

บทที่ 5

การกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์เครื่องหนังจากงานฝึกและงานสั่งจ้าง

โดยทั่ว ๆ ไปก่อนที่จะมีการกำหนดราคาขาย จะต้องมีการนำข้อมูลด้านต้นทุนของผลิตภัณฑ์มาเป็นเกณฑ์ในการพิจารณา (ต้นทุนของผลิตภัณฑ์หมายถึงต้นทุนการผลิตและต้นทุนการจำหน่าย) โดยจะบวกส่วนเพิ่ม (กำไร) เข้ากับต้นทุนของผลิตภัณฑ์ ในทางปฏิบัติการกำหนดราคาอาจจะไม่คำนึงถึงต้นทุนทั้งหมด อาจคิดเฉพาะต้นทุนบางประเภท เช่น ต้นทุนแปรได้ ต้นทุนหน่วยสุดท้าย หรืออาจจะไม่นำต้นทุนทุกประเภทมาประกอบการพิจารณาตั้งราคาเลยก็ได้ ในบางกรณีราคาขายกลับเป็นตัวกำหนดถึงความเหมาะสมที่ธุรกิจจะรับหรือปฏิเสธงานผลิต ณ ระดับราคาหนึ่งหรือไม่ เช่นในกรณีที่ตลาดสินค้านั้นถูกรัฐบาลกำหนดราคาขายไว้ หรือถูกผู้ขายที่มีอิทธิพลกำหนดราคาขายอยู่แล้ว เป็นต้น

ดังนั้นจึงเห็นได้ว่า ต้นทุนเป็นปัจจัยสำคัญในการตั้งราคาขายปัจจัยหนึ่งเท่านั้น แต่มิได้เป็นปัจจัยเดียวที่มีอิทธิพลต่อการตั้งราคา ปัจจัยอื่น ๆ ที่ไม่เกี่ยวกับต้นทุน แต่ก็มีอิทธิพลต่อการตั้งราคานั้นมีอีกหลายปัจจัย ได้แก่ (๕๐)

๑. ลักษณะของอุตสาหกรรม
๒. ความยืดหยุ่นของอุปสงค์และอุปทาน
๓. ภาวะเศรษฐกิจ
๔. ลักษณะของผลิตภัณฑ์
๕. ระดับของกิจกรรมของโรงงาน
๖. ข้อจำกัดของรัฐบาล
๗. สภาพการแข่งขัน

วิธีการตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนของผลิตภัณฑ์เป็นเกณฑ์

การตั้งราคาขายสามารถกระทำได้หลายวิธี เนื่องจากมีปัจจัยหลายชนิดที่มีอิทธิพลต่อการตั้งราคาขายดังได้กล่าวมาแล้ว แต่สำหรับการตั้งราคาขายในวิธานิพนธ์บทนี้ จะแสดงการตั้งราคาขาย โดยอาศัยข้อมูลด้านต้นทุนเป็นเกณฑ์แต่เพียงอย่างเดียว

(๕๐) สังเวียน อินทรรวิชัย, คำบรรยาย "การบัญชีต้นทุน ๒" มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ บทที่ ๘ หน้าที่ ๑

วิธีการตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนของผลิตภัณฑ์นั้นมีหลายวิธี แต่วิธีที่เหมาะสมสำหรับกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง จากงานฝึกและงานส่งจ้างของวิทยาลัย เขต ๔ มี ๓ วิธี คือ (๕๑)

๑. การตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนเต็มที่ (Full-cost Pricing)
๒. การตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุน เปลี่ยนสภาพ (Conversion-cost Pricing)
๓. การตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนหน่วยสุดท้าย (Incremental-cost Pricing)

การกำหนดราคาขายทั้ง ๓ วิธีนี้เป็นวิธีที่สะดวกและเสียค่าใช้จ่ายน้อย นอกจากนี้ วิทยาลัยเขต ๔ ยังมีข้อมูลเพียงพอที่จะใช้ในการคำนวณราคาขายตามวิธีการดังกล่าวได้ ซึ่งในบทนี้จะแสดงการคำนวณการกำหนดราคาขายเป็น ๒ วิธี คือ

๑. วิธีคำนวณแบบคณิตศาสตร์ธรรมดา
๒. วิธีคำนวณแบบใช้สูตรจุดคุ้มทุน (Break-even Point)

ในการตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์เครื่องหนังของวิทยาลัยเขต ๔ ซึ่งจะได้อีกกล่าวถึงต่อไปนี้จะแบ่งต้นทุนของผลิตภัณฑ์ออกเป็น ๒ ประเภท คือ ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการจำหน่าย โดยแยกต้นทุนทั้ง ๒ ประเภทออกเป็นต้นทุนคงที่และต้นทุนแปรได้ เพื่อง่ายต่อความเข้าใจ และสะดวกในการที่จะนำต้นทุนเหล่านี้มาใช้เป็นข้อมูลในการตั้งราคาขายต่อไป สำหรับรายละเอียดเกี่ยวกับ ประเภท ชนิด และจำนวนของต้นทุน ได้แสดงไว้ในตาราง ต่อไปนี้

ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

(๕๑) สังเวียน อินทวิชัย, คำบรรยาย "การบัญชีต้นทุน" มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, บทที่ ๘ หน้า

ตาราง ข.

สรุปต้นทุนประเภทต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์เครื่องหนังของวิทยาลัยเขต ๕

ประเภทต้นทุน	ผลิตภัณฑ์จากงานฝึก		ผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้าง	
	ต้นทุนคงที่	ต้นทุนแปรได้	ต้นทุนคงที่	ต้นทุนแปรได้
ต้นทุนการผลิต	<ul style="list-style-type: none"> - ค่าใช้จ่ายของ อาจารย์สอนวิชา เครื่องหนัง - ค่าใช้จ่ายของ หน่วยพัสดุ - ค่าใช้จ่ายของ ภารโรง - ค่าเช่าอาคาร - ค่าเสื่อมราคา 	<ul style="list-style-type: none"> - ค่าไฟฟ้า - ค่าวัสดุคืบ 	<ul style="list-style-type: none"> - ค่าใช้จ่ายของ หน่วยพัสดุ - ค่าใช้จ่ายของ ภารโรง - ค่าเช่าอาคาร - ค่าเสื่อมราคา 	<ul style="list-style-type: none"> - ค่าไฟฟ้า - ค่าวัสดุคืบ - ค่าแรง
ต้นทุนในการจำหน่าย	<ul style="list-style-type: none"> - ค่าใช้จ่ายของ เจ้าหน้าที่ร้านค้า - ค่าเสื่อมราคา - ค่าเช่าอาคาร - ค่าใช้จ่ายของ แผนกพัสดุ - ค่าใช้จ่ายของ ภารโรง - ค่าใช้จ่ายของผู้ ช่วยผู้อำนวยการ - ค่าใช้จ่ายของหัวหน้าฝ่ายธุรการ, แผนกบัญชีและ บุคคลากร 	<ul style="list-style-type: none"> - ค่าไฟฟ้า - ค่าวัสดุสำนักงาน 	<ul style="list-style-type: none"> - ค่าใช้จ่ายของ เจ้าหน้าที่ร้านค้า - ค่าเสื่อมราคา - ค่าเช่าอาคาร - ค่าใช้จ่ายของ แผนกพัสดุ - ค่าใช้จ่ายของ ภารโรง - ค่าใช้จ่ายของ พนักงานขับรถยนต์ - ค่าใช้จ่ายของผู้ ช่วยผู้อำนวยการ - ค่าใช้จ่ายของหัวหน้าฝ่ายธุรการ, แผนกบัญชีและ บุคคลากร 	<ul style="list-style-type: none"> - ค่าไฟฟ้า - ค่าวัสดุสำนักงาน - ค่าน้ำมันและ อัดฉีด - ค่าซ่อมแซม รถยนต์

สรุปต้นทุนประเภทต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์จากงานฝึกและงานสั่งจ้าง

