

Academic Article

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมต้นทุนยืดยืด

FACTORS INFLUENCING STICKY COST BEHAVIOR

พรทิพย์ มโนดำรงสัตย์*

หลักสูตรบัญชีบัณฑิต คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

Pornthip Manodamrongsat*

Bachelor of Accountancy Program, Faculty of Management Sciences, Dhonburi Rajabhat University

*E-mail: pornthip.m@dru.ac.th

Received: 2024-05-23

Revised: 2024-09-30

Accepted: 2024-10-30

บทคัดย่อ

พฤติกรรมต้นทุนยืดยืดเกิดขึ้นจากการตัดสินใจที่ไม่สมมาตรในการประมาณการค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนต่าง ๆ ของผู้บริหาร ทำให้การเพิ่มขึ้นและลดลงของต้นทุนไม่เท่ากัน ในขณะที่ปริมาณกิจกรรมเพิ่มขึ้นและลดลงเท่ากัน จากการศึกษาสามารถสรุปปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมต้นทุนยืดยืดได้แก่ 1) ความหนาแน่นของพนักงานมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมต้นทุนยืดยืด 2) มูลค่าของหนี้สินมีความสัมพันธ์เชิงลบกับต้นทุนยืดยืด 3) การกำกับดูแลกิจการช่วยลดพฤติกรรมต้นทุนยืดยืดลงได้ 4) บริษัทที่มีทรัพยากรน้อยมีสัญญาณของการปรับตัวในพฤติกรรมของต้นทุน 5) ประเทศกำลังพัฒนาสามารถปรับต้นทุนได้ดีในกรณีที่รายได้ลดลง 6) ระดับของต้นทุนยืดยืดเพิ่มขึ้นตาม GDP ที่สูงขึ้น ผลการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมต้นทุนยืดยืด ผู้ลงทุนสามารถใช้ประกอบการพิจารณาตัดสินใจบริษัทที่จะร่วมลงทุนเพื่อลดความเสี่ยงและความสูญเสียทางการเงินจากการลงทุน ผู้บริหารของบริษัทสามารถนำผลการศึกษาไปใช้ประกอบการพิจารณาในการปรับตัวและการแก้ปัญหา และอาจารย์ผู้สอนทางด้านบัญชีสามารถนำผลที่ได้รับไปใช้ในการเรียนการสอนให้กับนักศึกษา

คำสำคัญ: พฤติกรรมต้นทุนยืดยืด ความหนาแน่นของพนักงาน มูลค่าของหนี้สิน การกำกับดูแลกิจการ

ABSTRACT

Sticky cost behavior arises from asymmetric decisions by management in estimating expenses or costs. It causes cost increases and decreases to be unequal, while activity volumes increase and decrease to be equal. From the study, it can be concluded that the factors that influence sticky cost behavior are: 1) Employee intensity is related to sticky cost behavior. 2) Debt intensity is negatively related to sticky cost behavior. 3) Corporate governance can help reduce sticky cost behavior. 4) Firms with fewer resources show signs of adjustment in their cost behavior. 5) Developing countries are able to adjust costs well when incomes are falling. 6) The level of sticky costs increases as GDP increases. Results from the study of factors that influence the sticky cost behavior, investors can consider and screen companies in which to invest in order to reduce risks and financial losses. Executives can use the results of the study to consider adaptation and problem-solving. The results obtained are useful for accounting instructors in teaching their students.

Keywords: sticky cost behavior, employee intensity, debt intensity, corporate governance

บทนำ

การประกอบธุรกิจเป็นการจัดตั้งองค์กรหรือหน่วยธุรกิจ เพื่อดำเนินการผลิตสินค้า การจำหน่ายสินค้า หรือการให้บริการ ซึ่งมีความจำเป็นต่อความเป็นอยู่ของประชาชนส่งผลให้ประเทศมีการประกอบกิจการผลิตสินค้า หรือการให้บริการจำนวนมาก จะทำให้ประชาชนมีโอกาสเลือกใช้สินค้าและบริการได้อย่างเหมาะสมกับสถานะทางเศรษฐกิจของแต่ละบุคคล ทำให้ประชาชนมีการดำเนินชีวิตที่สะดวกสบายมากขึ้น นอกจากนี้การประกอบธุรกิจยังทำให้ประชาชนมีงานทำมากขึ้น มีรายได้เพิ่มขึ้น ทำให้มาตรฐานการครองชีพของประชาชนในประเทศสูงขึ้น ในระบบเศรษฐกิจแบบระบบทุนนิยม หรือระบบเสรีนิยม ประชาชนมีกรรมสิทธิ์ในทรัพย์สินและ

เสรีภาพเต็มที่ในการเลือกประกอบอาชีพเพื่อดำเนินการผลิตหรือซื้อขายสินค้าเพื่อให้ได้กำไร ภายใต้กรอบของกฎหมายของประเทศนั้น ๆ

ประเภทของการประกอบธุรกิจ สามารถแบ่งได้เป็น 1) กิจการซื้อขายไป (Merchandising Firm) เป็นธุรกิจที่ซื้อขายสินค้า เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านขายยา ร้านขายหนังสือ เป็นต้น รายได้หลักคือเงินที่รับจากการขายสินค้า ค่าใช้จ่ายแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ ต้นทุนสินค้าที่ขายและค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 2) กิจการผลิตสินค้า (Manufacturing Firm) กิจการผลิตสินค้าส่วนใหญ่จะมีโรงงานสำหรับผลิต เช่น โรงงานผลิตน้ำตาล โรงงานผลิตอาหารแช่แข็ง โรงงานผลิตน้ำตาล เป็นต้น รายได้หลักคือรายได้จากการขายสินค้า

ค่าใช้จ่ายแบ่งเป็น ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในโรงงาน หรือต้นทุนการผลิตคือ วัตถุดิบทางตรง ค่าแรงงานทางตรง และค่าใช้จ่ายการผลิต ส่วนค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในสำนักงานจะถือเป็นค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 3) กิจการให้บริการ (Service Firm) เช่น ธนาคาร โรงแรม โรงเรียน โรงพยาบาล สำนักงานกฎหมาย เป็นต้น รายได้หลักคือ รายได้ค่าธรรมเนียม รายได้ค่าบริการ ส่วนรายจ่ายหลัก คือ เงินเดือนพนักงานงาน วัสดุสิ้นเปลืองใช้ไป ค่าเช่า ค่าสาธารณูปโภค เป็นต้น

การคำนวณหาต้นทุนของผลิตภัณฑ์มีความสำคัญในการบริหารงาน เช่น การบริหารงานด้านการตลาด การผลิต และการตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์ ผู้บริหารจำเป็นต้องใช้ข้อมูลต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เพื่อการวางแผนและการวัดผล การดำเนินงานของบริษัท ข้อมูลตัวเลขของต้นทุนใช้ในการประกอบการตัดสินใจของผู้บริหารหรือเจ้าของกิจการด้วยการจำแนกประเภทของต้นทุนออกมาในหลายลักษณะที่ต่างกัน เพราะต้นทุนแต่ละประเภทจะมีวัตถุประสงค์ใช้ในการตัดสินใจแต่ละปัญหาที่ต่างกัน ซึ่งจะส่งผลให้การจำแนกต้นทุนมีหลายมุมมองและเกิดประโยชน์ในแต่ละมุมมองที่แตกต่างกัน

ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา แนวคิดเรื่องพฤติกรรมความไม่สมมาตรของต้นทุน (Asymmetric cost behavior) ได้ปรากฏในเอกสารทางด้านบัญชีเพื่อการจัดการ พฤติกรรมความไม่สมมาตรของต้นทุนเกิดขึ้นจากการศึกษาของ Anderson, Banker, and Janakiraman (2003) ที่พบว่าเกิดความไม่สมมาตรของการเพิ่มขึ้น

และลดลงของต้นทุน ในลักษณะที่ปริมาณการเพิ่มขึ้นมากกว่าปริมาณการลดลงเรียกว่า Sticky Cost Behavior หรือพฤติกรรมต้นทุนยืดติด (Yang & Chen, 2023)

ต้นทุนยืดติดมีอยู่ในบริษัทหลายแห่ง โดยเฉพาะในบริษัทที่ผลิตสินค้า และมีแนวโน้มที่จะมีต้นทุนยืดติดสูงกว่าบริษัทที่ไม่ได้ผลิตสินค้า ต้นทุนยืดติดนอกจากจะอยู่ในรูปของต้นทุนสินค้าที่ขายแล้ว ยังอยู่ในรูปแบบของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และค่าใช้จ่ายอื่น (Soegiharto & Rachmawati, 2022) ต้นทุนยืดติดไม่ควรเกิดขึ้นเนื่องจากทำให้บริษัทได้รับผลกำไรลดลง ผู้บริหารจะต้องเข้าใจปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อต้นทุนยืดติด ซึ่งอาจเป็นปัจจัยภายนอกหรือภายใน ปัจจัยภายนอกประการหนึ่งคือการแพร่ระบาดของโควิด-19 ถือเป็นเหตุการณ์ที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินงานในบริษัทต่าง ๆ ที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ รัฐบาลได้ประกาศข้อจำกัดต่าง ๆ เพื่อลดการแพร่ระบาด ส่งผลให้ยอดขายลดลง ผู้บริหารจะต้องเข้าใจและพิจารณาต้นทุนยืดติดอย่างเหมาะสมเพื่อบริษัทให้สามารถผ่านพ้นวิกฤติไปได้ ดังนั้น การศึกษาและเข้าใจถึงพฤติกรรมต้นทุนยืดติดจึงเป็นประโยชน์สำหรับผู้บริหารของบริษัท นักลงทุนและบุคคลทั่วไปที่สนใจ

กรอบในการวิเคราะห์

การศึกษานี้ จะทำการวิเคราะห์จากเอกสาร แนวคิด ทฤษฎี วรรณกรรม ผลจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง และทำการสังเคราะห์เพื่อสรุปผลของพฤติกรรมต้นทุนยืดติด

การวิเคราะห์จากเอกสาร แนวคิด ทฤษฎี และ วรรณกรรม

ทฤษฎีตัวแทน (Agency Theory) มาจากปรัชญาเบื้องต้นว่ามนุษย์มักจะกระทำการเพื่อผลประโยชน์ของตนเอง ในการประกอบธุรกิจเจ้าของกิจการหรือผู้ถือหุ้นหรือตัวการจะว่าจ้างตัวแทนหรือผู้บริหารเข้ามาบริหารงานแทนตนเองเพื่อผลประโยชน์ของกิจการ โดยเจ้าของหรือผู้ถือหุ้นเรียกว่าตัวการต้องการให้บริษัทมีกำไรและมีผลตอบแทนสูงคุ้มค่าต่อสิ่งที่ลงทุน ถ้าตัวแทนหรือผู้บริหารทำงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของตัวการก็จะไม่มีปัญหาเกิดขึ้น แต่ถ้าตัวแทนหรือผู้บริหารทำงานโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของตนเองจะทำให้เกิดปัญหาที่เรียกว่าปัญหาตัวแทน (Agency problem) (Waentongkom, 2020)

การจำแนกต้นทุนตามพฤติกรรมต้นทุน (Cost Behavior) เป็นการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ของต้นทุนแต่ละรายการกับปริมาณกิจกรรมหรือระดับกิจกรรมหรือตัวหลักต้นทุน (Cost Driver) Sugaraserani, Suriya, Rattanasuwan, and Sirathananon (2022) ได้จำแนกต้นทุนตามพฤติกรรมต้นทุนออกเป็น

- ต้นทุนผันแปร (Variable Costs) เป็นต้นทุนที่จะเปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณกิจกรรม โดยต้นทุนรวมจะเปลี่ยนแปลงไปในทางเดียวกับปริมาณกิจกรรม กล่าวคือเมื่อปริมาณกิจกรรมเพิ่มขึ้น ต้นทุนรวมจะเพิ่มขึ้น และเมื่อปริมาณกิจกรรมลดลงต้นทุนรวมจะลดลง แต่ต้นทุนต่อหน่วยจะยังคงเท่าเดิม เช่น วัตถุดิบทางตรงค่าแรงงานทางตรง ค่าใช้จ่ายการผลิตผันแปร เป็นต้น

- ต้นทุนคงที่ (Fixed Costs) เป็นต้นทุนที่ต้นทุนรวมยังคงเท่าเดิม ไม่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามระดับกิจกรรม แต่ต้นทุนต่อหน่วยจะเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางตรงข้ามกับปริมาณกิจกรรม กล่าวคือเมื่อปริมาณกิจกรรมเพิ่มขึ้น ต้นทุนต่อหน่วยจะลดลง และเมื่อปริมาณกิจกรรมลดลงต้นทุนต่อหน่วยจะเพิ่มขึ้น เช่น ค่าเช่าเงินเดือนพนักงาน ค่าเสื่อมราคา (วิธีเส้นตรง) ค่าสอบบัญชีและค่าทำบัญชี เป็นต้น

- ต้นทุนผสม (Mixed Costs) เป็นต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณกิจกรรม แต่ไม่ได้เปลี่ยนแปลงเป็นสัดส่วนโดยตรงกับการเปลี่ยนแปลงของปริมาณกิจกรรม ต้นทุนผสมเป็นต้นทุนที่มีทั้งต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรรวมกัน ในส่วนของต้นทุนคงที่เป็นต้นทุนขั้นต่ำที่จะต้องเกิดขึ้นไม่ว่าจะมีปริมาณกิจกรรมเกิดขึ้นหรือไม่ก็ตาม แต่ในส่วนของต้นทุนผันแปรเป็นต้นทุนที่เกิดขึ้นตามปริมาณการใช้บริการหรือปริมาณกิจกรรม เช่น ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น

- ต้นทุนตามขั้น (Step Costs) เป็นต้นทุนที่ต้นทุนรวมไม่เปลี่ยนแปลงภายในช่วงระดับกิจกรรมหนึ่ง แต่เมื่อช่วงระดับกิจกรรมเปลี่ยนไปที่อีกช่วงหนึ่งต้นทุนรวมจะเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย แต่จะคงที่ในช่วงกิจกรรมใหม่นี้ เช่น เครื่องจักร 1 เครื่อง ราคา 5,000 บาท สามารถผลิตสินค้าได้ 1,000 หน่วย แสดงถึงถ้าบริษัทผลิตสินค้า 1-1,000 หน่วยจะเสียต้นทุนในการซื้อเครื่องจักร 1 เครื่อง คือ 5,000 บาท ถ้าบริษัทผลิตสินค้าเพิ่มเป็น 1,001-2,000 หน่วย จะเสียต้นทุนในการซื้อเครื่องจักร 2 เครื่องคือ 10,000 บาท และถ้าบริษัทผลิต

สินค้า 2,001-3,000 หน่วย จะเสียต้นทุนในการซื้อเครื่องจักร 3 เครื่องคือ 15,000 บาท เป็นต้น

พฤติกรรมต้นทุนยืดยึด (Sticky Cost Behavior) จากมุมมองที่ผ่านมาของการบัญชีแยกต้นทุนออกเป็นต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร และมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นตามปริมาณกิจกรรม ต้นทุนผันแปรมีการเปลี่ยนแปลงตามสัดส่วนปริมาณกิจกรรมหรือปริมาณขายหรือปริมาณการผลิต ในขณะที่ต้นทุนคงที่ไม่เปลี่ยนแปลงตามสัดส่วนปริมาณกิจกรรมหรือปริมาณขายหรือปริมาณการผลิต

ในการผลิตสินค้า การขายสินค้าและการให้บริการ ผู้บริหารสามารถปรับเปลี่ยนต้นทุนผันแปรได้ ส่วนต้นทุนคงที่จะไม่มีการเปลี่ยนแปลงในช่วงเวลาระยะสั้น ดังนั้นการวิเคราะห์พฤติกรรมของต้นทุนเป็นสิ่งจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ ทำให้ผู้บริหารสามารถจัดการต้นทุนการผลิตและค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

อย่างไรก็ตามมีการศึกษาทางบัญชีเพื่อการจัดการ ว่าการเปลี่ยนแปลงของต้นทุนไม่เพียงแต่ขึ้นอยู่กับเปลี่ยนแปลงของรายได้หรือปริมาณกิจกรรมเท่านั้น แต่อาจเกิดจากปัจจัยภายนอกและภายในอื่น ๆ ที่ทำให้ต้นทุนเกิดความไม่สมมาตร เมื่อต้นทุนเกิดขึ้นอย่างไม่สมมาตรต่อการเพิ่มขึ้นและ/หรือลดลงของกิจกรรม ถ้ายอดขายลดลงผู้บริหารจะตัดสินใจที่จะลดทรัพยากรที่ไม่ใช้งานบางส่วนออก อย่างไรก็ตามผู้บริหารอาจหลีกเลี่ยงการปรับลดของทรัพยากรเมื่อเขาคิดว่ายอดขายจะปรับลดลงในช่วงเวลาสั้น เช่น เมื่อมีการหยุดทำงานชั่วคราว ดังนั้นเมื่อไม่มีการลดทรัพยากร เช่น การเลิกจ้างพนักงาน ในช่วง

เวลาที่ยอดขายลดลง บริษัทจะมีต้นทุนการปรับตัวสูงปรากฏการณ์นี้เรียกว่าต้นทุนยืดยึด (Sticky costs) (Cannon, 2014; Banker, Basu, Byzalov, & Chen, 2016; Silva, Zonatto, Magro, & Klann, 2019; Manodamrongsat, 2025)

Detphone, Diskulnetivitya, and Inya (2020) ได้กล่าวถึงพฤติกรรมต้นทุนยืดยึด (Sticky Cost Behavior) ว่า เกิดจากการตัดสินใจที่ไม่สมมาตรในการประมาณการค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนต่างๆ ของผู้บริหาร ทำให้การเพิ่มขึ้นและลดลงของต้นทุนไม่เท่ากัน ในขณะที่ปริมาณกิจกรรมเพิ่มขึ้นและลดลงเท่ากัน เมื่อยอดขายเพิ่มขึ้นทำให้ค่าใช้จ่ายหรือทรัพยากรที่ประมาณไว้ไม่เพียงพอกับความต้องการ ผู้บริหารจะตัดสินใจเพิ่มทรัพยากรนั้น ทำให้มีค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนเพิ่มขึ้นเพื่อสนับสนุนต่อยอดขายหรือกิจกรรมต่างๆ ที่เพิ่มขึ้น แต่หากยอดขายลดลง ทรัพยากรที่ประมาณไว้จะเหลือมากเกินไปเกินความต้องการ ผู้บริหารจะพยายามหลีกเลี่ยงผลกระทบต่างๆ ที่จะกระทบกับผลประโยชน์ของตนเอง ส่งผลให้การเพิ่มขึ้นของต้นทุนมากกว่าการลดลงของต้นทุนเมื่อเปรียบเทียบกับระหว่างระดับกิจกรรมที่เพิ่มขึ้นและระดับกิจกรรมที่ลดลงเท่ากัน

ผลจากงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมต้นทุนยืดยึดนั้น สามารถรวบรวมผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องเพื่อเป็นแนวทางในการศึกษา ดังนี้

Detphong. (2019) ศึกษาความสัมพันธ์ของการกำกับดูแลกิจการกับพฤติกรรมต้นทุนยืดยึดของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์

แห่งประเทศไทย ระหว่างปี พ.ศ. 2556-2558 รวมทั้งสิ้น 736 ชุดข้อมูล เก็บรวบรวมข้อมูลจากงบการเงิน และแบบแสดงรายการข้อมูลประจำปี (แบบ 56-1) โดยพิจารณาการกำกับดูแลกิจการ 5 เรื่อง ออกเป็น 4 ตัวแปร ได้แก่ 1) สิทธิของผู้ถือหุ้นและการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียม 2) บทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย 3) การเปิดเผยข้อมูลและความโปร่งใส และ 4) ความรับผิดชอบของคณะกรรมการ สำหรับตัวแปรตามคือพฤติกรรมต้นทุนยัดตืด ศึกษาพฤติกรรมต้นทุนยัดตืด โดยพิจารณาด้านค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ตัวแปรควบคุม ได้แก่ ความหนาแน่นของพนักงาน มูลค่ากิจการ ความเสี่ยง ความหนาแน่นของส่วนของเจ้าของ และความหนาแน่นของเงินทุน เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือการวิเคราะห์การถดถอยเชิงพหุ (Multiple Regression Analysis) ผลการทดสอบความสัมพันธ์ของการกำกับดูแลกิจการกับพฤติกรรมต้นทุนยัดตืดเมื่อทดสอบโดยค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร พบว่า การกำกับดูแลกิจการเรื่องความรับผิดชอบต่อคณะกรรมการช่วยลดพฤติกรรมต้นทุนยัดตืดลงได้ เนื่องจากคณะกรรมการเป็นกลไกสำคัญในการกำกับดูแลกิจการ มีหน้าที่ตรวจสอบและติดตามงานของฝ่ายบริหาร และพบว่าเมื่อมีการกำกับดูแลกิจการที่ดีจะทำให้มีการเปิดเผยข้อมูลมากขึ้น ส่งผลให้พฤติกรรมต้นทุนยัดตืดสูงขึ้น เนื่องจากการเปิดเผยข้อมูลที่มากขึ้น ส่งผลให้ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ มีจำนวนมากขึ้น เช่น ค่าใช้จ่ายในการจัดการแถลงข่าวต่อสื่อมวลชน การจัดกิจกรรมพบปะกับนักวิเคราะห์และนักลงทุน

การจัดตั้งหน่วยงานหรือบุคลากรด้านนักลงทุนสัมพันธ์ หรือการจัดทำเว็บไซต์ของบริษัท เป็นต้น ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวเป็นค่าใช้จ่ายคงที่ ทำให้มีสัดส่วนของการเกิดขึ้นของค่าใช้จ่ายและรายได้ไม่เป็นไปในทิศทางเดียวกัน และไม่พบความสัมพันธ์ของการกำกับดูแลกิจการเรื่องสิทธิของผู้ถือหุ้นและการปฏิบัติต่อผู้ถือหุ้นอย่างเท่าเทียม และบทบาทของผู้มีส่วนได้เสีย กับพฤติกรรมต้นทุนยัดตืด เนื่องจากการกำกับดูแลกิจการดังกล่าวไม่ส่งผลต่อการตัดสินใจด้านการบริหารต้นทุนหรือการจัดการด้านรายได้และค่าใช้จ่ายของกิจการ และผลการทดสอบความสัมพันธ์ของการกำกับดูแลกิจการกับพฤติกรรมต้นทุนยัดตืดเมื่อทดสอบโดยค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ไม่พบความสัมพันธ์ของการกำกับดูแลกิจการเรื่องใดกับพฤติกรรมต้นทุนยัดตืด

สำหรับตัวแปรควบคุม พบความสัมพันธ์ของตัวแปรควบคุม ได้แก่ ความหนาแน่นของพนักงานมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมต้นทุนยัดตืดของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เนื่องจากพนักงานหรือบุคลากรเป็นทรัพยากรสำคัญในการดำเนินงาน การลดจำนวนพนักงานเมื่อยอดขายหรือรายได้ของกิจการลดลงเป็นไปได้ยาก บริษัทต้องจ่ายเงินชดเชยเมื่อให้พนักงานออกจากงาน และบริษัทจะพบปัญหาอีกครั้งเมื่อต้องการบุคลากรเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับการผลิตหรือยอดขายที่อาจเพิ่มขึ้น เช่น ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมพนักงานใหม่ สำหรับตัวแปรควบคุมความหนาแน่นของส่วนของเจ้าของ พบความสัมพันธ์กับพฤติกรรมต้นทุนยัดตืดของค่าใช้จ่ายในการขาย

และบริหาร และพบว่าตัวแปรควบคุม มูลค่ากิจการ ความเสี่ยง และความหนาแน่นของเงินทุน ไม่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมต้นทุนยัดติด

Özkaya (2021) ศึกษาพฤติกรรมต้นทุนยัดติด จากกิจการขนาดเล็กและขนาดกลาง (SMEs) ในประเทศตุรกี ซึ่งเป็นบริษัทที่มีพนักงานน้อยกว่า 250 คน และมีรายได้จากการขายต่อปีไม่เกิน 125 ล้านลีราตุรกี (125 million Turkish Liras) และ/หรือสินทรัพย์ต่อปีไม่เกิน 125 ล้านลีราตุรกี เก็บข้อมูลตั้งแต่ปี 2556 ถึงปี 2560 จากการวิเคราะห์ SMEs ของประเทศตุรกี จำนวน 4,148 ราย พบว่า ต้นทุนรวม ต้นทุนขาย และค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร เป็นต้นทุนยัดติด กล่าวคือ ต้นทุนรวม เพิ่มขึ้น 0.97% และลดลง 0.92% เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงรายได้จากการขาย 1% ต้นทุนขาย เพิ่มขึ้น 1.03% และลดลง 1% สำหรับรายได้จากการขายที่มีการเปลี่ยนแปลง 1% ส่วนค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเพิ่มขึ้น 0.47% และลดลง 0.30% สำหรับรายได้จากการขายที่มีเปลี่ยนแปลง 1% กล่าวอีกนัยหนึ่งระดับต้นทุนยัดติดของต้นทุนรวม เท่ากับ 4.9% ต้นทุนขายเท่ากับ 3.7% และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเท่ากับ 17.3% ผลการศึกษาพบว่าค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารมีระดับต้นทุนยัดติดสูงกว่าต้นทุนรวมและต้นทุนขาย

เมื่อประเมินร่วมกับการศึกษาที่ผ่านมาเกี่ยวกับบริษัทจดทะเบียนในประเทศตุรกี บ่งชี้ว่า SMEs แสดงพฤติกรรมต้นทุนยัดติดเหมือนกับบริษัทจดทะเบียน แต่ระดับต้นทุนยัดติดของ SMEs น้อยกว่าบริษัทจดทะเบียนในส่วน of ต้นทุนรวม และต้นทุนขาย ซึ่งเป็นผลมาจากการจัดการ และการกำกับดูแล กล่าวคือเมื่อรายได้ลดลง SMEs

มีความสามารถที่จะดำเนินการปรับลดต้นทุนที่เกิดขึ้น แต่ไม่สามารถขจัดต้นทุนเหล่านี้ทั้งหมด ผู้จัดการของ SMEs เลือกที่จะรักษาระดับทรัพยากรของตนไว้และแบกรับต้นทุนการดำเนินงานที่ไม่มีประโยชน์ต่อกำลังการผลิต เพราะหากตัดทรัพยากรที่ผูกพันไว้แล้ว เช่น ถ้ามีการปรับลดพนักงานเมื่อรายได้จากการขายลดลง แต่ปีต่อมาเมื่อรายได้จากการขายเพิ่มขึ้น กิจการจะมีค่าใช้จ่ายในการสรรหาบุคลากร การปฐมนิเทศสำหรับพนักงานใหม่ และการฝึกอบรม ผู้จัดการจะนำการเปลี่ยนแปลงรายได้จากการขายปีก่อนมาพิจารณาตัดสินใจจัดสรรต้นทุนในปัจจุบัน เพื่อรอดูว่าการลดลงของรายได้จากการขายจะคงอยู่อย่างถาวรหรือไม่ ดังนั้นมูลค่าของสินทรัพย์ (Asset intensity) และความหนาแน่นของพนักงาน (employee intensity) จึงมีความสัมพันธ์อย่างมีนัยสำคัญกับต้นทุนยัดติดในส่วน of ต้นทุนรวม ต้นทุนขาย และค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร กลุ่มตัวอย่างที่ประกอบกิจการผลิตสินค้าจะพึ่งพาสินทรัพย์และพนักงานมากกว่าต้นทุนของวัตถุดิบ ผลการวิจัยพบเพิ่มเติมอีกว่ามูลค่าของหนี้สิน (Debt intensity) มีความสัมพันธ์เชิงลบกับต้นทุนยัดติดในส่วน of ต้นทุนรวมและต้นทุนขาย แสดงถึงเจ้าหนี้ซึ่งในกรณีของ SMEs ส่วนใหญ่มาจากการกู้ยืมจากธนาคาร สามารถผลักดันให้ผู้จัดการมีโครงสร้างต้นทุนที่ยืดหยุ่นมากขึ้นหรือมีต้นทุนยัดติดในส่วน of ต้นทุนรวมและต้นทุนขายที่ลดลง เพื่อให้เป็นไปตามภาระผูกพันในการชำระหนี้

Degenhart, Lunardi, Zonatto, and Magro (2021) ศึกษาผลกระทบของข้อจำกัดทางการเงินต่อพฤติกรรมต้นทุนยัดติดของบริษัท

จดทะเบียนในประเทศบราซิล จาก 834 กลุ่มตัวอย่าง จากการแยกกลุ่มตัวอย่างของบริษัทที่มีข้อจำกัดทางการเงินและบริษัทที่ไม่มีข้อจำกัดทางการเงิน เมื่อบริษัทเหล่านั้นมีรายได้เพิ่มขึ้นและลดลง ผลการวิจัยชี้ให้เห็นว่าบริษัทที่มีข้อจำกัดทางการเงินมีสัญญาณของการปรับตัวในพฤติกรรมของต้นทุน เนื่องจากผลลัพธ์แสดงให้เห็นความสมมาตรเมื่อเปรียบเทียบกับบริษัทที่ไม่มีผลกระทบจากข้อจำกัดทางการเงิน บริษัทที่อยู่ในเงื่อนไขของข้อจำกัดทางการเงินจะหลีกเลี่ยงต้นทุนที่เพิ่มขึ้นเมื่อรายได้จากการขายลดลง ซึ่งช่วยให้พฤติกรรมของต้นทุนมีความสมมาตรและช่วยรักษาเงินสดไว้สำหรับการปรับปรุง การพัฒนากิจการในด้านต่าง ๆ เมื่อสถานการณ์ทางการเงินของบริษัทดีขึ้นจะสามารถจ่ายชำระให้เจ้าหนี้และจ่ายชำระคืนทุน ดังนั้นบริษัทที่มีทรัพยากรน้อยกว่าจึงมีแนวโน้มที่จะปรับต้นทุนได้ดีเมื่อรายได้มีการเปลี่ยนแปลง พฤติกรรมการปรับต้นทุนของบริษัทนี้ทำให้เจ้าหนี้ นักลงทุน และผู้ถือหุ้นไม่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ของบริษัท นอกจากนี้บริษัทที่มีข้อจำกัดทางการเงินยังมีข้อจำกัดในการเข้าถึงเงินทุนและมีต้นทุนของเงินทุนที่สูง ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่บริษัทต้องปรับตัวในการลดต้นทุนเมื่อมีรายได้ที่ลดลง อาจกล่าวได้ว่าประเทศกำลังพัฒนาสามารถปรับต้นทุนได้ดีในกรณีที่รายได้ลดลง อาจเนื่องมาจากปัญหาในการระดมทุนด้วยต้นทุนที่ต่ำ เป็นที่น่าสังเกตว่าในประเทศที่พัฒนาแล้ว บริษัทต่าง ๆ สามารถระดมทุนในปริมาณที่มากขึ้นผ่านตลาดทุนได้

Atasel, Şeker, and Yildirim (2021) ศึกษาพฤติกรรมต้นทุนยัดติดยของบริษัทที่มีการซื้อขาย

ในตลาดหลักทรัพย์ในประเทศ BRICS+T ซึ่งได้แก่ บราซิล (Brazil) รัสเซีย (Russia) อินเดีย (India) จีน (China) แอฟริกาใต้ (South Africa) และตุรกี (Turkey) ที่ถูกจัดเป็นประเทศกำลังพัฒนาในช่วงปี 2010-2019 โดยศึกษาถึงคุณลักษณะของบริษัทที่มีบทบาทต่อพฤติกรรมต้นทุนยัดติดยและผลกระทบของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) ซึ่งเป็นตัวบ่งชี้เศรษฐกิจมหภาค การศึกษาพบว่าบริษัทใน BRICS+T มีพฤติกรรมต้นทุนยัดติดยจากมุมมองของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร ต้นทุนสินค้าที่ขาย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และค่าแรงงาน นอกจากนี้ยังชี้ให้เห็นว่าสินค้าคงคลังซึ่งเป็นหนึ่งในคุณลักษณะของบริษัทไม่ส่งผลกระทบต่อต้นทุนยัดติดย และสินทรัพย์ ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์ และจำนวนพนักงานจะเพิ่มระดับของต้นทุนยัดติดย ในขณะที่หนี้สินจะลดระดับของต้นทุนยัดติดย การศึกษาในส่วนของ GDP ซึ่งตรวจสอบการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ ผลกระทบของ GDP ที่มีต่อต้นทุนยัดติดย พบว่าระดับของต้นทุนยัดติดยเพิ่มขึ้นตาม GDP ที่สูงขึ้นจากการศึกษาสรุปได้ว่าบริษัทใน BRICS+T ซึ่งถือว่าเป็นประเทศกำลังพัฒนา มีพฤติกรรมต้นทุนยัดติดย การคาดการณ์ของตลาดด้วยปัจจัยทางเศรษฐกิจมหภาคที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมต้นทุนยัดติดย ผลการศึกษานี้มีนัยสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราเงินเฟ้อ ในกรณีของการขยายตัวของอุปสงค์ที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงทางการเงิน ต้นทุนยัดติดยอาจเป็นสาเหตุให้ราคาสินค้าเพิ่มขึ้นเร็วกว่าที่คาดไว้ แต่เมื่อการขยายตัวของอุปสงค์กลับสู่ระดับปกติ พฤติกรรมต้นทุนยัดติดยที่ไม่สามารถบ่งชี้ว่ากระบวนการสลายเงินเฟ้อจะช้าลง

Manodamrongsat (2023) ศึกษาความสัมพันธ์ของกระแสเงินสด พฤติกรรมต้นทุนยึดติดและความสามารถในการทำกำไรในอนาคตในการอธิบายการดำรงอยู่ของบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย กลุ่ม SET100 ระหว่างสถานการณ์ COVID-19 แบ่งกลุ่มตัวอย่างเป็น 2 กลุ่มคือ กลุ่มแรกเป็นกลุ่มที่สามารถดำรงอยู่ใน SET100 ตลอดช่วงสถานการณ์ COVID-19 ระหว่างปี 2562-2564 จำนวน 76 บริษัท และกลุ่มที่สองเป็นกลุ่มที่ไม่สามารถดำรงอยู่ใน SET100 ตลอดช่วงสถานการณ์ COVID-19 ระหว่างปี 2562-2564 จำนวน 50 บริษัท รวมกลุ่มตัวอย่างทั้งสิ้นจำนวน 126 บริษัท และเก็บรวบรวมข้อมูลย้อนหลังระหว่างปี 2562-2564 รวมข้อมูลทั้งสิ้น 378 ตัวอย่าง จากนั้นทำการวิเคราะห์การถดถอยโลจิสติกแบบสองกลุ่ม (Binary Logistic Regression Analysis) ตัวแปรที่ใช้ในการศึกษา แบ่งเป็นตัวแปรอิสระคือ กระแสเงินสด พฤติกรรมต้นทุนยึดติด และความสามารถในการทำกำไรในอนาคต โดยมีตัวแปรควบคุม คือ ขนาดของกิจการ และการกำกับดูแลกิจการ ผลการศึกษาด้านพฤติกรรมต้นทุนยึดติดในปี 2562 ประเทศไทยไม่ได้รับผลกระทบจากการติดเชื้อโควิด-19 มากนักและในปี 2563 สถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 สร้างความเสียหายส่งผลกระทบกับประเทศไทยหลายด้าน พบว่าในปี 2562 และปี 2563 บริษัทที่สามารถดำรงอยู่ในกลุ่ม SET100 ตลอดช่วงสถานการณ์โควิด-19 มีการกู้ยืมทั้งระยะสั้นและระยะยาว และมีเงินสดรับจากการเพิ่มทุน บริษัทจึงมีค่าใช้จ่ายในส่วนของต้นทุนทางการเงินหรือดอกเบี้ยจ่ายที่บริษัทไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ จึงส่งผลให้บริษัทมีพฤติกรรม

ต้นทุนยึดติดในส่วนของรวมค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ทำให้เกิดความไม่สมมาตรของการเพิ่มขึ้นและลดลงของรวมค่าใช้จ่าย ในลักษณะที่ปริมาณการเพิ่มขึ้นของรวมค่าใช้จ่ายมากกว่าปริมาณการลดลงของรวมค่าใช้จ่าย สำหรับในปี 2564 บริษัทที่สามารถดำรงอยู่ในกลุ่ม SET100 ตลอดช่วงสถานการณ์โควิด-19 เมื่อพบกับสถานการณ์ไม่ปกติ หรือเกิดเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิดที่อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานมาสู่ระยะหนึ่ง จะมีการปรับตัว และการแก้ปัญหาด้วยการลดอัตราการเปลี่ยนแปลงของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร หรือลดพฤติกรรมต้นทุนยึดติดในส่วนของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ในส่วนของตัวแปรควบคุม ด้านการกำกับดูแลกิจการ พบว่าในปี 2563 บริษัทที่มีคะแนนการกำกับดูแลกิจการที่ดีจะสามารถดำรงอยู่ในกลุ่ม SET100 ตลอดช่วงสถานการณ์โควิด-19 นอกจากนี้ตัวแปรควบคุม ด้านขนาดของกิจการ พบว่าบริษัทที่มีขนาดใหญ่จะสามารถดำรงอยู่ในกลุ่ม SET100 ตลอดช่วงสถานการณ์ COVID-19 บริษัทขนาดใหญ่จะมีแนวโน้มที่จะเปิดเผยข้อมูล ข่าวสารมากกว่าบริษัทขนาดเล็ก เพราะมีทรัพยากรและความพร้อมมากกว่า

จากการศึกษาบทความวิจัยข้างต้นสามารถสรุปได้ว่าพฤติกรรมต้นทุนยึดติด (Sticky Cost Behavior) เกิดจากการตัดสินใจที่ไม่สมมาตรในการประมาณการค่าใช้จ่ายหรือต้นทุนต่าง ๆ ของผู้บริหาร ทำให้การเพิ่มขึ้นและลดลงของต้นทุนไม่เท่ากัน ในขณะที่ปริมาณกิจกรรมเพิ่มขึ้นและลดลงเท่ากัน และสามารถสรุปปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมต้นทุนยึดติดได้ตามตารางที่ 1 ดังนี้

ตารางที่ 1 สรุปผลการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมต้นทุนยืดยืด

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อพฤติกรรมต้นทุนยืดยืด	Detphong, (2019)	Özkaya, (2021)	Degenhart et al. (2021)	Atasel et al. (2021)	Manodamrongsat (2023)
1. ความหนาแน่นของพนักงาน (employee intensity) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมต้นทุนยืดยืด	✓	✓		✓	
2. มูลค่าของหนี้สิน (Debt intensity) มีความสัมพันธ์เชิงลบกับพฤติกรรมต้นทุนยืดยืด		✓		✓	✓
3. การกำกับดูแลกิจการช่วยลดพฤติกรรมต้นทุนยืดยืดลงได้	✓				✓
4. บริษัทที่มีทรัพยากรน้อยมีสัญญาณของการปรับตัวในพฤติกรรมของต้นทุน		✓	✓		
5. ประเทศกำลังพัฒนาสามารถปรับต้นทุนได้ดีในกรณีที่ย่ำแย่ได้ลดลง			✓	✓	
6. ระดับของต้นทุนยืดยืดเพิ่มขึ้นตาม GDP ที่สูงขึ้น				✓	

1. ความหนาแน่นของพนักงาน (employee intensity) มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมต้นทุนยืดยืด กล่าวคือความหนาแน่นของพนักงานมีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมต้นทุนยืดยืดของค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เนื่องจากพนักงานหรือบุคลากรเป็นทรัพยากรสำคัญในการดำเนินการลดจำนวนพนักงานเมื่อยอดขายหรือรายได้ของกิจการลดลงเป็นไปได้ยาก บริษัทต้องจ่ายเงินชดเชยเมื่อให้พนักงานออกจากงาน และบริษัทจะพบปัญหาอีกครั้งเมื่อต้องการบุคลากรเพิ่มขึ้น

เพื่อรองรับการผลิตหรือยอดขายที่อาจเพิ่มขึ้น ผู้จัดการของบริษัทจึงเลือกที่จะรักษาระดับทรัพยากรของตนไว้และแบกรับต้นทุนการดำเนินงานที่ไม่มีประโยชน์ต่อกำลังการผลิต เพราะหากตัดทรัพยากรที่ผูกพันไว้แล้ว เช่น ถ้ามีการปรับลดพนักงานเมื่อรายได้จากการขายลดลง แต่ปีต่อมาเมื่อรายได้จากการขายเพิ่มขึ้น กิจการจะมีค่าใช้จ่ายในการสรรหาบุคลากร การปฐมนิเทศสำหรับพนักงานใหม่ และการฝึกอบรม

2. มูลค่าของหนี้สิน (Debt intensity) มีความสัมพันธ์เชิงลบกับต้นทุนยืดยืด กล่าวคือ

มูลค่าของหนี้สินมีความสัมพันธ์เชิงลบกับต้นทุนยึดติดในส่วนของต้นทุนรวมและต้นทุนขาย แสดงถึงเจ้าหนี้ของกิจการที่มาจากการกู้ยืมจากธนาคารสามารถผลักดันให้ผู้จัดการมีโครงสร้างต้นทุนที่ยืดหยุ่นมากขึ้นหรือมีต้นทุนยึดติดในส่วนของต้นทุนรวมและต้นทุนขายที่ลดลง เพื่อให้เป็นไปตามภาระผูกพันในการชำระหนี้ อย่างไรก็ตามหากเกิดวิกฤติทางเศรษฐกิจ การกู้ยืมทั้งระยะสั้นและระยะยาว บริษัทจะมีค่าใช้จ่ายในส่วนของต้นทุนทางการเงินหรือดอกเบี้ยจ่ายที่บริษัทไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ จึงส่งผลให้บริษัทมีพฤติกรรมต้นทุนยึดติดในส่วนของรวมค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถลดลงได้ในปีที่เกิดวิกฤติทางเศรษฐกิจ เพราะบริษัทยังไม่สามารถหาเงินเพื่อชำระหนี้ต้นได้

3. การกำกับดูแลกิจการช่วยลดพฤติกรรมต้นทุนยึดติดลงได้ กล่าวคือการกำกับดูแลกิจการส่งผลต่อพฤติกรรมต้นทุนยึดติด โดยไม่พบพฤติกรรมต้นทุนยึดติดในกลุ่มที่มีการกำกับกิจการที่แข็งแกร่ง แต่พบพฤติกรรมต้นทุนยึดติดในกลุ่มที่มีการกำกับดูแลกิจการที่อ่อนแอ จึงสามารถสรุปได้ว่าการกำกับดูแลกิจการที่ดีช่วยลดพฤติกรรมต้นทุนยึดติดลงได้ ส่งผลให้ผู้บริหารดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น การกำกับดูแลกิจการเป็นกลไกที่มีประสิทธิภาพด้านหนึ่ง ที่จะช่วยเพิ่มแรงผลักดันและคอยติดตามการทำงานของผู้บริหารแทนผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่น ช่วยลดโอกาสที่ผู้บริหารจะตัดสินใจเอาผลประโยชน์เพื่อตนเอง

4. บริษัทที่มีทรัพยากรน้อยมีสัญญาณของการปรับตัวในพฤติกรรมของต้นทุน กล่าวคือบริษัทที่มีทรัพยากรน้อยจะหลีกเลี่ยงต้นทุนที่เพิ่มขึ้นเมื่อรายได้จากการขายลดลง ซึ่งช่วยให้พฤติกรรม

ของต้นทุนมีความสมมาตรและช่วยรักษาเงินสดไว้สำหรับการปรับปรุง การพัฒนากิจการในด้านต่าง ๆ เมื่อสถานการณ์ทางเงินของบริษัทดีขึ้นจะสามารถจ่ายชำระให้เจ้าหนี้และจ่ายชำระคืนทุน ดังนั้นบริษัทที่มีทรัพยากรน้อยกว่าจึงมีแนวโน้มที่จะปรับตัวต้นทุนได้ดีเมื่อรายได้มีการเปลี่ยนแปลง พฤติกรรมการปรับตัวของบริษัทยังทำให้เจ้าหนี้ นักลงทุนและผู้ถือหุ้นไม่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ของบริษัท นอกจากนี้บริษัทที่มีทรัพยากรน้อยยังมีข้อจำกัดในการเข้าถึงเงินทุนและมีต้นทุนของเงินทุนที่สูง ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่บริษัทต้องปรับตัวในการลดต้นทุนเมื่อมีรายได้ที่ลดลง ตัวอย่างเช่น SMEs แสดงพฤติกรรมต้นทุนยึดติดเหมือนกับบริษัทจดทะเบียน แต่ระดับต้นทุนยึดติดของ SMEs น้อยกว่าบริษัทจดทะเบียนในส่วนของต้นทุนรวมและต้นทุนขาย ซึ่งเป็นผลมาจากการจัดการและการกำกับดูแล กล่าวคือเมื่อรายได้ลดลง SMEs มีความสามารถที่จะดำเนินการปรับลดต้นทุนที่เกิดขึ้น แต่ไม่สามารถขจัดต้นทุนเหล่านี้ทั้งหมด

5. ประเทศกำลังพัฒนาสามารถปรับตัวต้นทุนได้ดีในกรณีที่รายได้ลดลง กล่าวคือประเทศกำลังพัฒนามีข้อจำกัดในการเข้าถึงเงินทุนและมีต้นทุนของเงินทุนที่สูง ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญที่บริษัทต้องปรับตัวในการลดต้นทุนเมื่อมีรายได้ที่ลดลง อาจกล่าวได้ว่าประเทศกำลังพัฒนาสามารถปรับตัวต้นทุนได้ดีในกรณีที่รายได้ลดลงเนื่องมาจากปัญหาในการระดมทุน เป็นที่น่าสังเกตว่าในประเทศที่พัฒนาแล้ว บริษัทต่าง ๆ สามารถระดมทุนในปริมาณที่มากขึ้นผ่านตลาดทุนได้

6. ผลกระทบของ GDP ซึ่งตรวจสอบการเติบโตทางเศรษฐกิจของประเทศ ที่มีต่อต้นทุน

ยืดติด พบว่าระดับของต้นทุนยืดติดเพิ่มขึ้นตาม GDP ที่สูงขึ้น การคาดการณ์ของตลาดด้วยปัจจัยทางเศรษฐกิจมหภาคที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมต้นทุนยืดติด ที่มีความสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงของอัตราเงินเฟ้อ ในกรณีของการขยายตัวของอุปสงค์ที่เกิดจากการเปลี่ยนแปลงทางการเงิน ต้นทุนยืดติดอาจเป็นสาเหตุให้ราคาสินค้าเพิ่มขึ้นเร็วกว่าที่คาดไว้ แต่เมื่อการขยายตัวของอุปสงค์กลับสู่ระดับปกติ พฤติกรรมต้นทุนยืดติดที่ไม่สามารถบ่งชี้ว่ากระบวนการสลายเงินเฟ้อจะช้าลง

บทสรุป

การเติบโต ความอยู่รอดและผลกำไรของธุรกิจขึ้นอยู่กับความสามารถของผู้บริหารในการวางแผน สั่งการ การควบคุม และการตัดสินใจ ข้อมูลที่ได้รับต้องมีความถูกต้อง ทันเวลา และเกี่ยวข้องกับการตัดสินใจ ผู้บริหารต้องเข้าใจพฤติกรรมของต้นทุน (Cost Behavior) ต้นทุนที่เกิดขึ้นในแต่ละระดับกิจกรรม เมื่อกิจกรรมมีการเพิ่มขึ้นหรือลดลง ต้นทุนอาจจะเพิ่มขึ้นหรือลดลงตามไปด้วยหรือไม่เปลี่ยนแปลงก็ได้

Anderson, Banker and Janakiraman (2003) ได้อธิบายถึงพฤติกรรมต้นทุนที่ไม่สามารถเนื่องจากต้นทุนเป็นตัวกำหนดพื้นฐานของรายได้ ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมต้นทุนจึงมีความสำคัญในการศึกษาทางด้านการบัญชี พฤติกรรมต้นทุนที่ไม่สมมาตรถือเป็นวิธีคิดใหม่ เนื่องจากมุมมองแบบดั้งเดิมของพฤติกรรมต้นทุนมองความสัมพันธ์เชิงสมมาตรระหว่างต้นทุนและกิจกรรมที่เกิดขึ้นเป็นต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร

พฤติกรรมต้นทุนยืดติดเป็นพฤติกรรมต้นทุนที่ไม่สามารถมีสาเหตุส่วนหนึ่งมาจากผู้จัดการมักสนใจรับทรัพยากรเพื่อตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของปริมาณ เมื่อยอดขายลดลงผู้จัดการอาจเลื่อนการลดทรัพยากรลงจนกว่าจะมั่นใจมากขึ้นเกี่ยวกับความคงอยู่ของความต้องการที่ลดลง จึงมีแนวโน้มที่จะรักษาทรัพยากรที่ไม่ได้ใช้เพื่อหลีกเลี่ยงผลกระทบจากการลดค่าใช้จ่าย นอกจากนี้อาจล่าช้าในการตัดสินใจลดทรัพยากรและในการดำเนินการลดต้นทุน

ข้อเสนอแนะในการนำไปปฏิบัติ

1. ในส่วนของผู้ลงทุนสามารถนำผลการศึกษาไปใช้ประกอบการพิจารณาคัดกรองบริษัทที่จะร่วมลงทุน เพื่อลดความเสี่ยงและความสูญเสียทางการเงินจากการลงทุน เช่น ถ้าผู้ลงทุนพบว่าบริษัทมีการจัดหาเงินจากการก่อหนี้ ในช่วงแรกเมื่อบริษัทพบกับสถานการณ์ไม่ปกติที่อาจส่งผลกระทบต่อการดำเนินงาน บริษัทจะมีพฤติกรรมต้นทุนยืดติดของอัตราการเปลี่ยนแปลงของรวมค่าใช้จ่ายคือดอกเบี้ยจ่ายที่ไม่สามารถปรับลดลงได้ทันที

2. ในส่วนของผู้บริหารของบริษัทสามารถนำผลการศึกษาไปใช้ประกอบการพิจารณาในการปรับตัวและการแก้ปัญหา เช่น การกำกับดูแลกิจการที่ดีช่วยลดพฤติกรรมต้นทุนยืดติดลงได้ ส่งผลให้ผู้บริหารดำเนินงานอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ช่วยเพิ่มแรงผลักดันและคอยติดตามการทำงานของผู้บริหารแทนผู้ถือหุ้นรายย่อยอื่น ช่วยลดโอกาสที่ผู้บริหารจะตัดสินใจเอาผลประโยชน์เพื่อตนเอง

3. ในส่วนของอาจารย์ผู้สอนทางด้านบัญชี ต้นทุนคงที่ ต้นทุนผสม และต้นทุนตามขั้นแล้ว
สามารถนำผลที่ได้รับไปใช้ในการเรียนการสอน ยังมีต้นทุนที่น่าสนใจคือต้นทุนยัดติด
ให้กับนักศึกษา กล่าวคือนอกจากต้นทุนผันแปร

REFERENCES

- Anderson, M. C., R. D. Banker, & S. N. Janakiraman. (2003). Are Selling, General, and Administrative Costs ‘Sticky’?. **Journal of Accounting Research**, **41**(1), 47–63.
- Atasel, O. Y., Şeker, Y., & Yildirim, F. (2021). Sticky Cost Behavior: Evidence from BRICS+ T Countries. **Ege Academic Review**, **21**(2), 125-137.
- Banker, R. D.; Basu, S.; Byzalov, D.; Chen, J. Y. (2016). The confounding effect of cost stickiness on conservatism estimates. **Journal of Accounting and Economics**, **6**(1), 203-220.
- Cannon, J. N. (2014). Determinants of “sticky costs”: An analysis of cost behavior using United States air transportation industry data. **The Accounting Review**, **89**(5), 1645-1672.
- Degenhart, L., Lunardi, M. A., da Silva Zonatto, V. C., & Dal Magro, C. B. (2021). Effect of Financial Restriction on Sticky Costs: Empirical Evidence from Brazil. **Revista de Negócios**, **26**(1), 6-21.
- Detphong, Y. (2019). **Relationship Between Corporate Governance and Sticky Cost Behavior of Companies Listed on The Stock Exchange of Thailand**. Chiang Mai University. (In Thai)
- Detphone, Y., Diskulnetivitya, P., & Inya, P. (2020). Factors Affecting Sticky Cost Behavior of Companies Listed in the Stock Exchange of Thailand. **Journal of Management Science, Ubon Ratchathani University**, **9**(1), 105-121. (In Thai)
- Manodamrongsat, P. (2023). **The Relationship of Cash Flow, Sticky Cost Behavior and Future Profitability in Explaining the Existence of Listed Companies on the Stock Exchange of Thailand (SET100) During the COVID-19 Situation**. Dhonburi Rajabhat University. (In Thai)
- Manodamrongsat, P. (2025). Factors Affecting the Existence of Listed Companies on the Stock Exchange of Thailand, SET 100, During the COVID-19 Situation. **Journal of Humanities and Social Sciences Mahasarakham University**. **44**(2). (In Thai)

- Özkaya, H. (2021). Sticky cost behavior: evidence from small and medium sized enterprises in Turkey. **Eurasian Business Review**, 11(2), 349-369.
- Silva, A. D., Zonatto, V. C. D. S., Magro, C. B. D., & Klann, R. (2019). Sticky costs behavior and earnings management. **BBR. Brazilian Business Review**, 16, 191-206.
- Soegiharto, M., & Rachmawati, D. (2022). Sticky cost determinants: Which one has the stronger impact?. **The Indonesian Accounting Review**, 12(2), 189-202.
- Sugaraserani, S., Suriya, S., Rattanasuwan, A., & Sirathananon, T. (2022). **Management Accounting**. 8th Edition. Bangkok: Chula Book Center. (In Thai)
- Waentongkom, K. (2020). The Effects of Disclosures of Social Responsibility and environmental Quality on Stock Price of mai Listed Company. **Lampang Rajabhat University Journal**, 9(1), 1-11. (In Thai)
- Yang, Y., & Chen, D. (2023). Influence of COVID-19 on asymmetric cost behavior and intellectual capital efficiency: a comparison of Australian and Chinese listed firms. **Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics**, 1-17.
-