

วิเคราะห์

หากท่านเป็นนักลงทุนท่านจะเลือกลงทุนใน 2 บริษัทใด เพราะสาเหตุใด ?

บริษัทที่น่าลงทุนเป็นอันดับที่ 1 คือ บริษัท L และบริษัทที่ 2 คือบริษัท C

จากการวิเคราะห์จะเห็นได้ว่าบริษัท L

สามารถทำกลยุทธ์เน้นกำไรได้เป็นอันดับ 1 และบริษัท C

สามารถทำกำไรได้เป็นอันดับที่ 2 โดยทางบริษัท L ได้ใช้การขายสินค้าในรูปแบบ B2C ซึ่งมียอดขายจากการขายปลีกถึง 72.46%

จากยอดขายรวมทั้งหมดและยังสามารถทำยอดขายในรูปแบบ Wholesale Sales ได้ 23.98% จากยอดขายรวมทั้งหมด ในส่วนของบริษัท C

ได้มีการเน้นการการขายสินค้าในรูปแบบผสมผสานทั้งส่วน Retail และ Wholesale Sales โดยสามารถทำยอดขายได้ 48.77% และ 46.62% ตามลำดับ

แต่บริษัท C ก็ไม่สามารถควบคุมต้นทุนราคาสินค้าได้เนื่องจาก

มียอดการสั่งซื้อที่คิดเป็น 64.58% ของยอดขายสินค้าทั้งหมด แต่บริษัท L สามารถควบคุมราคาต้นทุนได้ดีกว่า เพราะมียอดสั่งซื้อแค่เพียง 52.83%

ข้อดีและข้อเสียของบริษัท L

- ข้อดี :

1. บริษัท L สามารถควบคุมราคาต้นทุนได้ดี

เมื่อดูจากยอดขายของทางบริษัทซึ่ง

มียอดขายที่ไม่สูงเมื่อเทียบกับบริษัท C แต่กลับได้กำไรถึง

24.81% จากยอดขายรวมทั้งหมด

2. บริษัท L สามารถสำรองสินค้าในคลังสินค้าได้เป็นอย่างดี

เพื่อที่สินค้าจะเพียงพอต่อความต้องการของทั้งตลาด Retail

และตลาด B2B ดังนั้นเมื่อบริษัทเล่น B2B

ก็จะไม่เกิดค่าใช้จ่ายในส่วนของค่าปรับอันเกิดจากการล่าช้าในการส่งสินค้า

- ข้อเสีย :

1. การสำรองสินค้าของบริษัท L

ที่มากเกินไปทำให้เกิดค่าปรับของการมีสินค้าเกินในพื้นที่ทั้งส่วนของ Warehouse และ Retail ซึ่งคิดเป็น 0.83% ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด

วัน/บริษัท	L:40 days	L:80 days	L:120 days	C:40 days	C:80 days	C:120 days
Retail Sales TOTAL	14,864,058	34,009,633	48,921,699	15,620,909	34,136,420	47,965,179
Marketing	149,900	490,909	865,515	335,600	924,000	516,000

2. บริษัท L ยังควบคุมค่าใช้จ่ายในการทำ Marketing

ได้ไม่ดีนัก เมื่อดูจากยอดขายในส่วนของ Retail ของทั้งบริษัท L และ C ที่ยอดขายนั้นใกล้เคียงกัน แต่มีค่าใช้จ่ายในส่วนของ Marketing ที่ต่างกัน

ข้อดีและข้อเสียของบริษัท C

- ข้อดี :

1. บริษัท C

มีการบริหารจัดการควบคุมพื้นที่ของคลังสินค้าได้ดีจึงทำให้มีค่า Overflow ของทั้ง Warehouse และ Retail รวมกันเพียง 0.21% ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด

วัน/บริษัท	L:40 days	L:80 days	L:120 days	C:40 days	C:80 days	C:120 days
Overflow - Warehouse	45,000	47,075	47,075	0	138,181	206,345
เปอร์เซ็นต์จากยอดขาย	0.0032	0.1067	0.0708	0.0000	0.0004	0.0002
เปอร์เซ็นต์จากค่าใช้จ่าย	0.0133	0.4093	0.2809	0.0000	0.0016	0.0010
Overflow - Retail	35,600	184,100	193,700	646,000	673,300	675,500
เปอร์เซ็นต์จากยอดขาย	0.1782	0.1673	0.1388	0.1456	0.0639	0.0523
เปอร์เซ็นต์จากค่าใช้จ่าย	0.7495	0.6417	0.5511	0.3855	0.2423	0.2125

- ข้อเสีย :

1. บริษัท C มีการเล่น B2B ควบคุมไปด้วย ทำให้บริษัท C

ต้องเพิ่มการผลิตเพื่อให้เพียงพอต่อการจัดส่งสินค้าที่มีจำนวนมาก

ในแต่ละครั้ง ดังนั้น เมื่อเพิ่มกำลังการผลิตมากขึ้น
ก็จึงทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในส่วนของการบำรุงซ่อมแซมเครื่องจักรสูงขึ้น
ถึง 10.36% จากยอดค่าใช้จ่ายทั้งหมด

ท่านจะไม่เลือกลงทุนใน 2 บริษัท ไດ เพราะสาเหตุใด ?

บริษัทที่ไม่ลงทุนเป็นอันดับที่ 1 คือ บริษัท A และบริษัทที่ 2 คือบริษัท I

จากการวิเคราะห์บริษัทที่ไม่ลงทุนเป็นอันดับที่ 1 คือ บริษัท A
ในวันที่ 120 มีการขาดทุนเป็นจำนวนสูงสุดจากทุกบริษัท ซึ่งคิดเป็น -10.88%
จากยอดขายทั้งหมด

เป็นไปได้ว่าจะมีโอกาสติดลบลงไปเรื่อยๆ โดยสังเกตได้จากผลกำไรที่ลดลงมาก
อย่างเห็นได้ชัดตั้งแต่วันที่ 40-80 จะมีกำไรลดลงถึง 9.87%

และในช่วงระยะเวลา 80-120 วันจะมีกำไรลดลง 7.34 % จึงทำให้บริษัท A
ฟื้นระบบเศรษฐกิจให้กลับมาเป็นเหมือนเดิมได้ยาก อีกทั้งต้องใช้เวลานาน

วัน/บริษัท	A:40 days	A:80 days	A:120 days
Net Profit - Accumulated	1,055,551	-1,636,994	-6,381,970
	6.3283	-3.5484	-10.8898

ในส่วนของบริษัท I

นั้นที่ทางกลุ่มเห็นว่าไม่ลงทุนนั้นมีสาเหตุมาจากการบริหารที่ส่งผลให้มีผลกำไร
ติดลบตั้งแต่ช่วงระยะเวลา 40 วันแรก และลดการติดลบได้บ้างในวันที่ 80
แต่ก็ยังคงติดลบเพิ่มขึ้นอีกในวันที่ 120 ซึ่งทำให้ทางกลุ่มเล็งเห็นได้ว่า
หากทางบริษัทไม่ได้มีการปรับเปลี่ยนกระบวนการบริหารจัดการให้ดีขึ้นก็จะยัง
คงทำให้บริษัท I

นั้นติดลบไปเรื่อยๆ โดยที่ไม่สามารถฟื้นคืนได้หรือฟื้นคืนกลับมาได้ยาก

วัน/บริษัท	I:40 days	I:80 days	I:120 days
Net Profit - Accumulated	-2,631,510	-2,251,268	-4,593,858
	-17.1426	-6.9805	-13.0799

ข้อดีและข้อเสียของบริษัท A

- ข้อดี :

1. บริษัท A

มีการปรับเปลี่ยนและคำนวณจำนวนสินค้าที่ดีในส่วนพื้นที่

Warehouse ในช่วงวันที่ 80-120

สังเกตได้จากยอดค่าปรับที่ไม่เพิ่มขึ้นเลย

จากวันที่80จนถึงวันที่120

วัน/บริษัท	A:40 days	A:80 days	A:120 days
Overflow - Warehouse	45,000	47,075	47,075
เปอร์เซ็นต์จากยอดขาย	0.2698	0.1020	0.0803
เปอร์เซ็นต์จากค่าใช้จ่าย	1.2261	0.4360	0.3243

- ข้อเสีย :

1. บริษัท A มีการบริหาร Wholesale Sales ได้ไม่ดี จึงทำให้เกิดค่าปรับถึง 17.76% จากยอดค่าใช้จ่ายทั้งหมด ซึ่งผลที่เกิดขึ้นนั้นมาจากการที่ผลิตสินค้าไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด หรือเงินในมือติดลบจนไม่สามารถสั่งซื้อวัตถุดิบได้
2. การจัดการพื้นที่สินค้าของบริษัท A ทำได้ไม่ดีนัก หากสังเกตุดีก็มีเกิดค่าปรับในส่วนของ Overflow Retail ตลอดตั้งแต่วัสดุระยะเวลา 40-120 วัน

วัน/บริษัท	A:40 days	A:80 days	A:120 days
Overflow - Retail	35,600	184,100	193,700
เปอร์เซ็นต์จากยอดขาย	0.2134	0.3991	0.3305
เปอร์เซ็นต์จากค่าใช้จ่าย	0.9700	1.7051	1.3345

3. บริษัท A เกิดค่าปรับจากส่วน Loss due to asset disposal ตั้งแต่วัสดุระยะเวลา 80-120 วัน ดังนั้นบริษัท A จึงควรสต็อกสินค้าเพื่อไม่ให้เกิดการค้างส่งสินค้า

ข้อดีและเสียของบริษัท I

- ข้อดี :

1.บริษัท I

มีการควบคุมค่าใช้จ่ายในด้านการตลาดได้เป็นอย่างดี โดยมีเปอร์เซ็นต์แค่ 1.99% ของยอดค่าใช้จ่ายทั้งหมด

- ข้อเสีย :

1.บริษัท I ขาดการจัดการพื้นที่ในคลังสินค้าจึงทำให้เกิด
Overflow ของทั้ง Warehouse และ Retail รวมกันถึง
5.13%ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด