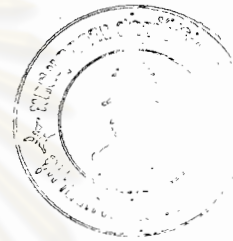


การกำหนดราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องหนังของวิทยาลัยอาชีวะของรัฐบาล

ในเขตกรุงเทพมหานคร

นายมนตรี แยมยิ้ม



002936

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาบัญชีมหาบัณฑิต

แผนกวิชาการบัญชี

บัณฑิตวิทยาลัยจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปี 2521

i 16981613

THE DETERMINATION OF SELLING PRICE OF LEATHER PRODUCTS OF GOVERNMENTAL  
VOCATIONAL COLLEGE IN BANGKOK METROPOLITAN AREA

MR. MONTRY YAMYIM

A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT OF THE REQUIREMENTS

FOR THE DEGREE OF MASTER OF ACCOUNTING

DEPARTMENT OF ACCOUNTANCY

GRADUATE SCHOOL

CHULALONGKORN UNIVERSITY

1978

ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

หัวข้อวิทยานิพนธ์	การกำหนดราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องหนังของวิทยาลัยอาชีวะของรัฐบาล ในกรุงเทพมหานคร
โดย	นายมนตรี แยมยิ้ม
แผนกวิชา	การบัญชี
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์นันทพร เลิศบุศย์

บัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บัณฑิตวิทยาลัยนี้เป็นส่วนหนึ่งของการ  
ศึกษาตามหลักสูตร ปริญญาโทบริหารธุรกิจ

..... คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย  
(ศาสตราจารย์ ดร. วิศิษฐ์ ประจวบเหมาะ)

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

..... *Piravit Sorn* ..... ประธานกรรมการ  
(รองศาสตราจารย์ วรธรรม ชัยอาญา)

..... *ดวงมณี โกมารทัต* ..... กรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดวงมณี โกมารทัต)

..... *นันทพร เลิศบุศย์* ..... กรรมการ  
(อาจารย์ นันทพร เลิศบุศย์)

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Thesis Title            The Determination of Selling Price of Leather Products  
   of Governmental Vocational College in Bangkok Metropolitan  
   area  
By                            Mr. Montry Yamyim  
Department              Accountancy  
Thesis Advisor          Nantaporn Lertbusya

---

Accepted by the Graduate School, Chulalongkorn University in  
Partial fulfillment of the requirements for the Master's degree.

.....*Visid Prachuabmoh*..... Dean of Graduate School  
(PROFESSOR DR. VISID PRACHUABMOH)

Thesis Committee

.....*Voravan Chai - Aya*..... Chairman  
(ASSOCIATE PROFESSOR VORAVAN CHAI-AYA)

.....*Duangmanee Jomadhath*..... Member  
(ASSISTANT PROFESSOR DUANGMANEE JOMADHAT)

.....*Nantaporn Lertbusya*..... Member  
(NANTAPORN LERTBUSYA)

หัวข้อวิทยานิพนธ์	การกำหนดราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องหนังของวิทยาลัยอาชีวะของรัฐบาล ในกรุงเทพมหานคร
ชื่อนิสิต	นายมนตรี แยมยิ้ม
อาจารย์ที่ปรึกษา	อาจารย์นันทพร เลิศบุศย์
แผนกวิชา	การบัญชี
ปีการศึกษา	๒๕๒๑

### บทคัดย่อ

ผลิตภัณฑ์จาก เครื่องหนังมีความ เกี่ยวพันกับมนุษย์มาแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน จนอาจเรียกได้ว่าเป็น เครื่องใช้ประจำวันของมนุษย์ เช่น รองเท้า กระเป๋า ฯลฯ ปัจจุบันความนิยมในเครื่องหนังมีมากขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ กระทั่งเกิดอุตสาหกรรมเลี้ยงสัตว์เพื่อนำหนังสัตว์มาขาย เช่น ฟาร์มจระเข้ที่จังหวัดสมุทรปราการ เป็นต้น ปัญหาสำคัญก็คือ การกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง ซึ่งจะเกี่ยวพันถึงปัญหาการกำหนดต้นทุนของผลิตภัณฑ์เครื่องหนังด้วย

