริษัทอื่นโดยข้อสังเกตเพิ่มเติมคือทั้งสามบริษัทมีสินค้าคงเหลือสูงติดอันดับต้นๆเหมือนกันโดยแต่ละบริษัทมี กำไรสุทธิอยู่ที่ 11,654,202 9,563,345 8,917,409 ตามลำดับโดยหากทั้งสามบริษัทสามารถขายสินค้าคงเหลือที่มีอยู่ออกไปได้เป็นจำนวนมากขึ้นก็จะยิ่งทำให้บริษัทมีโอกาสสร้างกำไรสุทธิเป็นจำนวนมากขึ้นไปอีกทั้งนี้บริษัทที่ยังคงขาดทุนนั้นมีอยู่ทั้งสิ้นสี่บริษัทโดยเพิ่มมาอีกหนึ่งบริษัทคือบริษัท A โดยมียอดกำไรติดลบเรียงลำดับดังนี้ บริษัท I -2,251,268 บริษัท A -1,636,994 บริษัท J -1,258,409 และบริษัท H -58,922

วิเคราะห์ Inventory

จากตารางสินค้าคงเหลือจะพบว่าบริษัทที่มีสินค้าคงเหลือมากที่สุดอันดับคือบริษัท C 10,234,490 L 9,831,435 K 8,917,409 ซึ่งสินค้าคงเหลือถือเป็นสินค้าที่ยังไม่ถูกจำหน่ายออกไปมีวันหมดอายุต้องดูแลรักษาทำให้มีต้นทุนในการดูแลรักษาและที่สำคัญยังทำให้เงินทุกของเราไปจมอยู่กับสินค้านั้นหากบริษัทสามารถจัดการสินค้าตรงนี้ออกไปขายได้มากก็จะทำให้มีกำไรมากยิ่งขึ้นและยังช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการเก็บรักษาและเพิ่มเงินสดหมุนเวียนในมือทำให้กิจการดำเนินงานได้คล่องตัวมากยิ่งขึ้นดังนั้นบริษัทใดที่มียอดสินค้าคงเหลือน้อยๆก็ยิ่งช่วยให้ความคล่องตัวในการจัดการธุรกิจมากขึ้นตามไปด้วย โดยบริษัท ที่มียอดสินค้าคงเหลือต่ำสุดคือบริษัท I มียอดสินค้าคงเหลือ 4,378,534 ต่างจากบริษัท C ถึง 2.34 เท่า

วิเคราะห์ Purchases

หากดูจากในตารางจะพบว่าบริษัทที่มีตัวเลขอันดับสูงที่สุดหรือบริษัทที่มียอดติดลบต่ำสุดคือบริษัท J ซึ่งมียอด – 19,512,766 บริษัท D -21,491,424 และบริษัท B -23,190,492 ซึ่งน้อยกว่าบริษัท A –42,474,487 บริษัท C -42,002,380 และบริษัท -33,012,582 ประมาณ 1.7-2.0 เท่า ซึ่งก็ถือเป็นเรื่องสำคัญที่ควรนำข้อมูลในส่วนนี้ไปใช้ในผลการดำเนินงานของแต่ละบริษัท

วิเคราะห์ Net Profit

จากตารางกำไรสุทธิของแต่ละบริษัทจะพบว่าบริษัทที่มีกำไรสุทธิสูงสุดสามอันดับแรกได้แก่บริษัท C,L,K ซึ่งเป็นผลมาจากการขายอย่างมีประสิทธิภาพและการควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีกว่าบริษัทอื่น โดยข้อสังเกตเพิ่มเติมคือทั้งสามบริษัทมีสินค้าคงเหลือสูงติดอันดับต้นๆเหมือนกันโดยแต่ละบริษัทมี กำไรสุทธิอยู่ที่ 11,654,202 9,563,345 และ 8,917,409 ตามลำดับ โดยหากทั้งสามบริษัทสามารถขายสินค้าคงเหลือที่มีอยู่ออกไปได้เป็นจำนวนมากขึ้นก็จะยิ่งทำให้บริษัทมีโอกาสสร้างกำไรสุทธิเป็นจำนวนมากขึ้นไปอีกทั้งนี้บริษัทที่ยังคงขาดทุนนั้นมีอยู่ทั้งสิ้นสี่บริษัทโดยเพิ่มมาอีก 1 บริษัทคือบริษัท A โดยมียอดกำไรติดลบเรียงลำดับดังนี้ บริษัท I (-2,251,268) บริษัท A (-1,636,994) บริษัท J (-1,258,409) และบริษัท H (-58,922)

