

แบบทดสอบ

บทที่ 5 เตรียมพร้อมเป็นผู้ประกอบการ



เติมคำหรือข้อความที่กำหนดให้ลงในช่องว่างให้ถูกต้อง

การหาทำเลที่ตั้ง

กำไรขั้นต้น

งบดุล

บัญชีควบคุมสินค้า/วัตถุดิบ

ต้นทุนผันแปร

การวางระบบในการรับชำระเงินและขนส่งสินค้า

จุดคุ้มทุน

1 ใน 3

จำนวนสินค้าที่รับมาและขายไป

งบกำไรขาดทุน

งบกระแสเงินสด

ลดต้นทุน

งบการเงิน

ต้นทุนคงที่

บัญชีรายรับ-รายจ่าย

แผนฉุกเฉิน

บัญชีแยกประเภทลูกหนี้และเจ้าหนี้

แผนการบริหารจัดการ

เงินทุนหมุนเวียน

การสำรวจตนเอง

ยอดขายและต้นทุนในการทำธุรกิจ

แผนที่นำทาง

เงินทุนตั้งต้น

หน้าร้าน (Offline)

แผนการตลาด

แผนการเงิน

แผนการผลิต

การจัดการเงินทุน

e-Commerce Platform

หนี้สิน

1. ก่อนตัดสินใจเป็นผู้ประกอบการจะต้องศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลอย่างรอบคอบ โดยเริ่มจาก ว่าพร้อมที่จะทำธุรกิจหรือไม่
2. หากมีช่องทางการขายเป็น ควรเลือกทำเลใกล้แหล่งชุมชน เดินทางสะดวก
3. แผนธุรกิจเปรียบเสมือน ให้คุณเริ่มต้นธุรกิจได้อย่างราบรื่น
4. แผนการเงิน เป็นการคาดการณ์หรือประมาณการ รวมทั้งเงินลงทุน หรือเงินกู้ที่ต้องการ
5. เป็นแนวทางการรับมือหรือวิธีการแก้ปัญหา ถ้าหากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนที่กำหนด
6. ในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ การเตรียมเงินให้พอ คือต้องเตรียมทั้งเงินทุนตั้งต้น และ
7. ในการก่อตั้งกิจการ ผู้ประกอบการควรมีเงินลงทุนอย่างน้อย ของการลงทุนทั้งหมด
8. การทำ เพื่อประเมินฐานะการเงินของกิจการ จะช่วยให้เห็นว่ากิจการมีฐานะการเงินเป็นอย่างไร มีส่วนใดที่ต้องเข้าไปดูแลแก้ไขหรือเฝ้าระวังเป็นพิเศษ

แบบทดสอบ

บทที่ 5 เตรียมพร้อมเป็นผู้ประกอบการ



9. บัญชีควบคุมสินค้า/วัตถุดิบ ใช้บันทึก เพื่อให้ทราบว่ากิจการมีสินค้าหรือวัตถุดิบคงเหลือเท่าไร เพียงพอหรือไม่
10. สະກຸນຜົນການດຳເນີນງານຂອງກິດຈະການໃນໄລຍະເວລາໜຶ່ງ
11. รายได้จากการขายหักด้วยต้นทุนขาย คือ
12. สินทรัพย์ = + ส่วนของเจ้าของ
13. จะมีกำไรเมื่อขายได้สูงกว่า
14. เป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่เปลี่ยนแปลงตามการผลิตหรือการขาย และผู้ประกอบการต้องจ่ายเสมอ ไม่ว่าจะขายสินค้าได้หรือไม่ก็ตาม เช่น ค่าเช่าพื้นที่ ค่าจ้างพนักงาน ค่าน้ำ ค่าไฟ เป็นต้น
15. ปัจจัยที่ช่วยลดจุดคุ้มทุน คือ เพิ่มราคาขายต่อหน่วย หรือ

เฉลยคำตอบ

บทที่ 5 เตรียมพร้อมเป็นผู้ประกอบการ

เติมคำหรือข้อความที่กำหนดให้ลงในช่องว่างให้ถูกต้อง

การหาทำเลที่ตั้ง	11 ทำไรขั้นต้น	งบดุล	บัญชีควบคุมสินค้า/วัตถุดิบ	ต้นทุนผันแปร
การวางระบบในการรับชำระเงินและขนส่งสินค้า	13 จุดคุ้มทุน	7 1 ใน 3	9 จำนวนสินค้าที่รับมาและขายไป	
10 งบกำไรขาดทุน	งบกระแสเงินสด	15 ลดต้นทุน	8 งบการเงิน	14 ต้นทุนคงที่
บัญชีรายรับ-รายจ่าย	5 แผนฉุกเฉิน	บัญชีแยกประเภทลูกหนี้และเจ้าหนี้	แผนการบริหารจัดการ	
6 เงินทุนหมุนเวียน	1 การสำรวจตนเอง	4 ยอดขายและต้นทุนในการทำธุรกิจ	3 แผนที่นำทาง	
เงินทุนตั้งต้น	2 หน้าร้าน (Offline)	แผนการตลาด	แผนการเงิน	แผนการผลิต
การจัดการเงินทุน	e-Commerce Platform	12 หนี้สิน		

1. ก่อนตัดสินใจเป็นผู้ประกอบการจะต้องศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลอย่างรอบคอบ โดยเริ่มจาก **การสำรวจตนเอง** ว่าพร้อมที่จะทำธุรกิจหรือไม่

กว่าจะประสบความสำเร็จได้ตามที่ฝัน ผู้ประกอบการจะต้องเผชิญความท้าทายหลายอย่าง ไม่ว่าจะเป็นรายได้ที่ไม่แน่นอน ความเสี่ยงที่จะขาดทุน หรือความรับผิดชอบที่มากขึ้น ดังนั้นก่อนตัดสินใจเป็นผู้ประกอบการจะต้องศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลอย่างรอบคอบ โดยเริ่มจากการสำรวจตนเองว่าพร้อมที่จะทำธุรกิจหรือไม่

2. หากมีช่องทางการขายเป็น **หน้าร้าน (Offline)** ควรเลือกทำเลใกล้แหล่งชุมชน เดินทางสะดวก

ช่องทางการขายเป็นอีกหนึ่งสิ่งที่ต้องรู้ก่อนเริ่มทำธุรกิจ ผู้ประกอบการจะต้องกำหนดช่องทางการขายให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้า หากมีหน้าร้าน (Offline) ควรเลือกทำเลใกล้แหล่งชุมชน เดินทางสะดวก และหากขายออนไลน์ (Online) อาจขายผ่าน Facebook Instagram Line/Line@ หรือ e-Commerce Platform (เช่น Lazada/Shopee)

3. แผนธุรกิจเปรียบเสมือน **แผนที่นำทาง** ให้คุณเริ่มต้นธุรกิจได้อย่างราบรื่น

แผนธุรกิจเปรียบเสมือนแผนที่นำทางให้สามารถเริ่มต้นธุรกิจได้อย่างราบรื่น โดยช่วยประเมินความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจนั้น ๆ วางแผนการบริหารจัดการให้เป็นระบบ และใช้เป็นข้อมูล/เครื่องมือสื่อสารกับสถาบันการเงิน (ธนาคาร) ในการขอกู้ยืมเงินมาลงทุน หรือสื่อสารกับหน่วยงานต่าง ๆ ในการขอความช่วยเหลือ

4. แผนการเงิน เป็นการคาดการณ์หรือประมาณการ **ยอดขายและต้นทุนในการทำธุรกิจ** รวมทั้งเงินลงทุน หรือเงินกู้ที่ต้องการ

เฉลยคำตอบ

บทที่ 5 เตรียมพร้อมเป็นผู้ประกอบการ

5. **แผนฉุกเฉิน** เป็นแนวทางการรับมือหรือวิธีการแก้ปัญหา ถ้าหากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนการที่กำหนด

6. ในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ การเตรียมเงินให้พอ คือต้องเตรียมทั้งเงินทุนตั้งต้น และ **เงินทุนหมุนเวียน**

เมื่อทำแผนธุรกิจจะประมาณได้ว่าต้องใช้เงินทุนดำเนินกิจการเท่าไร จากนั้นหาเงินทุนให้ได้ตามจำนวนที่ต้องการ โดยต้องรวมเงินทุนที่ใช้หมุนเวียนในกิจการด้วย เช่น การขายของออนไลน์ไม่ได้มีต้นทุนแค่เพียงสินค้าเท่านั้น เงินที่นำมาลงทุนควรครอบคลุมทั้งค่าสินค้าที่จะขาย และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าจัดส่งสินค้า ค่าโฆษณา ค่าแรง เป็นต้น

7. ในการก่อตั้งกิจการ ผู้ประกอบการควรมีเงินลงทุนอย่างน้อย **1 ใน 3** ของการลงทุนทั้งหมด

ในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ การมีเงินทุนของตัวเองเป็นสิ่งจำเป็นมาก เพราะหากเริ่มด้วยการกู้ยืมและต่อมาเกิดความล้มเหลว นอกจากจะไม่มีกำไรแล้วยังทำให้มีภาระหนี้ตั้งแต่แรกด้วย

8. การทำ **งบการเงิน** เพื่อประเมินฐานะการเงินของกิจการ จะช่วยให้เห็นว่ากิจการมีฐานะการเงินเป็นอย่างไร มีส่วนใดที่ต้องเข้าไปดูแลแก้ไขหรือเฝ้าระวังเป็นพิเศษ

งบการเงินที่ผู้ประกอบการควรทำ คือ (1) งบดุล เพื่อแสดงฐานะการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง (2) งบกำไรขาดทุน เพื่อแสดงผลการดำเนินงานของกิจการในช่วงเวลาหนึ่ง และ (3) งบกระแสเงินสด เพื่อแสดงความเคลื่อนไหวของเงินสดรับ และเงินสดจ่ายที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาหนึ่ง

หลังจากเริ่มทำธุรกิจและจัดทำงบการเงินแล้ว คุณควรนำตัวเลขต่าง ๆ ที่ได้มาวิเคราะห์ เพื่อประเมินสุขภาพทางการเงินของกิจการว่าเป็นอย่างไร นอกจากนี้ การจัดทำบัญชีและงบการเงินให้เป็นไปตามมาตรฐานก็เป็นสิ่งสำคัญ เพราะสถาบันการเงินจะใช้ในการพิจารณาอนุมัติสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการ

9. บัญชีควบคุมสินค้า/วัตถุดิบ ใช้บันทึก **จำนวนสินค้าที่รับมาและขายไป** เพื่อให้ทราบว่ากิจการมีสินค้าหรือวัตถุดิบคงเหลือเท่าไร เพียงพอหรือไม่

บัญชีควบคุมสินค้า/วัตถุดิบช่วยให้ผู้ประกอบการทราบว่าสินค้าใดขายดีและควรเพิ่มการผลิต หรือควรสั่งซื้อวัตถุดิบเท่าใดและเมื่อไร เพื่อไม่ให้สินค้าขาดสต็อก

10. **งบกำไรขาดทุน** สะท้อนผลการดำเนินงานของกิจการในช่วงเวลาหนึ่ง

งบกำไรขาดทุน สะท้อนผลการดำเนินงานของกิจการในช่วงเวลาหนึ่งว่า มีรายได้และค่าใช้จ่ายเป็นอย่างไร และสรุปว่ากิจการมีกำไรหรือขาดทุน นอกจากนี้ ข้อมูลจากงบกำไรขาดทุนยังช่วยให้เห็นแนวทางเพิ่มรายได้และลดต้นทุน/ค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นอีกด้วย

11. รายได้จากการขายหักด้วยต้นทุนขาย คือ **กำไรขั้นต้น**

12. สินทรัพย์ = **หนี้สิน** + ส่วนของเจ้าของ

งบดุล แสดงฐานะการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง ประกอบไปด้วย (1) สินทรัพย์ ได้แก่ เงินสด อาคาร รถยนต์ เครื่องจักร รวมไปถึงลูกหนี้ที่ค้างชำระ (2) หนี้สิน ได้แก่ เจ้าหนี้ ซึ่งอาจเป็นสถาบันการเงิน หรือค่าใช้จ่ายที่กิจการค้างชำระ และ (3) ทุนหรือส่วนของเจ้าของ ได้แก่ เงินทุนที่ใช้ก่อตั้งกิจการ และกำไรหรือขาดทุนสะสมจากการดำเนินกิจการ

เฉลยคำตอบ

บทที่ 5 เตรียมพร้อมเป็นผู้ประกอบการ

13. จะมีกำไรเมื่อขายได้สูงกว่า **จุดคุ้มทุน**

จุดคุ้มทุน คือ จุดที่เจ้าของกิจการขายสินค้าหรือบริการได้เท่ากับต้นทุนพอดี ถ้าขายได้สูงกว่าแสดงว่ามีกำไร ในทางตรงข้ามถ้าขายได้ต่ำกว่าจุดคุ้มทุนก็คือขาดทุนนั่นเอง ในการคำนวณจุดคุ้มทุนจะต้องเข้าใจเรื่อง “ต้นทุนสินค้าที่จะขาย” ซึ่งประกอบไปด้วยต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร

14. **ต้นทุนคงที่** เป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่เปลี่ยนแปลงตามการผลิตหรือการขาย และผู้ประกอบการต้องจ่ายเสมอ ไม่ว่าจะขายสินค้าได้หรือไม่ก็ตาม เช่น ค่าเช่าพื้นที่ ค่าจ้างพนักงาน ค่าน้ำ ค่าไฟ เป็นต้น

15. ปัจจัยที่ช่วยลดจุดคุ้มทุน คือ เพิ่มราคาขายต่อหน่วย หรือ **ลดต้นทุน**

$$\text{จุดคุ้มทุน (หน่วย)} = \text{ต้นทุนคงที่} \div (\text{ราคาขายต่อหน่วย} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย})$$

จุดคุ้มทุนที่ต่ำลง จะทำให้ธุรกิจสามารถคืนทุนและสร้างกำไรได้เร็วขึ้น จากวิธีการคำนวณจุดคุ้มทุนจะเห็นได้ว่า การลดจุดคุ้มทุนสามารถทำได้โดยการลดต้นทุนคงที่/ต้นทุนผันแปรลง หรือการเพิ่มราคาขายต่อหน่วยขึ้น

อย่างไรก็ดี ในการปรับเปลี่ยนราคาขาย นอกจากจะต้องพิจารณาเรื่องจุดคุ้มทุนแล้วยังต้องคำนึงถึงปัจจัยอื่น ๆ ประกอบด้วย เช่น ราคาขายของคู่แข่ง กำลังซื้อของลูกค้า เป็นต้น ไม่อย่างนั้นอาจจะเกิดความเสี่ยงที่ทำให้ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จก็เป็นไปได้