

เอกสารการเรียนรู้ "หลักสูตรการเป็นผู้ประกอบการและการพัฒนาธุรกิจใหม่
Entrepreneurship and New Business Development"

Module 6: การบัญชีสำหรับธุรกิจใหม่ (Accounting for new venture)

สอนโดย ผศ.ดร.กิตติชัย ราชมหา

อาจารย์ประจำวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

วัตถุประสงค์

1. เข้าใจพื้นฐานแนวคิดการบัญชี
2. เข้าใจแนวทางการวางโครงสร้างพื้นฐานบัญชีสำหรับธุรกิจใหม่

เนื้อหาการเรียนรู้

ระบบบัญชีการเงิน

- ปัจจัยนำเข้ารายการค้า นักบัญชีจะเป็นผู้วิเคราะห์ประมวลผลข้อมูลนำข้อมูลมาทำต่อใน 2 รูปแบบ คือ
 1. วิเคราะห์ข้อมูล 2. บันทึกข้อมูลเพื่อนำตัวเลขไปทำงบการเงิน
- 1. งบการเงิน เอาไปใช้วิเคราะห์ตีความ แปลผล เป็นประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการมาก แบ่งออกเป็น 2 งบคือ
 - 1.1 งบกำไรขาดทุน โครงสร้างคือการเอารายได้ - ต้นทุน โดยต้นทุนแบ่งเป็น 4 ส่วน คือ
 - 1.1.1 ต้นทุนที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับสินค้า (Cost of goods sold / Product cost) เมื่อเอารายได้หักกับต้นทุนตัวนี้จะได้กำไรตัวแรก = กำไรขั้นต้น
 - 1.1.2 ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน (Operating Expenses) อย่างค่าทำการตลาด ค่าดำเนินงานอื่นๆ งานธุรการ ค่าใช้จ่ายสำนักงาน เงินเดือนพนักงาน ค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับวิจัย พัฒนา ออกแบบ ให้เอากำไรขั้นต้น - ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน = กำไรจากการดำเนินงาน (Operating Profits) บวกลบรายได้หรือค่าใช้จ่ายอื่นๆ แล้วแต่โครงสร้างธุรกิจ
 - 1.1.3 ต้นทุนทางการเงิน (Finance cost/Finance Expenses) หากธุรกิจมีการก่อหนี้ หรือกู้ยืม จะมีต้นทุนส่วนนี้ขึ้นมา ซึ่งมาจากการจ่ายดอกเบี้ย เมื่อหักต้นทุนส่วนนี้ออก จะได้กำไรก่อนหักภาษี (Earning before tax)
 - 1.1.4 ภาษีเงินได้นิติบุคคล เมื่อหักส่วนนี้จะได้ Bottom line ที่เรียกว่ากำไรสุทธิ

1.2 งบแสดงฐานะทางการเงิน เพื่อบ่งชี้สถานะทางการเงินของกิจการหรือธุรกิจ ดูสินทรัพย์สุทธิหรือทุนมาจากกิจการมีสินทรัพย์ทั้งหมดเท่าไร - หนี้สินหรือภาระหนี้สิน

ตามสมการบัญชี คือ สินทรัพย์ = หนี้สิน + ทุน

ทุนคือสินทรัพย์สุทธิที่บ่งชี้ฐานะของกิจการว่ามีความมั่งคั่งหรือมูลค่าเพิ่มขึ้นเท่าไร โครงการจะเป็นไปตามสมการบัญชี 2 ฝ่ายของสมการ ต้องเท่ากันเสมอเพราะเป็นเงินก้อนเดียวกัน

ในการดำเนินธุรกิจต้อง Funding เพื่อเอาเงินมาลงทุน การหาเงินจะมี 2 แหล่งคือ 1. เงินกู้ 2. ระดมทุน การระดมทุนเป็นจุดเริ่มต้นแรกเพราะในการจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำเป็นต้องมีผู้ก่อตั้ง (Co-Founder) มาร่วมทุนอย่างน้อย 3 คน และไปจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทระดมทุนเป็นหุ้น ตามกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ได้ทุนของหุ้นสามัญ ซึ่งแสดงถึงความเป็นเจ้าของอยู่ในหมวดทุน ถ้าเงินไม่พอต้องไป Funding เงินจากคนภายนอก โดยการก่อหนี้หรือกู้ยืม 2 ส่วนรวมกันจะเป็นเงินทั้งหมดที่จะลงทุนในธุรกิจ ยกตัวอย่างหากได้เงินทุนมา 5 ล้าน จากหนี้สิน + ทุน 5 ล้านจะแบ่งเป็นการลงทุนในการจัดตั้งธุรกิจ ลงทุนสินทรัพย์ถาวร ลงทุนสินทรัพย์หมุนเวียน ลงทุนในสินค้า และแบ่งต้นทุนไว้ในรูปแบบเงินสด รวมกันทั้งหมดจะอยู่ใน 5 ล้านบาท ใช้ในการวางโครงสร้างงบแสดงฐานะทางการเงิน

นั่นคือที่มาว่าทำไมเวลาแสดงงบฐานะทางการเงินต้องเท่ากันเสมอ เพราะเป็นการแสดงถึงที่มาของเงิน (หนี้สิน + ทุน) = เงินที่จะนำไปลงทุนในรายการสินทรัพย์ต่างๆ ทั้งหมุนเวียนและไม่หมุนเวียน (สินทรัพย์) เมื่อเงาะลงไปสินทรัพย์ ตัวเลขมีการกระจายการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน/ไม่หมุนเวียน มากน้อยเท่าไร ซึ่งจะเป็นตัวสะท้อนความเสี่ยงจากการดำเนินงาน เพราะเงินทุนที่จมไปกับ fixed assets และไม่สามารถก่อรายได้เข้ามาชดเชยได้จะนำไปสู่ความเสี่ยงจากการดำเนินงาน ในฝั่งของ Funding ต้องระมัดระวัง ไม่ว่าจะเงินจากการระดมทุนขายหุ้นสามัญ การก่อหนี้ ล้วนมีต้นทุนทางการเงิน ธนาคารจะพิจารณาเป็นพิเศษว่าโครงสร้างหนี้มันมาจากการก่อหนี้เท่าไร โครงสร้างทุนเท่าไร ต้องรักษาไว้ เพราะปัจจัยหนึ่งที่ธนาคารพิจารณาในการก่อหนี้

2. วงจรผู้ประกอบการ

2.1 การก่อตั้ง (startup stage) ยังมีผลประกอบการติดลบอยู่ อาจต้องให้ความสำคัญในการขอยื่นกู้ธนาคาร เพราะธนาคารจะประเมินเรื่องความเสี่ยง จุดนี้อาจยากสำหรับผู้ประกอบการที่ยังมีสถานะคล่องไม่แน่นอนด้านการเงิน โดยเฉพาะความสามารถในด้านการทำกำไร เพราะถือว่ามีความเสี่ยงสูงอาจต้องใช้เงินทุนอื่นมาช่วยสนับสนุน อาจเป็นจาก co-founder หรือ การ crowd funding

2.2 survival stage คือเมื่อสามารถผ่านstage แรกได้ เริ่มมีรายได้หลัก มีลูกค้าประจำมี รายได้บวกชนิด นิด เริ่มมีออเดอร์ใหญ่ scale up และ expand ตลาดได้ขยายการเจริญเติบโตของรายได้จาก product เดิมหรือมี product ใหม่ออกมา

2.3 การเจริญเติบโต (rapid growth) จะเป็นช่วงที่มีโอกาสมากในการเข้าถึงแหล่งเงินทุนโดยเฉพาะการ กู้ยืมเงินจากธนาคารมากขึ้น การขายsingle product ทำให้เสียเปรียบคู่แข่งอาจทำให้คู่แข่งตามทันทำให้ เราถูกแย่งชิงยอดขายหรือส่วนแบ่งตลาดธุรกิจอาจเข้าสู่จุดอิ่มตัวถ้าเราต่อยอดควรต้องมีการวิจัยและ พัฒนา สามารถคิดสิ่งใหม่มาปรับเปลี่ยนธุรกิจหรือ product เพื่อให้ยืนยาวอย่างยั่งยืนและสร้างความ ได้เปรียบทางการแข่งขันอย่างต่อเนื่อง

นิติบุคคลจะเสียภาษีตามฐานกำไรสุทธิตามประมวลรัษฎากร SMEจะมีเกณฑ์ในการเสียภาษีที่ภาครัฐ พยายามช่วยสนับสนุน โดยมีเรทภาษีเป็นขั้น ดังนี้

ยอดกำไรสุทธิ 0 ถึง 300,000 บาทไม่ต้องเสียภาษี

300,001 บาท ถึง 3,000,000 บาทอัตราภาษีร้อยละ 15

เกินกว่า3,000,000 บาทอัตราภาษีร้อยละ 20

survival stage หลายนิติบุคคลน่าจะยังอยู่ในเกณฑ์ที่ไม่ต้องเสียภาษีหรือเสียที่อัตราร้อยละ 15

3. การวิเคราะห์ข้อมูลงบการเงินแบ่งเป็น 4 ประเด็นหลัก

3.1 สภาพคล่อง ดูหลาย ratio (Liquidity ratio)

วัดสภาพคล่องจากเงิน : cash burn, run rate, cash ratio, quick ratio, current ratio

วัดสภาพคล่องจากระยะเวลา : run way, DSI, DSO, DPO, CCC

3.1.1 cash burn (อัตราการเผาเงิน)

- ควรต้องประมาณการว่าปีแรกจะใช้เงินเท่าไร เริ่มประเมินเป็นรายเดือนโดยที่ยังไม่มี รายรับ แบ่งเป็นเงินเดือนลูกจ้าง ค่าใช้จ่ายดำเนินการ อาจประเมินจากธุรกิจที่ใกล้เคียงกัน

- สำหรับธุรกิจที่เริ่มมีการหารายได้เข้ามาแต่รายไดยังขาดเสียไม่เพียงพอต้องคำนวณ Net cash burn เพื่อคำนวณการหารายได้เพิ่มมากขึ้น หา cash flow หรือ funding เพิ่มอีกเท่าไร

- เมื่อได้เงินจากนักลงทุนมา เค้ายจะขอดูว่าเอาเงินไปทำอะไร ห้ามเอามาจ่ายเงินเดือน ตัวเองมากขึ้นแต่ให้ชัวร์ว่าจะลงทุนอะไร ที่จะก่อรายได้เพิ่มขึ้นและเป็นไปได้ว่าจะได้รายได้กลับมา เพื่อชดเชย cash burn แต่ละเดือน

3.2.1 Runway

สอดคล้องกับ Run rate ถ้าทั้งปีมีวงเงินที่ 1,000,000 บาทเฉลี่ยต่อเดือน cash burn 100,000 บาท เท่ากับมีชีวิตรอดได้ที่ 10 เดือนโดยที่ไม่มีรายได้ ถ้าจะอยู่รอดต้องหารายได้ให้มากกว่า 1,000,000 บาท

3.2.2 รอบเวลาการหมุนเวียนของสินค้าเหลือ (Days' sale in inventory: DSI)

วงจรทุนหมุนเวียนรายรับ วัดเป็นจำนวนวันยิ่งน้อยยิ่งดี เท่ากับได้เงินเข้ามาเร็ว แสดงว่าผลิตสินค้าถ้าวางจำหน่ายแล้ว สามารถขายได้ทันที

DSI = สินค้าคงเหลือเฉลี่ย/ต้นทุนขายต่อวัน หรือ $DSI = 365/Inventory\ turnover\ (ITO)$
หน่วยเป็นเท่า (ยิ่งน้อยยิ่งดี) $ITO = ต้นทุนขาย/สินค้าคงเหลือเฉลี่ย$

3.2.3 รอบเวลาการได้รับชำระเงินจากลูกหนี้การค้า (Days' sale outstanding: DSO)

คือระยะเวลาตั้งแต่ขายเชื่อออกไป เกิดลูกหนี้จนลูกหนี้นำเงินมาชำระ จะมอนิเตอร์ด้วย DSO จำนวนวันยิ่งน้อยยิ่งดีเพราะหมายถึงได้เงินสดเข้ามาเร็ว

DSO = ลูกหนี้การค้าเฉลี่ย/ขายสุทธิต่อวัน หรือ $DSO = 365/account\ receivable\ turnover\ (ARTO)$
หน่วยเป็นเท่า (ยิ่งน้อยยิ่งดี) $ARTO = ขายสุทธิ/ลูกหนี้การค้าเฉลี่ย$

3.2.4 รอบระยะเวลาการจ่ายชำระเจ้าหนี้การค้า หรือค่าใช้จ่ายค้างจ่าย (Days' payable outstanding: DPO)

จำนวนวันยิ่งมากยิ่งดีแสดงว่าเราเหนียวหนี้ได้นาน ต่อรองกับเจ้าหนี้ได้ มีสภาพคล่อง

$DPO = เจ้าหนี้การค้า + ค่าใช้จ่ายค้างจ่ายเฉลี่ย/ต้นทุนขายต่อวัน$

หรือ $DPO = 365/account\ payable\ turnover\ (APTO)$

$APTO = ต้นทุนขาย/เจ้าหนี้การค้าเฉลี่ย$ หน่วยเป็นเท่า (ยิ่งมากยิ่งดี)

3.2.5 วงจรการหมุนเวียนเงินสด (Cash conversion cycle: CCC)

จำนวนวันยิ่งน้อยยิ่งดีแสดงว่าได้รับเงินเร็วและสามารถเหนียวหนี้ได้นาน มีสภาพคล่องดี

$CCC = (DSI+DSO) - DPO$ หน่วยเป็นวัน (ยิ่งน้อยยิ่งดี)

3.2.6 อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์รวม (Total Assets turnover: TATO)

ถ้ายิ่งมากยิ่งดี แสดงว่าสินทรัพย์ที่มีอยู่สามารถ บริหารจนเกิดรายได้

$TATO = รายได้รวมหรือยอดขายรวม/สินทรัพย์รวมสุทธิเฉลี่ย$

หน่วยเป็นเท่าหรือรอบ (ยิ่งมากยิ่งดี)

3.3 อัตราการวัดความสามารถในการก่อหนี้ (Leverage or Solvency ratios)

ส่วนนี้ธนาคารให้ความสนใจเป็นพิเศษ เพราะฉะนั้น SME ต้องมอนิเตอร์ 3 ตัวนี้คือ D/A, D/E, Interest coverage

3.3.1 หนี้สินรวมต่อทรัพย์สินรวม (Total-Debt-to-Total-Assets: D/A)

$D/A = (\text{หนี้สินรวม} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100$ >> ยิ่งน้อยยิ่งเพิ่มโอกาสก่อหนี้ได้ หน่วยเป็น%

ประเมินว่าก่อนที่จะก่อหนี้ใหม่ มีหนี้เดิมแค่ไหน เทียบกับสินทรัพย์ว่ามีโครงสร้างหนี้ต่อสินทรัพย์สูงมัย ควรรักษาระดับที่ < 66 %

3.3.2 หนี้สินรวมต่อทุนรวม (Total-Debt-to-Total-Equity: D/E)

$D/E = \text{หนี้สินรวม} / \text{ส่วนทุนรวม}$ >> ยิ่งน้อยยิ่งเพิ่มโอกาสก่อหนี้ได้ หน่วยเป็นเท่า

ธนาคารจะดูว่าถ้าน้อยกว่า 2 เท่า ก็จะสบายใจ

3.3.3 อัตราวัดความสามารถในการชำระดอกเบี้ย (Interest coverage ratio: ICR)

$ICR = \text{EBITDA} / \text{ต้นทุนทางการเงินและดอกเบี้ยจ่าย}$ >> ยิ่งมากยิ่งดี หน่วยเป็นเท่า

EBITDA = กำไรจากการดำเนินงาน + ค่าเสื่อมราคา (สะท้อนว่ากำไรที่ใกล้เคียงกับเงินสด)

$ICR > 4x$ ยิ่งดี แสดงว่ามีกำไรมากพอชำระดอกเบี้ย

3.4 อัตราการวัดความสามารถทำกำไร (Profitability ratio)

ธนาคารพิจารณาว่าถ้ามาขอสินเชื่อจะทำกำไรได้มากน้อยอย่างไร

3.4.1 อัตรากำไรขั้นต้น (Gross profit margin)

$GP = ((\text{ขายสุทธิ} - \text{ต้นทุนขาย}) / \text{ขายสุทธิ}) \times 100$ มีหน่วยเป็น % >>>> ยิ่งมากยิ่งดี

แสดงว่ามีความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นได้ดี อาจมาจากทำยอดขายได้สูง หรือสามารถลดต้นทุนได้ดี

3.4.2 อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (Operating profit margin)

$OP = (\text{EBIT} / \text{ขายสุทธิ}) \times 100$ มีหน่วยเป็น % >>>> ยิ่งมากยิ่งดี

EBIT = กำไรจากการดำเนินงาน

แสดงว่าพิจารณาว่าสามารถขายได้ดี ลดต้นทุนการขายหรือการดำเนินงาน

3.4.3 อัตรากำไรสุทธิ (Net profit margin)

$NP = (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ขายสุทธิ}) \times 100$ มีหน่วยเป็น % >>>> ยิ่งมากยิ่งดี แสดงว่ามี

ความสามารถในการขายได้ดี จัดการต้นทุนให้ลดได้ทุกรายการ

- อัตราส่วนผลตอบแทนต่อทรัพย์สิน (Return on Asset : ROA) วัดความสามารถในการทำกำไร หรือ วัดความสามารถในการบริหารกิจการ

$$ROA = (\text{กำไรสุทธิ/สินทรัพย์รวมเฉลี่ย}) \times 100 \text{ มีหน่วยเป็น \% } \gggg \text{ ยิ่งมากยิ่งดี}$$

สามารถวัดได้ 2 มิติ ความสามารถในการทำกำไร และความสามารถในการบริหารสินทรัพย์ > ก่อให้เกิดรายได้

Dupont Model (Extended ROA) สามารถวัดสาเหตุที่ช่วยในการcontribute ให้ ROA สูงขึ้น

- บริหารจัดการในการสร้างกำไรให้เกิดขึ้น (อัตรากำไรสุทธิ)
- บริหารจัดการสินทรัพย์ที่มีอยู่ เช่น จัดการเครื่องจักร ให้ดำเนินการได้เต็มกำลัง น้ำที่เปล่าไปให้เข้า เครื่องจักรที่ไม่ใช้งาน นำไปปล่อยเช่า โดยรวมคือการดำเนินการใดๆก็ตามให้เพิ่มขึ้น

ทำไมต้องมี Dupont Model เพราะ ROA ใน2ปีอาจเท่ากัน ต้องขยายความด้วย Dupont จะช่วยให้เห็นจุดอ่อนหรือจุดแข็งนำไปสู่การแก้ไข

- อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE) จะวัดได้มากกว่า คือวัดความสามารถในการก่อหนี้ โครงสร้างหนี้หรือทุนได้ ROA เป็นส่วนหนึ่งของ ROE

$$ROE = (\text{กำไรสุทธิ/ส่วนทุนเฉลี่ย}) \times 100 \text{ มีหน่วยเป็น \% } \gggg \text{ ยิ่งมากยิ่งดี}$$

ผู้ถือหุ้นให้ความสนใจมากโดยเฉพาะการระดมทุนจากภายนอก