วิเคราะห์ Inventory

จากตารางสินค้าคงเหลือจะพบว่าบริษัทที่มีสินค้าคงเหลือมากที่สุด 3 อันดับคือบริษัท C (10,234,490) L (9,831,435) และบริษัท K (8,917,409) ซึ่งสินค้าคงเหลือถือเป็นสินค้าที่ยังไม่ถูกจำหน่ายออกไปมีวันหมดอายุต้องดูแลรักษาทำให้มีต้นทุนในการดูแลรักษาและที่สำคัญยังทำให้เงินทุกของเราไปจมอยู่กับสินค้านั้นหากบริษัทสามารถจัดการสินค้าตรงนี้ออกไปขายได้มากก็จะทำให้มีกำไรมากยิ่งขึ้นและยังช่วยลดค่าใช้จ่ายจากการเก็บรักษาและเพิ่มเงินสดหมุนเวียนในมือทำให้กิจการดำเนินงานได้คล่องตัวมากยิ่งขึ้นดังนั้นบริษัทใดที่มียอดสินค้าคงเหลือน้อยๆก็ยิ่งช่วยให้ความคล่องตัวในการจัดการธุรกิจมากขึ้นตามไปด้วย โดยบริษัท ที่มียอดสินค้าคงเหลือต่ำสุดคือบริษัท I มียอดสินค้าคงเหลือ (4,378,534) ต่างจากบริษัท C ถึง 2.34 เท่า

วิเคราะห์ Purchases

หากดูจากในตารางจะพบว่าบริษัทที่มีตัวเลขอันดับสูงที่สุดหรือบริษัทที่มียอดติดลบต่ำสุดคือบริษัท J ซึ่งมียอด – 19,512,766 บริษัท D (-21,491,424) และบริษัท B (-23,190,492) ซึ่งน้อยกว่าบริษัท A (-42,474,487) บริษัท C (-42,002,380) และบริษัท (-33,012,582) ประมาณ 1.7-2.0 เท่า ซึ่งก็ถือเป็นเรื่องสำคัญที่ควรนำข้อมูลในส่วนนี้ไปใช้ในผลการดำเนินงานของแต่ละบริษัท

วิเคราะห์บริษัทต่างๆในช่วง 120 วัน

Company	Sales - Accumulated
C	98,331,078
K	72,885,328
L	67,508,447
A	58,605,202
G	51,078,685
F	49,720,191
E	48,943,568
H	47,015,072
B	46,187,022
D	42,089,511
I	35,121,422
J	32,318,810

Company	Retail Sales TOTAL
K	52,434,831
L	48,921,699
C	47,965,179
G	43,677,751
B	41,350,124
F	39,733,491
A	37,891,500
D	37,523,741
H	36,665,254
J	32,318,810
E	29,329,935
I	25,340,523

Company	Service Sales TOTAL	Company	Wholesale Sales TOTAL
K	2,876,100	C	45,842,701
C	2,676,700	A	19,143,602
D	2,551,400	E	18,106,633
L	2,391,500	L	16,195,248
B	2,379,200	K	15,773,386
F	1,964,200	H	8,610,918
H	1,738,900	I	8,523,299
A	1,570,100	F	8,058,500
E	1,530,700	G	6,654,262
I	1,257,600	B	2,562,298
G	0	D	2,023,670
J	0	J	0

