

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้ในเขตกรุงเทพมหานคร



นางสาวพนิดา ศักดิ์ประเสริฐ

ศูนย์วิทยพัชร์พยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบัญชีมหาบัณฑิต

ภาควิชาการธนาคารและการเงิน

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย


พ.ศ. 2526

ISBN 974-561-982-5

011702

I15298618

An Analysis of Financial Ratios of Wooden Furniture Industry
In The Bangkok Metropolitan Area



Miss Panida Skuntaprasert

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of The Requirements
for the Degree of Master of Accountancy

Department of Banking and Finance

Graduate School

Chulalongkorn University

1983

หัวข้อวิทยานิพนธ์

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้
ในเขตกรุงเทพมหานคร

โดย

นางสาว พนิดา ค่ขุนตะประเสร์รัฐ

ภาควิชา

การธนาคารและการเงิน

อาจารย์ที่ปรึกษา

นายสุเทพ เขียวตระกูล

รองคณบดีคณาจารย์สุมาลี สีวะมิตร



บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของการ
ศึกษาตามหลักสูตรปริญญามหาบัณฑิต

สุประดิม ยุกตะ

.....คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

(รองคณบดีคณาจารย์ ดร.สุประดิษฐ์ บุญนาค)

กรรมการสอบวิทยานิพนธ์

ดร. สุวิทย์

.....ประธานกรรมการ

(คณบดีคณาจารย์สังวร ปัญญาดี)

ดร. สุวิทย์

.....กรรมการ

(ผู้ช่วยคณบดีคณาจารย์ปิยะรัตน์ กฤษณามระ)

นายสุเทพ

.....กรรมการ

(นายสุเทพ เขียวตระกูล)

ดร. สุวิทย์

.....กรรมการ

(รองคณบดีคณาจารย์สุมาลี สีวะมิตร)

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

หัวข้อวิทยานิพนธ์ การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้
 ในเขตกรุงเทพมหานคร

ชื่อผู้ผลิต นางสาวพนิดา ศุภนตะประเสีริฐ

อาจารย์ที่ปรึกษา นายสุเทพ เขียวตระกูล

อาจารย์ที่ปรึกษาร่วม รองศาสตราจารย์สุมาลี ฉิมมิตร

ภาควิชา การธนาคารและการเงิน

ปีการศึกษา 2525



บทคัดย่อ

อุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้เป็นอุตสาหกรรมการผลิตที่ ก้าแก่แขนงหนึ่งในประ เทศไทย อุตสาหกรรมนี้ไม่เพียงแต่ผลิตเพื่อสนองความต้องการภายในประเทศเท่านั้น หากยังผลิตเพื่อสนอง ความต้องการของตลาดโลกด้วย ในปัจจุบันอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้มีการผลิตทั่วประเทศ โดยเฉพาะในเขตกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีการรวมกลุ่มกันอยู่ในบริเวณต่าง ๆ เช่น ย่านสะพานดำ ถนนสุขุมวิท ถนนเพชรบุรี และย่านบางโพ กิจการเครื่องเรือนในเขตกรุงเทพฯ นี้อาจจัดแบ่ง ตามลักษณะธุรกิจ ลักษณะการผลิตและคุณภาพของสินค้าได้เป็น 7 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้ผลิตเครื่องเรือน แบบมาตรฐานปริมาณสูง กลุ่มผู้ผลิตเครื่องเรือนคุณภาพสูง กลุ่มผู้ผลิตเครื่องเรือนคุณภาพดี กลุ่มผู้ขายเครื่องเรือนคุณภาพดี กลุ่มผู้ขายเครื่องเรือนคุณภาพปานกลาง กลุ่มผู้ผลิตและ/หรือ ขายเครื่องเรือนโดยให้ผ่อนชำระ และกลุ่มผู้ผลิตเครื่องเรือนรายย่อย ในบรรดากิจการเครื่อง เรือนในกลุ่มต่าง ๆ เหล่านี้ กิจการที่มีู่ทางในอนาคตดีจะเป็นกลุ่มกิจการที่มีขนาดใหญ่ มีการใช้ เครื่องจักรผลิตเครื่องเรือนแบบมีมาตรฐานในปริมาณมาก โดยเฉพาะกิจการที่มุ่งผลิตเพื่อการ ส่งออก

วิทยานิพนธ์นี้เป็นการศึกษาถึงการวิเคราะห์ฐานะทางการเงินของอุตสาหกรรมเครื่อง เรือนไม้ในเขตกรุงเทพมหานคร โดยจะ เน้นไปในการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ทางด้าน สภาพคล่อง สภาพเสีียง สมรรถภาพในการดำเนินงาน และสมรรถภาพในการหากำไร ใน การวิเคราะห์จะแบ่งบริษัทผลิตเครื่องเรือนไม้ออกเป็น 4 กลุ่ม คือ กลุ่มบริษัทผลิตเครื่องเรือนไม้

เพียงอย่างเดียว และกลุ่มบริษัทที่นอกจากจะผลิตเครื่องเรือนไม้แล้วยังดำเนินธุรกิจประเภทอื่นอีก ด้วย โดยจะวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของแต่ละบริษัท และวิเคราะห์อัตราส่วนโดยเฉลี่ยของบริษัทผลิตเครื่องเรือนไม้ในแต่ละกลุ่มและของทั้งอุตสาหกรรม โดยวิธีถ่วงน้ำหนักแบบสมดุล (Equal-Weighted Average) นอกจากนี้ยังได้วิเคราะห์แนวโน้มของอัตราส่วนแต่ละบริษัท เปรียบเทียบกับบริษัทผลิตเครื่องเรือนไม้ในแต่ละกลุ่มและอุตสาหกรรม ในช่วงปี พ.ศ. 2519-2522 ด้วย

ผลสรุปจากการวิเคราะห์ ทำให้ทราบรายละเอียดดังต่อไปนี้

จากการวิเคราะห์สภาพคล่อง ปรากฏว่า อุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้ในเขตกรุงเทพมหานคร ดำรงสภาพคล่องไวพอควร อันเป็นผลมาจากบริษัท สักทอง (ไทย) จำกัด ซึ่งอยู่ในกลุ่มบริษัทผลิตเครื่องเรือนไม้เพียงอย่างเดียว ดำรงสภาพคล่องไวสูงในปี พ.ศ. 2519 หากไม่คำนึงถึงบริษัทที่มีอัตราส่วนหมุนเวียนสูงมากในปีแรกที่เริ่มดำเนินกิจการ อุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้จะมีสภาพคล่องต่ำ เพราะบริษัทส่วนใหญ่ไม่ว่าจะเป็นบริษัทที่ผลิตเครื่องเรือนไม้เพียงอย่างเดียว หรือบริษัทที่มีการดำเนินธุรกิจอื่นอีก ดำรงสินทรัพย์หมุนเวียนไว้เป็นอัตราต่ำกว่าการดำรงหนี้สินหมุนเวียน การที่บริษัทส่วนใหญ่มีสภาพคล่องไวต่ำจะมีปัญหาในแง่ที่ว่าอาจไม่กล้ามรดกสดหาเงินทุนมาชำระหนี้สินระยะสั้นได้ทันตามกำหนด หากมีการทวงถาม

ในการวิเคราะห์อัตราส่วนแสดงสภาพเสียง พบว่าอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้มีสภาพเสียงอยู่ในระดับสูง ทั้งนี้มีสาเหตุมาจากบริษัทที่ผลิตเครื่องเรือนไม้เพียงอย่างเดียวเกือบทั้งหมด ได้สดหาเงินทุนโดยส่วนใหญ่จากหนี้สิน ส่วนบริษัทที่มีการดำเนินธุรกิจอื่นนอกจากผลิตเครื่องเรือนไม้ทุกบริษัทมีการสดหาเงินทุนส่วนใหญ่จากหนี้สินเช่นกัน หนี้สินที่สดหามาส่วนใหญ่เป็นหนี้สินระยะสั้นซึ่งมีผลทำให้อุตสาหกรรมมีสภาพเสียงอยู่ในระดับสูงและมีสภาพคล่องอยู่ในระดับต่ำ เพราะใช้เงินทุนจากแหล่งเงินทุนระยะสั้นมาก

ในด้านสมรรถภาพในการดำเนินงานนั้น จากการวิเคราะห์สรุปได้ว่าอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้มีสมรรถภาพในการดำเนินงานอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างดี เนื่องจากบริษัทที่ผลิตเครื่องเรือนไม้เพียงอย่างเดียวบางรายได้ลงทุนในสินทรัพย์ประจำเป็นอัตราต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับสินทรัพย์รวม จึงทำให้มีการลงทุนในสินทรัพย์รวมเป็นมูลค่าต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับค่าขาย

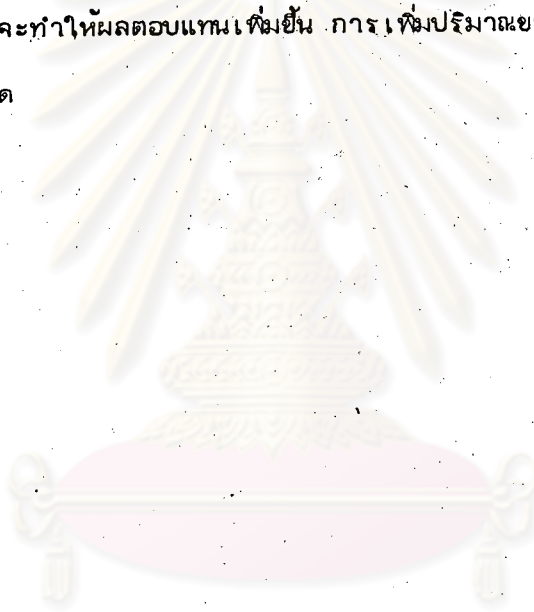
จากการพิจารณาอัตราส่วนแสดงสมรรถภาพในการหากำไรของอุตสาหกรรมเครื่อง
 เรือไม้ ปรากฏว่า ความสามารถในการหากำไรของอุตสาหกรรมอยู่ในระดับต่ำ มีผลขาดทุน
 โดยส่วนใหญ่ ซึ่งมีสาเหตุมาจากบริษัทที่ผลิตเครื่องเรือไม้เพียงอย่างเดียว มีต้นทุนการผลิต
 ตลอดจนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเป็นอัตราสูง ส่วนบริษัทที่นอกจากจะผลิตเครื่องเรือ
 ไม้แล้วยังดำเนินธุรกิจอื่น แม้ว่าจะมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารในอัตราต่ำกว่า แต่ก็มีต้นทุน
 การผลิตที่สูง และจากผลขาดทุนนี้ทำให้บริษัทหลายรายในอุตสาหกรรมนี้มีส่วนของผูถือหุ้นลดลง
 จนกระทั่งติดลบ

จากการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของอุตสาหกรรมเครื่องเรือไม้ในวิ
 กรุงเทพมหานคร จะเห็นได้ว่า อุตสาหกรรมนี้ประสบปัญหาทางการเงินหลายประการที่สำคัญ
 คือ ปัญหาเกี่ยวกับสภาพคล่องและความสามารถในการหากำไร และบริษัทที่ประสบปัญหาด้านการ
 เงินมากที่สุด คือ บริษัท ราช่า จำกัด จากข้อเท็จจริงพบว่า การดำเนินงานของบริษัทประสบผล
 ขาดทุนมาตลอด ทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียนอย่างมากจนขาดความคล่องตัวในการดำเนินงาน
 แต่ผู้บริหารของบริษัทก็ได้แก้ปัญหาด้านต่าง ๆ เพื่อให้บริษัทสามารถดำเนินงานต่อไปได้
 โดยเฉพาะปัญหาด้านการเงินบริษัทได้แก้ไขด้วยการเพิ่มทุน โดยขอความร่วมมือจากเจ้าหนี้
 และผู้ถือหุ้นเดิมให้ร่วมลงทุนด้วย รวมทั้ง การขายสิทธิการเข้าสำนักงานของบริษัทเพื่อให้มี
 เงินสดเข้ามาหมุนเวียนเพิ่มขึ้น ปัญหาด้านการตลาดบริษัทได้เปลี่ยนมาเน้นการขายสินค้า
 มาตรฐานของบริษัทแทนการขายงานตามแบบหรืองานรับสั่งทำ ปัญหาด้านการผลิตได้เปลี่ยน
 วิธีการผลิตจากเดิมให้เป็นการผลิตแบบอุตสาหกรรม โดยจัดระบบการผลิตเป็นขั้นส่วน (Knock-
 Down) ซึ่งวิธีนี้จะทำให้มีการวางแผนการผลิต การสั่งซื้อและจัดสต็อกในช่วงเวลาที่เหมาะสม
 ทำให้ลดต้นทุนในการผลิต ตลอดจนค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ลงได้ ส่วนปัญหาด้านการบริหาร เดิมที่เร
 กำหนดเป้าหมายในทุกระดับของบริษัท และกำหนดมาตรฐานเพื่อใช้ประเมินผลงานที่ได้จาก
 การปฏิบัติงานตามเป้าหมายนั้น ในขณะที่ตัวผู้บริหารของบริษัทก็ได้วางแผนในช่วงระยะ
 เวลา 3 ปี คือ ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2523-2526 โดยการกำหนดแผนการดำเนินงาน ซึ่งระบุ
 นโยบายของบริษัททั้งในระยะยาวและระยะกลาง แผนการตลาด ซึ่งระบุเป้าหมายการตลาดและ
 ส่วนแบ่งตลาดของบริษัท รวมทั้งยุทธวิธีการเข้าสู่ตลาดในส่วนต่าง ๆ นอกจากนี้ยังได้วางแผน
 ทางการเงินโดยจัดทำประมาณการค่าขาย ประมาณการเงินสดรับและจ่าย ตลอดจนประมาณ

