



# บทที่ 5

## การบริหารการเงิน (Finances Management)

ในการดำเนินธุรกิจใดๆ ก็ตามจำเป็นจะต้องใช้เงินทุนในการดำเนินงานเพราะเงินเปรียบเสมือนเครื่องหล่อลื่นในการดำเนินงานให้ประสบผลสำเร็จ ดังนั้นผู้บริหารควรให้ความสำคัญเกี่ยวกับเรื่องของการตัดสินใจทางการเงินเป็นอย่างมาก เพราะถ้าหากการตัดสินใจทางการเงินบางอย่างเกิดการผิดพลาดก็อาจจะนำมาซึ่งความเสียหายอย่างมากต่อธุรกิจ

### 1. ความรู้ทั่วไปเกี่ยวกับการบริหารการเงิน

การบริหารการเงิน หมายถึง การจัดการให้การเคลื่อนไหวหรือการหมุนเวียนของเงินทุนให้เป็นไปตามแผนที่ได้กำหนดไว้ล่วงหน้าเพื่อให้เกิดประโยชน์และประสิทธิภาพสูงสุด

#### 1.1 บทบาทของการบริหารการเงิน

สำหรับบทบาทของการบริหารการเงินมีอยู่ 3 ประการคือ

1.1.1 บทบาทในการจัดหาเงินมาลงทุนในธุรกิจ เป็นเรื่องของการระดมเงินทุนว่าจะระดมเงินทุนอย่างไรให้มีประสิทธิภาพ ซึ่งสามารถทำได้โดยผู้จัดการทางการเงินต้องเลือกแหล่งเงินทุนให้เหมาะสมกับการใช้เงิน โดยแหล่งเงินทุนนั้นจะต้องเสียค่าใช้จ่ายต่ำสุดและในการระดมเงินทุนผู้บริหารทางการเงินจะสามารถระดมได้จาก 2 แหล่ง คือ

1) ตลาดเงิน (Money market) คือ แหล่งที่ใช้ในการระดมเงินทุนระยะสั้น คือ ไม่เกิน 1 ปี เช่น เงินเบิกเกินบัญชี ตัวเงินจ่าย เป็นต้น

2) ตลาดทุน (Capital market) คือ แหล่งที่ใช้ในการระดมเงินทุนระยะยาว มีอายุเกินกว่า 1 ปี เช่น เงินกู้ยืม กู้หุ้น กู้หุ้นบุริมสิทธิ กู้หุ้นสามัญ เป็นต้น

1.1.2 บทบาทในการจัดสรรเงินทุนให้อยู่ในรูปสินทรัพย์ต่างๆ ได้อย่างเหมาะสม เป็นเรื่องของการจัดสรรเงินทุนหรือใช้จ่ายเงินทุนและปัญหาในการใช้เงินทุนในสินทรัพย์ต่างๆ สำหรับการลงทุนในสินทรัพย์รูปต่างๆ อย่างมีประสิทธิภาพนั้น จำเป็นจะต้องเลือกลงทุนให้เกิดดุลที่เหมาะสมระหว่างสภาพคล่อง (Liquidity) และกำไร (Profit) จึงจะเรียกว่าใช้จ่ายเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งดุลที่เหมาะสมคือการที่พิจารณาว่าควรลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวรในสัดส่วนเท่าใดจึงจะถือว่าเหมาะสม ซึ่งจะไม่มีคำตอบที่แน่นอนและตายตัวเพราะจะขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายๆ อย่าง เช่น ประเภทของธุรกิจ ขนาดของธุรกิจ ลักษณะของผู้บริหาร เป็นต้น

1.1.3 บทบาทในการเพิ่มทุนภายใต้ภาวะที่เหมาะสม เป็นการทบทวนเงินทุนที่มีอยู่ในธุรกิจว่าเหมาะสมหรือไม่ เมื่อเห็นว่ามีโอกาสดีควรลงทุน ควรมีการปรับปรุงเพิ่มเงินทุนโดยจะต้องมีการวิเคราะห์ถึงแหล่งเงินทุนที่เหมาะสมและการลงทุนที่มีประสิทธิภาพ สำหรับกรณีการเพิ่มทุนอาจจะมีผลกระทบต่อนโยบายการจ่ายเงินปันผล เพราะถ้ากิจการนำเงินทุนที่มีอยู่ในรูปกำไรสะสมไปลงทุนจนหมด กิจการก็จะไม่มีเงินเหลือสำหรับจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้น แต่ถ้านำกำไรสะสมไปจ่ายเงินปันผลจนหมด กิจการก็จะไม่มีเงินไปลงทุนเพิ่มได้อีก การระดมเงินทุนครั้งต่อไปจะต้องใช้การระดมเงินจากภายนอก จึงต้องตัดสินใจให้ดี โดยการพิจารณาข้อดีและข้อเสียต่างๆ อย่างรอบคอบว่าควรจะจ่ายเงินปันผลหรือนำเงินไปลงทุนทำอะไรจึงจะจัดการได้อย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพที่สุด

## 1.2 หน้าที่ของผู้บริหารทางการเงิน

ในอดีตที่ผ่านมาผู้บริหารทางการเงินมีหน้าที่ในการจัดหาเงินทุนเพื่อใช้ในการดำเนินงานเพียงอย่างเดียว ต่อมาได้มีการพัฒนามากขึ้นทำให้ผู้บริหารทางการเงินมีหน้าที่กว้างขวางขึ้น โดยจะมีเรื่องของการศึกษาถึงแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพด้วย สำหรับหน้าที่ของผู้บริหารทางการเงินซึ่งพอสรุปได้ดังนี้

1.2.1 หน้าที่ในการวางแผนทางการเงิน (Financial Planning) เป็นงานอันดับแรกของผู้บริหารทางการเงินเพราะการวางแผนทางการเงินจะทำให้ทราบถึงความต้องการเงินทุนของกิจการทั้งในระยะสั้นและระยะยาว การวางแผนที่ดีจะนำธุรกิจไปสู่ความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.2.2 หน้าที่ในการจัดหาเงิน (Raising Funds) เมื่อได้มีการวางแผนทางการเงินโดยจัดทำในรูปแบบของงบประมาณเงินสดแล้ว หากพบว่ามีเงินสดรับน้อยกว่าเงินสดจ่าย ทำให้ขาดแคลนเงินทุน ผู้บริหารทางการเงินก็ต้องจัดหาเงินทุนจากแหล่งต่างๆ มาชดเชยในส่วนที่ขาดไป เช่น การกู้ยืมจากธนาคารหรือสถาบันการเงิน หรือออกหุ้นต่างๆ ซึ่งแหล่งเงินทุนแต่ละแหล่งก็จะมีค่าใช้จ่ายในการจัดหาเงินที่แตกต่างกันไป ผู้บริหารทางการเงินจะต้องพิจารณาว่าแหล่งเงินทุนแหล่งใดที่ให้ประโยชน์ สูงสุดและเสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด

1.2.3 หน้าที่ในการจัดสรรการใช้เงินทุน (Management of Assets) เมื่อจัดหาเงินทุนจากแหล่งต่างๆ มาเรียบร้อยแล้ว หน้าที่ต่อมาคือพยายามจัดสรรเงินทุนไปในสินทรัพย์ที่ก่อประโยชน์สูงสุด เราเรียกสินทรัพย์ที่ก่อประโยชน์นี้ว่า Profitable Assets ซึ่งการจัดการเกี่ยวกับสินทรัพย์จะมีผลกระทบต่อภาระดำเนินงานของกิจการ ถ้าการจัดการไม่ดีจะมีผลกระทบต่อสภาพคล่อง (Liquidity) และความสามารถในการทำกำไร (Profitability)

1.2.4 หน้าที่ในการควบคุม (Financial Controlling) จะต้องมีการจัดทำงบประมาณ เพราะจะใช้เป็นเครื่องมือในการวางแผนและควบคุมทางการเงิน ซึ่งตัวเลขที่ได้มาจากงบประมาณจะนำมาใช้ในการเปรียบเทียบผลการปฏิบัติงานที่เกิดขึ้นจริงกับเป้าหมายที่วางไว้ว่าคลาดเคลื่อนไปจากแผนมากน้อยเพียงใด เพื่อหาข้อผิดพลาดจากการดำเนินงาน อันเป็นแนวทางในการแก้ไขปรับปรุงให้เหมาะสมเพื่อให้บรรลุเป้าหมายรวมของกิจการที่ได้กำหนดไว้

ส่วนหน้าที่ด้านอื่นๆ ก็อาจจะมีในเรื่องของการมีหน้าที่ตัดสินใจในเรื่องเงินปันผล พยากรณ์การประสานงาน ติดต่อกับตลาดการเงิน รวมทั้งการจัดการความเสี่ยง ฯลฯ เป็นต้น

### 1.3 เป้าหมายของการบริหารการเงิน

กำไรสูงสุด (Profit Maximization) เป็นเป้าหมายของธุรกิจโดยคำนึงถึงกำไรรวมที่ธุรกิจสามารถหามาได้สูงสุด โดยการบริหารทรัพยากรเพื่อให้เกิดค่าทางเศรษฐกิจสูงสุด

ความมั่งคั่งสูงสุด (Wealth Maximization) เป็นเป้าหมายของธุรกิจที่กว้างกว่ากำไรสูงสุด โดยจะให้ความสำคัญในความมั่งคั่งของผู้เป็นเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้น ซึ่งจะมีผลกระทบต่อราคาตลาดของหุ้นสามัญของกิจการ มูลค่ากำไรต่อหุ้นสูงสุดจะให้ความหมายที่มากกว่ากำไรสูงสุด

ในการบริหารทางการเงินจะไม่ถือว่ากำไรสูงสุดเป็นวัตถุประสงค์หลัก เพราะไม่สามารถนำกำไรสูงสุดมาเป็นเครื่องวัดประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกิจการได้ เนื่องจากเหตุผล 3 ประการ คือ

1.3.1 กำไรของกิจการที่เพิ่มขึ้นตามหลักการรับรองบัญชีทั่วไป เพราะในแต่ละกิจการมีวิธีการทางการบัญชีที่ต่างกัน จึงไม่สามารถวิเคราะห์หรือวัดได้ว่ากิจการใดดำเนินงานได้มีประสิทธิภาพดีกว่ากัน

1.3.2 คุณภาพและลักษณะของกำไรต่อหุ้นในอนาคต ซึ่งอาจไม่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการดำเนินงานของกิจการได้ คือ กำไรต่อหุ้นซึ่งมาจากกำไรหลังหักภาษี หารด้วย จำนวนหุ้นสามัญนั้น กิจการอาจจะใช้ความพยายามหารายได้มาจากทางอื่นที่ไม่ใช่มาจากการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์หลัก เพียงแต่ต้องการให้กำไรสูงเพื่อที่จะทำให้กำไรต่อหุ้น (Earning Per Share; EPS) สูง ซึ่งไม่ใช่กำไรที่เป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่กิจการตั้งไว้

1.3.3 ความเสี่ยงและค่าของเงินตามเวลา กิจการที่ได้รับกำไรเท่ากัน ก็ไม่ได้หมายความว่า กิจการจะให้ผลประโยชน์เท่ากัน ยกตัวอย่างเช่น ธุรกิจ 2 แห่ง บริษัท A ได้กำไร 2 ล้านบาทต่อปี ในเดือนมกราคม เดือนอื่นๆ ไม่ได้ บริษัท B ได้กำไร 2 ล้านบาทต่อปีในเดือนธันวาคม ซึ่งเป็นเดือนสุดท้าย จะเห็นได้ว่าถึงแม้ธุรกิจจะได้กำไร 2 ล้านบาทต่อปีเท่ากัน แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าบริษัททั้งสองจะให้ผลประโยชน์เท่ากัน เพราะถ้าหากพิจารณาดูแล้วจะพบว่าบริษัท A จะให้ประโยชน์ดีกว่าเพราะสามารถนำเงินมาหมุนใช้ได้ก่อน ทำให้ค่าของเงินมากขึ้น ในขณะที่บริษัท B จะพบความเสี่ยงมากกว่าเพราะทำกำไรได้ช้ากว่า เป็นต้น

จากเหตุผลที่กล่าวมานี้ ทำให้เป้าหมายกำไรสูงสุดมีข้อบกพร่อง ไม่สามารถนำมาเป็นเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจได้ หรือไม่สามารถนำมาวัดการดำเนินงานที่แท้จริงได้ จึงต้องมีการเปลี่ยนวัตถุประสงค์หลักมาเป็น "เพื่อแสวงหาความมั่งคั่งสูงสุดให้กับเจ้าของหรือผู้ถือหุ้น" แทน

ซึ่งเป้าหมายเพื่อแสวงหาความมั่งคั่งสูงสุดให้กับเจ้าของหรือผู้ถือหุ้นนี้เป็นการดำเนินกิจการเพื่อให้เจ้าของกิจการและผู้ถือหุ้นได้รับผลประโยชน์พร้อมผลตอบแทนสูงสุด โดยวัดออกมาในรูปราคาตลาดหุ้นสามัญ (Market Price per Share; MPS) คือต้องพยายามทำให้ราคาตลาดหุ้นสามัญสูงสุด จึงจะถือว่าผู้ถือหุ้นได้รับความมั่งคั่งสูงสุด สำหรับปัจจัยที่ทำให้ราคาตลาดหุ้นสามัญสูงหรือต่ำนั้น จะประกอบไปด้วย

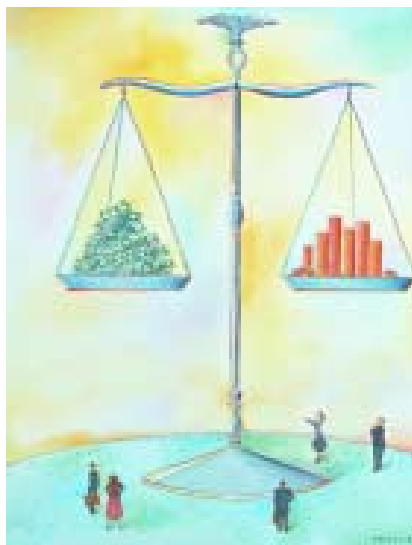
1) เงินปันผล (Dividend) จะเป็นตัวกำหนดราคาตลาดหุ้นสามัญได้ เพราะถ้ากิจการมีนโยบายจ่ายเงินปันผลในอัตราสูง ก็จะทำให้นักลงทุนสนใจที่จะมาซื้อหุ้นของกิจการ ซึ่งจะส่งผลให้ราคาตลาดหุ้นสามัญสูงขึ้นได้

2) ความเสี่ยง (Risk) ในการจัดการธุรกิจอาจเกิดความเสี่ยงที่มีผลต่อการดำเนินงานทางธุรกิจ ซึ่งจะกระทบต่อราคาตลาดหุ้นสามัญ ความเสี่ยงดังกล่าวมีอยู่ 2 ชนิด คือ

(1) ความเสี่ยงทางธุรกิจ คือ ความเสี่ยงจากการตัดสินใจลงทุนในสินทรัพย์ คือไม่แน่ใจว่าจะได้ผลตอบแทนจากการลงทุนตามที่ต้องการหรือไม่

(2) ความเสี่ยงทางการเงิน คือ ความเสี่ยงจากการตัดสินใจจัดหาเงินทุน คือไม่แน่ใจว่า การจัดหาเงินทุนแบบต่างๆ เช่น ออกหุ้น กู้ยืม ฯลฯ จะเสียค่าใช้จ่ายต่ำสุดหรือไม่

3) กำไรจากการจำหน่ายหุ้น (Capital Gain) เกิดจากผลต่างของราคาขายและราคาซื้อของหุ้นสามัญ ถ้าค่าของธุรกิจสูงก็จะมีนักลงทุนสนใจอยากจะมาซื้อหุ้นของกิจการมาก ราคาขายก็จะสูง จะทำให้เกิดกำไรจากการจำหน่ายหุ้น ยิ่งนักลงทุนต้องการที่จะซื้อหุ้นมากเท่าใด กำไรจากการจำหน่ายหุ้นก็จะยิ่งมากขึ้น ราคาตลาดหุ้นสามัญก็จะมากขึ้นตามไปด้วย



## 2. การวิเคราะห์ทางการเงิน (Financial Analysis)

ในการดำเนินงานทางธุรกิจจำเป็นต้องมีการวางแผนการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุเป้าหมายที่วางไว้ เพราะการวางแผนก็คือการกำหนดวิธีการล่วงหน้าที่เหมาะสมกับสภาพของธุรกิจในการที่จะบรรลุความสำเร็จตามที่วางไว้ ในทางการเงินก็เช่นเดียวกันต้องมีการวางแผนทางการเงิน เพราะการวางแผนทางการเงินคือการวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อจะให้ทราบถึงผลการดำเนินงานทั้งในอดีตและปัจจุบันและสถานะทางการเงินของธุรกิจที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต จุดเด่นจุดด้อยของธุรกิจ รวมถึงช่วยในการควบคุมทางการเงินอีกด้วย การควบคุมทางการเงินจำเป็นต้องอาศัยการวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อให้ผู้วิเคราะห์ทางการเงินทราบว่าฐานะทางการเงินเป็นอย่างไรบ้าง ความสามารถในการชำระหนี้สินเป็นอย่างไร สมรรถภาพในการทำกำไรของธุรกิจมีมากน้อยเพียงใดและสมรรถภาพในการดำเนินงานเป็นอย่างไร เป็นต้น ถ้าหากธุรกิจพบปัญหาในการดำเนินงานก็จะได้นำมาดำเนินการแก้ไขได้อย่างทันที่

การวิเคราะห์งบการเงินของธุรกิจมีความสำคัญและจำเป็นต่อบุคคลหลายๆ ฝ่าย เช่น

1) เจ้าหนี้ของกิจการ จะต้องทำการวิเคราะห์ทางการเงินของธุรกิจเพื่อจะให้ทราบถึงความสามารถในการชำระหนี้สิน ความต้องการเงินทุนที่เพิ่มขึ้นในอนาคต ลักษณะที่มาและใช้ไปของเงินทุนของธุรกิจ รวมทั้งความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจอีกด้วย

2) ผู้ลงทุนหรือเจ้าของกิจการ จะต้องทำการวิเคราะห์ทางการเงินเพื่อจะได้ทราบถึงความสามารถในการหาทำกำไร ความสามารถในการจ่ายเงินปันผลตอบแทนจากการลงทุนและความสม่ำเสมอของกำไรของธุรกิจ

3) ผู้บริหาร เนื่องจากผู้บริหารต้องรับผิดชอบในงานหลายๆ ด้าน จึงจำเป็นต้องทราบฐานะทางการเงินของกิจการในการที่จะทำให้การบริหารงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ เช่นสภาพคล่องหรือความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นของกิจการเป็นอย่างไร หากกิจการมีสภาพคล่องต่ำ ผู้บริหารจะต้องรีบทำการแก้ไข หรือในเรื่องของการพิจารณาว่ากิจการควรจัดหาเงินทุนอย่างไรให้มีประสิทธิภาพ ประสิทธิภาพในการใช้ทรัพย์สิน ความสามารถในการทำกำไรของกิจการ เป็นต้น

4) ผู้สอบบัญชี เพราะผู้สอบบัญชีจะต้องรับรองงบการเงินของธุรกิจ โดยเสนอความคิดเห็นที่ถูกต้องจากข้อมูลทางการเงิน ดังนั้นจึงต้องมีการวิเคราะห์งบการเงินเพื่อให้เกิดความมั่นใจยิ่งขึ้นในการเสนอความเห็นรับรองงบการเงินนั้น

### 2.1 การวิเคราะห์งบการเงิน (Financial statement analysis)

เป็นการนำงบการเงินมาวิเคราะห์ด้วยวิธีหลายแบบ เช่น การวิเคราะห์ในรูปอัตราส่วนด้านต่างๆ เพื่อพิจารณาผลการดำเนินงานของธุรกิจ โดยใช้การวิเคราะห์เป็นเครื่องมือตัดสินสถานะทางการเงินของธุรกิจ ใน การวิเคราะห์งบการเงินจะต้องอาศัยงบการเงินพื้นฐาน 2 งบ คือ งบดุลและงบกำไรขาดทุน ซึ่งการวิเคราะห์จะประกอบไปด้วย 3 วิธี แต่ในที่นี้จะอธิบายเน้นในวิธีการวิเคราะห์ ด้วยอัตราส่วน (Ratio Analysis) (รายละเอียดในหัวข้อ 2.1.3) เนื่องจากเป็นวิธีที่นิยมนำไปใช้กันอย่างแพร่หลายและสะดวกต่อการนำไปใช้ รายละเอียดของแต่ละวิธีมีดังนี้

2.1.1 การวิเคราะห์ตามแนวนอน (Horizontal Analysis) เป็นการวิเคราะห์โดยดูแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของรายการต่างๆ ในงบการเงินเมื่อเวลาผ่านไป เช่น การนำงบการเงินหลายปีมาเปรียบเทียบกัน จากอดีตถึงปัจจุบันเพื่อดูว่ารายการนั้นเพิ่มขึ้นหรือลดลงเป็นจำนวนเงินเท่าใดหรือคิดเป็นอัตราร้อยละของการเพิ่มขึ้นหรือลดลงเท่าไร

2.1.2 การวิเคราะห์ตามแนวตั้ง (Vertical Analysis) เป็นการวิเคราะห์เปรียบเทียบรายการต่างๆ ในงบการเงินของปีเดียวกัน โดยกำหนดให้ มูลค่าของรายการที่สำคัญในงบการเงินเป็นตัวเปรียบเทียบหรือเป็นฐาน มีค่าเป็นอัตราร้อยละเท่ากับ 100 แล้วดูว่ารายการอื่นจะมีค่าเป็นร้อยละเท่าใด เรียกได้อีกอย่างว่า การวิเคราะห์ย่อยส่วน (Common Size Analysis) แยกเป็น

- 1) งบดุลย่อยส่วน
- 2) งบกำไรขาดทุน

2.1.3 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินหรือการวิเคราะห์ด้วยอัตราส่วน (Ratio Analysis) เป็นการวิเคราะห์ดูความสัมพันธ์ของข้อมูล 2 ชุด โดยให้ตัวหนึ่งเป็นตัวตั้งอีกตัวหนึ่งเป็นตัวหารเรียกว่า อัตราส่วน (Ratio) ซึ่งจะแสดงความสัมพันธ์ของข้อมูลทางการเงินโดยนำข้อมูลทางการเงิน มาเปรียบเทียบกับจากนั้นนำอัตราส่วนที่ได้ไปเปรียบเทียบกับอัตราส่วนที่ถูกกำหนดให้เป็นเกณฑ์มาตรฐาน ซึ่งจะช่วยให้ผู้วิเคราะห์มีความชำนาญและประสบการณ์ในการวิเคราะห์ทางการเงินและเพื่อให้เข้าใจฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของธุรกิจได้ดียิ่งขึ้น

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน สามารถเปรียบเทียบได้ 2 ลักษณะด้วยกัน คือ

1) การวิเคราะห์เปรียบเทียบผลการดำเนินงานภายในธุรกิจของตนเอง วิธีนี้เป็นการวิเคราะห์เปรียบเทียบอัตราส่วนทางการเงินในปีปัจจุบันและอดีต เพื่อศึกษาถึงการเปลี่ยนแปลงฐานะทางการเงินหรือผลการดำเนินงานที่ผ่านมาว่าเป็นอย่างไร ดีขึ้นหรือแย่ลง นอกจากนี้ยังสามารถคาดคะเนแนวโน้มผลการดำเนินงานในอนาคตได้อีกด้วย

2) การวิเคราะห์เปรียบเทียบกับธุรกิจอื่นที่อยู่ในอุตสาหกรรมเดียวกัน วิธีนี้เป็นการวิเคราะห์เปรียบเทียบอัตราส่วนทางการเงินของธุรกิจหนึ่งกับอีกธุรกิจหนึ่งที่มีลักษณะคล้ายคลึงกันหรืออยู่ในอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน ซึ่งจะแสดงให้เห็นว่าฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของธุรกิจมีประสิทธิภาพมากน้อยกว่าอุตสาหกรรมอย่างไร

อัตราส่วนทางการเงิน คือ การนำรายการต่างๆ ในงบการเงินมาเปรียบเทียบกันเพื่อทำให้ทราบฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของธุรกิจ สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ประเภท คือ

(1) อัตราส่วนด้านสภาพคล่อง (Liquidity Ratios) คือ อัตราส่วนที่ใช้วัดสภาพคล่องว่ากิจการมีความสามารถในการชำระหนี้สินได้ดีเพียงใด ประกอบไปด้วยอัตราส่วนที่ใช้ในการวิเคราะห์ 2 อัตราส่วน คือ

๑) อัตราส่วนเดินสะพัด (Current Ratio) อัตราส่วนนี้จะทำให้เราทราบว่ากิจการมีสินทรัพย์หมุนเวียนเป็นกี่เท่าของหนี้สินหมุนเวียน ถ้ากิจการมีสินทรัพย์หมุนเวียนมากกว่าหนี้สินหมุนเวียน ผลลัพธ์ยิ่งก็แสดงว่ากิจการมีสภาพคล่องดี สามารถคำนวณได้ดังนี้

$$\text{อัตราส่วนเดินสะพัด} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}} = \dots\dots\dots \text{เท่า}$$



๑ อัตราส่วนจับปล้น (Quick Ratio) คือ อัตราส่วนระหว่างสินทรัพย์หมุนเวียน ทั้งหมด ยกเว้นสินทรัพย์หมุนเวียนช้ากับหนี้สินหมุนเวียน สินทรัพย์หมุนเวียนช้าได้แก่ สินค้าคงเหลือ ค่าใช้จ่ายล่วงหน้า ซึ่งสินทรัพย์เหล่านี้จะเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ช้าหรือไม่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ จึงตัดสินทรัพย์หมุนเวียนเหล่านี้ออกไป

$$\text{อัตราส่วนจับปล้น} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียนเร็ว}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}} = \dots\dots\dots \text{เท่า}$$

อัตราส่วนนี้จะทำให้ทราบว่ากิจการมีสินทรัพย์ที่เปลี่ยนเป็นเงินสดได้เร็วเป็นกี่เท่าของหนี้สินหมุนเวียน ถ้าผลลัพธ์ที่ได้มีค่ามากเท่าใดก็แสดงว่ากิจการมีสภาพคล่องดี

(2) อัตราส่วนด้านสัดส่วนเงินทุน (Leverage Ratio) เป็นการวัดสัดส่วนของการจัดหาเงินทุน 2 แบบ คือจากการก่อหนี้สินกับส่วนของเจ้าของว่าสัดส่วนนี้เหมาะสมหรือไม่ โดยจะต้องไม่ให้มีสัดส่วนของการก่อหนี้สินมากเกินไป ซึ่งการก่อหนี้สินมากจะทำให้มีภาระผูกพันแก่บริษัทตามมา ได้แก่ ดอกเบี้ย และภาระผูกพันระยะยาวจากการเช่า อัตราส่วนนี้จะวัดความสามารถในการชำระภาระผูกพันว่ากิจการสามารถทำกำไรได้เพียงพอกับการชำระหนี้มากน้อยแค่ไหน อัตราส่วนที่ใช้ในการวิเคราะห์ด้านนี้มี 4 อัตราส่วนดังนี้ คือ

๑ อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)

$$\text{อัตราส่วนหนี้สิน} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียนเร็ว}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$$

อัตราส่วนนี้จะบอกให้ทราบว่ากิจการมีหนี้สินทั้งหมดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของสินทรัพย์ทั้งหมด ผลลัพธ์ที่ได้ออกมา ยิ่งต่ำยิ่งดี

๒ อัตราส่วนจำนวนเท่าของผลตอบแทนต่อดอกเบี้ย (EBIT)

$$\text{อัตราส่วนจำนวนเท่าผลตอบแทนต่อดอกเบี้ย} = \frac{\text{กำไรจากการดำเนินงาน (EBIT)}}{\text{ดอกเบี้ยจ่าย (I)}} = \dots\dots\dots \text{เท่า}$$

อัตราส่วนนี้จะบอกให้ทราบว่า ใน 1 รอบระยะเวลาบัญชีที่ผ่านมากิจการมีกำไรเป็นกี่เท่าของดอกเบี้ยจ่าย ผลลัพธ์ที่ได้ออกมา ยิ่งมากยิ่งดี แสดงว่ากิจการมีกำไรจะจ่ายดอกเบี้ยที่เกิดจากหนี้สินที่กิจการได้ก่อขึ้น

๓ อัตราส่วนรายได้คุ้มค่าใช้จ่ายประจำ (Fixed charge coverage)

$$\text{อัตราส่วนรายได้คุ้มค่าใช้จ่ายประจำ} = \frac{\text{กำไรจากก่อนภาษี} + \text{ดอกเบี้ยจ่าย} + \text{ภาระผูกพันจากการเช่า}}{\text{ค่าใช้จ่ายประจำ}} = \dots\dots\dots \text{เท่า}$$

อัตราส่วนนี้จะบอกให้ทราบว่า ใน 1 รอบระยะเวลาบัญชีที่ผ่านมากิจการมีกำไรก่อนภาษีบวกดอกเบี้ยจ่ายบวกภาระผูกพันจากการเช่า เป็นกี่เท่าของค่าใช้จ่ายประจำ ผลลัพธ์ที่ออกมา ยิ่งสูงยิ่งดี

๑ อัตราส่วนเงินสดรับคุ้มรายจ่ายประจำ (Cash Flow Coverage)

$$\text{อัตราส่วนเงินสดรับคุ้มรายจ่ายประจำ} = \frac{\text{กำไรสุทธิ} + \text{ค่าเสื่อมราคา}}{\text{ค่าใช้จ่าย} + \frac{\text{เงินปันผลหุ้นบุริมสิทธิ์} + \text{รายจ่ายชำระหนี้เงินกู้}}{(1 - \text{ภาษี})}} = \dots\dots \text{ เท่า}$$

อัตราส่วนนี้จะบอกให้ทราบว่าใน 1 รอบระยะเวลาบัญชีที่ผ่านมากิจการมีเงินสดรับเพียงพอกับภาระรายจ่ายประจำก็เท่า

(3) อัตราส่วนด้านกิจกรรม (Activity Ratio) เป็นการวัดประสิทธิภาพในการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ในรูปแบบต่าง ๆ ได้แก่ สินค้า ลูกหนี้ สินทรัพย์ถาวรและสินทรัพย์ทั้งหมดว่าที่กิจการได้ลงทุนไปนั้นทำให้เกิดกำไร ได้เร็วหรือช้าเพียงใด อัตราส่วนที่ใช้ในการวิเคราะห์ประกอบด้วย 4 อัตราส่วน ดังนี้

๑ อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover)

$$\text{อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ} = \frac{\text{ยอดขาย}}{\text{สินค้าคงเหลือปลายงวด}} = \dots\dots \text{ รอบ}$$

อัตราส่วนนี้จะบอกให้ทราบว่าใน 1 รอบระยะเวลาบัญชีที่ผ่านมากิจการมีการขายสินค้าได้เป็นกี่รอบของสินค้าคงเหลือ ถ้าผลลัพธ์ที่ได้ออกมาสูงก็แสดงว่ากิจการมีการดำเนินงานที่ดี

๑ ระยะเวลาการจัดเก็บหนี้ (Average collection period)

$$\text{ระยะเวลาการจัดเก็บหนี้} = \frac{\text{ลูกหนี้สิ้นปี}}{\text{ยอดขายเชื่อสุทธิ}} \times 365 = \dots\dots \text{ วัน}$$

อัตราส่วนนี้จะบอกให้ทราบว่ากิจการใช้เวลาจะใช้เวลาเก็บหนี้จากลูกหนี้เฉลี่ยกี่วัน ถ้าผลลัพธ์ออกมาพบว่าจำนวนวันที่จัดเก็บหนี้มีจำนวนวันยิ่งน้อยยิ่งดี

๑ อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed asset turnover)

$$\text{อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร} = \frac{\text{ยอดขายสุทธิ}}{\text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ}} = \dots\dots \text{ เท่า}$$

อัตราส่วนนี้จะบอกให้ทราบว่ากิจการสามารถใช้สินทรัพย์ต่าง ๆ ให้เกิดประโยชน์ในรูปแบบของยอดขายได้เป็นกี่เท่าของสินทรัพย์ถาวรทั้งหมด ซึ่งถ้าผลลัพธ์ออกมายิ่งสูงก็ยิ่งดี

๑ อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งสิ้น (Total asset turnover)

$$\text{อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งสิ้น} = \frac{\text{ยอดขายสุทธิ}}{\text{สินทรัพย์ทั้งหมด}} = \dots\dots \text{ เท่า}$$

อัตราส่วนนี้จะบอกให้ทราบว่ากิจการลงทุนในสินทรัพย์ต่าง ๆ ให้เกิดประโยชน์ในรูปแบบของยอดขายได้เป็นกี่เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมด ผลลัพธ์ที่ได้ออกมายิ่งมาก ยิ่งดี



(4) อัตราส่วนด้านความสามารถทำกำไร (Profitability Ratio) เป็นการวัดความสามารถในการทำกำไรของกิจการว่าใน 1 รอบระยะเวลาบัญชี กิจการสามารถทำกำไรได้มากน้อยเพียงใด ซึ่งจะสะท้อนให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการบริหารงานโดยส่วนรวมด้วย ส่วนอัตราส่วนที่ใช้ในการวิเคราะห์ประกอบไปด้วย 3 อัตราส่วน คือ

๑ อัตราส่วนกำไรต่อยอดขาย (Profit Margin on Sales)

$$\text{กำไรต่อยอดขาย} = \frac{\text{กำไรสุทธิ (EAT)}}{\text{ยอดขายสุทธิ}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$$

อัตราส่วนนี้จะบอกให้ทราบว่าใน 1 รอบระยะเวลาบัญชี กิจการมีกำไรสุทธิหลังหักภาษีเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของยอดขายสุทธิ ผลลัพธ์ที่ได้ยังมีเปอร์เซ็นต์สูงยิ่งดี

๒ อัตราส่วนอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (Return On total Asset - ROA)

$$\text{อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์} = \frac{\text{กำไรสุทธิ (EAT)}}{\text{สินทรัพย์ทั้งหมด}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$$

อัตราส่วนนี้จะบอกให้ทราบว่าประสิทธิภาพของการลงทุนในสินทรัพย์ว่าได้ก่อให้เกิดกำไรมากน้อยเพียงใด ผลลัพธ์ที่ได้ยังมีเปอร์เซ็นต์สูงยิ่งดี

๓ อัตราส่วนอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return On Equity - ROE)

$$\text{อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น} = \frac{\text{กำไรสุทธิ (EAT)}}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}} \times 100 = \dots\dots\dots \%$$

อัตราส่วนนี้จะบอกให้ทราบว่าใน 1 รอบระยะเวลาบัญชี กิจการมีกำไรสุทธิหลังหักภาษีเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของส่วนผู้ถือหุ้น หากผลลัพธ์ที่ได้มีเปอร์เซ็นต์สูงแสดงว่าให้ผลลัพธ์เป็นที่น่าพอใจ

## 2.2 การวิเคราะห์ผลลัพธ์ที่ได้จากการวิเคราะห์อัตราส่วน

สำหรับกระบวนการวิเคราะห์ด้วยอัตราส่วนมีลำดับในการวิเคราะห์ 3 ชั้น ดังนี้

**ชั้นที่ 1** คำนวณอัตราส่วนของกิจการ จากงบการเงินของกิจการคำนวณอัตราส่วนในด้านสภาพคล่อง ด้านสัดส่วนเงินทุน ด้านกิจกรรม ด้านความสามารถทำกำไร ด้านใดด้านหนึ่งหรือทั้งหมดตามอัตราส่วนที่กล่าวมาแล้ว

**ชั้นที่ 2** กำหนดมาตรฐานในการวิเคราะห์ เพื่อให้ทราบฐานะของกิจการในแต่ละด้านว่าดีหรือแย่เพียงใด โดยนำอัตราส่วนของกิจการไปเปรียบเทียบกับตัวที่กำหนดเป็นมาตรฐาน ซึ่งอาจจะใช้

- ๑ อัตราส่วนถัวเฉลี่ยของอุตสาหกรรมนั้น (Industry Average Ratio) ในงวดเวลาเดียวกัน
- ๒ อัตราส่วนของกิจการอื่นในอุตสาหกรรมเดียวกัน ในงวดเวลาเดียวกัน
- ๓ อัตราส่วนของกิจการเองในงวดเวลาที่ต่างกัน

นักวิเคราะห์ต้องพิจารณาเลือกใช้มาตรฐานที่เหมาะสมและให้เข้ากับสถานการณ์นั้นๆ เพื่อให้ผลการวิเคราะห์ถูกต้องแม่นยำมากที่สุด

**ขั้นที่ 3** วิเคราะห์ฐานะของกิจการ โดยการนำเอาผลการคำนวณอัตราส่วนของกิจการจากขั้นที่ 1 เปรียบเทียบกับมาตรฐานที่กำหนดขึ้นในขั้นที่ 2 และจากการเปรียบเทียบจะพบว่าอัตราส่วนของกิจการอาจจะสูงกว่าหรือใกล้เคียงหรือต่ำกว่าอัตราส่วนมาตรฐาน อย่างไม่อย่างหนึ่ง ซึ่งสามารถวิเคราะห์ผลการเปรียบเทียบได้ 3 แบบ คือ ฐานะดี (Good) ฐานะพอใช้ได้ (Satisfactory) ฐานะตกต่ำ (Poor) แสดงได้ดังตารางข้างล่างนี้