จากตารางสามารถอธิบายได้ว่า บริษัทที่มียอดขายสะสมสูงสุดในช่วง 120 วัน คือ บริษัท C,K และ L ซึ่งมี ยอดขายสะสม 98 ล้าน 73 ล้าน และ 68 ล้าน ตามลำดับ ส่วนบริษัทที่มียอดขายต่ำสุด 3 อันดับ ได้แก่ บริษัท D ,I และบริษัท J โดยยอดขายสะสมนั้นเป็นผลรวมที่มาจากยอดขาย Retail, Wholesales, Service จากตารางข้างต้นจะเห็นได้ว่า บริษัท C มียอดขายรวมสูงสุดติดสามอันดับแรกของทุกๆฝ่าย ทั้ง Service Sales, Wholesale Sales, Retail Sales จึงส่งผลให้ Sales Accumulated ของบริษัท C สูงกว่าบริษัทอื่นๆอย่างเห็นได้ชัด แต่ทั้งนี้ยอดขายสูงก็ไม่ได้หมายถึงกำไรที่สูงตามไปด้วย เนื่องจาก กำไรสุทธินั้นจะต้องมาจากการนำยอดขายไปหักกับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น ดังนั้นจึงผู้ลงทุนจึงควรศึกษาข้อมูล หลายๆอย่างที่น่าสนใจประกอบการตัดสินใจในการลงทุนเป็นลำดับต่อไป

Company	Trading Profit - Accumulated
C	39,852,337
L	33,749,711
K	26,260,839
G	22,779,121
D	16,851,070
B	15,986,683
F	13,690,194
H	12,490,153
E	9,210,588
J	9,207,640
A	8,132,765
I	7,658,974

Company	Operating Expense - Accumulated
C	24,191,099
L	17,001,858
K	16,376,605
G	15,974,746
A	14,514,735
B	13,297,281
D	12,449,288
I	12,252,832
F	11,930,809
H	11,897,151
E	11,619,987
J	11,476,933

การวิเคราะห์ Profit Accumulated and Operating Expense Accumulated

ในส่วนของการไต่ถามบริษัทที่มีกำไรขั้นต้นสูงสุด3อันดับแรกได้แก่บริษัท C,L,K โดยเป็นผลมาจากยอดขายหักต้นทุนขายรวมโดยบริษัทที่มีกำไรขั้นต้นสูงสุดก็ไม่แน่นอนเสมอไป ว่าจะจะเป็นบริษัทที่ประสบความสำเร็จเพราะเราต้องไม่ลืมที่จะ พิจารณาค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่างๆโดยหากพิจารณาดูค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจะพบว่าบริษัทที่มีค่าใช้จ่ายสูงสุด 3 อันดับแรกได้แก่บริษัท C,L,K โดยมีค่าใช้จ่ายมูลค่า 24ล้าน 17ล้าน และ16ล้านตามลำดับ เมื่อพิจารณาจากตารางจะเห็นว่า แม้ว่าบริษัท Cจะมีกำไรสะสมที่มากที่สุดแต่ก็มีค่าใช้จ่ายที่มากตามมาเช่นกัน สุดท้ายจะเห็นว่าบริษัท I กำลังเผชิญกับปัญหาในการบริหารงานเนื่องจากการมีกำไรสะสมน้อยกว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานซึ่งสรุปได้ว่าบริษัท I ขาดทุนจากการดำเนินงานใน 120 วันซึ่งมีมูลค่าทั้งสิ้น -4,593,858 บาท

Company	Salary	Company	Interest	Company	Marketing
C	2,804,550	I	169,757	J	3,231,000
L	2,720,900	A	68,877	C	1,516,000
A	2,594,900	E	53,857	F	1,057,400
K	2,587,200	J	27,076	L	865,515
F	2,576,700	G	21,224	G	777,200
D	2,558,500	C	20,236	D	742,381
B	2,514,750	D	17,778	K	625,400
I	2,475,550	B	16,927	A	581,200
G	2,433,900	F	10,348	E	362,500
H	2,403,100	H	7,159	H	298,000
E	2,394,350	K	4,471	B	263,000
J	2,144,800	L	1,042	I	244,200

Company	Rental	Company	Overflow - Warehouse	Company	Overflow - Retail
C	15,192,500	D	867,264	I	675,500
L	10,040,000	K	214,146	J	460,200
K	9,402,500	I	206,345	D	359,500
G	9,055,000	E	113,940	K	312,500
B	7,182,500	F	78,528	G	242,900
H	6,517,500	H	75,713	F	202,800
F	6,437,500	G	57,736	A	193,700
A	6,417,500	L	47,765	H	173,200
E	6,360,000	A	47,075	E	96,500
I	6,062,500	B	20,700	L	93,700
D	5,910,000	J	4,200	B	90,900
J	4,640,000	C	244	C	51,400

Company	Depreciation	Company	Maintenance	Company	Logistics
K	1,321,738	C	2,506,000	D	939,840
C	1,180,119	I	1,280,000	L	893,890
L	1,050,043	B	1,195,000	E	849,840
H	980,089	A	1,180,000	B	676,140
B	908,364	G	1,080,000	H	659,390
D	795,025	L	521,000	J	651,310
G	786,746	K	170,000	G	548,040
A	740,057	E	102,000	K	429,640
F	688,373	H	95,000	C	390,050
I	633,385	D	92,000	F	373,160
E	580,000	F	78,000	I	226,595
J	273,347	J	0	A	11,410

Company	Human Resources	Company	Penalty	Company	Loss due to asset disposal
G	960,000	A	2,143,000	K	1,258,022
H	573,000	E	301,000	L	400,003
E	406,000	C	203,000	A	352,016
F	381,000	H	115,000	B	316,014
L	368,000	B	83,000	C	0
B	348,000	F	64,000	H	0
C	327,000	I	51,000	D	0
K	288,000	K	37,000	G	0
I	228,000	G	12,000	F	0
A	185,000	J	0	I	0
D	173,000	D	0	E	0
J	45,000	L	0	J	0

จากตารางข้างต้นแสดงให้เห็นถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานต่างๆ ซึ่งประกอบไปด้วย เงินเดือน, ดอกเบี้ย, การตลาด, ค่าเช่า, Overflow warehouse, Overflow retail, ค่าเสื่อมราคา, ค่าบำรุงรักษา, ค่าขนส่ง, ค่าใช้จ่ายในการบริหารทรัพยากรบุคคลของบริษัท, ค่าปรับ และการขาดทุนจากการจำหน่ายหรือยกเลิกสินทรัพย์

การวิเคราะห์ Interest Salary and Marketing

ค่าใช้จ่ายต่างๆตามตาราง บริษัทที่มีดอกเบียจ่ายสูงสุดคือบริษัท I ซึ่งมีมูลค่าสูงถึง 169,757 บาทคิดเป็นร้อยละ 40.54 ในขณะที่ค่าใช้จ่ายในส่วนของดอกเบี้ยของบริษัทอื่นๆจ่ายเพียง 34,896 บาทหรือร้อยละ 8.33 เท่านั้น

ในส่วนของการจ่ายเงินเดือนนั้น บริษัท C มีการจ่ายเงินเดือนให้แก่พนักงานสูงเป็นอันดับหนึ่ง ซึ่งสอดคล้องกับผลการดำเนินงานของบริษัทเพราะบริษัท C มีกำไรสะสมที่สูงเป็นอันดับสองรองจากบริษัท L

ในส่วนของการใช้จ่ายทางการตลาด บริษัท J มีการใช้จ่ายในด้านสื่อการตลาดสูงเป็นอันดับหนึ่งซึ่งมีมูลค่าสูงถึง 3,231,000 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 30.58 ซึ่งสูงกว่าบริษัทอื่นๆที่มีค่าเฉลี่ยในการทำการตลาดอยู่ที่ 880,316บาท หรือร้อยละ 8.33 ถึงแม้ว่าบริษัท J จะมีการทุ่มเงินในการทำการตลาดสูงที่สุดแต่ว่าการทำการตลาดของบริษัท J ไม่ส่งผลดีต่อบริษัทเท่าที่ควร เนื่องจากยอดขายสะสมและกำไรนั้นไม่ได้อยู่ในอันดับที่น่าพอใจ โดยพิจารณาจากผลประกอบการพบว่าบริษัท J มีผลประกอบการอยู่ในลำดับที่ 9 จากจำนวนบริษัททั้งหมด 12 บริษัท ทั้งนี้เป็นผลมาจากการใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่ไม่เหมาะสม ใช้เงินในการทำการตลาดสูงจนเกินไปเมื่อเทียบกับคู่แข่ง หรือการไม่ได้กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายไว้ในตอนเริ่มต้น จึงทำให้ใช้เงินในการลงทุนด้านการตลาดสูงและทำให้เกิดการทุ่มงบประมาณไปกับสื่อที่ผิดประเภท ส่งผลให้บริษัทไม่สามารถสร้างยอดขายและกำไรให้แก่บริษัทมากเท่าที่ควร

การวิเคราะห์ Rental

ในส่วนของการเช่าบริษัท C มีค่าเช่าสูงสุดซึ่งมีมูลค่า 15,192,500 บาทหรือคิดเป็นร้อยละ 16.30 ในขณะที่ค่าเช่าส่วนใหญ่ของบริษัทอื่นๆอยู่ที่ 7,768,125บาท หรือร้อยละ 8.33เท่านั้น สาเหตุที่มีค่าใช้จ่ายในค่าเช่าสูง เนื่องมาจากการที่บริษัทขยายพื้นที่ในส่วนของการ Retail เพื่อกระตุ้นสินค้าไว้นขายหรือเพื่อที่จะได้มีพื้นที่มากพอจะซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากเพื่อรับส่วนลดทำให้ต้นทุนสินค้าถูกลงเช่นเดียวกับบริษัท L ,K ซึ่งสอดคล้องกับยอดขาย และกำไรสะสมของทั้งสามบริษัทที่อยู่ในระดับที่สูงกว่าบริษัทคู่แข่งอื่นๆ

การวิเคราะห์ Penalty

ค่าปรับในส่วนนี้อาจเกิดจากความล่าช้าในการขนส่งสินค้าไปให้ยังลูกค้า โดยบริษัทที่โดนค่าปรับสูงสุดคือบริษัท A ซึ่งเป็นผลมาจากการที่บริษัทไม่สามารถส่งสินค้าให้กับลูกค้าได้ตามข้อตกลงในวันเวลาที่กำหนด ทั้งนี้จะเป็นผลมาจากความล่าช้าในการส่งของของ Vendor ,การ Bid-Deal โดยไม่ได้ดูจำนวนสินค้าที่มีว่าเพียงพอต่อการจำหน่ายให้กับลูกค้าเหล่านั้นหรือไม่ ทั้งนี้ก็แก้ไขแต่ละบริษัทควรที่จะบริหาร Lead time และพยายามคำนวณจำนวนสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า เลือกกับข้อเสนออย่างเหมาะสม ไม่มากจนเกินไป จนไม่สามารถจัดส่งได้ทัน เกิดเป็นค่าปรับซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เสียเปล่าทำให้บริษัทมีต้นทุนมากขึ้น กำไรน้อยลง และทำให้เกิดความเสียหายในระยะยาว จากข้อมูลในตารางจะพบว่าบริษัท A มีค่าปรับสูงถึง 2,143,000บาทซึ่งคิดเป็นร้อยละ 71.22 ดังนั้นบริษัท A จึงต้องพยายามจัดส่งสินค้าให้ทันเวลาและคำนวณปริมาณจำนวนสินค้าและระยะเวลาจัดส่งให้ถูกต้อง ในขณะที่บริษัทที่สามารถบริหาร Lead time ในการจัดส่งสินค้าไปให้ยังลูกค้าได้ดี ได้แก่ บริษัท J D และ L ดังจะเห็นได้จากการที่บริษัททั้ง 3 นั้นไม่มีค่าปรับในส่วนนี้อยู่เลยซึ่งส่งผลให้บริษัททั้ง 3 นั้นได้เปรียบทางด้านต้นทุนมากกว่าบริษัท A ถึง 2 ล้านบาท

การวิเคราะห์ Depreciation

ในส่วนของการเสื่อมราคานั้น สามารถพยากรณ์จำนวนเครื่องจักรที่บริษัทนั้นๆถือครองอยู่ได้และเป็นการประเมิน

อายุการใช้งานของเครื่องจักรโดยค่าเสื่อมไม่ใช่ค่าใช้จ่ายที่จ่ายออกไปอย่างแท้จริงแต่ก็ถือเป็นต้นทุนอย่างหนึ่งเนื่องจากเครื่องจักรต่างๆย่อมมีอายุการใช้งานที่ต่างกันจึงควรคำนึงถึงจุดนี้ด้วยหากดูจากงบกำไรขาดทุนจะพบว่าบริษัท K มีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้สูงถึง 1,321,738 บาท ซึ่งอาจเป็นผลมาจากการดูแลรักษาบ่อยครั้งหรือใช้การดูแลรักษาในทุกจุดไม่ได้ใช้เทคโนโลยี sensor ในการดูว่าส่วนไหนเสียและซ่อมเป็นจุดจะมีค่าใช้จ่ายที่ถูกลง นอกจากนี้ อาจจะเป็นผลมาจากบริษัท อาจจะมีเครื่องจักรมากจึงทำให้มีค่าเสื่อมราคาที่สูงตามไปด้วย

การวิเคราะห์ Logistic

ในส่วนของค่าใช้จ่ายในการขนส่งบริษัท D มีค่าใช้จ่ายสูงสุดถึง 939,840 บาท ซึ่งอาจเป็นผลมาจากการเคลื่อนย้ายสินค้าจาก Warehouse บ่อยครั้ง ทั้งนี้การขนย้ายนั้นควรเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ต้องพิจารณาถึงความคุ้มค่าของการขนย้ายสินค้าในแต่ละครั้งว่าเหมาะสมหรือไม่ เพราะบางครั้งการขนย้ายสินค้าเพียงน้อยชิ้นอาจส่งผลให้เกิดต้นทุนการขนส่งที่สูง ไม่คุ้มค่ากับการดำเนินงานก็เป็นได้

การวิเคราะห์ Human resources

ในด้านค่าใช้จ่ายในการบริหารทรัพยากรบุคคล ไม่ว่าจะเป็นด้านการพัฒนาอบรม การให้คำปรึกษา หรือกิจกรรมอื่นๆที่เกี่ยวข้องล้วนแล้วแต่เป็นค่าใช้จ่ายที่ต้องจัดการอย่างมีประสิทธิภาพ จากตารางแสดงให้เห็นว่าบริษัท G มีค่าใช้จ่ายในด้านนี้สูงถึง 960,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.41 ซึ่งอาจเป็นผลมาจากการใช้จ่ายในการสรรหาบุคลากรที่มีความสามารถ หรือการอบรม พัฒนาทักษะ ความสามารถของพนักงานนั่นเอง

Company	Net Profit - Accumulated	Company	Inventory - Accumulated
L	16,747,853	D	7,138,970
C	15,661,238	I	5,418,916
K	9,884,234	K	5,296,779
G	6,804,376	C	5,028,519
D	4,401,782	F	4,865,309
B	2,689,402	E	3,757,614
F	1,759,385	G	3,698,915
H	593,002	H	3,690,405
J	-2,269,293	B	3,412,453
E	-2,409,399	J	3,086,562
I	-4,593,858	A	2,123,948
A	-6,381,970	L	1,912,034

