

Assignment (ฉบับแก้ไข)

ทางกลุ่มได้ปรึกษาและระดมความคิดในเรื่องการลงทุนใน 12 บริษัทนี้ โดยยึดปัจจัยต่างๆดังนี้

ปัจจัยที่สนับสนุนการตัดสินใจ:

1. กำไรสุทธิ
2. ยอดขายในด้านต่างๆ
3. การจัดการเงินทุน (ด้าน Purchase, ด้าน Overflow&Penalty, ฯลฯ)
4. ความเสี่ยงจากผลประกอบการที่ผ่านมา
5. ปัจจัยอื่นๆ ที่สามารถเปรียบเทียบกับบริษัทอื่นๆได้อย่างเห็นภาพ

ทางเราจึงสรุปได้ว่า

เลือกลงทุนใน:

C – การจัดการเป็นเลิศ ลงทุนไม่เห็น้อยเปล่า

ที่เลือกลงทุนในบริษัท C เพราะว่าบริษัท C มีการจัดสรรและการจัดการที่ดี ด้วยเงินที่ลงทุนมากที่สุด ใน 12 บริษัท แต่ทางบริษัทกลับทำผลตอบแทนและยอดขายได้ดีเป็นอันดับต้นๆ อีกทั้งค่า Overflow ถือว่าควบคุมได้ดี การขาย B2B ก็ยังทำได้ดีด้วยเช่นกัน โดยตารางต่อไปนี้จะเป็นการเทียบกันระหว่างบริษัท C ที่มีค่าใช้จ่ายมากที่สุด บริษัท L ที่มีค่าใช้จ่ายรองลงมา และบริษัท J ที่มีค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด

Description	C	L	J
Net Profit	15,661,238	16,747,853	-4,593,858
Sales (Accumulated)	98,331,078	67,508,447	32,318,810
Wholesale Sales	45,842,701	16,195,248	0
Purchase	-63,507,260	-35,670,770	-26,197,732
Operating Expense	24,191,099	17,001,858	11,476,933
Overflow (Retail)	51,400	93,700	460,200
Overflow (Warehouse)	244	47,765	4,200

จากตารางจะเห็นว่า แม้บริษัท C จะมีค่าใช้จ่ายมากกว่าบริษัท J แต่ยอดขายและกำไรของบริษัท C ก็ถือว่าทำผลงานได้ดี ส่วนที่เทียบกันได้คือการขายแบบ B2B ที่ช่วยชีวิตบริษัท C ให้ผ่านวิกฤตมาได้

หากบริษัท C ลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นลงได้อีก กำไรสะสมจะสามารถแซงหน้าบริษัท L ได้ ส่วนด้าน Overflow ก็ถือว่าควบคุมได้ดี การจัดสรรพื้นที่ของบริษัท C ทำได้ดีกว่าบริษัทที่ยกตัวอย่างมาขึ้นต้น

L – เป็นรองแต่ยังคงความเสถียร

ที่เลือกลงทุนในบริษัท L เพราะว่าบริษัท L มียอดขายและกำไรสุทธิที่เพิ่มขึ้นตลอด ไม่ติดลบ บริษัท L ขายทุกช่องทางได้ดี ด้านค่าใช้จ่ายและค่าปรับ บริษัท L มีค่า Overflow ไม่มากนัก อีกทั้งไม่มีค่า Penalty เลยด้วย จึงเป็นบริษัทที่มีการจัดการที่ดี แม้จะเป็นรองบริษัท C ในด้านยอดขาย แต่ก็เป็นบริษัทที่น่าลงทุน

Description	40 th	80 th	120 th
Sales (Accumulated)	15,764,858	40,693,165	67,508,447
Trading Profit	5,954,864	20,175,380	33,749,711
Operating Expense	3,749,180	10,612,035	17,001,858
Net Profit	2,205,684	9,563,345	16,747,853

จากตารางตารางนี้จะเห็นถึงยอดขายและกำไรต่างๆที่เติบโตมากขึ้นเรื่อยๆ จาก 40 วันแรกไป 80 วัน ยอดขายและกำไรเติบโตขึ้นกว่า 3 – 4 เท่า และค่อยๆเติบโตไปจนวันที่ 120 ซึ่งตารางนี้แสดงถึงเสถียรภาพของบริษัท

Description	C	L	A
Sales (Retail)	47,965,179	48,921,699	37,891,500
Sales (Wholesale)	45,842,701	16,195,248	19,143,602
Net Profit	15,661,238	16,747,853	-6,381,970
Overflow (Retail)	51,400	93,700	193,700
Overflow (Warehouse)	244	47,765	47,075
Penalty	203,000	0	2,143,000

จากตารางจะเห็นว่ากรณีที่บริษัท C เน้น B2B นั้น ทำให้บริษัท C มีกำไรสุทธิของลงมาจากบริษัท L (หากเทียบกับตารางก่อนหน้านี้ บริษัท C มีค่าใช้จ่ายในบริษัทสูง) และเรายังเห็นอีกว่า กำไรสุทธิของบริษัท A อาจไม่ติดลบมากขนาดนี้หากจัดการกับค่า Penalty ได้ดีกว่านี้ ดังนั้นบริษัท L ควบคุมค่า Penalty และ Overflow ได้ดีอยู่แล้ว และหากลงทุนด้าน B2B มากกว่านี้ จากการเป็นรองอาจเป็นผู้นำในตลาดได้

ไม่เลือกลงทุนใน:

A – เหนื่อยเจียนตาย สุดท้าย(กำไรสุทธิ)ก็ลบ

ที่ไม่เลือกลงทุนในบริษัท A เพราะว่าบริษัท A ได้ลงทุนด้วย Purchase จำนวนมาก ซึ่งมันก็ไม่ใช่ว่าเรื่องแปลกอะไร เพียงแต่หากเทียบยอดขายกับกำไรสุทธิ บริษัทมีกำไรสุทธิที่ติดลบในช่วง 80 วัน อีกทั้งยังขายยิ่งลบ แม้ยอดขายจะมากก็ตาม เข้าข่ายเหนื่อยฟรี หากเราจะเลือกลงทุน ทางบริษัท A จะต้องจัดสรรเงินทุนให้ดี (แนะนำว่าให้ลด Penalty ให้น้อยลงกว่าที่เป็นนี้ให้มากที่สุด) และจัดการปัญหาด้านราคาขายแบบ B2C ให้สูงขึ้น และรักษาระดับราคาในการขายแบบ B2B แต่ไปเน้นปริมาณให้มากขึ้น ซึ่งถือเป็นรายได้หลักของบริษัท

Description	A	E	I
Sales	58,605,202	48,943,568	35,121,422
Retail(B2C)	37,891,500	29,329,935	25,340,523
Wholesale(B2B)	19,143,602	18,106,633	85,232,99
Service	1,570,100	1,530,700	1,257,600
Net Profit	-6,381,970	-2,409,399	-4,593,858
Profitability in Percentage (Trading/Sale)	13%	18.75%	20%

ในส่วนของค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน บริษัท A นั้น แม้ว่ายอดขายของบริษัทจะอยู่ในระดับที่สูงเมื่อเปรียบเทียบ แต่กลับพบว่า ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เช่น ค่าจ้างพนักงาน ค่าบำรุงรักษาเครื่องจักร และค่าขาดทุนจากการขายสินทรัพย์(เครื่องจักร) นั้นอยู่ในระดับที่สูง อีกทั้งในกรณีการขายแบบ B2B บริษัท A มีการโดนค่าปรับเยอะมากที่สุด นั่นหมายความว่าบริษัทยังไม่สามารถบริหารสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งเรื่องของการทำงานที่ไม่เต็มประสิทธิภาพของเครื่องจักรที่มีอยู่ และยังมีบางส่วนที่ขายไปอาจเพื่อลดต้นทุนการผลิต ทำให้จากความสามารถที่เทียบเคียงกับลูกค้าที่มีอยู่สูง กลับกลายเป็นต้องนำกำไรมาจ่ายค่าปรับจนแทบไม่เหลือกำไรอะไร ดังตารางด้านล่าง

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Sale Ranking	C	K	L	A	G	F	E	H	B	D	I	J
	98,331,078	72,885,328	67,508,447	58,605,202	51,078,685	49,720,191	48,943,568	47,015,072	46,187,022	42,089,511	35,121,422	32,318,810
Retail	K	L	C	G	B	F	A	D	H	J	E	I
	52,434,831	48,921,699	47,965,179	43,677,751	41,350,124	39,733,491	37,891,500	37,523,741	36,665,254	32,318,810	29,329,935	25,340,523
Wholesale Sales	C	A	E	L	K	H	I	F	G	B	D	J
	45,842,701	19,143,602	18,106,633	16,195,248	15,773,386	8,610,918	8,523,299	8,058,500	6,654,262	2,562,298	2,023,670	0
Service	K	C	D	L	B	F	H	A	E	I	G	J
	2,876,100	2,676,700	2,551,400	2,391,500	2,379,200	1,964,200	1,738,900	1,570,100	1,530,700	1,257,600	0	0
Operating Expense - Accumulate	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	C	L	K	G	A	B	D	I	F	H	E	J
	24,191,099	17,001,858	16,376,605	15,974,746	14,514,735	13,297,281	12,449,288	12,252,832	11,930,809	11,897,151	11,619,987	11,476,933
Salary	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	C	L	A	K	F	D	B	I	G	H	E	J
	2,804,550	2,720,900	2,594,900	2,587,200	2,576,700	2,558,500	2,514,750	2,475,550	2,433,900	2,403,100	2,394,350	2,144,800
Interest	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	I	A	E	J	G	C	D	B	F	H	K	L
	169,757	68,877	53,857	27,076	21,224	20,236	17,778	16,927	10,348	7,159	4,471	1,042
Penalty	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	A	E	C	H	B	F	I	K	G	D	J	L
	2,143,000	301,000	203,000	115,000	83,000	64,000	51,000	37,000	12,000	0	0	0
Loss due to asset disposal	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	K	L	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
	1,258,022	400,003	352,016	316,014	0	0	0	0	0	0	0	0
Maintenance	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	C	I	B	A	G	L	K	E	H	D	F	J
	2,506,000	1,280,000	1,195,000	1,180,000	1,080,000	521,000	170,000	102,000	95,000	92,000	78,000	0

I – เริ่มก็ไม่สวย จบก็ไม่สวย

ไม่เลือกลงทุนในบริษัท I เพราะว่าบริษัท I มียอดขายที่น้อยมากที่สุดใน 12 บริษัท อีกทั้งกำไรสุทธิยังติดลบตั้งแต่ 40 วันแรกจนจบ อาจด้วยเงินที่ลงทุนด้าน Purchase มากจนเกินไป จึงทำให้บริษัทมีปัญหาในเรื่องของสภาพคล่องทางการเงิน จึงทำให้บริษัทต้องไปกู้เงินสดมาเป็นจำนวนมากเมื่อเทียบกับคู่แข่งในอุตสาหกรรม อีกทั้ง B2B ยังน้อยที่สุด แต่ค่าใช้จ่ายในการซ่อมบำรุงเครื่องจักรกลับสูงจึงขัดแย้งกับนโยบายการขายสินค้าที่ไม่เน้น B2B ที่เน้นการใช้เครื่องจักร ซื้อวัตถุดิบมาแปรรูป เพื่อเพิ่มการประหยัดต่อขนาด หากเราเลือกจะลงทุน ทางบริษัท I จะต้องเพิ่มยอดขายในด้านต่างๆให้มากขึ้น (อาจเพิ่มยอด B2B ให้มากขึ้น) และจัดสรรเงินลงทุนให้มากกว่านี้ อาจมีการปรับราคาสินค้าใน B2C ให้สูงขึ้น และมีการวางแผนหรือจัดสรรพื้นที่ขายสินค้าให้เหมาะสมในแต่ละช่วงเวลาเช่นช่วงใกล้วันหยุดยาว เตรียมปรับราคาสินค้าให้สูงขึ้น เพื่อทำกำไร อีกทั้งยังรักษาระดับสินค้าใน Store เอาไว้ ทดแทนการผลิตสินค้าจากโรงงานที่ยังขาดประสิทธิภาพ

OPEX												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Interest	I	A	E	J	G	C	D	B	F	H	K	L
	169,757	68,877	53,857	27,076	21,224	20,236	17,778	16,927	10,348	7,159	4,471	1,042
Overflow - Retail	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	I	J	D	K	G	F	A	H	E	L	B	C
	675,500	460,200	359,500	312,500	242,900	202,800	193,700	173,200	96,500	93,700	90,900	51,400
Maintenance	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	C	I	B	A	G	L	K	E	H	D	F	J
	2,506,000	1,280,000	1,195,000	1,180,000	1,080,000	521,000	170,000	102,000	95,000	92,000	78,000	0
Inventory - Accumulated	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	D	I	K	C	F	E	G	H	B	J	A	L
	7,138,970	5,418,916	5,296,779	5,028,519	4,865,309	3,757,614	3,698,915	3,690,405	3,412,453	3,086,562	2,123,948	1,912,034

#Gentleman #IBSWU