

ทำเรื่องธุรกิจและเรื่องเลข ให้เป็นเรื่องง่าย

+ - × ÷ =

**'สอนคำนวณ'
ในธุรกิจ**

คู่มือ 'สอนคำนวณ' ในธุรกิจ

ทำเรื่องธุรกิจและเรื่องเลข ให้เป็นเรื่องง่าย

หลายครั้งที่การทำธุรกิจเป็นเรื่องของการคำนวณ เพราะตัวเลขจะบอกเราว่าปัญหาที่แท้จริงคืออะไร และวิธีแก้ที่ถูกต้องควรเป็นแบบไหน

ตัวเลขสามารถนำมาใช้ในการทำธุรกิจและประกอบอาชีพได้หลายอย่าง ตั้งแต่การคำนวณราคา การคำนวณกำไรขาดทุน การคำนวณผลการลงทุน หรือแม้แต่คำนวณสต็อกต่างๆ ตราบใดที่เรายังให้ความสำคัญกับ 'เงิน' (ยอดขาย และ กำไร) คนที่คำนวณเก่งก็จะสร้างกำไรได้เยอะ คนที่คำนวณไม่เป็นก็จะทำธุรกิจขาดทุน

หากพูดถึงตัวเลขแล้ว เราจะคำนวณให้ยุ่งยากเลยก็ได้ ใช้ทั้งแคลคูลัส รันตัวเลขในโปรแกรมต่างๆ แต่ในคู่มือนี้ผมขอแนะนำแค่ตัวเลขพื้นฐานก่อน **แค่คุณ 'บวกลบคูณหาร' เป็นก็ทำตามได้** หรือถ้าทำไม่ได้ก็ใช้เครื่องคิดเลขเอา ผมไม่ใช่อาจารย์คณิตศาสตร์ ผมไม่สนว่าคุณคิดเลขยังไง ผมแค่ขอให้คุณคิดให้ถูกก็พอ

ในคู่มือนี้ เราจะมาดูกันว่า 'ตัวเลขพื้นฐาน' ที่สำคัญในธุรกิจมีอะไรบ้าง และ เราจะนำเลขเหล่านี้มาใช้ให้เกิดประโยชน์ได้อย่างไร (แบบนำไปใช้ได้จริง) โดยเนื้อหาที่เราจะดูกันมีดังนี้

- ✓ กำไร-ขาดทุน
- ✓ เปอร์เซนต์ส่วนลด และ กำไร
- ✓ ต้นทุนคงที่และต้นทุนแปรผัน
- ✓ ต้นทุนคงที่ สำหรับหลายผลิตภัณฑ์
- ✓ จุดคุ้มทุน
- ✓ ROI

กำไร-ขาดทุน

กำไร-ขาดทุน คือหัวใจของการทำธุรกิจ กำไรหมายถึงการที่รายได้มากกว่าค่าใช้จ่าย และ ขาดทุนหมายถึงการที่ค่าใช้จ่ายมากกว่ารายได้

คำนวณกำไร-ขาดทุน

กำไร = รายได้ - ค่าใช้จ่าย

‘กำไรเท่ากับ 0’ คือ ‘เท่าทุน’ ไม่ได้และไม่เสียอะไร และ ‘กำไรน้อยกว่า 0’ คือ ‘ขาดทุน’

ถึงแม้ว่าตัวเลขกำไรขาดทุนจะเป็นตัวเลขพื้นฐานที่ทุกคนน่าจะรู้อยู่แล้ว แต่ผมก็คิดว่าตัวเลขนี้เป็นสิ่งที่ต้องพูดถึงเสมอ เพราะไม่ว่าจะเป็นการธุรกิจหรือลงทุน เราก็ต้องคิดถึงกำไร หากทำแล้วไม่ได้กำไร เราก็ไม่ควรทำ

ในธุรกิจ ‘รายได้’ หมายถึง ‘ยอดขาย’ หรือเงินที่ได้มาจากการค้าขายนั่นเอง ส่วนค่าใช้จ่ายก็ประกอบไปด้วย ต้นทุนสินค้า ค่าการตลาด ค่าเช่าที่ เงินเดือนพนักงาน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ

การเพิ่มรายได้หรือยอดขาย น่าจะเป็นสิ่งที่ทุกคนรู้จักอยู่แล้ว ก็คือการขายสินค้าให้มากขึ้น หรือการขายในราคาที่สูงขึ้น (ใครที่ยังไม่เข้าใจวิธีการทำ ให้ศึกษาเรื่องการตลาดและการขายด้วย)

ส่วนการลดค่าใช้จ่ายก็คือการวิเคราะห์ดูตัวเลขว่าค่าใช้จ่ายส่วนไหนเยอะที่สุด แล้วค่อยหาวิธีปรับกระบวนการส่วนนั้นให้ประสิทธิภาพมากขึ้น (ในส่วนนี้ ผมแนะนำให้ศึกษาเรื่องการทำบัญชีธุรกิจ)

วิธีคิดเปอร์เซ็นต์

การคิดเปอร์เซ็นต์อาจจะเป็นสิ่งที่เราเรียนตั้งแต่สมัยมัธยม แต่วิธีการประยุกต์เปอร์เซ็นต์มาใช้ในธุรกิจนั้นมีอยู่มากมาย สำหรับกรณีพื้นฐานของการคำนวณในธุรกิจ เรามาลองดูการคำนวณเปอร์เซ็นต์ส่วนลด และเปอร์เซ็นต์กำไรกันก่อน

วิธีคิดเปอร์เซ็นต์ส่วนลด

เปอร์เซ็นต์ส่วนลด

เปอร์เซ็นต์ส่วนลด = จำนวนส่วนลด / ราคาตั้ง คุณด้วย 100%

และ จำนวนส่วนลด = ราคาตั้ง - ราคาที่ลดแล้ว

ส่วนลด (หรือที่เรียกกันว่าโปรโมชัน) ก็คือเทคนิคที่ใช้ช่วยในการขาย เพื่อดึงดูดลูกค้าให้สนใจมากขึ้น เราเห็นได้บ่อยในห้างโช้ใหม่ครับ ราคาตั้งเท่านี้ แต่หากคุณซื้อภายในเดือนนี้ราคาก็จะลดได้มากกว่านี้อีก

จริงๆ แล้วเรื่องของการตั้งส่วนลดจะเป็นกลยุทธ์อย่างหนึ่งที่ต้องใช้เวลาศึกษานานมาก แต่ในบริบทของการคำนวณตัวเลขเพื่อธุรกิจ การคำนวณเปอร์เซ็นต์ส่วนลดมีไว้เพื่อสื่อสารกับลูกค้า และเพื่อใช้ควบคู่กับเปอร์เซ็นต์กำไร เพื่อลดโอกาสในการขายขาดทุนโดยไม่รู้ตัว

วิธีคิดเปอร์เซ็นต์กำไร

เปอร์เซ็นต์กำไร

เปอร์เซ็นต์กำไร = กำไร / ยอดขาย คูณด้วย 100%

และ กำไร = ยอดขายรวม - ต้นทุนรวม

ในก่อนหน้านี้ ผมได้อธิบายเรื่องการคำนวณกำไรเบื้องต้นไว้แล้ว แต่ในส่วนนี้ผมอยากจะขอเน้นย้ำอีกที หลายกิจการรู้ว่าทำธุรกิจเพื่อสร้างกำไร แต่อะไรคือสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจส่วนมากต้องปิดตัวลง? คำตอบมีอยู่แค่ 2 อย่างก็คือ ยอดขายน้อยไป และ ค่าใช้จ่ายมากไป

หากคุณสามารถตอบโจทย์ตัวเองได้ว่าการค้าขายแต่ละครั้งควรจะมีกำไรเท่าไร คุณก็จะกลายเป็นผู้บริหารที่สามารถมองเห็นปัญหาของธุรกิจตัวเองได้ และโอกาสในการแก้ปัญหาเพื่อทำให้ธุรกิจคุณอยู่รอดก็จะมีเยอะขึ้น

สำหรับคนที่อยากอ่านบทความเรื่องการคำนวณเปอร์เซ็นต์กำไร และอยากได้ไฟล์ Excel สามารถดูบทความต้นฉบับได้ที่ <https://thaiwinner.com/percent-calculation/>

ต้นทุนคงที่และต้นทุนแปรผัน

ทุกคนคงทราบกันแล้วว่าค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนธุรกิจนั้นสามารถแบ่งออกมาได้หลายอย่าง เช่นเงินเดือนพนักงาน ต้นทุนสินค้า ค่าเช่าที่ ซึ่งต้นทุนเหล่านี้ก็จะตกอยู่ในประเภทต้นทุนผันแปรหรือไม่ก็ต้นทุนคงที่ โดยเป้าหมายของการจัดประเภทต้นทุน ก็คือการช่วยให้คุณเห็นภาพรวมธุรกิจ เพื่อให้การบริหารบัญชี และการลดค่าใช้จ่าย ทำได้ง่ายมากขึ้น โดยที่สุดการแยกประเภทต้นทุนมีดังนี้

คำนวณกำไร-ขาดทุน

ต้นทุนรวม = ต้นทุนคงที่ + ต้นทุนผันแปร และ

ต้นทุนผันแปร = จำนวนสินค้าที่ขาย x ต้นทุนต่อสินค้าหนึ่งชิ้น

ต้นทุนผันแปร (Variable Cost) คือต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงตามจำนวนการขายของคุณ เช่นต้นทุนสินค้า ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าคอมมิชชั่นฝ่ายขาย ค่าใช้จ่ายเหล่านี้ในเมืองต้นอาจจะดูน้อย แต่หากนำมาบวกรวมกัน สรุปบัญชีทุกเดือนคุณก็จะค้นพบว่า บางครั้งการลดต้นทุนการลดผันแปรได้ครั้งละ 1 บาท ก็อาจจะประหยัดได้หลายหมื่น หลายแสนบาทเลยทีเดียว

ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) ก็คือต้นทุนที่คุณต้องจ่ายเท่าเดิมทุกครั้ง ไม่ว่าจะยอดขายคุณจะเพิ่มขึ้นหรือน้อยลง เช่น ค่าจ้างพนักงาน ค่าเช่าที่ ส่วนมากจะเป็นค่าใช้จ่ายก้อนใหญ่ ที่นานๆจะจ่ายที ซึ่งคุณก็ควรหาวิธีบริหารค่าใช้จ่ายเหล่านี้ให้ได้อย่างคุ้มค่า เช่นหางานให้พนักงานทำตลอดเวลา หรือใช้พื้นที่โกดังเก็บของให้เต็มที่

การคำนวณความคุ้มของต้นทุนรวม

ธุรกิจที่มีสินค้าหลายชนิด (หรือที่เรียกว่าหลาย SKUs) ก็จะคำนวณต้นทุนผันแปรได้ยาก

เช่นหากคุณนั่งรถไปซื้อเสื้อที่ห้าง ค่ายรถก็ควรจะรวมเป็นค่าใช้จ่ายของการไปซื้อเสื้อผ้าด้วย อย่างไรก็ตาม หากในการนั่งรถไปซื้อเสื้อ คุณได้ซื้อแก้อี นานาพิกา และ น้ำอัดลม ในกรณีนี้ การแบ่ง 'ค่ายรถ' ให้เหมาะสมกับ สินค้า (หรือผลิตภัณฑ์ต่างๆ) ที่คุณซื้อก็ทำได้ยาก

ในส่วนี้ วิธี 'กระจายต้นทุนคงที่' ให้เหมาะสมกับสินค้าหลากหลายชนิดก็คือ **การคำนวณสัดส่วนจากมูลค่าของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่ถูกซื้อ** มา

ยกตัวอย่างเช่น หากคุณเสียเงินจ้างรถขนส่ง 2,000 บาท เพื่อส่งแก้อี 2 ตัวมูลค่ารวมกัน 3,000 บาท และ โตะหนึ่งตัวมูลค่า 5,000 บาท ในกรณีนี้ต้นทุนสินค้ารวมกันก็คือ 8,000 บาท (แก้อี 3,000 และ โตะ 5,000) ส่วนค่ายรถของโตะก็คือ 1250 และ ค่ายรถของแก้อีก็คือ 750 (หรือ 375 ต่อหนึ่งตัว)

รายการสินค้า	มูลค่ารายการสินค้า	เศษส่วนจากมูลค่ารวม	สัดส่วนของค่ายรถคงที่
โตะ	5,000	5/8	1,250
แก้อี	3,000	3/8	750
รายการรวม	8,000	1	2,000

วิธีนี้ก็ยังสามารถใช้กับการคำนวณค่าใช้จ่ายอื่นๆได้ด้วย เช่นการคำนวณค่าการตลาดที่มีงบตายตัว (อย่าง การซื้อป้ายโฆษณา) ส่วนสำหรับการคำนวณเงินเดือนพนักงาน เราก็สามารถใช้ 'เวลาการทำงาน' (พนักงานใช้เวลา 3 ชั่วโมงต่อวันเพื่อดูแลสินค้าตัวนี้) และสำหรับโกดังเก็บของ เราก็สามารถใช้ปริมาณสินค้าหรือพื้นที่ของสินค้าได้ด้วย

การคำนวณส่วนนี้อาจจะยุ่งยากและมีหลายขั้นตอนนิดหน่อย ในช่วงเริ่มแรกคุณอาจจะยังไม่ต้องให้ความสำคัญมาก แต่หากคุณจะบริหารธุรกิจในระยะยาว คุณก็ต้องเรียนรู้ที่จะ 'กระจายค่าใช้จ่าย' ให้ได้

จุดคุ้มทุน (Breakeven Point)

หากธุรกิจมีการค้าขาย และหากการค้าขายอยากได้กำไร เราก็ต้องให้ความสนใจกับการคำนวณจุดคุ้มทุน โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในกรณีที่ธุรกิจมีค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนสูง

จุดคุ้มทุนมีไว้บอกว่าธุรกิจต้องขายสินค้าเยอะแค่ไหน ถึงจะคืนต้นทุน และ ค่าใช้จ่าย ที่ใช้ลงไป

คำนวณจุดคุ้มทุน

$$\text{จุดคุ้มทุน} = \text{ต้นทุนคงที่} \div \text{กำไรต่อหน่วย}$$

$$\text{โดยที่ } \text{กำไรต่อหน่วย} = \text{ราคาขายต่อหน่วย} - \text{ต้นทุนต่อหน่วย}$$

ยอดขาย มากกว่า ค่าใช้จ่าย คือ 'กำไร'

ยอดขาย น้อยกว่า ค่าใช้จ่าย คือ 'ขาดทุน'

ยอดขาย เท่ากับ ค่าใช้จ่าย คือเท่าทุน หรือ 'คุ้มทุน'

ปกติแล้ว 'หน่วย' ที่ใช้วัดจุดคุ้มทุนก็คือจำนวนสินค้า แต่ในกรณีของธุรกิจบริการ เราก็สามารถใช้เป็น 'หน่วย' ที่เหมาะกับธุรกิจเรามากกว่าเช่น 'ชั่วโมงทำงาน' หรือ 'จำนวนลูกค้า' เป็นต้น

นอกจากนั้นแล้ว จุดคุ้มทุนยังใช้เป็นเครื่องมือในการคำนวณราคาขายได้ด้วย เช่น หากลูกค้าเข้าร้านเดือนละร้อยคน เราต้องตั้งราคาเท่าไรถึงจะคืนทุน คู่มือนี้จะสอนแค่พื้นฐานของการคำนวณนะครับ แต่หากใครสนใจผมแนะนำให้กดเข้าไปอ่านได้ในบทความเต็มบน <http://thaiwinner.com/break-even-point/>

จุดคุ้มทุน (Breakeven Point)

Return on Investment (ROI) คือเลขที่แสดงถึงผลตอบแทนของการลงทุน นิยมใช้ในการวิเคราะห์การลงทุนการตลาด

ROI สูงเท่ากับว่ากำไรเยอะถ้าเทียบกับทุนที่ลงไป ROI ใช้ในการเปรียบเทียบการลงทุนต่างๆ เพื่อเลือกการลงทุนที่ให้ผลตอบแทนมากที่สุดได้

คำนวณ ROI

Return on Investment หรือ ROI = (กำไร ÷ ต้นทุน) x 100% และ

กำไร = รายรับ - เงินลงทุนทั้งหมด

ROI มากกว่า 0 แปลว่า การลงทุนมีกำไร

ROI เท่ากับ 0 แปลว่า การลงทุนไม่มีกำไร แต่ก็ไม่ขาดทุน (เท่าทุน)

ROI น้อยกว่า 0 แปลว่า การลงทุนขาดทุน

สาเหตุที่คนนิยมใช้ ROI ก็เพราะว่า ROI เป็นตัวเลขที่คำนวณและสื่อสารได้ง่าย

หากเราลงเงินไปหนึ่งก้อน เราจะได้เงินกลับมาใส่สัดส่วนเท่าไร?

ในบริบทของการตลาดหรือการลงทุนแล้ว การเปรียบเทียบตัวเลขพวกนี้ของแต่ละโปรเจกต์ก็จะทำให้เราเลือกวิธีหรือช่องทางที่ทำให้เราได้ผลตอบแทนที่ดีที่สุดได้

สำหรับคนที่อยากอ่านบทความเพิ่มเติมเกี่ยวกับ ROI สามารถดูบทความต้นฉบับได้ที่

<https://thaiwinner.com/what-is-roi/>

แนะนำหนังสือ EBook

ฉลาดรู้ ฉลาด ทำธุรกิจ



คู่มือธุรกิจฉบับพกพาที่
ช่วยให้คุณวางแผนและตัดสินใจ

thaiwinner.com

สำหรับเจ้าของธุรกิจและคนที่สนใจศึกษาเรื่องธุรกิจ

“อีบุ๊ก คู่มือธุรกิจฉบับพกพาที่ช่วยให้คุณวางแผนและตัดสินใจ”
‘ความรู้’ เรื่องธุรกิจอาจเข้าใจยาก แต่อีบุ๊กเล่มนี้จะช่วยสอนวิธีพื้นฐานธุรกิจ
ในสไตล์ที่โรงเรียนบริหารธุรกิจชั้นนำทั่วโลกสอนกัน

สนใจเพิ่มเติมสามารถหาข้อมูล [ได้ที่นี้](https://thaiwinner.com/business-handbook/) (<https://thaiwinner.com/business-handbook/>)