Company	Purchase - Accumulated
J	-26,197,732
G	-31,998,479
D	-32,377,411
I	-32,881,364
B	-33,612,792
L	-35,670,770
H	-38,215,324
F	-40,895,306
E	-43,490,594
K	-51,921,268
A	-52,596,385
C	-63,507,260

การวิเคราะห์ Net profit

จากตารางแสดงกำไรสุทธิจะเห็นได้ว่า บริษัทที่มีกำไรสุทธิสูงสุดสามอันดับได้แก่ L,C,K โดยมีมูลค่า 16,747,853 บาท 15,661,238 บาทและ 9,884,234บาท ตามลำดับ ในส่วนของการจัดการสินค้าคงคลังนั้นบริษัทที่มี Inventory accumulated มากที่สุดสามอันดับแรก ได้แก่บริษัท D, I, K ซึ่งการถือครองสินค้าคงคลังควรอยู่ในปริมาณที่เหมาะสมเพื่อรองรับกับคำสั่งซื้อจากลูกค้า แต่ทั้งนี้หากมีปริมาณสินค้าคงคลังมากเกินไปจะทำให้เกิดต้นทุนที่สูงขึ้นตามไปด้วย เช่น ต้นทุนการเก็บรักษา สินค้าเสื่อมสภาพ เป็นต้น จากตารางของการซื้อสะสมจะเห็นว่าทุกบริษัทล้วนมียอดติดลบ ซึ่งหนี้ที่เกิดขึ้นอาจเกิดจากการซื้อสินค้าผ่านเงื่อนไข Credit Term มาเพื่อขายก่อน โดยเมื่อพิจารณาจากตารางจะพบว่าบริษัทที่มีPurchase-Accumulated สูงสุดสามอันดับแรก ได้แก่บริษัท J, G, D

สรุป

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
อัตรากำไรสุทธิ	-10.88976709	5.822852142	15.92704801	10.45814479	-4.922810286	3.538572489	13.32136096	1.261301908	-13.07993167	-7.021585881	13.56134941	24.80852952

โดยสรุปหากต้องลงทุนในบริษัทเหล่านี้ สองบริษัทที่น่าสนใจต่อการลงทุน ได้แก่ บริษัท L, C เนื่องจากมียอดขายที่สูงเป็นอันดับต้นๆ และมีกำไรขั้นต้นในช่วงแรกที่สูง แม้ว่าจะมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่ตามมาค่อนข้างสูง แต่เมื่อพิจารณาถึงกำไรสุทธิของบริษัทนี้พบว่ามีการกำไรสุทธิสูงสุด ดังนั้นจึงสมควรที่จะเลือกลงทุนในบริษัทดังกล่าว นอกจากนี้ จากการวิเคราะห์อัตรากำไรสุทธิของบริษัททั้งหมดพบว่า บริษัท L,C มีอัตรากำไรสุทธิสูงสุดถึง ร้อยละ 24.80 และ ร้อยละ 15.93 ส่วนบริษัทที่ไม่ตัดสินใจลงทุนได้แก่ บริษัท I และ A เนื่องจากมีการบริหารงานที่ไม่มีประสิทธิภาพส่งผลให้มีต้นทุนที่สูง ในขณะที่ยอดขาย และกำไรไม่มากพอ ทำให้กำไรสุทธิติดลบโดยจากการวิเคราะห์อัตรากำไรสุทธิพบว่า ทั้ง 2 บริษัทนี้มีอัตรากำไรที่น้อยที่สุดคือ ร้อยละ -13.08 และร้อยละ -10.89 ซึ่งหากบริษัทยังคงมีการบริหารจัดการงานในรูปแบบเดิม อาจส่งผลให้บริษัทเกิดความล้มเหลวในการประกอบธุรกิจได้

