

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

การประเมินมูลค่าเพิ่มการดำเนินงานโดยใช้ตัวชี้วัดการเพิ่มผลผลิตเชิงมูลค่าเพิ่ม จากงบการเงินของกลุ่มอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ในเขตนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ จังหวัดลำพูน ผู้ศึกษาได้ทำการรวบรวมแนวคิดทฤษฎี และทบทวนงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

1. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

1.1 งบการเงินและส่วนประกอบของงบการเงิน

1.2 การวัดและวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

1.3 การวิเคราะห์งบการเงิน

1.4 การวัดผลการดำเนินงานโดยใช้ตัวชี้วัดการเพิ่มผลผลิตเชิงมูลค่าเพิ่ม

2. ทบทวนวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์เปรียบเทียบผลการดำเนินงานของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์

2.1 แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

2.1.1 งบการเงินและส่วนประกอบของงบการเงิน

ตามพระราชบัญญัติการบัญชี พ.ศ. 2543 ได้ให้ความหมายของงบการเงินไว้ ดังนี้

งบการเงิน หมายถึง รายงานผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน หรือการเปลี่ยนแปลงฐานะการเงินของกิจการ ไม่ว่าจะรายงานโดยบุคคล งบกำไรขาดทุน งบกำไรสะสม งบกระแสเงินสด งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น งบประกอบ หรือหมายเหตุประกอบงบการเงิน หรือคำอธิบายอื่น

แม่บทการบัญชี (2542) และมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 35 เรื่องการนำเสนองบการเงิน (ปรับปรุง 2550) โดยสภาวิชาชีพบัญชีแห่งประเทศไทย ได้กำหนดเกณฑ์สำหรับการจัดทำและนำเสนองบการเงิน เพื่อถือเป็นมาตรฐานการบัญชีและการปฏิบัติทางบัญชีที่สากลยอมรับ ดังนี้

วัตถุประสงค์ของงบการเงิน (แม่บทการบัญชี, 2542)

1. งบการเงินจัดทำขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับฐานะการเงิน ผลการดำเนินงานและการเปลี่ยนแปลงฐานะการเงินของกิจการ อันเป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้งบการเงินทุกประเภทในการนำไปใช้ตัดสินใจเชิงเศรษฐกิจ

2. งบการเงินที่จัดทำขึ้นตามวัตถุประสงค์ข้างต้น สามารถตอบสนองความต้องการร่วมของผู้ใช้งบการเงินส่วนใหญ่ อย่างไรก็ตาม งบการเงินไม่ได้ให้ข้อมูลทุกประเภทที่ผู้ใช้งบการเงินต้องการในการตัดสินใจเชิงเศรษฐกิจ เนื่องจากข้อมูลส่วนใหญ่ที่แสดงในงบการเงิน แสดงถึงผลกระทบทางการเงินจากเหตุการณ์ในอดีต แต่งบการเงินไม่จำเป็นต้องแสดงข้อมูลที่มีข้อมูลทางการเงิน

3. งบการเงินแสดงผลการดำเนินงานของฝ่ายบริหารหรือความรับผิดชอบของฝ่ายบริหารในการบริหารทรัพยากรของกิจการ ผู้ใช้งบการเงินสามารถประเมินผลการดำเนินงานหรือความรับผิดชอบต่อฝ่ายบริหารเพื่อใช้ในการตัดสินใจเชิงเศรษฐกิจ

ทรัพยากรทางเศรษฐกิจที่กิจการควบคุมอยู่ โครงสร้างทางการเงิน สภาพคล่อง ความสามารถในการชำระหนี้ และความสามารถในการปรับตัวเข้ากับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนไป ล้วนมีผลกระทบต่อฐานะการเงินของกิจการ ข้อมูลเกี่ยวกับผลการดำเนินงานและความแปรผันของผลการดำเนินงานของกิจการ เป็นสิ่งที่จำเป็นและมีความสำคัญต่อการประเมินการเปลี่ยนแปลงในอนาคตที่อาจเกิดขึ้นกับทรัพยากรทางเศรษฐกิจที่อยู่ในความควบคุมของกิจการ นอกจากนี้ ข้อมูลดังกล่าวยังเป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้งบการเงินในการคาดคะเนความสามารถและการพิจารณาประสิทธิผลของกิจการ

ส่วนประกอบของงบการเงิน (มาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 35 เรื่องการนำเสนองบการเงิน, 2550)

งบการเงินที่สมบูรณ์ประกอบด้วย

1. งบดุล
2. งบกำไรขาดทุน
3. งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น โดยแสดงในลักษณะใดลักษณะหนึ่ง ดังนี้
 - 3.1 การเปลี่ยนแปลงทั้งหมดในส่วนของผู้ถือหุ้น
 - 3.2 การเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้น ซึ่งไม่รวมการเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากรายการกับผู้ถือหุ้นซึ่งเป็นผู้กระทำการในฐานะของผู้เป็นเจ้าของ
4. งบกระแสเงินสด
5. หมายเหตุประกอบงบการเงิน

งบดุล หมายถึง งบแสดงฐานะทางการเงินของธุรกิจ ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง ปกติมักเป็นวันสิ้นงวดบัญชี องค์กรประกอบซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการวัดฐานะการเงินในงบดุล ได้แก่ สินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของผู้ถือหุ้น

สินทรัพย์ หมายถึง ทรัพยากรที่อยู่ในความควบคุมของกิจการ ทรัพยากรดังกล่าวเป็นผลของเหตุการณ์ในอดีต ซึ่งกิจการคาดว่าจะได้รับประโยชน์เชิงเศรษฐกิจจากทรัพยากรนั้นในอนาคต

หนี้สิน หมายถึง ภาระผูกพันในปัจจุบันของกิจการ ภาระผูกพันดังกล่าวเป็นผลของเหตุการณ์ในอดีต ซึ่งการชำระภาระผูกพันนั้นคาดว่าจะส่งผลให้กิจการสูญเสียทรัพยากรที่มีประโยชน์เชิงเศรษฐกิจ ภาระผูกพัน หมายถึง หน้าที่หรือความรับผิดชอบที่ต้องปฏิบัติตามที่ตกลงไว้ ภาระผูกพันอาจมีผลบังคับตามกฎหมาย กิจการต้องสละทรัพยากรที่มีประโยชน์เชิงเศรษฐกิจเพื่อชำระภาระผูกพันในปัจจุบันตามข้อกำหนดในสัญญา อย่างไรก็ตามการชำระภาระผูกพันในปัจจุบันอาจเกิดได้โดยการจ่ายเงินสด การโอนสินทรัพย์อื่นๆ การให้บริการ การเปลี่ยนภาระผูกพันเดิมเป็นภาระผูกพันใหม่ การแปลงหนี้ให้เป็นทุน หรือภาระผูกพันอาจสิ้นสุดลงด้วยวิธีอื่น เช่น การที่เจ้าหนี้ยกหนี้ให้

ส่วนของผู้ถือหุ้น หมายถึง ส่วนได้เสียคงเหลือในสินทรัพย์ของกิจการหลังจากหักหนี้สินทั้งสิ้นออกแล้ว ซึ่งอาจจำแนกเป็นประเภทย่อยและแสดงแยกจากกันในงบดุล เช่น ส่วนของผู้ถือหุ้นสำหรับกิจการที่เป็นบริษัทอาจจำแนกเป็นเงินทุนที่ได้จากผู้ถือหุ้น กำไรสะสม สำรองที่จัดสรรจากกำไรสะสม และสำรองการปรับปรุงเพื่อการรักษาระดับทุน บางครั้งกิจการอาจกันเงินสำรองตามข้อบังคับหรือตามกฎหมาย ซึ่งเป็นมาตรการเพิ่มเติมเพื่อป้องกันผลกระทบจากการขาดทุนที่มีต่อกิจการและเจ้าหนี้ การกันสำรองทั้งที่เป็นไปตามข้อบังคับหรือตามกฎหมายล้วนเป็นข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจของผู้ใช้งบการเงิน การกันสำรองดังกล่าวถือเป็นการจัดสรรกำไรสะสมและไม่ถือเป็นค่าใช้จ่าย

งบกำไรขาดทุน หมายถึง รายงานการเงินที่แสดงถึงผลการดำเนินงานของธุรกิจในช่วงเวลาหนึ่ง เช่น 3 เดือน 6 เดือน หรือ 1 ปี องค์ประกอบซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการวัดผลการดำเนินงานในงบกำไรขาดทุน ได้แก่ รายได้และค่าใช้จ่าย

รายได้ หมายถึง การเพิ่มขึ้นของประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในรอบระยะเวลาบัญชีในรูปแบบกระแสเข้าหรือการเพิ่มค่าของสินทรัพย์หรือการลดลงของหนี้สิน อันส่งผลให้ส่วนของผู้ถือหุ้นเพิ่มขึ้น ทั้งนี้ไม่รวมถึงเงินทุนที่ได้รับจากผู้มีส่วนร่วมในส่วนของเจ้าของ รายได้ตามคำนิยามรวมถึงรายการกำไรและรายได้ที่เกิดจากการดำเนินกิจกรรมตามปกติของกิจการ รายได้ดังกล่าว ได้แก่ รายได้จากการขาย รายได้ค่าธรรมเนียม รายได้ดอกเบี้ย รายได้เงินปันผล รายได้ค่าเช่า ฯลฯ

ค่าใช้จ่าย หมายถึง การลดลงของประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในรอบระยะเวลาบัญชีในรูปกระแสออกหรือการลดค่าของสินทรัพย์ หรือการเพิ่มขึ้นของหนี้สินอันส่งผลให้ส่วนของผู้ถือหุ้นลดลง ทั้งนี้ไม่รวมถึงการแบ่งปันส่วนทุนให้กับผู้มีส่วนร่วมในส่วนของเจ้าของ ค่าใช้จ่ายตามค่านิยามรวมถึงรายการขาดทุนและค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการดำเนินกิจกรรมตามปกติของกิจการ ค่าใช้จ่ายดังกล่าว ได้แก่ ต้นทุนขาย ค่าแรง ค่าเสื่อมราคา ฯลฯ ค่าใช้จ่ายมักอยู่ในรูปกระแสออกหรือการเสื่อมค่าของสินทรัพย์ เช่น เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด สินค้าคงเหลือ ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์

งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น หมายถึง งบแสดงถึงการเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้นระหว่างต้นงวดกับปลายงวดสะท้อนให้เห็นถึงการเพิ่มขึ้น หรือลดลงของสินทรัพย์สุทธิหรือความมั่งคั่งของกิจการในระหว่างงวดภายใต้เกณฑ์การวัดค่าที่กิจการใช้ ซึ่งเปิดเผยอยู่ในหมายเหตุประกอบงบการเงิน การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวจะแสดงให้เห็นถึงกำไรและขาดทุนทั้งหมดที่เกิดจากกิจกรรมของกิจการในระหว่างงวดบัญชี หากไม่รวมรายการที่เกี่ยวข้องกับผู้เป็นเจ้าของ เช่น เงินลงทุนและเงินปันผล

งบกระแสเงินสด หมายถึง รายการที่แสดงถึงการได้มาและใช้ไปของเงินสดหรือรายการเทียบเท่าเงินสด ในระหว่างรอบระยะเวลาบัญชีว่ามี การได้รับเงินสดมาจากแหล่งใด และใช้จ่ายเงินสดนั้นไปอย่างไร ซึ่งรายการเทียบเท่าเงินสดหมายถึง เงินลงทุนระยะสั้นที่มีสภาพคล่องสูง ซึ่งพร้อมที่จะเปลี่ยนเป็นเงินสดในจำนวนที่ทราบได้ และมีความเสี่ยงต่อการเปลี่ยนแปลงในมูลค่าน้อยหรือไม่มีนัยสำคัญ งบกระแสเงินสดแบ่งออกเป็นกิจกรรมหลัก 3 กิจกรรม ดังนี้

กิจกรรมดำเนินงาน หมายถึง กิจกรรมที่ก่อให้เกิดรายได้หลักของกิจการ และกิจกรรมอื่นที่มีใช้กิจกรรมลงทุนหรือกิจกรรมจัดหาเงิน

กิจกรรมลงทุน หมายถึง การซื้อและจำหน่ายทรัพย์สินระยะยาวและเงินลงทุนอื่นซึ่งไม่รวมอยู่ในรายการเทียบเท่าเงินสด

กิจกรรมจัดหาเงิน หมายถึง กิจกรรมที่มีผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในขนาดและองค์ประกอบของส่วนของผู้ถือหุ้นและส่วนผู้ยืมเงินของกิจการ

หมายเหตุประกอบงบการเงิน หมายถึง ข้อมูลที่นำเสนอเพิ่มเติมจากที่แสดงในงบดุล งบกำไรขาดทุน งบแสดงการเปลี่ยนแปลงส่วนของผู้ถือหุ้น และงบกระแสเงินสด เพื่อให้ข้อมูลประกอบด้วยสรุปนโยบายการบัญชีที่สำคัญ และคำอธิบายอื่น เช่น ข้อมูลเกี่ยวกับคำอธิบายรายการรายละเอียดของรายการต่างๆ ที่แสดงในงบการเงิน ข้อมูลเกี่ยวกับรายการที่ไม่เข้าเกณฑ์การรับรู้รายการในงบการเงินที่น่าเสนอ

2.1.2 การวัดและวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน (ยูทธนา แซ่เตียว, 2547 :17)

ความหมายของการวัดและวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน

การวัดผลการดำเนินงาน หมายถึง กระบวนการที่ทำให้ได้มาซึ่งข้อมูลโดยใช้เกณฑ์หรือมาตรฐานใดๆ เป็นตัวประเมินสิ่งที่ต้องการวัดว่าอยู่ในระดับใด ข้อมูลที่ได้จากการวัดผล เรียกว่า ข้อมูลดิบ (Raw Data) ที่ยังไม่ได้คัดกรอง ไม่อาจนำมาใช้งานได้อย่างเหมาะสมตามความต้องการของผู้ใช้งานได้ ดังนั้น ข้อมูลต่างๆ จะต้องถูกนำมาประมวลผลพร้อมกับการตีค่าความหมาย ด้วยกระบวนการวิเคราะห์

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน หมายถึง การใช้ข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์ทางสถิติ การวิเคราะห์เชิงปริมาณ แบบจำลองเชิงอธิบายเหตุผลและเชิงทำนายอนาคต รวมทั้งการบริหารที่ขึ้นกับหลักความเป็นจริงอย่างต่อเนื่อง เพื่อนำไปสู่การตัดสินใจและการลงมือปฏิบัติงาน

วัตถุประสงค์ของการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานทางธุรกิจ

1. เพื่อเป็นข้อมูลแก่ผู้บริหารในการวางแผน กำหนดกลยุทธ์ ปรับปรุงการปฏิบัติงานทางธุรกิจที่ดีขึ้น และก่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขัน
2. เพื่อเป็นข้อมูลแก่ผู้มีส่วนได้เสีย เช่น ผู้ถือหุ้น เจ้าหนี้ ลูกหนี้ ฯลฯ ในการตัดสินใจทางธุรกิจ

การวัดและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานกับวงจรการบริหาร (Management Circle)

กระบวนการวัดและวิเคราะห์ผลเป็นกระบวนการที่มีความสัมพันธ์กับวงจรการบริหาร ซึ่งประกอบด้วย กระบวนการวางแผน (Plan) การปฏิบัติ (Do) การวัดผล (Check) และดำเนินการปรับปรุง (Act) หรือที่เรียกกันว่า วงจรคุณภาพเดมมิ่ง (PDCA) วงจรการบริหารบางวงจรต้องดำเนินการอย่างต่อเนื่อง เช่น การวัดผลสำเร็จทางด้านกลยุทธ์ ด้านการเงิน ด้านการตลาด ในขณะที่บางวงจรอาจมีการวัดผลเพียง 1-2 ครั้งเท่านั้น เช่น การแก้ไขในระดับปฏิบัติการบางอย่างเพียงเล็กน้อยก็ให้ผลที่ชัดเจน สามารถใช้เป็นแนวทางปฏิบัติต่อไปได้ในอนาคต จะเห็นได้ว่าการวัดและการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานเป็นไปตามแนวทางการบริหารจัดการสมัยใหม่ที่มีความสำคัญกับความเชื่อมโยงระหว่างการประเมินผลและการวางแผนมากยิ่งขึ้น แผนงานต้องอาศัยการประเมินผลมาช่วยในการติดตามความสำเร็จ ขณะที่การประเมินผลจะเป็นข้อมูลในการวางแผน

การวิเคราะห์ผลการดำเนินงานเพื่อการวางแผนทางธุรกิจ

การวางแผน คือ การกำหนดภารกิจ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายของกิจการทั้งในระยะสั้นและระยะยาว รวมถึงแผนปฏิบัติการเพื่อให้องค์กรสามารถดำเนินงานได้ตามภารกิจ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้ซึ่งการวางแผนต้องตอบสนองต่อปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจได้อย่างเหมาะสม

การประเมินปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจ ประกอบด้วย การประเมิน 2 ด้าน คือ

1. การประเมินปัจจัยภายนอกองค์กร ได้แก่ ลูกค้า คู่แข่งขัน อุตสาหกรรม ปัจจัยมหภาค

- ลูกค้า: เช่น การวิเคราะห์ความต้องการ ความคาดหวังของลูกค้า โอกาสด้านการตลาด

- คู่แข่งขัน: เช่น การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของธุรกิจ ความสามารถขององค์กรเมื่อ

เปรียบเทียบกับคู่แข่ง

- อุตสาหกรรม: เช่น การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของผู้ส่งมอบหรือลูกค้า ผู้จัดส่ง
ขนส่ง ช่องทางการจัดจำหน่าย

- ปัจจัยมหภาคซึ่งอาจมีผลกระทบต่อองค์กรทั้งทางตรงและทางอ้อม: เช่น การ
วิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงทางด้านเทคโนโลยีและด้านอื่นๆ ที่สำคัญ ซึ่งอาจมีผลต่อผลิตภัณฑ์หรือ
การปฏิบัติการขององค์กร ความเสี่ยงในด้านการเงิน ด้านสังคม และอื่นๆ

2. การประเมินปัจจัยภายในองค์กร หมายถึง การวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนโดยอาศัยผล
การดำเนินงานและศักยภาพในอนาคตของสายงานต่างๆ ซึ่งโดยทั่วไปแล้วจุดที่มุ่งเน้นในการ
วิเคราะห์ประกอบด้วย

- การวิเคราะห์ด้านกระบวนการภายใน เช่น การวิเคราะห์การผลิต

- การวิเคราะห์ด้านบุคลากร

- การวิเคราะห์ศักยภาพด้านการตลาด

- การวิเคราะห์ด้านการเงิน

เมื่อได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยทั้งภายในและภายนอกองค์กรแล้ว ผู้บริหารจะมีวัตถุประสงค์ในการ
นำมาวิเคราะห์กลยุทธ์เพื่อกำหนดภารกิจ วัตถุประสงค์ และเป้าหมายของกิจการ วัตถุประสงค์
ทางกลยุทธ์จะต้องพิจารณาควบคู่ไปกับเป้าหมายเชิงปริมาณซึ่งหมายถึงตัวชี้วัดที่ชัดเจน โดยทั่วไป
แล้วตัวเลขเป้าหมายมีที่มาจาก 2 แหล่งสำคัญ คือ

1. ข้อมูลในอดีตขององค์กร

2. ข้อมูลเปรียบเทียบกับองค์กรอื่น เช่น การใช้ค่ามาตรฐานอุตสาหกรรม การเปรียบเทียบกับ
คู่แข่งที่สำคัญ การเปรียบเทียบกับผู้ที่มีผลการดำเนินงานเป็นเลิศ หรือที่เรียกว่า Benchmarking
องค์กรที่มีระบบสารสนเทศที่ดี จะมีการเก็บข้อมูลเหล่านี้ไว้อย่างเป็นระบบ เมื่อนำ
เครื่องมือทางการจัดการที่เกี่ยวข้องกับการวัดและวิเคราะห์ผลหรือต้องอาศัยตัวชี้วัด จะสามารถลด
ข้อโต้แย้งในขั้นตอนการตั้งเป้าหมายได้มาก เพราะมีตัวเลขที่น่าเชื่อถือ มีแหล่งที่มาชัดเจน สำหรับ
องค์กรในประเทศไทยแล้วการตั้งเป้าหมายและกระจายเป้าหมาย มักมีปัญหา ดังนี้

1. การขาดข้อมูลเปรียบเทียบภายในองค์กร โดยเฉพาะข้อมูลที่ไม่เกี่ยวข้องกับงบการเงิน เช่น ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับความพึงพอใจของลูกค้า ในขณะที่ข้อมูลที่พบบ่อย คือ ข้อมูลทางด้านการผลิต การประเมินผลด้านบุคลากร

2. การขาดข้อมูลเปรียบเทียบกับภายนอกองค์กร แนวคิดการเปรียบเทียบข้อมูลกับภายนอกองค์กรในขณะนี้มีความสำคัญมากขึ้น ถึงแม้จะมีข้อจำกัดอยู่บ้างที่ในบางประเด็นยังอยู่ในส่วนที่ต้องเป็นความลับ แต่ปัจจุบันมีสถาบันกลาง หรือการสร้างโครงข่ายความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรต่างๆ ในการแบ่งปันข้อมูลทางธุรกิจทั้งในด้านตัวชี้วัดและการถ่ายทอดทางเทคโนโลยีหรือรูปแบบวิธีการเพิ่มมากขึ้น เช่น สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ สมาคมอุตสาหกรรมสิ่งทอ สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ฯลฯ

2.1.3 การวิเคราะห์งบการเงิน

ความหมายของการวิเคราะห์งบการเงิน (เพชรี ขุมทรัพย์, 2548 :1)

การวิเคราะห์งบการเงิน หมายถึง กระบวนการค้นหาข้อเท็จจริงเกี่ยวกับฐานะการเงินและผลการดำเนินงานของกิจการในกิจกรรมหนึ่งจากงบการเงินของกิจการนั้น พร้อมทั้งนำข้อเท็จจริงของกิจการนั้นมาประกอบการตัดสินใจต่อไป

เป้าหมายในการวิเคราะห์งบการเงิน

งบการเงินเป็นข้อมูลทางการเงินที่สามารถนำมาวิเคราะห์และแปลความได้ เพื่อให้ผู้บริหารทราบถึงจุดอ่อน จุดแข็ง และผลการดำเนินงานของกิจการว่าเป็นไปตามที่วางแผนไว้หรือไม่ เพื่อเป็นการควบคุมการปฏิบัติงาน รวมทั้งสามารถประเมินผลกระทบของเหตุการณ์ในอนาคตที่มีต่อการดำเนินงานของกิจการเพื่อประเมินความเสี่ยงของกิจการได้

ผู้ใช้งบการเงินมีวัตถุประสงค์ในการวิเคราะห์งบการเงินแตกต่างกัน ดังนี้

1. ผู้ลงทุนหรือเจ้าของกิจการ ถือเป็นแหล่งจัดหาเงินทุนระยะยาวโดยไม่มีภาระผูกพันในการจ่ายชำระคืน แต่มีการจ่ายผลตอบแทนในรูปแบบเงินปันผล และจ่ายคืนทุนเมื่อเลิกกิจการ ดังนั้นสิ่งที่เจ้าของกิจการต้องการคือ ความเจริญเติบโตของธุรกิจ และความมั่นคงทางการเงินในระยะยาว โดยเจ้าของกิจการจะวิเคราะห์งบการเงิน เพื่อดูภาวะความเสี่ยงที่จะมีผลกระทบต่อเงินทุนของตน เพราะเงินทุนของเจ้าของจะใช้ฐานรับความเสี่ยงทั้งหมดที่จะเกิดขึ้นกับกิจการ และเจ้าของกิจการจะเป็นคนสุดท้ายที่จะได้ส่วนแบ่งในผลประโยชน์ที่เหลือ ดังนั้นผู้เป็นเจ้าของจึงต้องให้ความสนใจในการดำเนินธุรกิจโดยทำการวิเคราะห์ทางการเงิน เพื่อทราบผลกำไรในปัจจุบัน แนวโน้มของกำไรในอนาคต การมีเสถียรภาพทางการเงิน ฐานะทางการเงิน โครงสร้างทางการเงิน ความสามารถในการจ่ายเงินปันผล ตลอดจนความสามารถในการชำระหนี้

2. เจ้าหนี้ คือ บุคคลที่ให้ธุรกิจยืมเงิน ไปใช้ในการดำเนินธุรกิจในรูปแบบต่างๆ โดยได้รับผลตอบแทน การวิเคราะห์ห้บการเงินของเจ้าหนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นเกณฑ์ในการประเมินความสามารถในการใช้เงินทุน ความสามารถในการสร้างผลกำไร ตลอดจนความสามารถในการชำระหนี้ และเพื่อให้มั่นใจได้ว่ากิจการให้หลักประกันที่เพียงพอในการจ่ายชำระดอกเบี้ยและเงินต้นคืนเมื่อถึงกำหนดชำระ การวิเคราะห์ห้บการเงินของเจ้าหนี้จึงให้ความสนใจกับความสามารถในการทำกำไร (Earning Power) โดยเปรียบเทียบยอดรายได้ในอดีตและปัจจุบัน วิธีการของสินค้าที่จำหน่าย และอัตราส่วนที่สำคัญๆ ของงบกำไรขาดทุน ซึ่งเจ้าหนี้ระยะสั้นจะสนใจสภาพคล่องของธุรกิจ ในขณะที่เจ้าหนี้ระยะยาวสนใจในด้านประสิทธิภาพของการดำเนินงาน ความสามารถในการทำกำไร ตลอดจนอัตราความเสี่ยงของธุรกิจโดยพิจารณาความมั่นคงและการหมุนเวียนของกระแสเงินสดของกิจการจากการวิเคราะห์โครงสร้างของเงินทุน แหล่งที่ได้มาและใช้ไปของเงินทุน ความสามารถในการทำกำไรในอนาคต รวมทั้งความต้องการเงินทุนเพิ่มของธุรกิจ

3. ผู้บริหารของกิจการ มีหน้าที่รับผิดชอบในการวางแผนจัดทำงบประมาณ ตลอดจนควบคุมการดำเนินงานของกิจการให้บรรลุเป้าหมายตามที่วางไว้และทำให้กิจการได้ผลกำไรสูงสุด โดยมีความเสี่ยงน้อยที่สุด รวมทั้งผู้บริหารต้องรับผิดชอบต่อบุคคลทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องกับกิจการ การวิเคราะห์ห้บการเงินช่วยให้ผู้บริหารสามารถนำข้อมูลเพื่อใช้ในการตัดสินใจ การวางแผนและการควบคุม ทั้งนี้เนื่องจากผู้บริหารต้องรู้ถึงสถานะทางการเงินที่เป็นจริงในปัจจุบันเพื่อควบคุมการใช้สินทรัพย์ต่างๆ ให้เกิดผลตอบแทนหรือบริหารสินทรัพย์ให้เกิดประสิทธิภาพ นอกจากนี้การวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินยังมีประโยชน์ต่อการบริหารงานของกิจการในการจัดทำงบประมาณการลงทุน การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน การวิเคราะห์หาผลต่างทั้งในด้านต้นทุน ค่าใช้จ่าย และกำไร โดยการวิเคราะห์เปรียบเทียบข้อมูลในอดีตและปัจจุบันของกิจการเอง หรือเปรียบเทียบกับข้อมูลของกิจการที่เป็นคู่แข่งกัน หรือ เปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมประเภทเดียวกัน เพื่อให้ทราบตำแหน่งฐานะของตนในธุรกิจ และนำไปใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจต่อไป

ความสำคัญของการวิเคราะห์ห้บการเงิน

การวิเคราะห์ห้บการเงินเป็นกระบวนการหนึ่งของการวิเคราะห์ธุรกิจ ความสำคัญของการวิเคราะห์ห้บการเงิน กล่าวโดยสรุปได้ดังต่อไปนี้

1. เป็นเครื่องมือที่จะช่วยผู้บริหารและนักวิเคราะห์ทราบถึงความสามารถในปัจจุบันและแนวโน้มในอนาคตของธุรกิจ

2. ทำให้ทราบถึงจุดอ่อนและจุดแข็งที่สำคัญ เพื่อเป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหา ตลอดจนวางแผนการใช้กลยุทธ์เพื่อให้เกิดผลประโยชน์อย่างเต็มที่จากจุดแข็งที่มีอยู่

3. เป็นเครื่องมือในการกลั่นกรองเบื้องต้น เกี่ยวกับแหล่งที่มาและใช้ไปของเงินทุน โดยปกติจะเกี่ยวข้องกับกระแสเงินสดที่คาดหวังในอนาคตกับความเสี่ยงที่ต้องรับภาระ
4. เพื่อวิเคราะห์ปัญหาและปัจจัยที่ก่อให้เกิดปัญหาในการดำเนินธุรกิจและการบริหาร
5. เป็นเครื่องชี้แนวทางในการดำเนินธุรกิจ และเป็นเครื่องมือที่จะช่วยส่งเสริมการตัดสินใจอย่างเป็นระบบ และมีเหตุผลจากข้อมูลพื้นฐานที่น่าเชื่อถือได้มากกว่าการตัดสินใจจากการคาดเดา

เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์งบการเงิน

เครื่องมือที่ใช้ในการวิเคราะห์งบการเงินที่นิยมใช้กันโดยทั่วไป มีดังนี้

1. การเปรียบเทียบงบการเงินปีต่อปี (Comparative Financial Statement by Year-to-Year Changes) เป็นการวิเคราะห์เพื่อหาการเปลี่ยนแปลงของข้อมูลทางการเงินที่มีอยู่ในงบการเงินปีใดปีหนึ่ง เปรียบเทียบกับงบการเงินปีก่อนหน้า ว่ามีการเปลี่ยนแปลงไปในลักษณะใด งบการเงินที่มักจะถูกนำมาเปรียบเทียบการเปลี่ยนแปลง ได้แก่ งบดุล งบกำไรขาดทุน และงบกระแสเงินสด การแสดงผลการเปรียบเทียบอาจจะแสดงในรูปของจำนวนเงิน หรืออัตราร้อยละที่มีการเปลี่ยนแปลงในทางเพิ่มขึ้นหรือลดลงก็ได้ สำหรับผู้บริหารแล้วประโยชน์ที่จะได้รับการวิเคราะห์นี้คือ ทำให้สามารถวิเคราะห์ถึงนโยบาย กลยุทธ์ และผลการดำเนินงานที่ใช้และได้รับในปีที่นำมาวิเคราะห์ว่ามีความน่าพอใจมากน้อยเพียงไร มีความแตกต่างกันอย่างไร เพื่อนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการประเมินผลงาน และปรับปรุงการกำหนดนโยบาย ตลอดจนการดำเนินงานต่างๆ ในกิจการ
2. การเปรียบเทียบงบการเงินในลักษณะแนวโน้มโดยใช้ดัชนี (Index-number Trend Serves) หรือการวิเคราะห์เปรียบเทียบในแนวนอน (Horizontal Analysis) เป็นการเปรียบเทียบระหว่างรายการหนึ่งกับรายการเดียวกันของกิจการในต่างวาระระยะเวลา เพื่อดูผลการเปลี่ยนแปลงในระยะยาว ดังนั้นข้อมูลในงบการเงินที่นำมาวิเคราะห์ควรมีจำนวนตั้งแต่ 3 ปีขึ้นไป โดยกำหนดให้ข้อมูลในงบการเงินของปีใดปีหนึ่งเป็นปีฐานและมีค่าเท่ากับจำนวน 100 และแสดงข้อมูลจำนวนเงินที่เปลี่ยนแปลงในรูปของดัชนี (Index) ตามสัดส่วนต่อตัวเลขของปีที่เป็นฐาน การวิเคราะห์นี้ทำให้ทราบถึงแนวโน้มของรายการนั้น ซึ่งจะชี้ให้เห็นถึงอัตราการเปลี่ยนแปลงของกิจการในด้านต่างๆ ผู้วิเคราะห์อาจสนใจวิเคราะห์เฉพาะข้อมูลบางรายการที่สนใจ ไม่จำเป็นต้องวิเคราะห์ทั้งงบการเงิน อย่างไรก็ตาม การกำหนดให้ข้อมูลในงบการเงินของปีที่เป็นฐานนั้นจะต้องเป็นข้อมูลที่เกิดจากการดำเนินงานตามปกติ และสามารถใช้เป็นตัวแทนในการเปรียบเทียบกับการดำเนินงานในปีอื่นๆ ได้เป็นอย่างดี
3. การวิเคราะห์โครงสร้างในงบการเงิน (Structural Analysis) หรืออาจเรียกว่า การวิเคราะห์เปรียบเทียบในแนวตั้ง (Vertical Analysis) หรือ การวิเคราะห์งบขนาดรวม (Common-size Analysis) เป็นการวิเคราะห์เพื่อดูการเปลี่ยนแปลงของสัดส่วนขององค์ประกอบในงบการเงินหลัก

4. การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน (Financial Ratio Analysis) อัตราส่วนทางการเงิน เป็นเครื่องมือสำคัญที่ใช้ประเมินฐานะการเงินและประสิทธิภาพของกิจการ เพื่อใช้กำหนดนโยบายด้านการเงิน การตลาด และด้านอื่นๆ ของกิจการ โดยการนำรายการในงบการเงินตั้งแต่สองรายการขึ้นไป มาเปรียบเทียบกันให้ออกมาในรูปของสัดส่วน และสามารถนำไปใช้ในการวิเคราะห์ทางการเงินได้ชัดเจนมากขึ้น อัตราส่วนที่สำคัญแบ่งออกเป็น 4 ประเภท คือ อัตราส่วนสภาพคล่อง อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์ อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการบริหารหนี้สิน และอัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร การอ่านอัตราส่วนแต่ละชนิดว่าดีหรือไม่ดีนั้น พิจารณาจากประเภทของอัตราส่วน บางประเภทควรมีค่าสูงจึงจะดี บางประเภทควรมีค่าต่ำจึงจะดี โดยเปรียบเทียบกับอัตราส่วนเฉลี่ยของอุตสาหกรรมในประเทศนั้นๆ (สิริกุล ทักษะทัต, 2547)

ปัญหาและข้อจำกัดของการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ในการวิเคราะห์งบการเงิน ผู้วิเคราะห์จะต้องเข้าใจถึงปัญหาและข้อจำกัดสำหรับการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ซึ่งสรุปได้ดังนี้

1. ข้อมูลในอดีตกับภาวะเงินเฟ้อ เนื่องจากภาวะเงินเฟ้อมีผลกระทบต่อมูลค่าของสินทรัพย์ ดังนั้น ผู้วิเคราะห์จะต้องคำนึงถึงภาวะเศรษฐกิจในช่วงเวลาที่แตกต่างกัน และระมัดระวังในการวิเคราะห์และแปลความหมาย
2. รายการพิเศษอื่นๆ ที่ปรากฏในงบการเงิน เป็นรายการที่ไม่ได้เกิดขึ้นโดยปกติทุกงวด แต่เกิดขึ้นเป็นพิเศษเฉพาะในงวดใดงวดหนึ่ง ดังนั้นในการวิเคราะห์ควรพิจารณาก่อนรายการพิเศษดังกล่าว เนื่องจากเป็นตัวเลขที่แสดงถึงความสามารถของกิจการในการก่อให้เกิดผลตอบแทนและกระแสเงินสดในอนาคต
3. อัตราส่วนที่ได้จากการเปรียบเทียบรายการในงบดุล เป็นการบันทึก ณ จุดของเวลา กับรายการในงบกำไรขาดทุน ซึ่งบันทึกสำหรับงวดเวลาบัญชี 1 ปี ดังนั้น ควรใช้รายการในงบดุลเป็น

ตัวเลขถัวเฉลี่ยต้นปีกับปลายปี จะให้ความชัดเจนยิ่งขึ้น

4. การพิจารณาอัตราส่วนแต่ละอัตราส่วนว่าดีหรือไม่ เช่น อัตราส่วนทุนหมุนเวียนสูงอาจแปลความหมายว่าดีเพราะมีสภาพคล่องสูง ในขณะที่เดียวกันก็อาจจะแปลความหมายว่าไม่ดีก็ได้ เนื่องจากการที่มีอัตราส่วนทุนหมุนเวียนสูงอาจจะเกิดจากกิจการมีเงินสดมากเกินไป ดังนั้น จึงควรพิจารณาข้อมูลอื่นประกอบกันด้วย เช่น อัตราส่วนทางการเงินอื่นๆ สภาพแวดล้อมทางธุรกิจ ฯลฯ

ลักษณะของการเปรียบเทียบข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลใดๆ ก็ตาม ข้อมูลเพียงตัวเดียวไม่สามารถบอกอะไรแก่ผู้วิเคราะห์ได้ ผู้วิเคราะห์จะต้องนำข้อมูลนั้นไปเปรียบเทียบกับข้อมูลอื่น จึงจะได้รับความหมายที่ชัดเจน การเปรียบเทียบทำให้ทราบสถานะหรือตำแหน่งหรือจุดยืนที่เป็นอยู่

ลักษณะของการเปรียบเทียบข้อมูลที่นิยมกันสามารถแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะดังนี้

1. การเปรียบเทียบข้อมูลกับงวดก่อนของกิจการ
2. การเปรียบเทียบข้อมูลกับข้อมูลของกิจการคู่แข่งในธุรกิจประเภทเดียวกัน
3. การเปรียบเทียบข้อมูลกับข้อมูลอุตสาหกรรม หรือมาตรฐานของกิจการ

ข้อควรระมัดระวังในการเปรียบเทียบข้อมูล

1. ขนาดของกิจการ เนื่องจากกิจการที่มีขนาดต่างกันมาก ย่อมทำให้โอกาสของกิจการไม่เท่ากันซึ่งจะส่งผลให้การวิเคราะห์ไม่ถูกต้อง ดังนั้นการนำข้อมูลของกิจการคู่แข่งขึ้นมาเปรียบเทียบ จึงต้องคำนึงถึงขนาดของกิจการด้วย ซึ่งอาจแบ่งขนาดตามสินทรัพย์รวม รายได้ หรือ ยอดขายรวม

2. ลักษณะการทำธุรกิจ เนื่องจากลักษณะของการทำธุรกิจจะทำให้ผลการดำเนินงานของแต่ละกิจการแตกต่างกัน

3. หลักการบัญชี เนื่องจากหลักการบัญชีมีวิธีปฏิบัติหลายวิธีที่กิจการสามารถเลือกปฏิบัติ ซึ่งวิธีการที่แตกต่างกันย่อมจะให้ข้อมูลที่แตกต่างกัน

4. รูปแบบของการจัดการ ผู้บริหารแต่ละคนย่อมมีรูปแบบของการทำงานแตกต่างกัน ซึ่งส่งผลให้การปฏิบัติงานของผู้ได้บังคับบัญชาเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากน้อยแตกต่างกัน

5. วัฒนธรรมองค์กร เป็นปัจจัยที่ละเอียดอ่อนมาก เนื่องจากจะมีผลต่อการปฏิบัติงานของบุคคลกรเป็นอย่างมาก บางองค์กรมีความเอื้ออาทรต่อบุคคลากรซึ่งส่งผลถึงขวัญและกำลังใจซึ่งมีผลต่อประสิทธิภาพในการทำงาน

6. สภาพแวดล้อมของธุรกิจ ได้แก่ การเมือง กฎหมาย สังคม และภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งมีผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจ ดังนั้น การวิเคราะห์ข้อมูลหลายช่วงเวลาจะต้องคำนึงถึงผลกระทบจากสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงด้วย

2.1.4 การวัดผลการดำเนินงานโดยใช้ตัวชี้วัดการเพิ่มผลผลิตเชิงมูลค่าเพิ่ม (สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, 2551 : ออนไลน์)

คณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ มอบหมายให้สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติเป็นผู้ดำเนินการจัดทำ ตัวชี้วัดการเพิ่มผลผลิตเชิงมูลค่าเพิ่มที่สามารถเทียบเคียงกับประเทศคู่แข่งหรือคู่ค้าได้ เพื่อเป็นเครื่องมือในการตรวจวัดระดับการเพิ่มผลผลิต ประสิทธิภาพและประสิทธิผลขององค์กร ซึ่งสามารถใช้เป็นข้อมูลในการตั้งเป้าหมายเพื่อการปรับปรุงและเป็นเครื่องมือที่ช่วยติดตามผลการดำเนินงานขององค์กร ทั้งในภาคอุตสาหกรรมและภาคบริการ โดยโครงการครั้งแรกจัดทำเมื่อปี 2547 และจัดต่อเนื่องเป็นครั้งที่ 2 ในปี 2550

กลุ่มผู้ประกอบการในภาคอุตสาหกรรมเป้าหมาย 10 สาขา แบ่งเป็น 9 กลุ่มอุตสาหกรรม และ 1 ธุรกิจบริการ ได้แก่ อาหารแปรรูป สิ่งทอ เสื้อผ้าและเครื่องนุ่งห่ม ชิ้นส่วนยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน ยางและพลาสติก เฟอร์นิเจอร์ เครื่องจักรและอุปกรณ์ และธุรกิจบริการด้านเทคโนโลยีการสื่อสารสารสนเทศ การสำรวจข้อมูลในโครงการนี้ได้จัดเก็บข้อมูลจากผู้ประกอบการจำนวน 1,144 แห่งทุกภูมิภาคทั่วประเทศ เพื่อให้สามารถสะท้อนภาพของภาคอุตสาหกรรมการผลิตได้ชัดเจนและก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับผู้ใช้ข้อมูลทั้งภาครัฐและเอกชน

2.1.4.1 ขั้นตอนการวัดผลการดำเนินงานโดยใช้ตัวชี้วัดการเพิ่มผลผลิตเชิงมูลค่าเพิ่ม

- 1.) รวบรวมข้อมูลจากงบการเงินของธุรกิจ
- 2.) คำนวณหามูลค่าเพิ่ม มี 2 วิธีซึ่งได้ผลลัพธ์ที่เท่ากัน ดังนี้
 - 2.1) การคำนวณหามูลค่าเพิ่มด้วยวิธีบวก (Addition Method)

มูลค่าเพิ่ม = (กำไรสุทธิจากการดำเนินงานก่อนหักค่าใช้จ่ายทางการเงินและภาษี
- รายได้อื่น) + ค่าใช้จ่ายพนักงาน

2. 2) การคำนวณหามูลค่าเพิ่มด้วยวิธีลบ (Subtraction Method)

มูลค่าเพิ่ม = รายได้จากการประกอบกิจการ โดยตรง - (ต้นทุนสินค้าที่ขาย +
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร) + ค่าใช้จ่ายพนักงาน

- 3.) คำนวณตัวชี้วัดการเพิ่มผลผลิตเชิงมูลค่าเพิ่มตามเกณฑ์ของสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ
- 4.) วิเคราะห์ผลการดำเนินงานและเปรียบเทียบกับกิจการอื่น หรือ ค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม

2.1.4.2 ตัวชี้วัดการเพิ่มผลผลิตเชิงมูลค่าเพิ่ม ประกอบด้วยตัวชี้วัด 5 กลุ่ม ดังนี้

