

ความสำคัญของการบริหารเงิน

นำเสนอเมื่อ : 28 ธ.ค. 2551

1. ความสำคัญของการบริหารเงิน

1.1 เงินมีจำกัด เงินในกระเป๋าของท่านล้งออกมา ก็จะพบว่าเงินค่อนข้างจำกัด หลายท่านอาจจะมีบัตรเครดิต แต่ก็ถูกจำกัดวงเงิน

1.2 ความต้องการใช้เงินมาก เรามีความต้องการใช้เงินตลอดเวลา ไม่เฉพาะกับธุรกิจ แม้กระทั่งส่วนตัวของท่านก็มีการใช้เงินตลอดเวลา

1.3 การลงทุนมีหลายประเภท และแต่ละประเภทมีระยะเวลาการให้ผลตอบแทนแตกต่างกัน การลงทุนโดยการซื้อของมาขายให้ผลตอบแทนเร็ว ขณะที่การลงทุนปลูกสร้างอาคารให้ผลตอบแทนช้า

1.4 เงินมีต้นทุน เรามีเงินอยู่ในกระเป๋า 100 บาท ไม่ได้หมายความว่า 100 บาท ใช้ทำอะไรก็ได้ แต่ในแง่ของผู้ประกอบการเราต้องใช้เวลา 100 บาทอย่างฉลาดที่สุดโดยคำนึงถึงต้นทุนของเงิน ซึ่งต้นทุนของเงินก็มีอยู่ 2 ประเภท คือ

1.4.1 ต้นทุนการเสียโอกาสของการใช้เงินที่เรามีอยู่ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด สิ่งเหล่านี้สำคัญเงินก้อนหนึ่ง ถ้าเราเลือกใช้ไปแล้ว อาจไม่ได้ผลประโยชน์ตอบแทนเลย แต่ถ้าเราเลือกใช้ในอีกทางหนึ่งกลับให้ผลตอบแทนมากมาย การเลือกที่จะลงทุนในอีกประเภทหนึ่ง โดยที่ไม่มีการลงทุนในอีกประเภทหนึ่ง ถือว่ามีการเสียโอกาสเกิดขึ้น ท่านผู้ประกอบการจะต้องชี้แจงให้นักการใช้จ่ายเงินในแต่ละทางเลือกให้ ชัดเจน ในกรณีที่เป็นเงินของเราเอง

ต้นทุนดอกเบี้ยเงินกู้ ซึ่งต้องใช้จ่ายให้แก่สถาบันการเงินของเราเอง

1.5 ป้องกันปัญหาเงินขาดแคลน การขาดแคลนเงินเนื่องจากสาเหตุต่อไปนี้

ยอดขายไม่เป็นไปตามที่เราวางเป้าหมายเอาไว้

ต้นทุนปรังษกบการ ต้นทุนสินค้า ควบคุมไม่ได้ ต้นทุนสูง ขายไปแล้วมีแต่ขาดทุน

1.5.3 ขายสินค้าไปแล้วเก็บเงินไม่ได้ แต่ถ้าเราขายเชื่อ ขายให้กับลูกหนี้ที่ยังยาว ยิ่งมีความเสี่ยง เพราะโอกาสที่จะเก็บเงินมาได้นั้นแตกต่างกัน เราจำเป็นต้องวิเคราะห์ความสามารถในการจ่ายเงินของลูกหนี้ด้วย

1.5.4 การซื้อสินค้ามากเกินไป สต็อกมากเกินไป ธุรกิจ โรงพิมพ์เห็นได้ชัดเวลาที่เราจะพิมพ์การ์ด จะสังเกตเห็นเราต้องซื้อการูดสำเร็จที่เป็นรูป กระดาษมาสต็อกไว้เสมอ เพราะเราต้องการให้ลูกค้าเข้ามาเห็นการูดของจริง ไม่ได้มองว่าให้ลูกค้ามาดูแคตตาล็อก แล้วเราไปซื้อมาพิมพ์ให้ลูกค้า เพราะฉะนั้นเราก็จำเป็นต้องเดาสุ่มว่าสินค้าตัวไหน กระดาษตัวไหน สวยพอนาลูกค้าจะสั่งพิมพ์แล้วถ้าเกิดปัญหา บางอย่างซื้อมาเป็นปี ๆ หนึ่ง พิมพ์ไม่กี่ครั้งแค่นั้นเอง การมีสินค้าสต็อกมากเกินไปเกิดจากอะไร เกิดจากเราไม่รู้ว่าจะขายอย่างไรให้กับลูกค้าบาง เราก็ต้องสต็อกมีเงินเท่าไร ก็ถมให้กับสต็อกหมดเลย ยิ่งสต็อกมากเท่าไร เงินก็ยิ่งขาดมากเท่านั้น

1.5.5 การใช้เงินผิดประเภท ใช้เงินลงทุนไปในโครงการที่เราคิดว่าจะได้เงินกลับเข้ามาเร็ว

แต่ในทางปฏิบัติหรือความเป็นจริงลงทุนไปแล้วมัน ไม่กลับเข้ามา หรือได้เงินกลับมาซ้ำ

2. แนวทางการบริหารเงินอย่างมีประสิทธิภาพ

การบริหารเงินอย่างมีประสิทธิภาพ ต้องรู้ 3 ข้อ

2.1 ต้องมีการวางแผน แล้วพยากรณ์การใช้เงินก่อน ในรอบปี หรือรอบไตรมาส อีก 3 เดือน เราจะต้องมีค่าใช้จ่ายเงินอย่างไรบ้าง แล้วเราจะมีรายได้เงินมาอย่างไรบ้าง ก็คือจะขายได้เท่าไร หรือจัดการในสต็อกคงค้าง หรือลูกหนี้คงค้างอย่างไร เพราะฉะนั้นการพยากรณ์การใช้เงิน จำเป็นมาก ๆ เลย ที่จำเป็นต้องพยากรณ์อย่างมีประสิทธิภาพ คือต้องพยากรณ์สมเหตุสมผลควบคู่ไปกับการทำงานประมาณ

2.2 ต้องมีการจัดหาเงิน เงินมีอยู่ 2 แหล่งเท่านั้นเองในโลกนี้ คือเงินกู้ จากสถาบันการเงินอะไรต่าง ๆ กับเงินของตัวเอง หรือเงินของเพื่อน ในแง่ของการรวมลงทุน เมื่อเรามีการวางแผนแล้ว เราต้องมีการนำเสนอแผนงานการลงทุนการใช้เงินอย่างมีประสิทธิภาพ เพราะอย่างนั้นแล้ว คนที่จะมาเป็นแหล่งเงินของเรา เขาไม่มาหรอก ไม่ว่าจะ เป็น ธนาคาร สถาบันการเงิน หรือแม้กระทั่งหุ้นสวนของเรา

2.3 ต้องมีการใช้เงินได้ถูกต้องตามวัตถุประสงค์ ตามแผนงานที่วางไว้แล้ว ผู้ประกอบการหลายท่าน วางแผนไว้แล้ว แต่เวลาการใช้เงินไม่เป็นไปตามแผนการใช้ตามใจ เช่นวันดีคืนดีเห็นรถออกใหม่ อู๋ยากูไต่ทานก็จะเอาเงินของกิจการไปซื้อ เหล่านี้ไม่ถูกต้อง การใช้เงินแบบผิดวัตถุประสงค์ ก่อให้เกิดความเสียหายต่อองค์กรมากมายประเมินค่าไม่ได้มานานักตอนักแล้ว เพราะฉะนั้นการใช้เงินให้ถูกต้องตามวัตถุประสงค์ตัวนี้สำคัญมากกว่าการพยากรณ์ และการจัดหาเงินทุนเสียอีก

3. เทคนิคการบริหารเงิน

ปรับเปลี่ยนโครงสร้างการใช้จ่ายเป็นแบบผันแปร

การบริหารกิจการของท่านควรพิจารณาการบริหารงานให้มีโครงสร้างต้นทุนหรือค่าใช้จ่ายเป็นโครงสร้างผันแปรมากกว่าโครงสร้างคงที่ ค่าเช่าก็ดี ค่าจ้างพนักงานแบบคงที่ ก็คือพนักงานขายของท่านจ้างมาเดือนละ 1 หมื่น แต่เขาขายของไม่ได้สักชิ้นก็ต้องจ่าย 1 หมื่นอันนี้เรียกว่าคงที่ การหมุนมาเป็นค่าใช้จ่ายแบบผันแปรก็คือท่านต้องจ่ายเขาแค่ 5 พันบาท เดิมจ่ายให้กิน 3 มื้อสบาย ๆ ได้เที่ยวด้วย เหลือแค่สักมืออีกสองมือต้องทำงานแลกกัน เพราะฉะนั้นยิ่งขายมากก็ได้มาก ยิ่งขายน้อยก็ได้น้อย เพราะฉะนั้นเขาก็เปลี่ยนจากลูกจ้างมาเป็นหุ้นสวนของท่านโดยปริยาย ไม่จำเป็นต้องให้หุ้น ไม่จำเป็นต้องไปทำอะไรแต่อย่างใดเลย การบริหารให้มีต้นทุนแบบผันแปรก็เหมือนกับได้พนักงานเป็นหุ้นส่วนแล้ว ขอสำคัญก็คือวางแผนตอบแทนเขา วางอายุยุติธรรม ขอประการสำคัญของผู้ประกอบกิจการหรือเถาแก่บางคน พอผันแปรไปแล้ว ธุรกิจมันแดงมากไปหน่อย ชักเสียหาย ชักติดเบรกแล้ว ออย่าไปทำลาย โครงสร้างแบบนี้สำคัญ เขาคือพาร์ทเนอร์ของท่านโดยที่ไม่ต้องเสียหุ้น

เลยแม้แต่หุ้นเดียว ให้ท่านบริหารแบบโครงสร้างผันแปร มากกว่าโครงสร้างคงที่

3.2 ควบคุมงบประมาณ

มีการวางแผนและควบคุมประเมิน วิเคราะห์สาเหตุที่ทำให้แผนการเงินไม่บรรลุและสร้างความรับผิดชอบร่วมกันของพนักงาน

3.3 ลดการสูญเสียและความเสียหายของสินค้าโดยการควบคุมประสิทธิภาพการผลิต

3.4 อย่างลงทุนผิดประเภท เพราะว่าการลงทุนผิดประเภทไม่การันตีถึงความสำเร็จเลย ถ้าเป็นไปได้ลดการลงทุนสินทรัพย์ลง เช่น รถปิคอัพ 1 คัน ใช้ไม่เคยเต็มทีเลย ขายทิ้งไปแล้วใช้รถร่วมกับชาวบ้าน จ่ายแพงนิดหนึ่งแต่ให้อยู่ในรูปของต้นทุนผันแปรดีกว่า