วิทยานิพนธ์เรื่องนี้เป็นการศึกษาและวิเคราะห์การกำหนดต้นทุนและราคาขายของผลิตภัณฑ์เครื่องหนังจากงานฝึกและงานสั่งจ้างของวิทยาลัยเขต ๕ ซึ่งเป็นวิทยาลัยประเภทอาชีวะสายอาชีพ ซึ่งสอนวิชาการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องหนังประเภทต่าง ๆ การศึกษาจะเริ่มศึกษาตั้งแต่ประวัติ เครื่องมือเครื่องใช้ วัสดุดิบ และกรรมวิธีการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง เพื่อเป็นการปูพื้นฐานในเบื้องต้น แล้วจากนั้นจะได้ทำการศึกษาถึงค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต เพื่อหาวิธีการจัดสรรและอัตราการจัดสรรค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เข้าเป็นต้นทุนการผลิตและต้นทุนการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ และศึกษาวิธีการกำหนดราคาขายต่าง ๆ เพื่อนำมาใช้ในการกำหนดราคาขายของ เครื่องหนังของวิทยาลัย โดยอาศัยข้อมูลจากต้นทุนของผลิตภัณฑ์เป็นเกณฑ์ นอกจากนั้นยังได้ศึกษาถึงปัจจัยอื่น ๆ นอกเหนือไปจากต้นทุนของผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาขาย เพื่อเป็นแนวทางให้วิทยาลัยนำมาใช้เป็นข้อมูลในการปรับปรุงราคาขายอีกครั้งหนึ่ง

ผลการศึกษาและวิเคราะห์ปรากฏดังนี้

๑. ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ควรจะนำมาคิดเป็นต้นทุนของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดของวิทยาลัยมี ๓ ประเภท คือ ต้นทุนการผลิต และต้นทุนการจำหน่าย ดังรายละเอียดต่อไปนี้

สรุปค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ควรถือเป็นต้นทุนของผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัย

	ค่าใช้จ่ายต่างๆที่ควรถือเป็นต้นทุนของผลิตภัณฑ์งานฝึก		ค่าใช้จ่ายต่างๆที่ควรถือเป็นต้นทุนของผลิตภัณฑ์สิ่งจ้าง	
	ต้นทุนคงที่	ต้นทุนแปรได้	ต้นทุนคงที่	ต้นทุนแปรได้
ต้นทุนการผลิต	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าใช้จ่ายของอาจารย์สอนวิชา เครื่องหนัง</li> <li>- ค่าใช้จ่ายของแผนกพัสดุ</li> <li>- ค่าใช้จ่ายของภารโรง</li> <li>- ค่าเช่าอาคาร</li> <li>- ค่าเสื่อมราคา เครื่องจักร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าวัสดุดิบ</li> <li>- ค่าไฟฟ้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าใช้จ่ายของแผนกพัสดุ</li> <li>- ค่าใช้จ่ายของภารโรง</li> <li>- ค่าเช่าอาคาร</li> <li>- ค่าเสื่อมราคา เครื่องจักร</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าวัสดุดิบ</li> <li>- ค่าแรงโดยตรง</li> <li>- ค่าไฟฟ้า</li> </ul>
ต้นทุนการจำหน่าย	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าใช้จ่ายของพนักงานขายและบันทึกบัญชี</li> <li>- ค่าใช้จ่ายของแผนกพัสดุ</li> <li>- ค่าใช้จ่ายของภารโรง</li> <li>- ค่าเช่าอาคาร</li> <li>- ค่าเสื่อมราคา เครื่องใช้สำนักงานของร้านค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าวัสดุสำนักงาน</li> <li>- ค่าไฟฟ้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าใช้จ่ายของพนักงานขายและบันทึกบัญชี</li> <li>- ค่าใช้จ่ายของแผนกพัสดุ</li> <li>- ค่าใช้จ่ายของภารโรง</li> <li>- ค่าใช้จ่ายของพนักงานขับรถ</li> <li>- ค่าเช่าอาคาร</li> <li>- ค่าเสื่อมราคา เครื่องใช้สำนักงานของร้านค้า</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ค่าวัสดุสำนักงาน</li> <li>- ค่าไฟฟ้า</li> <li>- ค่าน้ำมันและอัตราคิด</li> <li>- ค่าซ่อมแซมรถยนต์</li> </ul>



๒. วิทยาลัยไม่ได้นำค่าใช้จ่ายทุกประเภทมาคิดเป็นต้นทุนของผลิตภัณฑ์จากงานฝึก แต่ได้นำค่าใช้จ่ายเพียง ๒ ประเภท คือ ค่าวัสดุดิบ และค่าแรง มาคิดเป็นต้นทุนของผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้างเท่านั้น

๓. คณะกรรมการตีราคา จะกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานฝึก โดยดูจากคุณภาพและรูปลักษณะของผลิตภัณฑ์โดยไม่ได้นำต้นทุนของผลิตภัณฑ์เข้ามาเกี่ยวข้องด้วย แต่การกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้าง อาจารย์ผู้รับงานจะเป็นผู้กำหนดราคาขายโดยนำต้นทุนการผลิตของผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้างคือ ต้นทุนวัสดุดิบและต้นทุนค่าแรง มาเป็นข้อมูลในการตั้งราคาขาย ดังนี้

ก. ราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้าง  
ที่มีขายในท้องตลาด = ต้นทุนวัสดุดิบ + ต้นทุนค่าแรง + กำไร  
(ประมาณ ๒๐% ของผลรวมระหว่างต้น-  
ทุนวัสดุดิบและต้นทุนค่าแรง)

ข. ราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้าง  
ที่ไม่มีขายในท้องตลาดทั่วไป = ต้นทุนวัสดุดิบ + ต้นทุนค่าแรง + กำไร  
(ตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้ โดยดูจากความ  
ยากง่ายในการผลิต)

สำหรับข้อเสนอแนะในการปรับปรุงแก้ไข ผู้เขียนมีความเห็นดังนี้

๑. ด้านการคิดต้นทุนของผลิตภัณฑ์ วิทยาลัยควรนำค่าใช้จ่ายทุกประเภทตามที่ได้สรุปไว้ข้างต้นมาคิดเป็นต้นทุนของผลิตภัณฑ์ โดยนำระบบต้นทุนมาตรฐานหรือต้นทุนโดยประมาณ เข้ามาช่วยในการคิดต้นทุนของผลิตภัณฑ์ก่อนที่จะทำการผลิต

๒. ด้านการกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์ วิทยาลัยควรกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์ โดยนำต้นทุนของผลิตภัณฑ์มาเป็นเกณฑ์ และนำปัจจัยอื่นที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาขาย เข้าร่วมในการพิจารณาด้วย

ก. การกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานฝึก  
ราคาขายสูงสุด - ควรกำหนดได้ไม่เกินต้นทุนแปรได้ทั้งหมด  
ราคาขายต่ำสุด - ไม่มีขอบเขต

ข. การกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานสิ่งจ้าง

ราคาขายสูงสุด - ควรกำหนดไว้ให้คุ้มต้นทุนทั้งหมดของผลิตภัณฑ์ บวกกำไรตามที่ต้องการ โดยใช้วิธีการตั้งราคาแบบต้นทุนเต็มที่ หรือแบบต้นทุนเปลี่ยนแปลงสภาพ

ราคาขายต่ำสุด - ควรกำหนดไว้ให้คุ้มต้นทุนแปรได้ทั้งหมดโดยใช้วิธีการตั้งราคาแบบต้นทุนหน่วยสุดท้ายหรือต้นทุนส่วนเพิ่ม



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



Thesis Title                    The Determination of Selling Price of Leather Products  
   of Governmental Vocational College in Bangkok Metropolitan  
   area.

Name                                Montry Yamyim

Thesis Advisor                 Nantaporn Lertbusya

Department                     Accountancy

Academic Year                 1977

ABSTRACT

Leather products have always had such strong tie with human development from the ancient time till present day. They are presently playing important roles in human daily use, for example, as shoes, bags, wallets etc. Nowadays, the popularity of leather products has grown intensively within the country and elsewhere abroad. It becomes such a lucrative Business in Thailand that recently a farming-for-leather industry emerged such as the Crocodile Farm in Samut Prakarn. Consequently, it is becoming an important problem to determine the appropriate prices of these leather products and their costs.

This Thesis is an attempt to study, to analyse and to find ways to determine the costs and prices of some leather products namely the regular products (products which is produced by the students) and the special products (products which is produced by the instructors) of Metropolitan Area Institution which is a vocational school giving trainings on the manufacture of leather products, the study began with some basic foundation including the history, tools, material and procedures used in manufacturing leather products, An intensive study was done on various manufacturing costs concerned to find out the ways of

allotment and rate at which the allocation was made to these products. Further the current way of using various sales price factors in determining the college's leather product prices, based on the data collected on costs, was studied.

Lastly, the thesis described other factors besides the production costs, which had strong influence on selling prices, and pointed out some ways that the college could improve their market status by utilizing the results from the analysis done here.

The results of this study are as follows:

1) All expenses that should be treated as the cost of products produced by the college were cost of manufacturing and cost of sales. These expenses are shown on the table I.

2) The college did not bring any kind of expenses into the calculation of production costs for the regular orders. For special order products, it only brought in the material and direct labor expenses as the costs of production.

3) The pricing committee would base the sale prices of the regular orders products on the quantities and shapes of the products. The prices of regular orders did not depend upon the cost of productions. However, the selling prices of special orders products were set up by the producer by taking into Account the cost of raw materials and direct labor as follows:

A. Selling prices for a special	Cost of raw materials+
order products which were	= Cost of direct labor+
normally sold in the markets	Profit (approximately 20%
	of material and labor
	costs).

<p>B. Selling prices for a special orders which were not normally sold in the markets (custom designed products).</p>	<p>Cost of raw material+ Cost of direct labor+ = Profit (approximately based upon the difficulty of the process to manufacture these products).</p>
---	---

The author suggests the following recommendations :-

1) In calculating the cost of production, the college should include all expenses which are mentioned in the Table I. The standard cost or estimated cost basis might be used for the calculation of the cost of productions.

2) On the part of production pricing policy, the college should set up its prices by using the cost of productions as a basis, in addition to other factors which might have effect on pricing.

Selling prices of all regular orders products should be:

- a. For a maximum selling price - the selling price should not exceed the total of variable costs.
- b. For a minimum selling price - No limit

Selling prices of all special order products should be:

- a. For a maximum selling price - the selling price should cover all production costs and profit, by using full cost or conversion cost as bases for pricing policy.
- b. For a minimum selling price - the selling price should cover all variable costs, by using a marginal cost or incremental cost as bases for pricing policy.



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

TABLE I

Expenses that should be treated as the cost of production

	Cost of productions for regular orders		Cost of productions for special orders	
	Fixed Costs	Variable Costs	Fixed Costs	Variable Costs
Cost of Manufacturing	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Salary for leather products' Lessons</li> <li>- Supplies</li> <li>- Indirect Labor</li> <li>- Rent</li> <li>- Depreciation of machinery</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Raw Material</li> <li>- Electricity</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Supplies</li> <li>- Indirect Labor</li> <li>- Rent</li> <li>- Depreciation of machinery</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Raw Material</li> <li>- Direct Labor</li> <li>- Electricity</li> </ul>
Cost of Sales	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selling and general expenses</li> <li>- Supplies</li> <li>- Indirect Labor</li> <li>- Rent</li> <li>- Depreciation of office Equipment</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Office supplies</li> <li>- Electricity</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Selling and general expenses</li> <li>- Supplies</li> <li>- Indirect Labor</li> <li>- Wages-driver</li> <li>- Rent</li> <li>- Depreciation of office Equipment</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Office supplies</li> <li>- Electricity</li> <li>- Gasoline</li> <li>- Car repairs</li> </ul>



## กิติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เล่มนี้ เป็น เรื่อง เกี่ยวกับการศึกษาวิธีการคิดค้นทุนของผลิตภัณฑ์ จากงานฝึกและงานสั่งจ้างของ วิทยาลัยเขต ๕ เพื่อนำมาใช้เป็นเกณฑ์ในการกำหนดราคาขายที่เหมาะสม ซึ่งผู้เขียนได้พยายามศึกษาค้นคว้าจากหนังสือ เอกสาร ทั้งภาษาไทย ภาษาอังกฤษ และข้อมูลต่าง ๆ จากวิทยาลัย เนื่องจากยังไม่เคยมีการศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับหัวข้อเรื่องนี้มาก่อน ผู้เขียนจึงคิดที่จะศึกษาค้นคว้าในหัวข้อดังกล่าว เพื่อที่ว่าในอนาคตถ้ามีผู้ใดสนใจศึกษาค้นคว้าเกี่ยวกับหัวข้อย่างดังกล่าว ให้ลึกซึ้งยิ่งขึ้น ก็จะได้นำวิทยานิพนธ์ของผู้เขียนไปใช้เป็นข้อมูลเบื้องต้นในการวิเคราะห์ นอกจากนี้ ผู้เขียนยังได้รับความช่วยเหลือและสนับสนุนเป็นอย่างดีจากอาจารย์และเจ้าหน้าที่หลายท่านของวิทยาลัยเขต ๕ โดยเฉพาะ อาจารย์ชิน นิลสูตร หัวหน้าแผนกพัสดุ คุณบุญเอก สุดสาคร เจ้าหน้าที่แผนกพัสดุ อาจารย์ทักษิณา กิจนุสนธิ์ หัวหน้าฝ่ายธุรการ ซึ่งผู้เขียนขอขอบคุณอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

อาจารย์ที่ปรึกษาในการทำวิทยานิพนธ์ครั้งนี้ คือ อาจารย์นันทพร เลิศบุศย์ อาจารย์ประจำคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เป็นผู้ช่วยตรวจทานและแก้ไขวิทยานิพนธ์ทุกบททุกตอนโดยละเอียด และอาจารย์อีก ๒ ท่าน คือ รองศาสตราจารย์วรรรณ ชัยอาญวิ และ อาจารย์ดวงมณี โกมารทัต ได้กรุณารับเป็นประธานกรรมการและกรรมการสอบวิทยานิพนธ์ของผู้เขียน ซึ่งผู้เขียนยากที่จะหาคำขอบพระคุณใด ๆ มากล่าวไว้ ณ ที่นี้ได้

ศูนย์วิจัยทรัพยากร  
มนตรี แยมยิ้ม  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



# สารบัญ

หน้า

บทคัดย่อไทย

จ

บทคัดย่ออังกฤษ

ณ

กิตติกรรมประกาศ

ท

บทที่ 1 บทนำ

1

- ลักษณะและความสำคัญของปัญหา

1

- วัตถุประสงค์ของการศึกษาและค้นคว้า

2

- แนวความคิดที่จะนำมาศึกษาและวิจัย

2

- ขอบ เขตการศึกษา

3

- ประโยชน์ที่ได้รับ

4

- วิธีการดำเนินการค้นคว้าและวิจัย

4

- แนวการเขียน

6

บทที่ 2 ประวัติ เครื่องมือเครื่องใช้ วัสดุคืบ และกรรมวิธีการผลิต เครื่องหนัง

7

บทที่ 3 การจัดสรรค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เข้าเป็นต้นทุนของผลิตภัณฑ์ เครื่องหนัง

12

จากงานฝึกและงานสั่งจ้าง

- การจัดสรรค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการดำเนินงาน เป็นส่วนรวม

14

- การจัดสรรค่าใช้จ่ายของหน่วยงานด้านบริหารและบริการ

23

บทที่ 4 วิธีการคิดต้นทุนการผลิตและต้นทุนการจำหน่าย ของผลิตภัณฑ์ เครื่องหนัง

34

จากงานฝึกและงานสั่งจ้าง

- วิธีการคิดต้นทุนการผลิต

34

- วิธีการคิดต้นทุนการจำหน่าย

60

บทที่ 5	การกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์เครื่องหนังจากงานฝักและงานสิ่งจ้าง	84
	- วิธีการกำหนดราคาขาย โดยใช้ต้นทุนของผลิตภัณฑ์เป็น เกณฑ์	84
	ก. คำนวณโดยใช้วิธีคณิตศาสตร์ธรรมดา	
	ข. คำนวณโดยใช้สูตรจุดคุ้มทุน	
	- การเลือกใช้วิธีการกำหนดราคาขาย	101
	- ปัจจัยอื่น ๆ ที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคา	107
บทที่ 6	บทสรุปและข้อเสนอแนะ	111
	ตารางข้อมูล	119
	เอกสารอ้างอิง	123
	ประวัติผู้เขียน	124

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย