

# การกำหนดราคาขาย

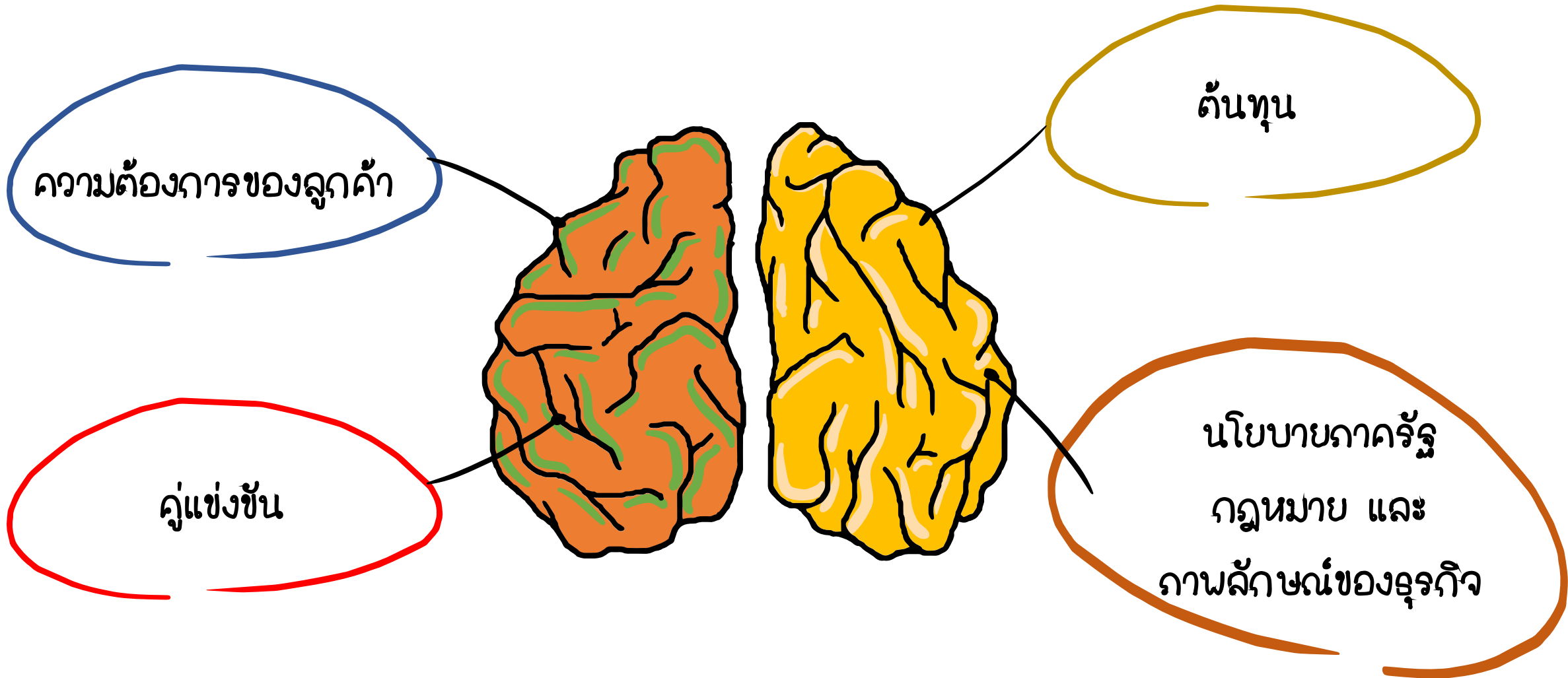
Thanawan Changkomchome.Phd



# วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาขาย
2. การกำหนดราคาขายจากต้นทุนประเภทต่างๆ
3. ต้นทุนตามเป้าหมาย (Target Costing)
4. การกำหนดราคาของธุรกิจบริการ

# ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาขาย



# การกำหนดราคาขายจากต้นทุน

ต้นทุนเป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดราคาขาย โดยเฉพาะสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะ เพราะหาตัวเปรียบเทียบกับยาก จึงใช้เกณฑ์ Cost-based Pricing

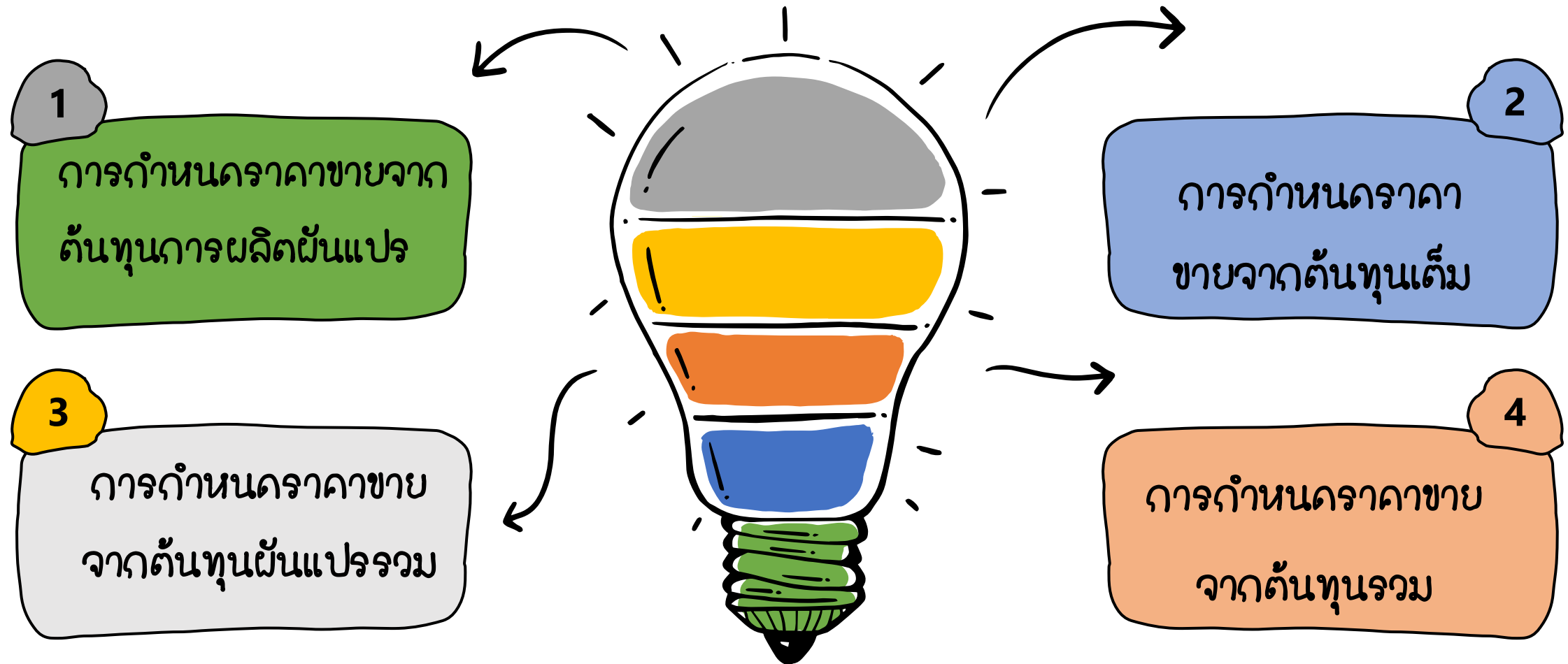
ต้นทุนเป็นราคาต่ำสุดของการกำหนดราคาขายในระยะยาว เพราะธุรกิจไม่สามารถอยู่รอดได้ในระยะยาวถ้าขายต่ำกว่าราคาทุน ต้องบวกส่วนเพิ่ม (Markup)

การกำหนดราคาขายจากต้นทุน บวกส่วนเพิ่ม (Cost-Plus Pricing) มีสมการดังนี้

$$\text{ราคาขาย} = \text{ต้นทุน} + (\text{อัตราส่วนเพิ่ม} \times \text{ต้นทุน})$$

อัตราส่วนเพิ่ม (Markup Pricing) ขึ้นอยู่กับ อัตราผลตอบแทนที่ธุรกิจต้องการ และประเภทต้นทุนที่นำมาเป็นฐานการคำนวณ

# การกำหนดราคาขายจากต้นทุน



ณ ระดับการผลิต 4,000 หน่วย	(หน่วย : บาท)	
	ต้นทุนต่อหน่วย	ต้นทุนรวม
ต้นทุนการผลิตขั้นแปร	30	120,000
ต้นทุนการผลิตคงที่	10	40,000
ต้นทุนเต็ม (Absorption Cost)	40	160,000
ค่าใช้จ่ายการดำเนินงานขั้นแปร	6	24,000
ค่าใช้จ่ายการดำเนินงานคงที่	14	56,000
ต้นทุนรวม (Total Cost)	60	240,000

1) การกำหนดราคาขายจากต้นทุนการผลิตขั้นแปรรูป (ต้องการกำไร 140%)

ราคาขาย = ต้นทุนการผลิตขั้นแปรรูป + (อัตราส่วนเพิ่ม  $\times$  ต้นทุนการผลิตขั้นแปรรูป)

$$30 + (140\% \times 30) = 72 \text{ บาท}$$

2) การกำหนดราคาขายจากต้นทุนการผลิตเต็ม (ต้องการกำไร 80%)

ราคาขาย = ต้นทุนการผลิตเต็ม + (อัตราส่วนเพิ่ม  $\times$  ต้นทุนการผลิตเต็ม)

$$40 + (80\% \times 40) = 72 \text{ บาท}$$

3) การกำหนดราคาขายจากต้นทุนการผลิตขั้นแปรรวม (ต้องการกำไร 100%)

ราคาขาย = ต้นทุนการผลิตขั้นแปรรวม + (อัตราส่วนเพิ่ม  $\times$  ต้นทุนการผลิตขั้นแปรรวม)

$$(30 + 6) + (100\% \times 36) = 72 \text{ บาท}$$

4) การกำหนดราคาขายจากต้นทุนรวม (ต้องการกำไร 20%)

ราคาขาย = ต้นทุนรวม + (อัตราส่วนเพิ่ม  $\times$  ต้นทุนรวม)

$$60 + (20\% \times 60) = 72 \text{ บาท}$$

# การกำหนดอัตราส่วนเพิ่ม

$$\text{อัตราส่วนเพิ่ม} = \frac{\text{ผลตอบแทนต่อเงินลงทุน} + \text{ต้นทุนส่วนที่ไม่ได้รวมไว้ในฐานการกำหนดราคาขาย} \times 100}{\text{จำนวนหน่วยผลิต} \times \text{ต้นทุนต่อหน่วยที่ใช้เป็นฐานในการกำหนดราคาขาย}}$$

ทั้งนี้ ผลตอบแทนต่อการลงทุน = Return on Investment (ROI)

$$\text{กำไรที่ต้องการ} = \text{เงินลงทุน} \times \text{อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ}$$

$$240,000 \times 20\% = 48,000 \text{ บาท / ต่อปี}$$

$$\text{กำไรที่ต้องการต่อหน่วย} = 48,000 / 4,000 = 12 \text{ บาท/หน่วย}$$

$$\text{ราคาขาย} = \text{ต้นทุนรวมทั้งสิ้น} + \text{กำไรที่ต้องการ}$$

$$60 + 12 = 72 \text{ บาท / หน่วย}$$

1) อัตรากำไรส่วนเพิ่ม เมื่อกำหนดราคาขายจากต้นทุนการผลิตขั้นแปร

$$\begin{aligned}\text{อัตราส่วนเพิ่ม} &= \frac{\text{ผลตอบแทนต่อเงินลงทุน} + \text{ต้นทุนการผลิตคงที่} + \text{ค่าใช้จ่ายดำเนินงานรวม} \times 100}{\text{จำนวนหน่วยผลิต} \times \text{ต้นทุนการผลิตขั้นแปรต่อหน่วย}} \\ &= \frac{48,000 + (40,000 + 24,000) + 56,000}{4,000 \times 30} \times 100 \\ &= \frac{48,000 + 120,000}{120,000} \times 100 \\ &= 140 \%\end{aligned}$$

2) อัตรากำไรส่วนเพิ่ม เมื่อกำหนดราคาขายจากต้นทุนเต็ม

$$\begin{aligned} \text{อัตราส่วนเพิ่ม} &= \frac{\text{ผลตอบแทนต่อเงินลงทุน} + \text{ค่าใช้จ่ายดำเนินงานรวม}}{\text{จำนวนหน่วยผลิต} \times \text{ต้นทุนเต็มต่อหน่วย}} \times 100 \\ &= \frac{48,000 + (24,000) + 58,000}{4,000 \times 40} \times 100 \\ &= 80 \% \end{aligned}$$

3) อัตรากำไรส่วนเพิ่ม เมื่อกำหนดราคาขายจากต้นทุนการผลิตขั้นแปรรวม

$$\begin{aligned}\text{อัตราส่วนเพิ่ม} &= \frac{\text{ผลตอบแทนต่อเงินลงทุน} + \text{ต้นทุนการผลิตคงที่} + \text{ค่าใช้จ่ายดำเนินงานคงที่}}{\text{จำนวนหน่วยผลิต} \times (\text{ต้นทุนการผลิตขั้นแปรรต่อหน่วย} + \text{ค.จ.การผลิตขั้นแปรรต่อหน่วย})} \times 100 \\ &= \frac{48,000 + (40,000 + 56,000)}{4,000 \times (30 + 6)} \times 100 \\ &= 100 \%\end{aligned}$$

4) อัตรากำไรส่วนเพิ่ม เมื่อกำหนดราคาขายจากต้นทุนรวม

$$\begin{aligned} \text{อัตราส่วนเพิ่ม} &= \frac{\text{ผลตอบแทนต่อเงินลงทุน} \times 100}{\text{จำนวนหน่วยผลิต} \times \text{ต้นทุนรวมต่อหน่วย}} \\ &= \frac{48,000 \times 100}{4,000 \times 60} \\ &= 20 \% \quad \text{หรือ} \quad (72-60)/60 = 20\% \end{aligned}$$

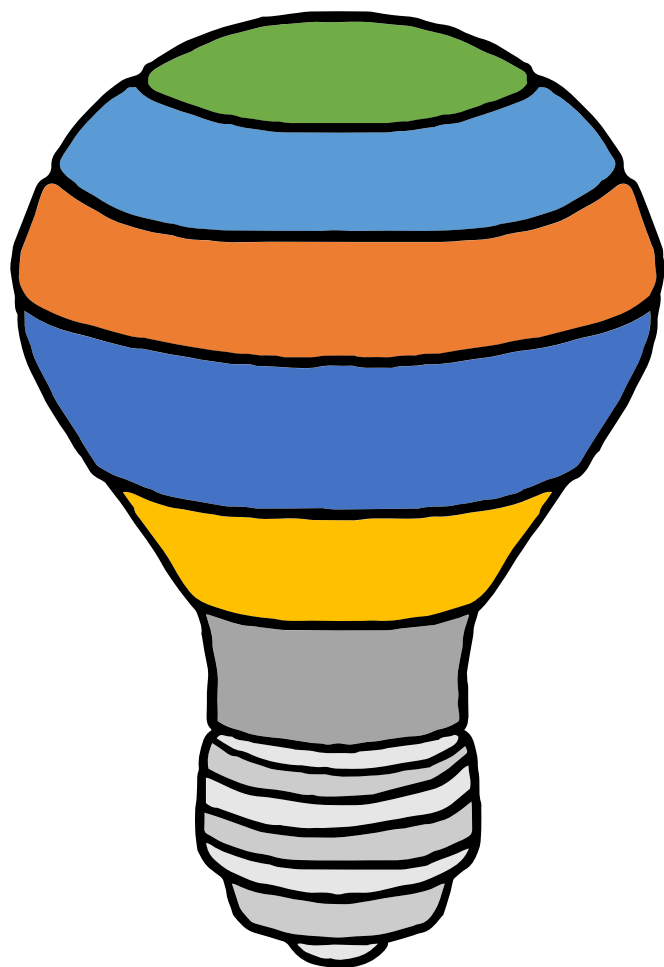
# วิธีต้นทุนตามเป้าหมาย (Target Costing)

ต้นทุนตามเป้าหมาย = ราคาตามเป้าหมาย – กำไรตามเป้าหมาย – ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน (ถ้ามี)

ยอดขาย (20 x 20,000)	400,000
หัก ผลตอบแทนที่ต้องการ (15% x 500,000)	75,000
หัก ต้นทุนตามเป้าหมายรวม	125,000
ปริมาณขาย	20,000 หน่วย
ต้นทุนตามเป้าหมาย ต่อหน่วย	16.25 บาท

	หน่วย : บาท
ราคาตามเป้าหมาย	7,800
หัก กำไรจตามเป้าหมาย 10%	(780)
จำนวนที่เหลือ	7,020
หัก ค่าใช้จ่ายการดำเนินงาน	(800)
ต้นทุนตามเป้าหมาย	6,220
ต้นทุนการผลิตตามปกติ	7,400
ต้นทุนตามเป้าหมายที่ต้องลดลง	1,180

# หลักการของต้นทุนตามเป้าหมาย



ราคาขายเป็นสิ่งกำหนดต้นทุน



มุ่งเน้นความต้องการของลูกค้า



ให้ความสำคัญกับการออกแบบผลิตภัณฑ์



ให้ความสำคัญกับการออกแบบกระบวนการผลิต



การทำงานเป็นทีมของผู้เชี่ยวชาญหลายๆฝ่าย

การคำนึงถึงต้นทุนตลอดอายุสินค้า (Life-cycle cost)



การพิจารณาล่วงห่วงโซ่คุณค่า (Value - chain)

# การกำหนดราคาของธุรกิจบริการ

อัตราค่าแรงงานต่อชั่วโมง	20 บาท
กำไรที่ต้องการต่อชั่วโมงแรงงาน	10 บาท
จำนวนชั่วโมงแรงงาน ต่อปี	20,000 ชม.
ต้นทุนวัตถุดิบที่ใช้ต่อปี	2,000,000 บาท
ค่าใช้จ่ายการผลิตต่อปี	
ต้นทุนการจัดการวัตถุดิบ	100,000 บาท
ค่าใช้จ่ายการผลิตอื่น (เช่นค่าเบี้ยประกันภัย ค่าเสื่อมราคา	280,000 บาท

### 1) ค่าบริการจากส่วนของแรงงาน (Time Charge)

ค่าบริการต่อ ชั่วโมง = อัตราค่าแรงต่อ ชม. + ค่าใช้จ่ายการผลิตอื่น + ค่าไรที่ต้องการต่อ ชม.  
~~— ชั่วโมงแรงงานรวม~~

$$20 + (280,000/20,000) + 10$$

$$20 + 14 + 10 = 44 \text{ บาท/ชม}$$

$$\text{ค่าบริการจากส่วนของแรงงาน} = 44 \times 60 = 2,640 .$$

### 2) ค่าบริการจากส่วนของวัสดุ (Material Charge)

ค่าบริการต่อ ชั่วโมง = วัสดุที่ใช้ไป + (วัสดุที่ใช้ไป ×  $\frac{\text{ต้นทุนการจัดการวัสดุ}}{\text{ต้นทุนที่ใช้วัสดุต่อปี}}$ )

$$3,000 + [3,000 \times 100,000/2,000,000]$$

$$3,000 + (3,000 \times 0.05 \text{ บาท/ ต้นทุนวัสดุ})$$

$$3,000 + 150 = 3,150$$

$$\begin{aligned} \text{ดังนั้นค่าบริการสำหรับงานซ่อมรายนี้} &= 2,640 + 3,150 \\ &= 5,790 \end{aligned}$$