



การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 6
วันที่ 6 กันยายน 2566

การพัฒนาระบบข้อมูลทางการบัญชีสำหรับกิจกรรมการซื้อ และการขาย: กรณีศึกษา บริษัท ABC จำกัด
An Accounting Information System Development for Purchasing and Selling Activities
: A Case Study of ABC Co., Ltd.

รุ่งฤทธิ์ สนิทปะโค¹

Rungrit Sanitpako¹

¹ นักศึกษาหลักสูตรบัญชีมหาบัณฑิต คณะบัญชี มหาวิทยาลัยธนบุรี

อีเมล sit_rung@outlook.com

อรสา อรามรัตน์²

Orasa Aramrat ²

² อาจารย์ประจำหลักสูตรบัญชีมหาบัณฑิต คณะบัญชี มหาวิทยาลัยธนบุรี

อีเมล fbusosa@ku.ac.th

บทคัดย่อ

การวิจัยเชิงคุณภาพครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาและพัฒนาระบบข้อมูลการซื้อของบริษัทกรณีศึกษา 2) เพื่อศึกษาและพัฒนาระบบข้อมูลการขายของบริษัทกรณีศึกษา โดยใช้แบบสัมภาษณ์ในการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญจำนวน 20 คน จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และเอกสารข้อมูลทางการบัญชี รายงานทางบัญชี และแบบฟอร์มต่าง ๆ ผลการวิจัยพบว่า บริษัทกรณีศึกษายังมีระบบข้อมูลที่ไม่เหมาะสมและยังไม่มีจัดทำเอกสารที่จำเป็น เพื่อรวบรวมข้อมูลการจัดทำบัญชี ผลการวิจัยนำไปสู่แนวทางการพัฒนาระบบข้อมูล ดังนี้ 1) แนวทางการพัฒนาระบบข้อมูลการซื้อ บริษัทกรณีศึกษาควรมีการจัดทำใบขอซื้อ ใบเปรียบเทียบราคา ใบอนุมัติการขอซื้อ ใบสั่งซื้อ รายงานใบสั่งซื้อ ใบรับสินค้า รายงานสินค้าและวัตถุดิบ รายงานเจ้าหน้าที่การค้า ทะเบียนคุมเจ้าหน้าที่ ทะเบียนคุมเช็คจ่าย รายงานการจ่ายเงิน 2) แนวทางการพัฒนาระบบข้อมูลการขาย บริษัทกรณีศึกษาควรมีการจัดทำใบยืนยันคำสั่งซื้อ รายงานการยืนยันคำสั่งซื้อ ใบพิจารณาเครดิต รายงานการจัดเตรียมสินค้า รายงานของเสีย รายงานยอดขาย ทะเบียนคุมลูกหนี้ รายงานทะเบียนคุมลูกค้า ทะเบียนคุมรับชำระหนี้ รายงานการรับเงิน

คำสำคัญ : การพัฒนาระบบข้อมูลทางการบัญชี, กิจกรรมการซื้อ, กิจกรรมการขาย



การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 6
วันที่ 6 กันยายน 2566

Abstract

The objectives of this qualitative study were 1) to study and develop a purchasing information system, 2) to study and develop a selling information system. Data were collected via interview from 20 key informants within related department and secondary data from accounting documents, accounting reports and other forms.

The result was found that, the case study companies do not have proper information systems and do not have the necessary documentation to collect accounting information. These results led to the guidelines for the development of information systems as follows: 1) The purchasing information system should produce purchase requisitions, price comparison sheets, purchase requisition approvals, purchase orders, purchase order reports, and product receipts, product and raw material reports, accounts payable report, accounts payable control register, check payment control register and payment report. 2) The selling information system should have order confirmation, order confirmation report, credit review note, product preparation report, defect report, sales report, accounts receivable control register, customer control register report, register control debt payment and reports on receipts.

Keywords: Accounting information system development, purchasing, selling,

บทนำ

การบัญชี มีความสำคัญต่อองค์กรอย่างยิ่งเป็นการเก็บรวบรวม บันทึก จำแนก และทำสรุปรายการหรือเหตุการณ์ที่เกี่ยวข้องกับการเงินไว้ในรูปตัวเงิน ผลงานชิ้นสุดท้ายของการบัญชี คือ การให้ข้อมูลทางการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์แก่บุคคลผู้ใช้งานทางการเงิน ได้แก่ ผู้บริหาร ผู้ถือหุ้น นักลงทุน เจ้าหนี้การค้า ลูกค้า พนักงาน และหน่วยงานกำกับดูแล เป็นต้น (ศิลาพร ศรีจันทเพชร, 2561) ระบบบัญชีเป็นระบบการจำแนกประเภทของข้อมูลจากบัญชี สมุดบัญชี เอกสารแบบพิมพ์ วิธีการดำเนินงานตลอดจนการควบคุมทางการบัญชีและการนำเครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ เข้ามาใช้ในการจัดทำ รวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของกิจการให้สามารถนำเสนอข้อมูลทางบัญชีให้สำเร็จสมบูรณ์ไม่ว่าจะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ หนี้สิน รายได้ ค่าใช้จ่าย และการประเมินในผลการดำเนินงานอย่างถูกต้อง (สมเดช โรจน์คูรีเสถียร, 2561)

บริษัทกรณีศึกษาดำเนินธุรกิจส่งออกหลอดไฟฟ้า ก่อตั้งขึ้นเมื่อเดือนตุลาคม พ.ศ. 2563 มีทุนจดทะเบียน 30,000,000 บาท ส่งออกหลอดไฟฟ้าเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าต่างประเทศซึ่งการส่งออกสินค้าบริษัทกรณีศึกษามุ่งเน้นการผลิตสินค้าอย่างมีคุณภาพ อย่างไรก็ตามจากการสัมภาษณ์พนักงาน



การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 6
วันที่ 6 กันยายน 2566

พบว่า กิจการยังไม่มี การวางระบบบัญชีที่ดี และยังไม่สามารถจัดทำบัญชีรูปแบบเอกสารภายในบริษัท กรณีศึกษา รวมไปถึงพบว่า การจัดทำเอกสารไม่เป็นไปตามที่กำหนด เช่น บันทึกรับซื้อในระบบบัญชีล่าช้าจากวัน รับสินค้าออกไป รวมถึงบันทึกตัดรับชำระลูกหนี้ล่าช้าจากวันรับเงินโอนออกไป เป็นต้น ดังนั้นการวิจัยในครั้งนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและพัฒนาระบบข้อมูลการซื้อและระบบข้อมูลการขาย เพื่อให้บริษัทกรณีศึกษามี ระบบข้อมูลทางการบัญชีและเอกสารทางการบัญชีที่เหมาะสมภายใต้แนวปฏิบัติเกี่ยวกับระบบข้อมูลทางการ บัญชี ผลการศึกษาในครั้งนี้จะนำไปสู่การทำงานของบริษัทกรณีศึกษามีคุณภาพเพิ่มขึ้น ก่อให้เกิดการปรับปรุง ประสิทธิภาพ รวมไปถึงการบริหารจัดการบุคลากรภายในกิจการ เพื่อนำมาซึ่งผลกำไร และความมั่นคงของ กิจการต่อไปในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

- 1) เพื่อศึกษาการพัฒนาระบบข้อมูลการซื้อของบริษัทกรณีศึกษา
- 2) เพื่อศึกษาการพัฒนาระบบข้อมูลการขายของบริษัทกรณีศึกษา

ขอบเขตการวิจัย

ขอบเขตผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

ผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการศึกษาครั้งนี้คือผู้ที่มีความเกี่ยวข้องกับการปฏิบัติงานประกอบด้วย ผู้อำนวยการ ฝ่ายบัญชีและการเงิน ผู้จัดการฝ่ายบัญชี พนักงานบัญชี ผู้จัดการฝ่ายขาย พนักงานขาย ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อ พนักงานจัดซื้อ หัวหน้าคลังสินค้า พนักงานคลังสินค้า พนักงานนำเข้าสินค้า พนักงานส่งออกสินค้า ผู้จัดการ ฝ่ายผลิต หัวหน้าฝ่ายผลิต จำนวนทั้งสิ้น 20 คน

ขอบเขตตัวแปร

การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและพัฒนาระบบข้อมูลทางการบัญชีของบริษัทกรณีศึกษา โดยขอบเขตเฉพาะข้อมูลการซื้อและข้อมูลการขายเพียงเท่านั้น

ขอบเขตเวลา

การศึกษาในครั้งนี้ใช้เวลาในการศึกษาตั้งแต่ เดือน มกราคม พ.ศ. 2566 – เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2566

การทบทวนวรรณกรรม

ระบบข้อมูลทางการบัญชี

การวางระบบบัญชี หรือระบบข้อมูลทางการบัญชี เป็นการกำหนดกฎเกณฑ์ที่ได้วางไว้เกี่ยวกับวิธี ปฏิบัติงานทางบัญชีอันเริ่มจากเอกสาร ประเภทสมุดบัญชีและทะเบียน วิธีการบันทึกรายการ การสรุปผลและ การจัดทำรายงาน ซึ่งมีลักษณะของการควบคุมภายในที่เหมาะสม ตลอดจนช่วยให้สามารถแสดงให้เห็นถึงผล



การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 6
วันที่ 6 กันยายน 2566

การดำเนินงานและฐานะการเงินได้ตามความต้องการของผู้บริหารและผู้สนใจภายนอก (ประพันธ์ ศิริรัตน์ธำรง และคณะ, 2549, หน้า 11)

ระบบข้อมูลการซื้อขาย

การจัดซื้อของหน่วยงานไม่ว่าจะเป็นการซื้อสินค้าสำเร็จรูป วัสดุดิบ วัสดุโรงงาน หรือวัสดุสำนักงาน จะมีวิธีการและขั้นตอนปฏิบัติไม่แตกต่างกัน คือ มีการพิจารณาชนิดปริมาณ ช่วงเวลาที่ต้องการซื้อหาแหล่ง และผู้จำหน่ายการเจรจาตกลงเงื่อนไขการสั่งซื้อ รวมทั้งการจัดทำเอกสารเป็นหลักฐานประกอบการจัดซื้อ การตรวจสอบความถูกต้อง อย่างไรก็ตามระบบบัญชีซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อของแต่ละกิจการอาจแตกต่างกันไปบ้าง ตามลักษณะการแบ่งโครงสร้างของหน่วยงานและการกำหนดขั้นตอนการปฏิบัติงาน (ดุชนีย์ ส่งเมือง, 2561, หน้า 7-2 – 7-4) ในขณะที่เมื่อกิจการมีการขายสินค้าหรือการให้บริการ จะต้องมีการควบคุมกระบวนการขาย ต่าง ๆ เหล่านี้ว่าได้มีการนำมาบันทึกรายการได้ครบถ้วนถูกต้อง ตลอดจนมีการส่งมอบสินค้าหรือบริการให้กับลูกค้าและการชำระหนี้ที่ค้างชำระครบสมบูรณ์ไม่มีรายการใดตกหล่น หากมีการรับคืนสินค้าจากลูกค้าหรือ การให้ส่วนลดแก่ลูกค้าได้มีการวางระบบกำหนดขั้นตอนหรือขบวนการรับคืนให้ส่วนลดแก่ลูกค้าอย่างเพียงพอ (สมเดช โรจน์ศรีเสถียร, 2561, หน้า 369)

วิธีการดำเนินการวิจัย

ระเบียบวิธีวิจัย

การวิจัยในครั้งนี้เป็นการศึกษาด้วยวิธีวิจัยเชิงคุณภาพโดยทำการสัมภาษณ์เชิงลึกจากบุคลากรของบริษัทกรณีศึกษาในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจำนวนรวมทั้งสิ้น 20 คน ประกอบด้วย ผู้จัดการฝ่าย จำนวน 5 คน หัวหน้างาน จำนวน 1 คน และพนักงาน จำนวน 14 คน โดยใช้แบบสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้าง ซึ่งผ่านการทดสอบความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (Index of item-Objective Congruence : IOC) จากผู้ทรงคุณวุฒิ 3 ท่าน ซึ่งเครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยประกอบด้วยแบบสัมภาษณ์ 2 ชุด ได้แก่

ชุดที่ 1 แบบสัมภาษณ์พนักงานเกี่ยวกับเพศ อายุ ระดับการศึกษา สถานภาพ ตำแหน่งงาน

ชุดที่ 2 แบบสัมภาษณ์เกี่ยวกับการจัดทำระบบข้อมูลการซื้อขาย และระบบข้อมูลการขาย ของบริษัทกรณีศึกษา ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการจัดทำระบบข้อมูล

ขั้นตอนในการวิจัย

1. ศึกษาแนวปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดทำระบบข้อมูลการซื้อขาย และระบบข้อมูลการขายที่เหมาะสมตามแนวคิดและทฤษฎี

2. ศึกษาการจัดทำระบบข้อมูลการซื้อขาย และระบบข้อมูลการขาย ของบริษัทกรณีศึกษา ตลอดจน ปัญหาและอุปสรรคในการจัดทำระบบข้อมูล



การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 6
วันที่ 6 กันยายน 2566

3. วิเคราะห์ปัญหาและนำเสนอแนวทางการพัฒนาระบบข้อมูลการจัดทำระบบข้อมูลการซื้อ และระบบข้อมูลการขาย ของบริษัทกรณีสึกษา เปรียบเทียบกับ แนวปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดทำระบบข้อมูลการซื้อ และระบบข้อมูลการขายที่เหมาะสมตามแนวคิดและทฤษฎี

4. นำเสนอแนวทางการพัฒนาระบบข้อมูลการซื้อ และระบบข้อมูลการขาย ที่เหมาะสมให้แก่บริษัทกรณีสึกษา

การเก็บรวบรวมข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้เก็บรวบรวมข้อมูล ซึ่งที่ได้จากแหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เป็นข้อมูลที่ใช้หรือหน่วยงานที่ใช้การเก็บข้อมูลด้วยตนเองจากการสัมภาษณ์จากพนักงานที่มีส่วนเกี่ยวข้องที่อยู่ในระบบบัญชีการเงินของบริษัทกรณีสึกษา และแหล่งทุติยภูมิ (Secondary Data) คือการรวบรวมข้อมูลจากเอกสารงานวิจัย วารสาร หนังสือหรือตำราทางวิชาการ ที่เกี่ยวข้องเกี่ยวกับการวางระบบบัญชีการเงินและเอกสารข้อมูลทางการบัญชี รายงานทางบัญชี แบบฟอร์มทางบัญชีต่าง ๆ ของบริษัทกรณีสึกษา ที่ควรได้รับการพัฒนาและปรับปรุงแก้ไข

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิเคราะห์ข้อมูลระบบบัญชี เพื่อให้ทราบปัญหาและสาเหตุที่ต้องพัฒนาระบบบัญชีของบริษัทกรณีสึกษาและการศึกษา รวบรวมข้อมูล ผู้วิจัยได้ทำการประมวลผลข้อมูลทำการสรุปปัญหาและสาเหตุของบริษัทกรณีสึกษา และทำการพัฒนาระบบข้อมูล 2 ระบบ ได้แก่ การพัฒนาระบบข้อมูลการซื้อ การพัฒนาระบบข้อมูลการขาย

ผลการวิจัย

ผลการวิจัยแสดงการวิเคราะห์ปัญหาของระบบข้อมูลของบริษัทกรณีสึกษาในปัจจุบัน ตลอดจนแนวทางในการพัฒนาระบบบัญชีของบริษัทกรณีสึกษา อันได้แก่ ระบบข้อมูลการซื้อ และระบบข้อมูลการขาย แยกกรายกิจกรรมตามแนวปฏิบัติ แสดงดังตารางที่ 1-2

ตารางที่ 1 การวิเคราะห์ระบบข้อมูลการซื้อและแนวทางการพัฒนาระบบข้อมูลการซื้อ

ปัญหาของระบบข้อมูลการซื้อในปัจจุบัน	แนวทางการพัฒนา
1. กิจกรรมการขอซื้อ	
- ไม่มีการจัดทำใบขอเสนอซื้อในรูปแบบของเอกสาร	- ควรมีการจัดทำใบขอซื้อเป็นเอกสารให้ชัดเจนเพื่อง่ายแก่การรวบรวมและจัดเก็บเข้าแฟ้มไว้เป็นหลักฐาน
- ไม่มีการบันทึกคำขอซื้อในรูปแบบรายงาน	- ควรมีการจัดทำรายงานการขอซื้อเพื่อช่วยควบคุมการขอซื้อในแต่ละครั้ง



การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 6
วันที่ 6 กันยายน 2566

2. กิจกรรมการจัดซื้อ

<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการเลือกผู้ขาย - ไม่มีการจัดทำใบขออนุมัติสั่งซื้อในรูปแบบเอกสาร - ไม่มีการจัดทำใบสั่งซื้อเนื่องจากการติดต่อซื้อขายกันเป็นระยะเวลาช่วงหนึ่ง 	<ul style="list-style-type: none"> - ควรสอบถามก่อนตัดสินใจเพื่อทราบถึงข้อมูลสามารถนำมาพิจารณาเปรียบเทียบได้ - ควรสอบถามก่อนตัดสินใจเพื่อทราบถึงข้อมูลสามารถนำมาพิจารณาเปรียบเทียบได้ - ควรมีการจัดทำใบขออนุมัติซื้อและจัดเก็บเข้าแฟ้มไว้เป็นหลักฐาน - ควรมีการส่งผ่านทางอีเมล เพื่อใช้เป็นหลักฐานยืนยันในการสั่งซื้อ
---	--

3. กิจกรรมการรับสินค้าและจัดเก็บสินค้า

<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการตรวจนับสินค้าตามใบส่งของ - ไม่มีการจัดทำใบรับสินค้า - ไม่มีการสรุปรายงานสินค้า (Stock) 	<ul style="list-style-type: none"> - ควรมีการตรวจสอบรายการสินค้ากับใบสั่งซื้อเพื่อ ความถูกต้องในการรับสินค้าจากผู้ขาย - ควรมีการจัดทำใบรับสินค้า เพื่อใช้เป็นหลักฐานในการรับสินค้าและส่งไปยังฝ่ายบัญชีเพื่อลงรายการเจ้าหนี้
--	---

4. กิจกรรมการจ่ายเงิน

<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการบันทึกเจ้าหนี้ - ไม่มีการจัดทำทะเบียนคุมเจ้าหนี้ - ไม่มีการจัดทำสรุปรายงานการจ่ายเงิน 	<ul style="list-style-type: none"> - ควรมีการตรวจสอบกับใบสั่งซื้อที่ได้รับจากฝ่ายจัดซื้อ เพื่อตรวจสอบจำนวนเงินและรายการที่สั่งซื้อตรงตามใบเรียกเก็บเงินจากผู้ขาย - ควรมีการจัดทำรายงานเจ้าหนี้เพื่อใช้ตรวจสอบการชำระหนี้ประมาณการค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือนได้ - ควรมีการจัดทำทะเบียนคุมเจ้าหนี้เพื่อควบคุมการเงินแก่ผู้ขายและเรียกดูย้อนหลังได้ - ควรมีสรุปรายงานการจ่ายเงินหรือทะเบียนคุมเช็คจ่ายเพื่อให้ง่ายต่อการตรวจสอบและกระทบยอดกับรายการบัญชีธนาคารได้
---	--



การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 6
วันที่ 6 กันยายน 2566

ตารางที่ 2 การวิเคราะห์ระบบข้อมูลการขายและแนวทางการพัฒนาระบบข้อมูลการขาย

ปัญหาในระบบข้อมูลการขายในปัจจุบัน	แนวทางการพัฒนา
1. กิจกรรมการรับคำสั่งซื้อ	
<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการบันทึกคำสั่งซื้อของลูกค้า - ไม่มีการตรวจสอบวงเงินสินเชื่อ - ไม่มีการตรวจสอบสินค้า - ไม่มีการตรวจสอบรายการ จำนวน และราคา 	<ul style="list-style-type: none"> - ควรมีการจัดทำใบยืนยันการสั่งซื้อเพื่อไม่ให้ตกหล่นและจัดทำรายงานการยืนยันการสั่งซื้อ - ควรมีการตรวจสอบวงเงินสินเชื่อโดยจัดทำวงเงินเครดิตสินเชื่อ - ควรมีการตรวจสอบกับใบยืนยันการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าอีกครั้ง
2. กิจกรรมการจัดส่งสินค้า	
<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีรายงานการจัดเตรียมสินค้า 	<ul style="list-style-type: none"> - ควรมีการจัดทำรายงานจัดส่งสินค้าเพื่อสามารถตรวจสอบได้ - ควรมีการตรวจสอบรายการและจำนวนก่อนการจัดส่งอีกครั้ง
3. กิจกรรมการรับสินค้าและจัดเก็บสินค้า	
<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการตรวจนับสินค้าตามใบส่งของ - ไม่มีการจัดทำใบรับสินค้า - ไม่มีการสรุปรายงานสินค้า (Stock) 	<ul style="list-style-type: none"> - ควรมีการตรวจสอบรายการสินค้ากับใบสั่งซื้อเพื่อความถูกต้องในการรับสินค้า - ควรมีการจัดทำใบรับสินค้าเพื่อใช้เป็นหลักฐานในการรับสินค้าและส่งไปยังฝ่ายบัญชีเพื่อลงรายการลูกหนี้
4. กิจกรรมการเรียกเก็บเงินและลูกหนี้	
<ul style="list-style-type: none"> - ไม่มีการตรวจสอบใบยืนยันการสั่งซื้อจากลูกค้า - ไม่มีการปรับปรุงบัญชีลูกหนี้ - ไม่มีการสรุปรายงานยอดขายในรูปแบบของเอกสาร 	<ul style="list-style-type: none"> - ควรมีการตรวจสอบกับใบเรียกเก็บเงิน และใบยืนยันการสั่งซื้ออีกครั้ง - ควรการจัดทำสรุปรายงานของเสียเพื่อควบคุมและประเมินผลการสั่งซื้อให้เกิดความเสียหายน้อยลง - ควรมีการจัดทำสรุปรายงานยอดขายเพื่อสามารถตรวจสอบรายการบัญชีธนาคาร และจัดทำทะเบียนลูกหนี้ สำหรับการตรวจสอบลูกหนี้ค้างรับ



การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 6
วันที่ 6 กันยายน 2566

อภิปรายผลการวิจัย

การพัฒนาระบบข้อมูลการซื้อ ผลการวิจัยพบว่า ฝ่ายจัดซื้อได้มีการรวบรวมการขอซื้อแต่ไม่มีการจัดทำใบขอซื้อเป็นเอกสาร การสั่งซื้อแต่ละครั้งจำนวนไม่มาก อย่างไรก็ตามการสั่งซื้อไม่มีการจัดทำรูปแบบเอกสาร เมื่อได้รับคำขอซื้อแล้วไม่มีการบันทึกคำขอซื้อ การสั่งแต่ละครั้งเป็นการสั่งซื้อตามคำสั่งของลูกค้าเพื่อใช้บริหารการควบคุมภายในของบริษัทเกี่ยวกับการจัดซื้อและเปรียบเทียบรายการสินค้าย้อนหลังได้นอกจากนั้นทางบริษัทจะซื้อสินค้ากับบริษัทที่ร่วมค้ากันเท่านั้น ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ จิราภรณ์ สุวรรณประทุม (2562) ที่พบว่า ผู้รับผิดชอบยังขาดความรู้ ขาดความเข้าใจเกี่ยวกับระบบบัญชีที่ถูกต้องตามหลักการบัญชีที่สำคัญต่อกิจการ นอกจากนี้ผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับการศึกษาของ ธนินณัฐ ภูน้ำเสียง (2561) ที่พบว่า ระบบบัญชีซื้อและเจ้าหน้าที่ ควรมีการการจัดทำเอกสาร ได้แก่ ใบขอซื้อ ใบสั่งซื้อ และรายงานการขอซื้อ

การพัฒนาระบบข้อมูลการขาย ผลการวิจัยพบว่า ฝ่ายขายไม่มีการจัดทำใบยืนยันการสั่งซื้อ จะสอบถามจำนวนสินค้ากับฝ่ายคลังสินค้า แต่ไม่มีการบันทึกคำสั่งซื้อจากลูกค้าลงแบบฟอร์ม อาจทำให้คำสั่งซื้อตกหล่นได้ และไม่มีการตรวจสอบวงเงินสินเชื่อ ไม่มีการจัดเตรียมสินค้า ไม่มีการจัดทำรายงานการจัดส่งสินค้า อีกทั้งระบบบัญชีลูกหนี้ของบริษัท ไม่มีการจัดทำรายงานลูกหนี้ที่ครบกำหนดชำระเงินเพื่อตรวจสอบยอดและติดตามลูกหนี้ ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ ไอลัดดา โองกลาง (2562) ที่พบว่า มีเอกสารประกอบเยอะเกินไป รวมถึงกระบวนการขั้นตอนการจัดทำบัญชียังไม่เป็นระบบเท่าไร เพราะยังใช้วิธีการลงบัญชีด้วยระบบมือ นอกจากนี้ผลการวิจัยครั้งนี้สอดคล้องกับการศึกษาของ ศิริพันธ์ จูริมาศ และคณะ (2562) ที่พบว่า มีเพียงการจัดบันทึกการขายขั้นต้น ขาดการจัดการระบบที่ดีขาดความรู้ความเข้าใจในการทำบัญชี มีเพียงสมุดรายวันรับและสมุดรายวันจ่าย

ข้อเสนอแนะเพื่อนำผลการวิจัยไปใช้

1. บริษัทควรนำเอกสารการพัฒนาระบบข้อมูลการซื้อและแนวทางการจัดทำระบบข้อมูลการซื้อที่เสนอแนะไปปรับใช้งานเพื่อใช้เป็นหลักฐานในการยืนยันการสั่งซื้อให้กับบริษัทผู้ขาย และตรวจสอบเจ้าหน้าที่ที่ยังค้างชำระหนี้ตามวันที่ครบกำหนด นอกจากนี้ยังใช้ประมาณการค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือน
2. บริษัทควรนำเอกสารการพัฒนาระบบข้อมูลการขายที่เสนอแนะและแนวทางการจัดทำระบบข้อมูลการขายที่เสนอแนะไปปรับใช้งาน เพื่อใช้เป็นหลักฐานในการยืนยันการขายสินค้า ติดตามการเก็บเงินจากลูกหนี้ และช่วยให้เห็นภาพรวมยอดขายของบริษัท ซึ่งสามารถใช้เป็นข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับฐานลูกค้าของบริษัท
3. บริษัทควรมีการจัดทำ KPI (Key Performance Indicator) ในการวัดผลของระบบข้อมูลการซื้อและระบบข้อมูลการขาย เพื่อวัดประสิทธิภาพของระบบ



การประชุมวิชาการและนำเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ ครั้งที่ 6
วันที่ 6 กันยายน 2566

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

1. การวิจัยครั้งต่อไปบริษัทกรณีศึกษาควรศึกษาระบบบัญชีอื่น ๆ เพิ่มเติมเพื่อให้ครอบคลุมการทำงานทั้งหมดของบริษัทกรณีศึกษา เช่น ระบบบัญชีสินค้าคงเหลือ ระบบบัญชีต้นทุนการผลิต เป็นต้น ตลอดจนทักษะและความสามารถของพนักงานบัญชีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดทำบัญชี
2. การวิจัยครั้งต่อไปบริษัทกรณีศึกษาควรศึกษาการบัญชีบริหารหรือการบัญชีการจัดการ มุ่งเน้นไปที่การให้ข้อมูลเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์ทางการเงิน การจัดทำงบประมาณ การพยากรณ์ การวิเคราะห์ต้นทุน และการประเมินการตัดสินใจทางธุรกิจเพื่อให้ผู้บริหารใช้ในการวางแผน สั่งการ ควบคุม และการตัดสินใจ

เอกสารอ้างอิง

- จิราภรณ์ สุวรรณประทุม (2562). การพัฒนาระบบบัญชีรับเงิน-จ่ายเงิน : กรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านวังทอง ตำบลจรเข้สามพัน อำเภอกู่ทอง จังหวัดสุพรรณบุรี. การค้นคว้าอิสระ บัญชีมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธนบุรี.
- ชญิณี ส่องเมือง. (2561). การออกแบบระบบบัญชี. พิมพ์ครั้งที่ 10. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์เสมาธรรม.
- ณันณัฐ ภูน้ำเสียง. (2561). การวางระบบบัญชีการเงินอุตสาหกรรมการผลิต: กรณีศึกษาธุรกิจรับจ้างพิมพ์ลายผ้า. การค้นคว้าอิสระ บัญชีมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยธนบุรี.
- ประพันธ์ ศิริรัตน์ธำรง, อภิรักษ์ พุ่มกลิ่น และกัญญา ประยูระสุข. (2549). การวางระบบบัญชี. กรุงเทพฯ: BrandAgeBooks.
- ศิลปพร ศรีจันทเพชร. (2561). การบัญชีเพื่อการวางแผนและควบคุม. กรุงเทพมหานคร : ที พี เอ็นเพรส.
- ศิริพันธ์ จุริมาศ และคณะ. (2562). การพัฒนาระบบบัญชีของวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อตำบลสันป่าเปา อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ วารสารวิชาการ, 6 (2), 121-122.
- สมเดช โรจน์ศรีเสถียร. (2561). เทคนิคการวางระบบบัญชีให้มีประสิทธิภาพ Accounting system design. พิมพ์ครั้งที่ 13. กรุงเทพฯ: บริษัท ธรรมนิติ เพรส จำกัด.
- ไอลัดดา ोंงกลาง. (2562). การพัฒนาระบบบัญชีสำหรับสถาบันการเงินชุมชน: กรณีศึกษา ชุมชนบ้านดอนเงิน อำเภอยะยี่น จังหวัดมหาสารคาม. สืบค้นเมื่อวันที่ มิถุนายน 21, 2566 จาก <http://fulltext.rmu.ac.th/fulltext/2562/M127729/Ongklang%20Ailadda.pdf>