

## อาชีพค้าขายที่วางแผนการเงินได้

คุณสุรภกิจ พิทักษ์ภากร CFP®  
สมาคมนักวางแผนการเงินไทย

ก่อนอื่นตามความเข้าใจของผม อาชีพค้าขาย ก็คืออาชีพประเภทเดียวกับการเป็นเจ้าของกิจการหรือธุรกิจส่วนตัว แต่ถ้าเรียกว่าอาชีพค้าขาย ก็น่าจะนึกออกเป็นแค่คนขายของ ดูแล้วขนาดธุรกิจคงไม่ได้ใหญ่โตอะไร ส่วนใหญ่คงเป็นลักษณะเป็นนายตัวเอง เจ้าของทำเอง ไม่ค่อยมีลูกจ้าง ที่พบทั่วไปก็ได้แก่ คนขายหมูปิ้ง คนขายผักผลไม้ในตลาด หรืออาจจะเป็นขายกาแฟ โดยอาจจะมีทำเลเป็นประจำหรือเป็นแบบรถเข็นก็พบกันมากมาย ซึ่งคนทำอาชีพค้าขายน่าจะมากกว่าคนกินเงินเดือนเสียด้วย

มาดูที่จุดเด่นหรือข้อดีของอาชีพค้าขายคือ เป็นอาชีพอิสระ สามารถออกแบบวางแผนการขายได้เอง ทำให้มีโอกาสสร้างรายได้ที่สูงกว่าการเป็นลูกจ้างทั่วไป โดยหากขายมาก ก็ทำให้มีรายได้มาก อดอยากหยุดวันไหนก็หยุดได้ แต่อาชีพค้าขายก็มีจุดที่เสี่ยงหรือข้อด้อยคือ รายได้ไม่แน่นอนมีโอกาสขาดทุน ขึ้นอยู่กับทำเล เทศกาล ฤดูกาล รวมไปถึงภาวะเศรษฐกิจการเมือง เช่นที่พบบ่อย คือในฤดูฝน ถ้าฝนตกบ่อยๆ ก็ทำให้คนขายของได้น้อยลง หรือเปิดแล้วทำเลไม่ดีคนไม่เดินมาซื้อ ก็กลายเป็นขาดทุนได้ รวมถึงหากมีเหตุจำเป็นหรือเหตุการณ์ความไม่สงบทางการเมืองซึ่งเกิดขึ้นบ่อยครั้งในบ้านเรา ก็ทำให้ร้านขายของเราไม่สามารถขายได้ แถมยังต้องจ่ายค่าเช่าเหมือนเดิมอีกด้วย และข้อด้อยอีกประการคือการไม่มีสวัสดิการที่ดีเหมือนการเป็นลูกจ้างในระบบราชการ รัฐวิสาหกิจ หรือ ประกันสังคม ทำให้หากเกิดเจ็บป่วยไม่ว่าหนักหรือเบาก็ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเอง มีหน้าซ้ำหากเกิดเจ็บป่วยนานๆ เรื้อรัง หรือเป็นโรคร้ายแรง ก็ทำให้การขายของต้องหยุดค้าขายไปด้วย ทำให้รายได้ลดลงแต่ค่าใช้จ่ายด้านรักษาพยาบาลยังต้องเพิ่มขึ้นอีกด้วย

จากที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น จะเห็นว่าหากผู้ที่ประกอบอาชีพค้าขาย ขาดการเอาใจใส่เรื่องการวางแผนการเงิน ก็อาจจะทำให้มีโอกาสล้มเหลวในชีวิตตนเองรวมถึงครอบครัวได้ จึงขอแนะนำการวางแผนการเงินอย่างง่าย ๆ กับคนที่ทำอาชีพค้าขาย ตามหลักสากลของการวางแผนการเงิน ดังนี้

- วิเคราะห์สถานะของตนเอง** เช่น ตัวเราเองมีภาระมากน้อยแค่ไหน เช่น ถ้ายังโสดก็สบายหน่อยตรงที่ค้าขายเพียงเพื่อมีรายได้พอกับการใช้จ่ายตัวเองก็พอ แต่ถ้ามีภาระต้องดูแลพ่อแม่หรือลูกๆ และภรรยา ก็ต้องตรวจสอบว่าเดือนๆ หนึ่งมีรายจ่ายเท่าไรที่เราต้องรับผิดชอบ ซึ่งก็เพื่อประเมินก่อนว่า ของที่เราขายมันสร้างรายได้และเหลือพอกับภาระที่มีหรือไม่
- ความเสี่ยงของเรามีอะไรบ้าง** ซึ่งถือเป็นการเตรียมความพร้อมไว้ก่อนเป็นดี เช่น ถ้าหน้าฝน หรือมีภาวะน้ำท่วม ของที่เราขายจะมีผลกระทบมั้ย ต้องมีแผนการตลาดอะไรมั๊ย รวมถึงถ้าเราป่วยหรือคนที่เราดูแลเจ็บป่วย จะจัดการอย่างไร มีประกันสุขภาพมั๊ย เพียงพอหรือไม่
- หาเป้าหมายของตัวเองให้เจอ** เช่น เราอยากเกษียณเมื่อไหร่ ตั้งใจจะส่งลูกเรียนถึงระดับไหน เราจะซื้อรถ ซื้อบ้าน หรือหลักทรัพย์ที่ดิน อะไรบ้าง ควรเขียนออกมาเป็นเป้าหมาย และระยะเวลาที่ต้องการ เช่นต้องการอยากเกษียณเพื่อพักผ่อนไปเที่ยวกับครอบครัวตอนอายุ 55 ปี เป็นต้น
- ต้องมีการทำบัญชีรายรับรายจ่ายทุกวัน** แล้วสรุปเป็นเดือน เป็นปี เพื่อดูว่า เดือนหนึ่งรายได้เข้ามา หักจากรายจ่ายหรือต้นทุนแล้วรายเหลือ เหลือเท่าไร ซึ่งเมื่อถึงขั้นนี้ต้องถือว่าเป็นการเริ่มต้นการวางแผนทางการเงิน

แล้วเมื่อเหลือแล้วจะเก็บไว้ที่ไหนดี โดยส่วนใหญ่ ผู้ที่ประกอบอาชีพค้าขายมักไม่ค่อยมีการแบ่งเงินไว้หลายๆ ที่ ส่วนใหญ่ก็มักจะเก็บเป็นบัญชีธนาคาร โดยมีข้อดีที่ชอบคือ ฝากง่าย พอลงไปก็ไปถอน ซึ่งหากการค้าขายไม่มีอุปสรรค หรือไม่มีเหตุอะไรที่ต้องใช้เงินเยอะๆ ก็รู้สึกว่าการฝากเงินกับธนาคารเป็นการบริหารทางการเงินที่ดีและเหมาะกับการค้าขายแล้ว แต่หากต้องเจอเหตุการณ์เช่นป่วยเป็นโรคมะเร็งหรือตนเองประสบอุบัติเหตุ ต้องหยุดเพื่อรักษาตัวในโรงพยาบาล ร้านขายของก็ต้องปิดและขาดรายได้ เงินที่ใช้ก็ต้องไปถอนจากธนาคารซึ่งบางคนอาจจะหมดไปจนต้องไปกู้หนี้ยืมสินเลยก็ว่าได้ ดังนั้น จึงขอแนะนำให้ต้องมีจัดการการเงินอย่างเหมาะสมดังนี้คือ ควรมีการกันเงินเก็บสำรองเผื่อฉุกเฉินไว้ 3-6 เท่าของค่าใช้จ่ายต่อเดือน เช่น ต้องมีค่าใช้จ่ายในครอบครัวเดือนละ 50,000 บาท ก็ควรมีเงินสำรองไว้ประมาณ 150,000-300,000 บาท หรืออาจจะเก็บมากกว่าเป็น 9-12 เดือนก็ได้ ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับความสบายใจ โดยแนะนำให้เก็บเงินส่วนนี้ไว้ในธนาคารก็ได้ ซึ่งเงินส่วนที่สำรองนี้ก็เพื่อไว้กรณีการค้าขายเกิดปัญหาเช่นน้ำท่วม ขายของไม่ได้นานๆ เราก็จะยังมีเงินสำรองไว้เผื่อการใช้จ่ายในครอบครัว ก็ไม่เดือดร้อน

5. **การจัดการความเสี่ยง** ซึ่งจากข้อ 4 ที่กล่าวถึงคือหากมีเหตุต้องเจ็บป่วยหรืออุบัติเหตุร้ายแรง ทั้งตัวเราเอง รวมถึงครอบครัวถ้าไม่มีการจัดการที่ดีพอ ก็อาจจะกระทบกับการค้าขายได้ ควรมีการจัดการเรื่องนี้ด้วยการโอนย้ายความเสี่ยงทั้งเรื่องชีวิตและทรัพย์สิน เช่น การทำประกันสุขภาพ โรคร้าย ประกันอุบัติเหตุ การทำประกันร้านค้าทั้งด้านอัคคีภัยหรือโจรกรรม การทำประกันภัยรถ เป็นต้นซึ่งเลือกแผนความคุ้มครองที่เบี้ยประกันที่เราสามารถจ่ายได้ ซึ่งส่วนใหญ่เบี้ยก็ไม่สูงมาก และถือเป็นการซื้อความเสี่ยง โดยหากมีเหตุการณ์ไม่คาดฝัน ก็จะสามารถลดความเดือดร้อนให้บรรเทาลงได้
6. **ควรต้องวางแผนด้านการออมเพื่อเกษียณอายุหรือการออมเพื่อทุนการศึกษาทันที** ต้องบอกว่าข้อนี้ส่วนใหญ่คนที่ทำอาชีพค้าขายมักจะละเลยในข้อนี้เพราะมีเหตุผลว่า ทุกวันนี้ก็ออมแล้วในธนาคารเหลือก็เก็บอยู่แล้ว ซึ่งถ้าได้เก็บออมแล้วก็ถือว่าดีจริงๆ แต่ที่ต้องเน้นย้ำเพราะ การออมเพื่อเกษียณหรือเพื่อการศึกษาบุตร ถ้าให้ถูกต้องควรต้องแบ่งออกมาเป็นส่วนเลย เพราะถ้าไม่มีการแบ่งออกมาก็คงเกิดการปนกันของเงินที่ค้าขายกับเงินที่เก็บเพื่อเกษียณสุดท้ายพอใกล้ๆ อายุ 60 หาเงินก้อนไม่เจอแล้ว ดังนั้นง่ายมากคือแบ่งเป็นส่วนเงินเพื่อเกษียณหรือเพื่อลูก เลยโดยอาจง่ายๆ คือการเปิดบัญชีธนาคารแยกออกมา โดยต้องมีวินัยของการออมเช่นต้องฝากทุกเดือนเดือนละ 5,000 บาท ซึ่งต้องมีวินัยต่อตัวเองจริงๆ คือต้องออมทุกๆ เดือนให้ได้ แต่ถ้าเรากลัวว่าอาจจะไม่มีวินัย ก็อาจออมผ่านแบบประกันสะสมทรัพย์ซึ่งควรต้องเป็นแบบประกันที่ระยะยาวพอกับเวลาที่เกษียณจริงๆ เช่น ถ้าอายุ 40 ปี ก็ควรเลือกระยะเวลาของแบบประกันสะสมทรัพย์ที่ 20 ปี เป็นต้น ซึ่งอาจมีผลประโยชน์ด้านลดหย่อนภาษีอีกด้วย รวมถึงหากมีภาวะเรื่องบุตรหรือหนี้สินที่ต้องดูแล ก็ควรต้องมีการทำประกันชีวิตในวงเงินคุ้มครองที่เหมาะสมอีกด้วย
7. **ต้องแบ่งไปลงทุนให้กองเงยบ้าง** หลังจากเราจัดการเงินออมที่เป็นแบบบังคับเก็บแล้ว ถ้าเงินเหลือพอเราควรต้องมีการเพิ่มผลตอบแทนของการลงทุนบ้าง เพราะหากเรามีแต่การออมผ่านธนาคารหรือผ่านแบบประกันสะสมทรัพย์จะทำให้ผลตอบแทนเติบโตไม่ทันกับอัตราเงินเฟ้อที่ประมาณ 3.5% ต่อปี ดังนั้นจึงต้องเพิ่มผลตอบแทนด้วยการลงทุนผ่านกองทุนรวมสำหรับผู้ที่ไม่มีความรู้เรื่องลงทุนเอง หรืออาจลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ (หุ้น) ซึ่งเงินที่ควรลงทุนควรเป็นเงินที่เหลือจากการออมเพื่อเป้าหมายสำคัญแล้วเท่านั้น โดยควรคำนึงถึงอายุ

ของเราด้วย เช่น ถ้าอายุยังน้อยๆ ก็สามารถเลือกลงทุนในกองทุนที่เสี่ยงๆ ได้ แต่หากอายุมากๆ แล้ว ก็ควรอย่าลงทุนในกองทุนที่เสี่ยงมากเกินไป หรือหากต้องการลงทุนในหุ้น ก็ควรต้องศึกษาโครงสร้างของบริษัท รวมถึงงบการเงิน ของบริษัทนั้นๆ อย่างดีด้วย ทั้งนี้ ทางบริษัทหลักทรัพย์ก็จะเป็นผู้ให้คำแนะนำการซื้อขาย รวมถึงให้ข้อมูลการตลาดเพื่อใช้เป็นข้อมูลในการตัดสินใจของเราอีกด้วย

8. **ทบทวนแผนการเงินอยู่เสมอ** ซึ่งหลังจากเราได้จัดการการเงินเรียบร้อยแล้ว จะฝากธนาคารเท่าไร จะออมเงินเพื่อเกษียณเท่าไร จะซื้อประกันอะไรบ้าง สุดท้ายเราต้องทบทวนทุกชั้นตอนที่กล่าวมาแล้วอยู่เป็นประจำ โดยปกติต้องทำอย่างน้อยปีละครั้ง เพื่ออาจต้องเปลี่ยนแปลงการลงทุนให้เหมาะสมตามสถานการณ์นั้นๆ อยู่เสมอ

ผมหวังว่าทั้งหมดนี้ จะเป็นประโยชน์กับผู้ที่ประกอบอาชีพค้าขาย และขอให้ประสบความสำเร็จในการวางแผนการเงินให้บรรลุเป้าหมายที่ต้องการต่อไปครับ