

KAB

วารสารเกษตรศาสตร์ธุรกิจประยุกต์

Kasetsart Applied Business Journal

ปีที่ 13 ฉบับที่ 19 เดือนกรกฎาคม- ธันวาคม 2562

ISSN : 1906-0254 (Print)

ISSN : 2539-6250 (Online)



Kasetsart Applied

Business Journal

ความรู้สึกความคิดและบุคลิกลักษณะของผู้ซื้อขายและหญิง มีผลต่อความพึงพอใจของพวกเขาอย่างไร

ปณิธาน จันทองจีน¹ และ อลิสร่า รุ่งนนทรรัตน์ ชรินทร์สาร²

Received: April 01, 2019

Revised: May 13, 2019

Accepted: June 18, 2019

บทคัดย่อ

ความพึงพอใจของผู้ซื้อ/ผู้บริโภคเป็นสิ่งที่นักการตลาดให้ความสนใจเป็นอันดับต้นๆ ทั้งนี้เพราะความพึงพอใจนี้นำไปสู่ยอดขายและผลกำไร ทั้งในปัจจุบันและอนาคต งานวิจัยชิ้นนี้มองคำว่าความพึงพอใจจากมุมมองของผู้บริโภค โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้เขียนได้เสนอกรอบความคิดที่แสดงให้เห็นว่าความรู้สึกความคิด และบุคลิกลักษณะของผู้บริโภคมีผลกับความพึงพอใจอย่างไร ผู้เขียนยังได้เปรียบเทียบว่าผู้บริโภคชายและหญิงมีความพึงพอใจต่างกันหรือไม่ ในการทดสอบสมมติฐานและเปรียบเทียบผลของปัจจัยต่างๆ ที่มีผลต่อผู้บริโภคชายและหญิงนี้ ผู้เขียนได้ใช้สมการพหุคูณด้วยเทคนิคการวิเคราะห์แบบหลายกลุ่ม (multiple regression with multi-group techniques) ในการวิเคราะห์ จากผลวิจัยพบว่าปัจจัยที่มีผลต่อความพึงพอใจของผู้บริโภคนั้นแตกต่างกันระหว่างชายหญิง อีกทั้งผลวิจัยนี้ยังเป็นประโยชน์กับนักวิชาการและนักการตลาดในการทำความเข้าใจผู้บริโภคให้มากขึ้น นักการตลาดจะสามารถประยุกต์ผลวิจัยในการทำงานด้านการตลาดเพื่อให้สร้างความพึงพอใจให้กับผู้บริโภคได้ดียิ่งขึ้น

คำสำคัญ: ความพึงพอใจของผู้ซื้อ, ความคิด, ความรู้สึก, บุคลิกลักษณะ, ประสบการณ์ความเพลิดเพลิน, เพศ

กิตติกรรมประกาศ

ผู้เขียนขอขอบคุณคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ สำหรับการให้ทุนวิจัย ผู้เขียนขอขอบคุณสำหรับการสนับสนุนการทำวิจัยในครั้งนี้

¹ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปณิธาน จันทองจีน ภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
(Email: panitham@tbs.tu.ac.th)

²ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อลิสร่า รุ่งนนทรรัตน์ ชรินทร์สาร ภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
(ผู้รับผิดชอบบทความ, Email: alisara@tbs.tu.ac.th)

How Male versus Female Shoppers' Feeling, Thinking, and Personality Impact Satisfaction

Panitharn Juntongjin¹ and Alisara Rungnontarat Charinsarn²

Received: April 01, 2019

Revised: May 13, 2019

Accepted: June 18, 2019

Abstract

Shopper satisfaction is among the top interest of marketers. This is because satisfaction leads to sales and profit, both now and in the future. This paper approaches satisfaction from the shopper point of view. In particular, we propose a conceptual framework to depict how the feeling, thinking, as well as personality of the shoppers would impact their satisfaction. The authors also compare gender (male versus female) to see how those factors differently impact on satisfaction of shoppers who have different gender. To test the research hypotheses and to compare the impact of the factors determining the differences in shopper satisfaction between male and female, the authors use multiple regression with multi-group techniques. The results show that factors influencing satisfaction of shoppers are different across genders. The findings of this paper would help scholars and practitioners to better understand shoppers, and that practitioners could apply the findings in their marketing practice in order to better satisfy their shoppers.

Keywords: Shopper Satisfaction, Thinking, Feeling, Personality, Flow experience, Gender

Acknowledgement

The authors would like to thank Thammasat Business School, Thammasat University for the research grant. The authors gratefully acknowledge the support.

¹Assistant Professor of Department of Marketing Thammasat Business School, Thammasat University, (Email: panitharn@tbs.tu.ac.th)

²Assistant Professor of Department of Marketing Thammasat Business School, Thammasat University, (Corresponding author, Email: alisara@tbs.tu.ac.th)

Introduction

In this paper, we propose that the feeling, thinking, as well as personality of the shoppers would impact their satisfaction. The feelings depicted for the current paper comprises flow experience and regret. The thinking variable refers to cognitive load. Lastly, the shopper personality in this paper is the need for cognitive closure (NFC), and the maximizer (versus satisficer) personality. Note that the word satisficer is a combination of the word satisfy and sacrifice. More detail of each of these variables would be discussed in the literature review section.

There are a number of prior research studying how shoppers feel, how they think, and also how their different personality type influence their purchase decision. However, it is important that we study the different independent variables at the same time (Appelt, Milch, Handgraaf, and Weber, 2010). Therefore, in this study, we study all these factors in an integrated model, so that we could see the effect that is much closer to the real purchase situation where all these factors would take place at the point of purchase.

Moreover, there is no investigation on the effects of these factors on satisfaction of shoppers when gender is considered as a moderating variable of the effects on the satisfaction. For example, Yuksel and Yuksel (2007) studied the effect of risk perception on consumer emotions, satisfaction, and loyalty intention. This study does not include the cognitive and personality variables, and does not study how gender moderate the relationship between the independent and

dependent variables. Dennis, Newman, Michon, Brakus, and Wright (2010) studied the effect of perception and emotion on how shoppers react to digital signage, however, this study does not include the personality factor, gender factor, and satisfaction. Coley and Burgess (2003) studied how shoppers of different gender have different cognition and affection regarding impulse purchase. However, this study does not include personality variable and satisfaction.

From the importance and the gap discussed above, in this paper, we would propose an integrated model that predict shopper satisfaction. We will then test and analyze the model further. That is, we collect data among shoppers who are decisionmakers in Thailand. We expect that our findings would extend the knowledge frontier in the consumer/shopper behavior area, particularly how shoppers – their thinking, feeling, and their personality – impact their own purchase satisfaction when comparing between different genders of shoppers.

Literature Review

This section reviews and discusses the feeling, thinking, and the personality dimensions of shoppers that affect their satisfaction when making purchases. First, the shopper feeling dimensions would cover flow experience and regret respectively. Second, the shopper thinking dimension would be the cognitive load. Third, the shopper personality would cover the two relevant personality types which are maximizer (versus satisficer) and Need for cognitive closure.

Flow Experience

The first variable of the feeling dimension is flow experience. Flow experience happens when a shopper is intrinsically motivated task (Ghani, Supnick and Rooney, 1991; Webster, Trevino and Ryan, 1993) and fully involved (Jackson and Marsh, 1996) in the shopping task. This full motivation and involvement is so intense that they lost the sense of time (Novak et al., 2000) and self-conscious (Hoffman and Novak, 1997; Novak et al., 2000). That is, they do not feel bored or anxious. They only enjoy (Privette and Bundrick, 1987) and are absorbed (Csikszentmihalyi, 1997) in the task that is in front of them. When drawing a three channel flow model (Novak and Hoffman, 1997) where the X-axis is the shopper skill, and the Y-axis is the challenge of the shopping task (Please see figure 1 below).

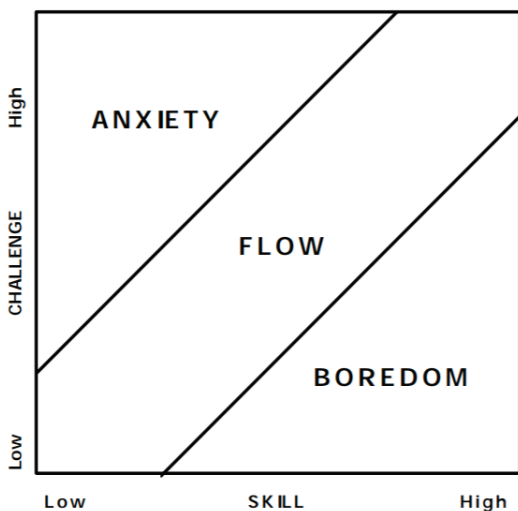


Figure 1 : Novak and Hoffman (1977)'s three channel flow model

Source: Novak and Hoffman (1977)

When the skill is high, but the challenge is low, the shoppers are likely to feel bored. However, when the skill is low, but the challenge is high, the shoppers are likely to feel anxious. In fact, the flow experience and the three channel flow model can be applied in various context. Shopping task is one of them.

Regarding the three channel flow model, it can be concluded that the flow experience would happen when both the challenge and the skill are sufficiently high, and that there is a balance between the challenge and the skill (Csikszentmihalyi, 1988; LeFevre 1988). The challenge in this context could be the shopping task. For example, most women have the skill to do cosmetic shopping, while the variety of cosmetic product items are too much to handle for men. This is both because they are not interested in, do not feel involved, and do not have the skill to tackle the challenge.

Flow experience is important and should be included into the model because this state of mind would affect the shopper satisfaction. When consumers are having a flow experience, they are likely to have high satisfaction. When consumers are not having a flow experience, they are likely to have low satisfaction.

The Regret Feeling

The other chosen variable of the feeling dimension is regret. Regret is defined as the painful feeling that occur because there is a discrepancy between the decision outcome and what could have been the outcome

(Sugden, 1985). In order for shoppers to feel regret, they have to think and compare the decision outcome and what they thought it should be (Lee and Cotte, 2009). In feeling regret, shoppers tend to blame themselves for the unfavorable outcome. In fact, blaming themselves is considered a big part of feeling regret (van Dijk and Zeelenberg, 2002). This regret feeling would be even more intense when shoppers feel that they are in control of the situation (Gilovich and Medvec 1994).

Regret is a negative feeling that shoppers do not want to experience. They want to get away with this feeling (Zeelenberg and Pieters, 2006). If they could not, they would deny it and try to neutralize the feeling (Zeelenberg and Pieters, 2006). For example, they could justify their decision or transfer the responsibility in making that decision to others (Pieters and Zeelenberg, 2006; Zeelenberg and Pieters, 2006)

The regret feeling could happen both to the decision outcome (Zeelenberg and Pieters, 2006) and the decision process (Connolly and Zeelenberg, 2002). In addition, the regret feeling was found to have an impact on shopper satisfaction (Inman et al., 1997; Oliver, 1997; Oliver and Westbrook, 1993; Taylor, 1997).

Cognitive Load

The chosen variable for the shoppers' thinking dimension is cognitive load. Cognitive load is the amount of the thinking load that is needed in the decision process. In elaborating this concept, the main idea of cognitive load is that we all have limited capacity to process information at one point in time. (Pass et al.,

2003). When shoppers work on the same purchasing decision task, they could have different levels of cognitive load. This is because different shoppers could perceive the same task differently.

From the concept above, if shoppers perceive that their cognitive load is high, they tend not to be satisfied with their purchase process. It is evident in the prior research that cognitive load is associated with satisfaction (Jen-Hwa Hu et al., 2017; Wu et al., 2018).

Maximizer personality type

The variable maximizer is known as a personality trait of people who always try their best to seek the best choice (Schwartz, 2002). They are willing to spend much more time and effort in considering many more options (Dar-Nimrod et al., 2009), in a hope that they would get the best decision outcome. This maximizer personality trait is contrasted to the satisficer personality trait. Satisficers are those who would choose the 'good enough' option (Schwartz, 2002). Satisficers would make their choice process become simple. For example, they could cut down the number of options for their consideration (Simon, 1978). When comparing maximizers to satisficers, maximizers would spend more time on choosing and making decision. Despite the much time and effort in the choosing process, maximizers feel that they have more time pressure (Chowdhury et al., 2009). When they have a chance, they tend to change their decision (Chowdhury et al., 2009). This is, again, in a hope to optimize their decision outcome.

Maximizers spend more time and effort to maximize their utility (Sproles, 1983). They spend more time on the same purchase decision compared to satisficers (Nenkov et al., 2008). The sad outcome is that, despite their better outcome compared to satisficers; it turns out that their utility -- or in other words, their happiness -- would become lower (Iyengar et al., 2006). That is, compared with satisficers, maximizers would be less satisfied with their purchase decision (Iyengar et al., 2006; Schwartz et al., 2002), and even their life satisfaction in general (Schwartz, 2002). Having known maximizers, we hypothesize that having this personality would reduce the purchase satisfaction.

Need for cognitive closure (NFC) personality type

The variable called need for cognitive closure or NFC is the personality type of people who would like to have a definite answer even though the answers might not be favorable ones (Kruglanski and Webster, 1996). Need for cognitive closure is a latent variable (Webster and Kruglanski, 1994) that influences the use of heuristics or short-cut information processing in consumers (De Dreu, Koole, and Oldersma, 1999). This variable is found to be associated with authoritarianism (Chirumbolo, 2002)

There are aspects of need for cognitive closure that are preference for order, preference for predictability, decisiveness, discomfort with ambiguity, and closed-mindedness (Webster and Kruglanski, 1994).

In line with the literature review above, there is prior research which suggested that high shoppers with high need for cognitive closure would be less satisfied with the purchase decision, compared to those with low need for cognitive closure (Wronska et al., 2018).

Satisfaction

Satisfaction is the chosen dependent variable in the current paper. The classic work of satisfaction centers around comparing the actual purchase experience and the expectation of a shopper/consumer (Oliver, 1980). If the actual purchase experience is better than the expectation, the shopper would be satisfied. In contrast, if the actual purchase experience is worse than the expectation, the shopper would not be satisfied.

Twenty years after the classic literature by Oliver was published, there has been a stream of research work on satisfaction that is associated with the feeling part of shoppers – in addition to the thinking part (Andreassen, 2000; Liljander and Strandvik, 1997; Yu and Dean, 2001; Westbrook and Oliver, 1991). This is the base why the current paper incorporate not only the shopper personality and their thinking dimension, but also the feeling dimension.

The satisfaction that is the focus on this paper is the satisfaction with the process, given that the scope of the current paper lies in the purchase decision, which is a choice process. It is hypothesized that this process satisfaction is a result of the feeling, thinking, and personality of the shoppers.

Gender

To better explain the satisfaction, many researchers (Hernández et al., 2011, Zhang and Prybutok, 2003, Zhang et al., 2014;) chose to study how different factors affect satisfaction between different genders (male and female). They found that gender has a moderating effect on satisfaction in many contexts. Gender

is one of the obvious and important factors that firm can know from their shopper, this become the main reason why gender has been investigated by many satisfaction studies. Since, knowing how to treat male and female shoppers differently, it would increase a chance for the firms to satisfy their shoppers.

Conceptual Model and Hypotheses Development

From the literature review above, the following is the proposed conceptual model.

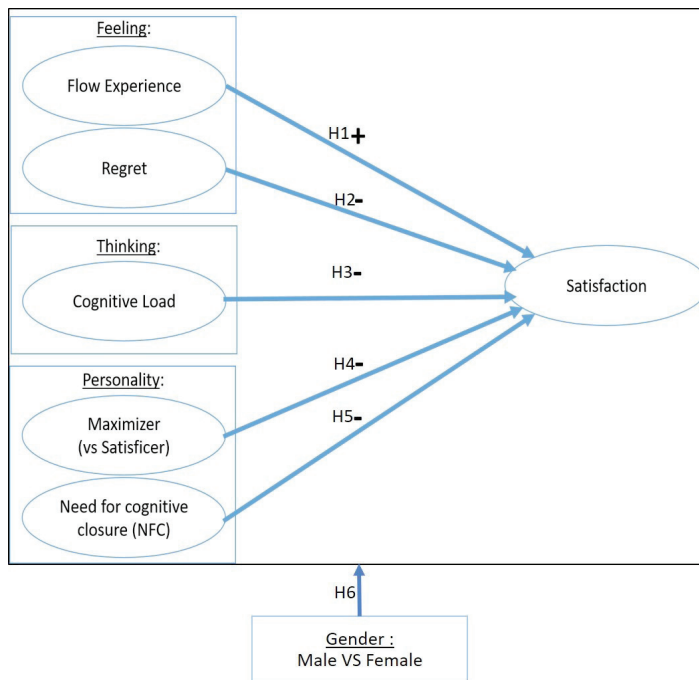


Figure 2 : Proposed conceptual model Source: Authors’ own figure

Hypotheses Development

The flow experience is an enjoyable experience where shoppers are intrinsically motivated (Ghani, Supnick and Rooney, 1991; Webster, Trevino and Ryan, 1993) and very much highly involved (Jackson and Marsh, 1996)

in the shopping task. Plus, there is a perfect balance between the shopping task and their skill complete the task (Csikszentmihalyi, 1988; LeFevre 1988). Therefore, we hypothesize that the higher the flow experience, the higher the satisfaction. In other words, Flow experience would positively affect shopper satisfaction.

While the flow experience has a positive effect on satisfaction, all other variables in this model have negative effect on satisfaction. Regret is a negative feeling that could happen to either (or both) the decision outcome and the decision process. The shoppers wish their decision would have been something else. Therefore, it leads to the negative outcome.

Next, the thinking variable -- Cognitive load -- make shoppers feel that the choice task is too much to handle. This is given that consumers have limited cognitive resource for the decision making (Pass et al., 2003). Therefore, cognitive load would have a negative effect on satisfaction.

Regarding the first personality variable, Maximizers, they strive to come up with the perfect solution (Schwartz, 2002). Despite their good decision outcome, they tend not to be satisfied, both with the decision process and outcome. Therefore, maximization would have a negative effect on satisfaction.

Lastly, need for cognitive closure of NCF is personality type of shoppers who desperately need to have answers to their problems (Kruglanski and Webster, 1996). Or in this case, shoppers would like to have the best choice decision. Therefore, having high NCF would have a negative effect on satisfaction.

In addition, the schemas of males and females in processing information and responding to situations during a particular event are different (Bem, 1981). . Therefore, the last hypothesis is derived to investigate the moderating effect of gender on the proposed factors that affect shopper satisfaction.

Summary of Hypotheses

Hypothesis 1 : Flow experience would positively affect shopper satisfaction.

Hypothesis 2 : Regret would negatively affect shopper satisfaction.

Hypothesis 3 : Cognitive load would negatively affect shopper satisfaction.

Hypothesis 4 : Maximization would negatively affect shopper satisfaction.

Hypothesis 5 : Need for cognitive closure would negatively affect shopper satisfaction.

Hypothesis 6 : Different gender (male versus female) can lead to different in factors affecting shopper satisfaction.

Research Method

In order to study the effect of the shoppers' feeling, thinking, and the personality on their purchase satisfaction, our research design is to first have shoppers complete a choice task, and then answer the questions. The questions measure the variables tested in the model following prior established research on respective constructs.

All items in the questionnaire from previous studies are adapted and adopted by back translation from English to Thai language. For all constructs, the subjects were asked to answer the questions by rating on a 10-point Likert-type scale (1 = "strongly disagree", 10 = "strongly agree").

The respondents had been asked to answer the questionnaire based on a shopping scenario, so they are manipulated to think as the real shoppers who have to buy their daily consumer products before answering

the questions. According to Green (1991), the optimal sample size for the use in regression analyses should be $50 + 8m$ (m is the number of predictors – which there are five predictors in the study: flow experience, regret, cognitive load, maximizer, and need for cognitive). However, there are 2 cases in which will be investigated. Thus, the total sample size should be at least 190 ($[50 + 8(5)] \times 2$). Finally, 1060 respondents were recruited, all of them are undergraduate students from one the leading business school in Thailand - 260 males and 800 females. The gender ratio of the respondents, approximately 26 to 74, is quite similar to the male-female ratio of the student population of that business school, according to official statistics registration systems of the university. Therefore, a sample should well represent the university population.

A multiple regression with multi-group techniques is utilized. Multiple regression is suitable for our research question because it can be used to test the research hypotheses. In addition, we use exploratory factor analysis (EFA) to form each construct before applying multiple regression. This technique can ensure the validity of all constructs before hypotheses testing in the study. We use a well-known statistical software for social science research to test all hypotheses.

Data Analysis and Results

Quality of Research Instruments

Construct reliability and validity tests were employed, to check for quality of the research instruments. The reliability was assessed using Cronbach's alpha (α) to verify the internal consistency of the constructs (Hair et al., 2010), and the construct validity was examined by checking for Keiser-Meyer-Olkin (KMO) from exploratory factor analysis of each construct. Cronbach's alpha should be greater than 0.70 to determine a sufficient level of internal consistency of constructs (Nunnally, 2010). All constructs were found to have good reliability (above 0.7) except Regret and Flow Experience (around 0.6) considering slightly below the criteria. However, according to Burgess and Steenkamp (2006), the value of Cronbach's alpha lower than 0.7 should be accepted if the research is conducted in the context of emerging market (e.g. Thailand). Hence overall exhibiting a qualified level of reliability. We also found that the KMO from EFA results are over 0.5, which illustrates acceptable construct validity. Based on the reliability and validity results (see Table 1), we have confident to proceed the hypotheses testing.

Table 1 : Reliability and Validity Results of Research Instruments

	Variables	KMO	Cronbach's Alpha
	Satisfaction	0.76	0.77
Feeling	Flow Experience	0.67	0.62
	Regret	0.51	0.6
Thinking	Cognitive Load	0.86	0.9
Personality	Maximizer	0.64	0.7
	Need for Cognitive Closure	0.82	0.71

Hypotheses Testing

Before considering the results of hypotheses testing, we analyzed the coefficient of determination (R^2) of endogenous constructs for the gender conditions; male and female. R^2 for the dependent construct of the models are 0.36 and 0.43, for male and female respectively. It means that feeling variables (Flow Experience, and Regret), and thinking variable (Cognitive Load), as well as personality variables (Maximizer and Need for Cognitive Closure) altogether can explain about 40 percent of variation in Shopper Satisfaction for both conditions of male and female.

Table 2 presents the hypotheses testing results (result with standardized coefficients and t-value). For the male shoppers, H1, H2, and H3 are failed to reject. It means that Flow Experience has a statistically significant positive effect on shopper Satisfaction (H1). Regret and Cognitive Load of male shoppers has a negative impact on shopper Satisfaction.

As for the female shoppers, H1, H2, H3, and H4 are failed to reject. The differences from the case of male shoppers are significance of H4 in the case of female shoppers. This outcome conveys an important implication. Maximizer has statistically significant negative effects on shopper Satisfaction (H4), only among the female shoppers. In addition, for the both genders of shoppers, Need for Cognitive Closure has no statistically significant effect on shopper Satisfaction (H5).

Thus, the results from hypotheses testing reveal that there are different factors significantly influencing shopper Satisfaction across different genders of shoppers. It means that gender successfully plays the role of control variable, therefore H6 is supported. The details of the different affecting factors will be discussed in the next section.

Table 2 : Statistical Results of Hypotheses Testing

Hypotheses	Relationship between variables	Male			Female		
		Beta	t-value	Result	Beta	t-value	Result
H1	Flow Experience → Satisfaction	0.244	4.702**	Supported	0.215	7.9**	Supported
H2	Regret → Satisfaction	-0.13	-2.269*	Supported	-0.196	-6.50**	Supported
H3	Cognitive Load → Satisfaction	-0.46	-8.24**	Supported	-0.49	-16.65**	Supported
H4	Maximizer → Satisfaction	-0.01	-0.194	Not Supported	-0.056	-2.072*	Supported
H5	Need for Cognitive Closure → Satisfaction	0.029	0.539	Not Supported	0.017	0.617	Not Supported
H6	Different gender can lead to different in factors affecting shopper satisfaction.	Supported as the factors affecting Male VS Female shoppers are different.					

** P < .01, * P < .05

Conclusion and Discussion

According to the above heading, we explore the proposed model for both conditions; male versus female, and provide information on how shoppers – their thinking (Cognitive Load), feeling (Flow Experience, and Regret), and their personality (Maximizer, and Need for Cognitive Closure) – influences their own purchase satisfaction differently across different genders of shoppers.

Gender has a significant impact on the relationship between factors affecting shopper satisfaction as follows. For the male shoppers,

there are two factors negatively influencing their satisfaction which are Regret and Cognitive Load. Furthermore, the factor having positive impact on satisfaction in male condition is only Flow Experience. Whereas, for female shoppers, there are also two factors negatively influencing their satisfaction which are Regret and Cognitive Load. However, there are two factors having positive impact on satisfaction in female condition - Flow Experience and Maximizer. In addition, Need for Cognitive Closure does not have statistically significant impact on shopper Satisfaction.

Table 3 : Priority Ranking of Factor Affecting Shopper Satisfaction: Male versus Female, according to the results of standardized coefficients.

Priority Ranking	Factors Affecting Shopper Satisfaction		Factor Types
	Male	Female	
1	Cognitive Load (-)	Cognitive Load (-)	Thinking
2	Flow Experience (+)	Flow Experience (+)	Feeling
3	Regret (-)	Regret (-)	Feeling
4	-	Maximizer (-)	Personality
5	-	-	-

From standardized coefficients, we can give rank of important (see Table3) factor affecting shopper Satisfaction as follows. The most important factor for both genders of shoppers is the factor from their thinking; Cognitive Load which has negative impact on shopper Satisfaction. It means that if firms want to improve shopper Satisfaction, they must try to reduce level of Cognitive Load from their shoppers as their first priority.

As for the second and the third most important factors for both genders, firms should focus on shopper feeling; Flow Experience and Regret respectively. From the result, we suggest that firms must try to increase shopper Flow Experience and try to decrease a chance for shopper Regret. Since, the two factors have very strong positive and negative effects on the shopper Satisfaction for both genders.

The main different factor impacting on shopper Satisfaction of different genders is the factor from Personality; Maximizer. We found that this factor has significantly negative impact on Satisfaction of female shoppers only. Hence, if firm target is to increase satisfaction level of female shoppers, although it is on the forth rank, this factor should not ignore. They must try to control shopping situation to reduce level of Maximizer from female shoppers. Nevertheless, the other firms target male shoppers can overlook this factor as it will not create negative impact on Satisfaction of male shoppers.

Theoretical Contributions and Suggestions for Future Research

After all the research hypotheses are tested, the findings from the current research would help extend the knowledge frontier in the consumer/shopper behavior area.

Specifically, to uncover how the thinking, the feeling, and the personality of shoppers who have different genders, would affect the shoppers' own purchase satisfaction. This paper contributes to the literature in shopper marketing, since it completely proves how each factor differently impact satisfaction of shoppers who have different genders. This will shed the light for future researchers who want to further study in this area that there is still a floor available for them (probable by adding moderating variable i.e. gender) to study how shoppers – their thinking, feeling, and their personality – impact their own purchase satisfaction. This paper distinguishes from the existing literature by focusing on the moderating role (gender) of consumer behavior on satisfaction.

The current research focuses on how the feeling, thinking, and personality variables, as well as gender influences satisfaction. Future research could explore how these independent variables relate to new product adoption and purchase intention as these are also important dependent variables. For example, Hoonsopon (2016) found that consumer's self-brand perception and reference group can speed up the adoption rate of a new product. It is interesting how the feeling, thinking, and personality variables interact with the new product adoption. Specifically, it is interesting to explore the

private versus public reference group as Hoonsopon and Puriwat (2016) found that these two reference groups generated different levels of impact on motivation to purchase.

Additionally, it would be interesting to study how the feeling, thinking, and personality variables interact with the marketing mixes. Prior research including Kongrachata (2018) as well as Santikulsook and Taweesoek (2018) studied how marketing mixes are associated with purchase behavior. Jeeravorawong, C. & Hoonsopon, D. (2015)'s work is an example how the authors combine the consumer factor and the marketing mix factor in a study. In this paper, a part of their research is to study how attitude towards the product mix such as quality and technology, as well as the attitude towards the promotion mix such as advertisement influences intention to buy. Combining the consumer variables and marketing mix variables could open up new and interesting area for consumer research.

Nevertheless, we found another recommendation to improve the quality of the future research in this area, regarding the research instrument. It is about the reliability of the constructs; Flow Experience and Regret which are not quite good. Future researchers should try to create new and related question items for these constructs to increase the reliability.

In addition, as the coefficient of determination in this study is quite low, it means that there would be a chance for other independent variables to help better explain the shopper satisfaction in the proposed model. This could guide the future researchers to use the proposed model as their initial model and to add more independent variables of their interest to see the explanation of the shopper satisfaction.

Managerial Implications

There are several benefits which executives may obtain from the research results. Firstly, knowing what factor-s are important from the proposed model, firms can use the results as a guideline to better deliver satisfaction among their shoppers. Second, many firms usually find it easy to identify the gender of their shoppers, knowing that there are different concerning factors across different genders, they may be able to design and customize their business strategy to better fit the demand of specific targeted shoppers. This will, as a result, benefit their shoppers and increase their chance to get better satisfaction towards the firm in return.

To sum up, how Male versus Female Shoppers' Feeling, Thinking, and Personality Impacts Satisfaction are as follows.

Feeling that firms should try to keep it positive to increase for both male and female shoppers' satisfaction is flow experience. This is about making sure that they are enjoy

and immersed when they are shopping. On the other hand, feeling that firms should try to minimize to ensure the satisfaction is the feeling of regret. Shoppers tend to regret and to blame themselves for the unfavorable outcome when shoppers feel that they are in control of the situation. Therefore, firms should try to minimize this situation in order to increase satisfaction level of their shoppers.

Thinking, in this study is cognitive load, is the most important factor that negatively impact satisfaction for both male and female shoppers. If shoppers perceive that their cognitive load is high (they have to think a lot before making decision), they tend to be unsatisfied with their purchase process, since consumers have limited cognitive resource. Hence, if firms can help their shoppers to reduce their thinking load during purchasing, the chance to get satisfaction from those shoppers would be higher.

Personality, the personality of maximizer negatively affects only on female shoppers. It is recommended that when firms deal with female shoppers, the firms should try to tone down the negative impact of maximizer personality on satisfaction of the female shoppers by helping them spend less time and effort in their choosing process. In doing so, the chance for the female shoppers to feel unsatisfied would be decreased and the opportunity of the firms to gain benefit from satisfaction of female shoppers would be increased.

References

- Andreassen, T. (2000). Antecedents to satisfaction with service recovery. *European Journal of Marketing* 34(1/2), 156-175.
- Appelt, K. C., Milch, K. F., Handgraaf, M. J., & Weber, E. U. (2011). *Much ado about very little (so far)? The role of individual differences in decision making*. Manuscript submitted for publication.
- Bem, S. L. (1981). Gender schema theory: A cognitive account of sex typing. *Psychological review*, 88(4), 354-364.
- Burgess, S. M., & Steenkamp, J. B. E. (2006). Marketing renaissance: How research in emerging markets advances marketing science and practice. *International Journal of Research in Marketing*, 23(4), 337-356.
- Chirumbolo, A. (2002). The relationship between need for cognitive closure and political orientation: The mediating role of authoritarianism. *Personality and Individual Differences*, 32(4), 603-610.
- Chowdhury, T. G., Ratneshwar, S., & Mohanty, P. (2009). "The time-harried shopper: Exploring the differences between maximizers and satisficers. *Marketing Letters*, 20(2), 155-167.
- Coley, A., & Burgess, B. (2003). Gender differences in cognitive and affective impulse buying. *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, 7(3), 282-295.
- Connolly, T., & Zeelenberg, M. (2002). Regret in decision making. *Current directions in psychological science*, 11(6), 212-216.
- Csikszentmihalyi, M. (1977). *Beyond boredom and anxiety*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Csikszentmihalyi, M., & Csikszentmihalyi, I. S. (1988). *Optimal experience: Psychological studies of flow in consciousness*. New York: Cambridge University Press.
- Dar-Nimrod, I., Rawn, C. D., Lehman, D. R., & Schwartz, B. (2009). The maximization paradox: The costs of seeking alternatives. *Personality and Individual Differences*, 46(5-6), 631-635.
- De Dreu, C. K., Koole, S. L., & Oldersma, F. L. (1999). On the seizing and freezing of negotiator inferences: Need for cognitive closure moderates the use of heuristics in negotiation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(3), 348-362.
- Dennis, C., Newman, A., Michon, R., Brakus, J. J., & Wright, L. T. (2010). The mediating effects of perception and emotion: Digital signage in mall atmospherics. *Journal of Retailing and Consumer services*, 17(3), 205-215.
- Ghani, J. A., Supnick, R., & Rooney, P. (1991). The Experience of flow in computer-mediated and in face-to-face groups. *ICIS*, 91(6), 229-237.
- Gilovich, T., & Medvec, V. H. (1994). The temporal pattern to the experience of regret. *Journal of Personality and social Psychology*, 67(3), 357-365.

- Green, S. B. (1991). How Many Subjects Does it Take to Do a Regression Analysis? *Multivariate Behavioral Research*, 26(3), 499-510.
- Hernandez, B., Jimenez, J., & Jose Martin, M. (2011). Age, gender and income: do they really moderate online shopping behaviour? *Online Information Review*, 35(1), 113-133.
- Hoffman, D., & Novak, T. (1997). A new marketing paradigm for electronic commerce. *The Information Society*, 13(1), 43-54.
- Hoonsopon, D. (2016). Accelerating Adoption of New Products of Thai Consumers: The Moderating Roles of Self-Brand Concept and Reference Group. *Journal of Asia-Pacific Business*, 17(2), 151-172.
- Hoonsopon, D., & Puriwat, W. (2016). The effect of reference groups on purchase intention: Evidence in distinct types of shoppers and product involvement. *Australasian Marketing Journal*, 24(2), 157-164.
- Inman, J. J., Dyer, J. S., & Jia, J. (1997). A generalized utility model of disappointment and regret effects on post-choice valuation. *Marketing Science*, 16(2), 97-111.
- Iyengar, S. S., Wells, R. E., & Schwartz, B. (2006). Doing better but feeling worse: Looking for the "best" job undermines satisfaction. *Psychological Science*, 17(2), 143-150.
- Jackson, S. A., & Marsh, H. W. (1996). Development and validation of a scale to measure optimal experience: The Flow State Scale. *Journal of Sport and Exercise Psychology* 18(1), 17-35.
- Jeeravorawong, C., & Hoonsopon, D. (2015). Attitudes, subjective norms, and the involvement product affecting the intentions to buy the green products. *Journal of Management Sciences*, 32(1), 67-90.
- Jen-Hwa Hu, P., Han-fen, H., & Fang, X. (2017). Examining the mediating roles of cognitive load and performance outcomes in user satisfaction with a website: A field quasi-experiment. *MIS Quarterly*, 41(3), 975-987.
- Kongrachata, T. (2018). Marketing mix factors effecting working age adult's behavior in their purchasing of online in Nonthaburi province. *Kasetsart Applied Business Journal*, 12(16), 40-60.
- Lee, S. H., & Cotte, J. (2009). Post-purchase consumer regret: Conceptualization and development of the PPCR scale. In A. L. McGill & S. Shavitt (Eds.), *NA-Advances in Consumer Research Volume 36* (pp. 456-462), MN: ACR North American Advances.
- LeFevre, J. (1988). "Flow and the quality of experience during work and leisure." In M. Csikszentmihalyi & I. S. Csikszentmihalyi (Eds.), *Optimal experience: Psychological studies of flow in consciousness* (pp. 307-318). New York: Cambridge University Press.

- Liljander, V., & Strandvik, T. (1997). Emotions in service satisfaction. *International Journal of service industry management*, 8(2), 148-169.
- Nenkov, G., Morrin, M., Schwartz, B., Ward, A., & Hulland, J. (2008). A short form of the Maximization Scale: Factor structure, reliability and validity studies. *Judgment and Decision making*, 3(5), 371-388.
- Novak, T. P., & Hoffman, D. L. (1997). Measuring the flow experience among web users. *Interval Research Corporation*, 31(1), 1-35.
- Novak, T. P., Hoffman, D. L., & Yung, Y. F. (2000). Measuring the customer experience in online environments: A structural modeling approach. *Marketing science*, 19(1), 22-42.
- Nunnally, J. C. (2010). *Psychometric Theory 3E*. New York: McGraw-Hill.
- Oliver, R. (1997). *Satisfaction: A behavioral perspective on the consumer*. New York: Irwin-McGraw-Hill.
- Oliver, R. (1980). A cognitive model of the antecedents and consequences of satisfaction decisions. *Journal of marketing research*, 17(4), 460-469.
- Oliver, R., & Westbrook, R. (1993). Profiles of consumer emotions and satisfaction in ownership and usage. *Emotion*, 6(13), 12-27.
- Paas, F., Tuovinen, J. E., Tabbers, H., & Van Gerven, P. W. (2003). Cognitive load measurement as a means to advance cognitive load theory. *Educational psychologist*, 38(1), 63-71.
- Pieters, R., & Zeelenberg, M. (2007). A theory of regret regulation 1.1. *Journal of Consumer Psychology*, 17(1), 29-35.
- Privette, G., & Bundrick, C. M. (1987). Measurement of experience: Construct and content validity of the experience questionnaire. *Perceptual and motor skills*, 65(1), 315-332.
- Santikulsook, S., & Taweesoek, P. (2018). Consumer's Behavior and Attitude Toward Decision to Buy Granola Foods Through Online Stores. *Kasetsart Applied Business Journal*, 12(16), 61-82.
- Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., & Lehman, D. R. (2002). Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of personality and social psychology*, 83(5), 1178-1197.
- Simon, H. A. (1978). Rationality as process and as product of thought. *The American Economic Review*, 68(2), 1-16.
- Sproles, G. B. (1983). Conceptualization and measurement of optimal consumer decision-making. *Journal of Consumer Affairs*, 17(2), 421-438.
- Sugden, R. (1985). Regret, recrimination and rationality. *Theory and Decision*, 19(1), 77-99.
- Taylor, K. (1997). A regret theory approach to assessing consumer satisfaction. *Marketing letters*, 8(2), 229-238.

- Van Dijk, W. W., & Zeelenberg, M. (2002). Investigating the appraisal patterns of regret and disappointment. *Motivation and Emotion, 26*(4), 321-331.
- Webster, J., Trevino, L. K., & Ryan, L. (1993). The dimensionality and correlates of flow in human-computer interactions. *Computers in human behavior, 9*(4), 411-426.
- Webster, D. M., & Kruglanski, A. W. (1994). Individual differences in need for cognitive closure. *Journal of personality and social psychology, 67*(6), 1049-1062.
- Westbrook, R. A., & Oliver, R. L. (1991). The dimensionality of consumption emotion patterns and consumer satisfaction. *Journal of consumer research, 18*(1), 84-91.
- Wronska, M. K., Bujacz, A., Gocłowska, M. A., Rietzschel, E. F., & Nijstad, B. A. (2018). Person-task fit: Emotional consequences of performing divergent versus convergent thinking tasks depend on need for cognitive closure. *Personality and Individual Differences, 142*(1), 172-178.
- Wu, P. H., Hwang, G. J., Yang, M. L., & Chen, C. H. (2018). Impacts of integrating the repertory grid into an augmented reality-based learning design on students' learning achievements, cognitive load and degree of satisfaction. *Interactive Learning Environments, 26*(2), 221-234.
- Yu, Y. T., & Dean, A. (2001). The contribution of emotional satisfaction to consumer loyalty. *International journal of service industry management, 12*(3), 234-250.
- Yüksel, A., & Yüksel, F. (2007). Shopping risk perceptions: Effects on tourists' emotions, satisfaction and expressed loyalty intentions. *Tourism management, 28*(3), 703-713.
- Zeelenberg, M., & Pieters, R. (2007). A theory of regret regulation 1.0. *Journal of Consumer psychology, 17*(1), 3-18.
- Zeelenberg, M., & Pieters, R. (2006). Looking backward with an eye on the future: Propositions towards a theory of regret regulation. In L. J. Sanna & E. C. Chang (Eds.), *Judgments over time: The interplay of thoughts, feelings, and behaviors* (pp. 210-229). New York: Oxford University Press.
- Zhang, K. Z., Cheung, C. M., & Lee, M. K. (2014). Examining the moderating effect of inconsistent reviews and its gender differences on consumers' online shopping decision. *International Journal of Information Management, 34*(2), 89-98.
- Zhang, X., & Prybutok, V. R. (2003). TAM: The moderating effect of gender on online shopping. *Journal of International Information Management, 12*(2), 99-118.

การวิเคราะห์ความเสี่ยงและผลตอบแทนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กรณีศึกษา หลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคาร ก่อน-หลัง เดือนกันยายน 2561

วิวัฒน์วงศ์ บุญหนู¹, กาญจน์เกล้า พลเคน², เกษม เปนาละวัต³, วณัสนันท์ งามชัย⁴

Received: December 03, 2018

Revised: June 17, 2019

Accepted: June 18, 2019

บทคัดย่อ

บทความนี้มุ่งศึกษาวิเคราะห์ความเสี่ยงและผลตอบแทน ตลอดจนความแตกต่างของผลตอบแทนของหลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคารในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ช่วงก่อน-หลัง เดือนกันยายน 2561 ทำการศึกษาหุ้นสามัญในหมวดธุรกิจธนาคาร จำนวน 11 หลักทรัพย์ โดยใช้ข้อมูลราคาปิดรายวันของหลักทรัพย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 13 สิงหาคม พ.ศ. 2561 ถึงวันที่ 12 ตุลาคม พ.ศ. 2561 ระยะเวลาในการศึกษา 60 วัน

ผลการศึกษาพบว่า อัตราผลตอบแทนหลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคาร ช่วงก่อน-หลัง 13 กันยายน 2561 ไม่แตกต่างกันที่ระดับนัยสำคัญทางสถิติ 0.05 นอกจากนี้ยังพบว่าการวิเคราะห์ช่วงที่ 1 หลักทรัพย์ที่มีผลตอบแทนสูงสุด คือ หลักทรัพย์ TISCO และหลักทรัพย์ที่มีผลตอบแทนต่ำสุด คือ หลักทรัพย์ TMB อีกทั้งยังพบว่า หลักทรัพย์ที่ค่า β มีค่าลบ จำนวน 1 หลักทรัพย์ และหลักทรัพย์ที่ค่า β มีค่าบวก มีค่าระหว่าง 0 ถึง 1 ($0 \leq \beta \leq 1$) จำนวน 6 หลักทรัพย์ และหลักทรัพย์ที่ค่า β มากกว่า 1 ($\beta > 1$) จำนวน 4 หลักทรัพย์ เมื่อประเมินการตัดสินใจลงทุน พบว่า หลักทรัพย์ที่ค่า $\alpha > 0$ จำนวน 5 หลักทรัพย์และหลักทรัพย์ที่ค่า $\alpha < 0$ จำนวน 6 หลักทรัพย์

ช่วงที่ 2 หลักทรัพย์ที่มีผลตอบแทนสูงสุด คือ หลักทรัพย์ TMB และหลักทรัพย์ที่มีผลตอบแทนต่ำสุด คือ หลักทรัพย์ SCB นอกจากนี้พบว่า หลักทรัพย์ที่ค่า β มีค่าลบ จำนวน 2 หลักทรัพย์ และหลักทรัพย์ที่ค่า β มีค่าบวก มีค่าระหว่าง 0 ถึง 1 ($0 \leq \beta \leq 1$) จำนวน 8 หลักทรัพย์ และหลักทรัพย์ที่ค่ามากกว่า 1 ($\beta > 1$) จำนวน 1 หลักทรัพย์เมื่อประเมินการตัดสินใจลงทุน หลักทรัพย์ที่ค่า $\alpha > 0$ จำนวน 5 หลักทรัพย์ และหลักทรัพย์ที่ค่า $\alpha < 0$ จำนวน 6 หลักทรัพย์

คำสำคัญ: หมวดธุรกิจธนาคาร ความเสี่ยงและผลตอบแทน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

¹อาจารย์ประจำ สาขาโลจิสติกส์ คณะบริหารธุรกิจและเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี วิทยาเขตขอนแก่น (Email: wiwatwongb@gmail.com)

²อาจารย์ประจำ สาขาเศรษฐศาสตร์การเงินการคลัง คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ (ผู้รับผิดชอบบทความ, Email: karnkaow.phon@gmail.com)

³อาจารย์ประจำ สาขาเศรษฐศาสตร์การเงินการคลัง คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ (Email: Kasempena2016@hotmail.com)

⁴อาจารย์ประจำ สาขาเศรษฐศาสตร์การเงินการคลัง คณะบริหารธุรกิจและการบัญชี มหาวิทยาลัยราชภัฏศรีสะเกษ (Email: wanat_puy@hotmail.com)

An Analysis of Risk and Return in the Stock Exchange of Thailand : A Case of Banking Sector During Periods Before and After on September 2018

Wiwatwong Bunnun¹, Karnkaow Phonkhen², Kasem Penalawat³, Wanatsanan Nguatchai⁴

Received: December 03, 2018

Revised: June 17, 2019

Accepted: June 18, 2019

Abstract

This research aims to analyze of risk and return, stock valuation, and study the returns correlation of The Stock Exchange of Thailand (SET), a case of banking sector during periods before and after on 13 September 2018. This study was based on daily closing price in SET index of 11 stocks from 13 August 2018 to 12 October 2018.

The result indicates that, there was no statistically significance difference between the returns of stocks in banking sector before and after on 13 September 2018, at the 0.05 level of significance. The analysis of 1st period, TISCO stock contributes the highest return whereas the performance of TMB Stock contributes the lowest return. Moreover, the result reveals that negative Beta of 1 stock and positive Beta of 10 stocks. In addition, the result shown 6 stocks of beta between 0 to 1 ($0 \leq \beta \leq 1$) and 4 stocks with beta more than 1 ($\beta > 1$). For stock Evaluation, it is found that there are 5 stocks with alpha greater than 0 ($\alpha > 0$) and 6 stocks with alpha less than 0 ($\alpha < 0$).

On 2nd period, the stock which contributes the highest return was TMB. In contrast, SCB contributes the lowest return of this period. Furthermore, the research finds those 2 stocks with negative Beta and 9 stocks with positive Beta, 8 stocks with beta between 0 to 1 ($0 \leq \beta \leq 1$) and 1 stock with beta more than 1 ($\beta > 1$). For stock Evaluation, it is found that there were 5 stocks with alpha greater than 0 ($\alpha > 0$) and 6 stocks with alpha less than 0 ($\alpha < 0$).

Keywords: Banking sector, Risk and Return, Stock Exchange of Thailand

¹Lecturer of Logistics Management Department, Faculty of Business Administration and Information Technology, Rajamangala University Technology Isan Khonkaen Campus (Email: wiwatwongb@gmail.com)

²Lecturer of Financial Economics Department, Faculty of Business Administration and Accounting, Sisaket Rajabhat University (Corresponding author, Email: karnkaow.phon@gmail.com)

³Lecturer of Financial Economics Department, Faculty of Business Administration and Accounting, Sisaket Rajabhat University (Email: Kasempena2016@hotmail.com)

⁴Lecturer of Financial Economics Department, Faculty of Business Administration and Accounting, Sisaket Rajabhat University (Email: wanat_puy@hotmail.com)

บทนำ

ภายหลังรัฐบาลและคณะกรรมการการเลือกตั้ง มีความชัดเจนในการประกาศวันเลือกตั้งที่จะจัดให้มีขึ้นในปี พ.ศ. 2562 นั้น ตลาดหุ้นไทยตอบรับทันทีในเชิงบวก โดยดัชนีตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ปิดที่ 1,717.96 จุด เพิ่มจากวันก่อนหน้า 38.57 จุด ด้วยปริมาณการซื้อขายเกือบ 80,000 ล้านบาท จากแรงซื้อของนักลงทุนสถาบันและนักลงทุนต่างชาติ หลังจากก่อนหน้านี้ขายสุทธิอย่างต่อเนื่อง แสดงให้เห็นว่า “การเมือง” เป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งต่อการลงทุน (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2561) เช่นเดียวกับ สภาธุรกิจตลาดทุนไทย เปิดเผยดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) เพิ่มสูงสุดในรอบ 9 เดือน จากสถานการณ์การเมืองในประเทศชัดเจนขึ้น (สภาธุรกิจตลาดทุนไทย, 2562) ส่งผลให้แนวโน้มการบริโภคและการลงทุนในภาคเอกชนขยายตัวขึ้น สอดคล้องกับ Luangaram and Sethapramote (2018) พบว่า ตลาดการเงินไทยมีความผันผวนอย่างมีนัยสำคัญ จากความไม่แน่นอนทางการเมือง โดยเฉพาะด้านความขัดแย้งจากการชุมนุม การประกาศสถานการณ์ฉุกเฉินหรือกฎอัยการศึก การทำปฏิวัติรัฐประหาร และการปฏิรูปการเมือง

จากความชัดเจนทางการเมืองทำให้นักลงทุนมองหาการลงทุนที่มีโอกาสได้รับผลตอบแทนที่ดี ซึ่งการลงทุนผ่านตลาดการเงินเป็นแนวทางหนึ่งที่ช่วยทำให้เงินเพิ่มขึ้น และมีโอกาสสร้างผลตอบแทนได้สูงเมื่อเทียบกับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากจากธนาคารพาณิชย์ อีกทั้งยังมีผลิตภัณฑ์หลากหลายให้เลือกลงทุนตามความต้องการตามระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ของผู้ลงทุนแต่ละราย

อย่างไรก็ตาม การลงทุนในตลาดการเงิน (Financial Markets) เป็นทางเลือกหนึ่งสำหรับผู้มีเงินเหลือและมองหาโอกาสในการเพิ่มผลตอบแทนที่สูงขึ้น การที่นักลงทุนคาดหวังผลตอบแทนที่สูงย่อมมีความเสี่ยงที่จะได้รับผลตอบแทนซึ่งต่างจากที่คาดหวังไว้เช่นกัน เพื่อลดความเสี่ยงจากการลงทุน นักลงทุนควรศึกษาข้อมูลและพิจารณาเครื่องมือสำหรับใช้ประกอบการตัดสินใจ ทั้งการวิเคราะห์ทางเทคนิค (Technical Analysis) และการวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐาน (Fundamental Analysis) เพื่อศึกษาการเคลื่อนไหวราคาหลักทรัพย์ ผลการประกอบการและนโยบายบริษัทของผู้ออกหลักทรัพย์ฯ นอกจากนี้ จำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ลงทุนจะต้องทราบและเข้าใจในเรื่องผลตอบแทนและความเสี่ยงซึ่งเป็นพื้นฐานการตัดสินใจเพื่อลงทุนอันจะส่งผลต่อกระแสเงินสดและความมั่นคงในอนาคต โดยบทความนี้ได้อธิบายความสัมพันธ์ระหว่างผลตอบแทนและความเสี่ยงด้วยแบบจำลอง CAPM (Capital Asset Pricing Model) ซึ่งเป็นแบบจำลองที่อธิบายความสัมพันธ์ระหว่างอัตราผลตอบแทนของหลักทรัพย์เทียบกับอัตราผลตอบแทนของตลาด และสามารถแสดงความสัมพันธ์ระหว่างอัตราผลตอบแทนที่ต้องการเทียบกับอัตราผลตอบแทนของหลักทรัพย์ที่ปราศจากความเสี่ยงบวกส่วนชดเชยความเสี่ยง โดย CAPM เป็นแบบจำลองที่แสดงความสัมพันธ์และทำให้นักลงทุนเข้าใจง่ายขึ้น

จากการศึกษาผลการวิจัย เช่น การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนและความเสี่ยงจากการลงทุนในหลักทรัพย์กลุ่มขนส่งสินค้าทางทะเล (ฉัตรพิงค์พรลิลิตประเสริฐ, 2554) และการวิเคราะห์ผลตอบแทน

และความเสี่ยงจากการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กรณีศึกษาในหมวดอุตสาหกรรมขนส่งและโลจิสติกส์ (ปิยะฉัตร หิรัญย์ชวีติ, 2553) เป็นต้น ได้ทำการศึกษาเพียงวิเคราะห์ความเสี่ยงและผลตอบแทนของหลักทรัพย์กลุ่มอุตสาหกรรมต่างๆ แต่ไม่มีการศึกษาเปรียบเทียบผลตอบแทนและความเสี่ยงช่วงก่อน-หลังเหตุการณ์สำคัญ ดังนั้น บทความนี้จึงพยายามศึกษาในประเด็นดังกล่าว ซึ่งผลการศึกษาในต่างประเทศ Umstead (1977) พบว่า ราคาหุ้นมีความสัมพันธ์กับวัฏจักรการเลือกตั้ง โดยศึกษาผลวิเคราะห์ความเสี่ยงและผลตอบแทนในหลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคารภายหลังมีข่าวการเลือกตั้งในปี พ.ศ. 2562 และทำการศึกษาเนื่องจากสภาธุรกิจตลาดทุนไทยเปิดเผยดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน (FETCO Investor Confidence Index) พบว่าหมวดธุรกิจที่น่าสนใจคือ หมวดธุรกิจธนาคาร (สภาธุรกิจตลาดทุนไทย, 2562) ดังนั้น หากนักลงทุนหากมีข้อมูลสมบูรณ์จะช่วยลดความเสี่ยง และสามารถสร้างโอกาสที่จะแสวงหาผลตอบแทนจากการลงทุนได้

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เปรียบเทียบความเสี่ยงและผลตอบแทนช่วงก่อน-หลังเดือนกันยายน 2561 หลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคารในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย
2. ศึกษาความสัมพันธ์ของอัตราผลตอบแทนช่วงก่อน-หลังเดือนกันยายน 2561 หลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคารในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

บททวนวรรณกรรม

แนวคิดและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

สุวพิชญ์ บรรลือฤทธิ์ (2554) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อดัชนีราคาหลักทรัพย์ของกลุ่มธนาคารพาณิชย์ มีความสัมพันธ์กับหลายปัจจัย เช่น ดัชนีผู้บริโภคภายในประเทศ อัตราแลกเปลี่ยน อัตราเงินเฟ้อ เป็นต้น สอดคล้องกับศิริรักษ์ แสงวีระศิริ (2557) ได้ศึกษาปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อดัชนีราคาหลักทรัพย์รายกลุ่มอุตสาหกรรมในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย และยังพบว่า ดัชนีราคาหลักทรัพย์มีความสัมพันธ์มากที่สุด ซึ่งขัดแย้งกับ อธิพัชร์ โรจนวุฒิมิสิติกุล (2554) พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อดัชนีราคาหลักทรัพย์ของกลุ่มธนาคารพาณิชย์ มีเพียงปัจจัยเดียว คือ Real GDP อย่างไรก็ตามหากมีการลงทุนในหลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคารสูงขึ้น ราคาหลักทรัพย์จะมีความผันผวน ส่งผลให้นักลงทุนต้องศึกษาข้อมูลอย่างรอบคอบก่อนตัดสินใจลงทุน เพราะอาจทำให้ผลตอบแทนไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ จากการทบทวนวรรณกรรมจึงได้กำหนดกรอบแนวคิดที่ใช้ศึกษาตามวัตถุประสงค์ แสดงดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดการวิจัย

วิธีการวิจัย

การศึกษานี้ใช้แนวทางการวิเคราะห์เปรียบเทียบ โดยแบ่ง 2 ช่วงเวลาทดสอบ ดังนี้ **ช่วงที่ 1** ระหว่างวันที่ 13 สิงหาคม พ.ศ. 2561-วันที่ 12 กันยายน พ.ศ. 2561 และ **ช่วงที่ 2** ระหว่างวันที่ 13 กันยายน พ.ศ. 2561-วันที่ 12 ตุลาคม พ.ศ. 2561 เพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การวิจัย และใช้แบบจำลอง CAPM (Capital Asset Pricing Model) ดังสมการ $E(R_i) = R_f + (E(R_m) - R_f)\beta_i$ ในการอธิบายความสัมพันธ์ระหว่างอัตราผลตอบแทนที่คาดหวังกับความเสี่ยงที่เป็นระบบ

อีกทั้งผู้เขียนได้ทำการจัดเก็บและรวบรวมข้อมูล ดัชนีราคาหลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคาร และดัชนีราคาตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2561) ตั้งแต่วันที่ 13 สิงหาคม พ.ศ. 2561 ถึงวันที่ 12 ตุลาคม พ.ศ. 2561 นำมาใช้อ้างอิงเกี่ยวกับอัตราผลตอบแทนตลาดและอัตราผลตอบแทนแต่ละหลักทรัพย์ และอัตราผลตอบแทนที่ปราศจากความเสี่ยง (Risk Free Rate) อ้างอิงจากอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2561)

ผลการวิจัยและอภิปรายผล

อภิปรายผลการศึกษา

การวิเคราะห์ความเสี่ยงและผลตอบแทนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กรณีศึกษาหลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคาร ช่วงก่อน-หลัง 13 กันยายน 2561 พบว่า อัตราผลตอบแทนหลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคาร ช่วงก่อน-หลัง 13 กันยายน 2561 ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 95% ชัดแย้งกับ Faccio (2006), Umstead (1977) และ สฤณี อาชวานันทกุล และคณะ (2556) พบว่ามีความเชื่อมโยงระหว่างการเคลื่อนไหวราคากับวัฏจักรการเลือกตั้งส่งผลให้ผลตอบแทนมีความแตกต่างกัน

การใช้วิธี CAPM (Capital Asset Pricing Model) ในการอธิบายความสัมพันธ์กับอัตราผลตอบแทนที่ต้องการ พบว่า หลักทรัพย์มีความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้น นักลงทุนก็ต้องการจะได้รับส่วนชดเชยความเสี่ยงที่เพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน (High Risk High Expected Return) สำหรับการวิเคราะห์ **ช่วงก่อนวันที่ 13 กันยายน 2561** ผลตอบแทนหลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคารเฉลี่ย 1.53%

ซึ่งหลักทรัพย์ที่มีผลตอบแทนสูงสุด คือ หลักทรัพย์ TISCO และหลักทรัพย์ที่มีผลตอบแทนต่ำสุด คือ หลักทรัพย์ TMB นอกจากนี้ผู้เขียนได้วิเคราะห์การถดถอย (Regression Analysis) เพื่อพิจารณาค่า β ผลการทดสอบ พบว่า หลักทรัพย์ที่ค่า β มีค่าลบ จำนวน 1 หลักทรัพย์ แสดงว่าผลตอบแทนของหลักทรัพย์เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางตรงกันข้ามกับผลตอบแทนตลาด หลักทรัพย์ที่ค่า β มีค่าบวก มีค่าระหว่าง 0 ถึง 1 ($0 \leq \beta \leq 1$) จำนวน 6 หลักทรัพย์ แสดงว่าการเปลี่ยนแปลงผลตอบแทนของหลักทรัพย์จะเปลี่ยนแปลงน้อยกว่าการเปลี่ยนแปลงผลตอบแทนของตลาดในทิศทางเดียวกัน และหลักทรัพย์ที่มีค่า β มากกว่า ($\beta > 1$) จำนวน 4 หลักทรัพย์ แสดงว่าการเปลี่ยนแปลงผลตอบแทนของหลักทรัพย์จะเปลี่ยนแปลงมากกว่าการเปลี่ยนแปลงผลตอบแทนของตลาดในทิศทางเดียวกัน และทำการวิเคราะห์ผลตอบแทนของตลาดเฉลี่ยอยู่ที่ระดับ 2.51% ผลตอบแทนของหลักทรัพย์ที่ปราศจากความเสี่ยง (Risk-Free Rate) เท่ากับ 0.004%

ช่วงหลังวันที่ 13 กันยายน 2561 ผลตอบแทนหลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคารเฉลี่ย -0.68% ซึ่งหลักทรัพย์ที่มีผลตอบแทนสูงสุด คือ หลักทรัพย์ TMB และหลักทรัพย์ที่มีผลตอบแทนต่ำสุด คือ หลักทรัพย์ SCB นอกจากนี้ผู้เขียนได้วิเคราะห์ Regression เพื่อพิจารณาค่า β ผลการทดสอบ

พบว่า หลักทรัพย์ที่ค่า β มีค่าลบ จำนวน 2 หลักทรัพย์ แสดงว่าผลตอบแทนของหลักทรัพย์เปลี่ยนแปลงไปในทิศทางตรงข้ามกับผลตอบแทนตลาด หลักทรัพย์ที่ค่า β มีค่าบวก มีค่าระหว่าง 0 ถึง 1 ($0 \leq \beta \leq 1$) จำนวน 8 หลักทรัพย์ แสดงว่าการเปลี่ยนแปลงผลตอบแทนของหลักทรัพย์จะเปลี่ยนแปลงน้อยกว่าการเปลี่ยนแปลงผลตอบแทนของตลาดในทิศทางเดียวกัน และหลักทรัพย์ที่มีค่า β มากกว่า ($\beta > 1$) จำนวน 1 หลักทรัพย์ แสดงว่าการเปลี่ยนแปลงผลตอบแทนของหลักทรัพย์จะเปลี่ยนแปลงมากกว่าการเปลี่ยนแปลงผลตอบแทนของตลาดในทิศทางเดียวกัน และทำการวิเคราะห์ผลตอบแทนของตลาดเฉลี่ยอยู่ที่ระดับ -1.21% ผลตอบแทนของหลักทรัพย์ที่ปราศจากความเสี่ยง (Risk-Free Rate) เท่ากับ 0.004%

ทั้งนี้ หลักทรัพย์ที่ค่า $\alpha > 0$ จำนวน 5 หลักทรัพย์ และหลักทรัพย์ที่ค่า $\alpha < 0$ จำนวน 6 หลักทรัพย์ ซึ่งหลักทรัพย์ที่ค่า $\alpha > 0$ แสดงว่าหลักทรัพย์นี้ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนมากกว่าผลตอบแทนตลาด (Undervalued) ผู้ลงทุนควรตัดสินใจลงทุนซื้อหลักทรัพย์กลุ่มนี้ ส่วนหลักทรัพย์ที่ค่า $\alpha < 0$ แสดงว่า หลักทรัพย์นี้ให้ผลตอบแทนจากการลงทุนน้อยกว่าผลตอบแทนตลาด (Overvalued) ผู้ลงทุนควรตัดสินใจขายหลักทรัพย์กลุ่มนี้ โดยการศึกษาผลตอบแทนและความเสี่ยงของแต่ละหลักทรัพย์

สรุปผลการวิจัย

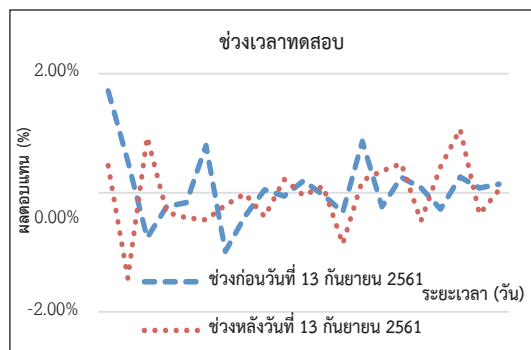
สรุปผลการวิเคราะห์ผลตอบแทน

การศึกษาผลตอบแทนหลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคารและผลตอบแทนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย สรุปการศึกษาโดยแบ่งตามช่วงเวลาการทดสอบ ดังนี้

หลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคาร ช่วงก่อนวันที่ 13 กันยายน 2561 พบว่าหลักทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนเฉลี่ยสูงสุด คือหลักทรัพย์ TISCO และหลักทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนเฉลี่ยต่ำสุด คือหลักทรัพย์ TMB นอกจากนี้ อัตราผลตอบแทนตลาดเฉลี่ยคำนวณจากดัชนีตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET Index) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ 2.51%

หลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคาร ช่วงหลังวันที่ 13 กันยายน 2561 พบว่าหลักทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนเฉลี่ยสูงสุด คือหลักทรัพย์ TMB และหลักทรัพย์ที่ให้ผลตอบแทนเฉลี่ยต่ำสุด คือ หลักทรัพย์ SCB นอกจากนี้ อัตราผลตอบแทนตลาดเฉลี่ยคำนวณจากดัชนีตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET Index) มีค่าเฉลี่ยเท่ากับ -1.21%

นอกจากนี้ได้ทำการวิเคราะห์เปรียบเทียบผลตอบแทนทั้ง 2 ช่วงเวลา พบว่า อัตราผลตอบแทนหลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคารช่วงเวลา ก่อน-หลังวันที่ 13 กันยายน 2561 ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ โดยใช้การวิเคราะห์ t-test ณ ระดับความเชื่อมั่น 95%



ภาพที่ 2 แสดงการวิเคราะห์ผลตอบแทน

เปรียบเทียบช่วงก่อน-หลัง วันที่ 13 กันยายน 61

สรุปการวิเคราะห์ความเสี่ยง

ผลการวิเคราะห์ค่า β หลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคารในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย แสดงตามตารางที่ 1 ดังนี้

ตารางที่ 1 สรุปผลการวิเคราะห์ค่า β หลักทรัพย์
หมวดธุรกิจธนาคาร

ช่วงก่อนวันที่ 13 กันยายน 2561		
β มีค่าลบ	$(0 \leq \beta \leq 1)$	$(\beta > 1)$
KKP	BAY, TCAP, TISCO, CIMBT, LHFG, TMB	KBANK, SCB, BBL, KTB
ช่วงหลังวันที่ 13 กันยายน 2561		
β มีค่าลบ	$(0 \leq \beta \leq 1)$	$(\beta > 1)$
KKP, CIMBT	TCAP, KBANK, TMB, SCB, BAY, BBL, TISCO, LHFG	KTB

สรุปการวิเคราะห์ค่า α

ผลการวิเคราะห์ค่า α หลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคารในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย แสดงตามตารางที่ 2 ดังนี้

ตารางที่ 2 สรุปผลการวิเคราะห์ค่า α หลักทรัพย์
หมวดธุรกิจธนาคาร

ช่วงก่อนวันที่ 13 กันยายน 2561	
$\alpha > 0$	$\alpha < 0$
BBL, KKP, LHFG, SCB, TISCO	BAY, CIMBT, KBANK, KTB, TCAP, TMB
ช่วงหลังวันที่ 13 กันยายน 2561	
$\alpha > 0$	$\alpha < 0$
BAY, BBL, KKP, KTB, TMB	CIMBT, KBANK, LHFG, SCB, TCAP, TISCO

ข้อเสนอแนะ

1. ผลการศึกษา พบว่า อัตราผลตอบแทนหลักทรัพย์หมวดธุรกิจธนาคารเฉลี่ยทั้ง 2 ช่วงเวลาไม่แตกต่างกัน ดังนั้น นักลงทุนสามารถเลือกลงทุนตามความเหมาะสม ณ ระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ อย่างไรก็ตามผู้ลงทุนจะต้องมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องความเสี่ยงและผลตอบแทน

2. นักลงทุนสามารถนำเรื่องความเสี่ยง (Beta) มาเป็นเกณฑ์การเลือกหลักทรัพย์ได้ โดยอาจพิจารณา เพื่อประกอบการตัดสินใจทำให้การลงทุนปลอดภัยขึ้น

3. นักลงทุนเกิดความมั่นใจได้มากขึ้นแม้ว่าความเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ การเมือง หรือปัจจัยความผันผวนต่างๆ ล้วนไม่ส่งผลให้ผลตอบแทนเฉลี่ยกลุ่มธนาคารเปลี่ยนแปลงไป ซึ่งเหมาะสำหรับนักลงทุนบางกลุ่มที่ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลงอัตราผลตอบแทน

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. การศึกษาครั้งนี้เป็นเพียงส่วนหนึ่งในการวิเคราะห์หลักทรัพย์เชิงปริมาณเท่านั้น อาจไม่เพียงพอต่อการตัดสินใจลงทุน อาจนำการวิเคราะห์เชิงปริมาณด้วยวิธีอื่น เข้ามาศึกษา เช่น แบบจำลองของ Fama and French วิธีโคอินทิเกรชัน (Co-integration Method) เป็นต้น และนักลงทุนต้องคำนึงถึงการวิเคราะห์เชิงคุณภาพด้วย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการตัดสินใจลงทุน

2. การศึกษาครั้งนี้ใช้ข้อมูลราคาปิดรายวัน จำนวน 60 วัน อาจไม่เพียงพอต่อการศึกษาศึกษาในครั้งต่อไปอาจต้องใช้ข้อมูลมากกว่านี้ เช่น 1 ปี 3 ปี หรือ 5 ปี เป็นต้น หรือข้อมูลรายสัปดาห์ รายเดือน เพื่อเปรียบเทียบผลการศึกษว่าสอดคล้องกันหรือไม่

3. การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเพียงช่วงเดียว การศึกษาครั้งต่อไปอาจมีการทดสอบช่วงที่เกิดปัญหาทางเศรษฐกิจ หรือเหตุการณ์สำคัญต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อเปลี่ยนแปลงในวงกว้าง เพื่อเปรียบเทียบว่าสอดคล้องกันหรือไม่

4. เพื่อเป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจในตลาดทุน จึงควรมีการศึกษาทุกกลุ่มอุตสาหกรรมในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

เอกสารอ้างอิง

ฐิติพงศ์ พรลิลิตประเสริฐ. (2554). การวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนและความเสี่ยงจากการลงทุนในหลักทรัพย์กลุ่มชนส่งสินค้าทางทะเล. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยรามคำแหง, คณะเศรษฐศาสตร์. ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (2561). ราคาหลักทรัพย์. สืบค้นจาก <https://marketdata.set.or.th/kt/sectorquotation.do?language=th&country=TH&market=SET§or=BANK>

ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. (2561).

สถิติดัชนีหุ้นไทย “ก่อนและหลัง” เลือกตั้ง. สืบค้นจาก <https://www.set.or.th/set/education/knowledge/detail.do?contentId=5241>

ทักษ์ดนัย จະมะลี และ อภิญา วนเศรษฐ. (2562).

การวิเคราะห์ความเสี่ยงและผลตอบแทนจากการลงทุนในกองทุนรวมตราสารทุนที่ลงทุนในดัชนี SET50. วารสารเกษตรศาสตร์ธุรกิจประยุกต์, 12(17), 23-38.

ธนโชค โลเกศกระวี. (2557). พัฒนาการของ

ตัวแบบ กำหนดราคาหลักทรัพย์จาก CAMP ถึง BAPM. วารสารเกษตรศาสตร์ธุรกิจประยุกต์, 2(9), 29-48.

ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2561). อัตราดอกเบี้ย

ในตลาดเงิน. สืบค้นจาก <http://www2.bot.or.th/statistics/BOTWEBSTAT.aspx?reportID=223&language=>

ปิยะฉัตร หิรัญย์ชฐิติ. (2553). การวิเคราะห์

ผลตอบแทนและความเสี่ยงจากการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กรณีศึกษาในหมวดอุตสาหกรรมขนส่งและโลจิสติกส์.

(วิทยานิพนธ์ ปริญญาโทบริหารธุรกิจ). มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์.

28 วารสารเกษตรศาสตร์ธุรกิจประยุกต์
ปีที่ 13 ฉบับที่ 19 กรกฎาคม - ธันวาคม 2562

ศิวรักษ์ แสงวีระศิริ. (2557). *ปัจจัยทางเศรษฐกิจที่ส่งผลกระทบต่อดัชนีราคาหลักทรัพย์รายกลุ่ม อุตสาหกรรมในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย*. (การศึกษาค้นคว้าอิสระปริญญามหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยกรุงเทพ, คณะบริหารธุรกิจ.

สฤณี อาชวานันทกุล, ณัฐสิฏฐิ รัชเกียรติวงศ์ และวนิชา ดิเรกอุดมศักดิ์. (2556). *รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์ โครงการสู่สังคมไทยเสมอหน้า การศึกษาโครงสร้างความมั่นคงและโครงสร้างอำนาจเพื่อการปฏิรูป*. กรุงเทพฯ: สำนักงานคณะกรรมการการอุดมศึกษา และจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สภาธุรกิจตลาดทุนไทย. (2562). *ดัชนีความเชื่อมั่นนักลงทุน*. สืบค้นจาก <https://www.fetco.or.th/news/>

สุวพิชญ์ บรรลือฤทธิ์. (2554). *ปัจจัยที่มีผลกระทบต่อดัชนีราคาตลาดหลักทรัพย์ ของกลุ่มธนาคารพาณิชย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย*.

(การศึกษาค้นคว้าอิสระปริญญามหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี, คณะบริหารธุรกิจ.

อธิพัชร โรจนวุฒิสฐิตินุคุณ. (2554). *ศึกษาปัจจัยที่มีผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์ในกลุ่มธนาคารพาณิชย์ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย*. (สารนิพนธ์ ปริญญามหาบัณฑิต), มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ, คณะเศรษฐศาสตร์.

Luangaram, P., & Sethapramote, Y. (2018). Economic impacts of political uncertainty in Thailand. PIER Discussion Paper, No. 86.

Faccio, M. (2006). Politically connected firms. *The American Economic Review*, 96(1), 369–386.

Umstead, D. A. (1977). Forecasting stock market prices. *Journal of Finance*, 32(2), 427-441.

ต้นทุนการรักษาพยาบาลผู้ป่วยเด็กที่มีภาวะอ้วนหะค้ำงโดยวิธีการผ่าตัดแบบเปิด และวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้องในโรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่

วิภา จงรักษ์สัตย์¹ และ พิษณุ มหาวงศ์²

Received: November 30, 2018

Revised: January 31, 2019

Accepted: March 22, 2019

บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์และเปรียบเทียบต้นทุนในการรักษาผู้ป่วยเด็กที่มีภาวะอ้วนหะค้ำงค้ำงข้างเดียวโดยวิธีการผ่าตัดแบบเปิดและวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้องในโรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ ในผู้ป่วยเพศชายที่มีอายุน้อยกว่า 15 ปีและได้รับการวินิจฉัยว่าเป็นอ้วนหะค้ำงข้างเดียวจำนวน 15 ราย ในระหว่างเดือนตุลาคม 2558-30 กันยายน 2559 รวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบบันทึกข้อมูลต้นทุนค่าแรง ต้นทุนค่าวัสดุและต้นทุนค่าลงทุน และใช้สถิติเชิงพรรณนาในการเปรียบเทียบต้นทุนทั้งสองวิธี

ผลการวิจัยพบว่า ต้นทุนการรักษาผู้ป่วยเด็กที่มีภาวะอ้วนหะค้ำงข้างเดียวโดยวิธีการผ่าตัดแบบเปิด และวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้องเท่ากับ 22,969.97 บาท และ 25,003.39 บาท ตามลำดับ ต้นทุนรวมต่อคนใช้ 1 คนของค้ำรักษาพยาบาลตามวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้องจะมีค่าใช้จ่ายสูงกว่าวิธีการผ่าตัดแบบเปิดประมาณ 8% โดยเฉพาะต้นทุนค่าวัสดุเนื่องมาจากการผ่าตัดแบบส่องกล้องจำเป็นต้องใช้เครื่องมือพร้อมอุปกรณ์ที่มีความซับซ้อนและราคาสูง รวมทั้งวัสดุสิ้นเปลืองที่มีราคาแพง อีกทั้งยังต้องใช้แพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญ อย่างไรก็ตามการผ่าตัดแบบส่องกล้องให้อัตราประโยชน์มากกว่าการผ่าตัดแบบเปิด ดังนั้นสำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติควรหามาตรการในการส่งเสริมให้บริการการผ่าตัดแบบส่องกล้องให้มากขึ้นและรัฐควรสนับสนุนงบประมาณในการฝึกอบรมแพทย์ให้มีความเชี่ยวชาญในสาขานี้มากยิ่งขึ้น

ค้ำสำคัญ: การวิเคราะห์ต้นทุน ภาวะอ้วนหะค้ำง การผ่าตัดแบบเปิด การผ่าตัดแบบส่องกล้อง

¹ผู้ช่วยศาสตราจารย์ประจำสาขาวิชาการบัญชี คณะบัญชีการเงินและการธนาคาร มหาวิทยาลัยพายัพ (ผู้รับผิดชอบบทความ, Email: wipa_chongruksut@yahoo.com)

²รองศาสตราจารย์ประจำหน่วยศึกษาศาสตร์ระบบทางเดินปัสสาวะ ภาควิชาศึกษาศาสตร์ คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (Email: mahawongph@gmail.com)

Cost Analysis of Open and Laparoscopic Surgery for Cryptorchidism in Maharaj Nakorn Chiang Mai Hospital

Wipa Chongruksut¹ and Phisanu Mahawong²

Received: November 30, 2018

Revised: January 31, 2019

Accepted: March 22, 2019

ABSTRACT

The purposes of this study were to analyze and compare the costs of open and laparoscopic surgery for Cryptorchidism in Maharaj Nakorn Chiang Mai hospital. This study aimed at male patients with age under 15 years old who were diagnosed to be one side Cryptorchidism between October 2015 and September 2016. The data were collected by chart record form, relating to labor costs material costs and capital costs and were analyzed by descriptive statistics.

The results showed that costs of open and laparoscopic surgery for Cryptorchidism was 22,969.97 baht and 25,003.39 baht, respectively. Total costs per one patient of laparoscopic surgery were higher than open surgery, approximately 8%. Especially, material costs of laparoscopic surgery were higher since this method needed to use complicated and high price tools and equipment, as well as skillful physicians. Nevertheless, laparoscopic surgery gave more advantages than open surgery. Thus, National Health Security Office (NHSO) should promote to serve people laparoscopic surgery. At the same time, the government should support budgets for training physicians to be more skill for laparoscopic surgery.

Keywords: Cost Analysis, Cryptorchidism, Open Surgery, Laparoscopic Surgery

¹Assistant Professor of Accounting Department, Faculty of Accountancy, Finance and Banking, Payab University
(Corresponding author, Email: wipa_chongruksut@yahoo.com)

²Associate Professor of Urological Unit, Department of Surgery, Faculty of Medicine, Chiang Mai University
(Email: mahawongph@gmail.com)

บทนำ

ภาวะอัณฑะค้าง หรืออัณฑะไม่ลงถุง (Undescended testis หรือ Cryptorchidism) เป็นปัญหาทางกุมารศาสตร์ที่พบบ่อยมากปัญหาหนึ่ง ภาวะนี้ เป็นที่รู้จักในภาษาชาวบ้านว่า ท้องแดง หรือ ไช้ข้างเดียว (คณี มลกุล, 2560)

อัณฑะค้าง หรืออัณฑะค้างในท้อง หรือ อัณฑะไม่ลงถุง คือ ภาวะที่อัณฑะอาจข้างเดียวหรือ ทั้งสองข้างไม่ลงมาอยู่ในถุงอัณฑะ เป็นภาวะที่พบได้บ่อยประมาณร้อยละ 1-8 ในทารกแรกเกิดเพศชาย ร้อยละ 30-45 ในทารกชายแรกเกิดที่คลอดก่อนกำหนด ทั้งนี้มีรายงานว่าร้อยละ 75 ในทารกคลอดครบกำหนด ร้อยละ 90 อัณฑะจะเคลื่อนลงมาเองอยู่ในตำแหน่งปกติในถุงอัณฑะ แต่ในเด็กอายุมากกว่า 3 เดือนทั้งทารกคลอดครบกำหนดและทารกคลอดก่อนกำหนด โอกาสที่อัณฑะจะเคลื่อนลงมาอยู่ในถุงอัณฑะตามปกติเพียงร้อยละ 0.80-1.20 อัณฑะค้างหากไม่ได้รับการรักษาจะทำให้มีความเสี่ยงต่างๆ ภาวะเสี่ยงในอนาคต เด็กอาจมีบุตรยากหรือเป็นหมัน อาจเกิดไส้เลื่อนขาหนีบมากกว่าเด็กปกติ และเมื่อเด็กโตขึ้นจนอายุ 30-40 ปี จะมีความเสี่ยงที่จะเป็นมะเร็งในอัณฑะมากกว่าคนปกติถึง 5-6 เท่า อีกทั้งยังเป็นปมด้อยของเด็กเพราะอาจถูกล้อเลียน (คณี มลกุล, 2560) จะเห็นว่าผลกระทบจากภาวะอัณฑะค้างเป็นปัญหาสำคัญส่งผลกระทบต่อทั้งทางตรงและทางอ้อมแก่ตัวเด็กเองทั้งในปัจจุบันและในอนาคต (พิชญ มหาวงค์, 2560)

สาเหตุของการเกิดอัณฑะค้างยังไม่เป็นที่ทราบแน่ชัด แต่พบว่าเกี่ยวข้องกับปัจจัยหลายประการ เช่น มารดาได้รับสารรบกวนฮอร์โมน (hormone disruptor) ในขณะตั้งครรภ์ ความผิดปกติแต่กำเนิด เช่น persistent mullerian duct syndrome หรือ

ความผิดปกติของฮอร์โมน descendin (พิชญ มหาวงค์, 2560) หรือได้รับสารเอสโตรเจน ยา หรือ สารบางประเภทที่พบในสภาพแวดล้อม ซึ่งออกฤทธิ์ขัดขวางฮอร์โมนที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนตัวของอัณฑะ หรือมีความผิดปกติทางกายวิภาคของผนังหน้าท้องที่มีส่วนของอวัยวะขัดขวางการเคลื่อนตัวของอัณฑะ (ไพรัช ไชยะกุล, 2561) ส่วนปัจจัยอื่นที่อาจเกี่ยวข้อง ได้แก่ พันธุกรรม ลिंगแวดล้อมระหว่างตั้งครรภ์ (อรรถวุฒิ เชื้อทอง และคณะ, 2549)

หน่วยศัลยศาสตร์ระบบปัสสาวะ ภาควิชาศัลยศาสตร์ คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มีประสบการณ์ในการรักษาผู้ป่วยเด็กอัณฑะค้างมาเป็นเวลานาน โดยมีผู้ป่วยประมาณ 20 รายต่อปี ส่วนใหญ่เป็นการผ่าตัดแบบเปิด ส่วนน้อยเป็นการผ่าตัดแบบส่องกล้อง (พิชญ มหาวงค์, 2560) จากประสบการณ์ของแพทย์ผู้เชี่ยวชาญพบว่าการผ่าตัดแบบส่องกล้องจะมีแผลผ่าตัดที่มีขนาดเล็กกว่าทำให้สูญเสียเลือดและมีความเจ็บปวดน้อยกว่า ผู้ป่วยใช้เวลาพักอยู่ในโรงพยาบาลและระยะเวลาในการฟื้นตัวหลังการผ่าตัดที่สั้นกว่า ส่งผลให้มีคุณภาพชีวิตหลังการผ่าตัดที่ดีกว่า (วชิราณี วงศ์ก้อม และคณะ, 2552) นอกจากนี้ผู้ปกครองไม่ต้องเสียเวลาและขาดรายได้จากการทำงาน อย่างไรก็ตาม การผ่าตัดแบบส่องกล้องต้องใช้เครื่องมือและวัสดุในราคาแพงกว่า

ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะศึกษาต้นทุนการรักษาพยาบาลผู้ป่วยเด็กที่มีภาวะอัณฑะค้างข้างเดียว โดยวิธีการผ่าตัดแบบเปิดเปรียบเทียบกับวิธีผ่าตัดแบบส่องกล้องในโรงพยาบาลมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อนำไปใช้เป็นเครื่องมือในการประเมินประสิทธิภาพการใช้ทรัพยากร และปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานของโรงพยาบาลให้ดีขึ้น

ทบทวนวรรณกรรม

แนวคิดและการวิเคราะห์ต้นทุน

ต้นทุนในทางบัญชี หมายถึง “มูลค่าที่วัดได้ เป็นจำนวนเงินของทรัพย์สิน หรือความเสียหายที่เกิดจากการได้ลงทุนไปเพื่อให้ได้สินค้า ทรัพย์สินหรือบริการต่างๆ ซึ่งกิจการคาดว่าจะนำไปใช้เพื่อให้เกิดประโยชน์ในภายหลัง” (ดวงมณี โกมารทัต, 2553)

ต้นทุนโรงพยาบาล (Hospital cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายของโรงพยาบาลในการดำเนินงานให้กับผู้ป่วยประเภทต่างๆ กล่าวคือค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมดของหน่วยงานทุกประเภทที่เกี่ยวข้องกับการจัดบริการการรักษาพยาบาลผู้ป่วย ซึ่งมีวิธีการและขั้นตอนที่กำหนดไว้โดยเฉพาะ เนื่องจากลักษณะทั่วไปของโรงพยาบาลจะมีลักษณะงานเกี่ยวข้องสัมพันธ์กันทุกหน่วยงาน การหาต้นทุนจึงมีวิธีการแตกต่างจากการหาต้นทุนของกิจการธุรกิจทั่วไป ต้นทุนโรงพยาบาลที่สำคัญ ได้แก่ ต้นทุนผู้ป่วยนอกและต้นทุนผู้ป่วยใน (คนองยุทธ กาญจนกุล และคณะ, 2526, อ้างถึงขวัญประชา เชียงไชยสกุลไทย และคณะ, 2556)

ในทางปฏิบัติ ความหมายของต้นทุน ขึ้นอยู่กับทัศนคติของผู้ประเมิน (Perspective or Point of view) แบ่งออกเป็น 4 ทัศนคติ

1) ต้นทุนในทัศนคติของผู้ป่วย (Patient) หมายถึงค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่ผู้ป่วยต้องจ่ายในการมารับบริการรวมทั้งค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นอันเนื่องมาจากการเจ็บป่วย เช่น การขาดงาน เป็นต้น

2) ต้นทุนในทัศนคติของผู้ให้บริการ (Provider) หมายถึง ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นกับผู้ให้บริการจากการให้บริการผู้ป่วย ซึ่งประกอบด้วยค่าแรงงาน ค่าวัสดุและค่าลงทุน ซึ่งจะไม่เท่ากับค่าบริการที่คิดกับผู้ป่วย

3) ต้นทุนในทัศนคติของผู้รับประกัน (Insurer) หมายถึง ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่ผู้รับประกันจ่ายเพื่อซื้อบริการจากสถานบริการต่างๆ ให้กับผู้ป่วย ซึ่งเป็นผู้ถือประกันของผู้รับประกันนั้นๆ เช่น บริษัทประกันภัยล้างานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ เป็นต้น

4) ต้นทุนในทัศนคติของสังคม (Society) หมายถึงผลรวมของต้นทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้น เช่น การทำลายสิ่งแวดล้อม การเกิดโรคติดต่อร้ายแรงในสังคม การขาดงาน เป็นต้น

การวิเคราะห์ต้นทุนการให้บริการผู้ป่วยของโรงพยาบาลส่วนใหญ่จะมองในฐานะผู้ให้บริการหรือโรงพยาบาล โดยใช้การประเมินต้นทุนทางบัญชีคือ ไม่คำนึงถึงค่าใช้จ่ายส่วนอื่นๆ ของผู้ป่วยหรือผลตอบแทนที่สังคมต้องสูญเสียไปจากการเจ็บป่วยหรือต้นทุนที่สัมผัสไม่ได้ (Intangible cost) ดังนั้นคำว่าต้นทุนในการศึกษานี้ หมายถึงต้นทุนที่สัมผัสได้ในทัศนคติของโรงพยาบาลเท่านั้น (ภิรมย์ กมลรัตนกุล, 2537 อ้างถึง ขวัญประชา เชียงไชยสกุลไทย และคณะ, 2556)

วิธีการศึกษาต้นทุนการให้บริการผู้ป่วยของโรงพยาบาล (ขวัญประชา เชียงไชยสกุลไทย, อุทุมพร วงษ์ศิลป์ และ ดิขพงศ์ พงศ์ภักทรชัย, 2556)

การศึกษาต้นทุนการให้บริการผู้ป่วยของโรงพยาบาล มี 2 รูปแบบ ได้แก่

1) การศึกษาต้นทุนในภาพรวม (Macro costing or Top down) เป็นการศึกษาต้นทุนในภาพรวมของโรงพยาบาลที่ให้บริการแก่ผู้ป่วย ซึ่งจะให้ภาพต้นทุนทั้งหมด ทั้งต้นทุนทางตรง และต้นทุนทางอ้อม

2) การศึกษาต้นทุนการให้บริการผู้ป่วยรายบุคคล (Micro costing or Bottom up) เป็นการศึกษาต้นทุนในการให้บริการผู้ป่วยรายบุคคลของโรงพยาบาล โดยรวบรวมต้นทุนตามกิจกรรมที่ผู้ป่วยได้รับบริการจากโรงพยาบาล สรุปรวมเป็นต้นทุนทั้งหมดที่ให้บริการกับผู้ป่วยรายนั้น

การศึกษาต้นทุนการให้บริการผู้ป่วยรายบุคคลของโรงพยาบาล มีหลายวิธี เช่น การศึกษาต้นทุนแบบจุลภาค โดยใช้ค่าอัตราส่วนต้นทุนต่อราคาขาย (Ratio of costs to charge: RCC) หรือ Relative value unit (RVU) (ธัญญา คู่พิทักษ์ขจร, 2553 อ้างถึง ขวัญประชา เขียงไชยสกุลไทยและคณะ, 2556)

ในการศึกษาครั้งนี้จะศึกษาต้นทุนการให้บริการผู้ป่วยรายบุคคลแบบจุลภาคโดยใช้ค่าอัตราส่วนต้นทุนต่อราคาขาย (RCC) โดยการรวบรวมข้อมูลการให้บริการต่างๆ ของผู้ป่วยรายบุคคล รายการกิจกรรม และทำการรวบรวมข้อมูลต้นทุนทางตรงที่ผู้ป่วยได้รับในรายการกิจกรรม ตามรายละเอียดที่เกิดขึ้นกับผู้ป่วยจริงในกิจกรรมนั้นๆ ส่วนต้นทุนทางอ้อมจะถูกกระจายไปยังกิจกรรมต่างๆ ที่ผู้ป่วยได้รับโดยการเฉลี่ย หรือโดยใช้สัดส่วนของต้นทุนทางตรง ต้นทุนของผู้ป่วยแต่ละรายจะประกอบด้วยผลรวมของต้นทุนทั้งหมดของบริการที่ผู้ป่วยรายนั้นได้รับ ดังนั้นต้นทุนทั้งหมดของแต่ละบริการดังกล่าวจะประกอบด้วย ต้นทุนทางตรงของบริการบวกกับต้นทุนทางอ้อมของบริการนั้นๆ (ขวัญประชา เขียงไชยสกุลไทย และคณะ, 2556)

ต้นทุนบริการแต่ละบริการที่ผู้ป่วยแต่ละรายได้รับคำนวณจากค่าใช้จ่ายเรียกเก็บในใบแสดงรายการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายของผู้ป่วยคูณด้วยสัดส่วนที่เรียกว่าอัตราส่วนต้นทุนต่อราคาขาย (RCC) ซึ่งคำนวณจากผลรวมของค่าใช้จ่ายเรียกเก็บในแต่ละหมวดเปรียบเทียบกับต้นทุนของหน่วยต้นทุนที่ก่อให้เกิดค่าใช้จ่ายในหมวดนั้นๆ ข้อดีของการศึกษาวิธีนี้ คือ สะดวกและง่ายในการคำนวณ เพราะมีข้อมูลค่าใช้จ่ายเรียกเก็บอยู่แล้ว แต่มีข้อจำกัดในการกำหนดอัตราค่าใช้จ่ายเรียกเก็บมีรากฐานการกำหนดราคาที่แตกต่างกันมากในแต่ละกิจกรรม จากปัจจัยทั้งภายในและภายนอกหน่วยงาน ทำให้ความแม่นยำของข้อมูลต้นทุนที่คำนวณลดลง

ต้นทุนค่ารักษาโรคในมุมมองของผู้ให้บริการ

ต้นทุนในมุมมองของผู้ให้บริการ หมายถึง ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นกับผู้ให้บริการจากการให้บริการแก่ผู้ป่วย ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนค่าแรง ต้นทุนค่าวัสดุและต้นทุนค่าลงทุน

1. ต้นทุนค่าแรง (Labor costs) หมายถึง รายจ่ายที่จ่ายให้บุคลากรที่ให้บริการ (สาธิตา คำสุวรรณ, 2560) ซึ่งได้แก่ แพทย์ผู้รักษา แพทย์ประจำบ้าน ผู้ช่วยแพทย์ พยาบาล ผู้ช่วยพยาบาล วิทยาลัยแพทย์ และวิทยาลัยพยาบาล ต้นทุนค่าแรงประกอบด้วย ค่าตอบแทนในการปฏิบัติงานรวมทั้งสวัสดิการต่างๆ ที่จ่ายให้ในรูปตัวเงิน เช่น เงินเดือน เงินประจำตำแหน่ง เงินล่วงเวลา เป็นต้น

2. ต้นทุนค่าวัสดุ (Material costs) หมายถึง ค่าวัสดุสิ้นเปลืองต่างๆ ที่ใช้ในการรักษาผู้ป่วย เช่น ค่ายา ค่าเวชภัณฑ์ ค่าเวชภัณฑ์ทางการแพทย์ (ที่ไม่ใช่ยา) ค่าฟิล์มเอ็กซเรย์ ค่าวัสดุวิทยาศาสตร์ทางการแพทย์ ค่าวัสดุอื่น ค่าสาธารณูปโภค เป็นต้น

3. ต้นทุนค่าลงทุน (Capital costs) ได้แก่ ต้นทุนของครุภัณฑ์ อาคารและสิ่งก่อสร้าง เนื่องจากทรัพย์สินดังกล่าวมีอายุการใช้งานเกินหนึ่งปี ดังนั้นในการคำนวณต้นทุนค่าลงทุนในแต่ละปีจึงใช้ค่าเสื่อมราคาประจำปีของทรัพย์สินดังกล่าว (Depreciation)

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากร

ประชากรในการศึกษานี้ประกอบด้วยผู้ป่วยเพศชายที่มีอายุน้อยกว่า 15 ปี และได้รับการวินิจฉัยว่าเป็นอัมพาตข้างเดียวโดยเข้ารับการรักษาในโรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ในระหว่างเดือนตุลาคม 2558 - 30 กันยายน 2559 กลุ่มตัวอย่างในการศึกษานี้มีผู้ป่วยเข้าเงื่อนไขดังกล่าวเข้ารับการรักษาด้วยวิธีการผ่าตัดแบบเปิดจำนวน 10 ราย และวิธีผ่าตัดแบบส่องกล้องจำนวน 5 ราย

2. เครื่องมือในการวิจัย

การศึกษานี้ใช้แบบบันทึกข้อมูลเป็นเครื่องมือในการรวบรวมข้อมูลต้นทุนซึ่งประกอบด้วย

2.1 ต้นทุนค่าแรง หมายถึง ค่าตอบแทนเงินประจำตำแหน่งและสวัสดิการของบุคลากรในโรงพยาบาลที่เกี่ยวข้องกับการรักษาและดูแลผู้ป่วย ได้แก่ แพทย์ผู้รักษาจำนวน 1 คน แพทย์ประจำบ้านจำนวน 2 คน พยาบาลจำนวน 2 คน ผู้ช่วยพยาบาลจำนวน 2 คน วิทยาลัยแพทย์จำนวน 1 คน และวิทยาลัยพยาบาลจำนวน 2 คน

2.2 ต้นทุนค่าวัสดุ หมายถึง วัสดุทุกชนิดที่เกี่ยวข้องกับการรักษาผู้ป่วย ได้แก่ วัสดุทางการแพทย์ ค่าวัสดุอื่นๆ ค่ายา พิล์มเอกซเรย์ ค่าสาธารณูปโภคและเวชภัณฑ์

2.3 ต้นทุนค่าลงทุน หมายถึง ค่าเสื่อมราคาต่อปีของอาคารที่ใช้ผ่าตัดและพักฟื้น อุปกรณ์ผ่าตัดในห้องผ่าตัดและครุภัณฑ์ในห้องผ่าตัดและพักฟื้น

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

3.1 ยื่นหนังสือเสนอเพื่อขอรับการพิจารณาจริยธรรมของการวิจัยในมนุษย์

3.2 ทำหนังสือขออนุญาตจากคณะกรรมการแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อเข้าถึงข้อมูลค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลของผู้ป่วย

3.3 เก็บรวบรวมข้อมูลค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการให้บริการผู้ป่วยในช่วงเดือนตุลาคม 2558 - กันยายน 2559 เป็นระยะเวลา 1 ปี โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

(1) ต้นทุนค่าแรงเก็บรวบรวมข้อมูลจากบัญชีเงินเดือนและรายงานการเบิกจ่ายจากงานบัญชีของโรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่

(2) ต้นทุนค่าวัสดุ เก็บรวบรวมข้อมูลจากงานพัสดุ งานการเงินและงานทะเบียนของโรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่

(3) ต้นทุนค่าลงทุน เก็บรวบรวมข้อมูลจากงานทะเบียนรายการครุภัณฑ์ งานทะเบียนพัสดุ และงานบัญชีของโรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษานี้วิเคราะห์ข้อมูลทฤษฎีปฏิบัติโดยใช้สถิติเชิงพรรณนาในการคำนวณต้นทุนค่ารักษาพยาบาลของผู้ป่วยภาวะอัมพาตค้างข้างเดียวโดยวิธีการผ่าตัดแบบเปิดและวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้องในโรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ โดยมีขั้นตอนและวิธีการคำนวณดังนี้

4.1 การคำนวณต้นทุนค่าแรง

ต้นทุนค่าแรงคำนวณจากสัดส่วนเวลาที่แพทย์ผู้รักษา แพทย์ประจำบ้านพยาบาลและผู้ช่วยพยาบาลที่ปฏิบัติงานในห้องผ่าตัด ห้องผู้ป่วยนอกและห้องพักของผู้ป่วยต่อเวลาทำงานทั้งหมดของแพทย์และพยาบาล (ขวัญประสา เจริญไชยสกุลไทย และคณะ, 2556)

$$\text{ต้นทุนค่าแรง} = (\text{เงินเดือน} + \text{ค่าตอบแทน}) \times \text{สัดส่วนเวลา}$$

4.2 การคำนวณต้นทุนค่าวัสดุ

เนื่องจากการหาข้อมูลต้นทุนค่าวัสดุโดยตรงของโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลส่วนใหญ่ค่อนข้างยาก ดังนั้น ในการคำนวณต้นทุนค่าวัสดุโรงพยาบาลหรือสถานพยาบาลโดยทั่วไปมักใช้วิธีอัตราส่วนต้นทุนต่อราคาขาย (Ratio of Cost-to-charge: RCC) ซึ่งวิธีนี้เป็นวิธีประมาณการต้นทุนแบบง่าย โดยไม่สนใจว่าสถานพยาบาลมีหน่วยงานย่อยอะไรบ้าง โดยมีสมมติฐานว่าต้นทุนคิดเป็นสัดส่วนคงที่เมื่อเปรียบเทียบกับราคาที่เราเรียกเก็บ (สำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข, 2554) ดังนั้นการศึกษานี้จึงใช้วิธีอัตราส่วนต้นทุนต่อราคาขาย (Ratio of Cost-to-charge: RCC) ในการคำนวณต้นทุนวัสดุอัตราส่วนต้นทุนต่อราคาขาย (Ratio of Cost-to-charge: RCC) คำนวณจากสูตร ดังนี้

$$RCC = \text{Cost/Charge}$$

เนื่องจากการกำหนดอัตราค่าใช้จ่ายเรียกเก็บจากผู้ป่วยมีรากฐานการกำหนดราคาที่แตกต่างกันในแต่ละกิจกรรม จากปัจจัยทั้งภายในและภายนอกหน่วยงาน ดังนั้นการกำหนดอัตราส่วนต้นทุนต่อราคาขาย (RCC) จึงแตกต่างกันในแต่ละกิจกรรมและเนื่องจากระบบสารสนเทศด้านคลินิกด้านการเงินและการบัญชีของโรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ มีข้อจำกัดในเรื่องของความครบถ้วนสมบูรณ์ของการบันทึกข้อมูลและการแยกประเภทข้อมูล ดังนั้นการศึกษานี้จึงใช้อัตราส่วนต้นทุนต่อราคาขายของโรงพยาบาลที่มีโรงเรียนแพทย์ (School of Medicine) จากการศึกษาต้นทุนสถานบริการของสังกัดสำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข ปี 2554 (สำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข, 2554) มาอ้างอิง

ผู้วิจัยได้นำข้อมูลค่าวัสดุและค่าบริการจากใบแสดงรายการเรียกเก็บค่าใช้จ่ายของผู้ป่วยแต่ละรายมาคูณด้วยอัตราส่วนต้นทุนต่อราคาขาย เพื่อให้ได้ต้นทุนค่าวัสดุที่ให้บริการแก่ผู้ป่วย (ขวัญประชา เขียงไชยสกุลไทย และคณะ, 2556) ตามสูตรดังต่อไปนี้

$$\text{ต้นทุนค่าวัสดุ} = \text{ค่าใช้จ่ายเรียกเก็บของผู้ป่วย} \times \text{อัตราส่วนต้นทุนต่อราคาขาย*}$$

*อัตราส่วนต้นทุนต่อราคาขาย (Ratio of Cost to Charge) เป็นวิธีประมาณการต้นทุนแบบง่าย โดยไม่สนใจว่าสถานพยาบาลมีหน่วยงานย่อยอะไรบ้าง โดยมีสมมติฐานว่าต้นทุนคิดเป็นสัดส่วนคงที่เมื่อเปรียบเทียบกับราคาที่เราเรียกเก็บ

4.3 การคำนวณต้นทุนค่าลงทุน

ต้นทุนค่าลงทุนต่อปีคำนวณจากค่าเสื่อมราคาประจำปีของของครุภัณฑ์ อาคารและสิ่งก่อสร้างที่ใช้ในการให้บริการแก่ผู้ป่วย ค่าเสื่อม

ราคาของอาคารและสิ่งปลูกสร้างคำนวณตามสัดส่วนของพื้นที่การใช้งาน โดยทั่วไปการคำนวณค่าเสื่อมราคาใช้วิธีแบบเส้นตรง (Simple straight line depreciation) ตามสูตรดังนี้

$$\text{ค่าเสื่อมราคาประจำปีของทรัพย์สินถาวร} = (\text{ราคาซื้อเมื่อเริ่มต้น} - \text{มูลค่าคงเหลือ*}) / \text{อายุการใช้งาน}$$

*โดยกำหนดมูลค่าคงเหลือเท่ากับหนึ่งบาท

ในการกำหนดมูลค่าคงเหลือเท่ากับหนึ่งบาท เพื่อแสดงให้เห็นว่า เนื่องจากทรัพย์สินบางรายการสามารถใช้งานหรือใช้ประโยชน์ได้เกินอายุการใช้งานตามเกณฑ์ที่สำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุขกำหนด การกำหนดมูลค่าคงเหลือเท่ากับหนึ่งบาท เพื่อแสดงว่าทรัพย์สินนั้นยังคงใช้งานอยู่ ถึงแม้ว่ามีการใช้งานหรือใช้ประโยชน์จนครบอายุการใช้งานตามเกณฑ์ที่สำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุขกำหนดแล้ว

ต้นทุนค่าลงทุนต่อคนไข้ 1 ราย คำนวณโดยนำเอาค่าเสื่อมราคาประจำปีของทรัพย์สินถาวรมาคูณด้วยระยะเวลาที่ใช้ห้องผ่าตัดและห้องพักฟื้น ตามสูตรดังนี้

$$\text{ต้นทุนค่าลงทุน} = \text{ค่าเสื่อมราคาประจำปีของทรัพย์สินถาวร} \times \text{ระยะเวลาที่ใช้ห้องผ่าตัดและห้องพักฟื้น}$$

การกำหนดอายุการใช้งานหรืออายุการให้ประโยชน์และอัตราค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินดังกล่าวใช้เกณฑ์การคำนวณค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินถาวรของสำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข ซึ่งกำหนดอายุการใช้งานหรืออายุการให้ประโยชน์ของอาคารและสิ่งปลูกสร้าง 25 ปี และอายุการใช้งานของครุภัณฑ์และอุปกรณ์ 5 ปี (สำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข, 2554)

เนื่องจากอาคารและสิ่งปลูกสร้างที่ใช้ในการรักษาผู้ป่วยในการศึกษาคั้งนี้มีการใช้งานเกิน 25 ปี ดังนั้นในการศึกษาคั้งนี้จึงไม่มีค่าเสื่อมราคาอาคารและสิ่งปลูกสร้าง มีเพียงค่าเสื่อมราคาของครุภัณฑ์และอุปกรณ์

4.4 การคำนวณต้นทุนรวมในการรักษาผู้ป่วยแต่ละราย

$$\text{ต้นทุนในการรักษา} = \text{ต้นทุนค่าแรง} + \text{ต้นทุนค่าวัสดุ} + \text{ต้นทุนค่าลงทุน}$$

ผลการวิจัย

การศึกษาคั้งนี้ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาเปรียบเทียบต้นทุนในการรักษาผู้ป่วยเด็กที่มีภาวะอัมตะค้างข้างเดียวโดยวิธีการผ่าตัดแบบเปิดและวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้องในโรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ในทัศนะของผู้ให้บริการ คือโรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ โดยค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นกับผู้ให้บริการจากการให้บริการแก่ผู้ป่วย ซึ่งประกอบด้วย ต้นทุนค่าแรง ต้นทุนค่าวัสดุและต้นทุนค่าลงทุน

ตารางที่ 1 ต้นทุนค่าแรงเฉลี่ยต่อคนไข้ 1 คน (วิธีการผ่าตัดแบบเปิดและวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้อง)

บุคลากรทางการแพทย์	วิธีการผ่าตัดแบบเปิด (n=10)			วิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้อง (n=5)		
	ค่าแรงงาน* ต่อปี (บาท)	สัดส่วน เวลาทำงาน (%)	ต้นทุน ค่าแรง (บาท)	ค่าแรงงาน* ต่อปี (บาท)	สัดส่วน เวลาทำงาน (%)	ต้นทุน ค่าแรง (บาท)
ศัลยแพทย์	772,080	3.56	27,486.05	772,080	1.86	14,360.69
พยาบาลในห้องผ่าตัด	824,005	3.56	29,334.58	824,005	1.86	15,326.50
ผู้ช่วยพยาบาลในห้องผ่าตัด	457,363	3.56	16,282.13	457,363	1.86	8,506.96
แพทย์ประจำบ้าน	613,680	3.56	21,847.01	613,680	1.86	11,414.45
วิสัญญีแพทย์	587,520	1.02	5,992.71	587,520	0.53	3,113.86
วิสัญญีพยาบาล	794,117	1.02	8,100.00	794,117	0.53	4,208.83
รวม			109,042.4			56,931.29
ต้นทุนค่าแรงต่อคนไข้ 1 คน			10,904.24			11,386.26

*ประกอบด้วย: เงินเดือน, เงินประจำตำแหน่ง, ค่าสวัสดิการและค่าตอบแทนต่างๆ

ผลการศึกษาพบว่า ต้นทุนค่าแรงบุคลากรทางการแพทย์เฉลี่ยต่อคนไข้ 1 คน ในการรักษาตามวิธีการผ่าตัดแบบเปิดเท่ากับ 10,904.24 บาท โดยมีเวลาทำงานของบุคลากรที่ให้บริการได้แก่ ศัลยแพทย์ พยาบาลและผู้ช่วยพยาบาลในห้องผ่าตัด แพทย์ประจำบ้าน มีสัดส่วนร้อยละ 3.56 สำหรับวิสัญญีแพทย์ และวิสัญญีพยาบาล มีสัดส่วนร้อยละ 1.02 ส่วนการรักษาตามวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้อง มีต้นทุนค่าแรงบุคลากรทางการแพทย์เฉลี่ยต่อคนไข้ 1 คน เท่ากับ 11,386.26 บาท โดยมีเวลาทำงานของบุคลากรที่ให้บริการได้แก่ ศัลยแพทย์ พยาบาลและผู้ช่วยพยาบาลในห้องผ่าตัด แพทย์ประจำบ้าน มีสัดส่วนร้อยละ 1.86 สำหรับวิสัญญีแพทย์ และวิสัญญีพยาบาล มีสัดส่วนร้อยละ 0.53 แสดงในตาราง 1 ต้นทุนค่าวัสดุเฉลี่ยต่อคนไข้ 1 คน ตามวิธีการผ่าตัดแบบเปิดและวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้องเท่ากับ 11,702.81 บาทและ 13,273.72 บาท ตามลำดับดังแสดงใน ตาราง 3 และต้นทุนค่าลงทุนเฉลี่ยต่อคนไข้ 1 คนตามวิธีผ่าตัดแบบเปิดและวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้องเท่ากับ 362.92 บาท และ 343.41 บาท ตามลำดับดังแสดงในตาราง 2

ตารางที่ 2 ต้นทุนค่าลงทุนเฉลี่ยต่อคนไข้ 1 คน (วิธีการผ่าตัดแบบเปิดและวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้อง)

ต้นทุนค่าลงทุนต่อปี	วิธีผ่าตัดแบบเปิด (n=10)	วิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้อง (n=5)
ค่าเสื่อมราคาครุภัณฑ์ในห้องผ่าตัด	1,219.43	735.29
ค่าเสื่อมราคาครุภัณฑ์ในห้องพักฟื้น	2,409.70	981.74
รวม/ปี	3,629.13	1,717.03
ต้นทุนค่าลงทุนต่อคนไข้ 1 คน	362.92	343.41

ตารางที่ 3 ต้นทุนค่าวัสดุเฉลี่ยต่อคนไข้ 1 คน (วิธีการผ่าตัดแบบเปิดและวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้อง)

รายการ	วิธีการผ่าตัดแบบเปิด (n=10)			วิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้อง (n=5)		
	ค่าบริการที่ คิดกับคนไข้ (บาท)	RCC	ต้นทุน (บาท)	ค่าบริการที่ คิดกับคนไข้ (บาท)	RCC	ต้นทุน (บาท)
ค่าอุปกรณ์ของใช้และเครื่องมือ พิเศษ	670.20	0.73	489.25	13,193.00	0.73	9,630.89
ค่าเวชภัณฑ์ที่มีโซดา	21,362.36	0.73	15,594.52	6,832.80	0.73	4,987.94
ค่าบริการผู้ป่วยนอก	460.00	1.46	671.60	380.00	1.46	554.80
ค่าบริการอื่นๆ	108.00	1.46	157.68	60.00	1.46	87.60
ค่าบริการทางการแพทย์พยาบาล	44,388	1.46	64,806.48	11,876.00	1.46	17,338.96
ค่ายา (ที่นำไปใช้ที่บ้าน)	1,632.40	0.73	1,191.66	507.00	0.73	370.11
ค่าอุปกรณ์ของใช้และเครื่องมือ ทางการแพทย์	6,002.00	0.12	720.24	3,250.00	0.12	390.00
ค่ายานอกบัญชีหลักแห่งชาติ	450.40	0.73	328.80	163.80	0.73	119.58
ค่ายา (ED1)	30,582.60	0.73	22,325.30	14,920.60	0.73	10,892.04
ค่าอวัยวะเทียมและอุปกรณ์ใน การบำบัดโรค	760.20	2.55	1,938.51	7,437.20	2.55	18,964.86
ค่าตรวจวินิจฉัยและรักษาทาง รังสีวิทยา (2)	264.00	0.51	134.64	-	-	-
ค่าวินิจฉัยโดยวิธีพิเศษอื่นๆ	144.00	1.05	151.20	-	-	-
ค่าตรวจวินิจฉัยและรักษาทาง รังสีวิทยา (1)	452.00	0.51	230.52	186.00	0.51	94.86
ค่าตรวจวินิจฉัยทางเทคนิค การแพทย์และพยาธิวิทยา	5,210.00	0.53	2,761.30	3,328.00	0.53	1763.84
ค่าสาธารณูปโภค			5,526.38			1173.12
รวม			117,028.08			66,368.60
ต้นทุนค่าวัสดุต่อคนไข้ 1 คน			11,702.81			13,273.72

*RCC = อัตราส่วนต้นทุนต่อราคาขาย (Ratio of cost to charge)

38 วารสารเกษตรศาสตร์ธุรกิจประยุกต์
ปีที่ 13 ฉบับที่ 19 กรกฎาคม - ธันวาคม 2562

จากการเปรียบเทียบต้นทุนการรักษาพยาบาลเฉลี่ยต่อคนไข้ 1 คน ตามวิธีการผ่าตัดแบบเปิดและวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้องเท่ากับ 22,969.97 บาท และ 25,003.39 บาท ตามลำดับ พบว่า ต้นทุนค่ารักษาพยาบาลรวมต่อคนไข้ 1 คน ตามวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้องจะมีค่าใช้จ่ายสูงกว่าวิธีการผ่าตัดแบบเปิดและเมื่อเปรียบเทียบต้นทุนในแต่ละประเภทก็พบว่า วิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้องมีต้นทุนค่าแรงเท่ากับ 11,386.26 บาท และต้นทุนค่าวัสดุเท่ากับ

13,273.72 บาท คิดเป็น 45.54% และ 53.09% ของต้นทุนทั้งหมด ซึ่งสูงกว่าวิธีการผ่าตัดแบบเปิดที่มีต้นทุนค่าแรงเท่ากับ 10,904.24 บาท และต้นทุนค่าวัสดุเท่ากับ 11,702.81 บาท คิดเป็น 47.47% และ 50.95% ของต้นทุนทั้งหมด ยกเว้นต้นทุนค่าลงทุนซึ่งวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้องจะมีต้นทุนเท่ากับ 343.41 บาท ซึ่งต่ำกว่าวิธีการผ่าตัดแบบเปิดเพียงเล็กน้อยที่มีต้นทุนค่าลงทุนเท่ากับ 362.92 บาท ดังแสดงในตาราง 4

ตารางที่ 4 การเปรียบเทียบต้นทุนการรักษาพยาบาลต่อคนไข้ 1 คน (วิธีการผ่าตัดแบบเปิดและวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้อง)

ต้นทุน	วิธีการผ่าตัดแบบเปิด		วิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้อง	
	ต้นทุนเฉลี่ยต่อคนไข้ 1 คน	%	ต้นทุนเฉลี่ยต่อคนไข้ 1 คน	%
ต้นทุนค่าแรงงาน	10,904.24	47.47	11,386.26	45.54
ต้นทุนค่าวัสดุ	11,702.81	50.95	13,273.72	53.09
ต้นทุนค่าลงทุน	362.92	1.58	343.41	1.37
รวม	22,969.97	100.00	25,003.39	100.00

การอภิปราย สรุปผลการวิจัย และข้อเสนอแนะ

การรักษาผู้ป่วยเด็กที่มีภาวะอัมพาตครึ่งซีกข้างเดียวโดยวิธีการผ่าตัดแบบเปิดมีต้นทุนค่ารักษาพยาบาล เท่ากับ 22,969.97 บาท ต่อคนไข้ 1 คน ประกอบด้วยต้นทุนค่าแรง 10,904.24 บาท ต้นทุนค่าวัสดุเท่ากับ 11,702.81 บาท และต้นทุนค่าลงทุนเท่ากับ 362.92 บาท สำหรับวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้องมีต้นทุนค่ารักษาพยาบาล เท่ากับ 25,003.39 บาท ประกอบด้วยต้นทุนค่าแรง 11,386.26 บาท ต้นทุนค่าวัสดุเท่ากับ 13,273.72 บาท และต้นทุนค่าลงทุนเท่ากับ 343.41 บาท การผ่าตัด

ทั้งสองวิธีจะมีต้นทุนค่าวัสดุในสัดส่วนที่สูงกว่าต้นทุนอื่น ซึ่งแตกต่างกับการศึกษาอื่นๆ ที่พบว่า ต้นทุนค่าแรงสูงกว่าต้นทุนอื่น (อรสา ตั้งสายพันธ์ และคณะ, 2556)

จากการเปรียบเทียบการคำนวณต้นทุนทั้งสองวิธีพบว่า การผ่าตัดแบบส่องกล้องมีต้นทุนค่ารักษาพยาบาลโดยรวมสูงกว่าการผ่าตัดแบบเปิดประมาณ 8% โดยเฉพาะต้นทุนค่าวัสดุของวิธีการผ่าตัดแบบส่องกล้องสูงกว่าวิธีการผ่าตัดแบบเปิดประมาณ 13% อาจเนื่องมาจากการผ่าตัดแบบส่องกล้องจำเป็นต้องใช้เครื่องมือพร้อมอุปกรณ์

ที่มีความซับซ้อนและราคาสูง รวมทั้งวัสดุสิ้นเปลืองที่มีราคาแพงส่งผลให้ค่าผ่าตัดแบบส่องกล้องมีค่าใช้จ่ายสูงกว่าการผ่าตัดแบบเปิด แต่อย่างไรก็ตามการผ่าตัดแบบส่องกล้องทำให้ผู้ป่วยที่ผ่าตัดมีแผลผ่าตัดที่มีขนาดเล็กกว่า สูญเสียเลือดระหว่างการผ่าตัดและมีความเจ็บปวดน้อยกว่า จำนวนวันพักรักษาในโรงพยาบาลและระยะเวลาในการพักฟื้นหลังผ่าตัดสั้นกว่า ส่งผลให้มีคุณภาพชีวิตหลังการผ่าตัดดีกว่า และบุคลากรที่ให้บริการใช้สัดส่วนเวลาในการผ่าตัดน้อยกว่าวิธีการผ่าตัดแบบเปิดเกือบ 50% อีกทั้งการศึกษาในต่างประเทศกล่าวว่าการผ่าตัดแบบส่องกล้องให้รรถประโยชน์ที่สูงกว่าการผ่าตัดแบบเปิด (วชิรานี วงศ์ก้อม และคณะ, 2552) และการผ่าตัดแบบส่องกล้องจะมีค่าใช้จ่ายไม่แตกต่างไปจากการผ่าตัดแบบเปิดมากนัก ถ้าหากนำอุปกรณ์การผ่าตัดมาใช้ซ้ำได้อีก (พิชญ มหาวงศ์, 2560) ดังนั้นการผ่าตัดแบบส่องกล้องจึงเป็นทางเลือกหนึ่งในการผ่าตัดรักษาโรคต่างๆ (วชิรานี วงศ์ก้อม และคณะ, 2552)

จากผลการศึกษาที่ชี้ให้เห็นว่าการรักษาผู้ป่วยเด็กที่มีภาวะอ้วนหาค่าโดยการผ่าตัดแบบส่องกล้องและการผ่าตัดแบบเปิดต่างก็มีข้อดีและข้อเสียดังกล่าวข้างต้น หากมองในมุมมองทางสังคม พบว่าการผ่าตัดแบบส่องกล้องมีความคุ้มค่าทางสังคมมากกว่าและทำให้ผู้ป่วยมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น (วชิรานี วงศ์ก้อม และคณะ, 2552)

นอกจากนี้โรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่มีวิสัยทัศน์เน้นความสำเร็จของคุณภาพการรักษาดูแลผู้ป่วยเชิงผลลัพธ์และเน้นคุณภาพชีวิตที่ดีของผู้ป่วยมากกว่าผลกำไรจากการรักษา ดังนั้นการผ่าตัดแบบส่องกล้องจึงเป็นทางเลือกที่ดีในมุมมองของผู้ให้บริการ เช่น โรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่แม้ว่าจะมีค่าใช้จ่ายสูงกว่าก็ตาม แต่ทางโรงพยาบาลสามารถลดต้นทุนหัตถการลงได้โดยพยายามจัดการทรัพยากร และบริหารต้นทุนให้มีประสิทธิภาพ

อีกประการหนึ่งปัจจุบันสำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติไม่ได้ให้อัตราการเบิกจ่ายในกรณีการผ่าตัดแบบส่องกล้องสูงกว่าการผ่าตัดทั่วไปทำให้ระบบการเบิกจ่ายไม่ส่งเสริมให้โรงพยาบาลให้บริการผ่าตัดแบบส่องกล้องซึ่งมีค่าใช้จ่ายสูงกว่า ดังนั้นสำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติควรมาตรการในการส่งเสริมการเข้าถึงหัตถการดังกล่าว เช่น เพิ่มอัตราเบิกจ่ายให้แก่โรงพยาบาลในกรณีผ่าตัดแบบส่องกล้อง (วชิรานี วงศ์ก้อม และคณะ, 2552) หากงบประมาณที่จ่ายให้กับหน่วยบริการน้อยกว่าต้นทุนของการให้บริการสุขภาพ หน่วยบริการก็ไม่สามารถจัดบริการสุขภาพที่ตอบสนองต่อความต้องการและจำเป็นได้อย่างพอเพียง (อรทัย เขียวเจริญ และคณะ, 2554) นอกจากนี้ รัฐควรสนับสนุนงบประมาณในการฝึกอบรมแพทย์เพื่อเพิ่มจำนวนแพทย์ให้มีความเชี่ยวชาญในสาขานี้มากยิ่งขึ้น (วชิรานี วงศ์ก้อม และคณะ, 2552)

ข้อจำกัดของงานวิจัย

1. วิธีการจัดทำบัญชีต้นทุนและการคำนวณต้นทุนทุกวิธีต้องอาศัยข้อสมมติในการกระจายต้นทุน เพื่อให้ได้มูลค่าต้นทุนของบริการหน่วยงานย่อย ดังนั้นจึงไม่มีวิธีการบัญชีต้นทุนใดที่จะสามารถคำนวณหาต้นทุนของบริการได้ถูกต้องสมบูรณ์ร้อยเปอร์เซ็นต์ ดังนั้น ต้นทุนที่คำนวณได้จากระบบบัญชีต้นทุนจึงเป็นต้นทุนที่ประมาณการให้ใกล้เคียงกับต้นทุนที่แท้จริง (สำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข, 2554)

2. เนื่องจากการกำหนดอัตราค่าใช้จ่ายเรียกเก็บจากผู้ป่วยมีรากฐานการกำหนดราคาที่แตกต่างกันในแต่ละกิจกรรมจากปัจจัยทั้งภายในและภายนอกหน่วยงาน ดังนั้นการใช้อัตราส่วนต้นทุนต่อราคาขาย หรือ Ratio of cost-to-charge (RCC) ในการคำนวณต้นทุน อาจทำให้ความแม่นยำของต้นทุนที่คำนวณได้ลดลง (ขวัญประชา เขียงไชยสกุลไทย และคณะ, 2556)

3. เนื่องจากระบบสารสนเทศด้านคลินิกด้านการเงินและการบัญชีของโรงพยาบาลมหาราชนครเชียงใหม่ ยังมีข้อจำกัดในเรื่องของความครบถ้วนสมบูรณ์ของการบันทึกข้อมูลและรวบรวมข้อมูล อีกทั้งบุคลากรด้านดังกล่าวยังขาดความรู้เกี่ยวกับกระบวนการจัดทำบัญชีต้นทุน ซึ่งอาจทำให้ผลการศึกษานี้แตกต่างจากการศึกษาต้นทุนของสถานพยาบาลอื่น (สำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข, 2554)

4. การคิดค่าเสื่อมราคาของอาคารและสิ่งก่อสร้างในการศึกษานี้ใช้วิธีเส้นตรง ซึ่งอาคารและสิ่งปลูกสร้างที่ใช้ในการรักษาผู้ป่วยมีการใช้เกินอายุการใช้งาน ดังนั้นในการศึกษานี้จึงไม่มีค่าเสื่อมราคาของอาคารและสิ่งก่อสร้างรวมอยู่ในต้นทุนค่าลงทุน หากพิจารณาตามสภาพความเป็นจริง การคิดต้นทุนของอาคารและสิ่งก่อสร้างเป็น “ศูนย์หรือหนึ่งบาท” อาจจะเป็นจุดอ่อนในการคิดตามวิธีนี้เนื่องจากการคิดต้นทุน ณ จุดใดจุดหนึ่งของอาคารและสิ่งก่อสร้างไม่ควรเป็นศูนย์หรือหนึ่งบาท (กัญญา ดิษยาธิคม, 2543)

เอกสารอ้างอิง

กัญญา ดิษยาธิคม. (2543). การวิเคราะห์ต้นทุนและต้นทุนต่อหน่วยบริการของโรงพยาบาลตรัง. (วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต). มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์, สาขาวิชาการวิจัยและพัฒนาระบบสาธารณสุข. ขวัญประชา เขียงไชยสกุลไทย, อุทุมพร วงษ์ศิลป์, และดิชพงศ์ พงศ์ภัทรชัย. (2556). การศึกษาต้นทุนผู้ป่วยในรายบุคคลเพื่อปรับปรุงกลไกการจ่ายเงินโดยกลุ่มวินิจฉัยโรคร่วมภายใต้โครงการปรับปรุงกลไกการจ่ายเงินโดยกลุ่มวินิจฉัยโรคร่วม (รายงานการวิจัย). กรุงเทพฯ: สำนักงานหลักประกันสุขภาพแห่งชาติ (สปสช.).

- คณงยุทธ กาญจนกุล และคณะ. (2526). *โครงการ
ศึกษาวิจัยต้นทุนสถานบริการสาธารณสุข
ในชนบท*. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์
สำนักข่าวพาณิชย์ กรมพาณิชย์สัมพันธ์.
อ้างถึง ขวัญประชา เชียงไชยสกุลไทย,
อุทุมพร วงษ์ศิลป์, และดิชพงศ์ พงศ์ภัทรชัย.
(2556). *การศึกษาต้นทุนผู้ป่วยในรายบุคคล
เพื่อปรับปรุงกลไกการจ่ายเงินโดยกลุ่ม
วินิจฉัยโรคร่วมภายใต้โครงการปรับปรุง
กลไกการจ่ายเงินโดยกลุ่มวินิจฉัยโรคร่วม
(รายงานการวิจัย)*. กรุงเทพฯ: สำนักงาน
หลักประกันสุขภาพแห่งชาติ (สปสช.).
- ดวงมณี โกมารทัต. (2553). *การบัญชีต้นทุน*. พิมพ์
ครั้งที่ 13. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ธันนญา คู่พิทักษ์ขจร. (2553). *การพัฒนาค่าต้นทุน
สัมพัทธ์ของบริการสุขภาพในประเทศไทย*.
วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต สาขา
วิชาการบริหารเภสัชกิจ, มหาวิทยาลัยมหิดล.
อ้างถึง ขวัญประชา เชียงไชยสกุลไทย, อุทุมพร
วงษ์ศิลป์, และดิชพงศ์ พงศ์ภัทรชัย. (2556).
*การศึกษาต้นทุนผู้ป่วยในรายบุคคลเพื่อ
ปรับปรุงกลไกการจ่ายเงินโดยกลุ่มวินิจฉัย
โรคร่วมภายใต้โครงการปรับปรุงกลไกการ
จ่ายเงินโดยกลุ่มวินิจฉัยโรคร่วม* (รายงาน
การวิจัย). กรุงเทพฯ: สำนักงานหลักประกัน
สุขภาพแห่งชาติ (สปสช.).
- พิษณุ มหาวงศ์. (2560). *เรื่องน่ารู้จากหมอสวนดอก
“อัมตะค้ำง”*. สืบค้นจาก [https://www.
facebook.com/Phaknua/posts/](https://www.facebook.com/Phaknua/posts/) [https://
www.facebook.com/Phaknua/posts/](https://www.facebook.com/Phaknua/posts/)
- (2560 ก.) “อัมตะค้ำง” ภัยใกล้ตัว
ข้างเดียวแยะ-สองข้างหนักกว่า. สืบค้นจาก
<https://www.dailynews.co.th/regional/578916>
- ไพรัช ไชยะกุล. (2561). *อัมตะไม่หลงดู* สืบค้นจาก
<http://thaipedendo.org/> [http://
thaipedendo.org/](http://thaipedendo.org/)
- ภิรมย์ กมลรัตนกุล. (2537). *เศรษฐศาสตร์คลินิก*.
กรุงเทพมหานคร: คณะแพทยศาสตร์-
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. อ้างถึง ขวัญประชา
เชียงไชยสกุลไทย, อุทุมพร วงษ์ศิลป์,
และดิชพงศ์ พงศ์ภัทรชัย. (2556). *การศึกษา
ต้นทุนผู้ป่วยในรายบุคคลเพื่อปรับปรุง
กลไกการจ่ายเงินโดยกลุ่มวินิจฉัยโรคร่วม
ภายใต้โครงการปรับปรุงกลไกการจ่ายเงิน
โดยกลุ่มวินิจฉัยโรคร่วม* (รายงานการวิจัย).
กรุงเทพฯ: สำนักงานหลักประกันสุขภาพ
แห่งชาติ (สปสช.).
- วชิราณี วงศ์ก้อม, คัดนางค์ ไชยศิริ, อุษา ฉายเกล็ดแก้ว,
และยศ ตีระวัฒนานนท์. (2552). *ความคุ้มค่า
และผลกระทบต่อค่าใช้จ่ายของการผ่าตัด
ผ่านกล้องในระบบประกันสุขภาพสำหรับ
ประเทศไทย* (รายงานการวิจัย). นนทบุรี:
สำนักงานวิจัยเพื่อการพัฒนาหลักประกัน
สุขภาพไทย.
- ศนิ มลกุล. (2560). *ทันโลกทันเหตุการณ์กับ
แพทยสภา: ภาวะอัมตะไม่หลงดู*. สืบค้นจาก
<https://www.ryt9.com/s/nnd/2655040>

สาธิตา คำสุวรรณ. (2560). พฤติกรรมการใช้
บริการทางการแพทย์ในประเทศไทยของ
นักท่องเที่ยวเชิงสุขภาพจากตะวันออกกลาง:
มุมมองจากผู้ให้บริการทางการแพทย์.
วารสารเกษตรศาสตร์ธุรกิจประยุกต์, 11
(14), 53-76.

สำนักงานปลัดกระทรวงสาธารณสุข. (2554). คู่มือ
การศึกษาต้นทุนสถานบริการ สืบค้นจาก
<http://hfo54.cfo.in.th/uploads/%E0%B8%84%E0%B8%B9%E0%B9%88%E0%B8%A1%E0%B8%B7%E0%B8%AD%E0%B8%95%E0%B9%89%E0%B8%99%E0%B8%97%E0%B8%B8%E0%B8%99.pdf>

อรทัย เขียวเจริญ, ศุภสิทธิ์ พรรณารุโณทัย,
ชัยโรจน์ ชิงสนธิพร, และอาทร ริวโพบูลย์.
(2554). ต้นทุนผู้ป่วยรายบุคคลสำหรับ

กลุ่มวินิจฉัยโรคร่วมประเทศไทย: วิธีต้นทุน
จุลภาค. *วารสารวิชาการสาธารณสุข*, 20(4),
572-585.

อรสา ตั้งสายัณห์, เพ็ญพัทธ์ อุทิศ, สุคนธา คงศีล,
และสุขุม เจียมตน. (2556). การวิเคราะห์
ต้นทุน-ประสิทธิผล การควบคุมระดับ
น้ำตาลของผู้ป่วยเบาหวานอย่างได้ผล
ปีงบประมาณ 2553 โรงพยาบาลลาดกระบัง
กรุงเทพมหานคร สำนักงานแพทย์ กรุงเทพ-
มหานคร. *วารสารเกื้อการุณย์*, 20(1),
72-85.

อรรณวดี เชื้อทอง, ศักดา ภัทรภิญโญกุล, และ
อภิรดี แซ่ลิ้ม. (2549). การประเมินผล
การผ่าตัดรักษาภาวะลูกอ้วนทะไม่ลงถุง.
สงขลานครินทร์เวชสาร, 24(1), 1-6.

ผลกระทบของเทคนิคการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ต่อผลการดำเนินงานของกิจการ ไตรรงค์ สวัสดิกุล¹ และ นภาพรณี พลนิกรกิจ²

Received: September 25, 2018

Revised: January 30, 2019

Accepted: August 13, 2019

บทคัดย่อ

การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ ถูกพัฒนาเพื่อให้องค์กรให้อยู่ออกจากความผันผวนของภาวะเศรษฐกิจ สังคม และการเมือง โดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อควบคุมต้นทุนทั้งในกระบวนการผลิตและกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มคุณค่าในตัวสินค้าและบริการผ่านความเชื่อมโยงการดำเนินกิจกรรมภายในกิจการ เทคนิคการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ของ Kelety (2006) ระบุว่าการบริหารต้นทุนที่มีความสอดคล้องกันและครอบคลุม หลักการบริหารประกอบด้วย การหว่านโซ่คุณค่า การต้นทุนเป้าหมาย และการบัญชีแบบลิ้น ใช้กรอบแนวคิดดังกล่าว งานวิจัยนี้เก็บข้อมูลจากผู้บริหารฝ่ายบัญชีกิจการอุตสาหกรรมในประเทศไทย จำนวน 213 คน โดยใช้แบบสอบถามให้แสดงความความคิดเห็น ผลการวิจัยพบว่า ผู้บริหารฝ่ายบัญชีมีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์อยู่ในระดับมากทุกด้าน ได้แก่ ด้านหว่านโซ่คุณค่า ด้านการต้นทุนเป้าหมาย และด้านการบัญชีแบบลิ้น นอกจากนี้ การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์เหล่านั้นยังส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงานโดยรวมและทุกด้านของกิจการ ผลการศึกษาดังกล่าวแสดงถึงการตระหนักรู้ถึงความสำคัญของการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ของผู้บริหารฝ่ายบัญชีนั่นเอง

คำสำคัญ: การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ หว่านโซ่คุณค่า การต้นทุนเป้าหมาย การบัญชีแบบลิ้น ผลการดำเนินงานของกิจการ

¹ผู้ช่วยศาสตราจารย์ วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์ (ผู้รับผิดชอบบทความ, Email: traorong.sw@wu.ac.th)

²รองศาสตราจารย์ คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม (Email: Naphaphorn.p@acc.msu.ac.th)

The Impact of Strategic Cost Management Techniques on Firm Performance

Trairong Swatdikun¹ and Naphaphorn Phonikornkij²

Received: September 25, 2018

Revised: January 30, 2019

Accepted: August 13, 2019

ABSTRACT

Strategic cost management plays an important role ever since economic, social, and politics factors has highly fluctuated. The concept encounters cost control in internal process and value added to the product, as well as alignment activities within an organization. Kelety (2006) introduces comprehensive list of strategic cost management techniques such as value chain management, target costing, and lean accounting. These techniques are aligned and covered key cost management matters. Using the framework, this research collected 213 questionnaires from accounting executives. It has revealed that value chain management, target costing, and lean accounting are all highly employed. The strategic cost management techniques have impact on firm performance; overall and all aspects. The research findings indicate the high level of awareness on strategic cost management issue by accounting executive in Thailand.

Keywords: Strategic Cost Management, Value Chain, Target Costing, Lean Accounting, Firm Performance

¹Assistant Professor of International College, Walailak University (Corresponding author, Email: trairong.sw@wu.ac.th)

²Associate Professor of Mahasarakham Business School, Mahasarakham University (Email: Naphaphom.p@acc.msu.ac.th)

บทนำ

ความไม่แน่นอนของภาวะเศรษฐกิจโลก ในปลายทศวรรษที่ 2010 จากสภาพการแข่งขันที่รุนแรงของสหรัฐอเมริกาในฐานะประเทศผู้นำเศรษฐกิจการเดิมกับสาธารณรัฐประชาชนจีน ในฐานะผู้นำเศรษฐกิจใหม่ส่งผลกระทบต่ออย่างรุนแรง ทั้งโดยตรงและโดยอ้อมต่อสภาวะการแข่งขันของเศรษฐกิจไทย ทำให้กิจการส่วนใหญ่ต้องตระหนักถึงการเพิ่มศักยภาพการแข่งขันระยะยาวโดยใช้การบริหารต้นทุน (Cost Management) ซึ่งเป็นความรู้ทางการบัญชีบริหารสมัยใหม่ซึ่งนำเอาศิลปะในการจัดการค่าตอบแทนปัจจัยที่ใช้ในกระบวนการผลิต โดยเริ่มจากการพิจารณาธุรกิจของตนเองและแยกแยะหาต้นทุนที่แท้จริงของสินค้าและบริการ วิธีการบริหารต้นทุนของสินค้าและบริการ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดด้วยต้นทุนที่ต่ำสุด เช่น การจัดหาแหล่งวัตถุดิบราคาถูก การจัดหาแหล่งแรงงานอัตราถูก การเพิ่มทักษะการปฏิบัติงาน และการว่าจ้างผู้อื่นผลิต การลดการสูญเสียในการผลิต การปรับปรุงประสิทธิภาพเครื่องจักร การตัดต้นทุนส่วนที่ไม่จำเป็นออก (วัลลภ บัวชุม, 2552; ดวงมณี โกมารทัต, 2554; ธีรภัทร์ ราศีมิล และบุญเลิศ วงศ์เจริญแสงสิริ, 2561) อย่างไรก็ตามการบริหารต้นทุนเพียงประการเดียวยังคงไม่เพียงพอต่อการรับมือความผันผวนของเศรษฐกิจในปัจจุบันที่มีผลกระทบจากการปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งที่ 4 ซึ่งมีการตระหนักถึงความสำคัญของข้อมูลเพื่อการบริหาร ปัจจัยดังกล่าวส่งผลกระทบต่อความรู้ทางการจัดการสมัยใหม่ โดยเฉพาะการบริหารเชิงกลยุทธ์ (Strategic Management) ซึ่งจัดเป็นการตัดสินใจที่ต้องอาศัยความร่วมมือกันระหว่างผู้ผูกพัน และทรัพยากรในองค์กร

มีทิศทางที่ชัดเจนต่อทางเลือกต่าง ๆ และแสดงให้เห็นทุกคนเข้าใจตรงกัน โดยแนวคิดพื้นฐานที่สำคัญของการบริหารเชิงกลยุทธ์ คือ การกำหนดภารกิจวัตถุประสงค์ และเป้าหมายทั้งในระยะสั้นและระยะยาว ดังนั้น องค์กรจึงต้องมีการวางแผนการทำกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อให้การดำเนินงานตามภารกิจบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ (دنوخا คุณพนิชวิก, 2553) แนวคิดด้านการบริหารกลยุทธ์มีความแตกต่างไปจากการบริหารกิจการโดยทั่วไป ซึ่งมักศึกษาถึงบทบาทหน้าที่ของผู้บริหารตามกระบวนการหรือขั้นตอนต่าง ๆ และเน้นให้ความสำคัญกับการจัดการและการบริหารภายในองค์กร แต่การบริหารเชิงกลยุทธ์จะให้ความสำคัญกับปัจจัยต่าง ๆ โดยเฉพาะปัจจัยภายนอกองค์กร หรือสภาวะแวดล้อมภายนอกต่าง ๆ ที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับการแข่งขัน คำนี้ถึงการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน และสภาวะการเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมในระยะยาว (วรรณิ เตโชโยธิน, สมชาย สุภัทรกุล, และมนวิกา ผดุงสิทธิ์, 2558) การผลานความรู้ทางการบัญชีบริหารสมัยใหม่เข้ากับความรู้ทางการจัดการสมัยใหม่เข้าด้วยกันถูกรู้จักในชื่อ การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ (Strategic Cost Management) เป็นหลักการควบคุมต้นทุนในสภาพแวดล้อมทางธุรกิจสมัยใหม่ การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ประกอบด้วยแนวคิดหลัก 4 ประการ ดังนี้ 1) การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ กลยุทธ์ และระบบต้นทุน 2) การวางแผนและตัดสินใจ 3) การควบคุมการดำเนินงาน และ 4) การควบคุมทางการบริหาร การเชื่อมโยงการบัญชีบริหารไปสู่การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์โดยนำหลักการบริหารเชิงกลยุทธ์มาประกอบการบริหารองค์กรเพื่อให้สอดคล้องกับสภาพการแข่งขันระดับโลกการผลิตแบบสิ้นการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ การมุ่งลูกค้า การควบคุม

ทางการบริหาร (Blocher, Stout, Juras, & Cokins, 2013) จะเห็นได้ว่าการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ถูกพัฒนาภายใต้สถานการณ์เฉพาะเพื่อตอบสนองต่อความต้องการเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันให้แก่กิจการนั่นเอง (Albright & Davis, 1999; Shank & Govindarajan, 1992; Sheikh & Rana, 2014; Ward & Graves, 2004)

จากความตระหนักว่าสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงและการปฏิวัติอุตสาหกรรมครั้งใหม่สร้างแรงกดดันให้ผู้บริหารต้องเลือกใช้การบริหารเชิงกลยุทธ์มาเสริมจากการวางแผนและควบคุมพื้นฐานเพื่อต่อสภาวะการณ์กดดันนั้นได้ งานวิจัยนี้จึงกำหนดวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ของอุตสาหกรรมในประเทศไทย และทำการวิเคราะห์ผลกระทบของการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ต่อผลการดำเนินงานของกิจการในประเทศไทยอีกด้วย

ทบทวนวรรณกรรม

ความก้าวหน้าด้านวิทยาการจัดการขององค์การส่งผลต่อพัฒนาการทางการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจในแต่ละช่วงเวลา (Michael, 2013) โดยเทคนิคการวิเคราะห์กิจกรรมที่เพิ่มคุณค่า การวัดผลเชิงดุลยภาพ การวัดมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจ การต้นทุนเป้าหมาย และการบัญชีแบบลิ้น จึงถูกนำมาประยุกต์ใช้ในกิจการขนาดใหญ่ที่มีความพร้อมด้านระบบคอมพิวเตอร์ และมีศักยภาพในการลงทุนสร้างระบบข้อมูลซึ่งสามารถนำมาใช้ในการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ในวงจรธุรกิจได้ นอกจากนี้ กิจการที่ตระหนักและให้ความสำคัญกับการสร้างระบบข้อมูลที่เชื่อมโยงทั้งภายในและระหว่างองค์การเท่านั้น ที่จะสามารถนำเอาข้อมูลเหล่านั้น มาทำการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ในสถานการณ์ได้อย่าง

มีประสิทธิภาพ แม้การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์จะถูกยอมรับว่าเป็นแนวคิดการบริหารสมัยใหม่ที่ใช้ข้อมูลต้นทุนในการตัดสินใจซึ่งช่วยให้กิจการสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ แต่การระบุรายละเอียดยังมีความแตกต่างกัน Blocher et al (2015) ระบุว่า การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์มีหลายเทคนิค เช่น ห่วงโซ่คุณค่า การต้นทุนเป้าหมาย การบัญชีแบบลิ้น การต้นทุนฐานกิจกรรม ทฤษฎีข้อจำกัด และการบริหารความเสี่ยงวิสาหกิจ เป็นต้น โดย ประภาภรณ์ เกียรติกุลวัฒน์ (2555) ศึกษาการใช้เทคนิคการบริหารต้นทุนและการใช้ข้อมูลทางการบัญชีเพื่อการบริหารของธุรกิจในประเทศไทย พบว่า กิจการทั้งหมดมีการจัดทำรายงานทางการเงินเพื่อเสนอต่อหน่วยงานภายนอก มีจำนวนสูงถึงร้อยละ 89 ของบริษัท ใช้ข้อมูลบัญชีในการสนับสนุนการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ นอกจากนี้ พบว่าเหตุการณ์สำคัญที่ส่งผลต่อการใช้ข้อมูลบัญชีบริหาร คือ การส่งรายงานต่อผู้ใช้รายงานได้ทันเวลา มีรูปแบบและเนื้อหาที่เข้าใจง่าย งานวิจัยดังกล่าวยังพบว่า เทคนิคทางการบริหารต้นทุนที่สำคัญ ประกอบด้วย การบริหารต้นทุนคุณภาพ การต้นทุนเป้าหมาย การผลิตแบบทันเวลา การเทียบสมรรถนะ และการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง ตามลำดับ Kelety (2006) กล่าวถึง การบริหารต้นทุนวิธีต่าง ๆ และได้เพิ่มเติมหลักการสำคัญเพื่อสร้างเป็นกรอบแนวคิดสำหรับการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์โดยระบุให้ ห่วงโซ่คุณค่า การต้นทุนเป้าหมาย และการบัญชีแบบลิ้น เป็นองค์ประกอบสำคัญของการบริหารต้นทุนที่เน้นการตลาด (Cost management on market orientation) ซึ่งเน้นการบริหารผลกระทบจากปัจจัยภายนอกได้ถูกนำมาใช้เป็นกรอบแนวคิดตั้งนี้ การวิจัยครั้งนี้ มุ่งศึกษาการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ใน 3 เทคนิค ดังนี้

1. ห่วงโซ่คุณค่า

ห่วงโซ่คุณค่า (Value Chain) เป็นการ บริหารเพื่อตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ด้วยการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของกระบวนการหลัก ของกิจการ ประกอบด้วย การวางแผนและพัฒนาระบบการผลิต ระบบการตลาด และระบบการบริการลูกค้า ซึ่งทำให้กิจการทราบถึงกิจกรรมที่ควรดำเนินการให้เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ดนุชา คุณพนิชกิจ (2553) นิยาม ห่วงโซ่คุณค่า ให้หมายถึง การวิเคราะห์ขั้นตอนการทำงานขององค์กรให้ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า โดยสามารถจำแนกขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลต้นทุนตามกิจกรรมพื้นฐาน (ดวงมณี โกมารทัต, 2554) ดังนี้

1) การวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์เปรียบเทียบกับ เพื่อเลือกหาผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าตามแนวคิดต้นทุนวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ เพราะนอกจากสร้างความพึงพอใจของลูกค้าและยังทำให้ประหยัดต้นทุน

2) การวิเคราะห์ผู้จัดส่งวัตถุดิบ เนื่องจาก ต้นทุนเกี่ยวเนื่องจากวัตถุดิบมีบทบาทสำคัญต่อการกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานการเปรียบเทียบตามแนวคิดห่วงโซ่คุณค่า

3) การวิเคราะห์กระบวนการผลิต เป็นการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตให้ลดต้นทุนและการผลิตเป็นไปตามความต้องการของลูกค้า และยังช่วยให้กิจการเลือกแบบผลิตภัณฑ์ที่ประหยัดต้นทุนและยังส่งผลต่อความพึงพอใจของลูกค้า

4) การวิเคราะห์ลูกค้า เป็นการวิเคราะห์ที่ รายได้และต้นทุนในการให้บริการของลูกค้าแต่ละราย เพื่อวิเคราะห์กำไรที่เกิดจากลูกค้าแต่ละราย ลูกค้า มีบทบาทต่อการกำหนดกลยุทธ์ของกิจการ เนื่องจาก การแข่งขันที่เพิ่มสูงขึ้นส่งผลให้ลูกค้าตระหนักถึงอำนาจต่อรองที่เพิ่มมากขึ้น ราคาขายจึงมักถูก ต่อดังนั้นเอง

2. การต้นทุนเป้าหมาย

การต้นทุนเป้าหมาย (Target Costing) เป็นเครื่องมือสำคัญในการระบุต้นทุนของผลิตภัณฑ์ โดยตระหนักถึงความคาดหวังของผู้บริโภคเป็นที่ตั้ง Dekker & Smidt, 2003 นอกจากนี้ Ghafeer, Rahman, and Mazahrih (2014) ระบุว่า การต้นทุนเป้าหมาย เป็นเทคนิคที่ถูกพัฒนาขึ้นเมื่อตลาดมีการแข่งขันที่รุนแรง หลักการสำคัญคือการระบุต้นทุนเป้าหมาย ซึ่งคำนวณจากราคาที่คาดว่าจะลูกค้าเป้าหมายจะพึงพอใจหักด้วยกำไรที่กิจการต้องการ โดยต้นทุนเป้าหมายมักส่งผลให้เกิดการควบคุมต้นทุนอย่างเข้มงวดเพื่อให้สินค้าที่ผลิตตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคโดยกิจการยังได้กำไรตามที่ต้องการนั่นเอง จะเห็นได้ว่าแนวคิดการต้นทุนเป้าหมาย มีความสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบันเนื่องจาก มีผู้บริโภคเป็นผู้ตัดสินใจ โดยถือว่าต้นทุนเป็นข้อจำกัดที่กิจการต้องบริหาร และการยอมรับว่า ความสามารถในการกำหนดราคาลดลง กลไกตลาด ช่วยให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่ต้องการในราคาที่เหมาะสม การประยุกต์การต้นทุนเป้าหมาย (Institute of Management Accountants, 1994) มีกระบวนการสำคัญ 3 องค์ประกอบ ดังนี้

1) ระบุราคาเป้าหมาย กำหนดได้โดยการเปรียบเทียบคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ในตลาด กับผลิตภัณฑ์ตามแนวคิดในการผลิต ซึ่งราคาดังกล่าว จะสะท้อนสภาวะการแข่งขัน ความสามารถของผลิตภัณฑ์ และความสามารถของกิจการในการบริหารผลิตภัณฑ์เพื่อให้ลูกค้ามีความพึงพอใจสูงสุด

2) ระบุกำไรเป้าหมาย เพื่อคำนวณต้นทุนที่อนุญาตให้เกิดขึ้น ขั้นตอนนี้จะทำเมื่อราคาเป้าหมาย ถูกกำหนด กำไรเป้าหมายจะถูกคำนวณโดยทำการวิเคราะห์อัตราผลตอบแทนจากการขายคุณราคาเป้าหมายก็จะสามารถระบุกำไรเป้าหมายได้ แล้วจึงนำราคาเป้าหมาย หัก กำไรเป้าหมาย ออกเป็นต้นทุนที่อนุญาตให้เกิดขึ้นนั่นเอง

3) คำนวณต้นทุนปัจจุบัน เพื่อคำนวณต้นทุนที่ต้องบริหาร ในขั้นตอนนี้กิจการต้องทำการคำนวณต้นทุนปัจจุบันเพื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนที่อนุญาตให้เกิดขึ้น หากไม่มีผลแตกต่างหรือ ต้นทุนที่อนุญาตให้เกิดขึ้นสูงกว่าต้นทุนปัจจุบันนั้นแสดงว่าการดำเนินงานในปัจจุบันอยู่ในขอบเขตที่ยอมรับได้ หากผลแตกต่างปรากฏต้นทุนปัจจุบันสูงกว่าต้นทุน ที่อนุญาตให้เกิด การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์เข้ามา มีบทบาทในการบริหารการผลิต

3. การบัญชีแบบลีน

การบัญชีแบบลีน (Lean Accounting) เป็นแนวคิดทางการบัญชีที่เกิดจากแนวความคิดในการบริหารแบบลีนซึ่งส่งผลให้นักบัญชีต้องทำหน้าที่รวบรวมข้อมูลทางการบัญชี ตลอดจนรูปแบบในการนำเสนอรายงานทางการเงิน เพื่อให้เหมาะสมและสอดคล้องกับแนวคิดดังกล่าว Carnes and Hedin (2005) ระบุว่า การบัญชีแบบลีน หมายถึง กระบวนการปฏิบัติงานทางการบัญชีที่มุ่งเน้นการกำจัดความสูญเปล่าและลดการทำรายการที่ไม่จำเป็นออก เพื่อสร้างระบบบัญชีที่ปราศต้นทุนการทำรายการที่ไม่จำเป็น โดยมุ่งเน้นการสร้างระบบการบัญชีที่สนับสนุนระบบการผลิตให้เกิดประสิทธิภาพ สอดคล้องกับ Sheikh and Rana (2014) ซึ่งระบุว่าแนวคิดดังกล่าวเน้นความถูกต้องทันเวลา และเข้าใจในข้อมูลการดำเนินงานของระบบการผลิตแบบลีนที่องค์กรนำมาใช้ในการตัดสินใจ อีกทั้งการบัญชีแบบลีนถูกใช้เป็นเครื่องมือเพื่อลดการสูญเสียขององค์การจากการกระทำที่ไม่เกิดคุณค่าต่อสินค้าและบริการ ในขณะที่ยังคงควบคุมการดำเนินงานด้านการเงินอยู่ โดยการบัญชีแบบลีน มีหลักการสำคัญ ในการปฏิบัติตามแนวคิด Arbulo-Lopez and Fortuny-Santos (2010) ดังนี้

1) การระบุและวัดมูลค่า หมายถึง การพิจารณาองค์ประกอบและเกณฑ์การรับรู้รายการเมื่อมีความเป็นไปได้ค่อนข้างแน่ที่กิจการจะได้รับหรือสูญเสียประโยชน์เชิงเศรษฐกิจในอนาคตจากรายการดังกล่าว และรายการดังกล่าวมีราคาทุนหรือมูลค่าที่สามารถวัดได้อย่างน่าเชื่อถือ

2) การบันทึกบัญชี หมายถึง การจดบันทึกข้อมูลตามหลักการบัญชีที่ยอมรับได้โดยทั่วไป ซึ่งมีแนวคิดและหลักการบัญชีในเรื่องต่าง ๆ ที่ใช้เป็นหลักในการวิเคราะห์เหตุการณ์ทางการเงิน เพื่อให้สามารถบันทึกบัญชีได้ถูกต้องแม่นยำตามมาตรฐานการบัญชีที่กำหนด

3) การรายงาน หมายถึง เป็นการนำเสนอข้อมูลทางการเงินอย่างมีแบบแผน เพื่อแสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน กระแสเงินสด และรายการอื่นๆ ของหน่วยงาน สำหรับรายงานทางการเงิน ณ ช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง

4. ผลกระทบการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ต่อผลการดำเนินงานของกิจการ

การบริหารต้นทุนถูกระบุให้เป็นหนึ่งในปัจจัยแห่งความสำเร็จโดยงานวิจัยจำนวนมากสนับสนุนแนวคิดดังกล่าว เช่น จิรพัชร์ เหลลสาและกนกศักดิ์ สุขวัฒนาสินธิ์ (2559) ศึกษา ผลกระทบของประสิทธิภาพการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์สมัยใหม่ที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจระบบทำความเย็นในภาคกลาง พบว่า ผลกระทบของประสิทธิภาพการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์สมัยใหม่ ด้านการวางแผนและประเมินผลทางการเงิน ด้านการจัดการสินทรัพย์ ด้านการจัดหาเงินทุน และด้านความสามารถในการควบคุมส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจระบบทำความเย็นในภาคกลาง ด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน และด้านการเรียนรู้และการเติบโต งานวิจัยดังกล่าวสอดคล้องกับ Alsoboa,

Al-Ghazzawi, and Joudeh (2015) ศึกษาผลกระทบของการใช้เทคนิคการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ต่อผลการดำเนินงานของบริษัทในจอร์แดน พบว่าการต้นทุนเป้าหมาย การต้นทุนฐานกิจกรรม และห่วงโซ่คุณค่า ผลการศึกษาพบว่า การนำการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ไปใช้สร้างผลแตกต่างต่อผลการดำเนินงานทั้งทางด้านการเงินและทางด้านการตลาดอย่างชัดเจน นอกจากนี้รัชชานยา บังเมฆ (2552) ศึกษา ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์ธุรกิจ เทคนิคทางการบัญชีบริหารและการวัดผลการปฏิบัติงานของบริษัทในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า บริษัทใช้ตัววัดผลการปฏิบัติงานทั้งที่เป็นทางการเงินและไม่ใช่ทางการเงิน โดยกำไรสุทธิเป็นตัวชี้วัดการประเมินผลการปฏิบัติงานมากที่สุด การบัญชีบริหารด้านการวางแผนทางธุรกิจในระยะสั้นการบริการหลังการขายและการจัดส่งได้รับความสำคัญและมีการรับรู้ประโยชน์จากการวางแผนสูงสุด

Henri, Boiral and Roy (2016) ระบุว่าแม้ในภาพรวมมีงานวิจัยจำนวนมากยืนยันว่าผลการดำเนินงานของกิจการถูกระงับจากการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ อย่างไรก็ตามวิธีการวัดผลการดำเนินงานที่แตกต่างกันของงานวิจัยเหล่านั้นอาจก่อให้เกิดประเด็นในการประยุกต์ใช้ผลการวิจัยด้านการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ ดังนั้นยังคงมีความจำเป็นที่ต้องมีการศึกษาปัจจัยผลกระทบของการบริหารต้นทุนและผลการดำเนินงานของกิจการ ดังนั้นงานวิจัยนี้จึงนำเอาการวัดผลการดำเนินงานแบบสมดุล (Balanced scorecard) ซึ่งเป็นการวัดผลการดำเนินงานของกิจการแบบมาตรฐานที่พัฒนาโดย Robert Kaplan และ David Norton มาใช้ในการวัดผลการดำเนินงานของกิจการ เนื่องจากเทคนิคการวัดผลการดำเนินงานนี้จะพิจารณาผลการดำเนินงานทั้งที่เป็นด้านการเงินและมุมมองที่ไม่ใช่ด้านการเงินซึ่งมีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนกว่ากัน

ซึ่งวัดผลวิธีนี้จะช่วยผู้บริหารทราบถึงการผลจากการดำเนินงานในระยะสั้นและศักยภาพในการทำงานระยะยาว วิธีการประเมินนี้ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลายเพราะสามารถสะท้อนมิติการทำงานของธุรกิจได้หลายมิติและมีความง่ายในการประยุกต์ใช้เนื่องจากมีตัวอย่างที่ได้รับการตีพิมพ์เป็นจำนวนมาก (ดวงมณี โกมารทัต, 2554) ประกอบด้วย

1. ด้านความพึงพอใจของลูกค้า เป็น การวัดความพึงพอใจของผู้ใช้ผลงานจากระบบการดำเนินงาน การวัดผลด้านนี้มีความสำคัญเนื่องจากความจริงรักภักดีต่อราคาสินค้า การรับรู้คุณค่าของสินค้า และข้อเสนอแนะของลูกค้า เป็นปัจจัยหลักในการเกิดรายได้ของกิจการทั้งในปัจจุบันและในอนาคต

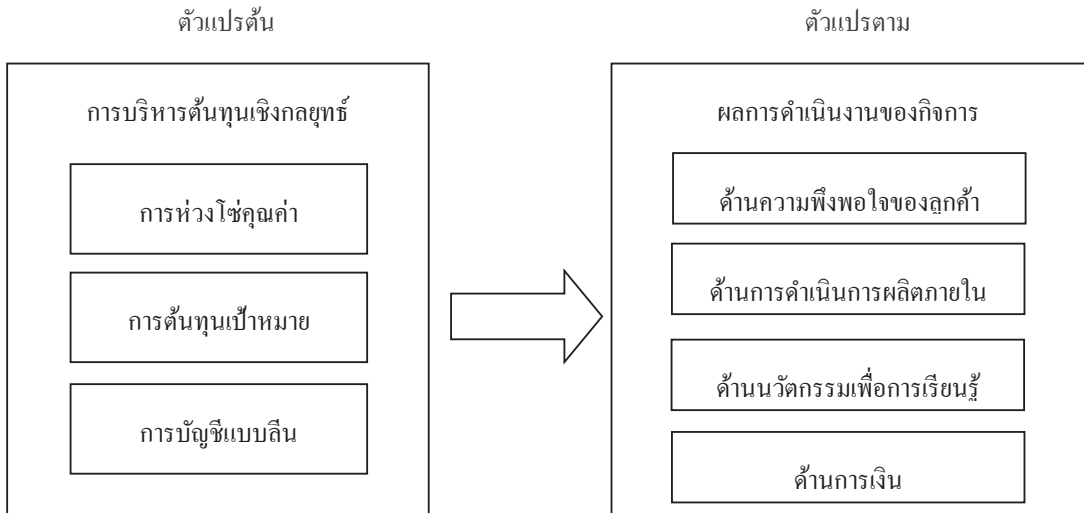
2. ด้านการดำเนินการผลิตภายใน เป็น การวัดประสิทธิภาพการดำเนินกิจกรรมภายในกิจการ การวัดผลด้านนี้มีความสำคัญเนื่องจากความสามารถในการจัดหาผลิตภัณฑ์ การทำงานทันเวลา ระยะเวลาในการนำผลิตภัณฑ์ใหม่เข้าสู่ตลาด เป็นปัจจัยหลักในการระบุค่าใช้จ่ายที่ก่อและไม่ก่อให้เกิดประโยชน์แก่กิจการ

3. ด้านนวัตกรรมเพื่อการเรียนรู้ เป็น การวัดศักยภาพในการเติบโตผ่านการวัดนวัตกรรมที่เกิดขึ้นภายในกิจการ ถ้ากิจการมีการวิจัยและพัฒนาเพื่อเพิ่มคุณภาพของสินค้า หรือลดต้นทุนอย่างต่อเนื่อง จะแสดงว่ากิจการนั้นมีศักยภาพสูงในการสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งในระยะยาว

4. ด้านการเงิน เป็นการวัดผลการดำเนินงานสำหรับช่วงเวลาหนึ่งโดยทำการเปรียบเทียบรายได้และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้น การวัดผลด้านนี้มักได้รับความนิยมเนื่องจากข้อมูลดังกล่าวสามารถสังเกตได้จากงบการเงินซึ่งกิจการต้องจัดทำและนำเสนอต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลส่วนนี้ยังใช้ในการพิจารณาอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนอีกด้วย

กรอบแนวคิดสำหรับการวิจัย

จากวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง งานวิจัยนี้กำหนดกรอบแนวคิดสำหรับการวิจัย ดังนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดสำหรับการวิจัย

การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ มีองค์ประกอบ 3 ประการ ประกอบด้วย การห่วงโซ่คุณค่า การต้นทุนเป้าหมาย และการบัญชีแบบลิ้น มีผลกระทบต่อตัวแปรตาม คือ ผลการดำเนินงานของกิจการ ซึ่งสามารถวัดได้จากองค์ประกอบ 4 ประการ ประกอบด้วย ผลการดำเนินงานของกิจการด้านความพึงพอใจของลูกค้า ผลการดำเนินงานของกิจการด้านการดำเนินการผลิตภายใน ผลการดำเนินงานของกิจการด้านนวัตกรรมเพื่อการเรียนรู้ และผลการดำเนินงานของกิจการด้านการเงิน ดังแสดงในภาพกรอบแนวคิดสำหรับการวิจัยดังกล่าว

วิธีดำเนินงานวิจัย

ประชากรของการวิจัยครั้งนี้ ได้แก่ ผู้บริหารฝ่ายบัญชีของกิจการอุตสาหกรรมในประเทศไทย จำนวน 5,949 คน ณ วันที่ 28 มกราคม 2560 (กรมโรงงานอุตสาหกรรม, เว็บไซต์ 2560) กลุ่ม

ตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย ได้แก่ ผู้บริหารฝ่ายบัญชีของกิจการอุตสาหกรรมในประเทศไทย จำนวน 375 คน โดยการเปิดตาราง Krejcie และ Morgan เครื่องมือที่ใช้ เป็นแบบสอบถาม มีลักษณะเป็นมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) ใช้การสุ่มตัวอย่างแบบง่าย (Simple Random Sampling) โดยผู้วิจัยได้ส่งแบบสอบถามจำนวน 375 ชุดไปยังรายชื่อโรงงานอุตสาหกรรมในประเทศไทย โดยเจ้าหน้าที่ส่งถึงผู้บริหารฝ่ายบัญชี ในการนี้มีผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 213 คน คิดเป็นอัตราการตอบกลับที่สมบูรณ์คิดเป็นร้อยละ 56.80

แบบสอบถามจำแนกเป็น 3 ส่วน ประกอบด้วย ข้อมูลทั่วไปของกิจการ จำนวน 3 ข้อ การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์มาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) เป็นตัวแปรต้น สามารถจำแนกออกเป็น 3 ด้าน ประกอบด้วย การห่วงโซ่คุณค่า จำนวน 5 ข้อ การต้นทุนเป้าหมาย จำนวน 5 ข้อ และ การบัญชี

แบบสลิน จำนวน 5 ข้อ สำหรับผลการดำเนินงานของกิจการมาตราส่วนประมาณค่า (Rating Scale) เป็นตัวแปรตาม สามารถจำแนกออกเป็น 4 ด้าน ประกอบด้วย ด้านความพึงพอใจของลูกค้า จำนวน 4 ข้อ ด้านการดำเนินการผลิตภายใน จำนวน 4 ข้อ ด้านนวัตกรรมเพื่อการเรียนรู้ จำนวน 4 ข้อ และด้านการเงิน จำนวน 4 ข้อ

ผลการทดสอบความเที่ยงตรง โดยผ่านการพิจารณาเนื้อหาข้อคำถามจากผู้เชี่ยวชาญและหาค่าอำนาจจำแนกเป็นรายข้อโดยใช้เทคนิค Item-total correlation พบการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์มีค่าอำนาจจำแนกอยู่ระหว่าง 0.938–0.940 และผลการดำเนินงานของกิจการ อยู่ระหว่าง 0.938–0.941 และหาค่าความเชื่อมั่นของเครื่องมือ (Reliability test) โดยใช้ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Alpha Coefficient) ตามวิธีครอนบาค (Cronbach) การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์มีค่าอำนาจจำแนกอยู่ระหว่าง 0.773-0.872 และผลการดำเนินงานของกิจการ อยู่ระหว่าง 0.657–0.867 ตามลำดับ

สถิติพรรณนาถูกใช้ในการอธิบายความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถาม โดยการทดสอบผลกระทบของบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ต่อผลการดำเนินงานโดยใช้การวิเคราะห์สมการถดถอยอย่างง่าย และการวิเคราะห์การถดถอยแบบพหุคูณ

ผลการวิจัย

ผู้บริหารฝ่ายบัญชี ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง (ร้อยละ 81.221) อายุ 41-45 ปี (ร้อยละ 42.254) ระดับการศึกษาสูงสุด ระดับปริญญาตรี (ร้อยละ 63.380) ประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 15 ปี (ร้อยละ 63.380) และตำแหน่งงานในปัจจุบันเป็นผู้จัดการฝ่ายบัญชี (ร้อยละ 50.235) โดยกิจการส่วนใหญ่เป็นบริษัทจำกัด (ร้อยละ 83.568) มูลค่าสินทรัพย์รวมมากกว่า 600 ล้านบาท (ร้อยละ 45.540) และมีจำนวนพนักงานมากกว่า 600 คน (ร้อยละ 40.845)

1. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์

ผู้บริหารฝ่ายบัญชีมีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ อยู่ในระดับมากทุกด้าน ได้แก่

ด้านห่วงโซ่คุณค่า ($\bar{X} = 3.942$) โดยเรียงค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับ ดังนี้ กิจการมุ่งมั่นในการบริหารจัดการระบบสินค้าคงคลังไปอย่างมีประสิทธิภาพ ($\bar{X} = 4.942$) กิจการตระหนักว่าความสามารถระบบกิจกรรมได้ในทุกขั้นตอนเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ ($\bar{X} = 3.995$) และกิจการมุ่งเน้นการวิเคราะห์ความเชื่อมโยงของกระบวนการนำเข้าวัตถุดิบทุกขั้นตอนเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ($\bar{X} = 3.929$)

ด้านการต้นทุนเป้าหมาย ($\bar{X} = 3.858$) โดยเรียงค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับ ดังนี้ กิจการมุ่งมั่นปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีต้นทุนต่ำลงแต่ยังคงรักษาหน้าที่การใช้งานของผลิตภัณฑ์นั้นไว้เหมือนเดิม ($\bar{X} = 4.033$) กิจการมุ่งเน้นกำหนดราคาสินค้า โดยประมาณจากราคาที่ลูกค้ายินดีจ่ายและใกล้เคียงกับคู่แข่งชั้น ($\bar{X} = 3.934$) และกิจการให้ความสำคัญกับการนำมูลค่าทางวิศวกรรมเข้ามาช่วยในการวิเคราะห์เพื่อวางแผนการผลิต และแผนการผลิตให้ความสำคัญกับการใช้ข้อมูลจากรายงานของแผนกบัญชีในการบริหารการผลิต ($\bar{X} = 3.783$)

ด้านการบัญชีแบบสลิน ($\bar{X} = 3.511$) โดยเรียงค่าเฉลี่ยจากมากไปหาน้อย 3 ลำดับ ดังนี้ กิจการสามารถวิเคราะห์ต้นทุนที่สะท้อนถึงผลการดำเนินงานที่แท้จริงได้ ($\bar{X} = 3.901$) กิจการมุ่งมั่นที่จะนำเสนอรายงานโดยใช้คำศัพท์ที่เหมาะสมและเข้าใจง่าย ($\bar{X} = 3.896$) และกิจการสามารถคำนวณต้นทุนที่เกิดขึ้นจริงของสินค้าได้อย่างรวดเร็ว ($\bar{X} = 3.623$)

**2. ผลกระทบของการบริหารต้นทุน
เชิงกลยุทธ์ต่อผลการดำเนินงานของกิจการ**

ผลกระทบของการบริหารต้นทุน
เชิงกลยุทธ์ต่อผลการดำเนินงานของกิจการ
โดยรวม $TPER = 0.386 + 0.385VALC +$
 $0.329TARG + 0.183LEAN$ จากสมการที่ได้นี้

สามารถพยากรณ์ผลการดำเนินงานโดยรวม
ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05
($F = 99.750$) และค่าสัมประสิทธิ์ของการพยากรณ์
ปรับปรุง (Adjusted R^2) เท่ากับ 0.583 เมื่อนำ
ไปทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับ
ตัวแปรตาม แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 1 ผลกระทบของการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ต่อผลการดำเนินงานของกิจการโดยรวม

การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์	ผลการดำเนินงานของกิจการโดยรวม (TPER)		t-stat	p-value
	สัมประสิทธิ์ การถดถอย	ความคลาดเคลื่อน มาตรฐาน		
Intercept	0.386	0.200	1.927	0.055*
ห่วงโซ่มูลค่า (VALC)	0.385	0.069	5.561	0.000***
การต้นทุนเป้าหมาย (TARG)	0.329	0.073	4.491	0.000***
การบัญชีแบบลิ้น (LEAN)	0.183	0.059	3.096	0.002***

$F = 99.750$ $Adj R^2 = 0.583$

*** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.10

จากตาราง 1 พบว่า การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์
มีผลกระทบเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานโดยรวม
ของกิจการ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05
จึงถือว่า การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ด้านห่วงโซ่มูลค่า
การต้นทุนเป้าหมาย และการบัญชีแบบลิ้น สามารถ
พยากรณ์ผลการดำเนินงานของกิจการโดยรวมได้นั่นเอง
ผลกระทบของการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์
ต่อผลการดำเนินงานของกิจการด้านลูกค้า

$CPER = 0.804 + 0.297VALC + 0.380TARG$
 $+ 0.144LEAN$ จากสมการที่ได้นี้ สามารถพยากรณ์
ผลการดำเนินงานด้านลูกค้าได้อย่างมีนัยสำคัญ
ทางสถิติที่ระดับ 0.05 ($F = 61.361$) และค่า
สัมประสิทธิ์ของการพยากรณ์ปรับปรุง (Adjusted R^2)
เท่ากับ 0.461 เมื่อนำไปทดสอบความสัมพันธ์
ระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม แสดงดังตาราง
ต่อไปนี้

ตารางที่ 2 ผลกระทบของการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ต่อผลการดำเนินงานของกิจการด้านลูกค้า

การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์	ผลการดำเนินงานของกิจการด้านลูกค้า (CPEP)		t-stat	p-value
	สัมประสิทธิ์การถดถอย	ความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน		
Intercept	0.804	0.235	3.425	0.001***
ห่วงโซ่คุณค่า (VALC)	0.297	0.081	3.662	0.000***
การต้นทุนเป้าหมาย (TARG)	0.380	0.086	4.419	0.000***
การบัญชีแบบลีน (LEAN)	0.144	0.069	2.075	0.039**

F = 61.361 Adj R² = 0.461

*** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 ** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

จากตาราง 2 พบว่า การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์มีผลกระทบเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานด้านลูกค้าอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณา พบว่า การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ด้านห่วงโซ่คุณค่า การต้นทุนเป้าหมาย และการบัญชีแบบลีน สามารถพยากรณ์ผลการดำเนินงานของกิจการด้านลูกค้าได้นั่นเอง

ผลกระทบของการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ต่อผลการดำเนินงานของกิจการด้านการดำเนินการผลิต

ภายใน $IPER = 0.088 + 0.523VALC + 0.296TARG + 0.151LEAN$ จากสมการที่ได้นี้ สามารถพยากรณ์ผลการดำเนินงานด้านการดำเนินการผลิตภายในได้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (F = 65.624) และค่าสัมประสิทธิ์ของการพยากรณ์ปรับปรุง (Adjusted R²) เท่ากับ 0.478 เมื่อนำไปทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 3 ผลกระทบของการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ต่อผลการดำเนินงานของกิจการด้านการดำเนินการผลิตภายใน

การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์	ผลการดำเนินงานของกิจการด้านการดำเนินการผลิตภายใน (IPER)		t-stat	p-value
	สัมประสิทธิ์การถดถอย	ความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน		
Intercept	0.088	0.270	0.328	0.743
ห่วงโซ่คุณค่า (VALC)	0.523	0.093	5.608	0.000***
การต้นทุนเป้าหมาย (TARG)	0.296	0.099	2.999	0.003***
การบัญชีแบบลีน (LEAN)	0.151	0.080	1.894	0.060*

F = 65.624 Adj R² = 0.478

*** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01 * มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.10

54 วารสารเกษตรศาสตร์ธุรกิจประยุกต์
ปีที่ 13 ฉบับที่ 19 กรกฎาคม - ธันวาคม 2562

จากตาราง 3 พบว่า การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์มีผลกระทบเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานด้านการดำเนินการผลิตภายใน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณา พบว่า การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ห่วงโซ่คุณค่า และการต้นทุนเป้าหมาย สามารถพยากรณ์ผลการดำเนินงานด้านการดำเนินการผลิตภายใน ได้นั่นเอง

ผลกระทบของการบัญชีแบบลิ้นต่อผลการดำเนินงานของกิจการด้านนวัตกรรมและการเรียนรู้

$LPER = -0.222 + 0.424VALC + 0.385TARG + 0.209LEAN$ จากสมการที่ได้นี้ สามารถพยากรณ์ผลการดำเนินงานด้านนวัตกรรมและการเรียนรู้ได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ($F = 79.773$) และค่าสัมประสิทธิ์ของการพยากรณ์ปรับปรุง (Adjusted R^2) เท่ากับ 0.527 เมื่อนำไปทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4 ผลกระทบของการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ต่อผลการดำเนินงานของกิจการด้านนวัตกรรมและการเรียนรู้

การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์	ผลการดำเนินงานของกิจการด้านนวัตกรรมและการเรียนรู้ (LPE)		t-stat	p-value
	สัมประสิทธิ์การถดถอย	ความคลาดเคลื่อนมาตรฐาน		
Intercept	-0.222	0.254	-0.874	0.383
ห่วงโซ่คุณค่า (VALC)	0.424	0.088	4.826	0.000***
การต้นทุนเป้าหมาย (TARG)	0.385	0.093	4.144	0.000***
การบัญชีแบบลิ้น (LEAN)	0.209	0.075	2.786	0.006***

$F = 79.773$ Adj $R^2 = 0.527$

*** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 4 พบว่า การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์มีผลกระทบเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานด้านนวัตกรรมและการเรียนรู้ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 เมื่อพิจารณา พบว่า การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ด้านห่วงโซ่คุณค่า การต้นทุนเป้าหมาย และการบัญชีแบบลิ้น สามารถพยากรณ์ผลการดำเนินงานด้านนวัตกรรมและการเรียนรู้ได้นั่นเอง

เมื่อพิจารณาในรายละเอียดผลการดำเนินงานด้านการเงิน จะพบสมการพยากรณ์การบริหาร

ต้นทุนเชิงกลยุทธ์ $FPER = 0.872 + 0.296VALC + 0.255TARG + 0.228LEAN$ จากสมการที่ได้นี้ สามารถพยากรณ์ผลการดำเนินงานด้านการเงินได้อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 ($F = 34.414$) และค่าสัมประสิทธิ์ของการพยากรณ์ปรับปรุง (Adjusted R^2) เท่ากับ 0.321 เมื่อนำไปทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรต้นกับตัวแปรตาม แสดงดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 5 ผลกระทบของการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ต่อผลการดำเนินงานของกิจการด้านการเงิน

การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์	ผลการดำเนินงานของกิจการด้าน		t-stat	p-value
	การเงิน (FPER)			
	สัมประสิทธิ์การ ถดถอย	ความคลาดเคลื่อน มาตรฐาน		
Intercept	0.872	0.294	2.969	0.003***
ห่วงโซ่คุณค่า (VALC)	0.296	0.102	2.909	0.004***
การต้นทุนเป้าหมาย (TARG)	0.255	0.108	2.374	0.018***
การบัญชีแบบลิน (LEAN)	0.228	0.087	2.634	0.009***

F = 34.414 Adj R² = 0.321

*** มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.01

จากตาราง 5 พบว่า การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์มีผลกระทบเชิงบวกต่อผลการดำเนินงานด้านการเงิน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 (F = 34.414) และค่าสัมประสิทธิ์ของการพยากรณ์ปรับปรุง (Adjusted R²) เท่ากับ 0.321 เมื่อพิจารณาพบว่า การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ด้านห่วงโซ่คุณค่า การต้นทุนเป้าหมาย และการบัญชีแบบลิน สามารถพยากรณ์การผลการดำเนินงานด้านการเงินได้นั่นเอง

อภิปรายผล

ผู้บริหารด้านการบัญชีของกิจการอุตสาหกรรมไทยมีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการประยุกต์ใช้การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ในประเทศไทยอยู่ในระดับมาก ทั้งสามด้าน ประกอบด้วย ด้านห่วงโซ่คุณค่า การต้นทุนเป้าหมาย และการบัญชีแบบลิน ผลการศึกษาดังกล่าวสอดคล้องกับผลการวิจัยของ Monvika Phadoongsitthi (2003) พบว่า มีการประยุกต์ใช้การบริหารต้นทุนขั้นสูงในประเทศไทย ดังนั้น อนุมานได้ว่า อุตสาหกรรมในประเทศไทยมีการประยุกต์ใช้การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ คือ การควบคุมต้นทุน

ในสถานการณ์ที่มีการแข่งขันที่รุนแรงและมีความไม่แน่นอนด้านสภาพแวดล้อมธุรกิจ โดยแผนกออกแบบผลิตภัณฑ์ และแผนกพัฒนาผลิตภัณฑ์ จะมีส่วนร่วมสำคัญในการประยุกต์ใช้การบริหารต้นทุน ผลการวิเคราะห์ความสัมพันธ์และผลกระทบของการบริหารต้นทุนกับผลการดำเนินงาน พบว่า การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ส่งผลต่อผลการดำเนินงานของกิจการ สอดคล้องกับงานวิจัยของ Alsoboa et al. (2015) ที่พบว่าการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์มีผลกระทบต่อผลการดำเนินงานของธุรกิจไนเจอร์แดน และผลการวิจัย ของ รัชนีรดา พันทน กัญญมน วิทยภูมิ และ วราพร เปรมพาณิชย์กุล (2557) ซึ่งพบว่า การประยุกต์ใช้ต้นทุนเป้าหมาย ด้านวางแผนและออกแบบผลิตภัณฑ์ ด้านต้นทุนเป้าหมาย และด้านวิศวกรรมมูลค่า มีความสัมพันธ์และผลกระทบเชิงบวกกับประสิทธิภาพการดำเนินงานโดยรวม นอกจากนี้ผลการวิจัยดังกล่าวยังสนับสนุน กุลชญา แวนแก้ว (2559) และ ภัชญาภรณ์ การบรรจง, ญานินท์ ตั้งภิญโญพุดมิคุณ, และ ขจิต ก้อนทอง (2556) ไตรรงค์ สวัสดิกุล และ นภาพรณ พลนิกรกิจ (2561)

ซึ่งล้วนพบ ผลกระทบของการบริหารต้นทุนที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจเช่นกัน จะเห็นได้ว่าผลการศึกษาที่ยืนยันงานวิจัยในอดีตเกี่ยวกับการประยุกต์ใช้การต้นทุนเป้าหมายซึ่งส่งผลเชิงบวกต่อประสิทธิภาพการดำเนินงาน และผลการศึกษาที่ยืนยันว่า การวัดผลการดำเนินงานที่ไม่ใช่การเงินเป็นตัวชี้วัดแบบนำ ในขณะที่การวัดผลการดำเนินงานด้านการเงินเป็นตัวชี้วัดแบบตาม ดังนั้น หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถใช้หลักฐานเชิงประจักษ์นี้ในการให้ความรู้และสนับสนุนกิจการที่ประยุกต์ใช้การต้นทุนเป้าหมายให้ประสบความสำเร็จ ซึ่งนอกจากจะส่งผลต่อกิจการนั้นๆ แล้ว ผลงานดังกล่าวยังส่งผลต่อศักยภาพการแข่งขันของประเทศไทยอีกด้วย

จากผลการวิจัยดังกล่าวจึงสรุปได้ว่าการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์เป็นเครื่องมือสำคัญในการใช้ข้อมูลทางการบัญชีเพื่อตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง จะเห็นได้ว่าการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ได้ถูกยอมรับถึงความจำเป็นและสำคัญ โดยมีกรนำไปประยุกต์ใช้อย่างแพร่หลาย เนื่องจากเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้การดำเนินงานเกิดประสิทธิภาพตามความต้องการของลูกค้า หลักการสำคัญ คือ เมื่อตลาดเป็นผู้ซื้อ ผู้ผลิตจะไม่สามารถกำหนดราคาขายได้ตามที่ต้องการ ผู้ผลิตจำต้องกำหนดราคาตามผู้ซื้อทำให้การประยุกต์ใช้ห่วงโซ่คุณค่าการต้นทุนเป้าหมาย และการบัญชีแบบสิน มีความจำเป็นเพื่อให้กิจการสามารถประสบความสำเร็จตามที่คาดหวังได้

ข้อเสนอแนะ

การวิจัยการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ในอนาคตอาจศึกษากลุ่มตัวอย่างจากกิจการขนาดกลางและขนาดย่อม รวมถึงกิจการสตาร์ทอัพ ที่อาจมีวิธีการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของ

สภาพแวดล้อมที่อาจแตกต่างจากกิจการอุตสาหกรรม ผลการศึกษานี้ในอนาคตนำไปใช้ในการประยุกต์ใช้การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ที่เหมาะสมในแต่ละประเภทกิจการได้

ผู้บริหารด้านการบัญชีของกิจการอุตสาหกรรมไทยนอกจากมีความคิดเห็นด้วยเกี่ยวกับการประยุกต์ใช้การบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์แล้ว ควรทำการวางแผนและควบคุมให้มีการประยุกต์ใช้เทคนิคทางการบริหารต้นทุนที่เหมาะสมเพื่อให้กิจการสามารถดำเนินงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและสามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถนำผลการศึกษาไปเป็นหลักฐานสนับสนุนในการให้คำแนะนำการบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ให้สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในอุตสาหกรรม ซึ่งนอกจากจะช่วยเสริมสร้างศักยภาพในการแข่งขันของกิจการในอุตสาหกรรมแล้วยังส่งผลต่อศักยภาพในการแข่งขันของประเทศในภาพรวมอีกด้วย

เอกสารอ้างอิง

- กุลชญา แวนแก้ว. (2559). ศึกษาผลกระทบของกลยุทธ์การบริหารของบริษัทในประเทศไทย วารสารการบริหารต้นทุนที่เหมาะสมที่มีต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานและรายได้เปรียบเทียบการแข่งขันของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมในเขตการค้าชายแดนภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนล่าง. *วารสารวิทยาการ จัดการสมัยใหม่*, 9(1), 46-64.
- จิรพัชร เหลลสา และกนกศักดิ์ สุขวัฒนาสินธิ์. (2559). ผลกระทบของประสิทธิภาพการประยุกต์ใช้การบริหารต้นทุนสมัยใหม่ที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจระบบทำความเย็นในภาคกลาง. การประชุม สวนสุนันทาวิชาการระดับชาติ ด้านการวิจัย เพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน.

- ดนุชา คุณพนิชกิจ. (2553). *การวิเคราะห์ต้นทุน* (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ดวงมณี โกมารทัต. (2554). *การบริหารต้นทุน* (พิมพ์ครั้งที่ 3). กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ไตรรงค์ สวัสดิกุล และ นภภรณ์ พลนิกรกิจ. (2561). การบริหารต้นทุนแบบญี่ปุ่นในอุตสาหกรรมเครื่องดื่มไทย: กรณีศึกษาการต้นทุนเป้าหมาย. *วารสารเครือข่ายญี่ปุ่นศึกษา [ฉบับพิเศษ]*, 8(3), 248-264.
- อันฐภัทร์ ราศีมิล และ บุญเลิศ วงศ์เจริญแสงสิริ. (2561). การเพิ่มผลผลิตภาพการทำงานของกระบวนการรับและคืนสินค้าทั่วไป กรณีศึกษาร้านสะดวกซื้อ. *วารสารเกษตรศาสตร์ธุรกิจประยุกต์*, 12(16), 14-26.
- ประภาภรณ์ เกียรติกุลวัฒนา. (2555). การใช้เทคนิคการบริหารต้นทุนและการใช้ข้อมูลทางการบัญชีเพื่อการบริหารของบริษัทในประเทศไทย. *วารสารวิจัยมหาวิทยาลัยขอนแก่น*, 11(2), 141-153.
- ภัชญาภรณ์ การบรรจง, ญาณิณท์ ตั้งภิญโญพุดิคุณ และ ขจิต ก้อนทอง. (2556). ผลกระทบของการประยุกต์ใช้การบริหารต้นทุนสมัยใหม่ที่มีต่อความสำเร็จในการดำเนินงานของธุรกิจอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย. *วารสารการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม*, 5(4), 1-13.
- รัชนิยา บังเมฆ. (2552). ความสัมพันธ์ของกลยุทธ์ธุรกิจ เทคนิคทางการบัญชีบริหาร และการวัดผลการปฏิบัติงานของบริษัทในจังหวัดเชียงใหม่. รายงานฉบับสมบูรณ์มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- รัชนีรดา พันทน, กัญญมน วิทยาภูมิ และ วราพร เปรมพานิษฐ์กุล. (2557). ผลกระทบของการประยุกต์ใช้ต้นทุนเป้าหมายที่มีต่อประสิทธิภาพการดำเนินงานของธุรกิจอุตสาหกรรมอาหารในประเทศไทย. *วารสารการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม*, 6(2), 65-74.
- วรรณิ เตชโยธิน, สมชาย สุภัทรกุล และ มนวิกา ผดุงสิทธิ์. (2558). *การบริหารต้นทุน*. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ฟิลิปปินส์เซ็นเตอร์.
- วัลลภ บัวชุม. (2552). การประยุกต์ใช้บัญชีบริหารในการบริหารธุรกิจรับเหมาก่อสร้างขนาดกลาง. *วารสารเกษตรศาสตร์ธุรกิจประยุกต์*, 3(1), 65-79.
- Albright, T., & Davis, S. (1999). The elements of supply chain management. *International Journal of Strategic Cost Management, Autumn*, 49-65.
- Alsoboa, S, Al-Ghazzawi, A., & Joudeh, A. (2015). The impact of strategic costing techniques on the performance of jordanian listed manufacturing companies. *Research Journal of Accounting and Finance*, 6(10), 1-13.
- Arbula-Lopez, P.R.A., & Fortuny-Santos, J. (2010). An accounting system to support process improvements: transition to lean accounting. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 3(3), 576-602.
- Blocher, E.J., Stout, D.E., Juras, P.E., & Cokins, G. (2013). *Cost management: a strategic emphasis*, (6th Ed). Singapore: McGraw-Hill.

- Carnes, K., & Hedin, S. (2005). Accounting for lean manufacturing: another missed opportunity? *Management Accounting Quarterly*, 5(1), 28-35.
- Dekker, H., & Smidt, P. (2003). A survey of the adoption and use of target costing in dutch firms. *International Journal of Production Economics*, 84, 293-305.
- Ghafeer, N.D., Rahman, A.A.A.A., & Mazahrih, B.J. (2014). The impact of target cost method to strengthen the competitiveness of industrial companies. *International Journal of Business and Social Science*, 5(2), 250-263.
- Henri, J. F., Boiral, O., & Roy, M. J. (2016). Strategic cost management and performance: The case of environmental costs. *The British Accounting Review*, 48(2), 269-282.
- Institute of Management Accountants, (1994). Implementing Target Costing. Available online at <https://www.imanet.org.cn/uploads/resource/2015-11/1447060485-6834.pdf>
- Kelety, I.A.E.M. (2006). Towards a conceptual framework for strategic cost management: The concept, objectives, and instruments. (PhD-Dissertation) Retrieved from Chemnitz University of Technology.
- Michael, O.B. (2013). Strategic cost management as a recession survival tool in the nigerian manufacturing and financial service industries. *Research Journal of Finance and Accounting*, 4(11), 71-81.
- Phadoongsitthi, M. (2003). The role of managerial accounting in emerging economies: an empirical study of Thailand. (PhD Dissertation) Retrieved from University of Maryland, College Park.
- Shank, J.K., & Govindarajan, V. (1992). Strategic cost management and the value chain. *Journal of Cost Management*, winter, 5-21.
- Sheikh, Z., & Rana, S. (2014). Why process oriented management accounting techniques are more useful to handle new era problems. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 4(2), 264-270.
- Ward, Y., & Graves, A. (2004). A new cost management and accounting approach for lean enterprises. Proceedings of the Irish Academy of Management Meeting Annual conference, Trinity College, Dublin.