



วารสารบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์

RPU Journal of Business Administration



ปีที่ 3 ฉบับที่ 1
(มกราคม-มิถุนายน 2567)

บทบรรณาธิการ

วารสารบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์ฉบับนี้ เป็นการนำเสนอที่เป็นองค์ความรู้จากงานวิจัยในศาสตร์ มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์แก่บุคคลที่สนใจ วารสารฉบับนี้เป็นวารสารปีที่ 3 ฉบับที่ 1 (มกราคม – มิถุนายน 2567) โดยผ่านการประเมินบทความโดยผู้ทรงคุณวุฒิที่มีความเชี่ยวชาญตามสาขาวิชาการของบทความ การจัดทำ วารสารฯ ฉบับนี้ได้รับความสนใจจากนักวิชาการ นักวิจัย และนิสิตระดับบัณฑิตศึกษาส่งบทความวิจัยเพื่อขอรับการ พิจารณาตีพิมพ์และผ่านการพิจารณาจากผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 8 เรื่อง บทความในวารสารฉบับนี้เป็นบทความที่มี เนื้อหาน่าสนใจ มีความทันสมัย และมีความหลากหลายในองค์ความรู้ทางวิชาการ ได้แก่ การบริหารสถานศึกษาเพื่อ พัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียนโดยใช้หลักอิทธิบาท 4 แนวทางการจัดซื้อจัดจ้าง งบลงทุน เงินงบประมาณรายจ่าย ประจำปี ปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีที่ส่งผลต่อการ ตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกับมูลค่าของหลักทรัพย์บริษัท ศูนย์การค้า จำกัด มหาชน ความตั้งใจที่จะซื้อตามแนวทางการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของลูกค้าร้านสะดวกซื้อในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล การวิเคราะห์ข้ออุปทาน สภาพแวดล้อม และศักยภาพ การจัดจำหน่ายปลากูดสลาด และปลาเก๋าทะเล กรณีศึกษา ธุรกิจประมงนายธงชัย อินฉาย การวิเคราะห์หลักทรัพย์ กรณีศึกษา บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล (มหาชน) และการวิเคราะห์หลักทรัพย์ บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ในนามของกองบรรณาธิการ วารสารบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์ ขอขอบคุณผู้วิจัยที่ส่งบทความมา เผยแพร่ในวารสารบริหารธุรกิจ ซึ่งจะนำไปสู่การต่อยอดองค์ความรู้ต่อไป และขอขอบพระคุณผู้ทรงคุณวุฒิทุกท่านที่ให้ ข้อเสนอแนะเพื่อความสมบูรณ์ ทำให้บทความนั้นมีคุณภาพ และขอขอบพระคุณกองบรรณาธิการทุกท่านที่เสียสละ เวลาในการทำให้วารสารบริหารธุรกิจเป็นวารสารทางวิชาการที่มีคุณภาพ หากผู้อ่านมีข้อเสนอแนะต่อการปรับปรุง วารสาร กองบรรณาธิการยินดีรับฟังความคิดเห็นและพร้อมนำไปพิจารณา เพื่อพัฒนาวารสารให้มีคุณภาพยิ่งขึ้น

สุดท้ายนี้ กองบรรณาธิการวารสารบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์ หวังเป็นอย่างยิ่งว่า วารสารฉบับนี้จะ เป็นประโยชน์สำหรับท่านผู้อ่าน นักวิชาการ นักวิจัย และผู้สนใจที่จะส่งบทความวิจัยหรือบทความวิชาการมาเผยแพร่ ในวารสารฉบับนี้ โดยท่านสามารถสืบค้นข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ <https://so03.tci-thaijo.org/index.php/RPUBAJOURNAL>

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อาภรณ์ อินฟ้าแสง

บรรณาธิการ



บรรณาธิการ

อาภรณ์ อินฟ้าแสง

กองบรรณาธิการวารสารบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชภัฏ ปีที่ 3 ฉบับที่ 1 (มกราคม – มิถุนายน 2567)

ณัฏช กุฬิสร์	มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ
ดวงตา สราญรมย์	มหาวิทยาลัยราชภัฏ
ธัญปวีณ์ รัตนพงศ์พร	มหาวิทยาลัยรามคำแหง
พรพิมล สัมพัทธ์พงศ์	มหาวิทยาลัยราชภัฏ
พิชัย สดภิบาล	สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง
ยุทธนาท บุญยะชัย	มหาวิทยาลัยราชภัฏ
ยุพาวรรณ วรรณวานิชย์	มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ศุภชาติ เอี่ยมรัตนกุล	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี

รายชื่อผู้ทรงคุณวุฒิพิจารณาถ้อยแถลงขอรับบทความวารสารบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์

ปีที่ 3 ฉบับที่ 1 (มกราคม – มิถุนายน 2567)

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.กุสุมา	คำพิทักษ์	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี
รองศาสตราจารย์ ดร.โกสุม	สายใจ	มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์
รองศาสตราจารย์ ดร.ชินศักดิ์	สุวรรณอัจฉริย	มหาวิทยาลัยทักษิณ
ดร.นิติศักดิ์	ไพโรจน์	มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปฐมพงศ์	กุกแก้ว	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ
ดร.พรรณเพ็ญ	สิทธิพัฒนา	มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิธาน	แสนภักดี	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลสุวรรณภูมิ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วรรณวิมล	นาคหัต	มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
ดร.ศรินธร	ไชยรัตน์	มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สายสมร	สังข์เมฆ	มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์
ดร.สุนันทา	สังข์ทัศน์	มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สิริพัฒน์	เสวิกุล	มหาวิทยาลัยราชภัฏจันทรเกษม
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อำภาศรี	พ้อคำ	มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์
ดร.อุทุมพร	อยู่สุข	มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์

สารบัญ

บทความวิชาการ

- การบริหารสถานศึกษาเพื่อพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียนโดยใช้หลักอิทธิบาท 4
: เรววัฒน์ พรหมสะโร 1

บทความวิจัย

- ความตั้งใจที่จะซื้อตามแนวทางการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของลูกค้าร้านสะดวกซื้อ
ในเขตกรุงเทพและปริมณฑล
: พัชราภรณ์ สุขเกษม และฉัตยาพร เสมอใจ 16
- แนวทางการจัดซื้อจัดจ้าง งบประมาณ เงินงบประมาณรายจ่ายประจำปี
: มัลลิกา แซ่ลิ่ม 33
- การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกับมูลค่าของหลักทรัพย์กลุ่มบริษัทศูนย์การค้า จำกัด (มหาชน)
: ปุณณวิช เจียรนัยขจร และวรรณรพี บานชื่นวิจิตร 53
- การวิเคราะห์โซ่อุปทาน สภาพแวดล้อม และศักยภาพการจัดจำหน่าย ปลาฤดูตลาดและ
ปลาเก่าทะเล กรณีศึกษา ธุรกิจประมงนายธงชัย อินฉาย
: สุภาภรณ์ บุญเจริญ กุลนิตา กุลระวัง พนาร์ักษ์ คิตดี รชต พานิช และอติตยา แสงทอง 71
- ปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่าน
ช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์
: นฤมล อ้นภา และจรัชวรรณ จันทร์รัตน์ 93
- การวิเคราะห์หลักทรัพย์ กรณีศึกษา บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล (มหาชน)
: ธนวัฒน์ สุทัศน์ ณ อยุธยา และภูษิต วงศ์หล่อสายชล 110
- การวิเคราะห์หลักทรัพย์ บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
: เฉลิม ทองสุข และนนงภัส แก้วพลอย 130

การบริหารสถานศึกษาเพื่อพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียนโดยใช้หลักอิทธิบาท 4
EDUCATIONAL INSTITUTION ADMINISTRATION TO DEVELOP STUDENT
CHARACTERISTICS USING THE IDDHIPADA

เรวัฒน์ พรหมสะโร

Rawat Promsaro

นิสิตสาขาวิชาพุทธบริหารการศึกษา มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย

Buddhist Educational Administration Mahachulalongkornrajavidyalaya University

E-mail: rawat.pr@kbws.ac.th

รับเข้า: 11 เมษายน 2567 แก้ไข: 27 พฤษภาคม 2567 ตอปรับ: 28 พฤษภาคม 2567

บทคัดย่อ

บทความนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อนำเสนอการบริหารสถานศึกษาเพื่อพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียนโดยใช้หลักอิทธิบาท 4 โดยผู้เขียนได้ศึกษาหลักการ แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้องในการบริหารสถานศึกษา ซึ่งประกอบไปด้วยการบริหารงานวิชาการ การบริหารงานงบประมาณ การบริหารงานบุคคล และการบริหารงานทั่วไป การพัฒนาคุณลักษณะอันพึงประสงค์ของผู้เรียน 8 ประการ ได้แก่ 1) รักชาติ ศาสน์ กษัตริย์ 2) ซื่อสัตย์สุจริต 3) มีวินัย 4) ใฝ่เรียนรู้ 5) อยู่อย่างพอเพียง 6) มุ่งมั่นในการทำงาน 7) รักความเป็นไทย 8) มีจิตสาธารณะ และหลักอิทธิบาท 4 ได้แก่ ฉันทะ วิริยะ จิตตะ และวิมังสา ซึ่งเป็นหลักธรรมทางพุทธศาสนาที่มุ่งเน้นให้การทำงานประสบความสำเร็จ ด้วยการมีจิตใจที่รักในงานที่จะทำ และปรารถนาจะทำงานให้เกิดผลดียิ่ง ๆ ขึ้นไป มีความขยันหมั่นเพียรในการทำงาน เข้มแข็ง และอดทน ไม่ท้อถอย ตั้งจิตรับรู้ในสิ่งที่ทำและทำในสิ่งนั้นด้วยความคิด มีจิตใจตั้งมั่นในงานที่ทำ อุทิศตัวอุทิศใจให้สิ่งที่ทำ และสุดท้ายหมั่นใช้ปัญญาพิจารณา ใคร่ครวญตรวจหาเหตุผลและตรวจสอบข้อผิดพลาดในสิ่งที่ทำนั้น คิดค้น วิธีแก้ไขปรับปรุงในงานอย่างสม่ำเสมอ

ผลการศึกษาพบว่าบทความนี้เป็นประโยชน์ต่อผู้บริหาร ครู และบุคลากรทางการศึกษาที่เกี่ยวข้องในการวางแผนร่วมกันพัฒนาคุณลักษณะอันพึงประสงค์ของผู้เรียน เพื่อให้ผู้เรียนเกิดการพัฒนาทั้งในการความรู้ คุณธรรม และจริยธรรม เป็นพลเมืองโลกที่มีความสมบูรณ์พร้อมในการดำรงชีวิตในสังคม

คำสำคัญ : การบริหารสถานศึกษา คุณลักษณะอันพึงประสงค์ หลักอิทธิบาท 4

Abstract

The purpose of this article were to present educational institution administration to develop student characteristics using the Iddhipada. The author has studied principles, concepts, theories, and research related to educational institution administration, which includes academics, budgets, personnel management, and general administration. Additionally, the author examined the developing 8 desirable characteristics of students, including 1) love of nation religion king, 2) honesty and integrity, 3) discipline, 4) eagerness to learn, 5) observance of principles of Sufficiency Economy philosophy in one's way of life, 6) dedication and commitment to work, 7) cherishing Thai-ness, and 8) public mindedness. Furthermore, the author studied the Iddhipada-Chanda, Viriya, Citta, and Vimansa-which are Buddhist principles emphasizing a mindset conducive to successful work completion through love for one's tasks, diligence, resilience, mindfulness, dedication, intellectual engagement, and continuous improvement.

The results showed that this article was useful for administrators, teachers, and educational personnel involved in planning jointly to develop the desired characteristics of learners in order for learners to develop both in knowledge morality and ethics in order to be a world citizen who is fully equipped to live in society.

Keywords: Educational institution administration, Desirable characteristics,
The Iddhipada

บทนำ

จากพระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 ซึ่งเป็นกฎหมายแม่บททางการศึกษาได้มุ่งพัฒนาบุคคลให้มีความสมบูรณ์ทั้งด้านร่างกาย สติปัญญา และในด้านคุณลักษณะอันพึงประสงค์ ซึ่งได้กำหนดไว้ในมาตรา 24(4) ที่กำหนดไว้ให้มีอยู่ในทุกรายวิชา สถานศึกษาชั้นพื้นฐานมีหน้าที่จัดทำสาระสำคัญของหลักสูตรทั้งที่เป็นวิชาการและวิชาชีพ เพื่อมุ่งพัฒนาคนให้มีความสมดุลทั้งด้านความรู้ ความคิด ความสามารถ และความรับผิดชอบต่อสังคม (กระทรวงศึกษาธิการ, 2552) ซึ่งการพัฒนาคนนั้นจะสมบูรณ์พร้อมได้จะต้องเริ่มจากการมีคุณลักษณะอันพึงประสงค์ที่เป็นแนวทางการดำรงชีวิตในทุกช่วงวัย ช่วงวัยที่มีความพร้อมและสามารถพัฒนาได้ดีที่สุดย่อมต้องเริ่มตั้งแต่วัยเยาว์ โดยตามหลักสูตรแกนกลางการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ได้มีการกำหนดคุณลักษณะอันพึงประสงค์ 8 ประการ ได้แก่ 1) รักชาติ ศาสน์ กษัตริย์ 2) ซื่อสัตย์สุจริต 3) มีวินัย 4) ใฝ่เรียนรู้ 5) อยู่อย่างพอเพียง 6) มุ่งมั่นในการทำงาน 7) รักความเป็นไทย และ 8) มีจิตสาธารณะ

สถานศึกษามีภารกิจสำคัญในการส่งเสริมด้านองค์ความรู้ของผู้เรียน ควบคู่กับการพัฒนาด้านคุณลักษณะอันพึงประสงค์ของผู้เรียน โดยการพัฒนาคุณลักษณะอันพึงประสงค์ของผู้เรียนนั้น มีความเกี่ยวข้องกับทุกฝ่ายในโรงเรียน ซึ่งประกอบไปด้วยด้านวิชาการ งบประมาณ การบริหารงานบุคคล และการบริหารงานทั่วไป เนื่องจากการพัฒนาผู้เรียนนั้นไม่สามารถดำเนินการเพียงฝ่ายวิชาการได้ แต่ยังมี ความเกี่ยวข้องกับทุกส่วน ทั้งในสถานศึกษาและความร่วมมือจากผู้ปกครอง ภาศิเครือข่าย หน่วยงานภายนอกต่าง ๆ ให้เข้ามามีส่วนร่วมในการพัฒนาคุณลักษณะอันพึงประสงค์ของผู้เรียน

การบริหารสถานศึกษาเพื่อให้เกิดผลสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้ ผู้บริหารจะต้องมีการกำหนดวิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าประสงค์ และการวางแผนการดำเนินงานเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายที่วางไว้ ซึ่งระหว่างการทำงานจำเป็นต้องมีการกระบวนกรในการตรวจสอบและปรับปรุงงานอยู่เสมอ เพื่อในการทำงานมีประสิทธิภาพ โดยหลักธรรมของศาสนาพุทธที่ได้รับการยอมรับว่าเป็นหลักธรรมสำคัญที่เมื่อนำมาใช้ในการปฏิบัติงานแล้วสามารถนำไปสู่ความสำเร็จ นั่นคือ หลักอิทธิบาท 4 ซึ่งประกอบไปด้วย ฉันทะ วิริยะ จิตตะ และวิมังสา ซึ่งหลักอิทธิบาท 4 มีความสำคัญเป็นอย่างมาก ทั้งนี้ก็เพราะว่า การที่ผู้บริหารและครูมีคุณธรรมตามหลักอิทธิบาทธรรม 4 จะเป็นการใช้ปัญญาในการวิเคราะห์ วางแผนกลยุทธ์ในการทำงาน โดยใช้การประเมินผลการทำงานว่ายังมีจุดใดที่ยังพบปัญหาหรือไม่ตรงตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ อีกทั้งจะต้องตรวจสอบการทำงานที่ละขั้นตอนว่าแต่ละขั้นตอนของการ

ทำงานนั้นเกิดผลสำเร็จเป็นอย่างไร เกิดผลลัพธ์เป็นที่น่าพอใจหรือไม่ เพื่อให้สามารถดำเนินการแก้ไข ปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นได้ทันเวลาที่ตามกระบวนการขั้นตอนของหลักอิทธิบาท 4 (สุทธิพงษ์ ศรีวิชัย, 2550)

จากความสำคัญข้างต้นในการพัฒนาคุณลักษณะอันพึงประสงค์ของผู้เรียน โดยมีสถานศึกษาเป็น หน่วยงานหลักในการพัฒนาและส่งเสริมผู้เรียนให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ร่วมกับผู้อื่นในสังคมได้อย่างมีความสุข เป็นพลเมืองไทยและพลเมืองโลกที่มีศักยภาพ ผู้เขียนจึงนำเสนอการบริหารสถานศึกษาเพื่อ พัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียนโดยใช้หลักอิทธิบาท 4 เพื่อใช้เป็นแนวทางในการขับเคลื่อนการพัฒนา สถานศึกษา พัฒนาผู้เรียนในการเป็นกำลังหลักสำคัญในการพัฒนาประเทศต่อไปในอนาคต

คุณลักษณะอันพึงประสงค์

พระราชบัญญัติการศึกษาแห่งชาติ พ.ศ. 2542 และที่แก้ไขเพิ่มเติม(ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2545 เกี่ยวกับการศึกษาโดยมุ่งเน้นในการให้ความสำคัญทั้งความรู้และคุณธรรม ซึ่งการจัดกระบวนการเรียนรู้ต้องบูรณาการความรู้ด้านต่าง ๆ เช่น ด้านวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี ศิลปะ วัฒนธรรม ทักษะการประกอบอาชีพและการดำรงชีวิต รวมถึงกระบวนการจัดการศึกษาที่จะต้องส่งเสริมให้ผู้เรียนสามารถพัฒนาศักยภาพของตนเองได้เต็มตามศักยภาพ เหมาะสมกับระดับการเรียนรู้ของผู้เรียน กระทรวงศึกษาธิการจึงได้กำหนดจุดเน้นในการพัฒนาผู้เรียนสู่ศตวรรษที่ 21 โดยพัฒนาหลักสูตรแกนกลางการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ที่มีความเหมาะสม ชัดเจน และเพื่อเป็นการปลูกฝังให้ผู้เรียนมีจิตสำนึกในความเป็นไทย มีระเบียบวินัย มีความเสียสละ จึงได้มีการกำหนดคุณลักษณะอันพึงประสงค์ ตัวชี้วัดและพฤติกรรม บ่งชี้ เป็นเป้าหมายในการพัฒนาผู้เรียน (กระทรวงศึกษาธิการ, 2552)

หลักสูตรแกนกลางการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 ได้มีการกำหนดคุณลักษณะอันพึงประสงค์ 8 ประการ ได้แก่ 1) รักชาติ ศาสน์ กษัตริย์ 2) ซื่อสัตย์สุจริต 3) มีวินัย 4) ใฝ่เรียนรู้ 5) อยู่อย่างพอเพียง 6) มุ่งมั่นในการทำงาน 7) รักความเป็นไทย และ 8) มีจิตสาธารณะ โดยมีนิยามของแต่ละด้าน ดังนี้

รักชาติ ศาสน์ กษัตริย์ หมายถึง คุณลักษณะที่แสดงออกถึงการเป็นพลเมืองดีของชาติ ชำรงไว้ซึ่ง ความเป็นชาติไทย ศรัทธา ยึดมั่นในศาสนา และเคารพเทิดทูนสถาบันพระมหากษัตริย์

ซื่อสัตย์สุจริต หมายถึง คุณลักษณะที่แสดงออกถึงการยึดมั่นในความถูกต้อง ประพฤติตรงตาม ความเป็นจริงต่อตนเองและผู้อื่น ทั้งทางกาย วาจา ใจ

มีวินัย หมายถึง คุณลักษณะที่แสดงออกถึงการยึดมั่นในข้อตกลง กฎเกณฑ์ และระเบียบ ข้อบังคับของครอบครัว โรงเรียน และสังคม

ใฝ่เรียนรู้ หมายถึง คุณลักษณะที่แสดงออกถึงความตั้งใจ เพียรพยายามในการเรียนแสวงหา ความรู้จากแหล่งเรียนรู้ทั้งภายในและภายนอกโรงเรียน

อยู่อย่างพอเพียง หมายถึง คุณลักษณะที่แสดงออกถึงการดำเนินชีวิตอย่างพอประมาณ มีเหตุผล รอบคอบ มีคุณธรรม มีภูมิคุ้มกันในตัวที่ดี และปรับตัวเพื่ออยู่ในสังคมได้อย่างมีความสุข

มุ่งมั่นในการทำงาน หมายถึง คุณลักษณะที่แสดงออกถึงความตั้งใจ และรับผิดชอบในการทำ หน้าที่การงานด้วยความเพียรพยายาม อดทน เพื่อให้งานสำเร็จตามเป้าหมาย

รักความเป็นไทย หมายถึง คุณลักษณะที่แสดงออกถึงความภาคภูมิใจ เห็นคุณค่า ร่วมอนุรักษ์สืบ ทอดภูมิปัญญาไทย ขนบธรรมเนียมประเพณี ศิลปะและวัฒนธรรม ใช้ภาษาไทยในการสื่อสารได้อย่าง ถูกต้องและเหมาะสม

มีจิตสาธารณะ หมายถึง คุณลักษณะที่แสดงออกถึงการมีส่วนร่วมในกิจกรรมหรือสถานการณ์ที่ ก่อให้เกิดประโยชน์แก่ผู้อื่น ชุมชน และสังคม ด้วยความเต็มใจ กระตือรือร้น โดยไม่หวังผลตอบแทน (สำนักวิชาการและมาตรฐานการศึกษา สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน กระทรวงศึกษาธิการ, 2554)

แนวทางการพัฒนาคุณลักษณะของนักเรียน

ในการพัฒนาคุณลักษณะของนักเรียนสามารถใช้การบูรณาการไปกับการเรียนการสอนในแต่ละ รายวิชา ในทุกระดับชั้น หรืออยู่ในรูปแบบของกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน หรือสอดแทรกไว้ใน การปฏิบัติภารกิจประจำวันของโรงเรียน โดยจะต้องอาศัยความร่วมมือจากทุกฝ่าย เริ่มตั้งแต่ผู้บริหารสถานศึกษา ครูผู้สอน นักเรียน ผู้ปกครองและหน่วยงานต่าง ๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้อง ในการร่วมกันวางแผน ดำเนินการทั้ง ในโรงเรียนและนอกโรงเรียน เพื่อปลูกฝังคุณธรรมจริยธรรมและคุณลักษณะอันพึงประสงค์ให้เกิดขึ้นกับ นักเรียน ทั้งนี้ในการพัฒนามีแนวคิดและทฤษฎีของนักวิชาการในการส่งเสริมและสนับสนุนให้นักเรียนเกิด การพัฒนาคุณลักษณะได้อย่างหลากหลาย โดยทฤษฎีที่สนับสนุนในการพัฒนานักเรียนที่ได้รับการยอมรับ นั้นคือ ทฤษฎีพัฒนาการทางการรู้การคิดของเพียเจต์ (Jean Piaget) เป็นทฤษฎีที่ศึกษาพัฒนาการ ทางด้านสติปัญญาและการคิดของเด็ก โดยแบ่งช่วงของการพัฒนาออกเป็น 4 ชั้น คือ ชั้นที่ 1 ประสาท

การรับรู้และการเคลื่อนไหว (อายุ 0 – 2 ปี) ขั้นที่ 2 ขั้นก่อนปฏิบัติการคิด (อายุ 2 – 7 ปี) ขั้นที่ 3 ขั้นปฏิบัติการคิดแบบเป็นรูปธรรม (อายุ 7 – 11 ปี) ขั้นที่ 4 ขั้นปฏิบัติการคิดแบบเป็นนามธรรม (อายุ 12 ปีขึ้นไป) โดยในแต่ละขั้นมีรายละเอียดดังนี้

ขั้นที่ 1 ประสบการรับรู้และการเคลื่อนไหว เด็กจะมีพัฒนาการที่เกี่ยวกับการรับรู้วัตถุ การให้ความสนใจกับวัตถุ ซึ่งจะเกิดกระบวนการ 2 ประเภทคือ การดูซึม เป็นการปรับสภาพสิ่งแวดล้อมให้เข้ากับการรู้คิดของตนเอง และการปรับเปลี่ยน เป็นการปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมใหม่

ขั้นที่ 2 ขั้นก่อนปฏิบัติการคิด แบ่งออกเป็น 2 ช่วง ช่วงแรกเด็กอายุ 2 – 4 ขวบ จะมีการพัฒนาเรียนรู้และพฤติกรรมใหม่ ๆ มักยึดตนเองเป็นศูนย์กลางและมีพฤติกรรมเลียนแบบ ช่วงที่สองเด็กอายุ 4 – 7 ขวบ เด็กจะเริ่มเรียนรู้จากสิ่งแวดล้อมรอบตัว มีพัฒนาการทางความคิดมากขึ้น

ขั้นที่ 3 ขั้นปฏิบัติการคิดแบบเป็นรูปธรรม ในขั้นนี้เด็กจะมีพัฒนาการในการจัดระบบความคิดมากขึ้น เริ่มมีเหตุผลในเชิงตรรกะ เรียนรู้การที่จะเอาใจเขามาใส่ใจเรามากขึ้น

ขั้นที่ 4 ขั้นปฏิบัติการคิดแบบเป็นนามธรรม เป็นพัฒนาการของกระบวนการคิดที่มีความสมเหตุสมผลมากขึ้น มีลักษณะระบบการคิด 3 รูปแบบคือ 1) การคิดทบทวนระหว่างความจริงกับความเป็นไปได้ 2) การคิดแบบตั้งสมมติฐาน แล้วตรวจสอบสมมติฐานนั้น 3) การคิดถึงการคิด เป็นการคิดแบบนามธรรม วิเคราะห์หาเหตุผลด้วยตนเอง (สำนักวิชาการและมาตรฐานการศึกษา สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน กระทรวงศึกษาธิการ, 2554)

จากแนวความคิดของเพียเจต์ ในทฤษฎีพัฒนาการทางสติปัญญาดังที่กล่าวมาแล้วสามารถนำไปใช้ในการพัฒนาคุณลักษณะอันพึงประสงค์ของผู้เรียนได้ ดังนี้ 1) การประเมินผลศักยภาพทางสติปัญญา โดยการเปรียบเทียบได้จากระดับอายุของเด็ก เช่น เด็กที่มีอายุระดับ concrete operational แต่สามารถคิดในสิ่งที่เป็นนามธรรมเหมือนเด็กในวัย Formal Operational Stage ได้ ก็แสดงว่าเด็กคนนั้นมีพัฒนาการทางสติปัญญาก้าวหน้ากว่าปกติ 2) การจัดการเรียนการสอนที่เน้นให้ผู้เรียนเรียนรู้ด้วยตนเองให้มากที่สุด โดยมีครูคอยอำนวยความสะดวก เป็นผู้ร่วมมือ (collaborator) ในกระบวนการเรียนรู้ และเป็นผู้เตรียมเนื้อหาหรือประสบการณ์ที่จะให้เด็กค้นพบความรู้ด้วยตนเองเท่านั้น 3) การวัดและการประเมินผลการพัฒนา โดยคำนึงถึงพัฒนาการทางสติปัญญาและการคิดของเด็กแต่ละวัย 4) ในการจัดทำหลักสูตรที่สนับสนุนการพัฒนาจะต้องมีการจัดลำดับเนื้อหาในหลักสูตรให้ตอบสนองต่อพัฒนาการทางสติปัญญาของเด็กในแต่ละช่วงวัย

หลักอิทธิบาท 4

ในพระพุทธศาสนานั้น องค์พระสัมมาสัมพุทธเจ้าได้ทรงแสดงพระธรรมเทศนาถึงอิทธิบาท 4 ประการ คือ เจริญอิทธิบาท ประกอบด้วย ฉันทสมาธิปธานสังขาร หมายถึง สมาธิที่เกิดจาก ฉันทะและความเพียรที่มุ่งมั่น เจริญอิทธิบาทประกอบด้วย วิริยะสมาธิปธานสังขาร หมายถึง สมาธิที่เกิดจากวิริยะและความเพียรสร้างสรรค์ เจริญอิทธิบาทประกอบด้วย จิตตสมาธิปธานสังขาร หมายถึง สมาธิที่เกิดจากจิตตะและความเพียรสร้างสรรค์ เจริญอิทธิบาท ประกอบด้วย วิมังสาสมาธิ ปธานสังขาร หมายถึง สมาธิที่เกิดจากวิมังสาและความเพียรสร้างสรรค์ เพราะฉะนั้น อิทธิบาท 4 มีองค์ประกอบ ดังนี้ ฉันทะ หมายถึง สร้างความพอใจในกุศล คือ ความประสงค์จะทำยิ่งขึ้น ความพึงพอใจ ความใคร่เพื่อจะทำความฉลาด ความพอใจในธรรม ฉันทสมาธิ หมายถึง สมาธิที่เกิดจาก ฉันทะวิริยะ หมายถึง การปรารถนาความเพียรทางใจ สัมมาวายามะ จิตตะ หมายถึง มโน มานัส มโน วิญญูณธาตุที่สมกัน และปธานสังขารหมายถึง ความเพียรที่มุ่งมั่น (ปธาน) ปรารถนา ความเพียร ประคองจิต ความขะมักเขม้น ความบากบั่น ความตั้งหน้า ความพยายาม ความอดุสาหะ ความทนทาน ความเข้มแข็ง ความก้าวไปอย่างไม่ท้อถอย ความไม่ทอดทิ้ง ธุระ ความประคับประคองธุระไว้ ด้วยดี วิริยะ วิริยอินทรีย์ วิริยะผละสัมมาวายามะ วิมังสา หมายถึง ปัญญาภิรยาที่รู้ชัด ความไม่หลง ความวิจยธรรม สัมมาทิฐิสมาธิ หมายถึง ความตั้งอยู่แห่งจิต ความดำรงอยู่แห่งจิต ความไม่ส่ายไปแห่งจิต ความไม่ฟุ้งซ่านแห่งจิต ภาวะที่จิตไม่ส่ายไป ความสงบ สัมมาสมาธิ

ความหมายของหลักอิทธิบาท 4

อิทธิบาท 4 เป็นคุณ 4 อย่าง ถ้ามีบริบูรณ์แล้วจะส่งผลให้บุคคลนั้นบรรลุถึงเป้าหมายที่ต้องการ จนกล่าวได้ว่าอิทธิบาท 4 เป็นธรรมะที่เป็นธรรมที่มีอุปการะแก่งานทุกชนิด ตั้งแต่งานของผู้ครองเรือน จนถึงงานของผู้บำเพ็ญสมณวิปัสสนา อิทธิบาท 4 เป็นธรรมสำหรับความสำเร็จ ซึ่งต้องใช้ในการทำงาน และเป็นทางเดียวที่จะปฏิบัติเพื่อนำไปสู่นิพพานได้ ดังที่พระพุทธเจ้าตรัสไว้ว่า “ภิกษุทั้งหลาย ภิกษุนั้น ๆ ย่อมเจริญด้วยอิทธิบาทเป็นเรื่องปรุ้งสมาธิ อันประกอบด้วย ฉันทะเป็นประธาน ด้วยวิริยะเป็นประธาน ด้วยจิตตะเป็นประธาน และด้วยวิมังสาเป็นประธาน” จากความหมายของอิทธิบาท 4 ที่กล่าวมาข้างต้น อาจสรุปได้ว่า อิทธิบาท 4 หมายถึง คุณธรรมที่นำไปสู่ความสำเร็จในการทำงาน เป็นคุณธรรมที่เกี่ยวข้องกับการทำงานในชีวิตประจำวันเป็นหลักในการปฏิบัติเพื่อเอาชนะอุปสรรคและปัญหาต่างๆ ซึ่งจะนำไปสู่

ความสำเร็จและความก้าวหน้าในหน้าที่การงานตามที่มุ่งหวังไว้ ซึ่งประกอบด้วย ฉันทะ (ความพอใจ) วิริยะ (ความเพียร) จิตตะ (ความเอาใจจดจ่อ) และวิมังสา (การใช้ปัญญาไตร่ตรอง)

ราชบัณฑิตยสถาน (2542) ได้อธิบายว่า อิทธิ หมายถึง ความเจริญ ความงอกงาม ความสำเร็จ บาท หมายถึง ทาง เส้นทาง อุบายเครื่องบรรลु รวมเป็น อิทธิบาท หมายถึง ทางหรืออุบาย เป็นเครื่องบรรลุความสำเร็จ หรือความสำเร็จ ดังนั้น อิทธิบาท 4 คือ ธรรมที่จะช่วยให้ผู้ผู้นำไปประพฤติปฏิบัติ ประสบความสำเร็จในสิ่งที่ประสงค์ไว้ โดยสิ่งที่ประสงค์นั้นต้องอยู่ในวิสัยที่อาจใช้ความเพียรพยายาม สามารถทำให้เกิดขึ้นได้ มิใช่เป็นความเพ้อฝันที่ไม่มีโอกาสจะประสบความสำเร็จได้ ทุกขั้นตอนของการทำงานไม่ว่าจะเป็นขั้นวางแผน ประเมินผล ลงมือทำ ปรับปรุง เปลี่ยนแปลง แก้ไข ล้วนต้องอาศัยวิมังสา เป็นสำคัญ นั่นคือ การดำรงชีวิตอย่างใช้ปัญญาทุกขั้นตอนของชีวิต จนได้ชื่อว่าเป็นชีวิตที่ประเสริฐนั่นเอง คุณธรรมทั้งสี่ประการนี้ มีลักษณะหมุนหนุนช่วยกันอย่างต่อเนื่อง โดยมีปัญญาหรือวิมังสาคอยตรวจสอบความยิ่งความหย่อนของการทำงาน พร้อมทั้งจะปรับปรุงแก้ไขไปตามควรแก่กรณี เมื่อทำได้อย่างนี้ ความสำเร็จในสิ่งที่คนต้องการก็จะบังเกิดขึ้นตามสมควรแก่เหตุ กรณีที่ประกอบกระทำเสมอ อิทธิบาท 4 นี้ ขอเพียงมีจุดเริ่มต้นขึ้นเท่านั้น การสนับสนุนกัน ความเข้มข้นของธรรมะจะเพิ่มขึ้นโดยลำดับ โดยมีความเพียรพยายามเป็นแรงขับเคลื่อนไปสู่ความสำเร็จในกิจกรรมเหล่านั้น

พระพรหมคุณาภรณ์ ป.อ. ปยุตโต (2553) อธิบายไว้ว่า อิทธิบาท แปลว่า ธรรมเครื่องให้ถึง อิทธิฤทธิ์ หรือความสำเร็จ หรือธรรมที่เป็นเหตุให้ประสบความสำเร็จ แปลให้เข้าใจง่ายว่า ทางแห่งความสำเร็จ มี 4 อย่าง คือ ฉันทะ วิริยะ จิตตะ และวิมังสา ซึ่งสามารถแปลให้จำง่ายตามลำดับว่า มีใจรัก พากเพียรทำ เอาใจจดจ่อ ใช้ปัญญาสอบสวน ซึ่งองค์ประกอบทั้ง 4 อย่างนี้ เกื้อหนุนกันและเรียงร้อยมาด้วยกัน เช่น เกิดฉันทะ มีใจรักแล้วก็ทำให้พากเพียร เมื่อพากเพียร ก็เอาใจจดจ่อใฝ่ใจอยู่เสมอ และเปิดช่องให้ใช้ปัญญาพิจารณาไตร่ตรอง แต่ที่แยกพิจารณาแต่ละข้ออย่างนี้ ก็ถือด้วยเอาภาวะที่เด่นเป็นใหญ่เป็นตัวนำ เป็นตัวชักจูงข้ออื่น ๆ ในแต่ละกรณี เช่น เมื่อฟังธรรมด้วยกัน คนหนึ่งชอบศึกษาธรรม ฟังด้วยความรัก ความพอใจในธรรม อยากรู้ อยากเข้าใจธรรมให้ยิ่ง ๆ ขึ้นไป จึงฟังด้วยจิตใจแน่วแน่ ก็มีฉันทะเป็นตัวเด่นชักนำสมาธิและกุศลธรรมอื่น ๆ อีกคนหนึ่งมีนิสัยหรือความรู้สึกเกิดขึ้นในขณะนั้นว่า เมื่อพบอะไรที่ฟังทำก็ต้องสู้ ต้องเอาชนะ ต้องเข้าเผชิญและทำให้สำเร็จ จึงฟังด้วยความรู้สึกว่าเป็นสิ่งท้าทาย จะต้องพยายามเข้าใจให้ได้ ก็มีวิริยะเป็นธรรมเด่น อีกคนหนึ่ง มีนิสัยเอาใจใส่รับผิดชอบ ไม่ว่าจะอะไรที่คนเกี่ยวข้อง ก็จะต้องใส่ใจเอาใจจดจ่อ คิดตาม จึงตั้งใจฟังเอาใจคิดตามเนื้อความไป ก็มีจิตตะเป็นใหญ่อีกคนหนึ่ง คิด

จะตรวจสอบว่า ธรรมที่แสดงนั้นจริงหรือไม่ ดีหรือไม่ หรือจะค้นหาเหตุผลในธรรมที่ฟัง ฟังไปก็คิด ใคร่ครวญพิจารณาสอบสวนไป ใจจึงแน่วแน่อยู่กับธรรมที่ฟังก็มีวิมangsaเป็นใหญ่

จากการศึกษาข้อมูลดังกล่าว ผู้เขียนสามารถสรุปได้ว่า ความหมายของหลักอิทธิบาท 4 คือ หลักธรรมที่ใช้ในการปฏิบัติเพื่อเอาชนะอุปสรรคและปัญหาต่าง ๆ ซึ่งจะนำไปสู่ความสำเร็จ และความก้าวหน้าในหน้าที่การงานตามที่มุ่งหวังไว้ ซึ่งประกอบด้วย ฉันทะ หมายถึง ความพอใจและความรักในสิ่งที่กระทำอยู่ และมีความต้องการที่จะให้สิ่งที่กระทำอยู่ประสบผลสำเร็จตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ วิริยะ หมายถึง ความตั้งมั่นในความพยายามในการทำสิ่งหนึ่งสิ่งใดให้ประสบความสำเร็จ โดยมีความอดทนในการดำเนินการ จิตตะ หมายถึง ความตั้งมั่นและตั้งใจในสิ่งที่กระทำ โดยให้ความสำคัญกับงานที่กำลังดำเนินการ และวิมangsa หมายถึง การใช้ปัญญาพิจารณา ทบทวน วางแผน ในการกระทำ โดยใช้เหตุและผลในการแก้ไขและปรับปรุง

ความสำคัญของหลักอิทธิบาท 4

พระราชปัญญาภิกขุ สุบิน เขมิโย (2528) ได้กล่าวไว้ว่า อิทธิบาท 4 คือ คุณธรรมเครื่องมือที่ส่งผลให้งานหรือการดำเนินการใด ๆ สำเร็จตามประสงค์หรือสิ่งประสงค์ คนในโลกนี้ย่อมต้องการสิ่งที่ประสงค์แห่งชีวิตกันคนละหลายรูปแบบ แต่สิ่งประสงค์ที่คนต้องการตรงกัน คือ ทรัพย์ ยศ และผลงาน ทรัพย์เป็นสิ่งประสงค์ที่สำคัญยิ่งของชีวิต เพราะทรัพย์เป็นสิ่งอาศัยใช้สอยในการดำรงชีวิตประจำวัน ทรัพย์ มีอยู่ ๒ ประการ คือ ทรัพย์สิน คือ เงินตราสำหรับใช้จ่ายซื้อขายแลกเปลี่ยนอาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่อาศัย และยารักษาโรค และทรัพย์สมบัติ คือ บ้านเรือน ที่ดิน ที่นา ที่สวน เครื่องใช้ต่าง ๆ

พระธรรมปิฎก ป.อ. ปยุตโต (2553) ได้กล่าวถึง ความสำคัญของหลักอิทธิบาท 4 ว่ามีความสำคัญต่อการเรียนรู้ของตัวบุคคลและเป็นมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันในแต่ละองค์ประกอบ เพราะความพอใจในสิ่งที่ทำเพียงอย่างเดียว ก็ไม่สามารถสร้างให้เกิดผลแห่งความสำเร็จของการเรียนรู้ได้ ผู้เรียนต้องมีความพอใจและพยายามศึกษาหาความรู้ และมีความหมั่นเพียร พิจารณาหาข้อบกพร่องในการเรียน แล้วปฏิบัติสิ่งที่เกื้อกูลต่อการเรียน ลด ละเลิก สิ่งที่ไม่เกื้อกูลต่อการเรียน เพื่อให้ประสบความสำเร็จในการศึกษาเล่าเรียนของตน

พระเทพดิลก ระเบบฐิตญาโณ (2548) ได้กล่าวไว้ว่า อิทธิบาท 4 คือ หลักธรรมที่จะนำผู้ประพฤติดุปฏิบัติให้ประสบความสำเร็จในสิ่งที่ตนประสงค์ซึ่งต้องไม่เหลือวิสัย คือสิ่งที่ตนประสงค์นั้นต้อง

อยู่ในวิสัย ซึ่งต้องใช้ความขยันหมั่นเพียร พยายาม ทำให้เกิดขึ้นได้มิใช่เป็นความพ้อฝันที่ไม่มีโอกาสประสบความสำเร็จ ดังคำที่พระพุทธเจ้าได้ตรัสไว้ว่า จิตเป็นรากฐานของทุกสิ่ง จิตนั้นประเสริฐกว่าสิ่งทั้งหลายทั้งหมด การทำสิ่งใดสำเร็จนั้น อยู่ที่การตั้งใจ ตั้งมั่นกำหนดจิตให้มั่นคง แล้วทุกสิ่งจะประสบผลสำเร็จได้ตามที่ตั้งใจและอิทธิบาท 4 ให้ถึงขั้น คือ ทำสิ่งต่าง ๆ ด้วยใจรัก ด้วยความพากเพียร พยายาม ด้วยใจจดจ่อ และใช้ปัญญาพิจารณาตรวจสอบอย่างสม่ำเสมอ แล้วความสำเร็จจะไม่หนีไปไหน

จากการศึกษาข้อมูลดังกล่าว ผู้เขียนสรุปได้ว่า ความสำคัญของหลักอิทธิบาท 4 คือ หลักธรรมที่นำไปสู่ความสำเร็จ ในการกระทำกิจการงานหรือการอาชีพ แม้จะมีอุปสรรคอยู่บ้าง ก็ให้ยึดหลักอิทธิบาท 4 เพื่อบอกทางแห่งความสำเร็จในชีวิตเกี่ยวกับการงาน เมื่อจะทำงานใด ๆ ให้ประสบผลสำเร็จ

หลักอิทธิบาท 4 กับการบริหารสถานศึกษาเพื่อพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียน

ผู้บริหารสถานศึกษา มีภารกิจหลักสำคัญในการบริหารจัดการให้โรงเรียนสามารถจัดการเรียนการสอนที่จะพัฒนาผู้เรียนในทุกมิติ โดยมีบทบาทเป็นผู้อำนวยการความสะอาด สนับสนุน ส่งเสริมบุคลากรทุกคนในโรงเรียน ทั้งนี้เพื่อให้การบริหารจัดการมีประสิทธิภาพสูงสุดจึงต้องมีการกำหนดทิศทางในการขับเคลื่อน นอกจากนี้จะต้องมีกลยุทธ์ในการปฏิบัติที่ดีแล้ว จะต้องมียุทธศาสตร์ในการดำเนินการควบคู่ไปด้วย ผู้บริหารจะต้องมีภาวะผู้นำในทางดำรงชีวิตภายใต้หลักธรรมคำสอนของพระพุทธศาสนาที่จะส่งผลต่อประสิทธิภาพขององค์กร โดยเฉพาะความมีคุณธรรม จริยธรรมการดำรงชีวิตตามแนวทางโรงเรียนวิถีพุทธในทางพระพุทธศาสนา เพราะพระพุทธเจ้าได้ทรงตรัสหลักธรรมอันจะเป็นแนวทางในการอยู่ร่วมกันอย่างมีความสุข ซึ่งในหลักธรรมทางพระพุทธศาสนาที่ผู้บริหารควรมีในการบริหารงานบุคคลให้ประสบความสำเร็จ คือ อิทธิบาท 4 อันเป็นหลักธรรมเครื่องมือให้ถึงอิทธิฤทธิ์หรือธรรมที่เป็นเหตุให้ประสบความสำเร็จ หรือแปลง่าย ๆ ว่า ทางแห่งความสำเร็จ

การบริหารสถานศึกษาในภาพรวมสามารถกำหนดขอบข่ายของการบริหารสถานศึกษา แบ่งออกเป็น 4 ด้าน คือ การบริหารงานวิชาการ การบริหารงานงบประมาณ การบริหารงานบุคคล และการบริหารงานทั่วไป (สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน, 2556) ซึ่งในแต่ละฝ่ายจะต้องสนับสนุนการทำงานให้สอดคล้องกัน เพื่อร่วมกันพัฒนาเป้าหมายหลักคือ ผู้เรียน โดยมีงานวิชาการเป็นหลักสำคัญในการขับเคลื่อนการพัฒนาผู้เรียน ทั้งนี้ในการนำหลักอิทธิบาท 4 มาใช้เป็นแนวทางเพื่อพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียนสามารถแยกองค์ประกอบของหลักธรรม เพื่อส่งเสริมประสิทธิภาพการปฏิบัติงาน

ในสถานศึกษา ซึ่งมุ่งเน้นการพัฒนาด้านการจัดการเรียนการสอนเพื่อพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียน มีรายละเอียดดังนี้

1. หลักอิทธิบาท 4 ฉันทะ (ความพอใจและความรักในสิ่งที่ทำ)

1.1 ส่งเสริมเจตคติที่ดีต่อการพัฒนาการจัดการเรียนรู้เพื่อพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียน โดยดำเนินการดังนี้ 1) การอบรมสร้างความเข้าใจต่อครูและบุคลากรทางการศึกษาเพื่อสร้างเจตคติต่อการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ 2) การนำ PLC เพื่อร่วมสร้างความสัมพันธ์ของครูและบุคลากรทางการศึกษาเพื่อร่วมขับเคลื่อนการพัฒนาการจัดการเรียนรู้

1.2 การร่วมกันกำหนดจุดมุ่งหมาย วิธีการดำเนินการและแผนปฏิบัติการในการขับเคลื่อนการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ โดยดำเนินการดังนี้ 1) การระดมความคิดเห็นของข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา 2) การกำหนดจุดมุ่งหมาย วิธีการดำเนินการและแผนปฏิบัติการในการขับเคลื่อนการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพ

1.3 การเสริมแรงและให้กำลังใจข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา โดยดำเนินการดังนี้ 1) ยกย่องและเชิดชูเกียรติข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา ที่ร่วมขับเคลื่อนการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ 2) นำผลการดำเนินการของข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษามาใช้ประกอบการพิจารณาผลการปฏิบัติงาน

2. หลักอิทธิบาท 4 วิริยะ (ความมุ่งมั่น พยายามในการทำงานประสบความสำเร็จ)

2.1 การดำเนินการตามแผนปฏิบัติการที่วางไว้ในการพัฒนาการจัดการเรียนรู้เพื่อพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียน โดยดำเนินการดังนี้ 1) การกำหนดแผนปฏิบัติการในการพัฒนา การจัดการเรียนรู้ 2) กำกับติดตามการดำเนินการการพัฒนาการจัดการเรียนรู้

2.2 การปฏิบัติงานตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายในการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ โดยดำเนินการดังนี้ 1) กำหนดกรอบหน้าที่ในการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ 2) กำกับติดตามให้ข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา ดำเนินการตามกรอบหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย

2.3 รายงานผลการดำเนินการตามกรอบหน้าที่งานที่ได้รับมอบหมาย โดยดำเนินการดังนี้ 1) ข้าราชการครูและบุคลากรทางการศึกษา รายงานผลการดำเนินการและสภาพปัญหาที่เกิดขึ้น ในการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ เพื่อนำมาใช้เป็นข้อมูลประกอบการดำเนินการแก้ไข 2) ข้าราชการครูและ

บุคลากรทางการศึกษา จัดทำข้อมูลในการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ให้เป็นสารสนเทศเพื่อนำมาใช้ในการพัฒนา

3. หลักอิทธิบาท 4 จิตตะ (ความตั้งใจ ความเอาใจใส่ในสิ่งที่ทำ)

3.1 ตรวจสอบความก้าวหน้าในการพัฒนาการจัดการเรียนรู้เพื่อพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียน โดยดำเนินการดังนี้ 1) แต่งตั้งคณะติดตามความก้าวหน้าในการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ โดยมีส่วนร่วมและเป็นไปอย่างกัลยาณมิตร 2) คณะติดตามความก้าวหน้าในการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ ให้คำแนะนำต่อผู้ปฏิบัติงานให้เป็นไปตามหลักการที่ถูกต้องที่ได้กำหนดไว้

3.2 ร่วมกันในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นในการพัฒนาการจัดการเรียนรู้เพื่อพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียนโดยดำเนินการดังนี้ 1) ร่วมกันสรุปปัญหาที่เกิดขึ้นในการระหว่งการดำเนินการในการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ 2) ร่วมกันระดมความคิดเห็นผ่านกิจกรรม PLC เพื่อร่วมหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นดังกล่าว

4. หลักอิทธิบาท 4 วิมังสา (การพิจารณา ทบทวนการดำเนินงานแก้ไขและปรับปรุง)

4.1 ผู้บริหารและครูร่วมประเมินผลการพัฒนาการจัดการเรียนรู้เพื่อพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียน ในการดำเนินการโครงการตามจุดมุ่งหมายที่ได้ตั้งไว้ โดยดำเนินการดังนี้ 1) ร่วมกันประเมินผลการดำเนินการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ตามเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ด้วยการมีส่วนร่วมของทุกภาคส่วน 2) ร่วมกันจัดทำผลการประเมินการดำเนินการพัฒนาการจัดการเรียนรู้

4.2 ร่วมกันเสนอปัญหาที่เกิดขึ้นในการพัฒนาการจัดการเรียนรู้และวิธีการแก้ไข โดยดำเนินการดังนี้ 1) ร่วมกันเสนอปัญหาที่เกิดขึ้นในการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ 2) ร่วมกันเสนอแนวทางและวิธีการแก้ไข เพื่อเป็นข้อมูลในการวางแผนในการดำเนินการพัฒนาการจัดการเรียนรู้ในครั้งต่อไปให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

จากกระบวนการพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียนตามหลักอิทธิบาท 4 ข้างต้น สามารถดำเนินงานผ่านการจัดทำโครงการ “การพัฒนาผู้เรียนให้มีคุณลักษณะอันพึงประสงค์” มีรายละเอียด ดังนี้

วัตถุประสงค์ของโครงการ

1. เพื่อพัฒนาผู้เรียนให้มีคุณลักษณะอันพึงประสงค์ตามจุดเน้นของสถานศึกษา
2. เพื่อพัฒนาครูและบุคลากรทางการศึกษาให้มีทักษะในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการเรียนรู้ในห้องเรียนเพื่อส่งเสริมผู้เรียนให้มีคุณลักษณะอันพึงประสงค์
3. เพื่อพัฒนาระบบการติดตามการนิเทศในชั้นเรียนเพื่อส่งเสริมผู้เรียนให้มีคุณลักษณะอันพึงประสงค์

ตัวชี้วัดความสำเร็จ

เชิงคุณภาพ

1. ผู้เรียนมีคุณลักษณะอันพึงประสงค์ตามจุดเน้นของสถานศึกษา
2. ครูและบุคลากรทางการศึกษามีทักษะในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการเรียนรู้ในห้องเรียนเพื่อส่งเสริมผู้เรียนให้มีคุณลักษณะอันพึงประสงค์
3. สถานศึกษามีระบบการติดตามการนิเทศในชั้นเรียนเพื่อส่งเสริมผู้เรียนให้มีคุณลักษณะอันพึงประสงค์

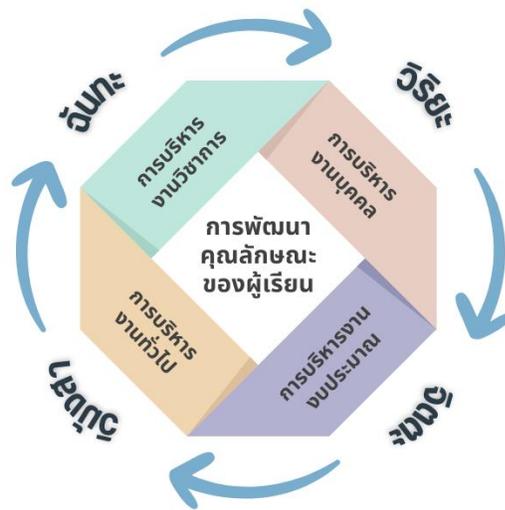
เชิงปริมาณ

1. ผู้เรียนร้อยละ ๘๐ มีคุณลักษณะอันพึงประสงค์ตามจุดเน้นของสถานศึกษา
2. ครูและบุคลากรทางการศึกษา ๘๐ มีทักษะในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการเรียนรู้ในห้องเรียนเพื่อส่งเสริมผู้เรียนให้มีคุณลักษณะอันพึงประสงค์
3. สถานศึกษามีระบบการติดตามการนิเทศในชั้นเรียนเพื่อส่งเสริมผู้เรียนให้มีคุณลักษณะอันพึงประสงค์ที่มีผลการประเมินคุณภาพเกินกว่าร้อยละ ๘๐

บทสรุป

จากการศึกษาข้อมูลดังกล่าว ผู้เขียนสรุปได้ว่า หลักอิทธิบาท 4 กับการบริหารสถานศึกษาเพื่อพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียน เป็นหลักธรรมที่สนับสนุนให้การทำงานบรรลุผลสำเร็จ และเกิดประสิทธิภาพ กระบวนการทำงานในแต่ละขั้นตอนสามารถควบคุมและตรวจสอบได้ โดยทุกภาคส่วนที่มีส่วนร่วมการพัฒนาไม่ว่าจะเป็นผู้บริหารสถานศึกษา ครูผู้สอน หรือผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง การบริหารสถานศึกษาเพื่อพัฒนาคุณลักษณะอันพึงประสงค์ของผู้เรียน สามารถดำเนินการในรูปแบบของการจัดการ

เรียนการสอน การจัดกิจกรรมพัฒนาผู้เรียน หรือกิจกรรมประจำวันของสถานศึกษา เพื่อให้ผู้เรียนได้เกิดการพัฒนาผ่านกิจกรรมที่หลากหลาย และสามารถตอบสนองต่อการพัฒนาได้ครบทุกคุณลักษณะทั้ง 8 คุณลักษณะ ซึ่งเป็นการพัฒนาควบคู่กับการพัฒนาความรู้ สติปัญญาของผู้เรียนที่เหมาะสมกับช่วงวัยของการเรียนรู้ โดยมีครูผู้สอนเป็นผู้อำนวยการอำนวยความสะดวกและออกแบบกิจกรรมการเรียนการสอนที่มุ่งเน้นให้ผู้เรียนได้เกิดการลงมือปฏิบัติจริง กระตุ้นให้ผู้เรียนเกิดกระบวนการคิดวิเคราะห์ การสื่อสาร สามารถทำงานร่วมกันเป็นทีม มีความมุ่งมั่นในการทำงาน ทั้งนี้ในวางแผนการดำเนินงานลงเข้าสู่กระบวนการปฏิบัติจริงสามารถใช้หลักธรรมอิทธิบาท 4 มาใช้ เพื่อสนับสนุนและส่งเสริมให้การทำงานมีแนวคิดที่ชัดเจน สามารถบริหารจัดการงานได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งในระบบการบริหารจัดการและการพัฒนาบุคลากร ผ่านการบริหารสถานศึกษาทั้ง 4 ฝ่าย เพื่อพัฒนาผู้เรียนให้มีคุณลักษณะอันพึงประสงค์ ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 การบริหารสถานศึกษาเพื่อพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียนโดยใช้หลักอิทธิบาท 4

ที่มา: เรวัตน์ พรหมสะโร , 2567

เอกสารอ้างอิง

กระทรวงศึกษาธิการ. (2552). **หลักสูตรแกนกลางการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน**. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ชุมนุมสหกรณ์ การเกษตรแห่งประเทศไทย จำกัด.

- พระเทพติลก (ระแบบ วิฑูตญาณ). (2548). **อธิบายหลักธรรมตามหมวดจากนวกวาท**. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ธรรมสภา.
- พระธรรมปิฎก (ป.อ.ปยุตโต). (2542). **พุทธธรรม**. พิมพ์ครั้งที่ ๙. กรุงเทพมหานคร: มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.
- พระพรหมคุณาภรณ์ (ป.อ. ปยุตโต). (2553). **พจนานุกรมพุทธศาสตร์ ฉบับประมวลธรรม**. พิมพ์ครั้งที่ 18. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์เพิ่มทรัพย์การพิมพ์.
- (2553). **พุทธธรรมฉบับปรับปรุงและขยายความ**. พิมพ์ครั้งที่ 31. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์บริษัท สหธรรมิก จำกัด.
- พระราชปัญญาภว (สุบิน เขมโย). (2528). **ประมวลบทพระธรรมเทศนา**. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์กรมศาสนา.
- ราชบัณฑิตยสถาน. (2542). **พจนานุกรมฉบับราชบัณฑิตยสถาน พ.ศ. 2542**. กรุงเทพมหานคร: นานมีบุคส์พับลิเคชั่นส์.
- เรวัฒน์ พรหมสะโร. (2567). การบริหารสถานศึกษาเพื่อพัฒนาคุณลักษณะของผู้เรียนโดยใช้หลักอิทธิบาท 4. **วารสารบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์**, 3(1) : 1-15
- สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน. (2556). **นโยบายสำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน ปีงบประมาณ 2557**. กรุงเทพมหานคร: สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน.
- สำนักงานวิชาการและมาตรฐานการศึกษา สำนักงานคณะกรรมการการศึกษาขั้นพื้นฐาน กระทรวงศึกษาธิการ. (2554). **แนวทางการพัฒนา การวัดและประเมินคุณลักษณะอันพึงประสงค์ ตามหลักสูตรแกนกลางการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551**. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์ชุมนุมสหกรณ์การเกษตรแห่งประเทศไทย จำกัด.
- สุทธิพงษ์ ศรีวิชัย. (2550). **หลักการบริหารการศึกษาตามแนวพุทธศาสตร์**. กรุงเทพมหานคร: โรงพิมพ์มหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย.

ความตั้งใจที่จะซื้อตามแนวทางการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของลูกค้าร้านสะดวกซื้อ
ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
Intention to purchase according to customer relations management
guidelines of convenience store customers in Bangkok and Vicinity

พัชรภรณ์ สุขเกษม

นิสิต หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์

E-mail: 65109610019@rpu.ac.th

ฉัตยาพร เสมอใจ

อาจารย์ หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยราชพฤกษ์

E-mail: chsame@rpu.ac.th

Patcharaporn Sukkasem

Student, Master of Business Administration Program, Faculty of Business

Administration, Rajapruk University

Chattayaporn Samerjai

Lecturer, Master of Business Administration Program, Faculty of Business

Administration, Rajapruk University

รับเข้า: 21 กุมภาพันธ์ 2567 แก้ไข: 19 มีนาคม 2567 ตอปรับ: 20 มีนาคม 2567

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) แนวทางการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของร้านสะดวกซื้อ 2) ความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อ 3) ปัจจัยการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่ส่งผลต่อความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล โดยใช้แบบสอบถามในการเก็บข้อมูลจากลูกค้าร้านสะดวกซื้อจำนวน 401 คน โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบสัดส่วน (Proportional to Size) ตามจำนวนประชากรในแต่ละจังหวัด และการสุ่มตามความสะดวกกับกลุ่มลูกค้าร้านสะดวกซื้อ วิเคราะห์ข้อมูลด้วยสถิติ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ

ผลการวิจัยพบว่า 1) การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในภาพรวมอยู่ในระดับสูง โดยด้านการเสนอแนะบริการที่เป็นประโยชน์อยู่ในระดับสูงมากเป็นอันดับแรก รองลงมา คือ ด้านการเข้าใจความคาดหวังอยู่ในระดับสูงมาก และด้านการติดตามลูกค้าอยู่ในระดับสูงเป็นอันดับสุดท้าย 2) พฤติกรรมที่แสดงออกถึงความตั้งใจที่จะซื้อในภาพรวมและรายด้านอยู่ในระดับสูงมาก โดยในอนาคตจะเลือกซื้อจากร้านสะดวกซื้อนี้มากขึ้นเป็นอันดับแรก รองลงมา คือ ยังคงเลือกซื้อจากร้านสะดวกซื้อนี้เหมือนเดิม ไม่ลดลง และจะพิจารณาเลือกซื้อจากชื่อของร้านสะดวกซื้อเป็นอันดับแรก 3) การรับฟังความคิดเห็น การเสนอแนะบริการที่เป็นประโยชน์ การเข้าใจความคาดหวัง และการติดตามลูกค้าส่งผลต่อความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อ อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .01 ดังนั้น ร้านสะดวกซื้อควรเน้นการพัฒนาช่องทางในการรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้าให้มีความหลากหลาย และสะดวก มีการเสนอแนะบริการที่เป็นประโยชน์ มีความเข้าใจความคาดหวังของลูกค้า และเตรียมสินค้า/บริการให้ตอบสนองต่อความต้องการ ตลอดจนควรมีการติดตามลูกค้าในเรื่องความพึงพอใจ ปัญหา/ข้อแนะนำในการซื้อสินค้า/บริการ แล้วนำมาปรับปรุง

คำสำคัญ: การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ ความตั้งใจที่จะซื้อ ร้านสะดวกซื้อ

Abstract

This research aimed to study 1) customer relationship management of convenience stores in Bangkok and Vicinity, 2) purchasing intentions of convenience store customers in Bangkok and Vicinity, and 3) customer relationship management factors that affect purchase intentions of convenience store customers in Bangkok and vicinity areas. A questionnaire was used to collect data on 401 convenience store customers using a proportional sampling method according to the population in each province and convenience sampling. Data were analyzed using statistics of frequency, percentage, mean, standard deviation, and multiple regression analysis.

The results of the research found that 1) respondents placed high importance on customer relationship management of convenience stores in Bangkok and vicinity areas.

By the aspect of recommending useful services was first at a very high level, followed by the aspect of understanding expectations was at a very high level and finally the aspect of following up with customers is at the highest level. 2) respondents show behavior of overall and each the aspect at a very high. By in the future, they will choose to buy products/services from this convenience store more in first, followed by them will still choose to buy products/services from this convenience store as before, without decreasing and finally will consider purchasing from the name of the convenience store was first. 3) The aspects of listening to opinions, recommending useful services, understanding customer expectations, and following up affect the purchase intention of convenience store customers with statistically significant at .01 level. Therefore, convenience stores should focus on development channels to take opinions from diverse customers and be convenient in providing information that suggests useful services to customers. Convenience stores should understand their customers' expectations, be able to prepare services, always follow up with customers, and keep improving their service.

Keywords: Customer relationship management, Intention to purchase, Convenience store

บทนำ

จากการดำเนินชีวิตของคนไทยที่ได้เปลี่ยนแปลงไป มีชีวิตที่เร่งรีบ เน้นความสะดวกรวดเร็วและทันสมัยมากขึ้น ร้านสะดวกซื้อจึงกลายเป็นร้านตอบโจทย์ผู้บริโภคในปัจจุบันมากขึ้น เพราะมีความสะดวกสบาย มีสินค้าหลากหลาย ซึ่งผู้บริโภคใช้เวลาไม่มากนักในการซื้อสินค้าอุปโภคบริโภค(วิจัยสิทธิกร ไทย, 2563)

ในปัจจุบันธุรกิจร้านสะดวกซื้อมีการแข่งขันที่รุนแรงมากขึ้น จากห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต หรือร้านสะดวกซื้ออื่นที่เปิดให้บริการเพิ่มขึ้น มีการแข่งขันจะมีทั้งด้านราคา ด้านปริมาณสินค้า ด้านบริการ ความสดใหม่ ความสะอาด รวมไปถึงการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายต่างๆ (พูนสุข นิลกิจศร)

นนท์, 2560) และขยายตัวไปสู่ชนเมือง (วิจัยกรุงศรี, 2565) ประกอบกับผู้บริโภคมีศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และร้านค้าที่ตนเองสนใจมากขึ้น (กฤษดา อ่อนสมบุญ, 2551)

ในปัจจุบันร้านสะดวกซื้อที่มีการแข่งขันที่รุนแรงขึ้นทั้งด้านการตลาดและประเภทสินค้าที่วางจำหน่าย ประกอบกับผู้บริโภคมีการศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และร้านค้าที่ตนเองสนใจมากขึ้น (กฤษดา อ่อนสมบุญ, 2551) ดังนั้น การใช้เพียงกลยุทธ์ด้านการตลาด เช่น การลดราคา การจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาด ก็เริ่มใช้ไม่ได้ผลในการสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าหรือดึงดูดลูกค้าไว้ให้อยู่กับองค์กรในระยะยาวได้ และจากคู่แข่งในท้องตลาดทุกรายต่างมีศักยภาพในการผลิตสินค้าและบริการหลักได้อย่างทัดเทียมกัน ทำให้ลูกค้าเริ่มมองหาข้อแตกต่างของสินค้า/บริการจากมูลค่าเพิ่มอื่น เช่น ความเป็นมิตรของร้านค้าที่ให้บริการ เป็นต้น (Brandage Online, 2562) ส่งผลให้ธุรกิจต้องหากกลยุทธ์ใหม่ ๆ เพื่อดึงดูดลูกค้าและสร้างผลกำไร การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ จึงได้รับการยอมรับทั่วโลกว่าเป็นกลยุทธ์ที่ช่วยให้ธุรกิจประสบความสำเร็จในการรักษาผลประโยชน์ (ฉัตรยาพร เสมอใจ และ มัทนียา สมมิ, 2546) การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ คือ กลยุทธ์ทางธุรกิจที่ถูกรื้อแบบมาเพื่อช่วยให้องค์กรสามารถจัดกระบวนการต่าง ๆ ภายในองค์กรให้สอดคล้องและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าแต่ละกลุ่มเพื่อก่อให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดของลูกค้าอันจะนำมาซึ่งความภักดีขององค์กร รายได้ที่เพิ่มขึ้นและความสามารถในการทำกำไรระยะยาว (สาธิตา ภัสสรโยธิน, 2560) ความภักดีในตราสินค้าเป็นสิ่งที่เกิดจากรู้สึกที่ดี ๆ ของผู้บริโภคก่อให้เกิดความผูกพันอย่างลึกซึ้ง ทำให้เกิดการซื้อสินค้าและบริการซ้ำในตราสินค้าเดิม ดังนั้น แนวความคิดที่เกี่ยวกับความภักดีต่อตราสินค้าจึงเป็นการเชื่อมโยงระหว่างงานวิจัยความภักดีด้านทัศนคติ (Attitudinal Loyalty) ที่ยอมรับกันอย่างกว้างขวางกับงานวิจัยความภักดีด้านพฤติกรรม (Behavioral Loyalty) (Oliver, 1999: 33-34) สามารถวัดได้จากระดับทัศนคติ 3 ชั้น ได้แก่ 1) ความพึงพอใจต่อตราสินค้า 2) ความรู้สึกพึงพอใจต่อสินค้าหรือบริการ 3) ความตั้งใจอย่างแน่วแน่ที่จะซื้อ ซึ่งหมายถึงพฤติกรรม (Behavior) (Oliver, 1999) และสามารถวัดความภักดีต่อการบริการได้จากพฤติกรรมด้านความตั้งใจของลูกค้าที่แบ่งเป็น 4 มิติ ได้แก่ 1) พฤติกรรมการบอกต่อ 2) ความตั้งใจที่จะซื้อ 3) ความอ่อนไหวต่อปัจจัยราคา 4) พฤติกรรมการร้องเรียน (Zeithaml, Berry and Parasuraman, 1996: 31)

จากผลการวิจัยของธนภรณ์ เวฬุรีย์ (2559) พบว่า คุณภาพของสินค้ามีอิทธิพลต่อความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าในเว็บไซต์ไฮเปอร์มาร์เก็ตในกรุงเทพมหานครและการรับรู้กลยุทธ์การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของลูกค้าร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ในอำเภอวิเศษชัยชาญ จังหวัดอ่างทอง ได้แก่ 1.ด้านการสร้างสัมพันธ์ภาพ

กับลูกค้า 2.ด้านการเข้าใจความคาดหวังของลูกค้าส่งผลทางบวกต่อการซื้อซ้ำของลูกค้า 3.ด้านการบริหาร การสื่อสารระหว่างลูกค้าไม่ส่งผลต่อการซื้อซ้ำของลูกค้า 4.ด้านการตอบสนองเฉพาะบุคคล ส่งผลทางลบ ต่อการซื้อซ้ำของลูกค้าร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (เกศินี มาลัยเจริญ และ วสุธิตา นุริตมนต์, 2563)

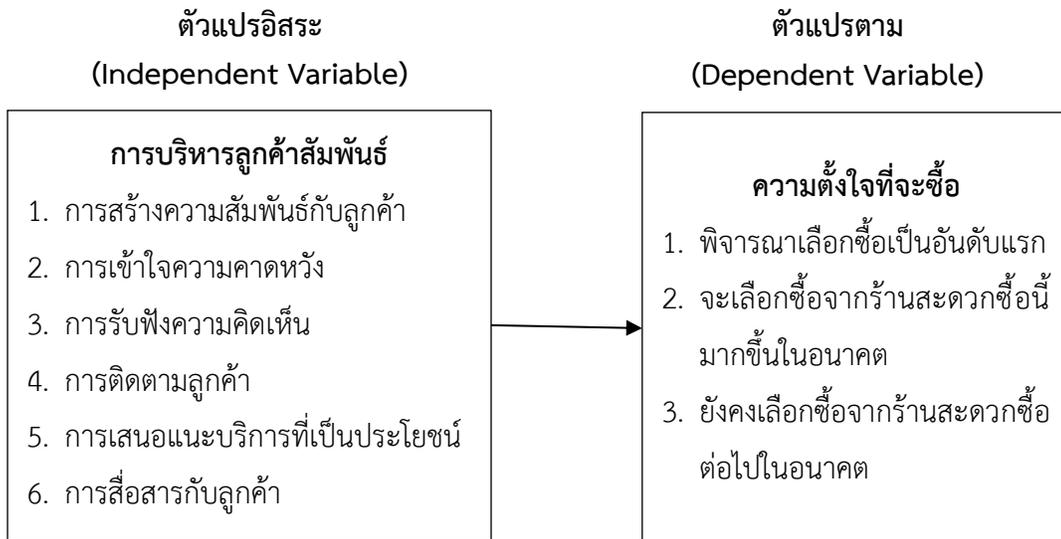
หลังจากสถานการณ์ของโรคระบาด Covid-19 ยังไม่พบการศึกษาถึงเรื่องความตั้งใจที่จะซื้อของ ลูกค้าร้านสะดวกซื้อมากนัก ด้วยเหตุนี้ ผู้วิจัยจึงสนใจศึกษาเรื่อง ความตั้งใจที่จะซื้อตามแนวทางการ บริหารลูกค้าสัมพันธ์ของลูกค้าร้านสะดวกซื้อ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เพื่อศึกษาว่า นอกจากคุณภาพของสินค้ามีอิทธิพลต่อความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าและกลยุทธ์การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของ ลูกค้าร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมส่งผลต่อการซื้อซ้ำของลูกค้าแล้ว กลยุทธ์หรือแนวทางการบริหารลูกค้า สัมพันธ์ด้านใดที่ส่งผลต่อความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้า ซึ่งสามารถวัดความภักดีต่อการบริการจากการวัด พฤติกรรมด้านความตั้งใจของลูกค้าอีกแบบหนึ่ง

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาแนวทางการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและ ปริมณฑล
2. เพื่อศึกษาความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล
3. เพื่อศึกษาแนวทางการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่ส่งผลความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อ ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

กรอบแนวคิดและสมมติฐานการวิจัย

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้ประยุกต์กรอบแนวคิดจากความหมายการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (ซินิจิตต์ แจ็งเจนกิจ, 2546) กับองค์ประกอบหลักของการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของ Lawson-Body and Limayem (2004: 428-448) เป็นตัวแปรต้น ประกอบด้วย 1) การติดตามลูกค้า 2) การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า 3) การสื่อสารกับลูกค้า 4) การเข้าใจความคาดหวัง 5) การรับฟังความคิดเห็น 6) การเสนอแนะบริการที่เป็นประโยชน์ และความตั้งใจที่จะซื้อจากการวัดความภักดีของลูกค้าของ Zeithaml, Berry and Parasuraman (1996: 31) เป็นตัวแปรตาม ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการวิจัย

สมมติฐานการวิจัย คือ ปัจจัยของการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ส่งผลต่อความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

1.1 ประชากร คือ ประชาชนทุกคนที่เคยซื้อสินค้าร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล (นนทบุรี ปทุมธานี นครปฐม สมุทรปราการ สมุทรสาคร) ได้แก่ 7-Eleven, Lotus's go fresh, Mini Big C, CJ Express, Tops Daily และ Lawson 108 ซึ่งไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน

1.2 กลุ่มตัวอย่าง เนื่องจากไม่ทราบจำนวนประชากรที่แน่นอน จึงคำนวณขนาดตัวอย่างจากสูตรของ Cochran (1977) ที่ระดับความเชื่อมั่น 95% ได้ขนาดตัวอย่าง จำนวน 385 คน โดยใช้การสุ่มตัวอย่างแบบชั้นภูมิและสุ่มตามความสะดวกตามสัดส่วนในแต่ละพื้นที่จากลูกค้าร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยเก็บกลุ่มตัวอย่างได้จำนวน 401 คน ด้วยการกระจายแบบสอบถามผ่านช่องทางออนไลน์ไปในแต่ละพื้นที่และใช้คำถามคัดกรองเพื่อเลือกกลุ่มตัวอย่างในพื้นที่ที่ต้องการ แล้วควบคุมจำนวนกลุ่มตัวอย่างให้ได้ตามสัดส่วนที่กำหนด

ตารางที่ 1 จำนวนกลุ่มตัวอย่างที่เก็บรวบรวมข้อมูล จำแนกตามจังหวัด

จังหวัด	ประชากร (คน)	สัดส่วน (ร้อยละ)	ตัวอย่าง (คน)	เก็บได้จริง
กรุงเทพมหานคร	5,494,932	50.58	194	203
สมุทรปราการ	1,360,227	12.52	48	50
นนทบุรี	1,295,916	11.93	46	48
ปทุมธานี	1,201,532	11.06	43	44
นครปฐม	921,882	8.49	33	34
สมุทรสาคร	589,428	5.43	21	22
รวม	10,863,917	100.00	385	401

ที่มา : สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2565

2. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

ผู้วิจัยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง แบ่งออกเป็น 5 ส่วน ประกอบด้วย คำถามคัดกรองกลุ่มตัวอย่าง ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม การบริหารลูกค้าสัมพันธ์และความตั้งใจที่จะซื้อ โดยมีขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ ดังนี้

2.1 สร้างแบบสอบถามตามจุดประสงค์ของงานวิจัยจากการศึกษาแนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง สร้างแบบสอบถามเป็นรายข้อที่เกี่ยวข้องกับการบริหารลูกค้าสัมพันธ์และความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อเป็นแบบมาตราส่วนประมาณค่า Rating scale (Likert, 1932: 5-6) 5 ระดับ ได้แก่ มากที่สุด (5 คะแนน) มาก (4 คะแนน) ปานกลาง (3 คะแนน) น้อย (2 คะแนน) และน้อยที่สุด (1 คะแนน)

2.2 หาคุณภาพของเครื่องมือโดยหาค่าประเมินดัชนีความสอดคล้อง (Item Objective Congruence Index: IOC) จากผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 5 ท่าน และค่าที่สามารถนำไปใช้ได้ คือ ค่า IOC ที่

มากกว่า 0.50 ขึ้นไป ถือว่า ผ่านเกณฑ์ (Rovinelli and Hambleton, 1977: 49-52) ทั้งนี้ได้ค่า IOC ของงานวิจัยทั้งฉบับเท่ากับ 0.92 โดยค่า IOC ของการบริหารลูกค้าสัมพันธ์เท่ากับ 0.92 และความตั้งใจที่จะซื้อเท่ากับ 0.87

2.3 หาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) ของแบบสอบถามจากการสอบถามลูกค้าร้านสะดวกซื้อที่ไม่ใช่กลุ่มตัวอย่าง จำนวน 30 คน แล้วนำมาหาค่าสัมประสิทธิ์อัลฟา (α) ด้วยวิธีของ Cronbach and Furby (1970) และค่าที่สามารถนำไปใช้ได้ คือ ค่าตั้งแต่ 0.7 ขึ้นไป (Hair et al., 2018) ทั้งนี้ได้ค่า Reliability ของงานวิจัยทั้งฉบับเท่ากับ 0.91 โดยค่า Reliability ของการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ คือ 0.90 และความตั้งใจที่จะซื้อเท่ากับ 0.72

3. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยจัดทำแบบสอบถามออนไลน์และจัดทำลิงค์ และ QR code แล้วทำการโพสต์ในสื่อสังคมออนไลน์ ได้แก่ Line และ Facebook เพื่อให้ผู้ตอบที่เป็นลูกค้าร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลทำการตอบแบบสอบถามในช่วงเวลาที่สะดวกในระหว่างเดือนธันวาคม พ.ศ. 2566 ถึง มกราคม พ.ศ. 2567 จนได้ครบตามจำนวนในแต่ละจังหวัดตามสัดส่วนที่กำหนด

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้วิจัยใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ใช้อธิบายลักษณะข้อมูลเบื้องต้นด้วยการแจกแจงความถี่ (Frequency) ค่าร้อยละ (Percentage) ค่าเฉลี่ย (Mean) ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation) และสถิติเชิงอนุมาน (Inferential Statistics) ใช้ในการทดสอบสมมติฐานหาปัจจัยที่ส่งผลต่อความตั้งใจที่จะซื้อด้วยการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณจากสมการแสดงความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรตาม (Y) และตัวแปรอิสระ (X) ของประชากรตามกลุ่มตัวแปรอิสระ ($X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6$) (กัลยา วานิชย์บัญชา, 2560)

ผลการวิจัย

พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง ร้อยละ 63.84 มีอายุระหว่าง 25-35 ปีระดับปริญญาตรี มีอาชีพเป็นพนักงานบริษัทเอกชน รายได้ต่อเดือน 25,001-35,000 บาท และใช้บริการร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven เป็นประจำมากที่สุด

ตารางที่ 2 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของร้านสะดวกซื้อในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล ในภาพรวม

การบริหารลูกค้าสัมพันธ์	\bar{X}	SD	แปลค่า	ลำดับ
1) การเสนอแนะบริการที่เป็นประโยชน์	4.35	0.57	สูงมาก	1
2) การเข้าใจความคาดหวัง	4.22	0.62	สูงมาก	2
3) การสื่อสารกับลูกค้า	4.20	0.62	สูง	3
4) การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	4.14	0.66	สูง	4
5) การรับฟังความคิดเห็น	4.13	0.72	สูง	5
6) การติดตามลูกค้า	4.02	0.80	สูง	6
รวม	4.19	0.55	สูง	

จากตารางที่ 2 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญกับการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในภาพรวมอยู่ในระดับสูง ($\bar{X} = 4.19$, $SD = .55$) โดยมีระดับความคิดเห็นด้านการเสนอแนะบริการที่เป็นประโยชน์อยู่ในระดับสูงมาก ($\bar{X} = 4.35$, $SD = .57$) มากที่สุดเป็นอันดับแรก รองลงมา คือ ด้านการเข้าใจความคาดหวัง ($\bar{X} = 4.22$, $SD = .62$) อยู่ในระดับสูงมาก และด้านการติดตามลูกค้า ($\bar{X} = 4.02$, $SD = .80$) อยู่ในระดับสูงเป็นอันดับสุดท้าย

ตารางที่ 3 ค่าเฉลี่ยและส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐานของความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อในเขต กรุงเทพมหานครและปริมณฑล

ความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้า	\bar{X}	SD	แปลค่า	ลำดับ
1) จะพิจารณาเลือกซื้อจากร้านนี้เป็นอันดับแรก	4.29	0.80	สูงมาก	3
2) ในอนาคตจะเลือกซื้อจากร้านสะดวกซื้อนี้มากขึ้น	4.33	0.73	สูงมาก	1
3) ในอนาคตยังคงเลือกซื้อจากร้านสะดวกซื้อนี้เหมือนเดิม ไม่ลดลง	4.30	0.71	สูงมาก	2
รวม	4.31	0.64	สูงมาก	



จากตารางที่ 3 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามแสดงออกทางพฤติกรรมด้านความตั้งใจที่จะซื้อในภาพรวมอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.31$, $SD = 0.64$) และรายด้านทุกด้านอยู่ในระดับสูงมาก โดยในอนาคตจะเลือกซื้อจากร้านสะดวกซื้อที่มากขึ้น ($\bar{X} = 4.33$, $SD = 0.73$) มากที่สุดเป็นอันดับแรก รองลงมาคือ ในอนาคตยังคงเลือกซื้อจากร้านสะดวกซื้อที่เหมือนเดิม ไม่ลดลง ($\bar{X} = 4.3$, $SD = 0.71$) และจะพิจารณาเลือกซื้อจากร้านเป็นอันดับแรก ($\bar{X} = 4.29$, $SD = 0.8$) ตามลำดับ

ตารางที่ 4 การวิเคราะห์ปัจจัยการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่ส่งผลต่อความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล จากการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ

Model	R	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				Sig. F Change	Durbin-Watson
				R Square	F	df1	df2		
1	.728 ^a	.531	.40422	.531	73.130	6	388	.000	1.974

a. Predictors: (Constant), X_6 , X_1 , X_3 , X_5 , X_4 , X_2

b. Dependent Variable: ความตั้งใจซื้อ

จากตารางที่ 4 แสดงให้เห็นว่า สมการพยากรณ์ปัจจัยการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่ส่งผลต่อความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ประกอบด้วย การเสนอแนะบริการที่เป็นประโยชน์ (X_6) การติดตามลูกค้า (X_1) การสื่อสารกับลูกค้า (X_3) การรับฟังความคิดเห็น (X_5) การเข้าใจความคาดหวัง (X_4) และการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (X_2) โดยใช้การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ พบว่า การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่ส่งผลต่อความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ได้ร้อยละ 53 ($R^2 = .531$) ซึ่งอธิบายว่าหากปัจจัยการบริหารลูกค้าสัมพันธ์เพิ่มขึ้น จะส่งผลให้เกิดความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อเพิ่มขึ้นด้วย และเมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์ของการกำหนด (Coefficient of determination) หรือ R^2 มีค่าเท่ากับ .53 หมายความว่า ตัวแปรอิสระร่วมกันมีอำนาจในการกำหนดตัวแปรตามได้ประมาณ ร้อยละ 53

ตารางที่ 5 การวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุคูณ

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	p-value
	B	Std. Error	β		
1 (Constant)	.978	.172		5.684	.000
การติดตามลูกค้า (X ₁)	.107	.040	.145	2.649*	.008
การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (X ₂)	.020	.058	.022	.344	.731
การสื่อสารกับลูกค้า (X ₃)	.041	.051	.043	.792	.429
การเข้าใจความคาดหวัง (X ₄)	.192	.057	.197	3.348**	.001
การรับฟังความคิดเห็น (X ₅)	.218	.049	.264	4.458**	.000
การเสนอแนะบริการที่เป็นประโยชน์ (X ₆)	.194	.053	.186	3.660**	.000

a. Dependent Variable: ความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้า

**นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .01 *นัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ถดถอยพหุคูณของตัวแปรพยากรณ์ที่ใช้พยากรณ์ความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อ พบว่า การรับฟังความคิดเห็นมีสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ถดถอยเท่ากับ .218 หมายความว่า หากให้ความสำคัญด้านการรับฟังความคิดเห็นเพิ่มขึ้น 1 หน่วย ความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าจะเพิ่มขึ้น .218 หน่วย (B= .218, t=4.458, p-value=.000) การเสนอแนะบริการที่เป็นประโยชน์ มีสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ถดถอยเท่ากับ .194 หมายความว่า หากให้ความสำคัญด้านการติดตามลูกค้าเพิ่มขึ้น 1 หน่วย ความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าจะเพิ่มขึ้น .194 หน่วย (B= .194, t=3.660, p-value=.000) การเข้าใจความคาดหวังมีสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ถดถอยเท่ากับ .192 หมายความว่า หากให้ความสำคัญด้านการเข้าใจความคาดหวัง เพิ่มขึ้น 1 หน่วย ความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าจะเพิ่มขึ้น .192 หน่วย (B= .192, t=3.348, p-value=.001) การติดตามลูกค้ามีสัมประสิทธิ์สหสัมพันธ์ถดถอยเท่ากับ .107 หมายความว่า หากให้ความสำคัญด้านราคาเพิ่มขึ้น 1 หน่วย ความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าจะเพิ่มขึ้น .107

หน่วย ($B=.107, t=2.649, p\text{-value}=.008$) ปัจจัยเหล่านี้มีผลต่อความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้ออย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ .05 เขียนเป็นสมการพยากรณ์ในรูปคะแนนมาตรฐาน ได้ดังนี้

$$\hat{Z} = .218(\text{การรับฟังความคิดเห็น}) + .194(\text{การเสนอแนะบริการที่เป็นประโยชน์}) + .192(\text{การเข้าใจความคาดหวัง}) + .107(\text{การติดตามลูกค้า})$$

หรือ

$$\hat{Z} = .218(X_5) + .194(X_6) + .192(X_4) + .107(X_1)$$

อภิปรายผล

การวิจัยเรื่อง ความตั้งใจที่จะซื้อตามแนวทางการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของลูกค้าร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ผู้วิจัยได้สรุปและอภิปรายผลแต่ละประเด็นตามวัตถุประสงค์การวิจัย ดังนี้

จากผลวิจัย พบว่า การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลในภาพรวมอยู่ในระดับสูง ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของยุทธพงษ์ พิมพ์พิพัฒน์ (2559) ที่พบว่า ผู้บริโภคมีความคิดเห็นต่อกลยุทธ์การบริหารลูกค้าสัมพันธ์และความภักดีในทุก ๆ ด้านของร้านสะดวกซื้อ โดยรวมเห็นด้วยอยู่ในระดับสูง ซึ่งสะท้อนถึงสภาพการแข่งขันในปัจจุบันที่ร้านค้าปลีกให้ความสำคัญสูงมากกับการบริหารลูกค้าสัมพันธ์เพื่อรักษาลูกค้า

และเนื่องจากลูกค้าให้ความสำคัญกับด้านการเสนอแนะบริการที่เป็นประโยชน์ เช่น การมีป้ายราคาแนะนำโปรโมชั่นติดชัดเจน การมีพนักงานขายแนะนำโปรโมชั่นและมีการแนะนำโปรโมชั่นของสินค้า/บริการต่างๆ ผ่านช่องทางออนไลน์ อัปเดตให้แก่ลูกค้าอยู่เสมอ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของศุภรา เจริญภูมิ (2554) ที่พบว่า ปัจจัยด้านทำเลที่ตั้ง คุณภาพบริการ ความเสี่ยง ความเพลิดเพลินในการซื้อ และความคุ้มค่าเงิน มีอิทธิพลต่อความพึงพอใจในการซื้อ และความพึงพอใจในการซื้อที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจซื้อในอนาคต

และลูกค้าให้ความสำคัญกับด้านการเข้าใจความคาดหวัง เช่น ตั้งอยู่ในสถานที่ที่สะดวกสบาย มีที่จอดรถ มีที่นั่ง มีความสวยงาม ดูทันสมัย มีการจัดเตรียมสินค้า/บริการตามความต้องการ ความจำเป็นของลูกค้าอยู่เสมอ ตลอดจนมีสินค้า/บริการที่แปลกใหม่หลากหลายสามารถสร้างความสนใจหรือดึงดูดใจ

ได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของธนวัฒน์ เวฬุรีย์ (2559) ที่พบว่า คุณภาพของสินค้ามีอิทธิพลต่อความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าในเว็บไซต์ไฮเปอร์มาร์เก็ต A ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร

ผลการศึกษาที่พบว่า การแสดงออกทางพฤติกรรมด้านความตั้งใจที่จะซื้อความตั้งใจที่จะซื้อในภาพรวมและรายด้านทุกด้านอยู่ในระดับสูงมาก โดยในอนาคตจะเลือกซื้อจากร้านสะดวกซื้อที่มากขึ้น ยังคงเลือกใช้ใช้บริการร้านสะดวกซื้อที่เหมือนเดิม ไม่ลดลง และจะพิจารณาเลือกซื้อจากร้านเป็นอันดับแรก ซึ่งสอดคล้องกับโอลิเวอร์ ที่กล่าวว่า ความภักดีในตราสินค้าเป็นสิ่งที่เกิดจากความรู้สึกดีของผู้บริโภคก่อให้เกิดความผูกพันอย่างลึกซึ้ง ทำให้เกิดการซื้อซ้ำในสินค้าและบริการ การซื้อซ้ำในสินค้าและบริการจะซื้อในตราสินค้าเดิมๆ (Oliver, 1999)

ผลการศึกษาที่พบว่า การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ด้านการรับฟังความคิดเห็น การเสนอแนะบริการที่เป็นประโยชน์ การเข้าใจความคาดหวัง และการติดตามลูกค้า ส่งผลทางบวกต่อความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ เกศินี มาลัยเจริญ และ วสุธิดา นุริตมนต์ (2563) ที่พบว่า การรับรู้กลยุทธ์การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ ด้านการเข้าใจความคาดหวังของลูกค้าส่งผลทางบวกต่อการซื้อซ้ำของลูกค้า แต่ไม่สอดคล้องกับงานวิจัยที่พบว่าการตอบสนองเฉพาะบุคคลส่งผลทางลบต่อการซื้อซ้ำของลูกค้า อาจเป็นเพราะในปัจจุบันร้านสะดวกซื้อได้มีการปรับปรุงหรือพัฒนาการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ด้านการติดตามลูกค้า เช่น มีการจัดเตรียมพนักงานไว้คอยช่วยเหลือลูกค้า ให้คำแนะนำเมื่อลูกค้าขอร้องตลอดเวลา มีการสอบถาม ติดตามความพึงพอใจในการซื้อสินค้า/บริการของลูกค้า รวมทั้งติดตามปัญหาในการซื้อสินค้า/บริการแล้วนำไปปรับปรุงให้ดีขึ้นอยู่เสมอ ด้านการรับฟังความคิดเห็น เช่น ร้านสะดวกซื้อเปิดโอกาสให้ลูกค้าแสดงความคิดเห็นได้หลากหลายช่องทางและให้ความสำคัญกับข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้ามาเพื่อปรับปรุงแก้ไข พัฒนาสินค้าหรือบริการให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้า และด้านการเสนอแนะบริการที่เป็นประโยชน์ เช่น การมีป้ายราคาแนะนำโปรโมชั่นชัดเจน การมีพนักงานขายแนะนำโปรโมชั่นและมีการแนะนำโปรโมชั่นของสินค้า/บริการต่างๆ ผ่านช่องทางออนไลน์ อัปเดตให้แก่ลูกค้าอยู่เสมอ มากขึ้นต่างจากในอดีต

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

1. ด้านการรับฟังความคิดเห็น ควรมีช่องทางในการรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้าที่มีความหลากหลาย สะดวกในการให้ข้อมูล รวมถึงให้ความสำคัญกับข้อมูลที่ได้รับจากลูกค้าเพื่อมาพัฒนาบริการให้ตอบสนองความต้องการเฉพาะของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น
2. ด้านการเสนอแนะบริการที่เป็นประโยชน์ ควรมีป้ายราคาแสดงอย่างชัดเจน ถูกต้อง และมีการอัปเดตอยู่เสมอ มีพนักงานแนะนำโปรโมชั่นแก่ลูกค้า มีการแนะนำโปรโมชั่นของสินค้า/บริการต่าง ๆ ผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น เฟซบุ๊ก ไลน์ หรือแอปพลิเคชันของร้านสะดวกซื้ออยู่เสมอ รวมถึงการให้ข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับสินค้า/บริการต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้าเพื่อช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้ดีและมากขึ้น
3. ด้านการเข้าใจความคาดหวัง ร้านสะดวกซื้อควรเข้าใจความคาดหวังของลูกค้า เช่น มีการจัดเตรียมสถานที่ให้บริการที่มีความสวยงาม มีการตกแต่งที่ดูทันสมัย สะดวกสบาย มีที่จอดรถ ที่นั่ง รวมทั้งมีการจัดเตรียมสินค้า/บริการตามความต้องการและความจำเป็นของลูกค้าอยู่เสมอ
4. ด้านการติดตามลูกค้าด้วยการจัดเตรียมพนักงานไว้คอยช่วยเหลือลูกค้าและให้คำแนะนำ เมื่อลูกค้าขอร้อง/ต้องการตลอดเวลา มีการสอบถามติดตามปัญหาในการซื้อสินค้า/บริการ แล้วนำไปปรับปรุงให้ดีขึ้นอยู่เสมอ

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่แบ่งแบบชั้นภูมิตามสัดส่วนรายจังหวัดเท่านั้น ดังนั้น การวิจัยครั้งต่อไปอาจแบ่งแบบชั้นภูมิตามสัดส่วนในระดับเขตอำเภอหรือกลุ่ม Cluster เนื่องจากร้านสะดวกซื้อเป็นที่นิยมสำหรับเขตสังคมเมือง
2. การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลเท่านั้น ดังนั้น การวิจัยครั้งต่อไปอาจศึกษาในเขตพื้นที่จังหวัดอื่น ๆ เช่น เชียงใหม่ พัทยา ภูเก็ต
3. การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาในแง่ของแนวทางการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่ส่งผลต่อความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล ดังนั้น การวิจัยครั้งต่อไปอาจศึกษา

ในมุมมองของโปรแกรมความภักดี (Loyalty Program) หรือปัจจัยอื่น ๆ ที่ส่งผลต่อความตั้งใจที่จะซื้อของลูกค้าร้านสะดวกซื้อ

เอกสารอ้างอิง

กฤษดา อ่อนสมบุญ. (2551). ความจงรักภักดีและทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อภาพลักษณ์ของซูเปอร์สโตร์ในเขตกรุงเทพมหานคร. RUMTT Global Business and Economics Review. 4(1), 112-122.

กัลยา วานิชย์บัญชา. (2560). การใช้ SPSS for Windows ในการวิเคราะห์ข้อมูล. “พิมพ์ครั้งที่ 2”. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์สามลดา.

เกศินี มาลัยเจริญ และ วสุธิดา นุริตมนต์. (2563). การรับรู้กลยุทธ์การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ที่ส่งผลต่อการซื้อซ้ำของลูกค้าร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมในอำเภอวิเศษชัยชาญ จังหวัดอ่างทอง. วารสารวิจัย มข. สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ (ฉบับบัณฑิตศึกษา). 8(3), 165-177.

ฉัตยาพร เสมอใจ และมัทนียา สมมิ. (2546). พฤติกรรมผู้บริโภค. “พิมพ์ครั้งที่ 2”. กรุงเทพมหานคร : เอ็กเปอร์เน็ท.

ชื่นจิตต์ แจ้งเจนกิจ. (2546). การบริหารลูกค้าสัมพันธ์. “พิมพ์ครั้งที่ 2”. กรุงเทพมหานคร : ทิปป์ปั๋งพ้อยท์.

เด่นชัย บุญบวรรัตนกุล, ฉันทะ จันทะเสนา และดวงตา สราญรัมย์. (2552). ค่าตราสินค้าที่ผู้บริโภคมีต่อร้านสะดวกซื้อในเขตจังหวัดปทุมธานี. วารสารบัณฑิตศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏวไลยอลงกรณ์ ในพระบรมราชูปถัมภ์. 3(2), 120-130.

ธนภรณ์ เวฬุรีย์. (2559). การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าในเว็บไซต์ของไฮเปอร์มาร์เก็ต A ของผู้บริโภคในกรุงเทพมหานคร. การค้นคว้าอิสระ. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

พลสุข นิลกิจศรานนท์. (2560). แนวโน้มอุตสาหกรรม ธุรกิจโรงพยาบาลเอกชน. วันที่ค้นเมื่อ 14 ตุลาคม 2567, จาก https://www.krungsri.com/bank/getmedia/3308e1d8-3dd5-4799-848c-b9ffea862dbe/LO_Private_Hospital_2017_TH.aspx.

- ยุทธพงษ์ พิมพ์พิพัฒน์. (2559). ความภักดีของลูกค้าตามแนวทางการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ของลูกค้าร้านสะดวกซื้อ. วารสารวิชาการ มทร.สุวรรณภูมิ (มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์).1(1), 14-28.
- วิจัยกรุงศรี ธนาคารกรุงศรีอยุธยา. (2565). แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรมปี 2566 2568: ธุรกิจร้านค้าปลีกสมัยใหม่. วันที่ค้นเมื่อ 14 ตุลาคม 2567, จาก <https://www.krungsri.com/th/research/industry/industry-outlook/wholesale-retail/modern-trade/io/modern-trade-2022>
- วิจัยสิริไทย. (2563). ทิศทางค้าปลีกหลังโควิดเปลี่ยนกลยุทธ์เปลี่ยน. วันที่ค้นเมื่อ 14 ตุลาคม 2567, จาก <https://www.kasikornresearch.com/th/analysis/k-social-media/pages/Retail-Covid-FB1105.aspx>
- ศุภรา เจริญภูมิ. (2554). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจซื้อในอนาคตของร้านค้าปลีกดั้งเดิมในเขตธนบุรี กรุงเทพมหานคร. วารสารบริหารธุรกิจ คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์. 34(130), 36-46.
- สาธิตา ภัสสรโยธิน. (2560). กลยุทธ์การบริหารงานลูกค้าสัมพันธ์ของเทสโก้ โลตัส. การค้นคว้าอิสระ สาขาวิชาการบริหารสื่อสารมวลชน คณะวารสารศาสตร์และสื่อสารมวลชน, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- สำนักงานสถิติแห่งชาติ. (2565). สถิติประชากร. วันที่ค้นเมื่อ 14 ตุลาคม 2567, จาก <http://statbbi.nso.go.th/Staticreport/page/sector/th/01.aspx>
- Brandage Online. (2562). 4 วิธีรับมือ เมื่อการเช็คอินลูกค้าแบบเดิมๆ เริ่มใช้ไม่ได้ผล. วันที่ค้นเมื่อ 14 ตุลาคม 2567, จาก <https://www.brandage.com/article/16116>
- Cochran, W. G. (1977). **Sampling Techniques**. “3rd ed.”. New York: John Wiley and Sons Inc.
- Cronbach, L. J. and Furby, L. (1970). How we should measure" change": Or should we?. Psychological bulletin. 74(1), 68.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E. and Black, W. C. (2018). **Multivariate Data Analysis** “8th ed.”. New Jersey: Pearson Prentice Hall.



- Lawson-Body, A., and Limayem M. (2004). **The Impact of Customer Relationship Management on Customer Loyalty: The Moderating Role of Web Site Characteristics.** Journal of Computer-Mediated Communication. 9(3):428-448.
- Likert, R. (1932). **A technique for the measurement of attitudes.** Archives of psychology. 22(140): 5-55.
- Oliver, Richard L. (1999). **Whence Consumer Loyalty.** In Journal of Marketing. 63(Special Issue 1999),33-44.
- Zeithaml, V. A., Berry, L. L., and Parasuraman, A. (1996). **The behavioral consequences of service quality.** Journal of Marketing. 60(2), 31.

แนวทางการจัดซื้อจัดจ้าง งบประมาณรายจ่ายประจำปี GUIDELINES FOR PROCUREMENT AND INVESTMENT BUDGET ANNUAL

มัลลิกา แซ่ลิ้ม

นักวิชาการพัสดุ คณะวิทยาศาสตร์ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่

e-mail: munlika@mju.ac.th

Munlika Saelim

รับเข้า: 17 พฤศจิกายน 2566 แก้ไข: 19 มีนาคม 2567 ตอปรับ: 20 มีนาคม 2567

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาแนวทางการจัดซื้อจัดจ้าง งบประมาณรายจ่ายประจำปี ของเจ้าหน้าที่และปฏิบัติงานพัสดุ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เชียงใหม่ จำนวน 31 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่ การแจกแจงความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ย และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

ผลการวิจัย พบว่า เจ้าหน้าที่และปฏิบัติงานพัสดุ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เชียงใหม่ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 31-40 ปี มีประสบการณ์การทำงานอยู่ในช่วงระหว่าง 10 - 19 ปี มีระดับการศึกษา ระดับปริญญาตรี และส่วนใหญ่มีตำแหน่งเป็นนักวิชาการพัสดุปฏิบัติการ ผลการวิจัยพบว่า ด้านการวางแผนการจัดซื้อจัดจ้างโดยในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยให้ความสำคัญให้เจ้าหน้าที่พัสดุดำเนินการตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พ.ศ. 2560 มาตรา 11 และตาม ระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 ส่วนที่ 5 ข้อ 11,12,13 ด้านการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ เรื่องการตรวจสอบรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะให้เป็นไปตาม พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พ.ศ.2560 มาตรา 9 และ ตามระเบียบกระทรวงการคลังฯ ส่วนที่ 2 ข้อ 21 ด้านราคากลาง ให้ความสำคัญอยู่ในระดับมาก ได้แก่ การกำหนดราคากลางให้เป็นไปตาม พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พ.ศ.2560 มาตรา 4 และตามระเบียบกระทรวงการคลังฯ ส่วนที่ 2 ข้อ 22 (3) และด้านวิธีการจัดซื้อจัดจ้าง ให้ความสำคัญในระดับมาก ได้แก่ การจำแนกประเภทรายจ่ายตามงบประมาณ ราคามาตรฐาน ครุภัณฑ์ เพื่อลดความเสี่ยงเกี่ยวกับการแบ่งซื้อแบ่งจ้าง

คำสำคัญ: การวางแผน การกำหนดคุณสมบัติ การดำเนินงานตามพระราชบัญญัติ
การดำเนินการจัดซื้อจัดจ้าง

Abstract

The research aimed to study guidelines for procurement and investment budgets of procurement officers at Maejo University Chiang Mai. A questionnaire was used to collect data from 31 procurement officers at Maejo University. Data were analyzed using statistics: frequency, percentage, mean, standard deviation.

The research found that procurement officers at Maejo University Chiang Mai, are mostly female, between 31-40 years old, have work experience between 10 - 19 years, and have a bachelor's degree, and most of them hold positions in operation procurement. The research results found that Procurement planning overall. It was at a high level. By giving importance to the parcel officials to follow. Public Sector Procurement Act 2017, Section 11, and according to the Ministry of Finance Regulations on Government Supplies Procurement 2017, Section 5, Sections 11,12,13. Specific characteristics Giving the highest level of importance was checking details of specifications following the Government Procurement Act 2017, Section 9, and according to the Ministry of Finance Regulations, Part 2, Section 21. The median price was important at a high level, including the median price in accordance with the Government Procurement Act 2017, section 4, and according to the regulations of the Ministry of Finance, part 2, section 22 (3). The procurement method's importance at a high level was the classification of expenditures according to the budget and equipment standard price to reduce the risk associated with purchasing and hiring as much as possible.

Keywords: Procurement, Investment budget, Annual budget

บทนำ

นโยบายการจัดทำงบประมาณประจำปีของมหาวิทยาลัยแม่โจ้ มีหลักการและเหตุผล เพื่อให้การจัดทำงบประมาณประจำปี สามารถขับเคลื่อนร่างแผนพัฒนาการศึกษามหาวิทยาลัยแม่โจ้ ให้ได้รับผลสำเร็จตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ จึงให้ส่วนงานดำเนินการจัดทำแผนงบประมาณโดยให้ความสำคัญกับการจัดทำแผนดำเนินงานและแผนการใช้จ่ายงบประมาณที่ชัดเจนในลักษณะบูรณาการกับเงินรายได้ประเภทเงินอุดหนุนที่รัฐบาลจัดสรรให้เป็นรายปี เพื่อใช้เป็นกรอบแนวทางในการใช้จ่ายหรือกอหน้ผูกพัน และเพื่อใช้ในการกำกับดูแลและติดตามประเมินผล โดยให้มีการบริหารงบประมาณตามที่ได้รับอนุมัติ ตามข้อกำหนดที่กำหนด ตามหลักการของวินัยการเงิน การคลัง และการวิเคราะห์ความคุ้มค่าในการใช้จ่ายงบประมาณ โดยต้องมีการติดตามการดำเนินงาน (Monitoring of actual activity) อย่างต่อเนื่อง เพื่อเปรียบเทียบระหว่างแผนและผลการดำเนินงาน (Comparison of actual with planed) การตั้งข้อสังเกตเกี่ยวกับการดำเนินงาน (Investigation) และปรับเปลี่ยนแผนตามความเหมาะสมของสถานการณ์ที่เกิดขึ้นจริง (Corrective action) ทั้งนี้ให้เร่งรัดการใช้จ่ายงบประมาณเงินอุดหนุนที่รัฐบาลจัดสรรให้เป็นรายปี (งบประมาณแผ่นดิน) เพื่อให้บรรลุเป้าหมายตัวชี้วัดที่กำหนดไว้ กรณีเกิดความล่าช้าและส่งผลกระทบต่อมหาวิทยาลัยถูกปรับลดงบประมาณในปีถัดไป ให้ส่วนงานที่เกี่ยวข้องจัดเตรียมเงินรายได้เพื่อนำส่งมหาวิทยาลัยเท่าจำนวนความเสียหายจากผลกระทบนั้น ๆ และเร่งรัดการใช้จ่ายเงินรายได้เพื่อบรรลุเป้าหมายของแผนที่มีมหาวิทยาลัยกำหนด และหรือมาตรการอื่นตามความจำเป็นและเหมาะสม

จากนโยบายดังกล่าวทำให้เกิดผลกระทบต่อการจัดซื้อจัดจ้าง งบประมาณที่รัฐบาลจัดสรรให้ ฉะนั้นกองแผนงาน สำนักงานอธิการบดี จึงมีหนังสือแจ้งกรอบวงเงินเพื่อบริหารงบประมาณรายจ่ายประจำปี มายังหน่วยงานโดยกำหนดให้จัดทำแผนปฏิบัติงาน และแผนการใช้จ่ายงบประมาณ ให้สามารถกอหน้ผูกพันและใช้จ่ายงบประมาณตามกรอบระยะเวลาของมาตราเพิ่มประสิทธิภาพการใช้จ่ายงบประมาณ โดยเฉพาะรายจ่ายลงทุนให้กอหน้ผูกพันได้ภายในไตรมาสแรกของปีงบประมาณนั้นๆ ซึ่งการกำหนดกรอบระยะเวลาดังกล่าว ทำให้ผู้วิจัยเล็งถึงปัญหาของการจัดซื้อจัดจ้าง งบประมาณตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 และระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 ในประเด็นหัวข้อที่มีผลต่อปัจจัยการจัดซื้อจัดจ้าง

ดังนั้น ผู้วิจัยซึ่งปฏิบัติหน้าที่ในตำแหน่งนักวิชาการพัสดุ เล็งเห็นถึงความจำเป็นในการวิจัยเพื่อเป็นแนวทางในการจัดซื้อจัดจ้าง งบประมาณเงินงบประมาณ ตลอดจนผู้วิจัยได้ศึกษาถึงปัจจัยการจัดซื้อจัดจ้าง งบประมาณรายจ่ายประจำปี เพื่อให้ได้มาซึ่งแนวทางการจัดซื้อจัดจ้าง งบประมาณ และปรับปรุงการจัดซื้อจัดจ้างให้มีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น โดยผลการศึกษาวินิจฉัยจะเป็นข้อมูลสำคัญที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อเจ้าหน้าที่และบุคลากรผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการจัดซื้อ จัดจ้าง งบประมาณเงินงบประมาณไปปรับใช้เพื่อเพิ่มศักยภาพและประสิทธิภาพการปฏิบัติงานด้านพัสดุให้มีความถูกต้องตามกฎหมาย ระเบียบ และข้อบังคับต่าง ๆ ต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษาแนวทางการจัดซื้อจัดจ้าง งบประมาณ เงินงบประมาณรายจ่ายประจำปีของเจ้าหน้าที่และผู้ปฏิบัติงานพัสดุ มหาวิทยาลัยแม่โจ้

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เป็นแนวทางในการจัดซื้อจัดจ้าง งบประมาณ เงินงบประมาณรายจ่ายประจำปี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการเบิกจ่ายเงินงบประมาณในหน่วยงานของมหาวิทยาลัยแม่โจ้ ก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุดของการเบิกจ่ายเงินงบประมาณ
2. เป็นแนวทางในการแก้ไขปรับปรุงกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง งบประมาณ เงินงบประมาณรายจ่ายประจำปี ให้มีความรวดเร็ว ถูกต้องครบถ้วน เป็นไปตามข้อกำหนดและระเบียบการจัดซื้อฯ

ขอบเขตของการวิจัย

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา มี 4 ด้าน ได้แก่ 1) ด้านการวางแผนการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุ 2) ด้านการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะของพัสดุ 3) ด้านราคากลาง และ 4) ด้านกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง
2. ขอบเขตด้านประชากร ได้แก่ ผู้ปฏิบัติงานด้านพัสดุของมหาวิทยาลัยแม่โจ้ จำนวนทั้งสิ้น 31 คน
3. ขอบเขตด้านระยะเวลา ระหว่างปีงบประมาณพ.ศ. 2564-2565

การทบทวนวรรณกรรม

1. การวางแผนการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุ

พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 มาตรา 11 ให้องค์กรของรัฐจัดทำแผนการจัดซื้อจัดจ้างประจำปี และประกาศเผยแพร่ในระบบเครือข่ายสารสนเทศของกรมบัญชีกลางและของหน่วยงานของรัฐตามวิธีการที่กรมบัญชีกลางกำหนดและให้ปิดประกาศโดยเปิดเผย ณ สถานที่ปิดประกาศของหน่วยงานของรัฐนั้น

ระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 ข้อ 11 เมื่อหน่วยงานของรัฐได้รับความเห็นชอบวงเงินงบประมาณที่จะใช้ในการจัดซื้อจัดจ้างจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องหรือผู้มีอำนาจในการพิจารณางบประมาณแล้ว ให้เจ้าหน้าที่หรือผู้ที่ได้รับมอบหมายในการปฏิบัติงานนั้นจัดทำแผนการจัดซื้อจัดจ้างประจำปีเสนอหัวหน้าหน่วยงานของรัฐเพื่อขอความเห็นชอบแผนการจัดซื้อจัดจ้างประจำปี ประกอบด้วยรายการอย่างน้อย ดังต่อไปนี้

- (1) ชื่อโครงการที่จะจัดซื้อจัดจ้าง
- (2) วงเงินที่จะจัดซื้อจัดจ้างโดยประมาณ
- (3) ระยะเวลาที่คาดว่าจะจัดซื้อจัดจ้าง
- (4) รายการอื่นตามที่กรมบัญชีกลางกำหนด

2. การกำหนดคุณลักษณะเฉพาะของพัสดุ

ระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 ส่วนที่ 2 กระบวนการซื้อหรือจ้าง การจัดทำร่างขอบเขตของงานหรือรายละเอียด คุณลักษณะเฉพาะของพัสดุหรือแบบรูปรายการงานก่อสร้าง ตามระเบียบฯ ข้อ 21 ในการซื้อหรือจ้างที่มีใช้การจ้างก่อสร้าง ให้หัวหน้าหน่วยงานของรัฐแต่งตั้งคณะกรรมการขึ้นมาคณะหนึ่ง หรือจะให้เจ้าหน้าที่หรือบุคคลใดบุคคลหนึ่งรับผิดชอบในการจัดทำร่างขอบเขตของงานหรือรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะของพัสดุที่จะซื้อหรือจ้างรวมทั้งกำหนดหลักเกณฑ์การพิจารณาคัดเลือกข้อเสนอด้วย

ตามมาตรา 9 แห่งพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 ระบุว่า การกำหนดคุณลักษณะเฉพาะของพัสดุที่จะทำการจัดซื้อจัดจ้างให้หน่วยงานของรัฐ คำนึงถึงคุณภาพ เทคนิค และวัตถุประสงค์ของการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุนั้น และห้ามมิให้กำหนดคุณลักษณะเฉพาะของพัสดุ

ให้ใกล้เคียงกับยี่ห้อใดยี่ห้อหนึ่ง หรือของผู้ขายรายใดรายหนึ่งโดยเฉพาะ เว้นแต่พัสดุที่จะทำการจัดซื้อจัดจ้างตามวัตถุประสงค์นั้นมียี่ห้อเดียวหรือจะต้องใช้อะไหล่ของยี่ห้อใด ก็ให้ระบุยี่ห้อนั้นได้

3. การกำหนดราคากลาง

พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 มาตรา 4 “ราคากลาง” หมายความว่า ราคาเพื่อใช้เป็นหลักฐานสำหรับเปรียบเทียบราคาที่ยื่นข้อเสนอได้ยื่นเสนอไว้ ซึ่งสามารถจัดซื้อจัดจ้างได้จริงตามลำดับ ดังต่อไปนี้

1. ราคาที่ได้มาจากการคำนวณตามหลักเกณฑ์ที่คณะกรรมการราคากลางกำหนด
2. ราคาที่ได้มาจากฐานข้อมูลราคาอ้างอิงของพัสดุที่กรมบัญชีกลางจัดทำ
3. ราคามาตรฐานที่สำนักงานประมาณหรือหน่วยงานกลางอื่นกำหนด

4. กระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง

พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 หมวด 6 การจัดซื้อจัดจ้าง มาตรา 55 การจัดซื้อจัดจ้างพัสดุกระทำได้โดยวิธีดังต่อไปนี้

1. วิธีประกาศเชิญชวนทั่วไป เป็นการเชิญชวนให้ผู้ประกอบการทั่วไป ที่มีคุณสมบัติตรงตามเงื่อนไขที่กำหนดเข้ายื่นข้อเสนอ
2. วิธีคัดเลือก เชิญชวนเฉพาะผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติตรงตามที่กำหนดซึ่งต้องไม่น้อยกว่า 3 รายให้เข้ายื่นข้อเสนอวันแต่มีผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติตรงตามกำหนดน้อยกว่า 3 ราย
3. วิธีเฉพาะเจาะจง หน่วยงานภาครัฐเชิญชวนผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติตรงตามที่กำหนดรายใดรายหนึ่งให้เข้ายื่นข้อเสนอหรือให้เข้ามาเจรจาต่อรองราคากับหน่วยงานของรัฐโดยตรง

5. การบริหารสัญญาและการตรวจรับพัสดุ การบริหารสัญญา คือ การควบคุมหรือดำเนินการต่าง ๆ ให้เป็นไปตามเงื่อนไขหรือข้อกำหนดในสัญญาในฐานะที่หน่วยงานของรัฐนั้นเป็นผู้ซื้อ หรือ ผู้ว่าจ้างตามเงื่อนไขหรือข้อกำหนดในสัญญากำหนดให้ผู้ซื้อหรือผู้ว่าจ้างมีหน้าที่จะต้องปฏิบัติอย่างไร หรือจะต้องดำเนินการอย่างไร จึงจะรักษาสีทธิและประโยชน์ของทางราชการ ผู้บริหารสัญญาหรือผู้ควบคุมสัญญาจะต้องรับดำเนินการตามกำหนดเวลาหรือขั้นตอนที่ต้องปฏิบัติในขณะนั้น ผู้บริหารสัญญาหรือผู้ควบคุม

สัญญา นอกจากจะต้องดำเนินการตามเงื่อนไขสัญญาหรือดำเนินการต่าง ๆ ให้เป็นไปตามเงื่อนไขหรือข้อกำหนดในสัญญาแล้ว ยังจะต้องปฏิบัติตามกฎหมาย ระเบียบ ข้อกำหนดของทางราชการมติ คณะรัฐมนตรี ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ด้านการวางแผน การกำหนดคุณลักษณะเฉพาะ ราคากลาง และกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง

ฐิตารีย์ นมิตรานนท์ (2561) ได้ทำการศึกษาการพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างงบลงทุนของศูนย์อนามัยที่ 5 ราชบุรี การวิจัยนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจงในการสัมภาษณ์ รวมทั้งให้ตอบแบบสอบถามกับผู้ที่เกี่ยวข้องในกระบวนการพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้าง งบลงทุน 4 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มผู้บริหาร กลุ่มหัวหน้ากลุ่มงาน กลุ่มผู้ปฏิบัติงาน และกลุ่มผู้ใช้งาน รวมทั้งสิ้น 40 คน ผลการวิจัยพบว่า ปัญหาในการดำเนินงานการจัดซื้อจัดจ้างงบลงทุนของศูนย์อนามัยที่ 5 ราชบุรี ที่สำคัญคือ การบริหารสัญญาอาจไม่เป็นไปตามระเบียบ เนื่องจากจำนวนของเจ้าหน้าที่พัสดุไม่เพียงพอ และขาดความรู้ ความชำนาญและการจัดหาพัสดุไม่ได้มาตรฐาน สำหรับแนวทางการแก้ไขปัญหาและแนวทางการพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างงบลงทุนนั้น กลุ่มผู้บริหารเสนอให้เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานควรดำเนินการปฏิบัติตามระเบียบพัสดุโดยเคร่งครัด กลุ่มหัวหน้ากลุ่มงานเสนอให้พัฒนาศักยภาพเจ้าหน้าที่พัสดุให้มีความรู้ ความเข้าใจ ความชำนาญในการวางแผน การจัดซื้อจัดจ้าง กลุ่มผู้ปฏิบัติงานเสนอให้เตรียมความพร้อมล่วงหน้า บริหารเวลาในการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้าง และการจัดทำแผนการจัดซื้อจัดจ้างเมื่อได้รับการจัดสรรงบประมาณ และกลุ่มผู้ใช้งานเสนอให้มีการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะของพัสดุให้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้งาน

จักรพันธ์ ระวีวรารกร (2560) ได้ศึกษาแนวทางการปรับปรุงและพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) การศึกษาดังกล่าววิจัยเชิงคุณภาพ โดยศึกษาข้อมูลจากเอกสารที่เกี่ยวข้องและการสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างร่วมกับการสัมภาษณ์แบบเชิงลึกเป็นรายบุคคลจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ จำนวน 3 กลุ่ม คือ ผู้บริหารระดับสูง จำนวน 2 คน ผู้บริหารระดับกลางและระดับต้น จำนวน 5 คน และผู้ปฏิบัติงาน จำนวน 1 คน เพื่อวิเคราะห์ปัญหาและอุปสรรค ตลอดจนผลกระทบที่เกิดขึ้น ผลการศึกษาพบว่า การจัดซื้อจัดจ้างของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ไม่มีปัญหาและอุปสรรคในแง่ความถูกต้องแม่นยำของขั้นตอนกระบวนการ เนื่องจากเป็นการดำเนินการตาม

พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 และระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 กำหนดอย่างเคร่งครัด หากแต่มีปัญหาที่แฝงอยู่ภายในการดำเนินงาน ซึ่งได้แก่ 1) ในทางปฏิบัติเป็นการยากที่จะสามารถระบุรายละเอียดคุณสมบัติของสินค้าและบริการที่ต้องการในเงื่อนไขรายละเอียดของงาน (TOR) ให้ตรงตามความต้องการอย่างแท้จริง ซึ่งจะส่งผลต่อเนื้อให้ได้อินค้าและบริการที่มีคุณภาพไม่เหมาะสม 2) ยังมีผู้ปฏิบัติงานบางส่วนขาดความรู้ความเข้าใจในขั้นตอนกระบวนการจัดซื้อจัดจ้างนำไปสู่ความล่าช้าในการดำเนินงาน 3) ขาดฐานข้อมูลที่เชื่อมโยงข้อมูลด้านการจัดซื้อจัดจ้างในแง่ของผู้ประกอบการและผลงาน ทำให้ขาดข้อมูลประกอบการวางแผนอย่างเหมาะสม 4) บางครั้งไม่สามารถดำเนินงานตามแผนการจัดซื้อจัดจ้างที่วางไว้ได้ ส่งผลต่อเนื้อถึงปัญหาด้านผู้ประกอบการ คุณภาพของสินค้าและบริการ ระยะเวลาในการดำเนินงาน ราคาในการดำเนินงาน และปริมาณงาน 5) เจ้าหน้าที่ด้านพัสดุและจัดหายังมีจำนวนไม่เพียงพอเมื่อเทียบกับภาระงาน 6) มีการดำเนินงานที่ซ้ำซ้อนกันในการจัดซื้อจัดจ้าง เป็นการสิ้นเปลืองแรงงานขององค์กร 7) มีงานบางลักษณะที่ไม่สามารถดำเนินการให้บรรลุวัตถุประสงค์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ หากดำเนินการตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 และระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 กำหนดและยังไม่มีกฎระเบียบอื่นที่รองรับ ทำให้ไม่เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร 8) บางครั้งหน่วยงานตรวจสอบภายในยังขาดความรู้ความเข้าใจถึงบริบทในทางปฏิบัติ อันกระทบต่อการดำเนินงานให้ไม่เป็นไปตามแผนที่ตั้งไว้ ส่งผลให้เกิดอุปสรรคและความล่าช้าในการชี้แจง ทั้งยังอาจเกิดความเข้าใจผิดที่นำไปสู่ประเด็นปัญหาอื่น ๆ ตามมา 9) ในงานจ้างด้านการพัฒนาบุคลากรยังมีปัญหาอำนาจอนุมัติที่ไม่เหมาะสม คือบางงานเป็นอำนาจของผู้บริหารในระดับต้นเพียงเท่านั้น ทำให้การตรวจสอบไม่เพียงพอ เมื่อเป็นเช่นนี้จึงเกิดความเสี่ยงที่งานจะมีความผิดพลาด ส่งผลทำให้เกิดความสูญเสียต่อองค์กรได้ 10) การจัดซื้อจัดจ้างที่เป็นความร่วมมือของหลายหน่วยงานภายใน กพพ.นั้น แม้จะมีหน่วยงานที่เป็นเจ้าภาพหลักอย่างเป็นทางการ แต่ในทางปฏิบัติกลับไม่มีผู้รับผิดชอบที่มีอำนาจตัดสินใจแบบเบ็ดเสร็จ ดังนั้นเมื่อเกิดปัญหาขึ้น จึงใช้เวลาค่อนข้างนานในการตรวจสอบ วิเคราะห์และดำเนินการแก้ไข

เบญญาภา ตัญญาผล (2560) ทำการวิจัย เรื่อง การพัฒนาคู่มือการจัดทำรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะและราคากลางครุภัณฑ์ที่มีราคาเกิน 100,000 บาท แบบออนไลน์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพงานจัดซื้อครุภัณฑ์ให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงาน สามารถเบิกจ่ายได้ตามแผนและมาตรการเร่งรัดการใช้จ่ายเงิน

ทันภายในงบประมาณ และให้การปฏิบัติงานเป็นไปด้วยความถูกต้อง โปร่งใส ตรวจสอบได้ และเป็นไปตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 และระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง โดยผลลัพธ์การพัฒนาที่เกิดขึ้น สังเกตได้ว่า อาจารย์และเจ้าหน้าที่ที่ได้รับการแต่งตั้งให้ทำหน้าที่จัดทำรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะครุภัณฑ์ และการกำหนดราคากลาง สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างถูกต้องครบถ้วนและเป็นไปตามระเบียบฯ มากยิ่งขึ้น การกำหนดราคากลางอยู่ในเกณฑ์ราคาที่เหมาะสมและเป็นไปตามราคามาตรฐานของสำนักงบ มีเอกสารหลักฐานแหล่งที่มาราคากลางถูกต้อง ครบถ้วนและตรวจสอบได้ และจัดส่งรายละเอียดและราคากลางทันภายในเวลาที่กำหนด ทำให้การจัดซื้อเป็นไปตามแผนงานและสามารถเบิกจ่ายได้ตามแผนและมาตรการเร่งรัดการใช้จ่ายเงินทันภายในปีงบประมาณ

เจนณรงค์ เทียงธรรม (2559) ทำการวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคากลางงานก่อสร้างของทางราชการ กรณีศึกษาเขตจังหวัดสระบุรี ได้ศึกษาความคิดเห็นเจ้าหน้าที่ของรัฐ ในการกำหนดราคากลางงานก่อสร้างของทางราชการ ปัญหาการทุจริตคอร์รัปชันในการกำหนดราคากลางและการกำหนดบทลงโทษที่เหมาะสม จากกลุ่มตัวอย่างข้าราชการ เจ้าหน้าที่ของรัฐ หน่วยงานราชการส่วนภูมิภาค และหน่วยงานองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในเขตจังหวัดสระบุรี จำนวน 400 คน โดยใช้วิธีวิจัยเชิงปริมาณ ใช้แบบสอบถามปัจจัยทั้งหมด 5 ด้าน ผลการวิจัยพบว่า ปัจจัยด้านบุคลากรในองค์กรองค์ประกอบของคณะกรรมการกำหนดราคากลางในระดับมาก และปัจจัยทางด้านราคาวัสดุ ค่าแรง และค่าขนส่ง/ปัจจัยด้านบุคคล/ปัจจัยด้านการตรวจสอบ โดยหน่วยงานที่มีอำนาจหน้าที่ การร้องเรียนให้ตรวจสอบการเปิดเผยราคากลาง และปัจจัยทางด้านแบบก่อสร้างและข้อกำหนดมีค่าเฉลี่ยมากตามลำดับ และพบว่าการกำหนดราคากลางทำให้เกิดการทุจริต โดยกำหนดมาตรฐานการก่อสร้างสูง แต่ไม่สามารถทำตามมาตรฐานได้ การจะแก้ปัญหการทุจริตได้นั้นคือควรจัดอบรมให้ความรู้กับเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องและบทลงโทษที่เหมาะสมคือการลงโทษทางวิจัย ผลการวิจัยในครั้งนี้แสดงให้เห็นว่า การกำหนดราคากลางงานก่อสร้างของทางราชการนั้น มีปัจจัยที่เกี่ยวข้องอย่างหลากหลาย เพื่อให้การกำหนดราคากลางเป็นไปตามหลักเกณฑ์และแนวทางปฏิบัติตามหลักวิชาการ รวมทั้งลดปัญหาข้อผิดพลาดและแก้ปัญหาการกำหนดราคากลางที่สูงเกินจริง จึงควรมีการปรับปรุงหลักเกณฑ์ให้เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ และนำปัจจัย

ที่มีอิทธิพลไปใช้ควบคุมหรือเป็นแนวทางปฏิบัติโดยมีมาตรการป้องกันการแทรกแซงจากผู้มีอำนาจ หรือผู้ที่อาจได้รับผลประโยชน์ทางอ้อม

วิธีการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการวิจัยครั้งนี้ คือ ผู้ปฏิบัติงานตำแหน่งนักวิชาการพัสดุทั้งหมด จำนวน 31 คน
ข้อมูล ณ เดือนกันยายน 2565

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลในการวิจัยนี้ คือ แบบสอบถาม เพื่อสำรวจระดับความคิดเห็นของผู้ปฏิบัติงานพัสดุ แบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นแบบเลือกตอบ (Check list)

ตอนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับความคิดเห็นของผู้ปฏิบัติงานด้านพัสดุ ต่อการวางแผนทางการจัดซื้อจัดจ้าง งบลงทุน 4 ด้าน ประกอบด้วย (1) ด้านการวางแผนการจัดซื้อจัดจ้าง (2) ด้านการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะ (3) ด้านราคากลาง และ (4) ด้านวิธีการจัดซื้อจัดจ้าง

ตอนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อการวางแผนทางการจัดซื้อจัดจ้าง งบลงทุน เป็นลักษณะคำถามปลายเปิด

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้จะใช้ข้อมูลในการวิเคราะห์ดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลเชิงปริมาณ ได้แก่ ข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถามผู้ปฏิบัติงานด้านพัสดุเกี่ยวกับความคิดเห็นต่อการวางแผนทางการจัดซื้อจัดจ้าง งบลงทุน เป็นการวิเคราะห์โดยใช้สถิติเชิงพรรณนา ได้แก่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน

2. ข้อมูลเชิงคุณภาพ ได้แก่ แบบสัมภาษณ์ (Interview) ประกอบด้วย คำถามชนิดปลายเปิด (Open-ended Question) ในการเก็บรวบรวมข้อมูล ด้วยวิธีการสัมภาษณ์และการสนทนากลุ่ม (Focus Groups) ในเรื่อง แนวทางการจัดซื้อจัดจ้าง งบลงทุน เงินงบประมาณรายจ่ายประจำปี เพื่อศึกษาแนว

ทางการจัดซื้อจัดจ้าง งบประมาณ เพื่อนำเสนอปัญหา อุปสรรค ข้อเสนอแนะและแนวทางการจัดซื้อจัดจ้าง โดยการวิเคราะห์ข้อมูลนำเสนอผลในลักษณะของการบรรยายความ วิเคราะห์ข้อมูลเชิงเนื้อหา (Content analysis)

ผลการวิจัย

วิธีการและขั้นตอนต่อแนวทางการจัดซื้อจัดจ้างงบประมาณให้มีประสิทธิภาพ การศึกษาแนวทางการจัดซื้อจัดจ้าง งบประมาณรายจ่ายประจำปี ประชากรที่ใช้ในการศึกษารั้งนี้มีทั้งสิ้น 31 คน จำแนกเป็นนักวิชาการพัสดุปฏิบัติการ 30 คน และนักวิชาการพัสดุนานาชาติพิเศษ จำนวน 1 คน ประชากรส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 25 คน คิดเป็นร้อยละ 80.60 ด้านอายุส่วนใหญ่มีอายุเฉลี่ย 42.77 ปี ระดับการศึกษาระดับปริญญาตรีคิดเป็นร้อยละ 71.00 ด้านตำแหน่งส่วนใหญ่เป็นนักวิชาการพัสดุปฏิบัติการคิดเป็นร้อยละ 96.80 และประสบการณ์การทำงานด้านพัสดุในมหาวิทยาลัยแม่โจ้ เฉลี่ย 13.16 ปี

ด้านการวางแผนการจัดซื้อจัดซื้อ ผู้ตอบแบบสอบถามในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยประชากรให้ความสำคัญ ให้เจ้าหน้าที่พัสดุดำเนินการตาม พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พ.ศ. 2560 มาตรา 11 และตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 ส่วนที่ 5 ข้อ 11,12,13 มากที่สุด ส่วนเรื่องอื่น ๆ ได้แก่ 1) การเตรียมความพร้อม โดยการทำงานร่วมกัน ประสานงานระหว่างงานคลังและพัสดุ งานนโยบายแผน 2) การจัดประชุมเบื้องต้น ระหว่างผู้ต้องการใช้พัสดุ และผู้เกี่ยวข้อง เมื่อหน่วยงานทราบข้อมูลเบื้องต้นคาดว่าจะได้รับจัดสรรงบประมาณ 3) ผู้ต้องการใช้พัสดุเตรียมความพร้อมเรื่องกำหนดคุณลักษณะเฉพาะของรายการงบประมาณและสถานที่ติดตั้ง 4) หน่วยพัสดุเตรียมความพร้อมเรื่องการจัดทำแผนปฏิบัติการจัดซื้อจัดจ้าง การให้ความรู้เกี่ยวกับการกำหนดคุณลักษณะตามระเบียบพัสดุ 5) งานนโยบายแผนฯ เตรียมความพร้อมข้อมูลเพื่อยืนยันคำขอส่งกองแผนงาน 6) ผู้เกี่ยวข้องอื่น ๆ เช่น วิศวกรเตรียมตรวจสอบแบบรูปรายการเสนอลงนามในแบบ กรณิรายการสิ่งก่อสร้างรวมถึงเรื่องตรวจสอบเรื่องระบบไฟฟ้า สาธารณูปโภค หรือสถานที่ติดตั้ง กรณิรายการเป็นครุภัณฑ์ อยู่ในระดับมาก

ด้านการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะในภาพรวมอยู่ที่มากที่สุด โดยประชากรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ได้แก่ 1) เรื่องการตรวจสอบรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะให้เป็นไปตาม

พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พ.ศ. 2560 มาตรา 9 และตามระเบียบกระทรวงการคลังฯ ส่วนที่ 2 ข้อ 21 รวมถึงแนวทางปฏิบัติตามหนังสือเวียนที่เกี่ยวข้อง 2) การจัดทำแบบฟอร์มการเสนอซื้อคณะกรรมการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะ โดยขอความร่วมมือเสนอซื้อคณะกรรมการให้เป็นผู้มีความรู้ความสามารถ และเป็นผู้ที่ต้องการใช้พัสดุนั้นโดยตรง 3) การกำหนดคุณลักษณะเฉพาะให้ครอบคลุมถึงการใช้งานของพัสดุนั้น ๆ เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบสาธารณสุขอุปกรณ์ฟวงเสริมอื่น ๆ รวมถึงสถานที่รองรับการติดตั้งพัสดุ

ด้านราคากลาง ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก โดยประชากรส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับวิธีการต่าง ๆ ได้แก่ 1) การกำหนดราคากลางให้เป็นไปตาม พรบ.การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พ.ศ. 2560 มาตรา 4 และตามระเบียบกระทรวงการคลังฯ ส่วนที่ 2 ข้อ 22(3) รวมถึงแนวทางปฏิบัติตามหนังสือเวียนที่เกี่ยวข้อง 2) การจัดทำแบบฟอร์มการเสนอซื้อคณะกรรมการกำหนดราคา 3) การจัดทำรายงานผลการกำหนดราคากลาง กรณีใช้ราคาเฉลี่ยและการจัดทำรายงานผลการกำหนดราคากลางกรณีใช้ราคาต่ำสุดเป็นราคากลางตามหนังสือเวียนที่เกี่ยวข้อง

ด้านวิธีการจัดซื้อจัดจ้าง ประชากรส่วนใหญ่มีความเห็นในเรื่องการจัดซื้อจัดจ้างในระดับมากในวิธีการและขั้นตอนต่าง ๆ ได้แก่ 1) ให้ดำเนินการจัดซื้อจัดจ้าง จำแนกประเภทรายจ่ายตามงบประมาณราคามาตรฐานครุภัณฑ์เพื่อลดความเสี่ยงเกี่ยวกับการแบ่งซื้อแบ่งจ้างมากที่สุด 2) การจัดซื้อจัดจ้างตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พ.ศ. 2560 มาตรา 55, 56 และระเบียบกระทรวงการคลังฯ ส่วนที่ 2 กระบวนการจัดซื้อหรือจ้าง 3) การแยกจัดซื้อแต่ละรายการ แต่ละหน่วยงานให้แต่งตั้งคณะกรรมการตามหน่วยงานของผู้ต้องการใช้พัสดุก่อน ยกเว้น กรณีที่กรรมการมีไม่เพียงพอ หรือต้องการผู้มีความรู้ความเชี่ยวชาญให้แต่งตั้งจากหน่วยงานภายนอกได้ 4) การแต่งตั้งคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ ควรทาบตามหรือสอบถามเบื้องต้น และแจ้งรายการพัสดุให้กรรมการรับทราบก่อนทุกครั้ง 5) ขั้นตอนการทำสัญญา จะต้องมีการมีหนังสือแจ้งผู้ชนะเป็นลายลักษณ์อักษร กรณีผู้ค้าไม่สามารถมาทำสัญญาตามวันเวลาที่กำหนด ควรให้ผู้ชนะทำหนังสือแจ้งมายังหน่วยงาน โดยแนบเหตุผลประกอบทุกครั้ง 6) การส่งมอบพัสดุเมื่อใกล้ครบกำหนดส่งมอบพัสดุให้เจ้าหน้าที่พัสดุจัดทำหนังสือแจ้งเร่งรัดผู้ขาย/ผู้รับจ้าง เพื่อติดตามการส่งมอบให้ทันตามระยะเวลาที่กำหนดในสัญญา รวมถึงกรณีที่ผู้ขาย/ผู้รับจ้าง คาดว่าจะไม่ส่งมอบตามระยะเวลาที่กำหนดได้ทัน ให้จัดทำหนังสือแจ้งหน่วยงานเป็นลายลักษณ์อักษรพร้อมเหตุผลประกอบและหน่วยพัสดุเสนอหนังสือเพื่อให้คณะกรรมการพิจารณา

ผลจากการสัมภาษณ์ได้ข้อเสนอแนะ ดังต่อไปนี้

ข้อเสนอแนะ	แนวทางแก้ไข
<p>ด้านการวางแผนการจัดซื้อจัดจ้าง</p> <p>1. ก่อนทำแผนการจัดซื้อจัดจ้างควรตรวจสอบระยะเวลาและกำหนดให้ครอบคลุมเพื่อป้องกันการเปลี่ยนแปลงแผนภายหลัง</p>	<p>1. การทำแผนการจัดซื้อจัดจ้าง ต้องกำหนดระยะเวลาแผนในระบบ e-GP (Electronic Government Procurement) ให้ครอบคลุมกับการประกาศจัดซื้อจัดจ้าง</p>
<p>2. ควรมีการวางแผนปฏิบัติการจัดซื้อจัดจ้างตามงบประมาณที่ได้รับ</p>	<p>2. จัดทำแผนการจัดซื้อจัดจ้างและแผนการใช้จ่ายงบประมาณให้ถูกต้อง ครบถ้วน เช่น วิธีการจัดซื้อจัดจ้าง ระยะเวลาส่งมอบ การตรวจรับพัสดุ รวมถึงการเบิกจ่าย</p>
<p>3. ควรมีการจัดทำแผนการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างประจำปี</p>	<p>3. ให้จัดทำแผนปฏิบัติการจัดซื้อจัดจ้างประจำปีจัดส่งกองแผนงาน เพื่อประกอบการเตรียมการจัดซื้อจัดจ้างงบประมาณรายจ่ายประจำปี โดยกำหนดให้ส่วนงานจัดทำแผนการปฏิบัติงานและแผนการใช้จ่ายงบประมาณรายการค่าใช้จ่ายลงทุนตามที่ได้รับการจัดสรร ภายใต้เงื่อนไขให้ก่อนนี้ผูกพันให้แล้วเสร็จโดยเร็วและให้รายงานผลการดำเนินงานตามแผนดังกล่าวทุกวันที่ 5 ของเดือนจนกว่าจะได้ผู้รับจ้างและเบิกจ่ายงบประมาณให้แล้วเสร็จ</p>
<p>4. ควรมีการวางแผนให้ครอบคลุมถึงระยะเวลาในการซื้อจ้างจริง</p>	<p>ดำเนินการตามแนวทางข้อ 1.</p>
<p>5. ควรวางแผนสำรองในกรณีการจัดซื้อจัดจ้างไม่เป็นไปตามแผนที่กำหนด</p>	<p>ดำเนินการตามแนวทางข้อ 1.</p>

ข้อเสนอแนะ	แนวทางแก้ไข
<p>ด้านการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ควรกำหนดคุณลักษณะเฉพาะให้ครอบคลุมและเป็นกลางและถูกต้องตามระเบียบพัสดุ 2. ควรกำหนดคุณลักษณะเฉพาะตามที่ได้รับงบประมาณ 3. ควรกำหนดตามบัญชีมาตรฐานครุภัณฑ์สำนักงานงบประมาณ เกณฑ์ราคากลางและคุณลักษณะพื้นฐานการจัดหาอุปกรณ์และระบบคอมพิวเตอร์ตามกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมเกณฑ์ 4. ควรกำหนดคุณลักษณะให้ถูกต้องตามระเบียบก่อนยื่นยื่นคำขอของงบประมาณไปกองแผนงาน 	<p>แนวทางแก้ไข</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ให้ดำเนินการตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พ.ศ. 2560 มาตรา 9 และระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 ส่วนที่ 2 กระบวนการซื้อหรือจ้าง ข้อ 21 2. ให้กำหนดตามบัญชีมาตรฐานเกณฑ์ราคากลางและคุณลักษณะพื้นฐานการจัดหาอุปกรณ์และระบบคอมพิวเตอร์ฉบับเดือนธันวาคม 2564 (ฉบับล่าสุด) 3. การจัดทำคำขอของงบประมาณประจำปีกองแผนงานจะทำหนังสือให้หน่วยงานยื่นยื่นรายละเอียดคุณลักษณะครั้งสุดท้าย ก่อนจัดส่งไปยังสำนักงานงบประมาณ ควรกำหนดคุณลักษณะให้ถูกต้องครบถ้วนและไม่ตกเว้นหรือ ยกเลิกการผลิตรวมถึงอุปกรณ์และระบบสารสนเทศต่าง ๆ ด้วย
<p>ด้านราคากลาง</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. กรณีราคากลางโดยใช้ราคาเฉลี่ยสูงกว่างบประมาณ ควรใช้เกณฑ์ราคาต่ำสุดเพื่อลดปัญหาในการเสนอราคาสูงกว่างบประมาณที่ได้รับ 2. ควรสอบถามราคากลางจากร้านค้าราคาที่เคยซื้อ/จ้าง ราคามาตรฐานครุภัณฑ์ตามสำนักงานงบประมาณ เกณฑ์ราคากลางและคุณลักษณะพื้นฐานการจัดหาอุปกรณ์และระบบคอมพิวเตอร์ตามกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม สืบราคาจากท้องตลาด 	<p>แนวทางแก้ไข</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ให้ดำเนินการหนังสือเวียน กรมบัญชีกลาง ที่ กค 0433.2/ว 206 ลว. 9 พฤษภาคม 2562 คู่มือกำหนดราคากลาง ข้อ 5.4.1 กรณีจัดหาที่มีการประกาศเชิญชวนให้ใช้ราคาเฉลี่ยเป็นราคาอ้างอิงก่อน เว้นแต่หน่วยงานของรัฐพิจารณาแล้วเห็นว่า ราคาต่ำสุดสามารถดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างได้ ก็ให้ใช้ราคาต่ำสุดเป็นราคาอ้างอิง แต่ต้องทำหนังสือขอความเห็นชอบจากหัวหน้าส่วนราชการก่อนทุกครั้ง 2. ดำเนินการจัดซื้อตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 มาตรา 4

<p>3. ควรให้บริษัทยืนยันราคาก่อนประกาศจัดซื้อจัดจ้าง และควรยื่นราคาตลอดปีงบประมาณที่จัดซื้อจัดจ้างเพื่อลดปัญหาราคาปรับเปลี่ยนภายหลัง</p>	<p>“ราคากลาง” และคู่มือการกำหนดราคากลาง หนังสือเวียน ว 206 รวมถึง มาตรฐานเกณฑ์ราคากลาง และคุณลักษณะพื้นฐานการจัดหาอุปกรณ์และระบบคอมพิวเตอร์ฉบับเดือนธันวาคม 2564 (ฉบับล่าสุด)</p>
	<p>3. หน่วยงานควรแจ้งให้บริษัทฯ ยืนยันราคาเพื่อให้ครอบคลุมระยะเวลาในการจัดซื้อในแต่ละปี และตามสถานะจริงในปัจจุบัน เช่น 90 120 หรือ180วัน</p>
<p>ด้านวิธีการจัดซื้อจัดจ้าง</p> <p>1. ควรตรวจสอบวิธีจัดซื้อจัดจ้างให้ถูกต้องตามระเบียบโดยใช้วงเงินเป็นตัวกำหนด เพื่อลดการแบ่งซื้อแบ่งจ้าง</p> <p>2. ควรดำเนินการจัดซื้อจัดจ้างตามงบประมาณที่ได้รับวิธีเฉพาะเจาะจง วิธีคัดเลือก วิธีประกาศเชิญชวนทั่วไป</p> <p>3. ควรจัดซื้อจัดจ้างตามระเบียบพัสดุอย่างเคร่งครัดโดยจัดซื้อจัดจ้างตามวงเงินงบประมาณที่ได้รับหรือจัดซื้อจัดจ้างโดยวิธีสูงสุด</p>	<p>1. การจัดซื้อจัดจ้างทุกประเภท จะต้องดำเนินการตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 และระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 รวมถึงกฎระเบียบ หนังสือเวียนต่าง ๆ ของกรมบัญชีกลาง อย่างเคร่งครัด</p>

อภิปรายผล

1. การวางแผนการจัดซื้อจัดจ้างมีความสำคัญมาก โดยเจ้าหน้าที่พัสดุต้องดำเนินการตาม พรบ.การจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พ.ศ.2560 มาตรา 11 และระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 ส่วนที่ 5 ข้อ 11,12,13 โดยเคร่งครัด และควรจัดทำแผนการจัดซื้อจัดจ้างและแผนการใช้จ่ายงบประมาณ ให้ถูกต้อง ครบถ้วน เช่น วิธีการจัดซื้อจัดจ้าง ระยะเวลาส่งมอบ การตรวจรับ

พัสดุ รวมถึงการเบิกจ่าย ซึ่งสอดคล้องกับ รัฐารีย์ นมิตรานนท์ (2561) ได้ทำการศึกษาการพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างงบประมาณของศูนย์อนามัยที่ 5 ราชบุรี ที่สำคัญคือ แนวทางการแก้ไขปัญหาและแนวทางการพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างงบลงทุนนั้น กลุ่มผู้บริหารเสนอให้เจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงานควรดำเนินการปฏิบัติตามระเบียบพัสดุโดยเคร่งครัด กลุ่มหัวหน้ากลุ่มงานเสนอให้พัฒนาศักยภาพเจ้าหน้าที่พัสดุให้มีความรู้ ความเข้าใจ ความชำนาญในการวางแผน การจัดซื้อจัดจ้าง กลุ่มผู้ปฏิบัติงานเสนอให้เตรียมความพร้อมล่วงหน้า บริหารเวลาในการดำเนินการจัดซื้อจัดจ้าง และการจัดทำแผนการจัดซื้อจัดจ้างเมื่อได้รับการจัดสรรงบประมาณ และกลุ่มผู้ใช้งานเสนอให้มีการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะของพัสดุให้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้งาน และ วรณีย์ ศรีเพ็ญ (2538) ได้ศึกษาปัญหาการบริหารพัสดุของสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ ผลการวิจัยพบว่า การบริหารพัสดุนั้นเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดอย่างหนึ่ง ในการจัดการองค์การให้บรรลุเป้าหมายมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และประหยัดงบประมาณ ดังนั้น การบริหารพัสดุจำเป็นต้องใช้ขบวนการบริหาร อันได้แก่ การวางแผนงาน การจัดระบบงาน ประสานงาน และควบคุมงาน เพื่อใช้ทรัพยากรบุคคลและวัสดุให้เกิดประโยชน์สูงสุด รวมถึง กนกรัตน์ คล้ายทองคำ (2541) ได้ศึกษาแนวทางการพัฒนาการบริหารงานพัสดุของมหาวิทยาลัยบูรพา ซึ่งการศึกษาพบว่า การบริหารพัสดุ หมายถึง กระบวนการ ดำเนินการให้ได้มาซึ่งสิ่งของด้วยวิธีการจัดหาพัสดุ เพื่อสนับสนุนและสนองความต้องการในการปฏิบัติงานของหน่วยงานให้ดำเนินไปตามเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพมีประสิทธิผล และประหยัด กิจกรรมดังกล่าวครอบคลุม ถึงสิ่งต่าง ๆ อย่างกว้างขวางนับตั้งแต่การวางแผน การกำหนดความต้องการ การจัดหา การควบคุม การบำรุงรักษา และการจำหน่าย รวมทั้งต้องปฏิบัติตามกฎระเบียบ คำสั่งที่หน่วยงานราชการได้กำหนดไว้อย่างเคร่งครัด

2. การกำหนดคุณลักษณะเฉพาะเจ้าหน้าที่พัสดุควรตรวจสอบรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะให้ เป็นไปตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พ.ศ.2560 มาตรา 9 และระเบียบกระทรวงการคลังว่า ด้วยการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560 ส่วนที่ 2 ข้อ 21 รวมถึงแนวทางปฏิบัติตามหนังสือเวียน กรมบัญชีกลาง ว 214 ว 198 และเจ้าหน้าที่พัสดุควรจัดทำแบบฟอร์มการเสนอชื่อคณะกรรมการกำหนดคุณลักษณะ โดยคณะกรรมการควรเป็นผู้มีความรู้ ความสามารถ และเป็นผู้ที่ต้องการใช้พัสดุนั้นโดยตรง และการกำหนดคุณลักษณะเฉพาะ ควรให้ครอบคลุมถึงการใช้งานของพัสดุนั้น ๆ เช่น ระบบไฟฟ้า ระบบสาธารณูปโภค อุปกรณ์ฟวงอื่น ๆ และสถานที่ติดตั้งพัสดุด้วย ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ จักรพันธ์ ระเบียบวรการ (2560) ได้ศึกษาแนวทางการปรับปรุงและพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่ง

ประเทศไทย (กฟผ.) หนึ่งในข้อเสนอแนะที่สำคัญที่สุด คือ การไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.) ควรปรับปรุงและพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างตามหลัก 5R โดยเฉพาะอย่างยิ่งในประเด็นการกำหนดรายละเอียดคุณสมบัติของสินค้าและบริการ ในเงื่อนไขข้อกำหนดของงาน (TOR) ให้ตรงกับความต้องการในการใช้งานมากที่สุด เนื่องจากการกำหนดเงื่อนไขรายละเอียดของงานได้ตรงกับความต้องการอย่างแท้จริงนั้น จะเป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อความมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลในด้านต่าง ๆ ตามมา การได้ผู้ส่งมอบหรือผู้ประกอบการที่เหมาะสม (Right Vendor) ย่อมทำให้ได้สินค้าและบริการที่มีคุณภาพและคุณสมบัติเหมาะสม ตรงกับความต้องการและความจำเป็นในการปฏิบัติงานอย่างแท้จริง ซึ่งจะส่งผลต่อเนื่องถึงความสามารถในการดำเนินการกิจขององค์กรทั้งระบบ ผลักดันให้ กฟผ. สามารถบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้ได้อย่างยั่งยืน

3. ด้านราคากลาง ควรกำหนดราคากลางตาม พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ พ.ศ. 2560 มาตรา 4 และระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 ส่วนที่ 2 ข้อ 22 (3) และแนวทางปฏิบัติตามหนังสือเวียนกรมบัญชีกลาง ว 206 รวมถึงการสืบราคากลางจากร้านค้า ราคาที่เคยซื้อ/จ้าง การจัดซื้อจัดจ้างตามราคามาตรฐานครุภัณฑ์ สำนักงานประมาณ เกณฑ์ราคากลางและคุณลักษณะพื้นฐานการจัดหาอุปกรณ์และระบบคอมพิวเตอร์ ตามกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัย เบญญาภา ตัญญาผล (2560) ทำการวิจัยเรื่อง การพัฒนาคู่มือการจัดทำรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะและราคากลางครุภัณฑ์ที่มีราคาเกิน 100,000 บาท แบบออนไลน์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพงานจัดซื้อครุภัณฑ์ให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงาน สามารถเบิกจ่ายได้ตามแผนและมาตรการเร่งรัดการใช้จ่ายเงินทันภายในงบประมาณ และให้การปฏิบัติงานเป็นไปด้วยความถูกต้อง โปร่งใส ตรวจสอบได้ และเป็นไปตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 และระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 และกฎหมายอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องโดยผลลัพธ์การพัฒนาที่เกิดขึ้น สังเกตได้ว่า อาจารย์และเจ้าหน้าที่ที่ได้รับการแต่งตั้งให้ทำหน้าที่จัดทำรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะครุภัณฑ์ และการกำหนดราคากลาง สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างถูกต้องครบถ้วน และเป็นไปตามระเบียบฯ มากยิ่งขึ้น การกำหนดราคากลางอยู่ในเกณฑ์ราคาที่เหมาะสมและเป็นไปตามราคามาตรฐานของสำนักงาน มีเอกสารหลักฐานแหล่งที่มาราคากลางถูกต้องครบถ้วนและตรวจสอบได้ และจัดส่งรายละเอียดและราคากลางทันภายในเวลาที่กำหนด ทำให้การจัดซื้อเป็นไปตามแผนงานและสามารถเบิกจ่ายได้ตามแผนและมาตรการเร่งรัดการใช้จ่ายเงินทัน

ภายในปีงบประมาณ และ งานวิจัยของ เจนณรงค์ เทียงธรรม (2559) ทำการวิจัยเรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคากลางงานก่อสร้างของทางราชการ กรณีศึกษาเขตจังหวัดสระบุรี ได้ศึกษาความคิดเห็นเจ้าหน้าที่ของรัฐ ในการกำหนดราคากลางงานก่อสร้างของทางราชการ ผลการวิจัยในครั้งนี้แสดงให้เห็นว่าการกำหนดราคากลางงานก่อสร้างของทางราชการนั้น มีปัจจัยที่เกี่ยวข้องอย่างหลากหลายเพื่อให้การกำหนดราคากลางเป็นไปตามหลักเกณฑ์และแนวทางปฏิบัติตามหลักวิชาการ รวมทั้งลดปัญหาข้อผิดพลาดและแก้ปัญหาการกำหนดราคากลางที่สูงเกินจริง จึงควรมีการปรับปรุงหลักเกณฑ์ให้เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ และนำปัจจัยที่มีอิทธิพลไปใช้ควบคุมหรือเป็นแนวทางปฏิบัติโดยมีมาตรการป้องกันการแทรกแซงจากผู้มีอำนาจ หรือผู้ที่อาจได้รับผลประโยชน์ทางอ้อม

4. ด้านวิธีการจัดซื้อจัดจ้าง ควรจัดซื้อจัดจ้างในภาพรวมของหน่วยงาน โดยให้จัดซื้อตามพระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 และระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560 อย่างเคร่งครัด รวมถึงการบริหารพัสดุการทำสัญญาการส่งมอบพัสดุ การตรวจรับพัสดุ ควรมีการติดตาม ประเมินผลทุกระยะ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ สุวรรณกมล อมฤตวารี (2562) ทำการศึกษาเรื่อง กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างตามพระราชบัญญัติ พ.ศ. 2560 ของสำนักงานการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม โดยผลการวิจัยพบว่า กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างตามพระราชบัญญัติ พ.ศ. 2560 ของสำนักงานการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม มุ่งเน้นการสร้าง ความเข้าใจในขั้นตอนการทำงานและความเข้าใจในระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) ของเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติงาน ซึ่งเป็นกฎหมายที่ต่อยอดมาจากระเบียบสำนักนายกรัฐมนตรีว่าด้วยการพัสดุ พ.ศ. 2535 และที่แก้ไขเพิ่มเติมที่มีการปรับปรุงขั้นตอน มีความรัดกุม และลดความเสี่ยงในทุกขั้นตอนของผู้ปฏิบัติงาน โดยมีการกำหนดวิธีการปฏิบัติแยกออกเป็นสัดส่วน ง่ายต่อการปฏิบัติงาน และมีระบบการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐด้วยอิเล็กทรอนิกส์ (e-GP) ที่มีความโปร่งใส และมีกลไกตรวจสอบได้ในทุกขั้นตอน หลีกเลี่ยงการเผชิญหน้ากันของหน่วยงานของรัฐกับผู้ประกอบการ เพื่อลดการทุจริต และพบว่าประสบการณ์ในการทำงานมีผลกับความเชี่ยวชาญในการปฏิบัติงานเป็นอย่างมาก ส่งผลให้ลดข้อผิดพลาด เกิดความรอบคอบและรัดกุมในการปฏิบัติงาน เพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์และเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ โดยพบปัญหาส่วนใหญ่ในเรื่องของคณะกรรมการตรวจรับพัสดุ ที่ขาดความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการจัดซื้อจัดจ้าง และไม่รู้หน้าที่ของการเป็นคณะกรรมการตรวจรับพัสดุส่งผลให้

หาผู้ที่จะมาเป็นคณะกรรมการตรวจรับพัสดุได้ยากมาก ทำให้เกิดผลกระทบต่อการทำงานด้านการจัดซื้อจัดจ้าง

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากการวิจัย

1. ควรให้เจ้าหน้าที่พัสดุให้ความรู้เกี่ยวกับกฎ ระเบียบ และหนังสือเวียนแก่ผู้ได้รับแต่งตั้งให้ทำหน้าที่กำหนดคุณลักษณะเฉพาะครุภัณฑ์ การขอราคาเพื่อจัดทำราคากลาง หรือการขออนุเคราะห์ผู้ที่มีความรู้ความสามารถและหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในการจัดหาพัสดุให้ได้ใช้งานตามวัตถุประสงค์ที่ต้องการ
2. ควรจัดให้เจ้าหน้าที่พัสดุได้รับการเข้าร่วมฝึกอบรมระเบียบพัสดุให้ถูกต้องตามระเบียบกฎเกณฑ์ต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการวางแผนการจัดซื้อจัดจ้าง วิธีการจัดซื้อจัดจ้าง การบริหารพัสดุ รวมถึงการเบิกจ่าย โดยอบรมต่อเนื่องประจำปี เพื่อเพิ่มศักยภาพในการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่พัสดุ

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

ในการศึกษาครั้งต่อไปควรศึกษาเรื่อง การจัดซื้อจัดจ้างสำหรับงบอื่น นอกเหนือจากงบลงทุน เช่น งบรายจ่ายอื่น งบค่าตอบแทนใช้สอยและวัสดุ งบเงินอุดหนุน ของงบประมาณรายจ่ายประจำปี ของมหาวิทยาลัยอื่น ๆ

เอกสารอ้างอิง

- กนกรัตน์ คล้ายทองคำ. (2541). ปัญหาและแนวทางแก้ไขการบริหารงานพัสดุของมหาวิทยาลัยบูรพา. วิทยานิพนธ์การศึกษามหาบัณฑิต. มหาวิทยาลัยบูรพา.
- กระทรวงการคลัง. (2560). พระราชบัญญัติการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ. 2560. ราชกิจจานุเบกษา. เล่มที่ 134 ตอนที่ 24 ก (ลงวันที่ 24 กุมภาพันธ์ 2560).
- กระทรวงการคลัง. (2560). ระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยการจัดซื้อจัดจ้างและการบริหารพัสดุภาครัฐ พ.ศ.2560. ราชกิจจานุเบกษา เล่ม 134 ตอนพิเศษ 210 ง (ลงวันที่ 23 สิงหาคม 2560).
- จักรพันธ์ ระวีวรารกร. (2560). การศึกษาแนวทางการปรับปรุงและพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างของการไฟฟ้าฝ่ายผลิตแห่งประเทศไทย (กฟผ.). คณะรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

- เจนณรงค์ เทียงธรรม. (2559). ปัจจัยที่มีผลต่อการกำหนดราคากลางงานก่อสร้างของทางราชการ กรณีศึกษาเขตจังหวัดสระบุรี. วารสารผู้ตรวจการแผ่นดิน, 9(2), 101-137.
- ฐิตารีย์ ธนมิตรานนท์. (2561). การพัฒนาการจัดซื้อจัดจ้างงบประมาณของศูนย์อนามัยที่ 5 ราชบุรี. วิทยานิพนธ์รัฐประศาสนศาสตรบัณฑิต, มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี.
- เบญญาภา ตัญญาผล. (2560). คู่มือการจัดทำรายละเอียดคุณลักษณะเฉพาะและราคากลางครุภัณฑ์ที่มีราคาเกิน 100,000 บาท แบบออนไลน์. นครปฐม: งานพัสดุ กองกลาง สำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม.
- วรรณิ ศรีเพ็ญ. (2538). ปัญหาการบริหารพัสดุของสถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ. วิทยานิพนธ์ปริญญาการศึกษามหาบัณฑิต, สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ.
- สุวรรณกมล อมฤตวารี. (2562). กระบวนการจัดซื้อจัดจ้างตามพระราชบัญญัติ พ.ศ. 2560 ของสำนักงานการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม. การค้นคว้าอิสระรัฐประศาสนศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.

การวิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลกับมูลค่าของหลักทรัพย์ของกลุ่มบริษัทศูนย์การค้า จำกัด (มหาชน)

Analysis of factors affecting the value of the securities of Shopping

Center Public Company Limited Group

ปุณณวิช เจียรนัยขจร

นักศึกษา คณะบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต กลุ่มวิชาการเงิน มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

Poonnawit Jiaranaikhajon

Student of Master of Business Administration Program (aMBA), University of the

Thai Chamber of Commerce

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วรรณรพี บานชื่นวิจิตร

สาขาวิชาการเงิน คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

e-mail wanrapee_ban@utcc.ac.th

Asst.Prof.Dr. Wanrapee Banchuenvijit

Program and Lecturer in Finance Faculty of Business Administration University of

the Thai Chamber of Commerce

รับเข้า: 17 มกราคม 2567 แก้ไข: 19 มีนาคม 2567 ตอรับ: 20 มีนาคม 2567

บทคัดย่อ

การวิเคราะห์หลักทรัพย์ของบริษัท ศูนย์การค้า จำกัด (มหาชน) มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1. ปัจจัยที่มีผลกับมูลค่าของหลักทรัพย์ของกลุ่มบริษัทศูนย์การค้า จำกัด (มหาชน) และ 2. เพื่อประเมินมูลค่าหลักทรัพย์ที่มีผลต่อรายได้รวมของกลุ่มบริษัทศูนย์การค้า จำกัด (มหาชน) เพื่อนำตัวแปรที่เกี่ยวข้องมาใช้ในการพยากรณ์ผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน และอัตราส่วนทางการเงินของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2566-2570 และประเมินมูลค่ากิจการของบริษัทฯ โดยปัจจัยที่นำมาศึกษา ได้แก่ สินทรัพย์ (Assets) ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง (Construction Materials Price Index : CMPI) ผลิตภัณฑ์รวมในประเทศ (Gross Domestic Product : GDP) และ ดัชนีมูลค่าค้าปลีกทั่วประเทศ (RSI) ซึ่งใช้ข้อมูลปฐมภูมิ

(primary data) และ ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) รายไตรมาส ตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2565 ถึงไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ.2565 โดยวิธีการสร้างสมการถดถอยพหุคูณ (Multiple Linear Regression) ด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด (ordinary least square: OLS) กับกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการศึกษา บริษัท ศูนย์การค้า จำกัด (มหาชน)

จากการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อรายได้ของบริษัท ศูนย์การค้า จำกัด (มหาชน) ณ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ได้แก่ สินทรัพย์ (Assets) มีทิศทางความสัมพันธ์เป็นไปตามสมมติฐานที่ตั้งไว้ ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง (Construction Materials Price Index : CMPI) ผลิตภัณฑ์รวมในประเทศ (Gross Domestic Product : GDP) และ ดัชนีมูลค่าค้าปลีกทั่วประเทศ (RSI) ไม่ส่งผลกระทบต่อรายได้ของบริษัทฯ จากนั้นนำการประเมินมูลค่าบริษัทฯ ด้วย 2 วิธี ประกอบด้วย 1.วิธีการคิดลดกระแสเงินสด(Discounted Cash Flow : DCF) โดยการใช้กระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCFE) 2. วิธีการประเมินมูลค่าเชิงเปรียบเทียบโดยผลการประเมินมูลค่าบริษัทฯ วิธีที่ 1.วิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) ได้มูลค่าเท่ากับ 4.67 บาทต่อหุ้น ผลการประเมินมูลค่าบริษัทฯ และผลการประเมินมูลค่าบริษัทฯ วิธีที่ 2. วิธีการประเมินมูลค่าเชิงเปรียบเทียบเท่ากับช่วง 2.09 – 3.14 บาทต่อหุ้น

คำสำคัญ : การวิเคราะห์ปัจจัย การประเมินมูลค่าหลักทรัพย์ กลุ่มบริษัทศูนย์การค้า จำกัด (มหาชน)

Abstract

The Securities Analysis of Community Mall Public Company Limited aimed to study the factors, affecting securities values to predict company's performance and financial ratio from 2023 to 2027 with related factors, before performing business valuation. The studied factors are assets, construction materials price index (CPMI), gross domestic product (GDP), and retail sale index (RSI), using quarterly primary and secondary data from

the first quarter of 2013 to the fourth quarter of 2022 with the application of ordinary least square multiple linear regression Community Mall public company limited

The results showed that the factors that affect the income of Community Mall public company limited with the P-value of 0.05 are assets which correlate with the hypothesis. CMPI, GDP, and RSI do not affect the company's income. Then, 2 ways of business valuation are applied which are 1. Discounted Cash Flow (DCF), using free cash flow to the firm (FCFF) and 2. Relative Valuation. The result of first way, DCF using FCFF is 4.67 baht per share, while the result of the second way, multiple comparable is the range of 2.09 to 3.14 baht.

Keywords: Factor analysis, Securities valuation, Shopping center public company limited group

บทนำ

ปัจจุบันนั้นมูลค่าของเงินมีการลดลงจากอัตราเงินเฟ้อในทุก ๆ ปี โดยมูลค่าของเงินที่ลดลงจะมากกว่าอัตราดอกเบี้ยเงินฝาก ทำให้มีการเพิ่มมูลค่าของเงินด้วยวิธีอื่น ๆ หลากหลายสินทรัพย์ ซึ่งหนึ่งในนั้นคือ การลงทุนในตราสารทุนที่ให้ผลตอบแทนตามผลประกอบการของบริษัทที่เราเข้าไปลงทุน และในปี 2565 ที่ประเทศเพิ่งผ่านวิกฤตโควิด 19 ซึ่งราคาหุ้นในตลาดได้มีความผันผวนอย่างมาก เพราะเช่นนั้นจึงต้องมีการประเมินมูลค่าของหลักทรัพย์เพื่อหาความเหมาะสมของราคาหลักทรัพย์ที่เคลื่อนไหวในตลาด โดยผู้ศึกษาได้เลือกบริษัทที่ทำธุรกิจศูนย์การค้า เนื่องจากประเทศเพิ่งผ่านจากวิกฤตโควิด 19 ที่ผู้คนได้เริ่มกลับมาจับจ่ายใช้สอยและศูนย์การค้าที่ถูกบังคับให้ปิดหรือการต้องลดค่าเช่าให้กับร้านค้าที่เช่าในช่วงสถานการณ์ล็อกดาวน์ สามารถเปิดดำเนินการได้โดยปกติ ด้วยเหตุนี้ผู้ศึกษาจึงสนใจธุรกิจกลุ่มนี้

วัตถุประสงค์

1. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลกับมูลค่าหลักทรัพย์ของกลุ่มบริษัทศูนย์การค้า จำกัด (มหาชน)

2. เพื่อประเมินมูลค่าหลักทรัพย์ที่มีผลต่อรายได้รวมของกลุ่มบริษัทศูนย์การค้า จำกัด (มหาชน)

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบผลการดำเนินการและสามารถคาดการณ์การเติบโตของกลุ่มบริษัทศูนย์การค้า จำกัด (มหาชน)

2. นำผลการประเมินมูลค่าหลักทรัพย์ มาเป็นแนวทางประกอบการตัดสินใจลงทุนในหลักทรัพย์ของกลุ่มบริษัทศูนย์การค้า จำกัด (มหาชน)

การทบทวนวรรณกรรม

ในการวิเคราะห์หลักทรัพย์โดยใช้ปัจจัยทางพื้นฐาน (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2558) เป็นการนำปัจจัยทางเศรษฐกิจ ปัจจัยสถานะด้านอุตสาหกรรม ปัจจัยด้านผลการดำเนินงานของบริษัท และปัจจัยอื่นๆมาเพื่อ กำหนดอัตราผลตอบแทน ความเสี่ยง และมูลค่าของหลักทรัพย์ โดยจะวิเคราะห์ในรูปแบบ top down approach ซึ่งมีระดับในการวิเคราะห์ 3 ระดับคือ 1.ระดับมหภาค 2.ระดับอุตสาหกรรม 3.ในระดับบริษัท โดยในระดับมหภาคบอกลถึงภาพรวมของโลกในขณะนั้น ทั้งในด้านเศรษฐกิจ สังคม การเมือง และตลาดการเงิน ด้วยทฤษฎีต่าง ๆ เช่น วัฏจักรเศรษฐกิจ (Economic Cycle) (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2564) ซึ่งดูได้จากปัจจัยผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) ดัชนีราคาผู้บริโภค (CPI) อัตราการจ้างงาน และอื่น ๆ เพื่อจัดหมวดหมู่ให้อยู่ใน 4 ระยะ

1. เศรษฐกิจขยายตัว (Expansion / Recovery) เป็นช่วงที่เศรษฐกิจเริ่มกลับมาฟื้นตัวหลังจากผ่านช่วงเวลาที่ตกต่ำมากที่สุด ภาคครัวเรือนและภาคเอกชนมีความมั่นใจในระบบเศรษฐกิจมากขึ้น

2. เศรษฐกิจรุ่งเรือง (Peak) เป็นช่วงเวลาที่อยู่ในจุดสูงสุดของระบบเศรษฐกิจ มีอัตราจ้างงานที่สูง แต่ภาคการผลิตกลับเริ่มขาดแรงงาน อัตราเงินเฟ้อก็ปรับตัวสูงขึ้นต่อเนื่อง

3. เศรษฐกิจถดถอย (Contraction / Recession) เมื่อผ่านจุดสูงสุดของระบบเศรษฐกิจไปแล้ว ระบบเศรษฐกิจจะเข้าสู่สภาวะถดถอย ในช่วงนี้จะเห็นตัวเลขทางด้านเศรษฐกิจที่เคยปรับตัวสูงขึ้นต่อเนื่องจะค่อย ๆ ปรับตัวลดลง

4. เศรษฐกิจตกต่ำ (Trough) เป็นช่วงตกต่ำที่สุดของวัฏจักรเศรษฐกิจ เป็นภาวะที่มีตัวเลขการว่างงานสูง สินค้าและบริการขายได้ต่ำ

ในระดับอุตสาหกรรม จะวิเคราะห์ข้อมูลปัจจัยต่าง ๆ ที่กระทบต่ออุตสาหกรรม ซึ่งจะแตกต่างกันไปในแต่ละอุตสาหกรรมซึ่งมีการใช้แนวคิดและทฤษฎีต่าง ๆ ในการวิเคราะห์ เช่น Five Forces Model (Michael E. Porter, 1980) ในการวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมโดยมีปัจจัยหลัก 5 ปัจจัยคือ

1. การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม เป็นการพิจารณาจำนวนคู่แข่งที่อยู่ในตลาด ณ.ปัจจุบัน
2. อุปสรรคของคู่แข่งรายใหม่ เป็นการพิจารณาการเข้ามาของผู้แข่งขันที่สามารถเข้ามาได้ในอนาคต
3. อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า เป็นการพิจารณาความสามารถในการต่อรองราคากับลูกค้าที่ส่งผลโดยตรงกับรายได้ของบริษัท
4. อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ เป็นการพิจารณาความสามารถในการต่อรองราคาผู้จัดจำหน่ายโดยส่งผลกับต้นทุนของกิจการ
5. สินค้าทดแทน เป็นการพิจารณาภัยคุกคามจากสินค้าหรือบริการอื่น ๆ ที่จะมาทดแทนการใช้งานสินค้าหรือบริการของบริษัท

ในระดับบริษัท (กุลภัทรา สีโรตม, 2549) มีวัตถุประสงค์ที่จะพยากรณ์ผลการดำเนินงานของบริษัทในอนาคต เพื่อที่จะนำมาคำนวณมูลค่าของหลักทรัพย์ที่เหมาะสมของบริษัท โดยการใช้ข้อมูลตัวเลขทางการเงินในอดีตเพื่อดูความสามารถในการทำกำไรในอนาคต และข้อมูลอื่นๆ เช่น คณะผู้บริหาร นโยบายการดำเนินงาน ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ การส่งเสริมการตลาด เป็นต้น การประเมินมูลค่าของหลักทรัพย์ (วีระชาติ ชูตินันท์วโรตม, 2556) ใช้องค์ประกอบที่สำคัญ 2 ส่วนในการประเมินมูลค่าหุ้นสามัญ ได้แก่ กระแสเงินสดที่ได้จากการลงทุนและอัตราคิดลด โดยในการประเมินมูลค่าหุ้นสามัญ โดยต้องพิจารณาปัจจัยต่าง ๆ ที่ได้กล่าวไปข้างต้น วิธีการในการประเมินมูลค่าหุ้นสามัญมีอยู่หลายวิธี โดยในบทความนี้จะแบ่งวิธีการประเมินมูลค่าหุ้นสามัญออกเป็น 3. วิธีการใหญ่ ได้แก่

1. การคิดลดกระแสเงินสดในอนาคต (Discounted Cash Flow Valuation) เป็นการคำนวณราคาหุ้นสามัญ โดยการนำกระแสเงินสดที่เกิดขึ้นในอนาคตมาคิดลดเป็นมูลค่าปัจจุบัน ด้วยสมการ

$$DCF = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}$$

โดยที่ DCF = วิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow: DCF)
 CF_n = กระแสเงินสดที่เกิดขึ้นที่เวลา n
 r = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ

1.วิธีการประเมินมูลค่าเชิงเปรียบเทียบ เป็นวิธีการเปรียบเทียบมูลค่าของบริษัทโดยเปรียบเทียบกับบริษัทของคู่แข่งที่ดำเนินกิจการใกล้เคียงกัน เช่น วิธีการประเมินมูลค่าด้วยวิธี อัตราส่วนราคาต่อกำไร (PE ratio) อัตราส่วนราคาต่อมูลค่าหุ้นตามบัญชี (P/BV ratio)

2.การประเมินมูลค่าหุ้นโดยการพิจารณามูลค่าเพิ่มเชิงเศรษฐกิจ (Economic Value Added: EVA) ของกิจการ โดยที่ EVA เป็นการวัดมูลค่าที่แท้จริงที่ผู้บริหารในองค์กรสามารถเพิ่มให้แก่ธุรกิจ โดยอาศัยแนวคิดของกำไรทางเศรษฐศาสตร์หรือกำไรส่วนที่เหลือ (Residual) ซึ่งเป็นปัจจัยที่สะท้อนให้เห็นถึงความสัมพันธ์ระหว่างผลกำไรจากการดำเนินงาน (Profit from Operation) และต้นทุนทางการเงิน (Cost of Capital)

อันธิกา ถาวรกิตติวิชัย (2554) ทำการศึกษาเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างการประเมินมูลค่าหุ้นด้วยวิธีสัมพันธ์กับผลตอบแทนที่ได้รับของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยใช้ข้อมูลและกลุ่มตัวอย่างรายปีจากบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย จำนวน 515 บริษัท ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาเป็นข้อมูลหุตุยภูมิ จากงบการเงินที่เปิดเผยในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยใช้ข้อมูลตั้งแต่ปีตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 จนถึงปี พ.ศ. 2552 จากผลการศึกษาพบว่า การประเมินมูลค่าหุ้นด้วยค่าสัมพันธ์แบบวิธี P/BV Ratio และ P/S Ratio มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับผลตอบแทนของหลักทรัพย์

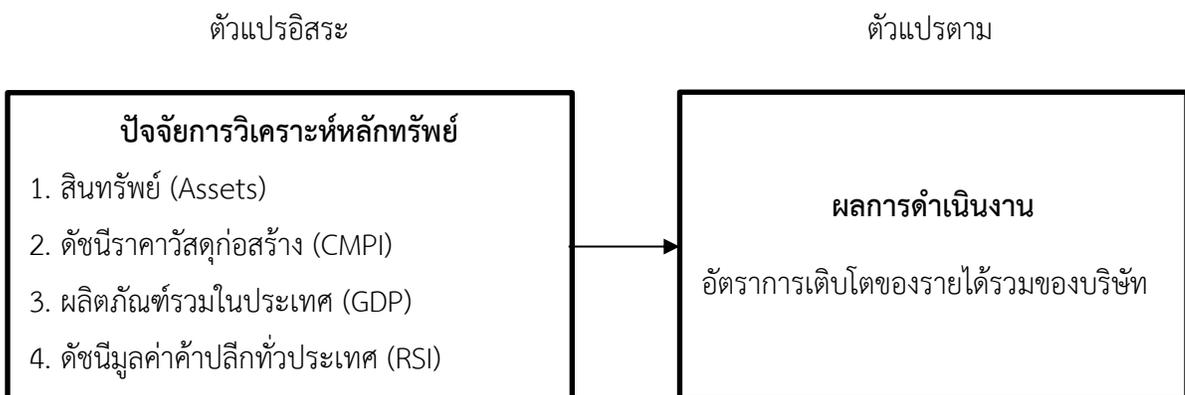
ศิวะพร ประชุมชน และอภิชาติ พงศ์สุพัฒน์ (2564) ได้ศึกษาปัจจัยที่มีผลต่ออัตราผลตอบแทนของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ประเภทศูนย์การค้าในประเทศไทย จำนวนทั้งสิ้น 6 กองทุน โดยใช้แบบจำลอง Panel Data ซึ่งจะเก็บรวบรวมข้อมูลรวม 60 เดือน จากผลการศึกษาพบว่า มูลค่าทรัพย์สินสุทธิ มูลค่าการซื้อขายที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกันกับอัตราผลตอบแทนของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์

กษิด์เดช ตรังเกษตรสิน และ คณะ (2564) ศึกษาเกี่ยวกับปัจจัย อัตราส่วนทางการเงินที่ส่งผลต่อราคาหลักทรัพย์ด้วยแบบจำลองของ Ohlson โดยมีการใช้ข้อมูล จากบริษัทที่มีอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย โดยใช้เทคนิค Panel Generalized Least Squares(PGLS) ช่วงปี 2548-2563 ผลการศึกษาแบบจำลองของ Ohlson พบว่า มีตัวแปรที่ส่งผลต่อราคาหลักทรัพย์ ซึ่งประกอบไปด้วย อัตราส่วนราคามูลค่าตามบัญชี (P/BV Ratio) อัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิ (P/E Ratio) และการคาดการณ์อัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิ กำไรสุทธิต่อหุ้น ค่าการณำกำไรสุทธิต่อหุ้น ความเสี่ยงที่เป็นระบบ และขนาดของกิจการที่มีการลงทุนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ชัชวาลย์ เต็มศรี (2561) ทำการศึกษาการประเมินมูลค่าของบริษัท แมนดาริน โฮเต็ล จำกัด (มหาชน) โดยใช้ข้อมูลในปี พ.ศ. 2551-2560 มาประเมินมูลค่ากิจการด้วยวิธีการคิดลดกระแสเงินสดในอนาคต จากการพยากรณ์กระแสเงินสดในช่วงปี พ.ศ. 2561 - 2567 พบว่ามูลค่ากิจการของบริษัท แมนดาริน โฮเต็ลจำกัด (มหาชน) เท่ากับ 858,343,759.19 บาท

กรอบแนวคิด

ผู้ศึกษาได้สร้างกรอบแนวคิดตามความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระ ที่คาดว่าจะส่งผลต่อตัวแปรตาม โดยกำหนดตัวแปรอิสระ 4 ตัวแปร ได้แก่ 1.สินทรัพย์ของบริษัท (Assets) 2.ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง (CMPI) 3.ผลิตภัณฑ์รวมในประเทศ (GDP) และ 4.ดัชนีมูลค่าค้าปลีกทั่วประเทศ (RSI) และตัวแปรตาม ได้แก่ รายได้รวมของบริษัทฯ ดังแสดงใน ภาพที่1



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดของงานวิจัย

สมมติฐานงานวิจัย

สมมติฐานที่ 1 สินทรัพย์ (Assets) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับรายได้รวมบริษัทฯ เนื่องจากในธุรกิจที่สร้างรายได้จากการให้เช่าพื้นที่นั้นหากมีพื้นที่ให้เช่ามาก จะส่งผลให้บริษัทมีโอกาสได้รับผลตอบแทนที่มากขึ้น

สมมติฐานที่ 2 ดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง (CMPI) มีความสัมพันธ์ในทิศทางตรงกันข้ามกับรายได้รวมบริษัทฯ เนื่องจาก CMPI คือ ค่าที่สะท้อนถึงการเปลี่ยนแปลงของราคาวัสดุก่อสร้าง ซึ่งเป็นต้นทุนในการก่อสร้างและตกแต่งศูนย์การค้า โดยหากค่าดัชนีมีแนวโน้มที่สูงขึ้น อาจส่งผลต่อโครงการที่กำลังก่อสร้างได้

สมมติฐานที่ 3 ผลิตภัณฑ์รวมในประเทศ (GDP) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับรายได้รวมบริษัทฯ เนื่องจากผลิตภัณฑ์รวมในประเทศ นั้นแสดงถึงรายได้จากในประเทศ โดยประกอบด้วยการบริโภคของภาคเอกชนและประชาชน การลงทุนของภาคเอกชน การใช้จ่ายของรัฐบาล การส่งออก การนำเข้า ซึ่งหาก GDP สูงขึ้นก็ส่งผลถึงการใช้จ่ายของคนในประเทศและอาจส่งผลต่อค่าเช่าพื้นที่หรือรายได้ของบริษัท

สมมติฐานที่ 4 ดัชนีมูลค่าค้าปลีกทั่วประเทศ (RSI) มีความสัมพันธ์ในทิศทางเดียวกับรายได้รวมบริษัทฯ เนื่องจาก RSI คือ ค่าที่แสดงถึงการเปลี่ยนแปลงมูลค่ายอดขายทั้งหมดในระดับการค้าปลีก ซึ่งวัดจากการขายสินค้าหรือบริการสู่ผู้บริโภคเพื่อนำไปบริโภค โดยมีได้มีการหากำไรจากสินค้าหรือบริการต่อ ซึ่งจุดที่ผู้บริโภคมาใช้บริการส่วนใหญ่ก็จะเป็นห้างสรรพสินค้า หรือ ศูนย์การค้าต่าง ๆ จึงอาจส่งผลให้รายได้ของบริษัทมีการเติบโตตามค่าดัชนีมูลค่าค้าปลีกทั่วประเทศเพิ่มขึ้น

วิธีการวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้จะใช้ข้อมูลเชิงปริมาณ โดยข้อมูลของตัวแปรอิสระที่คาดว่าจะมีผลต่อตัวแปรตามทั้ง 4 ตัวแปรที่ได้จากการทบทวนวรรณกรรมและได้รวบรวมมาจากแหล่งทุติยภูมิ (Secondary Data) โดยข้อมูลของดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง (CMPI) ผลิตภัณฑ์รวมในประเทศ (GDP) และดัชนีมูลค่าค้าปลีกทั่วประเทศ (RSI) ได้รวบรวมมาจากข้อมูลจากฐานข้อมูลดัชนีเศรษฐกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เว็บไซต์ธนาคารแห่งประเทศไทย (ธปท.) และรวบรวมข้อมูลสินทรัพย์ (Assets) และ อัตราการเติบโตของ



รายได้รวมของบริษัท ของกลุ่มตัวอย่าง ทั้ง 3 บริษัท โดยรวบรวมตั้งแต่ไตรมาสที่ 1 ปี พ.ศ. 2556 ถึงไตรมาสที่ 4 ปี พ.ศ. 2565 ซึ่งมีที่มาจากเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET) หลังจากรวบรวมข้อมูลแล้วจึงนำข้อมูลมาสร้างสมการ โดยใช้วิธีการสร้างสมการถดถอยพหุคูณ (Multiple Linear Regression) ด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด (ordinary least square: OLS) เพื่อหาตัวแปรอิสระที่มีความสัมพันธ์กับตัวแปรตามอย่างมีนัยสำคัญ และนำไปคาดการณ์รายได้ในอนาคต 5 ปีของบริษัท หลังจากได้รายได้ในอนาคตจากการพยากรณ์แล้วนำคาดการณ์งบกำไรขาดทุนและงบแสดงฐานะการเงินของบริษัท เพื่อหากระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCFF) และนำไปประเมินมูลค่าของบริษัทด้วยวิธีคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) และวิธีการประเมินมูลค่าเชิงเปรียบเทียบ โดยใช้อัตราส่วนได้แก่ อัตราส่วนราคาต่อกำไรของบริษัท (P/E Ratio) และอัตราส่วนราคาต่อมูลค่าทางบัญชีต่อหุ้น (P/BV Ratio) ซึ่งใช้กำไรต่อหุ้น (EPS) และ มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น (Book Value per Share) ที่หาได้จากการพยากรณ์รายได้มาหามูลค่า โดยเปรียบเทียบกับค่าของอุตสาหกรรมเพื่อที่จะทำการประเมินมูลค่าของหุ้นสามัญของบริษัทฯและนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาสรุปผล

ผลการวิจัย

	coefficient	std. error	t-ratio	p-value
const	-0.00544765	0.0331657	-0.1643	0.8699
gdpl	1.07098	1.37185	0.7807	0.4369
cmpil	-3.51945	1.79746	-1.958	0.0531 *
rsil	0.421466	0.884631	0.4764	0.6348
asset1	1.31312	0.321214	4.088	9.04e-05 ***
Mean dependent var	0.045031	S.D. dependent var	0.331597	
Sum squared resid	8.061560	S.E. of regression	0.289784	
R-squared	0.266842	Adjusted R-squared	0.236293	
F(4, 96)	8.735087	P-value(F)	4.67e-06	
Log-likelihood	-15.64812	Akaike criterion	41.29623	
Schwarz criterion	54.37183	Hannan-Quinn	46.58961	
rho	-0.084773	Durbin-Watson	1.991690	

ภาพที่ 2 แสดงผลการทดสอบ Pooled OLS

ผลจากการทดสอบด้วยวิธี Pooled OLS พบว่ามีค่า P-value(F) = 5.5×10^{-101} ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงว่าสามารถใช้ผลการทดสอบนี้ได้ โดยจากการศึกษาพบว่า มีตัวแปรอิสระ 1 ตัว ที่มีผลต่อรายได้รวมของบริษัทฯ ที่มีระดับนัยสำคัญที่ระดับ 0.05 ได้แก่ สินทรัพย์ (asset) ซึ่งได้ค่า P-value = 9.04×10^{-5} โดยมีค่า coefficient ที่ 1.31313 และในส่วนตัวแปรดัชนีราคาวัสดุก่อสร้าง (CMPI) ผลิตภัณฑ์รวมในประเทศ (GDP) และ ดัชนีมูลค่าค้าปลีกทั่วประเทศ (RSI) นั้นมีค่า P-value ที่มากกว่า 0.05 ส่งผลให้ตัวแปร 3 ตัวที่เหลือไม่มีผลกับรายได้ของบริษัทฯ อย่างมีนัยสำคัญ ดังภาพที่ 2 โดยสามารถนำผลการทดสอบ Pooled OLS มาสร้างสมการได้ ดังนี้

$$Rev = 1.31312(Asset)$$

โดย Rev หมายถึง อัตราการเติบโตของรายได้ของบริษัท

Asset หมายถึง อัตราการเติบโตของสินทรัพย์

หลังจากนั้นผู้ศึกษาใช้ Final Model จากสมการข้างต้น มาพยากรณ์ที่หารายได้รวมของบริษัทฯ ในอีก 5 ปี ข้างหน้า โดยใช้อัตราการเติบโตของสินทรัพย์ที่คำนวณจากการหาอัตราการเปลี่ยนแปลงของข้อมูลสินทรัพย์ในอดีต และสมมติให้ในอนาคตเติบโตเท่ากับการเติบโตเฉลี่ยในอดีตซึ่งเท่ากับ 6.18 % โดยแทนลงในสมการ $Rev = 1.31312 (6.18\%)$ จะได้อัตราการเติบโตของรายได้เท่ากับ 8.114% ต่อไตรมาส โดยจะนำไปพยากรณ์รายได้รวมของบริษัทฯ เป็นรายไตรมาส โดยใช้รายได้ในไตรมาส 4 ของปี 2565 เป็นปีฐาน และจัดให้อยู่ในรูปแบบรายปี ดังแสดงในตารางที่ 1

ตารางที่ 1 การพยากรณ์รายได้รวมของบริษัทฯ ในอีก 5 ปีข้างหน้า (พ.ศ. 2566 - พ.ศ. 2570)

ปีที่	ปี(พ.ศ.)	พยากรณ์รายได้รวมของบริษัท (บาท)
1	2566	691,342,707
2	2567	944,541,684
3	2568	1,290,472,848
4	2569	1,763,098,654
5	2570	2,408,820,046

หลังจากได้ผลการพยากรณ์รายได้รวมของบริษัทฯ 5 ปีข้างหน้าแล้ว ผู้ศึกษาจะดำเนินการพยากรณ์ผลการดำเนินงาน โดยใช้ข้อมูลผลการพยากรณ์รายได้รวมของบริษัทฯ 5 ปีข้างหน้า เป็นค่าตั้งต้นและจะพยากรณ์ผลการดำเนินงาน 5 ปีข้างหน้า ด้วยการทำ Pro Forma Income Statement โดยใช้ข้อมูลงบกำไรขาดทุนปี 2565 เป็นตัวตั้งในการเทียบสัดส่วนของรายการต่าง ๆ ในงบกำไรขาดทุนกับรายได้รวมของบริษัทฯ และมีสมมติฐานให้สัดส่วนรายการต่าง ๆ ในงบกำไรขาดทุน เทียบกับรายได้รวมของบริษัทฯ คงที่ เท่ากับงบกำไรขาดทุนปีล่าสุด (ปี 2565) ตลอดระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า โดยจะมีการหักเงินปันผลตามนโยบายของบริษัทในอัตรา 50% ของกำไรสุทธิ โดยอ้างอิงจากเว็บไซต์ตลาดหลักทรัพย์โดยหลังจากหักเงินปันผลแล้วจะได้กำไรในส่วนของกำไรสะสม

หลังจากที่ได้ผลการพยากรณ์ผลการดำเนินงานในอีก 5 ปีข้างหน้าแล้วนั้น ผู้ศึกษาจะดำเนินการพยากรณ์ฐานะการเงินของบริษัทฯ ด้วยวิธี Pro Forma Statement of Financial Position การจัดทำงบการเงินนี้เพื่อแสดงฐานะทางการเงิน ตามแผนมีการลงทุน มีการจัดหาเงินทุนจากแหล่งต่าง ๆ เพื่อทำให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยข้อมูลในการประมาณการนั้น ทางผู้ศึกษาได้ใช้งบแสดงฐานะการเงินของบริษัทใน ปี 2565 เป็นตัวตั้งต้น และมีการตั้งสมมติฐานว่ารายการทางการเงินที่แสดงอยู่ในงบแสดงฐานะทางการเงินนั้น จะมีความสัมพันธ์โดยตรงกับรายได้รวมของบริษัท

การพยากรณ์ในฝั่งของสินทรัพย์ ผู้ศึกษาได้กำหนดให้เป็นไปตามสมมุติฐานว่าสินทรัพย์นั้นแปรผันตามอัตราการเติบโตของสินทรัพย์ตามสมมุติฐานที่ได้ตั้งไว้ว่า สินทรัพย์มีผลกับอัตราการเติบโตของรายได้ โดยให้รายการอื่น ๆ คงที่ ยกเว้นลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น ที่ให้แปรผันตามรายได้รวมของบริษัทโดยมีสัดส่วนเดียวกับปี 2565 ที่ให้เป็นปีฐาน และให้ส่วนต่างลงในช่องของอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ตามนโยบายของบริษัทที่มีการขยายศูนย์การค้าในทุก ๆ ปี

การพยากรณ์ฐานะการเงินในส่วนฝั่งหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ในส่วนของฝั่งหนี้สินผู้ศึกษาตั้งสมมติฐานให้รายการหนี้สินคงที่ไม่แปรผันตามรายได้รวมของบริษัท ยกเว้นรายการเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นที่ให้แปรผันตามรายได้รวมของบริษัท โดยมีสัดส่วนเดียวกับปี 2565 ที่ให้เป็นปีฐาน และในส่วนของผู้ถือหุ้นผู้ศึกษาได้นำผลการพยากรณ์ผลการดำเนินงานของรายการกำไรสะสมมาบวกกับกำไรสะสมจากงบแสดงฐานะทางการเงินในปีก่อนหน้า โดยในปีแรกให้บวกกับปี 2565 ซึ่งเป็นปีฐาน และในรายการอื่น ๆ ผู้ศึกษาได้ให้มีค่าเท่ากับข้อมูลของปี 2565 ซึ่งเป็นปีฐาน



จากการพยากรณ์ข้อมูลครบทั้งฝั่งสินทรัพย์และฝั่งหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นแล้ว พบว่าทั้งสองฝั่งไม่เป็นไปตามสมการบัญชี โดยทั้ง 2 ฝั่งนั้นไม่เท่ากัน โดยในฝั่งของสินทรัพย์มีมูลค่ามากกว่าฝั่งหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น จึงต้องมีการปรับรายการโดยการสมมติให้สินทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นมาเกิดจากการกู้ยืม ส่งผลให้มีการปรับปรุงรายการเงินกู้ยืมระยะยาวให้เพิ่มขึ้นเพื่อให้ฝั่งของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นเท่ากันสินทรัพย์

หลังจากการพยากรณ์ผลการดำเนินงาน และ ฐานะการเงินในอีก 5 ปีข้างหน้าแล้วผู้ศึกษาจึงนำมาประเมินมูลค่าของบริษัทโดยจะใช้วิธีประเมิน 2 วิธี คือ วิธีคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow: DCF) และ วิธีการประเมินมูลค่าเชิงเปรียบเทียบ

1. วิธีคิดลดกระแสเงินสด(Discounted Cash Flow: DCF) โดยวิธีนี้เป็นวิธีการประเมินมูลค่าใช้สมการดังนี้

$$DCF = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} + \dots + \frac{CF_n}{(1+r)^n}$$

โดยที่	DCF	หมายถึง	วิธีการคิดลดกระแสเงินสด(Discounted Cash Flow: DCF)
	CF_n	หมายถึง	กระแสเงินสดที่เกิดขึ้นที่เวลา n
	r	หมายถึง	อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ

เพื่อที่จะแทนค่าในสมการข้างต้นจึงจำเป็นต้องหากระแสเงินสดที่เกิดขึ้นที่เวลา n โดยผู้ศึกษาจึงคำนวณหากระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm :FCFF) เพื่อใช้แทนค่าใน CF ของสมการวิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) โดยผู้ศึกษาตั้งสมมติฐานให้ค่าเสื่อมในปี 2566-2570 มาจากการเทียบสัดส่วนระหว่างค่าเสื่อมปี 2565 โดยใช้การคำนวณจาก NBV ปี 2565 นำไปหักลบกับ NVB ปี 2564 แล้วจึงนำไปเทียบกับสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนปี 2565 จากการคำนวณพบว่า ได้ค่าเสื่อมประมาณ 0.1154% ของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน โดยผู้ศึกษาได้สมมติให้กำหนดให้มีสัดส่วนของค่าเสื่อมอยู่ในสัดส่วนที่คงที่

การคำนวณ CAPEX ผู้ศึกษาได้คำนวณหาส่วนต่างของสินทรัพย์ไม่หมุนเวียนในแต่ละปี ว่าบริษัท ๆ มีการลงทุนเพิ่มขึ้นหรือลดลงเท่าใด โดยการใช้การคำนวณจาก (สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนปีใหม่ – สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนปีเก่า) x (-1)

การคำนวณ NWC (Net Working Capital) ผู้ศึกษาได้คำนวณหาส่วนต่างของรายการลูกหนี้ การค้าและลูกหนี้อื่น รายการสินค้าคงเหลือ และรายการเจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่นว่าทั้ง 3 รายการดังกล่าวของบริษัท ๆ มีการเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้นหรือลดลงในแต่ละปีเท่าใด โดยทั้ง 3 รายการ คำนวณโดยการใช้สูตร ข้อมูลปีใหม่ – ข้อมูลปีเก่า และนำค่าที่ได้มาคำนวณต่อโดยการใช้สูตร (ลูกหนี้การค้าและลูกหนี้อื่น + สินค้าคงเหลือ – เจ้าหนี้การค้าและเจ้าหนี้อื่น) x (-1) และได้ผลการคำนวณกระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCFF)

การคำนวณดังแสดงในตารางที่ 2

ตารางที่ 2 แสดงการคำนวณหากระแสเงินสดอิสระของกิจการ

คำนวณหา FCFF					
รายการ	ปี2566	ปี2567	ปี2568	ปี2569	ปี2570
Ebit	399,734,494.82	469,446,625.41	551,316,278.59	647,463,678.69	760,378,808.86
Tax	(91,938,933.81)	(107,972,723.84)	(126,802,744.08)	(148,916,46.10)	(174,887,126.04)
Nopat	307,795,561.01	361473901.57	424,513,534.51	498,547,032.59	585,491,682.83
ค่าเสื่อม	5,426,934.97	5,782,569.29	6,160,182.22	6,561,132.06	6,986,861.04
Capex	(153,990,181.82)	(158,236,027.75)	(149,565,902.66)	(124,924,820.58)	(102,775,486.58)
Nwc	4,509,523.40	15,112,816.97	17,748,433.07	20,843,690.30	24,478,748.27
FCFF	173,741,837.56	224,133,260.09	298,856,247.15	401,027,034.37	514,181,805.56

หลังจากผู้ศึกษาได้กระแสเงินสดอิสระของกิจการแล้วจะดำเนินการประเมินมูลค่าบริษัทฯ ด้วยวิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) โดยผู้ศึกษามีข้อมูลกระแสเงินสดอิสระของกิจการ 5 ปี ข้างหน้า และมีอัตราต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) เพื่อใช้ในการประเมินมูลค่าบริษัทฯ



แต่ทั้งนี้ในความเป็นจริงแล้ว บริษัทฯ มีได้ดำเนินธุรกิจเพียง 5 ปี ข้างหน้าเท่านั้น แต่โดยทั่วไปบริษัทฯ จะดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องแบบไม่มีที่สิ้นสุด ดังนั้นจึงต้องคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุดท้าย (Terminal Value) โดยผู้ศึกษาได้ตั้งสมมติฐานให้บริษัทฯ มีอัตราการเติบโตของกำไรสุทธิคงที่ โดยให้อัตราการเติบโตเท่ากับ $ROE \times (1 - \text{Payout Ratio})$ และนำไปหา Terminal Value โดยสูตร

$$\text{Terminal Value} = \frac{FCFF_n(1 + g)}{wacc - g}$$

โดย	Terminal Value	หมายถึง	มูลค่าปัจจุบันสุดท้าย
	FCFF	หมายถึง	กระแสเงินสดอิสระของกิจการ
	WACC	หมายถึง	อัตราต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
	g	หมายถึง	อัตราการเติบโต

โดยค่า g หาได้จาก $g = ROE \times (1 - \text{Payout Ratio})$ ซึ่งค่า Payout Ratio คือค่าอัตราการจ่ายเงินปันผล โดยยึดตามนโยบายการจ่ายเงินปันผลของบริษัท ซึ่งบริษัทนี้มีอัตราการจ่ายเงินปันผลเท่ากับ 50% ของกำไรสุทธิ โดยค่า g จะมีค่าเท่ากับ 3.95% และ WACC หรือ ต้นทุนทางการเงินของบริษัท ปี 2565 ที่อ้างอิงมาจากการค้นหาใน Bloomberg ณ วันที่ 27 มิถุนายน 2566 ซึ่งมีค่าเท่ากับ 11% โดยผู้ศึกษาได้ตั้งสมมติฐานให้มีค่า WACC คงที่ในทุกปี จะได้ค่า Terminal Value เท่ากับ 2,303,368,488.18 บาท หลังจากนั้นทำการคิดลดกระแสเงินสดโดยเมื่อแทนค่าและคำนวณออกมาจะได้ 2,671,076,218.72 บาท จากนั้นนำมูลค่าได้มารวมกับรายการเงินสดเทียบเท่าเงินสด และอสังหาริมทรัพย์เพื่อการลงทุน ที่ได้จากการพยากรณ์ฐานะการเงินของบริษัทฯ ปี 2566 และลบกับหนี้สินทั้งหมดของบริษัทฯ ปี 2566 จะได้มูลค่าของผู้ถือหุ้นเท่ากับ 5,330,200,438.55 บาท จากนั้นนำมาหารกับหุ้นที่มีอยู่ในตลาดจะได้มูลค่าของหุ้นเท่ากับ 4.67 บาท ต่อหุ้น

2. วิธีการประเมินมูลค่าเชิงเปรียบเทียบ โดยใช้อัตราส่วนราคาต่อกำไร (P/E Ratio) และอัตราส่วนราคาต่อมูลค่าตามบัญชี (P/BV Ratio) ของบริษัทมาเปรียบเทียบกับกลุ่มอุตสาหกรรมโดยค่า P/E Ratio และ P/BV Ratio ของอุตสาหกรรมอยู่ที่ 18.86 เท่า และ 1.24 เท่า ตามลำดับ จากนั้นจึงหาค่ากำไรต่อหุ้น (Earnings Per Share (EPS)) และมูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น (Book Value per Share(BV))



ที่ได้จากการพยากรณ์งบการเงินมาเพื่อหามูลค่าที่เหมาะสมของบริษัท โดยวิธีอัตราส่วนราคาต่อกำไร P/E Ratio จะหาได้จากการนำ P/E ของอุตสาหกรรมมาคูณกับกำไรต่อหุ้น ดังแสดงในสูตร

$$price = (P/E) \times (EPS)$$

โดย price หมายถึง มูลค่าที่เหมาะสมต่อหุ้น
 P/E หมายถึง อัตราส่วนราคาต่อกำไร
 EPS หมายถึง กำไรต่อหุ้น

ซึ่งคำนวณค่าของวิธีการประเมินด้วยวิธี P/E Ratio ออกมาได้เท่ากับ 2.09 บาท ต่อหุ้น และวิธีมูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น P/BV Ratio หาได้จากการนำ P/BV ของอุตสาหกรรมมาคูณกับมูลค่าตามบัญชีต่อหุ้นดังแสดงในสูตร

$$price = (P/BV) \times (BV)$$

โดย Price หมายถึง ค่ามูลค่าที่เหมาะสมต่อหุ้น
 P/BV หมายถึง อัตราส่วนราคาต่อมูลค่าตามบัญชี
 BV หมายถึง มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้น

ซึ่งคำนวณค่าของวิธีการประเมินด้วยวิธี P/BV Ratio ออกมาได้เท่ากับ 3.14 บาทต่อหุ้นดังตารางที่ 3 ตารางที่ 3 แสดงผลการคำนวณการประเมินมูลค่าบริษัทฯ ด้วยวิธีการประเมินมูลค่าเชิงเปรียบเทียบ

Target Company Variable	Company	Relative Ratio	Average	Estimated Target's Stock Value
EPS	0.11	P/E	18.86	2.09
Book Value per Share	2.58	P/BV	1.24	3.14
เฉลี่ย				2.615

จากการประเมินมูลค่าบริษัทด้วยวิธีการประเมินมูลค่าบริษัทด้วยวิธี Multiple Comparable พบว่ามูลค่าหุ้นสามัญของบริษัทฯ อยู่ที่ช่วง 2.09 - 3.14 บาท/หุ้น โดยมีมูลค่าหุ้นสามัญเฉลี่ยอยู่ที่ 2.615 บาท/หุ้น

อภิปรายผล

จากการศึกษาในครั้งนี้ พบว่า การใช้วิธีการประเมินมูลค่าบริษัทฯ ที่แตกต่างกัน ส่งผลให้ได้มูลค่าบริษัทฯ ที่แตกต่างกันด้วยเช่นกัน แม้ข้อมูลตั้งต้นจะเป็นข้อมูลเดียวกัน โดยจากการประเมินมูลค่าบริษัทด้วย 2 วิธีดังกล่าว ผู้ศึกษามีความเห็นว่าการประเมินมูลค่าหุ้นด้วยวิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) ประเมินมูลค่าหุ้นด้วยวิธีนี้สะท้อนถึงความสามารถในการดำเนินธุรกิจที่อาจมีการเติบโตหรือมีการเปลี่ยนแปลงได้ในอนาคต ซึ่งสอดคล้องกับกับงานวิจัยของ ชัชวาลย์ เต็มศรี (2561) ที่ได้เลือกการใช้วิธีคิดลดกระแสเงินสดมาเป็นวิธีประเมินมูลค่า ในขณะที่เดียวกันการประเมินด้วยวิธีการประเมินมูลค่าเชิงเปรียบเทียบนั้นมีการใช้ตัวแปรที่ไม่เฉพาะเจาะจงมาก เนื่องจากมีการใช้ข้อมูลของกลุ่มอุตสาหกรรมที่บริษัทที่อยู่ในกลุ่มนี้มีการดำเนินกิจการที่หลากหลายและอาจมีทั้งธุรกิจที่คล้ายกัน และไม่มีความคล้ายกับตัวบริษัท ศูนย์การค้า จำกัด (มหาชน) ที่ผู้ศึกษาได้ยึดเป็นบริษัทที่ต้องการประเมินมูลค่า ผู้ศึกษาจึงเห็นว่าเป็นวิธีที่มีความน่าเชื่อถือ และมีความเหมาะสมสำหรับการประเมินมูลค่าในครั้งนี้ แต่อย่างไรก็ตามผลจากการประเมินมูลค่าด้วยวิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) อาจมีการคลาดเคลื่อนจากการเปลี่ยนแปลงนโยบายการดำเนินงานของบริษัท หรือ ปัจจัยอื่น ๆ ส่งผลให้มูลค่าของบริษัทได้ ดังนั้นผู้ศึกษามีความเห็นว่ามีมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท ศูนย์การค้า จำกัด (มหาชน) ที่เหมาะสมเท่ากับช่วง 4.67 บาทต่อหุ้น

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

ในการศึกษาครั้งนี้อยู่ในช่วงที่ได้รับผลกระทบจากแพร่ระบาดของโรคติดต่อเชื้อไวรัสโคโรนา (Covid-19) ส่งผลกระทบต่อระบบเศรษฐกิจทั่วโลกหยุดชะงักจากการล็อกดาวน์ เพื่อหยุดการแพร่กระจายของเชื้อไวรัสโคโรนา (Covid-19) จึงส่งผลให้งบการเงินในปี 2563-2565 จากมีการผิดพลาดไปจากการดำเนินงานในช่วงการดำเนินงานในช่วงปกติ ดังนั้นผู้ที่สนใจหรือผู้ที่ให้นำผลการศึกษานี้ไปใช้

ประโยชน์ต่อ ควรทำความเข้าใจข้อจำกัดจากปัจจัยดังกล่าว รวมถึงควรคำนึงถึงภาวะเศรษฐกิจในช่วงเวลาดังกล่าวก่อนนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ต่อไป

เอกสารอ้างอิง

- กุลภัทรา สีโรตม. (2549). *การวิเคราะห์หลักทรัพย์ : ทฤษฎีและภาคปฏิบัติ*. กรุงเทพฯ : ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย.
- กระทรวงพาณิชย์. (2566). *ฐานข้อมูลดัชนีเศรษฐกิจการค้า*. ค้นเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2566, จาก <http://www.price.moc.go.th/>
- กษิต์เดช ตรังเกษตรสิน และคณะ. (2564). การวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่อการประเมินมูลค่าของอัตราส่วนทางการเงินโดยใช้แบบจำลองของ Ohlson ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. *วารสารนวัตกรรมธุรกิจ การจัดการ และสังคมศาสตร์*, 2(3), 87-107.
- ชัชวาลย์ เต็มศรี .(2561). การประเมินมูลค่ากิจการ: กรณีศึกษา บริษัท แมนดาริน โฮเทล จำกัด (มหาชน). *มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์*.
- วีระชาติ ชูตินันท์วโรตม. (2556). *เทคนิคการประเมินมูลค่าหุ้น (1)*. ค้นเมื่อวันที่ 15 ธันวาคม 2566, <https://member.set.or.th/set/education/knowledgedetail.do?contentId=604&type=article>
- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย .(2558). *วิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐาน*. ค้นเมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2566, จาก https://portal.set.or.th/education/th/begin/stock_content04.pdf
- ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย .(2564). *ส่องหุ้นเด่น ตามวัฏจักรเศรษฐกิจ (Economic Cycle)*. ค้นเมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2566 <https://www.setinvestnow.com/th/knowledge/article/315-investhow-economiccycle>
- ศิวะพร ประชุมชน และอภิชาติ พงศ์สุพัฒน์ . (2564). “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่ออัตราผลตอบแทนของกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์ ประเภทศูนย์การค้าในประเทศไทย. *วารสารเกษตรศาสตร์ธุรกิจ* ประยุกต์, 15(23), 41-58.

สำนักงานคณะกรรมการกำกับหลักทรัพย์และตลาดหลักทรัพย์ (ก.ล.ต.). (2561-2565). ค้นเมื่อวันที่ 3 ธันวาคม 2566, เอกสารเผยแพร่ของบริษัทที่ออกและเสนอขายหลักทรัพย์. จาก <https://market.sec.or.th/public/idisc/th/FinancialReport/FS0000010049/20170101-20230421>

อันธิกา อารกิตติวิชัย. (2554). **ความสัมพันธ์ระหว่างการประเมินมูลค่าหุ้นด้วยค่าสัมพัทธ์กับผลตอบแทนที่ได้รับของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย**. วิทยานิพนธ์. บัณฑิตวิทยาลัย, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

Porter, Michael E., (1980). **Competitive Strategic Technique for Analyzing Industrial And Competitors**. The Five Force. Free Press. New York.



การวิเคราะห์โซ่อุปทาน สภาพแวดล้อม และศักยภาพการจัดจำหน่าย
ปลา กุตสลาดและปลาเก๋าทะเล กรณีศึกษา ธุรกิจประมงนายธงชัย อินฉาย
Supply Chain, Environmental and Potential Analysis of Coral Trout
and Sea Grouper Distribution: A Case Study of Mr. Thongchai Inchai's
Fishing Business

สุภาภรณ์ บุญเจริญ

อาจารย์ประจำ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก

กุลนิดา กุลระวัง

อาจารย์ประจำ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลตะวันออก

พนารักษ์ คิตดี

นักศึกษา บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการจัดการโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี

ราชมงคลตะวันออก

รชต พานิช

นักศึกษา บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการจัดการโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี

ราชมงคลตะวันออก

อทิทยา แสงทอง

นักศึกษา บริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการจัดการโลจิสติกส์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี

ราชมงคลตะวันออก

Supaporn boonjarern

Lecturer, Faculty of Humanities and Social Sciences, Rajamangala

University of Technology Tawan-Ok

Kunnida Kulrawang

Lecturer, Faculty of Humanities and Social Sciences, Rajamangala

University of Technology Tawan-Ok

Panarak Kiddee

Student of Business Administration, Rajamangala University of Technology Tawan-Ok



Rachata Panich

Student of Business Administration, Rajamangala University of Technology Tawan-Ok

Atitaya Sangtong

Student of Business Administration, Rajamangala University of Technology Tawan-Ok

E-mail: Kunnida_ku@rmutto.ac.th

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์การจัดการห่วงโซ่อุปทาน และวิเคราะห์สภาพแวดล้อมการจัดจำหน่ายปลากุตปลาและปลาเก๋าทะเล กรณีศึกษา ธุรกิจประมงของนายธงชัย อินฉาย โดยใช้เครื่องมือการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมธุรกิจ (SWOT Analysis) ทฤษฎี TOWS Matrix การศึกษานี้เป็นการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบเจาะจง โดยการรวบรวมข้อมูลโดยการสัมภาษณ์จากเจ้าของธุรกิจ จำนวน 2 คน พนักงาน 3 คน พ่อค้าคนกลาง 1 คน และเจ้าของร้านอาหาร 3 คน ซึ่งเกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดการห่วงโซ่อุปทาน

ผลจากการวิเคราะห์การจัดการห่วงโซ่อุปทานและสภาพแวดล้อมของธุรกิจ จึงได้กลยุทธ์ในการเพิ่มศักยภาพธุรกิจ ดังนี้ 1.กลยุทธ์เชิงรุก การเพิ่มการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต Social Network 2.กลยุทธ์เชิงแก้ไข มีการขายปลาชนิดอื่นที่ได้จากการออกเรือประมง 3.กลยุทธ์เชิงป้องกัน การวางแผนการกระบวนการทำงาน และ 4.กลยุทธ์เชิงรับ โดยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพของธุรกิจ ทำให้ธุรกิจมีกำไรเพิ่มขึ้นจากการปรับห่วงโซ่อุปทานแบบใหม่ ส่งผลให้ธุรกิจสามารถทำการขนส่งสินค้าไปยังร้านอาหารเองได้ โดยไม่อาศัยพ่อค้าคนกลาง

คำสำคัญ: การจัดการห่วงโซ่อุปทาน สภาพแวดล้อมธุรกิจ พ่อค้าคนกลาง

Abstract

The objective of this research were to analyze supply chain management. and analyze the distribution environment for Coral Trout and sea grouper, case study of Mr.Thongchai Inchai's fishing business. Using the business environment analysis tool (SWOT Analysis) and TOWS Matrix theory. This study was a series of in-depth interviews. By collecting data through

interviews with 2 business owners, 3 employees, 1 middleman and 3 restaurant owners who were directly involved in supply chain management.

Results from analysis of supply chain management and business environment Therefore, there were strategies for increasing business potential as follows 1. Proactive strategy Increasing public relations through the internet and Social Network media 2. Corrective strategies other types of fish obtained from fishing boats are sold. 3. Preventive strategies Planning the work process and 4. Defensive strategies by analyzing the environment and business potential make the business more profitable by adjusting the new supply chain. As a result, businesses can transport products to the restaurants themselves without relying on middlemen

Keyword: Supply chain, Business environment, Middlemen

บทนำ

อาชีพการทำประมงเป็นวิถีชีวิตดั้งเดิมที่อยู่คู่กับประเทศไทยมาช้านาน โดยมูลค่าการส่งออกของอุตสาหกรรมประมงของไทยสูงกว่า 1 แสนล้านบาท อุตสาหกรรมประมงจึงเป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจทั้งด้านการเป็นแหล่งอาหารสำหรับประชากรในประเทศ แหล่งการจ้างงาน สร้างรายได้ อย่างไรก็ตาม ความจำเป็นในการปรับตัวให้ก้าวทันกับอุปสงค์ที่เชื่อมโยงกับห่วงโซ่อุปทาน ส่งผลให้ในช่วงที่ผ่านมาการประมงของไทยต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบไปจากเดิม

ธุรกิจการทำประมงของนายธงชัย อินฉาย ดำเนินธุรกิจ ณ เกาะล้าน 46/2 ม.7 ต.นาเกลือ อ.บางละมุง จ.ชลบุรี ทำธุรกิจประมงโดยการออกเรือประมงหาปลา กุ้ง ปลา และ ปลาเก๋าทะเลสำหรับการจัดส่งให้แก่ร้านอาหารเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการประกอบธุรกิจ โดยใช้เรือประมงขนาด 35 ตันกรอส และ ใช้ระยะเวลาในการออกเรือประมง ประมาณ 6-8 ชั่วโมงต่อครั้ง ความถี่ในการออกเรือประมง 3 ครั้ง/สัปดาห์ โดยแต่ละครั้งใช้ระยะเวลาตั้งแต่ 08:00-15:00 นาฬิกา และใช้เวลาเตรียมความพร้อมสำหรับการจัดส่งให้แก่ร้านอาหารภายในวันต่อมา ใช้ระยะเวลา 1-2 ชั่วโมง จากกระบวนการข้างต้น พบว่า ใช้ระยะเวลาค่อนข้างมากกว่าจะผ่านกระบวนการต่าง ๆ ส่งผลให้ไม่สามารถเดินทางขนส่งไปยังร้านอาหาร

เองตรงตามเวลาที่กำหนด จึงมีพ่อค้าคนกลางเข้ามามีบทบาทในการขนส่งไปยังร้านอาหารแทน และมีการลดราคาให้ได้ราคาต่ำกว่าราคาปกติ

จากปัญหาที่ได้กล่าวมาข้างต้นพบว่าการดำเนินธุรกิจ การจัดการโซ่อุปทานหรือกระบวนการตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ มีความสำคัญในการวางกลยุทธ์การดำเนินกิจการและส่งผลกระทบต่อผลกำไรที่จะได้รับในการดำเนินธุรกิจ และประเมินสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของธุรกิจ โดยใช้แนวคิดในการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค เพื่อให้สามารถสร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขันทางธุรกิจ และเพิ่มผลกำไรในการดำเนินธุรกิจให้มากขึ้น (อัญชราภรณ์ เลาหรั่งพิสิฐ และ ไชยนันท์ ปัญญาศิริ, 2566)

ดังนั้น คณะผู้วิจัยจึงได้ทำวิเคราะห์กระบวนการจัดการโซ่อุปทาน ตั้งแต่ต้นน้ำไปจนถึงปลายน้ำ โดยใช้ทฤษฎีการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) และวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจทั้งภายในและภายนอก โดยใช้ SWOT Analysis และใช้ทฤษฎี TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์ของธุรกิจให้สามารถทำการขนส่งสินค้าไปยังร้านอาหารเองได้ โดยไม่อาศัยพ่อค้าคนกลาง

ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1. ทฤษฎี

การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management: SCM) คือ การออกแบบ การวางแผน ปฏิบัติ การควบคุมติดตามกิจกรรมในห่วงโซ่อุปทาน มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ต้นทุนรวมลดลง แต่สร้างมูลค่าของสินค้าและบริการให้สูงขึ้น เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า เป็นการบริหารจัดการตั้งแต่ต้นน้ำที่เกี่ยวข้องกับวัตถุดิบ ไปจนถึงปลายน้ำคือลูกค้า กล่าวคือ เริ่มตั้งแต่ผู้จัดหา ส่งไปยังผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก ไปยังผู้บริโภค หรือลูกค้า (คลอเคลีย วจนะวิชากร และคณะ, 2567)

SWOT Analysis เป็นเครื่องมือที่ช่วยในการวิเคราะห์ปัจจัย 4 อย่างของธุรกิจ โดยมีเป้าหมายให้บริษัทนำจุดแข็งไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับสภาวะทางการตลาด แก้ไขปัญหาและลดความเสี่ยงที่ส่งผลเสียต่อองค์กร อันส่งผลให้สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างราบรื่น (Aksarapak, 2566) ซึ่งประกอบไปด้วย จุดแข็ง (Strengths): ข้อได้เปรียบ เป็นผลมาจากปัจจัยภายใน เป็นข้อดีที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในบริษัท โดยบริษัทจะต้องใช้ประโยชน์จากจุดแข็งในการกำหนดกลยุทธ์การตลาด จุดอ่อน (Weaknesses): ข้อเสียเปรียบ เป็นผลมาจากปัจจัยภายใน เป็นปัญหาหรือข้อบกพร่องที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในต่าง ๆ ของบริษัท ซึ่งบริษัทจะต้องหาวิธีในการปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือขจัดให้หมดไป จะเป็นประโยชน์ต่อบริษัท โอกาส

(Opportunities): เกิดจากปัจจัยภายนอกเป็นผลจากการที่สภาพแวดล้อมภายนอกของบริษัทเอื้อประโยชน์หรือส่งเสริมการดำเนินงานของบริษัท โอกาสแตกต่างจากจุดแข็งตรงที่โอกาสเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายนอก แต่จุดแข็งเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายใน โดยการวิเคราะห์ที่สิ่งแวดล้อมภายนอกที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ ตลอดเวลา เช่น เศรษฐกิจ และการแข่งขันในตลาด และใช้ประโยชน์จากโอกาสนั้น

อุปสรรค (Threats): เกิดจากปัจจัยภายนอก เป็นข้อจำกัดที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอกที่ส่งผลเสียต่อธุรกิจ เช่น ราคาน้ำมันที่สูงขึ้น สภาพเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์ทางการตลาดให้สอดคล้อง และพยายามขจัดอุปสรรคต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นให้ได้ (สถานเอกอัครราชทูต ณ เฮลซิงกิ, 2565)

TOWS Matrix เป็นเครื่องมือในการวิเคราะห์ เปรียบเทียบ เพื่อเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมให้บรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์โดยรวมของบริษัท เช่น ยอดขายที่สูงขึ้น ผลกำไรที่เพิ่มขึ้น และมูลค่าแบรนด์ที่เพิ่มขึ้น TOWS Matrix มาจากพื้นฐานของ SWOT Analysis ที่ใช้สำหรับการวิเคราะห์ธุรกิจ ส่วน TOWS Matrix ก็เป็นกระบวนการวางแผนธุรกิจในลำดับต่อไป ประกอบไปด้วย (1) กลยุทธ์เชิงรุก SO (Strengths and Opportunities) เป็นกลยุทธ์สำคัญที่สุด คือ การใช้จุดแข็งภายในของบริษัท และใช้ประโยชน์ให้มากที่สุดจากโอกาสภายนอกที่มี (2) กลยุทธ์เชิงแก้ไข WO (Weaknesses and Opportunities) คือ การใช้ประโยชน์จากโอกาสที่มีเพื่อลดจุดอ่อนในองค์กร (3) กลยุทธ์เชิงป้องกัน ST (Strengths and Threats) คือ การใช้ประโยชน์จากจุดแข็งภายในทั้งหมดเพื่อเอาชนะภัยคุกคามหรืออุปสรรค ที่อาจเกิดขึ้นซึ่งจะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่ต้องการ (4) กลยุทธ์เชิงรับ WT (Weaknesses and Threats) เป็นกลยุทธ์ที่ดึงดูดความสนใจได้น้อยที่สุดซึ่งจำเป็นต้องลดจุดอ่อน เพื่อเอาชนะหรือหลีกเลี่ยงภัยคุกคามหรืออุปสรรคภายนอกที่กระทบต่อธุรกิจ (ปริดี นกุลสมปรารณา, 2563)

2. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ววรรณวิษา วรฤทธิธินา (2555) ได้ศึกษาเรื่อง การศึกษาปัญหาและกำหนดกลยุทธ์ขององค์กรกรณีศึกษา บริษัท This Work จำกัด พบว่า บริษัท ดิสเวิร์ค จำกัด มีปัญหาในเรื่องของการดำเนินการที่ไม่มีแบบแผนขั้นตอนที่เป็นระบบ หลังจากวิเคราะห์ SWOT และ TOWS Matrix พบว่า (1) กลยุทธ์เจาะและขยายตลาด (SO Strategy) โดยการเพิ่มการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต Social Network เพื่อการขยายฐาน ด้านการตลาดโดยมุ่งไปยังเป้าหมายกลุ่มใหม่ (2) กลยุทธ์ปรับปรุงกระบวนการภายใน (WO Strategy) โดยการนำเทคโนโลยีที่เหมาะสมมาใช้ในการดำเนินงานของบริษัท เพื่อควบคุมค่าใช้จ่าย

ต้องเพิ่มจำนวนพนักงานให้ตรงกับงานที่เกี่ยวข้อง และประสิทธิภาพในการทำงานของแต่ละบุคคล และมีการประชุมพูดคุยวางแผนงานอย่างเป็นขั้นตอน เพื่อรับมือกับสภาวะเศรษฐกิจ และอื่นๆ (3) กลยุทธ์พัฒนาบุคลากร (ST Strategy) จัดอบรมให้ความรู้กับแรงงานพร้อมทั้งจัดสัมมนาออกสถานที่เป็นกิจกรรมของบริษัท เพื่อให้พนักงานมีความเป็นน้ำหนึ่งอันเดียวกัน (4) กลยุทธ์ปีตรอยรั่ว (WT Strategy) เนื่องจากการเก็บเงินจากลูกค้าของบริษัทไม่ได้มีกำหนดที่แน่นอน ดังนั้น ควรที่จะสำรองค่าใช้จ่ายส่วนกลางไว้เพื่อเหตุฉุกเฉิน ซึ่งสามารถและจากการวิเคราะห์กลยุทธ์ทั้ง 4 กลยุทธ์ สามารถสรุปได้ว่ากลยุทธ์ที่เหมาะสมกับบริษัทก็คือ กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO Strategy) โดยใช้หลักการ PDCA เข้าไป ช่วยจัดระบบแผนการทำงานให้ทุกอย่างเป็นขั้นเป็นตอนมากขึ้น

สุรรัตน์ ศรีทะแก้ว และสุเทพ นิมสสาย (2556) ได้ศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์โซ่อุปทานและความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านการส่งออกของผลไม้สดไทยไปยังตลาดสหภาพเมียนมาร์ โดยใช้การวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน เพื่อให้เห็นภาพของผู้ที่อยู่ในโซ่อุปทานผลไม้สดของไทยได้อย่างชัดเจน และในการวิเคราะห์โอกาส อุปสรรค และการคาดการณ์ผลกระทบทางธุรกิจที่เกิดขึ้น ซึ่งใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงคุณภาพ โดยเครื่องมือการวิเคราะห์ศักยภาพการแข่งขัน การวางแผนกลยุทธ์เชิงปฏิบัติการได้แก่การวิเคราะห์โซ่อุปทานร่วมกับการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ผลการศึกษาพบว่า โซ่อุปทานผลไม้สดของไทยเพื่อการส่งออกสู่ตลาดสหภาพเมียนมาร์ยังไม่มีประสิทธิภาพมากนัก โดยเฉพาะความเชื่อมโยงของระบบการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานระหว่างภาครัฐและเอกชน รวมไปถึงหน่วยงานสนับสนุน แต่ในขณะเดียวกันมีโอกาสด้านการค้าเกิดขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคในสหภาพเมียนมาร์นั้นมีพฤติกรรมชอบบริโภคผลไม้ของไทย จึงมีแนวโน้มและทิศทางในการส่งออกที่ดี โดยเฉพาะหากมีการก้าวเข้าสู่การเป็นประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน จะส่งผลให้ขนาดของตลาดเพิ่มขึ้น และผู้ประกอบการไทยสามารถเป็นส่วนหนึ่งของผู้ได้ประโยชน์จากประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยมีภาครัฐคอยให้ความช่วยเหลือในการลดอุปสรรคและข้อจำกัดต่าง ๆ รวมถึงควรสนับสนุนด้านโลจิสติกส์ระหว่างประเทศ

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อวิเคราะห์การจัดการห่วงโซ่อุปทานการจัดจำหน่ายปลากุตสดและปลาเก๋าทะเลกรณีศึกษา ธุรกิจประมงของนายธงชัย อินฉาย

2. เพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจการจัดจำหน่ายปลากุ้งสดและปลาเก๋าทะเลกรณีศึกษา ธุรกิจประมงของนายธงชัย อินฉาย

วิธีการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ในการศึกษางานวิจัยครั้งนี้ คณะผู้วิจัยใช้ประชากรโดยเลือกกลุ่มตัวอย่างโดยใช้วิธีการเลือกแบบเฉพาะเจาะจง ดังนี้

ตารางที่ 1 ตารางแสดงผลประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

บุคคล/หน่วยงาน	จำนวน	
	ประชากร(คน)	กลุ่มตัวอย่าง(คน)
1. เจ้าของธุรกิจ	2	2
2. พนักงาน	3	3
3. พ่อค้าคนกลาง	1	1
4. เจ้าของร้านอาหาร	3	3

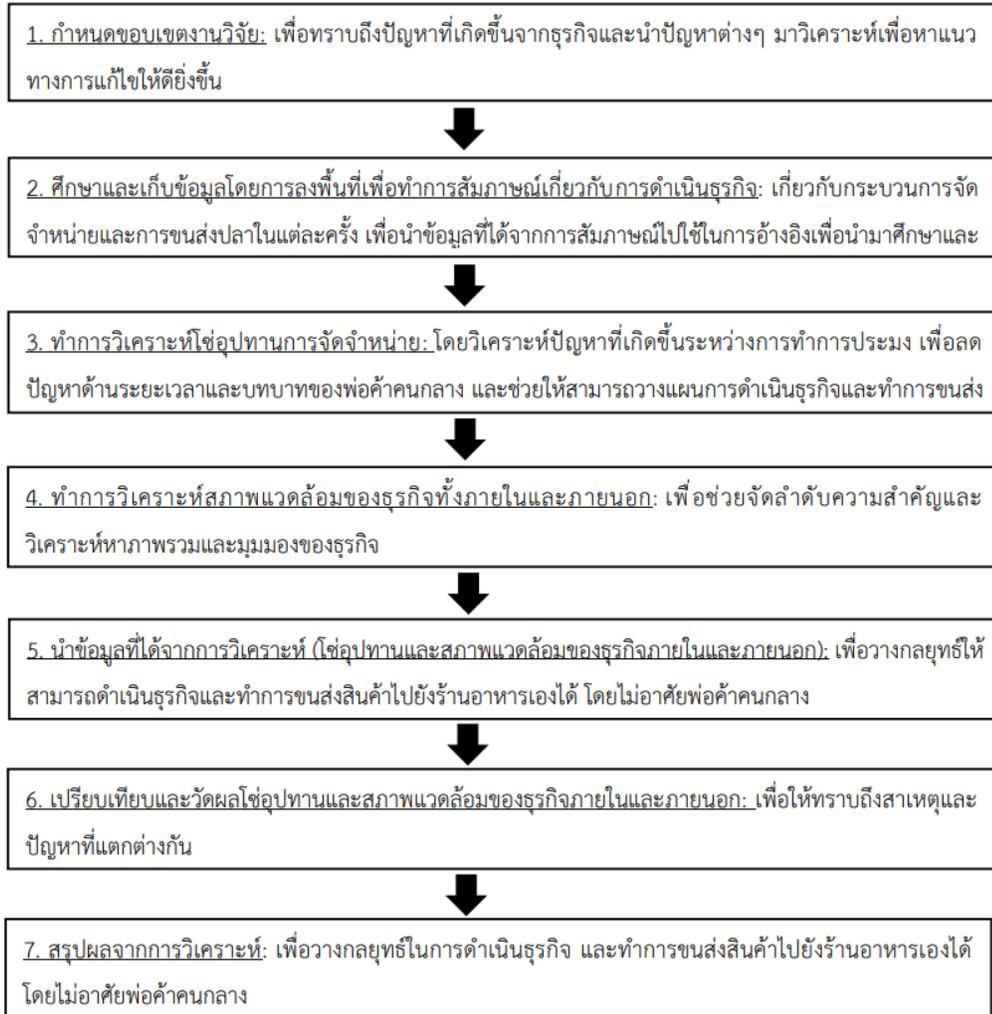
2. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

2.1 แบบสัมภาษณ์ นายธงชัย อินฉาย ในส่วนของการทำธุรกิจประมง เพื่อเก็บข้อมูลในการวิเคราะห์ข้ออุปทานการจัดจำหน่ายปลากุ้งสดและปลาเก๋าทะเล และทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจทั้งภายในและภายนอก

2.2 แบบสัมภาษณ์ พนักงาน ในส่วนของกระบวนการการออกเรือหาปลากุ้งสดและปลาเก๋าทะเล กระบวนการเก็บรักษาคุณภาพของปลาที่ได้จากการออกเรือ กระบวนการเตรียมความพร้อมสำหรับการขนส่ง และกระบวนการจัดส่ง เพื่อจัดลำดับความสำคัญและวิเคราะห์หาภาพรวมและมุมมองของธุรกิจ

2.3 แบบสัมภาษณ์ พ่อค้าคนกลาง ในส่วนของราคาในการจัดจำหน่ายปลากุ้งสดและปลาเก๋าทะเล และกระบวนการการจัดส่งที่จัดส่งโดยพ่อค้าคนกลาง เพื่อวางกลยุทธ์ให้สามารถวางแผนการดำเนินธุรกิจ และทำการขนส่งสินค้าไปยังร้านอาหารเองได้ โดยไม่อาศัยพ่อค้าคนกลาง

3. วิธีการดำเนินงานวิจัย



ภาพที่ 1 วิธีการดำเนินงานวิจัย

4. การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิเคราะห์ข้อมูลของการศึกษาในครั้งนี้ ประกอบด้วย การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพได้แบ่งออกตามวิธีการเก็บข้อมูล ดังต่อไปนี้

4.1 การสัมภาษณ์เชิงลึกแบบเจาะจงกับผู้ที่อยู่ในโซ่อุปทาน ซึ่งใช้การวิเคราะห์การจัดการโซ่อุปทาน เพื่อให้เห็นภาพการจัดจำหน่ายปลาคุณภาพดีและปลาเก๋าทะเลได้อย่างชัดเจน วิเคราะห์

สภาพแวดล้อมของธุรกิจทั้งภายในและภายนอก ในการช่วยจัดลำดับความสำคัญและหาภาพรวมของธุรกิจ เพื่อวางกลยุทธ์ให้สามารถดำเนินการดำเนินธุรกิจต่อไปได้

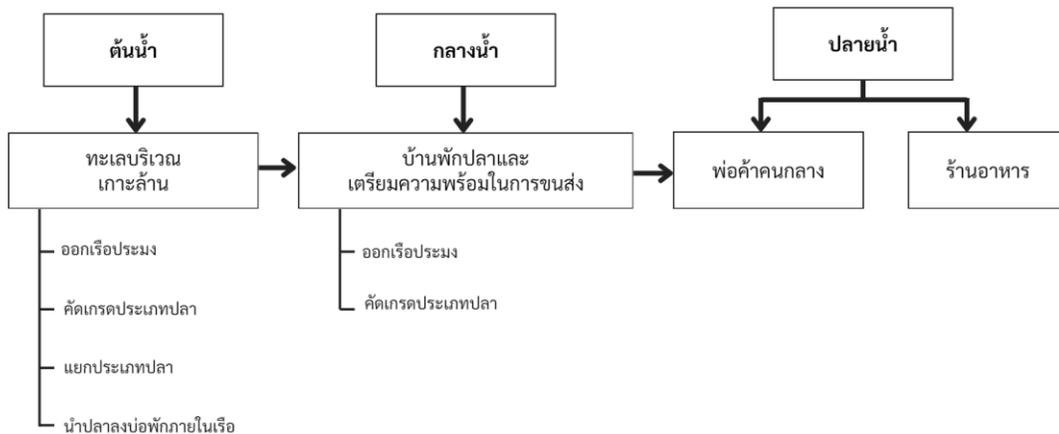
4.2 การวิเคราะห์ปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของธุรกิจการจัดจำหน่ายปลากูด สลาดและปลาเก๋าทะเล โดยใช้ (SWOT Analysis)

4.3 หลังจากที่มีการประเมินสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของธุรกิจจึงนำข้อมูลมาวิเคราะห์โดยใช้ทฤษฎี TOWS Matrix เพื่อเลือกกลยุทธ์ที่สามารถทำให้ธุรกิจบรรลุเป้าหมายและวัตถุประสงค์โดยรวมได้

ผลการวิจัย

1. ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 เพื่อวิเคราะห์การจัดการห่วงโซ่อุปทานการจัดจำหน่ายปลากูดสลาดและปลาเก๋าทะเล กรณีศึกษา ธุรกิจประมงของนายธงชัย อินฉาย พบว่า

1.1 การวิเคราะห์กระบวนการในโซ่อุปทาน



ภาพที่ 2 โซ่อุปทาน และกิจกรรมการจัดจำหน่ายปลากูดสลาดและปลาเก๋าทะเล โดยอาศัยพ่อค้าคนกลางจากระดับต้นน้ำไปจนถึงระบบปลายน้ำ

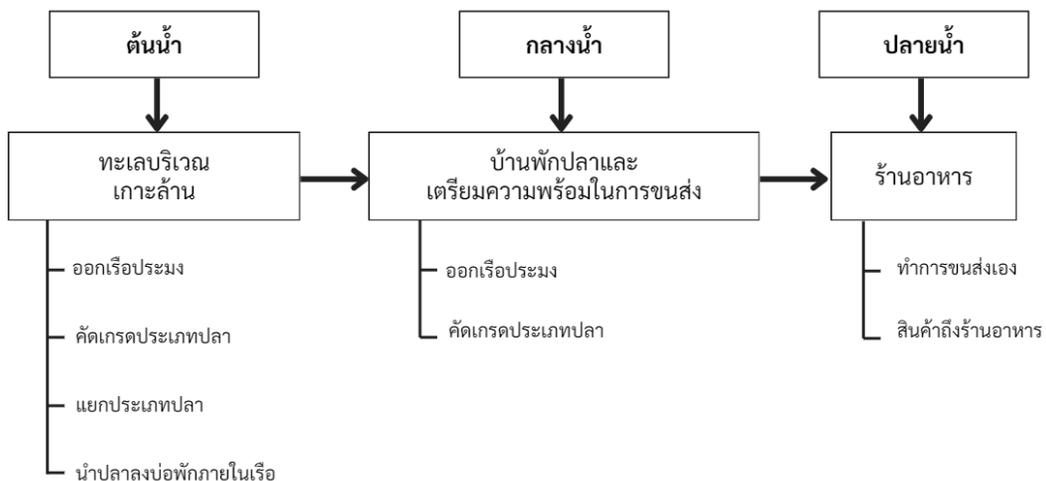
จากภาพที่ 2 สามารถวิเคราะห์โซ่อุปทานการจัดจำหน่ายปลากูดสลาดและปลาเก๋าทะเล ดังนี้ การออกเรือประมงหาปลา ใช้ระยะเวลาประมาณ 6-8 ชั่วโมง/ครั้ง โดยการออกเรือประมงหาสามารถทำได้ 3-4 วัน/ครั้ง ใช้ระยะเวลาตั้งแต่ 08:00-15:00 นาฬิกา

คัดเกรดและประเภทปลากุตสลาดและปลาเก๋าทะเล โดยเลือกแต่ขนาดปลาไซส์ตามมาตรฐานของธุรกิจ โดยการนำปลาที่มีไซส์ตรงตามมาตรฐานไว้ในบ่อปลาเพื่อเตรียมความพร้อมของปลาสำหรับการขนส่ง ใช้ระยะเวลา 15:00-15.30 นาฬิกา

การเตรียมความพร้อมสำหรับการจัดส่งให้แก่ร้านอาหาร ใช้ระยะเวลา ตั้งแต่ 16:00-17:00 นาฬิกา โดยการนำปลาที่ต้องการขนส่งใส่ลงในถังน้ำขนาดกลางและนำออกซิเจนมาใส่ไว้ เพื่อเตรียมสำหรับการขนส่งให้แก่ร้านอาหาร โดยพ่อค้าคนกลางจะเข้ามารับสินค้าตามเวลานัดหมายในวันถัดไป (หมายเหตุ: ที่ต้องจัดส่งในวันถัดไปด้วยพ่อค้าคนกลาง เพราะไม่ทันต่อการเตรียมการขายอาหารของร้านอาหาร และทางคุณธงชัยไม่สามารถจัดส่งในวันถัดไปได้ด้วยตนเอง เนื่องจากต้องออกเรือหาปลา)

ซึ่งแสดงให้เห็นกระบวนการและช่วงระยะเวลาการดำเนินธุรกิจที่มีความล่าช้าและใช้เวลาค่อนข้างมากในแต่ละกระบวนการ คณะผู้วิจัยจึงจำแนกรายละเอียดของปัญหาสำคัญออกมาได้ คือ ปัจจัยด้านเวลา และปัจจัยด้านพ่อค้าคนกลาง

หลังจากวิเคราะห์ปัญหาการบริหารเวลาที่ไม่สามารถขนส่งไปยังร้านอาหารเองได้ จึงส่งผลให้เกิดปัญหาพ่อค้าคนกลางเข้ามามีบทบาทในการขนส่งไปยังร้านอาหารแทน มีการกดราคา ในการขนส่งให้ได้ราคาที่ดีกว่าราคาปกติ ได้มีการสำรวจความต้องการของธุรกิจโดยที่เจ้าของเป็นผู้กำหนดความต้องการมาในแต่ละรอบการจัดจำหน่าย



ภาพที่ 3 โซ่อุปทาน และกิจกรรมการจัดจำหน่ายปลากุตสลาดและปลาเก๋าทะเล โดยไม่อาศัยพ่อค้าคนกลางจากระดับต้นน้ำไปจนถึงระบบปลายน้ำ

จากภาพที่ 3 สามารถวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจการจัดจำหน่ายปลากุตสลาดและปลาเก๋าทะเล ดังนี้

2. ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจการจัดจำหน่ายปลากุตสลาดและปลาเก๋าทะเล กรณีศึกษาธุรกิจประมงของนายธงชัย อินฉาย พบว่า

การออกเรือประมงหาปลา ใช้ระยะเวลาประมาณ 6-8 ชั่วโมง/ครั้ง โดยการออกเรือประมงหาสามารถทำได้ 3-4 วัน/ครั้ง ใช้ระยะเวลาตั้งแต่ 06:00-13:00 นาฬิกา

คัดเกรดและประเภทปลากุตสลาดและปลาเก๋าทะเล โดยเลือกแต่ขนาดปลาไซส์ตามมาตรฐานของธุรกิจ โดยการนำปลาที่มีไซส์ตรงตามมาตรฐานไว้ในบ่อปลาเพื่อเตรียมความพร้อมของปลาสำหรับการขนส่ง ใช้ระยะเวลา 13:00-13:30 นาฬิกา

การเตรียมความพร้อมสำหรับการจัดส่งให้แก่ร้านอาหาร ใช้ระยะเวลาตั้งแต่ 14:00-15:00 นาฬิกา โดยการนำปลาที่ต้องการขนส่งใส่ลงในถังน้ำขนาดกลางและนำออกซิเจนมาใส่ไว้ เพื่อเตรียมสำหรับการขนส่งให้แก่ร้านอาหาร

ขนส่งเอง ใช้ระยะเวลา 16:00-17:00 นาฬิกา

ร้านอาหาร ปลาถึงมือผู้ประกอบการร้านอาหารประมาณเวลา 17:00-17:15 นาฬิกา ภายในวันที่ขนส่ง

1.2 ผลตอบแทนจากโซ่อุปทานแบบขนส่งโดยพ่อค้าคนกลาง และแบบขนส่งเอง

ตารางที่ 3 การแสดงต้นทุนภายในธุรกิจแบบอาศัยพ่อค้าคนกลาง (หน่วย: บาท/รอบ)

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
1. ค่าแรงงานการหาปลา (พนักงาน 3 คน: 300บาท/คน)	900
2. ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับเรือ (29.94 บาท/ลิตร) (ราคาน้ำมันดีเซล ณ วันที่ 23 ม.ค. 67)	1,000
3. ค่าข้าว	300
4. ค่าน้ำดื่ม	35
5. ค่าน้ำแข็ง	20
รวม	2,255

ตารางที่ 4 การแสดงต้นทุนภายในธุรกิจแบบไม่อาศัยพ่อค้าคนกลาง

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
1. ค่าแรงงานการหาปลา (พนักงาน 3 คน: 300บาท/คน)	900
2. ค่าน้ำมันรถสำหรับขนส่งเอง (37.25บาท/ลิตร) (ราคาน้ำมันเบนซิน 95 ณ วันที่ 23 ม.ค. 67)	70
3. ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับเรือ (29.94 บาท/ลิตร) (ราคาน้ำมันดีเซล ณ วันที่ 23 ม.ค. 67)	1,000
4. ค่าข้าว	300
5. ค่าน้ำดื่ม	35
6. ค่าน้ำแข็ง	20
รวม	2,325

จากตารางที่ 3 และ 4 แสดงต้นทุนรวมที่เกิดขึ้นในการการออกเรือประมงจากต้นทุนดังกล่าว ส่งผลให้ธุรกิจมีรายได้จากการจัดจำหน่ายปลากุตสดและปลาเก๋าทะเลโดยมีทั้งแบบเดิมและแบบใหม่ โดยการเปรียบเทียบระหว่างราคาที่ได้รับจากพ่อค้าคนกลางกับราคาที่ได้รับในการขนส่งเองโดยไม่อาศัยพ่อค้าคนกลาง และเปรียบเทียบรายได้และกำไรจากพ่อค้าคนกลางกับราคาที่ได้รับจากการขนส่งเอง

การเปรียบเทียบของโซ่อุปทาน ตั้งแต่กระบวนการออกเรือหาปลา กระบวนการเก็บรักษาปลาที่จับได้ กระบวนการเตรียมความพร้อมสำหรับการขนส่ง และกระบวนการขนส่งทั้งแบบเดิมและแบบใหม่ เพื่อใช้เป็นเกณฑ์ในการตัดสินใจเลือกใช้กระบวนการขนส่งเอง ตัดสินใจเลือกวิธีที่มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับความต้องการของธุรกิจและวัตถุประสงค์ของวิจัยโดยมีข้อมูลเปรียบเทียบรายได้ในแต่ละวันของการดำเนินธุรกิจแบบเก่าและแบบใหม่ ดังตารางที่ 5 และ 6 ดังนี้

ตารางที่ 5 การเปรียบเทียบโซ่อุปทานแบบเก่าและแบบใหม่ การจัดจำหน่ายปลากุตสลาด

ปลากุตสลาด (หน่วย: บาท/รอบ)											
วันที่ออกเรือประมง	แบบเดิม (ขนส่งผ่านพ่อค้าคนกลาง)					แบบใหม่ (ขนส่งเอง)					
	จำนวนปลา (กก./วัน)	ราคาปลา	รายได้/วันจากการขายปลา	ต้นทุนการออกเรือ	กำไร	จำนวนปลา (กก./วัน)	ราคาปลา	รายได้/วันจากการขายปลา	ต้นทุน	ต้นทุนการขนส่งเอง	กำไร
23/01/66	4	700	2,800	2,255	545						
26/01/66	5	700	3,500	2,255	1,245						
31/01/66						4	800	3,200	2,255	70	875
02/02/66						5	800	4,000	2,255	70	1,675
รวมรายได้สุทธิ	9	700	6,300	4,510	1,790	9	800	7,200	4,510	140	2,250

หมายเหตุ: การขนส่งแบบเดิมเมื่อขายปลา 1 กิโลกรัม จะได้กำไรเท่ากับ 249 บาท

การขนส่งแบบใหม่เมื่อขายปลา 1 กิโลกรัม จะได้กำไรเท่ากับ 335 บาท

ตารางที่ 6 การเปรียบเทียบโซ่อุปทานแบบเก่าและแบบใหม่การจัดจำหน่ายปลาเก๋าทะเล

ปลาเก๋าทะเล (หน่วย: บาท/รอบ)											
วันที่ออกเรือประมง	แบบเดิม (ขนส่งผ่านพ่อค้าคนกลาง)					แบบใหม่ (ขนส่งเอง)					
	จำนวนปลา (กก./วัน)	ราคาปลา	รายได้/วันจากการขายปลา	ต้นทุนการออกเรือ	กำไร	จำนวนปลา (กก./วัน)	ราคาปลา	รายได้/วันจากการขายปลา	ต้นทุน	ต้นทุนการขนส่งเอง	กำไร
23/01/66	5	600	3,000	2,255	745						
26/01/66	4	600	2,400	2,255	145						
31/01/66						5	750	3,750	2,255	70	1,495
02/02/66						4	750	3,000	2,255	70	745
รวมรายได้สุทธิ	9	600	5,400	4,510	890	9	750	6,750	4,510	140	2,240

หมายเหตุ: การขนส่งแบบเดิมเมื่อขายปลา 1 กิโลกรัม จะได้กำไรเท่ากับ 36.25 บาท

การขนส่งแบบใหม่เมื่อขายปลา 1 กิโลกรัม จะได้กำไรเท่ากับ 186.25 บาท

จากตารางที่ 5 และ 6 คณะผู้วิจัยใช้การวัดผลการดำเนินงานของธุรกิจทั้งแบบเดิมและแบบใหม่ โดยการเปรียบเทียบระหว่างราคาที่ได้รับจากพ่อค้าคนกลางกับราคาที่ได้รับในการขนส่งเองโดยไม่อาศัยพ่อค้าคนกลาง และเปรียบเทียบรายได้และกำไรจากพ่อค้าคนกลางกับราคาที่ได้รับจากการขนส่งเองที่ผู้วิจัยได้ทำการจัดห่วงโซ่อุปทาน การจัดจำหน่ายปลากุตสลาด และปลาเก๋าทะเลแบบใหม่ โดยการนำเอาการ

จัดการโซ่อุปทานและสภาพแวดล้อมของธุรกิจทั้งภายในและภายนอก ซึ่งผู้วิจัยได้ทำการคำนวณหาค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจทั้งแบบเดิมและแบบใหม่ เพื่อให้ทราบผลกำไรที่แท้จริงอย่างชัดเจนมากยิ่งขึ้น

2. ผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 เพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อม และศักยภาพของธุรกิจ การจัดทำหมายปลา กูดสลัดและปลาเก๋าทะเล กรณีศึกษาธุรกิจประมงของนายธงชัย อินฉาย พบว่า

2.1 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

ตารางที่ 7 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)

Strengths (จุดแข็ง / ข้อได้เปรียบ)	Weaknesses (จุดอ่อน / ข้อเสียเปรียบ)
S1 เจ้าของธุรกิจชำนาญในทำเลที่ตั้งของการทำธุรกิจเป็นอย่างดี S2 มีฐานลูกค้าที่แน่นอน S3 ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ S4 ทำเลที่ตั้งของธุรกิจอยู่ใกล้ร้านอาหาร S5 ชุมชนเป็นแหล่งที่เหมาะสมต่อการประกอบธุรกิจ	W1 ใช้ระยะเวลาค่อนข้างมากกว่าจะผ่านกระบวนการต่าง ๆ ภายในธุรกิจ W2 เจ้าของธุรกิจและแรงงานยังขาดความรู้ความสามารถในการจัดการโลจิสติกส์ และโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพ W3 ไม่สามารถควบคุมปริมาณปลา กูดสลัดและปลาเก๋าทะเลในการออกเรือประมงแต่ละครั้งได้ W4 ธุรกิจไม่มีเครื่องมือในการทำประมงที่ทันสมัย
Opportunities (โอกาสที่จะดำเนินการได้)	Threats (อุปสรรค / ปัจจัยที่คุกคาม)
O1 การคมนาคมทางบกสะดวก O2 ภาครัฐกระตุ้นการท่องเที่ยว O3 สามารถเพิ่มรายได้ ในการขายปลาชนิดอื่นที่ได้จากการออกเรือประมง O4 ชุมชนมีชื่อเสียงทางการท่องเที่ยวทางทะเล O5 อาหารทะเลเป็นอาหารที่ผู้บริโภคนิยมทานตลอด	T1 พ่อค้าคนกลางเข้ามามีบทบาทในการขนส่งไปยังร้านอาหารแทน มีการกดราคาให้ได้ราคาต่ำกว่าราคาปกติ T2 ปริมาณปลา กูดสลัดและปลาเก๋าทะเลลดลง T3 สภาพอากาศแปรปรวน T4 ราคาน้ำมันที่สูงขึ้น

จากตารางที่ 7 สามารถสรุปการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ข้างต้นได้ว่าโซ่อุปทานการจัดจำหน่ายปลา กูดสลัดและปลาเก๋าทะเล ยังไม่มีประสิทธิภาพมากนักสาเหตุหลักเนื่องจากใช้ระยะเวลาค่อนข้างมากในการผ่านกระบวนการต่าง ๆ เจ้าของธุรกิจและพนักงานยังขาดความรู้ความสามารถในการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพเป็นสาเหตุทำให้ไม่

สามารถที่จะเดินทางขนส่งไปยังร้านอาหารเองตรงตามเวลาที่กำหนด เมื่อถึงเวลาจึงมีพ่อค้าคนกลางเข้ามา มีบทบาทในการขนส่งไปยังร้านอาหารแทนและมีการกดราคาให้ได้ราคาต่ำกว่าราคาปกติ

2.2 การวิเคราะห์กลยุทธ์จากปัจจัยสภาพแวดล้อมภายใน และภายนอกโดยใช้ทฤษฎี TOWS Matrix

ตารางที่ 8 การวิเคราะห์กลยุทธ์จากปัจจัยสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของธุรกิจโดยใช้ TOWS Matrix

Internal / External	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
โอกาส (Opportunities)	<p>กลยุทธ์เชิงรุก (SO)</p> <ul style="list-style-type: none"> - ท่าเลที่ตั้งของธุรกิจอยู่ใกล้ร้านอาหารและชุมชนที่มีนักท่องเที่ยวจำนวนมาก จึงส่งผลให้มีความต้องการบริโภคอาหารทะเลของผู้บริโภคมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น (S4,O4) - เจ้าของธุรกิจมีความชำนาญในท่าเลที่ตั้งของการทำธุรกิจเป็นอย่างดี จึงสามารถเพิ่มรายได้ในการขายปลาชนิดอื่นที่ได้จากการออกเรือประมง (S1,O3) - ธุรกิจมีฐานลูกค้าที่แน่นอน ซึ่งเกิดจากภาครัฐ กระตุ้นการท่องเที่ยวและอาหารทะเลเป็นอาหารที่ผู้บริโภคนิยมทานตลอด (S2,O2,O5) 	<p>กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO)</p> <ul style="list-style-type: none"> - ธุรกิจไม่สามารถควบคุมปริมาณปลากุดสลัดและปลาเก๋าทะเลในการออกเรือประมงแต่ละครั้งได้ สามารถเพิ่มรายได้ ในการขายปลาชนิดอื่นที่ได้จากการออกเรือประมง (W3,O3) - ใช้ระยะเวลาค่อนข้างมากกว่าจะผ่านกระบวนการต่าง ๆ ภายในธุรกิจ แต่การคมนาคมทางบกสะดวก (W1,O1) - ธุรกิจไม่มีเครื่องมือในการทำประมงที่ทันสมัย แต่ธุรกิจสามารถเพิ่มรายได้ ในการขายปลาชนิดอื่นที่ได้จากการออกเรือประมง (W4,O3)
อุปสรรค (Threats)	<p>กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST)</p> <ul style="list-style-type: none"> - ท่าเลที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบแต่สภาพอากาศแปรปรวน จึงทำให้ธุรกิจไม่สามารถที่จะออกเรือประมงได้ ส่งผลให้ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของร้านอาหาร (S3,T4) 	<p>กลยุทธ์เชิงรับ (WT)</p> <ul style="list-style-type: none"> - เจ้าของธุรกิจและแรงงานยังขาดความรู้ความสามารถในการจัดการโลจิสติกส์และโซ่อุปทานอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้ใช้ระยะเวลาค่อนข้างมาก ในการผ่านกระบวนการต่าง ๆ ภายในธุรกิจ ส่งผลให้พ่อค้าคนกลางเข้ามามี

Internal External	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
	- เจ้าของธุรกิจชำนาญในทำเลที่ตั้งของการทำธุรกิจเป็นอย่างดี และมีฐานลูกค้าที่แน่นอน แต่มีพ่อค้าคนกลางเข้ามาบีบบทบาทในการขนส่งไปยังร้านอาหารแทน มีการกดราคาให้ได้ราคาต่ำกว่าราคาปกติ (S1, S2,T1) - ทำเลที่ตั้งของธุรกิจอยู่ในใกล้ร้านอาหาร แต่ในเรื่องของการขนส่งก็ยังมีราคาน้ำมันที่สูงขึ้น (S3,T4)	บทบาทในการขนส่งไปยังร้านอาหารแทน (W1,W2,T1) - ไม่สามารถควบคุมปริมาณปลาสดและปลาเก่าทะเลในการออกเรือประมงแต่ละครั้งได้ เนื่องจากสภาพอากาศแปรปรวน (W3,T3) - ธุรกิจไม่มีเครื่องมือในการทำประมงที่ทันสมัย และปริมาณปลาทะเลลดลง จึงทำให้ธุรกิจหาปลาสดและปลาเก่าทะเลได้น้อยลง (W4,T2)

จากตารางที่ 8 การวิเคราะห์กลยุทธ์จากสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกโดยใช้ทฤษฎี TOWS Matrix ซึ่งเน้นการวิเคราะห์เพื่อหากลยุทธ์ในการพัฒนาธุรกิจ สามารถสรุปเป็นกลยุทธ์เชิงรุก กลยุทธ์เชิงป้องกัน กลยุทธ์เชิงแก้ไข และกลยุทธ์เชิงรับ ซึ่งทั้ง 4 กลุ่ม สามารถนำมาเป็นแนวในการช่วยจัดลำดับความสำคัญและวิเคราะห์หาภาพรวมและมุมมองของธุรกิจ เพื่อวางกลยุทธ์ให้สามารถวางแผนการดำเนินธุรกิจ และทำการขนส่งสินค้าไปยังร้านอาหารเองได้ โดยไม่อาศัยพ่อค้าคนกลาง

2.3 การวิเคราะห์กลยุทธ์ในการเพิ่มศักยภาพโดยใช้ทฤษฎี TOWS Matrix

ตารางที่ 9 การวิเคราะห์กลยุทธ์ในการเพิ่มศักยภาพการจัดจำหน่ายปลากุตสดและปลาเก่าทะเล

Internal External	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
โอกาส (Opportunities)	กลยุทธ์เชิงรุก (SO) การเพิ่มการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต Social Network	กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO) เพิ่มรายได้ ในการขายปลาชนิดอื่นที่ได้จากการออกเรือประมง
อุปสรรค (Threats)	กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST) ธุรกิจสามารถวางแผนกระบวนการทำงาน เช่น การออกเรือประมง โดยสามารถดูจากการพยากรณ์อากาศที่น่าเชื่อถือ หรือการดูข้างขึ้นข้างแรมจากปฏิทิน	กลยุทธ์เชิงรับ (WT) วิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพไข่อุปทาน โดยใช้ทฤษฎีการจัดการห่วงโซ่อุปทาน, SWOT Analysis เพื่อวิเคราะห์กระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทาน, ทฤษฎี TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์ของธุรกิจ

จากตารางที่ 9 คณะผู้วิจัยได้กำหนดทางเลือกในการแก้ไขปัญหา ซึ่งแบ่งเป็น 4 กลยุทธ์ ดังนี้

1) กลยุทธ์เชิงรุก (SO) โดยการเพิ่มการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต Social Network ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างแก่กลุ่มร้านอาหารเปิดใหม่ที่สนใจ และต่อยอดจากการประชาสัมพันธ์ คือการขยายตลาดโดยมุ่งไปยังเป้าหมายกลุ่มร้านอาหารใหม่ ๆ จากเดิม

ข้อดี เพิ่มกลุ่มลูกค้าและเพิ่มรายได้

ข้อเสีย เพิ่มงาน ภาระรับผิดชอบมากขึ้น

2) กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO) เพิ่มรายได้ ในการขายปลาชนิดอื่นที่ได้จากการออกเรือประมง ซึ่งในการออกเรือประมงในแต่ละครั้ง จะได้ปลาชนิดอื่นที่ได้จากการออกเรือมาด้วย จึงสามารถเพิ่มรายได้ให้กับธุรกิจมากขึ้น ในการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ให้กับร้านอาหารอื่นที่สนใจในปลาชนิดนั้น ๆ หรือการขายปลีก

ข้อดี เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายได้มากขึ้น

ข้อเสีย ใช้ระยะเวลาในกระบวนการทำงานมากขึ้น

3) กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST) เนื่องจากเรื่องของสภาพอากาศนั้น ธุรกิจไม่สามารถที่จะควบคุมหรือป้องกันได้ แต่ธุรกิจสามารถวางแผนกระบวนการทำงาน เช่น การออกเรือประมง โดยสามารถดูจาก การพยากรณ์อากาศที่น่าเชื่อถือ หรือการดูข้างขึ้นข้างแรมจากปฏิทิน เพื่อที่ธุรกิจจะสามารถวางแผนและกำหนดเวลาในการออกเรือประมง โดยไม่เสียเที่ยว

ข้อดี สามารถวางแผนและเวลาในการออกเรือประมง โดยไม่เสียเที่ยว

ข้อเสีย เรื่องของสภาพอากาศ ไม่สามารถที่จะควบคุมได้

4) กลยุทธ์เชิงรับ (WT) เนื่องจากใช้ระยะเวลาค่อนข้างมากในการผ่านกระบวนการต่างๆ ภายในธุรกิจ ทำให้ธุรกิจไม่สามารถที่จะเดินทางขนส่งไปยังร้านอาหารเองตรงตามเวลาที่กำหนด เมื่อถึงเวลาจึงมีพ่อค้าคนกลางเข้ามามีบทบาทในการขนส่งไปยังร้านอาหารแทนและมีการกดราคาให้ได้ราคาที่ดีกว่าราคาปกติ โดยใช้ทฤษฎีการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) เครื่องมือการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมธุรกิจ (SWOT Analysis) เพื่อวิเคราะห์กระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทาน ตั้งแต่ต้นน้ำ ไปจนถึงปลายน้ำและวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจทั้งภายในและภายนอก ในการช่วยจัดลำดับความสำคัญและวิเคราะห์หาภาพรวมและมุมมองของธุรกิจ และใช้ทฤษฎี TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์ของธุรกิจ และทำการขนส่งสินค้าไปยังร้านอาหารเองได้ โดยไม่อาศัยพ่อค้าคนกลาง

ข้อดี สามารถเข้าใจรูปแบบของโซ่อุปทานภายในธุรกิจมากขึ้นและวิเคราะห์ภาพรวมมุมมองของธุรกิจ ในการขนส่งสินค้าไปยังร้านอาหารเองได้ โดยไม่อาศัยพ่อค้าคนกลาง

ข้อเสีย อาจเกิดปัจจัยการหยุดชะงักของโซ่อุปทาน กรณีที่ทำการศึกษามากเกินไป

การอภิปรายผล

1. อภิปรายผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ที่ 1 เพื่อวิเคราะห์การจัดการห่วงโซ่อุปทานการจัดจำหน่ายปลากุตสดและปลาเก๋าทะเล กรณีศึกษา ธุรกิจประมงของนายธงชัย อินฉาย พบว่า จากการวัดผลการดำเนินงานของการวิเคราะห์โซ่อุปทานแบบเก่าและแบบใหม่ โดยใช้ทฤษฎีการจัดการโซ่อุปทาน และการเปรียบเทียบรายได้และกำไรจากการขนส่งโดยผ่านพ่อค้าคนกลางกับการขนส่งเอง ซึ่งคณะผู้วิจัยได้ทำการคำนวณหาค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจทั้งแบบเดิมและแบบใหม่ โดยโซ่อุปทานของปลากุตสดแบบเก่า มีรายได้สุทธิ 1 กิโลกรัม ซึ่งจะได้กำไรเท่ากับ 249 บาท หลังจากทำการปรับโซ่อุปทานของปลากุตสดแบบใหม่ โดยทำการขนส่งเอง มีรายได้สุทธิ 1 กิโลกรัม จะได้กำไรเท่ากับ 335 บาท และโซ่อุปทานของปลาเก๋าทะเลแบบเก่ามีรายได้สุทธิ 1 กิโลกรัม ซึ่งจะได้กำไรเท่ากับ 36.25 บาท หลังจากทำการปรับโซ่อุปทานของปลาเก๋าทะเลแบบใหม่ โดยทำการขนส่งเอง มีรายได้สุทธิ 1 กิโลกรัม จะได้กำไรเท่ากับ 186.25 บาท หลังจากการเปรียบเทียบโซ่อุปทานแบบเก่าและแบบใหม่ พบว่า ธุรกิจได้กำไรที่มากขึ้นและส่งผลให้สามารถขนส่งเองให้แก่ร้านอาหารได้ทันเวลาภายในวันที่ขนส่ง โดยจากเดิมที่พ่อค้าคนกลางเข้ามารับสินค้า และส่งถึงมือผู้ประกอบการร้านอาหารในเวลา 13:00 นาฬิกา ของวันถัดไป ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ ศศิพิมพ์มาศ หงษ์สมบัติ ได้ทำการวิจัยเรื่อง การจัดการห่วงโซ่อุปทานอ้อย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันในอำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี พบว่า กิจกรรมห่วงโซ่อุปทานอ้อย ถือเป็นกระบวนการการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่เกษตรกรในอำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี ทั้งสายการผลิต ตั้งแต่การวางแผนกิจกรรม การจัดหาแหล่งวัตถุดิบ การผลิต การจัดการสินค้าคงคลัง การจัดส่ง และการเคลื่อนย้ายวัตถุดิบและสินค้า โดยเป็นการจัดการแบบบูรณาการทั้งกระบวนการ ตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ จนถึงปลายน้ำ นำมาสู่ผลตอบแทนสูงสุด โดยมีความเชื่อมโยง กับความสามารถในการแข่งขันและผลการดำเนินงานขององค์กรทั้งทางตรงและทางอ้อม นอกจากนี้ กิจกรรมห่วงโซ่อุปทานอ้อยที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่เกษตรกรในอำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี โดยมุ่งเน้นความเชื่อมโยงทางด้านความสัมพันธ์ทางธุรกิจที่ดีต่อกัน ไปสู่การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ โดยเน้นในด้านความไว้วางใจ

การสื่อสารการสร้างคุณค่าร่วม การแลกเปลี่ยนผลประโยชน์ร่วมกัน นำมาสู่การเพิ่มผลผลิตอ้อย และการเพิ่มคุณภาพของอ้อย

2. อภิปรายผลการศึกษาตามวัตถุประสงค์ที่ 2 เพื่อวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจการจัดจำหน่ายปลากุสลาดและปลาเก๋าทะเล กรณีศึกษาธุรกิจประมงของนายธงชัย อินฉาย โดยสามารถสรุปจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคข้างต้นได้ว่า โซอุปทานยังไม่มีประสิทธิภาพมากนัก สาเหตุหลักเนื่องจากในแต่ละกระบวนการใช้ระยะเวลาค่อนข้างมาก เจ้าของธุรกิจและพนักงานยังขาดความรู้ความสามารถในการจัดการโลจิสติกส์และโซอุปทานอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งเป็นสาเหตุที่ส่งผลให้ไม่สามารถขนส่งสินค้าไปยังร้านอาหารเองได้ตรงตามเวลาที่กำหนด เมื่อถึงเวลาจึงมีพ่อค้าคนกลางเข้ามามีบทบาทในการขนส่งไปยังร้านอาหารแทน และมีการกดราคาให้ได้ราคาต่ำกว่าราคาปกติ ผู้วิจัยจึงกำหนดกลยุทธ์โดยใช้ทฤษฎี TOWS Matrix โดยวิเคราะห์มาจากความสัมพันธ์ระหว่างสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกของธุรกิจที่ได้จากการวิเคราะห์ SWOT Analysis ซึ่งสามารถกำหนดทางเลือกในการแก้ไขปัญหา ได้เป็น 4 กลยุทธ์ ดังนี้

1. กลยุทธ์เชิงรุก (SO) โดยการเพิ่มการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต Social Network ให้เป็นที่รู้จักในวงกว้างแก่กลุ่มร้านอาหารเปิดใหม่ที่สนใจ และต่อยอดจากการประชาสัมพันธ์ คือการขยายตลาด โดยมุ่งไปยังเป้าหมายกลุ่มร้านอาหารใหม่ ๆ จากเดิม

2. กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO) สามารถเพิ่มรายได้ในการขายปลาชนิดอื่นที่ได้จากการออกเรือประมง โดยการขายปลาชนิดอื่นที่ได้จากการออกเรือมาด้วย จึงสามารถเพิ่มรายได้ให้กับธุรกิจมากขึ้นในการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย ให้กับร้านอาหารอื่นที่สนใจในปลาชนิดนั้น ๆ หรือการขายปลีก

3. กลยุทธ์เชิงป้องกัน (ST) เนื่องจากสภาพอากาศเป็นสิ่งที่ธุรกิจไม่สามารถที่จะควบคุมหรือป้องกันได้ แต่สามารถวางแผนกระบวนการทำงาน เช่น ดูข้อมูลการพยากรณ์อากาศจากสื่อที่น่าเชื่อถือ หรือการดูข้างขึ้นข้างแรมจากปฏิทิน เพื่อที่ธุรกิจจะสามารถวางแผนและกำหนดเวลาในการออกเรือประมง

4. กลยุทธ์เชิงรับ (WT) เนื่องจากการดำเนินการทางธุรกิจในแต่ละกระบวนการใช้เวลาค่อนข้างมาก จึงส่งผลให้มีพ่อค้าคนกลางเข้ามามีบทบาทในธุรกิจ จึงทำให้ผลกำไรที่ได้รับน้อยลงกว่าการจัดส่งเอง จึงต้องมีการวิเคราะห์กระบวนการจัดการโซอุปทานตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำให้มีประสิทธิภาพให้ได้มากที่สุด และวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจทั้งภายในและภายนอก พร้อมทั้งกำหนดกลยุทธ์ที่

สามารถนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ วิจิต หล่อจ๊ะระ ชุมภ์กุล และคณะ (2561) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและเมทริกซ์ทาวซ์ เพื่อพัฒนายุทธวิธีการเพิ่มศักยภาพโซ่อุปทานผ้าไหมไทย-ลาว โดยในงานวิจัยได้ทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) ของโซ่อุปทานของผ้าไหมกรณีที่มีความร่วมมือกันระหว่างไทยและสปป. ลาว และนำเสนอกลยุทธ์และยุทธวิธีในการเพิ่มศักยภาพในการผลิตผ้าไหมไทยและลาว โดยใช้ TOWS Matrix ผลการวิจัยได้นำเสนอกลยุทธ์และยุทธวิธีในการเพิ่มศักยภาพในการผลิตผ้าไหมระหว่างไทยและสปป.ลาว ดังนี้ กลยุทธ์ที่ 1 สร้างศูนย์กลางของหัตถอุตสาหกรรมผ้าไหมในภูมิภาคอาเซียน กำหนดมาตรฐานเส้นไหม และสร้าง Regional Brand ประกอบด้วย 4 ยุทธวิธี กลยุทธ์ที่ 2 สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างตลาดใหม่ ประกอบด้วย 5 ยุทธวิธี กลยุทธ์ที่ 3 พัฒนาเทคโนโลยีพัฒนาเส้นไหมให้มีคุณสมบัติที่ดี ประกอบด้วย 3 ยุทธวิธี กลยุทธ์ที่ 4 ส่งเสริมการถ่ายทอดภูมิปัญญาด้านการผลิตผ้าไหมสู่รุ่นลูกหลาน ประกอบด้วย 2 ยุทธวิธี อย่างไรก็ตามการผลักดันกลยุทธ์และ ยุทธวิธีที่ได้นำเสนอข้างต้นจะต้องอาศัยร่วมมือระหว่าง 2 ประเทศ เพื่อให้เกิดความสำเร็จอย่างเป็นรูปธรรมในอนาคต อีกทั้งสอดคล้องกับงานวิจัยของ อัญชราภรณ์ เลาหรั่งพิสิฐ และไชยนันท์ ปัญญาศิริ (2566) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การวิเคราะห์ SWOT และ TOWS เมทริกซ์ เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการส่งออกกล้วยไม้ไทยภายใต้มาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี ผลการวิจัยพบว่า 1) สภาพปัญหาและอุปสรรคเกิดจากรายได้ในการส่งออกกล้วยไม้ไม่แน่นอน ส่งผลให้จำนวนและน้ำหนักสินค้าไม่ตรงตามที่แจ้งไว้ล่วงหน้า 2) กลยุทธ์ในการแข่งขัน ได้แก่ กลยุทธ์ป้องกันและกลยุทธ์เชิงรับเพื่อหาความเป็นไปได้ในการกำหนดทิศทางของกลยุทธ์และการดำเนินงาน รวมไปถึงการรับมือกับอุปสรรคและภัยคุกคามที่ และกลยุทธ์เชิงรับในการลดผลกระทบ ปรับตัว แก้ไขปัญหา เพื่อเตรียมความพร้อมในการดำเนินกลยุทธ์การแข่งขัน และ 3) สามารถกำหนดกลยุทธ์ได้ 3 กลยุทธ์ ได้แก่ กลยุทธ์การดำเนินการของผู้ประกอบการ กลยุทธ์การกำหนดบทบาทหน้าที่ของหน่วยงานภาครัฐ และกลยุทธ์ความร่วมมือในเชิงภาคีระหว่างผู้ประกอบการและภาครัฐ อีกทั้ง สอดคล้องกับงานวิจัยของ มงคล กิตติญาณขจร และคณะ (2561) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การสร้างกลยุทธ์การตลาดโดยการวิเคราะห์สาเหตุของยอดขายที่ลดลงกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตสบู่สมุนไพร พบว่า สาเหตุหลักของปัญหายอดขายที่ลดลงเกิดเนื่องจาก การขาดช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์, ราคาของสินค้าไม่สามารถแข่งขันได้, ขาดการทำการส่งเสริมการขาย และสอดคล้องกับงานวิจัยของ ทัชชกร บัวล้อม (2561) ได้ทำการวิจัยเรื่อง การจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจผู้ให้บริการโลจิสติกส์ขนาดกลางและขนาด

ย่อมในจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน พบว่า สภาพแวดล้อมที่สำคัญของผู้ให้บริการ มีจุดแข็ง คือ ความชำนาญและเข้าใจวัฒนธรรมการค้าในท้องถิ่นตลอดจนมีฐานลูกค้าประจำ จุดอ่อน คือ การขาดวิสัยทัศน์ ขาดเงินทุน และเทคโนโลยี ตลอดจนไม่มีการรวมกลุ่มหรือสร้างพันธมิตร ด้านโอกาส คือ การขยายตลาดลูกค้าและการสร้างพันธมิตรเพิ่มขึ้น และอุปสรรค คือ คู่แข่งขันมีจำนวนมากขึ้นและศักยภาพสูง ด้านจัดการเชิงกลยุทธ์ของผู้ประกอบการ พบว่า ในขั้นการวางแผนกลยุทธ์ ส่วนใหญ่ไม่มีการวางแผนชัดเจน แต่เน้นการสั่งการจากเจ้าของลงมา (Top-Down) ขั้นการดำเนินกลยุทธ์ พบว่า กลยุทธ์ที่นิยมใช้มากที่สุด คือ การรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าและการกำหนดราคาต่ำ ขั้นการติดตามกลยุทธ์ พบว่า ไม่มีการติดตามอย่างเป็นระบบ แต่เน้นรับฟังข้อร้องเรียนจากลูกค้าและแก้ไขตามสถานการณ์

ข้อเสนอแนะ

1. งานวิจัยครั้งต่อไป ด้านการลดกระบวนการปฏิบัติงาน สามารถนำทฤษฎีลิ้นมาประยุกต์ใช้เพื่อให้มีระยะเวลาในการดำเนินงานที่รวดเร็วขึ้น
2. งานวิจัยครั้งต่อไป ควรศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมในหลายๆเรื่องอย่างละเอียด เช่น คู่แข่ง ลูกค้าเป้าหมาย เพื่อต่อยอดการดำเนินธุรกิจ ให้สามารถมองภาพการแข่งขันได้อย่างชัดเจน และเพื่อวางกลยุทธ์ด้านการตลาดต่อไปในอนาคต

เอกสารอ้างอิง

- คลอเคลีย วจนะวิชากร และคณะ. (2567). การศึกษาห่วงโซ่อุปทานวิสาหกิจชุมชนแปรรูปใหญ่พริก ตำบลหัวเรือจังหวัดอุบลราชธานี. *วารสารวิศวกรรมศาสตร์และนวัตกรรม*, 17(1): 163-178.
- จรีพร จารุกรสกุล. (2562). *เศรษฐกิจการประมง*. ค้นเมื่อ วันที่ 25 มิถุนายน 2566, จาก <https://www.wha-group.com/th/news-media/company-news/471/>
- ทัชชกร บัวล้อม. (2561). การจัดการเชิงกลยุทธ์ของธุรกิจผู้ให้บริการโลจิสติกส์ขนาดกลางและขนาดย่อมในจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อรองรับการเปิดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน. *วารสารหาดใหญ่วิชาการ*, 16(1): 1-19
- ปรีดี นุกุลสมปรารถนา. (2563). *กลยุทธ์ TOWS Matrix*. ค้นเมื่อ วันที่ 25 มิถุนายน 2566, จาก

<https://www.popticles.com/business/tows-matrix>

- มงคล กิตติญาณขจร และคณะ. (2566). การสร้างกลยุทธ์การตลาดโดยการวิเคราะห์หาสาเหตุของ ยอดขายที่ลดลงกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตสบู่สมุนไพร. **วารสารข่าวงานวิศวกรรมอุตสาหกรรมไทย**, 9(1): 74-86
- วิจิต หล่อจี้ระชุมนท์กุล และคณะ. (2561). การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและเมทริกซ์ทาวส์เพื่อพัฒนา ยุทธวิธีการเพิ่มศักยภาพโซ่อุปทานผ้าไหมไทย-ลาว. **วารสารการจัดการมหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์**, 7(3): 15-26
- วรรณวิชา วรฤทธิธินภา. (2555). **การศึกษาปัญหาและกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร กรณีศึกษา องค์กร This work จำกัด**. การค้นคว้าอิสระ สาขาวิชาการจัดการ บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัย หอการค้าไทย.
- ศศิพิมพ์มาศ หงษ์สมบัติ. (2565). การจัดการห่วงโซ่อุปทานอ้อยเพื่อเพิ่มขีดความสามารถทางการ แข่งขันในอำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี. **วารสารวิชาการ มหาวิทยาลัยราชภัฏกาญจนบุรี**, 11(1): 53-65.
- สุรียรัตน์ ศรีทะแก้ว และสุเทพ นิมสายน. (2556). การวิเคราะห์โซ่อุปทานและความได้เปรียบทางการ แข่งขันด้านการส่งออกของผลไม้สดไทยไปยังตลาดสหภาพเมียนมาร์. **วารสารวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย**, 8(2): 36-61.
- สถานเอกอัครราชทูต ณ เฮลซิงกิ. (2565). **การวิเคราะห์ SWOT (SWOT Analysis)**. ค้นเมื่อ วันที่ 25 เมษายน 2566, จาก [https://helsinki.thaiembassy.org/th/page/65202-swot-\(swot-analysis\)?menu=5f28fef3d3a8ab75420d47d3](https://helsinki.thaiembassy.org/th/page/65202-swot-(swot-analysis)?menu=5f28fef3d3a8ab75420d47d3)
- อัญชราภรณ์ เลาทรงพิสิฐ และไชยนันท์ ปัญญาศิริ. (2566). การวิเคราะห์ SWOT และ TOWS เมทริกซ์ เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการส่งออกกล้วยไม้ไทยภายใต้มาตรการกีดกันทางการค้าที่ไม่ใช่ภาษี (NTBS). **วารสารชุมชนวิจัยและพัฒนาสังคม มหาวิทยาลัยราชภัฏนครราชสีมา**, 17(1): 69-83.
- Aksarapak C. (2566). **SWOT Analysis คืออะไร สำคัญกับธุรกิจอย่างไร พร้อมตัวอย่างการ วิเคราะห์**. ค้นเมื่อ วันที่ 25 เมษายน 2566, จาก <https://blog.mandalasystem.com/th/swot-analysis>



ปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อ
ผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์
Technology acceptance factors that affect the decision to use Loan
transactions from GHB ALL GEN of Government Housing Bank customers,
Nakhonsawan branch

นฤมล อ้นภา

นิสิตปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

Email: naruemolaonpa@gmail.com

จรัลวรรณ จันทร์รัตน์

อาจารย์ประจำ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

Naruemol Aonpa

Master of Business Administration Department of Business Administration

Graduate School University of Thai Chamber of Commerce

Jaratchwahn Jantarat

Lecturer, Faculty of Business Administration University

of the Thai Chamber of Commerce

รับเข้า: 17 มกราคม 2567 แก้ไข: 27 มีนาคม 2567 ตอรับ: 28 มีนาคม 2567

บทคัดย่อ

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาข้อมูลส่วนบุคคลที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ 2) ศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ และ 3) ศึกษาปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ กลุ่มตัวอย่างในการวิจัย คือ ลูกค้าของธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ จำนวน 400 คน ใช้วิธีการสุ่มแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) เครื่องมือที่ใช้ใน

การวิจัยคือ แบบสอบถาม สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่ ค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ค่า T-Test ค่า One way ANOVA และการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ

ผลการศึกษาพบว่า 1) เพศ อายุ สถานภาพ อาชีพ รายได้ต่อเดือน และระดับการศึกษาที่แตกต่างกันส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 2) พฤติกรรมการใช้บริการด้านความถี่ในการใช้บริการ แหล่งศึกษาข้อมูล และเหตุผลที่ใช้บริการ แตกต่างกันส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และ 3) ปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยี ด้านทัศนคติของผู้ใช้งาน ด้านความตั้งใจในการใช้งาน และด้านการใช้งานจริง ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ ร้อยละ $47.4 (R^2 = .474)$

คำสำคัญ: การยอมรับเทคโนโลยี การตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อ ธนาคารอาคารสงเคราะห์

Abstract

The objectives of the research were to 1) study the personal information that affects the decision to use Loan transactions from GHB ALL GEN 2) study the Service usage behavior factors that affect the decision to use Loan transactions from GHB ALL GEN and 3) study the technology acceptance factors that affect the decision to use Loan transactions from GHB ALL GEN. The sample group was 400 Government Housing Bank customers of the Nakhonsawan branch derived from Purposive Sampling. The research tool was a questionnaire. Statistics used in data analysis were frequency, percentage, mean, standard deviation, t-test, One-way ANOVA and Multiple regression analysis.

The results showed that 1) The different personal factors affected the decision to use Loan transactions from GHB ALL GEN with a statistical significance of .05 level. 2) The difference in Service usage behavior factors affected the decision to use Loan transactions

from GHB ALL GEN with a statistical significance of .05 level. 3) The technology acceptance factors that affected 47.4% ($R^2 = .474$) to the decision to use Loan transactions from GHB ALL GEN.

Keywords: Technology acceptance, Decision to use Loan transactions, Government Housing Bank

บทนำ

จากสถานการณ์โรคโควิด 19 ที่เริ่มคลี่คลาย คณะกรรมการธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้มีมติเห็นชอบให้ธนาคารอาคารสงเคราะห์ลงทุนพัฒนาทางด้านระบบเทคโนโลยีและบริการดิจิทัลใหม่ ๆ ด้วยงบประมาณลงทุนรวมไม่เกิน 400 ล้านบาท โดยการให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงบริการของธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้ ตั้งแต่ขั้นตอนแรกจนถึงขั้นตอนสุดท้ายผ่านบริการด้านดิจิทัลทั้งหมด ซึ่งช่วยให้ลูกค้าได้รับความสะดวกและลดต้นทุนการดำเนินงานของธนาคารได้ไปพร้อมกัน โดยมี 3 โมดูล หลักประกอบด้วย 1) ด้านสินเชื่อ 2) ด้านการบริหารจัดการทรัพย์สินด้วยคุณภาพ และ 3) ด้านทุน ซึ่งเป็นโมดูลด้านสินเชื่อ โดยลูกค้าสามารถรู้จักและเข้าถึงธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้ด้วยแอปพลิเคชัน GHB ALL GEN ซึ่งเป็นแอปพลิเคชันใหม่ที่ธนาคารได้พัฒนาขึ้นมาด้วยงบลงทุนประมาณ 70 ล้านบาท เพื่อรองรับการใช้งานแทนแอปพลิเคชัน GHB ALL เดิม ที่ปัจจุบันมีลูกค้าสมัครและใช้บริการอยู่มากกว่า 1 ล้านคน เป็นการเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานให้ดียิ่งขึ้นและรองรับลูกค้าของธนาคารอาคารสงเคราะห์ ได้ในทุกเจเนอเรชัน (ธนาคารอาคารสงเคราะห์, 2565)

แอปพลิเคชัน GHB ALL GEN เปิดให้ลูกค้าดาวน์โหลดใช้งานเฟสที่ 1 ได้ตั้งแต่วันที่ 26 ตุลาคม พ.ศ. 2565 และเมื่อ GHB ALL GEN พัฒนาได้สมบูรณ์ทุกบริการแล้ว จะทำให้ลูกค้าเข้าถึงธนาคารอาคารสงเคราะห์ได้สะดวกยิ่งขึ้น โดยสามารถปรึกษากับพนักงานสินเชื่อ Digital LO (Loan Officer) ได้เสมือนเดินทางไปสาขา โดยธนาคารจะถ่ายโอนลูกค้าให้ย้ายแอปพลิเคชัน GHB ALL ไปสู่ GHB ALL GEN ให้ได้ทั้งหมดจนถึงวันที่ 31 มีนาคม พ.ศ. 2566 ซึ่งในขณะนั้นบริการต่าง ๆ ใน GHB ALL GEN จะให้บริการได้อย่างเต็มรูปแบบ นอกจากนี้ ธนาคารจะมีการนำการวิเคราะห์ข้อมูลทางด้านการประเมินราคาที่อยู่อาศัยมาพัฒนาระบบ ทำให้ลูกค้าทราบราคาประเมินบ้านเบื้องต้นได้ทันทีในขณะที่ยื่นกู้กับเจ้าหน้าที่ ธนาคารจะมีการแจ้งเตือนผลการพิจารณาผ่านแอปพลิเคชัน LINE โดยคาดว่าลูกค้าจะสามารถทราบผลการพิจารณาได้โดยใช้เวลาเพียง 3 วัน

ทำการ และลูกค้ายังสามารถเซ็นสัญญาเงินกู้แบบอิเล็กทรอนิกส์แทนการลงนามรูปแบบกระดาษได้ และเมื่อได้เป็นลูกค้าของธนาคารอาคารสงเคราะห์แล้วก็จะสามารถผ่อนชำระเงินกู้ผ่าน GHB ALL GEN ได้ทันทีโดยไม่ต้องเดินทางไปสาขา (ดำรงเกียรติ มาลา, 2565)

ในปัจจุบันธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ ยังไม่มีข้อมูลเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคลและพฤติกรรมการใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ และยังต้องการทราบปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ ซึ่งจะทำให้ได้ข้อมูลในเรื่องความต้องการของลูกค้า ข้อเสนอแนะในการใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่เป็นสิ่งสำคัญ โดยจากปัญหาที่ได้กล่าวมาข้างต้น ทำให้เกิดความสนใจต้องการดำเนินการศึกษาปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ ตามแนวคิดของ Davis (1989: 982-1003) ที่ได้พัฒนาแบบจำลองการยอมรับเทคโนโลยี (Theory of Acceptance Model : TAM) ใน 5 ด้าน ประกอบด้วย ด้านการรับรู้ประโยชน์ ด้านการรับรู้ความง่าย ด้านทัศนคติของผู้ใช้งาน ด้านความตั้งใจในการใช้งาน และด้านการใช้งานจริง โดยการยอมรับเทคโนโลยีเป็นการนำเอาเทคโนโลยีที่ได้ยอมรับ นำมาใช้งานและก่อให้เกิดประโยชน์แก่ตัวบุคคลหรือการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องทางด้านพฤติกรรม ด้านทัศนคติและด้านการใช้งานเทคโนโลยีที่ง่ายขึ้น นอกจากนี้การนำเทคโนโลยีมาใช้งานทำให้แต่ละบุคคลมีประสบการณ์ความรู้และทักษะในการใช้งานเพิ่มเติม (ศุภิสรา คุณรัตน์, 2561)

ผลที่ได้จากการศึกษาในครั้งนี้จะทำให้ทราบถึงข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า พฤติกรรมการใช้บริการและปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ ซึ่งเป็นการช่วยให้การดำเนินการของธนาคารตอบสนองความต้องการตามกลุ่มของลูกค้าได้ชัดเจน เพื่อการบริการ ขยายฐานลูกค้า และสร้างความสามารถในการแข่งขันกับธนาคารอื่นได้ อีกทั้งยังทำให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้า ข้อเสนอแนะในการใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนากลยุทธ์เป็นการขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้นไปในอนาคต และผลที่ได้จากการศึกษาจะทำให้เป็นข้อมูลเพื่อให้เกิดการพัฒนาเทคโนโลยีและ

คิดค้นบริการใหม่ ๆ ผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ตลอดจนการใช้งานได้ตรงตามกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในการให้บริการด้านการเงินในระยะยาว

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาข้อมูลส่วนบุคคลที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์
2. เพื่อศึกษาพฤติกรรมการใช้บริการที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์
3. เพื่อศึกษาปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์

วิธีการวิจัย

ประชากรและกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ในการวิจัย

ประชากรที่ใช้ในการวิจัย คือ ลูกค้าที่เคยใช้บริการธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ จำนวน 8,751 คน (โดยผู้วิจัยจากฐานข้อมูลลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ วันที่ 30 มิถุนายน พ.ศ. 2566)

กลุ่มตัวอย่าง คือ ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ ด้วยการใช้วิธีการสุ่มแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive Sampling) โดยจะต้องเป็นลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ ที่ใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN โดยกำหนดระดับค่าความเชื่อมั่นร้อยละ 95 จำแนกตามระดับความคลาดเคลื่อนที่ .05 (Yamane, 1976) ได้กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน ใช้วิธีการเปิดตารางของ Taro Yamane (1973: 727-728)

เครื่องมือและการตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล คือ แบบสอบถามที่ผู้วิจัยสร้างขึ้น ประกอบด้วย 5 ตอน ได้แก่ ข้อมูลส่วนบุคคล พฤติกรรมการใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อ การยอมรับเทคโนโลยี การตัดสินใจใช้บริการ และข้อเสนอแนะ โดยผ่านการตรวจสอบคุณภาพด้วยการหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC)

เท่ากับ 0.85 จากผู้เชี่ยวชาญ และหาค่าความเชื่อมั่น (Reliability) และหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา (Cronbach 's alpha Coefficient) ทั้งฉบับเท่ากับ 0.812

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ดำเนินการเก็บข้อมูลด้วยตนเอง โดยการแจกแบบสอบถามในรูปแบบกระดาษให้แก่กลุ่มตัวอย่างจำนวน 400 คน สามารถเก็บแบบสอบถามได้ทั้งหมด 400 ชุด คิดเป็นร้อยละ 100 ใช้เวลาดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลในเดือนพฤศจิกายน-ธันวาคม พ.ศ. 2565

การวิเคราะห์ข้อมูล

1. ข้อมูลส่วนบุคคล วิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage)
2. การวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมการใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN วิเคราะห์ข้อมูลโดยการคำนวณหาค่าความถี่ (Frequency) และค่าร้อยละ (Percentage)
3. การวิเคราะห์การยอมรับเทคโนโลยี GHB ALL GEN ม วิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation: SD)
4. การวิเคราะห์การตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN วิเคราะห์ข้อมูลโดยการหาค่าเฉลี่ย (Mean) และส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Standard Deviation: SD)
5. การทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยข้อมูลส่วนบุคคลแตกต่างกันส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ แตกต่างกัน และสมมติฐานที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการแตกต่างกันส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ แตกต่างกัน วิเคราะห์ข้อมูลโดยการทดสอบ Independent samples T-Test สำหรับกลุ่มตัวอย่างสองกลุ่ม และการทดสอบความแปรปรวนแบบทางเดียว (One-way Analysis of Variance: One-way ANOVA) สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่าสองกลุ่ม

สมมติฐานที่ 3 ปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีด้านการรับรู้ประโยชน์ ด้านการรับรู้ความง่าย ด้านทัศนคติของผู้ใช้งาน ด้านความตั้งใจในการใช้งาน และด้านการใช้งานจริง ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการ

ธุรกรรมด้านสินเชื่ผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ วิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (multiple regression analysis)

ผลการวิจัย

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคล ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 253 คน คิดเป็นร้อยละ 63.3 อายุ 31-40 ปี จำนวน 171 คน คิดเป็นร้อยละ 42.8 สถานภาพสมรส จำนวน 197 คน คิดเป็นร้อยละ 49.3 อาชีพพนักงานบริษัท/ลูกจ้าง จำนวน 107 คน คิดเป็นร้อยละ 26.8 มีรายได้ต่อเดือน 20,001-30,000 บาท จำนวน 137 คน คิดเป็นร้อยละ 34.3 และมีระดับการศึกษาปริญญาตรี จำนวน 162 คน คิดเป็นร้อยละ 40.5

ตอนที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่ผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ ส่วนใหญ่มีแหล่งที่ใช้บริการจากโทรศัพท์สมาร์ทโฟน จำนวน 356 คน คิดเป็นร้อยละ 89.0 มีระยะเวลาที่เคยใช้บริการไม่เกิน 6 เดือน จำนวน 196 คน คิดเป็นร้อยละ 49.0 ความถี่ในการใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่ผ่านช่องทาง GHB ALL GEN เฉลี่ย 1 เดือน 2-3 ครั้ง จำนวน 247 คน คิดเป็นร้อยละ 61.8 วัตถุประสงค์ที่ใช้บริการคือการชำระสินเชื่ จำนวน 171 คน คิดเป็นร้อยละ 42.8 มีแหล่งศึกษาข้อมูลในการใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่ผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ทางอินเทอร์เน็ต จำนวน 164 คน คิดเป็นร้อยละ 41.0 และมีเหตุผลที่ใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่ผ่านช่องทาง GHB ALL GEN คือ ชำระสินเชื่อย่าง สะดวก รวดเร็ว จำนวน 197 คน คิดเป็นร้อยละ 49.3

ตอนที่ 3 การยอมรับเทคโนโลยี

ตารางที่ 1 การยอมรับเทคโนโลยี

การยอมรับเทคโนโลยี	\bar{X}	SD	ระดับ ความคิดเห็น
ด้านการรับรู้ประโยชน์	4.43	.33	มาก
ด้านการรับรู้ความง่าย	4.45	.50	มาก
ด้านทัศนคติของผู้ใช้งาน	4.48	.46	มาก
ด้านความตั้งใจในการใช้งาน	4.42	.32	มาก

ด้านการใช้งานจริง	4.53	.40	มากที่สุด
ภาพรวม	4.46	.32	มาก

จากตารางที่ 1 พบว่า การยอมรับเทคโนโลยีในภาพรวม มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.46$) เมื่อพิจารณาเป็นรายด้าน พบว่า ด้านที่ระดับความคิดเห็นมากที่สุด คือ ด้านการใช้งานจริง มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.53$) และด้านที่ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด คือ ด้านความตั้งใจในการใช้งาน มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.42$)

ตอนที่ 4 การตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN

ตารางที่ 2 การตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN

การตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN	\bar{X}	SD	ระดับความคิดเห็น
1. ตัดสินใจเลือกใช้บริการเพราะความน่าเชื่อถือและมีความปลอดภัย	4.64	.50	มากที่สุด
2. ตัดสินใจเลือกใช้บริการเพราะมีบริการที่หลากหลาย	4.30	.52	มาก
3. ตัดสินใจเลือกใช้บริการหลังจากได้ข้อมูลจากผู้มีประสบการณ์หรือธนาคาร	4.41	.71	มาก
4. มีความพึงพอใจหลังจากใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN	4.42	.57	มาก
5. ทุกครั้งที่ท่านทำธุรกรรมด้านสินเชื่อจะใช้บริการผ่านช่องทาง GHB ALL GEN	4.58	.60	มากที่สุด
6. จะแนะนำให้ผู้ใกล้ชิดให้ใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN	4.66	.52	มากที่สุด
รวม	4.50	.31	มาก

จากตารางที่ 2 พบว่า การตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.50$) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อ พบว่า ข้อที่ระดับความคิดเห็นมากที่สุด คือ จะแนะนำให้ผู้ใกล้ชิดให้ใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.66$) รองลงมา คือ ตัดสินใจเลือกใช้บริการเพราะความน่าเชื่อถือและมีความปลอดภัย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมากที่สุด ($\bar{X} = 4.66$) และข้อที่ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด คือ ตัดสินใจเลือกใช้บริการเพราะมีบริการที่หลากหลาย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก ($\bar{X} = 4.30$)

ตอนที่ 5 การทดสอบสมมติฐาน

สมมติฐานที่ 1 ปัจจัยข้อมูลส่วนบุคคลแตกต่างกันส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ แตกต่างกัน

วิเคราะห์ข้อมูลโดยการทดสอบความแปรปรวนแบบทางเดียว (One-way Analysis of Variance: One-way ANOVA)

ตารางที่ 3 ปัจจัยข้อมูลส่วนบุคคลแตกต่างกันส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ แตกต่างกัน

ข้อมูลส่วนบุคคล	SOURCE	ss	df	MS	F	Sig.
เพศ	Between Groups	.970	2	.485	5.200	.006*
	Within Groups	37.030	397	.093		
	รวม	38.000	399			
อายุ	Between Groups	1.504	4	.376	4.070	.003*
	Within Groups	36.496	395	.092		
	รวม	38.000	399			
สถานภาพ	Between Groups	1.284	2	.642	6.941	.001*
	Within Groups	36.716	397	.092		
	รวม	38.000	399			
อาชีพ	Between Groups	2.215	5	.443	4.877	.000*
	Within Groups	35.785	394	.091		
	รวม	38.000	399			
รายได้ต่อเดือน	Between Groups	2.159	5	.432	4.747	.000*
	Within Groups					

	Within Groups	35.841	394	.091		
	รวม	38.000	399			
ระดับการศึกษา	Between Groups	1.760	4	.440	4.797	.001*
	Within Groups	36.239	395	.092		
	รวม	38.000	399			

จากตารางที่ 3 พบว่า ปัจจัยข้อมูลส่วนบุคคลด้านเพศ อายุ สถานภาพ อาชีพ รายได้ต่อเดือน และระดับการศึกษาที่แตกต่างกันส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้านักวิชาการสาธารณสุข สาขานครสวรรค์ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

สมมุติฐานที่ 2 พฤติกรรมการใช้บริการแตกต่างกันส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้านักวิชาการสาธารณสุข สาขานครสวรรค์ แตกต่างกัน

ตารางที่ 4 วิเคราะห์ข้อมูลโดยการทดสอบ Independent samples T-Test สำหรับกลุ่มตัวอย่างสองกลุ่ม และการทดสอบความแปรปรวนแบบทางเดียว (One-way Analysis of Variance: One-way ANOVA) สำหรับกลุ่มตัวอย่างที่มากกว่าสองกลุ่ม

พฤติกรรม		\bar{X}	S.D.	T	df	Sig.
แหล่งที่ใช้บริการธุรกรรม	แท็บเล็ต/ไอแพด	4.5417	.29885	.957	55.066	.343
	โทรศัพท์มือถือ	4.4958	.30983			
พฤติกรรม	SOURCE	ss	df	MS	F	Sig.
ระยะเวลาที่เคยใช้บริการ	Between Groups	.130	2	.065	.680	.507
	Within Groups	37.870	397	.095		
	รวม	38.000	399			



ความถี่ในการ ใช้บริการ	Between Groups	.703	2	.352	3.743	.025*
	Within Groups	37.296	397	.094		
	รวม	38.000	399			
วัตถุประสงค์ที่ ใช้บริการ	Between Groups	.718	3	.239	2.543	.056
	Within Groups	37.282	396	.094		
	รวม	38.000	399			
แหล่งศึกษา ข้อมูล	Between Groups	1.750	4	.437	4.766	.001*
	Within Groups	36.250	395	.092		
	รวม	38.000	399			
เหตุผลที่ใช้ บริการ	Between Groups	1.777	3	.592	6.475	.000*
	Within Groups	36.223	396	.091		
	รวม	38.000	399			

จากตารางที่ 4 พบว่า พฤติกรรมการใช้บริการด้านความถี่ในการใช้บริการ แหล่งศึกษาข้อมูล และเหตุผลที่ใช้บริการ ที่แตกต่างกันส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ แตกต่างกัน อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05 และพฤติกรรมการใช้บริการด้านแหล่งที่ใช้บริการธุรกรรม ระยะเวลาที่เคยใช้บริการ และวัตถุประสงค์ที่ใช้บริการแตกต่างกันการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้ำธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ ไม่แตกต่างกัน

สมมุติฐานที่ 3 ปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์

วิเคราะห์ข้อมูลโดยการวิเคราะห์การถดถอยพหุคูณ (multiple regression analysis)

ตารางที่ 5 ปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์

ปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยี	การตัดสินใจใช้บริการ				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
ด้านการรับรู้ประโยชน์	.048	.055	.052	.877	.381
ด้านการรับรู้ความง่าย	-.020	.039	-.033	-.521	.603
ด้านทัศนคติของผู้ใช้งาน	.171	.032	.257	5.348	.000*
ด้านความตั้งใจในการใช้งาน	.170	.043	.173	3.986	.000*
ด้านการใช้งานจริง	.304	.040	.396	7.655	.000*

Adjust R² = .474, F = 73.028, p < 0.05

จากตารางที่ 5 พบว่า ปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีด้านทัศนคติของผู้ใช้งาน ด้านความตั้งใจในการใช้งาน และด้านการใช้งานจริง ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05

จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลเมื่อพิจารณาค่าสัมประสิทธิ์การถดถอยในรูปคะแนนมาตรฐานหรือค่าของ Beta ของปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN พบว่า ด้านการใช้งานจริงส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN มีน้ำหนักมากที่สุด ซึ่งมีค่า Beta = .396 แสดงว่าด้านนี้มีความสำคัญมากที่สุด โดยมีด้านทัศนคติของผู้ใช้งาน รองลงมา มีค่า Beta = .257 เมื่อวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์ Adjust R Square = .474 แสดงว่า ปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีด้านการรับรู้ประโยชน์ ด้านการรับรู้ความง่าย ด้านทัศนคติของผู้ใช้งาน ด้านความตั้งใจในการใช้งาน และด้านการใช้งานจริง ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการ

ธุรกรรมด้านสินเชื่ผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ ร้อยละ 47.4

อภิปรายผล

1. จากผลการทดสอบสมมุติฐานที่ 1 ที่พบว่า ปัจจัยข้อมูลส่วนบุคคลด้าน เพศ อายุ สถานภาพ อาชีพ รายได้ต่อเดือน และระดับการศึกษาที่แตกต่างกันการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่ผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ แตกต่างกัน แสดงให้เห็นว่า ข้อมูลส่วนบุคคลนั้นเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่ผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ซึ่งข้อมูลส่วนบุคคล ไม่ว่าจะเป็นเพศ อายุ สถานภาพ อาชีพ รายได้ต่อเดือน และระดับการศึกษา เป็นลักษณะที่สำคัญที่สามารถช่วยในการกำหนดการตัดสินใจในการใช้บริการ และเป็นตัวแปรในการตัดสินใจในการใช้บริการที่สำคัญ เช่น อายุต่ำกว่าจะมีการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่ผ่านช่องทาง GHB ALL GEN มากกว่าคนอายุมาก รายได้ การศึกษา และอาชีพ ก็เป็นตัวแปรสำคัญที่จะเป็นตัวชี้การมีหรือไม่มีความสามารถในการเลือกใช้บริการ ซึ่งถือเป็นการแสดงรูปแบบการดำรงชีวิต รสนิยม ค่านิยม โดยสอดคล้องกับผลการวิจัยเรื่องการศึกษาปัจจัยความพึงพอใจส่งผลต่อการยอมรับเทคโนโลยีในการใช้บริการแอปพลิเคชันบัวหลวงเอ็มแบงก์กิ้งของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตพื้นที่จังหวัดสงขลา ของจันทร์จิรา ศรีชูทอง (2563) ที่พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลมีผลต่อการยอมรับเทคโนโลยีในการใช้บริการแอปพลิเคชัน บัวหลวงเอ็มแบงก์กิ้ง แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05 และสอดคล้องกับผลการวิจัยเรื่องการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับเทคโนโลยีทางการเงิน แอปพลิเคชัน Mobile Banking ของผู้ให้บริการในกรุงเทพมหานคร ของศุภิสรา คุณรัตน์ (2561) ที่พบว่า ปัจจัยส่วนบุคคลมีผลต่อการยอมรับเทคโนโลยีทางการเงินแอปพลิเคชัน โบบายแบงก์กิ้งของผู้ให้บริการในกรุงเทพมหานคร

2. จากผลการทดสอบสมมุติฐานที่ 2 ที่พบว่า พฤติกรรมการใช้บริการด้านความถี่ในการใช้บริการแหล่งศึกษาข้อมูล และเหตุผลที่ใช้บริการ แตกต่างกันส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่ผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ แตกต่างกัน แสดงให้เห็นว่า พฤติกรรมการใช้บริการนั้น ไม่ว่าจะเป็นความถี่ แหล่งศึกษาข้อมูล และเหตุผล เป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่ผ่านช่องทาง GHB ALL GEN โดยพฤติกรรมการใช้

บริการเกี่ยวข้องกับกระบวนการตัดสินใจในการใช้บริการ เป็นสาเหตุที่จะมีผลจงใจหรือกำกับในการตัดสินใจใช้บริการ ซึ่งการตัดสินใจนั้นเกิดจากปัจจัยอิทธิพลอะไรที่เป็นตัวกำหนดหรือที่เป็นสาเหตุอันทำให้มีการตัดสินใจ จากผลการทดสอบสมมติฐานที่ 2 สอดคล้องกับผลการวิจัยเรื่องการศึกษาระดับปริญญาตรีที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับเทคโนโลยีทางการเงิน แอปพลิเคชัน Mobile Banking ของผู้ใช้บริการในกรุงเทพมหานคร ของศุภิสรา คุณรัตน์ (2561) ที่พบว่า พฤติกรรมการใช้บริการด้านความถี่ในการใช้บริการมีผลต่อการยอมรับเทคโนโลยีทางการเงินแอปพลิเคชัน โฆษณาแบบคั้งของผู้ใช้บริการในกรุงเทพมหานคร และสอดคล้องกับผลการวิจัยเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลผ่านแอปพลิเคชันโฆษณาแบบคั้ง ของฉัตรบดินทร์ ชุ่มชิต และศิวพงศ์ ธีรอำพน (2565) ที่พบว่า ปัจจัยด้านพฤติกรรมที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลผ่านแอปพลิเคชันโฆษณาแบบคั้งในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล

3. จากผลการทดสอบสมมติฐานที่ 3 ที่พบว่า ปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีด้านทัศนคติของผู้ใช้งาน ด้านความตั้งใจในการใช้งาน และด้านการใช้งานจริง ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ร้อยละ 47.4 โดยด้านการใช้งานจริงส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านช่องทาง GHB ALL GEN มีน้ำหนักมากที่สุด สอดคล้องกับแนวคิดแบบจำลองการยอมรับเทคโนโลยีที่อรุณทัย พยัคฆพงษ์ (2560) ได้สรุปว่า จากแบบจำลองการยอมรับเทคโนโลยีเป็นความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยงกันระหว่างความตั้งใจและพฤติกรรมการยอมรับใช้เทคโนโลยีจริง โดยความตั้งใจที่จะได้รับอิทธิพลมาจากทัศนคติของบุคคล สำหรับบุคคลหนึ่งจะมีการยอมรับเทคโนโลยีก็ต่อเมื่อมีการรับรู้ถึงประโยชน์ และการรับรู้ความง่ายในการใช้งาน ซึ่งการรับรู้เชิงบวกดังกล่าวนี้จะส่งผลให้บุคคลนั้นมีทัศนคติที่ดีในการยอมรับใช้เทคโนโลยี จากนั้นทัศนคติที่ดีของบุคคลนั้นจะส่งผลให้เกิดความตั้งใจใช้เทคโนโลยี และสุดท้ายความตั้งใจใช้เทคโนโลยีจะนำไปสู่พฤติกรรมการยอมรับใช้เทคโนโลยีต่อเมื่อบุคคลได้มีความคิดพิจารณา และไตร่ตรองถึงผลลัพธ์ที่จะได้รับจากการแสดงพฤติกรรมอย่างรอบคอบ และสอดคล้องกับผลการวิจัยเรื่องการศึกษาระดับปริญญาตรีที่ส่งผลต่อความพึงพอใจในการใช้บริการ Internet Banking และ Mobile Banking ของลูกค้าธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) ของชลิตา เถาว์ชาลี (2562) ที่พบว่า ปัจจัยด้านการยอมรับเทคโนโลยีประกอบด้วย ความปลอดภัย การรับรู้ถึงประโยชน์ของการใช้งาน และการรับรู้ถึงความง่ายของการใช้งานนั้นมีความสัมพันธ์กับความพึงพอใจในการใช้บริการ Internet Banking และ Mobile Banking ของธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน) อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ และ

สอดคล้องกับผลการวิจัยเรื่องการศึกษาการยอมรับเทคโนโลยีที่มีผลต่อความตั้งใจใช้บริการชำระเงินสมทบกองทุนประกันสังคม ผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Payment) ของสำนักงานประกันสังคม ของเสาวลักษณ์ พูลทรัพย์ (2562) ที่พบว่า การยอมรับเทคโนโลยีมีผลต่อความตั้งใจใช้บริการชำระเงินสมทบกองทุนประกันสังคมผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Payment) ของสำนักงานประกันสังคม อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

1. จากผลการยอมรับเทคโนโลยีด้านที่ระดับความคิดเห็นน้อยที่สุด คือ ด้านความตั้งใจในการทำงาน ควรนำเสนอหรือส่งเสริมให้ลูกค้าธนาคาร ได้รับรู้ว่าการใช้ GHB ALL GEN ส่งผลต่อภาพลักษณ์ของตนเอง ทำให้มีความทันสมัย และเป็นการนำเทคโนโลยีมาใช้ให้เกิดประโยชน์ในยุคปัจจุบัน
2. จากผลการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านทาง GHB ALL GEN ธนาคาร ควรมีการเพิ่มบริการในด้านอื่น ๆ ที่นอกเหนือจากการให้บริการด้านสินเชื่อ เพื่อให้ช่องทาง GHB ALL GEN มีการบริการที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น ทำให้ลูกค้าธนาคารตัดสินใจใช้บริการเพิ่มมากขึ้น
3. ข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้า พฤติกรรมการใช้บริการ และปัจจัยการยอมรับเทคโนโลยีที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านทาง GHB ALL GEN ของลูกค้าธนาคารอาคารสงเคราะห์ สาขานครสวรรค์ ที่ได้รับจากผลการศึกษา จะเป็นการช่วยให้การดำเนินการของธนาคารตอบสนองความต้องการตามกลุ่มของลูกค้าได้ชัดเจน เพื่อการบริการ ขยายฐานลูกค้า และสร้างความสามารถในการแข่งขันกับธนาคารอื่นได้
4. ความต้องการของลูกค้า ข้อเสนอแนะในการใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านทาง GHB ALL GEN ที่ได้รับจากผลการศึกษา จะเป็นข้อมูลในการพัฒนากลยุทธ์เป็นการขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้นไปในอนาคต
5. ผลที่ได้จากการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ได้ข้อมูลเพื่อให้เกิดการพัฒนาเทคโนโลยีและคิดค้นบริการใหม่ๆ ผ่านช่องทาง GHB ALL GEN ตลอดจนการใช้งานได้ตรงตามกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในการให้บริการด้านการเงินในระยะยาว

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป

ควรขยายขอบเขตของงานวิจัยให้กว้างขึ้น และเพิ่มปัจจัยอื่นที่ส่งผลต่อการตัดสินใจใช้บริการธุรกรรมด้านสินเชื่อผ่านทาง GHB ALL GEN ที่นอกเหนือจากงานวิจัยที่ศึกษา เพื่อให้ธนาคารนำผลการวิจัยที่ได้ไปศึกษาเพิ่มเติม และพัฒนาระบบ Internet Banking และ Mobile Banking ให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้ใช้บริการให้ได้มากที่สุด

เอกสารอ้างอิง

- จันทร์จิรา ศรีชูทอง. (2563). ปัจจัยความพึงพอใจส่งผลต่อการยอมรับเทคโนโลยีในการใช้บริการแอปพลิเคชันบัวหลวงเอ็มแบงก์กิ้งของธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) ในเขตพื้นที่จังหวัดสงขลา. การค้นคว้าอิสระ. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยรามคำแหง.
- ฉัตรบดีนทร์ ชุ่มชิต และศิวพงศ์ ธีรอำพน. (2565). ปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจใช้บริการสินเชื่อส่วนบุคคลผ่านแอปพลิเคชันโมบายแบงก์กิ้ง. *Journal of Buddhist Education and Research*. 8(2): 130-141.
- ชลิตา เถาว์ชาลี. (2562). การศึกษาปัจจัยที่ส่งผลต่อความพึงพอใจในการใช้บริการ Internet Banking และ Mobile Banking ของลูกค้าธนาคารกรุงไทย จำกัด (มหาชน). วิทยานิพนธ์. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต คณะบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยธุรกิจบัณฑิตย์.
- ดำรงเกียรติ มาลา. (2565). ‘ธอส.’ อัปเดตบริการดิจิทัลช่วยลูกค้ากู้บ้านได้แบบ End to End Process พร้อมเปิดตัวแอปใหม่ 26 ตุลาคมนี้. ค้นเมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2566, จาก <https://thestandard.co/ghb-all-gen/>
- ธนาคารอาคารสงเคราะห์. (2565). GEN ไหนก็ใช้ได้!! แอปเดียวครบ จบทุกเรื่อง กับ Application. ค้นเมื่อวันที่ 20 ธันวาคม 2566, จาก <https://www.ghbank.co.th/news/detail/public-relations/press-26-10-2022-all-gen>
- ศุภิสรา คุณรัตน์. (2561). ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการยอมรับเทคโนโลยีทางการเงิน แอปพลิเคชัน Mobile Banking ของผู้ให้บริการในกรุงเทพมหานคร. การค้นคว้าอิสระ. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยสยาม.



- เสาวลักษณ์ พูลทรัพย์. (2562). การยอมรับเทคโนโลยีที่มีผลต่อความตั้งใจใช้บริการชำระเงินสมทบกองทุนประกันสังคม ผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ (e-Payment) ของสำนักงานประกันสังคม. การค้นคว้าอิสระ. บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.
- อรุณโทย พัยคฆงพงษ์. (2560). แบบจำลองการยอมรับเทคโนโลยีในการแข่งขันทางการตลาด. **วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยธนบุรี**. 11(25): 128-136.
- Davis, F. D., Bagozzi, R. P., & Warshaw, P. R. (1989). User acceptance of computer technology: a comparison of two theoretical models. **Management science**. 35(8): 982-1003.
- Taro Yamane. 1973. **Statistics: An Introductory Analysis**. 3rd ed. New York: Harper and Row.

การวิเคราะห์หลักทรัพย์ กรณีศึกษา บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล (มหาชน)
Securities analysis, case study: Xspring Capital Public Company Limited

ธนวัฒน์ สุทัศน์ ณ อยุธยา

นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาการเงิน (aMBA) มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

E-mail: thanawat5197@gmail.com

Thanawat sudasna na ayudhaya

Student of Master of Business Administration Program (aMBA), University of the

Thai Chamber of Commerce

ดร.ภูษิต วงศ์หล่อสายชล

ผู้อำนวยการหลักสูตร aMBA และอาจารย์ประจำภาควิชาการเงิน คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย

หอการค้าไทย

E-mail: drphusit@gmail.com

Dr.Phusit Wonglorsaichon

Director of aMBA Program and Lecturer in Finance Faculty of Business

Administration University of the Thai Chamber of Commerce

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาตัวแปรที่มีผลต่อมูลค่าของหลักทรัพย์บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) 2) พยากรณ์ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และอัตราส่วนทางการเงินของบริษัท บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) และ 3) ประเมินมูลค่ากิจการของ บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) โดยนำตัวแปรที่เกี่ยวข้องมาใช้ในการพยากรณ์ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และอัตราส่วนของบริษัทฯ ตั้งแต่ปี 2566 ถึงปี 2570 และประเมินมูลค่ากิจการของบริษัทฯ โดยปัจจัยที่นำมาศึกษา ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) อัตราแลกเปลี่ยน (Exchange rate) อัตราเงินเฟ้อ (Inflation) ราคาทองคำ (gold price) อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลสหรัฐ 10 ปี ที่มีผลต่อรายได้รวมของ บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) โดยใช้วิธีสมการถดถอยพหุคูณ

(Multiple Linear Regression) ด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด (ordinary least square : OLS) กลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษา 6 บริษัท ได้แก่ (1) บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (XPG) (2) บริษัท บรู๊คเคอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (Brook) (3) บริษัทหลักทรัพย์ บียอนด์ จำกัด (มหาชน) (BYD) (4) บริษัท หลักทรัพย์ ไร่ จำกัด (มหาชน) (AIRA) (5) บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุน เอ็มเอฟซี จำกัด(มหาชน) (MFC) และ (6) บริษัท บริษัท กรีนเทค เวเนเจอร์ส จำกัด (มหาชน) (GTV)

จากการศึกษา พบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อรายได้รวมของ บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ได้แก่ ผลจากการทดสอบ Pooled OLS พบว่ามีค่า P-value(F) = 0.000011 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงว่าข้อมูลทุกตัวสามารถนำไปใช้ได้กับผลการทดสอบนี้ จากการศึกษาพบว่า มีตัวแปรอิสระ 3 ตัว ที่มีผลต่อรายได้รวมของบริษัทฯ คือ อัตราแลกเปลี่ยน (Exchange rate) เท่ากับ 3.08371 ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) เท่ากับ 2.03859 และอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล (Bond) เท่ากับ (0.544464) นัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 0.05 ,0.01

จากผลการศึกษาสามารถสรุปได้ว่า หากอัตรามีตัวแปรอิสระ 3 ตัว ที่มีผลต่อรายได้รวมของ บริษัท ได้แก่ อัตราแลกเปลี่ยน สามารถสรุปได้ว่า หากอัตราแลกเปลี่ยนเพิ่มขึ้น 1 % จะทำให้รายได้ของ บริษัทฯ เพิ่มขึ้น 3.084 % ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) หากอัตรา GDP เพิ่มขึ้น 1 % จะทำให้รายได้ของ บริษัทฯ เพิ่มขึ้น 2.03% และดัชนีผลตอบแทนพันธบัตรสหรัฐ 10 ปี (bond) หาก bond เพิ่มขึ้น 1 % จะทำให้รายได้ของ บริษัทฯ ลดลง 0.544%

การประเมินมูลค่าบริษัทฯ 3 วิธี ประกอบด้วย 1.วิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) โดยการใช้กระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCFF) 2.การประเมินมูลค่าหุ้นสามัญด้วยวิธีกำไรคงเหลือ (Residual valuation method) และ 3.วิธี Multiple Comparable พบว่าแต่ละวิธีได้ผลการประเมินมูลค่าบริษัทฯ ที่แตกต่างกัน ผลการประเมินมูลค่าบริษัทฯ วิธีที่ 1. ใช้วิธีคิดลดกระแสเงินสดอิสระ (Discount Cash Flow) หรือ DCF โดยได้มูลค่าหุ้นสามัญของ บริษัทฯ เท่ากับ 8.30 บาทต่อหุ้น วิธีที่ 2. การประเมินมูลค่าหุ้นสามัญด้วยวิธีกำไรคงเหลือเท่ากับ 11.89 บาท/หุ้น และ วิธีที่ 3. Multiple Comparable เท่ากับ 8.46 บาทต่อหุ้น โดยวิธีที่มีความเหมาะสมในการประเมินมูลค่าหุ้นสามัญของ บริษัทฯ ได้แก่ วิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) เนื่องจากเป็นวิธีที่สะท้อนถึงศักยภาพ และความสามารถในการดำเนินธุรกิจที่อาจมีการ

เปลี่ยนแปลง หรือมีการเติบโตได้ในอนาคต ดังนั้นมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท XPG ที่เหมาะสมเท่ากับช่วง 8.30 – 11.89 บาทต่อหุ้น

คำสำคัญ: การวิเคราะห์หลักทรัพย์ การคิดลดกระแสเงินสด การประเมินมูลค่าบริษัท

Abstract

This research aimed to study 1) affect the value of securities, Xspring Capital Public Company Limited 2) forecast operating results financial status and financial ratios of the company Xspring Capital Public Company Limited 3) examine the business value of Xspring Capital Public Company Limited. That affect the value of XPG securities in order to bring relevant variables to use in predicting operating results financial status and the company's ratio from 2023 to 2027 and evaluate the company's business value. The factors that were studied include gross domestic product (GDP), exchange rate, inflation, gold price, and 10-year US government bond yields that affect the total income of Company X. Spring Capital Public Company Limited by using the Multiple Linear Regression method using the Ordinary Least Square (OLS) method with the sample group used to study 4 companies. Including Xspring Capital Public Company Limited (XPG), Brooker Group Public Company Limited (Brook), Beyond Securities Public Company Limited (BYD), AIRA Securities Public Company Limited (AIRA) MFC Asset Management Public Company Limited (MFC), and Greentech Ventures Public Company Limited (GTV)

From the study, it was found that the factors that affect the total income of All of them can be applied to the results of this test. From the study it was found that There are 3 independent variables that affect the company's total revenue exchange rate equal to 3.08371, gross domestic product (GDP) equal to 2.03859 and government bond yield (Bond) equal to (0.544464), statistical significance at the confidence level of 0.05, 0.01

It can be concluded that if the rate from the study results found that 3 independent variables affect the company's total revenue: exchange rate It can be concluded that if the exchange rate increases by 1%, the company's income will increase by 3.084%. Gross Domestic Product (GDP) If the GDP rate increases by 1%, the company's income will increase by 2.03%, and the index The yield on 10-year US bonds (bond) if the bond increases by 1% will cause the company's income to decrease by 0.544%.

There were 3 methods of valuing the company, consisting of 1. Discounted Cash Flow (DCF) method using the free cash flow of the business (Free Cash Flow to the Firm: FCFE). 2. Valuation of common shares using the method of valuation of the company. Residual valuation method and 3. Multiple Comparable method, found that each method has results in valuing the company. Different The results of the valuation of the company, Method 1. Using the Discount Cash Flow method or DCF, obtained the value of the company's common shares equal to 8.30 baht per share. Method 2. The valuation of common shares using the residual profit method is equal to 11.89 baht/share and method 3. Multiple Comparable equals 8.46 baht per share

The appropriate method for evaluating the value of the Company's common shares was the Discounted Cash Flow (DCF) method because it reflects the potential. and the ability to conduct business that may change or has future growth Therefore, the appropriate value of XPG's ordinary shares is in the range of 8.30 - 11.89 baht per share.

Keywords: Securities analysis, Discounted cash flow, Company valuation

บทนำ

บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เดิมชื่อ บริษัทหลักทรัพย์ ซีมิโก้ จำกัด (มหาชน) ใน วันที่ 17 ธันวาคม พ.ศ.2563 เปลี่ยนชื่อเป็น บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (ชื่อย่อ XPG) ปัจจุบันบริษัทเอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ประกอบธุรกิจการลงทุนในธุรกิจ

บริษัทหลักทรัพย์จัดการกองทุนเอ็กซ์สปริง จำกัด (“XAM”) ปัจจุบันมีกองทุนทางเลือกมากกว่า 748 กองทุน ทั้งในและนอกประเทศ เพื่อมุ่งหวังผลตอบแทนจากการลงทุน โดยแบ่งเป็นการลงทุนระยะยาว การลงทุนระยะกลาง การบริหารสภาพคล่องระยะสั้น ส่วนการประกอบธุรกิจ อื่น ๆ ได้แก่ การจัดทำนายหน้าหลักทรัพย์ และธุรกิจด้านการบริหารสินทรัพย์ด้วยคุณภาพ ดำเนินการติดตามเจรจาและทวงถามหนี้ รวมถึงการช่วยเหลือลูกหนี้ในการเจรจาปรับเงื่อนไขการชำระหนี้และพิจารณาปรับโครงสร้างหนี้ ประกอบธุรกิจดังกล่าวผ่านทางบริษัทหลักทรัพย์ กรุงไทย เอ็กซ์สปริง จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทร่วม โดยกรุงไทยเอ็กซ์สปริงมีใบอนุญาตให้ประกอบธุรกิจหลักทรัพย์และสัญญาซื้อขายล่วงหน้า จากกระทรวงการคลัง ก.ล.ต.และตลาดหลักทรัพย์ การเป็นที่ปรึกษาทางการเงิน การค้าหลักทรัพย์ การเป็นนายหน้าซื้อขายหลักทรัพย์ นายหน้าซื้อขายสินทรัพย์ดิจิทัล ที่สำคัญหุ้น บมจ.เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล (XPG) ยังคงอยู่ในกระแสความสนใจของนักลงทุนอย่างต่อเนื่อง ด้วย บมจ.เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล (XPG) มีสถานะทางการเงินที่แข็งแกร่ง และยังทำให้ บมจ.เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล (XPG) มีเงินทุนในมือกว่า 10,000 ล้านบาท ที่จะนำไปพัฒนาธุรกิจ 3 ด้าน ประกอบด้วย 1.ธุรกิจดิจิทัล โดยจะมุ่งพัฒนาแพลตฟอร์มการลงทุนรูปแบบดิจิทัล และสร้างระบบนิเวศทางธุรกิจ (Ecosystem) สำหรับบริการด้านการเงิน 2.ขยายธุรกิจหลักทรัพย์และให้บริการโซลูชันทางการเงินแบบครบวงจรแก่ลูกค้า การสนับสนุนการลงทุนนอกตลาดหลักทรัพย์ (Private Equity) และ 3.ชำระคืนเงินกู้และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

วัตถุประสงค์การศึกษา

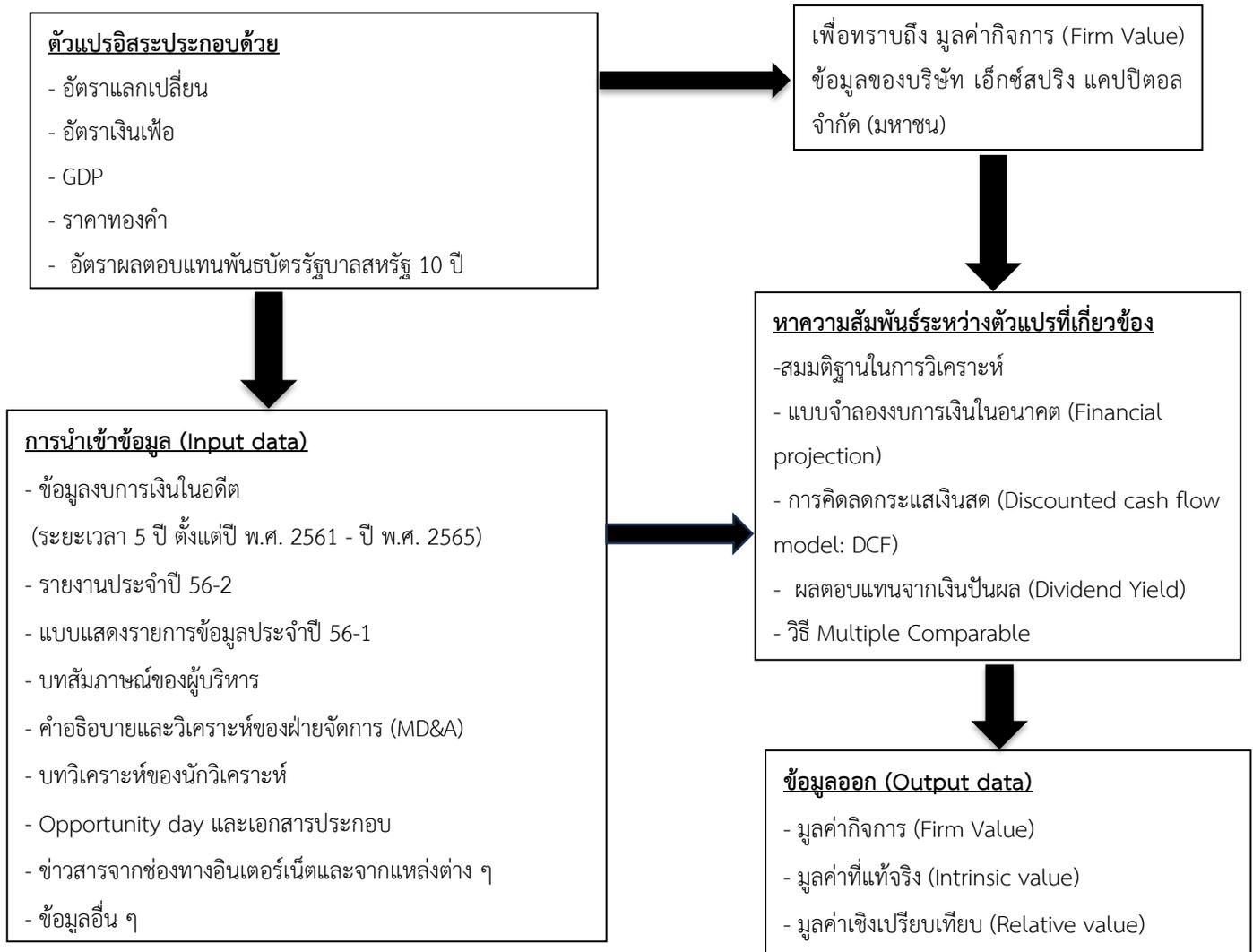
1. เพื่อศึกษาตัวแปรที่มีผลต่อมูลค่าหลักทรัพย์ บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)
2. เพื่อพยากรณ์ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และอัตราส่วนทางการเงินของบริษัท บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)
3. เพื่อประเมินมูลค่ากิจการของ บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

ขอบเขตข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

ข้อมูลภาพรวมและผลการดำเนินงาน บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เป็นระยะเวลา 5 ปี เริ่มตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2560 ถึง ปี พ.ศ. 2565 เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการเติบโตและปัจจัยที่อาจจะส่งผลกระทบต่อ เพื่อนำมาประเมินมูลค่าหลักทรัพย์ในอนาคต

กรอบแนวคิด

การวิเคราะห์หลักทรัพย์ บริษัท บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) มีกรอบแนวคิดในการวิเคราะห์ ในการรวบรวมและตรวจสอบข้อมูลจากแหล่งที่น่าเชื่อถือได้ นำมาวิเคราะห์ข้อมูล กำหนดสมมติฐาน และคำนวณผ่านโมเดล ที่เหมาะสมนำผลลัพธ์ไปใช้ดังนี้



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดงานวิจัย

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ประเมินมูลค่าของ บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)
2. เป็นแนวทางให้กับนักลงทุนเพื่อใช้ประกอบการเป็นทางเลือกในการตัดสินใจลงทุน
3. เป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจต้องการศึกษาค้นคว้าข้อมูล

ทฤษฎีและแนวคิดที่ใช้ในการศึกษา

การวิเคราะห์ปัจจัยพื้นฐาน (ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย, 2558) การวิเคราะห์ปัจจัยที่เป็นตัวกำหนดอัตราผลตอบแทน ความเสี่ยงจากการลงทุนและมูลค่าของหลักทรัพย์ ผู้ลงทุนควรพิจารณาองค์ประกอบที่ใช้ในการวิเคราะห์ ได้แก่

1.1 ภาวะเศรษฐกิจและวัฏจักรเศรษฐกิจ โดยใช้ตัวชี้วัด ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (Gross Domestic Product : GDP) ผลผลิตอุตสาหกรรม (Industrial Production) ดัชนีราคาผู้ผลิต (Producer Price Index : PPI) อัตราเงินเฟ้อ (Inflation Rate) อัตราดอกเบี้ย (Interest Rate) อัตราการว่างงาน (Unemployment Rate) วัฏจักรเศรษฐกิจ (Economic Cycle) แบ่งออกเป็น 4 ระยะ ได้แก่ (1) เศรษฐกิจขยายตัว (Expansion / Recovery) (2) เศรษฐกิจรุ่งเรือง (Peak) (3) เศรษฐกิจถดถอย (Contraction / Recession) (4) เศรษฐกิจตกต่ำ (Trough) หากผู้ลงทุนทราบช่วงวัฏจักรของเศรษฐกิจ ผู้ลงทุนสามารถประเมินหรือคาดการณ์ได้ว่า อุตสาหกรรมใดจะได้รับประโยชน์จากภาวะเศรษฐกิจในช่วงนั้น

1.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม ได้แก่ วงจรการขยายตัวของอุตสาหกรรม โครงสร้างการแข่งขันของอุตสาหกรรม ผลกระทบของข้อตกลงระหว่างประเทศ และการเปลี่ยนแปลงของกฎหมายต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อที่ตัดสินใจลงทุนได้อย่างเหมาะสม โดยแบ่งออกได้เป็น 4 ช่วงดังนี้ (1) ระยะเริ่มพัฒนาหรือระยะบุกเบิก (Initial Development Stage) (2) ระยะเจริญเติบโต (Growth) (3) ระยะขยายตัว (Expansion) (4) ระยะอิ่มตัวหรือเสื่อมถอย (Maturity or Decline) ดังนั้น บริษัทต้องวิเคราะห์สภาวะการแข่งขันในอุตสาหกรรมตลอดเวลา คือ การวิเคราะห์อุตสาหกรรมจาก Five Forces Model ได้แก่ (1) การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (2) อุปสรรคของการแข่งขันรายใหม่ (3) อำนาจต่อรองของผู้ซื้อสินค้า (4) อำนาจต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ (5) สินค้าทดแทน เพื่อนำมาพิจารณาศักยภาพในการทำกำไรในระยะยาวประกอบการตัดสินใจ

1.3 การวิเคราะห์บริษัท ได้แก่ ประเภทของบริษัท ลักษณะของบริษัททั้งในเชิงคุณภาพ

และเชิงปริมาณ เช่น ขนาดของบริษัท อัตราการเติบโต นโยบายการบริหารงาน รวมถึงผลการดำเนินงานฐานะทางการเงิน และกระแสเงินสดของบริษัท เพื่อนำมาประเมินมูลค่าหุ้นและใช้เป็นข้อมูลประกอบการตัดสินใจลงทุน การวิเคราะห์ภาพรวมเศรษฐกิจลงมาถึงบริษัทหรือหุ้นเฉพาะตัว หรือเรียกว่า การวิเคราะห์แบบบนลงล่าง (Top-Down Approach) พิจารณาเฉพาะหุ้นที่มีแนวโน้มดีน่าสนใจลงทุน

แนวคิดทฤษฎีมูลค่าสินทรัพย์ใดสินทรัพย์หนึ่ง (Valuation Model)

แนวคิดทฤษฎีมูลค่าสินทรัพย์ใดสินทรัพย์หนึ่ง (Valuation Model) คือ แนวคิดทฤษฎีวิธีการประเมินมูลค่ากิจการ blockdit.com (หุ้น & เศรษฐกิจ, 2564) การคำนวณหา “มูลค่าที่เหมาะสม” (Fair value) ที่นิยมใช้กันแบ่งเป็น 2 กลุ่มหลัก

1. การประเมินมูลค่าแบบสมบูรณ์ (Absolute valuation) คือ การหามูลค่าใช้ข้อมูลของบริษัทที่ต้องการทราบ แต่ไม่มีการเปรียบเทียบกับราคาของบริษัทอื่นหรือเปรียบกับราคาในอดีต ผลลัพธ์ที่ได้จึงเป็นมูลค่าที่แท้จริง (Intrinsic value) โมเดลที่นิยมใช้กันมี 2 โมเดล คือ

1.1 โมเดลคิดลดกระแสเงินสด DCF หรือการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow) เป็นตัวเลขที่แสดงถึงมูลค่าความถูกแพงของกิจการ โดยการคิดลดกระแสเงินสด เป็นการประเมินมูลค่าแบบสมบูรณ์ (absolute valuation) หมายถึง ตัวเลขที่ได้เป็นตัวเลขที่สมบูรณ์ในตัวเองที่สามารถบ่งบอกถึงมูลค่าของกิจการได้โดยไม่ต้องเปรียบเทียบกับกิจการอื่นใด คือ การนำกระแสเงินสดอิสระ นำมาคิดลดด้วยต้นทุนของเงินทุนกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบันรวมเป็นมูลค่ากิจการ

1.2 โมเดลคิดลดเงินปันผล DDM หรือการคิดลดเงินปันผล (Dividend Discount Model) เป็นตัวเลขที่แสดงถึงมูลค่าความถูกแพงของกิจการ โดยการคิดลดเงินปันผลจัดเป็นการประเมินมูลค่าแบบสมบูรณ์ (absolute valuation) วิธีการคิดลดเงินปันผลมีรูปแบบการคำนวณแบ่งเป็น 3 วิธีหลัก ได้แก่ การคิดลดเงินปันผลโดยสมมติฐานว่าเงินปันผลไม่เติบโต การคิดลดเงินปันผลโดยสมมติฐานว่าเงินปันผลเติบโตด้วยอัตราคงที่ และการคิดลดเงินปันผลโดยสมมติฐานว่าเงินปันผลเติบโตด้วยอัตราไม่คงที่

2. มูลค่าเชิงเปรียบเทียบ (Relative valuation) คือ การหามูลค่าโดยใช้ข้อมูลเปรียบเทียบกับบริษัทที่คล้ายๆกันในอดีตผ่าน ratio ที่นิยมใช้กันเช่น Price to earning (P/E) Price to book value (P/BV) หรือ Enterprise value to EBITDA (EV/EBITDA) ขึ้นอยู่กับธุรกิจที่เราประเมินว่าเหมาะสมกับ ratio ตัวใด อัตราคิดลด (FINNOMENA :Investment Reader, 2018) คือ อัตราส่วนที่เราใช้สำหรับคิดลด

กระแสเงินสดกลับมาเป็นมูลค่าปัจจุบัน (Present Value) เพื่อประเมินมูลค่าบริษัท ใช้สำหรับการคิดลดกระแสเงินสดอิสระ คือ ต้นทุนเงินลงทุนของบริษัท (Cost of Firm) หรือ WACC (Weighted-Average Cost of Capital) คือ ต้นทุนในการทำธุรกิจของบริษัท คำนวณได้จากค่าเฉลี่ยของต้นทุนเงินทุนของผู้ถือหุ้นและของเจ้าหนี้ ตามสัดส่วนของส่วนของผู้ถือหุ้นและส่วนของผู้ถือหุ้น คำนวณโดย $WACC = We * Ke + Wd + Kd * (1 - T)$.

We คือ สัดส่วนของผู้ถือหุ้นหรือบริษัทที่มีสัดส่วนการใช้เงินลงทุนจากผู้ถือหุ้นเป็นร้อยละเท่าไรของเงินลงทุนทั้งหมด ดังนั้น $We = \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} / (\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} + \text{หนี้สินที่มีดอกเบี้ย})$

Wd = สัดส่วนของเจ้าหนี้ หรือบริษัทใช้เงินลงทุนจากเจ้าหนี้ร้อยละเท่าไรของเงินลงทุนรวม ดังนั้น $Wd = \text{หนี้สินที่มีดอกเบี้ย} / (\text{ส่วนของผู้ถือหุ้น} + \text{หนี้สินที่มีดอกเบี้ย})$

Ke คือ ต้นทุนเงินลงทุนของผู้ถือหุ้น (Cost of Capital)

$$Ke = Rf + \beta(Rm - Rf)$$

Rf (Risk Free Rate) หรือ อัตราผลตอบแทนที่ปราศจากความเสี่ยงซึ่งโดยทั่วไปเรานิยมใช้อัตราผลตอบแทนของพันธบัตรรัฐบาลระยะยาว Risk Premium

$$\text{คำนวณจาก Risk Premium} = \beta \times (Rm - Rf)$$

Rm คือ ผลตอบแทนของตลาดหุ้น ซึ่งปกติเราจะกำหนดให้ Rm เท่ากับอัตราผลตอบแทนเฉลี่ยของตลาดหุ้นย้อนหลัง **β** คือ ค่าเบต้าของหุ้น หรือ อัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาหุ้นเทียบกับอัตราการเปลี่ยนแปลงของดัชนี เช่น หุ้นที่มีค่า β มากกว่า 1 คือหุ้นที่ราคาหุ้นจะมีความผันผวนมากกว่าตลาด **Kd** คือ ต้นทุนเงินลงทุนของเจ้าหนี้ (Cost of Debt) เป็นอัตราดอกเบี้ยเงินกู้หรือว่าอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ของหุ้นกู้ที่บริษัทออกให้อัตราภาษี **T** คือ อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคล

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

กษิทธิ์เดช ตรังเกษตรสิน. (2564) ทำการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการประเมินมูลค่าของอัตราส่วนทางการเงิน ราคาตลาดต่อมูลค่าตามบัญชี โดยใช้แบบจำลองของ Ohlson ในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2548 ถึงปี พ.ศ. 2563 พบว่า แบบจำลองสามารถอธิบายตัวแปรที่ส่งผลกระทบต่ออัตราส่วนราคาต่อมูลค่าตามบัญชี(P/BV Ratio) อัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิ (P/E Ratio) และ การ

คาดการณ์อัตราส่วนราคาต่อกำไรสุทธิ(Forward P/E Ratio) โดยกำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS) เป็นปัจจัยหนึ่งที่ส่งผลต่อการประเมินมูลค่าเป็นไปในทิศทางเดียวกันกับตัวอัตราส่วนทางการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับทฤษฎีการประเมินราคาหลักทรัพย์ของ Ohlson (1995) แต่ข้อจำกัดข้อมูลที่น่ามาทดสอบต้องมีข้อมูลต่อเนื่องอย่างน้อยห้าปี

บุญฉัตร บุญฉาลัย. (2559). ทำการศึกษาเรื่อง ผลตอบแทนการลงทุนของหุ้นสามัญตามผลการประเมินการกำกับดูแลกิจการกรณีบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย พบว่าความไม่เท่าเทียมด้านข้อมูล (Information Asymmetry) ทำให้อัตราผลตอบแทนเกินปกติ (Abnormal Return) ที่ได้จากการลงทุนในหุ้นสามัญในแต่ละระดับผลการประเมินการกำกับดูแลกิจการ มีความแตกต่างกัน โดยที่กลุ่มหุ้นสามัญที่มีการกำกับดูแลกิจการที่ดีจะมีแนวโน้มอัตราผลตอบแทนเกินปกติน้อยกว่ากลุ่มหุ้นสามัญที่ขาดการกำกับดูแลกิจการ และพบว่า อัตราผลตอบแทนเกินปกติ (Abnormal Return) มีค่าติดลบสำหรับกลุ่มหุ้นสามัญที่มีการกำกับดูแลกิจการที่ดีแต่มีค่าเป็นบวกสำหรับกลุ่มหุ้นสามัญที่ขาดการกำกับดูแลกิจการ

พุทธิมน เพชรคง.(2561).ทำการศึกษาเรื่อง ความสัมพันธ์ระหว่างโครงสร้างเงินทุนของกิจการต่อมูลค่ากิจการและความสามารถในการทำกำไรของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ของโครงสร้างทุนต่อมูลค่ากิจการและความสามารถในการทำกำไร การศึกษานี้วิเคราะห์ข้อมูล 491 ตัวอย่างจาก 125 บริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ ในช่วงปี พ.ศ. 2555-2559 ผลการศึกษาพบว่าโครงสร้างทุนซึ่งวัดด้วยอัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์มีความสัมพันธ์เชิงบวกต่อมูลค่ากิจการ และมีความสัมพันธ์เชิงลบต่อความสามารถในการทำกำไร กล่าวคือ การก่อหนี้จะทำให้กิจการได้รับประโยชน์ทางภาษีที่ลดลง (Tax shield) ทำให้ภาระทางการเงินลดลง ส่งผลให้มูลค่ากิจการเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามเมื่อกิจการสามารถสร้างผลตอบแทนได้ต่ำกว่าภาระต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานจึงทำให้ความสามารถในการทำกำไรลดลง

การประเมินมูลค่ากิจการ ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่เกี่ยวข้อง

การศึกษานี้ผู้ศึกษาได้กำหนดตัวแปรในการศึกษาได้แก่ (1) GDP หรือ Gross Domestic Product (2) ราคาทองคำ (gold price) (3) อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลสหรัฐ 10 ปี (4) Bond

Yield หรืออัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล (5) อัตราเงินเฟ้อ (Inflation rate) ตัวแปรตาม (Dependent variables) ได้แก่ รายได้รวมของ บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน)

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

แบบจำลองที่ใช้ในการศึกษาในครั้งนี้จะใช้การสร้างความสัมพันธ์ของปัจจัยที่มีผลต่อรายได้รวมของบริษัทฯ ด้วยวิธีการสร้างสมการถดถอยพหุคูณ (Multiple Linear Regression) โดยมีแบบจำลองที่ใช้ในการศึกษา ดังนี้ $Y = a + \beta_1x_1 + \beta_2x_2 + \beta_3x_3 + \beta_4x_4 + \beta_nx_n$

โดยที่ Y หมายถึง ตัวแปรตาม a หมายถึง ค่าคงที่ β หมายถึง ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ X หมายถึง ตัวแปรอิสระ

ผู้ศึกษาสามารถสร้างสมการถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple regression) เพื่อหาความสัมพันธ์ของตัวแปรต่าง ๆ ที่คาดว่าจะมีผลกระทบต่อราคาคงเหลือของราคาหลักทรัพย์ เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (y) ดังนี้ $Y = a + \beta_1 + \beta_2x_1 + \beta_3x_2 + \beta_4x_3 + \beta_5x_4 + \beta_6x_5$

โดย a หมายถึง ค่าคงที่ β หมายถึง ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ x_1 หมายถึง อัตราแลกเปลี่ยน (Exchange rate USD) x_2 หมายถึง GDP x_3 หมายถึง ราคาทองคำ x_4 หมายถึง อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลสหรัฐ 10 ปี x_5 หมายถึง อัตราเงินเฟ้อ

การวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณเป็นการทดสอบความสัมพันธ์ของตัวแปรที่มีผลต่อรายได้รวมของบริษัทฯ อีกทั้งศึกษาถึงขนาดความสัมพันธ์ของผลกระทบและทิศทางความสัมพันธ์ โดยผู้ศึกษาได้วิเคราะห์ข้อมูลในรูปของสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) และหาค่าความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระกับตัวแปรตาม โดยใช้วิธีการสร้างสมการถดถอยพหุคูณ (Multiple Linear Regression) ด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด (ordinary least square: OLS)

การวิเคราะห์สมการถดถอยแบบพหุคูณ (Multiple Linear Regression)

ผู้ศึกษาได้หาค่าความสัมพันธ์ของตัวแปรที่มีผลต่อรายได้รวมของบริษัทฯ ศึกษาถึงความสัมพันธ์ของผลกระทบและทิศทางความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรอิสระกับตัวแปรตาม ใช้ข้อมูลแบบ Panel data



และใช้วิธีการสร้างสมการถดถอยพหุคูณ (Multiple Linear Regression) ด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด (ordinary least square: OLS) มีผลการศึกษาดังนี้

ตารางที่ 1. ผลการวิเคราะห์โดยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด (ordinary least square: OLS)

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-ratio</i>	<i>p-value</i>	
const	-22.2090	9.99448	-2.222	0.0272	**
Exchange rate	3.08371	1.19218	2.587	0.0103	**
GDP	2.03859	0.634101	3.215	0.0015	***
Bond	-0.544464	0.256364	-2.124	0.0347	**
P-value(F)	0.000011				
R-squared	0.103117	Adjusted R-squared	0.091716		

ที่มา : จากการคำนวณ

หมายเหตุ *,** และ *** แสดงนัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 0.1 , 0.05 ,0.01

ผลจากการทดสอบ Pooled OLS พบว่ามีค่า P-value(F) = 0.000011 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงว่าข้อมูลทุกตัวสามารถนำไปใช้ได้กับผลการทดสอบนี้ พบว่า มีตัวแปรอิสระ 3 ตัว ที่มีผลต่อรายได้รวมของบริษัทฯ คือ อัตราแลกเปลี่ยน (Exchange rate) ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) และอัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาล (Bond) ค่า R-squared และค่า Adj R-squared มีค่าใกล้เคียงกัน แสดงให้เห็นว่า หากมีการเพิ่มตัวแปรอิสระเข้าไปในสมการจะไม่ก่อให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับผลการทดสอบนี้จากการศึกษาพบว่า มีตัวแปรอิสระ 3 ตัว ที่มีผลต่อรายได้รวมของบริษัทฯ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.01 โดยนำมาแทนค่าสมการได้ดังนี้

$$\text{Income} = 22.2090 + 3.08371 (\text{exchange rate}) + 2.03859 (\text{GDP}) - 0.54446 (\text{Bond})$$

มูลค่าบริษัทแบบที่ 1

ผู้ศึกษาเลือกใช้วิธีคิดลดกระแสเงินสดอิสระ (Discount Cash Flow) หรือ DCF โดยใช้สมการ (การวิเคราะห์การลงทุนในตราสารทุน (AISA), 2564)

$$\begin{aligned} FCFF &= EBIT(1 - \text{อัตราภาษี}) + \text{ค่าเสื่อมราคา} \\ &\quad - \text{เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร (Fixed capital)} \\ &\quad - \text{เงินลงทุนหมุนเวียน (Working Capital)} \end{aligned}$$

สมการที่ 1



ผู้ศึกษาจะใช้วิธีการประเมินมูลค่าบริษัท 3 วิธี เพื่อเปรียบเทียบผลการประเมินมูลค่าบริษัทที่ได้ และเลือกค่าที่เหมาะสมมาสรุปผล ผู้ศึกษาจะใช้ คือ วิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) ด้วยกระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCF) มีสูตรดังนี้

$$DCF = \frac{FCFF_1}{(1+WACC)^1} + \frac{FCFF_2}{(1+WACC)^2} \dots \frac{FCFF_n}{(1+WACC)^n} \quad \text{สมการที่ 2}$$

การคำนวณกระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCF)

ตารางที่ 2. คำนวณหากระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCF)

จำนวนหา FCF	คำนวณหากระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCF) (หน่วย: บาท)				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	2566 (FC)	2567 (FC)	2568 (FC)	2569 (FC)	2570 (FC)
EBIT	35,616,360	69,194,850	108,811,865	154,577,814	207,447,069
Tax (20%)	(7,123,272)	(13,838,970)	(21,762,373)	(30,915,563)	(41,489,414)
NOPAT	28,493,088	55,355,880	87,049,492	123,662,251	165,957,656
Depreciation	29,578,391	31,057,310	32,610,176	34,240,685	35,952,719
CAPEX	(4,527,231,982)	(5,063,205,946)	(7,079,522,784)	(5,962,002,762)	(5,960,395,966)
NWC	(14,323,075,790)	(13,836,428,312)	(11,878,515,036)	(13,094,902,675)	(13,194,398,326)
FCFF	(18,908,379,250)	(18,986,047,448)	(19,077,697,488)	(19,214,808,373)	(19,356,704,666)

ขั้นตอนต่อไปผู้ศึกษาได้คำนวณหาค่าต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital : WACC) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยการใช้สูตร

$$WACC = \left[\left(\frac{D}{D+E} \right) k_d (1-T) \right] + \left[\left(\frac{E}{D+E} \right) k_e \right] \quad \text{สมการที่ 3}$$

โดย D = มูลค่าปัจจุบันตามราคาตลาด (Market Value) ของหนี้สินกิจการ

E = มูลค่าปัจจุบันตามราคาตลาด (Market Value) ของส่วนผู้ถือหุ้นของกิจการ k_d
= อัตราต้นทุนหนี้สินของกิจการ (Cost of debt)

k_e = อัตราต้นทุนเงินทุนส่วนผู้ถือหุ้นของกิจการ (Cost of equity)

T = อัตราภาษีเงินได้ (tax rate)

ค่า WACC จากการสืบค้นข้อมูล Bloomberg.com ณ วันที่ 27/06/2566 ของบริษัท บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (XPG) จำกัด **22.70 %**

$$K_e = R_f + \beta(R_m - R_f) \quad \text{สมการที่ 4}$$



โดยที่ K_e = อัตราผลตอบแทนที่ผู้ถือหุ้นต้องการ

R_f = อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่ไม่มีความเสี่ยง เท่ากับ 2.88% อ้างอิงจาก อัตราผลตอบแทนพันธบัตรรัฐบาลอายุ 15 ปี (อ้างอิงที่มาจาก www.thaibma.or.th ณ วันที่ 23 มิถุนายน 2566) เพื่อให้สอดคล้องกับการวิเคราะห์ R_m

R_m = อัตราผลตอบแทนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (SET Total Return Index) เท่ากับ 7.54% อ้างอิงจากข้อมูลผลตอบแทนการลงทุนในตลาดหลักทรัพย์ฯ เฉลี่ยย้อนหลัง 15 ปี (อ้างอิงข้อมูลจากบริษัท อวานการ์ด แคปปิตอล จำกัด)

β = อัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาหุ้นเทียบกับอัตราการเปลี่ยนแปลงของดัชนี เท่ากับ 2.29 % อ้างอิงจากค่าเบต้าเฉลี่ยของบริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) โดยอ้างอิงจาก <https://www.set.or.th/th/market/product/stock/quote/XPG/price>

แทนค่าตัวแปรในสมการ CAPM เพื่อหาค่าอัตราผลตอบแทนที่ผู้ถือหุ้นต้องการ K_e ดังนี้

$$K_e = 2.88\% + 2.29\% (7.54\% - 2.88\%) \text{ แทนค่าสมการที่ 5}$$

$$K_e = 24.09\%$$

จากการสืบค้นข้อมูล Bloomberg.com ณ วันที่ 27/06/2566 ของ บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (XPG) จำกัด ค่า $K_e = 22.90\%$

ทั้งนี้ บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) มีได้ดำเนินธุรกิจเพียง 5 ปี ข้างหน้าเท่านั้น แต่กิจการยังคงดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องแบบไม่มีที่สิ้นสุด ดังนั้น จึงต้องคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุดท้าย (Terminal Value) ผู้ศึกษาจึงใช้อัตราการเติบโตของกำไรสุทธิปี 2566 เทียบกับปี 2567 โดยมีสูตรการคำนวณ ดังนี้

$$\text{Terminal Value} = \frac{FCFF_n(1 + g)}{WACC - g} \text{ สมการที่ 6}$$

$FCFF$ = กระแสเงินสดอิสระของกิจการ

$WACC$ = อัตราต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก

g = อัตราการเติบโต คำนวณจากสูตร $\frac{\text{กำไรสุทธิปีใหม่}}{\text{กำไรสุทธิปีเก่า}} (-1) \times 100$

แทนค่าตัวแปรในสมการ g เพื่อหาอัตราการเติบโต ดังนี้ $g = \frac{24,976,024 \text{ ปีใหม่}}{(159,070,808) \text{ ปีเก่า}} (-1) \times 100 = 15.71\%$

แทนค่าตัวแปรในสมการ Terminal Value เพื่อหาคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุดท้าย ดังนี้

$$\text{Terminal Value} = \frac{(19,356,704,666)(1+15.71)}{22.70 - 16.71} \text{ แทนค่าสมการ}$$

$$= 53,998,419,861.78$$

หลังจากได้ค่า Terminal Value จึงประเมินมูลค่าบริษัทฯ ด้วยวิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) โดยใช้ข้อมูลกระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCFF) 5 ปี ข้างหน้า และค่า Terminal Value รวมถึงอัตราต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) มาใช้ในการคำนวณ โดยปรับหน่วยเป็นพันบาท ด้วยการนำกระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCFF) / 1,000 และแทนค่าในสมการ ดังนี้

$$DCF = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} \dots \frac{CF_n}{(1+r)^n}$$

แทนค่าได้ดังนี้

$$DCF = \frac{(18,908,379,250)}{(1.227)^1} + \frac{(18,986,047,448)}{(1.227)^2} + \frac{(19,077,697,488)}{(1.227)^3} + \frac{(19,214,808,373)}{(1.227)^4} + \frac{(19,356,704,666)}{(1.227)^5} + \frac{(53,998,419,861.78)}{(1.227)^5}$$

แทนค่าสมการ

$$= 77,867,674,999.68 \text{ ล้านบาท}$$

ดังนั้น มูลค่าของกิจการ (Firm value) เท่ากับ 77,867,674,999.68 ล้านบาท และผู้ศึกษาได้ทำการคำนวณหามูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity value) โดยคำนวณจากสูตร

$$Equity \text{ value} = \text{มูลค่าของกิจการ (Firm value)} - \text{หนี้สินทั้งหมด (net debt)}$$

$$\begin{aligned} \text{มูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น} &= 77,867,674,999.68 - 196,487,842 \\ &= 77,671,187,157.79 \text{ ล้านบาท} \end{aligned}$$

จากนั้นจึงคำนวณมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity value) ที่คำนวณได้มาหามูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท จากสูตร

$$\text{มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท} = \frac{\text{มูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity value)}}{\text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด}}$$

แทนค่าสมการเพื่อคำนวณหามูลค่าของส่วนของผู้ถือหุ้นต่อหุ้น ได้ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท} &= \frac{77,671,187,157.79}{9,361,028,128} \\ &= 8.30 \text{ บาทต่อหุ้น} \end{aligned}$$

จากผลการประเมินมูลค่าบริษัทด้วยวิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) สามารถสรุปได้ว่า มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เท่ากับ 8.30 บาทต่อหุ้น

มูลค่าบริษัทแบบที่ 2

ผู้ศึกษาใช้วิธีประเมินมูลค่าหุ้นสามัญด้วยวิธีคิดลดเงินปันผลผลตอบแทนจากเงินปันผล (Dividend Yield)

$$\text{ผลตอบแทนจากเงินปันผล} = \frac{\text{มูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น (เงินปันผลจ่ายต่อหุ้น *quity value*)}}{\text{ราคาหุ้น}}$$

ดังนั้นผลตอบแทนผลตอบแทนที่ผู้ลงทุนจะได้รับจากการลงทุนในหุ้นสามัญประกอบด้วย ผลตอบแทนในรูปแบบของเงินปันผล (Dividend) และผลตอบแทนที่จะได้จากการเปลี่ยนแปลงราคาหุ้น (capital gain) สามารถแสดงความสัมพันธ์ของมูลค่าหุ้นดังสมการ

$$v_0 + \frac{D_1}{(1 + k_e)^1} + \frac{P_1}{(1 + k_e)^1} = \frac{D_1 + P_1}{(1 + k_e)^1}$$

โดยที่

v_0 หมายถึง มูลค่าปัจจุบันของหุ้น ณ เวลา $t = 0$

P_1 หมายถึง ราคาหุ้นที่คาดว่าจะเป็นไปได้ในเวลา $t = 1$

D_1 หมายถึง เงินปันผลต่อหุ้นที่คาดว่าจะเป็นไปได้ในเวลา $t = 1$

K_e หมายถึง อัตราผลตอบแทนที่ต้องการของผู้ถือหุ้นสามัญ

โดยค่า K_e จากการสืบค้นข้อมูล Bloomberg.com $K_e = 22.90\%$

สำหรับค่า P_1 การประมาณการเงินปันผลต่อหุ้นในอนาคตให้ถูกต้องตรงความเป็นจริงทำได้ค่อนข้างยาก ในทางปฏิบัติจริงๆ ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงประมาณการทางการเงินจากพยากรณ์งบกำไรขาดทุนเบ็ดเสร็จ ระหว่างปี 2566 ถึงปี 2567 โดยกำหนดสมมติฐานโดยการคาดการณ์เงินปันผลในแต่ละปีที่เฉลี่ยที่ 9.50 % สำหรับช่วงระยะเวลา 5 ปี โดยเงินปันผลต่อหุ้นมีอัตราการเจริญเติบโตเท่ากันทุกๆ ปีในอนาคต แต่ทั้งนี้อาจมีการเปลี่ยนแปลงไปตามวงจรชีวิตของธุรกิจ (Business Life Cycle) ดังนั้นในการจัดทำประมาณการเงินปันผล ผู้ศึกษาตั้งข้อสมมติฐานจากการจ่ายเงินปันผลเท่าๆ กันทุกๆ งวด (Zero-Growth Dividend Model) และผู้ถือหุ้นคาดว่าจะถือหุ้นไปเรื่อย ๆ โดยไม่มีกำหนดในกรณีนี้ ราคาหุ้นที่เหมาะสมสามารถประเมินได้โดยสูตรดังต่อไปนี้ $P = \frac{D}{k_e}$

โดยที่ P = ราคาที่เหมาะสมของหุ้นสามัญ

D = เงินปันผลของหุ้นในอนาคตซึ่งจะมีจำนวนเท่าๆ กันทุก

k_e = อัตราผลตอบแทนที่ต้องการจากการลงทุนในหุ้น



$$\text{แทนค่าในสูตร} = P = \frac{9.50}{22.90} = 0.41$$

ผู้ศึกษาได้ประเมินกำไรที่คาดว่าจะเติบโตขึ้นและประเมินนโยบายการจ่ายเงินปันผล คือ การพยากรณ์ราคาขายในอนาคตของหุ้นสามัญที่คาดว่าจะขายได้ สามารถสรุปได้ตามตาราง 15 ตารางที่ 3. การพยากรณ์ราคาขายในอนาคตของหุ้นสามัญ

รายละเอียด	จำนวนหาอัตราการจ่ายเงินปันผล (หน่วย: บาท)				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	2566 (FC)	2567 (FC)	2568 (FC)	2569 (FC)	2570 (FC)
กำไรสุทธิ/ปี	24,976,024.40	52,036,552.51	83,963,485.16	137,628,371.72	190,886,941.25
จำนวนเงินจ่ายเงินปัน	2,372,722.32	4,943,472.49	7,976,531.09	13,074,695.31	18,134,259.42
จำนวนหุ้นสามัญ	9,361,028,128.00	9,361,028,128.00	9,361,028,128.00	9,361,028,128.00	9,361,028,128.00
กำไรต่อหุ้น	0.003	0.006	0.009	0.015	0.020
เงินปันต่อหุ้น	0.025	0.053	0.085	0.140	0.194
อัตราจ่ายเงินปันผล	9.50	9.50	9.50	9.50	9.50

จากการคำนวณ

$$v_0 + \frac{D_{2566}}{(1+k_e)^1} + \frac{D_{2567}}{(1+k_e)^2} + \frac{D_{2568}}{(1+k_e)^3} + \frac{D_{2569}}{(1+k_e)^4} + \frac{D_{2570}}{(1+k_e)^5} + \frac{P_1}{(1+k_e)^5}$$

สามารถนำมาแทนค่าได้ดังนี้

$$\begin{aligned} & 11.15 + \frac{0.025}{(1.229)} + \frac{0.053}{(1.229)} + \frac{0.085}{(1.229)} + \frac{0.140}{(1.229)} + \frac{0.194}{(1.229)} + \frac{0.41}{(1.229)} \\ & = 11.15 + 0.74 \\ & = 11.89 \text{ บาท/หุ้น} \end{aligned}$$

จากผลการวิธีประเมินมูลค่าหุ้นสามัญด้วยวิธีคิดลดเงินปันผลผลตอบแทนจากเงิน

ปันผล (Dividend Yield) สามารถสรุปได้ว่า มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) เท่ากับ 11.89 บาทต่อหุ้น

มูลค่าบริษัทแบบที่ 3

ผู้ศึกษาได้ดำเนินการประเมินมูลค่าบริษัทฯ แบบที่ 3 โดยเลือกใช้วิธี Multiple Comparable โดยหาค่าเฉลี่ยอัตราส่วนต่าง ๆ ได้แก่ P/E ratio , P/BV ratio และ P/S ratio โดยหาค่าเฉลี่ย ตั้งแต่ ปี 2561 -2565 กลุ่มธุรกิจการเงินที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้แก่ บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (XPG) บริษัท บรู๊คเคอร์ กรุ๊ป จำกัด (มหาชน) (Brook) บริษัทหลักทรัพย์ พี ยอนด์ จำกัด (มหาชน) (BYD) บริษัทหลักทรัพย์ ไอรา จำกัด (มหาชน) (AIRA) บริษัทหลักทรัพย์จัดการ

กองทุน เอ็มเอฟซี จำกัด(มหาชน) (MFC) และบริษัท บริษัท กรีนเทค เวนเจอร์ส จำกัด (มหาชน) (GTV) ดังตารางที่ 16

ตารางที่ 4. อัตราส่วน P/E ratio , P/BV ratio และ P/S ratio

อัตราส่วน	Brook	BYD	AIRA	MFC	GTV	Average
P/E	6.54	-0.16	0.10	12.77	-0.02	3.89
P/BV	1.72	5.52	2.85	2.16	0.88	3.13
P/S	0.33	1.40	0.58	9.05	0.32	2.87

ที่มา : อ้างอิงข้อมูลจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ณ วันที่ 30 กันยายน 2566

จากผลการศึกษาวิธี *Multiple Comparable* พบว่ามูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปิตอล จำกัด (มหาชน) (XPG) มีมูลค่าหุ้นเฉลี่ยอยู่ที่ 8.46 บาท/หุ้น ดังแสดงในตารางที่ 5

ตารางที่ 5. ผลการคำนวณการประเมินมูลค่าบริษัทฯ ด้วยวิธี *Multiple Comparable*

Company Variable	XPG	Relative Ration	Average	Estimates Stock Value
Earnings per Share	4.51	P/E	3.89	4.20
Book Value per Share	1.21	P/BV	3.13	2.17
Sales per Share	1.30	P/S	2.87	2.09
Mean				8.46

สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาในครั้งนี้ พบว่า การใช้วิธีการประเมินมูลค่าบริษัทฯ ที่แตกต่างกัน ส่งผลให้ได้ผลการประเมินมูลค่าบริษัทฯ ที่แตกต่างกันด้วยเช่นกัน โดยผู้ศึกษาได้ใช้ข้อมูลที่ได้จากการพยากรณ์ผลการดำเนินงาน และฐานะการเงินของบริษัทฯ ในอีก 5 ปีข้างหน้า มาใช้เป็นข้อมูลในการประเมินมูลค่าบริษัทฯ ทั้ง 2 วิธี ซึ่งประกอบด้วย

วิธีที่ 1 ได้แก่ วิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) โดยการใช้กระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCFF) พบว่า มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท เอ็กซ์สปริง แคปิตอล จำกัด (มหาชน) (XPG) เท่ากับ 8.30 บาทต่อหุ้น

วิธีที่ 2 ได้แก่ วิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) โดยการใช้กระแสเงินสดอิสระของผู้ถือหุ้น (Free Cash Flow to Equity : FCFE) พบว่า มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (XPG) เท่ากับ 11.89 บาทต่อหุ้น

วิธีที่ 3 ได้แก่ วิธี Multiple Comparable โดยการหาค่าเฉลี่ยของอัตราส่วนต่างๆ ได้แก่ P/E ratio, P/BV ratio และ P/S ratio พบว่า มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท XPG มีมูลค่าหุ้นสามัญเฉลี่ยที่ 8.46 บาทต่อหุ้น

การประเมินมูลค่าหุ้นด้วยวิธีวิธี Multiple Comparable เป็นเพียงการสะท้อนมูลค่าหุ้น ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง โดยไม่ได้คำนึงถึงศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ ที่อาจมีการเติบโตหรือมีการเปลี่ยนแปลงได้ในอนาคต ผู้ศึกษาจึงเห็นว่าเป็นวิธีที่มีความน่าเชื่อถือ แต่ยังไม่เหมาะสมสำหรับการประเมินมูลค่าในครั้งนี้ ส่วนวิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) ผู้ศึกษามีความเห็นว่าการประเมินมูลค่าหุ้นด้วยวิธีนี้สะท้อนถึงศักยภาพ และความสามารถในการดำเนินธุรกิจที่อาจมีการเติบโตหรือมีการเปลี่ยนแปลงได้ในอนาคตมีความเหมาะสมสำหรับการประเมินมูลค่าในครั้งนี้ จากทฤษฎีทำให้คาดการณ์อนาคตของราคาหุ้น บริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) (XPG) ได้ตามหลักวิชาการ ปัจจัยการราคาหุ้นขึ้นหรือลง ขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจโลก ในอนาคตด้วยอย่าง เช่น ตัวแปรตามหรือตัวแปรอิสระของหุ้นที่ส่งผลกระทบต่อราคาของหุ้นที่จะทำให้อำนาจซื้อของหุ้น (XPG) มีกำไรสุทธิมากเพียงพอที่จะทำให้บริษัทมีโอกาสเติบโตได้ บวกกับการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก เช่น เศรษฐกิจทั้งในและนอกประเทศ นโยบายของรัฐที่เอื้อต่อธุรกิจ เทรนของธุรกิจหรือความเสี่ยงต่างๆ

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้ ช่วงเวลาที่ผู้ศึกษาทำการศึกษานั้นเป็นช่วงเวลาที่คาบเกี่ยวกับโรคระบาดโควิด-19 เพื่อการลงทุนอย่างมั่นคงและมั่งคั่ง ช่วงเวลาในการศึกษาออกเป็น 2 ช่วงระยะเวลา ได้แก่ ศึกษาช่วงระยะเวลาก่อนเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ และหลังเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ หรือไม่นำข้อมูลในช่วงระยะเวลาที่เกิดวิกฤตเศรษฐกิจดังกล่าวมาทำการพิจารณาในการศึกษา

จากที่ประเมินมูลค่ากิจการ 1 วิธีได้มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท เอ็กซ์สปริง แคปปิตอล จำกัด (มหาชน) ที่ใกล้เคียงกัน วิธีคิดลดกระแสเงินสดอิสระ (Discount Cash Flow) ถือว่าเป็นวิธีที่แม่นยำที่สุดถูกนำไปใช้อย่างแพร่หลายไม่ว่าจะเป็นการประเมินมูลค่าหลักทรัพย์หรือการประยุกต์ใช้ทางด้านการเงิน

ทั้งนี้การประเมินมูลค่าหุ้นสามัญด้วยวิธีการคิดลดกระแสเงินสด อาจเกิดปัญหาที่ไม่สามารถคาดการณ์กระแสเงินสดที่เกิดขึ้นอนาคตได้ตลอดเวลา เนื่องจากหุ้นสามัญเป็นตราสารที่ไม่มีอายุ จึงไม่สามารถคาดการณ์กระแสเงินสดไปจนถึงปีที่อนันต์(infinity) ได้

ข้อเสนอแนะครั้งถัดไป

เพิ่มเติมจาก ทฤษฎีที่กล่าวอ้าง ให้ศึกษาปัจจัยในการเติบโตของบริษัทมากยิ่งขึ้น เช่น เหตุผลการเติบโตในอนาคตโดยใช้หลักการ ในวิชาอื่นๆ เช่น วิชาการตลาด วิชาเศรษฐศาสตร์ หรือ การอบรมจากผู้ประสบความสำเร็จในตลาดหุ้น ผู้บริหาร มาประกอบควบคู่กัน เพื่อให้มีการวิเคราะห์หลากหลายมุมมอง

เอกสารอ้างอิง

- กษิดิ์เดช ตรังเกษตรสิน และคณะ. (2564). การวิเคราะห์ปัจจัยที่ส่งผลต่อการประเมินมูลค่าของอัตราส่วนทางการเงินโดยใช้แบบจำลองของ Ohlson ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. **วารสารนวัตกรรมธุรกิจ การจัดการ และสังคมศาสตร์**, 2(3): 87-107.
- บุญญฉัตร บุญญาลัย. (2559). ผลตอบแทนการลงทุนของหุ้นสามัญตามผลการประเมินการกำกับดูแลกิจการ: กรณีบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย. วิทยานิพนธ์. วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- พุทธิมน เพชรคง.(2561). ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างโครงสร้างเงินทุนของกิจการต่อมูลค่ากิจการและความสามารถในการทำกำไรของบริษัทที่จดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์ เอ็ม เอ ไอ; การค้นคว้าอิสระ. วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ. (2566). **ภาวะเศรษฐกิจในประเทศรายไตรมาส**. ค้นเมื่อวันที่ 10 ธันวาคม 2566, จาก https://www.nesdc.go.th/main.php?filename=qgdp_page
- สถาบันพัฒนาความรู้ตลาดทุน ตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย (2551), **แนวคิดการบริหารกลุ่มหลักทรัพย์**. ค้นเมื่อวันที่ 10 ธันวาคม 2566, จาก https://www.set.or.th/yfs/main/download/YFS2017_YFSCamp_Inv_Reading02.

การวิเคราะห์หลักทรัพย์ บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) Securities
Analysis WHA Corporation Public Company Limited

เฉลิม ทองสุข

นักศึกษาระดับปริญญาโท สาขาวิชาการเงิน (aMBA) มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

E-mail: import-export@chalermrut.com

Chalerm Thongsuk

Student of Master of Business Administration Program (aMBA), University of the

Thai Chamber of Commerce

ดร.นงนภัส แก้วพลอย

อาจารย์ประจำภาควิชาการเงิน คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

E-mail: nongnapad_kae@utcc.ac.th

Dr. Nongnapat Kaewploy

Lecturer in Finance Faculty of Business Administration University of the Thai

Chamber of Commerce

รับเข้า: 17 พฤษภาคม 2567 แก้ไข: 18 มิถุนายน 2567 ตอรับ: 20 มิถุนายน 2567

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อ 1) ศึกษาตัวแปรที่มีผลต่อมูลค่าหลักทรัพย์ของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) 2) พยากรณ์ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และอัตราส่วนทางการเงินของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) และ 3) ประเมินมูลค่ากิจการของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) โดยปัจจัยที่นำมาศึกษา ได้แก่ อัตราเงินเฟ้อ GDP ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ ดัชนีวัสดุก่อสร้าง ดัชนีความเชื่อมั่นทางเศรษฐกิจ อัตราดอกเบี้ย และอัตราแลกเปลี่ยน ที่มีผลต่อรายได้รวมของ บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ตั้งแต่ปี 2566 ถึงปี 2570 โดยใช้วิธีสมการถดถอยพหุคูณ (Multiple Linear Regression) ด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด (ordinary least square : OLS) กับกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษา 2 บริษัท ได้แก่ บริษัท อมตะ คอร์ปอเรชั่น (มหาชน) (AMATA) บริษัทสวนอุตสาหกรรมโรจนะ จำกัด (มหาชน) (ROJNA)

ผลการศึกษาพบว่า ปัจจัยที่มีผลต่อรายได้รวมของ บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) และอัตราดอกเบี้ย(interest) 0.05 , 0.01 และหากอัตราผลิตภัณฑ์รวมในประเทศ (GDP) เพิ่มขึ้น 1 % จะทำให้รายได้เพิ่มขึ้น 1.482 % และหากอัตราดอกเบี้ย (interest) เพิ่มขึ้น 1 % จะทำให้รายได้ลดลง 9.1399 % และประเมินมูลค่าบริษัทฯ 3 วิธี ประกอบด้วย 1.วิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) โดยการใช้กระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCFF) 2.การประเมินมูลค่าหุ้นสามัญด้วยวิธีกำไรคงเหลือ (Residual valuation method) และ 3.วิธี Multiple Comparable พบว่า แต่ละวิธีได้ผลการประเมินมูลค่าบริษัทฯ ที่แตกต่างกัน และผลการประเมินมูลค่าบริษัทฯ วิธีที่ 1. ใช้วิธีคิดลดกระแสเงินสดอิสระ (Discount Cash Flow) โดยได้มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท เท่ากับ 11.01 บาทต่อหุ้น วิธีที่ 2. การประเมินมูลค่าหุ้นสามัญด้วยวิธีกำไรคงเหลือ เท่ากับ 6.04 บาท/หุ้น และวิธีที่ 3. Multiple Comparable เท่ากับ 24.89 บาทต่อหุ้น และวิธีที่มีความเหมาะสมในการประเมินมูลค่าหุ้นสามัญของบริษัทฯ ได้แก่ วิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) เนื่องจากเป็นวิธีที่สะท้อนถึงศักยภาพ และความสามารถในการดำเนินธุรกิจที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง หรือมีการเติบโตได้ในอนาคต ดังนั้น มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ที่เหมาะสมเท่ากับในปี 2567 อยู่ในช่วง 6.04 - 24.89 บาทต่อหุ้น

คำสำคัญ: การวิเคราะห์หลักทรัพย์ การคิดลดกระแสเงินสด การประเมินมูลค่าหุ้น

Abstract

This research aimed to study 1) the variables that affect the value of securities of WHA Corporation Public Company Limited. 2) forecast operating results financial status and financial ratios of WHA Corporation Public Company Limited and 3) assess the business value of WHA Corporation Public Company Limited. The factors that were studied include inflation, GDP, stock market index. Construction materials index Economic Sentiment Index interest rate and exchange rates that affects the total revenue of WHA Corporation Public Company Limited from 2023 to 2027. By using the Multiple Linear Regression method

using the Ordinary Least Squares (OLS) method with the sample group used to study 2 companies, namely Amata Corporation Public Company Limited (AMATA), Rojana Industrial Park Company Limited (Public Company Limited (ROJNA)

The results of the research found that factors affecting the total income of WHA Corporation Public Company Limited include gross domestic product (GDP) and interest rates (interest) 0.05, 0.01 and if the rate of gross domestic product (GDP) increases an increase of 1% will increase income by 1.482% and if the interest rate increases by 1%, income will decrease by 9.1399%. and evaluate the value of the company in 3 ways, consisting of 1. discounted cash flow : DCF method by using the free cash flow of the business (Free Cash Flow to the Firm : FCFF). Valuation of common shares using the residual valuation method and 3. multiple comparable method, found that each method was results in valuing the company different and the results of the company's valuation, method 1. using the discount cash flow method, the value of the company's common shares is equal to 11.01 baht per share. Method 2. valuation of common shares using the residual profit method was equal to 6.04 baht/share and Method 3. Multiple Comparable was equal to 24.89 baht per share. And the method that was appropriate to evaluate the value of the company's common shares was the Discounted cash flow (DCF) method because it was a method that reflects the potential and the ability to conduct business that may change or there will be growth in the future. Therefore, the appropriate value of ordinary shares of WHA Corporation Public Company Limited as in 2024 was in the range of 6.04 - 24.89 baht per share.

Keywords: Securities analysis, Discounted cash flow, Stock valuation

บทนำ

บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (ชื่อย่อ WHA) เป็นบริษัทให้บริการด้านโลจิสติกส์ แบ่งออกเป็น 4 กลุ่มธุรกิจ ได้แก่ 1.ธุรกิจพัฒนาและบริหารจัดการอสังหาริมทรัพย์ (Logistics Hub) 2.ธุรกิจพัฒนานิคมอุตสาหกรรม (Industrial Development Hub) 3.ธุรกิจให้บริการสาธารณูปโภคและพลังงาน (Utilities & Power Hub) 4.ธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัล (Digital Platform Hub) บริษัทยังขายสินทรัพย์เข้ากองทุนทรัสต์ (WHART HREIT และ WHABT) และลงทุนธุรกิจอสังหาฯในกองทุนทรัสต์ และรับรายได้ในรูปแบบของเงินปันผล

บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (“บริษัทฯ”) ก่อตั้งเมื่อวันที่ 25 กันยายน 2550 จดทะเบียนเริ่มต้นอยู่ที่ 170 ล้านบาท ก่อตั้งขึ้นมาเพื่อเป็นบริษัทพัฒนาและให้บริการเช่า และขายโกดัง อาคารให้แก่ลูกค้า โดยเฉพาะโครงการประเภท Built-to-Suit และ Warehouse Farm ที่มีลักษณะของโครงการแบบ Built-to-Suit และโครงการสร้างแบบ Ready-Built ที่ออกแบบมาเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าแต่ละราย โดยเป้าหมายของบริษัทคือการตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าในปัจจุบัน ท่ามกลางสถานะเศรษฐกิจทั่วโลกที่อยู่ในสถานการณ์ผันผวน ทั้งภาวะเงินเฟ้อ ความตึงเครียดทางภูมิรัฐศาสตร์ ส่งผลกระทบโดยตรงต่อเศรษฐกิจไทยด้วยการกระตุ้นให้เกิดการลงทุนโดยตรงจากต่างประเทศ (FDI) และพร้อมจะดึงความเชื่อมั่นจากกลุ่มนักลงทุนเพื่อนำรายได้มาที่ไทย สามารถดูดเม็ดเงินลงทุนจากนักลงทุนสูงถึง 1,400,000 ล้านบาท อย่างไรก็ตามนักลงทุนมักจะใช้เครื่องมือและเทคนิคการวิเคราะห์ที่หลากหลาย เพื่อตัดสินใจลงทุน ซึ่งในการลงทุนมักมีโอกาและความเสี่ยงเกิดขึ้นเสมอ สิ่งเหล่านี้อาจทำให้นักลงทุนคาดการณ์ผลการดำเนินงานในอนาคตของบริษัทได้อย่างแม่นยำ ดังนั้น การวิเคราะห์หลักทรัพย์จึงต้องใช้ข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจ และด้วยการวิจัยเชิงคุณภาพเหล่านี้ นักลงทุนสามารถได้รับข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับแนวโน้มในอนาคตของบริษัท และทำการตัดสินใจอย่างมีข้อมูลรอบด้านเกี่ยวกับการลงทุนในหลักทรัพย์ของบริษัท (ระวิพรรณ จักรคำ, 2557; ขวัญสุดา อินหล่ม, 2565) ด้วยเหตุนี้ผู้วิจัยจึงมีความสนใจที่จะค้นหาเครื่องมือในการวิเคราะห์หลักทรัพย์ของบริษัท ซึ่งเป็นพื้นที่สำคัญในการผลักดันให้ไทยเป็น The World’s Best Investment Destination สำหรับนักลงทุนจากต่างประเทศทั่วโลก

วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1. เพื่อศึกษาตัวแปรที่มีผลต่อมูลค่าหลักทรัพย์ของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
2. เพื่อพยากรณ์ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน และอัตราส่วนทางการเงินของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
3. เพื่อประเมินมูลค่ากิจการของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)

ขอบเขตข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา

ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาตัวแปรอิสระ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มวลรวม (GDP) อัตราแลกเปลี่ยน (exchange) อัตราเงินเฟ้อ (inflation) อัตราดอกเบี้ย (interest) ดัชนีวัสดุก่อสร้าง (CMPI) ดัชนีความเชื่อมั่นอนาคตเศรษฐกิจ (RSI) ดัชนีความเชื่อมั่นภาคธุรกิจ (BSI) ดัชนีความเชื่อมั่นผู้บริโภค (CCI) ดัชนีการลงทุนภาคเอกชน (PII) ที่มีผลต่อตัวแปรตาม ได้แก่ รายได้รวมของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (WHA) โดยมีขอบเขตการศึกษาผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน กระแสเงินสดและอัตราส่วนทางการเงิน ย้อนหลัง 5 ปี โดยมีระยะเวลา 1 มกราคม 2561 ถึง 31 ธันวาคม 2565

วิธีการดำเนินการวิจัย

1. เก็บรวบรวมข้อมูลของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
2. การวิเคราะห์และพยากรณ์ข้อมูล ผู้ศึกษาจะนำข้อมูลที่นำมาเรียบเรียงและทำการวิเคราะห์ผลการดำเนินงาน ฐานะทางการเงิน กระแสเงินสด และอัตราส่วนทางการเงิน ย้อนหลัง 5 ปี วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และความเสี่ยง ของบริษัทฯ รวมถึงวิเคราะห์คู่แข่ง ดำเนินการหาตัวแปรอิสระที่มีความสัมพันธ์กับตัวแปรตาม โดยใช้วิธีสมการถดถอยเชิงซ้อน (Multiple Regression) เพื่อพยากรณ์ผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน และอัตราส่วนทางการเงิน ในปี 2566-2570 รวมถึงประเมินมูลค่าบริษัทฯ ด้วย 3 วิธี ได้แก่ 1.การคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) โดยใช้กระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCFF) 2.ประมาณการกำไรคงเหลือ หรือบางครั้งเรียกว่า กำไรทางเศรษฐศาสตร์ (economic profit) 3.การ Multiple Comparable โดยการหาค่าเฉลี่ยของอัตราส่วนต่างๆ ของบริษัทฯ เช่น P/E ratio, P/BV ratio และ P/S ratio และทำการเทียบเคียงกับ

อัตราส่วนต่างๆ ของบริษัทเป้าหมาย เพื่อประเมินราคาหุ้นของบริษัทฯ และนำข้อมูลที่ได้จากการศึกษามาสรุปผล

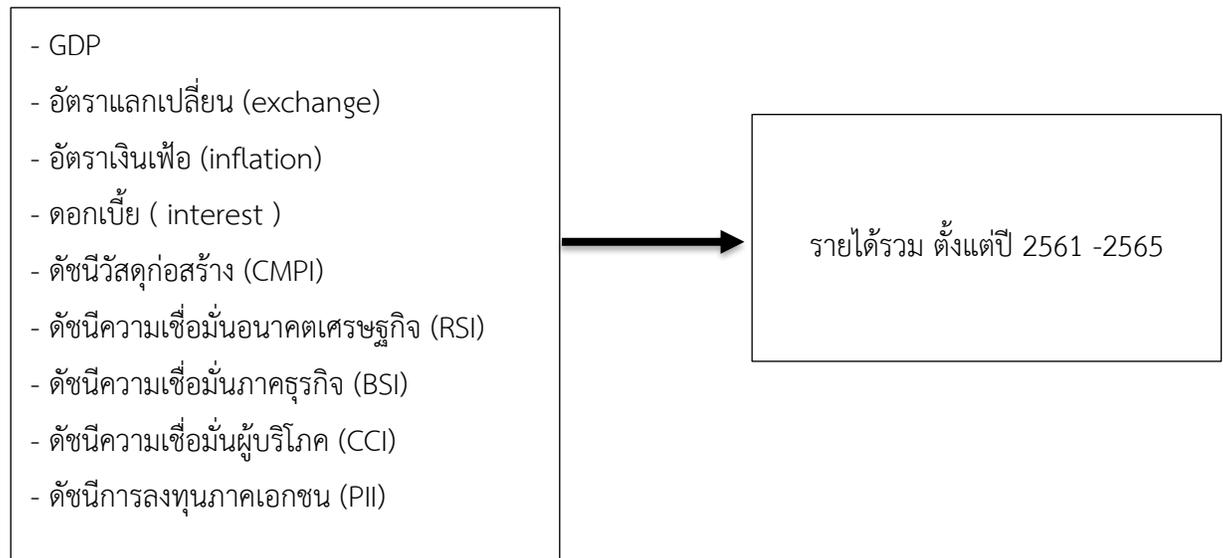
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

จากการที่ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาค้นคว้าผู้วิจัยคาดหวังว่าได้มีความเข้าใจแนวคิดทางกลยุทธ์ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จในอุตสาหกรรมนี้ รวมถึงผลการดำเนินงาน ฐานะการเงิน กระแสเงินสด และอัตราส่วนทางการเงิน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และความเสี่ยงของบริษัทฯ รวมถึงการประเมินมูลค่าของกิจการ เพื่อก่อให้เกิดประโยชน์กับผู้อ่านในการนำข้อมูลที่ได้ไปช่วยในการประกอบการตัดสินใจในการลงทุนในหลักทรัพย์ของ บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (WHA)

กรอบแนวคิดในการศึกษา

ตัวแปรอิสระ (Independent variables)

ตัวแปรตาม (dependent variables)



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดงานวิจัย

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

รดาณัฐ วุฒิรัตน์ (2560) ศึกษาผลตอบแทนการลงทุนในหมวดธุรกิจกลุ่มอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างของประเทศไทยงาน เพื่อศึกษาหาหมวดธุรกิจในกลุ่มอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้างที่ทำการซื้อขายผ่านตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทยที่ให้อัตราผลตอบแทนหลังปรับค่าความเสี่ยงของดัชนีผลตอบแทนรวมสูงสุด เครื่องมือวิจัยที่ใช้ คือ มาตรการของชาร์ป (Sharpe Ratio) และมาตรการของเทรเนอร์ (Treyner Ratio) แล้วนำอัตราผลตอบแทนหลังปรับค่าความเสี่ยงของหมวดธุรกิจทั้ง 4 หมวดในอุตสาหกรรมอสังหาริมทรัพย์และก่อสร้าง ได้แก่ หมวดธุรกิจวัสดุก่อสร้าง (Construction Materials หรือ CONMAT) หมวดธุรกิจบริการรับเหมาก่อสร้าง (Construction Services หรือ CONS) หมวดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ (Property Development หรือ PROP) และหมวดธุรกิจกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (Property Fund and REITs หรือ PF&REIT) ผลวิจัยพบว่า หมวดธุรกิจที่ให้อัตราผลตอบแทนหลังปรับค่าความเสี่ยงสูงสุดคือ หมวดธุรกิจกองทุนรวมอสังหาริมทรัพย์และกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ อันดับรองลงมา คือ หมวดธุรกิจวัสดุก่อสร้าง หมวดธุรกิจพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และหมวดธุรกิจบริการรับเหมาก่อสร้าง การวิเคราะห์โดยใช้มาตรการของชาร์ปและมาตรการของเทรเนอร์ให้ผลลัพธ์เช่นเดียวกัน

ชมภัสสร นาคสุข (2559) การศึกษาความสำเร็จของการลงทุนในกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ REIT กองทรัสต์ที่ทำการศึกษาคือ กองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ REIT ที่มีการจดทะเบียนอยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ตั้งแต่ 1 มกราคม 2015 – 31 ธันวาคม 2016 มีจำนวนทั้งหมด 8 กองทรัสต์ อัตราผลตอบแทนที่ได้รับจากการนำรายได้ค่าเช่าที่ได้รับมาทำการจ่ายเงินหรือจ่ายเป็นอัตราผลตอบแทนให้กับผู้ลงทุนที่เรียกว่า “ผู้ถือใบทรัสต์” ในรูปของเงินปันผล ที่มีการจ่ายอยู่อย่างสม่ำเสมอ พิจารณาอัตราผลตอบแทนที่ปรับด้วยค่าความเสี่ยงหรือที่เรียกว่า “ค่า Sharpe Ratio” โดยเปรียบเทียบกันระหว่างกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์กับดัชนี SET TRI และดัชนี SETPREIT ในแต่ละช่วงเวลาพิจารณาจากอัตราผลตอบแทนที่ปรับด้วยค่าความเสี่ยงที่ใช้ในการศึกษาครั้งนี้ คือ ค่า Sharpe Ratio อัตราผลตอบแทนที่สูงที่สุดที่ปรับด้วยค่าความเสี่ยง(ค่า Sharpe Ratio) ออกเป็น 7 ช่วงระยะเวลา พบว่า ในทุกช่วงเวลามีกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ REIT อย่างน้อยหนึ่งกองทรัสต์ที่สามารถสร้างอัตราผลตอบแทนได้สูงที่สุด

ชาญณรงค์ วงศ์ละกุล (2562) การระบุความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งทางตรงและทางอ้อม การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและระบุความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งทางตรงและทางอ้อม โดยทำการเก็บรวบรวมข้อมูลนักลงทุนที่มีประสบการณ์การลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งทางตรงและทางอ้อม มาแล้วไม่น้อยกว่า 5 ปี จำนวน 10 ราย และทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยการวิเคราะห์เนื้อหาในประเด็นของลักษณะความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ผลการวิจัยพบว่า การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์มีค่าคะแนนความเสี่ยงอยู่ระหว่าง 8.16 - 18.24 โดยค่าคะแนนความเสี่ยงสูงสุด 3 ลำดับแรก ได้แก่ ความเสี่ยงด้านการเงิน ความเสี่ยงด้านสังคม และความเสี่ยงด้านการปฏิบัติตามกฎระเบียบ

นภาพรณ จันต๊ะ (2558) การศึกษาเปรียบเทียบระหว่างการลงทุนทางตรงและทางอ้อมในอสังหาริมทรัพย์สำหรับพอร์ตการลงทุนแบบหลายสินทรัพย์ ปัจจุบันการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ค่อนข้างได้รับความนิยมจากผู้ลงทุน เนื่องจากภาวะดอกเบี้ยเงินฝากต่ำ และการลงทุนในสินทรัพย์ทางการเงินอื่นๆ เช่น หุ้น ทองคำ หุ้นกู้ ตราสารอนุพันธ์ ฯลฯ ล้วนมีความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจและสภาพตลาดที่ผันผวน ดังนั้น ผู้ลงทุนที่ต้องการบริหารเงินลงทุนของตนเองให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ควรพิจารณาถึงทางเลือกอื่นสำหรับพอร์ตการลงทุนที่นอกเหนือจากสินทรัพย์ทางการเงิน และเป็นที่ทราบกันดีว่าการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์มีข้อดี คือ สามารถช่วยกระจายความเสี่ยงของผู้ลงทุนได้ เพราะอสังหาริมทรัพย์มีความสัมพันธ์ (Correlation) กับสินทรัพย์ทางการเงินที่ต่ำ ดังนั้น การกระจายสินทรัพย์ลงทุนในอสังหาริมทรัพย์สำหรับพอร์ตการลงทุนแบบหลายสินทรัพย์ จึงเป็นอีกรูปแบบหนึ่งของการจัดสรรการลงทุน

ผลการวิจัย

ใช้วิธีการประเมินมูลค่าทาง ธุรกิจ ใน 2 รูปแบบ โดยใช้วิธีการประเมินรูปแบบ Discount Cash flow และ วิธีคำนวณกำไรคงเหลือ

1.วิธีการประเมินรูปแบบ Discount Cash flow แนวคิดดังกล่าวได้ใช้แพร่หลาย เพื่อประเมินมูลค่าทางพื้นฐาน ตามทฤษฎีทางด้านการเงิน ไม่ว่าจะเป็นการประเมินหุ้นวิธีคิดลดกระแสเงินสด ตามภาพประกอบ (Live-platforms.com)

1.ประมาณการ รายได้

2.ประมาณการ รายจ่าย

3.จำลอง งบแสดงฐานะทางการเงิน งบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสดในอนาคต 5 ปี

4.คำนวณ Free cash flow ทั้ง 5 ปี บวกกับมูลค่า Terminal Value

5. คัดลดกระแสเงินสด ทั้ง 5 ปี มาเป็นมูลค่าปัจจุบัน แล้วนำมารวมกัน

6. จะได้มูลค่ากิจการในปัจจุบัน โดยวิธีการคิดลด DCF

Free Cash Flow หรือกระแสเงินสดอิสระคือค่าประมาณการกระแสเงินสดของธุรกิจหลังจากการดำเนินการและการลงทุนระยะยาว กระแสเงินสดอิสระเป็นหนึ่งในตัวชี้วัดสำคัญที่มักจะนำมาใช้ในการคำนวณมูลค่าปัจจุบันของหลักทรัพย์หรือธุรกิจ โดยใช้สูตรคำนวณดังนี้

กระแสเงินสดอิสระ

= กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน - เงินทุนหมุนเวียน - รายจ่ายที่ใช้ในการลงทุน

Terminal Value หรือ มูลค่าปัจจุบันสุดท้ายเป็นมูลค่าของธุรกิจหลังจากระยะการประมาณการ นำมูลค่าปัจจุบันสุดท้ายมาใช้ประกอบการหามูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดแต่ละปีเพื่อสะท้อนมูลค่าธุรกิจที่มีการดำเนินกิจการต่อไปหลังจากระยะการประมาณการการคำนวณมูลค่าปัจจุบันสุดท้ายสามารถทำได้สองวิธีได้คือ วิธีเปรียบเทียบตลาดและวิธี Perpetuity ที่สามารถคำนวณจากสูตรคำนวณดังนี้ ค่าปัจจุบันสุดท้าย (Terminal Value)

= ประมาณการรายได้ปีสุดท้าย $\times (1 + \text{Terminal Growth Rate})$

2.วิธีคำนวณกำไรคงเหลือ (Residual valuation method) เป็นอีกวิธีการประเมินมูลค่า ที่ได้รับความนิยม ในทางวิชาการ และการลงทุนในการดำเนินธุรกิจนั้น วิธีการคำนวณกำไรคงเหลือจากกำไรสุทธิของกิจการ โดยการคำนวณหากำไรคงเหลือนั้น สามารถคำนวณได้จากการนำกำไรสุทธิมาหักด้วยต้นทุนของส่วนของเจ้าของในรูปแบบ (Equity charge)

การคำนวณส่วน Equity charge ได้จาก $\text{Equity charge} = \text{Equity Capital} \times \text{Cost of Equity} (\%)$

โดยที่ Equity charge คือ ต้นทุนเงินทุนของส่วนของผู้ถือหุ้นในรูปจำนวนเงิน
 Equity Capital คือ ปริมาณเงินทุนที่มาจากส่วนของผู้ถือหุ้น
 Cost of Equity (%) คือ ต้นทุนของเงินทุนของผู้ถือหุ้นในรูปของเปอร์เซ็นต์

เมื่อได้ Equity charge แล้ว จึงนำค่าที่ได้นั้นมาลบออกจากกำไรสุทธิของกิจการ

$$\text{Residual Income} = \text{Net income} - \text{Equity charge}$$

หากคำนวณค่ากำไรคงเหลือคงแล้ว ผลออกมาเป็นบวก แสดงว่ากิจการนั้น มีกำไรเพียงพอ หรือ
 มีต้นทุนมากกว่าในส่วนของผู้ถือหุ้น แต่ในทางตรงกันข้าม หากค่าที่ได้มาออกมาเป็นลบ แสดงว่ากำไรสุทธิ
 ของกิจการนั้นไม่เพียงพอสำหรับต้นทุน การเงินของส่วนของผู้ถือหุ้น

วิธีการคำนวณหากำไรคงเหลือจากกำไรจากการดำเนินงานหลังหักภาษี

โดยการคำนวณหากำไรคงเหลือจากกำไรจากการดำเนินงานหลังหักภาษีของกิจการ

(net operating profit after tax ; NOPAT) ซึ่งยังคงใช้หลักการเดียวกับการหากำไรคงเหลือ

จากการดำเนินงานสุทธิลบออกด้วยต้นทุนส่วนของเงินทุน (Capital charge)

$$\text{Capital charge} = \text{Company capital} \times \text{WACC}$$

โดยที่ WACC คือ ต้นทุนถัวเฉลี่ยของกิจการ

$$\text{WACC} = Wd K d (1-t) + We K e$$

Wd คือ สัดส่วนของเงินทุนที่มาจากหนี้

Kd (1-T) คือ ต้นทุนของหนี้หลังหักภาษี

We คือ สัดส่วนของเงินทุนที่มาจากส่วนของผู้ถือหุ้น

Ke คือ ต้นทุนของเงินทุนของส่วนของผู้ถือหุ้น

ดังนั้น สามารถคำนวณหากำไรคงเหลือจากกำไรจากการดำเนินงานหลักหักภาษีได้โดย

$$\text{Residual Income} = \text{NOPAT} - \text{Capital charge}$$

หากคำนวณค่ากำไรคงเหลือของกิจการออกมาเป็นบวก แสดงว่ากิจการนั้นมีกำไรสุทธิ เพียงพอ
 หรือมากกว่าต้นทุนของส่วนของผู้ถือหุ้น

3. วิธีอัตราส่วนราคาต่อกำไร (PE ratio หรือ Price to Earnings Ratio) คำนวณได้จาก “ราคา
 หุ้นสามัญในปัจจุบัน (Price)” เปรียบเทียบกับ “กำไรสุทธิต่อหุ้น (EPS)” ซึ่งค่า PE ratio ที่คำนวณได้ จะ
 แสดงถึงถ้าหากซื้อหุ้นในราคาปัจจุบันจะมีระยะเวลาคืนทุนกี่ปี โดยค่า PE ratio ยิ่งต่ำยิ่งดี แต่ทั้งนี้ต้อง

พิจารณาปัจจัยอื่นๆ ร่วมด้วย แต่อย่างไรก็ตามวิธีการนี้เหมาะกับหุ้นเกือบทุกประเภท และสามารถใช้ได้ อย่างกว้างขวาง P/E (Price to Earnings Ratio) เป็นวิธีการประเมินมูลค่าหุ้น จากมุมมอง “กำไรสุทธิ” เมื่อเทียบกับกำไรสุทธิล่าสุดของบริษัท เพราะตลาดคาดหวังว่า กำไรของบริษัทนั้นจะเติบโตขึ้นมากใน อนาคต ซึ่งเราสามารถแบ่ง P/E ออกมาได้ 2 รูปแบบ คือ แบบที่ 1 คือ P/E ย้อนหลัง (Trailing P/E) มา จากการคำนวณกำไร หรือ กำไรต่อหุ้นย้อนหลังไป 4 ไตรมาส แบบที่ 2 คือ P/E ล่วงหน้า (Forward P/E) มาจากการประมาณการว่าในอนาคต บริษัทนั้นจะทำกำไรสุทธิ หรือ กำไรต่อหุ้นได้เท่าไร

ดังนั้น การคำนวณ P/E ในแบบที่ 2 นี้จะขึ้นอยู่กับ “มุมมองของแต่ละบุคคล” ว่าบริษัทจะมีกำไร สุทธิหรือกำไรต่อหุ้นในอีก 12 เดือนข้างหน้าเป็นเท่าใด ซึ่งวิธีการหาตัวเลข P/E นั้นมีอยู่ 2 วิธี คือ วิธีที่ 1 มูลค่าบริษัทหารด้วยกำไรสุทธิ วิธีที่ 2 ราคาหุ้นหารด้วย กำไรต่อหุ้น

ซึ่งข้อควรระวังของการใช้วิธีประเมินมูลค่าหุ้นแบบ P/E ก็คือเราไม่สามารถนำมาใช้ประเมิน บริษัท ที่มีผลประกอบการเป็น “ขาดทุน” ได้นอกจากนี้ เรายังไม่สามารถกำหนดได้อย่างตายตัวว่าหุ้นที่ P/E สูง จะแปลว่าราคาแพงเสมอไปเพราะบางครั้ง บริษัทอาจมีรายจ่ายครั้งเดียว หรือกำไรที่ลดลง เนื่องจากเกิดเหตุการณ์ชั่วคราวบางอย่างมากกระทบ หรือแม้กระทั่งบริษัทที่เติบโตสูง นักลงทุนก็อาจให้ค่า P/E ที่สูงได้เหมือนกัน ดังนั้น การประเมินมูลค่าหุ้นจึงต้องอาศัยหลายปัจจัยประกอบกัน

การประเมินมูลค่ากิจการ

ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่เกี่ยวข้อง

ผู้วิจัยได้นำตัวเลขทางเศรษฐกิจในอดีตย้อนหลัง 10 ปี โดยแยกเป็น ปีละ 4 ไตรมาส จะได้ชุด ข้อมูลมาทั้งหมด 40 ชุดข้อมูล โดยตัวเลขเศรษฐกิจดังกล่าว ได้นำมา หาความสัมพันธ์ ของบริษัทที่อยู่ใน อุตสาหกรรมเดียวกัน โดยนำตัวแปรทั้งหมด ที่นำมาวิเคราะห์ดังต่อไปนี้ 1. Inflation ตัวเลขเงินเฟ้อ 2. ตัวเลข GDP 3. ดัชนี ของตลาดหลักทรัพย์ SET 4. ดัชนีวัสดุก่อสร้าง(Construction Materials Price Index : CMI) และความเปลี่ยนแปลงของดัชนีวัสดุก่อสร้าง 5. ดัชนีความเชื่อมั่น อนาคตเศรษฐกิจ (Thailand Regional Economic Sentiment Index : RSI) 6. ดอกเบี้ย (interest) 7. อัตรา แลกเปลี่ยน (Exchange Rate)

ผู้ศึกษานำข้อมูลจากที่ศึกษานำมารวบรวมและทำการวิเคราะห์ข้อมูลใช้สมการถดถอยเชิงพหุคูณ (Multiple regression) เพื่อหาความสัมพันธ์ของตัวแปรต่าง ๆ ที่คาดว่าจะมีผลกระทบต่อ การเคลื่อนไหว ของราคาหลักทรัพย์ บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) (y) ดังนี้



	$Y = \beta_1 + \beta_2x_1 + \beta_3x_2 + \beta_4x_3 + \beta_5x_4 + \beta_6x_5 + \beta_7x_6 + \beta_8x_7$		
โดยกำหนด	a	หมายถึง	ค่าคงที่
	β	หมายถึง	ค่าสัมประสิทธิ์ของตัวแปรอิสระ
	x1	หมายถึง	อัตราเงินเฟ้อ (Inflation)
	x2	หมายถึง	GDP
	x3	หมายถึง	ดัชนีหลักทรัพย์ (SET)
	x4	หมายถึง	ดัชนีวัสดุก่อสร้าง(CMPI)
	x5	หมายถึง	ดัชนีความเชื่อมั่นทางเศรษฐกิจ (RSI)
	x6	หมายถึง	อัตราดอกเบี้ย (interest)
	x7	หมายถึง	อัตราแลกเปลี่ยน(Exchange Rate)

การวิเคราะห์ข้อมูลและการนำเสนอข้อมูล

การวิเคราะห์สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) การสรุปผลกลุ่มตัวอย่างที่นำมาใช้ในการประมวลผลและวิเคราะห์ข้อมูล ใช้สถิติเชิงพรรณนาและการวิเคราะห์สมการถดถอยแบบพหุคูณ (Multiple Linear Regression) โดยการใช้ข้อมูลแบบ Panel data และใช้วิธีการสร้างสมการถดถอยพหุคูณ (Multiple Linear Regression) ด้วยวิธีกำลังสองน้อยที่สุด (ordinary least square: OLS) โดยมีผลการศึกษาดังนี้

ผลจากการทดสอบ Pooled OLS พบว่ามีค่า P-value(F) = 2.50e-36 ซึ่งมีค่าน้อยกว่า 0.05 แสดงว่าสามารถใช้ผลการทดสอบนี้ได้ โดยจากการศึกษาพบว่าตัวแปรอิสระ 2 ตัว ที่มีผลต่อรายได้รวมของบริษัทฯ ที่ระดับนัยสำคัญ 0.05 ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) และอัตราดอกเบี้ย (interest) ตามตารางที่ 1 แสดงผลการทดสอบ Pooled OLS



ตารางที่ 1. ผลการทดสอบ Pooled OLS

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-ratio</i>	<i>p-value</i>	
const	10.9147	33.5600	-1.409	0.1616	
exchange rate	-0.0401840	0.929421	-0.04324	0.9656	
GDP	1.48201	0.0797654	18.58	<0.0001	***
inflation	0.0928954	0.851757	0.1091	0.9133	
interest	9.13995	3.36234	2.718	0.0076	***
P-value(F)	2.50e-36				
R-squared	0.775097	Adjusted R-squared		0.767275	

ที่มา : จากการคำนวณ

การประเมินมูลค่าบริษัท

ประเมินมูลค่าบริษัทแบบที่ 1 วิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) โดยการใช้กระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCFE) มีสูตรดังนี้

$$DCF = \frac{FCFE_1}{(1+WACC)^1} + \frac{FCFE_2}{(1+WACC)^2} \dots \frac{FCFE_n}{(1+WACC)^n} \quad \text{สมการที่ 1}$$

ผู้ศึกษาจึงคำนวณหากระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCFE) เพื่อใช้แทนค่าในสมการวิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) โดยการคำนวณหาค่า FCFE ซึ่งผู้ศึกษาดังสมมติฐาน ดังนี้

ค่าเสื่อม* ปี 66-70 มีฐานคิดมาจากการคำนวณหาค่าเสื่อมของปี 65 (NBV 65 - NBV 64) เป็นตัวตั้ง โดยกิจการมีการขยายธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้รายการที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ มีการเพิ่มขึ้นตลอด 5 ปี ผู้ศึกษาจึงคำนวณหาค่าเสื่อมปี 66-70 โดยการใช้สูตร สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนปีใหม่ - สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนปีเก่า / 30 และใช้ผลการคำนวณที่ได้เป็นตัวตั้ง และบวกกับค่าเสื่อมที่มีการลงทุนเพิ่มขึ้นในปีถัดไป โดยการใช้สูตร (สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนปีใหม่ - สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนปีเก่า) x -1 ในการคำนวณ

การคำนวณ NWC*** (Net Working Capital) ผู้ศึกษาได้คำนวณหา CAPEX (Capital Expenditures) คือ ค่าใช้จ่ายในการลงทุนซื้อสินทรัพย์มาเพื่อใช้ในการดำเนินงานของบริษัท โดยแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ส่วนแรก คือ ค่าใช้จ่ายเพื่อซื้อสินทรัพย์ใหม่ (New Investment CAPEX) ส่วนที่สอง คือ

ค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษาให้สินทรัพย์เก่าอยู่ในสภาพที่ใช้งานได้ (Maintenance CAPEX) ส่วนสุดท้ายคือ Replacement CAPEX คือ ค่าใช้จ่ายในการซื้อสินทรัพย์ใหม่เพื่อทดแทนสินทรัพย์เก่าที่มีอายุการใช้งานแน่นอน ซึ่งข้อมูล CAPEX เหล่านี้ผู้วิเคราะห์สามารถหาได้จากงบกระแสเงินสดจากการลงทุนของ
 ขั้นตอนต่อไปผู้ศึกษาได้คำนวณหาค่าต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (Weighted Average Cost of Capital : WACC) ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2565 โดยการใช้สูตร

$$WACC = \left[\left(\frac{D}{D + E} \right) k_d (1 - T) \right] + \left[\left(\frac{E}{D + E} \right) k_e \right] \quad \text{สมการที่ 2}$$

โดย D = มูลค่าปัจจุบันตามราคาตลาด (Market Value) ของหนี้สินกิจการ

E = มูลค่าปัจจุบันตามราคาตลาด (Market Value) ของส่วนผู้ถือหุ้นของกิจการ k_d
 = อัตราต้นทุนหนี้สินของกิจการ (Cost of debt)

k_e = อัตราต้นทุนเงินทุนส่วนผู้ถือหุ้นของกิจการ (Cost of equity)

T = อัตราภาษีเงินได้ (tax rate)

ค่า WACC ผู้ศึกษาทำการสืบค้นข้อมูล Bloomberg.com ณ วันที่ 27/06/2566

ของบริษัท บริษัท ดับบลิวเอชเอ จำกัด (มหาชน) = 9.30 %

$$K_e = R_f + \beta(R_m - R_f) \quad \text{สมการที่ 3}$$

โดยที่ K_e = อัตราผลตอบแทนที่ผู้ถือหุ้นต้องการ

R_f = อัตราผลตอบแทนจากการลงทุนที่ไม่มีความเสี่ยง

R_m = อัตราผลตอบแทนของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

β = อัตราการเปลี่ยนแปลงของราคาหุ้นเทียบกับอัตราการเปลี่ยนแปลงของดัชนี

ค่า K_e ผู้ศึกษาทำการสืบค้นข้อมูล Bloomberg.com ณ วันที่ 27/06/2566

บริษัท บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด = 13.6 %

ทั้งนี้ บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) มิได้ดำเนินธุรกิจเพียง 5 ปี ข้างหน้าเท่านั้น แต่กิจการยังคงดำเนินธุรกิจอย่างต่อเนื่องแบบไม่มีที่สิ้นสุด ดังนั้น จึงต้องคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุดท้าย (Terminal Value) โดยมีสูตรการคำนวณ ดังนี้



$$\text{Terminal Value} = \frac{FCFF_n(1+g)}{WACC-g} \quad \text{สมการที่ 4}$$

โดยที่ **FCFF** = กระแสเงินสดอิสระของกิจการ
WACC = อัตราต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก
g = อัตราการเติบโต คำนวณจากสูตร $\frac{\text{กำไรสุทธิปีใหม่}}{\text{กำไรสุทธิปีเก่า}} (-1) \times 100$

แทนค่าตัวแปรในสมการ g เพื่อหาอัตราการเติบโต ดังนี้

$$g = \frac{5,608,062,651^{\text{ปีใหม่}}}{4,321,465,884^{\text{ปีเก่า}}} (-1) \times 100$$

$$= 29.77 \%$$

แทนค่าตัวแปรในสมการ **Terminal Value** เพื่อหาคำนวณหามูลค่าปัจจุบันสุดท้าย ดังนี้

$$\text{Terminal Value} = \frac{44,417,578,933(1+29.77)}{9.30-30.77} \quad \text{แทนค่าสมการที่ 4}$$

$$= 63,657,610,794$$

หลังจากได้ค่า Terminal Value จึงประเมินมูลค่าบริษัทฯ ด้วยวิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted Cash Flow : DCF) โดยใช้ข้อมูลกระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCFF) 5 ปี ข้างหน้า และค่า Terminal Value รวมถึงอัตราต้นทุนถัวเฉลี่ยถ่วงน้ำหนัก (WACC) มาใช้ในการคำนวณ โดยปรับหน่วยเป็นพันบาท ด้วยการนำกระแสเงินสดอิสระของกิจการ (Free Cash Flow to the Firm : FCFF) / 1,000 และแทนค่าในสมการ ดังนี้

$$DCF = \frac{CF_1}{(1+r)^1} + \frac{CF_2}{(1+r)^2} \dots \frac{CF_n}{(1+r)^n} \quad \text{สมการที่ 5}$$

แทนค่าได้ดังนี้

$$DCF = \frac{35,977,408,079}{(1.093)^1} + \frac{36,435,064,642}{(1.093)^2} + \frac{37,108,170,522}{(1.093)^3}$$

$$+ \frac{38,086,608,057}{(1.093)^4} + \frac{44,417,578,933}{(1.093)^5} + \frac{63,657,610,794}{(1.093)^5} \quad \text{แทนค่าสมการที่ 5}$$

$$= 233,927,210,454.93$$

ดังนั้นมูลค่าของกิจการ (Firm value) เท่ากับ 233,927,210,454.93 ล้านบาท และ
 ผู้ศึกษาได้ทำการคำนวณหามูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity value)
 โดยคำนวณจากสูตร

$$\text{Equity value} = \text{มูลค่าของกิจการ (Firm value)} - \text{หนี้สินทั้งหมด (net debt)}$$

ทั้งนี้ผู้ศึกษาใช้หนี้สินทั้งหมดของปี 2566 จากการคำนวณในตาราง 4.10 พยากรณ์งบ
 แสดงฐานะทางการเงิน ระหว่างปี 2566 - ปี 2567 เนื่องจากมูลค่าของกิจการ (Firm value) ได้ใช้อัตรา
 คิดลดเพื่อปรับค่าเป็นปี 2566 แล้ว และแทนค่าคำนวณหามูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity value) ได้
 ดังนี้ มูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น = 233,927,210,454.93 - 61,298,580,077

$$= 172,628,630,378$$

จากนั้นจึงคำนวณมูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity value) ที่คำนวณได้มาหามูลค่าหุ้นสามัญของ
 บริษัท จากสูตร

$$\text{มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท} = \frac{\text{มูลค่าส่วนของผู้ถือหุ้น (Equity value)}}{\text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด}}$$

แทนค่าสมการเพื่อคำนวณหามูลค่าของส่วนของผู้ถือหุ้นต่อหุ้น ได้ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท} &= \frac{172,628,630,378}{15,677,730,186} \\ &= 11.01 \text{ บาทต่อหุ้น} \end{aligned}$$

จากผลการประเมินมูลค่าบริษัทด้วยวิธีการคิดลดกระแสเงินสด (Discounted
 Cash Flow : DCF) สามารถสรุปได้ว่า มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด
 (มหาชน) เท่ากับ 11.01 บาทต่อหุ้น

ประเมินมูลค่าบริษัทแบบที่ 2

แนวคิดของวิธีนี้ คือ การนำเอากำไรสุทธิหักออกด้วยต้นทุนค่าเสียโอกาสในส่วนของเงินทุนส่วน
 ของเจ้าของ หรือบางครั้งเรียกว่า กำไรทางเศรษฐศาสตร์ (economic profit) หรือเรียกว่า แบบจำลองคิด
 ลดกำไรเกินปกติ (the discounted abnormal earnings model : DAE model)



$$EVA = NOPAT - (k \times TC)$$

โดยที่ NOPAT คือ กำไรจากการดำเนินงานหลังภาษี

k คือ ต้นทุนของเงินทุน

TC คือ ต้นทุนรวม

นอกจากนี้ นักวิเคราะห์ยังสามารถใช้แนวคิดเดียวกันในการคำนวณกำไรคงเหลือโดยนำกำไรจากการดำเนินงานหลังภาษี (net operating profit after taxes :NOPAT) ตั้งแล้วหักออกด้วยต้นทุนของเงินทุนทั้งหมด (Capital change)

กำไรคงเหลือ = กำไรจากการดำเนินงานหลังภาษี - ต้นทุนของเงินทุน

$$= [\text{กำไรสุทธิ} + \text{ดอกเบี้ยจ่าย} \times (1 - \text{อัตราภาษี})] - [WACC \times \text{สินทรัพย์รวม}]$$

เบื้องต้นผู้ศึกษาอธิบายเพื่อให้เห็นถึงแนวคิดของกำไรคงเหลือ จากนั้นผู้ศึกษาของรายละเอียดแบบจำลองการประเมินมูลค่าหุ้นสามัญด้วยวิธีกำไรคงเหลือมีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับแบบจำลองคิดลดเงินปันผล (DDM)

$$v_0 + \frac{D_1}{(1+k_e)^1} + \frac{D_2}{(1+k_e)^2} + \frac{D_3}{(1+k_e)^3} + \dots$$

ภายใต้สมมติฐานไม่มีรายการที่ผิดปกติทางบัญชี มูลค่าตามบัญชีในงวดปัจจุบันเท่ากับมูลค่าตามบัญชีในงวดที่ผ่านมาบวกกับกำไรปัจจุบัน และลบด้วยเงินปันผลจ่ายงวดปัจจุบัน ซึ่งความสัมพันธ์นี้เรียกว่า ความสัมพันธ์ของส่วนที่เพิ่มตามปกติ (clean surplus relation) โดยสามารถแสดงความสัมพันธ์ระหว่างกำไรเงินปันผล และมูลค่าตามบัญชี แสดงได้ตามสมการ

$$B_t = B_{t-1} + E_t - D_t$$

โดยที่ B_t = มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้นที่คาดการณ์ไว้ในช่วงเวลา t

E_t = กำไรต่อหุ้นที่คาดการณ์ไว้ในช่วงเวลา t

D_t = เงินปันผลต่อหุ้นที่คาดการณ์ไว้ในช่วงเวลา t

ตารางที่ 2. รายละเอียดอัตราส่วนทางการเงิน

รายละเอียด	อัตราส่วนทางการเงิน				
	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	2566	2567	2568	2569	2570
มูลค่าตามบัญชี	3.07	3.16	3.29	3.44	3.33
อัตราผลตอบแทนที่ต้องการของส่วนผู้ถือหุ้น	0.12	0.15	0.20	0.25	0.35
กำไรคงเหลือต่อหุ้น	0.29	0.47	0.76	1.19	1.87

ที่มา : จากการคำนวณ

$$v_0 = B_0 + \sum_{t=1}^{\infty} \frac{E_t - K_e B_{t-1}}{(1 + k_e)^t}$$

โดยที่ v_0 คือ มูลค่าหุ้นของกิจการในปัจจุบัน (t=0) สมการที่ 1

B_0 คือ มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้นของกิจการในปัจจุบัน (book Value per share)

B_t คือ มูลค่าตามบัญชีต่อหุ้นที่คาดการณ์ไว้ในช่วงเวลา t

k_e คือ อัตราผลตอบแทนที่ต้องการของผู้ถือหุ้น

E_t คือ กำไรต่อหุ้นที่คาดการณ์ไว้ในเวลาที่ t

Rl_t คือ กำไรคงเหลือต่อหุ้นที่คาดการณ์ไว้ในช่วงเวลา t

นำมาแทนค่าได้ดังนี้

$$\begin{aligned} & 1.98 + \frac{0.29}{(1.13)} + \frac{0.47}{(1.13)} + \frac{0.76}{(1.13)} + \frac{1.19}{(1.13)} + \frac{1.87}{(1.13)} \\ & = 1.98 + 4.06 \\ & = 6.04 \text{ บาท/หุ้น} \end{aligned}$$

จากผลการประเมินมูลค่าบริษัทด้วยแบบจำลองคิดลดกำไรเกินปกติ (the discounted abnormal earnings model : DAE model) สามารถสรุปได้ว่า มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท ดับบลิวเอช เอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) เท่ากับ 6.04 บาทต่อหุ้น

ประเมินมูลค่าบริษัทแบบที่ 3

ผู้ศึกษาได้ดำเนินการประเมินมูลค่าบริษัทฯ แบบที่ 3 โดยเลือกใช้วิธี Multiple Comparable โดยหาค่าเฉลี่ยอัตราส่วนต่าง ๆ ได้แก่ P/E ratio , P/BV ratio และ P/S ratio ตั้งแต่ปี 2561 ถึงปี 2565 กลุ่มธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่ในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ได้แก่ บริษัท อมตะ คอร์ปอเรชั่น (มหาชน) (AMATA) บริษัท สวนอุตสาหกรรมโรจนะ จำกัด (มหาชน) (ROJNA) ทำการเปรียบเทียบอัตราส่วนต่าง ๆ ของบริษัทฯ เพื่อประเมินราคาหุ้นสามัญของ บริษัท บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) ตารางที่ 3.

ตารางที่ 3. อัตราส่วน P/E ratio , P/BV ratio และ P/S ratio

อัตราส่วน	ROJNA	AMATA	Average
P/E	9.86	16.23	13.05
P/BV	0.75	1.40	1.08
P/S	7.53	15.10	12.27

ที่มา : อ้างอิงข้อมูลจากตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย ณ วันที่ 30 กันยายน 2566

จากผลการศึกษาวีธี *Multiple Comparable* พบว่ามูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท บริษัท ดับบลิว เอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน) มีมูลค่าหุ้นเฉลี่ยอยู่ที่ 24.89 บาท/หุ้น ดังแสดงในตารางที่ 4.

ตารางที่ 4. ผลการคำนวณการประเมินมูลค่าบริษัทฯ ด้วยวิธี *Multiple Comparable*

Company Variable	WHA	Relative Ration	Average	Estimates Stock Value
Earnings per Share	19.42	P/E	13.05	16.24
Book Value per Share	1.94	P/BV	1.08	1.51
Sales per Share	2.01	P/S	12.27	7.14
Mean				24.89

สรุปผลการศึกษา

จากที่ผู้ศึกษาได้ทำการค้นคว้าและรวบรวมข้อมูลจากทฤษฎีและแนวคิด วรรณกรรมและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องโดยได้กรอบแนวความคิด เพื่อกำหนดตัวแปรอิสระ โดยผู้ศึกษาได้กำหนดตัวแปรอิสระ ได้แก่ อัตราเงินเฟ้อ GDP ดัชนีตลาดหลักทรัพย์ ดัชนีวัสดุก่อสร้าง อัตราดอกเบี้ย ดัชนีความเชื่อมั่นทางเศรษฐกิจ และอัตราแลกเปลี่ยน ทั้งนี้ผู้ศึกษาได้ตั้งข้อสมมุติฐานให้รายได้รวมของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด เป็นตัวแปรตามเพื่อใช้วิเคราะห์หลักทรัพย์ ผู้ศึกษาทำการประเมินมูลค่ากิจการ โดยหาความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรที่เกี่ยวข้อง และสมมุติฐานทางการเงิน โดยใช้วิธี สมการถดถอยพหุคูณ (Multiple Linear Regression) ได้ผลจากการวิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์ของรายได้รวม ได้แก่ (GDP) เท่ากับ 1.48201*** ผลผลิตมวลรวมในประเทศ (GDP) และอัตราดอกเบี้ย (interest) เท่ากับ - 9.13995*** นัยสำคัญทางสถิติ ณ ระดับความเชื่อมั่น 0.05 ,0.01

ผลการวิเคราะห์ตัวแปรอิสระที่มีผลต่อรายได้บริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) และอัตราดอกเบี้ย(interest) ผู้ศึกษาได้พยากรณ์ผลการดำเนินงานพยากรณ์ฐานะทางการเงิน และพยากรณ์อัตราส่วนทางการเงิน สรุปได้ว่า หากอัตรา ผลิตภัณฑ์รวมในประเทศ (GDP) เพิ่มขึ้น 1 % จะทำให้รายได้เพิ่มขึ้น 1.482 % และหากอัตราดอกเบี้ย(interest) เพิ่มขึ้น 1 % จะทำให้รายได้ลดลง 9.1399 %

ผู้ศึกษาได้ประเมินมูลค่ากิจการ โดยใช้วิธีคิดลดกระแสเงินสดอิสระ (Discount Cash Flow) หรือ DCF โดยได้มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท เท่ากับ 11.01 บาทต่อหุ้น และการประเมินมูลค่าหุ้นสามัญด้วยวิธีกำไรคงเหลือ เท่ากับ 6.01 บาทต่อหุ้น และการประเมินมูลค่าหุ้นด้วยวิธี Multiple Comparable เท่ากับ 24.86 บาทต่อหุ้น

จากที่ประเมินมูลค่ากิจการ 3 วิธีได้มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ที่ใกล้เคียงกัน ดังนั้น ผู้ศึกษาตั้งข้อสมมุติฐานอธิบายสรุปได้ว่า ในการวิเคราะห์หลักทรัพย์ของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด สามารถเลือกใช้วิธีใดก็ได้ แต่จากการอ้างอิงข้อมูลการประเมินมูลค่ากิจการด้วยวิธี คิดลดกระแสเงินสดอิสระ (Discount Cash Flow) ถือว่าเป็นวิธีที่ถูกต้องที่สุด โดยการประเมินมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตด้วยอัตราคิดลดที่เหมาะสม ซึ่งถูกนำไปใช้อย่างแพร่หลายไม่ว่าจะเป็นการประเมินมูลค่าสังหาริมทรัพย์การประยุกต์ใช้ทางด้านการเงินธุรกิจ

ทั้งนี้จากผลการจากการวิเคราะห์ ผู้ศึกษาหรือผู้ที่สนใจสามารถทราบถึงความสัมพันธ์ของตัวแปรต้นและตัวแปรตาม และสามารถพยากรณ์ผลการดำเนินงาน ผลการพยากรณ์ฐานะทางการเงิน และผลการพยากรณ์อัตราส่วนทางการเงิน ในปี พ.ศ. 2566 ถึง ปี พ.ศ 2570 และสามารถประเมินมูลค่าของบริษัท ดับบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ตั้งแต่ปี 2566 -2570 เพื่อใช้เป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจ นักลงทุนในการใช้ประกอบทางเลือกในการตัดสินใจลงทุน และเพื่อเป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจต้องการศึกษาค้นคว้าข้อมูล

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

ข้อมูลจากการศึกษาของผู้ศึกษาที่ได้ศึกษาข้อมูลในอดีตและข้อมูลในปัจจุบันนั้น รวมถึงการประมาณการอัตราตัวแปรอิสระเพื่อแทนค่าในสมการ ด้วยค่าสูงสุดประมาณการไว้ 2 ปี แต่ใช้ในการ

พยากรณ์งบการเงิน เพื่อใช้วิเคราะห์ประเมินมูลค่ากิจการเป็นระยะเวลา 5 ปี หากในระหว่างปี อาจจะมีเหตุการณ์ที่ไม่สามารถควบคุมได้ ไม่ว่าจะเป็นสภาวะเศรษฐกิจโลก การเกิดภัยพิบัติธรรมชาติของโลก หรือการเกิดโรคระบาดใดๆ ที่อยู่นอกเหนือจากตัวแปรอิสระที่ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษาข้อมูลที่มีผลต่อราคาหลักทรัพย์ของบริษัท ดัชนีบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด(มหาชน)ราคาหลักทรัพย์อาจจะมีเกิดการเปลี่ยนแปลงและผันแปรได้ ภายใน 5 ปี ข้างจากผลที่ผู้ทำการศึกษาได้คำนวณไว้

จากที่ประเมินมูลค่ากิจการ 3 วิธีได้มูลค่าหุ้นสามัญของบริษัท ดัชนีบลิวเอชเอ คอร์ปอเรชั่น จำกัด ที่ใกล้เคียงกัน แต่จากการอ้างอิงข้อมูลการประเมินมูลค่ากิจการด้วยวิธี คิดลดกระแสเงินสดอิสระ (Discount Cash Flow) ถือว่าเป็นวิธีที่ถูกต้องที่สุด โดยการประเมินมูลค่าปัจจุบันของกระแสเงินสดที่คาดว่าจะได้รับในอนาคตด้วยอัตราคิดลดที่เหมาะสม ซึ่งถูกนำไปใช้อย่างแพร่หลายไม่ว่าจะเป็น การประเมินมูลค่าอสังหาริมทรัพย์ การประยุกต์ใช้ทางด้านการเงิน

เอกสารอ้างอิง

- ขวัญสุตา อินหล่ม. (2565). อิทธิพลจากประสิทธิภาพในการบริหารสินทรัพย์และความสามารถในการทำกำไรที่ส่งผลกระทบต่อราคาหลักทรัพย์และอัตราเงินปันผลตอบแทนของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย: กรณีศึกษาในกลุ่มอุตสาหกรรมเกษตร และอุตสาหกรรมอาหาร และอุตสาหกรรมทรัพยากร. การค้นคว้าอิสระ. บัณฑิตมหาบัณฑิต,มหาวิทยาลัยศรีปทุม
- ชมภัสสร นาคสุข. (2559). การศึกษาความสำเร็จของการลงทุนในกองทรัสต์เพื่อการลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ REIT. การค้นคว้าอิสระ. วิทยาสตรมหาบัณฑิต,มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- ชาญณรงค์ วงศ์ละกุล. (2562). การระบุความเสี่ยงจากการลงทุนในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ทั้งทางตรงและทางอ้อม ; มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ.
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2566). ประเมินมูลค่าหุ้นด้วย DCF: เขาทำกันอย่างไร. ค้นเมื่อ วันที่ 21 กันยายน 2566, จาก <https://www.bot.or.th/th/home.html>
- นภาพรณ จันดี. (2558). การศึกษาเปรียบเทียบระหว่างการลงทุนทางตรงและทางอ้อมในอสังหาริมทรัพย์สำหรับพอร์ตการลงทุนแบบหลายสินทรัพย์. การค้นคว้าอิสระ. วิทยาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- รัตณัฐ วุฒิรัตน์. (2560). ศึกษาผลตอบแทนการลงทุนในหมวดธุรกิจกลุ่มอุตสาหกรรม



อสังหาริมทรัพย์ และก่อสร้างของประเทศไทยงาน. การค้นคว้าอิสระ. วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต,
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

อุษณีย์ ลิวิรัตน์. (2559). วิเคราะห์หุ้นราย Sector หุ้นกลุ่มธนาคาร. พิมพ์ครั้งที่ 1.

บุญศิริการพิมพ์. กรุงเทพฯ.