

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของประเด็นที่ศึกษา

ธุรกิจส่วนใหญ่มีวัตถุประสงค์เพื่อการทำกำไรสูงสุดในระยะยาว ภายใต้การเลือกวิธีดำเนินธุรกิจที่จะเข้าไปแข่งขัน บริษัทจะมีทางเลือกอยู่หลายอย่าง เช่น การมุ่งธุรกิจเพียงอย่างเดียว หรือการกระจายไปสู่ธุรกิจที่แตกต่างกัน สามารถรวมธุรกิจในแนวตั้งไปทางข้างหลัง (Backward Integration) ด้วยการผลิตวัตถุดิบเอง หรือรวมธุรกิจในแนวตั้งไปทางข้างหน้า (Forward Integration) ด้วยการจำหน่ายผลผลิตเอง รวมถึงทางเลือกของการรวมธุรกิจตามแนวนอนและการกระจายธุรกิจด้วย ซึ่งกิจการควรพิจารณาทางเลือกและข้อดีและข้อเสียอย่างละเอียด

การมุ่งธุรกิจอย่างเดียวอาจมีความเสี่ยงสูงเมื่อสภาพแวดล้อมไม่มั่นคง เนื่องจากบริษัทจะขึ้นอยู่กับธุรกิจอย่างเดียวเพื่อที่จะรักษาตัวเองไว้ การเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมสามารถทำให้เกิดความยุ่งยากได้ อุตสาหกรรมการบินจะเป็นตัวอย่างที่ดีของผลกระทบของความไม่แน่นอนต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ก่อนที่จะมีการผ่อนคลายข้อบังคับภายในอุตสาหกรรมการบิน สายการบินส่วนใหญ่จะทำกำไรจากเส้นทางที่ถูกคุ้มครองและราคาที่คงที่ แต่การผ่อนคลายข้อบังคับและการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นได้กระทบต่อกำไรของสายการบินทุกสาย เนื่องจากสายการบินส่วนใหญ่จะมุ่งธุรกิจอย่างเดียว ไม่มีธุรกิจอย่างอื่นที่จะชดเชยการขาดทุน ดังนั้นสายการบินหลายสายได้ถูกซื้อหรือฟ้องล้มละลาย

ความล้มเหลวของผลิตภัณฑ์และอุตสาหกรรมที่อึดตัวจะสร้างความเสี่ยงเพิ่มขึ้นแก่บริษัทที่มุ่งธุรกิจอย่างเดียว ถ้าผลิตภัณฑ์ล้มเหลวหรืออึดตัวแล้วบริษัทจะต้องลำบากจนกว่าจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ดึงดูดตลาดมากขึ้นมาได้ ยิ่งกว่านั้นเนื่องจากประสิทธิภาพที่มีต่อการทำธุรกิจอย่างเดียวเท่านั้นจึงทำให้ความสามารถมีจำกัดที่จะเปลี่ยนแปลงไปยังธุรกิจอื่นได้ เมื่อเกิดสถานะที่ยุ่งยากขึ้น ในที่สุดหลายบริษัทได้ถูกซื้อโดยบริษัทอื่นหรือฟ้องล้มละลายไป

บริษัทสามารถเพิ่มคุณค่าด้วยการรวมธุรกิจในแนวตั้งและแนวนอน หรือการกระจายธุรกิจได้ การรวมธุรกิจในแนวตั้งอาจจะจำเป็นต่อการสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม ตัวอย่างเช่น ภายในอุตสาหกรรมคอมพิวเตอร์ที่เจริญเติบโตสูง ไอบีเอ็มสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันที่เกี่ยวข้องกับการรวมธุรกิจไปทางหลัง เพื่อการผลิตส่วนประกอบที่คู่แข่งยากที่จะลอกเลียนแบบได้

นอกจากนี้ เพื่อการทำกำไรระยะยาว บริษัทที่มุ่งธุรกิจอย่างเดียวนั้นจะเผชิญกับข้อจำกัดในการที่บริษัทอยู่ภายในอุตสาหกรรมที่อึดตัว การเจริญเติบโตถูกจำกัดด้วยการขาดโอกาสการลงทุนภายในอุตสาหกรรมแกนนั้น ๆ ณ ตอนนี้นั้นการมุ่งธุรกิจอย่างเดียวนั้นจะไม่เป็นการใช้ทรัพยากรของบริษัทอย่างดีที่สุด ดังนั้นเพื่อการใช้รายได้ที่เกินความต้องการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น บริษัทมักจะเริ่มต้นกระจายไปสู่ธุรกิจใหม่ ซึ่งข้อจำกัดเหล่านี้เองที่จะผลักดันให้บริษัทที่มุ่งธุรกิจอย่างเดียวเจริญเติบโตไปสู่การกระจายธุรกิจ

อย่างไรก็ตาม การประกอบธุรกิจทุกประเภทแล้วแต่คาดหวังการเติบโตที่ให้ผลกำไร แต่การเลือกกลยุทธ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของบริษัทจะต้องพิจารณาอย่างถี่ถ้วนว่าจะเลือกทุ่มเงินทุนและทรัพยากรที่มีอยู่ในธุรกิจเดิมเพียงอย่างเดียว หรือลงทุนในธุรกิจใหม่ในกรณีที่ธุรกิจเดิมมีตลาดอยู่ในช่วงอึดตัว การเพิ่มการลงทุนเข้าไปอีกอาจให้ผลไม่คุ้มค่า หรือแม้แต่ในภาวะที่ตลาดยังไม่อึดตัวผลกำไรที่ได้จากการลงทุนเพิ่มในธุรกิจเดิม อาจไม่สามารถขยายตลาดให้กว้างขวางขึ้นได้มากนักเมื่อเปรียบเทียบกับ การเริ่มธุรกิจใหม่ที่แตกต่างในตลาดเป้าหมายใหม่ การใช้เงินลงทุนและทรัพยากรในธุรกิจเดียว อาจมีความเสี่ยงมากเกินไป หากธุรกิจเดิมประสบปัญหา เช่น สินค้าบางประเภทที่มีฤดูกาลขายที่ชัดเจน ช่วงนอกฤดูขายยอดขายมักตกต่ำ รายได้ของบริษัทจะลดลงอย่างมาก การกระจายธุรกิจน่าจะเป็นทางเลือกหนึ่งที่ช่วยกระจายความเสี่ยงดังกล่าว เพราะธุรกิจใหม่ที่ลงทุนไว้จะเป็นฐานรองรับมิให้ธุรกิจโดยรวมได้รับผลกระทบมากเกินไป นอกจากนี้การกระจายธุรกิจในหลายกรณียังช่วยสร้างความสมดุลและความหลากหลายแก่ธุรกิจหลักได้ด้วย

ในมุมมองของผู้วิจัย การกระจายธุรกิจถือเป็นทางเลือกหนึ่งเพื่อสร้างมูลค่า กำไร และผลการดำเนินงานที่ดีแก่ธุรกิจ ซึ่งจะมีทั้งการกระจายตัวในอุตสาหกรรมเดิมที่ทำอยู่ หรือในอุตสาหกรรมใหม่ ซึ่งมีการแบ่งกระจายธุรกิจ (Diversification) เป็น 2 ประเภทคือ

1. การกระจายธุรกิจแบบเกี่ยวพันกัน (Concentric/ Related Diversification)
2. การกระจายธุรกิจแบบไม่เกี่ยวพันกัน (Conglomerate/ Unrelated Diversification)

การกระจายธุรกิจเป็นทางเลือกที่มีเป้าหมายในระยะยาว สิ่งที่ผู้บริหารระดับสูงต้องคำนึงควบคู่กันไปคือสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกที่จะเกิดขึ้นในอนาคต ความเหมาะสมของช่วงภาวะตลาด เทคโนโลยี การแข่งขัน และทรัพยากรของบริษัท เนื่องจากการกระจายธุรกิจจะส่งผลให้บริษัทต้องเผชิญกับความไม่แน่นอน ความยุ่งยากซับซ้อนและความเสี่ยงภัยสูงในสภาพของการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน การกระจายธุรกิจที่ประสบผลสำเร็จต้องสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันได้และต้องเพิ่มโอกาสในการสร้างกำไรซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่ทุกธุรกิจคาดหวัง

ผู้วิจัยจึงต้องการศึกษาว่า รูปแบบการกระจายธุรกิจที่มีความหลากหลายจะส่งผลกระทบต่อผลประกอบการของธุรกิจหรือไม่ การเลือกรูปแบบการกระจายธุรกิจแบบเกี่ยวพันกันกับธุรกิจหลักจะสามารถสร้างผลการดำเนินงานที่ดีให้แก่ธุรกิจได้มากกว่าการกระจายธุรกิจแบบไม่เกี่ยวพันกันกับธุรกิจหลัก เนื่องจากการกระจายธุรกิจที่ไม่เกี่ยวพันกับธุรกิจหลักมีความยุ่งยากซับซ้อน และความเสี่ยงที่อาจเกิดจากความไม่ชำนาญจนทำให้ธุรกิจหลักพลอยได้รับผลกระทบไปด้วย

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การศึกษาแนวทางการกระจายธุรกิจ ได้แก่ การกระจายธุรกิจแบบเกี่ยวพันกัน (Concentric/ Related Diversification) การกระจายธุรกิจแบบไม่เกี่ยวพันกัน (Conglomerate/ Unrelated Diversification)

บริษัทที่มีการกระจายธุรกิจมีอยู่ทุกหนทุกแห่ง ตัวอย่างเช่น เจ็นเนอรัล อีเล็กทริก ไทม์ วอร์เนอร์ จอห์นสัน แอนด์ จอห์นสัน หรือเท็กซัสทรอน จะประกอบด้วยธุรกิจที่แตกต่างกันหลายสิบอย่าง และบริษัทที่ดำเนินธุรกิจอย่างเดียวได้ก็อาจจะไม่ต้องการการกระจายธุรกิจ ยิ่งกว่านั้นบริษัทที่กระจายธุรกิจควรจะกระทำอย่างระมัดระวัง ควรมุ่งที่ธุรกิจไม่กี่อย่าง แทนที่จะหลายอย่าง มีบริษัทที่เจริญเติบโตด้วยการมุ่งธุรกิจอย่างเดียวจะมีหลายบริษัท ตัวอย่างที่โดดเด่นคือ วอล-มาร์ทและ โคคา-โคล่า ซึ่งการมุ่งธุรกิจอย่างเดียวจะมีความชำนาญในธุรกิจนั้นทำให้บริษัทสร้างประสิทธิภาพได้สูงกว่า

การกระจายธุรกิจน่าจะพิจารณาถึงความสมดุลและความเหมาะสมกับประเภทธุรกิจ หรือการกระจายธุรกิจบางรูปแบบสามารถที่จะสร้างการเจริญเติบโตให้ธุรกิจได้ ในทางกลับกัน การกระจายธุรกิจบางรูปแบบก็ทำให้ธุรกิจหลักเกิดความลำบากและยุ่งยากได้เช่นกัน ตามที่เคยกล่าวมาแล้วผลการดำเนินงานที่เหนือกว่าต้องการข้อได้เปรียบทางการแข่งขัน ซึ่งเป็นบทบาทสำคัญของการกระจายธุรกิจ

การกระจายธุรกิจใหม่ที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจเดิม มีข้อดีคือการลดความเสี่ยงจากการไม่ผูกติดกับธุรกิจประเภทเดียวกัน ซึ่งอาจประสบภาวะธุรกิจตกต่ำพร้อม ๆ กัน แต่การทำธุรกิจลักษณะนี้อาจส่งผลเสียต่อองค์กรได้เช่นเดียวกัน เพราะอาจกระจายธุรกิจไปสู่ธุรกิจที่ไม่มีความชำนาญและไม่มีข้อมูลเพียงพอทำให้ส่งผลทางลบต่อภาพรวมของทั้งองค์กร จนต้องตัดสินใจขายหรือเลิกลงทุนในธุรกิจใหม่

ส่วนการกระจายธุรกิจที่มีความเกี่ยวข้องกับธุรกิจเดิมหรือเอื้ออำนวยประโยชน์ต่อธุรกิจของตนเองนั้น ข้อดีที่ชัดเจนก็คือสามารถทุ่มเทและจัดสรรทรัพยากรให้กับธุรกิจเพียง

ธุรกิจเดียว ก่อให้เกิดความชำนาญเฉพาะเรื่อง อย่างไรก็ตามกลยุทธ์นี้ก็มีข้อเสียเช่นกัน เพราะความเสี่ยงย่อมสูงเป็นเรื่องปกติ ถ้ามีเหตุการณ์ใดมากระทบเฉพาะธุรกิจที่ดำเนินการอยู่ ก็จะส่งผลกระทบในทางลบอย่างมากต่อองค์กรที่มีรายได้มาจากธุรกิจนั้น ๆ เพียงอย่างเดียว และยังเสียโอกาสการทำกำไรจากธุรกิจอื่นที่มีโอกาสในช่วงเวลาเดียวกัน

ด้วยข้อดี ข้อเสีย ในมุมมองแตกต่างกัน ผู้วิจัยจึงต้องการศึกษาว่าการกระจายของ ธุรกิจรูปแบบใด ที่กระทบต่อผลการดำเนินงานของบริษัท ไม่ว่าจะเป็นยอดขาย ผลการดำเนินงานต่อสินทรัพย์รวม กำไรสุทธิ ฯลฯ เพื่อให้บริษัทที่มีนโยบายจะกระจายธุรกิจไม่ว่าจะเป็นรูปแบบใด ได้ตระหนักถึงผลกระทบที่จะตามมา และคำนึงถึงความเหมาะสมของกลยุทธ์ กับรูปแบบธุรกิจของตนด้วย ดังนั้นการวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึง

1. เพื่อสำรวจการกระจายธุรกิจของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยวิเคราะห์ถึงลักษณะการดำเนินงานของบริษัท ได้แก่ ธุรกิจที่แยกตามส่วนงานที่มีการกระจายธุรกิจแบบเกี่ยวพันและธุรกิจที่แยกตามส่วนงานที่มีการกระจายธุรกิจแบบไม่เกี่ยวพันกับธุรกิจเดิม
2. เพื่อศึกษาผลกระทบจากการกระจายธุรกิจของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยการวิจัยในครั้งนี้ศึกษา 3 ผลกระทบคือ อัตรากำไรต่อยอดขาย (Net Income/ Sales) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ (Sales/ Total Assets) ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)

สมมติฐานการวิจัย

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ที่จะสำรวจว่าบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่มีการกระจายธุรกิจอย่างไร โดยต้องการศึกษาเพื่อวิเคราะห์และระบุถึงลักษณะเฉพาะของรูปแบบบริษัทเหล่านั้น รวมถึงต้องการทราบว่าผลกระทบต่อการตัดสินใจเลือกรูปแบบการกระจายธุรกิจมีผลกระทบต่อการเงินในการแสดงสถานะทางการเงินและผลการดำเนินงานของกิจการ ดังนั้นผู้ใช้งบการเงินจึงจำเป็นต้องทราบถึงผลกระทบที่สำคัญและมูลเหตุต่าง ๆ เหล่านี้เพื่อให้สามารถใช้ข้อมูลในการตัดสินใจในอนาคตได้อย่างถูกต้อง

ธุรกิจในประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจที่มีรูปแบบการดำเนินงานเป็นอย่างไร จะมีขนาดกิจการที่ใหญ่โต ขนาดกลางหรือขนาดเล็ก ผู้บริหารย่อมต้องมีหน้าที่หลักในการบริหารกิจการเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มทางธุรกิจและกำไรในอนาคตแก่กิจการ ซึ่งหมายถึงอัตรากำไรที่เพิ่มขึ้น ความเจริญเติบโตของส่วนแบ่งการตลาดของกิจการในอนาคต ยังจะส่งผลให้เกิดมูลค่าเพิ่มสูงสุดแก่กิจการ โดยเฉพาะธุรกิจที่มีการตัดสินใจที่จะเปลี่ยนแปลงลักษณะ

การดำเนินงานเช่นการกระจายธุรกิจของกิจการ ผู้บริหารควรต้องวางแผนจำลองทางธุรกิจหลากหลายอย่าง เพื่อเป็นการสร้างความสามารถใหม่เพื่อที่จะเข้าสู่ส่วนของตลาดใหม่และอุตสาหกรรมจะช่วยให้ผู้บริหารมีการคิดเชิงกลยุทธ์ของอุตสาหกรรมที่อาจจะเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา และจะกระทบต่อกิจการในขณะนี้อย่างไร เพื่อเป็นการให้ผู้บริหารตระหนักถึงรูปแบบการดำเนินงานและการกระจายธุรกิจที่เหมาะสมและไม่เหมาะสมสำหรับกิจการของตัวเอง สามารถลดข้อผิดพลาดในการตัดสินใจเปลี่ยนแปลงการดำเนินธุรกิจได้ เพื่อจะได้ผลตอบแทนอย่างที่ได้คาดการณ์ไว้และนั่นหมายถึงกำไรระยะยาวของกิจการด้วย นอกจากนี้การเปรียบเทียบผลการดำเนินงานของกิจการในอดีต (Time-series Analysis) ใช้ประเมินความก้าวหน้า และความถดถอยของกิจการในระยะเวลาที่ผ่านมาธุรกิจเลือกกลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุน (Cost Leadership) หมายความว่า ธุรกิจนั้นต้องหาวิธีที่จะทำให้ต้นทุนในการผลิตสินค้าหรือบริการ ต้นทุนต่ำที่สุดจึงจะเป็นผู้นำด้านต้นทุนหรือราคาได้ จึงทำให้ได้ยีนคำว่า การประหยัดต่อขนาด (Economy of Scale) หมายความว่า ถ้าธุรกิจผลิตสินค้าในปริมาณมาก ๆ ย่อมเป็นการประหยัดต้นทุน ทำให้ต้นทุนสินค้านั้นต่ำลง และสามารถแข่งขันได้ ดังนั้น การประหยัดต่อขนาด จึงหมายถึงการผลิตสินค้าเป็นจำนวนมากเพื่อประหยัดต้นทุน การประหยัดต่อขนาดจึงเหมาะสำหรับสินค้าประเภท อุปโภค และบริโภคได้แก่ สบู่ แปรงสีฟัน ยาสีฟัน ข้าวสาร ฯลฯ เมื่อเป็นเช่นนี้ การประหยัดต่อขนาดน่าจะเป็นคำตอบที่ดีของธุรกิจที่ต้องการเป็นผู้นำด้านต้นทุน กิจการที่มีการกระจายธุรกิจในส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลัก ได้รับประโยชน์จากขนาดที่ใหญ่ขึ้น ประโยชน์จากการครอบคลุมนสินค้าบริการที่มากขึ้น (Economy of Scope) มีพลังในการต่อรองมากขึ้น การกำหนดอุปทานของตลาดได้ดีขึ้น ลดค่าใช้จ่ายในเรื่องภาษี การขนส่งสินค้า สำหรับบริษัทที่ดำเนินการในต่างประเทศ ทำให้กิจการสามารถเพิ่มกำไรต่อยอดขายได้สูงขึ้นมากกว่า ส่วนงานที่ไม่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลักที่ต้องเพิ่มทั้งเงินลงทุน ความรู้ความชำนาญ และเทคโนโลยี จึงเป็นที่มาของสมมติฐานงานวิจัยข้อที่ 1 ดังนี้

H_1 : ส่วนงานธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักมีอัตรากำไรต่อยอดขายสูงกว่าส่วนงานธุรกิจที่แตกต่างจากธุรกิจหลัก

ธุรกิจส่วนใหญ่เมื่อเริ่มการกระจายธุรกิจทั้งกระจายส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักและส่วนงานที่ไม่เกี่ยวเนื่องกับธุรกิจหลัก สิ่งหลักที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ คือ การเพิ่มเงินลงทุนเพิ่มเทคโนโลยี หรือแม้กระทั่งการเพิ่มขึ้นของทรัพยากร เช่น สินทรัพย์ ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งในการเพิ่มส่วนงานในการกระจายธุรกิจ การวัดผลการดำเนินงานของกิจการที่ดีอย่างหนึ่ง คืออัตรากำไรหมุนเวียนของสินทรัพย์ เนื่องจากอัตรากำไรหมุนเวียนของสินทรัพย์

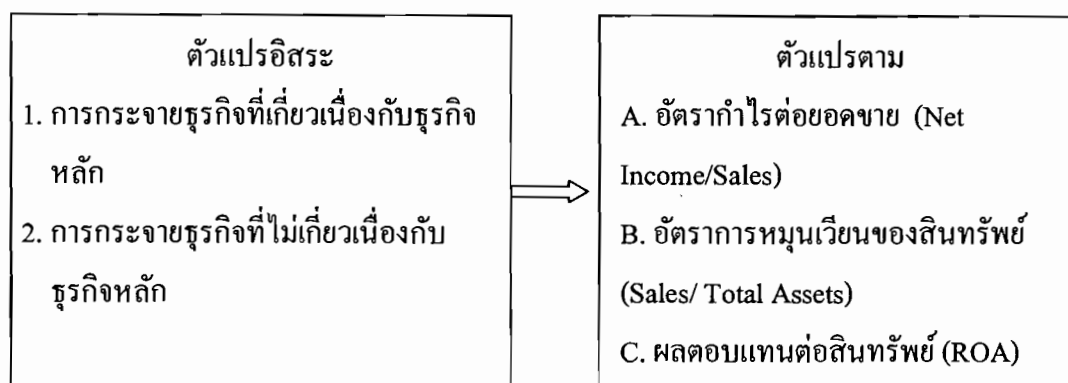
เป็นการวัดประสิทธิภาพของกิจการในการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ของกิจการกิจการที่มีการกระจายธุรกิจในส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักต้องการกำไรและรายได้จำนวนมากและเนื่องจากการกระจายส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักไม่ยากที่จะระบายสินค้า หรือเพิ่มยอดลูกค้า ทำให้การหมุนเวียนของสินทรัพย์เร็วกว่าส่วนงานที่ไม่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับธุรกิจหลัก จึงเป็นที่มาของสมมติฐานงานวิจัยข้อที่ 2 ดังนี้

H₂: ส่วนงานธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักมีอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์สูงกว่าส่วนงานธุรกิจที่แตกต่างจากธุรกิจหลัก

นอกจากนี้ ROA (Return On Assets) เป็นค่าที่บ่งบอกถึงความสามารถในการทำกำไรจากสินทรัพย์ของบริษัท โดยคำนวณจาก Net Income/ Total Assets โดยสินทรัพย์สุทธิ (Total Assets) ของบริษัทนั้นประกอบด้วยส่วนของผู้ถือหุ้นและส่วนของหนี้สิน ค่า ROA นี้ยิ่งสูงยิ่งดี เพราะแสดงว่าบริษัทมีความสามารถในการทำกำไรสูงเมื่อเทียบกับมูลค่าสินทรัพย์ที่ลงทุน หากค่า ROA นั้นแสดงถึงการทำกำไรสูงนั้นก็แสดงถึงผลการดำเนินงานที่ดี การที่กิจการมีการกระจายธุรกิจในส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักได้รับประโยชน์จากการลดค่าใช้จ่าย ลดต้นทุน หรือลดภาษีนั้นทำให้กำไรของกิจการมีอัตราสูงขึ้นเมื่อเทียบกับสินทรัพย์ที่ลงทุนไปไม่มากนัก การกระจายธุรกิจในส่วนงานที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักมักได้เปรียบและได้ประโยชน์มากกว่าการกระจายในส่วนงานที่ไม่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับธุรกิจหลัก จึงเป็นที่มาของสมมติฐานงานวิจัยข้อที่ 3 ดังนี้

H₃: ส่วนงานธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักมีผลตอบแทนต่อสินทรัพย์สูงกว่าส่วนงานธุรกิจที่แตกต่างจากธุรกิจหลัก

กรอบแนวคิดในการวิจัย



ภาพที่ 1-1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับการวิจัย

การวิเคราะห์งบการเงินเป็นการประเมินผลการดำเนินงาน ทำให้ทราบถึงฐานะความมั่นคงของบริษัทที่จะตัดสินใจลงทุน ซึ่งการวิเคราะห์งบการเงินด้วยอัตราส่วนทางการเงินเป็นการนำรายการต่างๆ ในงบการเงินมาหาอัตราส่วนระหว่างกันทำให้นักลงทุนสามารถวิเคราะห์งบการเงินได้มีประโยชน์มากขึ้น ซึ่งจากงานวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์จากการสำรวจรูปแบบการกระจายธุรกิจทั้งส่วนงานธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักและส่วนงานธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องเนื่องกับธุรกิจหลัก โดยการนำอัตราส่วนทางการเงินที่มีความเกี่ยวข้องกันมาใช้ในการศึกษา ได้แก่ อัตรากำไรต่อยอดขาย (Net Income/ Sales) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ (Sales/ Total Assets) ผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)

จากการสำรวจการกระจายธุรกิจได้แก่ การกระจายธุรกิจแบบเกี่ยวพันกัน (Concentric/ Related Diversification) การกระจายธุรกิจแบบไม่เกี่ยวพันกัน (Conglomerate/ Unrelated Diversification) ของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ระดับบริษัทเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและกำไรในอนาคต ดังนั้นถ้าผลการวิจัยสามารถแสดงให้เห็นว่าการตัดสินใจเลือกรูปแบบการกระจายธุรกิจทั้งส่วนงานธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักและส่วนงานธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องเนื่องกับธุรกิจหลักของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยนั้น มีผลกระทบต่อกิจการจะทำให้สามารถสรุปประโยชน์ดังต่อไปนี้

1. เป็นแนวทางสำคัญสำหรับผู้ใช้ประโยชน์จากงบการเงินในการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินอย่างละเอียดและถี่ถ้วนก่อนที่จะใช้ประโยชน์จากงบการเงินนั้น ๆ เช่น นักลงทุน นักวิเคราะห์ เจ้าหนี้ เจ้าของกิจการ สถาบันการเงิน นิสิต นักศึกษา บุคคลทั่วไป ฯลฯ ใช้เป็นข้อมูลประกอบในการตัดสินใจในการเลือกตัดสินใจลงทุนหรือปรับเปลี่ยนโครงสร้างกิจการในอนาคต

2. สามารถอธิบายคุณประโยชน์และความเหมาะสมในการเลือกใช้กลยุทธ์หรือนโยบายต่อการดำเนินงานของกิจการ ซึ่งทำให้ทราบว่าคุณลักษณะของรูปแบบการกระจายธุรกิจแต่ละแบบ มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของกิจการ

3. มีประโยชน์และเป็นหลักฐานทางวิชาการสำหรับผู้วิจัยที่เกี่ยวข้อง สามารถใช้ผลการวิจัยที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้ เป็นข้อมูลพื้นฐานในการประกอบงานวิจัยที่เกี่ยวข้องต่อไปเพื่อขยายผล ซึ่งจะนำไปสู่การพัฒนาทฤษฎีในอนาคต

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ เป็นการศึกษาและวิเคราะห์โดยใช้ข้อมูลจากงบการเงิน ได้แก่ งบดุล งบกำไรขาดทุน หมายเหตุประกอบงบการเงิน โดยเฉพาะข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงานธุรกิจ และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) ระหว่างปี พ.ศ. 2548-2552 ของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยทั้งนี้ ในการใช้ข้อมูลจากงบการเงินดังกล่าว มีข้อสมมติว่า งบการเงินของแต่ละบริษัทในแต่ละปีที่จัดส่งให้กับตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้จัดทำขึ้นอย่างถูกต้อง ตามหลักการบัญชีที่รับรองทั่วไป ดังนั้น จึงนำข้อมูลมาทำการศึกษาโดยมิได้ทำการปรับปรุงงบการเงินของแต่ละบริษัท

ข้อจำกัดการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้ มีการวิเคราะห์ข้อมูลทางการเงินจำแนกตามส่วนงานธุรกิจ ของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ปี พ.ศ. 2548-2552 การกระจายธุรกิจโดยอิงนิยามของการกระจายธุรกิจ ซึ่งการจำแนกลักษณะส่วนงานนั้น เป็นการใช้อยู่ของผู้อยู่ในการจัดแบ่งประเภทธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจหลักหรือธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกันกับธุรกิจหลัก

นิยามศัพท์เฉพาะ

การกระจายธุรกิจ (Diversification) หมายถึง กลยุทธ์การเติบโตของบริษัทที่ผลิตภัณฑ์แตกต่างกันถูกเพิ่มเข้ามาภายในบริษัท ผลิตภัณฑ์ใหม่เหล่านี้อาจจะถูกพัฒนาจากภายใน หรือ ซื้อมาจากภายนอก และ อาจจะเกี่ยวข้องกัน (เกาะกลุ่ม) หรือ ไม่เกี่ยวข้องกัน (ไม่เกาะกลุ่ม) กับผลิตภัณฑ์ขณะนี้ของบริษัท

การกระจายธุรกิจแบบเกี่ยวพันกัน/เกาะกลุ่ม (Concentric/ Related Diversification) หมายถึง การกระจายการดำเนินงานไปสู่ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจปัจจุบันของบริษัทโดยพิจารณาจากกิจกรรมที่สร้างจากลูกโซ่คุณค่าเดียวกันกับปัจจุบัน เช่น เชื่อมต่อกิจกรรมการผลิต การตลาด เทคโนโลยี และลูกค้านี้เหมือนกัน ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกันอาจพิจารณาในแง่ของความเหมาะสมของกลยุทธ์ที่มีอยู่เข้ากันได้กับธุรกิจใหม่โดยดูจากการใช้เทคโนโลยีร่วมกัน ผู้ขายวัตถุดิบเดียวกัน ใช้ชิ้นส่วนและอะไหล่เดียวกัน ตัวแทนจำหน่ายร่วมกันไม่ว่าจะเป็นพนักงานขาย ผู้จัดการจำหน่ายทั้งคำสั่งและค้าปลีก บริการหลังการขายอย่างเดียวกัน การใช้ตราหรือเครื่องหมายการค้าเดียวกัน สามารถเคลื่อนย้ายเทคโนโลยีระหว่างธุรกิจกันได้ รวมทั้งการรวมกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทำให้ลดต้นทุนลง เป็นต้น

การกระจายธุรกิจแบบไม่เกี่ยวพันกัน/ไม่เกาะกลุ่ม (Conglomerate/ Unrelated Diversification) หมายถึง การกระจายการดำเนินงานไปยังธุรกิจใหม่ซึ่งไม่มีความสัมพันธ์กันอย่างชัดเจนกับธุรกิจปัจจุบันของบริษัทไม่ว่าจะเป็นตัวสินค้า ตลาด เทคโนโลยีที่มีอยู่ หรือ กลุ่มเป้าหมายก็ไม่ใช่อุปกรณ์เดิม การกระจายธุรกิจแบบไม่เกี่ยวพันกันจะไม่มี ความเหมาะสมของกลยุทธ์ (Strategic Fit) ปัจจุบันกับธุรกิจใหม่ แต่พิจารณาเห็นว่าโอกาสของธุรกิจใหม่ น่าสนใจและได้ประโยชน์ในแง่ของการเงิน