Newsletter

จดหมายข่าวสภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์

HILIGHT

การวางระบบบัญชีที่โปร่งใส Transparency มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความยั่งยืนของกิจการ

ความโปร่งใสในมุมมองของการควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยง

จุดบอดทางจริยธรรม Ethical Blind Spots กับผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี

กรกฎาคม - กันยายน 2567
ISSUE 111

Scan QR Code for Digital file

TRANSPARENCY
The Basis of Achievement in Accounting

ทรงพระเจริญ

๒๘ กรกฎาคม ๒๕๖๗

วันเฉลิมพระชนมพรรษา
พระบาทสมเด็จพระวชิรเกล้าเจ้าอยู่หัว

ด้วยเกล้าด้วยกระหม่อม ขอเดชะ

ข้าพระพุทธเจ้า คณะกรรมการ ผู้บริหาร และเจ้าหน้าที่ สภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์

Editor's TALK

สวัสดีสมาชิกสภาวิชาชีพบัญชีทุกท่าน

เวลาก็ได้ล่วงเลยผ่านไปแล้วถึงครึ่งปี เราทุกคนได้ก้าวเข้าสู่ครึ่งปีหลังของปี 2567 หวังว่าสมาชิกทุกท่านยังคงมุ่งมั่นและตั้งใจที่จะพัฒนาและยกระดับมาตรฐานในวิชาชีพบัญชีของเรา ดังนั้น เรื่องของ **"Transparency : The Basis of Achievement in Accounting" จึงเป็นเรื่องที่เราควรให้ความสำคัญอย่างยิ่ง**

ความโปร่งใสไม่เพียงแต่เป็นหลักการพื้นฐานที่สำคัญในการบริหารจัดการและการรายงานทางการเงินเท่านั้น แต่ยังเป็นพื้นฐานที่ทำให้สมาชิกนำพาองค์กรไปสู่ความสำเร็จและสร้างความเชื่อมั่นจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกฝ่าย ในช่วงเวลาที่เต็มไปด้วยความท้าทายและการเปลี่ยนแปลง ความโปร่งใสในวิชาชีพบัญชีจึงเป็นเครื่องมือที่จำเป็นในการสร้างความเข้มแข็งและความยั่งยืนให้กับตัวของสมาชิกและองค์กร

ใน Newsletter ฉบับที่ 111 นี้ มีบทความที่น่าสนใจและเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาเรื่องของความโปร่งใส ดังนี้

- การวางระบบบัญชีที่โปร่งใส Transparency มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความยั่งยืนของกิจการ
- ความโปร่งใสในมุมมองของการควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยง
- จุดบอดทางจริยธรรม Ethical Blind Spots กับผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี

รวมถึงบทความอื่น ๆ ดังนี้

- การเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลของบริษัทต่างประเทศตามประมวลรัษฎากร
- Tax and Accounting Due Diligence for IPO
- ผู้ถือหุ้นที่เป็นบุคคลธรรมดากับการพิจารณาความเป็นบริษัทที่มีความสัมพันธ์กัน
- กิจกรรมการจัดหาเงิน Keep it Simple
- ESG กับทิศทางการปรับตัวของนักบัญชีสากลและนักบัญชีไทย ตอนที่ 7
- บทความเทิดพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง
- พลิกเกมธุรกิจด้วยการวางระบบบัญชี

จึงขอเชิญชวนสมาชิกทุกท่านร่วมกันสร้างสรรค์และแบ่งปันความรู้ ประสบการณ์ และแนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุด เพื่อสนับสนุนให้หลักการของความโปร่งใสถูกนำไปใช้และถูกต้องตามหลักการของวิชาชีพบัญชีที่เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง

จดหมายข่าว
โดยสภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์
ที่อยู่ เลขที่ 133 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก)
แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ
รหัสไปรษณีย์ 10110

ที่ปรึกษา
- **ภัทรลดา สง่าแสง**
  กรรมการสภาวิชาชีพบัญชี และประชาสัมพันธ์
- **ดร.เจนเนตร มณีนาค**
  ผู้อำนวยการสภาวิชาชีพบัญชี

คณะผู้จัดทำ
- **กวิน กิ้มยก**
  ผู้จัดการส่วนงานสื่อสารองค์กร
- **สุขุมาลย์ แก้วสนั่น**
- **ชยากรณ์ นุกูล**
- **กฤษณะ แก้วเจริญ**
- **จิราวัฒน์ เพชรชู**
- **ชัยฤทธิ์ อนันตะ**
- **ลักขณา เขียดสุก**
- **ไอลดา อนุรักษ์**
  เจ้าหน้าที่ส่วนสื่อสารองค์กร

วัตถุประสงค์
เอกสารฉบับนี้ จัดทำขึ้นเพื่อเป็นสื่อกลางในการนำเสนอข้อมูลข่าวสารที่เป็นประโยชน์แก่ผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี มิใช่การให้คำแนะนำหรือความคิดเห็นด้านกฎหมาย ทั้งนี้ สภาวิชาชีพบัญชีสงวนสิทธิ์ไม่รับรองความถูกต้องครบถ้วนและเป็นปัจจุบันของข้อมูลเนื้อหาตัวเลขรายงานหรือข้อคิดเห็นใด ๆ และไม่มีความรับผิดในความเสียหายใด ๆ ไม่ว่าเป็นผลโดยทางตรงหรือทางอ้อมที่อาจจะเกิดขึ้นจากการนำข้อมูลไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดหรือทั้งหมดในเอกสารฉบับนี้ไปใช้

กำหนดเวลา
เผยแพร่เป็นรายไตรมาส
ข้อมูลติดต่อ
Tel : 02 685 2514, 02 685 2567
Facebook
https://www.facebook.com/TFAC.FAMILY
LINE ID
@tfac.family

หมายเหตุ: *การอ่านวารสารวิชาการหรือบทความต่าง ๆ ให้นับจำนวนชั่วโมงการพัฒนาความรู้ต่อเนื่องทางวิชาชีพที่ไม่เป็นทางการได้ตามจริงแต่ไม่เกิน 2 ชั่วโมงต่อ 1 หัวข้อ*

issue No.111

กรกฎาคม - กันยายน
2567

TFAC UPDATE 05

การวางระบบบัญชีที่โปร่งใส Transparency มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความยั่งยืนของกิจการ 12

ความโปร่งใสในมุมมองของการควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยง 14

จุดบอดทางจริยธรรม Ethical Blind Spots กับผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี 16

การเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลของบริษัทต่างประเทศตามประมวลรัษฎากร 19

Tax and Accounting Due Diligence for IPO 22

ผู้ถือหุ้นที่เป็นบุคคลธรรมดากับการพิจารณาความเป็นบริษัทที่มีความสัมพันธ์กัน 24

กิจกรรมการจัดหาเงิน Keep it Simple 26

ESG กับทิศทางการปรับตัวของนักบัญชีสากลและนักบัญชีไทย ตอนที่ 7 34

บทความเทิดพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง 38

พลิกเกมธุรกิจด้วยระบบบัญชี 40

หนังสือรับรองนิติบุคคล e-Signature 47

The Do & Don't การรับลูกค้า และการเสนองานบริการ 48

TFAC Update

สภาวิชาชีพบัญชีร่วมหารือแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ พร้อมหาแนวทางความร่วมมือที่เกี่ยวข้องต่อการพัฒนาวิชาชีพกับสภาวิศวกร

เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2567 สภาวิชาชีพบัญชี นำโดย **นายวินิจ ศิลามงคล** นายกสภาวิชาชีพบัญชี พร้อมด้วยคณะกรรมการสภาวิชาชีพบัญชีและผู้บริหารสภาวิชาชีพบัญชี ได้แก่ **นางสาวชวนา วิวัฒน์พนชาติ อุปนายก** กรรมการ และเหรัญญิก **นายอนันต์ สิริแสงทักษิณ** กรรมการและเลขาธิการ **ดร.เจนเนตร มณีนาค** ผู้อำนวยการ และ**นายวีระเดช เตชะวรินทร์เลิศ** ผู้จัดการฝ่ายบริการสมาชิกและกำกับดูแล เข้าพบคณะกรรมการสภาวิศวกร ประกอบด้วย **นายกิตติพงษ์ วีระโพธิ์ประสิทธิ์** อุปนายกสภาวิศวกร คนที่ 1 **นายลือชัย ทองนิล** เลขาธิการสภาวิศวกร และคณะผู้บริหารสภาวิศวกร ณ ห้องประชุมวิษณุกรรมประสิทธิ์ ชั้น 6 สภาวิศวกร

สภาวิชาชีพบัญชีได้จัดการอบรม หัวข้อ Happy Mindset & Effective Communication

เมื่อวันที่ 27 เมษายน 2567 สภาวิชาชีพบัญชีจัดอบรมภายในให้แก่เจ้าหน้าที่สภาวิชาชีพบัญชี ในหัวข้อ Happy Mindset & Effective Communication ณ อาคารสภาวิชาชีพบัญชี เพื่อพัฒนาศักยภาพของเจ้าหน้าที่ในการเรียนรู้เปิดใจที่จะปรับกรอบความคิดและเป็นการฝึกทักษะการสื่อสารอย่างสร้างสรรค์โดยได้รับเกียรติจาก**นางสาวสุดารัตน์ ศิริวรางกูร** Self Development Expert เป็นวิทยากรในครั้งนี้ ซึ่งการจัดอบรมแบ่งเป็น 2 รุ่น คือ รุ่นที่ 1 วันที่ 27 เมษายน 2567 และรุ่นที่ 2 วันที่ 11 พฤษภาคม 2567

การจัดอบรมโครงการหลักสูตรวุฒิบัตรผู้บริหารหน่วยงานตรวจสอบภายใน (CAE) รุ่นที่ 4

เมื่อวันที่ 9 พฤษภาคม 2567 สภาวิชาชีพบัญชี โดยคณะทำงานโครงการพัฒนาหลักสูตรอบรมด้านการตรวจสอบภายใน ภายใต้คณะอนุกรรมการด้านการพัฒนาวิชาชีพบัญชีจัดอบรมโครงการหลักสูตรวุฒิบัตรผู้บริหารหน่วยงานตรวจสอบภายใน (CAE Chief Audit Executive Professional Leadership Program) หรือวุฒิบัตร CAE รุ่นที่ 4 ณ โรงแรมแกรนด์ เซนเตอร์ พอยต์ เทอร์มินอล 21 โดยได้รับเกียรติจาก **นางสาวชวนา วิวัฒน์พนชาติ** อุปนายกกรรมการ และเหรัญญิกสภาวิชาชีพบัญชี ให้เกียรติกล่าวเปิดการอบรม

พิธีมอบวุฒิบัตรโครงการประกาศนียบัตรนักบัญชีวิชาชีพ (PAC) ครั้งที่ 4

เมื่อวันที่ 16 พฤษภาคม 2567 สภาวิชาชีพบัญชีจัดพิธีมอบวุฒิบัตรให้แก่ผู้ผ่านการทดสอบ โครงการประกาศนียบัตรนักบัญชีวิชาชีพ (Professional Accountant Certificate: PAC) ครั้งที่ 4 ณ ห้องประชุมบอร์ด ชั้น 6 สภาวิชาชีพบัญชี ซึ่งได้มีการจัดทดสอบไปเมื่อวันที่ 23 มีนาคม 2567 ที่ผ่านมา และมีผู้ผ่านการทดสอบในครั้งดังกล่าวทั้งหมด 17 ท่าน ตรวจสอบรายชื่อผู้ผ่านการทดสอบ ครั้งที่ 4 ได้ที่ https://www.tfac.or.th/Article/Detail/175086

ผู้เข้าอบรมหลักสูตรวุฒิบัตรผู้บริหารหน่วยงานตรวจสอบภายใน (CAE) รุ่นที่ 4 ศึกษาดูงานธนาคารยูโอบี จำกัด (มหาชน)

เมื่อวันที่ 24 พฤษภาคม 2567 สภาวิชาชีพบัญชีโดยคณะทำงานโครงการพัฒนาหลักสูตรอบรมด้านการตรวจสอบภายใน ภายใต้คณะอนุกรรมการด้านการพัฒนาวิชาชีพบัญชี และผู้เข้าอบรม โครงการหลักสูตรวุฒิบัตรผู้บริหารหน่วยงานตรวจสอบภายใน (CAE Chief Audit Executive Professional Leadership Program) รุ่นที่ 4 เข้าศึกษาดูงานที่ ธนาคารยูโอบี จำกัด (มหาชน) โดยได้รับเกียรติจาก **คุณอมราภรณ์ ศิวเสน** ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการใหญ่ ฝ่ายตรวจสอบ กล่าวต้อนรับ หลังจากนั้นเป็นการบรรยายให้ความรู้โดยผู้บริหารระดับสูงของธนาคารยูโอบี จำกัด (มหาชน) ซึ่งสร้างความประทับใจให้แก่ผู้เข้าอบรมทุกท่านในการศึกษาดูงานครั้งนี้เป็นอย่างมาก

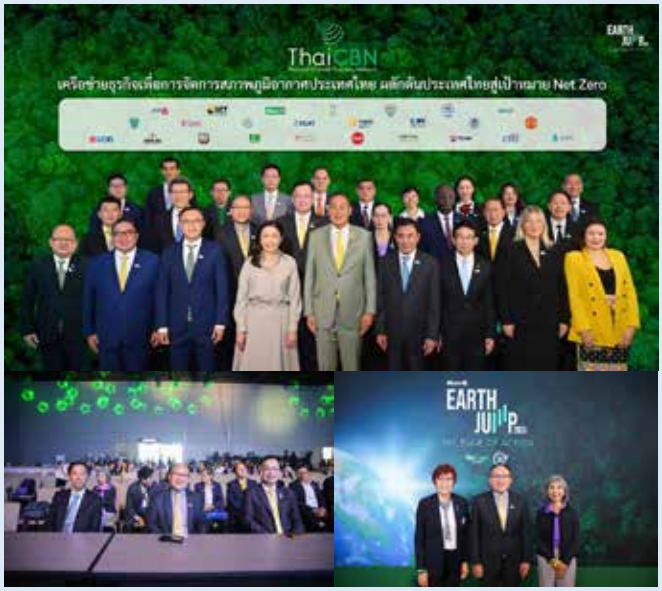
พิธีมอบวุฒิบัตรหลักสูตรวุฒิบัตรผู้บริหารหน่วยงานตรวจสอบภายใน (CAE) รุ่นที่ 4

เมื่อวันที่ 25 พฤษภาคม 2567 สภาวิชาชีพบัญชีโดยคณะทำงานโครงการพัฒนาหลักสูตรอบรมด้านการตรวจสอบภายใน ภายใต้คณะอนุกรรมการด้านการพัฒนาวิชาชีพบัญชี จัดพิธีมอบวุฒิบัตรให้แก่ผู้ผ่านการอบรมหลักสูตรผู้บริหารหน่วยงานตรวจสอบภายใน (CAE Chief Audit Executive Professional Leadership Program) หรือวุฒิบัตร CAE รุ่นที่ 4 ณ โรงแรมแกรนด์เซ็นเตอร์พอยท์ สุขุมวิท โดยได้รับเกียรติจาก **นางสาวชวนา วิวัฒน์พนชาติ** อุปนายก กรรมการ และเหรัญญิก สภาวิชาชีพบัญชี เป็นประธานกล่าวเปิดงานและมอบวุฒิบัตรในครั้งนี้

สภาวิชาชีพบัญชีร่วมพิธีบำเพ็ญกุศลสวดพระอภิธรรมศาสตราจารย์เกียรติคุณ ดร.คุณหญิงพยอม สิงห์เสน่ห์ บุคคลอันทรงคุณค่าและผู้มีคุณูปการเป็นอย่างสูงต่อวิชาชีพบัญชีไทย

เมื่อวันที่ 26 พฤษภาคม 2567 ณ ฌาปนสถานกองทัพอากาศ วัดพระศรีมหาธาตุวรมหาวิหาร บางเขน ศาลา 7 สภาวิชาชีพบัญชี เป็นเจ้าภาพร่วมพิธีบำเพ็ญกุศล สวดพระอภิธรรม โดยมี **นายวินิจ ศิลามงคล** นายกสภาวิชาชีพบัญชี **นายอนันต์ สิริแสงทักษิณ** กรรมการและเลขาธิการ พร้อมด้วยผู้อำนวยการ ผู้ช่วยผู้อำนวยการ และเจ้าหน้าที่เข้าร่วมพิธี

สภาวิชาชีพบัญชี เข้าร่วมงาน Earth Jump 2024 : The Edge of Action พร้อมร่วมจัดตั้ง “เครือข่ายธุรกิจเพื่อการจัดการสภาพภูมิอากาศประเทศไทย” กับ 25 องค์กร



เมื่อวันที่ 27 พฤษภาคม 2567 **นายวินิจ ศิลามงคล** นายกสภาวิชาชีพบัญชี พร้อมด้วยกรรมการ และคณะผู้บริหารสภาวิชาชีพบัญชีเข้าร่วมงาน Earth Jump 2024 : The Edge of Action โดยได้รับเกียรติจาก **นายเศรษฐา ทวีสิน** นายกรัฐมนตรี ให้เป็นประธานกล่าวเปิดงาน ภายในงานมีการเปิดตัวการจัดตั้ง “เครือข่ายธุรกิจเพื่อการจัดการสภาพภูมิอากาศประเทศไทย” (Thailand Climate Business Network: ThaiCBN) ซึ่งเป็นความร่วมมือระหว่างธนาคารกสิกรไทย ร่วมกับ 25 องค์กรชั้นนำ ทั้งในระดับประเทศ และระดับนานาชาติ เชื่อมโยงการทำงานของทั้ง 5 ภาคส่วน ได้แก่ ภาครัฐ ภาคเอกชน ภาคการศึกษา ภาคการเงิน และการธนาคารองค์กรและธุรกิจต่างประเทศ เพื่อเปลี่ยนผ่านประเทศไทยสู่เป้าหมายการปล่อยก๊าซเรือนกระจกสุทธิเป็นศูนย์ไปด้วยกัน

สภาวิชาชีพบัญชีเข้าร่วมประชุมคณะกรรมการประสานงานนักบัญชีวิชาชีพอาเซียน (ACPACC) ครั้งที่ 24

เมื่อวันที่ 4 มิถุนายน 2567 สภาวิชาชีพบัญชีเข้าร่วมการประชุม ASEAN Chartered Professional Accountant Coordinating Committee (ACPACC) ครั้งที่ 24 ณ โรงแรม Sokhalay Angkor จังหวัดเสียมเรียบ ประเทศกัมพูชา โดยมี**นางสาวสุจิตรา คีรี** ผู้ช่วยผู้จัดการฝ่าย TFAC ACADEMY เข้าประชุมร่วมกับผู้แทนหน่วยงานภาครัฐและผู้แทนองค์กรวิชาชีพบัญชีจากประเทศสมาชิกอาเซียนอื่น ๆ อีก 9 ประเทศ การประชุมครั้งนี้ จัดขึ้นเพื่อดำเนินการขึ้นทะเบียนนักบัญชีวิชาชีพอาเซียน และการอำนวยความสะดวกให้นักบัญชีวิชาชีพอาเซียนสามารถเคลื่อนย้ายไปทำงานในประเทศอาเซียนอื่น ๆ ได้ตามข้อตกลงยอมรับร่วมของอาเซียน (Mutual Recognition Arrangement on Accountancy Services: MRA)

สภาวิชาชีพบัญชีจัดอบรมสัมมนาหลักสูตรเจาะลึกประเด็นปัญหาภาษีเงินได้นิติบุคคล ณ จังหวัดสุรินทร์

เมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2567 สภาวิชาชีพบัญชีได้จัดอบรมสัมมนาหลักสูตรเจาะลึกประเด็นปัญหาภาษีเงินได้นิติบุคคล ณ ศูนย์ฝึกประสบการณ์วิชาชีพล้านช้าง มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์ จังหวัดสุรินทร์ โดยได้รับเกียรติจาก **นายวินิจ ศิลามงคล** นายกสภาวิชาชีพบัญชี ร่วมเป็นประธานเปิดงาน พร้อมด้วย**อาจารย์สุเทพ พงษ์พิทักษ์** ประธานคณะกรรมการวิชาชีพบัญชีด้านการบัญชีภาษีอากร **นายอนันต์ สิริแสงทักษิณ** กรรมการและเลขาธิการ และ**นางสาวณัฏฐรินทร พลภูงา** ผู้ช่วยเลขาธิการ เข้าร่วมงานดังกล่าว

สภาวิชาชีพบัญชี ร่วมพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางวิชาการ (MOU) มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์ สำนักงานสาขาสุรินทร์

เมื่อวันที่ 6 มิถุนายน 2567 **นายวินิจ ศิลามงคล** นายกสภาวิชาชีพบัญชี พร้อมด้วยคณะกรรมการสภาวิชาชีพบัญชี เข้าร่วมพิธีลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางวิชาการ (MOU) กับมหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์ ณ ห้องฉัททันต์ ชั้น 2 อาคารสำนักงานอธิการบดี และให้เกียรติร่วมพิธีเปิดป้ายสาขาสุรินทร์อย่างเป็นทางการ ณ ห้องสภาวิชาชีพบัญชี สำนักงานสาขาสุรินทร์ อาคารวิทยาการจัดการบันทายศรี คณะวิทยาการจัดการ ชั้น 3

สภาวิชาชีพบัญชีร่วมงานเสวนา ในหัวข้อธุรกิจปังด้วยบัญชีและภาษี จัดโดยคณะอนุกรรมการภาษีสรรพากร

เมื่อวันที่ 13 มิถุนายน 2567 สภาวิชาชีพบัญชีร่วมกับสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย กรมสรรพากร และกรมพัฒนาธุรกิจการค้า จัดเสวนาในหัวข้อธุรกิจปังด้วยบัญชีและภาษี ณ ห้อง UTCC EVENTS LAB อาคาร 23 ชั้น 7 มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย โดยได้รับเกียรติจาก **นางสาวชวนา วิวัฒน์พนชาติ** อุปนายก กรรมการ และเหรัญญิก สภาวิชาชีพบัญชี **นางพรรณี วรวุฒิจงสถิต** ที่ปรึกษาคณะอนุกรรมการภาษีสรรพากร และสภาหอการค้าแห่งประเทศไทย **นายมงคล ขนาดนิด** ผู้อำนวยการกองกฎหมาย กรมสรรพากร และ**นางสาวจุฑามณี ยอดแสง** ผู้อำนวยการกองกำกับบัญชีธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เป็นวิทยากรให้ความรู้ โดยมี **ดร.จิรารัช พิพัฒน์นราพงศ์** อาจารย์คณะบัญชี มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย เป็นผู้ดำเนินการเสวนา

สภาวิชาชีพบัญชีเข้าร่วมการประชุม MIA International Accountants Conference 2024 ณ ประเทศมาเลเซีย

เมื่อวันที่ 12 มิถุนายน 2567 สภาวิชาชีพบัญชีเข้าร่วมประชุม MIA Conference 2024 ซึ่งเป็นการประชุมระดับนานาชาติ จัดโดยสมาคมนักบัญชีมาเลเซีย (Malaysian Institute of Accountants: MIA) ภายใต้หัวข้อ “Navigating New Frontiers Embracing Sustainability” โดยมี **รองศาสตราจารย์ ดร.เกรียงไกร บุญเลิศอุทัย** กรรมการและประธานคณะอนุกรรมการด้านการพัฒนาวิชาชีพบัญชี เข้าร่วมประชุม ณ ศูนย์การประชุมกัวลาลัมเปอร์ ประเทศมาเลเซีย

สภาวิชาชีพบัญชีเข้าร่วมการประชุม The 138th ASEAN Federation of Accountants Council Meeting

เมื่อวันที่ 13 มิถุนายน 2567 สภาวิชาชีพบัญชีในฐานะองค์กรวิชาชีพของประเทศไทย ซึ่งเป็นสมาชิกของ ASEAN Federation of Accountants (AFA) เข้าร่วมประชุม AFA Council Meeting ครั้งที่ 138 โดยมี**รองศาสตราจารย์ ดร.เกรียงไกร บุญเลิศอุทัย** กรรมการและประธานคณะอนุกรรมการด้านการพัฒนาวิชาชีพบัญชี ร่วมกับสมาชิก AFA จากอาเซียนอีก 9 ประเทศ รวมทั้งผู้แทนองค์กรวิชาชีพบัญชีจากประเทศต่าง ๆ ณ โรงแรม Mandarin Oriental กัวลาลัมเปอร์ ประเทศมาเลเซีย

สภาวิชาชีพบัญชี ร่วมสนับสนุน SMEs งานมหกรรมรวมพลัง SME ไทย (Thailand SME Synergy Expo 2024)

เมื่อวันที่ 19 - 23 มิถุนายน 2567 **สภาวิชาชีพบัญชี ร่วมจัดบูธให้ความรู้และมีกิจกรรมต่าง ๆ ภายในงานมหกรรมรวมพลัง SME ไทย** ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ อาทิ กิจกรรมสร้างความรู้ด้านการทำบัญชีของธุรกิจให้กับผู้ประกอบการผ่านคู่มือ..สำหรับผู้ประกอบการ SMEs ในการประกอบธุรกิจและบริการองค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องทางบัญชี รวมถึงคอร์สเทรนนิ่งที่น่าสนใจ เพื่อ Upskill สำหรับผู้ประกอบการ SMEs เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้ประกอบการ SMEs ด้วยองค์ความรู้ด้านบัญชีและเครื่องมือที่จำเป็นต่อการดำเนินธุรกิจ

ในพิธีเปิดงานดังกล่าว **นายภูมิธรรม เวชยชัย** รองนายกรัฐมนตรีและรัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ เป็นประธานเปิดงานสุดยิ่งใหญ่แห่งปีสำหรับ SMEs ไทย โดยมี **นางสาวชวนา วิวัฒน์พนชาติ** อุปนายก กรรมการ และเหรัญญิก **นายราชิต ไชยรัตน์** กรรมการในคณะกรรมการวิชาชีพบัญชีด้านการทำบัญชี **ดร.เจนเนตร มณีนาค** ผู้อำนวยการ และคณะผู้บริหารของสภาวิชาชีพบัญชี เข้าร่วมพิธีดังกล่าว ซึ่งประธานในพิธีได้ให้เกียรติเดินเยี่ยมชมและให้ความสนใจกับบูธ TFAC Channel for SMEs ของสภาวิชาชีพบัญชี

ภายในงาน สภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์ นำโดย **นายวินิจ ศิลามงคล** นายกสภาวิชาชีพบัญชี ร่วมกับ **กรมสรรพากร สภาหอการค้าแห่งประเทศไทย และกระทรวงพาณิชย์** โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้า **ลงนาม MOU รวมพลังบัญชีสีขาว เพื่อบูรณาการความร่วมมือส่งเสริมพัฒนาและเสริมสร้างองค์ความรู้ด้านการบัญชีและภาษีอากรแก่ผู้ประกอบการ SME ไทย** ซึ่งทั้ง 4 หน่วยงานจะมีการดำเนินงานในส่วนที่เกี่ยวข้องกับบทบาทหน้าที่ขององค์กร เพื่อส่งเสริมสนับสนุนให้ภาคธุรกิจเติบโตอย่างมีคุณภาพและมีคุณธรรม สามารถนำพาธุรกิจให้เดินหน้าบนเวทีธุรกิจด้วยความเชื่อมั่นและสร้างธุรกิจสีขาวให้เกิดขึ้น โดยมี **นายพิชิต ลีละพันธ์เมธา** อุปนายกและประธานคณะกรรมการวิชาชีพบัญชีด้านการทำบัญชี **นางสาวชวนา วิวัฒน์พนชาติ** อุปนายก กรรมการและเหรัญญิก และ **นายอนันต์ สิริแสงทักษิณ** กรรมการและเลขาธิการ เข้าร่วมในพิธีดังกล่าว

สำหรับการลงนาม MOU ในครั้งนี้ **นายวินิจ ศิลามงคล** ได้กล่าวเพิ่มเติมถึงการสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ไทย ด้วยองค์ความรู้ของสภาวิชาชีพบัญชีฯ ดังนี้

> ** **ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมหรือ SME** มีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศเป็นอย่างมาก ทั้งนี้ SME จะสามารถเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนได้นั้น นอกจากความรู้ความเข้าใจธุรกิจและการบริหารจัดการแล้ว ยังจำเป็นต้องมีความรู้ที่เกี่ยวข้องกับบัญชี การเงิน ระบบการควบคุมภายใน การภาษีอากร เป็นต้น สภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์ เป็นองค์กรวิชาชีพที่มีบทบาทในการพัฒนาและส่งเสริมความรู้ด้านบัญชี และเรื่องต่าง ๆ ที่กล่าวข้างต้น เราพร้อมที่จะทำงานร่วมกันกับภาคีเครือข่ายเพื่อสนับสนุนธุรกิจของ SME ให้สามารถเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนเพื่อประโยชน์แก่เศรษฐกิจโดยรวมต่อไป

ภายหลังจากพิธีลงนาม MOU **นายพิชิต ลีละพันธ์เมธา** อุปนายกและประธานคณะกรรมการวิชาชีพบัญชีด้านการทำบัญชี ได้ร่วมการเสวนากับผู้แทนจากหน่วยงานร่วมลงนาม MOU หัวข้อ **"สร้างความเข้มแข็ง SME ไทย ด้วยบัญชีสีขาว"** โดยมีการแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นถึงเรื่องการดำเนินงานของสภาวิชาชีพบัญชีในฐานะที่เป็นองค์กรเสริมสร้างและพัฒนาผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี ต้องส่งเสริมผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีให้เป็นเพื่อนคู่คิดของ SME ไทย ให้เห็นประโยชน์และความสำคัญในด้านการจัดทำบัญชีและภาษีอากร ซึ่งผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีและสำนักงานบัญชีเองนั้นก็ควรต้องปรับตัวและเรียนรู้เครื่องมือและนวัตกรรมใหม่เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานอย่างมีคุณภาพและคุณธรรม เพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจยุคดิจิทัล

สภาวิชาชีพบัญชีฯ มีความยินดีเป็นอย่างยิ่งที่ได้ร่วมจัดกิจกรรมเพื่อการขับเคลื่อน SMEs ของประเทศไทย

การประชุมใหญ่สามัญ ประจำปี 2567 สภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์

สภาวิชาชีพบัญชีจัดการประชุมใหญ่สามัญ ประจำปี 2567 ด้วยวิธีการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์

เมื่อวันที่ 29 มิถุนายน 2567 เวลา 09.00 – 12.00 น. สภาวิชาชีพบัญชี จัดการประชุมใหญ่สามัญ ประจำปี 2567 ด้วยวิธีการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ทาง Mobile Application และ Web Application โดยสภาวิชาชีพบัญชีจัดประชุมด้วยวิธีนี้เป็นครั้งที่ 4 เนื่องจากเล็งเห็นถึงความสะดวกของสมาชิกในการเข้าร่วมประชุม

ภายในการประชุม **นายวินิจ ศิลามงคล** นายกสภาวิชาชีพบัญชี เป็นประธานในที่ประชุม พร้อมด้วยคณะกรรมการสภาวิชาชีพบัญชี และผู้ทรงคุณวุฒิด้านต่าง ๆ และมีสมาชิกเข้าร่วมประชุม จำนวน 1,340 คน โดยที่ประชุมได้ดำเนินการประชุมตามระเบียบวาระทั้ง 8 วาระ ดังนี้

- **วาระที่ 1 :** เรื่องที่ประธานแจ้งที่ประชุมทราบ
- **วาระที่ 2 :** พิจารณารับรองรายงานการประชุมใหญ่สามัญ ประจำปี 2566 เมื่อวันเสาร์ที่ 24 มิถุนายน 2566
- **วาระที่ 3 :** รายงานผลการดำเนินงานเพื่อทราบ
- **วาระที่ 4 :** พิจารณาอนุมัติงบการเงินของสภาวิชาชีพบัญชี สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2566
- **วาระที่ 5 :** พิจารณาแต่งตั้งผู้สอบบัญชีและกำหนดค่าตอบแทนการสอบบัญชีประจำปี 2567
- **วาระที่ 6 :** พิจารณาให้ความเห็นชอบร่างข้อบังคับสภาวิชาชีพบัญชีว่าด้วยหลักเกณฑ์และคุณสมบัติของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 25..

- วาระที่ 7 : พิจารณาให้ความเห็นชอบร่างข้อบังคับสภาวิชาชีพบัญชีว่าด้วยหลักเกณฑ์ และวิธีการเข้ารับการฝึกอบรมหรือเข้าร่วมประชุมสัมมนาของผู้สอบบัญชีรับอนุญาต (ฉบับที่ 4) พ.ศ. 25..
- วาระที่ 8 : เรื่องอื่น ๆ (ถ้ามี)

สภาวิชาชีพบัญชีขอขอบพระคุณท่านสมาชิกทุกท่าน รวมถึงผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกท่านที่ได้ร่วมผลักดันและสนับสนุนการดำเนินงานสภาวิชาชีพบัญชีด้วยดีมาโดยตลอด

สำหรับท่านสมาชิกที่ไม่ได้เข้าร่วมประชุมสามารถดูเอกสารประกอบการประชุมและรายงานผลการดำเนินงานในรอบปีที่ผ่านมาได้ที่ www.agm.tfac.or.th

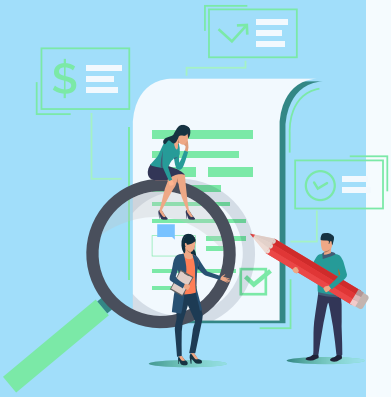
การวางระบบบัญชีที่โปร่งใส Transparency มีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความยั่งยืนของกิจการ

โดย นางสาวศิริรัฐ โชติเวชการ
กรรมการในคณะกรรมการวิชาชีพบัญชี
ด้านการวางระบบบัญชี

ในยุคปัจจุบันธุรกิจต่าง ๆ มักจะพยายามสร้างภาพลักษณ์ว่าเป็นธุรกิจที่ยั่งยืน (Sustainable Business) ซึ่งหมายความว่า ธุรกิจ เหล่านั้นมุ่งเน้นการดำเนินงานที่มีผลกระทบเชิงบวกต่อสิ่งแวดล้อม สังคม และเศรษฐกิจในระยะยาว

การสร้างความยั่งยืนอาจจะทำได้จากหลายแง่มุมแต่ในที่นี้ เราจะเน้นในมุมของการวางระบบบัญชีที่โปร่งใส ซึ่งมีผลอย่างมากต่อการสร้างความยั่งยืนให้กิจการในหลายด้าน ดังนี้

1 **เสริมสร้างความเชื่อมั่นและความไว้วางใจ :** ทำให้นักลงทุน ผู้ถือหุ้น ลูกค้า และผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอื่น ๆ มั่นใจได้ว่ากิจการ ดำเนินงานอย่างตรงไปตรงมาและเป็นธรรม ลดความเสี่ยงของการทุจริต และไม่มีการปกปิดข้อมูล ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญในการสร้างและรักษาความเชื่อมั่นในระยะยาว



ตัวอย่าง:

กิจการแห่งหนึ่งซึ่งมีสินค้าและยอดขายที่เติบโตอย่างก้าวกระโดดจนเป็นที่สนใจของนักลงทุนต่างชาติที่ต้องการมาร่วมทุนหรือซื้อกิจการด้วยราคาหุ้นที่สูง โดยในการเจรจาเพื่อซื้อขายกิจการแห่งนั้น ต้องยอมให้ผู้ที่สนใจจะร่วมทุนทำ Due Diligence เพื่อการตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูลที่กิจการนั้น ๆ ให้มา เพื่อให้มั่นใจได้ว่าข้อมูลที่ได้รับเป็นข้อมูลจริง ไม่ถูกปกปิดหรือบิดเบือน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการประเมินมูลค่าของกิจการ เมื่อมีการตรวจสอบปรากฏว่ากิจการแห่งนั้นไม่ได้สนใจที่การวางระบบบัญชีให้โปร่งใส คือมีข้อมูลบัญชีที่ถูกต้องและครบถ้วนมาตั้งแต่แรก จึงไม่สามารถให้รายละเอียดของข้อมูลในงบการเงินแก่ผู้มาตรวจสอบ ทำให้งบการเงินนั้นขาดความน่าเชื่อถือ นักลงทุนจึงไม่กล้าที่จะเสี่ยงนำเงินมาลงทุน ทำให้กิจการนั้นเสียโอกาสที่จะขยายกิจการเพื่อความยั่งยืน

2 **การตัดสินใจที่ดีขึ้น :** ช่วยให้ผู้บริหารสามารถตัดสินใจโดยมีข้อมูลที่ถูกต้องและครบถ้วน ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการวางแผนกลยุทธ์และการจัดการทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อความยั่งยืนของกิจการ

ตัวอย่าง:

มีกิจการมากมายที่ทายาทเป็นคนรุ่นใหม่และเห็นความสำคัญของการมีระบบบัญชีที่ดี เมื่อเข้ามาสืบทอดกิจการ กลับมาเจออุปสรรคเรื่องระบบบัญชีที่ไม่โปร่งใส มีบัญชีหลายชุดจนไม่รู้ว่าของจริง คืออะไร จนต้องถอดใจไม่ไปต่อกับ กิจการ เดิม และเริ่มตั้งกิจการขึ้นมาใหม่ เพื่อให้มีการวางระบบบัญชีที่โปร่งใสตั้งแต่แรกเริ่มดำเนินงาน คือ มีข้อมูลที่ถูกต้อง ครบถ้วน และทันการณ์มาใช้ในการตัดสินใจ

3 **การปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนด :** ช่วยให้กิจการปฏิบัติตามกฎหมายและข้อกำหนดต่าง ๆ อย่างถูกต้อง ลดความเสี่ยง ในการถูกลงโทษจากหน่วยงานกำกับดูแล ซึ่งอาจส่งผลเสียต่อชื่อเสียงและการดำเนินธุรกิจ

ตัวอย่าง :
กิจการมากมายที่ดำเนินไปอย่างไม่โปร่งใสทางด้านภาษี และเมื่อถูกตรวจสอบภาษี สรรพากรพบความผิด ทำให้ต้องเสียภาษีย้อนหลัง เสียเบี้ยปรับเงินเพิ่มจำนวนมหาศาลเกินกว่าที่จะหาเงินมาจ่ายได้ต้องยอมล้มละลาย และเลิกกิจการไป

4 **ความยั่งยืนด้านการเงิน :** ช่วยในการจัดการการเงินที่มีประสิทธิภาพ สามารถมองเห็นและจัดการกับปัญหาทางการเงินได้ทันที ซึ่งช่วยให้กิจการมีความมั่นคงทางการเงินในระยะยาว ในปัจจุบันการปล่อยสินเชื่อของสถาบันการเงิน ก็จะพิจารณาว่ากิจการที่ต้องการสินเชื่อนั้นมีการวางระบบบัญชีที่โปร่งใสและงบการเงินที่เชื่อถือได้เป็นองค์ประกอบที่สำคัญ

5 **การสร้างภาพลักษณ์ที่ดี :** กิจการจะมีภาพลักษณ์ที่ดีในสายตาของสาธารณชนและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ช่วยในการสร้างและรักษาชื่อเสียงขององค์กร ซึ่งมีความสำคัญต่อความยั่งยืนในระยะยาว

6 **การจัดการความเสี่ยง :** ช่วยในการระบุและจัดการความเสี่ยงต่าง ๆ ได้ดียิ่งขึ้น เนื่องจากมีข้อมูลที่ชัดเจนและทันเวลา ลดความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นต่อกิจการ

7 **การมีส่วนร่วมของพนักงาน :** การวางระบบบัญชีและการจัดการทางการเงินสามารถเสริมสร้างความเข้าใจและความร่วมมือของพนักงานในการดำเนินธุรกิจและการบริหารงานซึ่งส่งผลดีต่อประสิทธิภาพและประสิทธิผลขององค์กร

การวางระบบบัญชีที่โปร่งใสจึงเป็นพื้นฐานสำคัญในการสร้างและรักษาความยั่งยืนของกิจการในระยะยาว ทั้งในด้านการเงิน การบริหารจัดการ และความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่าง ๆ ดังนั้นการจะก่อตั้งกิจการใด ๆ ก็ตาม ควรจะใส่ใจและสนใจที่จะสร้าง ออกแบบ และวางระบบบัญชีที่ดี และโปร่งใส ตรวจสอบได้เสมอตั้งแต่เริ่มแรก ไม่ใช่ลุยขายสินค้าไปข้างหน้าก่อน โดยไม่สนใจการวางระบบบัญชี จนเมื่อเหลียวหลังมาดูอีกที ก็แกะตัวเลขไม่ออก และเป็นอุปสรรคอย่างยิ่งต่อการต่อยอดและขยายกิจการ

ความโปร่งใส
ในมุมมองของการควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยง

โดย นางสุวิมล กุลาเลิศ
กรรมการในคณะกรรมการวิชาชีพบัญชี
ด้านการวางระบบบัญชี

ความโปร่งใส เป็นการควบคุมที่มองไม่เห็น (Soft Control) จึงยากที่จะประเมินว่าองค์กรใดจะมีความโปร่งใสมากกว่าหรือน้อยกว่าองค์กรใด องค์กรใดไม่มีความโปร่งใสหรือมีบ้าง เป็นไปได้หรือไม่ว่า หากองค์กรใดมีความโปร่งใส องค์กรนั้นจะลดโอกาสในการเกิดทุจริต หากความโปร่งใสมีความสำคัญขนาดนั้น แล้วอะไรล่ะที่เป็นสิ่งที่จะบ่งบอกว่าองค์กรมีความโปร่งใส กล่าวกันโดยทั่ว ๆ ไป ความโปร่งใส คือการปฏิบัติงานอย่างเปิดเผย ตรงไปตรงมา ยุติธรรม ตรวจสอบและเข้าถึงข้อมูลได้ง่าย (ผู้ถูกตรวจเต็มใจให้ตรวจสอบ) ไม่แอบแฝง ไม่ซ่อนเร้น ไม่ปิดบัง

สิ่งที่ขาดไม่ได้เลยคือ องค์กรนั้นต้องมีข้อมูลที่ถูกต้อง ทันเวลา ครบถ้วน มีความสมเหตุสมผล พร้อมที่จะให้ตรวจสอบได้ พร้อมที่จะเปิดเผยได้ทั้งภายในและภายนอกองค์กร รวมถึงมีการเปิดเผยต่อสาธารณะ โดยเปิดเผยได้อย่างไม่ปิดบัง แต่ในความเป็นจริงยังคงมีสิ่งใกล้ตัวที่น่าฉงนคือเหตุใดข้อมูลบางอย่าง จึงเป็นความลับ บางองค์กรระบุว่าตรวจสอบไม่ได้ ส่งผลให้การประเมินความเสี่ยงด้านการทุจริต (Fraud Risk Assessment) ซึ่งเป็นหลักการที่ 8 ของกรอบการควบคุมภายในแบบบูรณาการ (COSO 2013) ทำได้ยาก หรือแม้แต่การบริหารความเสี่ยงด้านการทุจริตก็แทบจะหาข้อมูลหรือหลักฐานไม่ได้ หรือหาได้ยากลำบาก

ตัวอย่าง:

บางองค์กรที่บอกว่าเน้นความโปร่งใส แต่ยังมีบางอย่างบอกว่าเป็นความลับ ตรวจไม่ได้ ไม่มีความยุติธรรม ผู้เขียนเสนอให้ท่านผู้อ่านลองพิจารณาว่า องค์กรของท่านมีเหตุการณ์แบบเดียวกันหรือไม่ ดังต่อไปนี้

1. ระบบเงินเดือน ไม่ยอมให้ตรวจโดยง่าย บางแห่งไม่ยอมให้ตรวจ
2. รายการเบิกจ่ายของผู้บริหารระดับสูง ไม่ให้ใครแตะต้อง
3. กล้องวงจรปิดมักจะเสียตลอด โดยเฉพาะตอนมีเหตุการณ์ผิดปกติ จึงไม่มีหลักฐานให้ตรวจหาข้อเท็จจริง
4. ระบบสั่งซื้อมักจะเปรียบเทียบกับราคากลาง เหตุใดราคากลางจึงไม่เป็นราคาตลาด ข้อมูลราคาตลาดอยู่ที่ไหน ใครปกปิด ใครได้ประโยชน์ เหตุใดผู้อนุมัติจึงตรวจไม่ได้ว่ารายการสั่งซื้อที่ตนกำลังจะอนุมัตินั้นแพงกว่าราคาตลาดหลายเท่า เหตุใดระบบสั่งซื้อจึงมีความเสี่ยงสูงมากในทุกองค์กร
5. งบลับ โครงการลับเฉพาะ ห้ามตรวจเด็ดขาดไม่ว่าช่วงเวลาใด ๆ
6. การกำหนดกลยุทธ์เป็นความลับ แม้แต่ฝ่ายบริหารความเสี่ยงยังไม่ให้เข้าร่วม
7. กลัวสรรพากรจะตรวจ เพราะมีกลยุทธ์การหลีกเลี่ยงภาษีและไม่โปร่งใสด้านภาษีอากร
8. เงินสดในมือ เงินในบัญชีธนาคารเพื่อโอนจ่าย และสินค้า เกิดการสูญหายบ่อยครั้งแต่หาสาเหตุที่แท้จริงไม่ได้
9. ลงโทษแต่กับพนักงานผู้น้อย แต่ผู้ใหญ่ได้รับยกเว้น
10. ขึ้นตำแหน่งให้เฉพาะคนที่ชอบ ไม่ใช่คนที่มีความรู้ความสามารถ
11. ไม่ลงโทษพนักงานหรือผู้บริหารที่มีหลักฐานว่าทุจริต ขัดจริยธรรม หรือทำสิ่งผิดกฎหมาย
12. ไม่ยอมให้หน่วยงานตรวจสอบภายในเข้าถึงฐานข้อมูล (Database) ในระบบเทคโนโลยีสารสนเทศขององค์กรแบบ Read only ฝ่ายจัดการมักอ้างว่ากลัวข้อมูลเสียหาย โดยแจ้งว่าหากต้องการตรวจข้อมูลใด จะมอบหมายให้เจ้าหน้าที่ฝ่ายไอทีส่งข้อมูลให้เป็นครั้ง ๆ ไป

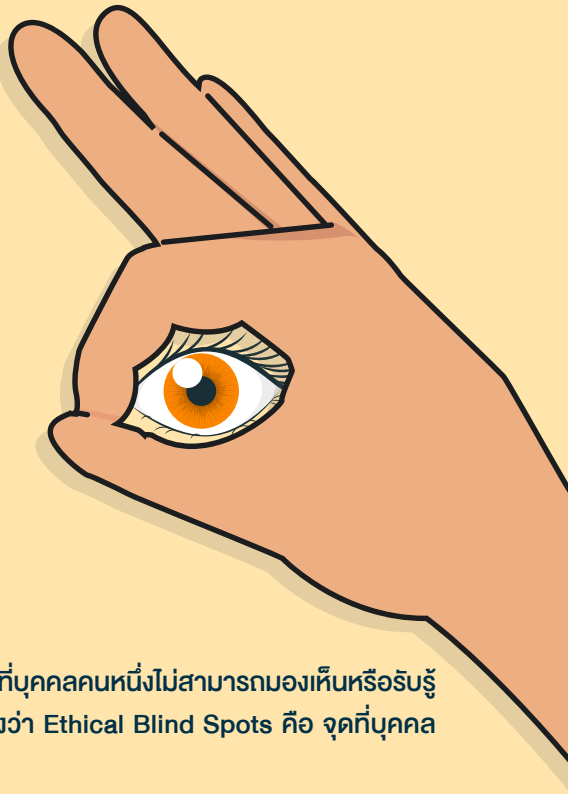
หมายเหตุ: *ตัวอย่างข้างต้นเป็นเพียงบางส่วน ไม่ใช่ทั้งหมด*

หากท่านผู้อ่านประเมินคร่าว ๆ แล้วพบว่ามีส่วนเหมือนกับตัวอย่างที่ยกให้มาบ้างไม่มากก็น้อย อาจมองได้ว่าองค์กรของท่านน่าจะไม่มีความโปร่งใส เช่น อาจมีการปกปิดข้อมูล ไม่มีการเปิดเผย ไม่ให้ตรวจสอบ ความยุติธรรมก็อาจไม่มี หากเป็นเช่นนั้นก็คงถึงเวลาเร่งด่วนแล้วที่จะต้องผลักดันให้ผู้บริหารและพนักงานตระหนักรู้ว่า หากไม่เร่งรีบวางระบบขององค์กรให้โปร่งใส ความหายนะจะก่อตัวและขยายตัวเป็นวงกว้าง จากการทุจริตที่ยังซ่อนเร้นแอบแฝงอยู่ในทุกซอกมุมขององค์กร ไม่ว่าจากบุคลากรภายในและจากผู้เกี่ยวข้องจากภายนอก ยิ่งถ้าผู้กระทำการรู้ว่าตรวจสอบไม่ได้ ตรวจสอบได้ยาก ก็ยิ่งเหิมเกริม กว่าองค์กรจะรู้ตัวก็สายเกินแก้ และอาจไม่มีหลักฐานให้ตรวจ

ในการวางระบบให้โปร่งใส องค์กรจำเป็นต้องมีพื้นฐานที่เข้มแข็งของระบบการควบคุมภายในและการบริหารความเสี่ยงที่มีประสิทธิผล กรรมการและผู้บริหารระดับสูงต้องเป็นแบบอย่างที่ดีในการสร้างคุณค่าหลักหรือพฤติกรรมที่พึงประสงค์ในการปฏิบัติหน้าที่ประจำวันทั่วทั้งองค์กร ให้มีความตรงไปตรงมา เปิดเผยได้เต็มใจให้ตรวจสอบได้ และมีความยุติธรรม

จุดบอดทางจริยธรรม
Ethical Blind Spots
กับผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี

โดย ผศ. ดร.จุฑาทิพ อัสสะบำรุงรัตน์
อนุกรรมการด้านการพัฒนาวิชาชีพบัญชี



ข้อบังคับสภาวิชาชีพบัญชี ว่าด้วยจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี พ.ศ. 2561 ได้กำหนดหลักการพื้นฐานของจรรยาบรรณที่ผู้ประกอบวิชาชีพต้องปฏิบัติตาม เพื่อควบคุมความประพฤติและการดำเนินงานของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชี ไม่ว่าจะเป็นผู้ทำบัญชี ผู้สอบบัญชีรับอนุญาต ผู้วางระบบบัญชี ฯลฯ ให้ปฏิบัติงานเพื่อประโยชน์สาธารณะหรือส่วนรวม ถึงแม้ว่าข้อบังคับสภาวิชาชีพบัญชี ดังกล่าวจะระบุชัดเจนถึงจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพ แต่บางสถานการณ์ทำให้เกิด Ethical Blind Spots หรือ “จุดบอดทางจริยธรรม” ที่นำไปสู่การประพฤติปฏิบัติที่ขัดต่อจรรยาบรรณของผู้ประกอบวิชาชีพโดยมิได้ตั้งใจ และสามารถนำไปสู่การนำเสนอข้อมูลทางการเงินที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ และนำความเสื่อมเสียชื่อเสียงต่อวิชาชีพบัญชี ดังนั้นบทความนี้จึงขออธิบาย Ethical Blind Spots หรือจุดบอดทางจริยธรรม และทำอย่างไรจึงจะลด Ethical Blind Spots นี้

คำว่า Ethical Blind Spots หรือจุดบอดทางจริยธรรม หมายถึง พื้นที่หรือบริเวณที่บุคคลคนหนึ่งไม่สามารถมองเห็นหรือรับรู้ได้ว่าการกระทำหรือการตัดสินใจของเขาจะมีผลกระทบทางจริยธรรม หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่า Ethical Blind Spots คือ จุดที่บุคคลไม่สามารถตระหนักว่าสิ่งที่เขาคิดหรือกระทำนั้นผิดจรรยาบรรณ ตัวอย่างเช่น

▶ Slippery Slope:

สถานการณ์ที่เริ่มต้นจากการตัดสินใจเล็ก ๆ น้อย ๆ ที่ดูไม่มีนัยสำคัญแต่สามารถนำไปสู่ผลลัพธ์เชิงลบที่ร้ายแรงทางจริยธรรมในอนาคตในทางจริยธรรม เช่น นักเรียนทำการบ้านไม่ได้บางข้อจึงขอลอกคำตอบจากเพื่อน ซึ่งจะสามารถนำไปสู่การลอกการบ้านเพื่อนทั้งหมดในอนาคต หรืออาจนำไปสู่การขอลอกข้อสอบ สำหรับผู้ประกอบวิชาชีพที่ต้องมีความซื่อสัตย์ หากเราให้เพื่อนหรือผู้อื่นทำการตรวจสอบหรือปฏิบัติงานแทนเล็ก ๆ น้อย ๆ แต่เราลงนามเป็นผู้ทำงานนั้นเองซึ่งจุดนี้เราอาจคิดว่าเป็นสิ่งเล็กน้อย แต่เป็นการกระทำที่ขัดต่อจรรยาบรรณวิชาชีพอย่างมาก ซึ่งสามารถนำไปสู่การเสียชื่อเสียงและถูกเพิกถอนใบอนุญาตได้

▶ Ethical Fading:

คือ จุดที่จริยธรรมหรือจรรยาบรรณค่อย ๆ เสื่อมลงอย่างช้า ๆ ซึ่งทำให้ผู้ประกอบวิชาชีพไม่ตระหนักถึงการกระทำที่ความจริงแล้วขัดต่อจรรยาบรรณวิชาชีพ เช่น การใช้คอมพิวเตอร์ของสำนักงานทำงานส่วนตัวหรือเล่นเกมส์ ผู้ประกอบวิชาชีพหรือคนทั่วไปมองพฤติกรรมนี้เป็นเรื่องเล็กน้อย ใคร ๆ ก็ทำกัน การคิดเช่นนี้ทำให้เกิดการค่อย ๆ เสื่อมทางจริยธรรม จนทำให้เมื่อผู้สอบบัญชีอนุญาตพบหลักฐานว่าบริษัทมีพฤติกรรมที่เลี่ยงภาษี ผู้สอบบัญชีอาจเริ่มมองข้ามพฤติกรรมที่ผิดจริยธรรมเหล่านี้ โดยให้เหตุผลกับตัวเองว่า “ทุกบริษัทก็ทำแบบนี้”

Moral Disengagement:

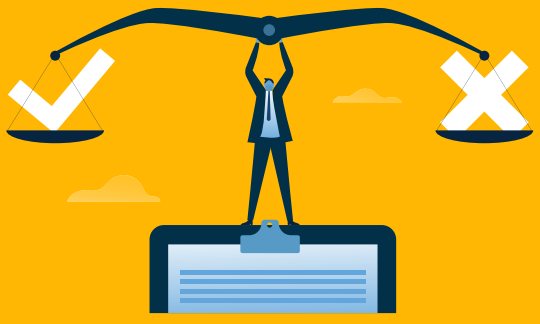
เป็นกระบวนการทางจิตวิทยาที่บุคคลใช้ในการลดความรู้สึกผิดที่ตนเองกระทำไม่ถูกต้อง เช่น การพยายามหาเหตุผลสนับสนุนการกระทำที่ไม่ถูกต้องของตนเองว่าเป็นสิ่งที่ไม่ผิด ใคร ๆ ก็ทำกัน หรือกล่าวโทษผู้อื่นว่าการที่ตนเองทำไม่ถูกเป็นเพราะหัวหน้าสั่งการให้ทำ ไม่ใช่เป็นความผิดของตนเอง เป็นต้น

Role Morality:

แนวคิดว่าพฤติกรรมทางจรรยาบรรณ ขึ้นกับบทบาทของบุคคลนั้น เช่น การฆ่าคนเป็นสิ่งที่ไม่ถูกต้อง แต่ถ้าตนเองเป็นทหาร มีบทบาทต้องรักษาแผ่นดิน ดังนั้นการฆ่าผู้บุกรุกประเทศสามารถทำได้ไม่ผิด หรือผู้สอบบัญชีรับอนุญาตหากเข้าใจบทบาทของตนเองผิด โดยคิดว่าตนเองได้รับเงินค่าสอบบัญชีจากผู้บริหารของกิจการ ตนเองต้องรับผิดชอบต่อผู้บริหารของกิจการมากกว่าผู้มีส่วนได้เสียอื่น ก็จะส่งผลให้ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตไม่ตระหนักถึงบทบาทหน้าที่ของตนเองที่เป็นตัวแทนของสาธารณชนในการตรวจสอบและรับรองข้อมูลของรายงานทางการเงินให้มีความถูกต้องตามควร ไม่มีข้อมูลที่ขัดต่อข้อเท็จจริงอันเป็นสาระสำคัญ

Moral Licensing:

การที่บุคคลที่มีจริยธรรมตั้งแต่แรกอาจกระทำสิ่งที่ผิดจรรยาบรรณในเวลาต่อมาได้ ซึ่งเกิดจากการที่บุคคลนั้นสังเกตเห็นชัดว่ามีผู้อื่นกระทำสิ่งที่ไม่ถูกต้องได้ในสังคม หรือเกิดจากการเปรียบเทียบภายในกลุ่มหรือเปรียบเทียบกับนอกกลุ่ม เช่น ผู้สอบบัญชีพบหลักฐานว่าลูกค้าของตนบิดเบือนข้อมูลเพื่อเลี่ยงภาษี แต่ผู้สอบบัญชีรับอนุญาตเห็นหลายกิจการทำการเลี่ยงภาษี จนคิดว่าการลูกค้ามีสิทธิเลี่ยงภาษีเหมือนกิจการอื่น



Moral Superiority:

การที่บุคคลเชื่อว่าตัวเองมีจริยธรรมมากกว่าผู้อื่นจนทำให้ไปตัดสินคนอื่นจากความเชื่อในตัวเองจนไม่ได้คำนึงถึงข้อมูลหลักฐาน ข้อเท็จจริงหรือบริบทแวดล้อม สิ่งนี้ทำให้ผู้สอบบัญชีตัดสินใจโดยมีความไม่เป็นกลาง

Ethical Cleansing:

การที่บุคคลกระทำความดีเพื่อลบล้างหรือปกปิดการกระทำที่ไม่ถูกต้องในอดีต เช่น กิจการบิดเบือนข้อมูลเพื่อเลี่ยงภาษี จากนั้นก็นำเงินไปบริจาคการกุศลซึ่งเป็นทั้งการสร้างภาพพจน์ที่ดีให้กิจการเพื่อลดความผิดจากเลี่ยงภาษี และได้ประโยชน์จากการนำเงินบริจาคไปลดภาษีในปีต่อมาได้ด้วย

การที่บุคคลเกิด Ethical Blind Spots หรืออยู่ในจุดที่เขาไม่ได้ตระหนักว่าการกระทำของเขานั้นผิดจรรยาบรรณ คือ เขากระทำผิดโดยไม่ได้ตั้งใจ หลายครั้งที่วัฒนธรรมขององค์กรทำให้เกิด Ethical Blind Spots ตัวอย่างเช่น องค์กรมีระเบียบการใช้ยานพาหนะว่าจะต้องใช้ในงานขององค์กรเท่านั้น แต่เมื่อมีพนักงานคนหนึ่งนำยานพาหนะขององค์กรไปใช้ส่วนตัว ก็ไม่มีการเรียกตักเตือนหรือลงโทษอย่างใด เหตุการณ์นี้ทำให้คนอื่นเห็นว่าสามารถทำได้ ก็เริ่มนำไปใช้ส่วนตัวบ้าง วัฒนธรรมองค์กรที่ไม่มีการลงโทษพนักงานอย่างจริงจังจะทำให้เกิด Ethical Blind Spots ดังนั้น หากองค์กรต้องการให้บุคลากรมีคุณธรรม จริยธรรม ประพฤติตนตามจรรยาบรรณขององค์กรและยึดมั่นต่อสิ่งที่ถูกต้อง องค์กรจะต้องไม่เพิกเฉยหรือละเลยต่อการกระทำผิดต่อจรรยาบรรณแม้ผิดเพียงเล็กน้อยหรือส่งผลเสียหายเพียงเล็กน้อยก็ตาม ในทางตรงกันข้ามองค์กรควรชื่นชม ยกย่องหรือให้รางวัลกับบุคลากรที่ปฏิบัติดี ยึดมั่นต่อสิ่งที่ถูกต้อง ไม่กระทำผิดต่อจรรยาบรรณแม้ว่าตนเองอาจได้ประโยชน์ส่วนตัวจากการกระทำที่ไม่ถูกต้อง

สำหรับผู้ประกอบวิชาชีพเอง ก็ควรตระหนักว่าเรามีโอกาสที่ตัดสินใจหรือกระทำผิดต่อจรรยาบรรณอย่างไม่ตั้งใจ หรือเกิด Ethical Blind Spots ได้ ดังนั้น เมื่อต้องใช้ดุลยพินิจหรือตัดสินใจ ผู้ประกอบวิชาชีพจะต้องไตร่ตรองอย่างจริงจังและรอบคอบ พิจารณาแต่ละทางเลือกโดยคำนึงถึงจรรยาบรรณวิชาชีพ และอาจปรึกษาหรือสอบถามความคิดเห็นจากเพื่อนร่วมวิชาชีพที่ไม่ได้มีส่วนได้เสียกับสิ่งที่ท่านกำลังตัดสินใจ และพึงตระหนักหรือระลึกเสมอว่าเราอาจกำลังกระทำสิ่งที่ขัดต่อจรรยาบรรณเพราะเรากำลังต้องการบรรลุเป้าหมายมากเกินไป ยิ่งเราระมัดระวังหรือตระหนักถึงโอกาสเกิด Ethical Blind Spots เราก็จะสามารถลดโอกาสและผลกระทบที่จะเกิดจาก Ethical Blind Spots นั่นเอง

อ้างอิง

BUILDING A FLOURISHING ETHICAL CULTURE, presented by BROCK BASTIAN, Professor and Social Psychologist, University of Melbourne in 2023 IIA International Conference

Ethical blind spots: explaining unintentional unethical behavior, Ovul Sezer, Francesca Gino and Max H Bazerman, Current Opinion in Psychology 2015, 6:77–81

Blind spots: Why we fail to do what's right and what to do about it, Bazerman and Ann E. Tenbrunsel, Published by Princeton University Press 2011

Ben M. Tappin and Ryan T. McKay, The Illusion of Moral Superiority, Social Psychological and Personality Science Volume 8, Issue 6, August 2017, Pages 623-631

โดย นายสาโรช ทองประคำ
ที่ปรึกษาในคณะกรรมการวิชาชีพบัญชี
ด้านการบัญชีภาษีอากร

การเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลของบริษัทต่างประเทศตามประมวลรัษฎากร

การประกอบกิจการของบริษัทต่างประเทศในประเทศไทยมีหลายรูปแบบแตกต่างกัน หากพิจารณาความเกี่ยวพันระหว่างรูปแบบของการประกอบกิจการของบริษัทต่างประเทศในประเทศไทยและการเสียภาษีเงินได้ตามประมวลรัษฎากรอาจจำแนกได้ 6 ลักษณะ คือ

1. การจัดตั้งบริษัทในเครือ (Subsidiary Company) ในประเทศไทย โดยมีบริษัทแม่ (Parent Company) ในต่างประเทศถือหุ้นบางส่วนหรือทั้งหมด การจัดตั้งบริษัทในเครือกระทำโดยจดทะเบียนเป็นบริษัทไทยตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ ซึ่งจะเข้าลักษณะเป็นผู้มีหน้าที่เสียภาษีเงินได้นิติบุคคลตามมาตรา 39 แห่งประมวลรัษฎากร และการเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลของบริษัทในเครือเป็นไปตามหลักถิ่นที่อยู่ (Residence Rule) ซึ่งถือหลักสถานที่จดทะเบียนจัดตั้งของนิติบุคคล (Place of Incorporation) กล่าวคือ บริษัทในเครือต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลจากเงินได้ทั้งหมดที่เกิดจากแหล่งในประเทศไทยและแหล่งนอกประเทศไทย (Global Income Basis) ทั้งนี้ ตามหลักการจัดเก็บภาษีเงินได้นิติบุคคลตามมาตรา 66 วรรคหนึ่ง แห่งประมวลรัษฎากร

กรณีบริษัทในเครือจ่ายเงินปันผลให้แก่บริษัทแม่ในต่างประเทศ บริษัทในเครือมีหน้าที่หักภาษีจากเงินได้ที่จ่าย (Final Withholding Tax) ในอัตราร้อยละ 10 และนำส่งภายในกำหนดเวลา ทั้งนี้ ตามมาตรา 70 แห่งประมวลรัษฎากร

2. การจัดตั้งสาขา (Branch) ในประเทศไทย บริษัทต่างประเทศที่เข้ามาประกอบกิจการในประเทศไทยในรูปของสาขา โดยไม่ได้มาจดทะเบียนในบริษัทไทยตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ สาขาของบริษัทต่างประเทศ ถือว่าเป็นบริษัทต่างประเทศที่มีสัญชาติของประเทศที่สำนักงานใหญ่ (Head Office) ตั้งอยู่ การเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลของสาขาต่างประเทศเป็นไปตามหลักแหล่งเงินได้ (Source Rule) กล่าวคือ สาขาของบริษัทต่างประเทศต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลเฉพาะเงินได้ที่เกิดจากแหล่งในประเทศไทยเท่านั้น สำหรับเงินได้ที่เกิดจากแหล่งนอกประเทศไทยไม่ต้องเสียภาษีเงินได้ ทั้งนี้ ตามมาตรา 66 วรรคสอง แห่งประมวลรัษฎากร ถ้าไม่สามารถจะคำนวณกำไรสุทธิได้ กฎหมายให้นำบทบัญญัติว่าด้วยการประเมินภาษีตามมาตรา 71(1) แห่งประมวลรัษฎากร มาใช้บังคับโดยอนุโลม

เมื่อสาขาของบริษัทต่างประเทศได้จำหน่ายกำไรออกไปจากประเทศไทยให้แก่สำนักงานใหญ่ สาขาของบริษัทต่างประเทศมีหน้าที่หักภาษีจากจำนวนเงินที่จำหน่ายในอัตราร้อยละ 10 และนำส่งภายในกำหนดเวลา ทั้งนี้ ตามมาตรา 70 ทวิ แห่งประมวลรัษฎากร

กรณีการประกอบกิจการของสาขาของบริษัทต่างประเทศในประเทศไทย และเป็นกิจการขนส่งระหว่างประเทศ สาขาของบริษัทต่างประเทศจะต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลในอัตราร้อยละ 3 จากยอดรายได้ (ค่าโดยสารหรือค่าระวางฯ) ก่อนหักรายจ่าย ทั้งนี้ ตามมาตรา 67(1) แห่งประมวลรัษฎากร

3. การจัดตั้งสำนักงานผู้แทน (Representative Office) หรือสำนักงานภูมิภาค (Regional Office) ในประเทศไทย บริษัทต่างประเทศที่เข้ามาจัดตั้งสำนักงานผู้แทนตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วย การขอตั้งสำนักงานผู้แทนของนิติบุคคลต่างประเทศในธุรกิจการค้าระหว่างประเทศ พ.ศ. 2529 เพื่อกระทำกิจการในประเทศไทยให้บริการต่าง ๆ แก่สำนักงานใหญ่ เงินอุดหนุนจากสำนักงานใหญ่เฉพาะเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายของสำนักงานผู้แทนไม่ถือเป็นรายได้ที่จะต้องนำมาเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล ทั้งนี้ ตามประกาศกรมสรรพากร เรื่อง ภาษีเงินได้และภาษีการค้าสำหรับสำนักงานผู้แทนนิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายของต่างประเทศที่กระทำกิจการในประเทศไทย ลงวันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2529 หรือการจัดตั้งสำนักงานภูมิภาคตามระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรี ว่าด้วยการขอตั้งสำนักงานภูมิภาคของบริษัทข้ามชาติ พ.ศ. 2535 เงินอุดหนุนที่สำนักงานภูมิภาคได้รับจากสำนักงานใหญ่ ไม่ถือเป็นรายได้ที่จะต้องนำมาเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลเช่นเดียวกัน ทั้งนี้ ตามประกาศกรมสรรพากร เรื่อง ภาษีเงินได้และภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับสำนักงานภูมิภาคของบริษัทข้ามชาติที่กระทำกิจการในประเทศไทย ลงวันที่ 25 สิงหาคม พ.ศ. 2535

4. การจัดตั้งกิจการร่วมค้า (Joint Venture) ในประเทศไทย กิจการร่วมค้าไม่มีฐานะเป็นนิติบุคคลตามกฎหมายไทย แต่เป็นผู้มีหน้าที่เสียภาษีเงินได้นิติบุคคลตามมาตรา 39 แห่งประมวลรัษฎากร ซึ่งต้องเสียภาษีเงินได้นิติบุคคลตามมาตรา 66 วรรคหนึ่ง แห่งประมวลรัษฎากร ทั้งนี้ กรมสรรพากรได้กำหนดแนวทางพิจารณากิจการร่วมค้าจะต้องมีลักษณะดังต่อไปนี้

1. ได้ตกลงเข้าร่วมทุนกันไม่ว่าจะเป็นเงิน ทรัพย์สิน แรงงาน หรือเทคโนโลยี หรือร่วมกันในผลกำไรหรือขาดทุนอันจะพึงได้ตามสัญญาที่กระทำร่วมกันกับบุคคลภายนอก หรือ
2. ได้ร่วมกันทำสัญญากับบุคคลภายนอก โดยระบุไว้ในสัญญาว่าเป็นกิจการร่วมค้า หรือ
3. ได้ร่วมกันทำสัญญากับบุคคลภายนอก โดยสัญญากำหนดให้ต้องรับผิดร่วมกันในงานที่ทำไม่ว่าทั้งหมดหรือบางส่วน และต้องรับค่าตอบแทนตามสัญญาร่วมกัน โดยสัญญาไม่ได้แบ่งแยกงานและค่าตอบแทนระหว่างกันไว้อย่างชัดเจน

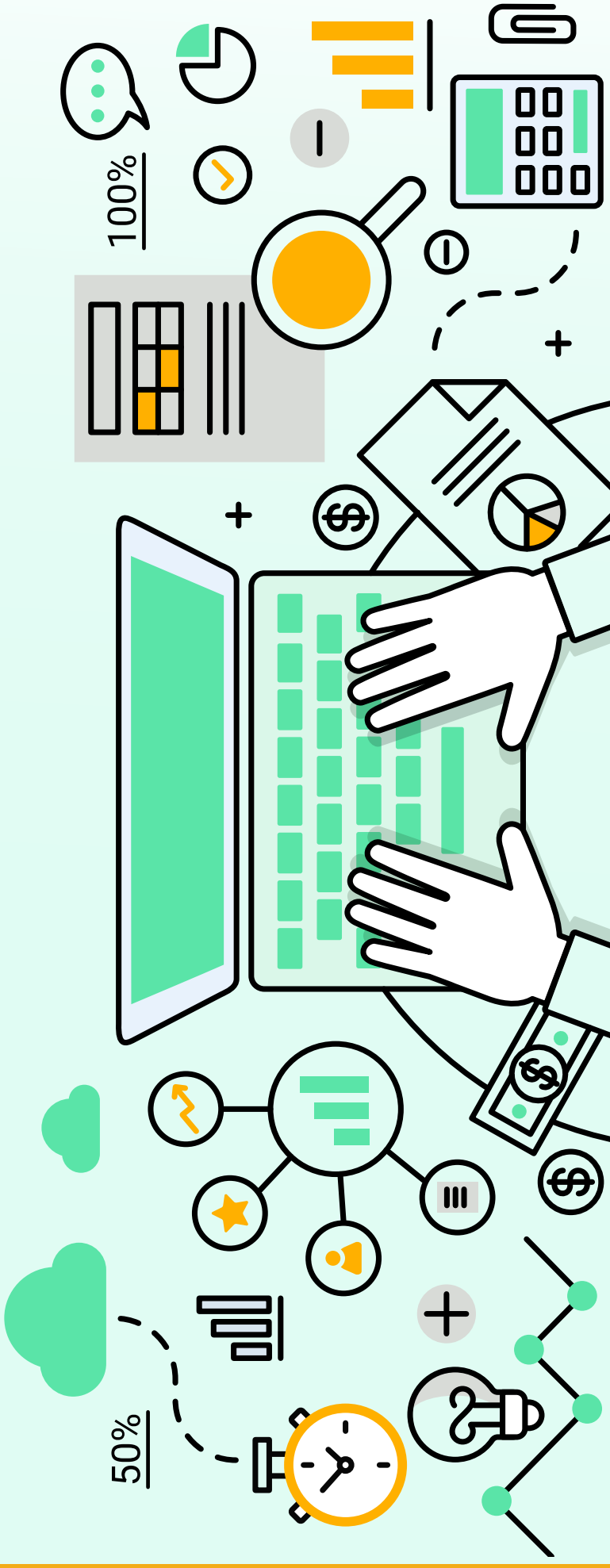
กรณีกิจการร่วมค้าจ่ายเงินปันผลหรือเงินส่วนแบ่งกำไรให้แก่ผู้เข้าร่วมค้าที่เป็น (1) บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายไทย หรือ (2) บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศและประกอบกิจการในประเทศไทย ผู้เข้าร่วมค้าทั้ง 2 รายจะได้รับยกเว้นภาษีจากเงินส่วนแบ่งกำไรจากกิจการร่วมค้าดังกล่าว ทั้งนี้ ตามมาตรา 5 ทวิ แห่งพระราชกฤษฎีกาฯ (ฉบับที่ 10) พ.ศ. 2500 สำหรับการจ่ายเงินส่วนแบ่งกำไรจากกิจการร่วมค้าให้แก่ผู้เข้าร่วมค้าที่เป็นบริษัทซึ่งตั้งอยู่ในต่างประเทศจะต้องหักภาษีจากเงินได้ที่จ่ายในอัตราร้อยละ 10 ทั้งนี้ ตามมาตรา 70 แห่งประมวลรัษฎากร

5. การประกอบกิจการโดยมีลูกจ้าง ผู้ทำการแทน หรือผู้ทำการติดต่อในประเทศไทย กรณีบริษัทต่างประเทศไม่มีสำนักงานหรือสาขาในประเทศไทย แต่มีลูกจ้าง หรือผู้ทำการแทน หรือผู้ทำการติดต่อในการประกอบกิจการในประเทศไทย ซึ่งเป็นเหตุให้ได้รับเงินได้หรือผลกำไรในประเทศไทย กฎหมายให้ถือว่าบริษัทต่างประเทศนั้นประกอบกิจการในประเทศไทย และให้ถือว่า บุคคลผู้เป็นลูกจ้าง หรือผู้ทำการแทน หรือผู้ทำการติดต่อเช่นว่านั้น ไม่ว่าจะเป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลเป็นตัวแทนของบริษัทต่างประเทศมีหน้าที่ยื่นแบบแสดงรายการและชำระภาษี เฉพาะที่เกี่ยวกับเงินได้หรือผลกำไรในประเทศไทย ทั้งนี้ ตามมาตรา 76 ทวิ แห่งประมวลรัษฎากร ซึ่งเป็นการเสียภาษีเงินได้ของบริษัทต่างประเทศตามหลักแหล่งเงินได้ (Source Rule) เช่นเดียวกับการเสียภาษีเงินของสาขาของบริษัทต่างประเทศตามมาตรา 66 วรรคสอง แห่งประมวลรัษฎากร กรณีไม่สามารถจะคำนวณกำไรสุทธิได้ กฎหมายให้นำบทบัญญัติว่าด้วยการประเมินภาษีตามมาตรา 71(1) แห่งประมวลรัษฎากร มาใช้บังคับโดยอนุโลม

กรณีตัวแทนของบริษัทต่างประเทศดังกล่าวได้จำหน่ายกำไรออกไปจากประเทศไทยให้แก่บริษัทต่างประเทศนั้น ตัวแทนของบริษัทต่างประเทศมีหน้าที่หักภาษีจากจำนวนเงินที่จำหน่ายในอัตราร้อยละ 10 ทั้งนี้ ตามมาตรา 70 ทวิ แห่งประมวลรัษฎากร

6. กรณีบริษัทต่างประเทศมิได้ประกอบกิจการในประเทศไทย แต่ได้รับเงินได้พึงประเมินตามมาตรา 40(2)(3)(4)(5) หรือ (6) แห่งประมวลรัษฎากร ที่จ่ายจากหรือในประเทศไทย ให้บริษัทต่างประเทศนั้นเสียภาษีเงินได้นิติบุคคล โดยให้ผู้จ่ายมีหน้าที่หักภาษีจากเงินได้ที่จ่ายในอัตราร้อยละ 15 (สำหรับการจ่ายเงินปันผลให้หักภาษีในอัตราร้อยละ 10) และนำส่งภายในกำหนดเวลา ทั้งนี้ ตามมาตรา 70 แห่งประมวลรัษฎากร ซึ่งเป็นการเสียภาษีเงินได้ของบริษัทต่างประเทศตามหลักแหล่งเงินได้ (Source Rule)

อนึ่ง กรณีบริษัทต่างประเทศมีหน้าที่ต้องเสียภาษีตามประมวลรัษฎากร หากปรากฏข้อเท็จจริงว่าบริษัทต่างประเทศดังกล่าวมีถิ่นที่อยู่ในประเทศที่มีอนุสัญญาภาษีซ้อน (Double Taxation Agreement) กับประเทศไทย การเสียภาษีเงินได้ของบริษัทต่างประเทศจะต้องพิจารณาหลักเกณฑ์เงื่อนไขการจัดเก็บภาษีตามอนุสัญญาภาษีซ้อนที่ให้สิทธิประโยชน์แก่บริษัทต่างประเทศซึ่งเป็นผู้เสียภาษีในลำดับต่อไปด้วย



โดย อาจารย์ศรัณย์ สุภัคศรัณย์
กรรมการในคณะกรรมการวิชาชีพบัญชีด้านการบัญชีภาษีอากร

Tax & Accounting Due Diligence for IPO

***เมื่อธุรกิจมีความก้าวหน้า และมีการเติบโตต่อเนื่องมาสักระยะหนึ่ง ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ก็มีความมุ่งหวังที่จะขยายกิจการเพื่อเพิ่มการเติบโตขึ้นไปอีก ซึ่งแน่นอนว่ามันไม่ง่ายนักเพราะมีปัจจัยอีกหลายประการที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญโดยปัจจัยลำดับต้น ๆ ที่ผู้ประกอบการให้น้ำหนักมากที่สุดคือเรื่องของเงินทุนที่จะใช้ในการขยายกิจการ ซึ่ง IPO นั้นเป็นหนึ่งในวิธีการที่จะได้มาซึ่งเงินทุน**

เป็นที่รับทราบโดยทั่วกันว่านอกเหนือจากการปรับโครงสร้างธุรกิจและจัดทำให้บริษัทมีระบบควบคุมภายในให้เป็นไปตามหลัก**การกำกับดูแลกิจการที่ดี มีความชัดเจน ไม่มีการทำธุรกิจที่เอื้อประโยชน์ต่อผู้ถือหุ้นบางกลุ่ม** รวมทั้งต้องมีการจัดโครงสร้างคณะกรรมการในฐานะตัวแทนของผู้ถือหุ้น ให้มีการถ่วงดุลอำนาจระหว่างกัน เพื่อประสิทธิภาพในการกำหนดนโยบายทิศทางธุรกิจและประเมินผลการดำเนินงานของฝ่ายจัดการเพื่อให้มั่นใจว่ามีการดำเนินการเป็นไปตามนโยบายและแผนงานโดยคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียและเป็นประโยชน์สูงสุดของบริษัทมีการกำหนดให้มีผู้ตรวจสอบภายในตรวจสอบและรับรองว่าระบบควบคุมที่มีนั้นเพียงพอและครอบคลุมความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจ มีการปฏิบัติตามข้อกำหนดในการควบคุมอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงมีโครงสร้างการบริหารงานที่ทำให้มั่นใจได้ว่าการควบคุมภายในนั้นมีความสำคัญและไม่ถูกละเลยในการเป็นส่วนหนึ่งของการดำเนินธุรกิจ แต่**ปัจจัยความสำเร็จที่สำคัญอีกข้อหนึ่งที่จะสามารถนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้ คือการจัดทำให้บริษัทมีระบบบัญชีที่มีมาตรฐาน**

การจัดทำบัญชีในธุรกิจทั่วไปนั้น กิจการอาจจะทำบัญชีเพียงเพื่อยื่นต่อกรมสรรพากรสำหรับชำระภาษีประจำปี และส่วนมากก็จะไม่ได้จัดทำบัญชีเอง แต่จ้างหน่วยงานภายนอกดำเนินการให้ นอกจากนี้ การลงรายการบัญชีอาจพบความไม่สอดคล้องกับธุรกรรมที่เกิดจริงหรือไม่สะท้อนความเป็นจริง เมื่อจะต้องเตรียมตัวเพื่อนำกิจการเข้าจดทะเบียนในตลาดทรัพย์ฯ เรื่องระบบบัญชีถือเป็นเรื่องใหญ่ในการจัดการของกิจการเลยทีเดียว เพราะต้องเปลี่ยนมาตรฐานการรายงานทางการเงินจากกิจการที่ไม่มีส่วนได้เสียสาธารณะ Non-Publicly Accountable Entities (NPAEs) มาเป็น

มาตรฐานการรายงานทางการเงินจากกิจการที่มีส่วนได้เสียสาธารณะ Publicly Accountable Entities (PAEs) การเปลี่ยนแปลงนี้บุคลากรในองค์กรจะต้องปรับตัวค่อนข้างมากและจะต้องเพิ่มจำนวนบุคลากรรองรับให้เพียงพอต่อการจัดทำรายงานทางการเงินเพราะเป็นบริษัทจดทะเบียนนั้นจะต้องส่งรายงานทางการเงินทุกไตรมาส โดยจะต้องเตรียมพร้อมในประเด็นต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องให้ครบถ้วน

> **Due Diligence** หมายถึง การตรวจสอบและประเมินทรัพย์สินตลอดจนหนี้สินของบริษัทว่ามีมูลค่าถูกต้องครบถ้วนตามบัญชีและมีอยู่จริง ซึ่งในการตรวจสอบและประเมินมูลค่าดังกล่าว ผู้กระทำได้ใช้ความระมัดระวังเยี่ยงผู้ประกอบวิชาชีพอย่างเพียงพอ วิธีการนี้มักจะใช้ในกรณีซื้อขายหรือเลิกกิจการ

ถึงแม้ว่านิยามข้างต้นไม่ได้ระบุชัดเจนว่าผู้ประกอบวิชาชีพเป็นวิชาชีพด้านใดบ้าง เนื่องจากการทำการตรวจสอบวิเคราะห์สถานะมีในหลายมิติ ไม่ว่าจะเป็นด้านบัญชี ด้านภาษี (ภาระภาษีที่ไม่ได้ปรากฏในงบการเงินที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต) ด้านกฎหมาย (ภาระหนี้สินที่ไม่ได้ปรากฏในงบการเงินที่อาจจะเกิดขึ้นในอนาคต) และด้านอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง แต่เราจะเห็นได้ว่า

> **การตรวจสอบวิเคราะห์สถานะทางด้านบัญชีและด้านภาษีมีบทบาทที่สำคัญเป็นอย่างมากต่อการซื้อขาย เลิกกิจการ หรือการเตรียมตัวนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ฯ**

กิจการมักจะเริ่มต้นเส้นทาง IPO ด้วยการแต่งตั้งที่ปรึกษาทางการเงิน ซึ่งจริงๆ แล้ว อาจจะทำเรื่องอื่นก่อนได้ บางกิจการอาจเริ่มต้นที่การปรับระบบงานภายในหรือระบบบัญชีการเงินก่อน ขึ้นอยู่กับความจำเป็นของแต่ละกิจการ เรื่องนี้เป็นสิ่งที่ต้องประเมินให้ดีว่าการว่าจ้างที่ปรึกษาแต่ละงานนั้น ทีมงานมีความพร้อมมากน้อยเพียงใดที่จะร่วมมือร่วมใจให้งานที่ว่าจ้างมานั้นมีความคืบหน้าตามกรอบเวลา หลายบริษัทว่าจ้างที่ปรึกษาหลายด้านเสียเงินหลักล้านบาทจนถึงหลักหลายสิบล้านบาท และหลายบริษัทที่เตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ไม่สามารถปรับโครงสร้างบริษัท ระบบควบคุมภายใน หรือระบบบัญชีให้เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดได้ ต้องล้มเลิกความตั้งใจในการเข้าตลาดหลักทรัพย์ สูญเงินค่าที่ปรึกษาเป็นจำนวนมหาศาล

โดยปัจจัยหลักที่ทำให้บริษัทล้มเลิกการเข้าตลาดหลักทรัพย์ คือ ไม่สามารถปรับระบบบัญชีให้เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดได้ ดังนั้น หากบริษัทสามารถทราบได้ก่อนที่จะจัดจ้างที่ปรึกษาว่า บริษัทมีความพร้อมในระบบบัญชีมากน้อยเพียงใด และมีความเป็นไปได้มากน้อยขนาดไหนในการปรับระบบบัญชีให้เป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนด เพื่อหลีกเลี่ยงการสูญเงินโดยไม่จำเป็น

การตรวจสอบวิเคราะห์สถานะทางด้านบัญชีและภาษีอากรจึงเป็นสิ่งที่ควรทำก่อนเริ่มกระบวนการเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ นอกจากนี้จะลดความเสี่ยงในการสูญเงินเปล่าในการจัดจ้างที่ปรึกษาแล้ว บริษัทยังสามารถนำผลการตรวจสอบวิเคราะห์สถานะทางด้านบัญชีและภาษีอากรมาใช้วางแผนและกำหนดงบประมาณในการเตรียมตัวเข้าตลาดหลักทรัพย์ฯ ได้อีกด้วย

สภาวิชาชีพบัญชีฯ โดยคณะกรรมการวิชาชีพด้านการบัญชีภาษีอากรได้จัดหลักสูตร Tax and Accounting Due Diligence for IPO สำหรับผู้ที่สนใจเตรียมตัวนำบริษัทเข้าจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ สามารถประเมินความพร้อมเบื้องต้นทางด้านบัญชีและภาษีอากร ก่อนการสรรหาผู้สอบบัญชีในตลาดทุนและที่ปรึกษาทางการเงิน สนใจสามารถติดตามได้ทางเว็บไซต์ สภาวิชาชีพบัญชีฯ หรือ https://accounttraining.tfac.or.th/courseDetail.php?Code=CSO24020068

*ที่มา: IPO Roadmap Guide Book, ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
**ที่มา: https://www.setinvestnow.com/th/glossary/due-diligence

โดย นางสันทนา ศักดิ์สุทรยาคม
กรรมการในคณะกรรมวิชาชีพบัญชีด้านการบัญชีภาษีอากร

ผู้ถือหุ้น ที่เป็นบุคคลธรรมดากับการพิจารณาความเป็นบริษัทที่มีความสัมพันธ์กัน

มาตรา 71

ทวิ วรรคสอง แห่งประมวลรัษฎากร กำหนดลักษณะของบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่มีความสัมพันธ์กันใน 3 ลักษณะ คือ

1. **บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลถือหุ้น** หรือเป็นหุ้นส่วนในอีกนิติบุคคลหนึ่งไม่ว่าโดยทางตรงหรือทางอ้อมไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของทุนทั้งหมด

2. **ผู้ถือหุ้นหรือผู้เป็นหุ้นส่วน**ซึ่งถือหุ้นหรือเป็นหุ้นส่วนในนิติบุคคลหนึ่งไม่ว่าโดยทางตรงหรือโดยทางอ้อมไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของทุนทั้งหมดถือหุ้นหรือเป็นหุ้นส่วนในอีกนิติบุคคลหนึ่งไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อมไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของทุนทั้งหมด

3. **นิติบุคคลที่มีความสัมพันธ์ระหว่างกันในด้านทุน** การจัดการหรือการควบคุมในลักษณะที่นิติบุคคลหนึ่งไม่อาจ ดำเนินการโดยอิสระจากอีกนิติบุคคลหนึ่งตามที่กำหนดโดยกฎกระทรวง

Q A

ซึ่งมักจะมีคำถามจากบริษัทต่าง ๆ หรือผู้เสียภาษี (ที่มีผู้ถือหุ้นที่เป็นบุคคลธรรมดาเป็นผู้ถือหุ้นใหญ่และถือหุ้นในหลาย ๆ บริษัท) ว่า **กลุ่มบริษัทของตนนั้น** (มีรายได้ทั้งหมดในรอบระยะเวลาบัญชีไม่น้อยกว่า 200 ล้าน) **มีความสัมพันธ์กัน** เนื่องจากการถือหุ้นระหว่างกันที่อยู่ในข่าย**ต้องปฏิบัติตาม**กฎหมายในการยื่น Disclosure Form หรือ ต้องจัดทำเอกสารหลักฐานแสดงข้อมูลที่จำเป็นสำหรับการวิเคราะห์ **ข้อกำหนดของธุรกรรมระหว่างบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่มีความสัมพันธ์กัน** (Local File) หรือไม่

ก่อนที่จะได้คำตอบ ขอให้พิจารณาดูตัวอย่างดังต่อไปนี้

ตัวอย่าง

บริษัท A จำกัด ประกอบกิจการผลิตชิ้นส่วนอุปกรณ์คอมพิวเตอร์มีผู้ถือหุ้น 5 ราย คือ

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ	หมายเหตุ
1	บจก. B	48.00	นิติบุคคลตามกฎหมาย N
2	บจก. C	1.00	นิติบุคคลตามกฎหมาย D
3	นายดำ	46.06	สัญชาติไทย
4	นายขาว	2.47	สัญชาติไทย
5	นายแดง	2.47	สัญชาติไทย
รวม		**100.00**	

ผู้ถือหุ้นบางส่วนของบริษัท A ถือหุ้นในบริษัท E (สำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในประเทศไทย) ประกอบกิจการจำหน่ายอุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน มีผู้ถือหุ้น 5 ราย ดังนี้

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	สัดส่วนการถือหุ้นคิดเป็นร้อยละ	หมายเหตุ
1	นายเขียว	20.00	สัญชาติไทย
2	นายม่วง	20.00	สัญชาติไทย
3	นายดำ	20.00	สัญชาติไทย
4	นายขาว	20.00	สัญชาติไทย
5	นายแดง	20.00	สัญชาติไทย
รวม		**100.00**	

แนววินิจฉัย

กรณีการพิจารณาผู้ถือหุ้นหรือผู้เป็นหุ้นส่วนในบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่มีความสัมพันธ์กันตาม มาตรา 71 ทวิ วรรคสอง แห่งประมวลรัษฎากรนั้น หมายความครอบคลุมถึงกรณีบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลตั้งแต่สอง นิติบุคคลขึ้นไป มีความสัมพันธ์กันในลักษณะที่ผู้ถือหุ้นหรือผู้เป็นหุ้นส่วนหลายบุคคลรวมกัน ถือหุ้นหรือเป็นหุ้นส่วน หรือเป็น หุ้นส่วนในนิติบุคคลหนึ่ง ไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อมไม่น้อยกว่าร้อยละห้าสิบของทุนทั้งหมด และผู้ถือหุ้นหรือผู้เป็นหุ้นส่วนนั้น ได้ถือหุ้นหรือเป็นหุ้นส่วนในอีกนิติบุคคลหนึ่งไม่ว่าโดยทางตรงหรือโดยอ้อมไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของทุนทั้งหมด

กรณีตามตัวอย่าง นายดำ นายขาว นายแดง ถือหุ้นในบริษัท A มีจำนวนรวมกันคิดเป็นร้อยละ 51 ของทุนทั้งหมด และถือหุ้นในบริษัท E มีจำนวนรวมกันคิดเป็นร้อยละ 60 ของทุนทั้งหมด ดังนั้น บริษัท A และบริษัท E จึงเป็นบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลสองนิติบุคคลมีความสัมพันธ์กันในลักษณะที่ผู้ถือหุ้นหลายบุคคลรวมกันถือหุ้นในนิติบุคคลหนึ่งไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อม ไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ของทุนทั้งหมด และผู้ถือหุ้นนั้นได้ถือหุ้นในอีกนิติบุคคลหนึ่งไม่ว่าโดยตรงหรือโดยอ้อม ไม่น้อยกว่า ร้อยละ 50 ของทุนทั้งหมด ย่อมเข้าลักษณะเป็นบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่มีความสัมพันธ์กันตามมาตรา 71 ทวิ วรรคสอง แห่งประมวลรัษฎากร

สรุปคำตอบ

ผู้ถือหุ้นหรือผู้เป็นหุ้นส่วนซึ่งถือหุ้นในบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล หมายความรวมถึง ผู้ถือหุ้นที่เป็น บุคคลธรรมดา และกลุ่มบุคคลธรรมดาที่ถือหุ้นไม่น้อยกว่าร้อยละ 50 ด้วย

*ที่มา: ตอบข้อหารือกรมสรรพากร เลขที่หนังสือ กค.0702/1978 ลว. 9 เมษายน 2567

โดย นายกันย์ ศรีสมพงษ์
กรรมการในคณะกรรมการวิชาชีพบัญชีด้านการบัญชีบริหาร

กิจกรรมการจัดหาเงิน

KEEP IT SIMPLE

ตอนนี้ ราคาหุ้นเราค่อนข้างดี (PE สูง) **ควร**พิจารณาเสนอขายหุ้นเพิ่มทุนมั้ย?

สัดส่วนอัตรา ดอกเบี้ยผันแปร และอัตราดอกเบี้ยคงที่ของเราเหมาะสมแล้วหรือยัง?

ทำไมไม่ Hedge อัตราดอกเบี้ยและเงินกู้สกุลต่างประเทศ?

ออก Convertible Debenture (CD) เพื่อลดดอกเบี้ย? แถมยังเพิ่มฐานนักลงทุนในอนาคต?

Perpetual Debenture (PERP) ดีมั้ย? ไม่เพิ่มหนี้ ไม่ Dilute ส่วนทุน?

คู่แข่งออกกอง Real Estate Investment Trust (REIT) ทำไมเราไม่คิดทำบ้าง?

ออก Initial Coin Offering (ICO) มั้ย? เทรนด์ใหม่มาแรง!?

ท่านนักบัญชีบริหารและนักการเงินที่ดูแลกิจการบริษัทน่าจะเคยได้ยินได้ฟังคำถามเหล่านี้กันมาบ้าง ทั้งจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่ คณะกรรมการ ที่ปรึกษาอาวุโส ผู้บริหารระดับสูง หรือจากสถาบันการเงินที่มีความประสงค์จะเสนอให้บริการผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่เกี่ยวข้อง ซึ่งในการตอบคำถามเหล่านี้ เราคงต้องนั่งคิดว่าวัตถุประสงค์หลักในกิจกรรมการจัดหาเงินของเราคืออะไร? ทางเลือกในการจัดหาเงินที่ซับซ้อนที่มีคนมาเสนอ (ผมขอเรียกว่าทางเลือกแนวออฟกาศ) มีความจำเป็นและเหมาะสมกับเราหรือไม่? (แน่นอนว่าเขาอยากจะขายของก็ต้องเชียร์แขกอย่างเต็มที่) เพราะหลาย ๆ ครั้งการบรรลุวัตถุประสงค์หลักในกิจกรรมการจัดหาเงินก็สามารถทำได้โดยใช้วิธีที่ไม่ยุ่งยากสลับซับซ้อน และสามารถอธิบายให้กับผู้มีส่วนได้เสีย (และวิญญูชนทั่วไป) เข้าใจได้ง่ายอย่างที่เน้นในหัวข้อเรื่อง Keep it simple!!!

โดยทั่วไป ***วัตถุประสงค์หลัก*** ในกิจกรรมการจัดหาเงิน คือ **ได้เงินทุนในจำนวนที่ต้องการด้วยต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสม** (ถ้าภาษาบ้าน ๆ ของผม คือ ***ถูกที่สุดเท่าที่จะเป็นไปได้*** และมีเงื่อนไขที่เรารับได้และปฏิบัติตามได้

ต้นทุนทางการเงินที่เหมาะสม ต้องมาพร้อมกับโครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสม (Optimal Capital Structure)

หากกิจการที่ท่านดูแลอยู่ ได้เปิดดำเนินการมาระยะหนึ่งแล้ว มีผลการดำเนินงานเป็นที่ประจักษ์ มีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานเพียงพอ (และมีอนาคตที่ดี) แต่ยังไม่มีการกู้ยืม หรือมีการกู้ยืมอยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบกับกิจการในอุตสาหกรรมเดียวกัน (โดยทั่วไปอัตราส่วนหนี้สินที่คลาสสิกและพิมพ์นิยมที่ใช้พิจารณา ได้แก่ อัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้น และอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อ EBITDA) ถ้าเป็นเช่นนี้ โปรดกรุณากู้ไปเถิดครับ หากบริษัทท่านต้องการเงินลงทุนในการขยายกิจการ เพราะเป็นทางเลือกที่มีต้นทุนทางการเงินถูกที่สุดแล้ว ตามทฤษฎีแต่โบราณของท่าน Modigliani และ Miller ในโลกที่ไม่มีภาษีและมีข้อสมมติบางประการ ได้แก่ การก่อหนี้ไม่มีความเสี่ยง (Debt is risk free!!!) การเลือกจัดหาเงินด้วยหนี้หรือทุนก็ไม่ต่างกัน ซึ่งเราทราบกันดีในปัจจุบันว่าเป็นโลกที่ไม่มีอยู่จริงในภพชาตินี้ครับ ด้วยการมีอยู่ของภาษีเงินได้นิติบุคคล ท่านเลยสรุปว่าการจัดหาเงินด้วยหนี้เป็นทางเลือกที่ดีกว่าเพราะประโยชน์ทางภาษีที่เกิดจากการก่อหนี้ (Tax Shield) อีกทั้งต้นทุนของส่วนหนี้ยังถูกกว่าต้นทุนของส่วนทุนด้วยครับ อย่างไรก็ดีโลกในจินตนาการที่จะจัดหาเงินด้วยหนี้ 100% ก็คงไม่เป็นจริงเช่นกัน เนื่องจากสถาบันการเงินก็ต้องการเบาะรองรับยามวิกฤต (Safety Cushion) จากส่วนทุน และต้องการให้เจ้าของมีส่วนได้เสียในกิจการ (Skin in the game) อีกทั้ง การใช้หนี้ในสัดส่วนที่สูงเกินไป อาจนำมาซึ่งความเสี่ยงในการผิดนัดชำระหนี้ที่เพิ่มมากขึ้นจนอาจถึงขั้นทำให้กิจการต้องล้มละลาย ดังนั้น การจัดหาเงินจึงต้องใช้หลัก “มัชฌิมาปฏิปทา” หรือ“ทางสายกลาง” เพราะเป็นแนวทางที่เป็นกลาง ถูกต้องพอเหมาะพอดีที่จะหาให้บรรลุผลสำเร็จถึงจุดหมาย หรือในโลกการเงินของเรา คือ การมีโครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสม (Optimal Capital Structure) นั่นเองครับ

แต่หากกิจการที่ท่านดูแลอยู่พึ่งจะเริ่มเปิดดำเนินการยังอยู่ในช่วงตั้งไข่ มีกระแสเงินสดจากการดำเนินงานติดลบ หรือเป็นแนว Start-up ที่อยู่ในช่วงทดสอบไอเดีย (Pre-seed) ถึง Early Stage คงเป็นการยากที่จะสร้างความเชื่อมั่นให้สถาบันการเงินหรือนักลงทุนในตราสารหนี้ในการให้เงินกู้ยืม ดังนั้น คงต้องพึ่งเงินทุนจากเจ้าของกิจการเป็นหลัก หรือนักลงทุนที่แสวงหาผลตอบแทนระดับสูงที่มาพร้อมกับความเสี่ยงสูงเช่นกัน ที่เรียกกันว่า Venture Capital Funds ซึ่งมักจะต้องการสัดส่วนในการถือหุ้นในระดับที่มีนัยสำคัญ เพราะต้องการมีอิทธิพลอย่างมีนัยสำคัญในการกำหนดนโยบายของบริษัท

สำหรับบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ สิ่งที่ต้องพิจารณาในการจัดหาเงินผ่านการออกหุ้นเพิ่มทุน คือ จะทำอย่างไรให้ราคาหุ้นไม่ตก เพราะโดยทั่วไปกว่า 80% ของการเสนอขายหุ้นให้แก่ประชาชน (Public Offering : PO) หรือการเสนอขายหุ้นให้แก่บุคคลในวงจำกัด (Private Placement : PP) ราคาหุ้นมักจะตกในช่วงแรกของการเสนอขายหุ้นจนกว่าจะมีการพิจารณาวิเคราะห์ข่าวสารโดยละเอียดจากนักวิเคราะห์หลักทรัพย์หรือนักลงทุนเอง อย่างไรก็ดี หากการออกหุ้นเพิ่มทุนเป็นไปเพื่อการเข้าครอบงำกิจการ (Takeover) ในบริษัทที่มี PE ที่ต่ำกว่า เพื่อให้กำไรต่อหุ้นของบริษัทหลังเข้าซื้อกิจการสูงขึ้น (Bootstrapping) และแสดงให้เห็นว่า การเพิ่มทุนไม่ทำให้กำไรต่อหุ้นลดลง (ไม่มี Earning Dilution) ความเสี่ยงที่ราคาหุ้นจะตกก็อาจน้อยลง

โครงสร้างเงินทุนที่เหมาะสม (Optimal Capital Structure) คืออะไร?

หากจะอ้างอิงทฤษฎีในอดีต คือ จุดที่ทำให้กิจการมีต้นทุนทางการเงินถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital – WACC) ต่ำที่สุด โดยต้นทุนของส่วนทุน (Cost of Equity) สามารถคำนวณจาก Capital Asset Pricing Model (CAPM) ซึ่งเป็นที่นิยมจากในอดีตจนถึงปัจจุบัน ถ้ากิจการของท่านเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ก็หาเครื่องบลูมเบิร์กหน้าจอดำคลาสสิคแล้วพิมพ์ชื่อย่อหุ้นบริษัทของท่าน ตามด้วย WACC ก็จะได้ต้นทุนเงินถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก พร้อมรายละเอียดครบถ้วน หากกิจการของท่านเป็นกิจการส่วนตัวหรือกิจการในครอบครัว ในการหาต้นทุนของส่วนทุน และต้นทุนเงินถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก ก็อาจใช้ข้อมูลของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ที่ประกอบกิจการในลักษณะที่คล้ายคลึงกันมาอ้างอิง (Proxy Entity) โดยคำนวณหา Ungeared Beta โดย Ungeared Beta นี้สะท้อนถึงความเสี่ยงด้านธุรกิจ (Business Risk) ของกิจการ จากนั้นก็ Regear ค่า Ungeared Beta เพื่อสะท้อนโครงสร้างเงินทุนของกิจการท่าน และใช้ CAPM ในการคำนวณหาต้นทุนของส่วนทุน และต้นทุนเงินถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนักตามลำดับ หรือถ้าแบบง่าย ๆ บ้าน ๆ ก็เชิญถามท่านเจ้าของกิจการได้เลยครับว่าท่านต้องการผลตอบแทนเท่าไรสำหรับส่วนทุน (Cost of Equity)

กู้อย่างไรให้ดีให้เหมาะ?

หลักการง่าย ๆ ในทางปฏิบัติสำหรับการพิจารณาสัดส่วนหนี้และทุนที่เหมาะสม ก็ดูตามค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม และเงื่อนไขพันธสัญญาทางการเงิน (Financial Covenant) เช่น หากอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นตามค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมอยู่ที่ 1-1.5 เท่า และมีเงื่อนไขพันธสัญญาทางการเงินกับสถาบันการเงินที่ต้องดำรงอัตราดังกล่าวให้ไม่เกิน 2.0 เท่า โดยในปัจจุบันอัตราส่วนหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ยต่อส่วนของผู้ถือหุ้นที่คำนวณจากงบการเงินอยู่ที่ 0.5 เท่า แม้ราคาหุ้นเราตอนนี้จะค่อนข้างสูงเร้าใจ จะคิดออกหุ้นเพิ่มทุนไปทำไมกันครับ หากมีความจำเป็นต้องจัดหาเงินก็กู้สิครับกู้ ต้นทุนเงินกู้ถูกกว่าส่วนทุนแน่นอนครับ!!! (ถ้าออกหุ้นเพิ่มทุนได้ต้นทุนถูกกว่าคงต้องเชิญกลับไปสนทนากับท่าน Harry Markowitz) ทั้งนี้ ในความหมายของคำว่ากู้ มิได้หมายความถึงเฉพาะการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน (Banking Market) นะครับ ยังมีทางเลือกในการจัดหาเงินผ่านตลาดตราสารหนี้ด้วย (Debt Capital Market) ดังนั้น บริษัทจึงควรลองติดต่อสถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือ (Credit Rating Agency) เช่น TRIS หรือ Fitch เพื่อจัดอันดับความน่าเชื่อถือของบริษัท ถ้าบริษัทได้รับการจัดอันดับความน่าเชื่อถือในระดับน่าลงทุน (Investment Grade) คือ อันดับความน่าเชื่อถือตั้งแต่ BBB- ขึ้นไป จนถึง AAA ก็จะพออยู่ในเรดาร์การลงทุนของนักลงทุนรายย่อย และ/หรือนักลงทุนสถาบัน ไม่ต้องกังวลนะครับ หากลองจัดอันดับความน่าเชื่อถือออกมาแล้ว ไม่เป็นที่น่าพอใจ ก็ไม่ต้องประกาศให้โลกรับรู้ก็ได้ครับ ทั้งนี้ ในอดีตที่ผ่านมาก็มีการออกหุ้นกู้ที่มีผลตอบแทนสูง และมีความเสี่ยงสูง (High Yield Bond) โดยบริษัทที่ไม่มีอันดับความน่าเชื่อถือ หรือมีอันดับความน่าเชื่อถือต่ำกว่า BBB แต่ตลาด High Yield Bond มีอันต้องวายไป

จากการผิดนัดชำระของหุ้นกู้ประเภทดังกล่าวกว่า 9 บริษัท ซึ่งรวมถึงบริษัทที่ชื่อคล้ายไอรอนแมน เมื่อบริษัทเราสามารถเข้าถึงได้ทั้ง 2 ตลาด ก็สวยหล่อเลือกได้ครับ ข้อดีอีกข้อหนึ่งของตลาดตราสารหนี้คือ ส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยคงที่ และมีการชำระคืนเงินต้นทั้งจำนวนครั้งเดียวเมื่อครบกำหนดอายุของตราสารหนี้ (Bullet Payment)

อัตราดอกเบี้ยผันแปร vs อัตราดอกเบี้ยคงที่

สำหรับคำถามเรื่องสัดส่วนอัตราดอกเบี้ยผันแปร และอัตราดอกเบี้ยคงที่ของบริษัทเราว่ามีความเหมาะสมแล้วหรือยัง? คงไม่มีคำตอบตายตัว เพราะขึ้นอยู่กับลักษณะหรือแบบแผนของกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน ซึ่งอาจใช้ EBITDA เป็นตัวแทนขั้นต้นในการพิจาณา หากในกรณีที่กระแสเงินสดจากการดำเนินงานของกิจการแปรผันตามอัตราดอกเบี้ยนโยบาย การใช้อัตราดอกเบี้ยผันแปรเป็นส่วนใหญ่ก็มีเหตุผลที่เหมาะสม แต่หากเป็นกิจการประเภทโรงไฟฟ้าซึ่งมีความผันผวนกระแสเงินสดจากการดำเนินงานค่อนข้างต่ำเมื่อเทียบเคียงกับอุตสาหกรรมอื่นก็มีเหตุผลที่ควรพิจารณาอัตราดอกเบี้ยคงที่เป็นสำคัญ นอกจากนี้ สัดส่วนอัตราดอกเบี้ยผันแปร และอัตราดอกเบี้ยคงที่ยังขึ้นอยู่กับของสภาวะตลาดของตลาดเงิน และตลาดตราสารหนี้ด้วย เช่น ในช่วงวิกฤตการณ์ COVID-19 ที่ผ่านมาตลาดตราสารหนี้ก็วายไปตามอัตภาพ โดยธุรกิจที่ได้รับผลกระทบโดยตรง เช่น ธุรกิจที่เกี่ยวเนื่องกับการท่องเที่ยว ดังนั้น กิจการลักษณะดังกล่าวจึงต้องพึ่งเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน ซึ่งส่วนใหญ่มีอัตราดอกเบี้ยผันแปรในยามดังกล่าว หรือในกรณีที่มีแนวโน้มการปรับเปลี่ยนทิศทางอัตราดอกเบี้ยที่ค่อนข้างชัดเจน เช่น คาดการณ์ว่าจะมีการปรับอัตราดอกเบี้ยลงในไม่ช้า ก็มีเหตุผลสนับสนุนในการจัดหาเงินในอัตราดอกเบี้ยผันแปร แทนที่จะพิจารณาอัตราดอกเบี้ยคงที่ในตอนนี้

โปรดระวัง!!! เส้นบาง ๆ ระหว่างสิ่งที่เรียกว่า การป้องกันความเสี่ยง (Hedging) และ การเสี่ยงโชค (Speculation)

การได้มาซึ่งอัตราดอกเบี้ยคงที่ ไม่จำเป็นต้องรอออกหุ้นกู้ในตลาดตราสารหนี้ หรือขอความกรุณาสถาบันการเงินให้เสนออัตราดอกเบี้ยคงที่สำหรับเงินสินเชื่อ แทนที่จะเป็นอัตราดอกเบี้ยผันแปรตามที่ฝ่ายบริหารเงินของสถาบันการเงินชื่นชอบ ส่วนงานตลาดทุนของธนาคารยังสามารถเสนอสิ่งที่หลายท่านเรียกว่าเป็นเครื่องมือทางการเงินเพื่อป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย ซึ่งตัวที่ยอดนิยมสุดคือ Interest Rate Swap หากท่านทำ ณ วันแรกของสัญญา พร้อมกับเงินกู้ที่ใช้อ้างอิง เปลี่ยนจากอัตราดอกเบี้ยผันแปรเป็นอัตราดอกเบี้ยคงที่ โดยให้เหตุผลว่าเป็นการป้องกันความเสี่ยงด้านอัตราดอกเบี้ย (พร้อมกับการทำความเข้าใจร่วมกันและได้รับไฟเขียวให้ทำได้จากเจ้านายของท่าน) อันนี้ก็ไม่มีประเด็น แต่มีมุมมองที่น่าสนใจในการพิจารณาทำธุรกรรม Interest Rate Swap ภายหลัง กล่าวคือ หากว่าท่านไม่ได้ทำ Interest Rate Swap ณ วันแรกของสัญญา พอผ่านไปวันดีคืนดี เสมือนว่าแนวโน้มทิศทางอัตราดอกเบี้ยมีการปรับตัวสูงขึ้น และท่านได้รับการเชียร์แขกจากสถาบันการเงินให้ทำการ “Hedging” เพื่อป้องกันความเสี่ยงจากอัตราดอกเบี้ย การตัดสินใจครั้งนี้อาจเปรียบเสมือนเผือกร้อนสำหรับท่าน หากท่านยกเหตุผลว่านี่เป็นการ “Hedging” ก็จะมีคำกล่าวโต้แย้งในมุมกลับว่า “นี่คือการเสี่ยงโชค (Speculation) ว่าทิศทางอัตราดอกเบี้ยจะมีการปรับตัวสูงขึ้น” คุณมั่นใจ 100% ว่าจะเป็นเช่นนั้นหรือ? และหากเป็นเช่นนั้นจริง นักค้าเงินและอัตราดอกเบี้ยของสถาบันการเงินก็ต้องคิดต้นทุนแบบมีแนวโน้มที่มีการปรับตัวสูงขึ้นของอัตราดอกเบี้ยในการทำราคา (Price-in) เข้าไปใน Swap Rate แล้วหรือไม่? บวกกับ Spread ในการทำกำไรของสถาบัน

การเงิน เมื่อคุณพยายามหาคำอธิบายสำหรับคำถามเหล่านี้และยืนยันความเชื่อมั่นเพื่อทำธุรกรรมต่อไป หากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงเป็นไปตามที่คุณคาดการณ์และให้เหตุผลไว้ก็จะเสมอตัว แต่หากเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นจริงผิดไปจากการคาดการณ์ของคุณ เมื่อนั้นก็จะมีงานเข้าเกิดขึ้นครับ!!! นอกจากประเด็นข้อคิดดังกล่าว การพิจารณาทำธุรกรรม Interest Rate Swap ในภายหลัง ค่อนข้างยากมากที่จะสามารถผ่านด่านอรหันต์ของการบัญชีป้องกันความเสี่ยง (Hedge Accounting) ได้ และส่งผลต่อความผันผวนในงบกำไรขาดทุนจากการตีราคามูลค่ายุติธรรมสำหรับตราสารอนุพันธ์อีกด้วย

ในส่วนของการป้องกันความเสี่ยงสำหรับเงินกู้สกุลต่างประเทศ อันนี้ขึ้นอยู่กับกระแสเงินสดจากการดำเนินงานว่าเป็นเงินสกุลอะไร หากเป็นสกุลเงินตราต่างประเทศเช่นเดียวกับเงินกู้ก็อาจไม่จำเป็นต้องพึ่งพาตราสารอนุพันธ์เพิ่มเติม เนื่องจากป้องกันความเสี่ยงตามธรรมชาติ (Natural Hedge) ในเชิงกระแสเงินสดอยู่แล้ว เว้นแต่ในกรณีที่สกุลเงินระหว่างกระแสเงินสดจากการดำเนินงาน และกระแสเงินสดใช้ไปในการชำระดอกเบี้ยและจ่ายคืนเงินต้น ไม่สอดคล้องกัน (Mismatch) ก็ควรพิจารณาในการป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว (หากไม่อยากมีภาพหลอกหลอนจากวิกฤตต้มยำกุ้ง)

คิดให้ดีว่าต้องการอะไรจากหุ้นกู้แปลงสภาพ (CD)?

หากกิจการที่ท่านดูแลเป็นบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ ในช่วงก่อน COVID-19 อาจมีสถาบันการเงินชวนออก CD (หมายถึง Convertible Debentures หรือหุ้นกู้แปลงสภาพให้สิทธิแก่ผู้ถือในการแปลงหุ้นกู้นั้นเป็นหุ้นสามัญในระยะเวลา ราคา และอัตราส่วนที่กำหนดไว้ ไม่ใช่ทำ CD เพลงเป็นศิลปินนะครับ) ด้วยการโฆษณาถึงประโยชน์ในการลดดอกเบี้ย แถมยังช่วยเพิ่มฐานนักลงทุนในอนาคต ถ้าเรามาดูในเนื้อหาสาระกันดี ๆ มันก็คือ การออกหุ้นกู้ควบสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญ (Equity Option) นั่นเอง ดอกเบี้ยที่ลดลงมันไม่ได้มาฟรี ๆ ครับ มันมาจากค่า Premium ที่บริษัทเราได้รับจากการขายสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญ (Equity Option) เมื่อเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการออกหุ้นเพิ่มทุนในอนาคต และเป็นเรื่องที่อาจก่อให้เกิดผลกระทบทำให้ผู้ถือหุ้นเดิมมีสัดส่วนการถือหุ้นหรือมีความเป็นเจ้าของในบริษัทน้อยลง (Dilution Effect) ก็ต้องขออนุมัติจากที่ประชุมผู้ถือหุ้น ในส่วนของผลกระทบทางการบัญชีของหุ้นกู้แปลงสภาพในวันที่ออก คงต้องบันทึกจำนวนส่วนใหญ่หรือเกือบทั้งหมดเป็นหนี้สินที่มีภาระดอกเบี้ย (คือไม่ได้ช่วยทำให้ Gearing Ratio สวยงามขึ้นนะครับ แต่ก็ช่วยชะลอ Dilution Effect) เพราะในส่วนสิทธิในการซื้อหุ้นสามัญ (Equity Option) ที่ขายส่วนใหญ่จะกำหนดราคาหุ้นอ้างอิงในระดับราคาที่ยังไม่สามารถใช้สิทธิได้ (Out-of-the-Money Option) กลับมาในส่วนของคำถามว่าจะทำหรือไม่ทำดี คงต้องถามตัวเองก่อนครับว่าจะทำไปทำไม? ถ้าวัตถุประสงค์เพื่อจะลดดอกเบี้ยก็มีวิธีการอื่นอีกมากมายเพื่อตอบโจทย์นี้ และดอกเบี้ยก็เป็นสิ่งที่ไม่จีรังยั่งยืน มีขึ้นก็มีลง มีลงก็มีขึ้น ตามหลักอนิจจัง หรือความไม่เที่ยงแท้เป็นความเปลี่ยนแปลงไปตามเหตุปัจจัย ดังนั้น

จะขี่ช้างจับตั๊กแตนเพื่อเหตุใด เว้นแต่มีวาระอื่น ๆ ที่พึงประสงค์ ทั้งนี้ การระดมทุนที่มีเนื้อหาสาระใกล้เคียงกันกับ CD แต่แบ่งแยกได้ชัดเจน คือ การออกหุ้นกู้พร้อมใบสำคัญแสดงสิทธิที่จะซื้อหุ้นสามัญ (Warrant) ซึ่งอาจเป็นอีกทางเลือกหนึ่งสำหรับบริษัทที่มีแผนการเพิ่มทุนผ่าน Warrant เพื่อให้หุ้นมีความน่าสนใจเพิ่มมากขึ้น

“หุ้นกู้ชั่วนิรันดร์” ต้นทุนแพงแต่อาจใช้เป็นส่วนทุน (หากจำเป็น)

ในช่วงเวลาหนึ่ง เราจะได้ยินสิ่งที่เรียกว่า “หุ้นกู้ชั่วนิรันดร์” หรือ Perpetual Debenture (PERP) คือ หุ้นกู้ด้อยสิทธิ (Subordinated) ที่จะได้รับชำระหนี้คืนเป็นลำดับถัดจากผู้ถือหุ้นกู้ทั่วไป แต่ก่อนผู้ถือหุ้นสามัญ และไม่กำหนดวันไถ่ถอน บริษัทผู้ออกหุ้นกู้จะไถ่ถอนเมื่อเลิกกิจการ อีกทั้งบริษัทผู้ออกหุ้นกู้มีสิทธิเลื่อนการจ่ายดอกเบี้ยออกไปได้ “หุ้นกู้ชั่วนิรันดร์” ได้รับความนิยมทั้งในฝั่งนักลงทุนรายย่อยที่ต้องการได้รับผลตอบแทนคงที่ในอัตราที่ค่อนข้างสูงในระยะหนึ่ง (โดยปกติในช่วง 5 ปีแรก) และจากฝั่งบริษัทที่มีความต้องการเงินทุนในลักษณะทุน แต่ไม่อยากออกเสนอขายหุ้นทุน เนื่องจากปัจจุบันอาจมีอัตราส่วนหนี้สินอยู่ในระดับสูง ข้อพิจารณาในเรื่องนี้สำหรับบริษัทผู้ออกหุ้นกู้ชั่วนิรันดร์ได้แก่ 1) แม้ว่าตามงบการเงินของผู้ออกจะรับรู้เป็นส่วนของทุน แต่สถาบันจัดอันดับความน่าเชื่อถือให้นับเป็นส่วนทุนเพียง 50% เนื่องจากเงื่อนไขที่กำหนดให้มีการสะสมดอกเบี้ยที่ได้มีการเลื่อนจ่าย และต้องมีการชำระเป็นเงินสด และ 2) ต้นทุนทางการเงินสำหรับการออกหุ้นกู้ชั่วนิรันดร์อยู่ในระดับที่ค่อนข้างสูงโดยเฉลี่ยประมาณ 6% - 8% เมื่อเทียบกับต้นทุนเงินการกู้ยืมเงินโดยเฉลี่ยที่ประมาณ 3% - 5% (ขึ้นอยู่กับสภาวะตลาด ความสามารถในการชำระหนี้ และอันดับความน่าเชื่อถือ (หากมี) อย่างไรก็ดี หากกิจการของท่านมีความจำเป็นต้องใช้ส่วนทุนในทันที โดยที่ไม่อยากกังวลเรื่อง Dilution Effect จากการออกหุ้นทุน และยินยอมที่จะจ่ายต้นทุนทางการเงินที่เพิ่มสูงขึ้น หุ้นกู้ชั่วนิรันดร์ก็อาจเป็นทางเลือกหนึ่งในการจัดหาเงินสำหรับกิจการของท่านได้

Real Estate Investment Trust (REIT) คืออะไร?

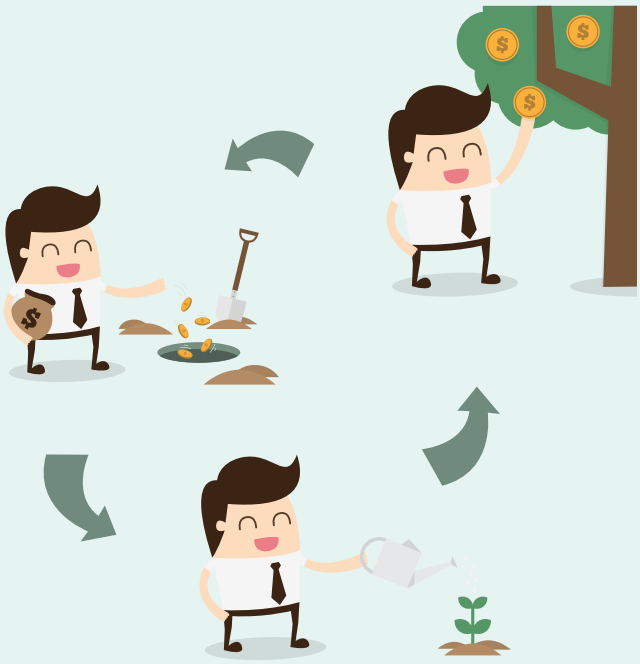
หากบริษัทที่ท่านดูแล อยู่ในธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับอสังหาริมทรัพย์ และมีทรัพย์สินที่สามารถสร้างกระแสเงินสดได้เป็นประจำ หรือในรูปแบบของค่าเช่ารับ เช่น ธุรกิจศูนย์การค้า คอมมูนิตี้มอลล์ ธุรกิจโกดัง โรงงาน ศูนย์กระจายสินค้าที่ให้เช่าพื้นที่ ธุรกิจออฟฟิศสำนักงาน หรือแม้แต่ธุรกิจโรงแรม ในช่วงเวลาหนึ่ง โดยเฉพาะช่วงก่อน COVID-19 หัวกระไดบริษัทท่านคงไม่แห้ง เนื่องจากสถาบันการเงินยอดนิยมหลายแห่งคงแวะเวียนไปหาท่านเพื่อขายขนมจีบทำ REIT หรืออาจมีกรณีว่าท่านผู้ถือหุ้นรายใหญ่ หรือท่านผู้บริหารระดับสูงได้ทราบข่าวการออกกอง REIT ของคู่แข่งหรือบริษัทในอุตสาหกรรมเดียวกัน และถามท่านว่าทำไมเราไม่คิดทำบ้าง? ผมอยากให้คุณช่วยศึกษาและมารายงานผมด้วย แน่นอนครับเมื่อท่านสั่งการมาเราก็ต้องไปทำการบ้านศึกษาว่า REIT คืออะไร มีประโยชน์อย่างไร ซึ่งท่านสามารถปรึกษาอากู๋ Google หาอ่านได้อย่างจุใจ

ทำไมต้องคิดเยอะก่อนทำ REIT?

REIT เป็นเครื่องไม้เครื่องมือชนิดหนึ่งที่ใช้ในการจัดหาเงิน ซึ่งแลกกับการขายอสังหาริมทรัพย์ของกิจการ หรือให้เช่าอสังหาริมทรัพย์ระยะยาวของกิจการ โดยนักลงทุนจะได้รับผลตอบแทนจากอสังหาริมทรัพย์นั้นแทน แต่เวรกรรมยังไม่จบแค่นั้นครับ เนื่องจากกอง REIT เป็นแค่กองทรัพย์สิน ต้องมีคนบริหารจัดการ และบังเอิญว่าบริษัทของท่านผู้เป็นเจ้าของทรัพย์สินมาก่อน เป็นผู้ที่รู้เรื่องดีที่สุดในการจัดหาประโยชน์จากทรัพย์สินนั้น เลยต้องถูกเชิญมาเป็นผู้จัดการกองทรัสต์ (REIT Manager) หรือในบางกรณีก็เหมารวมเป็นผู้บริหารอสังหาริมทรัพย์ (Property Manager) ไปด้วย สำหรับกอง REIT ธุรกิจโรงแรม มีกฎเกณฑ์ห้ามกอง REIT ประกอบกิจการโรงแรมเอง ในการจัดหาประโยชน์ ต้องมีผู้เช่าไปดำเนินการ แล้วจะเป็นใครได้ล่ะครับ ก็ต้องเป็นบริษัทในเครือของท่านนั่นแหละครับ แม้ว่าในการเช่านี้ได้มีการยกเลิกข้อกำหนดในกฎเกณฑ์ว่าด้วยเรื่องของการกำหนดสัดส่วนค่าเช่าคงที่ขั้นต่ำไปแล้ว (ในอดีตมีข้อกำหนดว่าต้องมีการระบุสัดส่วนค่าเช่าคงที่ไม่น้อยกว่า 2 ใน 3 ของประมาณการกระแสเงินสดจากค่าเช่ารวม – ดูแปลกดีนะครับเราขายของไปแล้วให้เช่าไปแล้ว ยังเสมือนต้องไปรับประกันกระแสเงินสดส่วนใหญ่หรือทั้งหมดให้กับนักลงทุน) แต่ในปัจจุบันนักลงทุนก็ยังคงต้องการให้มีค่าเช่าคงที่เป็นส่วนใหญ่อยู่ดี แล้วมันใช่การขายขาด (True sale) มั้ยเนี่ย??? การออกกอง REIT เพื่อจัดหาเงินนี้ไม่ใช่ว่าบริษัทท่านต้องการเงินทุนภายใน 3-6 เดือนแล้วจะได้ตามที่ประสงค์นะครับ ก่อนจะได้รับเงินทุนจากการออกกอง REIT ต้องมีขั้นตอนการเตรียมตัวเกือบจะเป็นปีครับ ยาวนานกว่าระยะการตั้งครรภ์จนถึงวันคลอดของมนุษย์อีกนะครับ!!! โดยธรรมชาติของ REIT จัดว่าเป็น Yield Product ประเภทหนึ่งซึ่งนักลงทุนต้องการผลตอบแทนที่ค่อนข้างคงที่ (Yield = กระแสเงินสดตอบแทนจากการลงทุนใน REIT ในแต่ละปี/ส่วนทุนของกอง REIT และแน่นอนครับท่านนักลงทุนยังต้องการเห็นการเติบโตในเชิง Accretive Yield ด้วย) อย่างที่เรียนข้างต้นครับว่าดอกเบี้ยนั้นมีความเป็นอนิจจังเปลี่ยนแปลงไปตามเหตุปัจจัย ถ้าในวันคิดริเริ่มจะทำ REIT ช่วงนั้นอัตราดอกเบี้ยต่ำสวยงาม และจินตนาการร่วมกันกับที่ปรึกษาทางการเงินว่าจะได้รับมูลค่าทรัพย์สินที่ค่อนข้างเข้าใจในบรรยากาศดอกเบี้ยต่ำพร้อมขออนุมัติคณะกรรมการบริษัทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว วันดีคืนดี อัตราดอกเบี้ยเจ้ากรรมดันปรับตัวขึ้นอย่างมีนัยสำคัญ หรือ มีภาวะวิกฤตเกิดขึ้นซึ่งสถาบันการเงินผู้ดูแลการออก REIT ให้ท่านสามารถสรรหาคำบรรยายได้ว่าเกิดเหตุสุดวิสัย (Force Majeure) เกิดขึ้น มูลค่าทรัพย์สินที่เคยตกลงกันไว้คงไม่สามารถเกิดขึ้นได้ที่นี้ก็จะเกิดภาวะงานเข้ากับท่านและกิจการครับ ในฉากทัศน์ที่ดีที่สุด (Best Case Scenario) คือ ที่ปรึกษาทางการเงินอาจใช้กลเม็ดทางการเงินในการกู้ยืมเพิ่มสัดส่วนการกู้ยืมที่กอง REIT หรือให้บริษัทของท่านช่วยแบกรับค่าใช้จ่ายบางประการในช่วงต้น เพื่อรักษาระดับ Yield ที่นักลงทุนต้องการและพยายามมุ่งมั่นผลักดันในการทำดีลต่อ และหลายครั้งผลที่เกิดขึ้น คือ บริษัทของท่านในฐานะสปอนเซอร์หลักในการจัดทำกอง REIT ก็อาจต้องกลับมาถือหน่วยทรัสต์ในสัดส่วนที่สูงขึ้นกว่าที่ตั้งใจแต่แรก และ/หรือกลายเป็นกอง REIT เบี้ยหัวแตกที่มีแต่นักลงทุนรายย่อย ซึ่งอาจมีปัญหาชีวิตตามมาในยามที่ต้องการเรียกประชุมผู้ถือหน่วยทรัสต์ในการขอมติที่สำคัญบางประการในอนาคต สุดท้ายก็กลับมาสู่เรื่องต้นทุนทางการเงิน มองดูเผิน ๆ มันเหมือนการขายทรัพย์สิน หรือแค่ให้เช่าทรัพย์สินระยะยาว แล้วมันจะมีต้นทุนทางการเงินอะไร? แต่ถ้าหากมองดูอีกมุมหนึ่งก็เสมือนการคิดคำนวณผลตอบแทนในวิชา Capital Budgeting จากกระแสเงินสดที่บริษัทจะได้รับวันแรกจากการขายทรัพย์สิน หรือให้เช่าทรัพย์สินระยะยาวและกระแสเงินในอนาคตจากทรัพย์สินที่บริษัทต้องเสียไปจากการโอนทรัพย์สินนี้ให้กอง REIT โดยต้นทุนทางการเงินจากการออกกอง REIT นี้โดยทั่วไปจะอยู่ที่ประมาณ 9-11% ขึ้นอยู่กับภาวะตลาด (สิ่งนี้ คือ IRR ที่นักลงทุนต้องการหรือต้นทุนทางการเงินของบริษัทท่าน ระวังอย่าสับสนกับเรื่อง Yield ที่ได้กล่าวไปข้างต้นที่โดยทั่วไปอยู่ที่ 6-8% ขึ้นอยู่กับภาวะตลาด) หากบริษัทของท่านมีอัตราส่วนหนี้สินยังอยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ ได้รับการสนับสนุนทางการเงินจากสถาบันการเงินด้วยอัตราดอกเบี้ยที่ค่อนข้างต่ำกว่าต้นทุนทางการเงินจากการออกกอง REIT จะทำ REIT ไปเพื่ออะไรครับ???

REIT ดีอย่างไร?

สิ่งที่กล่าวมาข้างต้นมิใช่อคติที่มีต่อการทำ REIT นะครับ แต่เป็นข้อพึงสังวรในการออกกอง REIT และกอง REIT เป็นทางเลือกที่มีประโยชน์ต่อกิจการที่มีความต้องการเติบโตอย่างก้าวกระโดด ซึ่งยากที่จะเกิดขึ้นได้ด้วยโมเดลในการจัดหาเงินแบบเดิม ๆ โดยใช้เพียงส่วนทุนและการกู้ยืม โดยรอให้ทรัพย์สินที่ลงทุนมีกระแสเงินสดที่งอกเงยในอนาคตและค่อย ๆ เติบโตไป และกู้เพิ่มเติมไปในวงจรปกติ (กล่าวง่าย ๆ คือ เสมือนเปลี่ยนจากโมเดลลงทุนและรอเก็บกินไป (Buy & Hold) เป็นโมเดลลงทุนพัฒนา-ขาย-กลับมาลงทุนใหม่เพิ่มแบบก้าวกระโดด (Develop, Exit & Expand More))



ไปจักรวาล ICO กัน ถ้าทำ REIT ไม่ได้

อีกเทรนด์ใหม่มาแรง ที่มาพร้อมกับสกุลเงินดิจิทัล (Cryptocurrency) คือ การออก Initial Coin Offering (ICO) ซึ่งหมายถึง การระดมทุนแบบดิจิทัลด้วยการเสนอขายดิจิทัลโทเคน (Digital Token) ผ่านระบบบล็อกเชน โดยดิจิทัลโทเคน แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ 1) Investment Token ซึ่งเป็นการร่วมลงทุนในโครงการหรือกิจการที่ผู้ถือมีสิทธิในการได้รับผลตอบแทนจากการร่วมลงทุน เช่น ส่วนแบ่งกำไร สิทธิในการออกเสียง และ 2) Utility Token ซึ่งผู้ถือมีสิทธิในการแลกรับสินค้าหรือใช้บริการตามที่ผู้ออกกำหนด ในมุมมองของผม Investment Token เปรียบเสมือนเหล้าเก่าในขวดใหม่ของ REIT ทั้งนี้ อาจมีประโยชน์สำหรับประเภทสินทรัพย์ที่ไม่สามารถทำกอง REIT ได้ เช่น คอนโดยูนิต ออฟฟิศสำนักงานที่มีผู้เช่ารายใหญ่เพียงผู้เดียว หรือกระแสเงินสดในอนาคตจากการสร้างภาพยนตร์ฟอร์มยักษ์ย้อนยุค!!! หรือในกรณีที่กิจการของท่านประสงค์จะสร้าง Utility Token เพื่อเป็น Loyalty Program ที่ให้ส่วนลดพิเศษแก่ผู้ถือโทเคน และเป็นสกุลเงินดิจิทัลในการใช้ซื้อสินค้าและ/หรือบริการของบริษัทท่าน แต่หากมีวัตถุประสงค์เพื่อการจัดหาเงินเท่านั้น และบริษัทท่านมีสินทรัพย์ที่ทำ REIT ได้ เราจะไปอวกาศกันเพื่ออะไรครับ??? หาก Yield และต้นทุนทางการเงินจากการทำ ICO ไม่ได้ต่ำกว่ากอง REIT แถมทางผู้กำกับดูแลกฎเกณฑ์ยังมองว่าเป็นผลิตภัณฑ์ทางการเงินที่มีความเสี่ยงสูง โดยจำกัดประเภท และขนาดเงินลงทุนของนักลงทุนรายย่อย อีกทั้งผู้ลงทุนสถาบันก็ไม่สามารถลงทุนได้จากกฎข้อบังคับการลงทุนในปัจจุบัน

สุดท้ายนี้ เรื่องที่สำคัญที่สุดสำหรับกิจกรรมการจัดหาเงิน คือการมีวินัยทางการเงิน และความสัมพันธ์ที่ดีกับสถาบันการเงิน (ซึ่งเปรียบเสมือนการสั่งสมบุญบารมีไม่ได้เสกขึ้นได้ในทันที) กิจกรรมการจัดหาเงิน ยิ่งมีทางเลือกในชีวิตเยอะก็ยิ่งดีครับ และหากไม่มีเหตุผลอันควรในการทำกิจกรรมการจัดหาเงินที่มีความสลับซับซ้อนจนไม่สามารถที่จะอธิบายให้บุคคลที่สามซึ่งมีความรอบรู้และได้ใช้วิจารณญาณเยี่ยงวิญญูชน (a reasonable and informed third party) เข้าใจได้ ก็กรุณาอย่าทำเลยครับ Keep it simple, Simple but not easy!!!

โดย..ดร.ปัญญา สัมฤทธิ์ประดิษฐ์
อนุกรรมการในคณะอนุกรรมการศึกษาและติดตามมาตรฐานการรายงานทางการเงินระหว่างประเทศ
โดยความเห็นชอบของคณะกรรมการกำหนดมาตรฐานการบัญชี สภาวิชาชีพบัญชี

ESG

กับทิศทางการปรับตัวของนักบัญชีสากลและนักบัญชีไทย ตอนที่ 7

สวัสดีท่านสมาชิกและผู้อ่านครับ

ฉบับนี้เรายังคงคุยกันในประเด็น Environmental (สิ่งแวดล้อม) Social (สังคม) Governance (การกำกับดูแล) (ต่อไปจะเรียกว่า ESG) แต่ขยายขอบเขตจากการรายงานความยั่งยืนและสภาพภูมิอากาศของ ISSB ไปยังเรื่อง “ธรรมชาติ” (Nature) ตามแนวทางของ Task Force on Nature-related Financial Disclosure (ต่อไปจะเรียกว่า TNFD)

TNFD ไม่ใช่เรื่องใหม่ ซึ่งใน TFAC Newsletter ฉบับก่อน อธิบายองค์ประกอบของ TNFD โดยขยายจาก TCFD ประกอบด้วย การกำกับดูแล กลยุทธ์ การบริหารความเสี่ยง ตัวชี้วัดและเป้าหมาย ที่ ISSB ใช้ เพิ่มเรื่องผลกระทบ (Impact) และความพึ่งพิง (Dependencies)

บทความนี้จะอธิบายถึง

1. แนวทางการจัดทำ TNFD ตามกระบวนการสำคัญที่เรียกว่า L E A P การก้าวกระโดด ย่อมาจาก Locate Evaluate Assess และ Prepare (*หลายท่านอาจย้อนนึกถึง L O V E มองทางโน้นไม่มี มองทางนี้ ไม่เจอ คูณ 3 ซุปเปอร์แก๊ง ไม่ใช่แน่นอน*) ซึ่งทำทั้งห่วงโซ่คุณค่าพร้อมกับหลักปฏิบัติแต่ละเรื่อง

2. กระบวนการ LEAP กับ TNFD

1. แนวทางการจัดทำ TNFD ตามกระบวนการ LEAP

Locate ระบุความเชื่อมโยงกับธรรมชาติโดยกิจการต้องพิจารณาระบบนิเวศ พื้นที่ดำเนินงาน ภาคอุตสาหกรรมที่กิจการทำให้เกิดผลกระทบหรือได้รับผลกระทบ และความพึ่งพิง เช่น การทำเหมือง โดยให้มองว่าทุกพื้นที่สำคัญเท่ากัน หากกิจการดำเนินงานในหลายประเทศ เช่น ประเทศ ก ข ค ง ให้นำแต่ละพื้นที่มาจัดอันดับ 5 คะแนน เหมือนสัญญาณจราจร บางพื้นที่เร่งด่วน บางพื้นที่ล่าช้าได้ ให้พิจารณาความสำคัญปานกลางถึงสูง กลั่นกรองพื้นที่คุ้มครองความหลากหลายทางชีวภาพ ควรเลี่ยงหรือย้ายออกจากการดำเนินการในพื้นที่ดังกล่าว

กิจกรรมที่ควรดำเนินการในขั้นนี้ คือ

L1

ขอบเขตโมเดลธุรกิจกับห่วงโซ่คุณค่า องค์กรทำกิจกรรมใดตามภาคอุตสาหกรรม และห่วงโซ่คุณค่า การดำเนินงานโดยตรงอยู่บริเวณใด

L2

การกลั่นกรองผลกระทบและการพึ่งพิงในภาคอุตสาหกรรมห่วงโซ่คุณค่าและการดำเนินงานโดยตรงใดเป็นไปได้ที่สัมพันธ์กับผลกระทบและการพึ่งพิงในระดับปานกลางและสูง

L3

การเชื่อมโยงกับธรรมชาติในภาคอุตสาหกรรมห่วงโซ่คุณค่าและการดำเนินงานโดยตรงที่เป็นไปได้ที่สัมพันธ์กับผลกระทบและการพึ่งพิงปานกลางและสูง ตั้งอยู่ในระบบชีวนิเวศและระบบนิเวศ ที่การดำเนินงานโดยตรงและภาคอุตสาหกรรม ห่วงโซ่คุณค่า ผลกระทบและการพึ่งพิงเชื่อมโยง

L4

การเชื่อมโยงกับพื้นที่อ่อนไหว กิจกรรมองค์กรภาคอุตสาหกรรม ห่วงโซ่คุณค่า ผลกระทบและการพึ่งพิง การดำเนินงานโดยตรงที่ตั้งอยู่ในพื้นที่อ่อนไหวเชิงนิเวศ

Evaluate ประเมินค่าผลกระทบและความพึ่งพิง เช่น การใช้น้ำใต้ดิน ขั้นนี้สำคัญในกระบวนการ ซึ่งช่วยตัดเรื่องที่ธุรกิจไม่เกี่ยวข้อง ผลกระทบที่เกิดอาจมีทางลบและทางบวก ระบุสินทรัพย์สิ่งแวดล้อมและบริการระบบนิเวศ และดำเนินการวิเคราะห์ผลกระทบและความพึ่งพิง ซึ่งจะใช้ต่อในขั้นกำหนด Assess

กิจกรรมที่ควรดำเนินการในขั้นนี้ คือ

E1

ระบุสินทรัพย์สิ่งแวดล้อมบริการในระบบนิเวศ และปัจจัยผลักดันผลกระทบภาคอุตสาหกรรม กระบวนการธุรกิจ กิจกรรมในการวิเคราะห์ สินทรัพย์สิ่งแวดล้อม บริการในระบบนิเวศและปัจจัยผลักดันผลกระทบที่สัมพันธ์กับภาคอุตสาหกรรม กระบวนการธุรกิจ กิจกรรมและที่ตั้งในการกำหนด

E2

ระบุผลกระทบและการพึ่งพิงที่มีต่อธรรมชาติ

E3

วัดค่าผลกระทบและการพึ่งพิง มาตรวัดและขอบเขตของผลกระทบและการพึ่งพิงต่อธรรมชาติ ความร้ายแรงของผลกระทบทางลบต่อธรรมชาติ มาตรวัดและขอบเขตของผลกระทบทางบวกต่อธรรมชาติ

E4

กำหนดความมีสาระสำคัญของผลกระทบที่มีสาระสำคัญ

Assess ระบุโอกาสและความเสี่ยงของธุรกิจ กิจการต้องพิจารณาการควบคุมในปัจจุบันเพื่อบรรเทาความเสี่ยงปัจจุบันและเตรียมกระบวนการบริหารจัดการกับโอกาสกำหนดเรื่องที่กิจการต้องทำต่อ และองค์ประกอบที่มีสาระสำคัญในการรวมเพื่อการเปิดเผยข้อมูล TNFD การทำรายการขึ้นมาเป็นเสมือนคำแนะนำ สามารถปรับแก้ไขได้

กิจกรรมที่ควรดำเนินการในขั้นนี้คือ

A1

การระบุโอกาสและความเสี่ยงเกี่ยวกับองค์กร

A2

การปรับปรุงการบรรเทาความเสี่ยงที่มีและบริการจัดการโอกาสและความเสี่ยงที่ปฏิบัติอยู่กระบวนการบริหารจัดการโอกาสและความเสี่ยงและองค์ประกอบที่สัมพันธ์ เช่น อนุกรมวิธานความเสี่ยง รายการความเสี่ยง เกณฑ์ต้านทานความเสี่ยงที่ปรับใช้

A3

การวัดค่าและการจัดลำดับความสำคัญของโอกาสและความเสี่ยง

A4

การกำหนดสาระสำคัญของโอกาสและความเสี่ยงต้องเปิดเผยข้อมูลให้สอดคล้องกับการเปิดเผยข้อมูลที่ TNFD แนะนำ

Prepare การเตรียมการตอบสนองโอกาสและความเสี่ยงและการรายงานที่เกี่ยวข้อง สัมพันธ์กับกลยุทธ์ การจัดสรรทรัพยากร การเปิดเผยข้อมูล เช่น ข้อมูลที่จะเปิดเผย เปิดเผยอย่างไรและช่องทางการสื่อสารข้อมูลที่ค้นพบ

กิจกรรมที่ควรดำเนินการในขั้นนี้คือ

P1

กลยุทธ์และแผนจัดสรรทรัพยากร: การจัดการความเสี่ยงต้องทำตามผลการวิเคราะห์

P2

การกำหนดเป้าหมายและการจัดการผลดำเนินงาน: กิจการกำหนดเป้าหมาย นิยาม และวัดค่าความก้าวหน้า

P3

การรายงาน: กิจการจะเปิดเผยข้อมูลเรื่องใดให้สอดคล้องกับการเปิดเผย TNFD

P4

การนำเสนอ: กิจการนำเสนอการเปิดเผยข้อมูลเกี่ยวกับธรรมชาติในรายงานใด และอย่างไร

2. การจับคู่กระบวนการ LEAP กับ TNFD

เนื่องจาก TNFD จัดทำตามโครงสร้าง การกำกับดูแล กลยุทธ์ การบริหารความเสี่ยงและผลกระทบ กับเป้าหมายและค่าวัด ในการทำรายงาน TNFD จึงสัมพันธ์กับกระบวนการ LEAP โดย TNFD กำหนดว่า

1 **การกำกับดูแล** เกี่ยวข้องกับกระบวนการ prepare เพราะการเปิดเผยข้อมูลแสดงโครงสร้างการกำกับดูแลและการเปิดเผยข้อมูลที่โปร่งใส

2 **กลยุทธ์** เกี่ยวข้องกับกระบวนการทั้ง 4 ขั้น เพราะโมเดลธุรกิจและการกำหนดกลยุทธ์ต้องคำนึงถึงกระบวนการ LEAP ทุกกระบวนการ

3 **การบริหารความเสี่ยงและผลกระทบ** เกี่ยวข้องกับกระบวนการ Evaluate กับ Assess เพราะกระบวนการทั้ง 2 เกี่ยวข้องโดยตรงกับการบริหารความเสี่ยง โอกาสและผลกระทบ

4 **เป้าหมายและค่าวัด** เกี่ยวข้องกับกระบวนการอื่นทั้งหมด ยกเว้น Locate เพราะกระบวนการ Evaluate Assess Prepare ข้อมูลเกี่ยวกับธรรมชาติที่ธุรกิจดำเนินงาน ทั้งกลยุทธ์ การบริหารความเสี่ยง และการรายงานผลกระทบและค่าวัด

อย่างไรก็ดี TNFD ยังกล่าวถึงแนวคิดสำคัญที่เกี่ยวข้องกับการบรรเทาปัญหาความหลากหลายทางชีวภาพ คือ Science Based Target for Nature (SBTN) ผู้เขียนจะไม่กล่าวในรายละเอียด ณ ที่นี้ เมื่อทราบรายละเอียดของการปฏิบัติตามแนวคิดดังกล่าวจะรวบรวมมานำเสนอต่อไป

เมื่อผู้อ่านทราบประเด็นของ TNFD ซึ่งจะเป็นก้าวต่อไปของการบำรุงรักษาธรรมชาติ สภาวิชาชีพบัญชีหวังว่าสมาชิกและผู้อ่านจะตระหนักถึงบทบาทและเตรียมพร้อมสำหรับพัฒนาการการเปิดเผยข้อมูล TNFD เพื่อความยั่งยืนของการดำรงชีวิตต่อไป บทความเกี่ยวกับความยั่งยืนครั้งต่อไปจะเป็นเรื่องใด ขอเชิญท่านติดตาม สวัสดีวันอาสาฬหบูชาและวันเข้าพรรษามา ณ โอกาสนี้

ทรงพระเจริญ

๑๒ สิงหาคม
วันเฉลิมพระชนมพรรษา สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง

ถือเป็นวาระโอกาสดีของ Newsletter ฉบับที่ 111 ประจำเดือนกรกฎาคมถึงกันยายน ที่ได้อยู่ในช่วงของเดือนสิงหาคม อันเป็นเดือนมหามงคลของประชาชนชาวไทย ซึ่งในวันที่ 12 สิงหาคม ของทุกปี โดยเฉพาะปีนี้เป็นวันเฉลิมพระชนมพรรษา สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง ทรงเจริญพระชนมพรรษา 92 พรรษา ดังนั้น สภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์ ขอน้อมรำลึกถึงพระมหากรุณาธิคุณของพระองค์อันล้นเกล้าล้นกระหม่อม

"สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง" พระองค์เป็นพระธิดาองค์ใหญ่ของพระวรวงศ์เธอ กรมหมื่นจันทบุรีสุรนาถ และหม่อมหลวงบัว กิติยากร พระองค์เป็นสมเด็จพระบรมราชินีนาถใน พระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร และเป็นสมเด็จพระบรมราชชนนีพันปีหลวงใน พระบาทสมเด็จพระวชิรเกล้าเจ้าอยู่หัว

สมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ พระบรมราชชนนีพันปีหลวง ทรงปฏิบัติพระราชกรณียกิจน้อยใหญ่มากมาย ทรงสะท้อนถึงความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่และความรักต่อประชาชนของพระองค์ ด้วยปณิธานอันมุ่งมั่นที่ทรงต้องการให้ประชาชนทุกคนมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น พระองค์ทรงเน้นในเรื่องของการค้นคว้าทดลอง และวิจัยหาพันธุ์พืชใหม่ ๆ ทั้งพืชเศรษฐกิจ พืชสมุนไพร และพันธุ์สัตว์ต่าง ๆ ที่เหมาะสมกับสภาพท้องถิ่นนั้น ๆ โดยเน้นที่การทำเกษตรแบบผสมผสานและการสร้างมูลค่าเพิ่มจากผลผลิต ให้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ผ่านโครงการเชิงพื้นที่ที่กระจายอยู่ทั่วประเทศไทย เพื่อการส่งเสริมคุณภาพชีวิต อาชีพ และความเป็นอยู่ของบุคคลผู้ยากไร้และประชาชนในชนบทห่างไกลอาทิ

ศูนย์อนุรักษ์พันธุ์กล้วยไม้รองเท้านารีอินทนนท์ จังหวัดแม่ฮ่องสอน มีเป้าหมายเพื่องานการสืบขยายพันธุ์เพื่อเพิ่มปริมาณกล้วยไม้รองเท้านารีและพืชพันธุ์ไม้พื้นเมืองอื่น ๆ งานศิลปาชีพการทอผ้าพื้นเมืองและการเพาะเลี้ยงกล้วยไม้เชิงธุรกิจ งานพัฒนาคุณภาพชีวิตราษฎรในพื้นที่โครงการ

ศูนย์ศิลปาชีพบางไทร จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยมุ่งฝึกอาชีพงานศิลปหัตถกรรมต่าง ๆ ผลิตสินค้าเพื่อจำหน่ายที่ร้านจิตรลดาแต่ละสาขาทั่วประเทศ

โครงการบ้านเล็กในป่าใหญ่ตามพระราชดำริดอยดำ จังหวัดเชียงใหม่ เป็นโครงการเพื่อศึกษาวิจัย ทดลองหาวิธีการให้คนอยู่คู่กับป่าได้อย่างยั่งยืน ตลอดจนเพื่อเป็นข้อมูลในการกำหนดแนวทางการดำเนินการอนุรักษ์ทรัพยากรป่าไม้อย่างยั่งยืนต่อไป

โครงการพระราชดำริปางตอง 2 (ปางอุ๋ง) จังหวัดแม่ฮ่องสอน เป็นพื้นที่ดำเนินโครงการเพื่อให้ป่าฟื้นฟูตัวขึ้นเองตามธรรมชาติ เพื่อการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมและความสมดุลทางระบบนิเวศ อีกทั้งยังเปิดเป็นสถานที่ท่องเที่ยวให้นักท่องเที่ยวเข้าเยี่ยมชมความสวยงาม เพื่อการสร้างรายได้ให้กับผู้คนในพื้นที่

โครงการบ้านเล็กในป่าใหญ่ ผานาง-ผาเกิ้ง จังหวัดเลย เนื่องด้วยพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งส่วนใหญ่มีฐานะยากจนและต้องประสบกับภัยพิบัติ พระองค์จึงจัดทำพื้นที่โครงการนี้ขึ้นเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตของราษฎร โดยส่งเสริมอาชีพและจัดสรรที่ทำกินให้เป็นหลักแหล่ง ฟื้นฟูสภาพป่าให้กลับคืนสู่สภาพความสมบูรณ์ให้เป็นป่าธรรมชาติ ป่าใช้สอย และป่าเศรษฐกิจ

โครงการส่งเสริมศิลปาชีพบ้านสมพรรัตน์ จังหวัดอุบลราชธานี เพื่อส่งเสริมและสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นในการผลิตผ้าไหมบ้านสมพรรัตน์ ที่เป็นผ้าไหมที่มีความสวยงามและมีชื่อเสียงมาช้านาน พระองค์จึงทรงพระราชทานเงินเพื่อเป็นทุนแก่กลุ่มสมาชิกดังกล่าวและทรงรับไว้เป็นสมาชิกโครงการส่งเสริมศิลปาชีพ

ศูนย์ศิลปาชีพบ้านแม่ต๋ำ จังหวัดลำปาง โครงการนี้เกิดขึ้นเพื่อช่วยเหลือราษฎรที่มีฐานะยากจน และขาดแคลนที่ดินทำกิน เพื่อส่งเสริมและพัฒนาอาชีพด้านการเกษตรและปศุสัตว์ รวมถึงฝึกอาชีพและกิจกรรมเกี่ยวกับเซรามิกเครื่องปั้นดินเผาให้แก่ราษฎร

แม้ว่าพระราชกรณียกิจของพระพันปีหลวงอาจไม่ได้มุ่งเน้นสำหรับด้านการบัญชี แต่ทรงให้ความสำคัญกับการบริหารจัดการทรัพยากรและการวางแผนการใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพ ดังนี้

การพัฒนาคุณภาพชีวิตของประชาชน : พระองค์ทรงเสด็จพระราชดำเนินเคียงข้างพระบาทสมเด็จพระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร เสด็จฯ ไปเยี่ยมเยียนประชาชนทุกหนแห่งทั่วแผ่นดินไทย การบริหารจัดการทรัพยากรและการวางแผนการใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพในโครงการต่าง ๆ ของพระองค์ ย่อมต้องมีการบริหารจัดการทางการเงินและการบัญชีที่ดีเพื่อให้ทรัพยากรที่มีถูกใช้ประโยชน์อย่างมากที่สุดและสอดคล้องกับเป้าหมายของโครงการ

การสนับสนุนการศึกษา : พระองค์ทรงให้ความสำคัญกับการสนับสนุนและส่งเสริมให้เด็กมีโอกาสได้เรียนหนังสือ เมื่อทรงทราบว่าครอบครัวใดในชนบทที่ไม่มีเงินให้เด็กเรียนก็จะพระราชทานพระราชทรัพย์ส่วนพระองค์เป็นทุนการศึกษาแก่ครอบครัวที่มีบุตรยังอยู่ในวัยศึกษาเล่าเรียนแต่ไม่สามารถส่งบุตรให้ศึกษาต่อจากภาคบังคับได้. การสร้างทุนการศึกษาและมูลนิธิต่าง ๆ ที่พระองค์ทรงสร้างขึ้น ยังต้องมีการบริหารจัดการทางการเงินและการบัญชีที่ดี เพื่อให้ทุนและทรัพยากรที่ได้รับการบริจาคถูกใช้ประโยชน์อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นไปตามวัตถุประสงค์ของมูลนิธิ

ดังนั้น แม้ว่าพระราชกรณียกิจของพระพันปีหลวงอาจไม่ได้เน้นไปที่ด้านการบัญชีโดยตรง แต่การบริหารจัดการทรัพยากรและการวางแผนการใช้จ่ายที่มีประสิทธิภาพในโครงการต่าง ๆ ของพระองค์ ย่อมต้องมีการบริหารจัดการทางการเงินและการบัญชีที่ดีเพื่อให้ทรัพยากรที่มีถูกใช้ประโยชน์อย่างมากที่สุดและสอดคล้องกับเป้าหมายของโครงการ

สุดท้ายนี้ สภาวิชาชีพบัญชี จะยึดมั่นและน้อมนำคำสอนในการดำเนินงานผ่านการใช้ประโยชน์ของวิชาชีพบัญชี พัฒนาและส่งเสริม ความรู้ทางการบัญชีและศาสตร์ที่เกี่ยวข้องกับวิชาชีพบัญชีให้มีความก้าวหน้าในวิชาชีพ เพื่อเป็นกลไกสำคัญในการสนับสนุนเศรษฐกิจของประเทศ โดยคำนึงถึงประโยชน์ของผู้คนเป็นที่มั่น

ขอพระองค์ทรงพระเจริญ ด้วยเกล้าด้วยกระหม่อม ขอเดชะ ข้าพระพุทธเจ้า คณะกรรมการ ผู้บริหาร และเจ้าหน้าที่ สภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์

ขอบคุณข้อมูลและภาพจาก
https://www.th-hellomagazine.com/
https://www.wikipedia.org
https://db.sac.or.th/museum/museum-detail/279
https://www.thairath.co.th

พลิกเกมธุรกิจด้วยระบบบัญชี | Episode 1

Beyond Accounting System

คุณวารุณี ปรีดานนท์

ประธานคณะกรรมการวิชาชีพบัญชี
ด้านการวางระบบบัญชี

ดร.พณชิต กิตติปัญญางาม

ที่ปรึกษาคณะกรรมการวิชาชีพบัญชี
ด้านการวางระบบบัญชี

เมื่อไม่นานมานี้ สภาวิชาชีพบัญชีโดยคณะกรรมการวิชาชีพบัญชีด้านการวางระบบบัญชีมีโอกาสได้ทำรายการออนไลน์รายการหนึ่ง ชื่อรายการว่า “พลิกเกมธุรกิจด้วยระบบบัญชี” เป็นรายการ Talk ที่ได้รับเกียรติจาก ดร.ก้อง หรือ ดร.พณชิต กิตติปัญญางาม ที่ปรึกษาคณะกรรมการวิชาชีพบัญชีด้านการวางระบบบัญชี เป็นผู้ดำเนินรายการ

ประเดิม Episode แรกด้วยแขกรับเชิญผู้ทรงเกียรติอย่างคุณวารุณี ปรีดานนท์ ประธานคณะกรรมการวิชาชีพบัญชีด้านการวางระบบบัญชี ที่มาพูดคุยกันด้วยเรื่อง Beyond Accounting System ที่จะทำให้คุณเห็นถึงความสำคัญของการวางระบบบัญชี เผยแพร่ออกอากาศเมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2567 ที่ผ่านมา ซึ่งผู้เขียนขอสรุปสาระสำคัญที่ได้จาก Episode นี้มาฝากท่านสมาชิกกันค่ะ

? หลาย ๆ คนคงคิดว่า ระบบบัญชี เป็นแค่ตัวเลขเก็บข้อมูล ดูกำไร ขาดทุน และกระแสเงินสด เป็นเรื่องของฝ่ายบัญชี ไม่เกี่ยวข้องกับเจ้าของหรือใคร

เจ้าของกิจการและผู้บริหารคงดูแค่ตัวเลขในงบการเงิน เพราะเป็นข้อมูลสำคัญในการทำธุรกิจ งบการเงิน เพราะเป็นสิ่งที่บ่งบอกถึงผลประกอบการของบริษัท ว่าเป็นอย่างไร ถ้าอยากจะรู้ว่าผลประกอบการของบริษัทนี้เป็นอย่างไร ต้องดูจากงบการเงิน งบการเงินไม่ใช่อยู่เฉย ๆ แล้วเกิดขึ้นมาเองได้ งบการเงินจะต้องมาจากข้อมูลที่เกิดจากการดำเนินงานทั้งหมดในบริษัท เกิดจากระบบบัญชี แต่ระบบบัญชีไม่ใช่ระบบเดียวในบริษัทที่ทำให้เกิดสิ่งที่มีประโยชน์ ต้องมีที่มาของข้อมูลเพื่อทำให้งบนั้นมีความน่าเชื่อถือ

? แต่จะทราบได้อย่างไรว่าข้อมูลและตัวเลขในนั้นถูกต้องแน่หรือเปล่า

ระบบบัญชีเป็นระบบหนึ่งในองค์กร ไม่ใช่ระบบเดียวที่ทำให้ผู้บริหารทำงานได้ องค์กรต้องมีระบบหลายอย่างที่จะทำให้องค์กรมีความแข็งแรงต่อไปได้ ระบบบัญชีจึงเป็นแค่ส่วนหนึ่งในองค์กรที่ทำให้เราได้ข้อมูล แค่ระบบบัญชีอย่างเดียวไม่สามารถทำให้องค์กรอยู่ได้ ต้องวางระบบให้เหมาะสมกับบริษัท เปรียบง่าย ๆ ว่าทุกระบบการทำงานในบริษัทเหมือนระบบร่างกายของคนเรา มีร่างกายแข็งแรง ทำงานได้เพราะระบบร่างกายทำงานดี ข้อมูลเกิดจากการทำงานของระบบต่าง ๆ ถ้าอยากได้ข้อมูลที่ดี ต้องคุมระบบตั้งแต่หน้างานให้ดี จนกระทั่งถึงระบบบัญชีทุกอย่างจะต้องบูรณาการกัน

“ระบบองค์กรเป็นการทำงานต่อเนื่องกัน ไม่สามารถตัดส่วนใดส่วนหนึ่งทิ้งได้ ”

ระบบบัญชีที่ดีที่ควรจะมี แต่ทำไมหลาย ๆ คนถึงไม่ทำ ?

อาจจะเกิดจากการละเลย ความไม่รู้ไม่เข้าใจถึงความสำคัญที่จะใช้ให้เป็นประโยชน์จริง ๆ ระบบที่ดีก็เหมือนกับการไปตรวจสุขภาพ จะได้รู้ว่าระบบไหนสำคัญ ซึ่งตัวระบบช่วยทำให้กลยุทธ์ของธุรกิจสามารถเดินต่อไปได้ ซึ่งเราจะต้องให้ความสำคัญกับระบบเหมือนกับร่างกาย อย่าคิดว่า เราอยู่ได้เพราะร่างกายแข็งแรง ถ้าอยากทำอะไรที่ท้าทาย เราก็ต้องดูแลต้องวางระบบในร่างกายให้ดีเราถึงจะพร้อมสำหรับทุกอย่างได้เสมอ

ในองค์กรคนที่ควรจะมีต้องความรู้เรื่องของระบบบัญชี คนแรก คือ ผู้นำ ต้องรู้ถึงความสำคัญและให้ความสำคัญ และมอบหมายหน้าที่ต่าง ๆ ในที่สุดทุกคนในองค์กรต้องช่วยกัน ไม่ใช่ฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง เริ่มจากผู้บริหารระดับสูงไล่ระดับลงมาให้ทุกคนเข้าใจ ทำงานให้ได้ตามเป้าหมายในหน้าที่แล้วจะสามารถต่อเป็นจิ๊กซอว์ที่สมบูรณ์ของบริษัท

Beyond Accounting System ไม่ใช่แค่ระบบบัญชี แต่จะต้องบริหารข้อมูลให้มีความน่าเชื่อถือและใช้งานได้ จะต้องมีระบบอีกหลาย ๆ ตัว ที่รวมตัวกันมาเพื่อให้เกิดสิ่งนี้

Episode 2

Wisdom of Management ภูมิปัญญาการจัดการ

หลังจากที่สภาวิชาชีพบัญชีเผยแพร่รายการออนไลน์ “พลิกเกมธุรกิจด้วยระบบบัญชี” EP. แรก ไปแล้ว เมื่อวันที่ 22 เมษายน 2567 ก็ได้เผยแพร่รายการพลิกเกมธุรกิจด้วยระบบบัญชี Ep.2 กับตอนที่ชื่อว่า “Wisdom of Management ภูมิปัญญาการจัดการ” กับแขกรับเชิญท่านเดิมอย่าง คุณวารุณี ปรีดานนท์ ประธานคณะกรรมการวิชาชีพบัญชีด้านการวางระบบบัญชี ส่วนเนื้อหาจะเข้มข้นและสนุกกว่าเดิมอย่างไรนั้น สามารถไปอ่านกันค่ะ

เชื่อว่าผู้บริหารทุกท่านที่ทำธุรกิจล้วนแต่ที่จะฝ่าเข้าสู่สมรภูมิรบและพยายามที่จะกินพื้นที่เข้าไปสู้ในตลาดเพื่อที่จะให้ธุรกิจของเราอยู่รอด แต่หลาย ๆ ปัญหาที่เกิดขึ้น ความท้าทายที่เกิดขึ้นในปัจจุบันทำให้เราต้องตั้งคำถามว่า ถ้าเราอยากจะกระทำสิ่งนั้น อยากจะเข้าถึงเป้าหมายเราจะบริหารจัดการอย่างไร ปัญหาความท้าทายไม่ว่าจะเป็นเรื่องของสงคราม การเปลี่ยนแปลง เราจะบริหารจัดการธุรกิจของเราให้ผ่านสิ่งเหล่านี้ไปได้อย่างไร

ความท้าทายในปัจจุบันมีอะไรบ้าง? ภูมิปัญญาของการบริหารจัดการที่เราจะสามารถเอาไปใช้ได้ในการบริหารธุรกิจของเราเป็นอย่างไร

สภาพจริง ณ วันนี้ โลกเราเกิดเหตุการณ์มากมาย เช่น สงคราม ซึ่งนับวันมีแต่จะมากขึ้นและรุนแรงขึ้น หรือการปิดทะเลทำให้การขนส่งมีผลต่อต้นทุนของการทำธุกิจส่งผลกระทบทั่วโลก และไม่สามารถคาดการสถานการณ์ต่อไปได้เช่นกัน แต่ละประเทศก็ออกมาตรการของตัวเองอีก ซึ่งเป็นความท้าทายอย่างมากต่อผู้บริหาร ทำให้ผู้บริหารต้องวิ่งออกตลาดเพื่อหารายได้ของเราต่อไปให้ได้ ทำกลยุทธ์ของบริษัทให้ได้ ในขณะเดียวกันการบริหารจัดารภายในก็ละเลยต่อไปไม่ได้อีกเช่นกัน

มีเครื่องมืออะไรบ้างที่มาช่วยรับมือกับความท้าทายในปัจจุบัน?

ผู้บริหารทุกคนเก่ง แต่ทุกวันนี้จะต้องเก่งอย่างมีตำราและมีภูมิปัญญาผู้บริหารช่วยบ้าง เพื่อที่จะทำให้เราไม่เสียเวลาไปกับการบริหารจัดการที่ไม่ค่อยมีประสิทธิภาพ ซึ่งถ้ามีภูมิปัญญาช่วยจะทำให้เรามั่นใจและเดินได้เร็วขึ้น

Wisdom ของผู้บริหารน่าจะเป็นสิ่งที่ช่วยผู้บริหารได้ตั้งแต่วางกลยุทธ์ไปจนถึงการดำเนินการธุรกิจอยู่ทุกวัน จนกระทั่งปิดงบมีข้อมูลต่าง ๆ ในการบริหารจัดการ คือ ทุกอย่างในบริษัทเราต้องมีได้หมด

มีภูมิปัญญาหนึ่งที่เกิดขึ้นมานานแล้ว ซึ่งผู้บริหารบางท่านอาจศึกษาหรือเข้าใจดีแล้ว นั้นก็คือ **COSO ภูมิปัญญาสำหรับผู้บริหาร** เพื่อให้ผู้บริหารนำไปใช้ เข้าในหลักการที่ถูกต้อง และสามารถนำไปปฏิบัติจริงได้ด้วย

หลัก COSO ที่สำคัญคือ **"ทำกลยุทธ์ให้สำเร็จ"** ซึ่งเป็นหัวใจของผู้บริหารทุกคนที่คิดกุลยุทธ์ออกมาก็อยากทำให้สำเร็จ ซึ่งกลยุทธ์นั้นล้วนแต่ทำให้บริษัทเติบโต

โดยหลักของ COSO คือ

1. ทำ **"กลยุทธ์"** ของธุรกิจให้สำเร็จ เพราะกลยุทธ์ทำให้องค์กรเติบโต
2. ลงมือปฏิบัติได้เพื่อไปสู่อนาคต ต้องรู้จักบริหารเหตุการณ์ในอนาคตที่เราเรียกว่า **"การบริหารความเสี่ยง"** มีอะไรบ้างที่จะส่งผลกระทบต่อเรา เพื่อให้เราสามารถรับมือกับเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต
3. การ **"บริหารทรัพยากร"** ของบริษัท เพราะขณะที่ผู้บริหารต้องบริหารธุรกิจท่ามกลางการแข่งขัน เราจะต้องมีทรัพยากรของเรา ไม่ว่าจะเป็นคน เงิน ที่จะทำให้เราดำเนินงานต่อไปได้ ซึ่งภูมิปัญญาของ COSO จะบอกว่า ทำยังไงถึงจะทำให้การบริหารทรัพยากรของเราให้มีใช้ต่อไปได้อย่างยั่งยืน
4. ในเมื่อทุกอย่างทำแล้ว ผู้บริหารต้องอ่านรายงานต้องการข้อมูลเพื่อที่จะวางแผนดูว่าที่ผ่านมาเราเป็นอย่างไร อนาคตควรจะไปอย่างไรต่อ ผู้บริหารต้องการ **"ข้อมูลที่น่าเชื่อถือ"** ที่จะช่วยให้ตัวเราและผู้อื่นสามารถนำไปต่อยอดได้
5. **"ปฏิบัติให้ถูกต้องตามกฎหมาย"** มีคนบอกว่า CEO ผู้บริหารที่ดีจะต้องยึดมั่นตามกฎหมายและกฎระเบียบจะต้องเป็นตัวอย่างที่ดีในเรื่องนี้

ซึ่ง COSO ทำขึ้นมา เพื่อที่จะให้เราบรรลุ 5 สิ่งใหญ่ ๆ ดังที่กล่าวมานี้

หลาย ๆ ครั้ง การทำธุรกิจก็ต้องวางกลยุทธ์ เราจะไปในทิศทางไหนก็ต้องเดาได้ว่าจะเกิดเหตุการณ์อะไรในอนาคต COSO จะช่วยให้เราวางกลยุทธ์และเดาเหตุการณ์ข้างหน้าได้ การกระทำสิ่งนั้นได้ แน่นอนว่าเราต้อง**บริหารทรัพยากร** และจะบริหารทรัพยากรอย่างไรให้มีประโยชน์และทำได้จริง ข้อมูลเป็นสิ่งสำคัญปัจจุบันองค์กรต้องขับเคลื่อนด้วยข้อมูล COSO จะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือทำให้มั่นใจมากขึ้นเมื่อต้องเจอความท้าทาย

> **"ภูมิปัญญาของผู้บริหาร ที่จะทำทุกอย่างให้เป็นระบบ ให้ได้จริง ๆ ออกมา สร้างความน่าเชื่อถือ และประสบความสำเร็จด้วย เป็นสิ่ง "จำเป็น""**

COSO นำไปปรับใช้ในการบริหารและจัดการองค์กรให้มีประสิทธิภาพได้อย่างไร?

จริง ๆ COSO มีหลักรายละเอียดมากมายที่ผู้บริหารค่อย ๆ ศึกษาแล้วค่อย ๆ นำมาใช้ แต่ถ้าเราจะนำหลักการง่าย ๆ มาใช้นั้น จำเป็นจะต้อง...

1. **ใจ** เรามีความตั้งใจแค่ไหน ที่เราจะต้องมีเครื่องมือมีวิธีการที่จะนำธุรกิจไปให้ถึงฝั่ง
2. **จี้** คือ ผู้บริหารไม่สามารถทำทุกอย่างได้หมด ทั้งปัจจัยภายนอกและปัจจัยภายใน ผู้บริหารก็จะต้องเลือกว่าจะจี้ตรงไหนก่อนที่สำคัญ หรือ Set Priority คือ ประเมินความเสี่ยงและจัดลำดับความสำคัญให้เป็น
3. **จับ** คือ ลงมือทำ หลังจากที่ผู้บริหารรู้แล้วว่าเราจะต้องจี้ตรงนี้ก่อน เราก็จะรู้แล้วว่าเราจะต้องจับตรงไหน เพื่อที่จะนำกลไกนี้ไปให้ถึงฝั่ง ไม่ดับกลางทะเลก่อน คือต้องจับให้ถูกจุด
4. **จด** จดบันทึกข้อมูล ซึ่งผู้บริหารอาจจดเป็นตัวเลขที่เราใช้ดูงบการเงิน มีทรัพย์สินเท่าไร มีเงินเท่าไร โดยอาจใช้เทคโนโลยีเป็นเครื่องมือเข้ามาช่วยงาน
5. **จี้อีกครั้ง** คือ การทบทวนสอบทานอีกครั้งว่าสิ่งที่เราทำไปแล้วทั้งหมดมีอะไรต้องปรับเปลี่ยนไหม

ใครบ้างในองค์กร ที่ควรมีความรู้เกี่ยวกับ COSO?

เมื่อเราพูดถึงภูมิปัญญา ก็แสดงว่ามันทำให้เราเก่งและนำไปปฏิบัติได้ COSO เป็นภูมิปัญญาอย่างหนึ่งที่ถ้าคนรู้และเข้าใจมากเท่าไหร่ทุกคนก็ยิ่งทำได้ส่งผลให้เกิดความสำเร็จร่วมกัน ซึ่ง COSO มีหลายเล่มที่สอนเราตั้งแต่การประเมินความเสี่ยงอย่างไร จัดลำดับความสำคัญอย่างไร Internal Control ต้องทำอย่างไร และยิ่งปัจจุบันที่กระแส ESG กำลังมา COSO ก็มี ESG มาให้เราได้เรียนรู้ ซึ่งคนต้องแข่งขันกัน อัตราการเกิดการทุจริตสูงขึ้น COSO ก็เป็นเรื่องของการทุจริต ให้เราได้เรียนรู้ เรียกได้ว่า COSO นั้นได้สร้างภูมิปัญญามาช่วยผู้บริหารจริง ๆ อะไรที่ผู้บริหารกำลังท้าทาย กำลังต้องประสบปัญหา และต้องการเครื่องมือช่วย COSO มีให้หมด

ทั้งนี้ Committee of Sponsoring of the Treadway Commission (COSO) การศึกษาและพัฒนาแนวทางการบริหารความเสี่ยง รูปแบบการควบคุมภายในที่มีประสิทธิผล และป้องกันการทุจริตของรายงานทางการเงิน องค์ความรู้ที่จะเข้ามาช่วยบริหารองค์กรและการกำกับดูแลกิจการได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่ออ่านอนาคตให้ออก พร้อมรับความท้าทายให้ได้

คุณวรวุฒิ อุ่นใจ

อดีตผู้ก่อตั้งและ CEO ของบริษัท Officemate

ดร.พณชิต กิตติปัญญางาม

ที่ปรึกษาคณะกรรมการวิชาชีพบัญชีด้านการวางระบบบัญชี

Episode 3

Zero to One

เพียงไม่นาน รายการ “พลิกเกมธุรกิจด้วยระบบบัญชี” ก็เดินทางมาถึง EP.3 หลังจากที่เราได้รู้เรื่อง “Beyond Accounting System” และ “Wisdom of Management ภูมิปัญญาการจัดการ” แล้ว EP.นี้ เนื้อหาจะยิ่งเข้มข้นขึ้น ยิ่งได้แขกรับเชิญสุดพิเศษอย่างคุณหมู วรวุฒิ อุ่นใจ อดีตผู้ก่อตั้งและ CEO ของบริษัท Office Mate ผู้มากประสบการณ์มาร่วมเป็นแขกรับเชิญกับหัวข้อ “Zero to One” ซึ่งผู้เขียนขอนำสาระสำคัญที่ได้จาก Episode นี้มาฝากกันค่ะ

ในช่วงต้นของการทำธุรกิจผู้ประกอบการทุกคนล้วนโฟกัสที่รายได้และกำไรเป็นหลัก แน่นอนว่า ทุกคนต้องการหารายได้ เพราะรายได้คือสิ่งที่นำเข้ามาในบริษัท และนำเอาไปใช้ต่อในกิจกรรมต่าง ๆ ของธุรกิจ จนบางครั้งเราบอกว่าเราอยากได้กำไร บางครั้งเราได้ Cashflow แน่ ๆ แต่ข้อมูลต่าง ๆ ที่อยู่ในมือเราไม่ได้มีข้อมูลที่เพียงพอ เราทำบัญชีโดยการส่งต่อให้สำนักงานบัญชีทำ จนธุรกิจเราเติบโตขึ้น แน่นอนว่ามีปัญหาเกิดขึ้น คือ การมีรายได้เข้าแต่ข้อมูลต่าง ๆ ไม่มีจนกลายเป็นภาระที่ตามเรามา

หลังจบการศึกษาปริญญาโท ผมได้ตั้งบริษัทชื่อ Office Mate การก่อตั้งบริษัทเกิดจากการเห็นต่างประเทศเขาทำ จึงมองเห็นถึงโอกาสที่จะเปิดธุรกิจนี้ในเมืองไทย คิดจะสร้างโมเดลธุรกิจใหม่ ซึ่งพอมาตั้งบริษัทใหม่ที่ชื่อว่า Office Mate ก็ใช้เวลาอยู่หลายปีกว่าจะจับทิศทางถูก พูดง่าย ๆ ว่า 5 ปีแรกขาดทุน ผมเริ่มธุรกิจ Office Mate พยายามจะทำทุกอย่างให้ถูกต้อง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการวางระบบบัญชี เพราะบัญชีเป็นพื้นฐานของการตัดสินใจพอเรารู้ว่าบัญชีสำคัญ ทำให้เราวางรากฐานถูกตั้งแต่ต้น ถึงธุรกิจจะเล็กหรือใหญ่ บัญชีต้องถูกต้องก่อน ถ้าบัญชีถูกต้องเป็นพื้นฐานแล้ว การบริหารจัดการจะใช้ข้อมูลทางบัญชีในการตัดสินใจได้ นี่คือ เหตุผลว่าทำไม Office Mate ถึงเติบโตกว่า SME อื่น ๆ เพราะเราให้ความสำคัญกับข้อมูลทางบัญชีในการบริหาร ซึ่งมีน้อยมากที่ SME ในไทยที่จะให้ความสำคัญกับระบบบัญชี ส่วนใหญ่มีบัญชีไว้เพื่อไว้หลบภาษี ระบบบัญชีถ้าเราหลอกสรรพากร เท่ากับเรากำลังหลอกตัวเอง เพราะคุณไม่มีทางรู้ได้เลยว่าของจริงคืออะไร และใครที่ทำบัญชี 2 เล่ม พอจะโต ก็โตยาก

1. เมื่อคุณขอสินเชื่อจากธนาคาร ธนาคารก็ไม่เชื่อเพราะคุณทำบัญชี 2 เล่ม
2. พอกิจการเติบโตจะมีการกระจายอำนาจ การกระจายอำนาจ ถ้าไม่มีระบบควบคุม ตรวจสอบ คุณก็อาจจะโดนโกงได้ ถ้าจะมีการตรวจสอบก็จะต้องมีระบบบัญชีเป็นพื้นฐาน ถ้าไม่มีระบบบัญชี ก็ไม่สามารถทำระบบตรวจสอบได้ เมื่อเราทราบถึงปัญหา เราจึงพยายามวางรากฐานที่ถูกต้อง ฉะนั้น การที่เราทำบัญชีที่ถูกต้องจะเพิ่มโอกาสการเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ง่ายขึ้น

ระบบบัญชีของ Office Mate มีการเปลี่ยนแปลงตั้งแต่เริ่มต้นเข้ามาธุรกิจ โดยเริ่มต้นจากระบบบัญชี Stock เพราะธุรกิจเดิมเป็นธุรกิจซื้อมาขายไป ธุรกิจซื้อมาขายไปมีค่าใช้จ่ายทางธุรกิจที่เยอะที่สุด คือ **ต้นทุนสินค้า** เงิน 70-80 % ของทั้งหมดถูกนำไป เพื่อซื้อสินค้าเพื่อเตรียมขาย กำไรก็น้อยมาก Stock ของเยอะมาก Stock ที่ไม่ได้ขายกลายเป็นภาระ มัน คือ ดอกเบี้ย ผม Stock 4 เดือนครึ่งของยอดขาย ถ้าผมขายเดือนละ 1 ล้าน ผมต้อง Stock เดือนละ 4 ล้าน 5 แสน เพราะฉะนั้น เมื่อเราทำบัญชี Stock มันทำให้เรารู้ว่า สินค้าไหนบ้างที่ Stock แล้วยังไม่ได้ขาย ให้รีบระบายออก นี่คือ สิ่งที่คนทำธุรกิจเล็ก ๆ พอละเลยเรื่องบัญชี Stock เงินจะหายไปหมด และที่อยู่ได้เพราะเงินกระแสเงินสด คือ การเอาเงินในอนาคตมาใช้ เงินที่บางครั้งเราซื้อของจาก Supplier แล้วได้เครดิตและตอนขายของให้ลูกค้าขายเป็นเงินสด คุณก็มีเงินเหลือ แต่คุณอาจจะไม่รู้ตัวว่าตอนนี้กำลังขาดทุนอยู่

สมัยที่เริ่มทำใหม่ ๆ ยังไม่มี Software บัญชี ผมเริ่มทำ Stock ด้วย Stock Card เริ่มการทำ Stock หน้าร้าน และเริ่มจัดการกับระบบหลังร้าน พอเริ่มทำบัญชีได้เราก็สามารถปรับปรุงธุรกิจให้ถูกต้องมากขึ้น สินค้าไหนขายดีก็จะ Stock มากขึ้น สินค้าไหนขายไม่ดี Stock ให้น้อยลง หลังจากวางแผนธุรกิจได้ จนมีเงินสามารถใช้หนี้นอกระบบหมด

ในยุคของการทำธุรกิจ Office Mate เป็นยุคที่เริ่มมีการวางรากฐานทางบัญชีที่ถูกต้องแล้ว คนส่วนมากมักเข้าใจผิดว่าหากทำบัญชีแล้วจะต้องเสียภาษี จริง ๆ แล้ว หากทำบัญชีให้ถูกต้องคุณอาจจะไม่ต้องเสียภาษีเพราะจริง ๆ แล้ว ธุรกิจอาจจะขาดทุนอยู่แต่ไม่รู้ตัว **พอคุณทำบัญชีให้ถูกต้องคุณจะรู้ถึงสุขภาพของธุรกิจคุณเป็นอย่างไร**

> **“เมื่อใช้ระบบบัญชีในการบริหาร จะเข้าสู่การบริหารแบบ Modern Management คือ การบริหารจัดการยุคใหม่ แบบเป็น DATA เป็นการใช้ข้อมูลในการขับเคลื่อนธุรกิจ พอมีข้อมูลที่สามารถวัดและจับต้องได้ ก็จะทำให้ธุรกิจดีขึ้น นี่คือหลักเกณฑ์ของการบริหารจัดการ”**

ก่อนจะเริ่มใช้โปรแกรมด้านบัญชี Office Mate ใช้ Excel ในการทำบัญชีและรวมงบ เริ่มใช้โปรแกรมด้านบัญชีในตอนนั้น Office Mate มียอดขายกว่า 200 ล้าน สมัยนั้น Software ในการทำบัญชียังมีราคาสูง Office Mate ต้องจ่ายเงินถึง 100,000 บาท ในการซื้อ Software ในการทำบัญชีมาใช้ นี่คือ สิ่งที่อยากบอกว่า **อย่าออกนอกระบบบัญชี ทำบัญชีให้ถูกต้อง อย่ากลัวเรื่องการเสียภาษี** ถ้าทำบัญชีให้ถูกต้องจริง ๆ จะรู้ว่าจริง ๆแล้ว ไม่ได้มีกำไรเยอะ เมื่อไรที่ทำบัญชีให้ถูกต้อง คุณจะจริงจังกับค่าใช้จ่าย จะเห็นเลยว่าค่าใช้จ่ายมันเยอะเกินไป ค่าใช้จ่าตัวไหนที่ไม่จำเป็นก็จะเริ่ม Improve และเริ่ม Lean Businese เมื่อทำธุรกิจมาเยอะ ๆ จะพบกับคำว่า **การคุมค่าใช้จ่ายทำกำไรได้มากกว่าการเพิ่มยอดขาย** การลดหรือควบคุมค่าใช้จ่ายมีความจำเป็นในทุกขั้นตอนในการทำธุรกิจ และเราสามารถควบคุมได้ เพียงแต่ว่าบางธุรกิจไม่ได้มีการควบคุมค่าใช้จ่ายที่ดี เมื่อไม่มีการควบคุมที่ดี ธุรกิจจะแข่งขันสู้กับธุรกิจอื่นไม่ได้ **หากมีการควบคุมค่าใช้จ่ายที่ดีจะทำให้ขีดความสามารถในการแข่งขันเหนือกว่าคู่แข่ง**

การตัดสินใจใช้โปรแกรมด้านบัญชี เกิดจากการต้องกระจายอำนาจในการบริหารจึงต้องมีการควบคุมตรวจสอบ หลายบริษัทมีการกระจายอำนาจแต่ไม่มีการควบคุมตรวจสอบ ทำให้ธุรกิจประสบปัญหาได้ ยิ่งมีการกระจายอำนาจและไม่มีการควบคุมตรวจสอบ ก็จะเจอปัญหาการทุจริตภายในองค์กรตามมา ระบบควบคุมที่ดีไม่ใช่ระบบจับผิด แต่ระบบควบคุมที่ดี คือ ระบบ Check and Balance มีการตรวจสอบ การกระจายอำนาจระหว่างฝ่าย เมื่อไหร่ที่มีการทุจริตจะมีการแสดงผลในรายงาน และไม่สามารถปกปิดความผิดได้ ซึ่งทำให้เจ้าหน้าที่ไม่ออกนอกลู่นอกทาง

ค่าใช้จ่ายในการวางระบบที่ดียังคำนวณได้ว่าลงทุนเท่าไหร่ ได้ระบบอะไรมา ทำอะไรได้แค่ไหน แต่ค่าใช้จ่ายในการทุจริตควบคุมไม่ได้ทำให้ธุรกิจเสียหายเป็นอย่างมาก นี่คือ ความอันตรายของการไม่มีระบบควบคุมตรวจสอบ และระบบควบคุมตรวจสอบที่ดีเกิดจากการวางระบบบัญชีที่ดีเป็นพื้นฐาน

ในช่วงที่ Office Mate เติบโตและเริ่มเข้าตลาดหลักทรัพย์ ในช่วงแรก Office Mate ใช้ Software ของตัวเอง ออกแบบระบบการทำงานของเราเอง ตอนที่มียอดขายประมาณ 1,000 ล้านบาท และกำลังเข้าตลาดหลักทรัพย์ ไป RoadShow นักลงทุน มีคำถามว่ามีพนักงานเท่าไหร่ ในตอนนั้น Office Mate มีพนักงาน 400 คน เป็นพนักงาน IT 100 คน การลงทุนกับระบบ IT ทำให้ Office Mate ทำในสิ่งที่คู่แข่งไม่สามารถทำได้ คือ การบริหารจัดการที่ทำให้ต้นทุนต่ำ ในตอนแรก Office Mate สต๊อกสินค้า 4 เดือนครึ่งเพื่อจะขายใน 1 เดือน แต่ตอนที่ Office Mate มีระบบ IT ควบคุมตรวจสอบ Office Mate สต๊อกสินค้าไม่ถึง 1 เดือน เพื่อขาย 1 เดือน ทำให้ต้นทุนลดลงไป 4 เท่า การมีระบบที่ดี ทำให้เงินที่ต้องใช้ไปกับการ สต๊อกสินค้าลดลงไป 3 - 4 ร้อยล้าน จากการทำระบบบัญชีด้วย IT Stock ทำให้ประสิทธิภาพในการบริการลูกค้าดีขึ้น มีการ Predictive Stock ทำให้เห็นเทรนด์ในการซื้อขายเป็นอย่างไร ระบบจะดำเนินการวางแผนการจัดซื้อล่วงหน้าว่าควรซื้อสินค้าในปริมาณเท่าไหร่ ระบบมีการใช้ Data Analytic ยิ่งมีข้อมูลที่ดีเพียงพอจะทำให้การวิเคราะห์ได้แม่นยำมากขึ้น ยิ่งเป็นการขายในระบบออนไลน์ การวิเคราะห์ข้อมูลยิ่งต้องมีความเข้มข้นมากขึ้น และข้อมูลจะเข้มข้นได้ จะต้องมีระบบบัญชีที่ดีเป็นพื้นฐาน **ยุคนี้ธุรกิจใดมี Data ที่ดีกว่า ธุรกิจจะชนะ**

ฝากถึงผู้ประกอบการว่า อย่าละเลยการทำบัญชี อย่างน้อยจะทำให้รู้ว่าธุรกิจเป็นอย่างไรบ้าง สินค้าใดขายดี/ขายไม่ดี ค่าใช้จ่ายไหน สูงเกินไป อันไหนต้องปรับปรุง ก็จะสามารถรู้ได้จากระบบบัญชี ฝากถึงภาครัฐเมืองไทยต้องทำให้การทำบัญชีสำหรับ SME หรือผู้ประกอบการรายเล็ก ง่ายและสะดวกขึ้น และจะเป็นประโยชน์กับการจัดเก็บภาษีในระยะยาว

Episode 4

Tips of Growth

พลิกเกมธุรกิจด้วยระบบบัญชี EP.4 ก็ยังคงอยู่กับแขกรับเชิญคนเดิม คุณหมู วรวุฒิ อุ่นใจ ที่ร่วมแชร์ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ ส่วน EP. นี้ เนื้อหาจะเป็นอย่างไร สามารถไปอ่านดได้เลยค่ะ

ในยุคนี้ ถ้าเป็นธุรกิจเล็ก ๆ หรือกำลังเริ่มต้นบริษัท สิ่งที่ต้องหา คือ **Software บัญชี** ไม่แนะนำให้วางระบบบัญชีเองโดยไม่มี Software บัญชีมาเป็นตัวอย่าง เพราะทุกวันนี้ Software บัญชีที่มีขายในท้องตลาด หลายรายมีมาตรฐานสูงและถูกต้องตามกฎเกณฑ์บัญชีของสรรพากรแล้ว ซึ่งจะง่ายกว่าถ้าใช้ Software เหล่านี้เป็นตัวเริ่มต้น และปรับกระบวนการในการทำงานให้สอดคล้องกับ Software หากดำเนินกิจการไปซักระยะก็จะต้องทดสอบ Software บัญชี อันไหน ที่ทำให้ไม่ต้องปรับเปลี่ยนเยอะ หากไม่รู้ว่า Software บัญชี ตัวไหนดีหรือไม่ดี จะต้องหาที่ปรึกษาที่มีความรู้ทางด้านบัญชีและมีความเข้าใจระบบธุรกิจว่าเป็นอย่างไร และ Software บัญชีไหนที่เหมาะสมกับธุรกิจ ซึ่งจะทำให้ประหยัดเวลาได้มหาศาล

ธุรกิจขนาดกลางต้องหาผู้บริหาร หรือผู้จัดการฝ่ายบัญชีที่เก่งที่จะสามารถต่อยอดเราได้ ในขณะเดียวกันธุรกิจจะมี Transaction ต่อวันเยอะ จะต้องพัฒนาเอาระบบบัญชีต่าง ๆ ให้ผ่านระบบ IT ให้หมด และปรับเปลี่ยนฝ่ายต่าง ๆ เพื่อให้ระบบบัญชีสอดคล้องกับการทำงาน และบัญชีก็ต้องปรับตัวเข้าหาฝ่ายต่าง ๆ จะต้องใช้ผู้จัดการบัญชีที่มีประสบการณ์และเข้าใจ พื้นฐานต้องลงบัญชีให้ถูกต้องและสอดคล้องกับภาครัฐ สามารถตรวจสอบข้อมูลย้อนหลังได้ มีการจัดเก็บที่ดี สามารถดู Track Record อยากจะนำ Performance ช่วงนี้มาดูเทียบได้หมด เริ่มปรับ Business Model ให้เข้ากับบัญชี ต้องใช้ผู้จัดการบัญชี หรือผู้บริหารทางบัญชีที่มีประสบการณ์มาช่วย ในขณะเดียวกันต้องหารือร่วมกัน มีการปรับกันไปทั้งฝ่ายบัญชีและฝ่ายอื่น ๆ

ในอดีต Office Mate มีฝ่ายขายที่เป็น Call Center ที่คอยรับคำสั่งซื้อและตัด Stock แบบ Real Time ฝ่ายบัญชีต้องรวบรวมข้อมูลของ Stock ทั้งหมดในเวลาเดียวกัน ยังไม่รวมถึงฝ่ายขายที่ออกไปหาลูกค้า ทุกฝ่ายเลยต้องมีการปรับเข้าหาระบบบัญชีกลาง และมี Supplier ที่ฝ่ายบัญชีจะต้องให้คำแนะนำว่าจะซื้อสินค้าแค่ไหน ลงบัญชีอย่างไรถึงจะไม่มีปัญหา ในส่วนนี้ฝ่ายบัญชีจะต้องช่วยคิด และต้องมีผู้จัดการบัญชีที่มีประสบการณ์ หากเราไม่มีส่วนนี้ธุรกิจจะขยับจากขนาดกลางเป็นขนาดใหญ่ไม่ได้

ธุรกิจขนาดใหญ่ฝ่ายบัญชีการเงินจะต้องเป็น Consult ในเรื่องของ Data Information ของบริษัทซึ่งจะพัฒนาไปอีกระดับหนึ่ง ซึ่งงานส่วนนี้จะคาบเกี่ยวระหว่างธุรกิจขนาดกลางไปยังธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งต้องการผู้บริหารที่มีประสบการณ์ เพราะต้องพัฒนาระบบ Data Information ของบริษัทโดยรวมด้วย ถ้าระบบบัญชีดีเป็นพื้นฐานแล้ว ก็จะเข้าสู่ระบบการเอาข้อมูลทางบัญชีของบริษัทเป็นศูนย์กลาง และแต่ละฝ่ายจะมี Report ที่แยกย่อยออกไปอีก ฝ่ายบัญชีต้องคอยตรวจสอบว่า Report ทุก Report Control กับงบการเงินกลางของบริษัทถูกต้องไหม ซึ่งเมื่อเป็นบริษัทใหญ่บัญชีจะต้องทำงานกับทีม IT และต้องทำงานร่วมกับ Business Intelligence ซึ่งจะต้องเข้าใจ User Experience เข้าใจ Customer Experience เข้าใจระบบบัญชีในระดับนึง เข้าใจเรื่องของการออกแบบ Software โดยที่บัญชีต้องเป็น Consult ในทุก Process

การขยับธุรกิจจากขนาดกลางไปขนาดใหญ่ ฝ่ายบัญชีจะต้องมีการอัปเกรดตัวเอง ซึ่งต้องมีความเข้าใจทางธุรกิจที่มากกว่าแค่การทำบัญชีต้องรู้ว่า Operation แบบนี้ จะต้องออก Report แบบนี้เพื่อ Control เข้าสู่งบการเงินกลางได้ ก็จะทำให้บริษัทเติบโตได้ในอนาคต และยิ่งเป็นธุรกิจขนาดใหญ่จะต้องคำนึงถึงการเข้าเป็นบริษัทมหาชน ต้องรู้หลักเกณฑ์ของสำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.) เป็นอย่างไร และหากเข้าสู่บริษัทมหาชนจะต้องมี Mannual Work ซึ่งบัญชีจะต้องคอยเป็นศูนย์กลางในการคุยกับ ก.ล.ต. ธุรกิจขนาดกลางในบางครั้ง Software สำเร็จรูปไม่ตอบโจทย์ อาจจะต้องมีการจ้าง Software House มาออกแบบระบบบัญชี ซึ่งจะต้องการผู้จัดการที่มีประสบการณ์ หากเป็นธุรกิจขนาดใหญ่จะต้องออกแบบ Information System ขององค์กรเพื่อรวบรวมข้อมูล ซึ่งจะต้องเข้าใจว่าแต่ละขั้นตอนไม่เหมือนกัน

การเลือกระบบ ERP มาใช้จะต้องมีความเข้าใจก่อนว่าบริษัทอยู่ใน Type Business แบบไหนและต้องหาบุคคลที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านแบบไหน ซึ่งจะมีความแตกต่างกันไปตามรูปแบบของธุรกิจ ฉะนั้นต้องรู้ก่อนว่าธุรกิจเป็นแบบไหน ต้องหาคนที่เก่งเฉพาะด้านที่ต้องการ เพราะประสบการณ์แต่ละด้านไม่เหมือนกัน ต้องรู้ก่อนว่าต้องการคนแบบไหน อยู่ในธุรกิจอะไร หากว่าเราพัฒนาไปถึงการใช้ IT Based ในการขับเคลื่อนธุรกิจ ฝ่ายบัญชีการเงินก็ต้องเป็น IT ด้วยเช่นกัน จะเห็นว่าในการทำธุรกิจจะต้องการคนที่มีความสามารถสูงขึ้นตามเทคโนโลยีที่เราใช้

บัญชีเปรียบเสมือนโครงร่างของ Data Information บัญชีที่เก่งจะพัฒนาจากข้อมูลพื้นฐานไปสู่ Information System ที่ทำหน้าที่วิเคราะห์ วางแผน และประเมินผล ถ้าพูดถึงธุรกิจขนาดใหญ่ข้อมูลต่าง ๆ เหล่านี้ จะพัฒนาไปเป็น Risk Management การบริหารความเสี่ยงขององค์กร ซึ่งบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ต้องทำ ต้องพัฒนา Data Information ที่สามารถประเมินและกระจายความเสี่ยงได้ ถ้าบัญชีไม่ดีก็จะไม่สามารถพัฒนาต่อยอดไปได้ หากเราวางข้อมูลได้ดีโดยพื้นฐานบัญชีที่ดี การพัฒนาต่อยอด Information System จะเกิดขึ้นได้ หากมีการบริหารความเสี่ยงที่ดีจะเป็นการสร้างโอกาส ซึ่งทุก ๆ ความเสี่ยงจะมีโอกาสซ่อนอยู่ เช่น ธุรกิจเกี่ยวกับการบริการ หากการบริการที่ดีมาก ๆ จะมีโอกาสต่อยอดไปเป็นโอกาสทางธุรกิจใหม่ นี่คือ จุดที่หลายคนมองข้ามไป หากเราแก้ Pain Point ความเสี่ยงทางธุรกิจได้ในด้านต่าง ๆ ได้ จะมีนวัตกรรมทางธุรกิจเกิดขึ้นได้ ยกตัวอย่าง ช่วงน้ำท่วมไม่สามารถขนส่งทางรถได้ จึงพัฒนาระบบขนส่งทางเรือขึ้น ที่ไหนมีปัญหา ถ้าเรามีทางออก เรามีโอกาส เราแก้วิกฤตให้เป็นโอกาส

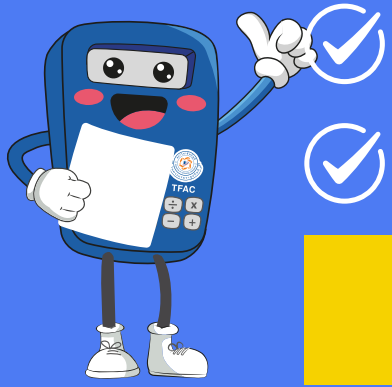
การวางระบบบัญชีที่ดีแล้ว จะต้องโฟกัสกับการบัญชีเพื่อการบริหาร ต้องใช้ข้อมูลทางบัญชีเพื่อการบริหารและตัดสินใจ ซึ่งการพัฒนาการบัญชีเพื่อการบริหารเป็นการต่อยอดการทำบัญชีที่ถูกต้อง มีประสิทธิภาพสูงสุด เช่น HR ต้องดูว่าพนักงานขาดลามาสายเท่าไร เพื่อนำไปคำนวนเงิน นี่คือการใช้ข้อมูลเพื่อการตัดสินใจ Managerial Accounting พัฒนาไปสู่ Database Business แต่ละฝ่ายจะมี Data ที่เป็น Critical Issue ไม่กี่ตัว ยกตัวอย่างเช่น ฝ่ายขายมีข้อมูลหรือไม่ ว่ามีลูกค้าใหม่เกิดขึ้นเดือนละกี่ราย นี่คือ ข้อมูลที่พัฒนามาจากตัวเลขยอดขาย นี่คือ Managerial Accounting ส่วนหนึ่งเมื่อเกิดการพัฒนาและนำไปวิเคราะห์เป็นแผนหรือกลยุทธ์ฝ่ายขายได้ ถ้าการจัดการที่ดี สุดท้ายแต่ละฝ่าย จะมีข้อมูลสำหรับวิเคราะห์แต่ละฝ่ายได้ ซึ่งข้อมูลเหล่านั้นจะเป็น Critical Data ที่ดูข้อมูลเพียงหน้าเดียวก็สามารถระบุได้ว่าฝ่ายไหนทำงานดี หรือไม่ดี นี่คือการต่อยอดของ Data Information เพราะฉะนั้น การบริหารจัดการในยุคหน้า ไม่ว่าจะใช้ Big Data หรือ AI ต้องเริ่มจากการทำบัญชีที่ถูกต้อง **บัญชีเป็นศูนย์กลางของระบบทุกอย่าง**

อย่าประมาท
การวางบัญชีที่ถูกต้อง
จะทำให้บริษัทแข็งแรงขึ้น
เติบโตขึ้น มั่งคั่งขึ้น
จากพื้นฐานข้อมูลบัญชีที่ถูกต้อง

สามารถรับชมรายการ “พลิกเกมธุรกิจด้วยระบบบัญชี” ทั้ง 4 EP. ได้ที่
https://qrco.de/bfD3RI

หนังสือรับรองนิติบุคคล e-Signature

น้องคิดมาแจ้งข่าวกับนิติบุคคลตามมาตรา 11 (สำนักงานทำบัญชี และ/หรือ สำนักงานสอบบัญชี)



สภาวิชาชีพบัญชี ปรับเปลี่ยนรูปแบบหนังสือรับรองนิติบุคคลจากรูปแบบเดิม **เป็นรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ด้วยลายเซ็นอิเล็กทรอนิกส์ (e-Signature)**

เพื่อช่วยให้นิติบุคคล**ได้รับเอกสารหนังสือรับรองได้สะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น**

โดย**จะส่งหนังสือรับรองนิติบุคคลในรูปแบบอิเล็กทรอนิกส์ไปยังอีเมลของสำนักงานทำบัญชี และ/หรือ สำนักงานสอบบัญชี** ซึ่งเป็นอีเมลเดียวกันกับที่ได้รับใบเสร็จรับเงิน e-Tax Invoice & e-Receipt

เพื่อความน่าเชื่อถือของเอกสาร สำนักงานทำบัญชี และ/หรือสำนักงานสอบบัญชี หรือ ผู้ประกอบการสามารถตรวจสอบและยืนยันความถูกต้องได้ ผ่าน QR Code ที่ปรากฏในหนังสือรับรองที่ได้รับ

หากมีข้อสงสัยหรือต้องการสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมกรุณาติดต่อส่วนงานทะเบียน

0 2685 2500 กด 1

ข้อควรทราบ:

1. โปรดตรวจสอบอีเมลของสำนักงานที่ใช้ในการรับใบเสร็จรับเงิน e-Tax Invoice & e-Receipt ที่ TFAC Online Service เลือก **ข้อมูลติดต่อนิติบุคคล (Market Place) ได้ที่ https://eservice.tfac.or.th/market_place/**
2. สำนักงานสามารถศึกษารายละเอียดของ**ข้อกำหนดและสิ่งที่ต้องปฏิบัติ ได้ที่ https://www.tfac.or.th/Article/Detail/66930**

The Do & Don't

การรับลูกค้า และการเสนองานบริการ

ปัจจุบันเนื้อหาข้อความการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีที่ไม่เหมาะสมมีมากขึ้น มีการโอ้อวดเกินความเป็นจริง จนอาจทำให้วิชาชีพบัญชีเสื่อมเสียชื่อเสียง หรือเข้าข่ายข้อห้ามตามคู่มือประมวลจรรยาบรรณ (ฉบับปรับปรุง 2566) หมวด R115.2 (ก) หรือ (ข) เรื่อง ในการทำกิจกรรมทางการตลาด หรือกิจกรรมส่งเสริมการตลาดผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีต้องไม่ทำให้วิชาชีพบัญชีเสื่อมเสียชื่อเสียง ผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีต้องมีความซื่อสัตย์สุจริต และ อยู่บนพื้นฐานของความจริง และต้อง**ไม่กระทำการ** ต่อไปนี้

การโอ้อวดเกินความเป็นจริงในการให้บริการทางวิชาชีพบัญชีของตน ไม่ว่าในทางคุณสมบัติหรือในทางประสบการณ์ที่มี

Don't

การอ้างอิงโดยใช้ถ้อยคำดูหมิ่นหรือเปรียบเทียบงานของตนกับผู้อื่นโดยไม่ได้อยู่บนหลักความจริง

Don't

สิ่งที่ผู้ประกอบวิชาชีพบัญชีพึงตระหนักว่า "ทำได้ (Do)" และ "ไม่ควรทำ (Don't)" ตามคู่มือประมวลจรรยาบรรณมีดังนี้

1 รายละเอียดและขอบเขตของงาน

Do

ระบุรายละเอียดและขอบเขตของงานที่ให้บริการอย่างชัดเจนและครบถ้วน เช่น งานรับทำบัญชี งานสอบบัญชี งานสอบทานระบบการควบคุมภายใน งานจดทะเบียน งานที่ปรึกษา

Don't

- การไม่ระบุรายละเอียดและขอบเขตของงานที่ให้บริการไว้อย่างชัดเจน จนอาจทำให้ผู้รับบริการเกิดความเข้าใจผิดได้
- การให้การรับประกันผลงานที่เกินจริงหรือให้บริการที่ไม่เหมาะสม เช่น ประกาศว่าถ้าใช้บริการของผู้ให้บริการรายนี้แล้ว จะทำให้ไม่มีปัญหากับกรมสรรพากร หรือระบุขอบเขตงานเป็นการวางแผนภาษีแต่ในทางปฏิบัติเป็นการช่วยให้ผู้รับบริการหลีกเลี่ยงภาษี

ตัวอย่างข้อความ
- หมดปัญหาเรื่องเข้าพบสรรพากร
- รับดูแลบัญชีครบวงจร

2 ผู้ให้บริการ

Do

ระบุชื่อและทะเบียนนิติบุคคล หรือบุคคลธรรมดาผู้ให้บริการอย่างชัดเจน เพื่อให้ผู้รับบริการสามารถพิสูจน์ความมีตัวตนจริงของผู้ให้บริการได้ รวมทั้งระบุข้อมูลช่องทางการติดต่อ เช่น ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ การติดต่อผ่านช่องทางโซเชียลมิเดียอื่น ๆ

ทั้งนี้ สามารถแสดงรายละเอียดผู้ให้บริการทั้งหมดในเว็บไซต์ของผู้ให้บริการเองได้ โดยต้องมีเอกสารประกอบอ้างอิงความมีตัวตน

Don't

- การโอ้อวดเกินความเป็นจริง ในด้านคุณสมบัติและ/หรือประสบการณ์ของผู้ให้บริการในการประชาสัมพันธ์ที่ไม่สามารถพิสูจน์ได้
- ใช้ชื่อนิติบุคคลหรือบุคคลธรรมดาที่เป็นเท็จ
- การกล่าวอ้างว่ามีผู้สอบบัญชีรับอนุญาต (CPA) และผู้สอบบัญชีภาษีอากร (TA) ร่วมเป็นที่ปรึกษา แต่ความเป็นจริงไม่มีบุคคลเหล่านั้นร่วมทำงานด้วย
- การรับงาน หรือ โฆษณาผ่านนายหน้าตัวแทน เป็นการทำที่ผิดตามจรรยาบรรณ

ตัวอย่างข้อความ
- อยากได้ CPA ร่วมงานสอบบัญชีงบเปล่า เรทไม่เกิน 2,000 บาท มีให้ปีละประมาณ 15-20 งบ
- มีประสบการณ์โดยตรงในสายงานมากกว่า 20 ปี
- เกียรตินิยมอันดับ 1
- แสดงภาพถ่ายคับหน่วยงานกำกับดูแล โดยไม่ได้รับอนุญาต ทำให้เกิดความเข้าใจผิด
- คุยง่าย ใส่ใจ มีน้ำใจ ไม่ทิ้งงาน ทันเวลา
- จัดหา จัดทำ ผู้ทำบัญชี - ผู้ตรวจสอบบัญชีประจำปี
- ที่ปรึกษาแก้ไขปัญหาบัญชี ภาษี ทุกกรณี
- ติดต่อ คุณXXX (ชื่อเล่น) เบอร์โทรศัพท์ XXX

3 การกำหนดราคา

Do

กำหนดราคาค่าธรรมเนียมการให้บริการ โดยคำนึงถึงความซับซ้อนของงานและระยะเวลาที่ต้องใช้ในการปฏิบัติงานของทีมงานที่ให้บริการทั้งหมด

Don't

- ไม่ควรกำหนดราคาประกาศลดราคาค่างานบริการในการโฆษณา
- การกำหนดราคาต่ำเกินความเป็นจริง โดยไม่คำนึงถึงความเสี่ยง และระยะเวลาที่ควรใช้ในการปฏิบัติงาน ซึ่งทำให้เกิดความเสื่อมเสียต่อศักดิ์ศรีแห่งวิชาชีพ

ตัวอย่างข้อความ
- ค่าทำบัญชี 3,000 บาท สำหรับรายได้ต่อปี/ทุน 0-1 ล้านบาท
- โปรโมชั่นลูกค้าใหม่ ฟรี 6 รายการ ค่าทำบัญชีเริ่มต้น 399 ต่อเดือน

4 งานให้บริการอื่น

Do

ผู้ให้บริการคำนึงถึงหลักความเป็นอิสระและข้อกำหนดด้านจรรยาบรรณอื่น ๆ ในการเสนองานที่ให้บริการมากกว่าหนึ่งงานแก่ผู้รับบริการรายเดียวกัน

Don't

- การเสนองานบริการที่ขัดต่อหลักความเป็นอิสระของผู้ประกอบวิชาชีพ เช่น เสนองานรับทำบัญชีและงานบริการสอบบัญชีพร้อมกัน

ตัวอย่างข้อความ
- รับปิดงบการเงินและตรวจสอบบัญชี
- บัญชีครบจบที่เดียว
- ฟรี แนะนำวางแผนภาษี

สภาวิชาชีพบัญชี ในพระบรมราชูปถัมภ์

เลขที่ 133 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0 2685 2500 โทรสาร 0 2685 2501 e-Mail : tfac@tfac.or.th