การผลการดำเนินงานและฐานะการเงินในช่วงระยะเวลาดังกล่าวด้วย

นอกจากปัญหาด้านการเงินดังกล่าวมาแล้ว จุดสำคัญเครื่องเรือนไม้ในเขต กรุงเทพมหานคร ยังประสบปัญหาด้านการผลิตหลายประการ ปัญหาที่สำคัญที่สุด คือ วัตถุดิบหลัก คือ ไม้ต่าง ๆ ขาดแคลนและราคาสูงขึ้น อันเป็นผลให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นด้วย สำหรับปัญหาด้าน การตลาดต้องแข่งขันกับผู้ผลิตที่มีอยู่เป็นจำนวนมาก ตลาดต่างประเทศก็เช่นกันต้องแข่งขันกับผู้ส่งออกทั้งในประเทศและต่างประเทศในด้านรูปแบบ คุณภาพ ราคาและยุทธวิธีทางการตลาด ข้อ เสนอแนะในการแก้ปัญหา คือ รัฐบาลควรหามาตรการควบคุมการลักลอบตัดไม้ทำลายป่าให้ได้ผล ในขณะที่เดียวกันก็ควรส่งเสริมการปลูกป่าเพื่อทดแทนป่าธรรมชาติที่ถูกตัดไป ควรอนุญาตให้มีการ ส่งออกไม้สักแปรรูปคุณภาพดีและราคาสูง เพื่อที่จะช่วยตรึงราคา ไม้หน้า เล็กที่ใช้ในการผลิต เครื่อง เรือนไม้ภายในประเทศ นอกจากนี้องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ควรพิจารณาทางลดต้นทุนของไม้ โดยการเพิ่มปริมาณไม้จำหน่ายออกสู่ตลาดให้มากขึ้น และปรับปรุงวิธีการจำหน่ายให้เหมาะสม ในด้านการตลาด ตลาดเครื่องเรือนยังเปิดกว้างสำหรับอุตสาหกรรมประเภทนี้ เพราะตลาด เครื่องเรือนส่วนใหญ่จะเน้นหนักไปในคนชั้นกลาง ซึ่งมีอัตราส่วนสูงมาก ความต้องการของ บุคคลชั้นกลางซึ่งประกอบด้วยบุคคลที่มีความรู้พอสมควร มักจะต้องการเครื่องเรือนที่มีรูปแบบ ง่าย ๆ กระทัดรัด ใช้การได้หลายอย่างและมีราคาประหยัด เนื่องจากบุคคลระดับนี้มีรสนิยม สูง แต่มีกำลังซื้อไม่มากนัก ดังนั้นการผลิตเครื่องเรือนแบบถอดเป็นชิ้น ๆ และประกอบเองได้ (Knock-Down Furniture) รวมทั้งการเปิดโอกาสให้ผู้ซื้อได้ซื้อไปครั้งละน้อยชิ้นตาม กำลังซื้อของตน ก็จะมีโอกาสขายผลิตภัณฑ์นั้นได้มาก วิธีนี้จะสะดวกทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย เพราะ ผู้ซื้อก็สามารถประมาณกำลังซื้อของตน ผู้ขายก็สามารถผลิตสินค้าแบบเดียวกันออกขายได้นาน ๆ ตลาดเครื่องเรือนประเภทนี้กำลังเข้ามาแทนที่เครื่องเรือนแบบเก่า ๆ มากขึ้นเป็นลำดับ และ คาดว่าจะขยายตัวอย่างรวดเร็วทั้งในประเทศและต่างประเทศ ผู้ผลิตจึงควรเปลี่ยนแนวไปลงทุน ผลิตเครื่องเรือนแบบถอดเป็นชิ้น ๆ และประกอบเองได้ เพื่อขยายตลาดให้กว้างขวางขึ้น ใน ด้านตลาดต่างประเทศผู้ผลิตควรคำนึงถึงการพัฒนารูปแบบ มาตรฐานคุณภาพและราคาของผลิตภัณฑ์ ให้มากขึ้น รวมทั้งปรับปรุงการตลาดให้ดีขึ้นให้ถึงระดับที่จะเป็นคู่แข่งในการส่งออกจำหน่ายต่าง ประเทศให้ได้ สำหรับปัญหาด้านการเงิน อุตสาหกรรมนี้ยังมีช่องทางที่จะยกระดับอัตราผลตอบแทน ให้สูงขึ้นได้ โดยการเพิ่มค่าขายพร้อมทั้งลดต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ การลดต้นทุนการ

ผลนั้นได้กล่าวแล้วในการแก้ปัญหาด้านการผลิต ส่วนการลดค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการขายและบริหาร ผู้ผลิตควรมีระบบการควบคุมค่าใช้จ่ายที่รัดกุมและมีประสิทธิภาพ ทางด้านการเพิ่มค่าขายอาจทำได้โดยการเพิ่มราคาขาย แต่ก็จะได้ในอัตราต่ำกว่าการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการผลิต เพราะมีคู่แข่งมากมายในตลาด ดังนั้นผู้ผลิตควรยกระดับผลตอบแทนให้สูงขึ้นด้วยการเพิ่มปริมาณขายให้สูงขึ้น โดยจะต้องเพิ่มในอัตราที่สูงกว่าอัตราการเพิ่มขึ้นของต้นทุนการผลิต และค่าใช้จ่ายต่าง ๆ จึงจะทำให้ผลตอบแทนเพิ่มขึ้น การเพิ่มปริมาณขายก็ได้กล่าวไว้แล้วในการแก้ปัญหาด้านการตลาด



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thesis Title An Analysis of Financial Ratios of Wooden
Furniture Industry In The Bangkok Metropolitan Area.

Name Miss Panida Skuntaprasert

Thesis Advisor Mr. Suthep Chiantrakul

Co-Advisor Associate Professor Sumalee Jiwamitr

Department Bangking and Finance

Academic Year 1982

ABTRACT

Wooden furniture industry is an old branch of industrial production in Thailand. It does not only produce furniture for supplying domestic needs, but it still supplies for the needs of world markets too. At present, it is spreading over the whole country, particularly in the areas of Bangkok Metropolis where it has agglomerated in various neighbourhood, for instance at Saparn Dum, along Sukhumvit Road, Petchburi Road and at Bangpo, The furniture business in the areas of Bangkok Metropolis may be devided into seven groups according to the characteristic of the business, production and quality of goods, viz. :-

- Group of producers of standard furniture in high quantity.
- Group of producers of high quality furniture.
- Group of producers of good quality furniture.
- Group of sellers of good quality furniture.
- Group of sellers of medium quality furniture.
- Group of producers and/or sellers of furniture by means of payment by installment and
- Group of small producers of furniture.

Among the above-mentioned groups, the one offering opening of a good future seems to be the group with large size business, using machinery for the production of standard furniture in large quantity, in particular for the purpose of export.

This thesis constitutes a study about the analysis of financial status of the wooden furniture industry in the Bangkok Metropolis areas, emphasising the analysis of financial ratio, liquidity, leverage, activity and profitability. In making the analysis, the producers of wooden furniture will be divided into two groups, i.e. the producers of wooden furniture exclusively, and the producers who apart from producing wooden furniture, still carrying on other businesses too. The analysis will deal with the financial ratio of each producer and the average ratio of each group of producers of wooden furniture as well as the whole industry by the Equal-weighted Average method. Besides, it also analysis the trend of the ratio of each producer in comparison with the producers of wooden furniture in each group and with the whole industry in the period of 1976-1979 too.

The results of analysis show the following details:-

The analysis of liquidity shows that the industry of wooden furniture in the Bangkok Metropolis areas has maintained appropriate liquidity. This is mainly because of Golden Teak (Thai) Co., Ltd., producer of wooden furniture exclusively has maintained a high level of liquidity in 1976. But if this company, which having a very high current ratio during the first year of operations, is not counted, the wooden furniture industry will have a low liquidity because most producers of wooden furniture exclusively or producers who carry on other businesses

have maintained their current assets at a lower level than their current liabilities. The fact that most companies having maintained liquidity at a low level results in a problem that they may not be able to pay their short-term liabilities in due time in case of the demand for payment arises.

The analysis of the leverage ratio shows that the wooden furniture industry has a high-level leverage. The main reason is that most producers of wooden furniture exclusively have acquired their fund from liabilities, while all producers who carry on other businesses apart from the production of wooden furniture have provided their fund from liabilities similarly, and mostly only short-term. Most liabilities in this industry are on a very short-term basis, resulting in a high level of risk condition and low level of liquidity of the business.

On the side of activity ratio, the analysis shows that the wooden furniture industry has efficiency at a rather good basis. This is because some producers of wooden furniture exclusively have a low ratio of investment in fixed assets in comparison with their total assets, thus resulting in a low value of investment in total assets in comparison with sales value.

The study of profitability of the industry indicates a low level in this side of competence. Most companies operate at a loss on account of the producers who produce wooden furniture exclusively having a high cost of production, including sales and administration costs, while the producers who apart from producing wooden furniture, have still carried on other businesses, although having low expenditures of sales and administrative costs, but they have to meet with high production cost

and out of these losses, there were several producers in this industry having reduced shareholders equity in the negative.

Out of the analysis of the financial ratio of the wooden furniture industry in the Bangkok Metropolis areas, it can be seen that this industry has met several financial problems, mainly being problems related with liquidity and profitability and the producer who has experienced much financial problem is Raja Co., Ltd. Out of the matter of facts, it turned out that this company has met with losses throughout the time, making it lacking working capital so much so that it has no liquidity in carrying on the operations, but the company's executives have solved the problems in several fields in order that the company may be in a position to proceed with the operations subsequently, in particular with reference to financial problems, the company has solved them by means of capital increase, by requesting for co-operation from the creditors and the original shareholders for making investment, as well as the sale of the rights release of the company's office so that there may be increased cash as working capital. With reference to the marketing problem, the company has changed by emphasising the sale of standard goods of the company instead of selling the job according to the model or "on order" jobs. With reference to the problems concerning the production, the method of production has been changed from originally by producing industrial model through "Knock-down" production system, whereby there will be planning of production, purchase and stock's provision at appropriate space of time, resulting thereby in reducing costs and expenses, while regarding administrative problems, the objectives have been fixed at every level of the company and the standards have been fixed for the purpose of

3

using same in the assessment of work results obtained from the performance of the jobs according to the objectives concerned. At the same time, the company's executives have planned for a period of 3 years, i.e. from 1980-1983 by fixing the planning of operations as specified in the company's policy, both in long-term and medium-term, marketing planning which specified marketing objectives and the marketing share of the company, including the strategy for having access in the markets of various parts. Besides, a financial plan has been laid out by making sales forecast, cash budget, as well as pro forma income statement and pro forma balance sheet during the said period of time too.

Apart from the financial problem as aforesaid, the wooden furniture industry in Bangkok Metropolis areas still meet with several production problems, the most important of them are raw materials which constitute the basis, i.e. the timber being in lack and price increase, which results in higher cost of production. With reference to marketing problems, it is necessary to compete with producers who are in large number. It is the same matter with regard to the foreign markets. It is necessary to compete with exports both locally and abroad regarding the models, quality, price and strategy of the markets. The recommendation for solving the problem is : The government should be find out measures for controlling illicit timber cutting, the destruction of forests in a successful manner, at the same time it is necessary to promote the cultivation of forest in order to replace natural forests which have been cut down, to allow export of processed teakwood of good quality and of high prices in order to peg down the prices of small surface timber used for producing wooden furniture locally. Besides,

the Forest Industry Organization should take into consideration the means of reducing the cost price by increasing the quantity of timber for being sold in the market much more considerably and to improve the method of selling in an appropriated manner. With regard to market, the furniture markets are still widely opened for this kind of industry, because the majority of furniture markets will emphasize on middle-class public whose proportions are very high. Their requirements, being persons with suitable knowledge, rely by preference on furniture of simple type, compact, of multi-purpose and economy prices. On account of the people of this class having high good taste but with limited means, therefore, the production of "Knock-down" furniture, as well as giving the chance to the buyers to buy same in small quantity each time according to their buying power, would allow the sale of such products largely. This method will be convenient to both the buyers and the sellers, because the former may estimate their buying power, the sellers may be able to produce the goods of the same type for sale for a long time. The markets of this category of furniture are in the course of replacing old-fashioned furniture gradually on the increase and it is expected that same will expand quickly both locally and abroad, therefore, the producers should change their line of conduct by making investment for producing "Knock-down" furniture, in order to expand the markets more widely. With reference to foreign markets, the producers should take into consideration the development of styles, standards quality and prices of products increasingly, as well as to improve marketing in order to reach a level which will become competitive for export. With regard to financial problems, this industry still has opening for enhancing the

rate of return to a high level by increasing sales and reducing the production cost and expenses. With reference to the reduction of production cost, it has been already dealt in the solving of problems of production, while regarding the reduction of the sales and administration expenses, the producers should have a control system of expenses in a compact manner and efficiency. With regard to the increase of sales, it may be made by increasing the selling price but it would be possible to do so at a lower rate than the increase of production cost on account of large number of competitors in the markets. Therefore, the producers should raise up the level of rate of return higher by increasing the quantity of the sale, whereby it is necessary to increase at a rate which is higher than the rate of increase of production cost and expenses, so as to increase the rate of return. The increase of the sales volume has been already dealt with in the solving of marketing problems.

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

กิตติกรรมประกาศ

ในการเรียบเรียงวิทยานิพนธ์นี้ ผู้เขียนขอขอบคุณคุณสุเทพ เขียวตระกูล กรรมการผู้จัดการบริษัท ราชา จำกัด ซึ่งให้เวลาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ ที่ได้กรุณาใช้เวลาให้คำแนะนำ และข้อมูลต่าง ๆ ตลอดจนตรวจสอบข้อผิดพลาดต่าง ๆ ให้ ซึ่งถ้าไม่ได้รับความกรุณาจากท่านแล้ว วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ก็ยากที่จะสำเร็จลงได้ พร้อม.นี้ผู้เขียนก็ขอขอบคุณ รองศาสตราจารย์สุมาลี สีวะมิตร และรองศาสตราจารย์ธาวดี มีนะกนิษฐ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วมที่ได้กรุณาให้คำแนะนำ ตรวจสอบ และแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ให้ ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับผู้เขียน

นอกจากนี้ผู้เขียนขอขอบคุณ คำสตราจารย์สังวร ปัญญาดีลก ประธานกรรมการตรวจวิทยานิพนธ์ และผู้ช่วยศาสตราจารย์ปิยรัตน์ กฤษณามระ กรรมการตรวจวิทยานิพนธ์ ที่กรุณาตรวจสอบแก้ไขให้วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีความเรียบร้อยสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

หากปราศจากความช่วยเหลือและการสนับสนุนของทุกท่านที่กล่าวมาข้างต้น วิทยานิพนธ์ฉบับนี้คงยากที่จะบรรลุผลสำเร็จ ผู้เขียนจึงขอกราบขอบพระคุณอย่างสูงมา ณ ที่นี้ด้วย

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ฉ
กิตติกรรมประกาศ.....	ณ
รายการตารางประกอบ.....	ถ
รายการรูปประกอบ.....	ด
บทที่ 1 บทนำ.....	1
ความสำคัญของเรื่อง.....	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา.....	1
ขั้นตอนและวิธีการศึกษา.....	2
ประโยชน์ที่จะได้รับจากการศึกษา.....	3
ข้อจำกัดในการศึกษา.....	3
บทที่ 2 โครงสร้างของอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้ในประเทศไทย.....	4
ความเป็นมาของอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้ในประเทศไทย.....	4
จำนวนโรงงาน.....	5
ลักษณะการใช้เครื่องเรือนและปริมาณการใช้ไม้.....	5
การจัดกลุ่มกิจการเครื่องเรือนไม้ในเขตกรุงเทพมหานคร.....	9
การตลาดต่างประเทศของเครื่องเรือนไม้.....	38
บทที่ 3 การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้ใน เขตกรุงเทพมหานคร.....	49
หลักการในการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	49
ชนิดของอัตราส่วนทางการเงิน.....	50
ข้อมูลที่ใช้ในการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	56
วิธีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	57
การวิเคราะห์อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง.....	59

สารบัญ (ต่อ)	หน้า
การวิเคราะห์อัตราส่วนแสดงสภาพเสถียร.....	70
การวิเคราะห์อัตราส่วนแสดงสมรรถภาพในการดำเนินงาน.....	76
การวิเคราะห์อัตราส่วนแสดงสมรรถภาพในการหากำไร.....	81
การวิเคราะห์อัตราส่วนโดยเฉลี่ยของบริษัทผลิตเครื่องเรือนไม้ในแต่ละ กลุ่มและอัตราส่วนโดยเฉลี่ยของอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้ในเขต กรุงเทพมหานคร.....	87
การวิเคราะห์แนวโน้ม.....	94
สรุปการวิเคราะห์แนวโน้ม.....	123
สรุปการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงินของอุตสาหกรรมเครื่องเรือนไม้ ในเขตกรุงเทพมหานคร ในช่วงปี พ.ศ. 2519-2522.....	124
บทที่ 4 แนวทางในการแก้ปัญหาของกิจการเครื่องเรือนไม้.....	132
ความเป็นมาของบริษัท ราชฯ จำกัด.....	132
ข้อเสนอแนะการแก้ปัญหาระบบโครงสร้างทางการเงินและการบริหาร ของบริษัท ราชฯ จำกัด.....	135
การวางแผนงานสำหรับ บริษัท ราชฯ จำกัด ในช่วงปี พ.ศ. 2523- 2526.....	150
แผนการดำเนินงาน ปี พ.ศ. 2523-2526.....	150
แผนการตลาด ปี พ.ศ. 2523-2526.....	151
โครงการทางการเงิน ปี พ.ศ. 2523-2526.....	169
สรุปแนวทางในการแก้ปัญหาของบริษัท ราชฯ จำกัด.....	184
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ.....	186
บรรณานุกรม.....	196
ภาคผนวก.....	198
ประวัติผู้เขียน.....	229

รายการตารางประกอบ

ตารางที่	หน้า
2. 1 จำนวนโรงงานผลิตเครื่องเรือนไม้และคนงาน (มีนาคม 2517).....	6
2. 2 จำนวนโรงงานผลิตเครื่องเรือนไม้ และคนงานในช่วงปี พ.ศ. 2517-2521...	7
2. 3 จำนวนการใช้เครื่องเรือนโดยเฉลี่ยต่อบ้านหนึ่งหลัง ในปี พ.ศ. 2513.....	8
2. 4 จำนวนเครื่องเรือนที่ผลิตขึ้นในปี พ.ศ. 2513.....	10
2. 5 ปริมาณการใช้ไม้แปรรูปในการผลิตและซ่อมแซมเครื่องเรือนในปี พ.ศ. 2513.....	11
2. 6 การพยากรณ์ปริมาณการใช้ไม้แปรรูปเพื่อผลิตเครื่องเรือนในปี พ.ศ. 2528-2543.....	11
2. 7 บริษัทที่ได้รับการส่งเสริมจากคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนในการผลิต เครื่องเรือนและชิ้นส่วนเพื่อการส่งออก.....	40
2. 8 เครื่องเรือนส่งออกของประเทศไทยแยกตามประเภทเครื่องเรือน.....	43
2. 9 เครื่องเรือนส่งออกของประเทศไทย แยกตามกลุ่มประเทศ.....	44
2.10 ประเทศผู้นำเข้าที่สำคัญ แยกตามประเภทเครื่องเรือน.....	45
2.11 เครื่องเรือนนำเข้าของประเทศไทย แยกตามประเภทเครื่องเรือน.....	46
2.12 เครื่องเรือนนำเข้าของประเทศไทย แยกตามกลุ่มประเทศ.....	47
2.13 ประเทศผู้ส่งออกที่สำคัญ แยกตามประเภทเครื่องเรือน.....	48
3. 1 Current Assets Proportion ของกิจการเครื่องเรือนไม้กลุ่มที่ (1)....	126
3. 2 Current Assets Proportion ของกิจการเครื่องเรือนไม้กลุ่มที่ (2)....	127
3. 3 Common-Size B/S ของกิจการเครื่องเรือนไม้กลุ่มที่ (1).....	128
3. 4 Common-Size B/S ของกิจการเครื่องเรือนไม้กลุ่มที่ (2)	129
3. 5 Common-Size P/L ของกิจการเครื่องเรือนไม้ กลุ่มที่ (1).....	130
3. 6 Common-Size P/L ของกิจการเครื่องเรือนไม้ กลุ่มที่ (2).....	131
4. 1 ข้อมูลทางการเงินบางส่วนของบริษัท ราชา จำกัด ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2511-2522	134
4. 2 งบแสดงที่มาและการใช้ไปของเงินทุนหมุนเวียนของบริษัท ราชา จำกัด ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2519-2522.....	136

ตารางที่	หน้า
4. 3 การเพิ่มขึ้นของจำนวนประชากรและที่พักอาศัยในเขตกรุงเทพมหานคร ปี พ.ศ. 2510-2519.....	152
4. 4 ค่าก่อสร้างในเขตกรุงเทพฯ ปี พ.ศ. 2516-2520.....	157
4. 5 การนำเข้าเครื่องเรือนทุกประเภทของประเทศในกลุ่ม OECD ปี พ.ศ. 2514-2518.....	163
4. 6 ประมวลการขายของบริษัท ราชฯ จำกัด (1 เมษายน 2523 - 31 มีนาคม 2526).....	172
4. 7 ประมวลการรับกระแสเงินเข้า-ออกของบริษัท ราชฯ จำกัด (1 เมษายน 2523 ถึง 31 มีนาคม 2526).....	173
4. 8 ประมวลการรับกำไรขาดทุนของบริษัท ราชฯ จำกัด (1 เมษายน 2523 - 31 มีนาคม 2526).....	176
4. 9 ประมวลการบัญชีต้นทุนขายของบริษัท ราชฯ จำกัด (1 เมษายน 2523- 31 มีนาคม 2526).....	177
4.10 ประมวลการค่าใช้ห่วยอุปกรณ์การผลิตของบริษัท ราชฯ จำกัด (1 เมษายน 2523 ถึง 31 มีนาคม 2526).....	178
4.11 ประมวลการค่าใช้จ่ายขาย ของบริษัท ราชฯ จำกัด (1 เมษายน 2523 - 31 มีนาคม 2526).....	179
4.12 ประมวลการค่าใช้จ่าย จ.หารของบริษัท ราชฯ จำกัด (1 เมษายน 2523 - 31 มีนาคม 2526).....	180
4.13 ประมวลการเงินเดือนพนักงานขอ บริษัท ราชฯ จำกัด (1 เมษายน 2523 - 31 มีนาคม 2526).....	181
4.14 ประมวลการรับดุลของบริษัท ราชฯ จำกัด (1 เมษายน 2523 - 31 มีนาคม 2526).....	182

รายการรูปประกอบ

รูปที่	หน้า
2. 1 แสดงการรวมกลุ่มของกิจการเครื่องเรือนไม้ในบริเวณต่าง ๆ ในเขต กรุงเทพมหานคร.....	12
2. 2 แสดงช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มผู้ผลิตเครื่องเรือนแบบมาตรฐาน ปริมาณสูง.....	20
2. 3 แสดงช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มผู้ผลิตเครื่องเรือนคุณภาพสูง.....	27
4. 1 แสดงโครงสร้างการติดต่อค้าขายของบริษัท ราชา จำกัด	144

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย