

SMEs จะอยู่รอดต้องรู้เรื่องบัญชี



สาชล สดชลาสินธุ์

ที่ปรึกษา สมาคมวิศวกรรมปรับอากาศแห่งประเทศไทย
กรรมการ และ เลขานุการ มูลนิธิพัฒนาผู้ประกอบการไทย
E-mail : sachols@truemail.co.th Tel. 081-6413161

1. บทนำ

ผู้ประกอบการ SMEs ในประเทศไทยถือว่าเป็นกลุ่มธุรกิจที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ มีจำนวนถึง 99.7% ของผู้ประกอบการทั้งหมด และมีส่วนสำคัญยิ่งในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ แต่ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่ยังไม่สามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากมีข้อจำกัดด้านความรู้ ความสามารถในหลายๆด้าน โดยเฉพาะด้านบัญชีซึ่งเป็นตัวชี้วัดผลประกอบการ บทความนี้มีวัตถุประสงค์ชี้ให้ผู้ประกอบการ SMEs เห็น

ความสำคัญในการทำบัญชีที่ถูกต้อง เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ผลประกอบการธุรกิจของตนเอง เพื่อให้ธุรกิจสามารถอยู่รอดได้ ก่อนที่จะสายเกินไป

2. จำนวนผู้ประกอบการ SMEs และความสำคัญของ SMEs ต่อเศรษฐกิจของประเทศ

ในการแบ่งขนาดธุรกิจในบ้านเรา สามารถแบ่งได้เป็นขนาดใหญ่ (Large) ขนาดกลาง (Medium) และ ขนาดย่อม (Small) ดังนี้

ลักษณะวิสาหกิจ	วิสาหกิจขนาดย่อม (S)		วิสาหกิจขนาดกลาง (M)	
	จำนวน การจ้างงาน (คน)	สินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)	จำนวน การจ้างงาน (คน)	สินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)
กิจการผลิต	ไม่เกิน 50	ไม่เกิน 50	21-200	51-200
กิจการค้าส่ง	ไม่เกิน 25	ไม่เกิน 50	26-50	51-200
กิจการค้าปลีก	ไม่เกิน 15	ไม่เกิน 30	16-30	31-60
ธุรกิจบริการ	ไม่เกิน 50	ไม่เกิน 50	51-200	51-200

จำนวนผู้ประกอบการทั้งหมดในประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ ขนาดกลาง หรือ ขนาดย่อม รวมกันแล้วมี 2.90 ล้านราย ในจำนวนนี้เป็นผู้ประกอบการ SMEs ถึง 2.89 ล้านราย คิดเป็น 99.7% ของผู้ประกอบการทั้งหมด

ดังนั้น SMEs จึงมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจของประเทศ ธุรกิจ SMEs เปรียบเสมือนเส้นเลือดใหญ่ของระบบเศรษฐกิจไทย เพราะ SMEs มีสัดส่วนถึง 37% ของ GDP ประเทศ หรือคิดเป็นมูลค่า 3.7 ล้านล้านบาท นอกจากนี้ ผู้ประกอบการ SMEs ยังเป็นผู้ว่าจ้างงาน 10.5 ล้านราย หรือประมาณ 70% ของการจ้างงานรวม

นอกจากนี้ ยังมีผู้ประกอบการ SMEs ใหม่ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี เฉลี่ยปีละกว่า 40,000 ราย ทำให้จำนวนธุรกิจ SMEs เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ บทบาทของ SMEs ที่มีต่อประเทศก็ยิ่งมีความสำคัญมากขึ้นเป็นลำดับ

3. ปัญหาของ SMEs

อย่างไรก็ตาม ธุรกิจ SMEs ยังไม่สามารถดำเนินงานพัฒนาธุรกิจในทุกขั้นตอนด้วยตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากมีข้อจำกัดในด้านความรู้ความสามารถเฉพาะทาง รวมทั้งการขาดทรัพยากรบุคคลและการเงิน ที่จะผลักดันให้ทั้งกระบวนการในการดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จ

ความรู้ที่จำเป็นต่อการทำธุรกิจสามารถแบ่งออกเป็น 4 สาขา คือ ด้านการผลิต ด้านการตลาด ด้านบัญชี/การเงิน และ ด้านทรัพยากรบุคคล สาขาความรู้ที่ผู้ประกอบการกลัวและไม่อยากเข้าไปยุ่งเกี่ยวกับมากที่สุดคือสาขาการบัญชี เพราะมองการบัญชีเป็นเรื่องยาก เป็นเรื่องของผู้เชี่ยวชาญโดยเฉพาะ พยายามหลีกเลี่ยงไม่ยอมเข้ามายุ่งเกี่ยวกับ ยกเรื่องการทำบัญชีให้บุคคลภายนอกเป็นคนทำให้ เพื่อใช้ในการยื่นเสียภาษีรายได้นิติบุคคลเท่านั้น

โดยมีพนักงานในสำนักงานทำหน้าที่เก็บและรวบรวมเอกสาร แล้วส่งให้บุคคลภายนอกทำบัญชีต่อไป หรืออาจจะมีแผนกบัญชีของตนเอง แต่ตัวผู้ประกอบการจะไม่เข้าไปยุ่งเกี่ยวกับ เพราะไม่ทราบว่าจะกระทบหน้าที่ของนักบัญชีจะต้องทำอะไรบ้าง เพียงแต่ขอข้อมูลบางอย่างจากนักบัญชี หรือ เวลามีปัญหาเกี่ยวกับสรรพากร

4. ปลอดภัยจากการที่ไม่เก็บประโยชน์ของบัญชีที่ถูกต้อง

ผู้ประกอบการ SMEs นอกจากจะกลัวเรื่องบัญชีแล้วยังไม่เห็นประโยชน์และความจำเป็นในการมีระบบบัญชีของบริษัทด้วย เพราะเขาเชื่อว่าเขาสามารถดูแลผลประกอบการจากตัวเลขในบัญชีธนาคารได้ ถ้ามีเงินเหลือมากก็ถือว่าธุรกิจดี ถ้าเหลือน้อยหรือเป็นตัวแดงก็ถือว่าธุรกิจไม่ดีทำไมจะต้องมีระบบบัญชีด้วย ผู้ประกอบการบางรายในขณะที่มียอดขายปีละ 120 ล้านบาท ก็สามารถหมุนเงินทันไม่มีปัญหาอะไร แต่พอยอดขายเพิ่มขึ้น 50% เป็น 180 ล้านบาท กลับมีปัญหาด้านการเงิน ไม่สามารถหมุนเงินได้ทัน มีปัญหาเกี่ยวกับธนาคาร แล้วสงสัยว่ายอดขายก็เพิ่มขึ้น แต่เงินหายไปไหนหมด

ผู้ประกอบการ SMEs บางรายยิ่งขายมากก็ยิ่งขาดทุนมากขึ้น เมื่อที่ปรึกษาเข้าไปให้คำปรึกษา จึงทราบว่าตั้งราคาขายต่ำกว่าทุน จึงตั้งราคาขายใหม่ ปรากฏว่ายังขายได้เหมือนเดิม ยอดขายไม่ตก แสดงว่าราคาขายเดิมนั้นต่ำกว่าราคาขายของคู่แข่งมาก ถึงแม้ว่าจะปรับราคาขึ้นไปแล้วก็ยังสามารถแข่งขันได้

ในการเข้าไปวิเคราะห์เชิงลึกของผู้ประกอบการ SMEs รายหนึ่งที่เพิ่งผลิตข้าวเกรียบใส่ถุงจำหน่าย Snack ขาย เขาบอกว่าเขามีกาโรปีแรก 5 แสนบาท ได้ถามเขาไปว่าทำไรที่ว่านั่นได้หักค่าเสื่อมราคาแล้วหรือยัง ผู้ประกอบการรายนั้นตีหน้างงๆ ไม่เข้าใจว่าค่าเสื่อมราคาคืออะไร จากการสอบถามพบว่าโรงงานแห่งนั้นได้ซื้อเครื่องจักรในการผลิตมา 4 เครื่อง ราคาเครื่องละประมาณหนึ่งล้านบาทรวมเป็น

เงินลงทุนเฉพาะด้านเครื่องจักรอย่างเดียวก็พาเข้าไป 4 ล้านบาทเข้าไปแล้ว ถ้าคิดค่าเสื่อมราคา 5 ปีก็ตกปีละ 8 แสนบาท ก็บอกเขาไปว่าที่เขาเข้าใจว่ากำไรปีละ 5 แสนบาทนั้น ความจริงแล้วเขาขาดทุนถึงปีละ 3 แสนบาท จากสีหน้าต่างๆในตอนแรก ผู้ประกอบการรายก็มีสีหน้าที่ตื่นตระหนก ไม่คาดคิดเลยว่าธุรกิจที่นี้กว่ามีกำไร จะกลายเป็นธุรกิจที่ขาดทุน

5. ไม่สามารถวิเคราะห์ผลประกอบการได้

ในการทำธุรกิจ ผู้ประกอบการ SMEs ส่วนใหญ่จะมองและสนใจแค่ผลกำไร มีผู้ประกอบการจำนวนมากเข้าใจว่าผลกำไรอยู่ในรูปของเงินสด ความจริงแล้วกำไรอาจจะอยู่ในรูปของเงินสดก็ได้ถ้าไม่ได้เอาไปลงทุนทำอย่างอื่น เช่น เอาไปซื้อสินทรัพย์ถาวร หรือเอาไปซื้อวัตถุดิบ หรือเอาไปซื้อสินค้าสำเร็จรูปมาขาย หรือเอาไป finance ลูกหนี้ ผู้ประกอบการอีกหลายรายมีวิธีการคำนวณกำไรสุทธิเป็นการภายในของตนเอง โดยการเอายอดขายทั้งหมดหักด้วยค่าใช้จ่ายทุกอย่าง เหลือเท่าไรก็เป็นกำไรสุทธิ ซึ่งก็ไม่ผิดแต่นักบัญชีจะทำเป็นสองหรือสามขั้นตอนคือ ขั้นตอนแรกจะเอายอดขายหักด้วยต้นทุนสินค้า เหลือเท่าไรก็เป็นกำไรขั้นต้นก่อน ขั้นตอนที่สองจะเป็นการเอาค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ไปหักออกจากกำไรขั้นต้น ผลที่ได้จะเป็นกำไรสุทธีก่อนหักดอกเบี้ยและก่อนหักภาษี ขั้นตอนที่สามจะเป็นการนำยอดกำไรสุทธินี้ จะนำไปเทียบกับค่าใช้จ่ายด้านดอกเบี้ยว่าแตกต่างกันอย่างไร เช่น กำไรสุทธีก่อนดอกเบี้ยเท่ากับ 500,000 บาท แต่ค่าใช้จ่ายด้านดอกเบี้ยเท่ากับ 450,000 บาท เหลือกำไรสุทธีก่อนภาษีเพียง 50,000 บาท แสดงว่าธุรกิจนี้ทำเพื่อเลี้ยงธนาคาร เพราะ กำไร 90% ต้องนำไปจ่ายเป็นดอกเบี้ยหมด การวิเคราะห์กับกำไรขาดทุนเป็นขั้นตอนเช่นนี้จะทำให้ผู้ประกอบการสามารถวิเคราะห์ได้ว่าถ้ากำไรสุทธิน้อยไปหรือขาดทุน สาเหตุมาจากไหน ถ้ามาจากกำไรขั้นต้นที่ต่ำเกินไป ก็อาจมาจากการตั้งราคา

ขายที่ต่ำเกินไป หรือต้นทุนในการผลิตสูงกว่าคู่แข่งสามารถวิเคราะห์ได้ว่าเกิดจากอะไร วัตถุดิบของเราราคาแพงกว่า หรือว่ากระบวนการผลิตของเราไม่มีประสิทธิภาพ มีของเสียในระหว่างการผลิตสูง แต่ถ้าหากกำไรขั้นต้นเป็นไปตามมาตรฐานในอุตสาหกรรมนั้นๆ ก็แสดงว่าค่าใช้จ่ายในการขายสูงเกินไป ก็สามารถวิเคราะห์ได้ว่าสาเหตุที่ทำให้ค่าใช้จ่ายในการขายสูงนั้นเกิดจากอะไร อาจเกิดจากการมีพนักงานในสำนักงานมากเกินไปจนความจำเป็น หรือมีพนักงานขายเป็นจำนวนมาก หรืออาจจะเกิดจากค่าใช้จ่ายตัวอื่นๆที่สูงเกินควร เช่น มีค่าใช้จ่ายด้านการเสริมการตลาดสูงเกินไป เป็นต้น

6. บัญชีเหมือนมาตรวัดในรถยนต์

ในการทำธุรกิจ จะต้องมีความรู้ที่วัดว่าผลประกอบการเครื่องมือที่ใช้ชี้วัดคือบัญชี โดยปรกติแล้วตัวชี้วัดจะประกอบด้วยงบกำไรขาดทุน งบแสดงฐานะการเงิน (เดิมเรียกว่า งบดุล) และงบกระแสเงินสดด้วยเพื่อดูสภาพคล่องของผลประกอบการ การทำธุรกิจแล้วไม่มีการทำบัญชี (ไม่มีตัวชี้วัด) ก็เหมือนหนึ่งการขับรถที่ไม่มีมาตรใดๆอยู่ในรถเลยถามว่าขับได้ไหม คำตอบก็คือขับได้ แต่ก็เป็นขับไปด้วยความหวาดผวา เพราะไม่รู้ว่าอะไรจะเกิดขึ้น น้ำมันหมดก็ไม่รู้ เทียบกับธุรกิจแล้วแปลว่าเงินหมดเมื่อไรก็ไม่รู้ บางคนก็บอกว่าไม่เป็นไร ขับไปก็เติมน้ำมันไปเรื่อยๆพยายามอย่าให้มันหมดก็แล้วกัน ในแง่ของการทำธุรกิจแปลว่าทำไปก็เอาเงินเติมเข้าไปเรื่อยๆ แต่สักวันหนึ่งเงินก็คงหมดจนได้ ถ้ารถไม่มีมาตรวัด ขับด้วยความเร็วเท่าไรก็ไม่ทราบ หมายความว่าธุรกิจของเราเมื่อเทียบกับคู่แข่งแล้ว เราไปเร็วหรือช้ากว่าคู่แข่งก็ไม่ทราบ หรือน้ำมันเครื่องที่หล่อลื่นเครื่องยนต์พร้อมไปมากก็ไม่ทราบ เทียบกับธุรกิจแล้วหมายความว่าสภาพคล่องด้านการเงินเริ่มมีปัญหาแล้วเราก็มองไม่ทราบ หรือขับจนเครื่อง overheat แล้วก็ไม่ทราบ แปลว่าเราขายธุรกิจมากไปจนเกิดปัญหาด้านการเงินแล้วเราก็มองไม่ทราบเช่นเดียวกัน

7. ไม่เห็นเดือนร้อนอะไรถ้าไม่ระบบบัญชีที่ถูกต้อง

ผู้ประกอบการจำนวนมากอาจจะคิดว่าเขาทำธุรกิจมาเป็นเวลานานโดยที่ไม่ระบบบัญชีที่แท้จริงและถูกต้องเลย เขาก็ยังอยู่ได้ ไม่เห็นจะเดือดร้อนอะไร ก็อยากจะตอบว่า การอยู่รอดของเขา เป็นการอยู่รอดที่อยู่บนพื้นฐานของความเสถียร ถ้ามีเหตุการณ์ที่จะนำมาซึ่งความเสียหายต่อกิจการ ธุรกิจของเขาอาจล่มสลายไป ไม่สามารถแก้ไขได้ทันเวลาที่ ในช่วงที่ฟองสบู่กำลังจะแตก ธุรกิจที่มีระบบบัญชีที่ถูกต้อง จะสามารถอยู่รอดได้ดีกว่า เพราะเขาจะรู้ตัวล่วงหน้าและแก้ไขสถานการณ์ได้ทัน ไม่เกิดปัญหา NPL หรือต้องเจ๊งไปเสียก่อน ถ้าในกรณีที่กิจการดี การมีระบบบัญชีที่ถูกต้องจะทำให้เขาสามารถเพิ่มยอดขายและกำไรได้ดีกว่า เพราะระบบบัญชีจะเป็นตัวชี้วัดว่าควรจะทำอะไรที่เหมาะสมในขณะนั้น

สิ่งที่ต้องทำในขณะนี้ก็คือ ต้องมีใครที่สามารถอธิบายและชี้แจงให้ผู้ประกอบการเห็นถึงความสำคัญของการมีระบบบัญชีที่ถูกต้องและครบถ้วน และเมื่อผู้ประกอบการยอมรับในความสำเร็จของบัญชีแล้ว จะต้องทำอย่างไรให้ผู้ประกอบการสามารถอ่านและวิเคราะห์งบการเงินได้ ผู้ประกอบการ SMEs ที่เข้าร่วมโครงการรับการศึกษานำมาจากหน่วยงานของรัฐ น่าจะเป็นผู้ประกอบการกลุ่มแรกที่ควรได้รับการพัฒนาความรู้ด้านบัญชี เพราะเขาพร้อมที่จะเรียนรู้และรับคำปรึกษาแนะนำจากที่ปรึกษา แต่จะมีคำถามตามมาว่า ใครในกลุ่มที่ปรึกษาควรจะเป็นผู้ทำหน้าที่นี้ นักบัญชีที่ไม่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจอาจจะมีความรู้ในการทำหน้าที่ยังไม่เพียงพอ เพราะจากประสบการณ์ที่เข้าไปให้คำปรึกษากับนักบัญชี ปรากฏว่า ผู้ประกอบการเกือบจะเรียกได้ว่าทั้งหมด ไม่เข้าไปฟังนักบัญชีพูดเลย นักบัญชีจะอยู่กับพนักงานบัญชีของบริษัทตลอดเวลาที่เข้าไปให้คำปรึกษาแนะนำ โดยที่ผู้ประกอบการไม่สนใจที่จะเข้าไปรับฟังเลยเพราะคิดว่าเป็นเรื่องของฝ่ายบัญชีและเขาเองก็ไม่รู้

เรื่องบัญชี เข้าไปฟังก็เสียเวลาเปล่าๆ อีกอย่างหนึ่งนักบัญชีส่วนใหญ่จะพูดภาษาบัญชีโดยที่ไม่สนใจว่าผู้ประกอบการจะเข้าใจหรือไม่ ดังนั้น ขั้นตอนแรกจะเป็นขั้นตอนที่สำคัญที่สุด จะต้องมีการสื่อสารกับคนที่สามารถ convince ผู้ประกอบการให้เข้าใจและเห็นถึงความสำคัญของบัญชีให้ได้ บุคคลที่เหมาะสมที่สุดควรจะเป็นบุคคลที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจและมีความรู้ทางด้านบัญชี สามารถนำบัญชีมาประยุกต์ให้ผู้ประกอบการเห็นได้อย่างชัดเจนถึงผลประโยชน์ของการมีระบบบัญชีที่มีต่อกิจการของเขา นักบัญชีที่มีประสบการณ์ในการทำธุรกิจจะทำหน้าที่นี้ได้ดีที่สุด แต่จะมีที่ปรึกษาคณะที่มีคุณสมบัติครบถ้วนดังกล่าว ?

8. ตัวอย่างนักธุรกิจที่ไม่สนใจในบัญชี

เจ้าของธุรกิจแห่งหนึ่งอายุเกือบ 70 ปีแล้ว ทำธุรกิจมาเป็นระยะเวลากว่า 40 ปี เนื่องจากอายุมากแล้ว จึงได้มอบหมายให้ลูกชายสมมุติว่าชื่อสมชาย ซึ่งมีอายุประมาณ 40 ปี มาดำเนินการต่อ คุณสมชายได้รับช่วงธุรกิจจากบิดามาดำเนินการได้ประมาณ 3 ปีแล้ว เมื่อต้นปี 2555 คุณสมชายได้เข้าร่วมโครงการกับกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรมเพื่อพัฒนาบริษัทให้มีระบบการบริหารที่ดีขึ้นจากเดิม กรมส่งเสริมฯ ได้ส่งที่ปรึกษาเข้าไปวินิจฉัยที่โรงงานของคุณสมชาย เมื่อที่ปรึกษาไปถึงโรงงานได้ของบการเงินจากคุณสมชายเพื่อประกอบการวินิจฉัย คุณสมชายบอกกับที่ปรึกษาว่า คุณจะไม่เอาบัญชีของผมไปทำอะไร มันไม่มีประโยชน์หรอก ผมให้คนนอกเขาทำบัญชีให้เพื่อใช้ในการยื่นเสียภาษีเท่านั้น ข้อมูลในนั้นมิอะไรบ้างผมยังไม่รู้เลย แต่คิดว่าไม่ใช่ข้อมูลที่แท้จริง เพราะเวลาที่นักบัญชีเอาบัญชีมาให้ผมเช็คนต์ ผมเห็นว่าผลประกอบการมันขาดทุน ไม่ต้องเสียภาษี ผมก็เช็คนต์ไป แต่ผมเชื่อว่าธุรกิจของผมไม่ขาดทุนแน่ ไม่อย่างนั้นมันอยู่ไม่ได้หรอกตั้ง 40 กว่าปีตั้งแต่ยุคพ่อผม ที่ปรึกษาถามว่าคุณมีข้อมูลอย่างอื่นที่สนับสนุนว่าคุณมีกำไรหรือไม่ คุณสมชายบอกว่าไม่มี

ที่ปรึกษาถามว่าแล้วคุณรู้ได้อย่างไรว่าธุรกิจของคุณมีกำไร คุณสมชายตอบว่า ผมก็ดูที่ statement ที่ธนาคารออกให้ ผมมีเงินเข้า มีเงินออก ตลอดเวลา แต่ไม่เคยมีตัวแดงเลย ที่ปรึกษาถามว่าคุณคิดว่าคุณมีกำไรมากน้อยแค่ไหน คุณสมชายตอบว่าไม่ทราบ แต่ก็เพียงพอให้ผมสามารถซื้อเครื่องจักรเพิ่มเติมได้ และส่งลูกไปเรียนเมืองนอกได้ ที่ปรึกษาแย้งว่า ผมเชื่อว่าธุรกิจของคุณมีกำไร แต่กำไรนั้น คຸ່ມกับเงินลงทุนของคุณหรือไม่ คุณมีที่ทางและโรงงานที่ใหญ่โต มีเครื่องจักรเป็นจำนวนมาก คิดเป็นเงินลงทุนแล้ว ตั้งหลายร้อยล้านบาท ถ้าคุณมีกำไรสุทธิเพียงไม่กี่ล้านบาท มันก็ไม่น่าจะคຸ່ມกับการลงทุน คุณสมชายตอบว่า คຸ່ມหรือไม่คຸ່มผมไม่ทราบ ธุรกิจนี้ทำมาตั้งยุคพ่อผม ถ้าผมไม่ทำธุรกิจนี้ คุณจะให้ผมทำอะไร ผมไม่เห็นว่ามันจะเดือดร้อนตรงไหนเรื่องไม่มีบัญชี พ่อผมทำธุรกิจมากกว่า 40 ปี โดยไม่มีบัญชีก็ยังมีอยู่ได้ อีกอย่างหนึ่ง เรื่องบัญชีเป็นเรื่องของนักบัญชี หรือผู้ที่เชี่ยวชาญด้านนี้โดยเฉพาะ ถ้าคุณจะมาถามผมเรื่องบัญชี ผมตอบคุณไม่ได้หรอก เพราะผมไม่รู้เรื่อง มันยากจะตายไป ให้นักบัญชีที่เชี่ยวชาญเรื่องนี้ทำไปเถอะ ผมไม่อยากจะไปแย่งอาชีพเขา

นี่เป็นเพียงหนึ่งในตัวอย่างที่ผู้ประกอบการไม่สนใจในเรื่องบัญชี และไม่คิดว่าบัญชีมีความสำคัญในการวิเคราะห์ผลประกอบการของเขา ซึ่งเป็นเรื่องที่น่าอันตรายเป็นอย่างยิ่ง ในกรณีของคุณสมชาย ถ้าเขามีระบบบัญชีที่ถูกต้อง และ ตัวชี้วัดจากบัญชีบ่งบอกว่าธุรกิจของเขามีกำไรน้อยเกินควร เขาก็สามารถใช้ตัวเลขในบัญชีมาวิเคราะห์หาสาเหตุของกำไรที่ต่ำนั้นเกิดจากอะไร แล้วดำเนินการแก้ไข แต่ถ้าปรากฏว่าธุรกิจของเขามีกำไรมาก ก็น่าจะเป็นโอกาสในการขยายธุรกิจเพื่อแย่งส่วนแบ่งตลาดจากคู่แข่งในขณะที่ยังมีโอกาสอยู่

นอกจากนี้ การมีงบแสดงฐานะการเงิน ยังสามารถบ่งชี้ว่าในขณะที่บริษัทมีลูกหนี้ที่น้อยเพียงใด ระยะเวลาในการเก็บเงินจากลูกหนี้ยาวเกินมาตรฐานหรือไม่ เพราะการมีลูกหนี้จำนวนมาก เป็นการลงทุนด้านการเงินอย่างหนึ่ง ส่วนการมีวัตถุดิบ และ สินค้าสำเร็จรูปในโรงงานเป็นจำนวนมาก ก็เป็นตัวดูดเงินจากระบบเช่นเดียวกัน สร้างปัญหาด้านสภาพคล่องในการประกอบธุรกิจ หรือ ถ้าต้องกู้เงินมาเพื่อ finance ลูกหนี้ วัตถุดิบ และ สินค้าสำเร็จรูป ก็จะมีค่าใช้จ่ายด้านดอกเบี้ยที่สูง ถ้ายอดขายเฉลี่ยเดือนละ 10 ล้านบาท และเป็นการขายที่ให้เครดิตลูกค้า 2 เดือน บริษัทจะต้องใช้เงินในการ finance ลูกหนี้ถึง 20 ล้านบาท ถ้ายอดขายเฉลี่ยไม่เพิ่มขึ้น และ ระยะเวลาการให้เครดิตเป็น 2 เดือน บริษัทจะมีเงินที่จมในรูปของลูกหนี้ 20 ล้านบาท ตลอดไปจนกว่าจะเลิกกิจการ นั่นหมายความว่าธุรกิจจะต้องมีการลงทุน หรือ กู้เงิน เพื่อ finance ลูกหนี้ถึง 20 ล้านบาท ซึ่งเป็นเรื่องสร้างปัญหาสภาพคล่องให้กับผู้ประกอบการ ถ้าไม่สามารถหาแหล่งเงินมาใช้ได้

การมีระบบบัญชีที่ถูกต้องสมบูรณ์ ยังสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการทำแผนธุรกิจ และ วางแผนด้านภาษีได้ แทนที่การหลีกเลี่ยงภาษีซึ่งผิดกฎหมาย

9. unสรุป

บัญชีเป็นมาตรวัดผลประกอบการ ปรากฏจากการทำบัญชีที่ถูกต้อง ผู้ประกอบการก็ไม่สามารถวัด และ วิเคราะห์ผลประกอบการของตนเองได้ ผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องทำบัญชีเป็น แต่ต้องสามารถอ่านบัญชีให้เป็น สามารถวิเคราะห์ผลประกอบการจากตัวเลขทางบัญชีได้ สามารถนำมาใช้ในการวางแผนธุรกิจ และวางแผนภาษีได้ แทนที่การหลีกเลี่ยงภาษี