

การวัดมูลค่าจากการใช้ : ปัญหาและเทคนิคในการปฏิบัติจากการประยุกต์ใช้แนวคิดทางการเงิน

*สรรพศ์ ลิ้มป้อารงกุล

ในมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 36 เรื่อง การด้อยค่าของสินทรัพย์ มีวัตถุประสงค์ที่จะให้สินทรัพย์ที่แสดงในงบดุลสะท้อนถึงราคาที่ไม่เกินกว่ามูลค่าที่คาดว่าจะได้รับคืนของสินทรัพย์นั้น ถ้าเราพิจารณาจากมาตรฐานฉบับอื่นๆ ประกอบ จะพบว่าปัจจุบันแนวทางมาตรฐานการบัญชีสากลเริ่มรับรู้วิธีการแสดงมูลค่าสินทรัพย์โดยใช้เกณฑ์ราคาตลาด (Mark to Market) หมายความว่าวันนี้ถ้าพิจารณาราคาหรือมูลค่าสินทรัพย์ ในงบดุลก็จะใกล้เคียงกับราคาตลาดมากขึ้น นั่นคือแนวคิดเริ่มเป็น Balance Sheet Focus แต่อย่างไรก็ตามรายสินทรัพย์ที่ไม่เป็นตัวเงิน (Non-Monetary) ก็ไม่จำเป็นต้องแสดงราคาตลาดที่ยุติธรรม (Fair Market Price) แต่มักแสดงที่มูลค่าทางบัญชีหลังหักการสำรองค่าใช้จ่ายไว้ ซึ่งอาจไม่สะท้อนมูลค่าที่เป็นจริงของราคาสินทรัพย์ในแง่ของมูลค่าจากการใช้ (Value in Use) หรือมูลค่าจากการแลกเปลี่ยน (Value in Exchange)

การด้อยค่าของสินทรัพย์ที่กำหนดตามเกณฑ์มาตรฐานสากล โดยหลักทฤษฎีแล้วดูเหมือนสมเหตุผลต่อการกำหนดมูลค่าจากการใช้ โดยนำเอาแนวคิดมูลค่าเงินปัจจุบัน (Present Value) ของกระแสเงินสด

สุทธิที่จะได้รับในอนาคตมาเป็นเกณฑ์วัดค่า ซึ่งวิธีการคิดมูลค่าจากการใช้ด้วยแนวทางของ Discount Cash Flow นั้น ในเนื้อหาของมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 36 นี้ (การหามูลค่าจากการใช้โดยวิธีการคิดมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดในอนาคต) ผู้ปฏิบัติและผู้สอบบัญชีจะต้องมีความรู้พื้นฐานเบื้องต้นจึงมีการพิจารณาอย่างถูกต้องทำให้เกิดประโยชน์ต่อผู้ใช้ เพราะหลักบัญชีเน้นเนื้อหาสำคัญกว่ารูปแบบ ดังนั้นถ้าทั้งผู้ปฏิบัติและผู้สอบบัญชีไม่เข้าใจวิธีตามหลักการที่ถูกต้อง จะทำให้งบการเงินมิได้สะท้อนความเป็นจริงของมูลค่าสินทรัพย์ ในบทนี้จะกล่าวถึง 3 องค์ประกอบในมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 36 ที่เกี่ยวข้องกับแนวคิดทางการเงินและเป็นปัญหาในทางปฏิบัติให้ถูกต้องคือ

- ◆ การพิจารณาข้อบ่งชี้การด้อยค่าของสินทรัพย์
- ◆ การวัดมูลค่าจากการใช้
 - เกณฑ์ในการประมาณการกระแสเงินสด
 - การประมาณการมูลค่าจากการจำหน่ายสินทรัพย์ ณ ปีสู้ตายของการประมาณการ

- อัตราคิดลด

◆ หน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสด

สิ่งที่กล่าวข้างต้นมีความซับซ้อนทางการเงินมาเกี่ยวข้อง ผู้ปฏิบัติและผู้สอบบัญชีจึงต้องมีความรู้พื้นฐานมีดังนี้

1. ความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับพลวัตของวัฏจักรเศรษฐกิจ อุตสาหกรรมและปัจจัยที่เกี่ยวข้อง
2. เข้าใจการวิเคราะห์อุตสาหกรรมได้ดีพอ
3. มีความรู้ในการจัดทำประมาณการกระแสเงินสด ในรูปแบบทางการเงิน คือ Free Cash Flow ซึ่งมีใช้เพียงรูปแบบหรือวิธีการ แต่รวมถึงความรู้ความเข้าใจในการกำหนดสมมติฐาน ในการจัดทำประมาณการกระแสเงินสดที่ Realistic (ในสภาพที่เหมือนจริง)

4. ความรู้ในเรื่องโครงสร้างทุน (Capital Structure) การพิจารณาความเสี่ยง (Risk) เพราะเป็นหลักเกณฑ์หนึ่งในการกำหนดต้นทุนของทุน หรืออัตราคิดลดของสินทรัพย์

5. ความรู้เรื่องทฤษฎีตลาดมีประสิทธิภาพ (Efficiency Market Hypothesis) เพราะเกี่ยวข้องกับการหาต้นทุนของส่วนผู้ถือหุ้น (Cost of Equity)

6. ความรู้เรื่องความเข้าใจในเรื่องการตัดสินใจลงทุน (Capital Budgeting) ซึ่งจะเกี่ยวกับอัตราคิดลดที่จะใช้อย่างเหมาะสม กระแสเงินสดที่เกี่ยวข้อง และหน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดเงินสดที่เหมาะสมที่สุด

ความเข้าใจพื้นฐานด้านเศรษฐกิจ อุตสาหกรรม และปัจจัยที่เกี่ยวข้อง

การประเมินทิศทางเศรษฐกิจ และอุตสาหกรรม ได้อย่างถูกต้องเป็นปัจจัยเริ่มต้นที่สำคัญ เนื่องจากสินทรัพย์จะต้องทำการประเมินการด้อยค่าหรือไม่ขึ้นกับข้อบ่งชี้ที่เกิดขึ้น ในมาตรฐานการบัญชีฉบับที่ 36 ในข้อ 9 และข้อ 11 หากพิจารณาในลักษณะลึกซึ้งแล้วความจริงคือ การบ่งบอกถึงแนวโน้มของกระแสเงินสดรับสุทธิของสินทรัพย์ที่จะลดลงอย่างเป็นสาระสำคัญ

อันเกิดจากภาวะของเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปตลอดจนกระทบต่อผลตอบแทนที่คาดหวัง (Expected Return) หรืออัตราคิดลดที่อาจเพิ่มขึ้นจนกระทบต่อการคำนวณมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดรับสุทธิ ข้อบ่งชี้ที่ระบุในมาตรฐานแท้จริงแล้วคือการเปลี่ยนแปลงของภาวะเศรษฐกิจเป็นสำคัญ การเปลี่ยนแปลงในภาวะดอกเบี้ย อัตราเงินเฟ้อ เทคโนโลยีการผลิต ความต้องการสินค้า ราคาของสินค้า และการแข่งขัน จะเคลื่อนไหวเป็นไปตามวงจรเศรษฐกิจ และผลกระทบจากการเคลื่อนไหวของเศรษฐกิจ จะมีผลกระทบต่อภาวะอุตสาหกรรมแต่ละประเภทในระดับที่แตกต่างกัน การเกิดผลขาดทุนจำนวนมากยังใช้เป็นเครื่องชี้ไม่ได้เพราะต้องพิจารณาว่าผลขาดทุนเกิดจากปัจจัยชั่วคราว เช่น มีค่าใช้จ่ายการดำเนินงานที่สูงผิดปกติเพราะ เกิดการหยุดกระทันหันของเครื่องจักร แต่สภาวะดังกล่าวอาจแก้ไขได้ในอนาคต ค่าใช้จ่ายปรับปรุงประสิทธิภาพกระบวนการผลิต และที่สำคัญผลขาดทุนที่เกิดขึ้นเป็นเกณฑ์ Accrual แต่การด้อยค่าพิจารณาจากกระแสเงินสดที่เข้ามา ดังนั้นผลขาดทุนทางบัญชีที่ยังไม่มีการจ่ายเงินสดไปจริงไม่ควรนำมาเป็นเครื่องตัดสินในทันทีที่มีการด้อยค่าของสินทรัพย์

วงจรเศรษฐกิจและวงจรอุตสาหกรรมสามารถแบ่งเป็นช่วงวงจรออกได้เป็น 4 ช่วงดังนี้

1. ช่วงต่ำสุดหรือช่วงเริ่มต้นวงจร (Trough or Start)
2. ช่วงเติบโต (Growth)
3. ช่วงอิ่มตัวหรือช่วงสูงสุด (Maturity of Peak)
4. ช่วงตกต่ำ (Declining or Recession)

ในแต่ละช่วงวงจรเศรษฐกิจ แต่ละอุตสาหกรรมจะฟื้นตัวเร็วและช้าต่างกัน เช่นเดียวกับเครื่องชี้ทางเศรษฐกิจที่มีวงจรการเปลี่ยนแปลงไม่พร้อมกันกับเศรษฐกิจ โดยแบ่งได้เป็น 3 กลุ่มดังนี้

1. อุตสาหกรรมและดัชนีที่เกิดก่อนวงจรเศรษฐกิจ เรียกว่า ดัชนีชี้นำ (Leading Indicators)

2. อุตสาหกรรมและดัชนีที่มีวงจรเกิดพร้อมไปกับวงจรเศรษฐกิจ เรียกว่า ดัชนีพ้องเศรษฐกิจ (Co-incident Indicators)

3. อุตสาหกรรมและดัชนีที่มีวงจรเกิดหลังวงจรเศรษฐกิจ เรียกดัชนีตาม (Lagging Indicators)

การพิจารณาว่าจะเกิดการด้อยค่าของสินทรัพย์หรือยังนั้น มิใช่ประเมินจากเพียงภาวะเศรษฐกิจหรือปัจจัยมหภาคโดยรวมอย่างเดียว เพราะบางอุตสาหกรรมอาจเกิดการด้อยค่า เนื่องจากแนวโน้มกระแสเงินสดได้ปรับลดไปก่อนที่จะเศรษฐกิจหรือสภาพแวดล้อมทางมหภาคจะเกิดขึ้น ในขณะที่บางอุตสาหกรรมอาจจะยังไม่มี การด้อยค่าของสินทรัพย์ก็ได้

ตัวอย่าง ยอดขายสินค้าของธุรกิจหนึ่ง (มี 1 หน่วยสินทรัพย์ที่ก่อให้เกิดกระแสเงินสด)
มียอดขายในแต่ละไตรมาส ดังนี้

ไตรมาส/ปี	1Q41	2Q41	3Q41	4Q41	1Q42	2Q42	3Q42	4Q42
ยอดขาย (ลบ)	100	92	95	98	94	88	90	92
$\Delta\%$ YOY	+2.0%	-4.2%	-5.0%	-3.9%	-6.0%	-4.3%	-5.3%	-6.1%
$\Delta\%$ Q to Q	-2.0%	-8.0%	+3.3%	+3.2%	-4.1%	-6.4%	+2.3%	+2.2%

1. ถ้าหากพิจารณาข้อมูล ณ สิ้นปี 2541 กิจกรรมจะประเมินว่ากิจกรรมจะต้องประมาณการด้อยค่าสินทรัพย์หรือไม่ (ยังไม่ต้องพิจารณาข้อมูลปี 2542 ถือเสมือนว่ายังไม่เกิดขึ้น)

2. ถ้าเวลาผ่านมาถึงสิ้นปี 2542 กิจกรรมคิดว่า ณ 31 ธันวาคม 2542 ควรประเมินด้อยค่าสินทรัพย์อย่างไร

3. ณ 31 ธันวาคม 2542 หรือระหว่างไตรมาสที่ 4 ถ้าท่านเป็นผู้จัดการฝ่ายบัญชี (หรือผู้สอบบัญชี) หากท่านพิจารณาข้อมูลปี 2542 ท่านคิดว่าแนวโน้มในปี 2543 จะเป็นอย่างไร

ปัญหาของผู้ปฏิบัติงานที่อาจเกิดขึ้นคือ จะรอนกว่าข้อมูลที่ปรากฏในงบการเงินได้แสดงผลกระทบของแนวโน้มว่าได้เกิดขึ้นแล้ว เช่น ยอดขายได้ลดลงมา 1-2 ปี จึงประเมินการด้อยค่าสินทรัพย์ ส่วนกรณีที่จะเริ่มบันทึกกลับการด้อยค่าสินทรัพย์นั้นก็มักจะรอให้ข้อมูลด้านบวกเกิดขึ้น 1-2 งวดบัญชีจึงเริ่มกลับรายการ

อีกประเด็นในการพิจารณาข้อบ่งชี้ที่อาจทำให้การประเมินการด้อยค่าผิดจากข้อเท็จจริงในการแสดงข้อมูล คือความผันผวนของยอดขายที่อาจเกิดจากฤดูกาล (Seasonal) อาจทำให้นักบัญชีที่ไม่ได้คำนึงถึงวงจรหลัก คาดคิดไปว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงแนวโน้มแล้ว

แต่ถ้าหากมีข้อมูลเพิ่มเติมดังต่อไปนี้ท่านคิดว่า จะทำให้การตัดสินใจดีขึ้นหรือไม่

1. วงจรอุตสาหกรรมนี้มีอายุ 5 ปี มีลักษณะของวงจรอุตสาหกรรมดังนี้

เป็นวงจรเติบโต 3 ปี วงจรอิ่มตัว 1 ปี วงจรถดถอย 2 ปี และวงจรตกต่ำ 2 ปี

2. วงจรอิ่มตัวหรือวงจรสูงสุดได้สิ้นสุดในระหว่างไตรมาสที่ 2 ปี 2540 - ไตรมาสที่ 1 ปี 2541

โดยปกติวงจรหรือวัฏจักรเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมจะไม่เปลี่ยนแปลงในแนวโน้มใหญ่เว้นแต่จะเกิดเหตุการณ์สำคัญที่จะกระทบต่อพฤติกรรมของ

ประชาคมโลก เช่น การเกิดสงครามโลก การเกิดปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งใหญ่ ซึ่งในอดีตมีเหตุการณ์เหล่านี้ นานนับสิบๆ ปี จึงเกิดขึ้นสักครั้ง ดังนั้นการศึกษาวงจรเศรษฐกิจย้อนหลังเพื่อหาระยะเวลาของวัฏจักรจึงให้ความน่าเชื่อถือได้ ฉะนั้นจากข้อมูลเพิ่มเติม อีก 2 ข้อ เราจึงอนุมานอย่างน่าเชื่อถือได้ว่าธุรกิจที่กำลังพิจารณานี้ ยังไม่สิ้นสุดวงจรถดถอยและยังไม่เข้าสู่วงจรตกต่ำสุดของธุรกิจ และต้องทบทวนการค้าต่อค้าของสินทรัพย์ทุกปีว่ายังมีความเพียงพออยู่หรือไม่

การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

ในบางครั้งการเก็บข้อมูลของวัฏจักรอุตสาหกรรม เพื่อพิจารณาว่าวงจรปัจจุบันอยู่ในช่วงใดนั้นสามารถนำข้อมูลของธุรกิจ โดยรวมหลายๆ ปัจจัยมาพิจารณาได้ คือ

1. ราคาสินค้า แนวโน้มของราคาสินค้าในระยะยาว
2. มูลค่าตลาดโดยรวม อัตราการเติบโตระยะยาว
3. กำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจ อัตรากำไรขั้นต้น
4. กลยุทธ์การแข่งขันที่ใช้อยู่ในอุตสาหกรรม
5. การขยายตัวของจำนวนผู้ประกอบการ การขยายตัวของทุน

การพิจารณาจากปัจจัยทั้ง 5 ประการ ข้างต้น จะทำให้ได้ภาพอุตสาหกรรมชัดเจนขึ้นหากนำมาวิเคราะห์ร่วมกับ Five Forces Analysis ของ Porter ดังนี้

	เริ่มต้น	เติบโต	อิ่มตัว	ถดถอย	ตกต่ำ
1. การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม	การแข่งขันน้อย	การแข่งขันสูง	การแข่งขันรุนแรง	ลดการแข่งขัน	การแข่งขันน้อย
2. ผู้เข้าใหม่ (New Enters)	เพิ่มเล็กน้อย	เพิ่มอย่างมาก	ทรงตัว	เริ่มลดจำนวน	ถอนตัวจากตลาด
3. ผู้ซื้อ (Buyers)	มีจำนวนน้อย, อำนาจต่อรองน้อย	เพิ่มจำนวนอย่างรวดเร็ว	ระดับการเพิ่มลดลง, อำนาจต่อรองสูง	ขนาดตลาดเริ่มหดตัวลง	ลูกค้าลดลง, ตลาดหดตัว
4. ผู้ขาย (Suppliers)	อำนาจต่อรองมาก	อำนาจต่อรองมาก	อำนาจต่อรองต่ำ	ลดราคาวัตถุดิบ, ตัดราคา	ลดราคาวัตถุดิบ, ผู้ผลิตลดจำนวน
5. สินค้าทดแทน (Substitutes)	ยังไม่ชัดเจน	เริ่มมีสินค้าใหม่ๆ	มีสินค้าทดแทนมากขึ้น	กลุ่มเป้าหมายหันไปหาสินค้าทดแทน	กลุ่มเป้าหมายใช้สินค้าอื่นแทน

ปัจจัยอื่น ๆ ที่ได้จากการวิเคราะห์ 5 Forces

	เริ่มต้น	เติบโต	อึดตัว	ถดถอย	ตกต่ำ
A1 กลยุทธ์ทางการตลาดที่เน้น	Product	Place, Promotion	Promotion, Price	Promotion, Price	ลดคุณภาพ, Price
A2 ระดับส่วนแบ่งการตลาดของธุรกิจ	สูง	เพิ่มขึ้น	ทรงตัว → ลดลง	ทรงตัว	ลดลงส่วนใหญ่, อาจเพิ่มขึ้น
A3 กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน	ติดลบ	ติดลบ → บวก	เป็นบวก	บวกน้อยลง	ติดลบ
A4 เงินปันผลจ่าย (อัตราการจ่ายปันผล)	ไม่มี	ต่ำ	สูง	เริ่มจ่ายจากกำไรสะสม	ไม่จ่าย
A5 การเติบโตของยอดขาย	ต่ำ	สูง	ทรงตัว	ลดลง	ลดลง
A6 กำไรสุทธิของธุรกิจ	ขาดทุน	กำไรต่ำแต่เติบโตสูง	กำไรสูงสุด	กำไรลดลง	ขาดทุน
A7 อัตรากำไรขั้นต้น	ติดลบ	สูงมาก	เริ่มลดลง	ลดลง	ติดลบ
A8 ระดับการลงทุนของธุรกิจ (CAPEX)	ลงทุนเพิ่มขึ้นส่วนใหญ่งานวิจัย	ลงทุนสูงขึ้น CAPEX > DEPRE	CAPEX = DEPRE	CAPEX = DEPRE ถึงขาย Fixed Asset	ขาย Fixed Asset ที่ เป็น NPA

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมด้วย 5 Forces จะทำให้สามารถเข้าและนำมาโยงสัมพันธ์กับปัจจัย A1-A8 ได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้นหากพฤติกรรมของอุตสาหกรรมสอดคล้องกับปัจจัยที่กล่าวข้างต้นก็จะสนับสนุนได้ว่าอยู่ในช่วงใดของวงจรอุตสาหกรรมและ

พิจารณาข้อบ่งชี้ได้ชัดเจนขึ้นนอกจากนี้การวิเคราะห์อุตสาหกรรมข้างต้นจะช่วยให้สามารถนำไปกำหนดข้อสมมติฐานในการประมาณกระแสเงินสดเพื่อประเมินการด้อยค่าของสินทรัพย์ได้อย่างถูกต้องตามภาวะที่แท้จริงของธุรกิจได้ใกล้เคียงหรือเหมือนจริงมากที่สุด

Product Life-Cycle Characteristics, Objectives and Strategies

	Introduction	Growth	Maturity	Declining
Sales	Low sales	Rapidly rising sales	Peak sales	Declining sales
Costs	High cost	Average cost	Low cost	Low cost
Profit	Negative	Rising profit	High profit	Declining profit
Customers	Innovators	Early adopters	Middle majority	Laggards
Competitors	Few	Growing Number	Beginning decline	Declining number
Marketing Objectives	Create product awareness and trial	Maximize market share	Maximize profit while defending market share	Reduce Expenditure and milk the brand
Product	Offer a basic product	Offer product extensions, service warranty	Diversity brands and models	Phase out weak items
Price	Use cost-plus	Price to penetrate market	Price to match or best competitors	Cut price
Distribution	Build selective distribution	Build intensive distribution	Build more intensive distribution	Go selective phase out unprofitable outlets distribution
Advertising	Build product awareness	Build awareness and interest in the mass market	Stress brand differences	Reduce to level needed to retain hardcore loyal
Promotion	Heavy promotion	Reduce to take advantage of heavy customer demand	Increase to encourage brand switching	Reduce to minimum level