

ตลาดการเงิน

ศ...กำพล สุทธิพิเชษฐ์

ผู้อำนวยการฝ่าย / ฝ่ายบริหารงาน
KTransformation เครือข่ายกอบวิภา
และคาราย ธนาคารกสิกรไทย



ทำอะไรเมื่อเงินขาดมือ

ทำอะไรเมื่อธุรกิจที่กำลังดำเนินการอยู่เกิดขาดเงินหมุนเวียนขึ้นมา คำตอบแรกๆ ของคนส่วนใหญ่ก็คือ ไปกู้เงินระยะสั้นจากสถาบันการเงิน ซึ่งสถาบันการเงินก็อยากจะให้กู้อยู่แล้ว เพราะเป็นธุรกิจหลักของสถาบันการเงิน เนื่องจากสถาบันการเงินได้ดอกเบี้ย

ประเด็นอยู่ตรงนี้ครับ ธุรกิจก็จะมีภาระดอกเบี้ยจ่ายเพิ่มขึ้นในงบกำไรขาดทุน ถ้าสภาพคล่องดีมีรายได้เพิ่มมากกว่ารายจ่ายดอกเบี้ยก็รอดตัวไป ถ้ารายได้จากการเพิ่มสภาพคล่องไม่เพิ่มจะทำอย่างไร เพราะดอกเบี้ยไม่ได้หยุดคิดตามไปด้วย ดังนั้นจะมีวิธีไหนที่จะมีสภาพคล่องเพิ่มขึ้นยามเงินขาด โดยไม่มีภาระดอกเบี้ยหรือไม่ จะว่าไปแล้วก็พอจะมีวิธีอยู่บ้างครับ

ผู้บริหารธุรกิจจำนวนไม่น้อยที่ทำมาค้าขายเก่ง แต่ไม่ค่อยถนัดหรือใส่ใจกับการบริหารเงินควบคู่กันไป โดยคิดแต่ว่าจะทำอะไรให้ผลิตภัณฑ์ดีกว่าคู่แข่ง ขยายธุรกิจเพิ่มขึ้นเพื่อแย่งส่วนแบ่งตลาดจากคู่แข่ง โดยไม่ได้สนใจการหมุนเวียนของเงินในกิจการเท่าที่ควร

กล่าวคือ พอธุรกิจเงินหมุนเวียนไม่พอ แทนที่จะแก้ไขการบริหารเงินให้เกิดสภาพคล่องไม่ให้เงินขาดมือ กลับไปใช้วิธีการกู้ยืมเงินมาทดแทน ซึ่งแน่นอนเงินต้นมาพร้อมดอกเบี้ยเสมอ ธุรกิจก็จะมีภาระเพิ่มขึ้น และเมื่อรายได้เข้ามากลับไม่ทันก็เป็นเหตุให้ธุรกิจไปไม่รอด ในที่สุดก็กลายเป็นหนี้เสียของสถาบันการเงิน

ดังนั้น เรามาเริ่มต้นจากการที่ว่าเงินขาดมือได้อย่างไร สาเหตุหลักๆ คือ เงินสดออกจากกิจการไปแล้วกลับเข้ามาไม่ทันเลยทำให้ขาดเงิน ที่นี้เราก็มาดูต่อว่ามีอะไรบ้างที่ทำให้เงินสดออกไปแล้วจะกลับมาไม่ทัน

เริ่มจากวันแรกธุรกิจมี **เงินสด** -> **ซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบ** -> **ผลิตสินค้าหรือบริการสำหรับจำหน่าย** -> **จำหน่ายสินค้าหรือบริการ** -> **เก็บเงินจากลูกค้า** -> **เงินสด** นี่คือวงจรที่เงินสดออกไป แล้วกว่าจะกลับมาเป็นเงินสดของกิจการอีกครั้ง ซึ่งเรียกว่า **วงจรการดำเนินงาน** ธุรกิจส่วนใหญ่ทุกธุรกิจมีวงจรการดำเนินงานเป็นแบบนี้เหมือนกันหมด ดังนั้นหลักๆ ที่เงินของธุรกิจไปจมอยู่ก็คือ **สินค้าคงคลัง** และ **ลูกหนี้การค้า** ซึ่งทั้งสอง ตัวนี้เราเรียกรวมกันว่า **สินทรัพย์การค้า**

จากวงจรการดำเนินงานดังกล่าว เราสามารถดูความเสี่ยงของแต่ละธุรกิจได้ ความเสี่ยงของธุรกิจหลักๆ ก็คือ เงินที่ลงทุนลงแรงไปมันไม่กลับมาหรือกลับมาช้ากว่าที่คาดการณ์ เช่น เอาเงินสดไปซื้อวัตถุดิบมาผลิตสินค้าก็ต้องมานั่งลุ้นแล้วว่าผลผลิตสินค้าสำเร็จหรือไม่ มีสินค้าที่เสียหายระหว่างการผลิตเยอะหรือไม่ เพราะมันเป็นเงินที่หายไป หลังจากผลิตเสร็จก็ต้องมานั่งลุ้นอีกว่าจะขายสินค้าได้หรือไม่ ถ้าขายเป็นเงินเชื่อก็ต้องมานั่งลุ้นอีกว่าลูกหนี้การค้านั้นจะเอาเงินมาจ่ายเงินหรือไม่เพราะจะได้มีเงินสดกลับเข้ามาที่บริษัท แต่ถ้าขายเป็นเงินสดก็จบไป เพราะได้เงินกลับเข้ามาเลย

จะเห็นว่าธุรกิจที่ขายเป็นเงินสดจะเสี่ยงน้อยกว่าธุรกิจที่ขายเป็นเงินเชื่อ เพราะลืมน้อยกว่า กล่าวคือ ไม่ต้องมานั่งลุ้นว่าลูกหนี้การค้าจะ

เบี้ยวหนี้หรือไม่ ในทำนองเดียวกัน ธุรกิจที่ซื้อสินค้าสำเร็จรูปมาขายเลยก็จะเสี่ยงน้อยกว่าธุรกิจที่ซื้อวัตถุดิบมาผลิตเพื่อขาย เพราะไม่ต้องมานั่งลุ้นว่าจะผลิตรายสำเร็จหรือไม่ จะเสียหายระหว่างการผลิตเยอะหรือไม่

ธุรกิจที่มีสินค้าคงคลังเยอะ เราเรียกว่ามี **ระยะเวลาการถือครองสินค้าคงคลังนาน** หรือมี **ลูกหนี้การค้าเยอะ** ให้ระยะเวลาการขายเชื่อนาน เราเรียกว่ามี **ระยะเวลาเรียกเก็บเงินนาน** ก็จะทำให้เงินสดที่ออกไปในวันแรกว่าจะกลับเข้ามาในวันสุดท้ายนั้นนาน แสดงว่าธุรกิจนั้นมัววงจรการดำเนินงานที่ยาว เช่น ธุรกิจมีระยะเวลาการถือครองสินค้าคงคลัง 2 อาทิตย์ มีระยะเวลาเรียกเก็บเงิน 4 อาทิตย์ ดังนั้นวงจรการดำเนินงานของธุรกิจเท่ากับ 6 อาทิตย์ (วงจรการดำเนินงาน = ระยะเวลาการถือครองสินค้าคงคลัง + ระยะเวลาเรียกเก็บเงิน) ดังนั้นถ้าธุรกิจใดมีวงจรการดำเนินงานที่ยาวก็เท่ากับว่ามีเงินสดไปจมอยู่เยอะ ก็จะต้องการเงินหมุนเวียนในกิจการมากขึ้น ถ้าไม่มีเงินส่วนตัวก็ต้องกู้มากขึ้น

แต่ธุรกิจก็ยังมีตัวช่วยนะครับ ซึ่งก็คือ **เจ้าหนี้การค้า** ถ้าใครซื้อวัตถุดิบหรือสินค้ามาด้วยเงินเชื่อ ก็จะมีเจ้าหนี้การค้ามาเป็นตัวช่วยครับ เพราะแทนที่เงินสดจะออกจากกิจการไปวันแรกเลย ก็ยังไม่ออก เพราะได้เทอมการค้าชำระเงินจากเจ้าหนี้การค้าจะสั้นจะยาวก็อยู่ที่อำนาจในการต่อรองของแต่ละบริษัท ซึ่งเราเรียกว่า **Spontaneous Financing** บางตำราก็แปลว่าเงินทุนที่เกิดขึ้นเอง บางตำราก็แปลว่าเงินทุนที่เกิดขึ้นโดยอัตโนมัติ แต่ถ้าใครต้องซื้อสินค้าเข้ากิจการเป็นเงินสดก็จะมีตัวช่วยตัวนี้ เพราะเงินสดต้องออกจากกิจการในวันแรกเลย ถ้าธุรกิจได้เทอมจากเจ้าหนี้การค้า 4 อาทิตย์ ก็แสดงว่าธุรกิจไม่ต้องจ่ายเงินสดในวันแรก แต่เงินสดจะออกจากกิจการในต้นอาทิตย์ที่ 5 แทน **ระยะเวลาการชำระเงินจึงเป็นตัวช่วยสำคัญของธุรกิจในเรื่องเงินหมุนเวียนของกิจการ**

จากตัวอย่างเดิม ถ้าธุรกิจมีระยะเวลาการถือครองสินค้าคงคลัง 2 อาทิตย์ และมีระยะเวลาเรียกเก็บเงิน 4 อาทิตย์ รวมเป็น 6 อาทิตย์ แต่ถ้าธุรกิจได้เทอมจากเจ้าหนี้การค้า 4 อาทิตย์ ดังนั้นแทนที่เงินสดจะออกจากกิจการในอาทิตย์แรก และกลับเข้ามาในปลายอาทิตย์ที่ 6 (เงินจมอยู่ 6 อาทิตย์) เงินสดก็จะออกไปในต้นอาทิตย์ที่ 5 และเงินสดกลับเข้ามาในปลายอาทิตย์ที่ 6 (เงินจมอยู่ 2 อาทิตย์) เมื่อเงินที่จมอยู่น้อยลง ธุรกิจก็ต้องการกู้เงินเพื่อเสริมสภาพคล่องน้อยลง

อธิบายได้ดังนี้ **ความต้องการในการกู้ยืม = ระยะเวลาการถือครองสินค้าคงคลัง + ระยะเวลาเรียกเก็บเงิน - ระยะเวลาการชำระเงิน**

กลยุทธ์สำคัญที่จะมีเงินหมุนเวียนในกิจการโดยไม่มีภาระดอกเบี้ยหรือมีให้น้อยที่สุด ก็คือทำให้มีความต้องการในการกู้ยืมให้น้อยที่สุด ซึ่งสามารถจัดการตามสมการข้างต้น กล่าวคือ **จัดการสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพ โดยให้มีระยะเวลาในการถือครองสินค้าคงคลังให้น้อยที่สุด หรือให้เทอมลูกหนี้การค้าให้สั้นลงหน่อย เรียกเก็บเงินให้เร็วขึ้นหน่อย โดยอาจให้ส่วนลดเพื่อจูงใจ ยิ่งขายเป็นเงินสดได้อันนี้ยิ่งดีครับ** เพราะได้เงินสดกลับมาเลย แถมไม่ต้องลุ้นหนี้สูญอีกด้วย หรือพยายามยืดระยะเวลาเรียกเก็บเงิน โดยพยายามต่อรองระยะเวลาการชำระค่าสินค้ากับเจ้าหนี้การค้าให้นานที่สุดเท่าที่จะต่อรองได้

บางครั้งคนเราก็ลืมนึกถึงสิ่งเล็กๆ น้อยๆ ที่สามารถจัดการได้ และอยู่ภายในบริษัทเราเอง ถามตนเองว่าจัดการสิ่งต่างๆ เหล่านี้ให้มีประสิทธิภาพดีพอหรือยัง ก่อนที่จะไปขอความช่วยเหลือจากคนอื่น (ไปกู้เงินจากสถาบันการเงิน) เพราะการขอความช่วยเหลือจากคนอื่นนั้นมันต้นทุนนะครับ และสูงด้วย

พบกันใหม่เดือนหน้าครับ ○