ตารางที่ 5.1 แสดงการวิเคราะห์ฐานะของกิจการ

อัตราส่วน	ผลการวิเคราะห์		
	อัตราส่วนบริษัทสูงกว่ามาตรฐาน	อัตราส่วนบริษัทเท่ากับมาตรฐาน	อัตราส่วนบริษัทต่ำกว่ามาตรฐาน
1. ด้านสภาพคล่อง (Liquidity) - อัตราส่วนเงินสะพัด - อัตราส่วนจับปล้น	ดี ดี	พอใช้ พอใช้	ตกต่ำ ตกต่ำ
2. ด้านสัดส่วนเงินทุน (Leverage Ratio) - อัตราส่วนหนี้สิน - อัตราส่วนจำนวนเท่าของผลตอบแทนต่อดอกเบี้ย - อัตราส่วนรายได้คุ้มค่าใช้จ่ายประจำ - อัตราส่วนเงินสตรับคุ้มรายจ่ายประจำ	ตกต่ำ ดี ดี ดี	พอใช้ พอใช้ พอใช้ พอใช้	ดี ตกต่ำ ตกต่ำ ตกต่ำ
3. ด้านกิจกรรม (Activity) - อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ - ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย - อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร - อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งสิ้น	ดี ตกต่ำ ดี ดี	พอใช้ พอใช้ พอใช้ พอใช้	ตกต่ำ ดี ตกต่ำ ตกต่ำ
4. ด้านความสามารถทำกำไร (Profitability) - กำไรต่อยอดขาย - อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ทั้งสิ้น - อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	ดี ดี ดี	พอใช้ พอใช้ พอใช้	ตกต่ำ ตกต่ำ ตกต่ำ

จากตารางที่ 5.1 เราสามารถอธิบายการวิเคราะห์อัตราส่วนได้ ดังนี้

#### ด้านสภาพคล่อง

(1) ถ้าผลลัพธ์อัตราส่วนเดินสะพัดมีค่าสูงกว่าอัตราส่วนมาตรฐานแสดงให้เห็นว่ากิจการมีสินทรัพย์หมุนเวียนสูงกว่าหนี้สินหมุนเวียนมาก สภาพคล่องของกิจการดี แต่ในทางตรงข้ามถ้ามีค่าต่ำกว่าอัตราส่วนมาตรฐาน ก็แสดงให้เห็นว่าสภาพคล่องของกิจการไม่ดี

(2) ถ้าผลลัพธ์อัตราส่วนจับปล้นมีค่าสูงกว่าอัตราส่วนมาตรฐานแสดงให้เห็นว่ากิจการมีสินทรัพย์หมุนเวียนเร็ว (คือสินทรัพย์หมุนเวียนทั้งหมด ยกเว้นสินทรัพย์หมุนเวียนช้า) สูงกว่าหนี้สินหมุนเวียน ผลการวิเคราะห์คือกิจการมีสภาพคล่องดี แต่ถ้าผลลัพธ์ออกมามีค่าต่ำกว่ามาตรฐาน ก็แสดงว่าสภาพคล่องของกิจการไม่ดี

#### ด้านสัดส่วนเงินทุน

(1) ถ้าผลลัพธ์อัตราส่วนหนี้สินสูงกว่าอัตราส่วนมาตรฐาน แสดงว่ากิจการมีระดับหนี้สินสูงกว่าที่ควรจะเป็น จึงไม่ควรก่อหนี้เพิ่มอีกและควรแก้ไขการก่อหนี้ให้อยู่ในสัดส่วนที่ดีและเหมาะสม

(2) ถ้าผลลัพธ์อัตราส่วนจำนวนเท่าของผลตอบแทนต่อดอกเบี้ยสูงกว่าอัตราส่วนมาตรฐานแสดงว่ากิจการมีกำไรเพียงพอที่จะจ่ายดอกเบี้ยในระดับที่ดี แต่ถ้าต่ำกว่าแสดงว่าความสามารถในการทำกำไรให้เพียงพอต่อการจ่ายดอกเบี้ยอยู่ในระดับต่ำ ต้องมีการปรับปรุง

(3) ถ้าผลลัพธ์อัตราส่วนรายได้คุ้มค่าใช้จ่ายประจำสูงกว่าอัตราส่วนมาตรฐานแสดงว่ากิจการมีเงินสดรับเพียงพอต่อการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำอยู่ในระดับที่ดี แต่ถ้าผลลัพธ์ที่ได้มีค่าต่ำกว่าแสดงว่าความสามารถในการทำกำไรให้เพียงพอจ่ายค่าใช้จ่ายประจำอยู่ในระดับต่ำ ต้องมีการปรับปรุง

(4) ถ้าผลลัพธ์อัตราส่วนเงินสดรับคุ้มรายจ่ายประจำสูงกว่าอัตราส่วนมาตรฐานแสดงว่ากิจการมีเงินสดรับเพียงพอที่จะจ่ายรายจ่ายประจำได้ในระดับดี แต่ถ้าต่ำกว่าแสดงว่าไม่ดี ต้องปรับปรุง

#### ด้านกิจกรรม

(1) ถ้าผลลัพธ์อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินค้างเฉลี่ยสูงกว่าอัตราส่วนมาตรฐาน แสดงว่ากิจการสามารถหมุนเวียนสินค้าให้เกิดยอดขายได้ในระดับดี แต่ถ้าผลลัพธ์ออกมามีค่าต่ำกว่า แสดงว่าการหมุนเวียนสินค้าให้เกิดยอดขายอยู่ในระดับต่ำ ต้องมีการปรับปรุง

(2) ถ้าผลลัพธ์ระยะเวลาการเรียกเก็บหนี้สูงกว่าอัตราส่วนมาตรฐาน แสดงว่ากิจการไม่มีประสิทธิภาพในการเรียกเก็บหนี้ คือเก็บหนี้ได้ช้า ต้องมีการปรับปรุง แต่ถ้าผลลัพธ์ออกมาต่ำกว่าอัตราส่วนมาตรฐานแสดงว่ากิจการสามารถเรียกเก็บหนี้ได้เร็ว มีประสิทธิภาพในการเรียกเก็บหนี้ที่ดี

(3) ถ้าผลลัพธ์อัตราส่วนการหมุนเวียนสินทรัพย์ถาวรสูงกว่าอัตราส่วนมาตรฐาน แสดงว่ากิจการสามารถใช้สินทรัพย์ถาวรให้เกิดยอดขายได้ในระดับดี แต่ถ้าผลลัพธ์ออกมาต่ำกว่า แสดงว่าการหมุนเวียนสินทรัพย์ถาวรให้เกิดยอดขายอยู่ในระดับต่ำ ต้องมีการปรับปรุง

(4) ถ้าผลลัพธ์อัตราส่วนการหมุนเวียนสินทรัพย์ทั้งสิ้นสูงกว่าอัตราส่วนมาตรฐาน แสดงว่ากิจการสามารถใช้สินทรัพย์ทั้งหมดให้เกิดยอดขายได้ในระดับดี แต่ถ้าผลลัพธ์ออกมาต่ำกว่า แสดงว่าการหมุนเวียนสินทรัพย์ทั้งหมดให้เกิดยอดขายอยู่ในระดับต่ำ ต้องมีการปรับปรุง

### ด้านความสามารถในการทำกำไร

(1) ถ้าผลลัพธ์กำไรต่อยอดขายสูงกว่าอัตราส่วนมาตรฐาน แสดงว่าความสามารถในการทำกำไรเปรียบเทียบกับยอดขายแล้วอยู่ในเกณฑ์ดี แต่ถ้าผลลัพธ์ออกมาต่ำกว่าแสดงว่าอยู่ในเกณฑ์ต่ำ ต้องปรับปรุง

(2) ถ้าผลลัพธ์อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ทั้งสิ้นสูงกว่าอัตราส่วนมาตรฐาน แสดงว่าความสามารถในการทำกำไรเปรียบเทียบกับสินทรัพย์ทั้งสิ้นอยู่ในเกณฑ์ดี แต่ถ้าผลลัพธ์ออกมาต่ำกว่าแสดงว่าอยู่ในเกณฑ์ต่ำ ต้องปรับปรุง

(3) ถ้าผลลัพธ์อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นสูงกว่าอัตราส่วนมาตรฐาน แสดงว่าความสามารถในการทำกำไรเปรียบเทียบกับส่วนของผู้ถือหุ้นอยู่ในเกณฑ์ดี แต่ถ้าผลลัพธ์ออกมาต่ำกว่าแสดงว่าอยู่ในเกณฑ์ต่ำ ต้องปรับปรุง

### ตัวอย่าง จากข้อมูลต่อไปนี้

- 1) ให้คำนวณหาอัตราส่วนด้านต่างๆ ของบริษัท จัดการดี จำกัด
- 2) จงวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของบริษัทในปีที่ผ่านมาเปรียบเทียบกับอัตราส่วนเฉลี่ยของอุตสาหกรรม

บริษัท จัดการดี จำกัด  
งบกำไรขาดทุน (หน่วยพันบาท)  
สำหรับงวด 1 ปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2546

ยอดขาย		497,000
หัก ต้นทุนขาย		<u>424,680</u>
กำไรขั้นต้น		72,320
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	51,412	
ค่าเสื่อมราคา	4,820	
ค่าดอกเบี้ยจ่าย	<u>7,440</u>	<u>63,672</u>
กำไรสุทธิก่อนภาษี (EBT)		8,648
หัก ภาษี 50%		<u>4,324</u>
กำไรสุทธิ (EAT)		<u><u>4,324</u></u>

บริษัท จัดการดี จำกัด  
งบดุล (หน่วยพันบาท)  
ณ 31 ธันวาคม 2546

	สินทรัพย์		หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น
เงินสด	5,030	เจ้าหนี้	105,015
ลูกหนี้	88,740	ตัวจ่าย 10%	4,025
สินค้าคงเหลือ	105,700	หนี้สินหมุนเวียนอื่นๆ	33,290
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	199,470	รวมหนี้สินหมุนเวียน	142,330
สินทรัพย์ถาวรสุทธิ	35,000	เงินกู้ระยะยาว 10%	30,370
		ส่วนของผู้ถือหุ้น	61,770
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	234,470	รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	234,470

การวิเคราะห์ บริษัท จัดการดี จำกัด

อัตราส่วน	ผลการวิเคราะห์		
	อัตราส่วนบริษัท	อัตราส่วนเฉลี่ยของอุตสาหกรรม	ผลการวิเคราะห์
1. ด้านสภาพคล่อง (Liquidity) - อัตราส่วนเดินสะพัด = $\frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน}}{\text{หนี้สินหมุนเวียน}}$ =	1.40 เท่า	1.43 เท่า	พอใช้
2. ด้านสัดส่วนเงินทุน (Leverage Ratio) - อัตราส่วนหนี้สิน = $\frac{\text{หนี้สินทั้งหมด} \times 100}{\text{สินทรัพย์ทั้งหมด}} = \frac{\text{EBIT}}{I}$	74 %	66 %	ตกต่ำ
- อัตราส่วนจำนวนเท่าของผลตอบแทนต่อดอกเบี้ย =	2.16 เท่า	3.5 เท่า	ตกต่ำ
3. ด้านกิจกรรม (Activity) - อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงเหลือ = $\frac{\text{ยอดขายสุทธิ}}{\text{สินค้าคงเหลือ}}$ =	4.7 รอบ	6.6 รอบ	ตกต่ำ
- ระยะเวลาเก็บหนี้เฉลี่ย = $\frac{\text{ลูกหนี้} \times 360}{\text{ยอดขายสุทธิ}}$ =	64 วัน	63 วัน	พอใช้
- อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งสิ้น = $\frac{\text{ยอดขายสุทธิ}}{\text{สินทรัพย์ทั้งหมด}}$ =	2.12 เท่า	2.95 เท่า	พอใช้

อัตราส่วน	ผลการวิเคราะห์		
	อัตราส่วนบริษัท	อัตราส่วนเฉลี่ยของอุตสาหกรรม	ผลการวิเคราะห์
4. ด้านความสามารถทำกำไร (Profitability)			
- กำไรต่อยอดขาย = $\frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100}{\text{ยอดขายสุทธิ}}$ =	.87 %	1.02 %	ตกต่ำ
- อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ = $\frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100}{\text{สินทรัพย์ทั้งหมด}}$ =	1.84 %	3.01 %	ตกต่ำ
- ผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น = $\frac{\text{กำไรสุทธิ} \times 100}{\text{ส่วนผู้ถือหุ้น}}$ =	7 %	9.09 %	ตกต่ำ

จากตัวอย่างสามารถสรุปได้ว่า

- ⊙ ฐานะของทางบริษัท จัดการดี จำกัด อยู่ในเกณฑ์ที่น่าเป็นห่วง
- ⊙ สภาพคล่องของบริษัทอยู่ในระดับพอใช้ แต่ยังไม่น่าไว้วางใจ
- ⊙ สำหรับด้านการก่อกองหนี้สินของบริษัทจะต้องทำการแก้ไขเพราะมีหนี้สินสูงถึง 74% และความสามารถในการชำระดอกเบี้ยก็ยังไม่ดีพอ
- ⊙ ส่วนด้านกิจกรรม โดยภาพรวมแล้วประสิทธิภาพในการจัดการสินทรัพย์พอใช้ แต่ในเรื่องของการจัดการสินค้าคงเหลือเพื่อให้เกิดยอดขายยังไม่ดีพอ
- ⊙ ในด้านความสามารถในการทำกำไร พบว่าความสามารถในการทำกำไรของบริษัทไม่มีประสิทธิภาพ เพราะผลลัพธ์ที่ได้ออกมาเป็นค่าต่ำ

สรุปคือ บริษัทมีจุดอ่อนที่เห็นได้ชัดเจนในด้านสัดส่วนเงินทุนและด้านความสามารถในการทำกำไร เพราะถึงแม้บริษัทสามารถขายสินค้าได้ แต่ก็มีต้นทุนสูง และความสามารถในการขายสินค้าก็มีน้อย อีกทั้งบริษัทยังมีสินค้าคงเหลืออยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้มีต้นทุนจมกับสินค้านั้น และทำให้ต้องมีการกู้เงินระยะสั้นเข้ามาเพื่อรักษาสภาพคล่องของบริษัทไว้ และมีการซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ ทำให้ไม่สามารถทำกำไรได้ ซึ่งบริษัทจะต้องมีการปรับปรุงในเรื่องของการตลาด การลดต้นทุนในการขายสินค้า และเพิ่มอำนาจในการต่อรองในการซื้อสินค้า รวมไปถึงอาจมีการระดมเงินทุนจากผู้ถือหุ้นแทนการซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ



### 3. การจัดทำงบประมาณ (Budgeting)

#### 3.1 งบประมาณเงินสด (Cash Budgeting)

งบประมาณเงินสดเป็นเครื่องมือในการบริหารสภาพคล่องที่สำคัญที่สุดที่ใช้ในการวางแผนและควบคุมสภาพคล่องของกิจการ อีกทั้งยังเป็นแผนงานทางการเงินที่เกี่ยวข้องกับการบริหารการเงินของกิจการในระยะสั้นที่มีประโยชน์มาก รวมทั้งสามารถนำไปใช้ในการบริหารการเงินระยะยาวด้วย โดยทำการพยากรณ์เป็นรายปีสำหรับช่วงเวลา 5-10 ปี

งบประมาณเงินสดจะแสดงถึง จำนวนเงินและเวลาที่เคลื่อนไหวเข้าออกในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งเกิดขึ้นจากผลการดำเนินงาน การจัดทำงบประมาณเงินสด อาจทำเป็นรายเดือน รายไตรมาส หรือรายปีก็ได้ ซึ่งขึ้นอยู่กับความต้องการและความเหมาะสมของธุรกิจ

งบประมาณเงินสดเป็นเครื่องมือที่ใช้ในการวางแผนและควบคุมทางการเงินที่มีประโยชน์และสำคัญต่อธุรกิจดังนี้

- ◎ เครื่องมือช่วยฝ่ายบริหารในการบริหารองค์การให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- ◎ ช่วยให้เกิดความร่วมมือและประสานแผนในการปฏิบัติงาน
- ◎ ช่วยเพิ่มความมั่นใจในการดำเนินงาน
- ◎ ช่วยระดมความคิดเห็นในการวิเคราะห์และคาดหวังกเกี่ยวกับปัญหาในอนาคต
- ◎ ช่วยควบคุมการปฏิบัติงานหรือการดำเนินงาน

##### 3.1.1 การจัดทำงบประมาณเงินสด

งบประมาณเงินสดจะแสดงรายการทางการเงินแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

**ส่วนที่ 1** รายการดำเนินงาน ซึ่งแสดงรายการต่างๆ ของเงินสดรับและเงินสดจ่ายที่เกิดจากผลการดำเนินงานของธุรกิจ

**ส่วนที่ 2** รายการทางการเงิน เป็นรายการที่เกิดขึ้นจากการตัดสินใจทางการเงินของผู้บริหารเกี่ยวกับการวางแผนการใช้เงินสด การจัดหาเงินสดในช่วงระยะเวลาต่างๆ ของงบประมาณ

##### 3.1.2 รายการสำคัญในงบประมาณเงินสด มีรายละเอียดดังนี้

1) เงินสดรับ (Receipts) คือเงินสดรับที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงานอันเกิดจากการขายสินค้าเป็นเงินสดและรับชำระหนี้จากลูกหนี้การค้าที่เกิดจากการขายเชื่อ นอกจากนี้ยังมีเงินสดรับจากแหล่งอื่นๆ เช่น ดอกเบี้ยรับ ขายสินทรัพย์ถาวร รายได้จากเงินปันผล เป็นต้น ซึ่งเงินสดรับจะขึ้นอยู่กับยอดขายเป็นสำคัญ

##### ตัวอย่างที่ 1

บริษัท โชคอำนวย จำกัด เป็นบริษัทขายสินค้าทั้งเงินสดและเงินเชื่อ บริษัทมีนโยบายขายเงินสด 25% ขายเชื่อ 75% ยอดขายเชื่อได้รับชำระถัดเดือนที่ขาย 60% ส่วนที่เหลือชำระใน 2 เดือน ถัดจากเดือนที่ขาย ยอดขายจริงในปี 2534 และยอดขายประมาณการ 4 เดือน ปี 2535 มีดังนี้

ยอดขายจริง ปี 2534

พฤศจิกายน 200,000 บาท

ธันวาคม 400,000 บาท

ยอดขายประมาณการปี 2535

มกราคม 280,000 บาท

กุมภาพันธ์ 250,000 บาท

มีนาคม 300,000 บาท

เมษายน 350,000 บาท

ให้ทำ กระจายทำการเงินสดรับจากการขายสินค้าสำหรับระยะเวลา 4 เดือน ตั้งแต่มกราคม - เมษายน 2535

ตารางที่ 5.2 กระจายทำการเงินสดรับจากการขายสินค้า

หน่วย : พันบาท

	พ.ย.	ธ.ค.	2534		2535				
			ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.			
ยอดขาย	200		400	280	250	300	350		
ขายเชื่อ 75% ของยอดขาย			150	300	210	187.5	225	262.5	
รับชำระหนี้จากลูกหนี้ :									
1 เดือนถัดไป 60%	90		180	126	112.5	135			
2 เดือนถัดไป 40%			60	120	84	75			
รวมรับชำระหนี้จากลูกหนี้					240	246	196.5	210	
จากการขายเงินสด 25%					70	62.5	75	87.5	
รวมเงินสดรับจากการขาย				310	308.5	271.5	297.5		

ยอดขายเดือนมกราคม 2535 ประมาณไว้ 280,000 บาท เป็นการขายเงินสด 25% เท่ากับ 70,000 บาท  
ขายเชื่อ 17% เท่ากับ 210,000 บาท

เงินสดรับจากการขายเดือนมกราคม 2535 คำนวณได้ดังนี้

จากขายเชื่อเดือนธันวาคม 2534 (60% x 300,000) = 180,000 บาท

จากขายเชื่อเดือนพฤศจิกายน 2534 (40% x 150,000) = 60,000 บาท

จากการขายเงินสดเดือนมกราคม 2535 (25% x 280,000) = 70,000 บาท

รวมเงินสดรับจากการขาย = 310,000 บาท

ณ วันที่ 31 มกราคม 2535 ยอดลูกหนี้ค้างชำระมีดังนี้

จากการขายเชื่อเดือนมกราคม (100% x 210,000) = 210,000 บาท

จากการขายเชื่อเดือนธันวาคม (40% x 300,000) = 120,000 บาท

รวมยอดลูกหนี้ ณ 31 มกราคม 2535 = 330,000 บาท

2) เงินสดจ่าย (Disbursements) คือ เงินสดจ่ายที่เกิดขึ้นจากการดำเนินงาน เช่น จ่ายค่าซื้อวัตถุดิบ จ่ายเงินเดือนและค่าแรง จ่ายค่าน้ำค่าไฟฟ้า จ่ายดอกเบี้ย จ่ายภาษี เป็นต้น

### ตัวอย่างที่ 2

บริษัท ไชคอ้านวย จำกัด มีต้นทุนสินค้าขายเท่ากับ 70% ของยอดขาย การซื้อสินค้าจะซื้อ ตอนต้นเดือนในจำนวนเพียงพอที่จะขายในเดือนนั้นและจ่ายชำระเงินในเดือนถัดไป บริษัทมีรายละเอียดเพิ่มเติมดังนี้

- ๑ เงินเดือนและค่าแรงเป็น 10% ของยอดขายในเดือนนั้นๆ
- ๑ ค่าเช่าเดือนละ 5,000 บาท
- ๑ ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เดือนละ 1,500 บาท
- ๑ ค่าเสื่อมราคาเดือนละ 1,840 บาท และตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์เป็นต้นไปเพิ่มขึ้นเดือนละ 2,000 บาท
- ๑ เดือนกุมภาพันธ์และเดือนมีนาคมมีเงินสดรับจากรายได้อื่นๆ จำนวน 8,000 บาทและ 9,500 บาท ตามลำดับ
- ๑ จ่ายชำระภาษีการค้าในเดือนเมษายน 6,000 บาท
- ๑ ซื้ออุปกรณ์เพิ่มเติมในเดือนกุมภาพันธ์ 150,000 บาท
- ๑ เงินสดคงเหลือปรากฏในงบดุล ณ 31 ธันวาคม 2534 จำนวน 10,000 บาท
- ๑ การกู้ยืมกระทำตอนต้นเดือน และชำระตอนปลายเดือน พร้อมทั้งดอกเบี้ยในอัตรา 15% ต่อปี
- ๑ เงินสดขั้นต่ำที่ต้องรักษาไว้ต่อเดือน 10,000 บาท

### ให้ทำ

- ๑ กระดาษทำการเงินสดจ่ายสำหรับการซื้อสินค้าตั้งแต่มกราคม - เมษายน 2535
- ๑ งบประมาณเงินสด ตั้งแต่มกราคม - เมษายน 2535

ตารางที่ 5.3 กระดาษทำการเงินสดจ่ายจากการซื้อสินค้า

	2534	2535			
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.
ยอดซื้อ 70% ของยอดขาย	140	280	196	175	210
จ่ายชำระหนี้ :					
1 เดือนถัดไป		280	196	175	210
รวมเงินสดจ่ายจากการซื้อ				280	196

เดือนมกราคม 2535 ยอดซื้อ 70% x 280,000 บาท เท่ากับ 196,000 บาท จ่ายชำระ 1 เดือนถัดไป คือ เดือนกุมภาพันธ์ 2535 จำนวน 196,000 บาท

ตารางที่ 5.4 งบประมาณเงินสด

งบประมาณเงินสด  
สำหรับงวด 4 เดือน สิ้นสุด 30 เมษายน 2535

หน่วย : พันบาท

	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.
<b>รายการดำเนินงาน :</b>				
เงินสดรับจากการขาย	310	308.5	271.5	297.5
รายได้อื่นๆ	-	8	9.5	-
รวมเงินสดรับ	310	316.5	281	297.5
เงินสดจ่ายจากการซื้อ	280	196	175	210
เงินเดือนและค่าแรง	28	25	30	35
ค่าเช่า	5	5	5	5
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	1.5	1.5	1.5	1.5
ค่าภาษีการค้า	-	-	-	6
ซื้ออุปกรณ์	-	150	-	-
รวมเงินสดจ่าย	314.5	377.5	211.5	257.5
เงินสดเกิด (ขาด)	(4.5)	(61.0)	69.5	40.0
<b>รายการทางการเงิน :</b>				
เงินสดต้นงวด	10	10	10	12.31
	5.5	(51)	79.5	52.31
เงินสดขั้นต่ำ	10	10	10	10
ยอดกู้ยืม (ชำระหนี้)	4.5	61	(67.19)*	-
เงินสดปลายงวด	10	10	12.31	52.31
ยอดกู้ยืมสะสม	4.5	65.5	-	-
*ดอกเบี้ย	=	4,500 x $\frac{3}{12}$ x 15%	=	169 บาท
	=	61,000 x $\frac{2}{12}$ x 15%	=	1,525 บาท
เงินต้น	=		=	<u>65,500</u> บาท
	=		=	<u>67,194</u> บาท

จากตัวอย่าง บริษัท โซคอำนวยการ จำกัด สามารถคำนวณรายการทางการเงินในแต่ละเดือนดังนี้

#### เดือนมกราคม 2535

เงินสดต้นงวดยกมา 1 มกราคม	10,000	บาท
<u>บวก</u> เงินสดจากการดำเนินงาน	(4,500)	บาท
เงินสดคงเหลือ	5,500	บาท
<u>หัก</u> เงินสดขั้นต่ำ	10,000	บาท
ยอดเงินสดกู้ยืม	<u>4,500</u>	บาท

#### เดือนกุมภาพันธ์ 2535

เงินสดต้นงวดยกมา 1 กุมภาพันธ์	10,000	บาท
<u>บวก</u> เงินสดขาดจากการดำเนินงาน	(61,000)	บาท
เงินสดคงเหลือ	(51,000)	บาท
<u>หัก</u> เงินสดขั้นต่ำ	10,000	บาท
ยอดเงินสดกู้ยืม	<u>61,000</u>	บาท

#### เดือนมีนาคม 2535

เงินสดต้นงวดยกมา 1 มีนาคม	10,000	บาท
<u>บวก</u> เงินสดเกินจากการดำเนินงาน	69,500	บาท
เงินสดคงเหลือ	79,500	บาท
<u>หัก</u> ชำระหนี้เงินและดอกเบี้ย	67,190	บาท
เงินสดปลายงวด	12,310	บาท
ยอดกู้ยืม	<u>-</u>	บาท

#### เดือนเมษายน 2535

เงินสดต้นงวดยกมา 1 เมษายน	12,310	บาท
<u>บวก</u> เงินสดเกินจากการดำเนินงาน	40,000	บาท
เงินสดคงเหลือ	52,310	บาท
<u>หัก</u> เงินสดขั้นต่ำ	10,000	บาท
เงินสดเกินขั้นต่ำ	42,310	บาท
เงินสดเกินปลายงวด	52,310	บาท
ยอดกู้ยืม	<u>-</u>	บาท

### ตัวอย่างที่ 3

บริษัท ดาวเรืองเฟอร์นิเจอร์ จำกัด ดำเนินธุรกิจผลิตเฟอร์นิเจอร์ขายทั้งเงินสดและเงินเชื่อโดยขายเป็นเงินสด 60% และขายเชื่อ 40% ยอดขายเชื่อแต่ละเดือนจะเก็บได้ในเดือนถัดไป บริษัทไม่มีปัญหาในเรื่องหนี้สูญ ยอดขายเดือนธันวาคมปี 2534 เท่ากับ 400,000 บาท ยอดขายแต่ละเดือน ในปี 2535 ที่ฝ่ายขายประมาณการไว้มีดังนี้

มกราคม	500,000 บาท
กุมภาพันธ์	800,000 บาท
มีนาคม	600,000 บาท
เมษายน	500,000 บาท
พฤษภาคม	400,000 บาท

ในแต่ละเดือนบริษัทมีสินค้าคงเหลือปลายงวดเท่ากับ 200,000 บาท บวก 80% ของต้นทุนขายสินค้าในเดือนถัดไป ต้นทุนสินค้าขายเท่ากับ 70% ของยอดขายเดือนนั้น การชำระหนี้ค่าสินค้าบริษัทต้องจ่ายในเดือนที่ซื้อ 50% ที่เหลือจ่ายชำระในเดือนถัดไป

เงินเดือนที่บริษัทต้องจ่ายเดือนละ 25,000 บาท จะจ่ายทุกวันที่ 2 และวันที่ 17 เป็น 2 งวด สำหรับพนักงานขายจะได้รับค่านายหน้า 15% ของยอดขาย พร้อมเงินเดือนแบ่งเป็น 2 งวดเช่นกัน

นอกจากนั้นยังมีค่าใช้จ่ายอื่นๆ อีก ได้แก่ ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดแต่ละเดือนเป็น 5% ของยอดขายค่าเช่าเดือนละ 20,000 บาท ค่าเบี้ยประกันเดือนละ 2,000 บาท สำหรับค่าเบี้ยประกันบริษัทจ่ายเบี้ยประกันล่วงหน้าไว้ตั้งแต่วันที่ 1 ตุลาคม 2534 เป็นเงิน 24,000 บาท สำหรับระยะเวลา 1 ปี ซึ่งมียอดคงเหลืออยู่ 18,000 บาท และในเดือนมกราคม 2535 จะซื้อรถบรรทุกใช้แล้วเป็นเงินสดราคา 30,000 บาท อายุการใช้งาน 6 เดือน

จากการประชุมผู้บริหารของบริษัทที่ผ่านมา ให้ดำรงเงินสดขั้นต่ำแต่ละเดือนไว้เช่นเดิมเดือนละ 100,000 บาทและถ้าเดือนไหนบริษัทมีเงินสดไม่พอให้กู้ยืมระยะสั้นไม่เกิน 6 เดือน จากธนาคารกรุงเก่า ซึ่งบริษัทเป็นลูกค้าประจำและมีวงเงินสินเชื่ออยู่แล้ว การกู้ยืมและจ่ายชำระหนี้เป็นจำนวน 10,000 บาท โดยการกู้แต่ละครั้งธนาคารคิดดอกเบี้ย 10% ต่อปี ฝ่ายบริหารต้องการกู้ยืมเท่าที่จำเป็นและชำระคืน เร็วที่สุด โดยการกู้จะกู้ตอนต้นเดือนจ่ายคืนตอนต้นเดือนถัดไปทุกเดือน





บริษัท ดาวเรืองเฟอร์นิเจอร์ จำกัด

งบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2534

สินทรัพย์

เงินสด	100,000	
ลูกหนี้	160,000	
สินค้าคงเหลือ	480,000	
ค่าเบี่ยงประกันจ่ายล่วงหน้า	<u>18,000</u>	758,000
เครื่องใช้สำนักงานและสินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	370,000	
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	<u>128,000</u>	<u>242,000</u>
รวมสินทรัพย์		<u>1,000,000</u>

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

เจ้าหนี้	168,000	
เงินเดือนและค่านายหน้าค้างจ่าย	<u>42,500</u>	210,500
ส่วนของผู้ถือหุ้น		<u>789,500</u>
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		<u>1,000,000</u>

บริษัทได้จัดทำงบประมาณทำการย่อยๆ ดังนี้  
งบย่อย 1 ประมาณการรายรับจากการขายสินค้า

หน่วย : พันบาท

	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	รวม	
ยอดขาย	400	500	800	600	500	2,400	
ขายเชื่อ 40%	160	200	320	240	200		
รับชำระหนี้ :							
เก็บได้ในเดือนถัดไป				160	200	320	240
ขายเงินสด 60%		300	480	360	300		
รวมเงินสดรับจากการขาย				<u>460</u>	<u>680</u>	<u>680</u>	<u>540</u>

## งบย่อ 2 สินค้ำคงเหลือปลายงวด

		หน่วย : พันบาท					
		ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.
ต้นทุนขาย 70% ของยอดขาย		280	350	650	420	350	280
สินค้ำคงเหลือปลายงวด	=	200,000 +	(80% ของต้นทุนขายเดือนถัดไป)				
มกราคม	=	200,000 + (80% x 560,000)	= 648,000 บาท				
กุมภาพันธ์	=	200,000 + (80% x 420,000)	= 536,000 บาท				
มีนาคม	=	200,000 + (80% x 350,000)	= 480,000 บาท				
เมษายน	=	200,000 + (80% x 280,000)	= 424,000 บาท				

## งบย่อ 3 ประมาณการรายจ่ายจากการซื้อสินค้ำ

		หน่วย : พันบาท				
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.
ต้นทุนขาย		350	560	420	350	
<u>บวก</u> สินค้ำปลายงวด		648	536	480	*424	
รวม		998	1096	900	774	
<u>หัก</u> สินค้ำต้นงวด		**480	648	536	480	
ยอดซื้อ		518	448	364	294	
<u>การจ่ายชำระหนี้จากการซื้อสินค้ำ</u>						
จ่ายในเดือนที่ซื้อ 50%		259	224	182	147	
ชำระเดือนถัดไป 50%		***168	259	224	182	****147
รวมจ่ายชำระหนี้		427	483	406	329	

### หมายเหตุ

- \* สินค้ำคงเหลือปลายงวด แสดงสินค้ำในงบดุลล่วงหน้า
- \*\* สินค้ำคงเหลือต้นงวด ม.ค. มาจากสินค้ำคงเหลือปลายงวด ธ.ค.
- \*\*\* จากงบดุล 31 ธ.ค. 2534
- \*\*\*\* ยอดค้างชำระเดือน เม.ย.50% ซึ่งนำไปจ่ายชำระเดือน พ.ค.นำไปจัดทำยอดเจ้าหนี้ในการทำงบดุลล่วงหน้า

**งบย่อย 4** ประมาณการจ่ายเงินเดือน

	หน่วย : พันบาท						รวม
	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	
เงินเดือน	25	25	25	25	25	25	*100
<u>การจ่ายเงินเดือน</u>							
จ่ายชำระวันที่ 2 ของยอดเดือนก่อน 50%			12.5	12.5	12.5	12.5	**12.5
จ่ายชำระวันที่ 17 ของยอดเดือนนี้ 50%			12.5	12.5	12.5	12.5	
รวม			25	25	25	25	

หมายเหตุ

- \* ยอดเงินรวม 4 เดือน ม.ค. - เม.ย.ปรากฏในงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า
- \*\* ยอดเงินเดือนของเดือน เม.ย.ที่ค้างอยู่ไปจ่ายวันที่ 2 พ.ค.ปรากฏเป็นหนี้สินในงบดุลล่วงหน้า

**งบย่อย 5** ประมาณการจ่ายค่านายหน้า

	หน่วย : พันบาท						รวม
	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	
ค่านายหน้า 15% ของยอดขาย	60	75	120	90	75		*360
<u>การจ่ายค่านายหน้า</u>							
จ่ายชำระวันที่ 2 ของยอดเดือนก่อน 50%		30	37.5	60	45		**37.5
จ่ายชำระวันที่ 17 ของยอดเดือนนี้ 50%		37.5	60	45	37.5		
รวม		67.5	97.5	105	82.5		

หมายเหตุ

- \* ยอดค่านายหน้า 4 เดือน ม.ค. - เม.ย.ปรากฏในงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า
- \*\* ยอดค่านายหน้าเดือน เม.ย.ที่ค้างอยู่ไปจ่ายวันที่ 2 พ.ค.ปรากฏเป็นหนี้สินในงบดุลล่วงหน้า

**งบย่อย 6** รวมการจ่ายเงินเดือนและค่านายหน้า

หน่วย : พันบาท

	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.
การจ่ายเงินเดือน	25	25	25	25
การจ่ายค่านายหน้า	67.5	97.5	105	82.5
รวม	92.5	122.2	130	107.5

## งบย่อย 7 ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด

หน่วย : พันบาท

	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	รวม
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด 5% ของยอดขาย	25	40	30	25	120

### ให้ทำ

1. กระดาษทำการรายรับ - รายจ่ายสิ้นสุด เม.ย. 2535
2. งบประมาณเงินสด สิ้นสุด เม.ย. 2535
3. งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า สิ้นสุด เม.ย. 2535
4. งบดุลล่วงหน้าสิ้นสุด เม.ย. 2535

บริษัท ดาวเรืองเฟอร์นิเจอร์ จำกัด  
 กระดาษทำการรายรับ - รายจ่าย  
 สำหรับงวด 4 เดือน สิ้นสุด เมษายน 2535

หน่วย : พันบาท

	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.
<b>รายรับ</b>				
ขายเงินสด (งบย่อย 1)	300	480	360	300
ขายเชื่อเก็บเงินได้ (งบย่อย 1)	160	200	320	240
<b>รวม</b>	<b>460</b>	<b>680</b>	<b>680</b>	<b>540</b>
<b>รายจ่าย</b>				
จ่ายชำระค่าซื้อสินค้า (งบย่อย 3)	427	483	406	329
จ่ายเงินเดือนและค่านายหน้า (งบย่อย 6)	92.5	122.5	130	107.5
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (งบย่อย 7)	25	40	30	25
ค่าเช่า	20	20	20	20
ซื้อรถบรรทุก	30	-	-	-
<b>รวม</b>	<b>594.5</b>	<b>665.5</b>	<b>586</b>	<b>481.5</b>

บริษัท ดาวเรืองเฟอร์นิเจอร์ จำกัด  
งบประมาณเงินสด  
สำหรับงวด 4 เดือน สิ้นสุด เมษายน 2535

หน่วย : บาท

	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.
รายการดำเนินงาน :				
เงินสดรับ	460,000	680,000	680,000	540,000
เงินสดจ่าย	594,500	665,500	586,000	481,500
เงินสดเกิน (ขาด)	(134,500)	14,500	94,000	58,500
รายการทางการเงิน :				
เงินสดต้นงวดยกมา	100,000	105,500	108,833	101,750
	(34,500)	120,000	202,833	160,250
เงินสดขั้นต่ำ	100,000	100,000	100,000	100,000
ยอดกู้ยืม (ชำระหนี้)	140,000	(11,167)	(101,083)	(30,250)
เงินสดปลายงวด	105,500	108,833	101,750	130,000
ยอดกู้ยืมสะสม	140,000	130,000	30,000	-

1. ดอกเบี้ย	=	$140,000 \times \frac{1}{12} \times 10\%$	=	1,167 บาท
		เงินต้น	=	<u>10,000</u> บาท
		รวม	=	11,167 บาท
2. ดอกเบี้ย	=	$130,000 \times \frac{1}{12} \times 10\%$	=	1,083 บาท
		เงินต้น	=	<u>10,000</u> บาท
		รวม	=	101,083 บาท
3. ดอกเบี้ย	=	$30,000 \times \frac{1}{12} \times 10\%$	=	250 บาท
		เงินต้น	=	<u>30,000</u> บาท
		รวม	=	30,250 บาท

บริษัท ดาวเรืองเฟอร์นิเจอร์ จำกัด  
งบกำไรขาดทุนล่วงหน้า  
สำหรับงวด 4 เดือน สิ้นสุด เมษายน 2535

ยอดขาย (ยอดรวมจากงบย่อย 1)		2,400,000
<u>หัก</u> ต้นทุนขาย :		
สินค้าต้นงวด	480,000	
<u>บวก</u> ซื้อ (ยอดรวมจากงบย่อย 3)	1,624,000	
<u>หัก</u> สินค้าปลายงวด	<u>(424,000)</u>	<u>1,680,000</u>
กำไรขั้นต้น		720,000
<u>หัก</u> ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน :		
เงินเดือนและค่านายหน้า (งบย่อย 4,5)	452,500	
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด (งบย่อย 7)	120,000	
ค่าเช่า (20,000 บาท 4 เดือน)	80,000	
ค่าเบี้ยประกัน (2,000 บาท 4 เดือน)	8,000	
ค่าเสื่อมราคา (5,000 บาท 4 เดือน)	<u>20,000</u>	<u>680,000</u>
กำไรจากการดำเนินงาน		39,500
<u>หัก</u> ดอกเบี้ยจ่าย (จากงบประมาณเงินสด)		<u>2,500</u>
กำไรก่อนหักภาษี		37,000
<u>หัก</u> ภาษี		<u>7,500</u>
กำไรสุทธิ		<u><u>29,500</u></u>



บริษัท ดาวเรืองเฟอร์นิเจอร์ จำกัด  
งบดุลล่วงหน้า  
สำหรับงวด 4 เดือน สิ้นสุด เมษายน 2535

<u>สินทรัพย์</u>		
เงินสด (จากงบประมาณเงินสด)		130,000
ลูกหนี้ (ยอดขายเชื่อ เม.ย. 40% ของ 500,000 บาท)		200,000
สินค้างเหลือ	424,000	
ค่าเบี่ยงจ่ายล่วงหน้า (18,000 - 8,000)		10,000
เครื่องใช้สำนักงานและทรัพย์สินถาวรอื่นๆ	400,000	
<u>หัก</u> ค่าเสื่อมราคาสะสม	<u>148,000</u>	<u>252,000</u>
รวมสินทรัพย์		<u><u>1,016,000</u></u>
<u>หนี้สินและทุน</u>		
เจ้าหนี้ (ยอดซื้อเดือน เม.ย. ที่ค้างชำระ)		147,000
เงินเดือนและค่านายหน้าค้างจ่าย		50,000
ส่วนผู้ถือหุ้น	789,500	
<u>บวก</u> กำไรสุทธิ	<u>29,500</u>	<u>819,000</u>
รวมหนี้สินและทุน		<u><u>1,016,000</u></u>

#### 4. การวิเคราะห์โครงสร้างเงินทุน

##### 4.1 โครงสร้างเงินทุน (Capital Structure)

เป็นกระบวนการศึกษา ประเมินและตัดสินใจถึงแหล่งเงินทุนที่กิจการจะระดมและจัดหามา เพื่อการลงทุนในทรัพยากรที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ ว่าควรมาจากที่ใดบ้าง? จำนวนและสัดส่วนที่เหมาะสมควรเป็นเท่าไร โดยโครงสร้างดังกล่าวต้องมีต้นทุนเฉลี่ยที่ต่ำที่สุดภายใต้ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้

##### 4.1.1 ต้นทุนเงินทุนของหนี้ (เงินกู้ยืม)

$$K_d = (I/B) \times (1-T)$$

โดยที่

$$K_d = \text{ต้นทุนเงินทุนของหนี้}$$

$$I = \text{ดอกเบี้ยจ่าย}$$

$$B = \text{ยอดเงินกู้ยืมโดยเฉลี่ย}$$

$$T = \text{อัตราภาษีนิติบุคคล}$$

### ตัวอย่าง

กิจการกู้ยืมเงินจากธนาคารแห่งหนึ่ง ยอดคงค้าง ณ ต้นปีเท่ากับ 10 ล้านบาท ตามสัญญาเงินกู้ กิจการจะทยอยชำระคืนเป็นงวดทุกสามเดือน งวดละ 5 แสนบาทพร้อมดอกเบี้ย ทำให้ยอดคงค้าง ณ ปลายปีเหลือเท่ากับ 8 ล้านบาท โดยยอดดอกเบี้ยจ่ายทั้งปีเท่ากับ 925,000 บาท ให้หาต้นทุนเงินทุนของเงินกู้ยืม

$$\begin{aligned} \text{ยอดเงินกู้ยืมโดยเฉลี่ย} &= \{10,000,000 \times (3/12)\} + \\ &\quad \{9,500,000 \times (3/12)\} + \\ &\quad \{9,000,000 \times (3/12)\} + \\ &\quad \{8,500,000 \times (3/12)\} \\ &= 9,250,000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนเงินกู้ยืม} &= 925,000/9,250,000 \\ &= 10\% \end{aligned}$$

$$\text{ต้นทุนเงินทุนหลังภาษี} = 10\% \times (1-0.3) = 7\%$$

#### 4.1.2 ต้นทุนเงินทุนของหุ้นสามัญ

$$K_s = (D_1/P_0) + g$$

โดยที่

$$\begin{aligned} K_s &= \text{ค่าของทุนส่วนของผู้ถือหุ้น} \\ D_1 &= \text{เงินปันผลหุ้นสามัญสิ้นปีที่ 1} \\ P_0 &= \text{ราคาตลาดปัจจุบันของหุ้นสามัญ} \\ g &= \text{อัตราเติบโตของผลกำไร} \end{aligned}$$

### ตัวอย่าง

หุ้นสามัญของกิจการมีราคาซื้อขายในตลาดหลักทรัพย์ในปัจจุบันอยู่ที่หุ้นละ 50 บาทและจ่ายเงินปันผลในอัตราหุ้นละ 5.40 บาท อัตราการเติบโต ของผลกำไรของกิจการในระยะยาวอยู่ที่ 5% ต่อปี ให้หาอัตราผลตอบแทนของหุ้นสามัญ

$$\begin{aligned} K_s &= (D_1/P_0) + g \\ &= ((5.40 \times 1.05) / 50) + 5\% \\ &= (5.67 / 50) + 5\% \\ &= 16.34\% \end{aligned}$$

#### 4.1.3 ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital: WACC)

$$WACC = K_s \times \{E / (B+E)\} + K_d-AT \times \{B / (B+E)\}$$

โดยที่

$$\begin{aligned} E &= \text{มูลค่าตามราคาตลาดของหุ้นสามัญ} \\ B &= \text{มูลค่าตามราคาตลาดของหนี้} \end{aligned}$$

### ตัวอย่าง

ต้นทุนเงินทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital: WACC)

$$\begin{aligned} \text{WACC} &= W_d K_d - BT(1-T) + W_s K_s \\ &= (0.25)(10\%)(1-0.3) + (0.75)(16.34\%) \\ &= 1.75\% + 12.26\% \\ &= 14.01\% \end{aligned}$$

### ตัวอย่าง

โครงสร้างเงินทุนของ ABC		
รายการ	โครงสร้างเดิม	โครงสร้างใหม่
สินทรัพย์	10,000,000	10,000,000
หนี้ -	5,000,000	
ส่วนของผู้ถือหุ้น	10,000,000	5,000,000
อัตราหนี้ต่อทุน -	1	
อัตราดอกเบี้ย	0%	12%
* กำไรจากการดำเนินงานของกิจการเท่ากับ	1,500,000	

ผลกระทบของการก่อหนี้และผลตอบแทน		
รายการ	โครงสร้างเดิม	โครงสร้างใหม่
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	1,500,000	1,500,000
ดอกเบี้ยจ่าย	-	600,000
กำไรก่อนภาษีนิติบุคคล	1,500,000	900,000
ภาษีนิติบุคคล	450,000	270,000
กำไรสุทธิ	1,050,000	630,000
Return On Equity	10.50%	12.60%

ทำไมการก่อหนี้จึงทำให้ผลตอบแทนสูงขึ้น?

- 1) จำนวนเงินที่นักลงทุนได้รับ
  - ⊙ โครงสร้างเดิม : กำไรสุทธิ = 1,050,000
  - ⊙ โครงสร้างใหม่ : กำไรสุทธิ+ดอกเบี้ยจ่าย = 630,000+600,000
  - ⊙ ผลต่างเท่ากับ 180,000

- 2) ภาษีนิติบุคคล
  - โครงสร้างเดิม : 450,000
  - โครงสร้างใหม่ : 270,000
  - ผลต่างเท่ากับ 180,000
- 3) กำไรจากการดำเนินงานถูกจัดสรรให้แก่นักลงทุนมากกว่าในกรณีโครงสร้างใหม่
- 4) ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลงในสัดส่วนที่มากกว่าการลดลงของกำไรสุทธิ

ผลประกอบการ : กรณีโครงสร้างเดิม (ไม่มีหนี้)			
รายการ	ภาวะถดถอย	ภาวะปกติ	ภาวะขยายตัว
โอกาสความน่าจะเป็น	25%	50%	25%
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	1,000,000	1,500,000	2,000,000
ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-
กำไรก่อนภาษีนิติบุคคล	1,000,000	1,500,000	2,000,000
ภาษีนิติบุคคล	300,000	450,000	600,000
กำไรสุทธิ	700,000	1,050,000	1,400,000

ผลประกอบการ : กรณีโครงสร้างใหม่ (หนี้ 5 ล้านบาท)			
รายการ	ภาวะถดถอย	ภาวะปกติ	ภาวะขยายตัว
โอกาสความน่าจะเป็น	25%	50%	25%
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี	1,000,000	1,500,000	2,000,000
ดอกเบี้ยจ่าย	600,000	600,000	600,000
กำไรก่อนภาษีนิติบุคคล	400,000	900,000	1,400,000
ภาษีนิติบุคคล	120,000	270,000	420,000
กำไรสุทธิ	280,000	630,000	980,000

กรณีโครงสร้างเดิม	ภาวะถดถอย	ภาวะปกติ	ภาวะขยายตัว
Basic Earning Power (BEP)	10.00%	15.00%	20.00%
Return On Investment (ROI)	7.00%	10.50%	14.00%
Return On Equity (ROE)	7.00%	10.50%	14.00%
กรณีโครงสร้างใหม่	ภาวะถดถอย	ภาวะปกติ	ภาวะขยายตัว
Basic Earning Power (BEP)	10.00%	15.00%	20.00%
Return On Investment (ROI)	8.80%	12.30%	15.80%
Return On Equity (ROE)	5.60%	12.60%	19.60%

\*ROI = (กำไรสุทธิ + ดอกเบี้ยจ่าย) / สินทรัพย์รวม

## ผลการศึกษา

	โครงสร้างเดิม	โครงสร้างใหม่
Expected BEP	15.00%	15.00%
Expected ROI	10.50%	12.30%
Expected ROE	10.50%	12.60%
sROE	2.47%	4.95%
CVROE	0.24	0.39

## ข้อสรุป

- อัตราส่วน BEP จะไม่มีผลกระทบใดๆ จากการก่อกำหนดของกิจการ
- โครงสร้างใหม่จะให้ ROI และ ROE สูงกว่าเพราะเกิดผลในการประหยัดภาษีได้
- โครงสร้างใหม่มีค่า ROE ที่แกว่งตัวมากกว่าเพราะมีภาระดอกเบี้ยจ่ายคงที่และอัตราผลตอบแทนที่สูงขึ้นก็สอดคล้องกับความเสี่ยงที่มากขึ้นด้วย
- การก่อกำหนดจะเกิดประโยชน์กับกิจการ (เพิ่ม ROE) ก็ต่อเมื่อ  $BEP > K_d$

## 4.2 ความเสี่ยงทางธุรกิจและความเสี่ยงทางการเงิน สามารถแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ

### 1) ความเสี่ยงทางธุรกิจ

- ความไม่แน่นอนของกำไรจากการดำเนินงานในอนาคต
- ขึ้นอยู่กับปัจจัยทางธุรกิจ เช่น การแข่งขัน โครงสร้างต้นทุนและอื่น ๆ

### 2) ความเสี่ยงทางการเงิน

- ความเสี่ยงส่วนเพิ่มที่มีต่อผู้ถือหุ้นอันเนื่องมาจากการจัดหาเงินด้วยการก่อกำหนด
- ขึ้นอยู่กับจำนวนเงินที่จัดหาจากการก่อกำหนดและหุ้นบุริมสิทธิ

#### 4.2.1 ระดับความเสี่ยงทางธุรกิจมีผลต่อการกำหนดโครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสมอย่างไร?

กิจการที่มีระดับความเสี่ยงทางธุรกิจสูง ไม่ว่ากิจการจะมีหนี้สินมากเพียงใดโอกาสที่จะประสบปัญหาทางการเงินก็ยังสูงอยู่ ซึ่งจะทำให้  $K_d$  และ  $K_s$  เพิ่มขึ้นเร็วกว่าระดับก่อนหน้า โดยสรุปแล้วโครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสมของกิจการคือควรมีหนี้ให้น้อยที่สุด แต่ถ้ากิจการมีระดับความเสี่ยงทางธุรกิจต่ำ ผลก็จะอยู่ในลักษณะตรงกันข้าม

## ตัวอย่าง การปรับโครงสร้างเงินทุน

- กำไรจากการดำเนินงานในอนาคตเท่ากับ 500,000 บาท และคงที่ในระดับนี้ตลอดไป
- กำไรทั้งหมดจะจ่ายเป็นเงินปันผล (อัตราเติบโตเท่ากับศูนย์)
- เงินทุนในปัจจุบันเป็นส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด
- ปัจจุบันมีหุ้นสามัญคงค้าง 100,000 หุ้น
- ราคาตลาดของหุ้นสามัญเท่ากับ 20 บาท และอัตราภาษีนิติบุคคลอยู่ที่ 40%

#### 4.2.2 ประมาณการต้นทุนเงินทุน

จำนวนเงินกู้ (พันบาท)	Kd	Ks
0	0.0%	15.0%
250	10.0%	15.5%
500	11.0%	16.5%
750	13.0%	18.0%

\* ในการปรับโครงสร้างเงินทุน เงินที่ได้จากการกู้ยืมจะนำไปซื้อหุ้นสามัญคืน

##### ลำดับเหตุการณ์ในการปรับโครงสร้างเงินทุน

- ๑ กิจการประกาศว่าจะมีการปรับโครงสร้างเงินทุน
- ๑ นักลงทุนจะพิจารณาและประเมินมูลค่าของหุ้นสามัญใหม่
- ๑ กิจการจะทำการกู้ยืมแล้วนำเงินไปซื้อหุ้นสามัญคืน ณ ระดับราคาของหุ้นสามัญใหม่ที่ประเมินไว้
- ๑ จำนวนหุ้นที่จะซื้อคืนเท่ากับ เงินกู้ยืม/ราคาหุ้นสามัญใหม่
- ๑ หลังปรับโครงสร้าง กิจการจะมีหนี้มากขึ้น และจำนวนหุ้นสามัญลดลง

##### การปรับโครงสร้างเงินทุน (ก่อนนี้ 250,000 บาท)

มูลค่าของส่วนผู้ถือหุ้นใหม่ เท่ากับ

$$\begin{aligned}
 &= \{(EBIT - KdB)(1-T)\} / Ks \\
 &= \{(500,000 - (10\%)(250,000)\}(0.6)\} / 15.5\% \\
 &= 1,838,710
 \end{aligned}$$

มูลค่าของกิจการใหม่

$$\begin{aligned}
 &= \text{มูลค่าของส่วนของผู้ถือหุ้นใหม่} + \text{มูลค่าเงินกู้ยืม} \\
 &= 1,838,710 + 250,000 \\
 &= 2,088,710
 \end{aligned}$$

ราคาหุ้นสามัญใหม่

$$\begin{aligned}
 &= 2,088,710 / 100,000 \\
 &= 20.89 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

จำนวนหุ้นสามัญที่ซื้อคืน

$$= 250,000 / 20.89 = 11,967 \text{ หุ้น}$$

จำนวนหุ้นสามัญหลังปรับโครงสร้าง

$$= 100,000 - 11,967 = 88,033 \text{ หุ้น}$$

สอบยันราคาหุ้นสามัญใหม่

$$\begin{aligned}
 &= 1,838,710 / 88,033 \\
 &= 20.89 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

จำนวนเงินกู้ยืมในระดับอื่นๆ ให้ทำในทำนองเดียวกัน

ระดับการก่อกำหนดที่เหมาะสมของกิจการ			
จำนวนเงินกู้ยืม	$K_d$	$K_s$	ราคาหุ้นสามัญ
250,000	10.0%	15.5%	20.89
500,000	11.0%	16.5%	21.18
750,000	13.0%	18.0%	20.92

ณ ระดับเงินกู้ยืมที่ 500,000 บาท ทำให้ราคาหุ้นสามัญสูงที่สุด จึงเป็นระดับการก่อกำหนดที่เหมาะสมสำหรับกิจการนี้

WACC ของการก่อกำหนดในแต่ละระดับ			
จำนวนเงินกู้ยืม	$K_d$	$K_s$	WACC
0	0.0%	15.0%	15.0%
250,000	10.0%	15.5%	14.4%
500,000	11.0%	16.5%	14.2%
750,000	13.0%	18.0%	14.3%

#### ตัวอย่าง การคำนวณ WACC

ณ ระดับการกู้ยืม 250,000 บาท

$$\begin{aligned} \text{WACC} &= (250,000/2,088,710)(10\%)(0.6) + (1,838,710/2,088,710)(15.5\%) \\ &= 14.4\% \end{aligned}$$

- ⊙ ณ ระดับการกู้ยืม 500,000 บาท WACC ต่ำที่สุดและเป็นระดับเดียวกันที่ทำให้ราคาหุ้นสูงที่สุดด้วย
  - ⊙ เนื่องจากมูลค่าของกิจการก็คือมูลค่าปัจจุบันของกำไรจากการดำเนินงานในอนาคต ตัวลดค่าต่ำที่สุด (WACC) จะทำให้มูลค่ากิจการสูงที่สุดด้วย
- 4.2.3 ปัจจัยอื่นที่ต้องพิจารณาในการกำหนดโครงสร้างเงินทุนเป้าหมาย
- ⊙ อัตราส่วนแห่งหนึ่งของกิจการอื่นในอุตสาหกรรม/ธุรกิจเดียวกัน
  - ⊙ ภาพลักษณ์ของกิจการในสายตาของเจ้าหนี้และสถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือ
  - ⊙ การสำรองความสามารถในการกู้ยืมเงิน
  - ⊙ อำนาจการควบคุมกิจการ
  - ⊙ ประเภทสินทรัพย์ของกิจการ
  - ⊙ ความแม่นยำในการคาดการณ์ผลประกอบการของกิจการในอนาคต
  - ⊙ ความสามารถในการทำกำไรและสร้างกระแสเงินสด
  - ⊙ อัตราภาษีนิติบุคคล
  - ⊙ ภาวะของตลาดการเงิน

## 5. การวิเคราะห์เงินทุนหมุนเวียน

### 5.1 การบริหารเงินทุนหมุนเวียน (Working Capital Management)

ในการดำเนินธุรกิจผู้บริหารทางการเงินจะต้องเกี่ยวข้องและให้ความสำคัญเกี่ยวกับเรื่องของเงินทุนหมุนเวียนอยู่เสมอๆ เพราะธุรกิจต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนอยู่เป็นประจำ เช่น การซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิต การจ่ายค่าแรงงาน การจ่ายเงินเดือน การจ่ายค่าน้ำประปา จ่ายค่าไฟฟ้า เป็นต้น ดังนั้นผู้บริหารทางการเงินจะต้องบริหารเงินทุนหมุนเวียนให้มีประสิทธิภาพ ไม่ทำให้ธุรกิจขาดสภาพคล่องหรือมีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอในการชำระหนี้และสามารถกำหนดระดับของ เงินทุนหมุนเวียนให้เหมาะสม ไม่ให้มีมากหรือน้อยจนเกินไป

5.1.1 ความหมายของเงินทุนหมุนเวียน สามารถอธิบายได้เป็น 2 ลักษณะ คือ

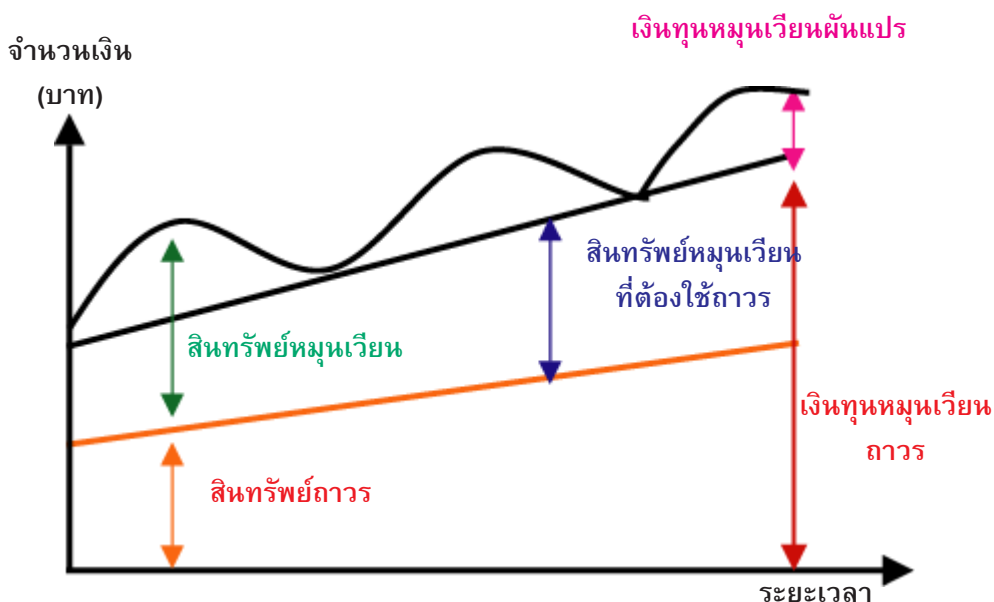
1) เงินทุนหมุนเวียน (Working Capital) หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ระยะสั้นหรือสินทรัพย์หมุนเวียนของธุรกิจ ได้แก่ เงินสด หลักทรัพย์ในความต้องการของตลาด สินค้าคงเหลือลูกหนี้ เป็นต้น

2) เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (Net Working Capital) หมายถึง ผลต่างระหว่างสินทรัพย์หมุนเวียนกับหนี้สินหมุนเวียน

5.1.2 ประเภทของเงินทุนหมุนเวียน สามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

1) เงินทุนหมุนเวียนถาวร (Permanent Working Capital) หมายถึง จำนวนเงินทุนหมุนเวียนขั้นต่ำที่ธุรกิจต้องดำรงไว้ในการดำเนินงานปกติหรือสินทรัพย์หมุนเวียนขั้นต่ำส่วนที่ธุรกิจต้องมีไว้ตลอดเวลา

2) เงินทุนหมุนเวียนผันแปร (Variable Working Capital) หมายถึง จำนวนเงินทุนหมุนเวียนที่ธุรกิจรักษาไว้ในการดำเนินงานตามฤดูกาลหรือในกรณีพิเศษนอกเหนือจากจำนวนขั้นต่ำที่ธุรกิจมีไว้ในการดำเนินงานตามปกติหรือ หมายถึง สินทรัพย์หมุนเวียนส่วนที่ธุรกิจต้องถือไว้ (ลงทุน) เป็นครั้งคราว

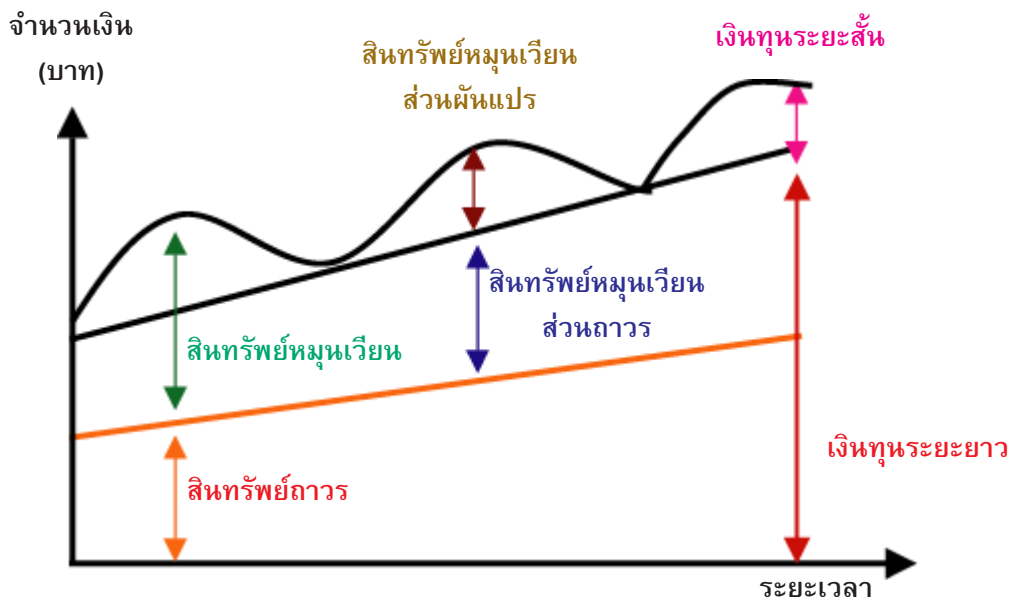


รูปที่ 5.1 เงินทุนหมุนเวียนถาวรและผันแปร



### 5.1.3 นโยบายการบริหารเงินทุนหมุนเวียน แบ่งเป็น 3 ประเภท คือ

1) นโยบายแบบสอดคล้อง (Hedging Policy) วิธีนี้ผู้บริหารทางการเงินจะใช้นโยบายการจัดการเงินทุนตามอายุของสินทรัพย์ที่ธุรกิจต้องการใช้ ใช้เงินทุนระยะสั้นจัดหาสินทรัพย์หมุนเวียน ส่วนผันแปร และใช้เงินทุนระยะยาวจัดหาสินทรัพย์หมุนเวียนส่วนถาวร

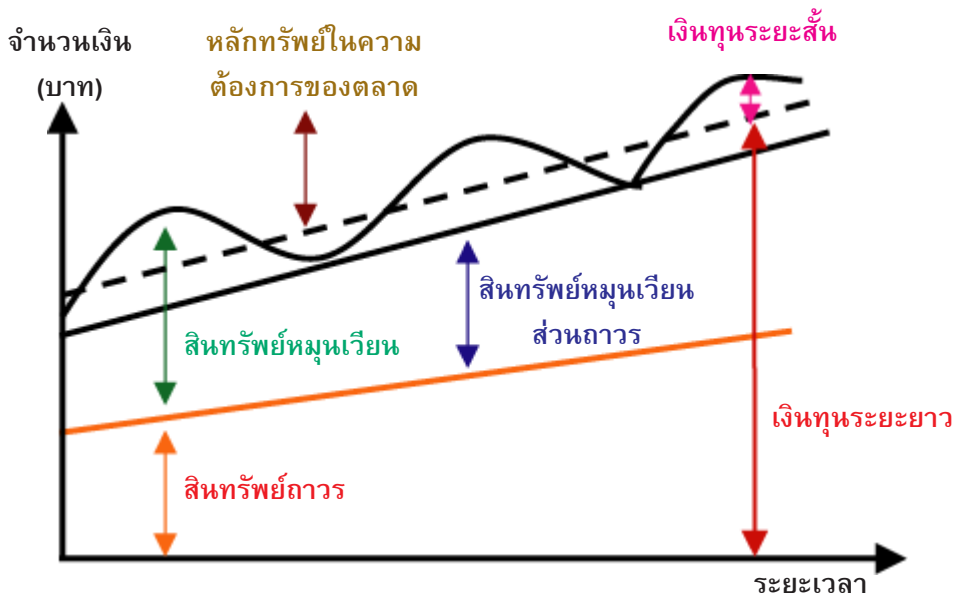


รูปที่ 5.2 Hedging Financing Strategy

2) นโยบายแบบปลอดภัยไว้ก่อน (Conservative Policy) วิธีนี้ผู้บริหารจะจัดหาเงินทุน ด้วยการก่อหนี้ระยะยาวเพื่อนำมาลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนส่วนผันแปรหลังจากหักเจ้าหนี้การค้าและค่าใช้จ่ายค้างจ่าย การจัดหาเงินทุนในลักษณะนี้จะไม่มีความเสี่ยงในเรื่องการชำระเงินกู้ระยะสั้นธุรกิจจะมีความคล่องตัวสูงและมีเงินเหลือใช้ในบางช่วง ซึ่งเงินจำนวนนี้ต้องเสียดอกเบี้ยโดยไม่จำเป็น เพื่อไม่ให้เป็นการเสียประโยชน์จากเงินในส่วนที่เหลือ ธุรกิจจะนำไปลงทุนในหลักทรัพย์ระยะสั้นเพื่อหารายได้มาชดเชย

นโยบายนี้จะลดความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องและจากความไม่แน่นอนของอัตราดอกเบี้ย ตลอดจนความไม่แน่นอนของจำนวนเงินทุนระยะสั้นที่สามารถใช้ได้แต่จะมีความสามารถในการทำกำไรต่ำ เนื่องจาก

- (1) ค่าใช้จ่ายในการจัดหาเงินทุนระยะยาวสูงกว่าเงินทุนระยะสั้น
- (2) รายได้จากการลงทุนในหลักทรัพย์ในความต้องการของตลาด โดยปกติจะต่ำกว่า ค่าใช้จ่ายในการจัดหาเงินทุน



รูปที่ 5.3 Conservative Financing Strategy

3) นโยบายแบบกล้าได้กล้าเสีย (Aggressive Financing Policy) นโยบายนี้ใช้เงินทุนระยะสั้นจัดหาสินทรัพย์หมุนเวียนส่วนผันแปรและสินทรัพย์หมุนเวียนส่วนถาวรบางส่วน และใช้เงินทุนระยะยาวจัดหาสินทรัพย์หมุนเวียนส่วนถาวรส่วนที่เหลือและสินทรัพย์ถาวร

ตามนโยบายนี้ฝ่ายบริหารมีนโยบายจัดหาเงินทุนเพื่อนำมาลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนส่วนถาวรบางส่วนด้วยการก่อหนี้ระยะสั้น ผลที่เกิดขึ้นก็คือ ธุรกิจจะต้องก่อหนี้ใหม่เพื่อทดแทนหนี้เก่าที่ครบกำหนดชำระและความเสี่ยงที่ธุรกิจจะต้องประสบก็คือ

(1) จะมีเงินจ่ายชำระหนี้เมื่อครบกำหนดหรือไม่

(2) กรณีก่อหนี้ใหม่เพื่อทดแทนหนี้เดิมจะมีความเสี่ยงในเรื่องอัตราดอกเบี้ยที่อาจสูงขึ้น

ถ้าธุรกิจใช้นโยบายนี้จะทำให้มีความสามารถในการทำกำไรสูง เนื่องจากใช้เงินทุนจาก แหล่งเงินทุนระยะสั้น (ซึ่งปกติจะมีค่าใช้จ่ายต่ำ) แต่จะมีความเสี่ยงจากการขาดสภาพคล่องสูง ซึ่งเกิดจากการที่ธุรกิจต้องจัดหาเงินทุนระยะสั้น ซึ่งมีอัตราดอกเบี้ยไม่แน่นอนอยู่เสมอ

#### 5.1.4 ปัจจัยที่กำหนดความต้องการในเงินทุนหมุนเวียน ประกอบไปด้วย

1) ยอดขาย โดยปกติเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจจะมีความสัมพันธ์เป็นสัดส่วนกับยอดขาย ถ้าธุรกิจมียอดขายสูงก็จำเป็นจะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนสูงตามไปด้วย เช่น เงินสด สินค้าคงเหลือลูกหนี้ เป็นต้น และในทางกลับกันถ้ายอดขายต่ำ ก็จะมีเงินทุนหมุนเวียนน้อย

2) ฤดูกาลและวัฏจักร ในธุรกิจบางประเภทความต้องการสินค้าหรือบริการจะขึ้นอยู่กับฤดูกาล จะไม่สม่ำเสมอตลอดทั้งปี เช่น อุตสาหกรรมน้ำอัดลม ซึ่งจะขายได้ดีในช่วงฤดูร้อน หรือธุรกิจเกี่ยวกับการท่องเที่ยว โรงแรม ก็จะมีลูกค้ามาใช้บริการมากในช่วงฤดูการท่องเที่ยว เป็นต้น จากการที่ยอดขายไม่สม่ำเสมอจะมีผลกระทบต่อเงินทุนหมุนเวียนของธุรกิจ ซึ่งจะเปลี่ยนแปลงให้สอดคล้องกับยอดขาย ถ้าเศรษฐกิจอยู่ในภาวะรุ่งเรือง ยอดขายของธุรกิจก็จะสูงขึ้น ความต้องการในเงินทุนหมุนเวียนก็จะสูง แต่ถ้าหากเศรษฐกิจอยู่ในภาวะซบเซา ยอดขายของธุรกิจก็จะต่ำความต้องการในเงินทุนหมุนเวียนก็จะน้อย

3) การเปลี่ยนแปลงทางเทคนิค ถ้าธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงเทคนิคและกระบวนการผลิต เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตให้เร็วขึ้น ทำให้มีความต้องการวัตถุดิบมากขึ้น ธุรกิจจำเป็นต้องใช้ เงินทุนหมุนเวียนมากขึ้น

4) นโยบายของธุรกิจ ถ้าธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงนโยบายในการขาย นโยบายในการให้เครดิต จะมีผลกระทบต่อยอดขาย ซึ่งทำให้เงินทุนหมุนเวียนต้องเปลี่ยนแปลงไป

## 6. การวิเคราะห์สินเชื่อ

ในการวิเคราะห์สินเชื่อจะพิจารณาในหัวข้อต่อไปนี้ คือ

### 6.1 ประเภทของลูกค้าที่ขอสินเชื่อ

6.1.1 ลูกค้าที่มีวงเงินสินเชื่อกับธนาคารอยู่แล้วและขอสินเชื่อเพิ่ม

6.1.2 เป็นโครงการใหม่ที่เริ่มขอสินเชื่อกับธนาคาร

6.1.3 เป็นสินเชื่อที่ธนาคาร Refinance มาจากสถาบันการเงินอื่น

### 6.2 ขั้นตอนการติดต่อกับธนาคารเพื่อขอสินเชื่อ

6.2.1 การเจรจาเบื้องต้น

6.2.2 เปิดบัญชีกับธนาคาร

6.2.3 ยื่นโครงการพร้อมหนังสือแจ้งความประสงค์ขอสินเชื่อต่อธนาคาร

6.2.4 ธนาคารส่งเจ้าหน้าที่ไปประเมินราคาหลักทรัพย์ประกัน

6.2.5 พนักงานสินเชื่อวิเคราะห์โครงการหรือกิจการ

6.2.6 เสนอผลการวิเคราะห์สินเชื่อตามขั้นตอนเพื่อเสนอผู้มีอำนาจตัดสินใจ

6.2.7 สินเชื่อที่ขออนุมัติหรือระงับ

6.2.8 กรณีสินเชื่ออนุมัติก็จะดำเนินการด้านเอกสารสัญญาต่างๆ

6.2.9 ลูกค้าใช้วงเงินสินเชื่อตามที่ได้รับอนุมัติ

### 6.3 ประเภทสินเชื่อที่ธนาคารจะให้

6.3.1 สินเชื่อที่เป็นตัวเงิน (Cash Facility)

1) กู้เบิกเงินเกินบัญชี (O/D)

2) กู้ประจำ (Fixed Loan)

3) ตัว P/N (L.B.P, L.B.D, I.B.P.)

4) กู้เป็นเงินตราต่างประเทศ

5) Call Loan

6) อื่น ๆ

6.3.2 สินเชื่อที่เป็นภาระ (Non-cash Facility)

1) หนังสือค้ำประกัน (Letter of Guarantee: L/G)

2) Aval Acceptant

3) L/C (Letter of Credit)

4) D L/C (Domestic Letter of Credit)

5) Stand by L/C

## 6.4 การพิจารณาสินเชื่อธนาคารดูอะไรบ้าง

ธนาคารจะพิจารณา 3 ตัวหลัก คือ

6.4.1 ตัวผู้บริหารและทีม เช่น อายุ การศึกษา ประสบการณ์ บุคลิกภาพ โหงวเฮ้ง เป็นต้น

6.4.2 ความเป็นไปได้ของโครงการหรือกิจการ จะพิจารณาเกี่ยวกับ

- 1) วงเงินที่ขอกู้และวัตถุประสงค์
  - (1) ประเภทของวงเงินที่ขอ
  - (2) จำนวนเงินที่ขอแต่ละวงเงิน
  - (3) ลักษณะของการนำเงินกู้ไปใช้
- 2) อัตราส่วนของวงเงินที่ขอกู้ต่อเงินที่ลูกค้าลงทุนเอง
  - (1) โครงสร้างทางการเงิน
  - (2) โครงสร้างของเงินทุน
- 3) ประวัติการติดต่อ (กรณีลูกค้าดำเนินการมาบ้างแล้ว)
  - (1) กับธนาคาร
  - (2) กับธนาคารอื่น
- 4) ความเป็นไปได้ทางการผลิต
  - (1) ที่ตั้งโรงงาน
  - (2) วัตถุดิบ แหล่งวัตถุดิบ
  - (3) Know-how & Technology
  - (4) กำลังการผลิต
  - (5) กระบวนการผลิต (โดยสังเขป)
  - (6) คุณภาพสินค้าที่ผลิต
  - (7) การควบคุมต้นทุนการผลิต
  - (8) กำลังคนที่ใช้ในการผลิต
- 5) ความเป็นไปได้ทางการตลาด
  - (1) ภาวะตลาดโดยทั่วไปของธุรกิจที่ทำ
  - (2) ตลาดสินค้าของผู้ขอกู้
  - (3) แหล่งจำหน่าย
  - (4) ส่วนแบ่งตลาด
  - (5) คู่แข่งขัน
  - (6) การส่งเสริมการขาย
  - (7) แนวโน้มของตลาด
  - (8) เป้าหมายที่กำหนด
- 6) ความเป็นไปได้ทางการเงิน
  - (1) ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา
  - (2) โครงการหรือเป้าหมายในอนาคต

- 7) หลักประกัน เช่น
  - (1) หลักทรัพย์จำนอง
  - (2) จำนำเงินฝาก
  - (3) จำนำสินค้า
  - (4) จำนำใบหุ้น บัตรภาษี
  - (5) บุคคลค้ำประกัน
  - (6) อื่น ๆ

## 6.5 หัวข้อที่ควรมีในการเสนอแผนธุรกิจเพื่อขอสินเชื่อ

- 6.5.1 ตัวผู้บริหาร และทีมงาน
- 6.5.2 วงเงินที่ขอกู้และวัตถุประสงค์
- 6.5.3 สถานะของกิจการ
- 6.5.4 ความเป็นไปได้ทางการผลิต
- 6.5.5 ความเป็นไปได้ทางการตลาด
- 6.5.6 ความเป็นไปได้ทางการเงิน
  - 1) ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา
    - (1) งบกำไรขาดทุน งบดุล ย้อนหลัง 3 - 5 ปี
    - (2) งบกระแสเงินสด 3 - 5 ปี ย้อนหลัง
  - 2) ประเมินการทางการเงิน
    - (1) แหล่งที่มาและใช้เงินของเงินทุน
    - (2) ประเมินการกำไรขาดทุน
    - (3) ประเมินการเงินหมุนเวียน
    - (4) ประเมินการเงินสตรีบ - จ่าย
    - (5) ประเมินการงบดุล
- 6.5.7 เอกสารแนบต่าง ๆ
  - 1) ภาพถ่ายโฉนดที่ดิน
  - 2) หนังสือรับรองการจดทะเบียน
  - 3) อื่น ๆ ตามหัวข้อ 6 ที่บรรยายต่อไป

## 6.6 เอกสารที่ต้องเตรียมให้ธนาคารในการขอสินเชื่อ

- 6.6.1 หนังสือรับรองการจดทะเบียนจากกระทรวงพาณิชย์
- 6.6.2 หนังสือบริคณห์สนธิและข้อบังคับ
- 6.6.3 ทะเบียนผู้ถือหุ้นซึ่งจะต้องระบุจำนวนหุ้นที่แต่ละคนถือ
- 6.6.4 รายงานการประชุมผู้ถือหุ้น
- 6.6.5 รายงานการประชุมคณะกรรมการ คณะกรรมการบริหาร ปี
- 6.6.6 งบการเงิน พร้อมทั้งรายละเอียดประกอบงบการเงินนั้น ๆ 3 - 5 ปี ย้อนหลัง
- 6.6.7 ใบอนุญาตตั้งโรงงาน (ร.ง.2) และใบอนุญาตประกอบกิจการ โรงงาน (ร.ง.4)

6.6.8 บัตรส่งเสริมการลงทุน (ถ้ามี)

6.6.9 หนังสือสัญญาซื้อทรัพย์สิน หรือจ้างก่อสร้าง ในกรณีจะขยายกิจการ

6.6.10 หนังสือสัญญาการซื้อ, การขาย ผูกพันกิจการระยะยาวกับผู้อื่น

6.6.11 สัญญาว่าจ้างฝ่ายจัดการ (ถ้ามี)

6.6.12 ถ้าหากเป็นกิจการรับเหมาก่อสร้างหรือว่าจ้างผู้อื่นก่อสร้าง ให้ขอสัญญาการก่อสร้างและ  
งวดการชำระเงินด้วย

6.6.13 ศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการ (Feasibility Study)

6.6.14 สำเนา Bank Statement การ์ด F/L (ถ้ามีเงินกู้ F/L) กับทุกธนาคารย้อนหลัง 6 เดือน

6.6.15 อื่นๆ ถ้ามี

## 6.7 ตัวอย่างนโยบายการให้สินเชื่อของธนาคารกรุงไทย

6.7.1 นโยบายสินเชื่อของธนาคาร

- 1) มุ่งปล่อยสินเชื่อขนาดกลางและรายย่อย (SMEs)
- 2) ปล่อยสินเชื่ออย่างมีคุณภาพ
- 3) รักษาลูกค้าที่ดีให้คงอยู่กับธนาคาร
- 4) ปรับปรุงและแก้ไขหนี้ที่มีปัญหา
- 5) พัฒนาทรัพยากรบุคคลของธนาคาร
- 6) ใช้ระบบ IT มาใช้ในการบริหารงานสินเชื่อ
- 7) ให้ความสำคัญรวดเร็ว และเป็นกันเองกับลูกค้า

6.7.2 ประเภทการให้สินเชื่อของธนาคาร

- 1) ให้การสนับสนุนสินเชื่อขนาดใหญ่ (Corporate Credit)
  - (1) ปล่อยสินเชื่อธุรกิจการเกษตร
  - (2) ปล่อยสินเชื่ออุตสาหกรรม
  - (3) ปล่อยสินเชื่อธุรกิจบริการ
  - (4) ปล่อยสินเชื่อพาณิชย์
  - (5) ปล่อยสินเชื่อก่อสร้างและพัฒนาที่ดิน
- 2) ให้การสนับสนุนสินเชื่อขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs)
  - (1) สินเชื่อขนาดกลาง
  - (2) สินเชื่อ Consumer Loan
- 3) ให้สินเชื่อเพื่อซื้อหนี้ที่เป็น NPL
  - (1) กิจการยังมีศักยภาพในการดำเนินงาน
  - (2) ผู้บริหารต้องเป็นบุคคลที่ดี เชื่อถือได้
  - (3) ธุรกิจยังมีแนวโน้มที่ดี และไปได้
  - (4) ต้องได้รับการลดหนี้จากสถาบันการเงินเจ้าหนี้

## 7. การวางแผนภาษีสำหรับผู้ประกอบการ

### 7.1 เทคนิคการวางแผนภาษีสำหรับผู้ประกอบการ

ภาษีแฝงอยู่กับสิ่งต่างๆ รอบตัวเราแบบหนีไม่พ้น มีเงินได้ก็ต้องเสียภาษีเงินได้ ซึ่งขายสินค้าก็มีทั้งภาษีเงินได้และภาษีมูลค่าเพิ่ม เสื้อผ้าที่สวมใส่ อาหารการกิน ก็ล้วนแต่มีภาษีแฝงอยู่ทั้งสิ้นเมื่อหนีไม่พ้นก็จำเป็นต้องศึกษาให้รู้จริงเพื่อให้การเสียภาษีเป็นไปอย่างถูกต้องและประหยัด

ภาษีหลักๆ ที่ผู้บริหารควรทราบ มีดังนี้

- 1) ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (ในรูปการหักภาษี ณ ที่จ่ายและการเสียภาษีประจำปี)
- 2) เงินได้นิติบุคคล (ทั้งในรูปการหักภาษี ณ ที่จ่ายและการเสียภาษีประจำปี)
- 3) ภาษีมูลค่าเพิ่ม
- 4) ภาษีสรรพสามิต
- 5) อากรศุลกากร
- 6) ภาษีธุรกิจเฉพาะ

ที่สำคัญเป็นพิเศษก็คือภาษีเงินได้ ภาษีมูลค่าเพิ่มและภาษีธุรกิจเฉพาะ สำหรับรายละเอียดของภาษีต่างๆ สามารถอธิบายรายละเอียดดังนี้

7.1.1 ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา เป็นภาษีที่เก็บจากเงินได้ ทรัพย์สินหรือประโยชน์อันพึงได้รับ และตีค่าเป็นเงินได้หากผู้เสียภาษีเป็นบุคคลธรรมดาก็เสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา หากเป็นนิติบุคคลก็เสียภาษีเงินได้นิติบุคคล

1) ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ครอบคลุมถึง บุคคล คณะบุคคล (บุคคลตั้งแต่ 2 คนขึ้นไป ทำธุรกิจร่วมกันแต่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล) ห้างหุ้นส่วนที่ไม่ใช่นิติบุคคลตามกฎหมาย ผู้ถึงแก่ความตายในระหว่างปีภาษี กองมรดกที่ยังไม่ได้แบ่ง การเสียภาษีจะนำเงินได้มาหักค่าใช้จ่ายก่อนแล้วจึงหักค่าลดหย่อน (เงินบรรเทาภาระภาษี : Tax Allowance) เหลือเท่าไรก็คำนวณภาษีในอัตราก้าวหน้า

2) การหักค่าใช้จ่าย จะหักได้มากน้อยเพียงใดขึ้นกับประเภทของเงินได้ ซึ่งกฎหมายมาตรา 40 แห่งประมวลรัษฎากร แบ่งเงินได้ออกเป็น 8 ประเภทและแต่ละประเภทก็กำหนดให้หักค่าใช้จ่ายได้ไม่เท่ากัน เงินได้ตามมาตรา 40 (1)-(7) จะกำหนดให้หักค่าใช้จ่ายเป็นการเหมาเป็นส่วนใหญ่บางรายการไม่ให้หักรายจ่ายเพราะไม่มีค่าใช้จ่ายที่ก่อให้เกิดเงินได้ ส่วนมาตรา 40 (8) กฎหมายยอมให้หักค่าใช้จ่ายได้ทั้งเหมาและตามจริง ซึ่งเงินได้ 8 กลุ่มนั้น ได้แก่

- (1) การจ้างแรงงาน เช่น เงินได้จากเงินเดือนค่าจ้าง
- (2) ค่านายหน้า การรับทำงานให้
- (3) ค่าสิทธิ ค่าแห่งความมีชื่อเสียง
- (4) ดอกเบี้ย เงินปันผล กำไรจากการขายหลักทรัพย์
- (5) ค่าเช่า
- (6) วิชาชีพอิสระ 6 อาชีพ ได้แก่ การประกอบโรคศิลป์ สถาปัตยกรรม วิศวกรรม ประณีตศิลป์ การบัญชี กฎหมาย
- (7) การรับเหมาโดยหาสัมภาระในส่วนสำคัญนอกจากเครื่องมือมาด้วย
- (8) อื่นๆ นอกเหนือจากข้อ (1) ถึง ข้อ (7)

3) การหักค่าลดหย่อน กฎหมายยอมให้หักค่าลดหย่อนเพื่อการบรรเทาภาระภาษีเงินได้ดังตัวอย่างต่อไปนี้

- (1) ค่าลดหย่อนผู้มีเงินได้ 30,000 บาท
- (2) สามีหรือภรรยา ของผู้มีเงินได้ 30,000 บาท
- (3) บุตรชอบด้วยกฎหมายหรือบุตรบุญธรรมของผู้มีเงินได้ รวมทั้งบุตรชอบด้วยกฎหมายของสามีหรือภรรยาของผู้มีเงินได้ด้วย (ถ้าบุตรเกิดหลัง พ.ศ.2522 ไม่เกิน 3 คน) คนละ 15,000 บาท
- (4) เบี้ยประกันที่มีกรรมธรรม์ชีวิตตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป และเอาประกันไว้กับผู้รับประกันภัยที่ประกอบกิจการประกันชีวิตในราชอาณาจักร ตามจำนวนที่จ่ายจริงแต่ไม่เกิน 10,000 บาท
- (5) ค่าลดหย่อนการศึกษาบุตร คนละ 2,000 บาท
- (6) เงินสะสมที่จ่ายเข้ากองทุนสำรองเลี้ยงชีพตามจำนวนที่จ่ายจริงแต่ไม่เกิน 10,000 บาท
- (7) ดอกเบี้ยเงินกู้ยืมที่ผู้มีเงินได้จ่ายให้แก่ธนาคารหรือสถาบันการเงินอื่น เช่น บริษัทประกันชีวิต สหกรณ์หรือนายจ้างสำหรับการกู้ยืมเงินเพื่อซื้อเช่าซื้อหรือสร้างอาคาร อยู่อาศัยโดยจำนองอาคารที่ซื้อหรือสร้างเป็นประกันการกู้ยืมนั้นตามจำนวนที่จ่ายจริงแต่ไม่เกิน 10,000 บาท
- (8) เงินสมทบที่ผู้ประกันตนจ่ายเข้ากองทุนประกันสังคมตามจำนวนที่จ่ายจริง

4) อัตราภาษีเงินได้ เป็นอัตราก้าวหน้า เงินได้สุทธิ (เงินได้หลังจากที่หักค่าใช้จ่ายและค่าลดหย่อนแล้ว) จำนวนตามอัตรา ดังนี้

50,000	บาทแรก	ยกเว้น
50,000	บาทต่อมา	เสียภาษีในอัตรา ร้อยละ 5
500,000	บาทต่อมา	เสียภาษีในอัตรา ร้อยละ 20
300,000	บาทต่อมา	เสียภาษีในอัตรา ร้อยละ 30
	ที่เหลือขึ้นไป	ร้อยละ 37

ในกรณีสามี ภรรยา ถ้าความเป็นสามี ภรรยา มีอยู่ตลอดปี ภาษีกฎหมายกำหนดให้เงินได้ของภรรยาถือเป็นเงินได้ของสามี ต้องนำไปรวมกับสามีเพื่อคำนวณภาษี จะให้แยกคำนวณเสียภาษีได้เฉพาะเงินได้ตามมาตรา 40 (1) แห่งประมวลรัษฎากร คือเงินได้ประเภทเงินเดือน ค่าจ้างเท่านั้น

5) เงินได้จากการขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งเป็นเงินได้อีกประเภทหนึ่งที่กฎหมายยอมให้แยกคำนวณภาษีแตกต่างจากเงินได้ประเภทอื่น เนื่องจากมีลักษณะที่แตกต่างจากเงินได้ทั่วๆ ไปมาก ถ้าเป็นอสังหาริมทรัพย์ที่ได้มาโดยทางมรดกหรือโดยเสนาหา ไม่ได้มุ่งค้าหากำไร เมื่อถูกหักภาษี ณ ที่จ่ายแล้วก็มีสิทธิเลือกไม่นำเงินได้นี้ไปรวมคำนวณกับเงินได้อื่นๆ ปลายปีได้



7.1.2 ภาษีเงินได้นิติบุคคล หากผู้ประกอบการเลือกประกอบธุรกิจในรูปของนิติบุคคล การเสียภาษีก็จะเสียภาษีจากกำไรสุทธิในอัตราร้อยละ 30 ในกรณีที่ขาดทุนก็ไม่ต้องเสียภาษี ที่สำคัญคือ กฎหมายยอมให้นำส่วนที่ขาดทุนยกมาได้ถึง 5 รอบบัญชี มาหักออกจากกำไรในปีต่อไปได้ รอบบัญชีนี้เป็นรอบ 12 เดือนแต่ไม่จำเป็นต้องเป็นปีปฏิทิน การยื่นแบบแสดงรายการเสียภาษี ผู้ประกอบการต้องยื่นปีละ 2 ครั้ง เป็นภาษีครึ่งปีและภาษีปลายปี ภาษีครึ่งปี ถ้าเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยหรือสถาบันการเงิน ให้คำนวณจากยอดรายรับครึ่งปีจริง แต่ถ้าไม่ใช่สถาบันการเงินหรือบริษัทในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ก็ให้คำนวณโดยใช้ประมาณการภาษีครึ่งปี ซึ่งต้องคาดการณ์ว่า ในปีนั้นจะมีกำไรเท่าไรแล้วเสียภาษีจากครึ่งหนึ่งของที่ประมาณการได้ แต่ถ้าหากผิดพลาดเกิน 25% ก็จะต้องเสียเงินเพิ่มอีก 20% จากส่วนที่ประมาณการผิดพลาด ยกเว้นว่าจะมีเหตุผลอันสมควร เช่น ถึงแม้ผิดพลาดแต่ก็ยิ่งมากกว่าภาษีของปีที่ผ่านมาทั้งปีหารด้วย 2 เป็นต้น

เมื่อถึงปลายปี (สิ้นรอบบัญชี) ก็ให้คำนวณว่าจริง ๆ แล้วบริษัทต้องเสียภาษีเท่าไร แล้วก็ให้เสียภาษีโดยเอาภาษีครึ่งปีที่เคยนำส่งไปแล้วมาหักออกได้ โดยยื่นแบบฯ ภ.ง.ด.50

ปัญหาของการเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล คือ บางครั้งการซื้อสินค้า วัตถุดิบหรือเครื่องจักรมาไม่ค่อยมีหลักฐานเพื่อมาหักจ่าย ทำให้ไม่สามารถหักจ่ายตามกฎหมายได้ จึงกลายเป็นมีกำไรมากมาย ทั้งๆ ที่ความจริงไม่มีกำไรขนาดนั้น แล้วก็เสียภาษีไม่ไหว สุดท้ายผู้ประกอบการบางรายแก้ปัญหาด้วยการออกจากระบบธุรกิจไปหรือไม่ก็ต้องหนีภาษี

ดังนั้นผู้ประกอบการนิติบุคคลควรจะต้องวางระบบการจัดซื้อให้ดี พยายามซื้อให้มีหลักฐานมากขึ้น ซึ่งเชื่อว่าส่วนใหญ่ทำได้และมักจะได้อัตราที่ถูกลง อีกทั้งยังสามารถหักจ่ายได้ด้วย กำไรก็จะน้อยลงเสียภาษีน้อยลงและอยู่ในธุรกิจได้ต่อไปอย่างถูกต้องตามกฎหมาย

นอกจากปัญหาเรื่องการหาหลักฐานหักจ่ายแล้ว ผู้ประกอบการควรจะมีมติระวางในเรื่องการจ่ายเงิน ในบางกรณีกฎหมายกำหนดให้มีการหักภาษี ณ ที่จ่ายด้วย ถ้ากฎหมายกำหนดให้หัก ณ ที่จ่าย ก็ต้องหัก ถ้าไม่มีทางหัก เจ้าหน้าที่จะลงโทษที่ผู้มีหน้าที่ต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายแต่ไม่มีการหักไว้ก่อน กล่าวคือให้นำเงินที่ควรจะต้องหักภาษี ณ ที่จ่ายไว้แต่ไม่มีการหัก ณ ที่จ่าย ส่งให้รัฐพร้อมทั้งดอกเบี้ย (เงินเพิ่ม) อีกร้อยละ 1.5 ของเงินที่ต้องนำส่ง โดยคิดดอกเบี้ยต่อเดือน

กรณีการกั๊ยมีระหว่างนิติบุคคลกับผู้ถือหุ้นก็ควรระวางให้กระทำกันอย่างสมเหตุสมผลและชี้แจงได้ เช่น การกั๊ยมีเงินจากผู้ถือหุ้นและจ่ายดอกเบี้ยให้ผู้ถือหุ้น เจ้าหน้าที่จะตรวจดูความเหมาะสมว่ามีเหตุจำเป็นต้องกั๊ยหรือไม่ นิติบุคคลนั้นขาดเงินสดหมุนเวียนหรือไม่ ถ้ามีเงินสดจำนวนมากอยู่แล้ว จะกั๊ยมาทำไมหรือต้องการจำหน่ายเงินออกจากนิติบุคคลแทนที่จะจ่ายเงินปันผลให้ผู้ถือหุ้น โดยหักจ่ายไม่ได้หรือแม้แต่กรณีผู้ถือหุ้นกั๊ยมีเงินจากนิติบุคคล โดยไม่มีการจ่ายดอกเบี้ย เจ้าหน้าที่ก็จะตั้งคำถามว่าทำไมไม่มีและควรจะต้องมีเพราะนิติบุคคลตั้งขึ้นมาเพื่อหากำไร ไม่ใช่เพื่อการกุศล การให้กรรมการกั๊ยมีเงินก็ต้องคิดดอกเบี้ย การให้ผู้ถือหุ้นกั๊ยมีเงินก็ต้องคิดดอกเบี้ยทั้งสิ้น

กรณีเป็นธุรกิจประเภทอุตสาหกรรมก็ควรระวาง กรณีสินค้าที่ขาดจากบัญชีหรือเกินบัญชีด้วย โดยเฉพาะกรณีสินค้าขาดบัญชี อาจถูกพิจารณาว่ามีการแอบขายสินค้าแล้วไม่ได้ลงบัญชี จึงอาจจะโดน ค่าปรับได้ ซึ่งบางครั้งเป็นเรื่องสุดวิสัยจริงๆ เพราะการขาดจากบัญชีเกิดจากการสูญเสียนโยบายการผลิต ดังนั้นควรมีสถิติควบคุมให้ชัดเจนเพื่อการชี้แจงกรณีเจ้าหน้าที่สรรพากรสงสัยต่อไป

7.1.3 ภาษีมูลค่าเพิ่ม นอกจากภาษีเงินได้ซึ่งทางทฤษฎีถือว่าเป็นภาษีทางตรงแล้ว ก็มีภาษีทางอ้อมที่น่าสนใจเป็นพิเศษอีกกรณีหนึ่งคือ ภาษีมูลค่าเพิ่ม ซึ่งเก็บจากการขายสินค้าและการให้บริการ ในอัตราร้อยละ 7 แต่ถ้าเป็นการส่งออกก็เสียภาษีในอัตราร้อยละ 0 (คือนอกจากไม่ต้องเสียภาษีในการขายแล้วก็ยังได้ภาษีซื้อคืนด้วย)

ผู้ประกอบการควรระมัดระวังเป็นพิเศษในเรื่องของการออกและการรับเอกสาร หลักพื้นฐานในระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม โดยเฉพาะอย่างยิ่งไปกำกับภาษี เพราะมีโทษเบี้ยปรับเงินเพิ่มได้ง่ายๆ ถ้ามีการผิดพลาดเกิดขึ้น เช่น รับใบกำกับภาษีปลอมมาโดยเจตนาหักภาษีซื้อไม่ได้ แถมมีเบี้ยเงินเพิ่มและโทษทางอาญาตามมาด้วยหรือออกไปกำกับภาษีไม่ถูกต้อง ตรงกำหนดเวลาก็อาจมีเบี้ยปรับตามมา เช่นเดียวกัน ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้ความรู้เกี่ยวกับใบกำกับภาษีและเอกสารหลักฐานทางการค้ากับพนักงานขายและพนักงานจัดซื้อให้มากขึ้นเพื่อขจัดปัญหาดังกล่าว นอกจากนี้ผู้จัดการฝ่ายบัญชี ควรมีความรู้เกี่ยวกับประเด็นความผิดที่มักพบจากการตรวจสอบด้วย เพื่อตรวจสอบตนเองไม่ให้ผิดพลาด ซึ่งรายละเอียดของกฎหมายภาษีมูลค่าเพิ่มดังกล่าว ต้องมีการศึกษาอย่างละเอียดและติดตามการเปลี่ยนแปลงของกฎหมายอย่างสม่ำเสมอเพราะกฎหมายมักจะต้องปรับเปลี่ยนไปให้เหมาะสมและสอดคล้องกับสภาพธุรกิจด้วย โดยหลักการและวิธีปฏิบัติเหล่านี้ สามารถศึกษาได้จากประมวลรัษฎากร

7.1.4 ภาษีเงินได้หัก ณ ที่จ่าย เพื่อประโยชน์ในการจัดเก็บภาษีและเพื่อผู้เสียภาษีได้เสียภาษีในขณะที่มีเงินได้ กรมสรรพากรจึงได้กำหนดให้มีการหักภาษี ณ ที่จ่ายไว้หลายกรณี ตัวอย่างเช่น เงินเดือน ค่าจ้าง ประโยชน์เพิ่มเติม ที่ได้รับจากนายจ้างนอกจากเงินเดือนหรือค่าจ้าง ค่ารับจ้างทำของ ค่าโฆษณา ค่าเช่า เป็นต้น ซึ่งกฎหมายได้กำหนดวิธีการหักไว้แตกต่างกันและในกฎหมายก็เขียนไว้ในส่วนต่างๆ กัน เช่น มาตรา 50 ทป.4/2528 และ ม.69 ทวิ ม.69ตรี ม.70 ม.70 ทวิ แห่งประมวลรัษฎากร

การหักภาษี ณ ที่จ่ายบางกรณี เช่น เงินที่จ่ายตามมาตรา 50 ทวิที่ไม่ใช่เงินได้ประเภท 40 (1) (2) (4) (ก) (ข) กฎหมายกำหนดให้หัก ณ ที่จ่ายแล้วนำส่งภายใน 7 วัน นับจากวันที่จ่ายเงินส่วนเงินได้อื่นๆ คือประเภท 40 (1) (2) (4) (ก) (ข) เมื่อหักแล้วกฎหมายผ่อนปรนให้นำส่งภายใน 7 วัน นับจากวันสุดท้ายของเดือนที่มีการจ่ายเงินได้นั้น ซึ่งจะเห็นได้ว่าแม้แต่การนำส่งเงินหักภาษี ณ ที่จ่าย ก็ยังมีความแตกต่างกันไป ดังนั้นหากนำส่งไม่ถูกต้องตรงกำหนดเวลาก็จะมีปัญหาตามมาได้ ผู้บริหารจึงควรย้ำให้พนักงานของตนดูแลเรื่องนี้ให้ดีด้วย

การหักภาษี ณ ที่จ่ายนั้น มีเทคนิคพิเศษที่ถ้าหักเป็นก็จะประหยัดภาษีได้มากอย่างถูกต้องครบถ้วนตามกฎหมาย เช่น กรณีการหักภาษี ณ ที่จ่ายการรับจ้างทำของ ร้อยละ 3 ถ้าผู้จ่ายเงินได้ เป็นนิติบุคคลและผู้รับเงินเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่มีสำนักงานตั้งอยู่เป็นการถาวรในราชอาณาจักร ถ้าข้อเท็จจริงปรากฏว่าบริการที่ทำกันนั้นเป็นบริการอื่นๆ ที่ไม่ใช่การรับจ้างทำของและเป็นบริการที่กฎหมายไม่ได้กำหนดไว้ให้หักภาษี ณ ที่จ่าย ก็ไม่ควรที่จะหักภาษี ณ ที่จ่ายเพราะกฎหมายให้หักกรณีรับจ้างทำของไม่ใช่บริการทุกอย่างต้องมีการหักภาษี ณ ที่จ่ายกัน ผู้บริหารควรให้เจ้าหน้าที่ของตนศึกษาให้ชัดเจนว่ากรณีของตนเองต้องหัก ณ ที่จ่ายหรือไม่

ในกรณีที่มีการขายสินค้า พร้อมการรับจ้างติดตั้งด้วย แต่การรับจ้างติดตั้งเป็นเพียงการส่งเสริมการขาย จุดหลักคือการขายสินค้า เช่น การขายกระเบื้องมุงหลังคาและรับจ้างติดตั้งด้วย เป็นต้น ถ้าหากทำสัญญาซื้อขายกันโดยแยกค่ากระเบื้องมุงหลังคาออกมาจากค่ารับจ้างติดตั้ง การหักภาษี ณ ที่จ่ายร้อยละ 3 ก็จะหักเฉพาะค่ารับจ้างติดตั้งเท่านั้น แต่ถ้าคิดราคาเหมาเบ็ดเสร็จ ค่ากระเบื้องพร้อมการติดตั้งไม่ได้แยกการรับจ้างติดตั้งออกมา การหักภาษี ณ ที่จ่ายก็ไม่ต้องหักเพราะถือเป็นการขายสินค้าโดยมีการรับจ้างติดตั้งเป็นสิ่งควบเท่านั้น

7.1.5 ภาษีธุรกิจเฉพาะ เป็นภาษีทางอ้อมประเภทหนึ่งที่มีวัตถุประสงค์มุ่งเก็บจากผู้บริโภค ผ่านผู้ประกอบการ ภาษีธุรกิจเฉพาะเก็บจากการขายสินค้าและการให้บริการบางประเภทเท่านั้น ที่สำคัญได้แก่ การขายอสังหาริมทรัพย์ในทางมุ่งค้ากำไร การประกอบกิจการเยี่ยงธนาคารพาณิชย์ การประกอบกิจการสถาบันการเงิน การรับจําํา การรับเอาประกัน เป็นต้น อัตราภาษี โดยส่วนใหญ่ จะเก็บในอัตราร้อยละ 3.3 (ซึ่งเป็นอัตราภาษีธุรกิจเฉพาะ 3% + อัตราภาษีท้องถิ่น 0.3%)

ที่มักจะผิดพลาดกันก็คือกรณีให้กู้ยืมเงินกัน ซึ่งถือเป็นการประกอบกิจการเยี่ยงธนาคารพาณิชย์ต้องมีภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ยกเว้นกรณีของ Holding Company ที่ให้บริษัทในเครือเดียวกันที่เราถือหุ้นอยู่เกิน 25% ของหุ้น ที่มีสิทธิออกเสียงและหุ้นที่เราถือไว้ 3 เดือน ก่อนและหลังวันที่มีการกู้ยืมกันไม่ต้องมีภาษีธุรกิจเฉพาะ

กรณีการขายอสังหาริมทรัพย์ก็เช่นเดียวกัน ถ้านิติบุคคลขายอสังหาริมทรัพย์ที่มีไว้ใช้ในการประกอบกิจการออกไปก็ต้องมีภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ด้วยเสมอ การขายที่ดินของบุคคลธรรมดาที่ซื้อมาและขายไปภายในเวลา 5 ปี นับจากวันที่ได้มาโดยไม่มีชื่ออยู่ในทะเบียนบ้านนั้นไม่น้อยกว่า 1 ปี ก็ต้องมีภาษีธุรกิจเฉพาะ 3.3% ด้วย

## 7.2 เทคนิคการวางแผนที่ผู้บริหารงานควรทราบ

7.2.1 เมื่อเริ่มทำธุรกิจควรจะพิจารณาว่าจะดำเนินการในรูปแบบใด เมื่อเริ่มทำธุรกิจควรจะพิจารณาก่อนว่าจะดำเนินการในรูปแบบของบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล การพิจารณาเรื่องนี้ต้องดูทั้งด้านที่เกี่ยวกับภาษี และที่ไม่เกี่ยวกับภาษี ในส่วนของภาษีมีจุดที่จะต้องพิจารณาหลายด้านด้วยกัน เช่น ถ้ามีหลักฐานการหักรายจ่ายน้อย การเป็นบุคคลธรรมดาจะเหมาะกว่าเพราะหักค่าใช้จ่ายเป็นการเหมาโดยไม่ต้องมีหลักฐานมาแสดงรายจ่ายจริงก็ได้ การดำเนินธุรกิจในรูปแบบของนิติบุคคลก็มีจุดที่จะต้องเสียภาษีเพราะมีภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ขั้นต่ำร้อยละ 0.5 แต่ถ้าเป็นนิติบุคคลและมีผลขาดทุนจากการประกอบกิจการก็สามารถยกยอดผลขาดทุนสะสม 5 ปีไปใช้หักเป็นรายจ่ายในการคำนวณกำไรสุทธิประจำปีได้ ในส่วนที่ไม่ใช่ภาษี ก็ต้องพิจารณาอีกหลายๆ จุด เช่น ความน่าเชื่อถือ เงินทุนที่ใช้ผู้ร่วมลงทุน แนวโน้มการได้ BOI แนวโน้มการขอเข้าตลาดหลักทรัพย์ เป็นต้น

7.2.2 การพิจารณาเกี่ยวกับเงินทุน ในการหาเงินทุนมาใช้ต้องพิจารณาว่าจะกู้มาหรือใช้เงินจากการมาลงขันกันช่วยกันลงทุนดี การกู้เงินจะกู้จากในประเทศหรือต่างประเทศ กู้ในประเทศกู้จาก BIBF หรือสถาบันการเงินทั่วไป ภาระภาษีแตกต่างกันอย่างไร

ปกติแล้วถ้ากู้ยืมเงินมาลงทุนได้ การจ่ายดอกเบี้ยเงินกู้นั้น บริษัทก็จะสามารถหักจ่ายได้โดยไม่ต้องทำให้ขาดเงินสดหมุนเวียนและไม่ทำให้สัดส่วนการเป็นผู้ถือหุ้นเจือจางลง การกู้เงินจากต่างประเทศมักจะได้ออกเบี้ยต่ำกว่ากู้ในประเทศเพราะต้นทุนการได้มาต่ำกว่า แต่ยังคงมีปัญหาทางด้านภาษี แต่ถ้ากู้ผ่านธุรกรรมวิเทศธุรกิจ ก็จะลดภาระภาษีไปได้ระดับหนึ่งเพราะกฎหมายภาษีอากรของไทยมีการลดและยกเว้นภาษีให้ธุรกรรมวิเทศธุรกิจบางกรณีด้วย

7.2.3 การซื้อเครื่องจักรเครื่องมือ วัตถุดิบ สินค้าเพื่อขาย การสร้างตึก ถ้ามีการลงทุนก่อนการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มก็จะมีสิทธิหักภาษีซื้อทำให้เสียโอกาส ควรลงทุนหลังจากการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มเรียบร้อยแล้วแต่ควรระวังเป็นพิเศษ กรณีการสร้างอาคาร ซึ่งโดยปกติแล้วมักจะสร้างเพื่อการขยายกิจการแต่เมื่อสร้างเสร็จช่วงแรกมักจะใช้เองบางส่วนให้เช่าบางส่วนเพราะความเสียหายพื้นที่ปล่อยว่างไว้นั้นเองจึงอาจกลายเป็นใช้ในระบบ VAT และ NON-VAT ต้องเฉลี่ยภาษีซื้อตามประกาศอธิบดีกรมสรรพากรเกี่ยวกับภาษีมูลค่าเพิ่ม (ฉบับที่ 29) โดยใช้สัดส่วนของพื้นที่อาคารเป็นหลักไม่ใช่หักภาษีซื้อทั้งหมด ถ้าหักภาษีซื้อมากเกินไปโดยไม่ได้เฉลี่ยภาษีซื้อ ก็จะทำให้มีภาษีซื้อแจ้งหักไว้เกินและโดนเบี้ยปรับเงินเพิ่มได้

7.2.4 การซื้อสินค้าและวัตถุดิบ ควรพิจารณาว่าซื้อจากในประเทศต่างประเทศ ภาระภาษีรูปแบบใดถูกกว่ากันและต้องซื้อเมื่อไรถึงจะดีที่สุด ซึ่งถ้าขายต้นเดือนซื้อปลายเดือนจะดีที่สุดเพราะถ้าขายต้นเดือนจะได้เงินภาษีขายหมุนเวียนใช้ก่อน กว่าจะนำส่งภาษีจริงก็ภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป ในขณะที่การซื้อปลายเดือนจ่ายภาษีมูลค่าเพิ่มแล้วก็มาหักคืนในทันที

7.2.5 การวางแผนการซื้อ ควรซื้อให้เป็นระบบและมีหลักฐานการซื้อตลอดเพื่อไว้หักจ่ายและขอคืนภาษีซื้อ ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นมาก และควรให้ผู้ขายเป็นผู้ขนส่งให้เพื่อประหยัดค่าขนส่ง 5-15% การสั่งซื้อครั้งละมากๆ แต่ให้ผู้ขายทยอยส่งสินค้าให้ ซึ่งนอกจากจะได้ส่วนลดแล้ว ยังช่วยประหยัดค่าเช่าโกดัง ค่าประกันสินค้าด้วย

7.2.6 การวางแผนการขาย ควรพิจารณาการตั้งราคาขาย ควรใช้ราคารวมภาษีหรือแยกให้เห็นอย่างใดดีกว่ากัน ในแง่ของปัญหาจิติวิทยาปัญหาการปิดเศษสตางค์เพราะการใช้ราคาแยกภาษีมูลค่าเพิ่มให้เห็น (Exclusive Price) จะทำให้ราคาสินค้าดูแล้วถูกลงแต่ก็มีปัญหาเศษสตางค์ แต่ถ้าใช้ราคารวมภาษีเสร็จก็อาจจะดูแพงแต่สะดวกไม่มีปัญหาเศษสตางค์ แต่สามารถตัดปัญหาคู่ค้าเกี่ยงไม่ยอมจ่ายภาษีมูลค่าเพิ่ม จะจ่ายเฉพาะราคาสินค้าอย่างเดียว

7.2.7 การวางแผนการตลาด การส่งเสริมการขายมักจะมีภาษีหัก ณ ที่จ่าย ภาษีเงินได้ ภาษีมูลค่าเพิ่มมาเกี่ยวข้อง โดยเฉพาะภาษีมูลค่าเพิ่ม ซึ่งผู้ประกอบการมักจะมองข้ามและเกิดปัญหาเสียภาษีไม่ครบถ้วนเพราะคำว่า "ขาย" ในระบบภาษีมูลค่าเพิ่มมีความหมายกว้างมาก โดยครอบคลุมการจำหน่าย จ่าย โอน ทั้งหมดถึงแม้จะไม่มีผลประโยชน์ตอบแทนก็ตาม ดังนั้นการวางแผนทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย เช่น การลดราคา การแจกสินค้า การแถมสินค้าหรือให้เงินสนับสนุนหรือการชิงโชคแจกทอง แจกรถยนต์ต่างๆ เหล่านี้ มีภาษีที่เกี่ยวข้องไม่เหมือนกัน ซึ่งในส่วนของผู้บริหารเองที่เป็นผู้อนุมัติเห็นชอบให้จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายวิธีต่างๆ นั้นจะต้องศึกษาและระมัดระวังในเรื่องดังกล่าวด้วยเพราะถ้าปฏิบัติไม่ถูกต้องแล้วอาจจะต้องมีปัญหาทั้งในส่วนของลูกค้าที่ได้รับของแจก ของแถมเหล่านั้นและยังจะมีปัญหาการเสียภาษีขายขาดอีกด้วย.

