

## บทที่ 3

### ระเบียบวิธีวิจัย

บทนี้กล่าวถึง ระเบียบวิธีวิจัยประกอบด้วยข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาซึ่งเป็น ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ที่ได้จากการรวบรวม เอกสารสิ่งตีพิมพ์ ข้อมูล สถิติ จากหน่วยงานทางวิชาการ และผลการวิจัยที่เกี่ยวข้องจากแหล่งต่างๆ และนำมาทำการวิเคราะห์ข้อมูล โดยอาศัย การอธิบายเชิงพรรณนา โครงสร้างธุรกิจ พฤติกรรม ผลการดำเนินงานโดยอาศัยตัวชี้วัดและอัตราส่วนต่างๆ เพื่อวิเคราะห์เปรียบเทียบระหว่างผู้ให้บริการซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้

#### 3.1 การศึกษาโครงสร้างตลาดของธุรกิจโทรคมนาคม

เป็นการศึกษาถึงระดับการแข่งขัน ส่วนแบ่งตลาดโดยอาศัยการวัดระดับการกระจุกตัวของ อุตสาหกรรม ความแตกต่างในขนาดของธุรกิจเป็นเครื่องมือในการวัดระดับการแข่งขัน กล่าวคือ ถ้ามีระดับการกระจุกตัวมากแสดงให้เห็นว่า โครงสร้างตลาดมีการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมสูง ถ้ามีระดับการกระจุกตัวต่ำจะแสดงให้เห็นว่า โครงสร้างตลาดมีการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมต่ำ วิธีที่ใช้ในการวัดระดับการกระจุกตัวคือ อัตราส่วนการกระจุกตัว(Concentration Ratio) ขนาดธุรกิจ(Size Ratio) และดัชนี Herfindahl (Herfindahl Index) ซึ่งมีรายละเอียดการวัดในแต่ละวิธี ดังนี้

##### 3.1.1 การวัดระดับการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมโดยอัตราส่วนแบ่งการครองตลาดของธุรกิจ (Concentration Ratio ;CR)

อัตราส่วนการกระจุกตัว (Concentration Ratio ;CR) คือ อัตราส่วนแบ่งการครองตลาดของธุรกิจ ซึ่งมีจำนวนน้อยเรียงลำดับจากขนาดใหญ่สุดถึงลำดับรองลงมา เพื่อวิเคราะห์ส่วนแบ่งการตลาดว่าคิดเป็นสัดส่วนเท่าใด เมื่อเทียบกับอุตสาหกรรมทั้งหมด ซึ่งอาจวัดได้จากกำลังการผลิต ยอดขาย มูลค่าเพิ่ม ทรัพย์สิน กำไรสุทธิ ทุนจดทะเบียน และระดับการจ้างงาน ในการศึกษาครั้งนี้จะวัดขนาดของ อัตราส่วนการกระจุกตัว โดยใช้เลขหมายโทรศัพท์ รายได้ค่าบริการ ในการคำนวณหาความกระจุกตัวของหน่วยธุรกิจ ดังนี้

$$CR_n = \frac{\sum_{i=1}^n S_i}{\sum_{i=1}^t S_i}$$

กำหนดให้	CR	=	อัตราส่วนการกระจุกตัวของอุตสาหกรรม
	$S_i$	=	ส่วนแบ่งการตลาดของหน่วยธุรกิจที่ $i$
	$n$	=	จำนวนหน่วยธุรกิจที่ใหญ่ที่สุด
	$t$	=	จำนวนธุรกิจทั้งหมดในตลาด

หลักเกณฑ์ในการพิจารณาอัตราส่วนการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมจะอาศัยข้อกำหนดของ Evely and Little(1960)

ถ้ามากกว่าหรือเท่ากับ 67 % แสดงว่า	อุตสาหกรรมนั้นมีการกระจุกตัวสูง การผูกขาดในอุตสาหกรรมนั้นระดับสูง
ถ้าอยู่ระหว่าง 34 % - 67 % แสดงว่า	อุตสาหกรรมนั้นมีการกระจุกตัวปานกลาง
ถ้าน้อยกว่าหรือเท่ากับ 33 % แสดงว่า	อุตสาหกรรมนั้นมีการกระจุกตัวต่ำ ซึ่งจะมีการ แข่งขันกันมาก

### 3.1.2 การวัดอัตราส่วนของขนาดธุรกิจ (Size Ratio ;W)

ในขณะที่เดียวกันการศึกษานี้ยังใช้อัตราส่วนของขนาดธุรกิจ (Size Ratio) ซึ่งแสดงถึงความแตกต่างในขนาดของหน่วยธุรกิจต่างๆ ในอุตสาหกรรมพิจารณาควบคู่กับ การใช้อัตราการกระจุกตัว (Concentration Ratio) ในการวิเคราะห์ถึงโครงสร้างตลาดของธุรกิจ มีวิธีการหาสัดส่วนของขนาดธุรกิจ สามารถหาได้ ดังนี้คือ

ในที่นี้อัตราแบ่งการครองตลาดพิจารณาจากเลขหมายโทรศัพท์และรายได้ค่าบริการ ถ้าอัตราส่วนของขนาดธุรกิจ (Size Ratio) มีค่าต่ำ ( $W <$  จำนวนหน่วยธุรกิจทั้งหมด) แสดงว่าขนาดขององค์กรต่าง ๆ มีขนาดที่ใกล้เคียงกัน แต่ถ้าอัตราส่วนของขนาดธุรกิจ (Size Ratio) มีค่าสูง ( $W >$  จำนวนหน่วยธุรกิจทั้งหมด) แสดงว่าขนาดขององค์กรต่าง ๆ เหล่านั้นมีความแตกต่างกันมาก อุตสาหกรรมที่มีอัตราส่วนการกระจุกตัว (Concentration Ratio) และอัตราส่วนของขนาดธุรกิจ (Size Ratio) สูง แสดงว่าอุตสาหกรรมนั้นมีย่านางในการผูกขาดสูง ส่วนอุตสาหกรรมที่มีอัตราส่วนการกระจุกตัว (Concentration Ratio) สูง แต่อัตราส่วนของขนาดธุรกิจ (Size Ratio) ต่ำ

แสดงว่าอุตสาหกรรมนั้นมีอำนาจผูกขาดน้อยกว่าในกรณีแรก ซึ่งเป็นลักษณะของโครงสร้างตลาดใกล้เคียงกับตลาดผู้ขายน้อยรายเป็นเหตุให้นำไปสู่การรวมตัวหรือการแข่งขันก็ได้แล้วแต่กรณี

$$W = \frac{\text{ขนาดเฉลี่ยของหน่วยธุรกิจขนาดใหญ่ที่สุด}}{\text{ขนาดเฉลี่ยของหน่วยธุรกิจที่เล็ก}}$$

$$= \frac{\frac{\text{อัตราแบ่งการครองตลาดของหน่วยธุรกิจที่ใหญ่ที่สุด}}{\text{จำนวนหน่วยธุรกิจที่ใหญ่ที่สุด}}}{\frac{\text{อัตราแบ่งการครองตลาดของหน่วยธุรกิจที่เล็ก}}{\text{จำนวนหน่วยธุรกิจที่เล็ก}}}$$

### 3.1.3 การวัดการกระจุกตัวของธุรกิจโดยใช้ดัชนี Herfindahl (Herfindahl Index ;HI)

ดัชนี Herfindahl (Herfindahl Index ;HI) คือ ผลรวมกำลังสองของขนาดอุตสาหกรรมในตลาดที่วัดจากมูลค่าของส่วนแบ่งกำลังสองของแต่ละหน่วยธุรกิจในอุตสาหกรรม ในการศึกษาคั้งนี้จะวัดจากรายได้ค่าบริการ และเลขหมายโทรศัพท์ การวัดการกระจุกตัวของอุตสาหกรรมด้วยวิธีนี้ได้คำนึงถึงทุก ๆ หน่วยธุรกิจในอุตสาหกรรมทำให้เห็นโครงสร้างและการกระจุกตัวของธุรกิจได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น และเพื่อเป็นการขจัดข้อบกพร่องของการวัดด้วยวิธีการวัดอัตราส่วนการกระจุกตัว ที่ว่าไม่สามารถแสดงให้เห็นถึงการกระจุกของขนาดของหน่วยธุรกิจทั้งหมดในอุตสาหกรรมได้อย่างแท้จริง

ซึ่งโดยข้อเท็จจริงนั้น สามารถจะพิจารณาได้เพียงบางส่วนเท่านั้น ตัวอย่างเช่น อุตสาหกรรม A และ อุตสาหกรรม B มีค่าการกระจุกตัวโดยวัดจาก 3 หน่วยธุรกิจที่ใหญ่ที่สุดเท่ากันคือ 75 % แต่ในอุตสาหกรรม A หน่วยธุรกิจที่ใหญ่ที่สุดมีส่วนแบ่งตลาดในอุตสาหกรรม 60% ในขณะที่อุตสาหกรรม B หน่วยธุรกิจที่ใหญ่ที่สุดมีส่วนแบ่งตลาดเพียง 30% ด้วยเหตุนี้ อุตสาหกรรมทั้งสองย่อมมีอิทธิพลต่อตลาดในลักษณะที่แตกต่างกันและสูตรที่ใช้ในการคำนวณคือ

$$HI = \sum_{i=1}^n \left[ \frac{S_i}{T} \right]^2$$

โดยที่	HI	=	Herfindahl Index
	$S_i$	=	ส่วนแบ่งตลาดของหน่วยธุรกิจ i หมายถึง ยอดขาย และเลขหมาย โทรศัพท์ของแต่ละหน่วยธุรกิจ
	n	=	จำนวนหน่วยธุรกิจทั้งหมดในอุตสาหกรรม
	T	=	ยอดขาย และ เลขหมาย โทรศัพท์ของหน่วยธุรกิจทั้งหมด

ถ้า คำนวณ Herfindahl ที่คำนวณได้มีค่าเข้าใกล้ 1 แสดงว่าหน่วยธุรกิจในอุตสาหกรรมจะมีลักษณะ โกลีเตียงตลาดผูกขาดคือมีการกระจุกตัวสูงแต่ถ้าขนาดของธุรกิจเท่ากันทั้งหมด คือไม่มีการกระจุกตัวของอุตสาหกรรม ค่าของ คำนวณ Herfindahl จะเท่ากับ  $1/n$  ซึ่งเป็นตลาดแข่งขันสมบูรณ์นั่นเอง อย่างไรก็ตาม คำนวณ Herfindahl มีจุดอ่อนในการใช้วัดการกระจุกตัวของอุตสาหกรรม เพราะถ้าเมื่อไรที่ส่วนแบ่งของธุรกิจใน อุตสาหกรรมที่วัดได้มีค่าน้อยกว่าร้อยละ 1 การใช้ คำนวณ Herfindahl อาจนำไปสู่ข้อสรุปที่ผิดพลาดได้ (Geroge J. Stigler:1968)

### 3.1.4 อุปสรรคในการเข้ามาแข่งขัน (Barrier to entry)

คือ สภาพที่ทำให้การเข้าสู่ตลาดนั้นยากขึ้น ซึ่งเป็นสิ่งที่กีดขวางการเกิดหน่วยธุรกิจใหม่ในตลาด ได้แก่

ก. อุปสรรคเนื่องมาจากกฎหมาย

กฎข้อบังคับของรัฐบาล (Government Regulation) และสัมปทาน(Concession) กฎข้อบังคับบางอย่างของรัฐบาลแม้จะไม่มีวัตถุประสงค์ในการจำกัดการแข่งขันโดยตรง แต่อาจมีผลกันในทางอ้อม หากกฎนั้นทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้นจนเกินกำลังความสามารถที่ผู้ผลิตรายอื่น ๆ จะเข้ามาแข่งขันได้และ อุปสรรคเนื่องมาจากสัมปทานแม้จะเป็น โครงการที่เกิดประโยชน์ต่อระบบเศรษฐกิจ การปฏิเสธคำขออนุญาตลงทุน โดยเจ้าหน้าที่ของรัฐอาจเนื่องมาจากรัฐเคยให้สัมปทานแก่ผู้ผลิตรายอื่นไปแล้วหากปล่อยให้ผู้ผลิตเพิ่มเข้ามาจะกระทบกระเทือนผลการดำเนินงานของผู้ผลิตเดิมซึ่งต้องผลิตในปริมาณมากจึงจะคุ้ม หรือมีระยะเวลาการคืนทุนยาว

ข. อุปสรรคทางด้านเทคนิค (Technical Barrier) ซึ่ง สามารถแบ่งได้ 2 ประเภท  
 ความสำเร็จทางด้านต้นทุน (Cost Advantage) และ ความสำเร็จทางด้านเทคนิค  
 การผลิต ซึ่งมีสาเหตุมาจาก

การผลิตที่ต้องใช้ทุนมาก (Capital Requirement) การผลิตสินค้าบางอย่างต้องใช้  
 สิทธิบัตรถาวรหรือใช้ต้นทุนมากตั้งแต่เริ่มดำเนินการ และมักเป็นต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) สูง ทำ  
 ให้หน่วยธุรกิจเดิมที่อยู่ในตลาดมีต้นทุนต่ำกว่าและปัจจัยที่เพียงพอเนื่องจากมีขนาดใหญ่และมั่นคง  
 ซึ่งอุปสรรคนี้จะกีดขวางการเข้ามาในตลาดของหน่วยธุรกิจใหม่ที่ต้องมีขนาดใหญ่และเงินลงทุนสูง

การประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) กิจกรรมบางประเภทอย่างสินค้า  
 สาธารณูปโภค สาธารณูปการ เช่น ไฟฟ้า ประปา หรือโทรศัพท์ มักเป็นกิจการที่ระบบการผลิตเป็น  
 ไปในรูปของการใช้สินค้าประเภททุนในจำนวนสูง ต้นทุนเฉลี่ยต่อหน่วยของการผลิตจะลดลงเมื่อ  
 ปริมาณการผลิตขยายออกไป ซึ่งการผลิตในปริมาณมากจะเกิดการประหยัดต่อขนาดจนทำให้  
 ผู้ผลิตรายใหม่ไม่กล้าเข้ามา

### 3.1.5 ความแตกต่างของสินค้าและผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation)

การทำให้สินค้าแตกต่างกันเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีส่วนกำหนดโครงสร้างตลาดด้วยการปิด  
 กั้นการเข้ามาแข่งขันของผู้ผลิตรายใหม่ หรือทำให้ผู้ผลิตเดิมบางรายต้องออกจากการแข่งขันไป  
 ผู้ผลิตที่ประสบความสำเร็จในการทำให้สินค้าแตกต่างกันจะสามารถโน้มน้าวจิตใจของผู้บริโภคให้  
 หันมาซื้อสินค้าของตนมากขึ้น ซึ่งผู้ให้บริการสามารถสร้างคุณภาพของสินค้าหรือสร้างความแตก  
 ต่างทางด้านความนึกคิดซึ่งเป็นการชักจูงโดยการโฆษณา กลยุทธ์ทางการตลาดอื่น ๆ ดังนั้นหน่วย  
 ธุรกิจที่จะเข้ามาในตลาดจะต้องอาศัยการโฆษณาอย่างหนักซึ่งมีผลทำให้ต้นทุนของบริษัทเพิ่มขึ้น  
 เมื่อรวมกับต้นทุนการขายจะทำให้มีต้นทุนของหน่วยธุรกิจสูงกว่าหน่วยธุรกิจเดิม

## 3.2 การศึกษาพฤติกรรมตลาด

พฤติกรรมการแข่งขันในตลาด ศึกษาจาก พฤติกรรมการแข่งขันโดยใช้ราคาและไม่ใช้  
 ราคา พฤติกรรมดังกล่าวมีวัตถุประสงค์หลายอย่างได้แก่ การเพิ่มยอดขาย การเพิ่มกำไร โดยใช้วิธี  
 พรรณนาในประเด็นต่างๆ ดังนี้

### 3.2.1 พฤติกรรมทางการกำหนดราคา

โดยจะพิจารณาจากนโยบายทางด้านราคาของธุรกิจที่มีต่อตลาดสินค้าตนเองและ  
 คู่แข่งขัน

### 3.2.2 พฤติกรรมทางการแข่งขันโดยไม่ใช้ราคา

โดยพิจารณาจากนโยบายการส่งเสริมการขายและการกำหนดนโยบายการตลาด โดยเฉพาะนโยบายที่ใช้ได้ต่อกู้แข่งขัน

### 3.3 การประเมินผลการดำเนินงานของธุรกิจ

โดยพิจารณาจาก ประสิทธิภาพของการดำเนินงาน (Operational Efficiency) การลงทุน และการพัฒนาโครงข่าย (Investment & Network Development) และผลการดำเนินงานด้านการเงิน (Finance) โดยเปรียบเทียบกับคู่แข่งโดยมีดัชนีชี้วัดผลการดำเนินงานตามที่ International Telecommunication Union (ITU) กำหนด ดังนี้

#### 3.3.1 การประเมินผลประสิทธิภาพของการดำเนินงาน (Operational Efficiency)

โดยการวัดผลิตภาพ (Productivity) และประสิทธิภาพการทำงาน (Efficiency) วัดจาก จำนวนผลผลิตที่ทำได้และวัดอัตราส่วนของสิ่งที่ผลิตได้กับสิ่งที่นำเข้าหรือใช้ไป ดังนี้

ก. จำนวนเลขหมายต่อพนักงาน (Lines per Employee) ซึ่งการประเมินผลดังกล่าวเป็นการวัดประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานในองค์กร ซึ่งวัดจากความพึงพอใจของผู้ใช้ที่มีต่อคุณภาพและความน่าเชื่อถือ (Reliability) โดยพิจารณาจากเลขหมายและประสิทธิภาพในการให้บริการของพนักงาน ถือเป็นปัจจัยสำคัญในการแข่งขันเพื่อรักษาและช่วงชิงส่วนแบ่งตลาดจากผู้ให้บริการรายอื่น ๆ อีกทั้งยังส่งผลถึงต้นทุนที่ต่ำลงของธุรกิจ

ข. วิเคราะห์รายได้ต่อพนักงาน (Revenue per Employee) สัดส่วนรายได้ต่อทรัพย์สิน (Revenue to Asset Ratio) และ ค่าใช้จ่ายต่อคู่สาย (Expenditure per Line) ซึ่งการประเมินผลส่วนนี้เป็นการวัดประสิทธิภาพในการหารายได้จะทำการวัดโดยเปรียบเทียบรายได้กับจำนวนพนักงาน และเทียบกับสินทรัพย์ซึ่งประสิทธิภาพดังกล่าว จะเป็นการวัดคุณภาพการบริการและ คุณภาพพนักงาน รวมทั้งเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายต่อคู่สาย ซึ่งเป็นสิ่งสะท้อนการดำเนินงานอย่างแท้จริง โดยชี้ให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการสร้างรายได้ และลดต้นทุนโดยตรงในการให้บริการ เช่น ถ้าตัวแปรจำนวนเลขหมายต่อพนักงานและรายได้ต่อพนักงานสูงขึ้น สามารถสะท้อนให้เห็นว่า ผลิตภาพ (Productivity) ของพนักงานสูงขึ้น โดยไม่มีการเพิ่มพนักงานที่ไม่จำเป็น และไม่สามารถสร้างรายได้ได้โดยตรง ในขณะที่ปริมาณงานการให้บริการเพิ่มขึ้น

### 3.3.2 การลงทุนและพัฒนาโครงข่าย (Investment & Network Development)

โดยการวัดผลการดำเนินงาน จากจำนวนประชากรต่อการให้บริการและ การเพิ่มขึ้นหรือลดลงของเงินลงทุน ดังนี้

ก. สัดส่วนจำนวนเลขหมายโทรศัพท์ต่อประชากร 100 คน (Fixed Line Penetration Ratio) และสัดส่วนจำนวนโทรศัพท์เคลื่อนที่ต่อประชากร 100 คน (Cellular Phone Penetration Ratio) เนื่องจากเป้าหมายพื้นฐานของทุกประเทศทั่วโลกในด้านนโยบายโทรคมนาคมคือ การดำเนินการให้มีบริการพื้นฐานคือ โทรศัพท์อย่างทั่วถึงแก่ประชาชนที่ต้องการอย่างเท่าเทียมกัน เมื่อมีจำนวนผู้ขอใช้บริการและผู้ให้บริการมีการตอบสนองความต้องการของผู้ขอใช้ จะเป็นการเพิ่มความพึงพอใจแก่ผู้ใช้และสร้างภาพพจน์ที่ดี แล้วยังเป็นการเพิ่มรายได้โดยทันทีแก่องค์กร ดังนั้นการเพิ่มประสิทธิภาพการให้บริการอย่างทั่วถึงจึงเป็นการเพิ่มคุณภาพและความพึงพอใจแก่ประชาชน

ข. การลงทุนสำหรับการวิจัยและพัฒนา (R&D expenditure) เป็นการเก็บรวบรวมข้อมูล การร่วมลงทุนสำหรับการวิจัยและพัฒนาจะสะท้อนถึงการลงทุนพัฒนาเทคโนโลยีต่าง ๆ กับต่างชาติ ที่จะก่อให้เกิดวิธีการที่ทันสมัย และทำให้เกิดการผลิตสินค้าและบริการในต้นทุนที่ถูกลง

### 3.3.3 การประเมินผลการดำเนินงานด้านการเงิน (Finance)

โดยวิเคราะห์ประสิทธิภาพของการบริหารการเงินของแต่ละองค์กร การควบคุมการใช้เงินทุนให้ดีที่สุด การจัดการเงินทุนหมุนเวียนว่ามีความเหมาะสมหรือไม่ มีความสามารถในการทำกำไร(Profitability) โดยเปรียบเทียบปัจจุบันกับอดีต และเปรียบเทียบอุตสาหกรรมและคู่แข่ง สภาพคล่อง (Liquidity) และ โครงสร้างของเงินทุน (Leverage-Capital Structure Ratio) ดังนี้

ก. ความสามารถด้านการทำกำไร (Profitability Ratio) โดยวิเคราะห์จากอัตราผลตอบแทนจาก ผลได้ก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี (Earnings before Interest and tax;EBIT) ต่อ สินทรัพย์รวม เป็นการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนโดยยังไม่คำนึงถึงแหล่งที่มาของเงินทุน เป็นการศึกษาผลตอบแทนจากการดำเนินงานเป็นการเปรียบเทียบความสามารถในการหากำไรของแต่ละผู้ให้บริการ ในอุตสาหกรรมเดียวกันนี้ เช่น อัตราส่วนผลได้ต่อสินทรัพย์(Return on Assets)ของผู้ให้บริการรายหนึ่งเท่ากับ 7% แล้วค่าเฉลี่ยของทั้งอุตสาหกรรม คือ 5% แสดงว่าผู้ให้บริการรายนี้มีความสามารถในการกำไรสูง

$$\text{ผลได้ต่อสินทรัพย์ (Return on Assets)} = \frac{\text{ผลได้ก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี}}{\text{สินทรัพย์รวม}}$$

จ. การวิเคราะห์สภาพคล่อง (Liquidity Ratio) โดยวิเคราะห์จากอัตราส่วนหมุนเวียน อัตราส่วนนี้เป็นตัวชี้ว่า ความสามารถของกิจการในการชำระหนี้ระยะสั้นเมื่อครบกำหนดเป็นเช่นไร กิจการจะสามารถเปลี่ยนสินทรัพย์เป็นเงินสดทันทีเพื่อชำระหนี้ได้มากน้อยเพียงใด นั้นหมายถึงภาระผูกพันของกิจการที่ต้องจ่ายในระยะเวลาไม่เกิน 1 ปี. จะถูกครอบคลุมโดยเงินสดและสินทรัพย์ที่เปลี่ยนเป็นเงินสดง่ายมากน้อยเพียงใด อันเป็นตัวชี้ถึงสภาพความอยู่รอดของกิจการในระยะสั้น เช่น อัตราส่วนหมุนเวียน(Current Ratio) เท่ากับ 1.25 หมายถึง หนี้สินระยะสั้นของกิจการ 1 บาท กิจการมีเงินสดหรือสินทรัพย์ที่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ทันที 1.25 บาท แสดงว่า กิจการมีความสามารถของกิจการในการชำระหนี้ระยะสั้นเมื่อครบกำหนดที่ดี

$$\text{อัตราส่วนหมุนเวียน (Current Ratio)} = \frac{\text{สินทรัพย์หมุนเวียน}}{\text{หนี้สินระยะสั้น}}$$

ค. การวิเคราะห์ จากอัตราส่วนโครงสร้างของเงินทุน (Leverage – Capital Structure Ratios) โดยอัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม (Debt to Total Assets) อัตราส่วนนี้ใช้ชี้นโยบายและความเสี่ยงในการบริหารหนี้ของกิจการ หากสัดส่วนของหนี้สินยิ่งสูงขึ้น โดยเปรียบเทียบกับสินทรัพย์รวม กิจการยังมีความเสี่ยงทางการเงินสูง กิจการมีโอกาสสูงที่จะไม่สามารถชำระคืนเงินกู้ และ ดอกเบี้ยได้ตามกำหนดเช่น อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม (Debt to Total Assets) เท่ากับ 0.75 หมายถึง สินทรัพย์รวมของ กิจการ 1 บาท กิจการมีหนี้สินที่ต้องชำระ 0.75 บาท แสดงว่า กิจการมีความเสี่ยงในการบริหารหนี้ต่ำ

$$\text{อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์รวม (Debt to Total Assets)} = \frac{\text{หนี้สินรวม}}{\text{สินทรัพย์รวม}}$$

โดยอัตราส่วนทั้ง 3 อัตราส่วน ที่ใช้ศึกษานี้จะสามารถแสดงให้เห็นถึงฐานะทางการเงินของกิจการ การดำเนินงานและความเสี่ยงทางธุรกิจ โดยพิจารณาเปรียบเทียบกับอัตราส่วนเฉลี่ยของทั้งอุตสาหกรรม