



หลักสูตรการศึกษาต่อเนื่อง
การศึกษาเพื่อพัฒนาทักษะอาชีพ

ชื่อหลักสูตร การคำนวณต้นทุนขาย โบว์ติดกระเช้าของขวัญ
จำนวน 3 ชั่วโมง

สำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำจังหวัดมหาสารคาม
กระทรวงศึกษาธิการ

คำนำ

การจัดทำหลักสูตรการคำนวณต้นทุนขาย โบว์ติดกระเช้าของขวัญ ได้จัดทำขึ้นตามนโยบายสำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ได้ให้สถานศึกษาขับเคลื่อนการพัฒนาการศึกษาที่ยั่งยืนกิจกรรมส่งเสริมศูนย์ฝึกออาชีพชุมชนในการจัดกิจกรรมการศึกษาต่อเนื่องให้กลุ่มเป้าหมายโดยให้ความสำคัญกับการจัดการศึกษาอาชีพเพื่อการมีงานทำใน 5 กลุ่มอาชีพได้แก่ เกษตรกรรม อุตสาหกรรม พาณิชยกรรม คหกรรม และอาชีพเฉพาะทางหรือการบริการรวมถึงการเน้นอาชีพช่างพื้นฐาน ได้จัดทำหลักสูตรเพื่อเสริมสร้างทักษะใหม่ (New skill) เพิ่มสมรรถนะ(Up skill) หรือทบทวนทักษะ (Re skill) เพื่อให้สถานศึกษาหรือผู้จัดการกิจกรรมนำไปใช้ในการขับเคลื่อนโครงการศูนย์ฝึกออาชีพชุมชนที่สอดคล้องกับศักยภาพของผู้เรียนและความต้องการของตลาดแรงงาน การพัฒนาประเทศ การดำเนินงานจัดกิจกรรมหลักสูตรฝึกออาชีพให้แก่ ประชาชนกลุ่มเป้าหมายให้ดำเนินการตามแนวทางการดำเนินงานการจัดการศึกษาต่อเนื่อง (ฉบับปรับปรุง พ.ศ.2561) การกำหนดเนื้อหาและชั่วโมงในการเรียนหลักสูตรจะประกอบไปด้วยจำนวนชั่วโมงของ เนื้อหาความรู้และการปฏิบัติเมื่อผู้เรียนเรียนจบหลักสูตรแล้วสามารถนำความรู้ และทักษะไปประกอบอาชีพสร้างรายได้ รวมทั้งสามารถนำจำนวนชั่วโมงที่ได้เรียนไปเทียบโอน เป็นผลการเรียนในรายวิชาเลือกของสาระการประกอบอาชีพตามหลักสูตรการศึกษานอกระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐานพุทธศักราช 2551

การเรียนรู้เพื่อการพัฒนาตนเองของ สกร.ระดับอำเภอ เพื่อตอบสนองนโยบายดังกล่าวจึงต้องปรับเปลี่ยนกระบวนการจัดการเรียนรู้ ที่เน้นการปฏิบัติจริง เพื่อแลกเปลี่ยนเรียนรู้จากผู้มีประสบการณ์ในอาชีพโดยตรง ผู้สอนเป็นวิทยากรที่มีความรู้ ความสามารถ และเป็นผู้ประกอบการในอาชีพนั้น ๆ ให้ความสำคัญต่อการประเมินผลการทำงานหลักสูตรที่เน้นทักษะ ความสามารถ และการมีผลงาน ชิ้นงาน ที่ได้มาตรฐานออกสู่ตลาดได้การพัฒนาหลักสูตรอาชีพ จึงต้องปรับใหม่โดยการพัฒนาให้ครบวงจร ประกอบด้วย ช่องทางการประกอบอาชีพทักษะของอาชีพ การบริหารจัดการ และโครงการอาชีพพร้อมแหล่งเงินทุน และให้ผู้เรียนที่เรียนจบจากหลักสูตรอาชีพมีความมั่นใจว่าจะสามารถประกอบอาชีพสร้างรายได้ ได้อย่างแท้จริง จึงขอให้สถานศึกษาที่นำหลักสูตรที่ได้พัฒนาแล้วนั้น นำมาคัดเลือกให้เหมาะสมกับความต้องการของพื้นที่ และนำไปอนุมัติใช้ในการจัดการเรียนการสอนต่อไป

