

# บทที่ 15

## การเปลี่ยนแปลงของกำไร จากภาวะผูกพัน (Leverage)

15-1

ผ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## การเปลี่ยนแปลงของกำไร จากภาวะผูกพัน

- ◆ คำนวณจุดคุ้มทุน
- ◆ วิเคราะห์ผลการเปลี่ยนแปลงของกำไร อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงในราคาขาย ต้นทุนผันแปร หรือต้นทุนคงที่
- ◆ วัดระดับการเปลี่ยนแปลงของกำไรจากภาวะผูกพันดำเนินงาน
- ◆ วัดระดับการเปลี่ยนแปลงของกำไรจากภาวะผูกพันทางการเงิน
- ◆ วัดระดับการเปลี่ยนแปลงของกำไรจากภาวะผูกพันรวม

15-2

ผ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (Breakeven Analysis)

- ◆ การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน เป็นการคำนวณหาปริมาณขายหรือยอดขายที่ทำให้กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT) เท่ากับศูนย์ (0) นั่นคือจุดที่รายได้รวมเท่ากับต้นทุนรวม
- ◆ การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องมือที่ใช้ในการวางแผนกำไร ที่เรียกว่าการวิเคราะห์ CVP ซึ่งเป็นการวิเคราะห์ผลของการเปลี่ยนแปลงราคาขาย ต้นทุนและปริมาณขายที่มีต่อกำไร

15-3

ผ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร

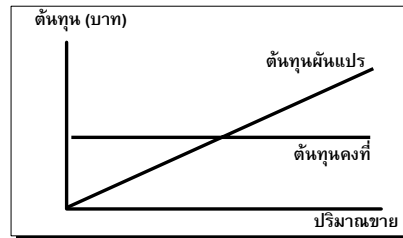
- ◆ ต้นทุนสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภทหลัก คือ ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร
  - ◆ ต้นทุนคงที่ จะมีจำนวนคงที่ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการผลิต ได้แก่ เงินเดือน ค่าโฆษณา ภาษีที่ดิน ค่าประกันภัย และค่าเสื่อมราคา
  - ◆ ต้นทุนผันแปร จะเปลี่ยนแปลงเป็นสัดส่วนโดยตรงกับปริมาณการผลิต ได้แก่ ค่าแรง ค่าวัตถุดิบ ค่าขนส่ง ค่าขายหน้าในการขาย และค่าพลังงาน

15-4

ผ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร

- ◆ ต้นทุนคงที่ จะมีจำนวนคงที่ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการผลิต
- ◆ ต้นทุนผันแปร จะเปลี่ยนแปลงเป็นสัดส่วนโดยตรงกับปริมาณการผลิต



15-5

ผ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (ต่อ)

- ◆ คำนวณปริมาณขายที่จุดคุ้มทุน

$$EBIT = \text{ยอดขาย} - \text{ต้นทุนผันแปร} - \text{ต้นทุนคงที่}$$

หาปริมาณขายที่ทำให้ EBIT = 0

15-6

ผ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (ต่อ)

- ◆ คำนวณปริมาณขายที่จุดคุ้มทุน

$$Q = \frac{F}{p - v}$$

กำหนดให้ :

- Q = ปริมาณขายที่จุดคุ้มทุน
- F = ต้นทุนคงที่
- p = ราคาขายต่อหน่วย
- v = ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย

15-7

ผ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (ต่อ)

- ◆ คำนวณปริมาณขายที่จุดคุ้มทุน

$$Q = \frac{F}{p - v}$$

ตัวอย่าง: บริษัท ABC

- ต้นทุนคงที่ = ฿1,000,000/ปี
- ราคาขาย = ฿800/หน่วย
- ต้นทุนผันแปร = ฿400/หน่วย

15-8

ผ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

## การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (ต่อ)

- ◆ คำนวณปริมาณขายที่จุดคุ้มทุน

$$Q = \frac{F}{p - v}$$

ตัวอย่าง: บริษัท ABC

- ต้นทุนคงที่ = ฿1,000,000/ปี
- ราคาขาย = ฿800/หน่วย
- ต้นทุนผันแปร = ฿400/หน่วย

$$= \frac{฿1,000,000}{฿800 - ฿400} = 2,500 \text{ หน่วย}$$

15-9

ผ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (ต่อ)

#### ◆ กำหนดยอดขายที่จุดคุ้มทุน

$$S = \frac{F}{1 - v/p} = \frac{F}{1 - V/S}$$

กำหนดให้ :

- S = ยอดขายที่จุดคุ้มทุน
- F = ต้นทุนคงที่
- p = ราคาขายต่อหน่วย
- v = ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย
- V = ต้นทุนผันแปรรวม

15-10

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (ต่อ)

#### ◆ กำหนดยอดขายที่จุดคุ้มทุน

$$S = \frac{F}{1 - v/p} = \frac{F}{1 - V/S}$$

ตัวอย่าง: บริษัท ABC

- ต้นทุนคงที่ = ฿1,000,000/ปี
- ราคาขาย = ฿800/หน่วย
- ต้นทุนผันแปร = ฿400/หน่วย

15-11

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (ต่อ)

#### ◆ กำหนดยอดขายที่จุดคุ้มทุน

$$S = \frac{F}{1 - v/p} = \frac{F}{1 - V/S}$$

ตัวอย่าง: บริษัท ABC

- ต้นทุนคงที่ = ฿1,000,000/ปี
- ราคาขาย = ฿800/หน่วย
- ต้นทุนผันแปร = ฿400/หน่วย

$$= \frac{฿1,000,000}{1 - 400/800}$$

$$= ฿2,000,000$$

15-12

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (ต่อ)

#### ◆ หรือคำนวณโดยสมการ

$$S = p \times Q_{BE} = 800 \times 2,500 = ฿2,000,000$$

กำหนดให้ :

- S = ยอดขายที่จุดคุ้มทุน
- $Q_{BE}$  = ปริมาณขายที่จุดคุ้มทุน
- p = ราคาขายต่อหน่วย

15-13

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (ต่อ)

#### การวิเคราะห์โดยใช้กราฟ

- ◆ วาดกราฟเพื่อหา จุดคุ้มทุน ซึ่งเป็นจุดที่ยอดขายเท่ากับต้นทุนดำเนินงานรวม (ไม่รวมต้นทุนทางการเงิน)
- ◆ จึงต้องคำนวณหากำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT) ณ ระดับปริมาณขายต่าง ๆ
- ◆ จุดคุ้มทุน คือปริมาณขายหรือยอดขายที่ทำให้ กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษี (EBIT) = 0

15-14

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (ต่อ)

#### ◆ กำหนดรายได้ ณ ปริมาณขายต่าง ๆ

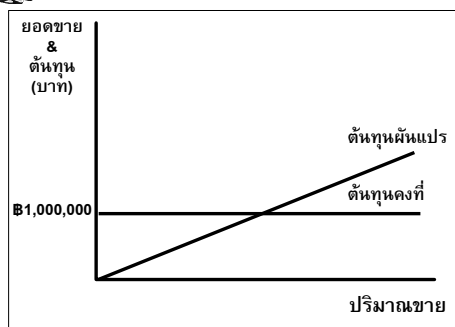
$$S = p \times Q$$

ปริมาณขาย(Q)	x	ราคา(p)	=	รายได้จากการขาย(TR)
0	x	฿800	=	฿ 0
500	x	฿800	=	฿ 400,000
1,000	x	฿800	=	฿ 800,000
2,000	x	฿800	=	฿1,600,000
2,500	x	฿800	=	฿2,000,000

15-15

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

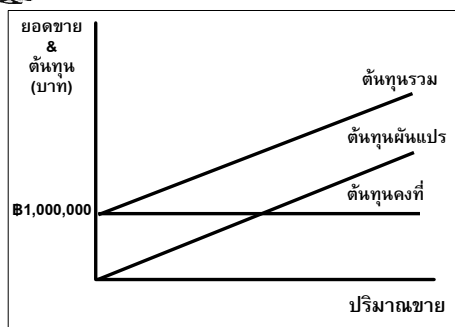
### การวิเคราะห์โดยใช้กราฟ ขั้นตอนที่ 1



15-16

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

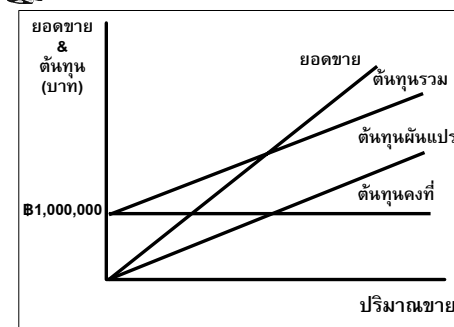
### การวิเคราะห์โดยใช้กราฟ ขั้นตอนที่ 2



15-17

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

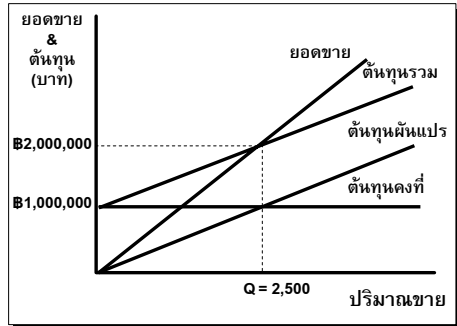
### การวิเคราะห์โดยใช้กราฟ ขั้นตอนที่ 3



15-18

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### การวิเคราะห์โดยใช้กราฟ ขั้นตอนที่ 4



15-19

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### ส่วนผสมการขาย (Sales Mix)

- ◆ เมื่อกิจการขายผลิตภัณฑ์มากกว่าหนึ่งชนิด สินค้าแต่ละชนิดจะมีกำไรส่วนเกินแตกต่างกัน จึงต้องแปลงสมการใหม่โดยเปลี่ยนเป็นการหาจุดคุ้มทุนของส่วนผสมการขายแทน
- ◆ ส่วนผสมในการขาย (Sales mix) คือสัดส่วนของสินค้าแต่ละชนิดที่ขายได้ ซึ่งอาจแสดงอยู่ในรูปของอัตราส่วนหรือเปอร์เซ็นต์ต่อยอดขายรวม

15-20

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### ส่วนผสมการขาย (ต่อ)

- บริษัท XYZ ขายเครื่องเล่น VCR และโทรทัศน์ ดังข้อมูลข้างล่าง
- กำไรส่วนเกินของส่วนผสมการขาย สำหรับบริษัท XYZ คือ  $[(\$200 \times 3) + (\$400 \times 1)] = \$1,000$
- กำไรส่วนเกินของส่วนผสมการขายต่อหน่วย เท่ากับ  $(\$1,000 / 4) = \$250$

ข้อมูลต่อหน่วย	VCR	TV
ราคาขาย	\$ 500	\$ 800
ต้นทุนผันแปร	300	400
กำไรส่วนเกิน	\$ 200	\$ 400
ส่วนผสมการขาย	3	1

15-21

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### ส่วนผสมการขาย (ต่อ)

- ปริมาณขายที่จุดคุ้มทุน เมื่อต้นทุนคงที่เท่ากับ 200,000 บาท คือ  $(\$200,000 / \$250) = 800$  หน่วย
- คำนวณหาปริมาณขายสินค้าแต่ละชนิดตามสัดส่วนการขาย 3 : 1 ได้ดังนี้  
เครื่องเล่น VCR จำนวน 600 เครื่อง  $(800 \times 3/4)$   
และ โทรทัศน์จำนวน 200 เครื่อง  $(800 \times 1/4)$

สินค้า	หน่วยขาย	X	CM / หน่วย	=	CM รวม
VCR	600	X	\$ 200	=	\$ 120,000
TV	200	X	400	=	80,000
	800				\$ 200,000

15-22

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### กำไรที่ต้องการ

- ในการวางแผนกำไร กิจการไม่ได้ต้องการที่จะผลิตและขาย ณ จุดคุ้มทุนพอดี เนื่องจากเป็นจุดที่ไม่มีกำไรเลย
- กิจการสามารถใช้ประโยชน์จากการวิเคราะห์จุดคุ้มทุนนี้ ในการวางแผนการผลิตและขายเพื่อให้ได้กำไรตามที่ต้องการ โดยการบวก กำไรที่ต้องการ ในสมการหาจุดคุ้มทุน ดังนี้

$$Q = \frac{F + EBIT}{p - v}$$

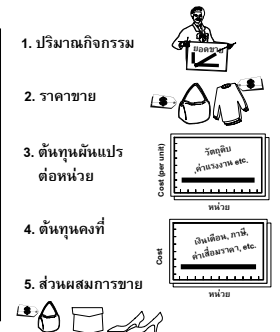
$$S = \frac{F + EBIT}{1 - v/p} = \frac{F + EBIT}{1 - V/S}$$

15-23

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### การวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่าง ๆ

- การวิเคราะห์ต้นทุน-ปริมาณ-กำไร (CVP) เป็นการวิเคราะห์ผลของการเปลี่ยนแปลงราคาขาย ต้นทุนและปริมาณขายที่มีต่อกำไร
- จะเกี่ยวข้องกับความสัมพันธ์ระหว่างกันขององค์ประกอบที่แสดงทางด้านขวา



15-24

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### ส่วนเกินที่ปลอดภัย

- ส่วนเกินที่ปลอดภัย (Margin of safety) : ส่วนเกินของยอดขายจริง (หรืองบประมาณ) ที่สูงกว่ายอดขาย ณ จุดคุ้มทุน ส่วนเกินที่ปลอดภัยแสดงถึงยอดขายที่สามารถลดลงก่อนที่จะเกิดการขาดทุน
- สามารถแสดงในรูป จำนวนเงิน หรือ เปอร์เซนต์
- ตัวอย่างเช่น บริษัท ABC มียอดขายจริง (หรืองบประมาณ) เท่ากับ \$3,000,000 ยอดขายที่จุดคุ้มทุนเท่ากับ \$2,000,000 คำนวณ ส่วนเกินที่ปลอดภัย

15-25

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### ส่วนเกินที่ปลอดภัย (ต่อ)

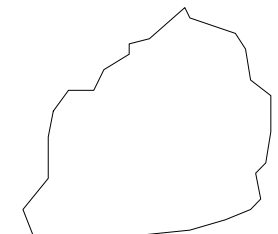
- ◆ คำนวณ ส่วนเกินที่ปลอดภัย ในรูปจำนวนเงินดังนี้  
= ยอดขายจริง (หรืองบประมาณ) - ยอดขาย ณ จุดคุ้มทุน  
=  $(\$3,000,000 - \$2,000,000) = \$1,000,000$
- ◆ คำนวณ อัตราส่วนเกินที่ปลอดภัย ในรูปเปอร์เซนต์ดังนี้  
= ส่วนเกินที่ปลอดภัย / ยอดขายจริง (หรืองบประมาณ)  
=  $\$1,000,000 / \$3,000,000 = 33.33\%$

15-26

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

### แนวคิดของการระบุพื้นที่

ผลิตไม่สามารถเคลื่อนย้ายหินก้อนใหญ่ได้

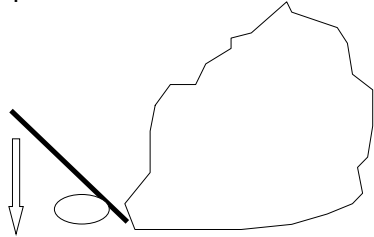


15-27

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

**แนวคิดของภาระผูกพัน (ต่อ)**

อย่างไรก็ตามหากหนี้สินใช้ค่างดังช่วย จะสามารถยกวัตถุที่มีขนาดใหญ่กว่าหนี้สินได้หลายเท่า

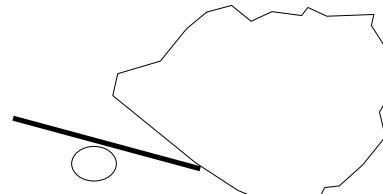


15-28

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

**แนวคิดของภาระผูกพัน (ต่อ)**

ยิ่งคานงัดยาวเท่าใด หนี้สินก็จะสามารถเคลื่อนย้ายหินก้อนใหญ่มากขึ้น



15-29

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

**แนวคิดของภาระผูกพัน (ต่อ)**

- ◆ ในการเงินธุรกิจ ตัวค่างัดคือภาระผูกพันคงที่ (Leverage) ซึ่งอาจเกิดผลดีหรืออาจเกิดผลเสียต่อผลการดำเนินงานของกิจการก็ได้
- ◆ ภาระผูกพันดำเนินงานเกิดขึ้นเนื่องจากต้นทุนคงที่ในการดำเนินงาน
- ◆ เมื่อกิจการมีต้นทุนคงที่สูง การเปลี่ยนแปลงในยอดขายเพียงเล็กน้อยอาจทำให้กำไรจากการดำเนินงาน (EBIT) เปลี่ยนแปลงไปมาก

15-30

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

**ภาระผูกพันดำเนินงาน (Operating Leverage)**

- ◆ ระดับการเปลี่ยนแปลงของกำไรจากภาระผูกพันดำเนินงาน (Degree of operating leverage : DOL)

$$DOL = \frac{\% \text{ การเปลี่ยนแปลงของ EBIT}}{\% \text{ การเปลี่ยนแปลงของยอดขาย}}$$

- ◆ DOL > 1 หมายความว่ากิจการมีภาระผูกพันดำเนินงาน

15-31

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

**ภาระผูกพันดำเนินงาน (ต่อ)**

ตัวอย่าง: ต้นทุนคงที่ = ฿1 ล้าน ไม่มีต้นทุนผันแปร  
 EBIT สำหรับยอดขาย ฿3 ล้าน = 3 - 1 = ฿2 ล้าน  
 EBIT สำหรับยอดขาย ฿4 ล้าน = 4 - 1 = ฿3 ล้าน

$$DOL = \frac{\% \text{ การเปลี่ยนแปลงของ EBIT}}{\% \text{ การเปลี่ยนแปลงของยอดขาย}}$$

$$DOL_{฿3 \text{ ล้าน}} = \frac{(฿3 - ฿2)/฿2}{(฿4 - ฿3)/฿3} = \frac{0.50}{0.33} = 1.5$$

15-32

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

**ภาระผูกพันดำเนินงาน (ต่อ)**

- ◆ คำนิยาม DOL โดยใช้สมการ

$$DOL = \frac{S - V}{S - V - F} = \frac{Q(p - v)}{Q(p - v) - F}$$

กำหนดให้: S = ยอดขาย  
 V = ต้นทุนผันแปรรวม  
 Q = ปริมาณขาย  
 F = ต้นทุนคงที่  
 p = ราคาขายต่อหน่วย  
 v = ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย

15-33

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

**ภาระผูกพันดำเนินงาน (ต่อ)**

- ◆ คำนิยาม DOL โดยใช้สมการ

$$DOL = \frac{S - V}{S - V - F} = \frac{Q(p - v)}{Q(p - v) - F}$$

ตัวอย่าง: Q = 3,750 หน่วย  
 p = ฿800 ต่อหน่วย  
 V = ฿400 ต่อหน่วย  
 F = ฿1,000,000 ต่อปี

15-34

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

**ภาระผูกพันดำเนินงาน (ต่อ)**

- ◆ คำนิยาม DOL โดยใช้สมการ

$$DOL = \frac{S - V}{S - V - F} = \frac{Q(p - v)}{Q(p - v) - F}$$

$$DOL_{Q=3,750 \text{ หน่วย}} = \frac{3,750(800) - 3,750(400)}{3,750(800) - 3,750(400) - 1,000,000} = 3$$

แปลความหมาย: ถ้ายอดขายเปลี่ยนแปลงไป 1% จะทำให้ EBIT เปลี่ยนแปลงไป 3% (ในทิศทางเดียวกัน)

15-35

**ภาระผูกพันดำเนินงาน (ต่อ)**

- ◆ ค่า DOL จะลดลง เมื่อยอดขายเพิ่มขึ้น

ปริมาณขาย	DOL
2,500 ( $Q_{BE}$ )	$\infty$
3,250	4.33
3,750	3
5,000	2

- ◆ ยิ่งยอดขายมากกว่าจุดคุ้มทุนเท่าใด เปรอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของ EBIT เมื่อเทียบกับเปอร์เซ็นต์การเปลี่ยนแปลงของยอดขายจะลดลง
- ◆ ถ้า F = ฿0 ค่า DOL = 1

15-36

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

Money Matters **ภาวะผูกพันทางการเงิน (Financial Leverage)**

◆ ภาวะผูกพันทางการเงิน

◆ การจัดหาเงินทุนบางส่วนมาลงทุนในสินทรัพย์ของกิจการจะมีต้นทุนทางการเงินคงที่

- ◆ เงินกู้ยืม หรือ หุ้นกู้
- ◆ หุ้นบุริมสิทธิ

15-37

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

Money Matters **ภาวะผูกพันทางการเงิน (ต่อ)**

◆ ระดับการเปลี่ยนแปลงของกำไรจากภาวะผูกพันทางการเงิน (Degree of financial leverage :

$$DFL = \frac{\% \text{ การเปลี่ยนแปลงของ EPS}}{\% \text{ การเปลี่ยนแปลงของ EBIT}}$$

◆ DFL > 1 หมายความว่ากิจการมีภาวะผูกพันทางการเงิน

15-38

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

Money Matters **ภาวะผูกพันทางการเงิน (ต่อ)**

◆ คำนิยาม DFL โดยใช้สมการ

$$DFL = \frac{EBIT}{EBIT - I} = \frac{Q(p - v) - F}{Q(p - v) - F - I}$$

กำหนดให้: I = ดอกเบี้ยจ่าย  
Q = ปริมาณขาย  
F = ต้นทุนคงที่  
p = ราคาขายต่อหน่วย  
v = ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย

15-39

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

Money Matters **ภาวะผูกพันทางการเงิน (ต่อ)**

ตัวอย่าง: EBIT<sub>Q=3,750 หน่วย</sub> = ฿500,000  
ดอกเบี้ยจ่าย = ฿200,000

$$DFL_{EBIT = \text{฿}500,000} = \frac{500,000}{500,000 - 200,000} = 1.67 \text{ เท่า}$$

แปลความหมาย: เมื่อ EBIT เปลี่ยนแปลงไป 1% (จากระดับปัจจุบันคือ ฿500,000) กำไรต่อหุ้นจะเปลี่ยนแปลงไป 1.67%

15-40

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

Money Matters **ภาวะผูกพันรวม (Total Leverage)**

◆ ระดับการเปลี่ยนแปลงของกำไรจากภาวะผูกพันรวม (Degree of total leverage : DTL)

$$DTL = \frac{\% \text{ การเปลี่ยนแปลงของ EPS}}{\% \text{ การเปลี่ยนแปลงของยอดขาย}}$$

◆ เป็นการรวมภาวะผูกพันดำเนินงาน และภาวะผูกพันทางการเงิน

15-41

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

Money Matters **ภาวะผูกพันรวม**

◆ คำนิยาม DTL โดยใช้สมการ

$$DTL = \frac{S - V}{S - V - F - I} = \frac{Q(p - v)}{Q(p - v) - F - I}$$

กำหนดให้: S = ยอดขาย V = ต้นทุนผันแปรรวม  
I = ดอกเบี้ยจ่าย Q = ปริมาณขาย  
F = ต้นทุนคงที่ p = ราคาขายต่อหน่วย  
v = ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย

15-42

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์

Money Matters **ภาวะผูกพันรวม (ต่อ)**

◆ หรือ  $DTL = DOL \times DFL$

ตัวอย่าง: DFL<sub>Q=3,750 หน่วย</sub> = 1.67  
DOL<sub>Q=3,750 หน่วย</sub> = 3.0 x 1.67 = 5.0 เท่า

แปลความหมาย: เมื่อยอดขายเปลี่ยนแปลงไป 1% กำไรสุทธิต่อหุ้นจะเปลี่ยนแปลงไป 5.0% (ในทิศทางเดียวกัน)

15-43

Money Matters **ผลกระทบของภาวะผูกพัน**

◆ หากกิจการมี EBIT เพิ่มขึ้น ภาวะผูกพันทางการเงินจะทำให้กำไรสุทธิต่อหุ้นเพิ่มขึ้นในอัตราที่มากกว่าการก่อกำไรซึ่งเป็นที่น่าพอใจ (Favorable leverage)

◆ หากกิจการมี EBIT ลดลง ภาวะผูกพันทางการเงินจะทำให้กำไรสุทธิต่อหุ้นลดลงในอัตราที่มากกว่าการก่อกำไรซึ่งไม่น่าพอใจ (Unfavorable leverage)

15-44

ผศ.ดร.อภิชาติ พงศ์สุพัฒน์