ການວາງແຜນການເງິນ

ຄູ່ມືສຳລັບ ວິສາຫະກິດ ຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ

International Labour Organization

Laos In Business

Copyright © International Labour Organization

2018 First published (2018)

Publications of the International Labour Office enjoy copyright under Protocol 2 of the Universal Copyright Convention. Nevertheless, short excerpts from them may be reproduced without authorization, on condition that the source is indicated. For rights of reproduction or translation, application should be made to ILO Publications (Rights and Licensing), International Labour Office, CH-1211 Geneva 22, Switzerland, or by email: rights@ilo.org. The International Labour Office welcomes such applications.

Libraries, institutions and other users registered with a reproduction rights organization may make copies in accordance with the licences issued to them for this purpose. Visit www.ifrro.org to find the reproduction rights organization in your country.

In Business ISBN [Lao and English] : 9789220318843 (print); 9789220318850 (web pdf)

The designations employed in ILO publications, which are in conformity with United Nations practice, and the presentation of material therein do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the International Labour Office concerning the legal status of any country, area or territory or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers.

The responsibility for opinions expressed in signed articles, studies and other contributions rests solely with their authors, and publication does not constitute an endorsement by the International Labour Office of the opinions expressed in them.

Reference to names of firms and commercial products and processes does not imply their endorsement by the International Labour Office, and any failure to mention a particular firm, commercial product or process is not a sign of disapproval.

Information on ILO publications and digital products can be found at: www.ilo.org/publns.

Photos: © ILO

Artwork/imagery by: SOTA Creative / www.sota-creative.com (Copyright © ILO)

Printed in Lao PDR

In Business

In Business ແມ່ນນະວັດຕະກຳໃໝ່ຂອງຫຼັກສູດການຮຽນຮູ້ ທີ່ໄດ້ຮັບການອອກແບບໂດຍ ອົງການແຮງງານສາກົນ ຫຼື ILO ເພື່ອສະໜັບສະໜູນການພັດທະນາ, ການເຕີບໂຕ ແລະ ການຍົກລະດັບ ບັນດາວິສາຫະກິດ ໂດຍຜ່ານເຄືອຂ່າຍຂອງການຮຽນຮູ້ເຊິ່ງກັນ ແລະ ກັນ. ໃນຊຸດເຄື່ອງມືຂອງ In Business ຈະປະກອບໄປດ້ວຍຫົວຂໍ້ຕ່າງໆທີ່ຫຼາກຫຼາຍ ເຊິ່ງໄດ້ແບ່ງອອກເປັນ 3 ປະເພດຄື: ເຄື່ອງມື ສຳລັບ ຝຶກອົບຮົມວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ, ເຄື່ອງມື ສຳລັບ ຝຶກອົບຮົມເລື່ອງການຜະລິດ, ເຄື່ອງມື ສຳລັບ ຝຶກອົບຮົມພັດທະນາທັກສາທີ່ຈຳເປັນ.

ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມການຝຶກອົບຮົມ ຈະມີການທົບທວນຄືນ ຕົວຢ່າງທາງດ້ານທຸລະກິດ, ເຮັດກິດຈະກຳ ແລະ ສົນທະນາກັນໃນກຸ່ມໜ້ອຍໆ. ການຮຽນຮູ້ດ້ວຍວິທີການດັ່ງກ່າວ ຈະເຮັດໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມເປັນທັງນັກຮຽນ ແລະ ເປັນທັງຜູ້ໃຫ້ຂໍ້ມູນ. ການຮຽນຮູ້ດ້ວຍວິທີນີ້ ໄດ້ຮັບການອອກແບບມາເພື່ອສ້າງຄາວມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ເຄືອຂ່າຍ ໃນຂະນະດຽວກັນກໍ່ໃຫ້ຜູ້ເຂົ້າຮ່ວມ ສາມາດເຂົ້າເຖິງຜູ້ຊ່ຽວຊານໃນທ້ອງຖິ່ນ, ເຂົ້າເຖິງຄວາມນຶກຄິດ ແລະ ປະສົບການ ໂດຍຜ່ານການວິເຄາະໄຈ້ແຍກວິທີທາງການແກ້ໄຂບັນຫາ ທີ່ເໝາະສົມທີ່ສຸດໃນສະພາບຂອງທ້ອງຖິ່ນ.

ການຝຶກອົບຮົມແບບ In Business ໄດ້ກຳນົດເຕັກນິກ, ວິທີການ ແລະ ແບບຟອມ ເຮັດກິດຈະກຳ ເພື່ອໃຫ້ຄຳແນະນຳກຸ່ມຕ່າງໆ ໂດຍຜ່ານຂັ້ນຕອນຕ່າງໆ ໃນການປະຕິບັດກິດຈະກຳຕົວຈິງ. ຫຼັກສູດການຝຶກອົບຮົມ ຈະຖືກປັບປຽນໃຫ້ເໝາະສົມກັບຄວາມຕ້ອງການ ແລະ ຄວາມສົນໃຈຂອງ ແຕ່ລະກຸ່ມ ໂດຍການນຳໃຊ້ບົດຮຽນຕົວຈິງໃນທ້ອງຖິ່ນ ແລະ ແລກປ່ຽນຄວາມຮູ້ ແລະ ປະສົບການທີ່ມີຢູ່.

ເຄື່ອງມືຝຶກອົບຮົມ In Business ຂອງອົງການແຮງງານສາກົນ ໄດ້ສ້າງມາຈາກການຮ່ວມມືກັນ ລະຫວ່າງ ພະແນກພັດທະນາທຸລະກິດຂອງອົງການແຮງງານສາກົນ ແລະ ຫ້ອງການກິດຈະກຳຜູ້ໃຊ້ແຮງງານ ຫຼື ACT/EMP.

ພະແນກພັດທະນາທຸລະກິດ ຂອງອົງການແຮງງານສາກົນ ໄດ້ພັດທະນາກິດຈະກຳສະໜັບສະໜູນ ໂດຍອີງໃສ່ຍຸດທະສາດການພັດທະນາພາກເອກກະຊົນ ໂດຍມີເປົ້າໝາຍເພື່ອສ້າງຄວາມເຂັ້ມແຂງໃຫ້ກັບວິສາຫະກິດ, ການພົວພັນທຸລະກິດ ແລະ ການບໍລິການ, ໂຄງສ້າງຕະຫຼາດ ແລະ ສະພາບແວດລ້ອມການດຳເນີນທຸລະກິດ ເພື່ອໃຫ້ທຸລະກິດສາມາດສ້າງປະໂຫຍດໃຫ້ກັບຜູ້ທຸກຍາກໄດ້ຫຼາຍຂຶ້ນ ພ້ອມທັງສ້າງວຽກເຮັດງານທຳທີ່ດີ ແລະ ມີປະສິດທິພາບຫຼາຍຂຶ້ນ.

ຫ້ອງການກິດຈະກຳຜູ້ໃຊ້ແຮງງານ ຫຼື ACT/EMP ສະໜັບສະໜູນອົງການຈັດຕັ້ງຕາງໜ້າຜູ້ໃຊ້ແຮງງານຕ່າງໆ ໃນການສ້າງອົງກອນໃຫ້ມີຄວາມເຂັ້ມແຂວງ, ເປັນເອກກະລາດ ແລະ ສາມາດເປັນຕາງໜ້າຜູ້ໃຊ້ແຮງງານ ເພື່ອຕອບສະໜອງຕາມຄວາມຕ້ອງການຂອງບັນດາສະມາຊິກຂອງເຂົາເຈົ້າ. ຫ້ອງການກິດຈະກຳຜູ້ໃຊ້ແຮງງານ ຫຼື ACT/EMP ມີຄວາມຕັ້ງໃຈ ໃນການສ້າງໃຫ້ອົງການຕາງໜ້າຜູ້ໃຊ້ແຮງງານມີເຄື່ອງມືຝຶກອົບຮົມທີ່ນຳໃຊ້ຕົ້ນທຶນຕໍ່າ, ແຕ່ມີຜົນໄດ້ຮັບສູງ ເພື່ອສ້າງຄວາມສາມາດໃນການບໍລິການສະມາຊິກຂອງຕົນ.

ຄຳແນະນຳ ວິທີນຳໃຊ້ ປຶ້ມຄູ່ມືຝຶກອົບຮົມ ສະບັບນີ້

1. ແບ່ງຄວາມຮັບຜິດຊອບ ລະຫວ່າງ ສະມາຊິກໃນກຸ່ມ. ມອບໃຫ້ຄົນໜຶ່ງ ປັນຜູ້ອ່ານຄຳແນະນຳ ແລະ ຂັ້ນຕອນຕ່າງໆ ໃນແຕ່ລະກິດຈະກຳ

2. ປະຕິບັດຕາມຂັ້ນຕອນທີ່ແນະນຳ ແລະ ໃຫ້ຄົ້ນຄວ້າຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ

3. ຕັ້ງເວລາຄົ້ນຄວ້າ ແລະ ປະຕິບັດຕາມເວລາທີ່ກຳນົດໄວ້ ໃນແຕ່ລະກິດຈະກຳ

4. ມີຄວາມຫ້າວຫັນ ແລະ ປະກອບສ່ວນໃນກິດຈະກຳຄົ້ນຄວ້າ ແລະ ການສົນທະນາ

5. ເອົາໃຈໃສ່ສັງເກດເບິ່ງເຄື່ອງໝາຍຢູ່ໃນແຕ່ລະພາກ ແລະ ກິດຈະກຳ ເພື່ອໃຫ້ປະຕິບັດຕາມ. ເຄື່ອງໝາຍເຫລົ່ານັ້ນມີດັ່ງລຸ່ມນີ້:

ອ່ານອອກສຽງດັງ: ສະມາຊິກໜຶ່ງຄົນ ໃນກຸ່ມ ເປັນຜູ້ອ່ານໃຫ້ສະມາຊິກຄົນອື່ນຟັງ

ເຮັດຕາມຂັ້ນຕອນທີ່ແນະນຳ: ໃຫ້ປະຕິບັດຕາມແຕ່ລະບາດກ້າວໃນກິດຈະກຳ

ເວລາທີ່ກຳນົດ: ໃຫ້ຮັກສາເວລາທີ່ກຳນົດ ໃນແຕ່ລະພາກ ແລະ ແຕ່ລະກິດຈະກຳ.

ພິຈາລະນາ: ກະລຸນາຊ ອກຫາຂໍ້ມູນ ແລະ ຄວາມຮູ້ເພີ່ມ

ແນະນຳໃຊ້ໂປຼແກຼມເອັກເຊລ ເພື່ອຂຽນແຜນການເງິນ

ໃນຫຼັກສູດນີ້, ທ່ານສາມາດຂອງແຜນການເງິນ ໂດຍການນຳໃຊ້ແບບຟອມ ໃນຕາຕະລາງເອັກເຊລ ໃນປຶ້ມຫົວນີ້. ເພື່ອປະຕິບັດສິ່ງນີ້ໄດ້, ທ່ານຕ້ອງໄດ້ນຳໃຊ້ຄອມພິວເຕີຂອງທ່ານ. ວິທະຍາກອນ ຈະເປັນຜູ້ຊ່ວຍທ່ານ ໃນການນຳໃຊ້ແບບຟອມ ໃນຕາຕະລາງເອັກເຊລ ດັ່ງກ່າວນີ້. ໂປຼແກຼມເອັກເຊລ ຈະຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານບັນທຶກ ແລະ ສັງລວມຂໍ້ມູນໄດ້ໄວ ແລະ ຖືກຕ້ອງຫຼາຍ

ໝາຍເຫດ: ປຶ້ມຫົວນີ້ ຈະແນະນຳ ລະບົບວາງແຜນການເງິນ ທີ່ເປັນເງິນສົດ. ໃນການຄຸ້ມຄອງການເງິນ, ທ່ານຈະບັນທຶກລາຍຮັບ ເມື່ອທ່ານໄດ້ຮັບເງິນເຂົ້າມາ ແລະ ກໍຈະບັນທຶກລາຍຈ່າຍ ເມື່ອທ່ານໄດ້ຈ່າຍເງິນອອກໄປ.

ສາລະບານ

ພາກສະເໜີ: ການວາງແຜນ ການເງິນ.. 6

ພາກທີ 1: ຍອດເຫຼືອ ເງິນສົດ ແລະ ຊັບສິນຕ່າງໆ........................... 9

ພາກທີ 2: ແຜນການລົງທຶນ ແລະ ແຜນການປະກອບທຶນ................ 15

ພາກທີ 3: ການຄາດຄະເນການຂາຍ 26

ພາກທີ 4: ການຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍ 35

ພາກທີ 5: ການຄາດຄະເນກະແສເງິນສົດ,ຜົນໄດ້ຮັບ, ຖານະການເງິນ...46

ເອກະສານຊ້ອນທ້າຍ.. 50

ພາກສະເໜີ: ການວາງແຜນ ການເງິນ

ປື້ມຄູ່ມືນີ້ ຈະໃຫ້ຄຳແນະນຳ ແກ່ທຸລະກິດ ຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ ເພື່ອວາງແຜນການເງິນ ສຳລັບ ທຸລະກິດຂອງຕົນເອງ ໃນອານາຄົດ. ສຳມະນາກອນ ຈະໃຊ້ເວລາ 6 ຊົ່ວໂມງ ຄົ້ນຄວ້າແກ້ບົດຝຶກຫັດ ແລະ ເຮັດກິດຈະກຳຕ່າງໆສຳເລັດ ຕາມຫລັກສູດນີ້ .

ເປົ້າໝາຍ: ເພື່ອໃຫ້ສຳມະນາກອນ ໄດ້ຮຽນຮູ້ ວິທີການສ້າງແຜນການເງິນ.

ສະມາຊິກໜຶ່ງທ່ານຈະອ່ານ ໃຫ້ຄົນອື່ນຟັງ

ໃຊ້ເວລາ 6 ຊົ່ວໂມງ

ແຜນການເງິນນີ້ຈະ

- ຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານ ສາມາດວາງແຜນ ແລະ ຕັດສິນໃຈ ໃນການລົງທຶນ
- ຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານ ສາມາດວາງແຜນໃຊ້ຈ່າຍ ແລະ ຝາກເງິນສະສົມໄວ້
- ບອກໃຫ້ທ່ານຮູ້ ກຽວກັບ ລາຍຮັບ ແລະ ກຳໄລ ຈາກການຂາຍສິນຄ້າ/ບໍລິການ
- ໃຫ້ຂໍ້ມູນ ກ່ຽວກັບ ຈຳນວນເງິນກທີ່ຕ້ອງການ ແລະ ເງິນກູ້ທີ່ຈະສາມາດຊຳລະຄືນໄດ້
- ນຳໃຊ້ເປັນບົດລາຍງານດ້ານການເງິນ ໃຫ້ແກ່ນັກລົງທຶນອື່ນໆ ທີ່ຕ້ອງການຂໍ້ມູນ
- ຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານ ສາມາດເຈລະຈາ ເລື່ອງທຸລະກິດຂອງທ່ານ ກັບນັກລົງທຶນຄົນໃດໜຶ່ງ ແລະ ປັບປຸງຄວາມສາມາດ ໃນການຊອກຫາແຫຼ່ງທຶນ.

ແຜນການເງິນ ປະກອບດ້ວຍ 5 ພາກສ່ວນສຳຄັນ ເຊິ່ງຢູ່ໃນການຝຶກອົບຮົມນີ້ ພວກເຮົາຈະໄດ້ຄົ້ນຄວ້າໃນແຕ່ລະພາກ ດັ່ງນີ້:

- ✓ **ຍອດເຫຼືອເງິນສົດ ແລະ ຊັບສິນຕ່າງໆ**
- ✓ **ແຜນການລົງທຶນ ແລະ ແຜນການປະກອບທຶນ**
- ✓ **ຄາດຄະເນ ການຂາຍ**
- ✓ **ຄາດຄະເນ ລາຍຈ່າຍ**
- ✓ **ຄາດຄະເນ ກະແສເງິນສົດ, ຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ຖານະການເງິນ**

รัฐบาลไทย
หนึ่งพันบาท
๑๐๐๐
147811

ພາກທີ 1

ຍອດເຫຼືອເງິນສົດ ແລະ ຊັບສິນຕ່າງໆ

ເປົ້າໝາຍ

ເພື່ອຄິດໄລ່ ຍອດເຫລືອເງິນສົດ ຂອງທ່ານ

ສ້າງບັນຊີ ກ່ຽວກັບ ຊັບສິນທີ່ມີຢູ່ຂອງທ່ານ

ພາກທີ 1: ຍອດເຫຼືອເງິນສົດ ແລະ ຊັບສິນຕ່າງໆ

ຈຸດເລີ່ມຕົ້ນຂອງແຜນການເງິນ ແມ່ນ ຍອດເຫຼືອເງິນສົດ ແລະ ຊັບສິນທີ່ມີຢູ່ໃນປະຈຸບັນຂອງທຸລະກິດທ່ານ.

ກິດຈະກຳ

1a

ໃຊ້ເວລາ 20 ນາທີ

ວິທີຄິດໄລ່ ຍອດເຫຼືອເງິນສົດ

ການຄຳນວນ ຍອດເຫຼືອເງິນສົດ ໃນທຸລະກິດທ່ານ ໃຫ້ຄິດໄລ່ຕາມສູດລຸ່ມນີ້:
ຍອດເຫຼືອເງິນສົດ = ຍອດເຫຼືອເງິນສົດໃນທະນາຄານ + ຍອດເຫຼືອເງິນສົດໃນມື

ໃຫ້ປະຕິບັດຕາມຂັ້ນຕອນຕໍ່ໄປນີ້:

1) ຄົ້ນຄວ້າເປັນຄູ່ (2ຄົນ): ກະລຸນາເບິ່ງ ຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້ ແລະ ຄິດໄລ່ຍອດເຫຼືອເງິນສົດຂອງບໍລິສັດ **ເອັມເອັມແອນຊີ** (MM &C) ຂອງວັນທີ 31 ທັນວາ 2018. ໃຫ້ອ່ານເບິ່ງຄຳຖາມໃນຕາຕະລາງ ເພື່ອເຂົ້າໃຈຢ່າງລະອຽດ

2) ໃຫ້ແຕ່ລະທ່ານຂຽນຍອດເຫຼືອເງິນສົດຂອງທຸລະກິດທ່ານໃນມື້ນີ້ລົງໃນຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້:

ຕາຕະລາງສະຫລຸບ ຍອດເຫຼືອເງິນສົດ	
ຊື່ບໍລິສັດ: ເອັມເອັມແອນຊີ ກຽມໂດຍ: ນ. ສາຍໃຈ ສຸກສະຫວັດ ວັນທີ: 31 ທັນວາ 2018	ຄິດໄລ່ເປັນເງິນກີບ (ຕື່ມເລກສູນສາມໂຕ)
ເງິນໃນທະນາຄານ: ເງິນຝາກໃນທະນາຄານມີເທົ່າໃດ?	8,400
ເງິນສົດໃນມື: ມີເງິນສົດໃນມືເທົ່າໃດ?	8,400
ຍອດເຫຼືອເງິນສົດ: ທຸລະກິດມີເງິນສົດທັງໝົດເທົ່າໃດ?	________

ຕາຕະລາງສະຫລຸບ ຍອດເຫຼືອເງິນສົດຂອງຂ້າພະເຈົ້າ	
ຊື່ບໍລິສັດ: ກຽມໂດຍ: ໃນວັນທີ:	ຄິດໄລ່ເປັນເງິນກີບ
ເງິນໃນທະນາຄານ: ມີເງິນຝາກໃນທະນາຄານ ເທົ່າໃດ?	
ເງິນສົດໃນມື: ມີເງິນສົດໃນມືເທົ່າໃດ?	
ຍອດເຫຼືອເງິນສົດ: ທຸລະກິດມີເງິນສົດທັງໝົດເທົ່າໃດ?	________

ກິດຈະກຳ

1b

ໃຊ້ເວລາ 40 ນາທີ

ຊັບສິນທີ່ມີ ແລະ ຖານະການເງິນຂອງທ່ານ

ຊັບສິນຂອງທ່ານປະກອບມີ: ທີ່ດິນ, ອາຄານ, ເຄື່ອງຈັກ, ອຸປະກອນ, ພາຫະນະ, ເຟີນີເຈີ ແລະ ວັດຖຸອື່ນໆທີ່ມີຕົວຕົນ ແລະ ຖືກນຳໃຊ້ຢູ່ໃນທຸລະກິດຂອງທ່ານ.

ຄຳແນະນຳ:

1) ຄົ້ນຄ້ວາເປັນຄູ່ (2 ຄົນ): ກະລຸນາເບິ່ງຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້ ແລະ ຄິດໄລ່ຍອດເຫຼືອເງິນສົດ ຂອງບໍລິສັດ ເອັມ ເອັມ ແອນຊີ (MM &C) ຂອງວັນທີ 31 ທັນວາ 2018.

2) ໃຫ້ແຕ່ລະທ່ານ ຂຽນຍອດເຫຼືອເງິນສົດ ຂອງທຸລະກິດທ່ານໃນມື້ນີ້ ລົງໃນຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້:

ຕາຕະລາງ ສະຫຼຸບ ມູນຄ່າ ຊັບສິນທີ່ມີຢູ່	
ຊື່ບໍລິສັດ: ເອັມເອັມແອນຊີ ກຽມໂດຍ: ນາງ ສາຍໃຈ ສຸກສະຫວັດ ວັນທີ: 31 ທັນວາ 2018	ຄິດໄລ່ເປັນເງິນກີບ (ໃຫ້ຕື່ມເລກສູນສາມໂຕ)
ທີ່ດິນ 1: ທີ່ດິນ 2:	100,000 -
ອາຄານ 1: ອາຄານ 2:	200,000 -
ອຸປະກອນ ແລະ ເຄື່ອງຈັກ 1: ອຸປະກອນ ແລະ ເຄື່ອງຈັກ 2:	-
ເຟີນີເຈີ 1: ເຟີນີເຈີ 2:	-
ພາຫະນະ 1: ພາຫະນະ 2:	50,000
ລວມຊັບສິນທັງໝົດ	

ຕາຕະລາງ ສະຫຼຸບ ມູນຄ່າຊັບສິນທີ່ມີຢູ່ ຂອງຂ້າພະເຈົ້າ	
ຊື່ບໍລິສັດ: ຂຽນໂດຍ: ໃນວັນທີ:	ຄິດໄລ່ເປັນເງິນກີບ
ທີ່ດິນ 1: ທີ່ດິນ 2:	
ອາຄານ 1: ອາຄານ 2:	
ອຸປະກອນ ແລະ ເຄື່ອງຈັກ 1: ອຸປະກອນ ແລະ ເຄື່ອງຈັກ 2:	
ເຟີນີເຈີ 1: ເຟີນີເຈີ 2:	
ພາຫະນະ 1: ພາຫະນະ 2:	
ລວມຊັບສິນທັງໝົດ	

3) ໃຫ້ເປີດ ຕາຕະລາງເອັກເຊລ ໃນຄອມພິວເຕີເພື່ອຂຽນແຜນການເງິນຂອງທ່ານ. ຖ້າບໍ່ຮູ້ໃຊ້ ກະລຸນາຖາມວິທະຍາກອນ

4) ໃຫ້ເບິ່ງ ກິດຈະກຳ1a ແລະ 1b ແລ້ວເອົາຕົວເລກຍອດເຫຼືອເງິນສົດ ແລະ ຊັບສິນທີ່ມີ ຕື່ມລົງໃສ່ຕາຕະລາງເອກເຊລ 1 ແລະ 2 ຢູ່ໃນຄອມພິວເຕີຂອງທ່ານ

5) ຕາຕະລາງເອັກເຊລ 3 ຢູ່ໃນຄອມພິວເຕີ ຈະຄິດໄລ່ຜົນລວມຂອງຈຳນວນເງິນທັງໝົດໂດຍອັດຕະໂນມັດ.

6) ຈາກນັ້ນ ໃຫ້ຂຽນເພີ່ມ ລາຍການອື່ນໆ ກ່ຽວກັບ ຖານະການເງິນຂອງທ່ານ ລົງໃນຫ້ອງທາສີຂຽວ, ເຊິ່ງອາດມີຂໍ້ມູນດັ່ງນີ້:

- "ໜູ້ທີ່ຈະໄດ້ ຈາກສິນຄ້າ ແລະ ລາຍຮັບອື່ນໆ" ເຊິ່ງແມ່ນຈຳນວນເງິນທີ່**ທ່ານຈະໄດ້ຮັບ**ຈາກບໍລິການ/ສິນຄ້າ ທີ່ຂາຍໄປແລ້ວ.
- "ເຄື່ອງຢູ່ໃນສາງ" ເຊິ່ງແມ່ນສິ່ງຂອງເຄື່ອງໃຊ້ ແລະ ວັດຖຸຕ່າງໆ ໃນສາງ
- " ໜີ້ຕ້ອງຈ່າຍຄືນ ແລະ ການຈ່າຍອື່ນໆ" ເຊິ່ງແມ່ນເງິນ ທີ່**ທ່ານຈະໄດ້ຈ່າຍ**ຄ່າບໍລິການ ແລະ ສິນຄ້າທີ່ສັ່ງຊື້ແລ້ວ.
- "ໜີ້ສິນອາກອນ" ເຊິ່ງແມ່ນອາກອນທີ່ທ່ານຍັງບໍ່ທັນໄດ້ຊຳລະ.
- "ເງິນກູ້ທະນາຄານ" ເຊິ່ງແມ່ນຈຳນວນເງິນຍັງຄ້າງຊຳລະ ເນື່ອງຈາກທ່ານໄດ້ກູ້ຢືມຈາກທະນາຄານ.

7) ໃຫ້ເອົາໃບສັນຍາ ແລະ ໃບເກັບເງິນຕ່າງໆຂອງທ່ານ ມາໃຫ້ຄືບ, ເປັນຕົ້ນແມ່ນ (1) ໃບສັນຍາກູ້ຢືມເງິນທະນາຄານ; (2) ໜີ້ຕ້ອງຈ່າຍ ໃຫ້ແກ່ຜູ້ບໍລິການ/ສິນຄ້າ(3)ໜີ້ທີ່ຈະໄດ້ຮັບຈາກລູກຄ້າ,ກະລຸນາຕິດຂັດເອກະສານເຫລົ່ານັ້ນມາ ພ້ອມກັບແຜນການເງິນຂອງທ່ານ

ຕາຕະລາງລາຍງານກ່ຽວກັບຖານະການເງິນ		
ຊື່ບໍລິສັດ: ເອັມເອັມແອນຊີ ວັນທີ: 31 ທັນວາ 2018		ທຽບເທົ່າເງິນກີບ (ໃຫ້ຕື່ມເລກສູນສາມໂຕ)
ຊັບສິນຕ່າງໆ		
	ເງິນສົດ ແລະ ລາຍການທຽບເທົ່າເງິນສົດ	16,800
	ໜີ້ຕ້ອງໄດ້ຮັບຈາກການຂາຍ ແລະ ໜີ້ອື່ນໆທີ່ຈະໄດ້ຮັບ	
	ເຄື່ອງຢູ່ໃນສາງ	
	ຊັບສິນ ແລະ ສິ່ງຂອງເຄື່ອງໃຊ້ອື່ນໆ	
ລວມຊັບສິນໝູນວຽນທັງໝົດ		**16,800**
ຊັບສິນບໍ່ໝູນວຽນ (ຄົງທີ່)		
	ຊັບສິນຄົງທີ່, ເຄື່ອງຈັກ ແລະ ອຸປະກອນ	350,000
	ຊັບສິນບໍ່ມີຕົວຕົນ	0
	ຊັບສິນຊີວະພາບ	0
	ຊັບສິນຄົງທີ່ອື່ນໆ	0
ລວມຊັບສິນຄົງທີ່ທັງໝົດ		**350,000**
ລວມຊັບສິນທັງໝົດ		**366,800**
ໜີ້ສິນ ແລະ ທຶນດຸນດ່ຽງ		
ໜີ້ສິນໝູນວຽນ		
	ໜີ້ຕ້ອງຈ່າຍຊໍາລະ ແລະ ໜີ້ອື່ນໆຕ້ອງຊໍາລະ	
	ດອກເບ້ຍເງິນກູ້ທະນາຄານຕ້ອງຊໍາລະ	
	ອາກອນຕ້ອງຊໍາລະ	
	ເງິນແຮ	
	ໜີ້ສິນໝູນວຽນອື່ນໆ	
ລວມໜີ້ສິນໝູນວຽນທັງໝົດ		
ໜີ້ສິນບໍ່ໝູນວຽນ		
	ເງິນກູ້ທະນາຄານ	
	ໜີ້ຕ້ອງສົ່ງຂາຫຸ້ນ	
	ເງິນແຮ	

	ເງິນກູ້ໄລຍະຍາວອື່ນໆ	
ລວມໜີ້ສິນບໍ່ໝູນວຽນທັງໝົດ		
ລວມໜີ້ສິນທັງໝົດ		
ທຶນດຸນດ່ຽງ		
	ທຶນດຸ່ນດ່ຽງຂອງເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ	366,800
	ທຶນສະສົມໄວ້	0
	ຜົນກຳໄລປະຈຳປີ	0
ທຶນດຸນດ່ຽງຂອງເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ ທັງໝົດ		**366,800**
ລວມໜີ້ສິນ ແລະ ທຶນດຸ່ນດ່ຽງ ທຸລະກິດທັງໝົດ		**366,800**

SAILOM
Yen

ພາກທີ 2

ແຜນການລົງທຶນ ແລະ ຊອກຫາ ແຫຼ່ງທຶນທີ່ຕ້ອງການ

ເປົ້າໝາຍ

ເພື່ອໃຫ້ຮູ້ຈັກ ວິທີຄິດໄລ່ ແຜນການລົງທຶນ ແລະ ວິທີຊອກຫາແຫຼ່ງທຶນທີ່ຕ້ອງການ

ເພື່ອໃຫ້ຮູ້ຈັກ ວິທີປະເມີນເບິ່ງຄວາມສາມາດຂອງທ່ານວ່າ ສົມຄວນຈະກູ້ຢືມເງິນ ຫຼື ບໍ່

ພາກທີ 2: ແຜນການລົງທຶນ ແລະ ທຶນທີ່ຕ້ອງການ ໃນທຸລະກິດ

ສະມາຊິກໜຶ່ງທ່ານເປັນຜູ້ອ່ານໃຫ້ຄົນອື່ນຟັງ

ໃຊ້ເວລາ 90 ນາທີ

ໃນພາກນີ້, ທ່ານໄດ້ສຶກສາ ກ່ຽວກັບ ຄວາມຕ້ອງການທຶນເພີ່ມ ແລະ ຄົ້ນຄ້ວາວິທີສ້າງແຜນການລົງທຶນຂອງທ່ານ. ບົດຮຽນພາກນີ້ ຈິ່ງມີຄວາມເໝາະສົມກັບວິສາຫະກິດຕ່າງໆ ທີ່ມີແຜນຈະສ້າງຕັ້ງຂຶ້ນໃໝ່ ຫຼື ມີແຜນຂະຫຍາຍທຸລະກິດອອກໄປ. ແຜນການລົງທຶນນັ້ນ ຈະຕ້ອງສອດຄ່ອງກັບແຜນທຸລກິດ. ໃນການສ້າງແຜນການລົງທຶນ ທ່ານຄວນພິຈາລະນາ ສິ່ງສຳຄັນ ດັ່ງນີ້:

- ທ່ານມີແຜນ ຈະລົງທຶນຊື້/ສ້າງຊັບສິນຄົງທີ່ຫຍັງແດ່ ແລະ ມີມູນຄ່າເທົ່າໃດ?
- ທ່ານຕ້ອງການທຶນໃນການຂະຫຍາຍທຸລະກິດກິດເທົ່າໃດ?
- ທຶນທີ່ຕ້ອງການທັງໝົດ ມີຈຳນວນເທົ່າໃດ?
- ທຶນທີ່ຕ້ອງການນັ້ນ ຈະໄດ້ມາຈາກແຫຼ່ງໃດ?
- ຖ້າຫາກກູ້ຢືມ, ທ່ານວາງແຜນຈະຈ່າຍຄືນເມືອໃດ ແລະ ຈຳນວນເທົ່າໃດ?

ກິດຈະກຳ

2a

ໃຊ້ເວລາ 30 ນາທີ

ການຄິດໄລ່ຈຳນວນທຶນທີ່ຕ້ອງການທັງໝົດ

ໃນກິດຈະກຳນີ້, ທ່ານຈະໄດ້ຮູ້ຈັກ ວິທີການຄິດໄລ່ ຈຳນວນເງິນ ທີ່ຕ້ອງການຈະເອົາມາລົງທຶນ - ເຊິ່ງ ເປັນຂັ້ນຕອນທຳອິດຂອງການວາງການເງິນຂອງທ່ານ.

ຄຳແນະນຳໃຫ້ປະຕິບັດ

1)ໃຫ້ຮ່ວມກັນຄົ້ນຄວ້າເປັນກຸ່ມ; ສຳມະນາກອນໜຶ່ງທ່ານ ອ່ານເນື້ອໃນກ່ຽວກັບຄວາມໝາຍຂອງການລົງທຶນຢູ່ໃນຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້ ເພື່ອໃຫ້ທຸກຄົນໄດ້ຟັງແລະມີຄວາມເຂົ້າໃຈ.

ແຜນການລົງທຶນ

ການໄຈ້ແຍກຢ່າງລະອຽດ ກ່ຽວກັບ ຄວາມຕ້ອງການໃນການລົງທຶນ ຈະເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາເຂົ້າໃຈ ກ່ຽວກັບ ຈຳນວນຊັບສິນຄົງທີ່ທີ່ຕ້ອງການແລະ/ຫຼື ທຶນທີ່ຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງທ່ານ ຕາມແຜນການທຸລະກິດທີ່ໄດ້ວາງໄວ້. **ຊັບສິນຄົງທີ່** ແມ່ນລາຍການຊັບສິນ ທີ່ທ່ານຄາດວ່າຈະໄດ້ນຳໃຊ້ຕິດຕໍ່ກັນຫລາຍປີ, ເປັນຕົ້ນແມ່ນ: ຊັບສິນບັດ, ໂຮງງານ ຫຼື ເຄື່ອງຈັກ ອຸປະກອນຕ່າງໆ. **ທຶນໝູນວຽນ** ແມ່ນຊັບສິນນຳໃຊ້ໄລຍະສັ້ນ ແລະ ເງິນສົດທີ່ທ່ານນຳໃຊ້ໃນວຽກງານທຸລະກິດຂອງທ່ານໃນແຕ່ລະມື້ (ເຊັ່ນ: ຈ່າຍຄ່າບໍລິການ). ຕົວຢ່າງ: ບໍລິສັດເອັມເອັມແອນຊີ ມີແຜນເປີດຮ້ານຢູ່ໃນເມືອງ. ເຂົາເຈົ້າຄິດໄລ່ຈຳນວນເງິນລົງທຶນ, ເຊິ່ງທ່ານຈະໄດ້ເຫັນຢູ່ໃນ (ຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້) ເປັນແຜນການຜະລິດ ແລະ ແຜນການຕະຫຼາດຂອງເຂົາເຈົ້າ.

ຊັບສິນທີ່ ບໍລິສັດ ເອັມເອັມແອນຊີ (ຈະແຜນຊື້)			
ຊັບສິນທີ່ຈະຊື້	**ຈຳນວນ**	**ລາຄາຕໍ່ໜ່ວຍ(ຕື່ມເລກສູນສາມໂຕ)**	**ລາຄາລວມ(ຕື່ມເລກສູນສາມໂຕ)**
ຄ່າຕົບແຕ່ງຮ້ານເຊົ່າ			
ທາສີຕົບແຕ່ງໜ້າຮ້ານ	1	5,040	5,040
ຖານວາງສິນຄ້າ	1	5,880	5,880
ບ່ອນຕ້ອນຮັບ	1	5,880	5,880
ປ້າຍ ແລະ ໂລໂກ້ຮ້ານ	1	5,880	5,880
ລວມມູນຄ່າຕົບແຕ່ງຮ້ານ			**22,680**
ອຸປະກອນ			
ຈັກຫຍິບເຄື່ອງ	1	5,880	5,880
ຄອມພິວເຕີ	1	5,880	5,880
ເຄື່ອງຄິດໄລ່ແລະບັນທຶກເງິນສົດ	1	5,880	5,880
ໂທລະສັບ	1	1,260	1,260
ແອ	2	5,040	10,080
ຂໍຫ້ອຍເຄື່ອງ	4	525	2,100
ລວມມູນຄ່າອຸປະກອນ			**31,080**
ເຟີນີເຈີ			
ໂຕະຮັບແຂກ	1	1,680	1,680
ໂຕະ ແລະ ຕັ່ງ	12	210	2,520
ລວມມູນຄ່າເຟີນີເຈີ			**4,200**
ທຶນໝູນວຽນເບື້ອງຕົ້ນ			
ເງິນມັດຈຳຄ່າເຊົ່າ (4 ເດືອນ)	4	4,200	16,800
ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍເລີ່ມຕົ້ນ			1,680
ລວມທຶນໝູນວຽນເບື້ອງຕົ້ນ			**18,480**
ລວມແຜນການລົງທຶນທັງໝົດ			**76,440**

2) ຕາຕະລາງທັງສອງແບບຢູ່ລຸ່ມນີ້ນຳໃຊ້ຕື່ມຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບຈຳນວນທຶນທີ່ຕ້ອງການ (ຊັບສິນຄົງທີ່ ແລະ ທຶນໝູນວຽນ). ຄົ້ນຄວ້າຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ: ໃຫ້ຕື່ມຂໍ້ມູນລົງໃສ່ຕາຕະລາງທັງສອງ ໂດຍອີງຕາມຂໍ້ມູນທີ່ທີ່ຢູ່ໃນຕາຕະລາງແຜນການລົງທຶນຢູ່ຂ້າງເທິງ.

(ກ) ຊັບສິນຄົງທີ່ຕ້ອງການທັງໝົດ

ຊັບສິນຄົງທີ່ບໍລິສັດ ເອັມເອັມແອນຊີ ຈະຊື້	ຄິດໄລ່ເປັນເງິນກີບ (ຕື່ມເລກສູນສາມໂຕ
ທີ່ດິນ	
ອາຄານ (ຮ້ານ)	
ຕົບແຕ່ງຮ້ານ (ຕົວຢ່າງ: ທາສີຝາ, ຂັ້ນຫ້ອງ, ຕູ້/ຮ້ານວາງສິນຄ້າ ແລະ ອື່ນໆ)	
ອຸປະກອນ ເຄື່ອງໃຊ້ຕ່າງໆ (ເຄື່ອງຈັກ ຫລື ເຄື່ອງມື ອຸປະກອນທີ່ທ່ານ ນຳໃຊ້ຜະລິດ ສິນຄ້າ ຫຼື ໃຫ້ບໍລິການ ລູກຄ້າ)	
ເຟີນີເຈີ ໂຕະ, ຕັ່ງ ແລະ ອື່ນໆ	

ພາຫະນະ	
ອື່ນໆ	
ລວມຊັບສິນຄົງທີ່	

(ຂ) ທຶນໝູນວຽນເບື້ອງຕົ້ນ ແລະ ທຶນທີ່ຕ້ອງການທັງໝົດ

ທຶນໝູນວຽນເບື້ອງຕົ້ນທີ່ ບໍລິສັດ ເອັມເອັມແອນຊີ ຕ້ອງການ	**ຄິດໄລ່ເປັນເງິນກີບ(ຕື່ມເລກສູນສາມໂຕ)**
ເຄື່ອງໃນສາງ ແລະ ເຄື່ອງຂອງວັດສະດຸຕ່າງໆ (ສິນຄ້າ ແລະ ເຄື່ອງຕ່າງໆທີ່ທ່ານຈະຂາຍ ຫຼື ໃຊ້ຜະລິດສິນຄ້າ ແລະ ບໍລິການ	
ຄ່າມັດຈຳເຊົ່າຮ້ານ (ເງິນທີ່ຜູ້ເຊົ່າຮ້ານຈ່າຍໃຫ້ເຈົ້າຂອງຮ້ານ)	
ຄ່າໂຄສະນາ ຜະລິດສື່ໂຄສະນາ,ແຜ່ນພັບ, ຈັດກິດຈະກຳ ສົ່ງເສີມ ແລະ ໂຄສະນາສິນຄ້າ)	
ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍອື່ນໃນໄລຍະເລີ່ມຕົ້ນທຸລະກິດໃໝ່	
ລວມທຶນໝູນວຽນທັງໝົດ	
ລວມຈຳນວນທຶນທີ່ຕ້ອງການທັງໝົດ ຈຳນວນລວມ= ຊັບສິນຄົງທີ່ທັງໝົດ + ທຶນໝູນວຽນທັງໝົດ	

3) ໃຫ້ປຶກສາຫາລືກັນກ່ຽວກັບຕາຕະລາງຂ້າງເທິງ: ທຸກທ່ານເຂົ້າໃຈຄວາມແຕກລະຫວ່າງ ຊັບສິນຄົງທີ່ ແລະ ທຶນໝູນວຽນແລ້ວບໍ່? ຖ້າທ່ານໃດຍັງບໍ່ເຂົ້າໃຈໃຫ້ຊ່ວຍກັນອະທິບາຍ ແລະ ແລກປ່ຽນຄວາມເຫັນນຳກັນ

4) ຈາກນັ້ນໃຫ້ແຕ່ລະທ່ານ, ສ້າງແຜນການລົງທຶນຂອງຕົນເອງໃສ່ຕາຕະລາງໃນໜ້າຖັດໄປໂດຍອີງຕາມແຜນທຸລະກິດຂອງທ່ານເອງ ຫລື ແນວຄວາມຄິດຂອງທ່ານທີ່ຈະຂະຫຍາຍທຸລະກິດ. ໃຫ້ຂຽນທຶນທີ່ທ່ານຕ້ອງການ. ພະຍາຍາມຕື່ມຂໍ້ມູນທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບແຜນຂອງທ່ານເອງ. ຕົວຢ່າງ: ຖ້າທ່ານມີທີ່ດິນ/ອາຄານແລ້ວ, ທ່ານບໍ່ຢາກຊື້ໃໝ່ ທ່ານກໍບໍ່ຕ້ອງຂຽນ ແລະ ປະວ່າງຫ້ອງນັ້ນໄວ້

5) ຫລັງຈາກນັ້ນ, ໃຫ້ທ່ານຕື່ມຂໍ້ມູນແຜນການລົງທຶນຂອງທ່ານເຂົ້າໃສ່ຕາຕະລາງເອັກເຊລໃນຄອມພິວເຕີ ໃນຕາຕະລາງແຜນການເງິນທີ່ 4.

ຄວາມຕ້ອງການຊັບສິນ/ເງິນໃນການລົງທຶນຂອງຂ້າພະເຈົ້າ			
ລາຍລະອຽດ ທ່ານຕ້ອງການຊື້ຫຍັງ?	**ຈຳນວນຂອງຫົວໜ່ວຍ** ຕ້ອງການເທົ່າໃດ?	**ລາຄາຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ** ລາຄາຫົວໜ່ວຍໜຶ່ງເທົ່າໃດ?	**ຈຳນວນລວມ** ມູນຄ່າທັງໝົດ (ຈຳນວນຂອງຫົວໜ່ວຍx ລາຄາຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ)
ຊັບສິນທີ່ຈະຊື້ໃໝ່			
ທີ່ດິນຈະຊື້ໃໝ່			

ຄວາມຕ້ອງການໃນການລົງທຶນຂອງຂ້າພະເຈົ້າ			
ລວມມູນຄ່າທີ່ດິນ			
ອາຄານຈະຊື້/ສ້າງໃໝ່			
ລວມມູນຄ່າອາຄານໃໝ່			
ອຸປະກອນຈະຫາເອົາໃໝ່			
ລວມມູນຄ່າອຸປະກອນໃໝ່			
ພາຫະນະຈະຊື້ໃໝ່			
ລວມມູນຄ່າພາຫະນະໃໝ່			
ຊັບສິນຄົງທີ່ອື່ນໆທີ່ຈະຫາຊື້ໃໝ່			
ລວມມູນຄ່າຊັບສິນຄົງທີ່ອື່ນໆ			
ລວມມູນຄ່າຊັບສິນຄົງທີ່ທັງໝົດ			
ລວມທຶນໝູນວຽນທັງໝົດ			
ລາຍລະອຽດ	ຈຳນວນຂອງຫົວໜ່ວຍ	ລາຄາຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ (ເປັນເງິນກີບ)	ຈຳນວນລວມ (ເປັນເງິນກີບ)
ເຄື່ອງໃນສາງ ແລະ ເຄື່ອງຂອງວັດສະດຸຕ່າງໆ			
ເງິນມັດຈຳຄ່າເຊົ່າ			
ຄ່າໂຄສະນາ			
ຈ່າຍອື່ນໆໃນໄລຍະເລີ່ມຕົ້ນເປີດທຸລະກິດໃໝ່			
ລວມທຶນໝູນວຽນທັງໝົດ			
ລວມຈຳນວນເງິນທຶນທີ່ຕ້ອງການທັງໝົດ ຈ່ານວນລວມ= ຊັບສິນຄົງທີ່ທັງໝົດ + ທຶນໝູນວຽນທັງໝົດ			

ກິດຈະກຳ

2b

ໃຊ້ເວລາ 30 ນາທີ

ວິທີການຊອກຫາແຫລ່ງທຶນ

ຢູ່ໃນພາກທ ີ່ 1 ນັ້ນ, ທ່ານຈະໄດ້ຄຳນວນເງິນທຶນທີ່ທ່ານມີຢູ່ແລ້ວນັ້ນມີຈຳນວນເທົ່າໃດແທ້. ຢູ່ໃນກິດຈະກຳ 2 a ທ່ານກໍໄດ້ຄິດໄລ່ຈຳນວນທຶນທີ່ຕ້ອງການທີ່ຈະນຳໃຊ້ເພື່ອຂະຫຍາຍທຸລະກິດ. ສຳລັບກິດຈະກຳນີ້ ທ່ານຈະໄດ້ຮູ້ຈັກການຄິດໄລ່ຈຳນວນທຶນທີ່ຕ້ອງການເພີ່ມດ້ວຍສູດຄິດໄລ່ລຸ່ມນີ້:

ຈຳນວນທຶນທີ່ຕ້ອງການເພີ່ມ = ຈຳນວນທຶນຕ້ອງການທັງໝົດ - ເງິນທຶນທີ່ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດມີແລ້ວ

ຄຳແນະນຳໃຫ້ປະຕິບັດ:

1) ໃຫ້ສຳມະນາກອນທ່ານໜຶ່ງ ເປັນຜູ້ອ່ານເລື່ອງຕົວຢ່າງລຸ່ມນີ້ໃຫ້ທຸກຄົນຟັງ.
2) ໃຫ້ຄົ້ນຄວ້າເປັນກຸ່ມ: ຄິດໄລຈຳນວນທຶນທີ່ບໍລິສັດ ເອັມເອັມແອນຊີ ຕ້ອງການເພີ່ມ. ໃຫ້ຕື່ມຂໍ້ມູນລົງໃນຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້.

ຕົວຢ່າງ: ບໍລິສັດ ເອັມເອັມແອນຊີ ມີແຜນລົງທຶນໃນມູນຄ່າ 76,440,000 ກີບ ແຕ່ຕອນນີ້ບໍລິສັດມີເງິນພຽງ 16,800,000 ກີບ ບໍລິສັດຈຶ່ງຕັດສິນໃຈຂໍກູ້ຢືມເງິນທີ່ຍັງບໍ່ພໍນັ້ນຈາກທະນາຄານ ແລະ ຈະຈ່າຍຄືນພາຍໃນ 18 ເດືອນ.

ໃຫ້ຄົ້ນຄວ້າຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ: ໃຫ້ຄິດໄລ່ເປີເຊັນຂອງສ່ວນແບ່ງຂອງແຕ່ລະແຫລ່ງທຶນຢູ່ໃນເງິນທຶນທັງໝົດ. ໃຫ້ປະຕິບັດຕາມຄຳແນະນຳທີ່ຂຽນເປັນຕົວໜັງສືສີຟ້າ:

ທຶນເພີ່ມທີ່ບໍລິສັດ ເອັມເອັມແອນຊີ ຕ້ອງການ	
	ຈຳນວນເງິນ (ຕື່ມເລກສູນສາມໂຕ)
ເງິນທຶນທີ່ຕ້ອງການທັງໝົດ	76,440
ເງິນທຶນຂອງເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ (ທີ່ມີແລ້ວ)	16,800
ເງິນທີ່ຕ້ອງການເພີ່ມ	____________ ເງິນທຶນທີ່ຕ້ອງການທັງໝົດ – ເງິນທຶນຂອງເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ

ເງິນທຶນຈາກແຫລ່ງຕ່າງໆ ຂອງບໍລິສັດ ເອັມເອັມແອນຊີ		
ແຫລ່ງທີ່ມາຂອງທຶນ	%	ຈຳນວນເງິນ (ຕື່ມເລກສູນສາມໂຕ)
ເງິນທຶນຂອງເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ	____________ (ເງິນຂອງເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ ຫານໃຫ້ ເງິນທຶນທັງໝົດ) ຄູນໃຫ້ 100	16,800
ຜູ້ລົງທຶນຮ່ວມ	____________ (ເງິນຈາກຜູ້ຮ່ວມລົງທຶນ ຫານໃຫ້ ທຶນທັງໝົດ) ຄູນໃຫ້ 100	0
ເງິນກູ້ຈາກທະນາຄານການຄ້າ	____________ (ເງິນກູ້ ຫານໃຫ້ ທຶນທັງໝົດ) ຄູນໃຫ້ 100	59,640
ໜີ້ສິນອື່ນໆຈາກທະນາຄານ	____________ (ເງິນກູ້ ຫານໃຫ້ ທຶນທັງໝົດ) ຄູນໃຫ້ 100	0
ລວມເງິນທຶນທັງໝົດ	%100	**76,440** ຈຳນວນນີ້ຕ້ອງເທົ່າກັບຈຳນວນລວມຂອງເງິນທຶນທັງໝົດ

3)ໃຫ້ເຮັດແບບດຽວກັບທີ່ຄິດໄລ່ຢູ່ຕະຕະລາງຂ້າງເທິງນັ້ນ, ໃຫ້ຄິດໄລ່ທຶນທີ່ທ່ານຕ້ອງການທີ່ຈະນຳໃຊ້ເຂົ້າໃນແຜນການຂະຫຍາຍ ທຸລະກິດຂອງທ່ານເອງ. ກະລຸນາຕອບຄຳຖາມຢູ່ໃນຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້:

ເງິນທຶນທີ່ທ່ານຕ້ອງການເພື່ອຂະຫຍາຍທຸລະກິດຂອງທ່ານເອງ	
	ຈຳນວນເງິນ
ເງິນລົງທຶນທັງໝົດ: ທ່ານຕ້ອງການເງິນເທົ່າໃດເພື່ອນຳໃຊ້ໃນແຜນທຸລະກິດຂອງທ່ານ? ໃຫ້ໃຊ້ຂໍ້ມູນຈາກແຜນການລົງທຶນ (ກິດຈະກຳ 2a)	
ເງິນທຶນຈາກເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ: ຈະໃຊ້ເງິນຂອງທ່ານເອງລົງທຶນໃນທຸລະກິດເທົ່າໃດ? ກວດຄືນຍອດເຫຼືອເງິນສົດໃນກິດຈະກຳ 1a ແລະ ພິຈາລະນາເງິນທຶນຂອງທ່ານເອງຈະເພີ່ມເທົ່າໃດ	
ທຶນທີ່ຕ້ອງການເພີ່ມທັງໝົດ: ທ່ານຍັງຕ້ອງການເງິນທຶນເພີ່ມເທົ່າໃດ? ເງິນທຶນຕ້ອງການທັງໝົດ - ເງິນທຶນຂອງເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ	

4) ທ່ານຈະຊອກຫາແຫລ່ງທຶນ ທີ່ທ່ານຕ້ອງການມາຈາກໃສ? ໃຫ້ທ່ານກວດເບິ່ງຕອບ ແລະ ຂຽນຈຳນວນເງິນທີ່ຄາດວ່າຈະໄດ້ຈາກ ແຕ່ລະແຫຼ່ງທຶນ ລົງໃນຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້:

ແຫລ່ງທີ່ມາຂອງເງິນທຶນທີ່ທ່ານຕ້ອງການເພີ່ມ			
ແຫລ່ງທຶນທີ່ອາດຈະໄດ້	**ແຫລ່ງທຶນ**		**ຄຳອະທິບາຍເພີ່ມ**
	ໄດ້	**ບໍ່ໄດ້**	
ຜູ້ລົງທຶນພາຍນອກ ແມ່ນບຸກຄົນ ຫຼື ອົງກອນທີ່ຈະລົງທຶນຮ່ວມໃນທຸລະກິດຂອງທ່ານໃນນາມເປັນເຈົ້າຂອງຮ່ວມກັນ ຫລື ແບ່ງປັນຜົນກຳໄລຕາມຫຸ້ນສ່ວນທີ່ລົງທຶນ.			
ເງິນກູ້ທະນາຄານ: ເງິນກູ້ຈາກສະຖາບັນການເງິນ, ເຊັ່ນ: ຢືມເງິນຈາກທະນາຄານເພື່ອຊື້ຊັບສິນຄົງທີ່/ທຶນໝູນວຽນ. ຜູ້ກູ້ຢືມຈະຈ່າຍຄືນຕົ້ນທຶນບວກກັບດອກເບ້ຍ.			
ໜີ້ເງິນກູ້ອື່ນໆຈາກທະນາຄານ: ຢືມເງິນຈາກທະນາຄານແຫ່ງໃດນຶ່ງ ເພື່ອເຮັດການຄ້າ ແລະ ຕ້ອງຈ່າຍຄືນຕາມເວລາທີ່ຕົກລົງກັນ.			

5)ຕື່ມຂໍ້ມູນລົງ ໃນຕາຕະລາງແຫຼ່ງຂອງທຶນຕ່າງໆລຸ່ມນີ້ ໂດຍອີງໃສ່ຂໍ້ມູນຈາກຂໍ້ 3 ແລະ 4. ກະລຸນາ ອ່ານຄໍາແນະນໍາໃນຕົວໜັງສື ສີຟ້າ ເພື່ອເປັນທິດທາງ ໃນການຕື່ມຂໍ້ມູນ.

ແຫລ່ງທີ່ມາຂອງເງິນທຶນຕ່າງ		
ແຫລ່ງທີ່ມາຂອງທຶນ	**ຈໍານວນເງິນ**	**ເປີເຊັນ** (%)
ເງິນທຶນຂອງເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ	ຂຽນຂໍ້ມູນຈາກ ຂໍ້ທີ່ 3 ລົງໃນຫ້ອງນີ້	(ຈໍານວນເງິນ ຫານໃຫ້ ທຶນທີ່ຕ້ອງການທັງໝົດ) x 100
ຜູ້ລົງທຶນຮ່ວມ		(ຈໍານວນເງິນ ຫານໃຫ້ ທຶນທີ່ຕ້ອງການທັງໝົດ) x 100
ເງິນກູ້ເພື່ອທໍາການຄ້າ		(ຈໍານວນເງິນ ຫານໃຫ້ ທຶນທີ່ຕ້ອງການທັງໝົດ) x 100
ໜີ້ເງິນກູ້ທະນາຄານ		(ຈໍານວນເງິນ ຫານໃຫ້ ທຶນທີ່ຕ້ອງການທັງໝົດ) x 100
ລວມແຫລ່ງທຶນທັງໝົດ	ຜົນລວມຂອງຈໍານວນເງິນຂ້າງເທິງ. ຜົນລວມຕ້ອງເທົ່າກັບຈໍານວນເງິນທຶນທີ່ຕ້ອງການທັງໝົດ.	ລວມຈໍານວນຂ້າງເທິງ ຈໍານວນລວມນີ້ຕ້ອງເທົ່າກັບ 100%

6). ມາຮອດນີ້, ໃຫ້ທ່ານເອົາຂໍ້ມູນເຫຼົ່ານີ້ ລົງໃສ່ໃນຕາຕະລາງເອັກເຊລ ຢູ່ຄອມພິວເຕີ: ຕາຕະລາງແຜນການເງິນທີ 4.

7). ຖ້າວ່າທ່ານມີແຜນຈະຢືມເງິນ, ຂໍ້ມູນທີ່ຈະເອົາລົງໃນຕາຕະລາງເອັກເຊລທີ 4 ມີດັ່ງນີ້: (ກ) ອັດຕາດອກເບ້ຍເງິນກູ້, (ຂ) ໄລຍະເວລາກູ້ຢືມເປັນຫຼາຍເດືອນ. ເມື່ອລົງຂໍ້ມູນແລ້ວ ໃຫ້ກວດເບິ່ງການຄໍານວນຂອງຕາຕະລາງເອັກເຊລ ເຊິ່ງຈະຄິດໄລ່ເປັນຈໍານວນການຈ່າຍຄືນ ເງິນກູ້ແຕ່ລະເດືອນຢ່າງອັດຕະໂນມັດ. ໃຫ້ທ່ານປ່ຽນໄລຍະຂອງການກູ້ຢືກ ແລ້ວສັງເກດເບິ່ງຈໍານວນການຈ່າຍຄືນເງິນກູ້ຈະມີການປ່ຽນແປງ ໄປຕາມໄລຍະຂອງການກູ້ຢືມ.

ກິດຈະກຳ

2c

ໃຊ້ເວລາ 30 ນາທີ

ເງິນກູ້ດີ ຫຼື ເງິນກູ້ບໍ່ດີ?

ເງິນກູ້ດີ: ເງິນກູ້ດີ ຈະຊ່ວຍໃຫ້ຜູ້ກູ້ຢືມ ສາມາດເອົາມາລົງທຶນໃນທຸລະກິດ ແລະ ມີຜົນກຳໄລ ແລະ ສາມາດປັບປຸງຊີວິດການເປັນຢູ່ໃຫ້ດີຂຶ້ນ. ການຈ່າຍຄືນເງິນກູ້ ສາມາດຈ່າຍຄືນໄດ້ ໃນໄລຍະທີ່ເໝາະສົມ ໂດຍເອົາກຳໄລທີ່ໄດ້ຈາກເງິນລົງທຶນເອງມາຈ່າຍຊຳລະຄືນໄດ້.

ເງິນກູ້ບໍ່ດີ: ແມ່ນເງິນກູ້ທີ່ມີມູນຄ່າຫຼາຍກ່ວາລາຍຮັບທີ່ໄດ້ຈາກການລົງທຶນໃນທຸລະກິດ ແລະ/ຫຼື ຜູ້ກູ້ຢືມມີຄວາມຫຍຸ້ງຍາກ ໃນການຈ່າຍຊຳລະເງິນກູ້ດັ່ງກ່າວ.

ຄຳແນະນຳໃຫ້ປະຕິບັດ

1) ຄົ້ນຄ້ວາເປັນກຸ່ມ: ໃຫ້ພ້ອມກັນຄົ້ນຄ້ວາ ຕອບຄຳຖາມຂ້າງລຸ່ມນີ້:
   - ກູ້ຢືມເງິນ ມີຄວາມສ່ຽງຫຍັງແດ່?
   - ທຸລະກິດ ຄວນພິຈາລະນາອັນໃດແດ່ກ່ອນຈະຢືມເງິນ?
   - ມີທາງເລືອກອື່ນໃດແດ່ທີ່ຈະປ່ຽນແທນໃຫ້ການກູ້ຢືມເງິນນີ້?

2) ກະລຸນາອ່ານເລື່ອງຕົວຢ່າງຢູ່ລຸ່ມນີ້ ແລະ ຄົ້ນຄວ້າຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ: ຈົ່ງໃຫ້ຄຳແນະນຳແກ່ທຸລະກິດ ແຕ່ລະປະເພດເຫລົ່ານັ້ນວ່າສົມຄວນຈະຢືມເງິນມາເຮັດທຸລະກິດຫລືບໍ່. ກະລຸນາປະກອບຄວາມເຫັນ ແລະ ໃຫ້ເຫດຜົນຕໍ່ການຢືມເງິນນັ້ນໆ.

ເງິນກູ້ດີ ຫລື ເງິນກູ້ບໍ່ດີ?			
ຕົວຢ່າງເຫດການ	ທຸລະກິດຄວນກູ້ຢືມເງິນບໍ່?		ເຫດຜົນຂອງທ່ານ
	ຄວນ	ບໍ່ຄວນ	
ນາງນ້ອຍ ມີຮ້ານອາຫານນ້ອຍແຫ່ງໜຶ່ງຢູ່ ໃນເມືອງ. ລາວຕ້ອງການຢືມເງິນມາຊື້ເຕົາແກັດທັນສະໄໝໜຶ່ງເຄື່ອງ. ນາງຄາດວ່າ ເຕົາແກັດນີ້ຈະຊ່ວຍໃຫ້ລາວສາມາດເຮັດອາຫານ ແລະ ບໍລິການລູກຄ້າ ເພີ່ມຂຶ້ນ 50% ແລະ ຈະເຮັດໃຫ້ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍນ້ຳມັນຫຼຸດລົງ 10%. ນາງຄິດໄລ່ແລ້ວ ຈາກກຳໄລທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນ ນາງສາມາດຈ່າຍຄືນໜີ້ເງິນກູ້ພາຍໃນ10 ເດືອນ			
ທ້າວ ຜັດຕິວົງ ມີຮ້ານເຂົ້າໜົມປັງນ້ອຍ ທີ່ມີຊື່ສຽງແຫ່ງໜຶ່ງ. ລາວເຫັນວ່າ ຖ້າສາມາດຊື້ນ້ຳຕານ ແລະ ແປ້ງ ເປັນຈຳນວນຫຼາຍ ຈາກຮ້ານຄ້າຂາຍຍົກໃກ້ຄຽງຈະມີລາຄາຖືກກວ່າທີ່ຊື້ຈາກຮ້ານຂາຍຍ່ອຍ. ແຕ່ລາວບໍ່ມີເງິນພໍທີ່ຈະສັ່ງຊື້ເປັນຈຳນວນຫຼາຍ. ລາວຈຶ່ງວາງແຜນຂໍກູ້ຢືມເງິນໄລຍະສັ້ນໃນອັດຕາດອກເບ້ຍ 8%			
ທ້າວສະຫລາດເປັນຜູ້ເຮັດອາຫານລາວຂາຍໃນເວລານີ້. ລາວຄິດຢາກຂາຍພິດຊ່າອາຫານອິຕາລີ ນຳຕື່ມ,ລາວຈຶ່ງຕ້ອງການກູ້ຢືມເງິນເພື່ອຊື້ເຕົາອົບພິດຊ່າ,ແຕ່ເມື່ອລາວສ້າງແຜນການເງິນ ແລະ ຄິດໄລ່ເບິ່ງແລ້ວ ກໍພົບວ່າ ກຳໄລທີ່ເພີ່ມຂຶ້ນນັ້ນສາມາດຈ່າຍຄືນດອກເບ້ຍເງິນກູ້ໄດ້, ແຕ່ບໍ່ສາມາດຈ່າຍຄືນເງິນທຶນທີ່ກູ້ຢືມໄດ້.			

3) ໃຫ້ຄົ້ນຄວ້າ ກ່ຽວກັບ ທຸລະກິດຂອງທ່ານ ແລະ ປະເມີນເບິ່ງການກູ້ຢືມເງິນເປັນທາງເລືອກທີ່ດີສຳລັບທ່ານ ຫຼື ບໍ່. ມີຄຳຖາມ ແລະ ມີຄຳຕອບຈຳນວນໜຶ່ງໃຫ້ເລືອກຢູ່ລຸ່ມນີ້. ຖ້າທ່ານເຫັນດີກັບຂໍ້ໃດໃຫ້ໝາຍໃສ່ຄຳຕອບຂໍ້ນັ້ນ

1. ການນຳໃຊ້ເງິນກູ້ ເພື່ອລົງທຶນໃນທຸລະກິດຂອງຂ້າພະເຈົ້າ ຈະມີຜົນເຮັດໃຫ້:
   - ☐ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຜະລິດ ຫຼື ຄ່າບໍລິການຫຼຸດລົງ
   - ☐ ຈຳນວນຂາຍສິນຄ້າເພີ່ມຂຶ້ນ
   - ☐ ຈຳນວນລູກຄ້າເພີ່ມຂຶ້ນ
   - ☐ ລາຄາຂາຍສິນຄ້າເພີ່ມຂຶ້ນ
   - ☐ ຜົນໄດ້ຮັບອື່ນໆ, ກະລຸນາບອກແຈ້ງ:________________________________

2. ອີງຕາມການຄິດໄລ່ເບື້ອງຕົ້ນຂອງຂ້າພະເຈົ້າ, ຜົນກຳໄລເພີ່ມຈາກການລົງທຶນຈະ:
   - ☐ ສາມາດຈ່າຍຄືນເງິນກູ້ແລ້ວ ແລະ ຍັງມີເຫຼືອ
   - ☐ ພໍດີທີ່ຈະຈ່າຍຄືນເງິນກູ້ໄດ້
   - ☐ ບໍ່ພໍທີ່ຈະຈ່າຍຄືນເງິນກູ້

3. ອີງຕາມການປະເມີນເບື້ອງຕົ້ນຂ້າງເທິງ, ຂ້າພະເຈົ້າເຊື່ອວ່າ ຖ້າຢືມເງິນ ອາດຈະ:
   - ☐ ເປັນເງິນກູ້ດີ
   - ☐ ເປັນເງິນກູ້ບໍ່ດີ
   - ☐ ບໍ່ແນ່ໃຈວ່າເປັນເງິນກູ້ດີ ຫຼື ບໍ່ດີ.

ກ່ອນທີ່ຈະສະເໜີຂໍກູ້ຢືມເງິນ, ຄວນພິຈາລະນາຊອກຫາທາງເລືອກດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- ສະສາງເຄື່ອງເກົ່າໃນສາງ ຫຼື ສິ່ງຂອງທີ່ບໍ່ນຳໃຊ້ອອກໄປ ໂດຍການຂາຍເລເພື່ອໃຫ້ໄດ້ເງິນມາໄວ
- ເກັບເງິນທີ່ລູກຄ້າ ຍັງຄ້າງຈ່າຍ (ອາດຈະຫຼຸດລາຄາໜ້ອຍໜຶ່ງຂອງລາຄາເດີມ)
- ຂາຍຊັບສິນເກົ່າທີ່ບໍ່ໄດ້ນຳໃຊ້ອອກໄປ

ESCAP
ERIA

ພາກທີ່ 3

ການຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບຈາກການຂາຍ

ເປົ້າໝາຍ

ເພື່ອຮຽນຮູ້ວິທີຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບ(ລາຍໄດ້)ໃນອະນາຄົດຈາກການຂາຍສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຕ່າງໆ

ພາກທີ 3: ການຄາດຄະເນ ການຂາຍ

ສະມາຊິກໜຶ່ງທ່ານຈະອ່ານໃຫ້ຄົນອື່ນຟັງ

ໃຊ້ເວລາ 90 ນາທີ

ໃນພາກນີ້, ທ່ານຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ວິທີຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບຈາກການຂາຍ. ການຄາດຄະເນກ່ຽວການຂາຍແມ່ນການຄາດຄະເນກ່ຽວກັບລາຍໄດ້ຈາກການຂາຍສິນຄ້າ ຫຼື ການໃຫ້ບໍລິການຕ່າງໆ ໃນຊ່ວງເວລາໃດໜຶ່ງ.

ຖ້າຫາກວ່າທ່ານມີແຜນຂໍກູ້ຢືມເງິນຈາກທະນາຄານ, ໂດຍປົກກະຕິ ທະນາຄານຈະຖາມຫາແຜນຄາດຄະເນກ່ຽວກັບການຂາຍລ່ວງໜ້າສາມປີ. ໃນເວລາພິຈາລະນາຄຳຮ້ອງຂໍກູ້ຢືມເງິນ, ທະນາຄານກໍຈະກວດກາເບິ່ງແຜນຄາດຄະເນກ່ຽວກັບການຂາຍຂອງທ່ານວ່າ ມີຄວາມເໝາະສົມ ແລະ ຈະສາມາດເຮັດໄດ້ຕາມການຄາດຄະເນ ຫລືບໍ່?

ການຄາດຄະເນກ່ຽວກັບການຂາຍ ຕ້ອງອີງໃສ່ການຄາດຄະເນທີ່ເປັນຕົວຈິງ.ໃນພາກນີ້ທ່ານຈະໄດ້ປະຕິບັດວິທີຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບຈາກການຂາຍໃນອະນາຄົດໂດຍອີງໃສ່ຂໍ້ມູນຕົວຈິງ, ເຊິ່ງປະກອບມີ 3 ຂັ້ນຕອນດັ່ງລຸ່ມນີ້:

1. **ຄາດຄະເນກ່ຽວກັບອັດຕາເຕີບໂຕປະຈຳປີ**
2. **ຄາດຄະເນກ່ຽວກັບປັດໄຈທີ່ຈະມີຜົນກະທົບຕໍ່ການຂາຍ**
3. **ຄາດຄະເນກ່ຽວກັບຜົນໄດ້ຮັບຈາກການຂາຍທັງໝົດ**

ກິດຈະກຳ

3a

ໃຊ້ເວລາ30 ນາທີ

ການຄາດຄະເນການເຕີບໂຕຂອງການຂາຍປະຈຳປີ

ເພື່ອໃຫ້ສາມາດຄາດຄະເນ ກ່ຽວກັບ ການຂາຍໃນອານາຄົດໄດ້, ທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງທົບທວນຄືນການຂາຍໃນອາດີດ, ການຂາຍໃນປະຈຸບັນ ແລະ ການກຳນົດອັດຕາການເຕີບໂຕຂອງການຂາຍໃນອະນາຄົດ. ໃນກິດຈະກຳນີ້ ທ່ານຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ກ່ຽວກັບອັດຕາການເຕີບໂຕ ຂອງການຂາຍປະຈຳປີ.

ຖ້າຫາກທ່ານຄາດຄະເນອັດຕາເຕີບໂຕ ຂອງການຂາຍຢູ່ໃນແຜນການຕະຫຼາດຂອງທ່ານແລ້ວ, ໃຫ້ນຳໃຊ້ອັດຕາ ດັ່ງກ່າວ ໃນກິດຈະກຳນີ້.

ຄຳແນະນຳໃຫ້ປະຕິບັດ:

1) ກະລຸນາເບິ່ງຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້, ເຊິ່ງເປັນຕົວເລກຂອງປະລິມານການຂາຍໃນໄລຍະ 3 ປີຜ່ານມາຂອງບໍລິສັດເອັມແອນຊີ ຊ່ວງສາມປີຜ່ານນັ້ນ ສິນຄ້າປະເພດຂອງຂວັນເດັກນ້ອຍເປັນສິນຄ້າທີ່ຂາຍດີທີ່ສຸດ.
ໃຫ້ຄົ້ນຄວ້າເປັນກຸ່ມ: ຈົ່ງຄິດໄລ່ອັດຕາເຕີບໂຕສະເລັ່ຍປະຈຳປີຂອງບໍລິສັດເອັມເອັມແອນຊີ MM&C.

ຈຳນວນສິນຄ້າທີ່ຂາຍປະຈຳປີ - ບໍລິສັດເອັມເອັມແອນຊີ MM&C			
	2018	**2017**	**2016**
ຈຳນວນສິນຄ້າທີ່ຂາຍ: ຂອງຂວັນເດັກ	900	750	620

ອັດຕາເຕີບໂຕປະຈຳປີ - MM&C	
ການຄິດໄລ່	**ອັດຕາການເຕີບໂຕ**
ອັດຕາເຕີບໂຕປະຈຳປີທີ່ 1: 2016-2017 ຂັ້ນຕອນ 1: ຈຳນວນຂາຍປີ 2017 ລົບອອກ ຈຳນວນຂາຍປີ 2016 ຂັ້ນຕອນ 2: ໃຊ້ຄຳຕອບໃນຂັ້ນຕອນ1 ຫານໃຫ້ ຈຳນວນຂາຍປີ 2016 ຂັ້ນຕອນ 3: ໃຊ້ຄຳຕອບໃນຂັ້ນຕອນ 2 ຄູນ 100	21% ຂັ້ນຕອນ 1: 750 – 620 = 130 ຂັ້ນຕອນ 2: (130/620) = 0.21 ຂັ້ນຕອນ 3: 0.21 x 100 = 21
ອັດຕາເຕີບໂຕປະຈຳປີທີ່ 2: 2017-2018 ຂັ້ນຕອນ 1: ຈຳນວນຂາຍປີ 2018 ລົບອອກ ຈຳນວນຂາຍປີ 2017 ຂັ້ນຕອນ 2: ໃຊ້ຄຳຕອບໃນຂັ້ນຕອນ 1 ຫານໃຫ້ ຈຳນວນຂາຍປີ 2017 ຂັ້ນຕອນ 3: ໃຊ້ຄຳຕອບໃນຂັ້ນຕອນ 2 ຄູນ 100	ຄຳຕອບ:
ອັດຕາເຕີບໂຕສະເລັ່ຍຕໍ່ປີ ໃນຊ່ວງ 2016-2018 ຂັ້ນຕອນ 1: ອັດຕາເຕີບໂຕປະຈຳປີທີ່ 1 ບວກກັບ ອັດຕາການເຕີບໂຕປະຈຳປີທີ່ 2 ຂັ້ນຕອນ 2: ໃຊ້ຄຳຕອບໃນຂັ້ນຕອນ 1 ຫານໃຫ້ 2	ຄຳຕອບ:

2) ໃຫ້ແຕ່ລະທ່ານເລືອກສິນຄ້າ/ບໍລິການຂອງທ່ານເອງ (ເລືອກເອົາປະເພດສິນຄ້າ/ບໍລິການທີ່ຂາຍດີທີ່ສຸດຂອງທ່ານ). ກະລຸນາຕື່ມຂໍ້ມູນລົງໃສ່ຕາຕະລາງ ແລະ ປະຕິບັດຕາມຄໍາແນະນໍາ (ກ) ແລະ(ຂ) ລຸ່ມນີ້:

(ກ) ໃຫ້ຄາດຄະເນຈໍານວນການຂາຍໃນປີ2016,2017 ແລະ2018

(ຂ) ໃຫ້ຄິດໄລ່ອັດຕາເຕີບໂຕສະເລ່ຍປະຈໍາປີ

ຈໍານວນສິນຄ້າທີ່ຂາຍປະຈໍາປີຂອງຂ້າພະເຈົ້າ			
	2018	2017	2016
ຈໍານວນສິນຄ້າທີ່ຂາຍ			

ອັດຕາເຕີບໂຕການຂາຍປະຈໍາປີຂອງຂ້າພະເຈົ້າ	
ການຄິດໄລ່	**ອັດຕາເຕີບໂຕ**
ອັດຕາເຕີບໂຕປະຈໍາປີທີ່ 1: 2016-2017 ຂັ້ນຕອນ 1: ຈໍານວນຂາຍປີ 2017 ລົບອອກ ຈໍານວນຂາຍປີ 2016 ຂັ້ນຕອນ 2: ໃຊ້ຄໍາຕອບໃນຂັ້ນຕອນ1 ຫານໃຫ້ ຈໍານວນຂາຍປີ 2016 ຂັ້ນຕອນ 3: ໃຊ້ຄໍາຕອບໃນຂັ້ນຕອນ 2 ຄູນ 100	ຄໍາຕອບ:
ອັດຕາເຕີບໂຕປະຈໍາປີທີ່ 2: 2017-2018 ຂັ້ນຕອນ 1: ຈໍານວນຂາຍປີ 2018 ລົບອອກ ຈໍານວນຂາຍປີ 2017 ຂັ້ນຕອນ2: ໃຊ້ຄໍາຕອບໃນຂັ້ນຕອນ1 ຫານໃຫ້ ຈໍານວນຂາຍປີ 2017 ຂັ້ນຕອນ2: ໃຊ້ຄໍາຕອບໃນຂັ້ນຕອນ2 ຄູນ 100	ຄໍາຕອບ:
ອັດຕາເຕີບໂຕສະເລັ່ຍຕໍ່ປີ: ໃນຊ່ວງປີ 2016-2018 ຂັ້ນຕອນ 1: ອັດຕາການເຕີບໂຕປະຈໍາປີທີ່ 1ບວກກັບ ອັດຕາການເຕີບໂຕປະຈໍາປີທີ່ 2 ຂັ້ນຕອນ2: ໃຊ້ຄໍາຕອບໃນຂັ້ນຕອນ1 ຫານໃຫ້ 2	ຄໍາຕອບ:

ບົດເຝິກຫັດ

ໃຫ້ເຮັດຄືນຄືນ ເພື່ອໃຫ້ມີຄວາມຊໍານານ ແລະ ສາມາດຈື່ຈໍາວິທີຄິດໄລ່ອັດຕາເຕີບໂຕການຂາຍສິນຄ້າທັງໝົດຂອງທ່ານ. ທ່ານສາມາດລວມສິນຄ້າປະເພດຄ້າຍຄືກັນເຂົ້າເປັນກຸ່ມດຽວກັນກໍໄດ້.

ກິດຈະກຳ

3b

15 ນາທີ

ປະເມີນປັດໄຈ ທີ່ມີຜົນກະທົບ ຕໍ່ການຂາຍ ໃນອະນາຄົດ

ເພື່ອໃຫ້ສາມາດຄາດຄະເນ ກ່ຽວກັບ ການຂາຍໃນອະນາຄົດ, ທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງພິຈາລະນາສຶກສາເບິ່ງ ປັດໄຈຕ່າງໆ ທີ່ອາດກະທົບຕໍ່ ອັດຕາການເຕີບໂຕຂອງການຂາຍໃນປີຕໍ່ໄປ. ປັດໄຈເຫຼົ່ານີ້ ມີຜົນກະທົບ ຕໍ່ຈຳນວນການຂາຍຂອງທ່ານ, ເຊິ່ງອາດຈະມີເພີ່ມຂຶ້ນ ຫຼື ຫຼຸດລົງ.

ຄຳແນະນຳໃຫ້ປະຕິບັດ:

1) ໃຫ້ແຕ່ລະທ່ານຕອບຄຳຖາມໃນຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້. ຖ້າຄຳຖາມໃດທ່ານຕອບວ່າ "ກະທົບ" ໃຫ້ອະທິບາຍ ຢ່າງລະອຽດຕື່ມ ກ່ຽວກັບ ຜົນກະທົບດັ່ງກ່າວນັ້ນ ມີຜົນກະທົບເປັນແນວໃດ (ເພີ່ມຂຶ້ນ ຫຼື ຫຼຸດລົງ) ແລະ ເມື່ອໃດ (ປີໃດ). ໃຫ້ນຳໃຊ້ເຄື່ອ: (ເພີ່ມຂຶ້ນ),↑ (ຫລຸດລົງ),↓ -- (ບໍ່ມີການປ່ຽນແປງ).

2) ຄົ້ນຄວ້າຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ ເພື່ອຕອບຄຳຖາມນີ້: ອັດຕາເຕີບໂຕການຂາຍຂອງທ່ານຈະ ເພີ່ມຂຶ້ນ ຫຼື ຫຼຸດລົງ.

ຜົນກະທົບຕໍ່ການຂາຍ					
ສິນຄ້າປະເພດ:					
ຄຳຖາມ	**ຄຳຕອບ**		**ມີຜົນກະທົບຕໍ່ການຂາຍ ແລະ/ຫຼື ຕໍ່ລາຄາສິນຄ້າ ເມື່ອໃດ ແລະ ແນວໃດ?**		
	ກະທົບ	**ບໍ່ກະທົບ**	**ປີທີ່ 1**	**ປີທີ່ 2**	**ປີທີ່ 3**
ທ່ານຈະຊື້ອຸປະກອນໃໝ່ ຈະເຮັດໃຫ້ຈຳນວນຜົນຜະລິດເພີ່ມຂຶ້ນ ແລະ/ຫລື ຈະເຮັດໃຫ້ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຜະລິດຕ່ຳລົງ?					
ທ່ານກຳລັງຍ້າຍທຸລະກິດໄປຢູ່ສະຖານທີ່ທີ່ມີລູກຄ້າຫລາຍກວ່າເກົ່າ?					
ທ່ານປະເມີນວ່າຈະມີການປ່ຽນແປງລາຄາຂາຍຂອງສິນຄ້າຂອງທ່ານ?					
ທ່ານປະເມີນວ່າຈະມີການປ່ຽນແປງລາຄາສິນຄ້າ ຫລື ວັດສະດຸ ທີ່ທ່ານຊື້ມາເພື່ອຂາຍຕໍ່ ?					
ທ່ານມີແຜນທີ່ຈະເພີ່ມກິດຈະກຳໂຄສະນາສົ່ງເສີມຫລາຍຂຶ້ນ?					
ຈະມີທຸລະກິດທີ່ຂາຍສິນຄ້າປະເພດດຽວກັນຈຳນວນໜຶ່ງມາຕັ້ງຢູ່ເຂດໃກ້ຄຽງກັບສະຖານທີ່ຂອງທ່ານ?					
ທ່ານປະເມີນວ່າຈະມີລູກຄ້າເພີ່ມຂຶ້ນ					

ທ່ານປະເມີນວ່າລູກຄ້າເດີມຂອງທ່ານຈະຊື້ສິນຄ້າຂອງທ່ານຫຼາຍຂຶ້ນ?						

ກິດຈະກໍາ

3c

ໃຊ້ເວລາ45 ນາທີ

ການຄາດຄະເນກ່ຽວກັບການຂາຍທັງໝົດ

ໃຫ້ປຽບທຽບ ລະຫວ່າງ (ກ) ອັດຕາເຕີບໂຕການຂາຍໂດຍສະເລ່ຍຂອງທ່ານໃນປີຜ່ານມາ ແລະ (ຂ) ການປະເມີນເບິ່ງປັດໄຈຕ່າງໆທີ່ອາດກະທົບຕໍ່ການເຕີບໂຕຂອງການຂາຍ: ຈາກນັ້ນ ໃຫ້ທ່ານຄາດຄະເນ **ອັດຕາເຕີບໂຕການຂາຍຂອງທ່ານທີ່ຄາດຫວັງໄວ້ໃນອະນາຄົດ.**

ຄໍາຕອບ:_____________________________

ໂດຍການນໍາໃຊ້ອັດຕາເຕີບໂຕການຂາຍຂອງທ່ານໃນອະນາຄົດ,ທ່ານກໍສາມາດຄາດຄະເນຈໍານວນການຂາຍໃນອີກສາມປີຂ້າງໜ້າ ແລະ ສາມາດສ້າງແຜນຄາດຄະເນກ່ຽວກັບການຂາຍຂອງທ່ານໄດ້.

ຄໍາແນະນໍາໃຫ້ປະຕິບັດ:

1) **ຕົວຢ່າງ:** ບໍລິສັດເອັມແອນຊີ ຄາດຄະເນວ່າການຂາຍ (ຂອງຂ້ອນເດັກນ້ອຍ) ຈະເພີ່ມຂຶ້ນ 20% ຕໍ່ປີ. ຂໍ້ມູນ ກ່ຽວກັບ ການຄາດຄະເນການຂາຍໃນ 9 ເດືອນຕົ້ນປີ ມີຄືບຖ້ອນຢູ່ໃນຕາຕະລາງໜ້າຕໍ່ໄປ. ໃຫ້ຮ່ວມກັນ ຄົ້ນຄ້ວາເປັນກຸ່ມ: ສຶກສາເບິ່ງຕາຕະລາງ ແລະ ໃຫ້ໝັ້ນໃຈວ່າ ທຸກຄົນເຂົ້າໃຈຕາຕະລາງ ແລະ ຂໍ້ມູນທັງໝົດເຫຼົ່ານັ້ນ. ໃຫ້ປຶກສາຫາລືກັນ ແລະ ຊ່ວຍອະທິບາຍໃຫ້ກັນ ແລະ ກັນ.

2) ຄົ້ນຄ້ວາຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ: ຈົ່ງຄິດໄລ່ການຂາຍໃນສາມເດືອນທ້າຍປີທີ່ຍັງເຫຼືອ, ແລ້ວໃຫ້ຄິດໄລ່ການຂາຍລວມທັງໝົດ. ໝາຍເຫດ: ຖ້າຜົນອອກມາເປັນເລກເສດ ໃຫ້ປ່ຽນເປັນເລກມົນ.

3) ຈົ່ງນໍາໃຊ້ຕາຕະລາງເອັກເຊລ ຢູ່ໃນຄອມພິວເຕີຂອງທ່ານ (ຕາຕະລາງທີ 5.1 ແລະ 5.2) ເພື່ອຄິດໄລ່ການຄາດຄະເນ ກ່ຽວກັບ ການຂາຍຂອງທ່ານ ໂດຍປະຕິບັດຕາມຂັ້ນຕອນລຸ່ມນີ້. ໃຫ້ເບິ່ງຕາຕະລາງເປົ່າຫວ່າງຂ້າງລຸ່ມນີ້ (ຫຼັງຈາກຕາຕະລາງຄາດຄະເນການຂາຍ ຂອງບໍລິສັດເອັມແອນຊີ) ເພື່ອເປັນບ່ອນອີງ.
ຢູ່ຕາຕະລາງ 5.1 ໃນຄອມພິວເຕີຂອງທ່ານ, ໃຫ້ປະຕິບັດຕາມຂັ້ນຕອນ ດັ່ງນີ້:

- **ຂັ້ນຕອນ 1:** ໃສ່ລາຄາຫົວໜ່ວຍ ຂອງສິນຄ້າແຕ່ລະປະເພດ ແລະ ສັງເກດເບິ່ງຕາຕະລາງເອັກເຊລ ຈະຄໍານວນໃຫ້ທ່ານ.
- **ຂັ້ນຕອນ 2:** ໃສ່ຈໍານວນຂາຍຕໍ່ເດືອນ ໃນປີທີ 1 ໂດຍອີງຕາມການຄາດຄະເນຂອງທ່ານສໍາລັບປີຕໍ່ໄປ. ການຕື່ມຂໍ້ມູນນີ້ໃຫ້ອີງໃສ່ຂໍ້ມູນຈາກປີທີ່ຜ່ານມາ ແລະ ອັດຕາເຕີບໂຕຂອງການຂາຍທີ່ທ່ານຄາດຄະເນໄວ້. ຖ້າທ່ານບໍ່ມີຂໍ້ມູນ.

ໃຫ້ຄາດຄະເນເອົາຈຳນວນທີ່ດີທີ່ສຸດ.

- ຂັ້ນຕອນ 3: ໃຫ້ສັງເກດ ຕາຕະລາງເອັກເຊລ ຈະຄິດໄລ່ຈຳນວນການຂາຍໃນແຕ່ລະເດືອນ ແລະ ໃນປີທີ 1.

ຢູ່ໃນຕາຕະລາງເອັກເຊລທີ 5.2 ໃນຄອມພິວເຕີຂອງທ່ານ, ໃຫ້ປະຕິບັດຕາມຂັ້ນຕອນ ດັ່ງລຸ່ມນີ້:

- ຂັ້ນຕອນ 1: ໃສ່ອັດຕາຂອງການເຕີບໂຕສະເລ່ຍ ສຳລັບປີທີ 2 ແລະ ປີທີ 3.

- ຂັ້ນຕອນ 2: ສັງເກດເບິ່ງຕາຕະລາງເອັກເຊລ ຈະຄິດໄລ່ຈຳນວນຂາຍຂອງທ່ານ ໃນປີທີ 2 ແລະ ປີທີ 3.

- ຂັ້ນຕອນ 3: ສັງເກດເບິ່ງຕາຕະລາງເອັກເຊລ ຈະຄິດໄລ່ຈຳນວນການຂາຍໄດ້ທັງໝົດ ໃນປີທີ 2 ແລະ ປີທີ 3.

ໝາຍເຫດ: ຖ້າທ່ານເຮັດທຸລະກິດດ້ານການຜະລິດ, ໃຫ້ກວດກາຄືນວ່າ ຈຳນວນສິນຄ້າທີ່ຂາຍໄດ້ຈະບໍ່ລື່ນກາຍຜົນຜະລິດ.

ບົດຝຶກຫັດ

ໃຫ້ເຮັດລົ້ມຄືນ ເພື່ອໃຫ້ມີຄວາມຊຳນານ ແລະ ສາມາດຈື່ຈຳວິທີຄິດໄລ່ສິນຄ້າທັງໝົດຂອງທ່ານ. ທ່ານສາມາດລວມສິນຄ້າປະເພດຄ້າຍຄືກັນເຂົ້າເປັນກຸ່ມດຽວກໍໄດ້.

ຄາດຄະເນການຂາຍ - ບໍລິສັດເອັມເອັມແອນຊີ

ສິນຄ້າປະເພດ: ຂອງຂວັນເດັກນ້ອຍ

ປີທີ 1	ເດືອນ1	ເດືອນ 2	ເດືອນ 3	ເດືອນ 4	ເດືອນ 5	ເດືອນ 6	ເດືອນ 7	ເດືອນ 8	ເດືອນ 9	ເດືອນ 10	ເດືອນ 11	ເດືອນ 12	ລວມ
ຄາດຄະເນ ຈຳນວນຂາຍ	96	95	94	82	78	80	82	90	96	95	96	97	1,080
ລາຄາຂາຍ	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350
ລວມຍອດຂາຍ	33,600	33,250	32,900	28,700	27,300	28,000	28,700	31,500	33,600				378,000

ປີທີ່1 ເຖິງ ປີທີ່ 2: ຄາດໝາຍອັດຕາເຕີບໂຕ: 20%

ປີທີ 2	ເດືອນ 1	ເດືອນ 2	ເດືອນ 3	ເດືອນ 4	ເດືອນ 5	ເດືອນ 6	ເດືອນ 7	ເດືອນ 8	ເດືອນ 9	ເດືອນ 10	ເດືອນ 11	ເດືອນ 12	ລວມ
ຄາດຄະເນ ຈຳນວນຂາຍ	115	114	112	98 82x120%	94 78*120%	96 80*120%	98	108	115				
ລາຄາຂາຍ	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	
ລວມຍອດຂາຍ	40,250	39,900	39,200	34,300 98x350	32,900 94x350	33,600 96x350	34,300	37,800	40,250				

ປີທີ່ 2 ເຖິງ ປີທີ່ 3: ຄາດວໝາຍອັດຕາເຕີບໂຕ: 20%

ປີທີ 3	ເດືອນ 1	ເດືອນ 2	ເດືອນ 3	ເດືອນ 4	ເດືອນ 5	ເດືອນ 6	ເດືອນ 7	ເດືອນ 8	ເດືອນ 9	ເດືອນ 10	ເດືອນ 11	ເດືອນ 12	ລວມ
ຄາດຄະເນ ຈຳນວນຂາຍ	138	137	135	118	112	116	118	130	138				
ລາຄາຂາຍ	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	

ລວມຍອດຂາຍ	48,300	47,950	47,250	41,300	39,200	40,600	41,300	45,500	48,300				

ຄາດຄະເນການຂາຍສຳລັບສິນຄ້າປະເພດທີ່ 1 ຂອງຂ້າພະເຈົ້າ													
ຊື່ບໍລິສັດ: ສິນຄ້າປະເພດ: ຫົວໜ່ວຍ: (ໜ່ວຍວັດແທກມາດຕະຖານ: ກິໂລກຼາມ, ລິດ, ແລະ ອື່ນໆ)													
ປີທີ 1	ເດືອນ 1	ເດືອນ 2	ເດືອນ 3	ເດືອນ 4	ເດືອນ 5	ເດືອນ 6	ເດືອນ 7	ເດືອນ 8	ເດືອນ 9	ເດືອນ 10	ເດືອນ 11	ເດືອນ 12	ລວມ
ຄາດຄະເນ ຈຳນວນຂາຍ 2													
ລາຄາຂາຍຕໍ່ ຫົວໜ່ວຍ 1													
ລວມຍອດຂາຍ 3													
4 ປີທີ່1 ເຖິງ ປີທີ່2: ຄາດວ່າອັດຕາການເຕີບໂຕ:													
ຄາດຄະເນ ຈຳນວນຂາຍ 5													
1 ລາຄາຂາຍຕໍ່ ຫົວໜ່ວຍ													
6 ລວມຍອດຂາຍ													
4 ປີທີ່ 2 ເຖິງ ປີທີ່ 3: ຄາດໝາຍອັດຕາເຕີບໂຕ:													6
ຄາດຄະເນ ຈຳນວນຂາຍ													

ລາຄາຂາຍຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ													
ລວມຍອດຂາຍ													

ພາກທີ 4

ການຄາດຄະເນ ລາຍຈ່າຍ

ເປົ້າໝາຍ

ຮຽນຮູ້ວິທີການ ຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍ ປະເພດຕ່າງໆ

ຝຮຽນຮູ້ການຄາດຄະເນ ແລະ ການຄິດໄລ່ ເງິນເດືອນ ແລະ ຕົ້ນທຶນວັດຖຸ/ອຸປະກອນ

ພາກທີ 4: ການຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍ

ສະມາຊິກໜຶ່ງທ່ານ
ອ່ານໃຫ້ຄົນນຶ່ງຟັງ

ໃຊ້ເວລາ120 ນາທີ

ໃນພາກນີ້, ທ່ານຈະໄດ້ຄາດຄະເນກ່ຽວກັບລາຍຈ່າຍຂອງທ່ານ. ລາຍຈ່າຍແມ່ນເງິນທີ່ທ່ານ ຈ່າຍອອກໄປ. ລາຍຈ່າຍທຸລະກິດແມ່ນການໃຊ້ຈ່າຍທີ່ຕິດພັນກັບການຜະລິດສິນຄ້າ / ການບໍລິການຂອງທ່ານ.

ຕົ້ນທຶນການຈ່າຍຄ່າວັດສະດຸຂອງທ່ານຈະມີການປ່ຽນແປງໄປຕາມຈຳນວນທີ່ທ່ານຜະລິດ, ຈະ ຜະລິດໄດ້ 50 ຫຼື 100 ຫົວໜ່ວຍ ກໍຕາມ.

ແຕ່ລາຍຈ່າຍດ້ານບໍລິຫານ ຈະບໍ່ມີການປ່ຽນແປງ ເຖິງວ່າຈະຜະລິດຂາຍໄດ້ຫຼາຍປານໃດກໍຕາມ.

ນຳໃຊ້ຕາຕະລາງເອັກເຊລ, ທ່ານສາມາດຄິດໄລ່ຕົວເລກຄາດຄະເນກ່ຽວກັບລາຍຈ່າຍໃນສາມປີຂ້າງໜ້າ ຂອງທານໄດ້.

ໃນພາກນີ້, ທ່ານຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ວິທີການຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນວັດສະດຸ ແລະ ເງິນເດືອນ. ຫລັງຈາກນັ້ນ, ທ່ານຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ວິທີການສ້າງແຜນຄາດຄະເນກ່ຽວກັບລາຍຈ່າຍທັງໝົດ.

- ການຄາດຄະເນຕົ້ນທຶນວັດສະດຸ
- ການຄິດໄລ່ເງິນເດືອນ ຂອງພະນັກງານ
- ການຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍຕ່າງໆ

ກິດຈະກຳ
4a

30 ນາທີ

ການຄາດຄະເນມູນຄ່າ (ຕົ້ນທຶນ) ວັດຖຸດິບ, ອຸປະກອນ

ຕົ້ນທຶນວັດສະດຸ ແມ່ນເງິນທຶນທີ່ຈ່າຍໄປ ເພື່ອຊື້ຊິ້ນສ່ວນອາໄລ່ ຫຼື ວັດຖຸອຸປະກອນ ມາຮັບໃຊ້ໃນການຜະລິດສິນຄ້າ ຫຼື ການບໍລິການ ແກ່ລູກຄ້າຂອງທ່ານ. ສຳລັບທຸລະກິດຄ້າຂາຍ (ຂາຍຍົກ/ຂາຍຍ່ອຍ) ເງິນທຶນທີ່ຊື້ສິນຄ້າມາຂາຍ ແມ່ນຕົ້ນທຶນສຳຄັນຂອງວັດສະດຸ.

ຄຳແນະນຳໃຫ້ປະຕິບັດ :

1) ໃຫ້ຄົ້ນຄ້ວາຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ ເພື່ອຕອບຄຳຖາມນີ້: ທ່ານໄດ້ຕິດຕາມຕົ້ນທຶນວັດຖຸຂອງທ່ານ ຫຼື ບໍ່? ທ່ານຄິດຕົ້ນທຶນວັດຖຸແນວໃດ?

2) ໃຫ້ສຳມະນາກອນໜຶ່ງທ່ານ ເປັນຜູ້ອ່ານຄຳແນະນຳ ແລະ ວິທີການຄິດໄລ່ຕ່າງໆ ຢູ່ໃນຫ້ອງສີ່ຫຼ່ຽມ ລຸ່ມນີ້:

3) ຄົ້ນຄ້ວາເປັນກຸ່ມ: ຈົ່ງອ່ານຕົວຢ່າງທີ 1 ແລະ ທີ 2 ຢູ່ໜ້າຕໍ່ໄປ. ໃຫ້ເບິ່ງຕາຕະລາງເຫຼົ່ານັ້ນ ແລະ ຄິດໄລ່ມູນຄ່າວັດຖຸທັງໝົດຂອງແຕ່ລະເດືອນ ເປັນຕົວຢ່າງ. ທ່ານສາມາດນຳໃຊ້ ຂໍ້ມູນໃນຕາຕະລາງເຫຼົ່ານີ້ ເພື່ອຄິດໄລ່?

4) ຄົ້ນຄ້ວາເປັນກຸ່ມ ເພື່ອຕອບຄຳຖາມນີ້: ວິທີໃດເໝາະສົມກັບປະເພດທຸລະກິດຂອງທ່ານ ຫຼາຍທີ່ສຸດ? ວິທີຄິດໄລ່ມູນຄ່າຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ ຫຼື ວິທີຄິດໄລ່ມູນຄ່າເປັນເປີເຊັນ.

5) ໃນຕາຕະລາງເອັກເຊລໃນຄອມພິວເຕີ, ແຜນການເງິນທີ 6.1, ໃຫ້ເລືອກ ລະຫວ່າງ ວິທີຄິດໄລ່ມູນຄ່າ ຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ ຫຼື ວິທີຄິດໄລ່ມູນຄ່າເປັນເປີເຊັນ ຂອງຍອດຂາຍ:

   - ວິທີການຄິດໄລ່ມູນຄ່າຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ, ໃຫ້ນຳໃຊ້ເອັກເຊລ ຄິດໄລ່ມູນຄ່າວັດຖຸ, ດ້ວຍການຄິດໄລ່ມູນຄ່າວັດຖຸດິບສຳລັບແຕ່ສິນຄ້າ ໃນຕາຕະລາງເອັກເຊລ, ລະບົບຄິດໄລ່ຂອງຕາຕະລາງເອັກເຊລ ຈະເຊື່ອມຂໍ້ມູນທັງໝົດເຂົ້າໃນຕາຕະລາງ ແລະ ຈະຄຳນວນຜົນຄາດຄະເນ ກ່ຽວກັບ ລາຍຈ່າຍທັງໝົດຢ່າງອັດຕະໂນມັດ.

   - ວິທີຄິດໄລ່ມູນຄ່າເປັນເປີເຊັນ, ໃຫ້ໃສ່ຈຳນວນເປີເຊັນ ຂອງລາຍຈ່າຍ ລົງໃນຕາຕະລາງ ແລະ ລະບົບເອັກເຊລຈະຄຳນວນຜົນການຄາດຄະເນ ກ່ຽວກັບ ລາຍຈ່າຍວັດສະດຸຂອງທ່ານ.

ການຄາດຄະເນຕົ້ນທຶນວັດຖຸ/ອຸປະກອນ

ການຄາດຄະເນຕົ້ນທຶນວັດສະດຸຈະຕິດພັນໂດຍກົງກັບການຄາດຄະເນກ່ຽວກັບການຂາຍ. ຕົ້ນທຶນການຜະລິດສິນຄ້າຈະປ່ຽນແປງໄປຕາມລະດັບຂອງການຂາຍ. ເພື່ອຄິດໄລ່ ການຄາດຄະເນຕົ້ນທຶນວັດສະດຸ, ທ່ານອາດນຳໃຊ້ວິທີການຄິດໄລຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ ຫລື ເປັນເປີເຊັນ, ດັ່ງນີ້:

- **ວິທີຄິດໄລ່ມູນຄ່າຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ** (ໂດຍທົ່ວໄປ, ວິທີນີ້ຈະນຳໃຊ້ຢູ່ໃນທຸລະກິດການຜະລິດ ແລະ ບໍລິການ)
  ຕົ້ນທຶນວັດສະດຸ = ຈຳນວນຂາຍ x ມູນຄ່າຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ
- **ວິທີຄິດໄລ່ເປັນເປີເຊັນ** (ໂດຍທົ່ວໄປ, ວິທີນີ້ນຳໃຊ້ຢູ່ໃນທຸລະກິດຄ້າຂາຍ)
  ຕົ້ນທຶນວັດສະດຸ = ເປີເຊັນຂອງຍອດຂາຍທັງໝົດ

ຕົວຢ່າງທີ1: *ເຈົ້າຂອງບໍລິສັດ ເອັມເອັມແອນຊີ ເປັນຜູ້ສັ່ງຊື້ ຂອງຂວັນເດັກນ້ອຍຈາກປະເທດໄທ ແລະ ຫວຽດນາມມາຂາຍຢູ່ລາວ. ອີງຕາມ ປະສົບການຂອງຜູ້ກ່ຽວ, ມູນຄ່າຂອງຂວັນເດັກນ້ອຍ ລວມກັບ ຄ່າຂົນສົ່ງ ແລະ ຄ່າແລ່ນເອກະສານຈະຢູ່ປະມານ 70% ຂອງລາຄາຂາຍ.*

ຕາຕະລາງທີ 1 - ການຄາດຄະເນຕົ້ນທຶນ ວັດຖຸ/ອຸປະກອນ ປະຈຳເດືອນ (ວິທີຄິດໄລ່ ມູນຄ່າເປັນ ເປີເຊັນ

ບໍລິສັດເອັມເອັມແອນຊີ
ສິນຄ້າ: ຂອງຂວັນເດັກນ້ອຍ
ຫົວໜ່ວຍ: ຊຸດ

	ເດືອນ 1	ເດືອນ 2	ເດືອນ 3	ເດືອນ 4	ເດືອນ5	ເດືອນ 6
ຄາດຄະເນຍອດຂາຍລວມ (ຫົວໜ່ວຍພັນກີບ)	33,600	33,180	32,760	28,560	27,300	28,140
% ຕົ້ນທຶນສິນຄ້າ	70%	70%	70%	70%	70%	70%
ມູນຄ່າສິນຄ້າ (ພັນກີບ)	23,520 33,600x70%					

ຕົວຢ່າງທີ່ 2: *ຮ້ານອາຫານຂອງສະພາການຄ້າແລະອຸດສາຫະກຳ, ຂາຍນ້ຳປັ່ນໝາກອະໂວກາໂດ້ ລາຄາ 10,000 ກີບ ຕໍ່ຈອກ. ອີງຕາມການ ຄິດໄລ່ຂອງເຈົ້າຂອງຮ້ານ, ຕົ້ນທຶນລວມຂອງນ້ຳໝາກໄມ້ປັ່ນແມ່ນ 6,000 ກີບຕໍ່ຈອກ (ນ້ຳຕານ, ນ້ຳກ້ອນ, ໝາກອະໂວກາໂດ້).*

ໃຫ້ຄົ້ນຄວ້າຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ: ຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນລວມຂອງວັດສະດຸແຕ່ລະເດືອນອີງຕາມການຄາດຄະເນຂອງເຈົ້າຂອງຮ້ານ

ຕາຕະລາງທີ 2 - ການຄາດຄະເນຕົ້ນທຶນວັດຖຸ/ອຸປະກອນ ປະຈຳເດືອນ (ວິທີຄິດໄລ່ມູນຄ່າຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ)

ຮ້ານອາຫານ ສອຄຊ
ສິນຄ້າ: ນ້ຳປັ່ນໝາກອະໂວກາໂດ້
ຫົວໜ່ວຍ: ຈອກຂະໜາດ 10 ອອນ

	ເດືອນ 1	ເດືອນ 2	ເດືອນ 3	ເດືອນ 4	ເດືອນ 5	ເດືອນ 6
ຄ່າວັດສະດຸ 1/ ຫົວໜ່ວຍ	1	1	1	1	1	1
ຄ່າວັດສະດຸ 2/ ຫົວໜ່ວຍ	1	1	1	1	1	1
ຄ່າວັດສະດຸ 3/ ຫົວໜ່ວຍ	4	4	4	4	4	4
ຄ່າວັດສະດຸລວມ/ຫົວໜ່ວຍ (ຕື່ມສູນສາມໂຕ)	6	6	6	6	6	6
ຄາດຄະເນການຂາຍ	200	195	230	260	275	205
ມູນຄ່າການຂາຍລວມ (ຕື່ມສູນສາມໂຕ)	1200 200 x 6					

ຕາມຫຼັກການທົ່ວໄປແລ້ວ, ຕ້ອງໄດ້ລວມລາຍຈ່າຍຂອງວັດຖຸ/ອຸປະກອນ ເຂົ້າເປັນຕົ້ນທຶນ ຖ້າຫາກລາຍ ຈ່າຍດັ່ງກ່າວ ມີເງື່ອນໄຂ ດັ່ງລຸ່ມນີ້:

- ລາຍຈ່າຍກ່ຽວຂ້ອງໂດຍກົງກັບສິນຄ້າ ທີ່ທ່ານຜະລິດ ຫຼື ການບໍລິການ ທີ່ສະໜອງໃຫ້
- ລາຍຈ່າຍເປັນຈຳນວນຫຼາຍ ເຊິ່ງຈຳເປັນຕ້ອງລວມເຂົ້າໃສ່ຕົ້ນທຶນທັງໝົດ.

ກິດຈະກຳ

4b

ໃຊ້ເວລາ 30 ນາທີ

ການຄິດໄລ່ ລາຍຈ່າຍເງິນເດືອນຂອງພະນັກງານ

ການຄິດໄລ່ ລາຍຈ່າຍເງິນເດືອນໃຫ້ແກ່ພະນັກງານ ຕ້ອງອີງຕາມເງິນເດືອນຕົວຈິງ ແລະ ນະໂຍບາຍ ອື່ນໆ **ລາຍຈ່າຍເງິນເດືອນ = ຈຳນວນເງິນເດືອນ (ທີ່ຍັງບໍ່ຫັກອາກອນ) + ເງິນສົມທົບເຂົ້າກອງທຶນປະກັນສັງຄົມ ທີ່ຜູ້ໃຊ້ແຮງງານຕ້ອງປະກອບສ່ວນ.**

ຄຳແນະນຳໃຫ້ປະຕິບັດ:

1) ບໍລິສັດ ເອັມເອັມແອນຊີ ມີພະນັກງານສາມຄົນລວມທັງເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ. ຈົ່ງສຶກສາຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບເງິນເດືອນຂອງພະນັກງານ ເພື່ອໃຫ້ແຕ່ລະທ່ານເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບການຄິດໄລ່ອັດຕາເງິນເດືອນດັ່ງກ່າວ.

2) ໃຫ້ຄົ້ນຄວ້າເປັນກຸ່ມເພື່ອ: ຕອບຄຳຖາມ (ກ) ແລະ (ຂ) ດ້ານລຸ່ມຂອງຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້.

3) ໃນຕາຕະລາງເອັກເຊລ: ເອກະສານຊ້ອນທ້າຍ ຄ ການຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍເງິນເດືອນ, ໃຫ້ໃຊ້ຕາຕະລາງຄິດໄລ່ເງິນເດືອນຂອງພະນັກງານສຳລັບປີທີ່ 1. ຫຼື ທ່ານອາດຈະຕື່ມຂໍ້ມູນລົງໃນຕາຕະລາງໃນໜ້າຖັດໄປ.

ຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍເງິນເດືອນຂອງພະນັກງານ - ບໍລິສັດເອັມເອັມແອນຊີ

ບໍລິສັດ ບໍລິສັດເອັມເອັມແອນຊີ

ປີ 2019

ລຳດັບ	ຊື່ພະນັກງານ	ເງິນເດືອນລວມ (ຕື່ມສູນອັດຕະໂນມັດ)			+	ເງິນສົມທົບປະກັນສັງຄົມ (ຕື່ມເລກສູນສາມໂຕ)	=	ເງິນເດືອນທັງໝົດ (ຕື່ມເລກສູນສາມໂຕ)
		ເງິນເດືອນ	ຜົນປະໂຫຍດອື່ນໆ	ເງິນເດືອນລວມ		ຜູ້ໃຊ້ແຮງງານປະກອບສ່ວນ 6%		
1	ເຈົ້າຂອງ	2,520	0	2,520	+	151	=	2,671
2	ຜູ້ຊ່ວຍ 1	1,260	0	1,260	+	76	=	1,336
3	ຜູ້ຊ່ວຍ 2	1,260	0	1,260	+	76	=	1,336
	ລວມ	**5,040**	**0**	**5,040**	+	**302**	=	**5,342**

(ກ) ບໍລິສັດຈະຄິດໄລ່ເງິນເດືອນພະນັກງານທັງໝົດເປັນຈຳນວນທັງໝົດເທົ່າໃດ?

____

(ຂ) ບໍລິສັດຈະຈ່າຍເງິນສົມທົບເຂົ້າກອງທຶນປະກັນສັງຄົມຈຳນວນທັງໝົດເທົ່າໃດ?

____

ຂໍແນະນຳໃຫ້ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດຈ່າຍເງິນເດືອນປົກກະຕິໃຫ້ແກ່ຕົນເອງແຕ່ລະເດືອນ ເພື່ອໃຫ້ທ່ານໃຊ້ເງິນຢ່າງຖືກຕ້ອງ ແລະ ຮູ້ບໍລິຫານການເງິນຂອງທຸລະກິດຢ່າງຮັດກຸມ.

ຕາຕະລາງລາຍຈ່າຍເງິນເດືອນປະຈຳເດືອນຂອງບໍລິສັດຂ້າພະເຈົ້າ						
ຊື່ບໍລິສັດ: ປີທີ່ 1						
ລຳດັບ	ຊື່ພະນັກງານ	ເງິນເດືອນລວມ ເງິນເດືອນລວມ = ເງິນເດືອນ + ຜົນປະໂຫຍດອື່ນໆ			ເງິນສົມທົບປະກັນສັງຄົມ	ເງິນເດືອນລວມທັງໝົດ ເງິນເດືອນລວມ + ເງິນສົມທົບເຂົ້າກອງທຶນປະກັນສັງຄົມທີ່ຜູ້ໃຊ້ແຮງງານປະກອບສ່ວນ
		ເງິນເດືອນ	ຜົນປະໂຫຍດອື່ນໆ	ເງິນເດືອນລວມ	ຜູ້ໃຊ້ແຮງງານປະກອບສ່ວນ ເງິນເດືອນລວມ x 6%	
1						
2						
3						
4						
5						
	ລວມ					

ກິດຈະກຳ

4c

ໃຊ້ເວລາ 60 ນາທີ

ການຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍອື່ນໆ

ຫລັງຈາກທ່ານໄດ້ຄົ້ນຄວ້າ ແລະ ຄາດຄະເນກ່ຽວກັບລາຍຈ່າຍເງິນເດືອນຂອງພະນັກງານ ແລະ ຕົ້ນທຶນວັດສະດຸແລ້ວ, ທ່ານກໍສາມາດຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍລວມທັງໝົດຂອງທ່ານໄດ້.

ຄຳແນະນຳໃຫ້ປະຕິບັດ:

1) ຄົ້ນຄ້ວາຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ: ຈົ່ງເບິ່ງຕົວຢ່າງການຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍ ຢູ່ໃນໜ້າຕໍ່ໄປ ແລະ ໃຫ້ປຶກສາຫາລືກັນ ເພື່ອໃຫ້ໝັ້ນໃຈວ່າທຸກຄົນເຂົ້າໃຈ ວິທີຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍເຫຼົ່ານັ້ນດີ.
2) ຄົ້ນຄ້ວາຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ ເພື່ອຕອບຄຳຖາມ ດັ່ງລຸ່ມນີ້:
    - ທ່ານຈະຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍອື່ນໆໄດ້ແນວໃດ, ເຊັ່ນ: ຄ່າຂົນສົ່ງ, ຄ່າໂຄສະນາ ແລະ ອື່ນໆ.
    - ໂດຍປົກກະຕິ, ທ່ານໄດ້ຕິດຕາມລາຍຈ່າຍເຫຼົ່ານີ້ບໍ່? ທ່ານຕິດຕາມແນວໃດ? ຖ້າບໍ່ມີການຕິດຕາມ, ທ່ານເຮັດແນວໃດ?

3) ໃຫ້ນຳໃຊ້ຕາຕະລາງເອັກເຊລຂອງແຜນການເງິນທີ່ 6.1. ເພື່ອຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍຂອງປີທີ່ 1. ໃຫ້ປະຕິບັດຕາມດັ່ງນີ້:
- ຕື່ມລາຍຈ່າຍແຕ່ລະເດືອນ ແລະ ລາຍການຈ່າຍແຕ່ລະລາຍການທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບທຸລະກິດຂອງທ່ານ ລົງໃນຕາຕະລາງ.
- ຕາຕະລາງເອັກເຊລຈະຄິດໄລ່ ຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍເງິນເດືອນ ແລະ ຕົ້ນທຶນວັດສະດຸ ແບບອັດຕະໂນມັດ, ຖ້າຫາກທ່ານຕື່ມຂໍ້ມູນຕ່າງໆຕາມກິດຈະກຳຜ່ານມານັ້ນສຳເລັດ.
- ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍເລີ່ມຕົ້ນເປີດຕົວທຸລະກິດ (ຖ້າມີ) ຈະເຂົ້າມາໃນຕາຕະລາງຄິດໄລ່ໂດຍອັດຕະໂນມັດ, ເຊິ່ງມາຈາກຕາຕະລາງ ຂອງແຜນການລົງທຶນ ທີ 4.1.
- ເອັກເຊລ ຈະຄິດໄລ່ຈຳນວນລວມຂອງແຕ່ລະລາຍການ ແລະ ຈຳນວນລວມຂອງລາຍຈ່າຍຕໍ່ເດືອນໂດຍອັດຕະໂນມັດ

4) ຄົ້ນຄວ້າເປັນກຸ່ມ: ໃຫ້ປຶກສາກັນວ່າລາຍຈ່າຍທຸລະກິດຂອງທ່ານອາດເພີ່ມຂຶ້ນແຕ່ປີທີ່ 1 ຫາ ປີທີ່ 3 ໄດ້ແນວໃດ. ໃຫ້ປ່ຽນກັນອ່ານຕາຕະລາງຂ້າງລຸ່ມນີ້. ຕາຕະລາງຈະໃຫ້ຂໍ້ມູນຊ່ວຍຄາດຄະເນການເພີ່ມຂຶ້ນຂອງລາຍຈ່າຍໃນແຕ່ລະລາຍການໄດ້ແນວໃດແດ່. ໃຫ້ທ່ານໝາຍໃສ່ຫ້ອງທີ່ທ່ານຄິດວ່າ ລາຍຈ່າຍສຳລັບປະເພດໃດຈະເພີ່ມຂຶ້ນ

ວັດຖຸດິບ: ອີງຕາມການຄາດຄະເນ ການຂາຍຂອງທ່ານ		**ຄ່າປະກັນໄພ:** ອີງຕາມສັນຍາ	
ວັດສະດຸ: ອີງຕາມປະສົບການຜ່ານມາ		**ຄ່າຂົນສົ່ງ:** ອີງຕາມປະສົບການຜ່ານມາ	
ເງິນເດືອນ: ເບິ່ງຕາມສັນຍາ		**ການເດີນທາງທຸລະກິດ:** ອີງຕາມປະສົບການ ຜ່ານມາ	
ຄ່າໂຄສະນາ: ອີງຕາມແຜນການຕະຫຼາດ		**ຄ່າອຸປະໂພກ:** ອີງຕາມແຜນທຸລະກິດ ແລະ ປະສົບການຜ່ານມາ	
ຄ່າເຊົ່າ: ອີງຕາມສັນຍາເຊົ່າ		**ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍການເງິນ:** ອີງຕາມຕາຕະລາງການຈ່າຍຄືນເງິນກູ້	
ຄ່າບໍລິການ, ຄ່າວິຊາການ, ຄ່ານາຍໜ້າ: ອີງຕາມປະສົບການຜ່ານມາຜ່ານມາ		**ອາກອນ:** ອີງຕາມການຄາດຄະເນການຂາຍ	
ພະນັກງານຈ້າງທາງນອກ: ອີງຕາມສັນຍາ ແລະ ປະສົບການຜ່ານມາ		**ຊັບສິນ/ອຸປະກອນ:** ອີງຕາມຕາຕະລາງແຜນການລົງທຶນ	
ຄ່າບຳລຸງຮັກສາ ແລະ ສ້ອມແປງ: ອີງຕາມແຜນການຜະລິດແລະປະສົບການ		**ອື່ນໆ:** ອີງຕາມປະສົບການຜ່ານມາ	

5) ໃຊ້ຕາຕະລາງເອັກເຊລ ຂອງແຜນການເງິນທີ 6.2 ເພື່ອຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍ ຂອງປີທີ 1 ຫາ ປີທີ 3, ໂດຍປະຕິບັດ ດັ່ງນີ້:

- ຕື່ມໃສ່ອັດຕາການເພີ່ມຂຶ້ນ ຂອງລາຍຈ່າຍແຕ່ລະລາຍການ ໃນໄລຍະປີທີ 1 ຫາ 2 ແລະ ໄລຍະປີທີ 2 ຫາ 3.
- ຕາຕະລາງເອັກເຊລ ຈະຄິດໄລ່ຕົ້ນທຶນວັດຖຸ ໂດຍອັດຕະໂນມັດ, ໂດຍອີງຕາມການຄາດຄະເນການຂາຍ ແລະ ວິທີຄິດໄລ່ມູນຄ່າວັດຖຸ ທີ່ທ່ານເລືອກນໍາໃຊ້ (ວິທີຄິດໄລ່ມູນຄ່າ ຕໍ່ຫົວໜ່ວຍ ຫຼື ວິທີຄິດໄລ່ມູນຄ່າເປັນເປີເຊັນ)
- ອີງຕາມການປ້ອນຂໍ້ມູນຂອງທ່ານ, ຕາຕະລາງເອັກເຊລ ຈະຄິດໄລ່ຜົນຂອງການຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍທັງໝົດ ໃຫ້ທ່ານໂດຍອັດຕະໂນມັດ.

ຕາຕະລາງຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍປີທີ 1

ຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍປີທີ່ 1 – ບໍລິສັດເອັມເອັມແອນຊີ													
ຊື່ບໍລິສັດ: ບໍລິສັດເອັມເອັມແອນຊີ ກຽມໂດຍ: ນາງ ສາຍໃຈ ສຸກສະຫວັດ (ມູນຄ່າເປັນເງິນກີບ ແລະ ຕື່ມເລກສູນອີກ3ໂຕ)													
ລາຍຈ່າຍ	ເດືອນ 1	ເດືອນ 2	ເດືອນ 3	ເດືອນ 4	ເດືອນ 5	ເດືອນ 6	ເດືອນ 7	ເດືອນ 8	ເດືອນ 9	ເດືອນ 10	ເດືອນ 11	ເດືອນ 12	ຍອດລວມໃນປີ
ວັດຖຸດິບ (70% ຂອງລາຄາຂາຍ)	60,144	60,052	60,564	54,961	53,004	50,509	52,055	52,794	58,918	61,001	61,337	62,202	687,540
ວັດຖຸ ແລະ ອຸປະກອນອື່ນໆ (3% ຂອງ ລາຄາຂາຍ)	1,804	1,802	1,817	1,649	1,590	1,515	1,562	1,584	1,768	1,830	1,840	1,866	20,626
ເງິນເດືອນ	5,342	5,342	5,342	5,342	5,342	5,342	5,342	5,342	5,342	5,342	5,342	5,342	64,109
ໂຄສະນາ	1,680	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1,680
ຄ່າເຊົ່າ	16,800	-	-	16,800	-	-	16,800	-	-	-	-	-	50,400
ຄ່າບໍລິການ, ຄ່າວິຊາການ ແລະ ຄ່ານາຍໜ້າ	252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	252	3,024
ຈ້າງພະນັກງານທາງນອກ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ຄ່າສ້ອມແປງ ແລະ ບໍາລຸງຮັກສາ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ຄ່າປະກັນໄພ	504	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	504
ຄ່າຂົນສົ່ງ	164	164	164	164	164	164	164	164	164	164	164	164	1,968
ຄ່າເດີນທາງ ແລະ ຮັບແຂກ (ທີ່ຕິດພັນກັບທຸລະກິດ)	-	-	1,680			1,680			1,680			1,680	6,720
ຄ່າສິ້ນເປືອງຕ່າງໆ (ໂທລະສັບ, ອິນເຕີເນ໋ດ, ການສືສານອື່ນໆ)	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	2,640
ຄ່າສິ້ນເປືອງຕ່າງໆ (ໄຟຟ້າ, ນ້ຳປະປາ, ອື່ນໆ)	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	2,640
ລາຍຈ່າຍການເງິນ	497	485,1	473,1	461	448,8	436,	424,1	411,6	399	386	373,4	360,5	5,156,7
ອາກອນ	8,592	8,579	8,652	7,852	7,572	7,216	7,436	7,542	8,417	8,714	8,762	8,886	98,220
ລາຍຈ່າຍອື່ນໆ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ລວມລາຍຈ່າຍທັງໝົດ	**77,740**	**77,115**	**79,384**	**87,921**	**68,813**	**67,555**	**67,675**	**85,330**	**77,379**	**78,130**	**78,511**	**81,193**	**945,228**

ຕາຕະລາງຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍປີທີ່ 1 ຂອງຂ້າພະເຈົ້າ

ຊື່ບໍລິສັດ: ກະກຽມໂດຍ:

ລາຍຈ່າຍ	ເດືອນ 1	ເດືອນ 2	ເດືອນ 3	ເດືອນ 4	ເດືອນ 5	ເດືອນ 6	ເດືອນ 7	ເດືອນ 8	ເດືອນ 9	ເດືອນ 10	ເດືອນ 11	ເດືອນ 12	ຍອດລວມໃນປີ
ວັດຖຸດິບ ກິດຈະກຳ 4a													
ວັດຖຸ ແລະ ອຸປະກອນອື່ນໆ ວັດຖຸປະກອບອື່ນໆທີ່ບໍ່ແມ່ນວັດຖຸດິບ													
ຄ່າໂຄສະນາ ນາມບັດ, ໃບປິວ ແລະ ການໂຄສະນາອື່ນໆ													
ເງິນເດືອນ ກິດຈະກຳ 4b													
ຄ່າເຊົ່າ, ເຊົ່າຊື້													
ຄ່າບໍລິການ, ຄ່າວິຊາການ ແລະ ຄ່ານາຍໜ້າ													
ຈ້າງພະນັກງານທາງນອກ													
ຄ່າສ້ອມແປງ ແລະ ບຳລຸງຮັກສາ													
ຄ່າປະກັນໄພ ໂຈນລະກຳ, ອຸບັດຕິເຫັດ, ອັກຄີໄພ													
ຄ່າຂົນສົ່ງ													
ຄ່າເດີນທາງ ແລະ ຮັບແຂກ (ທີ່ຕິດພັນກັບທຸລະກິດ)													
ຄ່າສິ້ນເປືອງຕ່າງໆ ໄຟຟ້າ, ນ້ຳປະປາ, ອື່ນໆ													
ລາຍຈ່າຍການເງິນ ການຈ່າຍຄືນເງິນກູ້ - ພາກທີ່ 2													
ອາກອນ 10% ຖ້າຫາກລາຍຮັບຫຼາຍກວ່າ 400 ລ້ານກີບ													
ຊັບສິນແລະອຸປະກອນ ແຜນການລົງທຶນ (ພາກທີ່ 2) + ອຸປະກອນທີ່ວາງແຜນຈະຊື້													
ລາຍຈ່າຍອື່ນໆ ຄ່າໃຊ້ຈ່າຍທີ່ຢູ່ໃນລາຍການຂ້າງເທິງ													

ຕາຕະລາງຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍປີທີ່ 1 ຂອງຂ້າພະເຈົ້າ

ຊື່ບໍລິສັດ: ກະກຽມໂດຍ:

ລາຍຈ່າຍ	ເດືອນ 1	ເດືອນ 2	ເດືອນ 3	ເດືອນ 4	ເດືອນ 5	ເດືອນ 6	ເດືອນ 7	ເດືອນ 8	ເດືອນ 9	ເດືອນ 10	ເດືອນ 11	ເດືອນ 12	ຍອດລວມໃນປີ
ລວມລາຍຈ່າຍທັງໝົດ ບວກທຸກລາຍການເຂົ້າກັນ													

100000

LAOS
Seoul

ພາກທີ 5

ການຄາດຄະເນ ກະແສເງິນສົດ, ການຄາດຄະເນ ຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ການຄາດຄະເນ ຖານະການເງິນ

ຮຽນຮູ້ວິທີກະກຽມ ແລະ ວິທີການຄາດຄະເນ ກະແສເງິນສົດ, ຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ຄາດຄະເນ ຖານະການເງິນ.

ພາກທີ 5: ການຄາດຄະເນ:
ກະແສເງິນສົດ, ຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ຖານະການເງິນ

ສຳມະນາກອນໜຶ່ງ
ເປັນຜູ້ອ່ານໃຫ້
ຄົນອື່ນຟັງ

ໃຊ້ເວລາ 60 ນາທີ

ໃນພາກນີ້, ທ່ານຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ວິທີການ ຄາດຄະເນກະແສເງິນສົດ, ຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ຄາດຄະເນຖານະການເງິນແມ່ນຫຍັງ ແລະ ຮຽນຮູ້ວ່າຕາຕະລາງເອັກເຊລໄດ້ຊ່ວຍຄິດໄລ່ ແລະ ກະກຽມແຜນຄາດຄະເນເຫລົ່ານີ້ແນວໃດ

ກະແສເງິນສົດຈະຊ່ວຍໃຫ້ທ່ານເຂົ້າໃຈກ່ຽວກັບເນື້ອໃນຕ່າງດັ່ງນີ້:

- ຕ້ອງໃຊ້ເງິນເທົ່າໃດ ເພື່ອດຳເນີນທຸລະກິດຂອງທ່ານເອງ.
- ມີເງິນເຂົ້າ ແລະ ອອກໃນທຸລະກິດ ຂອງທ່ານໜ້ອຍຫຼາຍປານໃດ
- ເງິນເຂົ້າ ມາຈາກໃສ ແລະ ເງິນຈ່າຍອອກໄປໃສ
- ເວລາເງິນສົດມີການເຄື່ອນໄຫວ: **ແມ່ນຊ່ວງເວລາທີ່ທ່ານຄິດວ່າທ່ານບໍ່ມີເງິນສົດ?**
- ຜົນໄດ້ຮັບໃນການລົງທຶນເປັນແນວໃດ ແລະ ຈະມີຊັບສິນເພີ່ມຂຶ້ນ ຫຼື ຫຼຸດລົງ?

ທ່ານຈຳເປັນຕ້ອງເຂົ້າໃຈກະແສເງິນສົດຂອງທ່ານໃຫ້ດີ ເພື່ອໃຫ້ໝັ້ນໃຈວ່າ ທ່ານສາມາດໃຊ້ຈ່າຍຄ່າຕ່າງໆໃນທຸລະກິດຂອງທ່ານໄດ້ຕະຫຼອດເວລາ.ປະເດັນນີ້ແມ່ນສິ່ງຈຳເປັນທີ່ສຸດຕໍ່ການເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດຂອງທ່ານໃຫ້ສາມາດສືບຕໍ່ດຳເນີນໄປໄດ້..

ທະນາຄານທັງຫຼາຍ ຈະກວດເບິ່ງການຄາດຄະເນກະແສເງິນສົດ ເພື່ອປະເມີນເບິ່ງຄວາມສາມາດ ໃນການຊໍາລະຄືນເງິນກູ້ຂອງທ່ານ (ກ່ອນຈະປ່ອຍເງິນກູ້ໃຫ້ທ່ານ)

ຕະຫຼອດທັງບົດຮຽນພາກນີ້, ທ່ານຈະນໍາໃຊ້ແຜນການເງິນ ຢູ່ໃນຕາຕະລາງເອັກເຊລ ເພື່ອຄິດໄລ່ຄາດຄະເນກະແສເງິນສົດ, ຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ຄາດຄະເນຖານະການເງິນຂອງທ່ານ. ກ່ອນຈະນໍາໃຊ້ຕາຕະລາງເອັກເຊລ, ທ່ານຈະໄດ້ສຶກສາເນື້ອໃນຂອງປະເດັນ ດັ່ງຕໍ່ໄປນີ້:

- **ການຄາດຄະເນກະແສເງິນສົດ**
- **ການຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບ**
- **ການຄາດຄະເນຖານະການເງິນ**

ກິດຈະກຳ

5a

ໃຊ້ເວລາ15 ນາທີ

ກະກຽມການຄາດຄະເນກະແສເງິນສົດຂອງທ່ານ

ໃນກິດຈະກຳນີ້, ທ່ານຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ ວິທີການຄາດຄະເນກະແສເງິນສົດ. ພາກນີ້ ແມ່ນສ່ວນໜຶ່ງໃນພາກສຸດທ້າຍຂອງການຮຽນຮູ້ ວິທີຄາດຄະເນເງິນສົດ

ຄຳແນະນຳໃຫ້ປະຕິບັດ:

1) ຮ່ວມກັນຄົ້ນຄວ້າເປັນກຸ່ມ: ຈົ່ງອ່ານຄຳນິຍາມ/ປະໂຫຍກ ໃນຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້ ແລ້ວຂຽນພະຍັນຊະນະໃສ່ຫ້ອງເບື້ອງຂວາ. ຄວາມໝາຍຂອງພະຍັນຊະນະແຕ່ລະໂຕໄດ້ອະທິບາຍຢູ່ລຸ່ມນີ້.

ຄຳອະທິບາຍຄວາມໝາຍຂອງພະຍັນຊະນະ			
ກ	ກະແສເງິນສົດຈາກກິດຈະກຳທີ່ກຳລັງດຳເນີນຢູ່	ຂ	ການເໜັງຕີງຂຶ້ນລົງຂອງເງິນສົດ
ຄ	ກະແສເງິນສົດຈາກກິດຈະກຳການລົງທຶນ	ງ	ຍອດເງິນສົດຕົ້ນງວດ
ຈ	ກະແສເງິນສົດຈາກກິດຈະກຳການເງິນ	ສ	ຍອດເງິນສົດທ້າຍງວດ

ຄຳນິຍາມ/ປະໂຫຍກ	ພະຍັນຊະນະ
ຈຳນວນເງິນສົດອອກຈາກທຸລະກິດຂອງທ່ານໃນໄລຍະເວລາໃດໜຶ່ງເພື່ອຊຳລະຄືນເງິນກູ້ຂອງທ່ານ.	
ຈຳນວນເງິນສົດທີ່ທ່ານມີໃນຕົ້ນງວດໃດໜຶ່ງ. ເປັນຈຳນວນດຽວກັນກັບຈຳນວນເງິນທີ່ທ່ານຈະນຳໃຊ້ເພື່ອເລີ່ມຕົ້ນເຄື່ອນໄຫວບັນຊີ ໃນໄລຍະຕໍ່ໄປ.	
ຈຳນວນເງິນຈາກການຂາຍ ທີ່ໄດ້ຮັບໃນທຸລະກິດຂອງທ່ານໃນຊ່ວງເວລາໃດໜຶ່ງ	
ການເພີ່ມຂຶ້ນ ຫຼື ຫຼຸດລົງຂອງເງິນສົດ ພາຍຫຼັງໄດ້ຮັບເງິນເຂົ້າມາ ຫຼື ຈ່າຍອອກໄປ ຈາກທຸລະກິດໃນຊ່ວງເວລາໃດໜຶ່ງ. ໃຫ້ຄິດໄລ່ຕາມສູດລຸ່ມນີ້: **ລວມຍອດເງິນສົດ = ກະແສເງິນສົດສຸທິດ ຈາກກິດຈະກຳທີ່ກຳລັງດຳເນີນຢູ່ + ກະແສເງິນສົດສຸດທິຈາກກິດຈະກຳການລົງທຶນ + ກະແສເງິນສົດສຸດທິ ຈາກກິດຈະກຳການເງິນ**	
ຈຳນວນເງິນສົດທີ່ທ່ານມີໃນທ້າຍງວດໃດໜຶ່ງ. ເປັນຈຳນວນເງິນດຽວກັນກັບ ຈຳນວນເງິນທີ່ທ່ານມີໃນໄລຍະເລີ່ມຕົ້ນຂອງງວດຕໍ່ໄປ. ໃຫ້ຄິດໄລ່ຕາມສູດລຸ່ມນີ້: **ຍອດເງິນສົດທ້າຍງວດ = ຍອດເງິນສົດຕົ້ນງວດ + ການເໜັງຕີງຂຶ້ນລົງຂອງເງິນສົດ**	
ການຈ່າຍເງິນສົດ ແລະ ຮັບເງິນສົດຈາກການຂາຍຊັບສິນໄລຍະຍາວ ແລະ ການລົງທຶນອື່ນທີ່ບໍ່ແມ່ນສ່ວນໜຶ່ງຂອງການທຽບເທົ່າເງິນສົດ.	
ກິດຈະກຳຕົ້ນຕໍຂອງວິສາຫະກິດທີ່ສ້າງລາຍຮັບ	

2). ຮ່ວມກັນຄົ້ນຄ້ວາເປັນກຸ່ມ: ຈົ່ງເບິ່ງຕົວຢ່າງໃນໜ້າຕໍ່ໄປ: ລາຍງານກະແສເງິນສົດໃນປີທີ 1 ຂອງບໍລິສັດເອັມແອນຊີ. ໃຫ້ປຶກສາຫາລືກັນ ແລະ ອະທິບາຍຊ່ວຍກັນ ເພື່ອໃຫ້ທຸກຄົນເຂົ້າໃຈວິທີຄິດໄລ່ຫ້ອງ I, II, III, IV, V. ແລ້ວໃຫ້ຕື່ມຂໍ້ມູນທີ່ຂາດໄປໃນ ຫ້ອງ III ແລະ V.

3). ໃຫ້ເບິ່ງແຜນການເງິນໃນຕາຕະລາງເອັກເຊລ, ທ່ານຈະໄດ້ເຫັນການຄິດໄລ່ກະແສເງິນສົດຂອງທ່ານ ໂດຍອັດຕະໂນມັດ ຢູ່ໃນຕາຕະລາງທີ 7.1 ແລະ 7.2. ຂໍ້ມູນໃນຕາຕະລາງເຫຼົ່ານີ້ ແມ່ນທ່ານເອງໄດ້ປ້ອນເຂົ້າໃສ່ໃນພາກຕ່າງໆທີ່ຜ່ານມາ ແລະ ໄດ້ຊີ້ບອກໃຫ້ທ່ານຮູ້ກ່ຽວກັບ: ຖານະການເງິນ, ຄາດຄະເນການຂາຍ ແລະ ຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍ.

4). ຄົ້ນຄ້ວາຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ, ໃຫ້ປຶກສາຫາລືກັນ ເພື່ອສ້າງຄວາມເຂົ້າໃຈ ກ່ຽວກັບ ຕາຕະລາງກະແສເງິນສົດ ແລະ ພ້ອມກັນກວດກາເບິ່ງທຸກລາຍລະອຽດໃນຕາຕະລາງ ແມ່ນຖືກຕ້ອງ ຫຼື ບໍ່. ຖ້າເຫັນວ່າບໍ່ຖືກຕ້ອງ ໃຫ້ແລກປ່ຽນຄວາມເຫັນນຳກັນ ຫຼື ຖາມຄູຝຶກ (ຜູ້ອຳນວຍຄວາມສະດວກ) ຂອງການຝຶກອົບຮົມຄັ້ງນີ້.

5). ຖ້າຫາກທານໃຊ້ມືຂຽນ ຄິດໄລ່ແຜນການຄາດຄະເນກະແສເງິນສົດ, ກະລຸນາປະຕິບັດຕາມຂັ້ນຕອນ ດັ່ງລຸ່ມນີ້:

- ຂັ້ນຕອນ 1: ຂຽນຂໍ້ມູນ ກ່ຽວກັບ ລາຍການຮັບເງິນສົດ ແລະ ໃຫ້ຄິດໄລ່ລວມຍອດເງິນສົດໃນແຕ່ລະເດືອນ.
- ຂັ້ນຕອນ 2: ຂຽນຂໍ້ມູນ ກ່ຽວກັບ ການຈ່າຍເງິນສົດ ແຕ່ລະເດືອນ ໂດຍໃຊ້ຂໍ້ມູນຈາກການຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍຕ່າງໆ.
- ຂັ້ນຕອນ 3: ຄິດໄລ່ການເໜັງຕີງ ຂຶ້ນລົງຂອງເງິນສົດ ໃນແຕ່ລະເດືອນ
- ຂັ້ນຕອນ 4: ຄິດໄລ່ຍອດເຫຼືອເງິນສົດຕົ້ນງວດ ແລະ ທ້າຍງວດ ໃນແຕ່ລະເດືອນ.

ໃນຕາຕະລາງ ລາຍງານກະແສເງິນສົດ ຈະມີຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບ ລາຍຮັບ - ລາຍຈ່າຍເງິນສົດເທົ່ານັ້ນ ແລະ ຈະບໍ່ລວມເອົາ ຈຳນວນຂາຍ ແລະ ຈຳນວນຊື້ຕິດໜີ້.

ລາຍງານກະແສເງິນສົດໃນປີທີ່ 1 ຂອງ ບໍລິສັດເອັມເອັມແອນຊີ	ເດືອນ	ຈຸດເລີ່ມຕົ້ນ	ເດືອນທີ 1	ເດືອນທີ 2	ເດືອນທີ 3	ເດືອນທີ 4	ເດືອນທີ 5	ເດືອນທີ 6	ເດືອນທີ 7	ເດືອນທີ 8	ເດືອນທີ 9	ເດືອນທີ10	ເດືອນທີ 11	ເດືອນທີ12	ລວມ
	ສະກຸນເງິນ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ
I. ກະແສເງິນສົດຈາກກິດກຳທີ່ກຳລັງດຳເນີນ															
I.1 ເງິນສົດທີ່ໄດ້ຮັບ		**-**	**60,144,000**	**68,643,600**	**77,734,800**	**80,784,000**	**78,086,400**	**74,584,800**	**74,694,000**	**75,018,000**	**81,111,600**	**84,396,000**	**86,010,000**	**88,095,600**	**929,302,800**
ຂາຍ			60,144,000	68,643,600	77,734,800	80,784,000	78,086,400	74,584,800	74,694,000	75,018,000	81,111,600	84,396,000	86,010,000	88,095,600	**929,302,800**
ລາຍຮັບອື່ນໆ			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
I.2 ລາຍຈ່າຍເງິນສົດ		**-**	**47,667,720**	**65,132,853**	**73,132,311**	**90,629,212**	**70,861,261**	**69,754,121**	**67,597,250**	**84,900,603**	**74,015,145**	**75,789,689**	**77,314,191**	**80,484,903**	**877,279,260**
ຈ່າຍໃຫ້ຜູ້ສະໜອງ			30,072,000	48,069,000	54,311,880	57,669,360	55,051,920	52,708,320	51,976,680	52,364,760	55,553,400	58,660,560	60,139,800	61,493,880	**638,071,560**
ຈ່າຍຄ່າບໍລິຫານ			3,164,320	2,657,548	4,352,920	19,304,836	2,446,120	4,051,276	2,417,644	19,239,820	4,303,528	2,686,024	2,696,104	4,402,060	**71,722,200**
ເງິນເດືອນ		-	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	**64,108,800**
ລາຍຈ່າຍດອກເບ້ຍ			497,000	485,105	473,111	461,016	448,821	436,525	424,126	411,623	399,017	386,305	373,487	360,563	**5,156,700**
ຄ່າອາກອນຕ່າງໆ		-	8,592,000	8,578,800	8,652,000	7,851,600	7,572,000	7,215,600	7,436,400	7,542,000	8,416,800	8,714,400	8,762,400	8,886,000	**98,220,000**
I.3 ກະແສເງິນສົດສຸດທິຈາກກິດຈະກຳການດຳເນີນງານ (I.1-I.2)		**-**	**12,476,280**	**3,510,747**	**4,602,489**	**(9,845,212)**	**7,225,139**	**4,830,679**	**7,096,750**	**(9,882,603)**	**7,096,455**	**8,606,311**	**8,695,809**	**7,610,697**	**52,023,540**
II. ກະແສເງິນສົດຈາກກິດກຳການລົງທຶນ															
II.1 ເງິນສົດທີ່ໄດ້ຮັບ		**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
ຂາຍຊັບສິນບັດຄົງທີ່			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
ຮັບເງິນຈາກການໃຫ້ກູ້ຢືມເງິນ		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
ລາຍຮັບອື່ນໆ ຈາກການລົງທຶນ			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
II.2 ລາຍຈ່າຍເງິນສົດ		**-**	**57,960,000**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**57,960,000**
ຊື້ຊັບສິນ/ອຸປະກອນ		-	57,960,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**57,960,000**
ຈ່າຍເງິນໃຫ້ໃຫ້ພາກສ່ວນອື່ນກູ້ຢືມ		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
ຈ່າຍອື່ນໆ ໃນການລົງທຶນ			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
II.3 ກະແສເງິນສົດສຸດທິຈາກກິດຈະກຳການລົງທຶນ (II.1-II.2)		**-**	**(57,960,000)**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(57,960,000)**
III. ກະແສເງິນສົດຈາກກິດກຳການປະກອບທຶນ															
III.1 ເງິນສົດທີ່ໄດ້ຮັບ		**-**	**59,640,000**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**59,640,000**
ຂາຍຫຸ້ນ			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
ເງິນກູ້		-	59,640,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**59,640,000**
III.2 ລາຍຈ່າຍເງິນສົດ		**-**	**1,427,415**	**1,439,310**	**1,451,304**	**1,463,399**	**1,475,594**	**1,487,890**	**1,500,289**	**1,512,792**	**1,525,398**	**1,538,110**	**1,550,928**	**1,563,852**	**17,936,281**
ຊື້ຫຸ້ນ			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
ຈ່າຍຄືນເງິນກູ້			1,427,415	1,439,310	1,451,304	1,463,399	1,475,594	1,487,890	1,500,289	1,512,792	1,525,398	1,538,110	1,550,928	1,563,852	**17,936,281**
III.3 ກະແສເງິນສົດສຸດທິຈາກກິດຈະກຳການເງິນ (III.1-III.2)		**-**													**41,703,719**
IV. ການເພີ່ມ ຫຼື ຫຼຸດລົງຂອງເງິນສົດ (I.3+II.3+III.3)		**-**	**12,728,865**	**2,071,437**	**3,151,185**	**(11,308,611)**	**5,749,545**	**3,342,789**	**5,596,461**	**(11,395,395)**	**5,571,057**	**7,068,201**	**7,144,881**	**6,046,845**	**35,767,259**
V. ເງິນສົດຍົກມາ/ຕົ້ນງວດ			**16,800,000**	**29,528,865**	**31,600,302**	**34,751,487**	**23,442,876**	**29,192,421**	**32,535,210**	**38,131,671**	**26,736,276**	**32,307,333**	**39,375,534**	**46,520,415**	**16,800,000**
VI. ເງິນສົດເຫຼືອທ້າຍງວດV+V+VI)		**16,800,000**					**29,192,421**	**32,535,210**	**38,131,671**		**32,307,333**		**46,520,415**		**52,567,259**

ລາຍງານກະແສເງິນສົດໃນປີທີ່ 1 ຂອງ ຂ້າພະເຈົ້າ	ຈຸດເລີ່ມຕົ້ນ	ເດືອນທີ 1	ເດືອນທີ 2	ເດືອນທີ 3	ເດືອນທີ 4	ເດືອນທີ 5	ເດືອນທີ 6	ເດືອນທີ 7	ເດືອນທີ 8	ເດືອນທີ 9	ເດືອນທີ10	ເດືອນທີ 11	ເດືອນ ທີ12	ລວມ (000)
	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ	ກີບ
I. ກະແສເງິນສົດຈາກກິດກຳການດຳເນີນງານ														
I.1 ເງິນສົດທີ່ໄດ້ຮັບ														
ຂາຍ														
ລາຍຮັບອື່ນໆ														
I.2 ລາຍຈ່າຍເງິນສົດ														
ຈ່າຍໃຫ້ຜູ້ສະໜອງ														
ຈ່າຍຄ່າບໍລິຫານ														
ເງິນເດືອນ														
ລາຍຈ່າຍດອກເບ້ຍ														
ຄ່າອາກອນຕ່າງໆ														
I.3 ກະແສເງິນສົດສຸດທິຈາກກິດຈະກຳການດຳເນີນງານ (I.1-I.2)														
II. ກະແສເງິນສົດຈາກກິດກຳການລົງທຶນ														
II.1 ເງິນສົດທີ່ໄດ້ຮັບ														
ຂາຍຊັບສິນບັດຄົງທີ່														
ຮັບເງິນຈາກການໃຫ້ກູ້ຢືມເງິນ														
ລາຍຮັບອື່ນໆ ຈາກການລົງທຶນ														
II.2 ລາຍຈ່າຍເງິນສົດ														
ຊື້ຊັບສິນ/ອຸປະກອນ														
ຈ່າຍເງິນໃຫ້ໃຫ້ພາກສ່ວນອື່ນກູ້ຢືມ														
ຈ່າຍອື່ນໆ ໃນການລົງທຶນ														
II.3 ກະແສເງິນສົດສຸດທິຈາກກິດຈະກຳການລົງທຶນ (II.1-II.2)														
III. ກະແສເງິນສົດຈາກກິດກຳການປະກອບທຶນ														
III.1 ເງິນສົດທີ່ໄດ້ຮັບ														
ຂາຍຫຸ້ນ														
ເງິນກູ້														
III.2 ລາຍຈ່າຍເງິນສົດ														
ຊື້ຫຸ້ນ														
ຈ່າຍຄືນເງິນກູ້														
III.3 ກະແສເງິນສົດສຸດທິຈາກກິດຈະກຳການເງິນ (III.1-III.2)														
IV. ການເພີ່ມ ຫຼື ຫຼຸດລົງຂອງເງິນສົດ (I.3+II.3+III.3)														

V. ເງິນສົດຍົກມາ/ຕົ້ນງວດ													
VI. ເງິນສົດເຫຼືອທ້າຍງວດV+V+VI)													

ກິດຈະກຳ

5b

ໃຊ້ເວລາ 15 ນາທີ

ກະກຽມການຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບທາງການເງິນ

ໃນກິດຈະກຳນີ້,ທ່ານຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ວິທີນຳສະເໜີການຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບທາງການເງິນຂອງທ່ານ. ພາກນີ້ແມ່ນພາກສຸດທ້າຍຂອງວິທີການຄາດຄະເນແຜນການເງິນ

ຄຳແນະນຳໃຫ້ປະຕິບັດ:

1) ຮ່ວມກັນຄົ້ນຄວ້າເປັນກຸ່ມ: ຈົ່ງອ່ານຄຳນິຍາມ/ປະໂຫຍກ ໃນຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້ ແລ້ວຂຽນພະຍັນຊະນະໃສ່ຫ້ອງເບື້ອງຂວາ. ຄວາມໝາຍຂອງພະຍັນຊະນະແຕ່ລະໂຕໄດ້ອະທິບາຍຢູ່ລຸ່ມນີ້:

ຄຳອະທິບາຍຄວາມໝາຍຂອງພະຍັນຊະນະ			
ກ	ລາຍຮັບ (ຈາກການຂາຍ)	ຂ	ລາຍຈ່າຍ
ຄ	ກຳໄລເບື້ອງຕົ້ນ	ງ	ຕົ້ນທຶນການຂາຍ
ຈ	ກຳໄລ ຫລື ຂາດທຶນ		

ຄຳນິຍາມ/ປະໂຫຍກ	ພະຍັນຊະນະ
ການຂາຍສິນຄ້າ ແລະ ການໃຫ້ບໍລິການ	
ຈຳນວນເງິນອອກຈາກທຸລະກິດຂອງທ່ານ ໃນໄລຍະເວລາໃດໜຶ່ງ ເພື່ອຊຳລະຄ່າອາກອນ ຫຼື ດອກເບ້ຍເງິນກູ້	
ລາຍຈ່າຍທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບການຂາຍສິນຄ້າ ແລະ ການໃຫ້ບໍລິການ	
ຜົນໄດ້ຮັບຂອງທຸລະກິດໃນຊ່ວງເວລາໃດໜຶ່ງ: ຄິດໄລ່ຕາມສູດດັ່ງນີ້: **ຜົນໄດ້ຮັບ = ລາຍຮັບ - ຕົ້ນທຶນການຂາຍ**	
ຜົນໄດ້ຮັບຂອງທຸລະກິດໃນຊ່ວງເວລາໃດໜຶ່ງ. ຄິດໄລ່ຕາມສູດ ດັ່ງນີ້: **ຜົນໄດ້ຮັບ = ກຳໄລກ່ອນອາກອນ - ອາກອນ**	

2). ຮ່ວມກັນຄົ້ນຄ້ວາເປັນກຸ່ມ: ຈົ່ງເບິ່ງຕົວຢ່າງໃນໜ້າຕໍ່ໄປ: ຕາຕະລາງລາຍງານຜົນໄດ້ຮັບໃນປີທີ 1 ຂອງບໍລິສັດເອັມແອນຊີ. ໃຫ້ປຶກສາຫາລືກັນ ເພື່ອໃຫ້ທຸກຄົນເຂົ້າໃຈດີ ກ່ຽວກັບ ວິທີຄິດໄລ່ໃນຂໍ້ I, II, III, ແລ້ວໃຫ້ຕື່ມຂໍ້ມູນທີ່ຂາດໃນຫ້ອງສີຂຽວ ຂອງຂໍ້ III.

3) ໃຫ້ເບິ່ງແຜນການເງິນໃນຕາຕະລາງເອັກເຊລ, ທ່ານຈະໄດ້ເຫັນການຄາດຄະເນ ກະແສເງິນສົດຂອງທ່ານ ໂດຍອັດຕະໂນມັດ ຢູ່ໃນຕາຕະລາງທີ 8.1 ແລະ 8.2. ຂໍ້ມູນໃນຕາຕະລາງເຫຼົ່ານີ້ ແມ່ນທ່ານເອງ ໄດ້ປ້ອນເຂົ້າໃສໃນພາກຕ່າງໆ ທີ່ຜ່ານມາ ແລະ ບອກໃຫ້ທ່ານຮູ້: ຄາດຄະເນການຂາຍ ແລະ ຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍ.

4). ຄົ້ນຄ້ວາຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ, ໃຫ້ປຶກສາຫາລືກັນ ເພື່ອສ້າງຄວາມເຂົ້າໃຈ ກ່ຽວກັບ ຕາຕະລາງຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ພ້ອມກັນກວດກາເບິ່ງທຸກລາຍລະອຽດ ໃນຕາຕະລາງ ແມ່ນຖືກຕ້ອງ ຫຼື ບໍ່. ຖ້າເຫັນວ່າບໍ່ຖືກຕ້ອງ ໃຫ້ແລກປ່ຽນຄວາມເຫັນນຳກັນ ຫຼື ຖ້າມຄູຝຶກ (ຜູ້ອຳນວຍຄວາມສະດວກ) ຂອງການຝຶກອົບຮົມຄັ້ງນີ້.

5). ຖ້າຫາກທ່ານໃຊ້ມືຂຽນຕາຕະລາງການຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບ, ກະລູນາປະຕິບັດຕາມຂັ້ນຕອນ ດັ່ງລຸ່ມນີ້:

- ຂັ້ນຕອນ 1: ໃສ່ຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບລາຍຮັບຕ່າງໆ ແລະ ຄິດໄລ່ຈຳນວນເງິນລວມໃນແຕ່ລະເດືອນ
- ຂັ້ນຕອນ 2: ໃສ່ຂໍ້ມູນ ກ່ຽວກັບ ລາຍຈ່າຍຕ່າງໆ ແຕ່ລະເດືອນ ໂດຍນຳໃຊ້ຂໍ້ມູນຈາກການຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍຕ່າງໆ
- ຂັ້ນຕອນ 3: ຄິດໄລ່ກຳໄລລວມຍອດ, ກຳໄລກ່ອນຫັກອາກອນ ໃນແຕ່ລະເດືອນ.
- ຂັ້ນຕອນ 4: ຄິດໄລ່ກຳໄລເງິນສົດ ຫຼື ຂາດທຶນໃນແຕ່ລະເດືອນ.

ໃນຕາຕະລາງລາຍງານກ່ຽວກັບການເຄື່ອນໄຫວການເງິນ, ຈະມີຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບ ລາຍຮັບ ແລະ ລາຍຈ່າຍເງິນສົດ ແລະ ຈະມີຂໍ້ມູນກ່ຽວກັບ ລາຍການຊື້ຕິດໜີ້ ແລະ ຄ່າຫລຸ້ຍຫ້ຽນ

ລາຍງານຜົນໄດ້ຮັບໃນປີທີ່ 1 ຂອງບໍລິສັດເອັມເອັມແອນຊີ	ເລີ່ມຕົ້ນ	ເດືອນທີ 1	ເດືອນທີ 2	ເດືອນທີ 3	ເດືອນທີ 4	ເດືອນທີ 5	ເດືອນທີ 6	ເດືອນທີ 7	ເດືອນທີ 8	ເດືອນທີ 9	ເດືອນທີ 10	ເດືອນທີ 11	ເດືອນທີ 12	ລວມ
I. ລາຍຮັບ														
ລາຍຮັບຈາກການຂາຍ		85,920,000	85,788,000	86,520,000	78,516,000	75,720,000	72,156,000	74,364,000	75,420,000	84,168,000	87,144,000	87,624,000	88,860,000	**982,200,000**
ຕົ້ນທຶນການຂາຍ		61,948,320	61,853,148	62,380,920	56,610,036	54,594,120	52,024,476	53,616,444	54,377,820	60,685,128	62,830,824	63,176,904	64,068,060	**708,166,200**
ກໍາໄລເບື້ອງຕົ້ນ	**-**	**23,971,680**	**23,934,852**	**24,139,080**	**21,905,964**	**21,125,880**	**20,131,524**	**20,747,556**	**21,042,180**	**23,482,872**	**24,313,176**	**24,447,096**	**24,791,940**	**274,033,800**
II. ລາຍຈ່າຍ														
ລາຍຈ່າຍການແຈກຢາຍ														
ຄ່າຂົນສົ່ງ	-	164,000	164,000	164,000	164,000	164,000	164,000	164,000	164,000	164,000	164,000	164,000	164,000	**1,968,000**
ລາຍຈ່າຍບໍລິຫານ														
ວັດຖຸ ແລະ ອຸປະກອນອື່ນໆ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
ໂຄສະນາ	1,680,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
ເງິນເດືອນ	-	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	5,342,400	**64,108,800**
ຄ່າເຊົ່າ	16,800,000	-	-	-	16,800,000	-	-	-	16,800,000	-	-	-	-	**33,600,000**
ຄ່າບໍລິການ, ຄ່າວິຊາການ ແລະ ຄ່ານາຍໜ້າ	-	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	252,000	**3,024,000**
ຈ້າງພະນັກງານທາງນອກ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
ຄ່າສ້ອມແປງ ແລະ ບໍາລຸງຮັກສາ	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
ຄ່າປະກັນໄຟ	-	504,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**504,000**
ຄ່າເດີນທາງ ແລະ ຮັບແຂກ	-	-	-	1,680,000	-	-	1,680,000	-	-	1,680,000	-	-	1,680,000	**6,720,000**
ຄ່າໂທລະສັບ ອິນເຕີເນັດ ແລະ ການສືສານອື່ນໆ	-	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	**2,640,000**
ຄ່າສິ້ນເປືອງຕ່າງໆ (ໄຟຟ້າ, ນໍ້າປະປາ, ອື່ນໆ)	-	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	220,000	**2,640,000**
ຄ່າຫລຸ້ຍຫ້ຽນ		2,597,667	2,597,667	2,597,667	2,597,667	2,597,667	2,597,667	2,597,667	2,597,667	2,597,667	2,597,667	2,597,667	2,597,667	**31,172,000**
ລາຍຈ່າຍການເງິນ														
ລາຍຈ່າຍການເງິນ		497,000	485,105	473,111	461,016	448,821	436,525	424,126	411,623	399,017	386,305	373,487	360,563	**5,156,700**
ລາຍຈ່າຍອື່ນໆ														
ອື່ນໆ		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	**-**
ກໍາໄລກ່ອນຫັກອາກອນ	(18,480,000)	**14,174,613**	**14,653,680**	**13,189,903**	**(4,151,119)**	**11,880,992**	**9,218,933**	**11,527,364**	**(4,965,510)**	**12,607,789**	**15,130,804**	**15,277,542**	**13,955,310**	**122,500,300**
ລາຍຈ່າຍອາກອນ	-	8,592,000	8,578,800	8,652,000	7,851,600	7,572,000	7,215,600	7,436,400	7,542,000	8,416,800	8,714,400	8,762,400	8,886,000	**98,220,000**
III. ກໍາໄລ ຫລື ຂາດທຶນ	(18,480,000)	**5,582,613**	**6,074,880**		**(12,002,719)**	**4,308,992**		**4,090,964**	**(12,507,510)**		**6,416,404**	**6,515,142**	**5,069,310**	**24,280,300**

Laos In Business

ລາຍງານຜົນໄດ້ຮັບໃນປີທີ່ 1 ຂອງ ຂ້າພະເຈົ້າ	ເລີ່ມຕົ້ນ	ເດືອນທີ 1	ເດືອນທີ 2	ເດືອນທີ 3	ເດືອນທີ 4	ເດືອນທີ 5	ເດືອນທີ 6	ເດືອນທີ 7	ເດືອນທີ 8	ເດືອນທີ 9	ເດືອນທີ 10	ເດືອນທີ 11	ເດືອນທີ 12	ລວມ ('000) ກີບ
I. ລາຍຮັບ														
ລາຍຮັບຈາກການຂາຍ														
ຕົ້ນທຶນການຂາຍ														
ກຳໄລເບື້ອງຕົ້ນ														
II. ລາຍຈ່າຍ														
ລາຍຈ່າຍການແຈກຢາຍ														
ຄ່າຂົນສົ່ງ														
ລາຍຈ່າຍບໍລິຫານ														
ວັດຖຸ ແລະ ອຸປະກອນອື່ນໆ														
ໂຄສະນາ														
ເງິນເດືອນ														
ຄ່າເຊົ່າ														
ຄ່າບໍລິການ, ຄ່າວິຊາການ ແລະຄ່ານາຍໜ້າ														
ຈ້າງພະນັກງານທາງນອກ														
ຄ່າສ້ອມແປງ ແລະ ບຳລຸງຮັກສາ														
ຄ່າປະກັນໄພ														
ຄ່າເດີນທາງ ແລະ ຮັບແຂກ														
ຄ່າໂທລະສັບ ອິນເຕີເນັດ ແລະ ການສື່ສານອື່ນໆ														
ຄ່າສິ້ນເປືອງຕ່າງໆ (ໄຟຟ້າ, ນ້ຳປະປາ, ອື່ນໆ)														
ຄ່າຫລຸ້ຍຫ້ຽນ														
ລາຍຈ່າຍການເງິນ														
ລາຍຈ່າຍການເງິນ														
ລາຍຈ່າຍອື່ນໆ														
ອື່ນໆ														
ກຳໄລກ່ອນຫັກອາກອນ														
III. ກຳໄລ ຫລື ຂາດທຶນ														

ກິດຈະກຳ

5c

15 ນາທີ

ກະກຽມການຄາດຄະເນຖານະການເງິນຂອງທ່ານ

ໃນກິດຈະກຳນີ້, ທ່ານຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ ວິທີການຄາດຄະເນຖານະການເງິນ ຂອງທຸລະກິດຂອງທ່ານ ພາກນີ້ ແມ່ນໜຶ່ງໃນພາກສຸດທ້າຍຂອງການຮຽນຮູ້ວິທີການ ຄາດຄະເນແຜນການເງິນ.

ຄຳແນະນຳໃຫ້ປະຕິບັດ:

1) ຮ່ວມກັນຄົ້ນຄວ້າເປັນກຸ່ມ: ຈົ່ງອ່ານຄຳນິຍາມ/ປະໂຫຍກໃນຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້ ແລ້ວຂຽນພະຍັນຊະນະໃສ່ທ້ອງເບື້ອງຂວາ. ຄວາມໝາຍຂອງພະຍັນຊະນະແຕ່ລະໂຕໄດ້ອະທິບາຍຢູ່ລຸ່ມນີ້.

ຄຳອະທິບາຍຄວາມໝາຍຂອງພະຍັນຊະນະ			
ກ	ຊັບສິນໝູນວຽນ	ຂ	ຊັບສິນບໍ່ໝູນວຽນ (ຄົງທີ່)
ຄ	ໜີ້ສິນໝູນວຽນ	ງ	ໜີ້ສິນບໍ່ໝູນວຽນ
ຈ	ທຶນດຸນດ່ຽງ		

ຄຳນິຍາມ/ປະໂຫຍກ	ພະຍັນຊະນະ
ວິສາຫະກິດ ຮັກສາຊັບສິນໄວ້ ເພື່ອຂາຍ	
ວິສາຫະກິດຄາດໝາຍໄວ້ວ່າ ຈະຊຳລະສະສາງໜີ້ສິນ ພາຍໃນຮອບວຽນທຸລະກິດປົກກະຕິ	
ໜີ້ສິນຕ້ອງໄດ້ຊຳລະສະສາງໃຫ້ໝົດ ເກີນກ່ວາໜຶ່ງປີ ຫຼື ພາຍໃນຮອບວຽນທຸລະກິດປົກກະຕິ ນັບຈາກມື້ສິ່ງບົດລາຍງານ	
ອາຄານ ຈະນຳໃຊ້ເປັນສາງເກັບມ້ຽນ ອຸປະກອນເຄື່ອງໃຊ້ ແລະ ເຄື່ອງຕ່າງໆ ຂອງວິສາຫະກິດ	
ວິສາຫະກິດຄາດໝາຍວ່າຈະໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດຈາກຊັບສິນ ພາຍໃນສິບສອງເດືອນ ນັບຈາກມື້ສິ່ງບົດລາຍງານ	
ເງິນທີ່ເຈົ້າຂອງທຸລະກິດປະກອບສ່ວນເຂົ້າໃນທຸລະກິດ	
ຊັບສິນເປັນເງິນສົດ ຫຼື ວັດຖຸທີ່ມີມູນຄ່າທຽບເທົ່າເງິນສົດ, ເວັ້ນເສຍແຕ່ຈະມີຂໍ້ຈຳກັດໃນການແລກປ່ຽນ ຫຼື ນຳໃຊ້ເພື່ອຊຳລະສະສາງໜີ້ສິນ ເປັນເວລາຢ່າງໜ້ອຍສິບສອງເດືອນຫຼັງຈາກມື້ສິ່ງບົດລາຍງານ	

2) ຮ່ວມກັນຄົ້ນຄ້ວາເປັນກຸ່ມ: ຈົ່ງເບິ່ງຕົວຢ່າງໃນໜ້າຕໍ່ໄປ: ຕາຕະລາງລາຍງານຖານະການເງິນໃນປີທີ 1 - 3 ຂອງບໍລິສັດເອັມແອນຊີ. ໃຫ້ປຶກສາຫາລືກັນ ແລະ ອະທິບາຍໃຫ້ກັນ ແລະ ກັນຟັງ ເພື່ອໃຫ້ທຸກຄົນເຂົ້າໃຈວິທີຄິດໄລ່ຂໍ້ I, II, III. ແລ້ວໃຫ້ຕື່ມຂໍ້ມູນທີ່ຍັງຂາດຢູ່ໃຫ້ຫ້ອງສີຂຽວ.

3) ຈົ່ງເບິ່ງແຜນການເງິນໃນຕາຕະລາງເອັກເຊລ ທ່ານຈະໄດ້ເຫັນການຄິດໄລ່ ໂດຍອັດຕະໂນມັດຢູ່ໃນຕາຕະລາງທີ 9 ເຊິ່ງເປັນການຄໍານວນຜົນ ໂດຍອີງຕາມຂໍ້ມູນຕ່າງໆທີ່ທ່ານໄດ້ປ້ອນເຂົ້າທີ່ຜ່ານມາ ຢູ່ໃນພາກ: ກະແສເງິນສົດ ແລະ ການສະຫຼຸບລາຍງານກ່ຽວກັບການເຄື່ອນໄຫວການເງິນ.

4) ຮ່ວມກັນຄົ້ນຄ້ວາໃນກຸ່ມ: ໃຫ້ປຶກສາຫາລືກັນ ແລະ ແລກປ່ຽນຄວາມເປັນຕ່າງໆກ່ຽວກັບຕະຕາລາງລາຍງານຖານະການເງິນ ເພື່ອໃຫ້ທຸກຄົນເຂົ້າໃຈ ກ່ຽວກັບ ລາຍລະອຽດຕ່າງໆຂອງການໃຊ້ຕາຕະລາງ ແລະ ການຄິດໄລ່ຖືກຕ້ອງ ຫຼື ບໍ່. ຖ້າຫາກເຫັນວ່າບໍ່ຖືກຕ້ອງ, ຈົ່ງປຶກສາຫາລື ແລະ ຄົ້ນຄ້ວານໍາກັນພາຍໃນກຸ່ມ ຫຼື ສອບຖາມກັບຄູຝຶກ (ຜູ້ອໍານວຍຄວາມສະດວກ) ຂອງການຈັດຝຶກອົບຮົມຄັ້ງນີ້.

5) ຖ້າທ່ານໃຊ້ມືຂຽນການຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບ, ກະລຸນາປະຕິບັດຂັ້ນຕອນ ດັ່ງລຸ່ມນີ້:

- ຂັ້ນຕອນ 1: ຕື່ມຂໍ້ມູນ ກ່ຽວກັບ ຊັບສິນ ແລະ ຄິດໄລ່ຜົນລວມໃນແຕ່ລະປີ ໂດຍນໍາໃຊ້ຂໍ້ມູນຈາກການຄາດຄະເນຕ່າງໆຈາກການຂາຍ, ຕາຕະລາງ ກ່ຽວກັບ ຊັບສິນທັງໝົດ ແລະ ຕາຕະລາງລາຍງານ ກ່ຽວກັບ ກະແສເງິນສົດ.
- ຂັ້ນຕອນ 2: ຕື່ມຂໍ້ມູນ ກ່ຽວກັບ ໜີ້ສິນ ແລະ ທຶນດຸ່ນດ່ຽງຂອງແຕ່ລະປີ ໂດຍນໍາໃຊ້ຂໍ້ມູນ ຈາກການຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍຕ່າງໆ, ຕາຕະລາງເວລາຊໍາລະເງິນກູ້ ແລະ ຕາຕະລາງລາຍງານກ່ຽວກັບກະແສເງິນສົດ.
- ຂັ້ນຕອນ 3: ກວດກາຄືນຄວາມຖືກຕ້ອງ. ເພື່ອໃຫ້ແນ່ໃຈວ່າ ການຄິດໄລ່ຂອງທ່ານນັ້ນ ຖືກຕ້ອງ ຫຼື ບໍ່, ໃຫ້ທ່ານນໍາໃຊ້ສົມຜົນ ດັ່ງລຸ່ມນີ້ ເຊິ່ງຈະໄດ້ຄໍາຕອບ ມີຄ່າເທົ່າກັບ ສູນ.

ຊັບສິນທັງໝົດ - ໜີ້ສິນທັງໝົດ ແລະ ທຶນດຸ່ນດ່ຽງ = 0

ຖ້າວ່າຜົນໄດ້ຮັບ ທີ່ໄດ້ບໍ່ເທົ່າກັບ ສູນ (0) ສະແດງວ່າ ການລາຍງານສະພາບການເງິນຂອງທ່ານບໍ່ຖືກຕ້ອງ. ໃຫ້ທ່ານກວດຄືນເບິ່ງຍອດຍົກມາ, ລາຍຮັບ, ລາຍຈ່າຍ ແລະ ຍອດເງິນເຫຼືອທ້າຍງວດ ໃນບົດລາຍງານກະແສເງິນສົດ ແລະ ບົດລາຍງານຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ໃຫ້ກວດກາລະອຽດເພື່ອໃຫ້ແນ່ໃຈວ່າ:

- ຍອດເງິນສົດ ຍົກມາ ກົງກັບ ເງິນສົດໃນມື ແລະ ເງິນສົດໃນທະນາຄານ ຫຼື ບໍ່
- ການບັນທຶກລາຍຮັບຕ່າງໆ ຖືກ ຫຼື ບໍ່
- ການບັນທຶກລາຍຈ່າງຕ່າງໆ ຖືກ ຫຼື ບໍ່
- ຍອດເຫຼືອເງິນສົດທ້າຍງວດ ກົງກັບ ຍອດເຫຼືອເງິນສົດໃນມື ແລະ ຍອດເຫຼືອເງິນສົດໃນທະນາຄານ ໃນທ້າຍງວດ ຫຼື ບໍ່
- ຍອດຍັງເຫຼືອຂອງຊັບສິນຄົງທີ່ ຖືກຕ້ອງບໍ່
- ຈໍານວນໜີ້ເງິນກູ້ ຕ້ອງສົ່ງ ຖືກຕ້ອງບໍ່
- ຈໍານວນໜີ້ຕ້ອງຈ່າຍ ໃຫ້ຜູ້ສະໜອງບໍລິການ ຖືກຕ້ອງບໍ່
- ຈໍານວນໜີ້ສິນຕ້ອງເກັບຄືນ ຈາກລູກຄ້າ ຖືກຕ້ອງບໍ່

ໃບລາຍງານຖານະການເງິນຈະມີ ຊັບສິນ, ໜີ້ສິນ ແລະ ທຶນດຸນດ່ຽງຂອງເຈົ້າຂອງວິສາຫະກິດທີ່ຢູ່ໃນສະເພາະມື້ໃດມື້ໜຶ່ງ - ມື້ສຸດທ້າຍຂອງຮອບວຽນລາຍງານ.

ຕາຕະລາງຄາດຄະເນຖານະການເງິນປີທີ່ 1-3 ຂອງ ບໍລິສັດເອັມເອັມແອນຊີ

		ຈຸດເລີ່ມຕົ້ນ	ປີທີ 1	ປີທີ 2	ປີທີ 3
I. ຊັບສິນ					
I.1 ຊັບສິນໝູນວຽນ					
	ເງິນສົດ ແລະ ລາຍການທຽບເທົ່າເງິນສົດ	16,800,000	52,567,259	193,853,669	575,019,490
	ໜີ້ຕ້ອງຮັບໃນທຸລະກິດ ແລະ ໜີ້ຕ້ອງຮັບອື່ນໆ	-	52,897,200	74,139,840	89,091,360
	ເຄື່ອງໃນສາງ	-	-	-	-
	ຊັບສິນໝູນວຽນອື່ນໆ	-	-	-	-
ລວມຊັບສິນໝູນວຽນ		**16,800,000**	**105,464,459**	**267,993,509**	
I.2 ຊັບສິນຄົງທີ່					
	ຊັບສິນຄົງທີ່, ເຄື່ອງຈັກ ແລະ ອຸປະກອນ	350,000,000	376,788,000	345,616,000	314,444,000
	ຊັບສິນບໍ່ມີຕົວຕົນ	-	-	-	-
	ຊັບສິນຊີວະພາບ	-	-	-	-
	ຊັບສິນຄົງທີ່ອື່ນໆ	-	-	-	-
ລວມຊັບສິນບໍ່ໝູນວຽນ(ຄົງທີ່)		**350,000,000**	**376,788,000**	**345,616,000**	**314,444,000**
ລວມຊັບສິນທັງໝົດ (I.1 + I.2)		**366,800,000**	**482,252,459**	**613,609,509**	**978,554,850**
II. ໜີ້ສິນ					
II.1 ໜີ້ສິນໝູນວຽນ					
	ໜີ້ຕ້ອງສົ່ງໃນທຸລະກິດ ແລະ ໜີ້ຕ້ອງສົ່ງອື່ນໆ	-	49,468,440	25,782,750	34,377,000
	ດອກເບ້ຍເງິນກູ້ຕ້ອງສົ່ງ	-	-	-	-
	ອາກອນຕ້ອງສົ່ງ	-	-	-	-
	ເງິນແຮ	-	-	-	-
	ໜີ້ສິນໝູນວຽນອື່ນໆ	-	-	-	-
ລວມໜີ້ສິນໝູນວຽນ		**-**	**49,468,440**	**25,782,750**	**34,377,000**
II.2 ໜີ້ສິນບໍ່ໝູນວຽນ					
	ເງິນກູ້ທະນາຄານ	-	41,703,719	21,889,275	-
	ໜີ້ຕ້ອງສົ່ງຂາຫຸ້ນ	-			

			-	-	-
	ເງິນແຮ	-	-	-	-
	ໜີ້ສິນໄລຍະຍາວອື່ນໆ	-	-	-	-
ລວມໜີ້ສິນບໍ່ໝູນວຽນ		**-**	**41,703,719**	**21,889,275**	**-**
ລວມໜີ້ສິນທັງໝົດ (II.1 + II.2)		**-**	**91,172,159**		**34,377,000**
III.	ທຶນດຸນດ່ຽງ				
	ທຶນເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ(ທຶນດຸນດ່ຽງ)	366,800,000	366,800,000	366,800,000	366,800,000
	ທຶນສະສົມ	-	-	24,280,300	199,137,484
	ກຳໄລປະຈຳຮັບໃນປີ	-	24,280,300	174,857,183	378,240,367
ລວມທຶນຂອງເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ		**366,800,000**		**565,937,484**	**944,177,850**
ລວມໜີ້ສິນທັງໝົດ ແລະ ທຶນດຸນດ່ຽງ II + III)		**366,800,000**	**482,252,459**	**613,609,509**	**978,554,850**

ຕາຕະລາງຄາດຄະເນຖານະການເງິນປີທີ່ 1-3 ຂອງ ຂ້າພະເຈົ້າ

	ຈຸດເລີ່ມຕົ້ນ	ປີທີ 1	ປີທີ 2	ປີທີ 3
I. ຊັບສິນ				
I.1. ຊັບສິນໝູນວຽນ				
ເງິນສົດ ແລະ ລາຍການທຽບເທົ່າເງິນສົດ ຈາກໃບລາຍງານກະແສເງິນສົດ				
ໜີ້ຕ້ອງຮັບໃນທຸລະກິດ ແລະ ໜີ້ຕ້ອງຮັບອື່ນໆ ຈາກແຜນຄາດຄະເນລາຍຮັບຕິດໜີ້				
ເຄື່ອງໃນສາງ ຍອດເຫຼືອເຄື່ອງຄ້າງສາງ				
ຊັບສິນໝູນວຽນອື່ນໆ				
ລວມຊັບສິນໝູນວຽນ				
I.2. ຊັບສິນບໍ່ໝູນວຽນ				
ຊັບສິນຄົງທີ່, ເຄື່ອງຈັກ ແລະ ອຸປະກອນ ມູນຄ່າຍັງເຫຼືອຫຼັງຈາກຫັກຄ່າຫຼູ້ຍຫ້ຽນ				
ຊັບສິນບໍ່ມີຕົວຕົນ				
ຊັບສິນຊີວະພາບ				
ຊັບສິນຄົງທີ່ອື່ນໆ				
ລວມຊັບສິນບໍ່ໝູນວຽນ				
ລວມຊັບສິນທັງໝົດ (I.1 + I.2)				
II. ໜີ້ສິນ				
II.1. ໜີ້ສິນໝູນວຽນ				
ໜີ້ຕ້ອງສົ່ງໃນທຸລະກິດ ແລະ ໜ້າຕ້ອງສົ່ງອື່ນໆ ຈາກແຜນຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍຕິດໜີ້				
ດອກເບ້ຍເງິນກູ້ຕ້ອງສົ່ງ ຈາກຕາຕະລາງຕິດຕາມເງິນກູ້				
ອາກອນຕ້ອງສົ່ງ				
ເງິນແຮ				
ໜີ້ສິນໝູນວຽນອື່ນໆ				
ລວມໜີ້ສິນໝູນວຽນ				
II.2. ໜີ້ສິນບໍ່ໝູນວຽນ				
ເງິນກູ້ທະນາຄານ ໜີ້ຕ້ອງສົ່ງເງິນຕົ້ນຈາກຕາຕະລາງຕິດຕາມເງິນກູ້				
ໜີ້ຕ້ອງສົ່ງຂາຫຸ້ນ				
ເງິນແຮ				
ໜີ້ສິນໄລຍະຍາວອື່ນໆ				
ລວມໜີ້ສິນບໍ່ໝູນວຽນ				
ລວມໜີ້ສິນທັງໝົດ (II.1 + II.2)				
III. ທຶນດຸນດ່ຽງ				
ທຶນດຸນດ່ຽງເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ				
ທຶນສະສົມ ປີນີ້ + ປີຜ່ານມາ				
ກຳໄລປະຈຳປີ ມາຈາກໃບລາຍງານຜົນໄດ້ຮັບ				
ລວມທຶນຂອງເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ				
ລວມໜີ້ສິນທັງໝົດ ແລະ ທຶນດຸນດ່ຽງ II + III)				

ກິດຈະກໍາ

5d

15 ນາທີ

ການວິເຄາະບົດລາຍງານການເງິນ

ໃນກິດຈະກໍານີ້, ທ່ານຈະໄດ້ຮຽນຮູ້ວິທີວິເຄາະບົດລາຍງານການຄາດຄະເນການເງິນໃນທຸລະກິດຂອງທ່ານ. ການວິເຄາະກ່ຽວກັບການຄາດຄະເນການລາຍການເງິນແມ່ນການປຽບທຽບຂອງທ່າອ່ຽງ ແລະ ອັດຕາສ່ວນທີ່ຄິດໄລ່ຕາມອົງປະກອບຕ່າງໆໃນບົດລາຍງານການເງິນ.

ຄໍາແນະນໍາໃຫ້ປະຕິບັດ:

1) ຮ່ວມກັນຄົ້ນຄວ້າເປັນກຸ່ມ: ຈົ່ງອ່ານຄໍານິຍາມ/ປະໂຫຍກຕ່າງໆໃນຕາຕະລາງລຸ່ມນີ້ ແລະ ໃຫ້ຂຽນພະຍັນຊະນະໃສ່ໃນຫ້ອງ ເບື້ອງຂວາ. ຄວາມໝາຍຂອງພະຍັນຊະນະແຕ່ລະໂຕໄດ້ອະທິບາຍຢູ່ລຸ່ມນີ້

ຄໍາອະທິບາຍຄວາມໝາຍຂອງພະຍັນຊະນະ			
ກ	ຈຸດພໍດີຄຸ້ມທຶນ	ຂ	ຄວາມຄ່ອງຕົວທາງການເງິນ
ຄ	ມີຄວາມສ່ຽງ	ງ	ການເຄື່ອນໄຫວການເງິນ
ຈ	ມີປະສິດທິພາບ		

ຄໍານິຍາມ/ປະໂຫຍກ	ພະຍັນຊະນະ
ຄວາມສາມາດຂອງວິສາຫະກິດໃນການຊໍາລະສະສາງໜີ້ໄລຍະສັ້ນ.	
ອັດຕາການເພີ່ມ ແລະ ຫລຸດລົງ ຂອງການຂາຍໃນແຕ່ລະປີ.	
ລາຍຮັບທັງໝົດ ເທົ່າກັບ ລາຍຈ່າຍທັງໝົດ ຂອງວິສາຫະກິດ.	
ເຫດການ ຫຼື ສະຖານະການໃດໜຶ່ງ ທີ່ຈະມີຜົນກະທົບດ້ານລົບ ຕໍ່ວິສາຫະກິດ	
ຄວາມສາມາດໃນການເຄື່ອນໄຫວ ດີ, ມີຄວາມສໍາເລັດ ແລະ ຫລຸດຜ່ອນການໃຊ້ ວັດຖຸດິບ, ພະລັງງານ, ເງິນ ແລະ ເວລາ.	
ວິສາຫະກິດມີ ກໍາໄລ ຫຼື ຂາດທຶນ.	
ອັດຕາສ່ວນຂອງການປ່ຽນຊັບສິນເປັນເງິນສົດ.	

2). ຮ່ວມກັນຄົ້ນຄ້ວາເປັນກຸ່ມ: ຈົ່ງເບິ່ງຕົວຢ່າງ ໃນໜ້າຕໍ່ໄປ: ວິເຄາະຈຸດພໍດີກຸ້ມທຶນ ແລະ ວິເຄາະ ອັດຕາສ່ວນຂອງລາຍງານການເງິນ ປີທີ 1-3 ຂອງບໍລິສັດເອັມແອນຊີ. ໃຫ້ປຶກສາຫາລືກັນ ແລະ ອະທິບາຍໃຫ້ກັນ ແລະ ກັນ ເພື່ອໃຫ້ທຸກຄົນເຂົ້າໃຈ ວິທີຄິດໄລ່ລາຍງານການເງິນ ປີທີ 1 ແລະ 2. ຈາກນັ້ນ ໃຫ້ຕື່ມຂໍ້ມູນທີ່ຂາດໄປ ໃນປີທີ 3.

3). ຈົ່ງເບິ່ງແຜນການເງິນໃນຕາຕະລາງເອັກເຊລ, ທ່ານຈະໄດ້ເຫັນການຄິດໄລ່ ໂດຍອັດຕະໂນມັດ ຢູ່ໃນຕາຕະລາງທີ 10.1 ແລະ 10.2 ເຊິ່ງເປັນການຄົ້ນຄ້ວາຄໍານວນຜົນ ໂດຍອີງຕາມຂໍ້ມູນຕ່າງໆທີ່ທ່ານໄດ້ປ້ອນເຂົ້າຜ່ານມາຢູ່ໃນພາກ: ບົດລາຍງານຖານະການເງິນ, ກະແສເງິນສົດ ແລະ ລາຍງານຜົນໄດ້ຮັບ.

4). ຄົ້ນຄ້ວາຮ່ວມກັນເປັນກຸ່ມ: ໃຫ້ປຶກສາຫາລືກັນ ແລະ ແລກປ່ຽນຄວາມເຫັນຕ່າງໆ ກ່ຽວກັບ ຕາຕະລາງການວິເຄາະບົດລາຍງານການເງິນ ແລະ ລາຍລະອຽດອື່ນໆ ເພື່ອໃຫ້ທຸກຄົນເຂົ້າໃຈ ກ່ຽວກັບ ລາຍລະອຽດຕ່າງໆ ຂອງການໃຊ້ຕາຕະລາງ ແລະ ການຄິດໄລ່ຖືກຕ້ອງ ຫຼື ບໍ່. ຖ້າຫາກເຫັນວ່າບໍ່ຖືກຕ້ອງຈົ່ງປຶກສາຫາລື ແລະ ຄົ້ນຄ້ວານໍາກັນພາຍໃນກຸ່ມ ຫຼື ສອບຖາມກັບຄູຝຶກ (ຜູ້ອໍານວຍຄວາມສະດວກ) ຂອງການຈັດຝຶກອົບຮົມ ຄັ້ງນີ້.

5). ຖ້າຫາກທ່ານຂຽນວິເຄາະບົດລາຍງານການເງິນດ້ວຍມື, ກະລຸນາປະຕິບັດຂັ້ນຕອນດັ່ງລຸ່ມນີ້:

- ຂັ້ຈຕອນ 1: ໃສ່ຂໍ້ມູນ ໃນຕາຕະລາງວິເຄາະຈຸດພໍດກຸ້ມທຶນ ແລະ ຕາຕະລາງວິເຄາະອັດຕາສ່ວນ. ຈາກນັ້ນ ໃຫ້ຄິດໄລ່ຕົວເລກຂອງແຕ່ລະປີ ໂດຍນໍາໃຊ້ຂໍ້ມູນ ຈາກບົດລາຍງານການຄາດຄະເນລາຍຮັບຕ່າງໆ, ບົດລາຍງານຖານະການເງິນ, ບົດລາຍງານກະແສເງິນສົດ ແລະ ອັດຕາສ່ວນຂອງວິສາຫະກິດ ໃນຂະແໜງອຸດສາຫະກໍາດຽວກັນ, ຖ້າຫາກມີ.
- ຂັ້ນຕອນ 2: ຄິດໄລ່ຂໍ້ມູນໃນບົດລາຍງານການເງິນ ອີງຕາມຄໍາແນະນໍາຢູ່ໃນຕົວຢ່າງຂອງບໍລິສັດ ເອັມແອນຊີ ໃນໜ້າຕໍ່ໄປ.
- ຂັ້ນຕອນ 3: ກວດກາຄືນ ຄວາມຖືກຕ້ອງ. ກເພື່ອກວດກາວ່າການຄິດໄລ່ຂອງທ່ານຖືກຕ້ອງ ຫຼື ບໍ່, ໃຫ້ທ່ານເບິ່ງຄໍາອະທິບາຍຄວາມໝາຍຂອງອັດຕາສ່ວນໃນຫ້ອງໝາຍເຫດ ຂອງຕາຕະລາງຕົວຢ່າງ.

ຈຸດພໍດີຄຸ້ມທຶນ	ປີທີ່ 1	ປີທີ່ 2	ປີທີ່ 3
% ກຳໄລເບື້ອງຕົ້ນຕໍ່ການຂາຍ			
ກຳໄລເບື້ອງຕົ້ນ (ເອົາຕົວເລກມາຈາກບົດລາຍງານຜົນໄດ້ຮັບ)	274,033,800	470,473,800	
ຈຳນວນຂາຍທັງໝົດ (ເອົາຕົວເລກມາຈາກບົດລາຍງານຜົນໄດ້ຮັບ)	982,200,000	1,178,640,000	
ກຳໄລເບື້ອງຕົ້ນ ຕໍ່ ການຂາຍທັງໝົດ	**27.9%**	**39.9%**	
ລາຍຈ່າຍຄົງທີ່ທັງໝົດ			
ລາຍຈ່າຍພະນັກງານ (ເອົາຕົວເລກມາຈາກບົດລາຍງານຜົນໄດ້ຮັບ)	64,108,800	70,519,680	
ລາຍຈ່າຍບໍລິຫານ (ເອົາຕົວເລກມາຈາກບົດລາຍງານຜົນໄດ້ຮັບ)	80,300,000	101,592,800	
ລວມລາຍຈ່າຍພະນັກງານ ແລະ ບໍລິຫານ	144,408,800	172,112,480	
ຈຳນວນຂາຍທີ່ພໍດີຄຸ້ມທຶນ (ປີ)			
ກຳໄລເບື້ອງຕົ້ນຕໍ່ການຂາຍ (= ກຳໄລເບື້ອງຕົ້ນ ÷ ຈຳນວນຂາຍທັງໝົດ; ປີທີ1 = 274,033,800 ÷ 982,200,000 = 27,9%)	27.9%	39.9%	
ລວມລາຍຈ່າຍຄົງທີ່ທັງໝົດ	144,408,800	172,112,480	
ຈຳນວນພໍດີຄຸ້ມທຶນຕໍ່ປີ (= ລາຍຈ່າຍຄົງທີ່ທັງໝົດ ÷ ກຳໄລເບື້ອງຕົ້ນຕໍ່ການຂາຍທັງໝົດ; ປີທີ່ 1 = 144,408,800 ÷ 27,9% = 517,594,265)	517,594,265	431,179,491	
ຈຳນວນພໍດີຄຸ້ມທຶນຕໍ່ເດືອນ(=ຈຸດຄຸ້ມທຶນຕໍ່ປີ ÷ 12 ເດືອນ; ປີ ທີ1 = 517,594,265 ÷ 12 =43,132,855)	43,132,855	35,931,624	

ອັດຕາສ່ວນ	ປີທີ່ 1	ປີທີ່ 2	ປີທີ່ 3	ອັດຕາສ່ວນ ອຸດສາຫະກຳ	ໝາຍເຫດ
ຄວາມຄ່ອງຕົວ					
ອັດຕາສ່ວນຄວາມຄ່ອງຕົວ (= ລວມຊັບສິນໝູນວຽນ ÷ ລວມໜີ້ສິນໝູນວຽນ; ປີທີ່ 1 = 105,464,459 ÷ 49,468,440 = 2.1)	2.1	10.4			ຄວາມສາມາດຂອງວິສາຫະກິດໃນການຈ່າຍໜີ້ໄລຍະສັ້ນ
ອັດຕາສ່ວນຄວາມຄ່ອງຕົວໄວ (= ເງິນສົດ ແລະ ລາຍການທຽບເທົ່າເງິນສົດ + ໜີ້ຕ້ອງຮັບໃນທຸລະກິດ ແລະ ໜີ້ຕ້ອງຮັບອື່ນໆ ÷ ລວມໜີ້ສິນໝູນວຽນ)	2.1	10.4			ອັດຕາສ່ວນຂອງການປ່ຽນຊັບສິນເປັນເງິນສົດ
ຄວາມສ່ຽງ					
ໜີ້ສິນຕໍ່ອັດຕາສ່ວນທຶນດຸນດ່ຽງ (= ລວມໜີ້ສິນທັງໝົດ ÷ ລວມທຶນດຸນດ່ຽງ)	0.2	0.1			ອັດຕາສ່ວນໂຄງສ້າງເງິນກູ້ຢືມ ຫລື ການປະກອບສ່ວນຂອງເຈົ້າຂອງວິສາຫະກິດ
ອັດຕາສ່ວນຄວາມສາມາດໃຊ້ໜີເງິນກູ້ = ຄ່າຫລຸ້ຍຫ້ຽນ + ກຳໄລ ຫຼື ຂາດທຶນ ÷ ລວມໜີ້ສິນທັງໝົດ)	0.6	4.3			ຄວາມສາມາດຂອງວິສາຫະກິດໃນການສ້າງກະແສເງິນສົດເພື່ອໃຊ້ໜີ້ເງິນກູ້ ແລະ ກູ້ຢືມເພີ່ມ
ການເຄື່ອນໄຫວການເງິນ					
ອັດຕາເຕີບໂຕຂອງການຂາຍ (ຕົວເລກໄດ້ມາຈາກຕາຕະລາງຄາດຄະເນການຂາຍ)	0.0%	20.0%			ອັດຕາການເພີ່ມ ຫຼື ຫລຸດລົງຂອງການຂາຍໃນແຕ
ຕົ້ນທຶນສິນຄ້າກັບຈຳນວນຂາຍ (= ຕົ້ນທຶນສິນຄ້າທີ່ຂາຍ ÷ ຈຳນວນຂອງການຂາຍ)	72.1%	60.1%			ຕົ້ນທຶນສິນຄ້າ ກັບ ຈຳນວນຂອງການຂາຍ
ອັດຕາກຳໄລເບື້ອງຕົ້ນ (ຕົວເລກໄດ້ມາຈາກ ຕາຕະລາງ 10.1 ວິເຄາະຈຸດຄຸ້ມທຶນ)	27.9%	39.9%			ກຳໄລເບື້ອງຕົ້ນທີ່ຢູ່ໃນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍດ້ານບໍລິຫານ
ຕົ້ນທຶນລາຍຈ່າຍດ້ານບໍລິຫານ ກັບຈຳນວນການຂາຍ (=ໍລາຍຈ່າຍເງິນເດືອນພະນັກງານ ແລະ ບໍລິຫານ ÷ ຈຳນວນຂອງການຂາຍທັງໝົດໍ)	14.7%	14.6%			ຕົ້ນທຶນລາຍຈ່າຍດ້ານບໍລິຫານ ກັບຈຳນວນຂອງການຂາຍ
ອັດຕາກຳໄລສຸດທິ (= ກຳໄລ ຫລື ຂາດທຶນ ÷ ຈຳນວນຂອງການຂາຍ)	17.8%	32.1%			ອັດຕາກຳໄລສຸດທິ ທີ່ໄດ້ຈາກຈຳນວນຂອງການຂາຍ
ຜົນຕອບແທນຈາກທຶນດຸນດ່ຽງ (= ກຳໄລ ຫລື ຂາດທຶນ ÷ ທຶນດຸນດ່ຽງຂອງເຈົ້າຂອງທຸລະກິດ)	44.7%	66.8%			ຜົນຕອບແທນຈາກທຶນດຸນດ່ຽງ ເພື່ອປະເມີນຄວາມສ່ຽງ ໃນການລົງທຶນ
ຜົນຕອບແທນຈາກຊັບສິນທັງໝົດ (= ກຳໄລ ຫຼື ຂາດທຶນ ÷ ລວມຊັບສິນທັງໝົດ)	36.3%	61.6%			ຜົນຕອບແທນຈາກຊັບສິນທັງໝົດເພື່ອປະເມີນປະສິດທິຜົນຂອງການລົງທຶນດ້ານຊັບສິນ
ປະສິດທິພາບ					

ຈ/ນມື້ຂອງໜີ້ຕ້ອງໄດ້ຮັບ (=ໜີ້ຕ້ອງໄດ້ຮັບຈາກການຂາຍແລະ ໜີ້ຕ້ອງໄດ້ອື່ນໆ ÷ ລາຍຮັບ X 360ວັນ)	19.4	22.6			ຈຳນວນມື້ຂອງການເກັບໜີ້ຄືນ
ອັດຕາການໂອນໜີ້ຕ້ອງໄດ້ຮັບ(= ລາຍຮັບ ÷ ໜີ້ຕ້ອງໄດ້ຮັບຈາກການຂາຍ ແລະ ໜີ້ອື່ນໆ)	18.6	15.9			ຈຳນວນຮອບວຽນຂອງການໂອນໜີ້ຕ້ອງຮັບໃນປີນຶ່ງ
ຈຳນວນມື້ຂອງເຄື່ອງຢູ່ໃນສາງ(= ເຄື່ອງໃນສາງ ÷ ຕົ້ນທຶນການຂາຍ X 360 ວັນ)	0.0	0.0			ຈຳນວນມື້ຂອງເຄື່ອງຄ້າງໃນສາງ
ຮອບວຽນຂອງເຄື່ອງໃນສາງ (= ຕົ້ນທຶນການຂາຍ ÷ ເຄື່ອງໃນສາງ)					ຈຳນວນຮອບວຽນຂອງເຄື່ອງຄ້າງໃນສາງພາຍໃນນຶ່ງປີ
ຈຳນວນການຂາຍ ກັບ ຊັບສິນທັງໝົດ (= ຈຳນວນຂອງລາຍຮັບ ÷ ລວມຊັບສິນທັງໝົດ)	2.0	1.9			ຈຳນວນການຂາຍ ກັບ ຊັບສິນທັງໝົດ ເພື່ອປະເມີນເບິ່ງ ຈຳນວນຂອງການຂາຍທີ່ມີຜົນຈາກຊັບສິນທັງໝົດ

ເອກະສານຊ້ອນທ້າຍ

1. **ເອກະສານຢັ້ງຢືນຕ່າງໆທີ່ທະນາຄານຕ້ອງການເພື່ອປ່ອຍເງິນກູ້**
2. **ຄຳສັບທີ່ກ່ຽວຂ້ອງກັບທະນາຄານ**
3. **ຕົວຢ່າງແຜນການເງິນ**

ຈຸດເລີ່ມຕົ້ນ

1. ຍອດເຫຼືອເງິນສົດ
2. ຊັບສິນ
3. ໃບລາຍງານຖານະການເງິນ

ແຜນການໃນອະນາຄົດ

4. ແຜນການລົງທຶນ ແລະ ແຜນປະກອບທຶນ
5. ການຄາດຄະເນລາຍຮັບ
6. ການຄາດຄະເນລາຍຈ່າຍ
7. ການຄາດຄະເນກະແສເງິນສົດ
8. ຄາດຄະເນຜົນໄດ້ຮັບ
9. ຄາດຄະເນຖານະການເງິນ

ຫລັກສູດຝຶກອົບຮົມ Laos In Business ໄດ້ສ້າງຂຶ້ນພາຍໃຕ້ໂຄງການສະໜັບສະໜູນການເຂົ້າເຖິງການເງິນຂອງທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງ (SME Access to Finance) ທີ່ຈັດຕັ້ງປະຕິບັດໂດຍກົມສົ່ງເສີມວິສາຫະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ແລະ ກາງຂອງກະຊວງອຸດສາຫະກຳ ແລະການຄ້າ ໂດຍໄດ້ຮັບທຶນສະໜັບສະໜູນຈາກທະນາຄານໂລກ. ຫລັກສູດນີ້ໄດ້ດັດປັບມາຈາກເຄື່ອງມືຝຶກອົບຮົມ “In Business” ຂອງອົງການແຮງງານສາກົນ. ຫລັກສູດຝຶກອົບຮົມ Laos In Business ໄດ້ເນັ້ນເປັນພິເສດໃສ່ຄວາມຕ້ອງການຂອງວິສາຫະກິດລາວໂດຍມູເປົ້າໝາຍເພື່ອສ້າງຄວາມສາມາດໃນການຄຸ້ມຄອງ ບໍລິຫານທຸລະກິດ ແລະ ການເຂົ້າເຖິງແຫລ່ງທຶນ.

ຫລັກສູດ In Business ແມ່ນນະວັດຕະກຳໃໝ່ຂອງການຮຽນຮູ້ທີ່ອີງໃສ່ການຈັດກິດຈະກຳຄົ້ນຄວ້າຕ່າງໆທີ່ຈະຊ່ວຍໃຫ້ວິສາຫະກິດພັດທະນາທັກສະທີ່ຈຳເປັນໃນການປັບປຸງຜະລິດຕະພັນ(ສິນຄ້າ/ບໍລິການ), ຄວາມອາດສາມາດໃນການແຂ່ງຂັນ ແລະ ສະພາບການເຮັດວຽກ. ດ້ວຍການຮ່ວມມືກັບອົງການແຮງງານສາກົນ ແລະ ພາຍໃຕ້ການອະນຸຍາດຂອງ ອົງການຕາງໜ້າຜູ້ແຮງງານແຫ່ງຊາດຂອງແຕ່ລະປະເທດ, ຫລັກສູດ In Business ຈະໄດ້ນຳໄປຖ່າຍ ທອດໃຫ້ກັບບັນດາສະມາຄົມທຸລະກິດ ໃນຫລາຍລະດັບ ແລ ະ ສະຖາບັນຕ່າງໆໃນຂົງເຂດອາຊູ ແລະ ປາຊູຟິກ.

ILO Technical Assistance to SMEs in Lao PDR
MOIC-DOSMEP SME Access to Finance Project

Department of SME Promotion
Nong bone Road,
Ban Fay, Saysettha District
Vientiane Capital, Lao PDR
www.smepdo.org

DECENT WORK
A better world starts here.
www.ilo.org/asia

ISBN: 9789220318850 (web pdf)