- 1.) **ตัวชี้วัดมูลค่าเพิ่ม (Value Added Indicators)** เป็นตัววัดประสิทธิภาพในการใช้ปัจจัยการผลิตของกิจการ ซึ่งได้แก่ ทุน และแรงงาน เพื่อสร้างผลผลิตหรือมูลค่าเพิ่มในกิจการ

3.) **ตัวชี้วัดค่าใช้จ่าย (Cost Indicators)** เป็นตัววัดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นในกิจการเทียบกับยอดขาย ซึ่งจะแสดงให้เห็นถึงผลการดำเนินงานของกิจการ

4.) **ตัวชี้วัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์ (Capital Utilization Indicators)** เป็นตัววัดความสามารถในการบริหารสินทรัพย์ต่างๆ เพื่อสร้างรายได้ให้กิจการ โดยพิจารณาทั้งสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวร

5.) **ตัวชี้วัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Indicators)** เป็นตัววัดความสามารถของธุรกิจในการสร้างกำไรกลับคืนมาสู่กิจการ ซึ่งจะชี้ถึงความน่าสนใจในการลงทุนในธุรกิจ

ตัวชี้วัดการเพิ่มผลผลิตเชิงมูลค่าเพิ่มทั้ง 5 กลุ่มดังกล่าว มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1.) **ตัวชี้วัดมูลค่าเพิ่ม (Value Added Indicators)**

ตัวชี้วัดในกลุ่มนี้สำคัญที่สุด เพราะเป็นตัววัดถึงประสิทธิภาพในการใช้ปัจจัยการผลิตของกิจการ ซึ่งได้แก่ ทุน และแรงงาน เพื่อสร้างผลผลิตหรือมูลค่าเพิ่มในกิจการ ประกอบด้วยตัวชี้วัดทั้งหมด 11 ตัว ดังนี้

ตารางที่ 2-1 แสดงตัวชี้วัดมูลค่าเพิ่ม

ตัวชี้วัด	การคำนวณ
ผลิตภาพรวม	มูลค่าเพิ่ม / สินทรัพย์ดำเนินงาน+ค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน
ผลิตภาพแรงงาน	มูลค่าเพิ่ม / จำนวนพนักงานทั้งหมด
ผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน	มูลค่าเพิ่ม / ค่าใช้จ่ายด้านแรงงานพนักงาน
ผลิตภาพสินทรัพย์ดำเนินงาน	มูลค่าเพิ่ม / สินทรัพย์ดำเนินงาน
ผลิตภาพสินทรัพย์หมุนเวียน	มูลค่าเพิ่ม / สินทรัพย์หมุนเวียนที่ใช้ดำเนินงาน
ผลิตภาพสินทรัพย์ถาวร	มูลค่าเพิ่ม / สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ดำเนินงาน
ผลิตภาพเครื่องจักรและอุปกรณ์	มูลค่าเพิ่ม / มูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์
มูลค่าเพิ่มต่อยอดขาย	มูลค่าเพิ่ม / ยอดขาย
ยอดขายต่อพนักงาน	ยอดขาย / จำนวนพนักงานทั้งหมด
ความเข้มข้นของสินทรัพย์ดำเนินงาน	สินทรัพย์ดำเนินงาน / จำนวนพนักงานทั้งหมด
ความเข้มข้นของสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ดำเนินงาน	สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ดำเนินงาน / จำนวนพนักงานทั้งหมด

1.1) ผลผลิตภาพรวม (Total Productivity)

ผลผลิตภาพรวม แสดงถึงความสามารถโดยรวมในการบริหารสินทรัพย์ทั้งหมดของกิจการ โดยพิจารณาทั้ง 2 ปัจจัยหลัก คือ ด้านสินทรัพย์ทุนและด้านแรงงาน การคำนวณตัวชี้วัดนี้ในด้านแรงงานจะใช้ค่าใช้จ่ายด้านแรงงานทั้งหมด ส่วนในด้านสินทรัพย์ทุนจะใช้สินทรัพย์ดำเนินงาน ซึ่งหมายถึง สินทรัพย์ที่กิจการนำมาใช้เพื่อดำเนินธุรกิจจริง ๆ ซึ่งจะไม่รวมเงินลงทุนในธุรกิจอื่นหรือในตลาดหลักทรัพย์และสินทรัพย์ที่ยังไม่ก่อให้เกิดรายได้ต่างๆ เช่น งานระหว่างก่อสร้างหรืออุปกรณ์ระหว่างติดตั้ง ตัวชี้วัดนี้แสดงให้เห็นว่า การบริหารสินทรัพย์ทั้งหมดของกิจการสามารถนำมาสร้างให้เกิดมูลค่าเพิ่มได้มากน้อยเพียงไร หากค่าที่คำนวณได้มีค่าน้อยกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม กิจการจะต้องเร่งปรับปรุงประสิทธิภาพในการดำเนินงานรวมทั้งการควบคุมต้นทุนต่างๆ ซึ่งจะต้องวิเคราะห์ในรายละเอียดต่อไป

$$\text{ผลผลิตภาพรวม} = \frac{\text{มูลค่าเพิ่ม}}{\text{สินทรัพย์ดำเนินงาน} * + \text{ค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน}} \\ * \text{ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด}$$

1.2) ผลผลิตภาพแรงงาน (Labor Productivity)

ผลผลิตภาพแรงงาน คือ อัตราส่วนของมูลค่าเพิ่มต่อจำนวนพนักงาน ตามแนวคิดมูลค่าเพิ่ม ตัวชี้วัดนี้มีความสำคัญมาก เนื่องจากเป็นตัวบ่งชี้ถึงประสิทธิภาพของพนักงานแต่ละคนในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กิจการ หากค่าที่คำนวณได้มีค่าน้อย แสดงว่ากิจการต้องปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงานของพนักงาน ซึ่งรวมถึงการปรับปรุงกระบวนการทำงาน อย่างไรก็ตาม การวัดประสิทธิภาพของพนักงานด้วยตัวชี้วัดนี้จะมีข้อจำกัด เนื่องจากในการสร้างมูลค่าเพิ่มไม่ได้เกิดจากปัจจัยด้านพนักงานเพียงอย่างเดียว แต่ยังประกอบด้วยปัจจัยทุนและสภาพแวดล้อมอื่น ๆ (จำนวนพนักงานคิดเทียบจากชั่วโมงการทำงานโดย 1 คนเท่ากับชั่วโมงการทำงาน 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์)

$$\text{ผลผลิตภาพแรงงาน} = \frac{\text{มูลค่าเพิ่ม}}{\text{จำนวนพนักงานทั้งหมด} * } \\ * \text{ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด}$$

1.3) ผลผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน (Wage Productivity)

ผลผลิตภาพค่าจ้างแรงงานคือ อัตราส่วนของมูลค่าเพิ่มต่อค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน ตัวชี้วัดนี้ใช้พิจารณาควบคู่กับผลผลิตภาพแรงงานโดยวัดประสิทธิภาพแรงงานในเชิงมูลค่า ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเงินทุกๆ 1 บาทที่กิจการจ่ายเป็นค่าจ้างแรงงานสามารถก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มในกิจการได้เท่าไร จึงสามารถใช้เป็นตัววัดความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนแรงงานของกิจการด้วย

$$\text{ผลผลิตภาพค่าจ้างแรงงาน} = \frac{\text{มูลค่าเพิ่ม}}{\text{ค่าใช้จ่ายด้านแรงงานพนักงาน}}$$

1.4) ผลผลิตภาพสินทรัพย์ดำเนินงาน (Operating Capital Productivity)

ผลผลิตภาพสินทรัพย์ดำเนินงาน คืออัตราส่วนมูลค่าเพิ่มต่อสินทรัพย์ทุนที่ใช้ในการดำเนินงาน แสดงถึงประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์ทุนที่ใช้ดำเนินงานว่าสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กิจการได้เท่าไร และแสดงถึงประสิทธิภาพการจัดการด้านการลงทุนของกิจการว่ามีความเหมาะสมเพียงใดด้วย ถ้าค่าที่คำนวณได้มีค่าน้อยแสดงว่าขาดประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์ทุน

$$\text{ผลผลิตภาพสินทรัพย์ดำเนินงาน} = \frac{\text{มูลค่าเพิ่ม}}{\text{สินทรัพย์ดำเนินงาน} *}$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

1.5) ผลผลิตภาพสินทรัพย์หมุนเวียน (Current Assets Productivity)

ผลผลิตภาพสินทรัพย์หมุนเวียน หรือ ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน คืออัตราส่วนมูลค่าเพิ่มต่อสินทรัพย์หมุนเวียนที่ใช้ในการดำเนินงาน แสดงถึงประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียนของกิจการ อาทิ การลงทุนในลูกหนี้ การสต็อกวัตถุดิบและสินค้าว่ามีประสิทธิภาพเพียงใด หากตัวชี้วัดมีค่าน้อยแสดงว่ากิจการต้องเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารสินทรัพย์หมุนเวียนให้ดีขึ้น เช่น อาจมีการจัดเก็บสินค้าคงคลังมากเกินไป หรือการเรียกเก็บหนี้ได้ช้า ซึ่งสาเหตุเหล่านี้จะส่งผลให้กิจการมีภาระต้นทุนการดำเนินงานที่สูงขึ้น

$$\text{ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์หมุนเวียน} = \frac{\text{มูลค่าเพิ่ม}}{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน (ที่ใช้ในการดำเนินงาน)} *}$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

1.6) ผลผลิตภาพสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Productivity)

ผลผลิตภาพสินทรัพย์ถาวร หรือ ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร คือ อัตราส่วนมูลค่าเพิ่มต่อสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการดำเนินงาน ซึ่งจะไม่นรวมสินทรัพย์ถาวรที่อยู่ระหว่างก่อสร้างหรือระหว่างติดตั้งเพื่อจะได้ค่าอัตราส่วนที่ตรงกับความเป็นจริง ตัวชี้วัดนี้แสดงถึงประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร ได้แก่ ที่ดิน อาคาร โรงงาน เครื่องจักรและอุปกรณ์ว่ามีประสิทธิภาพเพียงใด กิจการใช้สินทรัพย์เหล่านี้ให้เกิดประโยชน์หรือสร้างมูลค่าเพิ่มได้เต็มที่หรือไม่ หากตัวชี้วัดมีค่าน้อยแสดงว่ากิจการมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรมากเกินไป หรือบริหารสินทรัพย์ถาวรต่างๆ ได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ นอกจากนั้นตัวชี้วัดนี้ยังสามารถวิเคราะห์แยกย่อยลงไปได้อีก 3 ตัวชี้วัด คือ ประสิทธิภาพการลงทุนในที่ดิน อาคาร โรงงาน เครื่องจักรและอุปกรณ์

$$\text{ประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร} = \frac{\text{มูลค่าเพิ่ม}}{\text{สินทรัพย์ถาวร (ที่ใช้ในการดำเนินงาน)} *}$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

1.7) ผลผลิตภาพเครื่องจักรและอุปกรณ์ (Machinery Productivity)

ผลผลิตภาพเครื่องจักรและอุปกรณ์ หรือ ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ คือ อัตราส่วนมูลค่าเพิ่มต่อมูลค่าสินทรัพย์ประเภทเครื่องจักรและอุปกรณ์ แสดงถึงการลงทุนในสินทรัพย์ประเภทเครื่องจักรอุปกรณ์ว่ามีความเหมาะสมเพียงใด หรือมีการใช้เครื่องจักรเต็มที่หรือไม่ หากตัวชี้วัดมีค่าน้อย แสดงว่าเครื่องจักรที่มีอยู่นำมาใช้ในการผลิตเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มได้ต่ำกว่าที่ควรจะเป็น ในกรณีนี้อาจเกิดจากการลงทุนในเครื่องจักรมากเกินไปกว่าการผลิตจริง หรือมีการจัดการเครื่องจักรไม่ดีพอ ตลอดจนการใช้เครื่องจักรอุปกรณ์ไม่ถูกวิธีจึงทำให้ผลิตได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ อนึ่งการวัดประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์ ต้องพิจารณาประกอบกับการหมุนเวียนของเครื่องจักรและอุปกรณ์

ประสิทธิภาพการลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์

$$= \text{มูลค่าเพิ่ม} / \text{มูลค่าเครื่องจักรและอุปกรณ์} *$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

1.8) มูลค่าเพิ่มต่อยอดขาย (Value Added to Sales)

มูลค่าเพิ่มต่อยอดขาย เป็นอัตราส่วนที่บอกว่าในยอดขาย 1 บาทของกิจการมีส่วนที่เป็นมูลค่าเพิ่มอยู่เท่าใด ซึ่งขึ้นอยู่กับประเภทของสินค้าที่ผลิตรวมทั้งการวางตำแหน่ง (Positioning) ของสินค้า การผลิตสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มสูงจะส่งผลโดยตรงในเชิงบวกต่อความสามารถในการทำกำไรของกิจการ นอกจากนั้นยังแสดงถึงประสิทธิภาพการบริหารต้นทุนในการดำเนินงาน โดยกิจการที่มีต้นทุนการดำเนินงานต่ำจะส่งผลให้มูลค่าเพิ่มสูงขึ้น สำหรับกิจการที่มีการผลิตสินค้าใกล้เคียงกันหากกิจการใดมีมูลค่าเพิ่มต่อยอดขายต่ำกว่าจะเสียเปรียบในการแข่งขันเนื่องจาก ต้องขายสินค้าในปริมาณมากกว่าจึงจะได้มูลค่าเพิ่มเท่ากัน

$$\text{มูลค่าเพิ่มต่อยอดขาย} = \text{มูลค่าเพิ่ม} / \text{ยอดขาย}$$

1.9) ยอดขายต่อพนักงาน (Sales per Employee)

ยอดขายต่อพนักงาน เป็นตัวชี้วัดที่บ่งบอกว่าพนักงาน 1 คน สามารถสร้างยอดขายให้กิจการได้มูลค่าเท่าไร โดยจะต้องพิจารณาควบคู่กับผลผลิตภาพแรงงาน ตามปกติอัตราส่วนยอดขายต่อพนักงานกับผลผลิตภาพแรงงานจะมีค่าไปในทิศทางเดียวกัน แต่หากไม่ได้เป็นไปในทิศทางเดียวกันเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมจะต้องพิจารณาต่อไปว่ากิจการมีปัญหาในด้านใด เช่น หากกิจการมียอดขายต่อพนักงานสูง แต่มีผลผลิตภาพแรงงานต่ำหมายความว่า กิจการมีปัญหาในการควบคุมต้นทุน โดยจะต้องพิจารณาประกอบกับการพิจารณาตัวชี้วัดอื่น ๆ (จำนวนพนักงานคิดเทียบจากชั่วโมงการทำงาน โดย 1 คนเท่ากับชั่วโมงการทำงาน 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์)

$$\text{ยอดขายต่อพนักงาน} = \text{ยอดขาย} / \text{จำนวนพนักงานทั้งหมด*}$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