ประเภทรองเท้าคัทชู

ประเภทต้นทุน	ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์จากงานฝึก				ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้าง			
	ต้นทุนคงที่		ต้นทุนแปรได้		ต้นทุนคงที่		ต้นทุนแปรได้	
	ประเภทต้นทุน	จำนวน	ประเภทต้นทุน	จำนวน	ประเภทต้นทุน	จำนวน	ประเภทต้นทุน	จำนวน
ต้นทุนการผลิต	- ค่าใช้จ่ายของอาจารย์ เครื่องหนัง	๕,๒๘๑.๐๘	- ค่าไฟฟ้า	๑๘๘.๘๘	- ค่าใช้จ่ายของอาจารย์ สอนวิชา เครื่องหนัง	-	- ค่าไฟฟ้า	๓๖๖.๘๘
	- ค่าใช้จ่ายของแผนกพัสดุ	๖๘๖.๘๐	- ค่าวัสดุดิบ	๘,๕๖๔.๐๐	- ค่าใช้จ่ายของแผนกพัสดุ	๘๖๖.๓๒	- ค่าวัสดุดิบ	๘,๕๖๔.๐๐
	- ค่าใช้จ่ายของภารโรง	๓๕๖.๓๔	- ค่าแรงโดยตรง	-	- ค่าใช้จ่ายของภารโรง	๗๘๘.๘๕	- ค่าแรงโดยตรง	๔,๕๕๐.๐๐
	- ค่าเช่าอาคาร	๕๗.๐๕			- ค่าเช่าอาคาร	๘๓๒.๓๖		
	- ค่าเสื่อมราคา	๕๙๖.๒๓			- ค่าเสื่อมราคา	๔๑๘.๑๘		
	รวม	๗,๓๓๗.๖๐	รวม	๘,๖๕๒.๘๘	รวม	๓,๐๒๕.๗๑	รวม	๑๓,๕๒๐.๘๘
ต้นทุนการจำหน่าย	- ค่าใช้จ่ายของเจ้าหน้าที่ ขายและบันทึกบัญชี	๒,๖๑๕.๕๓	- ค่าไฟฟ้า	๒๖.๒๑	- ค่าใช้จ่ายของเจ้าหน้าที่ ขายและบันทึกบัญชี	๒,๖๑๕.๕๔	- ค่าไฟฟ้า	๒๖.๒๑
	- ค่าเสื่อมราคา	๓๗.๐๑	- ค่าวัสดุสำนักงาน	๓๒.๐๘	- ค่าเสื่อมราคา	๓๗.๐๔	- ค่าวัสดุสำนักงาน	๓๒.๐๘
	- ค่าเช่าอาคาร	๓๑.๕๙	- ค่าน้ำมันและอัดฉีด	-	- ค่าเช่าอาคาร	๓๑.๕๙	- ค่าน้ำมันและอัดฉีด	๕๑๔.๕๘
	- ค่าใช้จ่ายของแผนกพัสดุ	๔๒๔.๔๐	- ค่าซ่อมแซมรถยนต์	-	- ค่าใช้จ่ายของแผนกพัสดุ	๔๒๔.๔๐	- ค่าซ่อมแซมรถยนต์	
	- ค่าใช้จ่ายของภารโรง	๓๐๔.๓๘	-	-	- ค่าใช้จ่ายของภารโรง	๓๐๔.๓๘	-	
	- ค่าใช้จ่ายของพนักงาน ขับรถยนต์	-	-	-	- ค่าใช้จ่ายของพนักงาน ขับรถยนต์	๕๑๔.๘๘	-	
รวม	๓,๔๑๒.๘๑	รวม	๕๘.๒๙	รวม	๓,๘๒๗.๗๓	รวม	๕๗๒.๘๗	
รวมทั้งหมด	๑๐,๗๕๐.๔๑	รวมทั้งหมด	๘,๗๑๑.๒๗	รวมทั้งหมด	๖,๘๕๓.๔๔	รวมทั้งหมด	๑๓,๕๙๓.๗๖	

วิธีการตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานฝึก

ดังได้กล่าวมาแล้วว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาขายมีหลายอย่าง แต่ในวิทยานิพนธ์
บทนี้จะถือเอาต้นทุนของผลิตภัณฑ์เป็นปัจจัยสำคัญในการตั้งราคาขาย โดยจะแสดงวิธีการกำหนดราคาขาย
ของผลิตภัณฑ์จากงานฝึกประเภทรองเท้าคีดของชั้น มศ. ๖ ตามวิธีการกำหนดราคาขาย ๓ วิธี ดังที่ได้
กล่าวมาแล้ว

วิธีที่ ๑ การตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนเต็มที่ ต้นทุนเต็มที่หมายถึงต้นทุนทั้งหมดของผลิตภัณฑ์
(คือต้นทุนการผลิตบวก ต้นทุนการจำหน่าย) ราคาขายตามวิธีนี้จะเท่ากับต้นทุนเต็มที่ บวกกำไร (ซึ่งคิด
เทียบเป็นอัตราส่วนร้อยละของต้นทุนเต็มที่)

ก. การคำนวณแบบคณิตศาสตร์ธรรมดา

ข้อมูลในการคำนวณ (๕๒)

ต้นทุนการผลิต	=	๑๖,๐๓๐.๕๘	บาท
ต้นทุนการจำหน่าย	=	๓,๔๗๑.๑๐	"
กำไร (ประมาณ ๑๐% ของต้นทุนทั้งหมด)	=	๑,๙๕๐.๑๗	"
จำนวนหน่วยขาย	=	๑๐๒	หน่วย

วิธีคำนวณ

ต้นทุนของผลิตภัณฑ์	=	ต้นทุนการผลิต + ต้นทุนการจำหน่าย	
	=	๑๖,๐๓๐.๕๘ + ๓,๔๗๑.๑๐	
	=	๑๙,๕๐๑.๖๘	บาท
มูลค่าขายทั้งหมด	=	ต้นทุนของผลิตภัณฑ์ + กำไร	
	=	๑๙,๕๐๑.๖๘ + ๑,๙๕๐.๑๗	
	=	๒๑,๔๕๑.๘๕	บาท
ราคาขายต่อหน่วยของรองเท้าคีดชั้น มศ. ๖	=	$\frac{๒๑,๔๕๑.๘๕}{๑๐๒}$	
	=	๒๑๐.๓๑	บาท

ข. การคำนวณโดยใช้สูตรจุดคุ้มทุน

สูตร มูลค่าขาย = ต้นทุนคงที่ + ต้นทุนแปรได้ + กำไร

ข้อมูลในการคำนวณ (๕๓)

สมมติราคาขาย	=	S บาท
จำนวนขาย	=	๑๐๒ หน่วย
ต้นทุนคงที่ทั้งหมด	=	๑๐,๗๕๐.๕๑ บาท
ต้นทุนแปรได้ทั้งหมด	=	๘,๗๑๑.๒๖ บาท
กำไรที่ต้องการ	=	๑,๕๕๐.๑๗ บาท (๑๐% ของต้นทุนรวม)

วิธีคำนวณ

$$\begin{aligned}
 102 S &= 10,750.51 + 8,711.26 + 1,550.17 \\
 S &= \frac{20,951.94}{102} = 207.37
 \end{aligned}$$

นั่นคือราคาขายของรองเท้าคู่ชูขึ้น มศ. ๖ = ๒๑๐.๓๖ บาท

วิธีที่ ๒ การตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนเปลี่ยนแปลง ต้นทุนเปลี่ยนแปลงหมายถึงต้นทุนในการเปลี่ยนวัตถุดิบ เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป (คือต้นทุนค่าแรง บวกต้นทุนค่าใช้จ่ายโรงงาน) ราคาขายตามวิธีนี้ จะเท่ากับต้นทุนเต็มที่ บวกกำไร (ซึ่งคิดเทียบเป็นอัตราส่วนร้อยละของต้นทุนเปลี่ยนแปลง)

ก. การคำนวณแบบคณิตศาสตร์ธรรมดา

ข้อมูลในการคำนวณ (๕๔)

วัตถุดิบ	=	๘,๕๖๔.๐๐	บาท
ต้นทุนเปลี่ยนแปลง (๗,๓๗๗.๖๐ + ๑๘๘.๕๔)	=	๗,๕๖๖.๑๔	"
ต้นทุนการจำหน่าย	=	๓,๕๗๑.๑๐	"
กำไร (ประมาณ ๑๐% ของต้นทุนเปลี่ยนแปลง)	=	๗๕๖.๖๖	"
จำนวนหน่วยขาย	=	๑๐๒	หน่วย

วิธีคำนวณ

$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนของผลิตภัณฑ์} &= \text{ต้นทุนการผลิต} + \text{ต้นทุนการจำหน่าย} \\ &= (2,464 + 7,56.44) + 3,471.90 \\ &= 12,491.64 \text{ บาท} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{มูลค่าขาย} &= \text{ต้นทุนของผลิตภัณฑ์} + \text{กำไร} \\ &= 12,491.64 + 756.66 \\ &= 20,248.30 \text{ บาท} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{ราคาขายต่อหน่วยของรองเท้าคัทชูชั้น มศ. ๖} &= \frac{20,248.30}{102} \\ &= 198.51 \text{ บาท} \end{aligned}$$

ข. การคำนวณโดยใช้สูตรจุดคุ้มทุน

สูตร มูลค่าขาย = ต้นทุนคงที่ + ต้นทุนแปรได้ + กำไร

ข้อมูลในการคำนวณ (๕๕)

สมมติราคาขาย = S บาท

จำนวนขาย = 102 หน่วย

ต้นทุนคงที่ทั้งหมด = 10,740.41 บาท

ต้นทุนแปรได้ทั้งหมด = 2,711.27 บาท

กำไรที่ต้องการ = 756.66 บาท (10% ของต้นทุนเปลี่ยนแปลง)

วิธีการคำนวณ

$$\begin{aligned} 102 S &= 10,740.41 + 2,711.27 + 756.66 \\ S &= \frac{14,208.34}{102} = 139.29 \text{ บาท} \end{aligned}$$

นั่นคือราคาขายของรองเท้าคัทชูชั้น มศ. ๖ = 139.29 บาท

วิธีที่ ๓ การตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนหน่วยสุดท้ายหรือต้นทุนส่วนเพิ่ม ต้นทุนหน่วยสุดท้าย

หรือต้นทุนส่วนเพิ่มหมายถึงต้นทุนที่เกิดขึ้นเมื่อผลิตผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้นอีก๑ หน่วยโดยวิธีนี้ราคาจะถูกกำหนดโดยใช้ต้นทุนแปรได้ทั้งหมด หมายถึงต้นทุนแปรได้ในการผลิตบวก ต้นทุนแปรได้ในการจำหน่าย นั่นคือหน่วยธุรกิจจะไม่ปฏิเสธคำสั่งซื้อที่ให้ราคาสูงกว่าต้นทุนแปรได้ทั้งหมด (ถ้าหน่วยธุรกิจนั้นยังมีกำลังผลิตเหลืออยู่) เพราะจะสามารถนำรายได้ส่วนที่เกินกว่าต้นทุนแปรได้ทั้งหมดมาลดต้นทุนคงที่ลงได้

ก. คำนวณแบบคณิตศาสตร์ธรรมดา

ข้อมูลในการคำนวณ (๕๖)

ต้นทุนแปรได้

- ต้นทุนการผลิต	=	๘,๖๕๒.๕๘	บาท
- ต้นทุนการจำหน่าย	=	๕๘.๒๕	บาท

ต้นทุนคงที่

- ต้นทุนคงที่โดยตรง			บาท
ต้นทุนการผลิต (๕,๒๘๑.๐๘+๕๕๖.๒๓)	=	๕,๘๓๗.๓๑	บาท
ต้นทุนการจำหน่าย	=	๒,๖๕๒.๕๘	บาท
- ต้นทุนคงที่ที่ได้รับจัดสรร			
ต้นทุนการผลิต	=	๑,๕๐๐.๒๕	บาท
ต้นทุนการจำหน่าย	=	๗๖๐.๓๗	บาท

จำนวนหน่วยขาย	=	๑๐๒	หน่วย
---------------	---	-----	-------

วิธีคำนวณ

ต้นทุนแปรได้

ต้นทุนการผลิต	๘,๖๕๒.๕๘	บาท
<u>บวก</u> ต้นทุนการจำหน่าย	<u>๕๘.๒๕</u>	บาท

รวมต้นทุนหน่วยเพิ่มทั้งหมด	๘,๗๑๑.๒๗	บาท
----------------------------	----------	-----

ราคาต่อหน่วย (คุ้มต้นทุนหน่วยเพิ่ม)	(๘๕.๕๐)	บาท
-------------------------------------	---------	-----

วิธีคำนวณ

- ๑) ถ้าฝ่ายบริหารต้องการขายผลิตภัณฑ์ในราคาต่ำที่สุด นั่นคือขายในราคาเพียงคุ้มทุนแปรได้ ราคาขายรองเท่าคัดชูของชั้นมศ. ๖ จะเป็นดังนี้

$$๑๐๒ \text{ S} = ๐ + ๘,๗๑๑.๒๗$$

$$\text{S} = \frac{๘,๗๑๑.๒๗}{๑๐๒}$$

$$= ๘๕.๔๐$$

$$\text{ราคาขายต่อหน่วย} = ๘๕.๔๐ \text{ บาท}$$

- ๒) ถ้าฝ่ายบริหารต้องการขายผลิตภัณฑ์เพื่อให้ได้รายได้คุ้มถึงต้นทุนแปรได้ และต้นทุนคงที่โดยตรงทั้งหมด ราคาขายรองเท่าคัดชูของชั้น มศ. ๖ จะเป็นดังนี้

$$๑๐๒ \text{ S} = ๘,๕๒๔.๗๕ + ๘,๗๑๑.๒๗ + ๐$$

$$\text{S} = \frac{๑๗,๒๓๖.๐๒}{๑๐๒}$$

$$= ๑๖๙.๐๓$$

$$\text{ราคาขายต่อหน่วย} = ๑๖๙.๐๓ \text{ บาท}$$

- ๓) ถ้าฝ่ายบริหารต้องการขายผลิตภัณฑ์ให้คุ้มต้นทุนทั้งหมด ราคาขายของรองเท่าคัดชูชั้น มศ. ๖ จะเป็นดังนี้

$$๑๐๒ \text{ S} = ๑๐,๗๘๐.๕๑ + ๘,๗๑๑.๒๗ + ๐$$

$$\text{S} = \frac{๑๙,๕๐๑.๖๘}{๑๐๒} = ๑๙๑.๑๔ \text{ บาท}$$

$$\text{ราคาขายต่อหน่วย} = ๑๙๑.๑๔ \text{ บาท}$$

การคำนวณราคาขายตามวิธีดังกล่าวข้างต้น วิทยาลัย เขต ๔ อาจจะคำนวณราคาขายทั้ง ๓ วิธี โดยเลือกใช้ตามความเหมาะสมกับสภาพการณ์และ สิ่งแวดล้อมอื่น ๆ ตลอดจนข้อกำหนดอื่น ๆ ได้ ตัวอย่างเช่น ในกรณีที่วิทยาลัยได้รับคำสั่งให้ผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดหนึ่ง โดยขณะนั้นมีอาจารย์และบุคลากรที่เวลาว่างพอที่จะผลิตผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งได้ การกำหนดราคาขายสำหรับคำสั่งจ้างรายนี้ วิทยาลัยอาจกำหนดให้ต่ำกว่าราคาขายในท้องตลาดทั่วไปได้ แต่จะต้องไม่ต่ำกว่าต้นทุนแปรได้ทั้งหมดของผลิตภัณฑ์ ทั้งนี้เพราะ

เหตุว่าวิทยาลัยจะต้องจ่ายต้นทุนคงที่จำนวนหนึ่งอยู่แล้ว ไม่ว่าจะมียกจ่ายของลูกค้ายี่ห้อหรือไม่ อย่างไรก็ตามการกำหนดราคาขายตามวิธีการดังกล่าว จะต้องคำนึงถึงว่าราคาขายของผลิตภัณฑ์ที่กำหนดขึ้นนั้นจะต้องไม่กระทบกระเทือนปริมาณการขายของผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันของวิทยาลัยในตลาดด้วย

ตาราง ญ. สรุปราคาขายรองเท้าคัทชูงานฝึกชั้น มศ. ๖ ตามวิธีตั้งราคาต่าง ๆ และราคาขายที่วิทยาลัยกำหนดขึ้น

	วิธีการตั้งราคาแบบต่าง ๆ				
	วิธีการตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนเต็มที่	วิธีการตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนเปลี่ยนแปลง	วิธีการตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนส่วนเพิ่มหรือต้นทุนหน่วยสุดท้าย		
			ราคาคูมต้นทุนแปรได้	ราคาคูมต้นทุนแปรได้และต้นทุนคงที่โดยตรง	ราคาคูมต้นทุนทั้งหมด
ราคาตามวิธีต่าง ๆ	๒๑๐.๓๑	๑๙๘.๖๑	๘๕.๕๐	๑๖๙.๐๓	๑๙๑.๑๙
ราคาขายที่วิทยาลัยกำหนดขึ้นประมาณคู่ละ ๑๐๐-๑๒๐ บาท					

วิธีการตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้าง

ต้นทุนของผลิตภัณฑ์ของงานสั่งจ้าง เป็นปัจจัยสำคัญที่จะใช้ เป็นข้อมูลในการกำหนดราคาขาย แต่ในขณะที่เดียวกันก็มีปัจจัยอื่นที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาขาย เช่นกัน ดังนั้นการกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ จึงต้องนำปัจจัยหลายประเภทเข้ามาร่วมพิจารณา แต่ในวิทยานิพนธ์ฉบับนี้จะถือเอาต้นทุนของผลิตภัณฑ์เป็นปัจจัยสำคัญในการกำหนดราคาขาย โดยจะแสดงวิธีการกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้างประเภทรองเท้าคัทชู ตามวิธีการทั้ง ๓ วิธี ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว

วิธีที่ ๑ การตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนเป็นตัว

ก. การคำนวณแบบคณิตศาสตร์ธรรมดา

ข้อมูลที่ได้คำนวณ (๔๘)

ต้นทุนการผลิต	=	๑๖,๔๕๖.๖๐	บาท
ต้นทุนการจำหน่าย	=	๔,๔๐๐.๖๐	บาท
กำไร (ประมาณ ๑๐% ของต้นทุนทั้งหมด)	=	๒,๐๘๔.๗๒	บาท
จำนวนหน่วยขาย	=	๑๐๒.๐๐	หน่วย

วิธีคำนวณ

ต้นทุนของผลิตภัณฑ์	=	ต้นทุนการผลิต + ต้นทุนการจำหน่าย
	=	๑๖,๔๕๖.๖๐ + ๔,๔๐๐.๖๐
	=	๒๐,๘๕๗.๒๐ บาท
มูลค่าขายทั้งหมด	=	ต้นทุนของผลิตภัณฑ์ + กำไร
	=	๒๐,๘๕๗.๒๐ + ๒,๐๘๔.๗๒
	=	๒๒,๙๔๑.๙๒ บาท

ราคาขายต่อหน่วยของรองเท้าคัทชูชั้น

มศ. ๖	=	$\frac{๒๒,๙๔๑.๙๒}{๑๐๒ \times 100}$
	=	๒๒๔.๘๒ บาท

ข. การคำนวณโดยใช้สูตรจุดเสมอตัว

จากสูตร มูลค่าขาย = ต้นทุนคงที่ + ต้นทุนแปรได้ + กำไร

ข้อมูลในการคำนวณ (๔๙)

สมมติราคาขาย	=	S	บาท
จำนวนขาย	=	๑๐๒	หน่วย
ต้นทุนคงที่ทั้งหมด	=	๖,๘๕๓.๔๐	บาท
ต้นทุนแปรได้ทั้งหมด	=	๑๓,๔๕๓.๗๖	บาท
กำไรที่ต้องการ	=	๒,๐๘๔.๗๒	บาท (๑๐% ของต้นทุนรวม)

(๔๘) ตาราง ณ. หน้า ๘๗

(๔๙) ตาราง ณ. หน้า ๘๗

วิธีคำนวณ

$$\begin{aligned}
 102 \text{ S} &= 6,853.44 + 93,443.76 + 2,044.72 \\
 \text{S} &= \frac{102,341.92}{102} \\
 &= 1,003.35 \text{ บาท} \\
 \text{นั่นคือราคาขายต่อหน่วยของ} &= 1,003.35 \text{ บาท} \\
 \text{ของรอง เท้าคีคชุงงานสั่งจ้าง} &
 \end{aligned}$$

วิธีที่ ๒ การตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนเปลี่ยนแปลงก. การคำนวณแบบคณิตศาสตร์ธรรมดา

ข้อมูลในการคำนวณ (๖๐)

วัตถุดิบ	=	๘,๕๖๔.๐๐	บาท
ต้นทุนเปลี่ยนแปลง	=	๗,๘๘๒.๖๐	บาท
ต้นทุนการจำหน่าย	=	๔,๕๐๐.๖๐	บาท
กำไร (ประมาณ ๑๐% ของต้นทุนเปลี่ยนแปลง)	=	๗๘๘.๒๖	บาท
จำนวนหน่วยขาย	=	๑๐๒	หน่วย

วิธีคำนวณ

$$\begin{aligned}
 \text{ต้นทุนของผลิตภัณฑ์} &= \text{ต้นทุนการผลิต} + \text{ต้นทุนการจำหน่าย} \\
 &= (8,564.00 + 7,882.60) + 4,500.60 \\
 &= 20,947.20 \\
 \text{มูลค่าขายทั้งหมด} &= \text{ต้นทุนของผลิตภัณฑ์} + \text{กำไร} \\
 &= 20,947.20 + 788.26 \\
 &= 21,735.46 \text{ บาท} \\
 \text{ราคาขายต่อหน่วยของรองเท้าคีคชุงงานสั่งจ้าง} &= \frac{21,735.46}{102} \\
 &= 213.09 \text{ บาท}
 \end{aligned}$$

ข. การคำนวณโดยใช้สูตรจุดคุ้มทุน

สูตร มูลค่าขาย = ต้นทุนคงที่ + ต้นทุนแปรได้ + กำไร

ข้อมูลในการคำนวณ (๖๑)

สมมติราคาขาย	=	S	บาท
จำนวนขายได้	=	๑๐๒	หน่วย
ต้นทุนคงที่ทั้งหมด	=	๖,๘๕๓.๕๔	บาท
ต้นทุนแปรได้ทั้งหมด	=	๑๓,๘๙๓.๗๖	บาท
กำไรที่ต้องการ (๑๐% ของต้นทุนเปลี่ยนแปลง)	=	๗๙๘.๒๖	บาท

วิธีคำนวณ

๑๐๒ S	=	๖,๘๕๓.๕๔ + ๑๓,๘๙๓.๗๖ + ๗๙๘.๒๖	
S	=	$\frac{๒๑,๖๔๕.๕๖}{๑๐๒}$	
	=	๒๑๒.๒๑	บาท
นั่นคือราคาขายรอง เท่าคัดชูของงานสั่งจ้าง	=	๒๑๒.๒๑	บาท

วิธีที่ ๓. การตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนหน่วยสุดท้ายหรือต้นทุนส่วนเพิ่ม

ก. คำนวณแบบคณิตศาสตร์ธรรมดา

ข้อมูลในการคำนวณ (๖๒)

ต้นทุนแปรได้

- ต้นทุนการผลิต = ๑๓,๕๒๐.๘๙ บาท

- ต้นทุนการจำหน่าย = $\frac{๕๗๒.๘๗}{}$ "

ต้นทุนคงที่

- ต้นทุนคงที่โดยตรง

 ต้นทุนการผลิต = ๕๑๘.๑๘ "

 ต้นทุนการจำหน่าย = ๒,๖๕๒.๕๘ "

- ต้นทุนคงที่ที่ได้รับจัดสรร

ต้นทุนการผลิต	=	๒,๖๐๗.๕๓	บาท
ต้นทุนการจำหน่าย	=	๑,๑๗๕.๒๕	"
จำนวนหน่วยงาน	=	๑๐๒	หน่วย

- วิธีคำนวณ

ต้นทุนแปรได้

บวก ต้นทุนการผลิต		๑๓,๔๒๐.๘๘	บาท
ต้นทุนการจำหน่าย		<u>๕๗๒.๘๗</u>	"
รวมต้นทุนหน่วยเพิ่มทั้งหมด		๑๓,๘๙๓.๗๖	"
ราคาขายต่อหน่วย (คุ้มต้นทุนหน่วยเพิ่ม)		(๑๓๗.๑๘)	"

ต้นทุนคงที่

ต้นทุนคงที่โดยตรง

บวก ต้นทุนการผลิต	๔๑๘.๑๘		
ต้นทุนการจำหน่าย	<u>๒,๖๕๒.๔๘</u>		
รวมต้นทุนหน่วยเพิ่มและต้นทุนคงที่โดยตรง		<u>๓,๐๗๑.๖๖</u>	บาท
ราคาขายต่อหน่วย (คุ้มต้นทุนหน่วยเพิ่มและต้นทุนคงที่โดยตรง)		(๑๖๗.๓๐)	"

ต้นทุนคงที่ที่ได้รับจัดสรร

บวก ต้นทุนการผลิต	๒,๖๐๗.๕๓		
ต้นทุนการจำหน่าย	<u>๑,๑๗๕.๒๕</u>		
รวมต้นทุนของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด		<u>๓,๗๘๒.๗๘</u>	บาท
ราคาขายต่อหน่วย (คุ้มต้นทุนของผลิตภัณฑ์)		(๒๐๔.๓๘)	"

ข. การคำนวณโดยใช้สูตรจุดคุ้มทุน

สูตร มูลค่าขาย = ต้นทุนคงที่ + ต้นทุนแปรได้ + กำไร

ข้อมูลในการคำนวณ (๖๓)

สมมติราคาขาย	=	S	บาท
จำนวนขายได้	=	๑๐๒	หน่วย
ต้นทุนคงที่ทั้งหมด	=	๖,๘๕๓.๔๔	บาท
ต้นทุนคงที่โดยตรง	=	๓,๐๗๐.๖๕	บาท
ต้นทุนคงที่ทางอ้อม	=	๓,๗๘๒.๗๘	บาท
ต้นทุนแปรได้ทั้งหมด	=	๑๓,๔๘๓.๗๖	บาท

- วิธีคำนวณ

๑. ถ้าฝ่ายบริหารต้องการขายผลิตภัณฑ์ในราคาต่ำสุด นั่นคือขายในราคาคุ้มต้นทุนแปรได้ เท่านั้น ราคาขายรองเท้านางสั่งจ้าง จะเป็นดังนี้

$$\begin{aligned} ๑๐๒ \text{ S} &= ๐ + ๑๓,๔๘๓.๗๖ + ๐ \\ \text{S} &= \frac{๑๓,๔๘๓.๗๖}{๑๐๒} = ๑๓๓.๑๘ \text{ บาท} \\ \text{ราคาขายต่อหน่วย} &= ๑๓๓.๑๘ \text{ บาท} \end{aligned}$$

๒. ถ้าฝ่ายบริหารต้องการขายผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ได้ราคาคุ้มต้นทุนแปรได้ และต้นทุนคงที่ โดยตรงทั้งหมด ราคาขายรองเท้าคัทชูของงานสั่งจ้างจะเป็นดังนี้

$$\begin{aligned} ๑๐๒ \text{ S} &= ๓,๐๗๐.๖๕ + ๑๓,๔๘๓.๗๖ + ๐ \\ \text{S} &= \frac{๑๖,๕๕๔.๔๑}{๑๐๒} \\ &= ๑๖๒.๓๐ \text{ บาท} \\ \text{ราคาขายต่อหน่วย} &= ๑๖๒.๓๐ \text{ บาท} \end{aligned}$$

๓. ถ้าฝ่ายบริหารต้องการขายผลิตภัณฑ์ให้ได้ราคาคุ้มต้นทุนทั้งหมด ราคาขายรองเท่าคัดชูของงานสั่งจ้าง จะเป็นดังนี้

$$\begin{aligned}
 ๑๐๒ \text{ S} &= ๖,๘๕๓.๔๔ + ๑๓,๘๔๓.๗๖ + ๐ \\
 \text{S} &= \frac{๒๐,๘๙๗.๒๐}{๑๐๒} \\
 &= ๒๐๕.๓๘ \quad \text{บาท} \\
 \text{ราคาขายต่อหน่วย} &= ๒๐๕.๓๘ \quad \text{บาท}
 \end{aligned}$$

จากการคำนวณราคาขายตามวิธีการดังกล่าว วิทยาลัยเขต ๕ อาจจะคำนวณราคาขายทั้ง ๓ วิธี และเลือกใช้ตามสภาวะการณ์ สภาพแวดล้อม จุดมุ่งหมายและข้อกำหนดต่าง ๆ วิธีนี้จะช่วยให้วิทยาลัยสามารถตั้งราคาขายได้ตามสภาพการณ์ที่แตกต่างกันออกไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้เกิดผลดีต่อวิทยาลัยสูงสุด เช่น ในกรณีที่อาจารย์ของวิทยาลัยมีเวลาว่างและได้รับคำสั่งให้ผลิตสินค้าเพิ่มเพื่อส่งให้ลูกค้ารายหนึ่ง ราคาขายที่ตกลงกับลูกค้ารายนี้ ไม่จำเป็นต้องเท่ากับราคาของสินค้าชนิดเดียวกันในท้องตลาด ขอเพียงสูงกว่าต้นทุนแปรได้ทั้งหมด วิทยาลัยก็ควรตกลงผลิตสินค้าให้กับลูกค้ารายดังกล่าว เพราะจะสามารถนำค่าขายส่วนที่เกินต้นทุนแปรได้ทั้งหมดมาช่วยลดส่วนขาดทุนจากต้นทุนคงที่ ซึ่งเกิดอยู่เป็นประจำไม่ว่าจะมีการรับงานสั่งจ้างรายนี้หรือไม่ อย่างไรก็ตามจะต้องคำนึงว่าการรับงานสั่งจ้างรายนี้ในราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาด ทั่วไปจะมีผลกระทบต่อปริมาณขายของผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันของวิทยาลัยในตลาดหรือไม่

ตาราง ฎ. สรุปราคาขายของรองเท่าคัดชูของงานสั่งจ้างโดยวิธีตั้งราคาแบบต่าง ๆ และราคาขายที่วิทยาลัยกำหนดขึ้น

	วิธีการตั้งราคาแบบต่าง ๆ				
	วิธีการตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนเต็มที่	วิธีการตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนเปลี่ยนแปลง	วิธีการตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนส่วนเพิ่มหรือต้นทุนหน่วยสุดท้าย		
			ราคาคุ้มต้นทุนแปรได้	ราคาคุ้มต้นทุนแปรได้และต้นทุนคงที่ราคาคุ้มต้นทุนทั้งหมดโดยตรง	ราคาคุ้มต้นทุนทั้งหมด
ราคาตามวิธีต่าง ๆ	๒๒๕.๘๒	๒๑๒.๒๑	๑๓๗.๑๔	๑๖๗.๓๐	๒๐๕.๓๘
ราคาขายที่วิทยาลัยกำหนดขึ้นประมาณคู่ละ ๑๗๐-๒๐๐ บาท					

การเลือกใช้วิธีการกำหนดราคาขาย

วิธีการตั้งราคาขาย ๓ วิธี ตามที่ได้กล่าวมาแล้วนั้นมีความเหมาะสมที่จะนำมาใช้ในสภาพการณ์ต่าง ๆ กันดังนี้ (๖๔)

๑. การตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนเต็มที่ วิธีนี้วิทยาลัยจะนำมาใช้ตั้งราคาขายผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดต่อเมื่อ

- ก. ผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยทุกชนิดมีลักษณะแตกต่างกันอย่างเห็นได้อย่างชัดเจน เพราะสามารถจัดสรรค่าใช้จ่ายให้แก่แต่ละผลิตภัณฑ์ได้ถูกต้อง ทำให้ทราบต้นทุนของแต่ละผลิตภัณฑ์ได้ง่ายและแน่นอน
- ข. ผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องใช้ความสามารถ วิธีผลิต วัสดุ แตกต่างไปจากผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน หรือ เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ไม่อยู่ในท้องตลาด เพราะถ้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีขายในตลาดการตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนเต็มที่อาจทำไม่ได้ ต้องพิจารณาถึงราคาตลาดด้วย
- ค. สภาพการณ์แข่งขันของวิทยาลัยในตลาดมีน้อย หรือ วิทยาลัยสามารถควบคุมราคาตลาดได้
- ง. ผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยมีอุปสงค์ไม่ยืดหยุ่นหรือยืดหยุ่นน้อย เป็นผลให้วิทยาลัยสามารถตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนเต็มที่ได้ การลดราคาหรือตั้งราคาต่ำ จะไม่ทำให้ขายผลิตภัณฑ์ที่มีอุปสงค์ลักษณะดังกล่าวได้มากขึ้น

๒. การตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนเปลี่ยนสภาพ วิธีนี้วิทยาลัยจะนำมาตั้งราคาขายผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดต่อเมื่อ

- ก. ผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยทุกชนิดมีองค์ประกอบของต้นทุนด้านต่าง ๆ ไม่เท่ากันโดยเฉพาะต้นทุนการผลิต
- ข. ต้นทุนส่วนใหญ่ของผลิตภัณฑ์เป็นต้นทุนค่าแรงและค่าใช้จ่ายโรงงาน

(๖๔) สังเวียน อินทวิชัย, คำบรรยาย "การบัญชีต้นทุน ๒", มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ บทที่ ๘ หน้า

- ค. ผลผลิตของวิทยาลัยใช้ฝีมือ เทคนิค วิธีการ วัสดุแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ในท้องตลาด หรือ เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ เพราะถ้าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีในตลาด การตั้งราคาขายจะต้องคำนึงถึงราคาตลาดด้วย
- ง. สภาพการแข่งขันของวิทยาลัยในตลาดมีน้อย หรือวิทยาลัยสามารถควบคุมราคาตลาดได้
- จ. ผลผลิตของวิทยาลัยมีอุปสงค์ไม่ยืดหยุ่นหรือยืดหยุ่นน้อย ทำให้สามารถตั้งราคาขายได้อย่างเต็มที่ จึงจะทำให้วิทยาลัยได้รับผลประโยชน์สูงสุด เพราะการตั้งราคาต่ำโดยคาดว่าจะทำให้ปริมาณขายสูงขึ้น อาจจะไม่ทำให้มูลค่าขายที่จะได้รับสามารถชดเชยราคาส่วนที่ลดต่ำนั้น
- ค. การตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนหน่วยสุดท้ายหรือต้นทุนส่วนเพิ่ม วิทยาลัยจะนำวิธีนี้มาใช้ตั้ง

ราคาผลิตภัณฑ์

- ได้อย่างมีประสิทธิภาพต่อเมื่อ
- ก. วิทยาลัยมีกำลังผลิตเหลืออยู่ ดังนั้นการขายผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากกำลังผลิตที่เหลืออยู่ในราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาด (แต่ไม่ต่ำกว่าต้นทุนแปรได้ทั้งหมดของผลิตภัณฑ์) ย่อมจะนำมาซึ่งกำไรส่วนที่เกินต้นทุนแปรได้ และสามารถนำมาชดเชยส่วนขาดทุนจากต้นทุนคงที่ซึ่งธุรกิจจะต้องจ่ายไปไม่ว่าจะมีการผลิตผลิตภัณฑ์จำนวนนี้ออกขายหรือไม่ แต่การขายผลิตภัณฑ์ในราคาต่ำกว่าราคาตลาดนี้ จะต้องไม่มีผลกระทบกระเทือนต่อปริมาณขาย ของผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันของวิทยาลัยที่ขายในราคาตลาด ตลอดจนถึงชื่อเสียงของวิทยาลัย
- ข. วิทยาลัยคิดจะเพิ่มระดับการผลิตให้เต็มกำลังผลิตหรือต้องการขยายกำลังผลิต ซึ่งเนื่องมาจากผลผลิตของวิทยาลัยมีอุปสงค์ที่มีความยืดหยุ่นสูง เพราะการลดราคาขายผลิตภัณฑ์ที่มีอุปสงค์ลักษณะดังกล่าว จะสามารถเพิ่มปริมาณขาย จนเพียงพอที่จะชดเชยราคาขายส่วนที่ลดลงได้ ส่วนการจะตั้งราคาขายระดับใดจึงจะทำให้วิทยาลัยได้รับประโยชน์สูงสุดนั้น ได้กล่าวไว้โดยละเอียดในวิธีการตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนหน่วยสุดท้ายหรือต้นทุนส่วนเพิ่มแล้ว
- ค. การขายผลิตภัณฑ์เพิ่มเติมในราคาต่ำกว่าราคาตลาด จะไม่ทำให้ความสัมพันธ์กับลูกค้าเก่าต้องเสียไป

- ง. วิทยาลัยคาดว่าจะไม่ประสบกับปัญหาด้านราคาของผลิตภัณฑ์ในอนาคต
- จ. วิทยาลัยคาดว่าจะไม่ประสบกับปัญหาการลดราคาตามลงมาของคู่แข่ง

นอกจากการตั้งราคาขายโดยวิธีการดังกล่าวมาแล้วทั้ง ๓ วิธีข้างต้น ยังมีวิธีการอีกวิธีหนึ่ง ซึ่งสามารถนำมาใช้ในการตั้งราคาขายได้ คือ การตั้งราคาขายโดยให้ผลิตภัณฑ์ที่คาดว่าจะขายได้ รับผิดชอบการผลิตและต้นทุนการจำหน่ายทั้งหมด **ข้อ ๓** วิธีการนี้จะใช้ได้ต่อเมื่อ

๑. ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเป็นงานสั่งทำพิเศษ ไม่สามารถสั่งทำจากที่อื่นได้
๒. ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ยังไม่มีขายในตลาด
๓. เกิดการเปลี่ยนแปลงโดยใช่เหตุหรือเกิดมีผลิตภัณฑ์เสียหายหรือคุณภาพไม่ถึงขั้น อันเนื่องมาจากคำสั่งของผู้สั่งจ้าง หรือสาเหตุอื่น ๆ ที่ไม่สามารถควบคุมได้
๔. เกิดมีอุปสงค์ของผลิตภัณฑ์สูง กว่าอุปทาน

จากการศึกษาถึงวิธีการกำหนดราคาขายทั้ง ๓ วิธี และความเหมาะสมในการใช้วิธีหนึ่งวิธีใด เป็นวิธีกำหนดราคาขายตามที่ใดกล่าวมาแล้วนั้น ผู้เขียนมีความเห็นเกี่ยวกับวิธีการกำหนดราคาขาย - ของผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยเขต ๔ ดังนี้

วิธีการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์จากงานฝึก

ผลิตภัณฑ์จากงานฝึกของวิทยาลัยเป็นผลิตภัณฑ์ที่ยังไม่ได้มาตรฐาน ทั้งด้านความเรียบร้อย สวยงาม และความทนทาน ตลอดจนมีต้นทุนในการผลิตสูงกว่าปกติ เนื่องจากจากผู้ผลิตยังไม่มี ความชำนาญในการผลิต จึงเกิดความสูญเสียเปลืองมากกว่าปกติ ทั้งในด้านการใช้วัตถุดิบ การใช้เวลาในการผลิต ดังนั้นการที่จะนำเอาต้นทุนของผลิตภัณฑ์มาเป็นหลักเกณฑ์ในการตั้งราคาขายจะมีผลทำให้ราคาที่ตั้งขึ้นสูงกว่าราคาของผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันในตลาด หรือสูงกว่าคุณค่าของตัวผลิตภัณฑ์เอง วิธีการตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนเต็มที่ หรือต้นทุนเปลี่ยนแปลง จึงไม่สามารถนำมาใช้ตั้งราคาของผลิตภัณฑ์จากงานฝึกได้

ปัญหาในการตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานฝึก คือ ราคาขายขึ้นสูงสุด ควรจะเป็นเท่าใดจึงจะทำให้วิทยาลัยเขต ๔ ได้รับประโยชน์สูงสุด เมื่อวิธีการตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนเต็มที่ และต้นทุนเปลี่ยนแปลงไม่สามารถนำมาใช้กับผลิตภัณฑ์จากงานฝึกได้ ดังนั้นวิธีการตั้งราคาขายโดยใช้ต้นทุนหน่วยสุดท้ายหรือต้นทุน

ส่วนเพิ่มจึงเหมาะสมที่สุด นั่นคือ ราคาขายสูงสุดของผลิตภัณฑ์จากงานฝึกจึงควรเป็นราคาขายที่ทำให้วิทยาลัยได้รับต้นทุนแปรได้ทั้งหมดคืนมาเท่านั้น สาเหตุที่กำหนดให้ราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานฝึกมีราคาเพียงคุ้มต้นทุนแปรได้ทั้งหมดเพราะ

๑. ต้นทุนคงที่ของผลิตภัณฑ์จากงานฝึก เป็นต้นทุนที่เกิดขึ้นเป็นประจำไม่ว่าจะผลิตหรือไม่
๒. การจะตั้งราคาขายให้คุ้มทั้งต้นทุนคงที่และต้นทุนแปรได้นั้น จะทำให้ราคาขายสูงกว่าราคาตลาด เพราะเพียงต้นทุนแปรได้ของผลิตภัณฑ์จากงานฝึก โดยเฉพาะต้นทุนการผลิต ซึ่งหมายถึงวัตถุดิบและค่าใช้จ่ายโรงงาน ก็สูงกว่าต้นทุนชนิดเดียวกันของธุรกิจภายนอกเพราะว่าผู้ผลิตงานฝึกของวิทยาลัยยังไม่มี ความชำนาญเพียงพอ
๓. ผลิตภัณฑ์จากงานฝึกยังไม่ได้มาตรฐาน ทั้งด้านความสวยงาม ความคงทน ความเรียบร้อย เมื่อเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ของธุรกิจภายนอก เนื่องจากฝีมือของผู้ผลิตแตกต่างกัน
๔. ผลิตภัณฑ์จากงานฝึกที่ผลิตขึ้น มิได้มีจุดมุ่งหมายที่จะนำออกจำหน่าย แต่มีจุดประสงค์เพื่อฝึกความชำนาญในการผลิตให้แก่ผู้เข้ารับการศึกษาคือ ผลิตภัณฑ์ที่ได้จึงเป็นผลพลอยได้จากการให้วิชาความรู้ในการผลิตแก่ผู้รับการศึกษาเท่านั้น

ส่วนราคาขายต่ำสุดของผลิตภัณฑ์จากงานฝึกควรจะเป็นเท่าใดนั้นไม่ใช่ปัญหาที่สำคัญ วิทยาลัยควร จะขายผลิตภัณฑ์จากงานฝึกให้ได้โดยไม่คำนึงว่าราคาขายจะสูงต่ำเพียงใด เพราะเมื่อขายได้วิทยาลัยก็จะได้ เงินมาชดเชยรายจ่ายที่เกิดขึ้นจากการฝึกงาน ซึ่งเป็นรายจ่ายที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้ และไม่ว่าผลิตภัณฑ์ จะขายได้หรือไม่ ตลาดจะต้องการผลิตภัณฑ์เหล่านี้หรือไม่ วิทยาลัยก็ต้องดำเนินการสอนวิชาการผลิต เครื่อง หนึ่งอยู่นั่นเอง

สำหรับข้อดีและข้อเสียในการตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานฝึกเพียงคุ้มต้นทุนแปรได้นั้น มีดัง

ต่อไปนี้

ข้อดี

๑. ทำให้วิทยาลัยเขต ๕ มีรายได้มาชดเชยรายจ่ายที่เกิดจากการผลิตผลิตภัณฑ์จากงานฝึก - บ้างเป็นบางส่วน แม้จะไม่ทั้งหมด
๒. เป็นวิธีที่ง่ายและสะดวกในการตั้งราคา เพราะใช้ต้นทุนแปรได้เป็นตัวกำหนดราคาไม่ต้อง พิจารณาปัจจัยภายนอกอื่น ๆ

- ค. สามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันในตลาดได้ เพราะราคาต่ำกว่าอื่น เนื่องจากตั้งราคาให้คุ้มต้นทุนแปรได้ จึงไม่เกิดความสูญเสียเปล่าในกรณีที่ตั้งราคาสูง และขายไม่ได้

ข้อเสีย

๑. ราคาขายไม่คุ้มต้นทุนทั้งหมด

วิธีการกำหนดราคาขายที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้าง

ผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้างของวิทยาลัย เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน เหมือนกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ในท้องตลาด ทั้งด้านความเรียบร้อย ความสวยงาม ความทนทาน ตลอดจนมีต้นทุนของผลิตภัณฑ์ใกล้เคียงกับต้นทุนของผลิตภัณฑ์ของธุรกิจภายนอก เพราะผู้ผลิตเป็นอาจารย์ของนักเรียนที่มีฝีมือและความชำนาญอยู่ในขั้นมาตรฐาน ดังนั้นการตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์จึงสามารถนำเอาวิธีการใดวิธีการหนึ่งมาใช้ได้ทั้งสิ้น แต่จะต้องเหมาะสมกับลักษณะของผลิตภัณฑ์และสภาพแวดล้อม เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยที่ผลิตออกจำหน่ายมีมากหลายชนิด ทั้งที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ทั่วไปในท้องตลาด และผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีขายในตลาด นั่นคือราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้าง จะมีราคาอยู่ระหว่างราคาขายที่คุ้มต้นทุนทั้งหมดพร้อมทั้งกำไร (ตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนเต็มที่) กับราคาขายที่คุ้มต้นทุนแปรได้ทั้งหมด (ตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนหน่วยสุดท้ายหรือต้นทุนส่วนเพิ่ม)

สาเหตุที่กำหนดราคาขายสูงสุดของผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้างโดยใช้วิธีต้นทุนเต็มที่ และราคาขายต่ำสุด โดยใช้วิธีต้นทุนหน่วยสุดท้ายหรือต้นทุนส่วนเพิ่ม โดยผู้บริหารสามารถที่จะเปลี่ยนแปลงราคาขายให้ขึ้น-ลงอยู่ในระหว่างราคาทั้งสองระดับนี้ได้ตามสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม เนื่องจากผลของการศึกษาลักษณะการดำเนินงานของวิทยาลัย ซึ่งพอสรุปได้ว่า จุดประสงค์หลักของวิทยาลัย คือการสอนให้ผู้เข้ารับการศึกษาถึงเทคนิค และกรรมวิธีการผลิต เครื่องหนังทุกชนิดผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้จากงานฝึกจึงเป็นเพียงผลพลอยได้ และช่วงเวลาที่เหลือจากการฝึกสอนของอาจารย์สอนวิชา เครื่องหนังนั้น เปรียบเสมือนกำลังผลิตที่เหลืออยู่ของโรงงาน ซึ่งหมายถึงโรงงานยังใช้ต้นทุนคงที่ไม่เต็มประสิทธิภาพ ดังนั้นวิทยาลัยจึงควรรับงานสั่งจ้างทุกงานที่ให้ราคาสูงกว่าต้นทุนแปรได้ทั้งหมด เพื่อนำเอาค่าขายส่วนที่สูงกว่าต้นทุนแปรได้มาชดเชยต้นทุนคงที่ ส่วนการจะกำหนดราคาขายสูงถึงระดับใดนั้น ต้องแล้วแต่ลักษณะของผลิตภัณฑ์และสิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ซึ่งวิทยาลัยจะต้องเป็นผู้พิจารณา

สาเหตุอีกประการหนึ่งที่ทำให้วิทยาลัยต้องกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้าง หลายระดับราคา เพราะว่าการตั้งราคาขายโดยใช้วิธีต้นทุนเต็มที่อาจทำให้ราคาขายของผลิตภัณฑ์บางชนิดของวิทยาลัยมีราคาสูงกว่าผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันในท้องตลาด เนื่องจาก

๑. วิทยาลัยมีวิธีการดำเนินงานและการบริหารงานที่แตกต่างกับธุรกิจภายนอก ทำให้ต้นทุนของผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยสูงกว่าผลิตภัณฑ์ของธุรกิจภายนอก
๒. ธุรกิจภายนอกใช้ระบบการผลิตที่ละมาก ๆ (Mass Production) และมีชนิดของผลิตภัณฑ์น้อยกว่าของวิทยาลัย ทำให้เกิดการประหยัดต้นทุนได้มากกว่าการผลิตของวิทยาลัย
๓. ธุรกิจภายนอกมีเครื่องมือเครื่องใช้ที่ทันสมัยกว่า สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ได้มากในระยะเวลาสั้น ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยต่ำกว่าของวิทยาลัย
๔. ผู้ผลิตที่ทำงานกับธุรกิจภายนอกมีฝีมือและความชำนาญมากกว่าอาจารย์ของวิทยาลัย เพราะมีการฝึกฝนอยู่เป็นประจำ ในขณะที่วิทยาลัยจะรับงานในเมื่อมีเวลาว่างเท่านั้น

สำหรับข้อดีและข้อเสียในการตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้างให้อยู่ในระหว่างราคา ๒ ระดับ คือ ราคาสูงสุดคุ้มต้นทุนเต็มที่และมีกำไร กับราคาต่ำสุดเพียงคุ้มต้นทุนแปรได้ มีดังนี้

ข้อดี

๑. ทำให้วิทยาลัยสามารถหากำไรได้อย่างเต็มที่ ในขณะที่ใช้วิธีตั้งราคาโดยใช้ต้นทุนเต็มที่ และสามารถหากำไรมาชดเชยต้นทุนคงที่ได้บ้างในขณะที่ใช้วิธีตั้งราคา โดยใช้ต้นทุนส่วนเพิ่มหรือต้นทุนหน่วยสุดท้าย
๒. ทำให้ผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยสามารถเข้าแข่งขันในตลาดได้ เพราะการตั้งราคาขายได้พิจารณาถึงสิ่งแวดล้อมทั้งหมด เช่น ต้นทุนของผลิตภัณฑ์ ตลาด คู่แข่งขัน และปัจจัยอื่น ๆ
๓. จากการตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยต่ำหรือเท่ากับราคาตลาด ของผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันของธุรกิจภายนอก แต่ผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยมีคุณภาพในด้านความทนทาน เหนือกว่า จะทำให้มีผู้หันมานิยมใช้ผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยมากขึ้น
๔. ทำให้วิทยาลัยสามารถทำการพิจารณารับงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะจะไม่รับงานที่มีราคาขายต่ำกว่าต้นทุนแปรได้

๔. วิทยาลัยสามารถใช้กำลังผลิตที่เหลือให้หมด และเป็นการเพิ่มตลาดผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัย โดยการผลิตผลิตภัณฑ์ออกขายในราคาต่ำกว่าราคาตลาด เพื่อให้ขายได้ในปริมาณมาก

ข้อเสีย

๑. เสียเวลาและค่าใช้จ่ายที่จะต้องเก็บรวบรวมต้นทุนของผลิตภัณฑ์ และค่าใช้จ่ายในการศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยต่าง ๆ ที่มีอิทธิพลต่อราคาขาย

ปัจจัยอื่น ๆ ที่มีอิทธิพลในการตั้งราคาขาย

ดังได้กล่าวมาแล้วว่า ต้นทุนของผลิตภัณฑ์ได้เป็นปัจจัยเพียงปัจจัยเดียวที่มีอิทธิพลต่อการตั้งราคาขาย ดังนั้นหลังจากตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานฝึกและงานสั่งจ้าง โดยใช้ต้นทุนของผลิตภัณฑ์เป็นตัวกำหนดแล้ว วิทยาลัยจะต้องนำปัจจัยอื่น ๆ เข้ามาพิจารณาเพิ่มอีกครั้งหนึ่ง เพื่อจะนำผลิตภัณฑ์ออกจำหน่าย ซึ่งอาจมีผลทำให้วิทยาลัยต้องปรับปรุงราคาขายใหม่ ปัจจัยที่มีอิทธิพลควรพิจารณา คือ

๑. ลักษณะของอุตสาหกรรม โดยทั่ว ๆ ไปปัจจัยนี้ เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีอิทธิพลต่อการตั้งราคาขาย ถ้าการเข้าสู่การแข่งขันในอุตสาหกรรมนั้นทำได้ง่ายและใช้เวลาสั้น ผู้ที่อยู่ในอุตสาหกรรมนั้นแล้วจะไม่สามารถตั้งราคาให้สูงกว่าใครสูงได้มากนัก เพราะจะเป็นการกระตุ้นให้เกิดมีผู้ลงทุนรายใหม่เข้ามาเปิดการลงทุนแข่งขันในอุตสาหกรรมเดียวกันมากขึ้น แต่ถ้าวการเข้ามาสู่อุตสาหกรรมนั้นทำได้ยากซึ่งอาจเป็นเพราะต้องใช้เวลา ต้นทุน และ เทคนิคสูง ก็จะทำให้ผู้ที่อยู่ในอุตสาหกรรมนั้นแล้วสามารถตั้งราคาที่จะให้ผลกำไรสูงได้ โดยไม่ต้องกังวลว่าจะมีผู้เข้ามาร่วมการแข่งขันเพิ่มขึ้น

๒. ความยืดหยุ่นของอุปสงค์และอุปทาน โดยปกติแล้วถ้าอุปสงค์ในผลิตภัณฑ์ใดมีมากกว่าอุปทานในผลิตภัณฑ์นั้น ราคาขายของผลิตภัณฑ์นั้นจะสูง และถ้าเป็นในทางตรงกันข้ามราคาขายของผลิตภัณฑ์นั้นจะต่ำ นอกจากนี้ผู้บริหารจะต้องคำนึงถึงความยืดหยุ่นของอุปสงค์และอุปทานในผลิตภัณฑ์ชนิดนั้น ๆ ด้วย อุปสงค์ของผลิตภัณฑ์บางชนิดมีความยืดหยุ่นต่ำ (ผลิตภัณฑ์จำพวกนี้ส่วนใหญ่จะเป็นของจำเป็นต่อการยังชีพ) หมายถึง ปริมาณความต้องการในผลิตภัณฑ์จะไม่มีเปลี่ยนแปลงมากนักเมื่อราคาเปลี่ยนแปลงไป ดังนั้นการตั้งราคาขายสำหรับผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ จึงควรตั้งราคาให้สูงจะมีผลดีกว่าตั้งราคาต่ำ และถ้าเป็นในทางตรงกันข้าม การตั้งราคาขายควรตั้งในระดับต่ำ เพราะจะทำให้ขายได้ปริมาณเพิ่มมากขึ้น แต่จะตั้งราคาต่ำในระดับใดจึงจะให้ผลกำไรสูง ผู้บริหารจะต้องใช้วิธีการประมาณปริมาณขายในระดับราคาต่าง ๆ ประกอบกับ

นำเอาวิธีการของ Break-even Point เข้ามาช่วยในการตั้งราคา สิ่งที่ต้องพึงระวังคือผลิตภัณฑ์ที่ถือเป็นของใหม่เพียงบางชนิด การตั้งราคาต่ำแทนที่จะขายได้เพิ่มมากขึ้น กลับทำให้รายได้ต่ำลงกว่าเดิม ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ได้แก่ เครื่องประดับ เครื่องสำอาง เพราะบุคคลส่วนใหญ่เชื่อว่าของคุณภาพดีราคาต้องแพง และอีกสาเหตุหนึ่งคือการแข่งขันกันทางสังคม ดังนั้นผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ควรตั้งราคาสูงจะให้ผลดีมากว่า

ในด้านอุปทานของผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์บางชนิดมีความยืดหยุ่นของอุปทานสูงหมายถึงว่าเมื่อราคาเปลี่ยนแปลงไปเพียงเล็กน้อย ปริมาณผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายจะเปลี่ยนแปลงมาก ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้เป็นผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมประเภทที่เข้าออกจากการแข่งขันได้ง่าย ดังนั้นการตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์ที่มีความยืดหยุ่นของอุปทานสูง จึงไม่สามารถตั้งราคาขายสูงเพื่อหวังกำไรมากได้ แต่ในทางตรงกันข้ามถ้าอุปทานของผลิตภัณฑ์ใดมีความยืดหยุ่นต่ำ ซึ่งหมายถึงเมื่อราคาเปลี่ยนแปลงปริมาณเสนอขายจะไม่เปลี่ยนแปลง หรือเปลี่ยนแปลงเล็กน้อย ผลิตภัณฑ์ชนิดนี้ เป็นผลิตภัณฑ์ในอุตสาหกรรมประเภทที่เข้าออกจากการแข่งขันยาก ดังนั้นการตั้งราคาขายของผลิตภัณฑ์ประเภทนี้จึงสามารถตั้งราคาขายที่ให้กำไรได้สูงกว่าผลิตภัณฑ์ที่มีความยืดหยุ่นของอุปทานสูง

๓. ภาวะเศรษฐกิจ ภาวะเศรษฐกิจเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ในระยะที่ภาวะเศรษฐกิจรุ่งเรือง ราคาขายของผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ จะสูง เพราะประชาชนมีเงินพอที่จะซื้อหาผลิตภัณฑ์ราคาแพงได้ โดยเฉพาะในภาวะเศรษฐกิจรุ่งเรืองจนถึงขั้นเกิดภาวะเงินเฟ้อ ไม่ว่าราคาผลิตภัณฑ์จะสูงเท่าใดก็ยังมีคนซื้อ เพราะเกรงว่ายิ่งนานไปราคาจะสูงขึ้นอีก แต่ในทางตรงข้ามในขณะนี้ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำจนถึงขั้นเกิดภาวะเงินฝืด ผลิตภัณฑ์จะขายไม่ออกเพราะประชาชนไม่มีเงิน ผู้บริหารที่มองการณ์ไกล จะต้องตัดสินใจยอมขายในราคาต่ำ ถึงแม้ราคาขายจะต่ำกว่าต้นทุนทั้งหมด หรือต่ำกว่าต้นทุนแปรได้ ทั้งนี้เพื่อรักษาสต็อกไว้ เมื่อภาวะเศรษฐกิจดีขึ้นราคาขายก็จะเพิ่มสูงขึ้นตามภาวะเศรษฐกิจ

๔. ลักษณะของผลิตภัณฑ์ ในตลาดที่มีผลิตภัณฑ์หลายชนิด ผลิตภัณฑ์ที่สามารถใช้แทนกันได้จะมีราคาขายใกล้เคียงกัน ผลิตภัณฑ์ที่มีลักษณะโดดเด่นไม่มีผลิตภัณฑ์ใดสามารถให้รรถประโยชน์ได้เหมือนจะมีราคาขายสูงกว่าผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ดังนั้นผู้บริหารจะต้องดูว่าผลิตภัณฑ์ของตนอยู่ในลักษณะใด ถ้ามีลักษณะใกล้เคียงกับผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ในตลาดและสามารถใช้แทนกันได้ การตั้งราคาขายก็จะต้องนำเอาราคาตลาดของผลิตภัณฑ์ที่ใช้แทนกันได้มาพิจารณาตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของตนด้วย แต่ถ้าผลิตภัณฑ์ของตน เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ยังไม่มีในตลาด หรือ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีผลิตภัณฑ์อื่นใช้แทนได้ การตั้งราคาขายก็ไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงราคาตลาด

๕. ระดับของกิจการของโรงงาน หมายถึงกำลังผลิตของธุรกิจนั้น ๆ จะเป็นปัจจัยในการกำหนดราคาขาย กล่าวคือ ผู้บริหารจะต้องคำนึงถึงอัตราส่วนในตลาด (Market Share) ของผลิตภัณฑ์ของตนกับกำลังการผลิต ว่าสมดุลงกันหรือไม่ ถ้าหากปรากฏว่าผลิตภัณฑ์ที่ธุรกิจของตนผลิตออกมาเต็มกำลังผลิตนั้นมีปริมาณพอดีกับส่วนของตลาดที่ตนมีอยู่ ราคาขายก็สามารถตั้งโดยอาศัยต้นทุนทั้งหมดของผลิตภัณฑ์ได้ แต่ถ้าปรากฏว่ากำลังผลิตของธุรกิจมีมากกว่าส่วนของตลาดที่ตนมีอยู่ ผู้บริหารควรตัดสินใจตั้งราคาขายผลิตภัณฑ์ส่วนที่เกิน อัตราส่วนในตลาดของตนในราคาต่ำกว่าราคาตลาดทั่วไป แต่จะต้องไม่ต่ำกว่าต้นทุนแปรได้โดยหาทางขายที่จะไม่กระทบกระเทือนปริมาณขายตามปกติในตลาดของตน การขายในราคาต่ำกว่าราคาปกตินี้ แม้จะไม่สามารถคุ้มต้นทุนทั้งหมด แต่ก็สามารถนำค่าขายส่วนที่เกินกว่าต้นทุนแปรได้มาชดเชยต้นทุนคงที่ลงได้บ้าง

๖. ข้อจำกัดของรัฐบาล ปัจจัยนี้เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกปัจจัยหนึ่ง เพราะแม้ผู้บริหารพิจารณาเห็นแล้วว่า ผลิตภัณฑ์ของตนเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ บริษัทตนครองตลาดแต่ผู้เดียว ภาวะเศรษฐกิจกำลังรุ่งเรือง ฯลฯ การตั้งราคาขายก็ไม่สามารถตั้งตามชอบใจได้ เนื่องจากมีกฎหมายบังคับอยู่

๗. สภาพการแข่งขัน ผู้บริหารจะต้องนำสภาพการแข่งขันเข้ามาพิจารณาในการตั้งราคาด้วย เพราะถ้าตลาดมีสภาพการแข่งขันที่สมบูรณ์ คือมีจำนวนผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันในตลาดมาก การจะกำหนดราคาตามชอบใจย่อมทำไม่ได้ การตั้งราคาขายสูงเกินไปในขณะที่ผู้ค้ารายอื่นไม่ขึ้นราคาลูกค้าของตนก็จะกลายเป็นลูกค้าของผู้ค้ารายอื่น ในทางตรงข้าม ถ้าลดราคาลงผู้ค้ารายอื่น ๆ ย่อมจะลดราคาตามลงมาด้วย ซึ่งจะไม่เป็นประโยชน์ต่อผู้ใดเลย แต่ถ้าเป็นตลาดที่ไม่มีการแข่งขันโดยสมบูรณ์ คือมีผู้ค้าน้อยราย ผู้ค้าเหล่านั้นย่อมมีอิทธิพลในการที่จะเพิ่มหรือลดราคาได้ตามชอบใจ ดังนั้นผู้บริหารจะต้องพิจารณาว่าผลิตภัณฑ์ของตนในตลาดมีคู่แข่งมากน้อยอย่างไร และนำมาเป็นหลักเกณฑ์หลักหนึ่งในการพิจารณา กำหนดราคาขาย

ปัจจัยทั้ง ๗ ประเภทที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาขายตามที่กล่าวมาแล้วนี้ จะไม่มีผลกระทบต่อ การกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์จากงานฝึกของวิทยาลัย เพราะวิทยาลัยมิได้มีจุดมุ่งหมายจะหากำไรจากผลิตภัณฑ์จากงานฝึกอยู่แล้ว เพราะเป็นสิ่งที่เป็นไปได้ แต่สำหรับการกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้าง วิทยาลัยจะต้องนำปัจจัยทั้ง ๗ ประเภทนี้เข้ามารวมพิจารณาด้วย เพราะจะทำให้วิทยาลัยสามารถกำหนดราคาขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเฉพาะปัจจัยด้านความยืดหยุ่นของอุปสงค์และอุปทานและ

ปัจจัยด้านลักษณะของผลิตภัณฑ์ เนื่องจากปัจจัยทั้งสองประเภทนี้มีอิทธิพลต่อวิทยาลัยในการที่จะหากำไรจากการขายผลิตภัณฑ์จากงานสั่งจ้างประเภทที่ไม่มีขายในตลาด ส่วนปัจจัยด้านระดับของกิจการของโรงงานจะมีอิทธิพลต่อวิทยาลัย เมื่อวิทยาลัยมีกำลังผลิตเหลืออยู่เท่านั้น สำหรับปัจจัยอื่น ๆ ไม่มีผลต่อการกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยมากนัก

จากตัวอย่าง การแสดงการกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์จากงานฝึกและงานสั่งจ้างทั้ง ๓ วิธีข้างต้น เป็นการนำตัวเลขที่เกิดขึ้นจริงมาเป็นตัวกำหนดราคาขาย ฉะนั้นจึงเป็นการกำหนดราคาขายภายหลังจากที่ผลิตภัณฑ์ผลิตเสร็จแล้ว แต่วิทยาลัยสามารถกำหนดราคาขายผลิตภัณฑ์ของวิทยาลัยขึ้นก่อนผลิตเสร็จได้ โดยนำค่ามาตรฐาน หรือค่าโดยประมาณที่ใช้ในการคิดต้นทุนการผลิตและต้นทุนการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ตามที่กล่าวไว้แล้วในตอนต้น มาเป็นข้อมูลในการกำหนด

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย