

บทที่ 6

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

สรุปผลการศึกษา

รายงานการค้นคว้าแบบอิสระนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์แนวโน้มของธุรกิจ โดยใช้การวิเคราะห์ทางการเงินของธุรกิจส่งออกเฟอร์นิเจอร์ไม้ยางพารา กรณีศึกษา บริษัทไทยอินเตอร์เทรด จำกัด ระหว่างปี 2539 ถึงปี 2544 ซึ่งในการศึกษาได้ทำการวิเคราะห์แนวโน้มของธุรกิจโดยใช้การวิเคราะห์ทางการเงิน ซึ่งเครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่ วิชีย่อยส่วนตามแนวดิ่ง (Common Size Analysis) วิชียวิเคราะห์แนวโน้ม (Trend Analysis) วิชียวิเคราะห์อัตราส่วน (Ratio Analysis) และ วิชียคูปองท์ (Du Pont Analysis) นอกจากนี้ยังจะพยากรณ์ยอดขายได้ โดยวิธีการวิเคราะห์ถดถอยพหุคูณ (Multiple Regression Analysis) ซึ่งจะคำนึงถึงปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกที่เกี่ยวข้อง เช่น ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ต้นทุนการผลิต อัตราแลกเปลี่ยนเฉลี่ย เป็นต้น ซึ่งข้อมูลที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์เป็นงบการเงินที่ได้รับการรับรองจากผู้ตรวจสอบบัญชีรับอนุญาตแล้ว ซึ่งสามารถสรุปผลการวิเคราะห์ ได้ดังนี้

1. บริษัทมีประสิทธิภาพในการทำกำไรค่อนข้างต่ำเนื่องจากไม่สามารถควบคุมต้นทุนของสินค้าและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ได้ แม้ว่ายอดขายของบริษัทจะเพิ่มขึ้น แต่สัดส่วนของต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ก็เพิ่มสูงขึ้นด้วยเช่นกัน ทำให้สามารถสร้างผลตอบแทนจากกำไรสุทธิได้น้อย โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับร้อยละ 1.45 และจากการวิเคราะห์โดยวิชีย่อยส่วนตามแนวดิ่งจากงบกำไรขาดทุนพบว่า บริษัทมีสัดส่วนของกำไรขั้นต้นต่ำ โดยเฉพาะในปี 2539 มีสัดส่วนของกำไรขั้นต้นเพียงร้อยละ 3.24 เนื่องจากไม่สามารถควบคุมต้นทุนสินค้าขายได้ มีการซื้อวัตถุดิบจากผู้ขายเพียง 1 - 2 ราย และไม่มีการเปรียบเทียบราคา รวมทั้งวัตถุดิบที่ได้ไม่มีคุณภาพทำให้เกิดของเสียจากการผลิตเป็นจำนวนมาก ทำให้กำไรขั้นต้นที่ได้ไม่สามารถครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานได้ ทำให้บริษัทประสบผลขาดทุนจากการดำเนินงาน

ในส่วนของการตลาด ในช่วงแรกบริษัทผลิตสินค้าเพื่อขายให้แก่ลูกค้าซึ่งเป็นนายหน้าจากต่างประเทศ แต่เนื่องจากคู่แข่งที่เพิ่มมากขึ้นและการแข่งขันด้านราคาที่รุนแรงขึ้น ทำให้บริษัทมีอำนาจต่อรองกับลูกค้าค่อนข้างต่ำ ดังนั้น ในปี 2542 บริษัทจึงเริ่มทำการตลาดและหาลูกค้าเอง โดยการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ ซึ่งทำให้บริษัทสามารถสร้างยอดขายได้มากขึ้น

แต่เนื่องจากคู่แข่งจากต่างประเทศ โดยเฉพาะประเทศจีน สามารถผลิตสินค้าได้โดยมีต้นทุนที่ต่ำกว่า จึงทำให้การแข่งขันด้านราคามีความรุนแรงขึ้น ดังนั้น ในช่วงปี 2543 และ 2544 บริษัทจึงผลิตสินค้าน้อยลง เนื่องจากสินค้าบางรายการ ถูกค้าเสนอราคาที่ต่ำกว่าต้นทุนมากทำให้บริษัทไม่สามารถผลิตได้ จึงต้องปฏิเสธคำสั่งซื้อ ทำให้ยอดขายของบริษัทลดลงเป็นอย่างมาก

ในส่วนของการผลิต เนื่องจากบริษัทมีอัตราการลาออกของพนักงานค่อนข้างต่ำ ทำให้พนักงานมีความชำนาญในการทำงาน สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น และของเสียที่เกิดจากการผลิตลดลง ทำให้สามารถช่วยลดต้นทุนในการผลิตลงได้

2. บริษัทใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ที่มีอยู่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ จากอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ที่มีค่าสูงขึ้นทุกปี หมายความว่า การลงทุนในสินทรัพย์ทุก ๆ 1 บาท สามารถสร้างยอดขายได้มากขึ้น และบริษัทยังสามารถบริหารสินค้าคงเหลือและลูกหนี้ได้ดีขึ้น โดยสามารถเปลี่ยนสินค้าคงเหลือให้เป็นยอดขายได้เร็ว โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 16.69 รอบ ใน 1 รอบบัญชี และสามารถเก็บหนี้ได้เร็วขึ้น โดยมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 27.91 วัน

3. บริษัทมีความเสี่ยงค่อนข้างสูง เนื่องจากประสบผลขาดทุนมาตลอดตั้งแต่เริ่มดำเนินการจนถึงปี 2540 แม้ว่าบริษัทจะเริ่มมีกำไรสุทธิจากการดำเนินงาน แต่ผลขาดทุนสะสมที่สูงถึง 33.0 ล้านบาท โครงสร้างเงินทุนของบริษัทส่วนใหญ่จึงเป็นส่วนของหนี้สินมากกว่าส่วนของผู้ถือหุ้น ทำให้บริษัทไม่สามารถสร้างผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้นได้ นอกจากนี้บริษัทยังมีสภาพคล่องที่ต่ำ โดยพิจารณาจากอัตราส่วนวัดสภาพคล่อง ซึ่งมีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 0.38 เนื่องจากบริษัทมีหนี้สินหมุนเวียนสูงกว่าสินทรัพย์หมุนเวียน ทำให้มีความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นที่ค่อนข้างต่ำ

4. สำหรับการพยากรณ์ยอดขายในอนาคตของบริษัท พบว่า ตัวแปรอิสระที่มีความสัมพันธ์กับยอดขาย ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05 ได้แก่ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ต้นทุนการผลิต และอัตราแลกเปลี่ยนเฉลี่ย แต่เนื่องจากข้อมูลในอนาคตของตัวแปรทุกตัวดังกล่าวไม่สามารถหาได้ในปัจจุบัน จึงไม่สามารถพยากรณ์ยอดขายในอนาคตของบริษัทได้

5. จากสมการถดถอยพหุคูณพบว่า ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระแต่ละตัวมีความสัมพันธ์กับยอดขายดังนี้

5.1 ความสัมพันธ์ระหว่างค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานกับยอดขาย มีความสัมพันธ์ในลักษณะตรงกันข้าม หมายความว่า หากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มสูงขึ้น จะทำให้ยอดขายลดลง ในทางกลับกัน หากค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานลดลง จะทำให้ยอดขายเพิ่มสูงขึ้น ซึ่งผลดังกล่าวไม่ได้เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ทั้งนี้อาจมีสาเหตุมาจากการส่งเสริมการขายหรือกิจกรรมทางการตลาดต่าง ๆ ของบริษัทไม่ประสบผลสำเร็จคือไม่สามารถจูงใจลูกค้าให้มาซื้อสินค้าของบริษัทได้ และอาจเนื่องมาจากจำนวนคู่แข่งที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้ลูกค้ามีทางเลือกมาก โดยเฉพาะคู่แข่งจาก

ประเทศจีนที่สามารถผลิตสินค้าได้โดยมีต้นทุนต่ำ ทำให้บริษัทไม่สามารถแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งเหล่านั้นได้ แม้ว่าบริษัทจะมีการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าต่าง ๆ หรือมีการติดตามลูกค้าทั้งรายเก่าและรายใหม่อย่างต่อเนื่องก็ตาม

5.2 ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนการผลิตกับยอดขาย มีความสัมพันธ์ในลักษณะเป็นไปในทิศทางเดียวกัน หมายความว่า หากต้นทุนการผลิตเพิ่มสูงขึ้น จะทำให้ยอดขายเพิ่มสูงขึ้น และหากต้นทุนการผลิตลดลง จะทำให้ยอดขายลดลงตามไปด้วย ซึ่งผลดังกล่าวเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ คือ หากบริษัทสามารถควบคุมต้นทุนการผลิตต่อหน่วยให้ต่ำจะทำให้สามารถตั้งราคาได้ใกล้เคียงหรือต่ำกว่าคู่แข่งได้ และหากมีปริมาณการสั่งซื้อเข้ามามาก ยอดขายก็จะเพิ่ม ต้นทุนขายจะเพิ่มสูงขึ้นตามปริมาณสินค้าที่ผลิตด้วยเนื่องจากสินค้าของบริษัทเป็นสินค้าที่ผลิตตามคำสั่งซื้อ

5.3 ความสัมพันธ์ระหว่างอัตราแลกเปลี่ยนเฉลี่ยกับยอดขาย มีความสัมพันธ์ในลักษณะเป็นไปในทิศทางเดียวกัน หมายความว่า หากเงินบาทอ่อนค่าลงจะทำให้ยอดขายเพิ่มสูงขึ้น และหากเงินบาทแข็งค่าขึ้นจะทำให้ยอดขายลดลงตามไปด้วย ซึ่งผลดังกล่าวเป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ คือ บริษัทมีการตั้งราคาสินค้าเป็นดอลลาร์สหรัฐแต่มีการรับรู้รายได้เป็นสกุลเงินบาท ดังนั้นหากในวันที่ได้รับเงินค่าสินค้าเงินบาทมีค่าอ่อนลงจะทำให้บริษัทขายสินค้านั้นได้ในราคาที่สูงกว่าวันที่ทำการตกลงซื้อขายทำให้ยอดขายเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย

ข้อค้นพบจากการศึกษา

จากการศึกษาพบว่าข้อมูลงบการเงินของบริษัท ไม่สามารถนำมาใช้ในการวิเคราะห์ได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงพอ ทั้งนี้ เนื่องจากความเห็นของผู้สอบบัญชีในรายงานของผู้สอบบัญชีรวมทั้งหมายเหตุประกอบงบการเงินมีข้อมูลไม่เพียงพอต่อการนำมาวิเคราะห์ได้อย่างแท้จริง นอกจากนี้ระบบการลงบัญชีของบริษัทยังไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน ทำให้รายการทางบัญชีที่เกิดขึ้นบางรายการมีบันทึกที่ไม่ถูกต้อง ทำให้ผลการวิเคราะห์ไม่สามารถสะท้อนสถานะทางการเงินและการดำเนินงานของบริษัทได้อย่างแท้จริง

ข้อจำกัดในการศึกษา

1. ข้อมูลในงบการเงินบางปีใช้ระบบการลงบัญชีที่แตกต่างจากปีอื่น ๆ อาจทำให้ผลที่ได้จากการวิเคราะห์ไม่สะท้อนข้อมูลที่แท้จริงของบริษัท
2. งบการเงินในปี 2541 ไม่ได้มีการจัดทำหมายเหตุประกอบงบการเงินไว้ และหมายเหตุประกอบงบการเงินในบางปี ไม่มีข้อมูลเพียงพอที่จะนำมาใช้ตัดสินใจในการวิเคราะห์ได้
3. เนื่องจากข้อมูลที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณเพื่อใช้พยากรณ์ยอดขายของ

บริษัทมีจำนวนเพียง 5 ปี และเนื่องจากโปรแกรม SPSS มีข้อจำกัดให้ใช้ตัวแปรอิสระได้เพียง 3 ตัว สำหรับข้อมูล 5 ปี ทำให้ไม่สามารถนำตัวแปรอิสระอื่นที่อาจมีผลต่อยอดขายมาใช้ในการวิเคราะห์เพิ่มเติมได้ ทำให้ผลการพยากรณ์อาจจะไม่สะท้อนความสัมพันธ์ที่แท้จริงระหว่างตัวแปรอิสระกับยอดขายได้

ข้อเสนอแนะ

1. ในการจัดซื้อวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ บริษัทควรมีการเปรียบเทียบด้านราคาและคุณภาพของสินค้าจากผู้ขายวัตถุดิบหลาย ๆ ราย และควรซื้อสินค้าจากผู้ขายวัตถุดิบมากกว่า 1 ราย เพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองให้แก่บริษัท
2. บริษัทควรมีการกำหนดวิธีการคิดต้นทุนของสินค้าให้เป็นมาตรฐานเดียวกันในสินค้าทุกรายการ และต้องมีการกำหนดสัดส่วนและการจัดสรรค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เช่น ค่าวัสดุสิ้นเปลืองและวัตถุดิบทางอ้อมให้แต่ละแผนกอย่างชัดเจนตามสัดส่วนที่เป็นจริง เพื่อให้สามารถควบคุมต้นทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. บริษัทควรมีการลงทุนในด้านการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้น เพื่อสร้างความแตกต่างและเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้า และต้องมีการติดตามลูกค้าทั้งรายเก่าและรายใหม่ โดยการจัดส่งภาพตัวอย่างสินค้าที่ออกแบบขึ้นมาใหม่ให้แก่ลูกค้าทุกราย รวมทั้งการเข้าร่วมงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ลูกค้ารู้จักบริษัทมากขึ้น
4. บริษัทควรมีระบบการจัดทำบัญชีและงบการเงินต่าง ๆ ให้เป็นมาตรฐานเดียวกันทุกปี และมีการลงบันทึกรายละเอียดในหมายเหตุประกอบงบการเงินในรายการที่จำเป็น เพื่อให้ผู้ใช้งบการเงินสามารถใช้ประโยชน์จากงบการเงินได้อย่างแท้จริง ซึ่งงบการเงินที่จัดทำอย่างถูกต้องจะสะท้อนถึงฐานะทางการเงินและผลการดำเนินงานที่แท้จริงของบริษัทได้