สารบัญ

	หน้า
คำนำ	ก
สารบัญ	ข
หลักสูตรการคำนวณต้นทุนขาย โบว์ติดกระเช้าของขวัญ	
ความเป็นมา	1
จุดประสงค์การเรียนรู้	1
กลุ่มเป้าหมาย	2
ระยะเวลา	2
เนื้อหาหลักสูตร	2
การจัดการเรียนรู้	2
สื่อการเรียนรู้	2
การวัดและประเมินผล	3
การจบหลักสูตร	3
เอกสารหลักฐานการศึกษาที่ได้รับหลังจากจบหลักสูตร	3
การเทียบโอน	3
โครงสร้างหลักสูตรการคำนวณต้นทุนขาย โบว์ติดกระเช้าของขวัญ	4
แบบทดสอบก่อนเรียน	5
ใบความรู้	7
แบบประเมินผลงานผู้เรียน	10
แบบทดสอบหลังเรียน	11
เฉลยแบบทดสอบก่อนเรียน - หลังเรียน	13

หลักสูตร การคำนวณต้นทุนขาย โบว์ติดกระเช้าของขวัญ

จำนวน 3 ชั่วโมง

กลุ่มอาชีพ เฉพาะทาง

1. ความเป็นมา

จากนโยบายและจุดเน้นการดำเนินงาน ของสำนักงานส่งเสริมการเรียนรู้ประจำปีงบประมาณ ๒๕๖๗ ตามยุทธศาสตร์กระทรวงศึกษาธิการมุ่งเน้นการจัดการศึกษาเพื่อพัฒนาคุณภาพชีวิตประชากรทุกช่วงวัย โดยการจัดการเรียนวิชาชีพพระยะสั้นให้กับประชาชนที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาดแรงงานบริบทของพื้นที่ จัดการศึกษาเพื่อส่งเสริมสร้างคุณภาพชีวิตให้กับกลุ่มผู้สูงอายุและการพัฒนาทักษะชีวิตในการเตรียมความพร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจสังคม ธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมและการเข้าสู่สังคมเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Thailand ๔.๐) ประชาชนพื้นที่ส่วนใหญ่ทำการเกษตรเช่นการทำนาและปลูกผักหลังจากการเก็บเกี่ยวผลผลิตทาง การเกษตรมีการประกอบอาชีพเสริมเพิ่มรายได้ให้กับคนในชุมชน และประชาชนใช้เวลาว่างหลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิตทางการเกษตรประชาชนได้ประกอบอาชีพเสริมได้แก่ การปลูกพืชผักสวนครัวซึ่งสามารถสร้างรายได้ให้กับชุมชนได้เป็นอย่างดีดังนั้นเพื่อเป็นการส่งเสริมสนับสนุนและตอบสนองความต้องการของประชาชนกลุ่มเป้าหมายสถานศึกษาจึงได้จัดโครงการศูนย์ฝึกอาชีพชุมชนเพื่อเป็นการให้ความรู้ ความเข้าใจและพัฒนาอาชีพให้กับประชาชนกลุ่มเป้าหมาย และผู้ที่สนใจในตำบลให้สามารถนำไป ประกอบอาชีพเสริม เพื่อก่อให้เกิดรายได้กับตนเองและครอบครัว เป็นการสร้างอาชีพให้เกิดความมั่นคงโดยเน้น การบูรณาการให้สอดคล้อง กับศักยภาพด้านต่างๆมุ่งพัฒนาคนไทย ให้ได้รับการศึกษาเพื่ออาชีพและการมีงาน ทำอย่างมีคุณภาพ ทั้งถึงเท่าเทียมกันประชาชนมีรายได้มั่นคง มั่งคั่งและมีงานทำอย่างยั่งยืน

การคำนวณต้นทุนขาย โบว์ติดกระเช้าของขวัญ จึงเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์สำคัญ ที่จะทำให้รู้ว่าธุรกิจจะได้กำไรมากน้อยแค่ไหน สามารถถ่วงเฉลี่ยกับค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่แฝงอยู่ได้อย่างไรบ้าง เพื่อใช้ประกอบการทำบัญชีแบบง่าย ๆ เพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถนำวิธีคิดต้นทุนที่ขายไปปรับใช้ได้กับธุรกิจของตนเอง การคำนวณต้นทุนขายนับเป็นการคำนวณต้นทุนที่เกิดขึ้น จากการผลิตสินค้าหรือบริการของธุรกิจ ซึ่งการคำนวณต้นทุนจะทำให้เราทราบว่า กระบวนการต่าง ๆ กว่าที่จะได้เป็นสินค้าและบริการมา มีค่าใช้จ่ายอะไรบ้างที่แอบแฝง อาทิ ค่าออกแบบผลิตภัณฑ์ การผลิต การทดสอบสินค้า การขนส่ง บรรจุภัณฑ์ การจัดเก็บสินค้า ฯลฯ ทำให้ผู้ประกอบการบริหารงานในองค์กรได้อย่างเป็นระบบมากขึ้น มีข้อมูลในการทำบัญชี รายรับ รายจ่าย และรู้ว่าต้นทุนขายมีอะไรบ้างควรปรับกลยุทธ์หรือว่าเปลี่ยนวัตถุดิบที่ใช้หรือไม่ การคำนวณต้นทุนขาย กำไร และราคาขาย จึงเป็นอีกหนึ่งวิธีการทำธุรกิจ ที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่เสี่ยงขาดทุน

2. จุดประสงค์การเรียนรู้

1. เพื่อให้ผู้เรียนฝึกทักษะการคำนวณต้นทุนขาย โบว์ติดกระเช้าของขวัญ
2. เพื่อให้ผู้เรียนนำความรู้และประสบการณ์ที่ได้รับไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพ

3. กลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายคือประชาชนทั่วไปในกลุ่มเป้าหมายนอกระบบโรงเรียน

1. ผู้ที่ไม่มีอาชีพ
2. ผู้ที่มีอาชีพและต้องการพัฒนาอาชีพ

4. ระยะเวลา

การเรียนรู้ และฝึกทักษะ	จำนวน	3	ชั่วโมง
4.1 ภาคทฤษฎี	จำนวน	1	ชั่วโมง
4.2 ภาคปฏิบัติ	จำนวน	2	ชั่วโมง

5. เนื้อหาหลักสูตร

- 5.1 ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับต้นทุนขาย
- 5.2 วิธีการคำนวณต้นทุนขาย

6. การจัดการเรียนรู้

- 6.1 การศึกษาข้อมูลจากเอกสาร
- 6.2 การแลกเปลี่ยนเรียนรู้
- 6.3 ฝึกปฏิบัติจริง

7. สื่อการเรียนรู้

ในกระบวนการจัดการเรียนรู้ใช้สื่อที่หลากหลาย เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สถานประกอบการ สื่อจริง และสื่อบุคคลในชุมชน

- 7.1 วิทยากร/ ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้ความรู้
- 7.2 VCD / หนังสือ
- 7.3 Internet
- 7.4 ศึกษาดูงานจากกลุ่มอาชีพตัวอย่าง/แหล่งเรียนรู้

8. การวัดและประเมินผล

การวัดผลประเมินผลหลักสูตร เป็นการตรวจสอบความก้าวหน้าโดยใช้ผลการประเมินเป็นข้อมูลและสารสนเทศ ที่แสดงการพัฒนาความรู้ ความเข้าใจ ซึ่งสามารถประเมินได้ด้วยวิธีการต่างๆ ดังนี้

8.1 การสังเกต

8.2 การประเมินผลงาน/ชิ้นงาน

9. การจบหลักสูตร

9.1 มีระยะเวลาเรียนและฝึกปฏิบัติตลอดหลักสูตร ไม่น้อยกว่าร้อยละ 80

9.2 มีผลการเรียนผ่านตลอดหลักสูตร ไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 ตามเกณฑ์ที่กำหนดดังนี้

9.2.1 ภาคทฤษฎี สัดส่วนร้อยละ 20

9.2.2 ภาคปฏิบัติ สัดส่วนร้อยละ 80

10. เอกสารหลักฐานการศึกษาที่จะได้รับหลังจากจบหลักสูตร

10.1 หลักฐานการเข้าเรียนตลอดหลักสูตร

10.2 ทะเบียนคุมวุฒิบัตร

10.3 วุฒิบัตรออกโดยสถานศึกษาที่มีการจัดการเรียนรู้หลักสูตรการทำเนื้อหมูแดดเดียว

11. การเทียบโอน

ผู้เรียนที่จบหลักสูตรการทำเนื้อหมูแดดเดียวนี้สามารถนำไปเทียบโอนผลการเรียนรู้กับหลักสูตรการศึกษานอก ระบบระดับการศึกษาขั้นพื้นฐาน พุทธศักราช 2551 หรืออื่น ๆ ได้ตามเกณฑ์ที่สถานศึกษากำหนด

.....

โครงสร้างหลักสูตรการคำนวณต้นทุนขาย โบว์ติดกระเช้าของขวัญ

ที่	เรื่อง	จุดประสงค์การเรียนรู้	เนื้อหา	สื่อการเรียนรู้	การจัดกระบวนการเรียนรู้	การวัดและประเมินผล	จำนวนชั่วโมง	
							ทฤษฎี	ปฏิบัติ
1.	1.ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนขาย โบว์ติดกระเช้าของขวัญ	1. สามารถบอกความสำคัญการคำนวณต้นทุนขาย โบว์ติดกระเช้าของขวัญ	1.ความรู้เกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนขาย - ต้นทุนวัตถุดิบ - ต้นทุนค่าแรง - ต้นทุนค่าใช้จ่ายการผลิต	ในกระบวนการจัดการเรียนรู้ใช้สื่อที่หลากหลาย เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ สถานประกอบการ วัสดุของจริงและสื่อบุคคลในชุมชน 1. วิทยากร/ ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้ความรู้/ใบความรู้	1. การศึกษาข้อมูลจากเอกสาร/ภูมิปัญญา 2.การศึกษาดูงานจากแหล่ง เรียนรู้ 3. การแลกเปลี่ยนเรียนรู้ 4. การฝึกปฏิบัติจริง	การวัดผลประเมินผลหลักสูตร เป็นการตรวจสอบความก้าวหน้า โดยใช้ผลการประเมินเป็นข้อมูลและสารสนเทศที่แสดงการพัฒนาความรู้ ความเข้าใจซึ่งสามารถประเมินได้ด้วยวิธีการต่างๆ ดังนี้ 1. การสังเกต 2. การประเมินผลงาน/ชิ้นงาน	1 ชั่วโมง	
2.	2.วิธีการคำนวณต้นทุนขาย โบว์ติดกระเช้าของขวัญ	2.สามารถคำนวณต้นทุนขายและนำความรู้ไปประยุกต์ใช้ในการประกอบอาชีพ	2.วิธีการคำนวณต้นทุนขาย - ความสำคัญในการคำนวณต้นทุน - การคำนวณต้นทุนขาย	2. VCD/หนังสือ/ Internet 3. วัสดุอุปกรณ์ของจริง 4. ศึกษาดูงานจากกลุ่มอาชีพ ตัวอย่าง/แหล่งเรียนรู้ 5.แบบทดสอบก่อนเรียน/แบบทดสอบหลังเรียน				2 ชั่วโมง

แบบทดสอบก่อนเรียนหลักสูตรวิชาการคำนวณต้นทุนขาย โบว์ติดกระเช้าของขวัญ

1. ต้นทุนขายหมายถึงอะไร?
 - ก. ค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการผลิตสินค้า
 - ข. ค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการขายสินค้า
 - ค. ค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการจัดการสินค้า
 - ง. ค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการโฆษณาสินค้า
2. การคำนวณต้นทุนขายเป็นสิ่งสำคัญเพราะอะไร?
 - ก. เพื่อให้ทราบต้นทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้นในการขายสินค้า
 - ข. เพื่อให้สามารถกำหนดราคาขายได้อย่างเหมาะสม
 - ค. เพื่อการวางแผนการผลิตและการเงิน
 - ง. ทุกข้อที่กล่าวมาถูกต้อง
3. ส่วนประกอบใดบ้างที่มักจะรวมอยู่ในต้นทุนขาย?
 - ก. ค่าแรงงานและค่าวัสดุดิบ
 - ข. ค่าโฆษณาและค่าขนส่ง
 - ค. ค่าการตลาดและค่าบริหาร
 - ง. ค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่
4. หลักการใดที่สำคัญในการคำนวณต้นทุนขาย?
 - ก. หลักการจับคู่รายได้และค่าใช้จ่าย
 - ข. หลักการบันทึกค่าใช้จ่ายตามเวลาที่เกิด
 - ค. หลักการจัดการเงินสด
 - ง. หลักการจำแนกประเภทสินทรัพย์
5. การปรับปรุงการคำนวณต้นทุนขายสามารถช่วยลดความเสี่ยงทางการเงินได้หรือไม่?
 - ก. ได้ เพราะช่วยให้ทราบถึงต้นทุนที่แท้จริง
 - ข. ไม่ได้ เพราะต้นทุนขายไม่มีผลต่อการเงิน
 - ค. ได้เฉพาะในบางกรณี
 - ง. ทุกข้อที่กล่าวมาถูกต้อง

6. การคำนวณต้นทุนขายมีผลต่อการกำหนดราคาสินค้าอย่างไร?

- ก. ทำให้สามารถกำหนดราคาที่แข่งขันได้
- ข. ทำให้สามารถกำหนดราคาที่สูงขึ้นได้
- ค. ทำให้สามารถกำหนดราคาต่ำลงได้
- ง. ทำให้สามารถกำหนดราคาได้อย่างมีเหตุมีผล

7. ต้นทุนค่าใช้จ่ายการผลิตรวมถึงอะไรบ้าง?

- ก. ค่าวัตถุดิบและค่าแรง
- ข. ค่าแรงและค่าใช้จ่ายอื่นๆ
- ค. ค่าวัตถุดิบและค่าใช้จ่ายอื่นๆ
- ง. ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นในการผลิต

8. ต้นทุนวัตถุดิบหมายถึงอะไร?

- ก. ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการผลิตสินค้า
- ข. ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการจ้างแรงงาน
- ค. ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการซื้อวัตถุดิบ
- ง. ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการขนส่งสินค้า

9. ต้นทุนค่าแรงรวมถึงอะไรบ้าง?

- ก. ค่าแรงงานที่ใช้ในการผลิตสินค้า
- ข. ค่าแรงงานที่ใช้ในการขนส่งสินค้า
- ค. ค่าแรงงานที่ใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบ
- ง. ค่าแรงงานที่ใช้ในการทำการตลาด

10. ข้อใดไม่ใช่ต้นทุนวัตถุดิบ?

- ก. ค่าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต
- ข. ค่าวัสดุสิ้นเปลือง
- ค. ค่าเช่าที่ดิน
- ง. ค่าวัสดุเสริม

ใบความรู้

เรื่องความรู้เกี่ยวกับการคำนวณต้นทุนขาย และวิธีการคำนวณต้นทุนขาย



การคำนวณต้นทุนขาย (Cost of Goods Sold: COGS) เป็นหนึ่งในขั้นตอนสำคัญในการจัดการธุรกิจ โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับการผลิตหรือการขายสินค้า ต้นทุนขายช่วยให้เจ้าของธุรกิจทราบถึงค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการผลิตและจำหน่ายสินค้า ซึ่งเป็นพื้นฐานในการตั้งราคาขายและวิเคราะห์กำไรขาดทุนของธุรกิจ ส่วนประกอบของต้นทุนขายการคำนวณต้นทุนขายประกอบไปด้วย 3 ส่วนหลัก

ต้นทุนวัตถุดิบ (Cost of Raw Materials): ค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการซื้อวัตถุดิบที่จำเป็นต่อการผลิตสินค้า

ต้นทุนแรงงาน (Labor Costs): ค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการจ้างงานแรงงานที่ใช้ในการผลิตสินค้า

ต้นทุนการผลิต (Manufacturing Overhead): ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิต เช่น ค่าพลังงาน ค่าซ่อมบำรุงเครื่องจักร และค่าเช่าสถานที่

วิธีคำนวณต้นทุนขาย

เพื่อให้เข้าใจการคำนวณต้นทุนขายของธุรกิจSMEs จึงขอแยกอธิบายในแต่ละประเภทของธุรกิจ ดังนี้

1. ธุรกิจซื้อมาขายไป ธุรกิจขายของทางออนไลน์ ต้นทุนขายคำนวณไม่ยากคือคิดจากราคาสินค้าที่ซื้อ มาโดยตรงรวมทั้งค่าขนส่งสินค้าเข้าร้าน

2. ธุรกิจผลิตสินค้า เช่น ธุรกิจโรงงาน หรือผู้ประกอบการที่ทำขนมขาย ซึ่งใช้วัตถุดิบหลายอย่างในการผลิต โดยทั่วไปต้นทุนการผลิตเป็นต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิตสินค้า ได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรง ค่าใช้จ่ายในการผลิตเช่น ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำมันรถ รวมทั้งของเสียที่อาจเกิดขึ้นจากกระบวนการผลิต ในทางบัญชีถ้าจัดจำแนกตามลักษณะพฤติกรรมของต้นทุนจะแยกได้เป็น 2 ประเภท คือ

2.1 ต้นทุนคงที่ เป็นต้นทุนที่มีมูลค่าเท่าเดิมไม่ว่าจะมีการผลิตสินค้าในปริมาณมากหรือน้อย ได้แก่ เงินเดือน ค่าเช่า ค่าเบี้ยประกันภัย เป็นต้น

2.2 ต้นทุนผันแปร เป็นต้นทุนที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการผลิตสินค้า ได้แก่ ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงาน ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าน้ำค่าไฟ เป็นต้น

สำหรับธุรกิจ SMEs ที่เป็นธุรกิจผลิตที่ไม่ซับซ้อนมาก ผู้ประกอบการสามารถคำนวณต้นทุนได้ดังนี้

1. ต้นทุนวัตถุดิบ เป็นต้นทุนหลักในการผลิตสินค้า

ยกตัวอย่างการคำนวณง่ายๆ เช่น ผู้ประกอบการที่ทำขนมขาย วัตถุดิบได้แก่ แป้ง น้ำตาล ไข่ เป็นต้น รวมราคาวัตถุดิบที่ซื้อมาเท่ากับ 500 บาทและผลิตขนมออกมาได้ 1,000 ชิ้น ดังนั้นต้นทุนวัตถุดิบต่อขนม 1 ชิ้น เท่ากับ 2 บาท หรืออีกวิธีหนึ่งคือคำนวณต้นทุนวัตถุดิบจากปริมาณที่ใช้จริง จากสมการนี้

ต้นทุนวัตถุดิบ = ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้จริง × (ราคาซื้อหารด้วยปริมาณที่ซื้อ)

เช่น ธุรกิจที่ทำขนมขายซื้อแป้งสาลีมาในราคา 50 บาทต่อ 1,000 กรัม (1ถุง) ใช้แป้งทำขนมไปแค่ 80 กรัม ดังนั้นต้นทุนวัตถุดิบคือ $80 \times (50/1,000)$ เท่ากับ 4 บาท

2. ค่าแรงการผลิต

กรณีที่มีการจ้างพนักงานที่รับผิดชอบดูแลกระบวนการผลิต ค่าใช้จ่ายประเภทเงินเดือน ถือเป็นต้นทุนการผลิตโดยตรง การคำนวณค่าแรงมีดังนี้

เช่น โรงงานผลิตสินค้าได้ 50,000 ชิ้นต่อวัน เงินเดือนของพนักงานที่ดูแลกระบวนการผลิตมี 2 คนเงินเดือนรวมกัน เดือนละ 40,000 บาท ดังนั้น ต้นทุนค่าแรงต่อสินค้า 1 ชิ้นเท่ากับ $40,000/50,000$ เท่ากับ 0.8 บาทต่อ สินค้า 1 ชิ้น เป็นต้น

หรืออย่างกรณีของโรงงานทำขนมที่จ้างลูกจ้างรายวัน เช่นค่าแรงวันละ 400 บาท โดยเฉลี่ยผลิตขนมได้วันละ 1,000 ชิ้น ค่าแรงต่อขนม 1 ชิ้น เท่ากับ 0.4 บาท

3. ค่าใช้จ่ายในการผลิต ได้แก่ ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำมันรถ ของเสียที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิต

3.1 ค่าไฟฟ้า โดยค่าไฟต่อสินค้า 1 ชิ้น คำนวณจากค่าไฟที่จ่ายจริงแต่ละเดือนหารด้วยปริมาณการผลิต เช่น โรงงานผลิตสินค้า จ่ายค่าไฟในเดือนตุลาคม 100,000 บาท ผลิตสินค้าได้ 20,000 ชิ้น ดังนั้น ค่าไฟต่อ สินค้า 1 ชิ้น เท่ากับ 5 บาท

3.2 ค่าน้ำมันรถ โดยคิดจากค่าน้ำมันที่ใช้จริงสำหรับรถแต่ละคัน หรือเทียบจากการใช้รถแท็กซี่โดยเข้าไปดูราคาใน Application Grab

3.3 ของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต ในช่วงแรกๆอาจใช้วิธีการประเมิน เช่น ผลิตขนม 10 ชิ้น เสีย 1 ชิ้น เท่ากับของเสียคิดเป็น 10% ของสินค้าที่ผลิตได้ ต่อไปอาจจะใช้วิธีเก็บข้อมูลและประเมินจากของเสียที่เกิดขึ้นจริงได้

ข้อดีของการทราบต้นทุนขาย

1. นำไปใช้ในการตั้งราคาสินค้าได้อย่างถูกต้อง

เมื่อคำนวณต้นทุนขายได้แล้วในการตั้งราคาสินค้าค่อยบวกกำไรที่ต้องการเข้าไป โดยกำหนดเป็นกำไรเพิ่มเข้าไป เช่นต้นทุนขาย 5 บาทต่อชิ้น ต้องการกำไร 1 บาทต่อชิ้น ราคาขายเท่ากับ 6 บาทต่อชิ้นซึ่งเป็นวิธีที่ง่าย ตรงไปตรงมา ทำให้ผู้ประกอบการสามารถประเมินผลกำไรการค้าดำเนินงานเพื่อใช้ในการวางแผนงานได้

2. สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ในเรื่องราคา

ผู้ประกอบการสามารถกำหนดกลยุทธ์เรื่องราคา ในการปรับเพิ่ม ลด ราคา หรือจัดการส่งเสริมการขาย เพื่อให้แข่งขันทางด้านราคากับคู่แข่งได้

3. ผู้ประกอบการสามารถวางแผนการผลิตได้

เนื่องจากรู้ข้อมูลต้นทุนที่แท้จริง ทำให้วางแผนในการจัดหาสินค้าหรือวัตถุดิบ หรือการจ้างแรงงาน อย่างมีประสิทธิภาพ ช่วยให้ประหยัดต้นทุนได้อย่างมาก

4. ช่วยลดการสูญเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตได้

เมื่อทราบต้นทุนของเสียผู้ประกอบการสามารถวางแผนในการบริหารจัดการเพื่อลดของเสียในกระบวนการผลิต ทำให้ต้นทุนสินค้าลดลง

5. ตัวเลขต้นทุนขายและกำไรทางบัญชีและภาษีถูกต้อง

การที่ธุรกิจสามารถคำนวณตัวเลขต้นทุนขายซึ่งเป็นรายการที่มีสาระสำคัญในงบการเงิน ย่อมทำให้การคำนวณกำไรสุทธิถูกต้องและตัวเลขภาษีถูกต้องตามไปด้วย นอกจากนี้จะลดความเสี่ยงในการเสียค่าปรับทางภาษีแล้ว ในกรณีธุรกิจต้องการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน งบการเงินก็มีความถูกต้องน่าเชื่อถือทำให้มีโอกาสจัดหาแหล่งเงินทุนได้

การคิดต้นทุนขายเป็นเรื่องสำคัญ เป็นเหตุให้หลายธุรกิจขายขาดทุนกันมาแล้ว การคิดต้นทุนผิดพลาดทำให้คิดราคาขายผิด ยิ่งคำนวณต้นทุนได้ถูกต้องมากเท่าไร ทำให้ทราบผลกำไรบริษัทได้แม่นยำยิ่งขึ้น ช่วยลดการสูญเสียที่เกิดจากการดำเนินธุรกิจ เมื่อต้นทุนขายลดลง ธุรกิจย่อมมีกำไรเพิ่มขึ้นและเติบโตยิ่งขึ้น

แบบประเมินผลงานผู้เรียน

ชื่อ - สกุล.....

หลักสูตร..... กลุ่ม.....

คำชี้แจง : ให้อาจารย์ประเมินผลงานของผู้เรียนตามหัวข้อที่กำหนดให้

ประเด็นที่ประเมิน	คะแนนประเมิน (10 คะแนน)
1. ความรู้ความเข้าใจเนื้อหาสาระ (21 คะแนน)	
1.1 ทดสอบความรู้ความเข้าใจ	
1.2 สอบถามความรู้ความเข้าใจ	
2. ทักษะการปฏิบัติ (41 คะแนน)	
2.1 สังเกตการณ์ปฏิบัติในระหว่างการเรียนรู้การจัดกิจกรรม	
2.2 ประเมินโดยให้สาธิต	
2.3 แสดงขั้นตอนวิธีการปฏิบัติ	
2.4 ประเมินจากกระบวนการมีส่วนร่วม	
3. คุณภาพผลงาน ผลการปฏิบัติ	
3.1 สังเกตผลงาน	
3.2 ตรวจสอบผลงาน	
3.3 มีความคิดสร้างสรรค์	
3.4 ผลการปฏิบัติว่าเป็นไปตามเกณฑ์ที่กำหนดหรือไม่	
รวมคะแนน (100 คะแนน)	

หมายเหตุ การประเมินผลการจบหลักสูตรอาจดำเนินการได้ ดังนี้

- การประเมินระหว่างเรียน และเมื่อจบหลักสูตร
- ประเมินครั้งเดียวก่อนจบหลักสูตร

ทั้งนี้ เกณฑ์การจบหลักสูตร จะต้องได้คะแนนรวมไม่น้อยกว่าร้อยละ 60 จึงจะผ่านเกณฑ์การประเมิน

ลงชื่อ.....วิทยากร

()

แบบทดสอบก่อนเรียนหลักสูตรวิชาการคำนวณต้นทุนขาย โบว์ติดกระเช้าของขวัญ

1. ต้นทุนขายหมายถึงอะไร?
 - ก. ค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการผลิตสินค้า
 - ข. ค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการขายสินค้า
 - ค. ค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการจัดการสินค้า
 - ง. ค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการโฆษณาสินค้า

2. การคำนวณต้นทุนขายเป็นสิ่งสำคัญเพราะอะไร?
 - ก. เพื่อให้ทราบต้นทุนทั้งหมดที่เกิดขึ้นในการขายสินค้า
 - ข. เพื่อให้สามารถกำหนดราคาขายได้อย่างเหมาะสม
 - ค. เพื่อการวางแผนการผลิตและการเงิน
 - ง. ทุกข้อที่กล่าวมาถูกต้อง

3. ส่วนประกอบใดบ้างที่มักจะรวมอยู่ในต้นทุนขาย?
 - ก. ค่าแรงงานและค่าวัสดุดิบ
 - ข. ค่าโฆษณาและค่าขนส่ง
 - ค. ค่าการตลาดและค่าบริหาร
 - ง. ค่าใช้จ่ายในการเช่าพื้นที่

4. หลักการใดที่สำคัญในการคำนวณต้นทุนขาย?
 - ก. หลักการจับคู่รายได้และค่าใช้จ่าย
 - ข. หลักการบันทึกค่าใช้จ่ายตามเวลาที่เกิด
 - ค. หลักการจัดการเงินสด
 - ง. หลักการจำแนกประเภทสินทรัพย์

5. การปรับปรุงการคำนวณต้นทุนขายสามารถช่วยลดความเสี่ยงทางการเงินได้หรือไม่?
 - ก. ได้ เพราะช่วยให้ทราบถึงต้นทุนที่แท้จริง
 - ข. ไม่ได้ เพราะต้นทุนขายไม่มีผลต่อการเงิน
 - ค. ได้เฉพาะในบางกรณี
 - ง. ทุกข้อที่กล่าวมาถูกต้อง

6. การคำนวณต้นทุนขายมีผลต่อการกำหนดราคาสินค้าอย่างไร?

- ก. ทำให้สามารถกำหนดราคาที่เหมาะสมได้
- ข. ทำให้สามารถกำหนดราคาที่สูงขึ้นได้
- ค. ทำให้สามารถกำหนดราคาที่ต่ำลงได้
- ง. ทำให้สามารถกำหนดราคาได้อย่างมีเหตุมีผล

7. ต้นทุนค่าใช้จ่ายการผลิตรวมถึงอะไรบ้าง?

- ก. ค่าวัตถุดิบและค่าแรง
- ข. ค่าแรงและค่าใช้จ่ายอื่นๆ
- ค. ค่าวัตถุดิบและค่าใช้จ่ายอื่นๆ
- ง. ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นในการผลิต

8. ต้นทุนวัตถุดิบหมายถึงอะไร?

- ก. ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการผลิตสินค้า
- ข. ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการจ้างแรงงาน
- ค. ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการซื้อวัตถุดิบ
- ง. ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการขนส่งสินค้า

9. ต้นทุนค่าแรงรวมถึงอะไรบ้าง?

- ก. ค่าแรงงานที่ใช้ในการผลิตสินค้า
- ข. ค่าแรงงานที่ใช้ในการขนส่งสินค้า
- ค. ค่าแรงงานที่ใช้ในการจัดซื้อวัตถุดิบ
- ง. ค่าแรงงานที่ใช้ในการทำการตลาด

10. ข้อใดไม่ใช่ต้นทุนวัตถุดิบ?

- ก. ค่าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต
- ข. ค่าวัสดุสิ้นเปลือง
- ค. ค่าเช่าที่ดิน
- ง. ค่าวัสดุเสริม

เฉลยแบบทดสอบหลักสูตรวิชาการทำเนื้อหมูแดดเดียว

ข้อที่	คำตอบ	หมายเหตุ
1.	ก. ค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการผลิตสินค้า	
2.	ง. ทุกข้อที่กล่าวมาถูกต้อง	
3.	ก. ค่าแรงงานและค่าวัตถุดิบ	
4.	ก. หลักการจับคู่รายได้และค่าใช้จ่าย	
5.	ก. ได้ เพราะช่วยให้ทราบถึงต้นทุนที่แท้จริง	
6.	ง. ทำให้สามารถกำหนดราคาได้อย่างมีเหตุมีผล	
7.	ง. ค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นในการผลิต	
8.	ค. ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการซื้อวัตถุดิบ	
9.	ก. ค่าแรงงานที่ใช้ในการผลิตสินค้า	
10.	ค. ค่าเช่าที่ดิน	