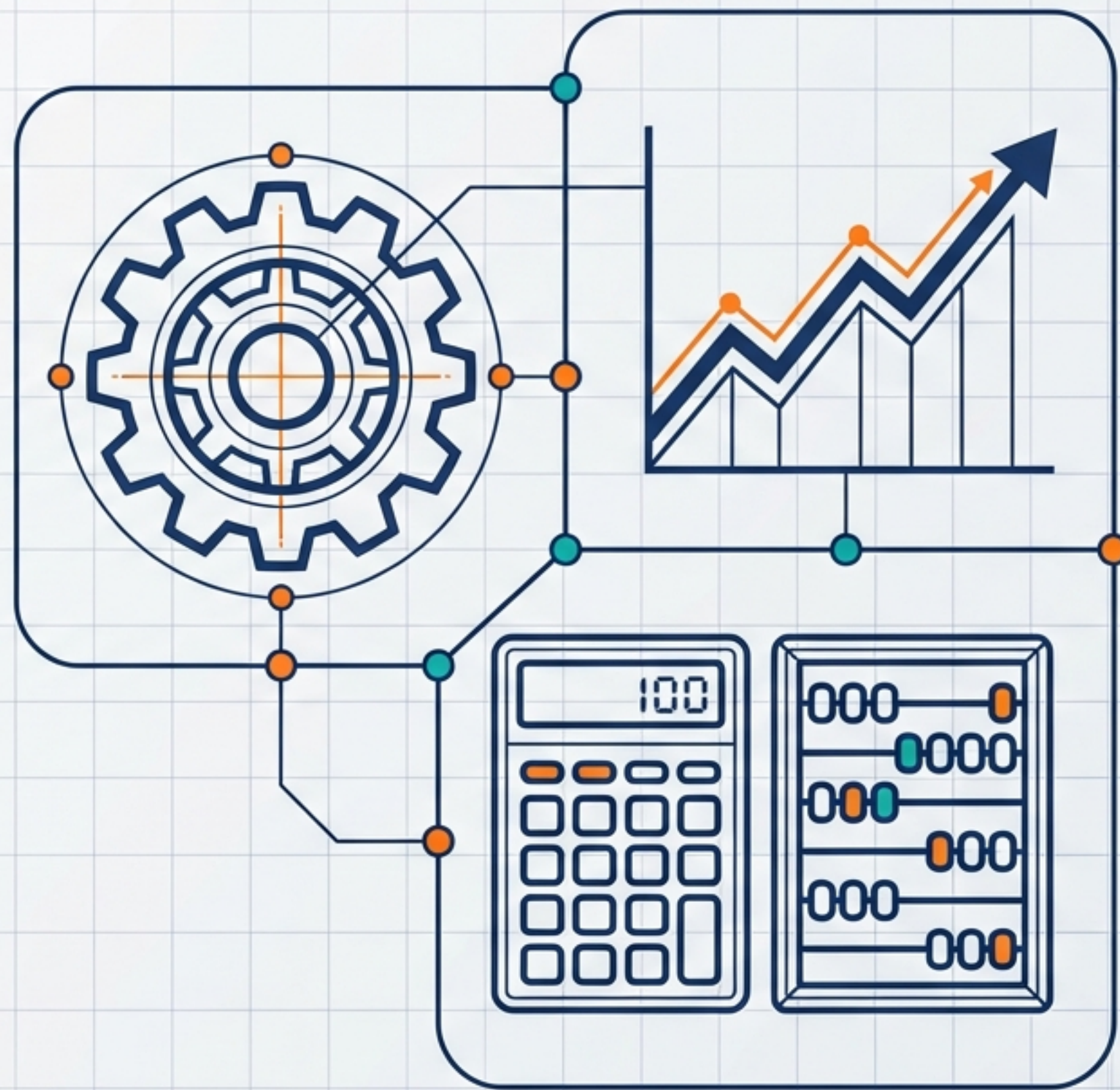


[Educational Explainer]

ไขความลับ บัญชีต้นทุน

คู่มือฉบับสมบูรณ์สำหรับนักศึกษา:
สรุปหลักการ พฤติกรรมต้นทุน
พร้อมตัวอย่างการคำนวณแบบ
Step-by-Step





วัตถุดิบทางตรง (Direct Materials - DM)

ส่วนประกอบหลักที่ติดตามง่ายและ
วัดปริมาณได้ชัดเจน เช่น ไม้แปรรูป
(ต้นทุนผันแปร)



แรงงานทางตรง (Direct Labor - DL)

ค่าตอบแทนพนักงานที่แปรรูปวัตถุดิบ
โดยตรง เช่น ค่าจ้างช่างประกอบเก้าอี้
(ต้นทุนผันแปร)



ค่าใช้จ่ายการผลิต (Manufacturing Overhead - OH)

ต้นทุนอื่นๆ ในโรงงานที่ติดตามยาก (โสหุ้ย)
เช่น กาว ตะปู ค่าไฟโรงงาน เงินเดือนผู้คุม
งาน (มักเป็นต้นทุนผสมหรือคงที่)



สมการต้นทุนพื้นฐาน

ต้นทุนขั้นต้น
(Prime Costs) = **DM + DL**
(ทรัพยากรหลัก)

ต้นทุนแปรรูป
(Conversion Costs) = **DL + OH**
(ต้นทุนในการเปลี่ยนไม้
ให้เป็นเก้าอี้)



ธุรกิจซื้อขายไป
(Trading/Merchandising)

ธุรกิจบริการ
(Service)

ธุรกิจอุตสาหกรรม
(Manufacturing)

สินค้าคงคลัง
(Inventory Profile)

มีเฉพาะ
สินค้าสำเร็จรูป

แทบไม่มีสินค้า
คงคลังที่มีตัวตน

มี 3 สถานะ
วัตถุดิบ, งานระหว่างทำ,
สินค้าสำเร็จรูป

องค์ประกอบ
ต้นทุนหลัก
(Key Cost Drivers)

ราคาซื้อสินค้า +
ค่าขนส่งเข้า
(Freight-in)

ค่าแรงงานทางตรง
+ **เวลา**
+ **วัสดุสิ้นเปลือง**

วัตถุดิบทางตรง +
แรงงานทางตรง
+ **โซหุ้ยการผลิต**

ความซับซ้อน
(Complexity)

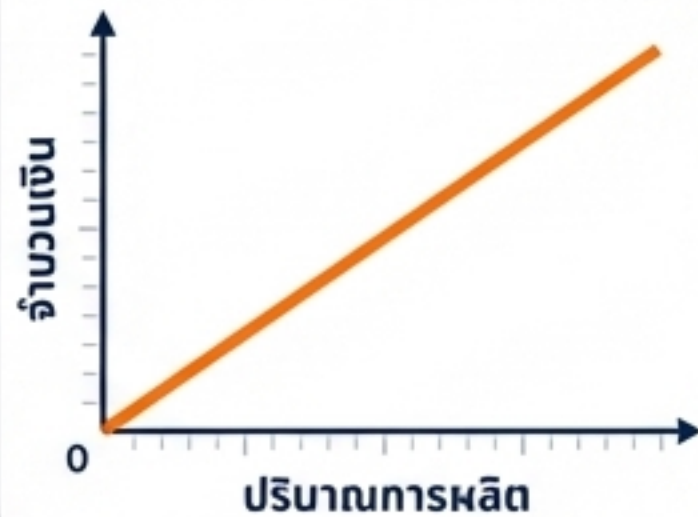
ต่ำ
(Low)

ปานกลาง
(Medium - เน้น
จับเวลา/โปรเจกต์)

สูง
(High - เน้นกระบวนการ
การแปรรูป)

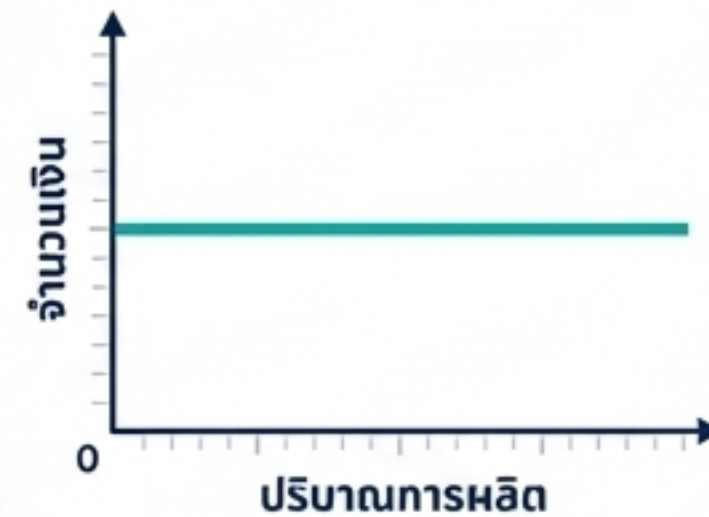
4 รูปแบบ พฤติกรรมต้นทุน

ต้นทุนผันแปร (Variable Costs)



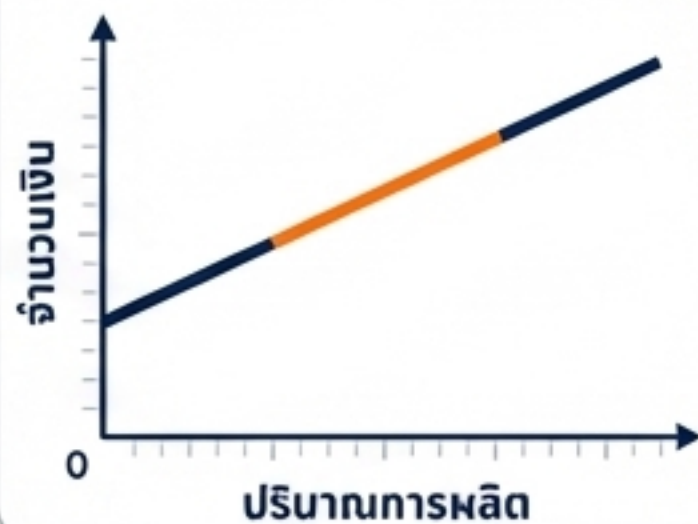
ยอดรวมเปลี่ยนแปลงตามปริมาณผลิต แต่ ต่อหน่วยคงที่ (เช่น ค่าวัตถุดิบ)

ต้นทุนคงที่ (Fixed Costs)



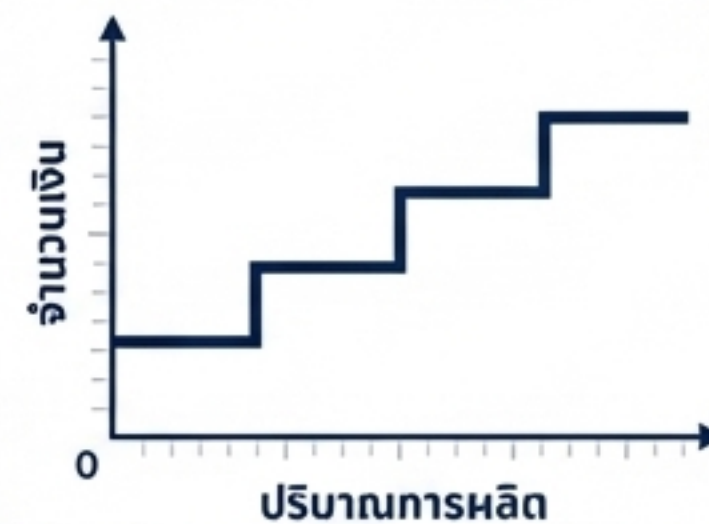
ยอดรวมคงที่เสมอ แต่ ต่อหน่วยลดลง เมื่อผลิตเพิ่ม (เช่น ค่าเช่าโรงงาน)

ต้นทุนผสม (Mixed Costs)



มีทั้งส่วนคงที่และผันแปร (เช่น ค่าสาธารณูปโภคที่มีเหมาจ่ายรายเดือนบวกตามการใช้จริง)

ต้นทุนตามขั้น (Step Costs)



คงที่ในบางช่วง และกระโดดขึ้นเมื่อถึงจุดที่กำหนด (เช่น จ้างหัวหน้างาน 1 คน ต่อเครื่องจักรทุก 5 เครื่อง)

การแยกต้นทุนผสมด้วยวิธี High-Low Method

ข้อมูลดิบ - ค่าไฟโรงงาน

เดือน	หน่วยผลิต	ค่าไฟรวม
เดือน 1	6,000	36,000
เดือน 2	5,000	30,000
เดือน 3	8,000	42,000
เดือน 4	10,000	50,000

ต่ำสุด (Low)

สูงสุด (High)

วิธีคิด (Step-by-Step)

โจทย์: แยกค่าไฟว่ามีส่วนคงที่และผันแปรอย่างไร?

Step 1: หาอัตราผันแปร (Variable Rate)

$$\frac{(\text{ต้นทุนสูงสุด} - \text{ต่ำสุด})}{(\text{หน่วยสูงสุด} - \text{ต่ำสุด})} = 4 \text{ บาท/หน่วย}$$

$$(50,000 - 30,000) \div (10,000 - 5,000) = 4 \text{ บาท/หน่วย}$$

Step 2: หาต้นทุนคงที่ (Fixed Cost)

$$\text{ต้นทุนรวมสูงสุด} - (\text{อัตราผันแปร} \times \text{หน่วยสูงสุด})$$

$$50,000 - (4 \times 10,000) = 10,000 \text{ บาท}$$

Step 3: สร้างสมการพยากรณ์ (Cost Equation)

$$Y = 10,000 + 4X$$

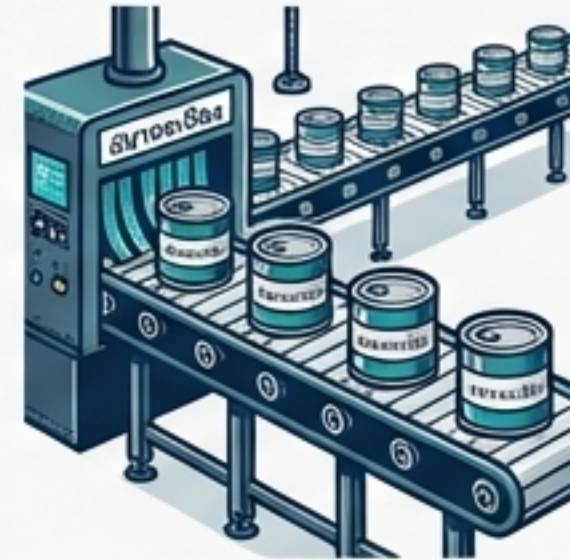
(ใช้ทำนายต้นทุนเดือนต่อๆ ไปได้ทันที!)

ระบบการสะสมต้นทุน (Cost Accumulation Systems)



ระบบต้นทุนงาน (Job Order Costing)

- เหมาะสำหรับสินค้าที่สั่งทำเฉพาะราย (Custom orders).
- รวบรวมต้นทุนเข้าสู่ใบสั่งงาน (Job Cost Sheet) แต่ละใบ ทำให้ทราบกำไรขาดทุนแยกตามงานได้ชัดเจน
- ตัวอย่างธุรกิจ: **อู่ซ่อมรถ, บริษัทรับเหมาก่อสร้าง**



ระบบต้นทุนช่วง (Process Costing)

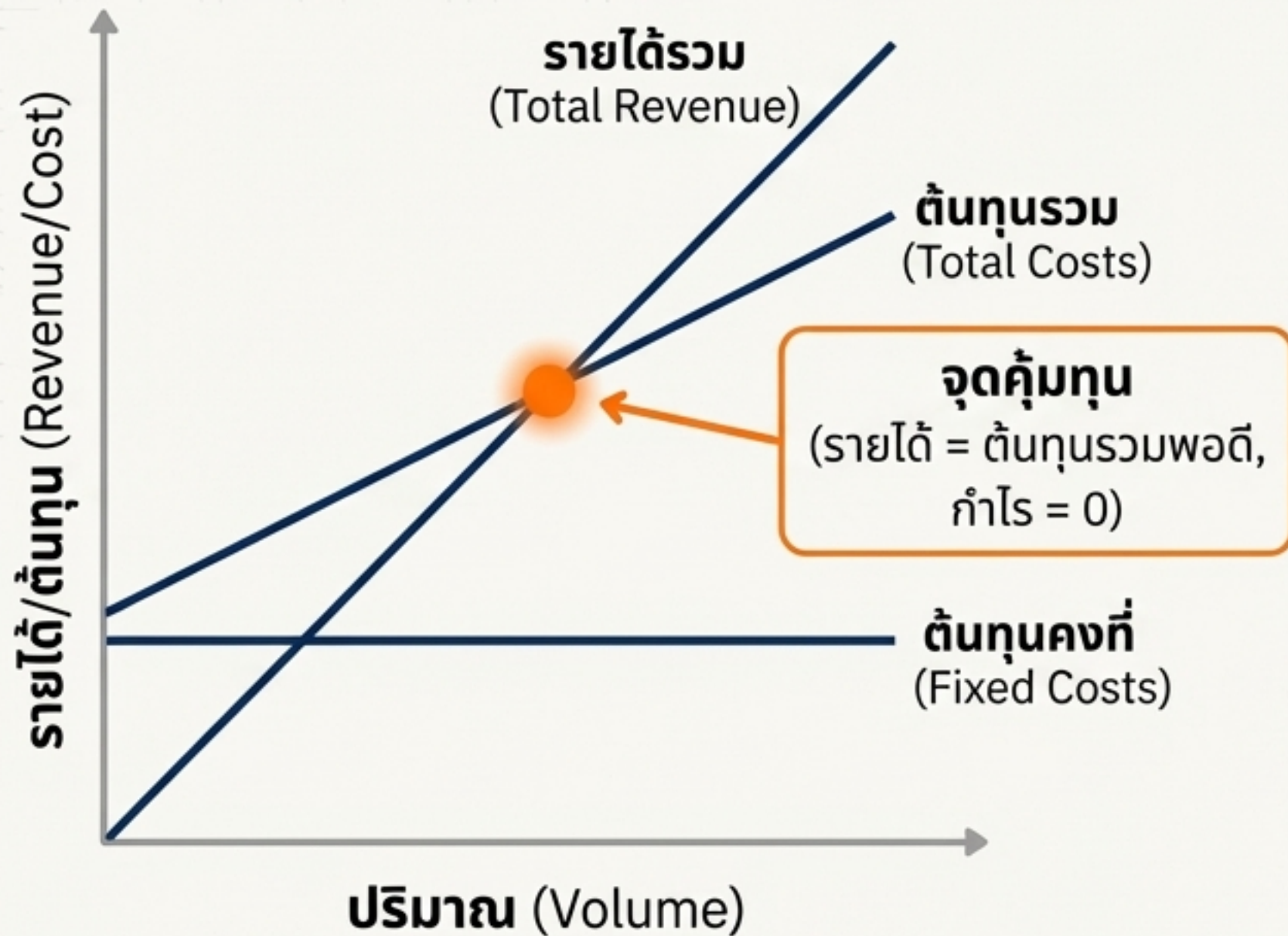
- เหมาะสำหรับสินค้าที่ผลิตจำนวนมากและหน้าตาเหมือนกันทุกชิ้น.
- สะสมต้นทุนตามแผนกแล้วนำมาหารเฉลี่ยตามจำนวนหน่วยเทียบเท่า (Equivalent Units) ในช่วงเวลานั้น
- ตัวอย่างธุรกิจ: **โรงกลั่นน้ำมัน, โรงงานปลากระป๋อง**

หัวใจของการวางแผนกำไร: กำไรส่วนเกิน (Contribution Margin)



กำไรส่วนเกิน
(รายได้ - ต้นทุนผันแปร)
มีหน้าที่หลักคือ
"ชดเชยต้นทุนคงที่ให้หมด"
เพื่อพากิจการไปสู่จุดที่มีกำไร!

การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน (CVP & Break-Even Point)



ตัวอย่างร้านกาแฟ (Coffee Shop Example)

- ขายกาแฟ 50 บาท/แก้ว
- ต้นทุนวัตถุดิบ (ผันแปร) 20 บาท/แก้ว
- ค่าเช่าร้าน (คงที่) 30,000 บาท/เดือน

Step 1: หากำไรส่วนเกินต่อหน่วย

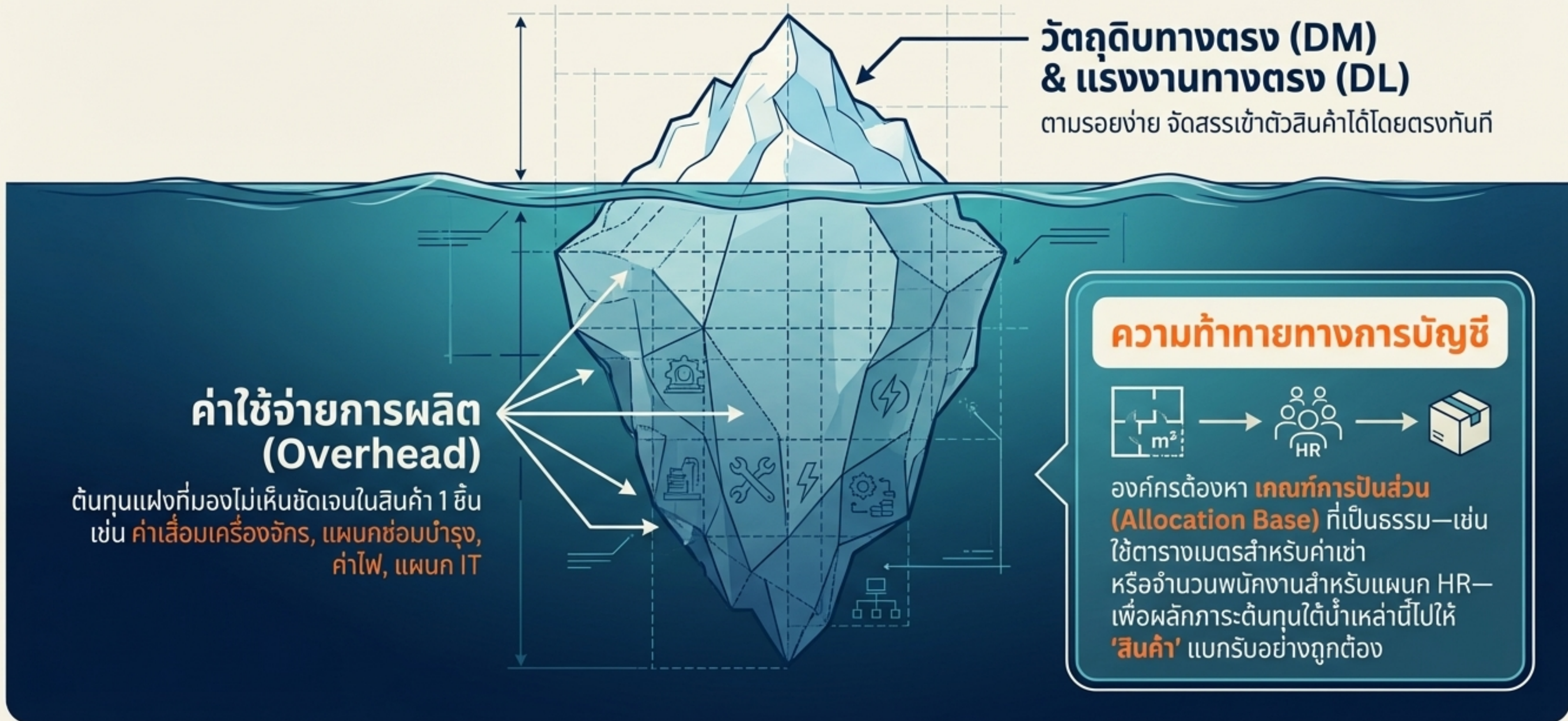
$$50 - 20 = 30 \text{ บาท/แก้ว}$$

Step 2: หาจุดคุ้มทุน (Break-Even Point)

สูตร: ต้นทุนคงที่รวม ÷ กำไรส่วนเกินต่อหน่วย
คำนวณ: $30,000 \div 30 = 1,000$ แก้ว/เดือน

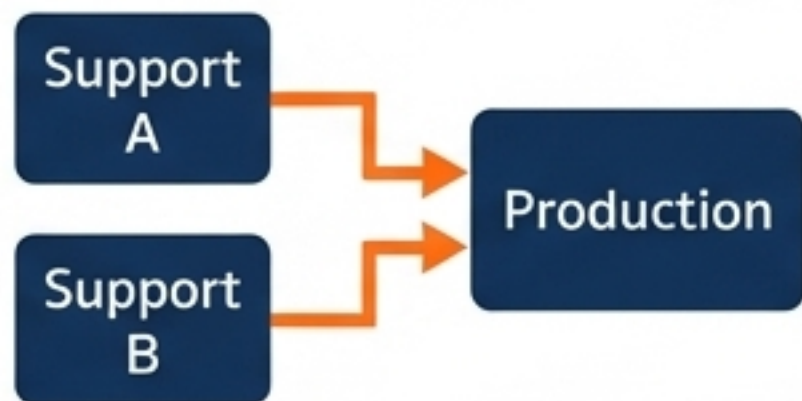
ถ้าอยากได้กำไรเป้าหมาย 15,000 บาท? ให้เอา 15,000 ไปบวกกับค่าเช่าร้าน (เป็น 45,000) แล้วหารด้วย 30 ได้เลย!

ภูเขาน้ำแข็งแห่งการปันส่วนค่าใช้จ่าย



3 วิธีโอนต้นทุนแผนกบริการสู่แผนกผลิต (Support Department Allocation)

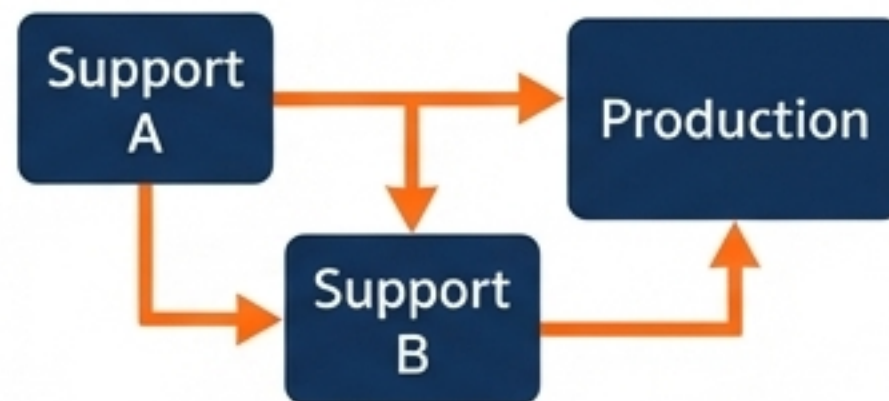
วิธีทางตรง (Direct Method)



ง่ายสุด!

โอนตรงสู่แผนกผลิต
เป็นการให้บริการระหว่าง
แผนกบริการด้วยกันเอง

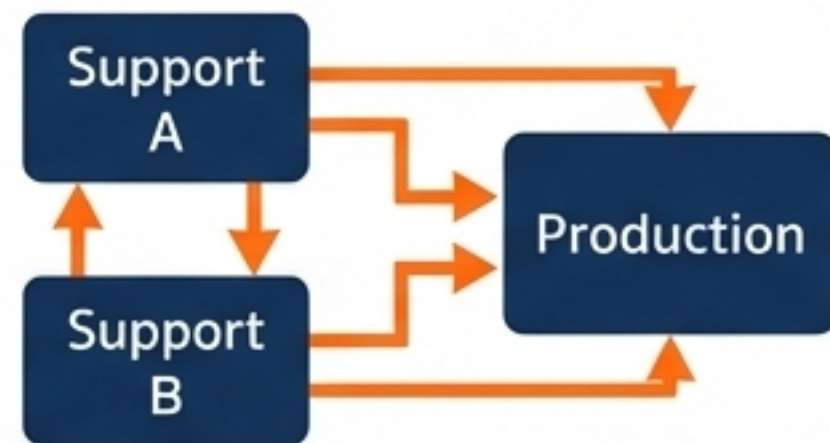
วิธีลำดับขั้น (Step-down Method)



ยุติธรรมขึ้น!

ปันส่วนแบบขั้นบันได
แผนกที่ให้บริการคนอื่นมากที่สุดเริ่มก่อน
ปันแล้วห้ามรับโอนกลับ

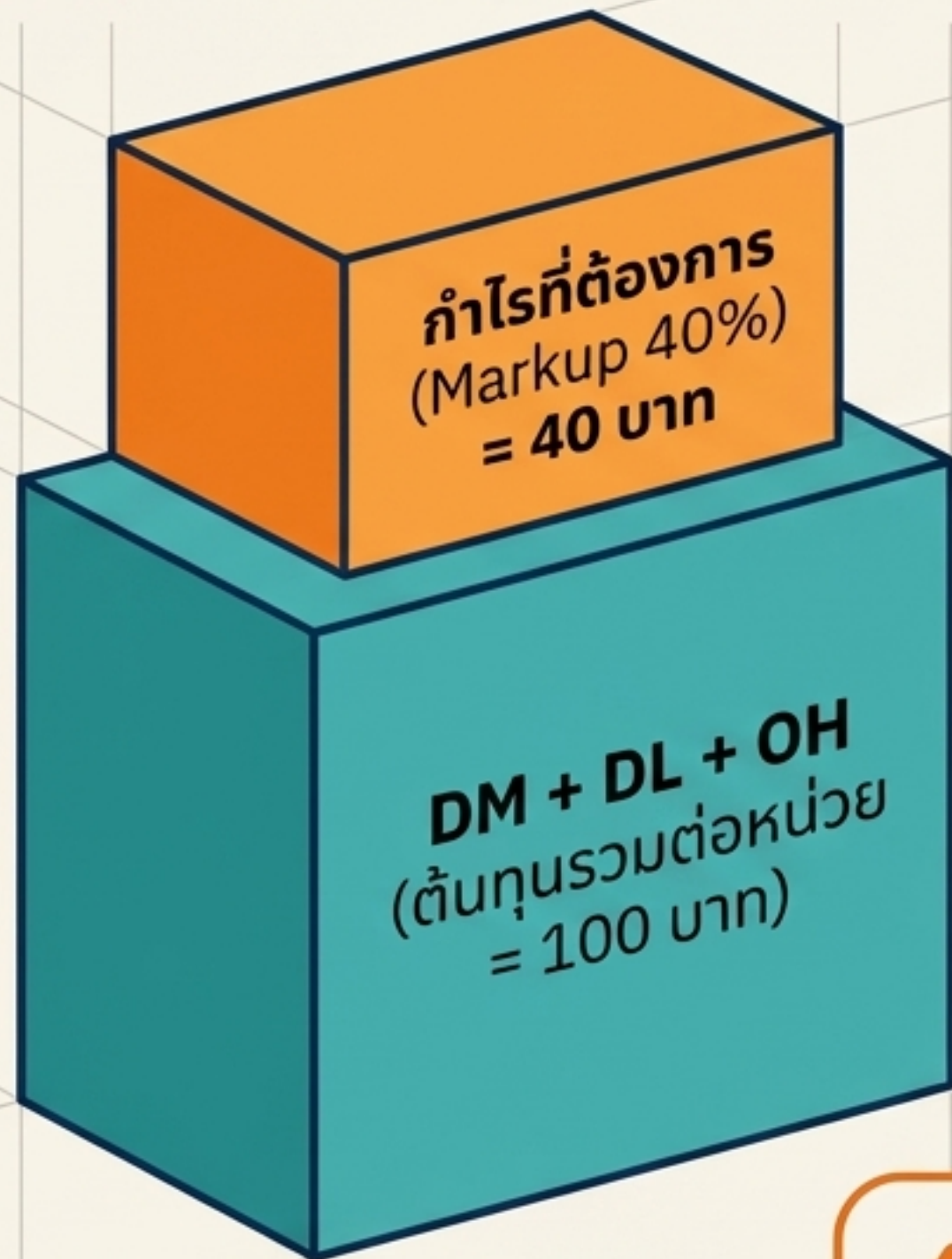
วิธีพีชคณิต (Reciprocal Method)



แม่นยำสุด!

รับรู้การให้บริการไป-มาของ
ทุกแผนกอย่างสมบูรณ์
(ใช้สมการเชิงเส้นในการคำนวณ)

การกำหนดราคาขายแบบ Cost-Plus Pricing



**ราคาขาย
(Selling Price)
= 140 บาท**

- 1. รวบรวมต้นทุนทั้งหมด**
(รวมโชห่วยที่ปันส่วนแล้ว)
- 2. กำหนดอัตรากำไร (Markup)**
เพื่อครอบคลุมค่าบริหารและ
ผลตอบแทน
- 3. บวกต้นทุนกับกำไรเข้า
ด้วยกัน**



ข้อควรระวัง: ในโลกธุรกิจจริง การบวกกำไรดีๆ ไม่พอ! ต้องพิจารณา
ราคาตลาด และ สภาพการแข่งขัน ควบคู่ไปด้วยเสมอ

ต้นทุนสำหรับการตัดสินใจ: คิดแบบนักเศรษฐศาสตร์ (Economic Costs)



ต้นทุนจม (Sunk Cost)

เงินที่จ่ายไปแล้วในอดีต
เรียกคืนไม่ได้ เช่น
ค่าเครื่องจักรตกทุน

**กฎ: ห้ามนำมาคิดเมื่อต้อง
ตัดสินใจในอนาคต!
อย่าเสียดายจนทำธุรกิจพัง**



ต้นทุนค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost)

ผลประโยชน์สูงสุดที่สูญหายไปจาก
การ ทิ้ง อีกทางเลือกหนึ่ง เช่น
เอาตัวตัวเองมาทำออฟฟิศ
แทนที่จะปล่อยเช่า

**กฎ: ไม่ถูกบันทึกในสมุดบัญชี
แต่เป็นต้นทุนที่แท้จริงในเชิง
เศรษฐศาสตร์**



ต้นทุนส่วนต่าง (Differential Cost)

ต้นทุนที่ เปลี่ยนแปลงไป
ระหว่างทางเลือก 2 ทาง
(Incremental cost)

**กฎ: ใช้พิจารณาเวลารับ
ออเดอร์พิเศษช่วงที่กำลังการผลิตว่าง**

บทสรุป: เข็มทิศการบริหารจัดการ

พฤติกรรมต้นทุน
การแยกต้นทุนคงที่/ผันแปร ช่วยให้ธุรกิจ
ปรับตัวยืดหยุ่น รับความผันผวน



CVP & จุดคุ้มทุน
การวิเคราะห์กำไรส่วนเกิน ช่วยให้
วางแผนกำไร ได้อย่างปลอดภัย



ต้นทุนเชิงเศรษฐศาสตร์
การเข้าใจต้นทุนเสียโอกาสและตัด
ต้นทุนจม ช่วยให้**ตัดสินใจเฉียบคม**



การปันส่วนໂสหຸຍ
การจัดสรรต้นทุนที่แม่นยำ ช่วยให้
ตั้งราคา สู้กับคู่แข่งได้จริง



“ต้นทุนไม่ใช่แค่ตัวเลขที่ต้องบันทึกเพื่อทำงบการเงิน แต่คือเข็มทิศเชิงกลยุทธ์ที่นำพาธุรกิจไปสู่ความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ยั่งยืน”