1.10) ความเข้มข้นของสินทรัพย์ดำเนินงาน (Operating Capital Intensity)

ความเข้มข้นของสินทรัพย์ดำเนินงาน หมายถึง อัตราส่วนสินทรัพย์ดำเนินงานต่อพนักงาน แสดงถึงความสัมพันธ์ของสินทรัพย์ทุนที่ใช้ในการดำเนินงานต่อจำนวนพนักงาน ว่ามีความเหมาะสมเพียงใด โดยความเหมาะสมดังกล่าวจะขึ้นอยู่กับประเภทของอุตสาหกรรมด้วย เช่น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เป็นอุตสาหกรรมที่เน้นทุนในการดำเนินงาน (Capital Intensive Industry) ก็จะมีค่าของตัวชี้วัดนี้สูงกว่า อุตสาหกรรมสิ่งทอที่จัดเป็นอุตสาหกรรมที่เน้นแรงงานในการดำเนินงาน (Labor Intensive Industry) สำหรับในระดับกิจการการวิเคราะห์เปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมจะบอกได้ในระดับหนึ่งว่ากิจการมีการลงทุนที่มากเกินไปหรือน้อยเกินไปหรือไม่ (จำนวนพนักงานคิดเทียบจากชั่วโมงการทำงานโดย 1 คนเท่ากับชั่วโมงการทำงาน 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์)

$$\text{ความเข้มข้นของสินทรัพย์ดำเนินงาน} = \text{สินทรัพย์ดำเนินงาน*} / \text{จำนวนพนักงานทั้งหมด*}$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

1.11) ความเข้มข้นของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Intensity)

ความเข้มข้นของสินทรัพย์ถาวร หรือ อัตราส่วนการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรต่อพนักงาน แสดงถึง ความสัมพันธ์ของสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการดำเนินงานต่อจำนวนพนักงาน โดยพิจารณาว่าสัดส่วนสินทรัพย์ถาวรต่อพนักงาน 1 คนมีความเหมาะสมเพียงใด หากตัวชี้วัดนี้มีค่าต่ำกว่าค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมอาจต้องพิจารณาถึงเทคโนโลยี การผลิตที่กิจการใช้อยู่ยังทันสมัยหรือไม่ ตัวชี้วัดนี้ใช้พิจารณาประกอบกับสินทรัพย์ดำเนินงานต่อพนักงาน เพื่อพิจารณาในรายละเอียดว่าการลงทุนในสินทรัพย์ส่วนใดที่มีมากหรือน้อยเกินไป (จำนวนพนักงานคิดเทียบจากชั่วโมงการทำงานโดย 1 คนเท่ากับชั่วโมงการทำงาน 40 ชั่วโมงต่อสัปดาห์)

$$\text{ความเข้มข้นของสินทรัพย์ถาวร} = \text{สินทรัพย์ถาวร (ที่ใช้ในการดำเนินงาน)*} / \text{จำนวนพนักงานทั้งหมด*}$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

2.) ตัวชี้วัดการจัดสรรมูลค่าเพิ่ม (Value Added Distribution Indicators)

เป็นตัววัดถึงการกระจายส่วนแบ่งมูลค่าเพิ่มในกิจการไปยังส่วนต่างๆ ซึ่งประกอบด้วย พนักงาน เจ้าของทุน เจ้าหนี้ รัฐบาล และสังคม ประกอบด้วยตัวชี้วัดทั้งหมด 7 ตัว ดังนี้

ตารางที่ 2-2 แสดงตัวชี้วัดการจัดสรรมูลค่าเพิ่ม

ตัวชี้วัด	การคำนวณ
การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่พนักงาน	ค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน / มูลค่าเพิ่ม
การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่ส่วนทุน	กำไรจากการดำเนินงานก่อนดอกเบี้ยและภาษี / มูลค่าเพิ่ม
การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่เจ้าหนี้	ดอกเบี้ยจ่าย / มูลค่าเพิ่ม
การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่รัฐบาล	ภาษีจ่าย / มูลค่าเพิ่ม
การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่ผู้ถือหุ้น	เงินปันผล / มูลค่าเพิ่ม
การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่สังคม	เงินบริจาคสาธารณะ / มูลค่าเพิ่ม
การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่กิจการ	เงินสำรองของกิจการ / มูลค่าเพิ่ม

2.1) การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่พนักงาน (Labor Share)

การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่พนักงาน คือ ส่วนแบ่งของพนักงานที่ได้รับจากมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นในกิจการ หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่กิจการจ่ายให้แก่พนักงานในรูปของเงินเดือน โบนัส และสวัสดิการต่างๆ เทียบกับมูลค่าเพิ่มที่พนักงานร่วมกันสร้างขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมจะบอกได้ว่ากิจการให้ความสำคัญกับพนักงานมากน้อยเพียงใด โดยในทางทฤษฎีแล้วกิจการสามารถกำหนดตัวชี้วัดนี้เป็นเป้าหมายในการจ่ายผลตอบแทนพนักงานเพื่อกระตุ้นให้พนักงานเกิดความรู้สึกมีส่วนร่วมและสร้างแรงจูงใจในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กิจการได้ อย่างไรก็ตามผลรวมของตัวชี้วัดการจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่พนักงาน (Labor Share) กับตัวชี้วัดการจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่ส่วนทุน (Capital Share) จะต้องเท่ากับ 1 เสมอ

การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่พนักงาน = ค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน / มูลค่าเพิ่ม

2.2) การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่ส่วนทุน (Capital Share)

การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่ส่วนทุนคือ ส่วนแบ่งที่เจ้าของแหล่งทุนต่าง ๆ และรัฐบาลจะได้รับจากมูลค่าเพิ่มที่เกิดขึ้นในกิจการ เจ้าของแหล่งทุนได้แก่ เจ้าหนี้ เจ้าของกิจการและผู้ถือหุ้น ซึ่งจะได้รับภายหลังจากจัดสรรส่วนของพนักงานแล้ว ตัวชี้วัดนี้จะรวมไปถึงส่วนที่กิจการจะต้องจ่ายคืนให้รัฐบาลในรูปของภาษีและการจ่ายคืนให้สังคมในรูปของเงินบริจาคต่าง ๆ ด้วย โดยทั่วไปการจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่ส่วนทุนจะมีค่ามากกว่าการจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่พนักงาน ส่วนจะมากกว่ากัน

การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่ส่วนตน

= กำไรจากการดำเนินงานก่อนดอกเบี้ยและภาษี / มูลค่าเพิ่ม

2.3) การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่เจ้าหนี้ (Interest Distribution)

การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่เจ้าหนี้เป็นส่วนหนึ่งในตัวชี้วัดการจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่ส่วนตน ซึ่งมูลค่าเพิ่มของกิจการภายหลังจากที่หักส่วนของพนักงานแล้ว จะต้องนำมาจัดสรรให้กับส่วนของเจ้าหนี้เป็นลำดับถัดไป ดังนั้นการบริหารหนี้จึงจำเป็นต้องควบคุมให้อยู่ในระดับเหมาะสมเพื่อไม่ให้ภาระดอกเบี้ยมากเกินไปจนอาจส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของกิจการ

การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่เจ้าหนี้ = ดอกเบี้ยจ่าย / มูลค่าเพิ่ม

2.4) การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่รัฐบาล (Taxes Distribution)

การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่รัฐบาลเป็นส่วนประกอบหนึ่งในตัวชี้วัดการจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่ส่วนตน แสดงถึงมูลค่าเพิ่มที่จัดสรรสู่รัฐบาล ซึ่งจะอยู่ในรูปของภาษีต่างๆ ทั้งภาษีเงินได้นิติบุคคลและภาษีอื่นๆ ในฐานะที่รัฐเป็นผู้สร้างสภาพแวดล้อมและระบบสาธารณูปโภคต่างๆ ที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ

การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่รัฐบาล = ภาษีจ่าย / มูลค่าเพิ่ม

2.5) การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่ผู้ถือหุ้น (Dividend Distribution)

การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่ผู้ถือหุ้น เป็นการจัดสรรมูลค่าเพิ่มส่วนที่เหลือให้กับผู้ถือหุ้นในรูปของเงินปันผล ตัวชี้วัดนี้นักลงทุนสามารถนำไปใช้พิจารณาการจะเข้ามาลงทุนในกิจการได้

การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่ผู้ถือหุ้น = เงินปันผล / มูลค่าเพิ่ม

2.6) การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่สังคม (Social Donation Distribution)

การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่สังคม เป็นการจัดสรรมูลค่าเพิ่มส่วนที่เหลือไปบริจาคเพื่อสังคม ส่วนใหญ่เงินส่วนนี้จะมีมูลค่าไม่มากนักและในบางกิจการอาจจะไม่มีก็ได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับนโยบายในการดำเนินกิจการ

การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่สังคม = เงินบริจาคสาธารณะ / มูลค่าเพิ่ม

2.7) การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่กิจการ (Reserve Distribution)

การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่กิจการ เป็นการจัดสรรมูลค่าเพิ่มส่วนหนึ่งมาเพื่อลงทุนเพิ่มหรือรักษาอัตราการเจริญเติบโตในกิจการ อาทิ สำรองไว้เพื่อซื้อเครื่องจักรใหม่ หรือสำรองไว้เพื่อเหตุการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต เช่น หนี้สูญ การขาดทุนอัตราแลกเปลี่ยน เป็นต้น เงินทุน

การจัดสรรมูลค่าเพิ่มสู่กิจการ = เงินสำรองของกิจการ / มูลค่าเพิ่ม

3.) ตัวชี้วัดค่าใช้จ่าย (Cost Indicators)

เป็นตัวชี้วัดที่ใช้วัดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นในกิจการเทียบกับยอดขาย ซึ่งจะแสดงให้เห็นถึงผลการดำเนินงานของกิจการ ประกอบด้วยตัวชี้วัดทั้งหมด 13 ตัว ดังนี้

ตารางที่ 2-3 แสดงตัวชี้วัดค่าใช้จ่าย

ตัวชี้วัด	การคำนวณ
ต้นทุนรวมต่อยอดขาย	ต้นทุนรวม / ยอดขาย
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารต่อยอดขาย	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร / ยอดขาย
ต้นทุนขายต่อยอดขาย	ต้นทุนขาย / ยอดขาย
ต้นทุนวัตถุดิบต่อยอดขาย	ค่าวัตถุดิบ / ยอดขาย
ต้นทุนพลังงานต่อยอดขาย	ค่าพลังงาน / ยอดขาย
ต้นทุนค่าจ้างช่วงต่อยอดขาย	ค่าจ้างช่วง / ยอดขาย
ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายต่อยอดขาย	ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย / ยอดขาย
ค่าขนส่งต่อยอดขาย	ค่าขนส่ง / ยอดขาย
ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ต่อยอดขาย	ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ / ยอดขาย
ค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยต่อยอดขาย	ค่าใช้จ่ายด้านการวิจัย / ยอดขาย
ต้นทุนอื่นๆ ต่อยอดขาย	ต้นทุนอื่น / ยอดขาย
ค่าจ้างแรงงานต่อยอดขาย	ค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน / ยอดขาย
ค่าจ้างแรงงานเฉลี่ย	ค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน / จำนวนพนักงานทั้งหมด

3.1) ต้นทุนรวมต่อยอดขาย (Total Cost to Sales)

ต้นทุนรวมต่อยอดขาย เป็นการเปรียบเทียบต้นทุนรวมกับยอดขายของกิจการ หากกิจการมีต้นทุนรวมซึ่งประกอบด้วยต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารสูง ตัวชี้วัดนี้ก็จะมีความสูง แสดงว่าผลประกอบการหรือผลการดำเนินงานของกิจการอยู่ในระดับที่ต่ำ ดังนั้นหากต้องการให้กิจการมีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้น ทางเลือกหนึ่งก็คือต้องปรับปรุงการบริหารต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด อย่างไรก็ตามในการควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่าย กิจการจำเป็นต้องระมัดระวังในส่วนรายจ่ายที่อาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพผลิตภัณฑ์หรือยอดขาย เพราะการลด

$$\text{ต้นทุนรวมต่อยอดขาย} = \text{ต้นทุนรวม} / \text{ยอดขาย}$$

3.2) ค่าใช้จ่ายขายและบริหารต่อยอดขาย (Selling and Administration Expense to Sales)

ค่าใช้จ่ายขายและบริหารต่อยอดขาย เป็นการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารกับยอดขายของกิจการ ค่าใช้จ่ายส่วนนี้ถือว่าเป็นค่าใช้จ่ายหลักตัวหนึ่งที่สามารถควบคุมได้ เช่น ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย ค่าเช่า ค่าน้ำค่าไฟในสำนักงาน เป็นต้น ดังนั้นหากตัวชี้วัดตัวนี้มีค่าน้อยแสดงถึงการที่กิจการสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ และหากตัวชี้วัดมีค่าสูงจะแสดงถึงจุดรั่วไหลของค่าใช้จ่าย ซึ่งส่งผลให้ผลประกอบการของกิจการต่ำลงไปด้วย

$$\text{ค่าใช้จ่ายขายและบริหารต่อยอดขาย} = \text{ค่าใช้จ่ายขายและบริหาร} / \text{ยอดขาย}$$

3.3) ต้นทุนขายต่อยอดขาย (Cost of Sales to Sales)

ต้นทุนขายต่อยอดขายเป็นการเปรียบเทียบต้นทุนขายกับยอดขายของกิจการ ทั้งนี้เพราะต้นทุนขายถือเป็นต้นทุนหลักในต้นทุนรวมของกิจการ ซึ่งต้นทุนขายที่กิจการสามารถควบคุมได้เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าจ้างช่วง ค่าโซหุ้ยการผลิตหรือค่าเสื่อมราคาในโรงงาน เป็นต้น หากตัวชี้วัดนี้มีค่าต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม แสดงให้เห็นว่ากิจการมีการควบคุมและบริหารต้นทุนขายได้ดี แต่หากตัวชี้วัดมีค่าสูงแสดงว่ากิจการมีปัญหาในการบริหารต้นทุนซึ่งจะสะท้อนมาถึงผลประกอบการของกิจการด้วย

$$\text{ต้นทุนขายต่อยอดขาย} = \text{ต้นทุนขาย} / \text{ยอดขาย}$$

3.4) ต้นทุนวัตถุดิบต่อยอดขาย (Material Cost to Sales)

ต้นทุนวัตถุดิบต่อยอดขายเป็นการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายด้านวัตถุดิบกับยอดขายของกิจการ ทั้งนี้ในอุตสาหกรรมการผลิต ค่าวัตถุดิบถือเป็นต้นทุนผันแปรรายการสำคัญและมีผลกระทบต่อมูลค่าเพิ่มของกิจการอย่างมาก ดังนั้นหากตัวชี้วัดนี้มีค่าสูงเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม แสดงว่ากิจการมีต้นทุนด้านวัตถุดิบสูงซึ่งอาจเกิดจากการบริหารจัดการที่ไม่มีประสิทธิภาพ เช่น วัตถุดิบด้อยคุณภาพ การจัดเก็บที่ไม่ถูกต้อง ซึ่งส่งผลให้เกิดการสูญเสียวัตถุดิบไปในกระบวนการผลิตจำนวนมาก หรืออาจเกิดจากความไม่มีประสิทธิภาพในกระบวนการผลิตเองก็ได้ แต่หากตัวชี้วัดมีค่าต่ำแสดงให้เห็นว่ากิจการมีการบริหารวัตถุดิบและการบริหารกระบวนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพ

$$\text{ต้นทุนวัตถุดิบต่อยอดขาย} = \text{ค่าวัตถุดิบ} / \text{ยอดขาย}$$

3.5) ต้นทุนพลังงานต่อยอดขาย (Energy Cost to Sales)

ต้นทุนพลังงานต่อยอดขายเป็นการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายด้านเชื้อเพลิงหรือพลังงานทางตรง เช่น ไฟฟ้า น้ำมันเตา และถ่านหิน กับยอดขายของกิจการ ทั้งนี้ในอุตสาหกรรมหนักจะพบว่า ค่าใช้จ่ายด้านพลังงานเป็นค่าใช้จ่ายที่ค่อนข้างสูง และมีผลกระทบสูงต่อมูลค่าเพิ่มของกิจการ ดังนั้นหากตัวชี้วัดนี้มีค่าสูงเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม แสดงว่ากิจการมีการใช้พลังงานอย่างสิ้นเปลือง ซึ่งอาจเกิดจากการใช้เครื่องจักรอย่างไม่ถูกวิธี ก่อให้เกิดการสูญเสียในกระบวนการผลิต หรืออาจเกิดจากกระบวนการผลิตที่ไม่มีประสิทธิภาพ ทำให้มีงานที่ต้องนำกลับไปผลิตใหม่ (rework) จำนวนมาก กิจการก็จะมีต้นทุนพลังงานสูงขึ้น

$$\text{ต้นทุนพลังงานต่อยอดขาย} = \text{ค่าพลังงาน} / \text{ยอดขาย}$$

3.6) ต้นทุนการจ้างช่วงต่อยอดขาย (Subcontracting Cost to Sales)

ต้นทุนการจ้างช่วงต่อยอดขาย เป็นการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายที่กิจการใช้ในการว่าจ้างให้บุคคลหรือองค์กรภายนอกทำการผลิตให้ โดยเปรียบเทียบกับยอดขายของกิจการ หลายครั้งที่พบว่าการจ้างช่วงต่อจะทำให้กิจการมีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า เนื่องจากไม่ต้องลงทุนผลิตในส่วนนั้นเอง หรือได้ส่งต่อให้ผู้ที่มีความชำนาญผลิตให้แทน อย่างไรก็ตามหากตัวชี้วัดนี้มีค่าสูงมากกิจการอาจต้องพิจารณาว่าสามารถ ลดต้นทุนส่วนนี้ลงโดยการผลิตเองแทนการจ้างผลิตได้หรือไม่ และถ้าทำการผลิตเองแล้วค่าใช้จ่ายที่ลดลงจะคุ้มกับเงินที่ต้องลงทุนเพิ่มหรือไม่

$$\text{ค่าจ้างช่วงต่อยอดขาย} = \text{ค่าจ้างช่วง} / \text{ยอดขาย}$$

3.7) ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายต่อยอดขาย (Promotion Cost to Sales)

ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายต่อยอดขาย เป็นการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายที่กิจการใช้ในการส่งเสริมการขายในรูปแบบต่าง ๆ โดยเปรียบเทียบกับยอดขายของกิจการ โดยทั่วไปกิจการที่มีการแข่งขันสูง และเมื่อเปรียบเทียบระหว่างกิจการที่มีลักษณะเดียวกันหากกิจการใดมีต้นทุนในส่วนนี้ต่ำกว่าย่อมหมายถึงสามารถบริหารค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายได้มีประสิทธิภาพทำให้สามารถสร้างยอดขายให้กิจการได้ดี

$$\text{ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขายต่อยอดขาย}$$

$$= \text{ค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย} / \text{ยอดขาย}$$

3.8) ค่าขนส่งต่อยอดขาย (Transportation Cost to Sales)

ค่าขนส่งต่อยอดขาย เป็นการรวมค่าขนส่งทั้ง 2 ประเภทของกิจการ ได้แก่ ค่าขนส่งวัตถุดิบที่กิจการซื้อมาสำหรับการผลิตสินค้า และค่าขนส่งสินค้าสำเร็จรูปที่กิจการผลิตเสร็จแล้วไปยังลูกค้า โดยเปรียบเทียบกับยอดขายของกิจการ เนื่องจากค่าขนส่งเป็นต้นทุนที่สำคัญอีกตัวหนึ่งของภาค

$$\text{ค่าขนส่ง} = \text{ค่าขนส่ง} / \text{ยอดขาย}$$

3.9) ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ต่อยอดขาย (Depreciation Cost to Sales)

ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์เป็นค่าใช้จ่ายทางบัญชีที่ไม่มีกระแสเงินสดออกป็นจริง เป็นการเฉลี่ยค่าใช้จ่ายของการลงทุนในการใช้สินทรัพย์ตลอดอายุการใช้งาน จุดประสงค์ของการตัดค่าเสื่อมราคาเพื่อทยอยตัดค่าใช้จ่ายลงทุนก้อนใหญ่ ทั้งนี้เพื่อลดผลกระทบต่อกำไรสุทธิของกิจการ ณ สิ้นปี หากตัววัดนี้มีค่าสูง แสดงว่ากิจการมีภาระการตัดค่าเสื่อมราคา หรือมีการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรอยู่มาก หรืออยู่ในช่วงปีแรก ๆ ของการลงทุนซึ่งอาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้กำไรจากการดำเนินงานของกิจการค่อนข้างน้อย เนื่องจากต้องใช้ระยะเวลาในการสร้างรายได้ในอนาคต

$$\text{ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ต่อยอดขาย} = \text{ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์} * / \text{ยอดขาย}$$

3.10) ค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยต่อยอดขาย (R&D Cost to Sales)

ค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยต่อยอดขาย เป็นตัววัดหนึ่งที่สำคัญมากในปัจจุบัน ไม่เพียงเฉพาะในกลุ่มอุตสาหกรรมที่เป็นสินค้าไฮเทคเท่านั้นแต่หมายรวมถึงทุกอุตสาหกรรมการผลิต เนื่องจากหากกิจการไม่ได้ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาหมายความว่ากิจการเลือกแข่งขันโดยใช้ต้นทุนการผลิตต่ำเป็นจุดขาย กิจการที่มีตัววัดนี้สูงควรจะต้องมีมูลค่าเพิ่มของสินค้าและบริการที่เพิ่มขึ้น และโดยทั่วไปกิจการที่สามารถสร้างสินค้าและบริการที่แตกต่างจากกิจการอื่นมักมีอัตรากำไรจากการดำเนินงานที่สูงด้วย อย่างไรก็ตามในทางบัญชีกิจการส่วนใหญ่มักไม่แยกค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ออกมา ซึ่งทำให้การวัดผลตอบแทนจากการลงทุนทำได้ยากและค่าตัวชี้วัดนี้ในระดับภาพรวมอาจต่ำกว่าความเป็นจริง

$$\text{ค่าใช้จ่ายด้านการวิจัยต่อยอดขาย} = \text{ค่าใช้จ่ายด้านการวิจัย} / \text{ยอดขาย}$$

3.11) ต้นทุนอื่นๆ ต่อยอดขาย (Other Costs to Sales)

ต้นทุนอื่นๆ ต่อยอดขาย เป็นต้นทุนทุกประเภทที่ไม่ได้แสดงเป็นตัวชี้วัดเฉพาะไว้ ซึ่งหากกิจการมีต้นทุนอื่นๆ มากกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม จะส่งผลให้ความสามารถในการทำกำไรของกิจการลดลง และหากกิจการมีส่วนตัวชี้วัดต้นทุนอื่นๆ ต่อยอดขายสูงมาก ต้องพิจารณารายละเอียดรายการค่าใช้จ่ายในส่วนนั้นว่าเป็นค่าใช้จ่ายใด ซึ่งในระดับบริษัทอาจจำเป็นต้องแสดงในรายการต้นทุนทางตรงเพื่อจะได้ตรวจสอบและควบคุมได้ต่อไป

$$\text{ต้นทุนการผลิตอื่นๆ ต่อยอดขาย} = \text{ต้นทุนอื่นๆ} / \text{ยอดขาย}$$

3.12) ค่าจ้างแรงงานต่อยอดขาย (Employees' Income to Sales)

ค่าจ้างแรงงานต่อยอดขาย เป็นการเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายแรงงานกับยอดขายของกิจการ หากตัวชี้วัดนี้มีค่าสูงเมื่อเปรียบเทียบกับค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมแสดงให้เห็นว่า กิจการอาจมีการใช้พนักงานในสัดส่วนที่มากเกินไป หรือขาดประสิทธิภาพการบริหารแรงงานในการสร้างยอดขาย ซึ่งหากค่าจ้างแรงงานเฉลี่ยไม่ได้แตกต่างจากค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมมากนัก แสดงว่ากิจการมีปัญหในการสร้างยอดขาย จึงจำเป็นต้องพิจารณาร่วมกับตัวชี้วัดค่าจ้างแรงงานเฉลี่ยด้วย

$$\text{ค่าจ้างแรงงานต่อยอดขาย} = \frac{\text{ค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน}}{\text{ยอดขาย}}$$

3.13) ค่าจ้างแรงงานเฉลี่ย (Average Wage)

ค่าจ้างแรงงานเฉลี่ย แสดงถึง ค่าใช้จ่ายด้านแรงงานของกิจการต่อจำนวนพนักงาน ใช้ในการเปรียบเทียบความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนแรงงานกับกิจการอื่น ซึ่งการที่กิจการมีค่าจ้างแรงงานเฉลี่ยต่ำกว่าอุตสาหกรรมไม่ได้หมายความว่ากิจการจะมีกำไรในอัตราที่สูงกว่าเสมอไป ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับการบริหารแรงงานให้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับกิจการได้มากน้อยเพียงใด

$$\text{ค่าจ้างแรงงานเฉลี่ย} = \frac{\text{ค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน}}{\text{จำนวนพนักงานทั้งหมด}} * \text{ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด}$$

4.) ตัวชี้วัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์ (Capital Utilization Indicators)

เป็นตัวชี้วัดที่ใช้วัดความสามารถในการบริหารสินทรัพย์ต่างๆ ทั้งสินทรัพย์หมุนเวียน และสินทรัพย์ถาวร เพื่อสร้างรายได้ให้กิจการ ประกอบด้วยตัวชี้วัดทั้งหมด 10 ตัว ดังนี้

ตารางที่ 2-4 แสดงตัวชี้วัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์

ตัวชี้วัด	การคำนวณ
ประสิทธิภาพสินทรัพย์ดำเนินงาน	ยอดขาย / สินทรัพย์ดำเนินงาน
ประสิทธิภาพสินทรัพย์ถาวร	ยอดขาย / สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ดำเนินงาน
ประสิทธิภาพสินทรัพย์หมุนเวียน	ยอดขาย / สินทรัพย์หมุนเวียนที่ใช้ดำเนินงาน
การหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า	ยอดขาย / มูลค่าลูกหนี้การค้า
การหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า	ยอดขาย / มูลค่าเจ้าหนี้การค้า
การหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง	ต้นทุนขาย / มูลค่าสินค้าคงคลัง
การหมุนเวียนของวัตถุดิบ	ต้นทุนขาย / มูลค่าวัตถุดิบ
การหมุนเวียนของสินค้าระหว่างผลิต	ต้นทุนขาย / มูลค่าสินค้าระหว่างผลิต
การหมุนเวียนของสินค้าสำเร็จรูป	ต้นทุนขาย / มูลค่าสินค้าสำเร็จรูป
สินทรัพย์ดำเนินงานต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	สินทรัพย์ดำเนินงาน / ส่วนของผู้ถือหุ้น

4.1) ประสิทธิภาพสินทรัพย์ดำเนินงาน (Operating Capital Utilization)

การหมุนเวียนของสินทรัพย์ดำเนินงาน เป็นตัวชี้วัดที่ชี้ให้เห็นว่า สินทรัพย์ในการดำเนินงานทั้งหมดของกิจการสามารถสร้างรายได้ให้แก่กิจการมากน้อยเพียงใด หากตัวชี้วัดนี้มีค่าต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมแสดงว่า กิจการยังใช้สินทรัพย์ในการดำเนินงานได้ไม่เต็มประสิทธิภาพ ซึ่งอาจเกิดจากการใช้เครื่องจักร อาคาร ไม่เต็มที่ มีการลงทุนในลูกหนี้หรือสินค้าคงเหลือมากเกินไป หรืออาจเกิดจากการวางแผนการผลิตที่ไม่สอดคล้องกับแผนงานด้านการขาย

$$\text{การหมุนเวียนของสินทรัพย์ดำเนินงาน} = \frac{\text{ยอดขาย}}{\text{สินทรัพย์ดำเนินงาน}^*}$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

4.2) ประสิทธิภาพสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Utilization)

การหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร เป็นตัวชี้วัดที่ชี้ให้เห็นว่า สินทรัพย์ดำเนินงานในบางส่วนที่เป็นสินทรัพย์ถาวรของกิจการสามารถสร้างรายได้ให้แก่กิจการได้มากน้อยเพียงใด โดยที่สินทรัพย์ถาวรรายการสำคัญจะประกอบด้วยที่ดิน อาคาร โรงงาน เครื่องจักรและอุปกรณ์ ตัวชี้วัดที่มีค่าต่ำอาจเป็นผลมาจากการที่กิจการลงทุนในอาคาร โรงงานหรือเครื่องจักรอุปกรณ์จำนวนมาก โดยที่ไม่สามารถใช้งานสินทรัพย์ถาวรเหล่านี้ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ อย่างไรก็ตามตัวชี้วัดนี้ควรพิจารณาประกอบกับตัวชี้วัดประสิทธิภาพการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรด้วย

$$\text{การหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร} = \frac{\text{ยอดขาย}}{\text{สินทรัพย์ถาวร (ที่ใช้ในการดำเนินงาน)}}$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

4.3) ประสิทธิภาพสินทรัพย์หมุนเวียน (Current Assets Utilization)

การหมุนเวียนของสินทรัพย์หมุนเวียน เป็นตัวชี้วัดที่ชี้ให้เห็นว่า สินทรัพย์ดำเนินงานใน ส่วนที่เป็นสินทรัพย์หมุนเวียนของกิจการสามารถสร้างรายได้ให้แก่กิจการมากน้อยเพียงใด โดยที่สินทรัพย์หมุนเวียนรายการสำคัญจะประกอบด้วยสินค้าคงเหลือ และลูกหนี้ หากตัวชี้วัดมีค่าต่ำอาจเป็นผลมาจากการที่กิจการขายสินค้าเป็นเงินเชื่อจำนวนมากทำให้มียอดลูกหนี้มูลค่าสูง หรือการจัดเก็บหนี้ของกิจการยังไม่มีประสิทธิภาพ รวมทั้งการสต็อกสินค้าคงเหลือจำนวนมากซึ่งสินค้าเหล่านั้นยังไม่สามารถขายกลับมาเป็นรายได้ในทันที

$$\text{การหมุนเวียนของสินทรัพย์หมุนเวียน} = \frac{\text{ยอดขาย}}{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน (ที่ใช้ในการดำเนินงาน)}}^*$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

4.4) การหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Account Receivable Turnover)

การหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า เป็นตัวชี้วัดที่ชี้ให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการบริหารจัดการลูกหนี้การค้าของกิจการ ซึ่งจะรวมถึงนโยบายการจัดเก็บหนี้ด้วย หากตัวชี้วัดนี้มีค่าต่ำแสดงว่า กิจการมีการขายสินค้าในลักษณะของเงินเชื่อเป็นจำนวนมาก หรือมีการจัดเก็บหนี้ที่ไม่มีประสิทธิภาพ นอกจากนี้หากต้องการทราบระยะเวลาในการจัดเก็บหนี้ของกิจการก็สามารถนำตัวชี้วัดนี้ไปคำนวณได้ด้วย

$$\text{การหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า} = \frac{\text{ยอดขาย} / \text{มูลค่าลูกหนี้การค้า}^*}{\text{ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด}}$$

4.5) การหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า (Account Payable Turnover)

การหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า เป็นตัวชี้วัดที่ต้องพิจารณาร่วมกับตัวชี้วัดการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า โดยกิจการที่มีการบริหารจัดการที่ระยะเวลาที่ได้เครดิตจากเจ้าหนี้การค้าควรจะต้องมากกว่าระยะเวลาที่ให้เครดิตแก่ลูกหนี้การค้า เพื่อให้สามารถนำเงินมาหมุนเวียนเพิ่มสภาพคล่องให้กับกิจการ

$$\text{การหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า} = \frac{\text{ยอดขาย} / \text{มูลค่าเจ้าหนี้การค้า}^*}{\text{ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด}}$$

4.6) การหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover)

การหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง เป็นตัวชี้วัดที่ชี้ให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสินค้าคงคลังของกิจการ หากตัวชี้วัดนี้มีค่าต่ำแสดงว่า กิจการมีสินค้าคงคลัง (ซึ่งประกอบด้วยวัตถุดิบ สินค้าระหว่างผลิต และสินค้าสำเร็จรูป) อยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งสินค้าคงคลังเหล่านี้ไม่เพียงแต่ไม่สามารถสร้างรายได้ให้แก่กิจการได้ แต่กิจการยังต้องเสียค่าใช้จ่ายในการจัดเก็บและดูแลรักษาอีกด้วย ตัวชี้วัดนี้สามารถนำไปวิเคราะห์แยกออกเป็นส่วนๆ ได้อีก 3 ตัวชี้วัด ได้แก่ ตัวชี้วัดการหมุนเวียนของวัตถุดิบ ตัวชี้วัดการหมุนเวียนของสินค้าระหว่างผลิต และตัวชี้วัดการหมุนเวียนของสินค้าสำเร็จรูป

$$\text{การหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} = \frac{\text{ต้นทุนขาย} / \text{มูลค่าสินค้าคงคลัง}^*}{\text{ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด}}$$

4.7) การหมุนเวียนของวัตถุดิบ (Material Turnover)

การหมุนเวียนของวัตถุดิบ เป็นตัวชี้วัดที่ชี้ให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการบริหารจัดการวัตถุดิบของกิจการ หากตัวชี้วัดนี้มีค่าต่ำแสดงว่า กิจการมีการจัดเก็บวัตถุดิบไว้เป็นจำนวนมาก ซึ่งสะท้อนถึงความไม่มีประสิทธิภาพในการวางแผนการผลิต อย่างไรก็ตาม การพิจารณาส่วนนี้ควร

$$\text{การหมุนเวียนของวัตถุดิบ} = \frac{\text{ต้นทุนขาย}}{\text{มูลค่าวัตถุดิบ*}}$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

4.8) การหมุนเวียนของสินค้าระหว่างผลิต (Work in Process Turnover)

การหมุนเวียนของสินค้าระหว่างผลิต เป็นตัวชี้วัดที่ชี้ให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสินค้าระหว่างผลิตของกิจการ หากตัวชี้วัดนี้มีค่าต่ำแสดงว่า กิจการมีการจัดเก็บสินค้าระหว่างผลิตไว้เป็นจำนวนมาก แต่สินค้าดังกล่าวยังไม่สามารถนำออกไปขายได้เนื่องจากยังผลิตไม่เสร็จ ถือเป็นต้นทุนจม (Sunk Cost) ของกิจการ การที่กิจการมีสินค้าระหว่างผลิตจำนวนมากอาจเป็นผลมาจากการวางแผนการผลิตที่ไม่เหมาะสม กิจการจำเป็นต้องปรับปรุงสายการผลิตให้มีประสิทธิภาพโดยอาจนำเทคนิคต่างๆ ทางการผลิตเข้ามาช่วย เช่น ระบบการผลิตแบบทันเวลาพอดี (Just in Time) เพื่อลดต้นทุนจมในส่วนนี้ลง

$$\text{การหมุนเวียนของสินค้าระหว่างผลิต} = \frac{\text{ต้นทุนขาย}}{\text{มูลค่าสินค้าระหว่างผลิต*}}$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

4.9) การหมุนเวียนของสินค้าสำเร็จรูป (Finished Goods Turnover)

การหมุนเวียนของสินค้าสำเร็จรูป เป็นตัวชี้วัดที่ชี้ให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการบริหารจัดการสินค้าสำเร็จรูปของกิจการ หากตัวชี้วัดนี้มีค่าต่ำแสดงว่า กิจการมีการจัดเก็บสินค้าสำเร็จรูปไว้เป็นจำนวนมาก แต่สินค้านั้นยังไม่สามารถขายออกไปได้ในปัจจุบัน ซึ่งอาจมีสาเหตุมาจากสินค้าล้าสมัย ไม่เป็นที่ต้องการของตลาด หรือกิจการผลิตสำรองไว้จำนวนมากก่อนมีคำสั่งซื้อ ดังนั้นจำเป็นต้องพิจารณาให้เหมาะสมกับประเภทของผลิตภัณฑ์และระยะเวลาในกระบวนการผลิตด้วย เนื่องจากสินค้าสำเร็จรูปที่มีมากเกินไปถือเป็นต้นทุนจมของกิจการ

$$\text{การหมุนเวียนของสินค้าสำเร็จรูป} = \frac{\text{ต้นทุนขาย}}{\text{มูลค่าสินค้าสำเร็จรูป*}}$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

4.10) สินทรัพย์ดำเนินงานต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Operating Capital to Equity Ratio)

สินทรัพย์ดำเนินงานต่อส่วนของผู้ถือหุ้น เป็นการวัดสัดส่วนของหนี้สินทางอ้อม ซึ่งอาจเขียนในอีกรูปแบบหนึ่งเป็นสัดส่วนของหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity) บวกหนึ่ง โดยสินทรัพย์ดำเนินงานนั้นจะไม่รวมเงินลงทุนในบริษัทอื่นหรือในตลาดหลักทรัพย์ รวมทั้งงานระหว่างก่อสร้างและเครื่องจักรอุปกรณ์ระหว่างติดตั้ง ซึ่งหากพิจารณาแหล่งเงินทุน (Source of Fund) ในการจัดหาสินทรัพย์ดำเนินงานจะมาจาก 2 แหล่งที่สำคัญคือ ส่วนของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ซึ่งต้นทุนค่าเสียโอกาสของส่วนของผู้ถือหุ้นจะสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยที่จ่ายให้กับเจ้าหนี้ ตัว

สินทรัพย์ดำเนินงานต่อส่วนของผู้ถือหุ้น = $\frac{\text{สินทรัพย์ดำเนินงาน} *}{\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}}$
 * ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

5.) ตัวชี้วัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Indicators)

เป็นตัวชี้วัดที่ใช้วัดความสามารถของธุรกิจในการสร้างกำไรกลับคืนมาสู่กิจการ ซึ่งจะชี้ถึงความน่าสนใจในการลงทุนในธุรกิจใดธุรกิจหนึ่ง ประกอบด้วยตัวชี้วัดทั้งหมด 8 ตัว ดังนี้

ตารางที่ 2-5 แสดงตัวชี้วัดความสามารถในการทำกำไร

ตัวชี้วัด	การคำนวณ
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีต่อสินทรัพย์ดำเนินงาน	กำไรจากการดำเนินงานก่อนดอกเบี้ยและภาษี / สินทรัพย์ดำเนินงาน
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีต่อยอดขาย	กำไรจากการดำเนินงานก่อนดอกเบี้ยและภาษี / ยอดขาย
กำไรก่อนภาษีต่อยอดขาย	กำไรจากการดำเนินงานก่อนภาษี / ยอดขาย
กำไรสุทธิต่อยอดขาย	กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน / ยอดขาย
กำไรสุทธิต่อสินทรัพย์ดำเนินงาน	กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน / สินทรัพย์ดำเนินงาน
กำไรสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน / ส่วนของผู้ถือหุ้น
ส่วนของผู้ถือหุ้นต่อสินทรัพย์ถาวร	ส่วนของผู้ถือหุ้น / สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการดำเนินงาน
ความเข้มข้นของสินทรัพย์ถาวร	สินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในการดำเนินงาน / สินทรัพย์ดำเนินงาน

5.1) กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีต่อสินทรัพย์ดำเนินงาน (Operating Capital Profit)

กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีต่อสินทรัพย์ดำเนินงาน หมายถึง ผลตอบแทนจากการลงทุนในสินทรัพย์ดำเนินงาน โดยเป็นการดูว่าสินทรัพย์ที่กิจการใช้ในการดำเนินงานสามารถสร้างกำไรได้คุ้มค่ามากน้อยเพียงไร หากตัวชี้วัดนี้มีค่าต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมแสดงว่า สินทรัพย์ที่ใช้ในการดำเนินงานดังกล่าว ไม่สามารถสร้างกำไรในอัตราที่เหมาะสมกลับคืนมาให้แก่กิจการ

กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีต่อสินทรัพย์ดำเนินงาน

$$= \text{กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีต่อสินทรัพย์ดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์ดำเนินงาน}^*$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

5.2) กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีต่อยอดขาย (Operating Profit to Sales)

กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีต่อยอดขาย เป็นการวัดความสามารถในการทำกำไรของกิจการ โดยพิจารณาจากความสัมพันธ์ของยอดขายกับกำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี โดยตัวชี้วัดนี้จะพิจารณาร่วมกับตัวชี้วัดกำไรก่อนภาษีต่อยอดขาย

$$\text{กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีต่อยอดขาย} = \text{กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีต่อยอดขาย} / \text{ยอดขาย}$$

5.3) กำไรก่อนภาษีต่อยอดขาย (Operating Profit before Taxes to Sales)

กำไรก่อนภาษีต่อยอดขาย เป็นการวัดความสามารถในการทำกำไรของกิจการ โดยพิจารณาจากความสัมพันธ์ของยอดขายกับกำไรจากการดำเนินงานหลังหักต้นทุนทางการเงิน (ดอกเบี้ยจ่าย) ตัวชี้วัดนี้ควรพิจารณาร่วมกับตัวชี้วัดกำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีต่อยอดขาย โดยหากตัวชี้วัดนี้มีค่าต่ำ ในขณะที่ตัวชี้วัดกำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีต่อยอดขายมีค่าสูง แสดงว่ากิจการมีภาระดอกเบี้ยสูง ซึ่งอาจจะเกิดจากการใช้แหล่งเงินทุนผิดประเภท เช่น เงินกู้ยืมระบบ หรือการใช้เครดิตผิดประเภท เช่น การนำเงินเบิกเกินบัญชีมาใช้ลงทุนในสินทรัพย์ถาวร เป็นต้น

$$\text{กำไรก่อนภาษีต่อยอดขาย} = \text{กำไรก่อนภาษีต่อยอดขาย} / \text{ยอดขาย}$$

5.4) กำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Operating Profit to Sales)

กำไรสุทธิต่อยอดขาย เป็นการวัดความสามารถในการทำกำไรของกิจการอีกตัววัดหนึ่งที่ยังคงส่วนใหญ่อ้างอิงกันดี โดยพิจารณาจากความสัมพันธ์ของยอดขายกับกำไรสุทธิ ซึ่งนำรายได้จากการขายหรือการประกอบกิจการโดยตรงมาหักต้นทุนขาย ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร โดยไม่รวมรายการที่ไม่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน เช่น เงินบริจาคสาธารณกุศล ดังนั้น จึงเป็นการวัดความสามารถในการทำกำไรต่อหน่วยที่ขายได้ ตัวชี้วัดนี้ ถ้าสูงจะดี อย่างไรก็ตามต้องระมัดระวังเนื่องจากตัววัดนี้ ส่วนใหญ่จะเป็นตัววัดที่เปรียบเทียบภายในกลุ่มบริษัทที่มีลักษณะการดำเนินงานคล้าย ๆ กัน หากกิจการมีลักษณะการดำเนินงานที่แตกต่างกันมาก โครงสร้างของค่าใช้จ่ายก็จะมี ความแตกต่างกันมาก ดังนั้น ตัววัดนี้เป็นตัววัดที่เหมาะสมกับการควบคุมต้นทุนภายในอุตสาหกรรมมากกว่าเปรียบเทียบระหว่างอุตสาหกรรม

$$\text{กำไรสุทธิต่อยอดขาย} = \text{กำไรสุทธิ} / \text{ยอดขาย}$$

5.5) กำไรสุทธิต่อสินทรัพย์ดำเนินงาน (Return on Operating Capital)

กำไรสุทธิต่อสินทรัพย์ดำเนินงาน หมายถึง ผลตอบแทนที่กิจการได้รับจากลงทุนในสินทรัพย์ดำเนินงานทั้งหมด โดยผลตอบแทนดังกล่าวได้หักส่วนของเจ้าหนี้และรัฐบาลออกไป

กำไรสุทธิต่อสินทรัพย์ดำเนินงาน

$$= \text{กำไรสุทธิต่อสินทรัพย์ดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์ดำเนินงาน}^*$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

5.6) กำไรสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity)

กำไรสุทธิต่อส่วนของผู้ถือหุ้น หมายถึง ผลตอบแทนที่ผู้ถือหุ้น (ในส่วนของผู้ถือหุ้น) ได้รับจากการลงทุนในกิจการ หากตัวชี้วัดนี้มีค่าต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรมแสดงว่า ผู้ถือหุ้นของกิจการได้รับผลตอบแทนต่ำ ซึ่งอาจเกิดจากการบริหารสัดส่วนการลงทุนที่ไม่เหมาะสม เช่น การลงทุนในกิจการ มีการใช้ส่วนของทุนมากเกินไปในขณะที่ใช้ส่วนของหนี้ น้อยเกินไป โดยอาจพิจารณาประกอบกับตัวชี้วัดสินทรัพย์ดำเนินงานต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

กำไรสุทธิจากการดำเนินงานต่อส่วนของผู้ถือหุ้น

$$= \text{กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}$$

5.7) ส่วนของผู้ถือหุ้นต่อสินทรัพย์ถาวร (Equity to Fixed Assets)

ส่วนของผู้ถือหุ้นต่อสินทรัพย์ถาวร เป็นตัวชี้วัดที่แสดงถึงการจัดสรรทุนของกิจการในการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรว่ามีความเหมาะสมหรือไม่เพียงใด โดยปกติแล้ว ส่วนของผู้ถือหุ้นจัดว่าเป็นแหล่งเงินทุนระยะยาวของกิจการและมีความเสี่ยงต่ำ ดังนั้นจึงควรนำส่วนของผู้ถือหุ้นไปลงทุนในสินทรัพย์ถาวรสำหรับการประกอบกิจกรรมหลัก เพราะหากกิจการใช้แหล่งเงินทุนระยะสั้นไปลงทุนในสินทรัพย์ถาวรอาจเกิดความเสี่ยงที่จะไม่สามารถชำระหนี้คืนได้ในระยะเวลาที่กำหนด

ส่วนของผู้ถือหุ้นต่อสินทรัพย์ถาวร

$$= \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} / \text{สินทรัพย์ถาวร (ที่ใช้ในการดำเนินงาน)}^*$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

5.8) สินทรัพย์ถาวรต่อสินทรัพย์ดำเนินงาน (Fixed Assets to Operating Capital)

ความเข้มข้นของสินทรัพย์ถาวร แสดงถึงสัดส่วนการลงทุนในสินทรัพย์ถาวรของกิจการว่ามีมากน้อยเพียงใด เหมาะสมกับประเภทอุตสาหกรรมหรือไม่ ยกตัวอย่างเช่น ในอุตสาหกรรมหนัก ตัวชี้วัดนี้มักมีค่าสูง ส่วนอุตสาหกรรมที่เน้นการใช้แรงงานหรือธุรกิจค้าปลีกจะมีค่าตัวชี้วัดนี้ต่ำ

ความเข้มข้นของสินทรัพย์ถาวร

$$= \text{สินทรัพย์ถาวร (ที่ใช้ในการดำเนินงาน)}^* / \text{สินทรัพย์ดำเนินงาน}^*$$

* ใช้ค่าเฉลี่ยต้นงวดและปลายงวด

2.1.4.3 ความสัมพันธ์ระหว่างตัวชี้วัดผลิตภาพและความสามารถในการทำกำไร

(โกศล คีสิลธรรม, 2550 : 63)

ในมุมมองนักบัญชี โดยทั่วไปนักบัญชีใช้ตัวเลขทางการเงินจากงบการเงิน งบประมาณ สำหรับประเมินวัดผลโดยใช้การวัดความสามารถในการทำกำไร(Profitability) ซึ่งเป็นการวัดผลทางการเงิน (Financial Measurement) แต่มุมมองนี้อาจไม่สะท้อนถึงความสามารถในการบริหารทรัพยากรที่เป็นปัจจัยการนำเข้า (Input) ได้แก่ แรงงาน เงินทุน วัตถุดิบ พลังงาน เข้าสู่กระบวนการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ (Output) คือ สินค้าและบริการ ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด (Maximum Efficiency) และมีประสิทธิผล (Effectiveness) หรือที่เรียกว่า ผลิตภาพ (Productivity) ซึ่งเป็นการวัดผลการดำเนินงานระยะยาวได้อย่างชัดเจน

ดังนั้น การประเมินผลการดำเนินงานของกิจการ ควรพิจารณาโดยใช้ความสัมพันธ์ของตัวชี้วัดผลิตภาพและความสามารถในการทำกำไรประกอบกัน เพื่อทราบทิศทางการดำเนินงาน นำข้อมูลมาใช้ในการวางแผนทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานรวมถึงการจัดทำกลยุทธ์เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน

ตารางที่ 2-6 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวชี้วัดผลิตภาพและความสามารถในการทำกำไร

ผลิตภาพ Productivity	ความสามารถในการ ทำกำไร Profitability	ความหมาย
↑	↑	กิจการมีความแข็งแกร่งและมีอัตราการเติบโตต่อเนื่อง
↑	↓	กิจการต้องพยายามกระตุ้นยอดขาย
↓	↑	กิจการต้องเร่งปรับปรุงการเพิ่มผลผลิต
↓	↓	อันตราย ต้องปรับปรุงอย่างเร่งด่วน

สัญลักษณ์ : ↓ = มีค่าเพิ่มขึ้น ↑ = มีค่าลดลง

จากตารางที่ 2-6 แสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวชี้วัดผลิตภาพและความสามารถในการทำกำไร ซึ่งมักมีผู้เข้าใจผิดว่าผลิตภาพกับความสามารถในการทำกำไรมีความหมายเหมือนกัน แต่ความจริงไม่ได้เป็นเช่นนั้น โดยทั่วไปเมื่อผลิตภาพสูงขึ้นก็จะส่งผลให้เกิดผลกำไรเพิ่มขึ้น หมายถึง ผลการดำเนินงานของกิจการมีความแข็งแกร่ง มีอัตราการเติบโตต่อเนื่อง และมีอัตราผลตอบแทนที่ดี แต่บางกรณีที่ผลิตภาพเพิ่มขึ้นในขณะที่ผลกำไรลดลง เป็นการสะท้อนให้เห็น

ส่วนอีกสถานการณ์หนึ่งที่ตรงกันข้าม คือ ผลผลิตภาพที่ถดถอยลง (Declining Productivity) แต่เกิดผลกำไรสูงขึ้น ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นของสัญญาณอันตราย เนื่องจากการจัดสรรเพื่อใช้ทรัพยากรเป็นไปอย่างไม่มีประสิทธิภาพ แต่กิจการทั้งหลายมักรู้สึกรู้ว่าเป็นความสำเร็จที่เกิดขึ้นจากตัวเลขกำไร สถานการณ์เช่นนี้เกิดขึ้นแล้วเมื่อทศวรรษที่ผ่านมา ซึ่งเรียกว่าเศรษฐกิจฟองสบู่ (Bubble Economy) บางภาคธุรกิจได้เพิ่มการขยายตัวจนส่งผลให้มีค่า GDP เพิ่มขึ้นเป็นเลขสองหลักซึ่งส่งผลให้เกิดภาวะเงินเฟ้อและวิกฤตการณ์เศรษฐกิจที่ขยายผลไปทั่วภูมิภาค ส่วนสถานการณ์ที่อันตรายที่สุด คือ ผลผลิตภาพที่ถดถอยลง และความสามารถในการทำกำไรก็ลดลงด้วย กิจการต้องเร่งปรับปรุงประสิทธิภาพอย่างเร่งด่วน โดยการขจัดความสูญเปล่าในการผลิต ปรับปรุงกระบวนการทำงาน ประหยัดต้นทุนการดำเนินงาน ปรับปรุงคุณภาพสินค้า และการพยายามสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้นโดยการแสวงหาตลาดใหม่ๆ รวมถึงการปรับตัวให้เข้ากับสภาพการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ

2.2 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ภวิดา ปานะนนท์ (2549) ได้ศึกษาเรื่องการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศและการพัฒนาธุรกิจไทย กรณีศึกษาอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ เพื่อศึกษาว่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (Foreign Direct Investment : FDI) จะสามารถนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจไทยได้อย่างไร โดยแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 3 ระดับ คือ การวิเคราะห์ระดับประเทศเพื่อวิเคราะห์ตำแหน่งทางการลงทุนโดยตรงระหว่างประเทศ และเพื่อระบุถึงอุตสาหกรรมที่มีนัยสำคัญในด้านการรับการลงทุนจากต่างประเทศ ระดับที่สองเป็นการวิเคราะห์ในระดับอุตสาหกรรมโดยเลือกอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์เป็นอุตสาหกรรมหลักในการศึกษา เพื่อพิจารณาว่าการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศมีผลต่อการพัฒนาอุตสาหกรรมโดยรวมอย่างไร และในระดับที่สาม เป็นการวิเคราะห์ระดับองค์กรโดยเลือกกรณีศึกษากลุ่มไคสตาร์ซึ่งเป็นหนึ่งในบริษัทอุตสาหกรรมของไทยจำนวนไม่มากที่สามารถรักษาดราสีนค้ำของตนเองไว้ได้จนถึงปัจจุบัน เพื่อศึกษาว่ากลุ่มนี้มีการรับมือกับโลกาภิวัตน์ของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์อย่างไร จากการศึกษาพบว่า ในขณะที่อุตสาหกรรม



สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ (2548) ศึกษาเรื่องระดับการเพิ่มผลผลิตและบรรยากาศการลงทุนในประเทศไทย โดยความร่วมมือกับธนาคารโลก จากผลการศึกษาพบว่าบรรยากาศการลงทุนในประเทศไทยอยู่ในระดับที่ดีตามมาตรฐานสากล ซึ่งอยู่ในระดับที่ดีกว่าประเทศเพื่อนบ้านส่วนใหญ่ยกเว้นประเทศมาเลเซีย และยังอยู่ในระดับที่ดีกว่าประเทศอินเดียและบราซิล อย่างไรก็ตามภาคธุรกิจของไทยยังเผชิญปัญหาสำคัญ 3 ด้านที่ส่งผลกระทบต่อความสามารถในการแข่งขันของประเทศ ได้แก่ กฎระเบียบภาครัฐ ทักษะแรงงาน รวมทั้งโครงสร้างพื้นฐาน โดยกลุ่มที่ได้รับผลกระทบมาก คือ กลุ่มที่มีศักยภาพ ได้แก่ กิจการขนาดใหญ่ ผู้ส่งออก กิจการข้ามชาติ และธุรกิจที่ใช้เทคโนโลยีระดับสูง ปัญหาด้านทักษะแรงงานนั้นมีความสำคัญมาก เพราะค่าใช้จ่ายด้านแรงงานจากการสำรวจคิดเป็นประมาณร้อยละ 15 ของยอดขาย โดยผู้ประกอบการต้องใช้งบประมาณค่อนข้างมากในการอบรมพนักงานเพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้

สำนักงานเศรษฐกิจอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ร่วมกับ **สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ (2548)** ได้ศึกษาเรื่องศักยภาพของอุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์ไทยเปรียบเทียบกับคู่แข่งสำคัญ ได้แก่ จีน เกาหลีใต้ และเวียดนาม จากผลการศึกษาพบว่า ประเทศจีนมีศักยภาพสูงกว่าไทย เนื่องจากจีนมีความได้เปรียบไทยทั้งในด้านต้นทุนการผลิต ค่าจ้างแรงงานราคาถูก ประกอบกับผู้ผลิตต่างฐานเข้าไปตั้งฐานการผลิตและขยายการผลิตในจีนอย่างต่อเนื่อง ประเทศ

ดวงเดือน เหมือนหาญ (2544) ได้ศึกษาเรื่องศักยภาพการส่งออกชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในเขตนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ มีวัตถุประสงค์ในการศึกษา คือ ศึกษาภาวะและแนวโน้มในการส่งออกสินค้าชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในเขตนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ ปัจจัยที่มีผลต่อศักยภาพการส่งออกสินค้าชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในเขตนิคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ นโยบายภาษีศุลกากร และนโยบายของรัฐบาลที่มีผลต่อการประกอบการอุตสาหกรรมชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ผลการศึกษาสรุปได้ว่าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์มีแนวโน้มมูลค่าการส่งออกเพิ่มสูงขึ้นตามค่าของระยะเวลา แสดงให้เห็นว่าในอนาคตปริมาณการส่งออกสินค้าอิเล็กทรอนิกส์มีแนวโน้มจะเพิ่มขึ้น และเป็นสินค้าประเภทหนึ่งที่มีความสำคัญต่อการเพิ่มรายได้จากการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ร้อยละ 61.10 ของผู้ประกอบการมีความเห็นว่าต้นทุนมีผลกระทบต่อศักยภาพการส่งออกสินค้าชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์มากที่สุด และร้อยละ 22.20 มีความเห็นว่าต้นทุนมีผลกระทบมาก นอกจากนี้ระดับราคาสินค้าและคุณภาพสินค้าที่เป็นอยู่ มีผลต่อการส่งออกสินค้าไปจำหน่ายต่างประเทศและแนวโน้มการส่งออกในอนาคตจะเพิ่มขึ้นสูงกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน