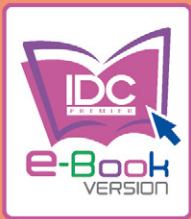




วางแผน และบริหารการเงิน ด้วย Excel



ฉบับมืออาชีพ



Financial
Management

สอนการใช้ฟังก์ชันและเครื่องมือ ที่นำมาประยุกต์ใช้ในการวิเคราะห์การวางแผนและจัดการการลงทุนในธุรกิจ เช่น การวางแผนงบประมาณ การควบคุมทางการเงิน การประมาณการ การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ-เชิงปริมาณ ฯลฯ โดยมีตัวอย่างและกรณีศึกษาประกอบในแต่ละบท เหมาะสำหรับผู้ที่สนใจลงทุนในตลาดหลักทรัพย์และนักวิเคราะห์ข้อมูล

โดย ชนาภา หันจากสิทธิ์ / บรรณาธิการ ผิงนุ ประศิริ

special Thanks

Infopress Group ขอขอบคุณทุกการสนับสนุน
ที่มีเสมอมา จากประสบการณ์การถ่ายทอด
ความรู้ผ่านตัวหนังสือ เราจะมุ่งมั่นสร้างสรรค์งาน
ที่มีคุณภาพเพื่อคุณผู้อ่านต่อไป ภาวนาให้ชื่อว่า
" The Best of Knowledge Books "





วางแผน และบริหารการเงิน ด้วย Excel ฉบับมืออาชีพ

Author ชนาภา หันจางสิทธิ์
OfficesTraning@gmail.com
Editorial พิษณุ ประศิริ
pitsanu_p@idcpremier.com

Production
Graphic Designers ยุทธนา เกิดประดิษฐ์
จตุรงค์ ศรีวิลาศ
จิตราภรณ์ เหมะจันทร์
Page Layout สุนทร บรรลือศักดิ์
Proofreaders มนฤดี ศรีอุทโยภาส
E-Book Production สุรีย์รัตน์ จิ๋ว
จิราภรณ์ โสภา
Created By อินโฟเพรส (Infopress)



Published By



บริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด
200 หมู่ 4 ชั้น 19 ห้อง 1901
อาคารจัสมินอินเตอร์เนชั่นแนลทาวเวอร์
ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทรศัพท์ 0-2962-1081 (อัตราไม่เต็ม 10 คู่สาย)
โทรสาร 0-2962-1084
สมาชิกสัมพันธ์
โทรศัพท์ 0-2962-1081-3 ต่อ 121
โทรสาร 0-2962-1084
สำหรับร้านค้าและตัวแทนจำหน่าย
โทรศัพท์ 0-2962-1081-3 ต่อ 112-114
โทรสาร 0-2962-1084

Microsoft Excel เป็นเครื่องหมายการค้าของบริษัท Microsoft Corporation และเครื่องหมายการค้าอื่นๆ ที่อ้างถึงเป็นของบริษัทนั้นๆ

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 โดยบริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด ห้ามลอกเลียนไม่ว่าส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ ไม่ว่าในรูปแบบใดๆ นอกจากจะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้จัดพิมพ์เท่านั้น

บริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด จัดตั้งขึ้นเพื่อเผยแพร่ความรู้ที่มีคุณภาพไปสู่ผู้อ่านชาวไทย เรายินดีรับงานเขียนของนักวิชาการและนักเขียนทุกท่าน ท่านผู้สนใจกรุณาติดต่อผ่านทางอีเมลที่ infopress@idcpremier.com หรือทางโทรศัพท์หมายเลข 0-2962-1081 (อัตราไม่เต็ม 10 คู่สาย) โทรสาร 0-2962-1084

พิมพ์ครั้งที่ 1 สิงหาคม 2558

ข้อมูลทางบรรณานุกรม

ชนาภา หันจางสิทธิ์
วางแผน และบริหารการเงิน ด้วย Excel ฉบับมืออาชีพ
นนทบุรี : ไอดีซีฯ, 2558
200 หน้า

1. ไมโครซอฟท์ เอ็กเซล (โปรแกรมคอมพิวเตอร์)
 2. การวางแผน และบริหารการเงิน
- 1 ชื่อเรื่อง
055.3684

ISBN E-Book 978-616-200-595-4

ราคา E-Book 165 บาท



Preface

การวิเคราะห์ธุรกิจหรือการวิเคราะห์กิจการ (Business Analysis) ถือเป็นงานที่มีส่วนสำคัญอย่างยิ่งที่จะทำให้อุรกิจก้าวหน้าหรือถดถอยลงได้ ผู้ที่ทำงานในส่วนนี้จึงต้องอาศัยทั้งความรู้และประสบการณ์ในการทำงาน ผสมกับแนวคิดเชิงวิเคราะห์ทั้งปัจจัยภายในและภายนอกองค์กร อุปสงค์และอุปทานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ได้ผลสัมฤทธิ์และเกิดประโยชน์สูงสุดในการทำกำไร แก่กิจการนั้นๆ ซึ่งนอกจากการวิเคราะห์งบการเงินที่ผู้เขียนได้อธิบายไว้ในหนังสือสร้างและวิเคราะห์ งบการเงิน ด้วย Excel ฉบับมืออาชีพ ซึ่งเป็นเล่มที่ 1 ว่าด้วยการวิเคราะห์งบการเงิน ด้วย Excel โดยมุ่งเน้นให้ผู้อ่านได้เข้าใจถึงการประยุกต์ใช้สูตร ฟังก์ชัน การใช้เครื่องมือและเทคนิค การจัดการกับข้อมูลโดยโปรแกรม Microsoft Excel ทำให้เข้าใจถึงภาพรวมและความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยงกันระหว่างงบการเงิน ไม่ว่าจะเป็นงบกำไรขาดทุน (Income Statement), งบดุล (Balance Sheet) หรืองบการเงินอื่นๆ ที่เป็นพื้นฐานความรู้ของการทำธุรกิจและการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์

สำหรับหนังสือที่ท่านถืออยู่นี้เป็นเล่มที่ 2 ในชุด Business Data Analysis ที่กล่าวถึงการวางแผนและการจัดการธุรกิจด้วย Microsoft Excel ที่ยังคงมุ่งเน้นให้ผู้อ่านได้เข้าใจถึงการประยุกต์ใช้สูตร ฟังก์ชัน เครื่องมือและเทคนิคการจัดการกับข้อมูลโดยโปรแกรม Microsoft Excel เพื่อเป็นแนวทางในการค้นหาคำตอบหรือสร้างข้อมูลเพื่อช่วยในการวิเคราะห์ให้ง่ายยิ่งขึ้น โดยมีตัวอย่าง และกรณีศึกษาประกอบในแต่ละบทที่สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้กับทุกเวอร์ชัน เช่น การวางแผน งบประมาณ การควบคุมทางการเงิน การประมาณการ การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ-เชิงปริมาณ การวางแผนกำไร การวิเคราะห์ต้นทุน ปริมาณ จุดคุ้มทุน ราคา ค่าใช้จ่าย การวิเคราะห์ผลงาน และอัตรากำไร เป็นต้น

ผู้เขียนหวังเป็นอย่างยิ่งว่า ผู้อ่านจะได้รับความรู้ เทคนิค วิธีการใช้เครื่องมือต่างๆ ในโปรแกรม Excel จนสามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้กับงานของท่านไม่มากก็น้อย หากผู้อ่านมีข้อสงสัย ต้องการติชม แร่ความรู้ เสนอแนะ หรือพบข้อผิดพลาดประการใด สามารถติดต่อผู้เขียนได้โดยตรงหรือผ่านทางสำนักพิมพ์ ผู้เขียนยินดีรับคำติชมและตอบข้อสงสัยต่างๆ ด้วยความขอบคุณและยินดียิ่ง

ชนาภา หันจางสิทธิ์

E-mail : OfficesTraining@gmail.com

FB : <https://www.facebook.com/OfficesTraining>



THANKS

ขอขอบพระคุณอัลเลาะห์ชูปฮัลลาลาห์ ที่ทรงประทานพรอัน
ดีงามให้แก่ข้าพเจ้าและครอบครัว

ขอขอบคุณบิดา มารดา ที่ทุ่มเทกำลังกาย กำลังใจให้การอบรมค
สั่งสอน และสนับสนุนให้ข้าพเจ้าได้มีการศึกษา เติบโตในครอบครัวที่ดี
เติบโตและมีชีวิตที่สวยงามตลอดมา ขอขอบคุณพี่ๆ น้องๆ ครูบา
อาจารย์ และกัลยาณมิตรทุกท่าน ที่เป็นกำลังใจในการสู้ชีวิต ให้การ
ช่วยเหลือทั้งเป็นกำลังกาย กำลังใจที่มีให้กันมาโดยตลอด จนทำให้
ผู้เขียนสามารถถ่วงถ่วงความรู้และเขียนหนังสือชุดนี้ออกมาจนเป็นผล
สำเร็จ

ขอขอบคุณบรรณาธิการที่ให้คำปรึกษา และแก้ไขงานเขียนจนได้
ผลงานที่ดี และนำความภาคภูมิใจมายังผู้เขียนและครอบครัว ขอ
ขอบคุณทีมงานของสำนักพิมพ์ทุกท่าน ที่มีส่วนสร้างสรรค์ผลงานที่ดีออก
สู่สังคมมาโดยตลอด ขอขอบคุณผู้อ่านทุกท่านที่เปิดอ่านหนังสือเล่มนี้
และให้การสนับสนุนงานเขียนของสำนักพิมพ์

ขอพรอันประเสริฐจากสิ่งศักดิ์ทั้งหลายในสากลโลกนี้ ให้บังเกิด
แก่ทุกๆ ท่านทั้งที่ข้าพเจ้าได้กล่าวถึงและไม่ได้เอ่ยนามด้วยเทอญ



	A	B	C	D	E	F
1	บริษัท เทปี่อุตสาหกรรม จำกัด					
2	งบประมาณการขาย					
3	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560					
4						หน่วย : บาท
5						ไตรมาส
6		1	2	3	4	รวม
7	ปริมาณการขายโดยประมาณ (หน่วย)	27000	30000	26000	27000	=SUM(B7:E7)
8	ราคาขายต่อหน่วย (บาท)	20	20	20	20	20
9	ยอดขายรวม (บาท)	=B7*B8	=C7*C8	=D7*D8	=E7*E8	=F7*F8
10						
11	ตารางประมาณการเงินสดรับจากการขาย					
12	ลูกหนี้ คงเหลือต้นงวด	50000	0	0	0	=SUM(B12:E12)
13	ยอดขายไตรมาสที่ 1	=B9*80%	=C9*15%	0	0	=SUM(B13:E13)
14	ยอดขายไตรมาสที่ 2	0	=C9*80%	=D9*15%	0	=SUM(B14:E14)
15	ยอดขายไตรมาสที่ 3	0	0	=D9*80%	=E9*15%	=SUM(B15:E15)
16	ยอดขายไตรมาสที่ 4	0	0	0	=E9*80%	=SUM(B16:E16)
17	รวมเงินสดรับ	=SUM(B12:B16)	=SUM(C12:C16)	=SUM(D12:D16)	=SUM(E12:E16)	=SUM(B17:E17)

PART I

การวางแผนและควบคุมทางการเงิน (Financial Planning and Control)

CHAPTER 1

การจัดทำงบประมาณและวงจรการวางแผน (Budgeting and Planning Cycle)

งบประมาณดำเนินงาน (Operating Budget)..... 3

- ▶ งบประมาณขาย (Sales Budget)..... 4
- ▶ งบประมาณการผลิต (Production Budget)..... 6
- ▶ งบประมาณวัตถุดิบทางตรง (Direct Material Budget) 9
- ▶ งบประมาณค่าแรงงานทางตรง (Direct Labor Budget) 12
- ▶ งบประมาณค่าใช้จ่ายในการผลิต (Manufacturing Overhead Budget)..... 13

- ▶ งบประมาณสินค้าคงเหลือปลายงวด (Ending Inventory Budget)..... 15

- ▶ งบประมาณต้นทุนขาย (Cost of Goods Sold Budget) 16

- ▶ งบประมาณค่าใช้จ่ายในการขาย (Selling Expenses Budget) 18

- ▶ งบประมาณค่าใช้จ่ายในการบริหาร (Administrative Expenses Budget) 20

- ▶ งบกำไรขาดทุนโดยประมาณ (Budgeted Income Statement) 22

งบประมาณการเงิน (Financial Budget)..... 23

- ▶ งบประมาณเงินลงทุน (Capital Expenditure หรือ Capital Budget) 23

- ▶ งบประมาณเงินสด (Cash Budget)..... 24

- ▶ งบประมาณงบดุล (Budgeted Balance Sheet) 25

สรุปเกี่ยวกับงบประมาณ 27



CHAPTER 2

การคาดการณ์และผลการประมาณการ (Forecasting and Projections) 30

เปิดใช้เครื่องมือ Analysis ToolPak สำหรับ
วิเคราะห์ข้อมูล 32

พยากรณ์ข้อมูลแบบ Simple Moving Average 33

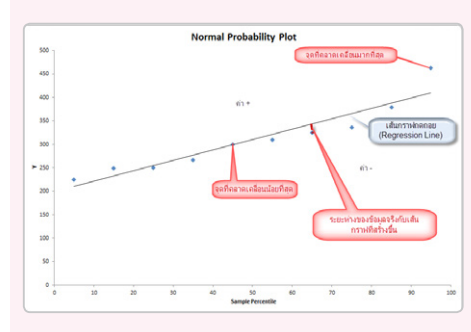
▶ ตัวอย่างการใช้สูตรคำนวณ ในการหาค่า Simple
Moving Average 36

พยากรณ์ข้อมูลแบบ Weighted Moving
Average 37

▶ ตัวอย่างการใช้สูตรคำนวณ ในการหาค่า
Weighted Moving Average 38

พยากรณ์ข้อมูลแบบ Exponential Smoothing .. 41

พยากรณ์ข้อมูลแบบ Trend Analysis (Causal
Method) 47



▶ ตัวอย่างการใช้ Excel ในการหาค่า Correlation
Coefficient 48

การวิเคราะห์การถดถอย (Regression Analysis) .. 51

▶ แนวคิดการวิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้น 52

CHAPTER 3

การวิเคราะห์เชิงคุณภาพ (Qualitative Analysis) และการวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) 58

การวิเคราะห์ธุรกิจเชิงคุณภาพ (Qualitative
Analysis) 59

▶ ขนาดของบริษัท (Size of the Firm) 59

▶ อัตราการขยายตัวในอดีต
(Past Rate of Growth) 59

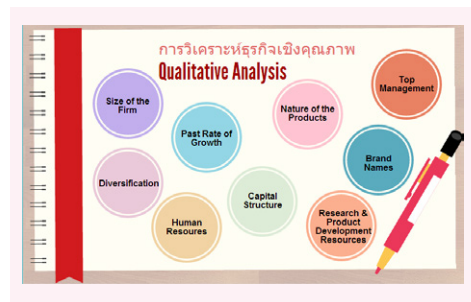
▶ ลักษณะของผลิตภัณฑ์
(Nature of the Products) 60

▶ ชื่อยี่ห้อผลิตภัณฑ์ (Brand Names) 60

▶ โครงสร้างของเงินทุน (Capital Structure) 60

▶ การกระจายของผลิตภัณฑ์ (Diversification) 60

▶ ผู้บริหารระดับสูง (Top Management) 60



▶ ความสามารถทางด้านการคิดค้นและเสนอ
ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ (Research & Product
Development Resources) 60

▶ พนักงาน (Human Resources) 61

การวิเคราะห์ธุรกิจเชิงปริมาณ (Quantitative
Analysis) 61

▶ การวิเคราะห์การเงิน (Financial Statement) 62

▶ การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน (Ratios
Analysis) 62

▶ การประเมินมูลค่าหลักทรัพย์ 62

Scenario Summary				
	Current Values	Case1	Case2	Case3
Changing Cells:				
\$B\$2	90	250	180	330
\$B\$6	100	200	200	220
Result Cells:				
\$E\$5	1,250	1,750	1,750	1,850
\$E\$6	800	1,300	1,300	1,400
\$E\$7	350	850	850	950
\$E\$8	100	400	400	500
\$E\$9	350	50	50	50
\$E\$10	1,000	500	500	400

Notes: Current Values column represents values of changing cells at time Scenario Summary Report was created. Changing cells for each scenario are highlighted in gray.

PART II

การตัดสินใจเกี่ยวกับการลงทุน (Investment Decision)

CHAPTER 4

วิธีสร้างการวิเคราะห์ความไว กรณีศึกษาทางธุรกิจ (Creating a Sensitivity Analysis for a Business Case) 66

ใช้เครื่องมือ Data Table ในการวิเคราะห์ข้อมูล (Using the Data Table Tool) 67

- ▶ ตัวอย่างที่ 1 ต้องการวิเคราะห์ข้อมูลความไวของกิจการที่ดำเนินการอยู่.....68
- ▶ ตัวอย่างที่ 2 แสดงการคำนวณและวิเคราะห์ความไวของกำไร ในอัตราร้อยละที่เปลี่ยนแปลง

ไปตามการเพิ่มขึ้นหรือลดลงของต้นทุนคงที่ตั้งแต่ -15% ถึง 10%.....72

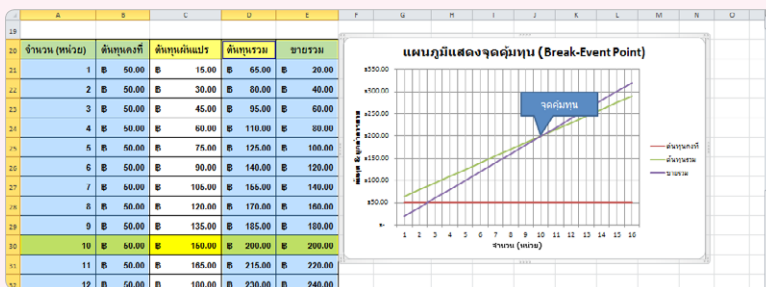
- ▶ ตัวอย่างที่ 3 แสดงการวิเคราะห์ความไวของกำไรกับปริมาณการขายที่เปลี่ยนแปลงต้นทุนผันแปร.... 75

ใช้เครื่องมือ Goal Seek ในการวิเคราะห์ข้อมูล (Using the Goal Seek Tool) 77

- ▶ ตัวอย่างที่ 4 ใช้ Goal Seek ค้นหากำไรที่ต้องการ77

ใช้เครื่องมือ Scenario ในการวิเคราะห์ข้อมูล (Using the Scenario Tool) 79

- ▶ ตัวอย่างที่ 5 ใช้ Scenario ค้นหาผลกำไรขาดทุนขั้นต้น..... 79



CHAPTER 5

การวางแผนกำไร (Planning Profits) 86

การวิเคราะห์หาจุดคุ้มทุน (Break-Even Point).....87

- ▶ ตัวอย่างที่ 1 ต้องการหาจุดคุ้มทุนว่าต้องขายกี่หน่วยจึงจะถือว่าคุ้มทุน.....87

- ▶ ตัวอย่างที่ 2 แสดงงบกำไรขาดทุน (วิธีต้นทุนผันแปร) ณ จุดคุ้มทุน.....89



- ▶ ตัวอย่างที่ 3 แสดงการคำนวณหาจุดคุ้มทุนด้วยเครื่องมือ What-If Analysis แบบ Data Table.... 92
- ▶ ตัวอย่างที่ 4 สร้างแผนภูมิเพื่อแสดงจุดคุ้มทุน (Break-Even Point).....93
- สร้างสมมติฐานในการวิเคราะห์การมีส่วนร่วม (Contribution Analysis)..... 99

ความสัมพันธ์เชิงเส้น (Linear Relationships)99

- ▶ ตัวอย่างที่ 5 สร้างแผนภูมิเส้น เพื่อแสดงแนวโน้มของข้อมูลซึ่งมีผลต่อด้านทุนผันแปร 100
- ▶ ตัวอย่างที่ 6 สร้างแผนภูมิแบบเส้น เพื่อดูแนวโน้มของข้อมูล และเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ข้อมูลจุดซื้อต่อไป 107

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1	Stock Quotes Provided by MSN Money															
2	Click here to visit MSN Money															
3																
4																
5	DJ Industrial Average	Chart	News													
6	NASDAQ Composite	Chart	News	Last	Previous Close	High	Low	Volume	Change	% Change	52 Wk High	52 Wk Low	Market Cap	EPS	P/E Ratio	# Shares Out
7	NASDAQ Transportation	Chart	News	4483.72	4452.79	4486.26	4445.86	90,395,211	127.51	0.76%	17,550.64	15,340.69	0	0	0	0
8	NASDAQ Utility Average	Chart	News	3315.67	3296.50	3317.84	3277.40	0	19.08	0.58%	3481.11	2735.90	0	0	0	0
9	F13E 100	Chart	News	583.7	577.03	585.08	577.47	9,790,282	6.67	1.16%	585.08	476.05	0	0	0	0
10	NASDAQ Composite	Chart	News	4483.72	4452.79	4486.26	4445.86	0	30.92	0.69%	4618.57	3865.07	0	0	0	0
11	NYSE L200	Chart	News	0	0	0	0	0	0	0.00%	0	0	0	0	0	0
12	CAMPBELL INTERNATIONAL CORPORATION	Chart	News	36.94	37.64	38.22	36.73	12,535	-0.68	-1.87%	43.89	34.52	274,227,935	3.01	12.27	7,421,596
13	S & P 100 Index-Clos 311	Chart	News	873.33	867.0	873.65	865.81	0	5.73	0.66%	900.43	770.88	0	0	0	0
14	S&P 500 Index	Chart	News	1964.58	1950.82	1965.27	1946.27	489,168,426	13.76	0.71%	2019.26	1737.50	0	0	0	0
15	SUNAMERICA BANKS INC	Chart	News	37.41	37.09	37.45	36.96	2,647,818	0.31	0.86%	41.26	33.09	18,862,397,131	2.62	14.65	510,916,304
16	ALLIANCE ONE INTERNATIONAL INC	Chart	News	1.97	1.99	2	1.93	116,668	-0.02	-1.01%	3.25	1.84	189,449,029	-0.78	-2.53	96,167,020
17	S&P/TSX Composite Index	Chart	News	14543.82	14486.83	14569.42	14436.64	143,071,773	56.99	0.39%	15685.13	13059.74	0	0	0	0
18																
19	Symbol Lookup				MSN Money Home				Microsoft Office Tools on the Web							
20	Find stocks, mutual funds, options, indices, and currencies				Discover MSN Money's tools, columns, and more!				Get the latest from Microsoft Office							
21	Terms of Use	© 2014 Microsoft Corporation and/or its suppliers. All rights reserved.														
22	DATA PROVIDERS															
23																
24																
25																
26																
27																
28																
29																
30																
31																
32																
33																
34																
35																
36																
37																
38																
39																
40																
41																
42																
43																
44																
45																
46																
47																
48																
49																
50																

PART III

การตลาดและการขาย (Sales and Marketing)

CHAPTER 6

การนำเข้าข้อมูลธุรกิจสู่โปรแกรม Excel (Importing Business Data into Excel) 116

วิธีการนำข้อมูลเข้าสู่โปรแกรม Excel..... 117

นำเข้าข้อมูลไปยัง PivotTable และ PivotChart.....119

นำเข้าข้อมูลจากเว็บ (Using Parameterized Web Queries) 123

วิเคราะห์หุ้นไทยด้วยตนเองในโปรแกรม Excel..... 125

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1		ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น							
2	=	กำไรสุทธิหลังหักภาษี	x	ขายสุทธิ	x	สินทรัพย์รวม	x	100	= กำไรต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ในรูปเปอร์เซ็นต์ (%)
3		ขาดสุทธิ		สินทรัพย์รวม		ส่วนของผู้ถือหุ้น			
4	=	ผลกำไรต่อหน่วยขาดและขาด		ผลัดภาพของสินทรัพย์รวมแต่ละ		การลงทุนในสินทรัพย์รวมต่อส่วนของผู้ถือหุ้นแต่ละขาด			
5	=	2,005,900.00		19,000,000		10,000,000			
6		19,000,000.00	x	10,000,000	x	3,400,000	x	100%	
7	=	0.11 X		1.90 X		2.94	=		0.59
8	หรือ =	11%		1.9 ต่อ		2.94117647058824 เท่า	หัก =		59%
9									

CHAPTER 7

วิเคราะห์ผลงานและอัตรากำไรขั้นต้น

(Analyzing Contributions and Margins) 130

ตัวอย่างวิเคราะห์กำไรต่อส่วนของผู้ขาย หรือผล
ตอบแทนต่อส่วนของผู้ขาย 132

สูตรการวิเคราะห์กำไรขั้นต้น 133

ตัวอย่างการคำนวณหาอัตรากำไรขั้นต้น 133

- ▶ ตัวอย่างที่ 1 คำนวณหาอัตรากำไรขั้นต้นของ
ราคาขาย และอัตรากำไรขั้นต้นของราคาทุนของ
ร้านแพนด้า 134

- ▶ ตัวอย่างที่ 2 คำนวณหาอัตรากำไรขั้นต้น
และยอดซื้อสินค้าทั้งสิ้นมีอยู่เท่าไร ของบริษัท
พวงแสด สาขา 1 จำกัด 138

- ▶ ตัวอย่างที่ 3 คำนวณหาอัตรากำไรขั้นต้น และ
ยอดขายของร้าน หวานเย็นว่าเป็นเท่าไร 142

- ▶ ตัวอย่างที่ 4 คำนวณหาอัตรากำไรขั้นต้นที่ได้รับ
ของร้าน เสือดาว 148

การวิเคราะห์อัตรากำไรขั้นต้น 151

- ▶ ตัวอย่างที่ 5 คำนวณหาอัตรากำไรขั้นต้นจาก
สินค้าคงคลัง, จากพื้นที่ และจากค่าแรงงานของ
บริษัท ABC 151

CHAPTER 8

กำหนดราคาและค่าใช้จ่าย

(Pricing and Costing) 156

ตัวอย่างกรณีศึกษา AIM Global CABLE
MODEMS Ltd. 157

- ▶ คำนวณหาต้นทุนของสินค้าที่ขายได้ (COGS) ... 158

- ▶ คำนวณหากำไรขั้นต้น (Gross Profit) 159

- ▶ คำนวณหาค่าใช้จ่ายในการขาย
(Sales Expenses) 159

- ▶ คำนวณหารายได้จากการดำเนินงาน (Income
From Operations) 160

- ▶ คำนวณหามูลค่าสินค้าคงเหลือปลายงวด
(Ending Inventory) 161

เตรียมประมาณการงบกำไรขาดทุน (Income
Statement) 163

- ▶ คำนวณหาต้นทุนขาย (COGS) ในไตรมาสที่ 2 163

- ▶ คำนวณหามูลค่าสินค้าคงคลังในไตรมาสที่ 2 166

- ▶ คำนวณหารายได้จากการดำเนินงาน (Income
From Operations) 167

- ▶ คำนวณหาต้นทุนการผลิตต่อหน่วย
(Unit Production Cost) 167

- ▶ คำนวณหามูลค่าสินค้าคงเหลือปลายงวด
ไตรมาส 2 168

	A	B	C
2	ขาย (หน่วย)	6,500.00	
3	ราคาขายต่อหน่วย	113.31	
4	ต้นทุนการผลิตขั้นต่อหน่วย	43.00	
5	ค่าใช้จ่ายในการขายขั้นต่อหน่วย	18.00	
6	ต้นทุนคงเหลือในการผลิต	140,000.00	
7	ค่าใช้จ่ายในการขายคงเหลือ	200,000.00	
8			
9	งบกำไรขาดทุน, ปิดกำไรส่วนเกิน, March 31, 2018		
10			
11	ขาย	736,500.00	
12	ต้นทุนของสินค้าที่ขายได้	279,500.00	
13	ค่าใช้จ่ายในการขายขั้นต่อ	117,000.00	
14	กำไรส่วนเกิน	340,000.00	
15			
16	ต้นทุนคงเหลือในการผลิต	140,000.00	
17	ค่าใช้จ่ายคงเหลือในการขาย	200,000.00	
18	รายได้จากการดำเนินงาน	0	
19			
20	สินค้าคงเหลือปลายงวด	150,500.00	

การตัดสินใจในการกำหนดราคา 170

- ▶ ค้นหาจุดคุ้มทุน (Finding to Break-Even
Point) 171

- ▶ การวิเคราะห์กำไรส่วนเกิน
(Contribution Margin) 174

CHAPTER 9

คำศัพท์ที่นักวิเคราะห์ธุรกิจหรือนักลงทุนควรรู้

178

บรรณานุกรม 184



Business Data Analysis



PART I

การวางแผนและควบคุมทางการเงิน (Financial Planning and Control)

การจัดทำงบประมาณ เป็นเครื่องมือของฝ่ายบริหารที่มุ่งใช้ในการวางแผน การประสานงาน และการควบคุมทางการเงิน เพื่อให้สามารถบรรลุผลถึงเป้าหมายที่กิจการต้องการ โดยสามารถแสดงผลงานออกมาเป็นตัวเลข เพื่อการทดสอบแผนงานกับวัตถุประสงค์หลักที่ต้องการ และทดสอบว่าแผนงานนั้นสามารถดำเนินการได้หรือไม่ อีกทั้งเป็นแนวทางในการดำเนินกิจการ และใช้เป็นเครื่องมือวัดผลการดำเนินงานจริง โดยจะกล่าวถึงงบประมาณดำเนินงาน และงบประมาณการเงินต่างๆ โดยใช้ Microsoft Excel เป็นเครื่องมือในการจัดการ



Chapter 1

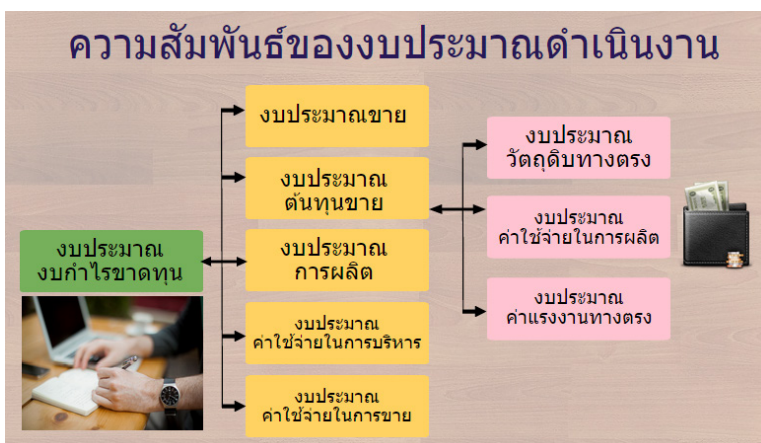
การจัดทำงบประมาณและวงจรการวางแผน
(Budgeting and Planning Cycle)



งบประมาณ (Budgeting) เป็นแผนงานโดยละเอียดในรูปของตัวเลขทั้งจำนวนหน่วยและจำนวนเงิน ตามแผนการดำเนินงานของกิจกรรมสำหรับระยะเวลาใดเวลาหนึ่งในอนาคต การวางแผนกำไรมีผลต่อการทำอะไรได้สูงสุด เพื่อให้หน่วยงานสามารถดำเนินงานได้ผลสำเร็จตามเป้าหมายในการพิจารณาโครงการ ฝ่ายจัดการจะต้องคาดคะเนรายได้ที่ได้รับแต่ละโครงการ และกำหนดงบประมาณต้นทุนที่ต้องใช้จ่าย เพื่อนำมาใช้ในการตัดสินใจลงทุนในโครงการที่เหมาะสม นอกจากนั้น งบประมาณยังเป็นตัวกำหนดงบการเงินของกิจการไว้ล่วงหน้า การวางแผนกำไรของกิจการเป็นส่วนประกอบหนึ่งในการจัดทำงบประมาณดำเนินงาน และงบประมาณเงินสด

งบประมาณดำเนินงาน (Operating Budget)

งบประมาณดำเนินงาน เป็นการแสดงถึงการดำเนินงานของกิจการในงวดต่อไป แนวคิดในการจัดทำงบประมาณดำเนินงานนั้น ได้มาจากการจัดทำงบกำไรขาดทุน ดังนั้น อาจกล่าวได้ว่างบประมาณดำเนินงานคือ งบกำไรขาดทุนโดยประมาณ ต่างกันเพียงแต่งบประมาณนั้นใช้ข้อมูลที่คาดไว้ล่วงหน้า ส่วนงบกำไรขาดทุนนั้นใช้ข้อมูลในอดีตที่กิจการได้บันทึกเอาไว้แล้ว การจัดทำงบประมาณดำเนินงาน หรืองบกำไรขาดทุนโดยประมาณสำหรับการผลิตสินค้า ประกอบด้วยการจัดทำงบประมาณขาย งบประมาณการผลิต งบประมาณวัตถุดิบทางตรง งบประมาณค่าแรงทางตรง งบประมาณค่าใช้จ่ายในการผลิต งบประมาณค่าใช้จ่ายในการขาย งบประมาณค่าใช้จ่ายในการบริหาร งบประมาณต้นทุนขาย และงบประมาณงบกำไรขาดทุน ส่วนงบประมาณของกิจการการขายสินค้าหรือบริการ การจัดทำงบประมาณดำเนินงานไม่ต้องจัดทำงบประมาณที่เกี่ยวข้องกับการผลิต ซึ่งในการจัดทำงบประมาณหลักเหล่านี้ จะมีขั้นตอนที่เกี่ยวข้องกันตามลำดับ งบประมาณที่ทำขึ้นลำดับหลังจะต้องนำผลจากการจัดทำงบประมาณในขั้นตอนก่อนมาคำนวณ ดังนั้น หากคำนวณและคาดคะเนผิดพลาดจะต้องจัดทำงบประมาณใหม่ทั้งหมด ดังภาพประกอบด้านล่างนี้



งบประมาณขาย (Sales Budget)

งบประมาณขาย เป็นงบประมาณแรกที่จะต้องทำก่อนงบประมาณอื่นๆ เพราะการจัดทำงบประมาณหลักทุกงบขึ้นอยู่กับการคาดคะเนการขาย ซึ่งจะประกอบไปด้วยการคาดคะเนการขาย แยกเป็นหน่วยขาย ราคาขาย และการจัดอัตราการขายผสมในช่วงระยะเวลาตามงบประมาณนั้น งบประมาณขายอาจจัดทำได้หลายรูปแบบตามความเหมาะสมของกิจการ เช่น ตามอาณาเขตการขาย ตามประเภทของสินค้าที่ขาย ตามกลุ่มของลูกค้า ตามความสามารถของพนักงานขาย หรือตามอาณาเขตการขายและประเภทของสินค้าประกอบกัน จากนั้นจึงกำหนดราคาขายที่เหมาะสม โดยการศึกษาวิธีการตั้งราคา ควรขายหน่วยละเท่าไร จึงจะทำให้ลูกค้าพอใจ และทำให้หน่วยเป็นไปตามที่ประมาณการไว้ ซึ่งควรเป็นราคาขายที่ทำให้ได้กำไรเบื้องต้นสูงที่สุด เมื่อทราบราคาขายต่อหน่วย และจำนวนหน่วยที่จะขายแล้ว จึงสามารถทราบค่าขายตามงบประมาณได้

ตัวอย่างที่ 1 บริษัท เอปียี ตัวอย่าง จำกัด ผลิตและจำหน่ายสินค้า 2 ชนิดคือ สินค้ากลุ่ม A และสินค้ากลุ่ม B ข้อมูลที่นำมาคาดคะเนการขายปี 2560 ประกอบด้วยข้อมูลจากการสำรวจตลาดโดยพนักงานขาย ซึ่งเป็นข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยต่างๆ ในอดีตที่มีผลต่อการขาย เงื่อนไขทางด้านเศรษฐกิจโดยทั่วไป และเป้าหมายในการขายที่คาดหวังของฝ่ายบริหาร โดยนำสถิติการขายในอดีตมาวิเคราะห์แนวโน้มในปี 2560 ข้อมูลการขายที่ได้มีดังนี้

ประมาณการการขาย	สินค้ากลุ่ม A	สินค้ากลุ่ม B
ราคาขายต่อหน่วย (บาท)	80	65
ยอดขายไตรมาสที่ 1 (หน่วย)	5,500	8,000
ยอดขายไตรมาสที่ 2 (หน่วย)	6,000	9,000
ยอดขายไตรมาสที่ 3 (หน่วย)	6,500	10,000
ยอดขายไตรมาสที่ 4 (หน่วย)	8,000	15,000

การจัดทำงบประมาณการขาย เป็นดังนี้

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	
1	ประมาณการการขาย ประจำปี 2560											
2												
3	สินค้า	ราคาต่อหน่วย	ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		ยอดรวม	
หน่วย			บาท	หน่วย	บาท	หน่วย	บาท	หน่วย	บาท	หน่วย	บาท	
5	กลุ่ม A	80.00	5,500	440,000.00	6,000	480,000.00	6,500	520,000.00	8,000	640,000.00	26,000	2,080,000.00
6	กลุ่ม B	65.00	8,000	520,000.00	9,000	585,000.00	10,000	650,000.00	15,000	975,000.00	42,000	2,730,000.00
7	รวม	145.00	13,500	960,000.00	15,000	1,065,000.00	16,500	1,170,000.00	23,000	1,615,000.00	68,000	4,810,000.00
8												

ใช้สูตรคำนวณต่างๆ ดังนี้

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
3	สินค้า	ราคาต่อหน่วย	ไตรมาส 1		ไตรมาส 2		ไตรมาส 3		ไตรมาส 4		ยอดรวม	
4			หน่วย	บาท	หน่วย	บาท	หน่วย	บาท	หน่วย	บาท	หน่วย	บาท
5	กลุ่ม A	80	5500	=C5*B5	6000	=E5*B5	6500	=G5*B5	8000	=I5*B5	=C5+E5+G5+I5	=K5*B5
6	กลุ่ม B	65	8000	=C6*B6	9000	=E6*B6	10000	=G6*B6	15000	=I6*B6	=C6+E6+G6+I6	=K6*B6
7	รวม	=SUM(B5:B6)	=SUM(C5:C6)	=SUM(D5:D6)	=SUM(E5:E6)	=SUM(F5:F6)	=SUM(G5:G6)	=SUM(H5:H6)	=SUM(I5:I6)	=SUM(J5:J6)	=SUM(K5:K6)	=SUM(L5:L6)
8												

ตัวอย่างที่ 2 บริษัท เอบีซีอุตสาหกรรม จำกัด ผลิตและขายสินค้าชนิดหนึ่งมีข้อมูลต่างๆ ดังนี้

- 1) มียอดลูกหนี้ต้นงวดยกมา 50,000 บาท
- 2) ยอดขายในแต่ละไตรมาสขายเป็นเงินสดเก็บเงินได้ 80% ขายเชื่อ 20% สามารถเก็บเงินได้โดยรับในไตรมาสถัดไป 15% ที่เหลืออีก 5% ถือเป็นหนี้สูญที่ไม่สามารถเก็บเงินได้
- 3) บริษัทกำหนดราคาขายหน่วยละ 20 บาท และได้พยากรณ์ยอดขายไว้ดังนี้

ไตรมาสที่ 1 ขาย 27,000 หน่วย

ไตรมาสที่ 2 ขาย 30,000 หน่วย

ไตรมาสที่ 3 ขาย 25,000 หน่วย

ไตรมาสที่ 4 ขาย 27,000 หน่วย

รวมยอดขายทั้งสิ้น 109,000 หน่วย

จากข้อมูลดังกล่าวข้างต้น เราสามารถจัดทำงบประมาณการขายได้ดังนี้

	A	B	C	D	E	F
1	บริษัท เอบีซีอุตสาหกรรม จำกัด					
2	งบประมาณการขาย					
3	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560					
4						หน่วย: บาท
5		ไตรมาส				
6		1	2	3	4	รวม
7	ปริมาณการขายโดยประมาณ (หน่วย)	27,000	30,000	25,000	27,000	109,000
8	ราคาขายต่อหน่วย (บาท)	20	20	20	20	20
9	ยอดขายรวม (บาท)	540,000	600,000	500,000	540,000	2,180,000
10						
11	ตารางประมาณการเงินสดรับจากการขาย					
12	ลูกหนี้ คงเหลือต้นงวด	50,000	-	-	-	50,000
13	ยอดขายไตรมาสที่ 1	432,000	81,000	-	-	513,000
14	ยอดขายไตรมาสที่ 2	-	480,000	90,000	-	570,000
15	ยอดขายไตรมาสที่ 3	-	-	400,000	75,000	475,000
16	ยอดขายไตรมาสที่ 4	-	-	-	432,000	432,000
17	รวมเงินสดรับ	482,000	561,000	490,000	507,000	2,040,000

สูตรคำนวณที่ใช้มีดังนี้

	A	B	C	D	E	F
1	บริษัท เอบีซีอุตสาหกรรม จำกัด					
2	งบประมาณการขาย					
3	สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2560					
4						หน่วย : บาท
5						ไตรมาส
6		1	2	3	4	รวม
7	ปริมาณการขายโดยประมาณ (หน่วย)	27000	30000	25000	27000	=SUM(B7:E7)
8	ราคาขายต่อหน่วย (บาท)	20	20	20	20	20
9	ยอดขายรวม (บาท)	=B7*B8	=C7*C8	=D7*D8	=E7*E8	=F7*F8
10						
11	ตารางประมาณการเงินสดรับจากการขาย					
12	ลูกหนี้ คงเหลือต้นงวด	50000	0	0	0	=SUM(B12:E12)
13	ยอดขายไตรมาสที่ 1	=B9*80%	=B9*15%	0	0	=SUM(B13:E13)
14	ยอดขายไตรมาสที่ 2	0	=C9*80%	=C9*15%	0	=SUM(B14:E14)
15	ยอดขายไตรมาสที่ 3	0	0	=D9*80%	=D9*15%	=SUM(B15:E15)
16	ยอดขายไตรมาสที่ 4	0	0	0	=E9*80%	=SUM(B16:E16)
17	รวมเงินสดรับ	=SUM(B12:B16)	=SUM(C12:C16)	=SUM(D12:D16)	=SUM(E12:E16)	=SUM(B17:E17)

งบประมาณการผลิต (Production Budget)

งบประมาณการผลิต จัดทำขึ้นเพื่อประมาณการยอดการผลิตให้เพียงพอต่อการขาย การคำนวณจำนวนสินค้าที่ต้องการผลิต และการกำหนดตารางการผลิต จะต้องกำหนดสินค้าสำเร็จรูปคงเหลือปลายงวดก่อน เพราะจะต้องรักษาระดับสินค้าปลายงวดให้เพียงพอกับการขยายตัวของยอดขายในอนาคต จำนวนสินค้าคงเหลือปลายงวดเป็นปัจจัยที่สำคัญในการวัดสมรรถภาพในการสร้างกำไร เพราะถ้าเก็บสินค้าไว้มากต้องเสียต้นทุนในการเก็บรักษา ค่าประกันภัย และเกิดต้นทุนค่าเสียโอกาสที่เงินลงทุนจมในสินค้า ไม่ได้ใช้เงินทุนไปลงทุนในโครงการลงทุนอื่นที่สร้างกำไรได้มากกว่า แต่ถ้าเก็บสินค้าสำเร็จรูปไว้น้อย ในขณะที่ภาวะตลาดมีความต้องการสินค้านั้นสูงกว่าที่คาดคะเนไว้ เกิดสินค้าขาดตลาด ไม่เพียงพอต่อการขาย ไม่สามารถส่งมอบสินค้าแก่ลูกค้าได้ตามเวลาที่กำหนด ลูกค้าย่อมไม่พอใจ และหากเร่งการผลิต ก็จะมีผลต่อตารางการผลิต ดังนั้น การกำหนดปริมาณสินค้าคงเหลือในระดับที่เหมาะสม เป็นสิ่งที่ต้องจัดทำก่อนการจัดทำงบประมาณการผลิต สมการคำนวณจำนวนสินค้าที่ต้องผลิตมีดังนี้

$$\text{จำนวนสินค้าที่ต้องผลิต} = \text{จำนวนหน่วยขาย} + \text{จำนวนหน่วยสินค้าสำเร็จรูปปลายงวดที่ต้องการ} - \text{จำนวนหน่วยสินค้าสำเร็จรูปต้นงวด}$$

ตัวอย่างที่ 3 บริษัทแห่งหนึ่ง ณ วันที่ 1 มกราคม 2560 มีสินค้ากลุ่ม A จำนวน 1,650 หน่วย สินค้ากลุ่ม B จำนวน 2,500 หน่วย บริษัทแห่งนี้ต้องการกำหนดจำนวนสินค้าสำเร็จรูปคงเหลือในแต่ละไตรมาสไม่น้อยกว่า หรือเท่ากับปริมาณการขายในเดือนแรกของไตรมาสถัดไปดังนี้

เดือน	สินค้ากลุ่ม A	สินค้ากลุ่ม B
เมษายน 2560	3,800	3,000
กรกฎาคม 2560	2,850	3,800
ตุลาคม 2560	2,000	3,200
มกราคม 2561	1,980	2,980

การจัดทำงบประมาณการผลิต เป็นดังนี้

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
10	งบประมาณการผลิต ประจำปี 2560										
11	สินค้า	ไตรมาส 1 (หน่วย)		ไตรมาส 2 (หน่วย)		ไตรมาส 3 (หน่วย)		ไตรมาส 4 (หน่วย)		ยอดรวม (หน่วย)	
12		ขาย	ผลิต	ขาย	ผลิต	ขาย	ผลิต	ขาย	ผลิต	ขาย	ผลิต
13	กลุ่ม A	5,500	7,650.00	6,000	8,150.00	6,500	8,650.00	8,000	10,150.00	26,000	34,600.00
14	กลุ่ม B	8,000	8,500.00	9,000	9,500.00	10,000	10,500.00	15,000	15,500.00	42,000	44,000.00
15	รวม	13,500	16,150.00	15,000	17,650.00	16,500	19,150.00	23,000	25,650.00	68,000	78,600.00

ใช้สูตรคำนวณต่างๆ ดังนี้

	A	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
10	งบประมา										
11	สินค้า	ไตรมาส 1 (หน่วย)		ไตรมาส 2 (หน่วย)		ไตรมาส 3 (หน่วย)		ไตรมาส 4 (หน่วย)		ยอดรวม (หน่วย)	
		ขาย	ผลิต	ขาย	ผลิต	ขาย	ผลิต	ขาย	ผลิต	ขาย	ผลิต
13	กลุ่ม A	5500	=5500+3000-1650	6000	=E13+D13-C13	6500	=G13+F13-E13	8000	=I13+H13-G13	=C13+E13+G13+I13	=D13+F13+H13+J13
14	กลุ่ม B	8000	=8000+3000-2500	9000	=F14+D14-C14	10000	=G14+F14-E14	15000	=I14+H14-G14	=C14+E14+G14+I14	=D14+F14+H14+J14
15	รวม	=SUM(C13:C14)	=SUM(D13:D14)	=SUM(E13:E14)	=SUM(F13:F14)	=SUM(G13:G14)	=SUM(H13:H14)	=SUM(I13:I14)	=SUM(J13:J14)	=SUM(K13:K14)	=SUM(L13:L14)
16	Budgeting										

หรือใช้สูตรคำนวณหาปริมาณการผลิตดังนี้

กรณีที่ 1 ไม่มีสินค้าระหว่างผลิต

ปริมาณหน่วยผลิต = ปริมาณหน่วยขาย + สินค้าคงเหลือปลายงวด - สินค้าคงเหลือต้นงวด

กรณีที่ 2 มีสินค้าระหว่างผลิต

การคำนวณหาปริมาณหน่วยผลิต ทั้งกรณีที่ไม่มีสินค้าระหว่างผลิตและมีสินค้าระหว่างผลิตสามารถนำมาคำนวณได้ดังตัวอย่างต่อไปนี้

$$\text{ปริมาณหน่วยผลิต} = \text{ปริมาณหน่วยขาย} + \text{สินค้าคงเหลือปลายงวด} - \text{สินค้าคงเหลือต้นงวด} \\ + \text{สินค้าระหว่างผลิตปลายงวด} - \text{สินค้าระหว่างผลิตต้นงวด}$$

ตัวอย่างที่ 4 บริษัท เหลือเฟือ จำกัด มีปริมาณหน่วยขายสำหรับปีหน้า 50,000 หน่วย มีสินค้าคงเหลือต้นงวด 4,000 หน่วย บริษัทมีนโยบายสำรองสินค้าคงเหลือปลายงวด 10% ของปริมาณขายในไตรมาสที่ 1 สมมติว่าปริมาณหน่วยขายในไตรมาสที่ 1 ของปีเท่ากับ 4,500 หน่วย เราสามารถคำนวณหาปริมาณการผลิตได้ดังนี้

ปริมาณหน่วยขาย	50,000	หน่วย
บวก สินค้าคงเหลือปลายงวด	<u>4,000</u>	หน่วย
ปริมาณสินค้าที่มีอยู่	54,000	หน่วย
หัก สินค้าคงเหลือต้นงวด 10% (4,500)	<u>450</u>	หน่วย
ปริมาณหน่วยผลิต	<u><u>43,550</u></u>	หน่วย

ตัวอย่างที่ 5 จากตัวอย่าง บริษัท เหลือเฟือ จำกัด สมมติว่ากิจการมีสินค้าระหว่างผลิตต้นงวด 3,000 หน่วย คาดว่าจะผลิตเสร็จ 80% สินค้าระหว่างผลิตปลายงวด 1,950 หน่วย เราสามารถคำนวณหาปริมาณการผลิตได้ดังนี้

ปริมาณหน่วยขาย	50,000	หน่วย
บวก สินค้าคงเหลือปลายงวด	<u>4,000</u>	หน่วย
ปริมาณสินค้าที่มีอยู่	54,000	หน่วย
หัก สินค้าคงเหลือต้นงวด 10% (4,500)	<u>450</u>	หน่วย
คงเหลือ	53,550	หน่วย
บวก สินค้าระหว่างผลิตปลายงวด (3,000 * 80%)	<u>2,400</u>	หน่วย
รวม	55,950	หน่วย
หัก สินค้าระหว่างผลิตต้นงวด	<u>1,950</u>	หน่วย
ปริมาณหน่วยผลิต	<u><u>54,000</u></u>	หน่วย