

T 153473

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์ 3 ประการ คือ 1. เพื่อศึกษาความแตกต่างระหว่างกลยุทธ์ในการให้น้ำหนักการวัดผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน 2. เพื่อศึกษาความแตกต่างระหว่างกลยุทธ์ในการให้น้ำหนักการจ่ายผลตอบแทนโดยอิงกับการวัดผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน และ 3. เพื่อศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างการวัดผลการดำเนินงานกับการจ่ายผลตอบแทน โดยศึกษาข้อมูลบริษัทจดทะเบียนในตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย เฉพาะกลุ่มอุตสาหกรรมสื่อสาร อิเล็กทรอนิกส์ และเครื่องใช้ไฟฟ้า

จากการจำแนกการวัดผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน 7 รายการและการวัดผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน 13 รายการ ผลการวิจัยพบว่า องค์กรที่ใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุนและองค์กรที่ใช้กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์มีการให้น้ำหนักการวัดผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินอยู่ในระดับมาก สำหรับองค์กรที่ใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุนนั้น การให้น้ำหนักการจ่ายผลตอบแทนกับการให้น้ำหนักการวัดผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน 6 รายการไม่มีความสัมพันธ์กัน ยกเว้นการให้น้ำหนักการจ่ายโบนัสโดยอิงกับกำไรมีความสัมพันธ์กับการให้น้ำหนักการวัดผลการดำเนินงานด้านกำไร ส่วนการให้น้ำหนักการจ่ายผลตอบแทนโดยอิงกับการให้น้ำหนักการวัดผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงิน 12 รายการไม่มีความสัมพันธ์กัน ยกเว้นการให้น้ำหนักการจ่ายเงินเดือนและโบนัสโดยอิงกับจำนวนโครงการใหม่มีความสัมพันธ์กับการให้น้ำหนักการวัดผลการดำเนินงานด้านจำนวนโครงการใหม่ สำหรับองค์กรที่ใช้กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ การให้น้ำหนักการจ่ายผลตอบแทนกับการให้น้ำหนักการวัดผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงิน 6 รายการมีความสัมพันธ์กัน ยกเว้นการให้น้ำหนักการจ่ายเงินเดือนและโบนัสโดยอิงกับต้นทุนไม่มีความสัมพันธ์กับการให้น้ำหนักการวัดผลการดำเนินงานด้านต้นทุน ส่วนการให้น้ำหนักการจ่ายผลตอบแทนโดยอิงกับการให้น้ำหนักการวัดผลการดำเนินงานที่ไม่เป็นตัวเงินทั้ง 10 รายการมีความสัมพันธ์กัน ยกเว้น 3 รายการดังต่อไปนี้ที่ไม่มีความสัมพันธ์กัน ได้แก่ 1. การให้น้ำหนักการจ่ายเงินเดือนโดยอิงกับความพึงพอใจของลูกค้าไม่มีความสัมพันธ์กับการให้น้ำหนักการวัดผลการดำเนินงานด้านความพึงพอใจของลูกค้า 2. การให้น้ำหนักการจ่ายเงินเดือนและโบนัสโดยอิงกับการส่งมอบสินค้าตรงเวลาไม่มีความสัมพันธ์กับการให้น้ำหนักการวัดผลการดำเนินงานด้านการส่งมอบสินค้าตรงเวลา และ 3. การให้น้ำหนักการจ่ายเงินเดือนและโบนัสโดยอิงกับระยะเวลาในการผลิตไม่มีความสัมพันธ์กับการให้น้ำหนักการวัดผลการดำเนินงานด้านระยะเวลาในการผลิต

จากผลการวิจัยข้างต้นสรุปได้ว่า ไม่มีความแตกต่างกันระหว่างกลยุทธ์ในการให้น้ำหนักการวัดผลการดำเนินงานที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน แต่มีความแตกต่างกันเรื่องการให้น้ำหนักการจ่ายผลตอบแทน

TE153473

The objectives of this study are 3 folds : 1. to study the differences between strategies and weights placed on financial and non-financial measures; 2. to study the differences between strategies and weights placed on compensation relating to financial and non-financial measures; 3. to study the association of performance measures and compensation. This study is conducted on the listed companies belong to Communication, Electronic, and Electrical Industries.

The study classifies the financial and non-financial measures into 7 and 13 categories, respectively. It is found that both cost leadership and product differentiation firms put high weights on both financial and non-financial measures. However, for cost leadership firms, the weights placed on 6 categories of compensation and financial performance measures are not associated except the weights placed on 1 category which is bonus paid based on profit are associated. The weights placed on 12 categories of compensation and non-financial performance measures are not associated except the weights placed on 1 category which is salary and bonus paid based on new project are associated. For product differentiation firms, the weights placed on 6 categories of compensation and financial performance measures are associated except the weights placed on 1 category which is salary and bonus paid based on cost are not associated. The weights placed on 10 categories of compensation and non-financial performance measures are associated except for the weights placed on 3 categories which are 1. salary paid based on customer satisfaction; 2. salary and bonus paid based on on-time delivery; 3. salary and bonus based on production period are not associated.

The above results could be concluded that there are no differences between strategies and weights placed on financial and non-financial measures. But there are differences in weights placed on compensation.