

ปลดล็อกธุรกิจและชีวิต

ด้วยวิธี “ลดต้นทุนเพิ่มกำไร” ที่ใครก็ทำได้

(Unlock your business and life with “Reduce Costs, Increase Profits” methods that anyone can use)



ราคา คือ สิ่งที่คุณจ่าย
คุณค่า คือ สิ่งที่คุณได้รับ

การประหยัดเงินได้ 1 บาท
นั่นก็คือกำไรที่เพิ่มขึ้น 1 บาท

สิ่งใดที่วัดผลไม่ได้
ย่อมบริหารและลดต้นทุนไม่ได้

การลดต้นทุนที่แท้จริง
คือการเพิ่มประสิทธิภาพ
ไม่ใช้การลดคุณภาพ

สมชาติ กิจยรรยง

คำคมปลดล็อกกรอบความคิด (Mindset)

"กำไรสูงสุดไม่ได้มาจากการขายในราคาแพงที่สุด แต่มาจากการจัดการต้นทุนได้ดีที่สุด"

"เวลาคือต้นทุนที่แพงที่สุด ถ้าคุณเอาเวลาไปทำเรื่องไม่เป็นเรื่อง คุณกำลังจ่ายต้นทุนทิ้งไปฟรีๆ"

"ความยุ่ง ไม่ได้แปลว่าสร้างผลงาน การทำงานฉลาด (Smart Work) ลดขั้นตอนที่ไม่จำเป็น คือการเพิ่มกำไรให้ชีวิต"

วิธี "ลดต้นทุน เพิ่มกำไร" ที่ใครก็ทำได้

1. ตัดทอนสิ่งซ้ำซ้อน (Simplify)

สำหรับธุรกิจ: นำเทคโนโลยี AI Automation มาช่วยทำงานเอกสารหรือตอบแชทอัตโนมัติ ช่วยลดต้นทุนจ้างงาน และเพิ่มความเร็ว

สำหรับชีวิต: นำหลักการจัดระเบียบแบบ Minimalism มาใช้ เลือกโฟกัสเฉพาะเป้าหมายหลัก และตัดทอนรายจ่ายหรือความสัมพันธ์ที่บั่นทอนพลังงานทิ้งไป

2. เปลี่ยนมุมมองเรื่อง "ต้นทุน"

ต้นทุนไม่ได้หมายถึง "เงิน" เพียงอย่างเดียว แต่ยังรวมถึง พลังงาน และเวลา

การลงทุนในเครื่องมือหรือความรู้ที่ช่วยประหยัดเวลาในระยะยาว (เช่น การซื้ออุปกรณ์ที่ดีขึ้น การจ้างผู้เชี่ยวชาญมาช่วย) ถือเป็นการลดต้นทุนแฝงและคืนกำไรให้คุณได้มากกว่า

3. บริหารทรัพยากรด้วยหลัก $(80 \div 20)$ (Pareto Principle)

โฟกัสไปที่ลูกค้า (20%) ที่สร้างรายได้ให้ธุรกิจคุณมากที่สุด หรือ นิสัย (20%) ที่สร้างผลลัพธ์ที่ดีที่สุดในชีวิต

การทุ่มเททรัพยากรไปที่จุดนี้เพียงจุดเดียว จะช่วยลดต้นทุนการทำการตลาดหรือการใช้พลังงานไปกับสิ่งที่ไม่สร้างผลตอบแทน

4. วัดผล และปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง

ในทางธุรกิจ คุณสามารถตรวจสอบสุขภาพการเงินหรือค้นหาแนวทางลดต้นทุนเพิ่มเติมได้จาก สภาอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย เพื่อปรับกลยุทธ์ให้เข้ากับยุคเศรษฐกิจปัจจุบัน

สำหรับชีวิตส่วนตัว หมั่นทบทวนตัวเองทุกสัปดาห์ว่า สิ่งที่ทำอยู่ ช่วยเพิ่มคุณค่า(กำไร) ให้ชีวิตหรือดึงพลังงาน (ต้นทุน) ไปมากเกินไปหรือไม่
ข้อมูลรวมโดยAI

หน้าลิขสิทธิ์อื้บู้ค

สถาบันส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร (IBC GROUP)

ปลดล็อกธุรกิจ-ชีวิต ด้วยแนวคิด ลดต้นทุน เพิ่มกำไร ที่ใครก็ทำได้

ราคา -200- บาท

ข้อมูลบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

- การ "ลดต้นทุน เพิ่มกำไร" ไม่ใช่แค่การรัดเข็มขัดเกิดแนวคิด และวิธีปฏิบัติอย่างง่ายๆ แต่ได้ผล
- แต่คือการปลดล็อกศักยภาพด้วยการ ทำสิ่งที่มีมูลค่าสูงสุดและตัดทิ้งสิ่งที่สูญเปล่าในองค์กร
- ไม่ว่าจะเป็่นในธุรกิจหรือชีวิตส่วนตัว หลักการนี้สามารถเริ่มต้นได้ทันทีผ่านแนวคิดที่จับต้องได้
- แนวทางในเล่มสามารถที่จะช่วยในการลดต้นทุน และเพิ่มผลผลิตให้กับธุรกิจ และอุตสาหกรรมได้

ISBN (E-BOOK) -978-616-95226-6-9

บรรณาธิการต้นฉบับ สมชาติ กิจยรรยง

ศิลปกรรม/ออกแบบปก นางสาววิวรรณ ไชยวัชรนนท์

พิสูจน์อักษรโดย นางสาวสุดารัตน์ ต่ายจั่น

อีเมล sudarat.tyj@gmail.com

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดยสมชาติ กิจยรรยง

399 ถ.ลาดพร้าว121 คลองจั่น บางกะปิ กทม.10240

คำนำ

ปลดล็อกธุรกิจและชีวิตด้วยวิธี"ลดต้นทุนเพิ่มกำไร"ที่ใครก็ทำได้

(Unlock your business and life with "Reduce Costs, Increase Profits" methods that anyone can use)

การปลดล็อกธุรกิจ และชีวิตให้ประสบความสำเร็จ ไม่จำเป็นต้องเริ่มต้นด้วยเงินทุนมหาศาล แนวคิด "ลดต้นทุน เพิ่มกำไร" เป็นหัวใจสำคัญที่ทุกคนทำได้จริงโดยเริ่มจากการปรับโครงสร้างค่าใช้จ่ายและเวลา เพื่อสร้างผลตอบแทนสูงสุดทั้งในด้านการงานและคุณภาพชีวิต เรียนรู้หัวใจสำคัญของกลยุทธ์การบริหารจัดการเพื่อสร้างความยั่งยืนได้ที่ บทความลดต้นทุนเท่ากับเพิ่มผลกำไรจากธนาคารกรุงศรี หรือศึกษาเจาะลึกเทคนิคการปฏิบัติการเพิ่มเติมได้ที่ ศูนย์รวมความรู้ด้านการลดต้นทุนของ DealHub AI

เปลี่ยนแนวคิดสู่การปฏิบัติ (Actionable Framework)

1. ในโลกธุรกิจ (Business Efficiency) คัดแยกต้นทุนแฝง: ตรวจสอบกระบวนการทำงานเพื่อตัดทอนค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นออกไป เช่น ค่าใช้จ่ายด้านพลังงาน หรือการประชุมที่ยืดเยื้อ ศึกษาวิธีการจัดการในโรงงานจาก DIA, ใช้เทคโนโลยีและระบบอัตโนมัติ: นำระบบจัดการบัญชีสำเร็จรูปมาใช้เพื่อลดขั้นตอนเอกสารที่ซ้ำซ้อน อ่านโอเคียลดค่าใช้จ่ายจาก PEAK Account จ้างงานภายนอก (Outsource): สำหรับ

งานที่ไม่ใช่หัวใจหลักขององค์กร เพื่อความคล่องตัวและประหยัดงบประมาณประจำ คู่อีกได้จาก Teachme Biz

2. ในชีวิตประจำวัน (Personal Optimization) ใช้หลักการ 80/20 (Pareto Principle): โฟกัสไปที่ $\backslash(20\%\backslash)$ ของงานที่สร้างรายได้หรือผลลัพธ์ให้ชีวิตคุณมากที่สุด และลดละเลิกกิจกรรมที่เสียเวลาโดยเปล่าประโยชน์, วางแผนการใช้จ่ายส่วนบุคคล: บันทึกรายรับ-รายจ่ายอย่างเคร่งครัดเพื่อตัดค่าใช้จ่ายฟุ่มเฟือย และนำเงินส่วนต่างไปต่อยอดการลงทุน

3. การสร้างสมดุล (Balance is Key) หัวใจสำคัญที่สุดของการลดต้นทุน คือการ "ไม่ลดทอนคุณภาพสินค้าหรือบริการ" เรียนรู้เทคนิคการบาลานซ์คุณภาพและต้นทุนจาก Lease It การประหยัดค่าใช้จ่ายอย่างถูกวิธีจะช่วยให้คุณมีกระแสเงินสดเหลือไปต่อยอดการตลาด ขยายธุรกิจ และมีเวลาพักผ่อนเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตไปพร้อมๆ กันกลยุทธ์การจัดความสูญเปล่า (Muda): เปลี่ยนขั้นตอนที่ซับซ้อนให้รวดเร็วและประหยัดเวลา

4. การใช้เทคโนโลยีและระบบอัตโนมัติ: ใช้เครื่องมือดิจิทัลและ AI เข้ามาช่วยลดต้นทุนแรงงานและข้อผิดพลาด5.การเจรจาต่อรองและการบริหารซัพพลายเชน: เกลี้ยลับการจัดซื้อวัตถุดิบและการควบคุมคลังสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพ6.การสร้างวัฒนธรรมองค์กร: ปลุกจิตสำนึกให้พนักงานทุกคนมองเห็นความสำคัญของการลดต้นทุนเพื่อเพิ่มผลกำไร

หนังสือนี้ได้ถูกรวบรวมและเรียบเรียงขึ้น เพื่อเป็นคู่มือฉบับเข้าใจ
ง่ายสำหรับผู้ประกอบการและพนักงานทุกคน โดยกลั่นกรองจาก
กรณีศึกษาและเครื่องมือที่นำไปปฏิบัติได้จริง (Actionable) ภายในเล่ม
คุณจะได้เรียนรู้:หวังเป็นอย่างยิ่งว่า แนวทางและเทคนิคต่างๆ ที่นำเสนอ
จะเป็นกุญแจสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจของคุณปลดล็อกศักยภาพ ลดรายจ่าย
ที่ไม่จำเป็น และสร้างผลกำไรที่เติบโตอย่างยั่งยืน

ด้วยความปรารถนาดี

สมชาติ กิจยรรยง

สารบัญ ปลดล็อกธุรกิจ และชีวิตด้วยวิธีลดต้นทุนเพิ่มกำไรที่ใครก็ทำได้

(Unlock your business and life with

"Reduce Costs, Increase Profits" methods that anyone can use)

เรื่อง	หน้า
ภาค1: ปูพื้นฐาน Mindset การลดต้นทุนและการเพิ่มกำไร	
บทที่ 1 การวิเคราะห์ต้นทุนปริมาณกำไร (Profit volume cost analysis)	1
บทที่ 2 ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนผลกำไรและคุณค่า (The relationship between cost, profit, and value)	15
บทที่ 3 ปูพื้นฐาน Mindset การลดต้นทุน และการเพิ่มกำไร (The fundamental mindset for cost reduction and profit increase)	19
ภาค2: ลดต้นทุน และเพิ่มผลกำไรในชีวิตประจำวัน (Personal Life)	
บทที่ 4 การลดต้นทุนและเพิ่มผลกำไรในชีวิตประจำวัน (Reducing costs and increasing profits in daily life)	22
บทที่ 5 รวมไอเดียการลดต้นทุน ลดค่าใช้จ่ายสำหรับทุกองค์กร ในทุกช่วงเศรษฐกิจ (Cost reduction and expense management ideas for all organizations)	26

สารบัญ ปลดล็อกธุรกิจ และชีวิตด้วยวิธีลดต้นทุนเพิ่มกำไรที่ใครก็ทำได้

(Unlock your business and life with

"Reduce Costs, Increase Profits" methods that anyone can use)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 6 กลยุทธ์เพื่อเพิ่มผลกำไรให้ธุรกิจ (Strategies to increase business profits)	37
บทที่ 7 กลยุทธ์ลดค่าใช้จ่ายบริษัท และโรงงาน เพิ่มกำไรอย่างยั่งยืน (Strategies for reducing company and factory expenses and increasing profits sustainably)	45
บทที่ 8 ขายออนไลน์บนกระแสเทคนิคลดต้นทุนเพิ่มกำไร ให้เติบโตอย่างยั่งยืน (Online selling techniques to reduce costs and increase profits for sustainable growth)	50
บทที่ 9 วิธีการทันสมัยในการลดต้นทุน (Modern ways to reduce costs)	50
บทที่ 10 ไอเดียลดต้นทุนสำหรับผู้ทำอาชีพเสริมขายอาหารออนไลน์ (Cost-reducing ideas for a side hustle selling food online)	60

สารบัญ ปลดล็อกธุรกิจ และชีวิตด้วยวิธีลดต้นทุนเพิ่มกำไรที่ใครก็ทำได้

(Unlock your business and life with

"Reduce Costs, Increase Profits" methods that anyone can use)

เรื่อง

หน้า

ภาค3: บริหารจัดการเวลาและเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

(Work)

บทที่ 11 เทคนิคการบริหารเวลาสร้างประสิทธิภาพในการใช้ชีวิต 65

(Time management techniques for a more effective life)

บทที่ 12 การบริหารเวลา และการเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน 76

(Time management and improving work efficiency)

บทที่ 13 วิธีของชีวิตที่ดีในการทำงานประจำวัน 79

(A good way of life in daily work)

บทที่14 สำนักงานดีที่น่ายกย่อง 88

(A commendable office)

ภาค4: การจัดการต้นทุนระดับธุรกิจ (Business Operations)

บทที่15 เทคนิคต่างๆ ในการลดต้นทุนทางธุรกิจ 94

(Various techniques for reducing business costs)

สารบัญ ปลดล็อกธุรกิจ และชีวิตด้วยวิธีลดต้นทุนเพิ่มกำไรที่ใครก็ทำได้

(Unlock your business and life with

"Reduce Costs, Increase Profits" methods that anyone can use)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 16 การบริหารลดต้นทุนสร้างกำไรช่วยธุรกิจเติบโต แบบก้าวกระโดด (Effective cost reduction and profit management help businesses achieve exponential growth)	106
บทที่ 17 ใช้วิธีทางการตลาดที่ทำให้ต้นทุนต่ำ (Use marketing methods that keep costs low)	118
บทที่ 18 แนวทางการจัดการต้นทุนระดับธุรกิจ (Business-level cost management guidelines)	138
ภาค 5: การนำเทคโนโลยีและระบบอัตโนมัติมาใช้ (Technology & Automation)	
บทที่ 19 AI Automation สำหรับงานธุรกิจ เพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุน และเวลา (AI Automation for Business: Increase Efficiency, Reduce Costs and Save Time)	152

สารบัญ ปลดล็อกธุรกิจ และชีวิตด้วยวิธีลดต้นทุนเพิ่มกำไรที่ใครก็ทำได้

(Unlock your business and life with

"Reduce Costs, Increase Profits" methods that anyone can use)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 20 การนำเทคโนโลยีและระบบอัตโนมัติมาใช้ลดต้นทุนเพิ่มกำไร	159
(Adopting technology and automation reduces costs and increases profits)	
บทที่ 21 เทคโนโลยีสามารถช่วยลดต้นทุนในที่ทำงานได้อย่างไร	165
(How can technology help reduce costs in the workplace?)	
บทที่ 22 ปัญญาประดิษฐ์จะช่วยลดต้นทุนได้อย่างไร	171
(How can artificial intelligence help reduce costs?)	
บทที่ 23 กลยุทธ์ดิจิทัลสู้ศึก AI ก่อนโดนคู่แข่งรายใหม่แย่งลูกค้าไปหมด	179
(Digital strategies to combat AI before new competitors steal all your customers)	
บทที่ 24 วิธีการทันสมัยในการลดต้นทุน	183
(Modern ways to reduce costs)	

สารบัญ ปลดล็อกธุรกิจ และชีวิตด้วยวิธีลดต้นทุนเพิ่มกำไรที่ใครก็ทำได้

(Unlock your business and life with

"Reduce Costs, Increase Profits" methods that anyone can use)

เรื่อง	หน้า
ภาค6: การเพิ่มผลกำไรและการขยายธุรกิจ (Profit Maximization & Growth)	
บทที่ 25 การเพิ่มผลกำไรและการขยายธุรกิจ (Increasing profits and expanding the business)	190
บทที่ 26 เทคนิคการพัฒนาและปรับปรุงงานช่วยเพิ่มผลผลิต (Techniques for developing and improving work processes help increase productivity)	205
บทที่ 27 วิธีเพิ่มยอดขายที่เห็นผลและสร้างกำไรได้ (Effective and profitable ways to increase sales)	210
บทที่ 28 เทคนิคการเพิ่มยอดขายและผลกำไร ให้มียอดขาย เพิ่มขึ้นเป็นเท่าตัว (Techniques to increase sales and profits, doubling your sales)	214
บทที่ 29 วิธีเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานสำหรับธุรกิจ SME (Ways to improve productivity for SMEs)	219

สารบัญ ปลดล็อกธุรกิจ และชีวิตด้วยวิธีลดต้นทุนเพิ่มกำไรที่ใครก็ทำได้

(Unlock your business and life with

"Reduce Costs, Increase Profits" methods that anyone can use)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 30 วิธีขยายธุรกิจสตาร์ทอัพ คู่มือสำหรับการวางแผน	227
เชิงกลยุทธ์	
(How to Scale a Startup: A Guide to Strategic Planning)	
บรรณานุกรม	251

บทนำ

ปลดล็อกธุรกิจและชีวิตด้วยวิธี "ลดต้นทุนเพิ่มกำไร" ที่ใครก็ทำได้

(Unlock your business and life with "Reduce Costs, Increase Profits" methods that anyone can use)

ปลดล็อกความสำเร็จทั้งในธุรกิจและชีวิตด้วยแนวคิด "ลดต้นทุนเพิ่มกำไร" ที่ทุกคนทำได้จริง เริ่มต้นจากการปรับกระบวนการทำงาน หรือลดรายจ่ายส่วนเกิน ตัดสิ่งที่ไม่จำเป็นออกไป และเพิ่มประสิทธิภาพด้วยเทคโนโลยี เพื่อสร้างกำไรที่ยั่งยืนโดยไม่ต้องรอให้ยอดขายพุ่งสูงขึ้นอย่างเดียว

แนวคิดการลดต้นทุน (Cost Reduction)

หัวใจสำคัญไม่ใช่การ "ลดคุณภาพ" แต่เป็นการ "กำจัดความสูญเปล่า"

คัดแยกสิ่งไม่จำเป็น: ประเมินรายจ่ายทั้งหมด แล้วตัดขั้นตอนขั้นตอนการทำงานที่ซ้ำซ้อนออกไป

ใช้เทคโนโลยีทดแทน: เปลี่ยนมาใช้ระบบอัตโนมัติหรือซอฟต์แวร์ช่วยจัดการงาน เพื่อประหยัดทั้งเวลาและแรงงาน

บริหารสต็อกและวัตถุดิบ: จัดการพื้นที่จัดเก็บให้คุ้มค่า เจรจาต่อตรงกับผู้ผลิต และหลีกเลี่ยงการเก็บสินค้าค้างสต็อกไว้มากเกินไป

ลดต้นทุนชีวิต: ปรับใช้หลักการเดียวกันกับชีวิตประจำวัน เช่น จัดทำงบประมาณส่วนตัว ลดรายจ่ายฟุ่มเฟือย และใช้เวลาให้เกิดประโยชน์สูงสุด

แนวคิดการเพิ่มกำไร (Profit Maximization)

สร้างรายได้ให้เกินจากฐานทรัพยากรเดิมที่มีอยู่

รักษฐานลูกค้าเก่า (CRM): การดูแลลูกค้าเดิมให้กลับมาซื้อซ้ำมีต้นทุนที่ต่ำกว่าการหาลูกค้าใหม่เสมอ

เพิ่มมูลค่า (Value Added): ปรับปรุงสินค้าหรือบริการให้โดดเด่นแตกต่าง และตอบโจทย์ลูกค้าได้ตรงจุด เพื่อให้สามารถปรับราคาขึ้นได้

ต่อยอดธุรกิจ: นำเสนอสินค้าหรือบริการเสริม (Upsell/Cross-sell) ให้กับลูกค้าปัจจุบัน

ตั้งเป้าหมายกำไรก่อน (Profit First): นำกำไรหักออกมาก่อน แล้วจึงนำเงินที่เหลือไปบริหารจัดการค่าใช้จ่าย

ข้อมูลภาพรวมโดย AI

บทที่ 1 การวิเคราะห์ต้นทุน-ปริมาณ-กำไร (Profit volume cost analysis)

การวิเคราะห์ต้นทุน-ปริมาณ - กำไร (Cost-Volume-Profit Analysis) พิจารณาถึงผลกระทบของระดับกิจกรรมที่แตกต่างกันต่อผลประกอบการทางการเงินของธุรกิจเป็นหลัก ในธุรกิจใดๆ หรือแม้แต่ในชีวิตโดยทั่วไป การมองย้อนกลับไปในอดีตนั้นเป็นสิ่งที่ดีงาม หากเราสามารถมองเข้าไปในลูกแก้ววิเศษและรู้ได้อย่างแม่นยำว่าจะมีลูกค้าซื้อสินค้าของเราที่ราย เราก็จะสามารถตัดสินใจทางธุรกิจได้อย่างสมบูรณ์แบบและเพิ่มผลกำไรให้สูงสุดได้

ลองนึกถึงร้านอาหารสักแห่งเป็นตัวอย่าง หากเจ้าของร้านรู้จำนวนลูกค้าที่จะเข้ามาในแต่ละเย็นอย่างแม่นยำ รวมถึงจำนวนและประเภทของอาหารที่ลูกค้าสั่ง พวกเขาจะสามารถทำให้จำนวนพนักงานเหมาะสมและไม่มีการสิ้นเปลืองในครัวได้ แต่ในความเป็นจริงแล้ว การตัดสินใจต่างๆ เช่น การจัดสรรพนักงานและการจัดซื้อวัตถุดิบ ต้องอาศัยการประมาณการ ซึ่งการประมาณการเหล่านี้ก็อิงจากประสบการณ์ในอดีต

แม้ว่าข้อมูลทางการบัญชีบริหารจะไม่สามารถช่วยทำนายอนาคตได้อย่างแม่นยำนัก แต่ก็สามารถช่วยให้คำตอบเกี่ยวกับผลที่ตามมาจากการดำเนินการต่างๆ ได้ หนึ่งในสิ่งสำคัญที่สุดที่ต้องทำก่อนเริ่มธุรกิจใดๆ ก็คือ 'เราต้องขายสินค้าได้เท่าไรหรือถึงจะคุ้มทุน?' โดย 'คุ้มทุน' ในที่นี้หมายถึงการครอบคลุมค่าใช้จ่ายทั้งหมดโดยไม่ต้องมีกำไร

การวิเคราะห์ประเภทนี้เรียกว่า 'การวิเคราะห์ต้นทุน - ปริมาณ - กำไร' (การวิเคราะห์ CVP) และบทความนี้มีจุดประสงค์เพื่อครอบคลุมการคำนวณและกราฟพื้นฐานบางส่วนที่จำเป็นสำหรับส่วนนี้ของหลักสูตรการจัดการประสิทธิภาพ พร้อมทั้งพิจารณาถึงข้อสมมติฐานที่อยู่เบื้องหลังการวิเคราะห์ดังกล่าวด้วย

วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์ CVP

การวิเคราะห์ CVP มุ่งเน้นไปที่ผลกระทบของระดับกิจกรรมที่แตกต่างกันต่อผลประกอบการทางการเงินของธุรกิจเป็นหลัก เหตุผลที่เน้นปริมาณการขายเป็นพิเศษก็เพราะว่า ในระยะสั้น ราคาขาย และต้นทุนวัตถุดิบและแรงงาน มักจะทราบได้อย่างแม่นยำในระดับหนึ่ง อย่างไรก็ตาม ปริมาณการขายมักจะไม่สามารถคาดการณ์ได้แม่นยำนัก ดังนั้น ในระยะสั้น ความสามารถในการทำกำไรจึงมักขึ้นอยู่กับปริมาณการขาย ตัวอย่างเช่น บริษัท A อาจทราบว่าราคาขายสินค้า X ในปีใดปีหนึ่งจะอยู่ที่ประมาณ 50 ดอลลาร์ และต้นทุนผันแปรอยู่ที่ประมาณ 30 ดอลลาร์

ดังนั้น บริษัทจึงสามารถกล่าวได้อย่างค่อนข้างแน่นอนว่ากำไรต่อหน่วย (ราคาขายหักต้นทุนผันแปร) คือ 20 ดอลลาร์ บริษัท A อาจมีต้นทุนคงที่ 200,000 ดอลลาร์ต่อปี ซึ่งคาดการณ์ได้ค่อนข้างง่ายเช่นกัน อย่างไรก็ตาม เมื่อเราถามว่า 'บริษัทจะทำกำไรในปีนั้นหรือไม่' คำตอบคือ 'เราไม่รู้' เราไม่รู้เพราะเราไม่ทราบปริมาณการขายในปีนั้น แต่เราสามารถคำนวณได้ว่าธุรกิจต้องมียอดขายเท่าใดจึงจะทำกำไรได้ และนี่คือจุดเริ่มต้นของการวิเคราะห์ CVP

วิธีการคำนวณจุดคุ้มทุน

จุดคุ้มทุนคือจุดที่รายได้รวมและต้นทุนรวมเท่ากัน กล่าวคือ ไม่มีกำไรแต่ก็ไม่ขาดทุน มีสามวิธีในการหาจุดคุ้มทุนนี้:

(1) วิธีสม

การคณิตศาสตร์ง่ายๆ เพียงเล็กน้อยก็สามารถช่วยเราตอบคำถามเกี่ยวกับต้นทุน-ปริมาณ-กำไรต่างๆ ได้มากมาย เรารู้ว่ารายได้รวมหาได้จากการคูณราคาขายต่อหน่วย (USP) ด้วยปริมาณที่ขายได้ (Q) นอกจากนี้ ต้นทุนรวมประกอบด้วยต้นทุนคงที่รวม (FC) และต้นทุนผันแปร (VC) ต้นทุนผันแปรรวมหาได้จากการคูณต้นทุนผันแปรต่อหน่วย (UVC) ด้วยปริมาณรวม (Q) ส่วนเกินของรายได้รวมเหนือต้นทุนรวมจะก่อให้เกิดกำไร (P) โดยการนำข้อมูลนี้มาเขียนเป็นสมการอย่างง่าย เราจะได้วิธีการตอบคำถามประเภท CVP ซึ่งจะแสดงไว้ด้านล่างโดยใช้

ตัวอย่างของบริษัท A ข้างต้น

รายได้รวม – ต้นทุนผันแปรทั้งหมด – ต้นทุนคงที่ทั้งหมด = กำไร

$$(USP \times Q) - (UVC \times Q) - FC = P$$

$$(50Q) - (30Q) - 200,000 = P$$

หมายเหตุ: ใช้ต้นทุนคงที่รวมแทนต้นทุนคงที่ต่อหน่วย เนื่องจากต้นทุนคงที่ต่อหน่วยจะแตกต่างกันไปตามระดับผลผลิต

ดังนั้น การใช้ต้นทุนคงที่ต่อหน่วยจึงไม่เหมาะสม เนื่องจากต้นทุนนี้จะเปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณผลผลิต ในทางกลับกัน ราคาขายและต้นทุนผันแปรนั้นถือว่าคงที่สำหรับทุกระดับผลผลิตในระยะสั้น ดังนั้น ต้นทุนต่อหน่วยจึงเหมาะสมกว่า

จากสมการของเรา เรากำหนดให้ P เป็นศูนย์ เพื่อหาว่าเราต้องขายสินค้ากี่ชิ้นจึงจะไม่ขาดทุน หรือก็คือถึงจุดคุ้มทุน:

$$(50Q) - (30Q) - 200,000 = 0$$

$$20Q - 200,000 = 0$$

$$20Q = 200,000$$

$$Q = 10,000 \text{ หน่วย}$$

สมการได้ให้คำตอบแก่เราแล้ว หากบริษัท A ขายสินค้าได้น้อยกว่า 10,000 หน่วย จะขาดทุน หากขายได้ครบ 10,000 หน่วยพอดี จะคุ้มทุน และหากขายได้มากกว่า 10,000 หน่วย จะได้กำไร

(2) วิธีอัตรากำไรส่วนเพิ่ม

วิธีที่สองนี้ใช้พีชคณิตเล็กน้อยในการเขียนสมการข้างต้นใหม่ โดยเน้นที่ใช้ 'อัตรากำไรส่วนเพิ่ม' อัตรากำไรส่วนเพิ่มเท่ากับรายได้รวมหักด้วยต้นทุนผันแปรทั้งหมด หรืออีกนัยหนึ่ง อัตรากำไรส่วนเพิ่มต่อหน่วย (UCM) คือราคาขายต่อหน่วย (USP) หักด้วยต้นทุนผันแปรต่อหน่วย (UVC) ดังนั้น สูตรจากวิธีการทางคณิตศาสตร์ข้างต้นจึงถูกปรับเปลี่ยนในลักษณะต่อไปนี้:

$$(USP \times Q) - (UVC \times Q) - FC = P$$

$$(USP - UVC) \times Q = FC + P$$

$$UCM \times Q = FC + P$$

$$Q = \frac{FC + P}{UCM}$$

UCM

ดังนั้น ถ้า $P = 0$ (เพราะเราต้องการหาจุดคุ้มทุน) เราก็แค่เอาต้นทุนคงที่มาหารด้วยกำไรส่วนเกินต่อหน่วย โดยปกติเรามักเห็นการเรียกกำไรส่วนเกินต่อหน่วยว่า 'กำไรต่อหน่วย' นำแนวทางนี้ไปใช้กับบริษัท A อีกครั้ง:

$$UCM = 20, FC = 200,000 \text{ และ } P = 0$$

$$Q = \frac{FC}{UCM}$$

UCM

$$Q = \frac{200,000}{20}$$

20

ดังนั้น $Q = 10,000$ หน่วย

วิธีการคำนวณกำไรส่วนเกินใช้พีชคณิตเล็กน้อยในการเขียนสมการข้างต้นใหม่ โดยเน้นที่ใช้ "กำไรส่วนเกิน"

(3) วิธีการทางกราฟ

ด้วยวิธีทางกราฟ เส้นต้นทุนรวมและเส้นรายได้รวมจะถูกพล็อตลงบนกราฟ โดยแกน y แสดงเป็นหน่วยเงินดอลลาร์ และแกน x แสดงเป็นหน่วยหน่วย จุดที่เส้นต้นทุนรวมและเส้นรายได้รวมตัดกันคือจุดคุ้มทุน จำนวนกำไรหรือขาดทุนที่ระดับผลผลิตต่างๆ จะแสดงด้วยระยะห่างระหว่างเส้นต้นทุนรวมและเส้นรายได้รวม รูปที่ 1 แสดงแผนภูมิจุดคุ้มทุนทั่วไปของบริษัท A ช่องว่างระหว่างเส้นต้นทุนคงที่และเส้นต้นทุนรวมแสดงถึงต้นทุนผันแปร

อีกทางเลือกหนึ่งคือ สามารถวาดกราฟแสดงผลลัพธ์ได้ แม้ว่าหัวข้อนี้จะไม่ได้ระบุไว้ในหลักสูตรการบริหารผลการปฏิบัติงานโดยเฉพาะ แต่ก็ยังเป็นประโยชน์ที่จะได้เห็น กราฟนี้คล้ายกับแผนภูมิจุดคุ้มทุนมาก เพียงแต่ว่าแทนที่จะแสดงเส้นต้นทุนคงที่ จะแสดงเส้นต้นทุนผันแปรแทน

ดังนั้น ความแตกต่างระหว่างต้นทุนผันแปรและต้นทุนรวมจึงแสดงถึงต้นทุนคงที่ ข้อดีของวิธีนี้คือเน้นส่วนต่างกำไร เนื่องจากแสดงโดยช่องว่างระหว่างรายได้รวมและต้นทุนผันแปร ดังแสดงใน รูปที่ 2 สำหรับ บริษัท A

สุดท้ายนี้ สามารถวาดกราฟแสดงความสัมพันธ์ระหว่างกำไรและปริมาณได้ ซึ่งจะเน้นให้เห็นถึงผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงปริมาณต่อกำไร นี่เป็นหัวใจสำคัญของหลักสูตรการจัดการผลการปฏิบัติงาน และจะกล่าวถึงรายละเอียดเพิ่มเติมในภายหลังในบทความนี้

การประเมินปริมาณยอดขายที่จำเป็นเพื่อให้บรรลุเป้าหมายกำไร

นอกจากการหาจุดคุ้มทุนแล้ว ยังมีการคำนวณพื้นฐานอื่นๆ ที่สำคัญไม่แพ้กัน ตัวอย่างเช่น ธุรกิจอาจต้องการทราบว่าต้องขายสินค้าจำนวนเท่าใดจึงจะบรรลุเป้าหมายกำไรที่ตั้งไว้

ตัวอย่างที่ 1

บริษัท A ต้องการบรรลุเป้าหมายกำไร 300,000 ดอลลาร์ ปริมาณการขายที่จำเป็นเพื่อให้ได้กำไรนี้สามารถคำนวณได้โดยใช้วิธีใดวิธีหนึ่งในสามวิธีที่กล่าวไว้ข้างต้น หากใช้วิธีสมการ จะต้องใส่ค่ากำไร 300,000 ดอลลาร์ลงในสมการ แทนที่จะเป็นกำไร 0 ดอลลาร์:

$$(50Q) - (30Q) - 200,000 = 300,000$$

$$20Q - 200,000 = 300,000$$

$$20Q = 500,000$$

$$Q = 25,000 \text{ หน่วย}$$

อีกทางเลือกหนึ่ง สามารถใช้วิธีการคำนวณส่วนร่วมได้:

$$UCM = 20, FC = 200,000 \text{ และ } P = 300,000$$

$$Q = \frac{FC + P}{UCM}$$

$$UCM$$

$$Q = \frac{200,000 + 300,000}{20}$$

20

ดังนั้น $Q = 25,000$ หน่วย

สุดท้ายแล้ว คำตอบสามารถอ่านได้จากกราฟ แม้ว่าวิธีนี้จะยุ่งยากกว่าสองวิธีแรกก็ตาม ถ้าอะไรจะอยู่ที่ 300,000 ดอลลาร์ ณ จุดที่ส่วนต่างระหว่างเส้นรายได้รวมและเส้นต้นทุนรวมเท่ากับ 300,000 ดอลลาร์ เนื่องจากส่วนต่างนั้นแสดงถึงกำไร (หลังจากจุดคุ้มทุน) หรือขาดทุน (ก่อนจุดคุ้มทุน)

กราฟแสดงส่วนต่างระหว่างเส้นต้นทุนผันแปรและเส้นต้นทุนรวมซึ่งแสดงถึงต้นทุนคงที่ ข้อดีของกราฟแบบนี้คือช่วยเน้นส่วนต่างกำไร เนื่องจากแสดงให้เห็นได้จากช่องว่างระหว่างเส้นรายได้รวมและเส้นต้นทุนผันแปร

วิธีนี้ไม่รวดเร็วพอที่จะใช้ในการสอบ ดังนั้นจึงไม่แนะนำให้ใช้

ส่วนต่างความปลอดภัย

ส่วนต่างความปลอดภัยบ่งชี้ว่ายอดขายสามารถลดลงได้มากแค่ไหนก่อนที่จะเกิดการขาดทุน กล่าวคือ เป็นส่วนเกินของรายได้ตามงบประมาณเหนือรายได้ ณ จุดคุ้มทุน ยกตัวอย่างเช่น บริษัท A สมมติว่ายอดขายตามงบประมาณอยู่ที่ 20,000 หน่วย ส่วนต่างความปลอดภัยสามารถคำนวณได้เป็นหน่วยดังนี้:

ยอดขายตามงบประมาณ – ยอดขาย ณ จุดคุ้มทุน = 20,000 – 10,000 = 10,000 หน่วย

หรืออีกวิธีหนึ่ง ซึ่งมักทำกันโดยทั่วไป คืออาจคำนวณเป็นเปอร์เซ็นต์:

(ยอดขายตามงบประมาณ – ยอดขาย ณ จุดคุ้มทุน)/ยอดขายตามงบประมาณ

ในกรณีของบริษัท A จะเป็น $(10,000/20,000) \times 100 = 50\%$
สุดท้ายนี้ สามารถคำนวณเป็นรายได้จากการขายได้ดังนี้:

(ยอดขายตามงบประมาณ – ยอดขาย ณ จุดคุ้มทุน) x ราคาขาย = 10,000
 $\times 50 \text{ ดอลลาร์} = 500,000 \text{ ดอลลาร์}$

อัตราส่วนกำไรต่อยอดขาย

การคำนวณว่าเงินที่ขายได้แต่ละดอลลาร์นั้นมีส่วนช่วยชดเชยต้นทุนคงที่ได้มากน้อยเพียงใด มักเป็นประโยชน์ในกรณีที่มีสินค้าเพียงชนิดเดียว และมีความสำคัญอย่างยิ่งในกรณีที่มีสินค้าหลายชนิด การคำนวณนี้เรียกว่า อัตราส่วนกำไรต่อยอดขาย หรือ C/S ratio ในกรณีที่มีสินค้าเพียงชนิดเดียว สามารถคำนวณได้โดยการหารกำไรทั้งหมดด้วยรายได้จากการขายทั้งหมด หรือโดยการหารกำไรต่อหน่วย (หรือที่เรียกว่ากำไรต่อหน่วย) ด้วยราคาขาย:

สำหรับบริษัท A: $(\$20/\$50) = 0.4$

ในกรณีที่มีผลิตภัณฑ์หลายชนิด อัตราส่วน C/S เหลือถ่วงน้ำหนักจะคำนวณโดยใช้สูตร:

ส่วนแบ่งกำไรทั้งหมด / รายได้จากการขายทั้งหมด

อัตราส่วน C/S เหลือถ่วงน้ำหนักนี้สามารถนำไปใช้ค้นหาข้อมูล CVP เช่น จุดคุ้มทุน ขอบเขตความปลอดภัย เป็นต้น

ตัวอย่างที่ 2

นอกจากการผลิตสินค้า X ตามที่อธิบายไว้ข้างต้นแล้ว บริษัท A ยังเริ่มผลิตสินค้า Y ด้วย โดยมีข้อมูลต่อไปนี้สำหรับสินค้าทั้งสองชนิด:

อัตราส่วน C/S เหลือถ่วงน้ำหนักที่ 0.34375 หรือ 34.375%
คำนวณโดยการนำผลกำไรสุทธิรวมที่ได้รับจากทั้งสองผลิตภัณฑ์มาหารด้วยรายได้รวมที่ได้รับจากทั้งสองผลิตภัณฑ์

อัตราส่วนต้นทุนต่อยอดขาย (C/S ratio) มีประโยชน์ในตัวเอง เพราะบอกเราว่ารายได้จากการขายแต่ละดอลลาร์นั้นมีส่วนช่วยในการลดต้นทุนคงที่กี่เปอร์เซ็นต์ นอกจากนี้ยังช่วยให้เราคำนวณจุดคุ้มทุนในแง่ของรายได้จากการขาย หรือรายได้จากการขายที่จำเป็นในการสร้างกำไรเป้าหมายได้อย่างรวดเร็ว จุดคุ้มทุนในแง่ของรายได้จากการขายสำหรับบริษัท A สามารถคำนวณได้ดังนี้:

อัตราส่วนต้นทุนคงที่ต่อส่วนแบ่งรายได้จากการขาย = 200,000 ดอลลาร์ / 0.34375 = 581,819 ดอลลาร์ ของรายได้จากการขาย
เพื่อให้ได้กำไรตามเป้าหมาย 300,000 ดอลลาร์สหรัฐ: