

สาระการเรียนรู้ (สอดแทรกด้านคุณธรรม/จริยธรรม/จรรยาบรรณ/บูรณาการเศรษฐกิจพอเพียง)

การควบคุมต้นทุนการผลิต

การทำธุรกิจต้องมีค่าใช้จ่ายเสมอ หากบริษัทผลิตหรือขายสินค้าหรือบริการก็จะมีค่าใช้จ่าย โดยปกติแล้วบริษัทมักจะออกค่าใช้จ่ายเพื่อวิเคราะห์การตัดสินใจการผลิตและต้นทุนการผลิตประเภทต่าง ๆ และสร้างผลกำไรสูงสุด เพิ่มความสามารถทางการแข่งขันของคุณในกลุ่มธุรกิจ MSME ลองใช้วงเงินสินเชื่อธุรกิจของเอสไพร์

การทราบต้นทุนการผลิตที่แท้จริงนั้นจำเป็นมากสำหรับผู้จัดการในการกำหนดราคาขายของผลิตภัณฑ์ กำหนดตารางการส่งของ และกิจกรรมการผลิตอื่น ๆ และการบริหารความเสี่ยงในกระบวนการผลิต มูลค่าของต้นทุนการผลิตเป็นพื้นฐานในการคำนวณต้นทุนการขาย (Cost of goods sold)

ต้นทุนการผลิตกลายเป็นหนึ่งในปัจจัยสำคัญที่มีผลทำให้ราคาสินค้าสูงหรือต่ำ ดังนั้นผู้บริหารจะต้องดำเนินการควบคุมต้นทุนการผลิตอย่างมีประสิทธิภาพด้วยการวางแผนต้นทุนการผลิตที่ดี ต้นทุนการผลิตจะใช้ในการคำนวณต้นทุนการขายเมื่อสิ้นรอบบัญชี

บทความนี้กล่าวถึงคำจำกัดความและองค์ประกอบของต้นทุนการผลิตและแนวคิดพื้นฐานในการควบคุมต้นทุนการผลิต

คำจำกัดความของต้นทุนการผลิต

ต้นทุนการผลิต เป็นค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นจากฟังก์ชันและกระบวนการผลิตของ บริษัท ครอบคลุมถึงต้นทุนวัตถุดิบ ต้นทุนแรงงานทางตรง และต้นทุนค่าเสียหายโรงงานซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายหลัก ต้นทุนการผลิตเป็นองค์ประกอบในงบการเงินโดยเฉพาะการบันทึกบัญชีต้นทุนในงบกำไรขาดทุน

องค์ประกอบของต้นทุนการผลิต

เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไร ประสิทธิภาพ สามารถศึกษาต้นทุนการผลิตทั้ง 2 รูปแบบ ได้แก่

ต้นทุนทางตรง คือ ต้นทุนที่สามารถระบุและตรวจสอบการใช้งานได้อย่างง่ายดาย ต้นทุนโดยตรงเป็นต้นทุนที่ต้องใช้โดยตรงที่เกี่ยวข้องกับการผลิตซึ่งงานจะไม่เกิดหรือไม่เสร็จตามที่เจ้าของธุรกิจต้องการหากไม่มีค่าใช้จ่ายเหล่านี้ ตัวอย่างเช่น ต้นทุนวัตถุดิบ ต้นทุนการก่อสร้าง และต้นทุนแรงงานทางตรงเช่นค่าแรงคนงาน ผู้จัดการและบริการที่ปรึกษา

ต้นทุนทางอ้อม คือ ต้นทุนที่ไม่สามารถตรวจสอบผลประโยชน์และระบุได้อย่างง่ายดาย หากไม่ได้ใช้ค่าใช้จ่ายเหล่านี้โครงการสามารถทำงานและดำเนินการต่อไปได้ตามความต้องการและความต้องการของเจ้าของธุรกิจ ตัวอย่างคือต้นทุนค่าเสียหาย (ค่าไฟฟ้า, ค่าโทรศัพท์และค่าน้ำ), การบริหารโรงงาน, ค่าใช้จ่ายของแผนกโครงการ, หัวหน้าคนงานและหัวหน้าฝ่ายต้นทุนการผลิต, ค่ารักษาความปลอดภัย, ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและค่าเช่าสำนักงาน

แนวคิดในการควบคุมต้นทุนการผลิต

การควบคุมทำได้โดยการเปรียบเทียบงบประมาณสำหรับต้นทุนการผลิตที่คำนวณล่วงหน้ากับต้นทุนการผลิตจริงหรือต้นทุนที่รับรู้ หากค่าใช้จ่ายที่รับรู้สูงกว่าต้นทุนของงบประมาณก่อนหน้านี้นี้จะไม่ดี ในทางกลับกันหากค่าใช้จ่ายที่รับรู้ต่ำกว่างบประมาณ ในการควบคุมต้นทุนการผลิตถือว่าดี มีแนวคิดพื้นฐาน 3 ประการที่ต้องพิจารณาได้แก่ :

ต้นทุนวัตถุดิบ

ต้นทุนของวัตถุดิบหรือวัตถุดิบโดยตรง เป็นวัสดุที่ใช้โดยตรงในการผลิตสินค้าขั้นสุดท้ายที่จะนำส่งต่อผู้บริโภค วัตถุดิบทางตรง ได้แก่ วัสดุทางกายภาพที่หลากหลายซึ่งจะถูกแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้าย ตัวอย่างคือ ราคาส่วนผสมของกาแฟ เช่น เมล็ดกาแฟ น้ำ น้ำตาล และส่วนผสมอื่น ๆ

การควบคุมวัตถุดิบคือการจัดการและการใช้วัตถุดิบอย่างมีประสิทธิภาพด้วยปริมาณและคุณภาพที่กำหนดไว้ล่วงหน้าและสามารถนำมาพิจารณาได้อย่างเต็มที่ มีแนวทางการควบคุมวัตถุดิบ 4 แนวทางดังนี้

- การจัดทำ SOPs สำหรับการใช้งานการซื้อและการรับวัตถุดิบตามปริมาณและโปรแกรมการผลิต
- การกำหนดแนวทางและการติดตามเพื่อให้แน่ใจว่ามีการชำระเงินค่าวัตถุดิบที่ได้รับของ และนำไปใช้ตามวัตถุประสงค์

- การกำหนดราคาโดยการเปรียบเทียบต้นทุนจริงและปริมาณของวัตถุดิบที่ใช้ในราคามาตรฐาน

- การคำนวณวัสดุเหลือใช้ ของเสีย และความผิดปกติในการเปรียบเทียบต้นทุนมาตรฐาน

ต้นทุนแรงงานทางตรง คือ ต้นทุนใช้เพื่อเพิ่มขีดความสามารถโดยตรงในการจัดการการผลิตสินค้าขั้นสุดท้ายและจัดการอุปกรณ์การผลิตทั้งหมด ซึ่งเป็นค่าแรงให้แก่พนักงานโรงงานซึ่งสามารถระบุเป็นค่าใช้จ่ายโดยตรงของผลิตภัณฑ์บางอย่างได้ ตัวอย่างเช่น ค่าจ้างและประกันที่จ่ายให้กับพนักงานในแผนกผลิตภัณฑ์หรือผู้ที่ดำเนินกิจกรรมการผลิต คุณสามารถควบคุมต้นทุนค่าแรงโดยตรง 3 วิธีได้ ดังนี้:

- กำหนดขั้นตอนการกระจายต้นทุนแรงงานและแผนการผลิต

- จัดทำแผนล่วงหน้าสำหรับการจ้างที่มงานจากการคำนวณมาตรฐานการทำงานและต้นทุนสัญญาเปรียบเทียบ

- รายงานข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับแรงงาน เช่น ชั่วโมงทำงานโดยเฉลี่ยต่อสัปดาห์ ต่อชั่วโมง ต่อวัน ประสิทธิภาพการทำงาน และค่าใช้จ่ายล่วงหน้า

ต้นทุนค่าเสียหายโรงงาน (ค่าเสียหายโรงงาน) คือต้นทุนที่เกิดขึ้นโดยทางอ้อมของการผลิตของสินค้าในโรงงาน ตัวอย่างเช่น ต้นทุนวัตถุดิบทางอ้อม ค่าแรงทางอ้อม และต้นทุนค่าเสียหายอื่น ๆ การควบคุมต้นทุนค่าเสียหายโรงงาน ได้แก่ การกำหนดต้นทุนของผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้าย ต้นทุนสินค้าคงคลัง การทำบัญชีการเงินเช่น การขายต้นทุนสินค้าคงคลัง ฯลฯ

ค่าใช้จ่ายโรงงานแบ่งออกเป็น 3 ประเภท:

- วัตถุดิบทางอ้อม (วัสดุทางอ้อม) เป็นวัสดุที่ใช้ในกระบวนการผลิตทางอ้อมและมีแนวโน้มที่จะติดตามได้ยาก ตัวอย่างเช่น วัสดุเสริม เช่น กาว, น้ำมัน, น้ำยาทำความสะอาด

- แรงงานทางอ้อม (แรงงานทางอ้อม) เป็นแรงงานที่ไม่เกี่ยวข้องโดยตรงในกระบวนการผลิต ตัวอย่างเช่น ค่าจ้างเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย ผู้ควบคุมคุณภาพ ผู้จัดการโรงงาน

- ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าไฟฟ้าโรงงาน ค่าน้ำ ค่าประกันโรงงาน ค่าเช่าอาคารและที่ดิน ค่าเสื่อมราคา ค่าซ่อมแซมและบำรุงรักษาสินทรัพย์ถาวร

ขยายธุรกิจของคุณด้วยการซื้อซอฟต์แวร์บัญชีและระบบ POS ที่เป็นพาร์ทเนอร์กับ แอสไพร์ในการเริ่มต้นควบคุมค่าใช้จ่าย คุณสามารถใช้ผลิตภัณฑ์สินเชื่อแบบไม่ใช้หลักทรัพย์ค้ำประกันของแอสไพร์ในการลดความเสี่ยงในการบริหารต้นทุนการผลิตของคุณ

แนวคิดเกี่ยวกับต้นทุน ครีสุดา ธีระกาญจน์ (2549) ได้กล่าวว่า ต้นทุน (Costs) คือ รายจ่ายที่เกิดขึ้นเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าหรือบริการซึ่ง อาจจ่ายเป็นเงินสด สินทรัพย์อื่น หนี้สิน หรือการให้บริการ หรือการก่อหนี้ทั้งนี้รวมถึงผลขาดทุนที่วัดค่าเป็นตัวเงินได้ที่ เกี่ยวข้องโดยตรงกับการได้มาซึ่งสินค้าหรือบริการ

ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) คือ ต้นทุนที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามระดับการเปลี่ยนแปลงของระดับกิจกรรมไม่ว่ากิจกรรมจะมีการเพิ่มขึ้นหรือลดลง ต้นทุนที่เกิดขึ้นจะเท่าเดิมไม่มีการเปลี่ยนแปลง เช่น ค่าเสื่อมอุปกรณ์การเกษตร ค่าภาษีที่ดิน/ภาษีป้าย ค่าเช่าที่ดิน/ค่าใช้ที่ดิน ต้นทุนเหล่านี้ล้วนเป็นต้นทุนคงที่ เพราะในแต่ละงวดไม่ว่าจะมีการผลิตสินค้ามาก น้อยเพียงใด ต้นทุนเหล่านี้จะมีจำนวนเท่าเดิม

$$\text{ต้นทุนคงที่รวม} = \text{ต้นทุนรวม} - \text{ต้นทุนผันแปรรวม}$$

ต้นทุนผันแปร (Variable Cost) คือ ต้นทุนที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามระดับกิจกรรม เมื่อระดับกิจกรรมเพิ่มขึ้น ต้นทุนจะเพิ่มขึ้นตามไปด้วย และเมื่อกิจกรรมลดลงต้นทุนจะลดลงตามไปด้วย เช่น ค่าวัสดุอุปกรณ์การเกษตร ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ

$$\text{ต้นทุนผันแปรรวม} = \text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย} \times \text{ระดับกิจกรรม (หน่วย)}$$

ทฤษฎีผลตอบแทน

ดวงสมร อรพินท์ (2552) ได้กล่าวว่า อัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratios) จะใช้ในการวัดประสิทธิภาพของการดำเนินงานในกิจการ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม คือ อัตราส่วนวัดความสามารถในการทำกำไรต่อ ยอดขาย และ อัตราส่วนในการทำกำไรต่อเงินลงทุน

อัตรากำไรขั้นต้น (Gross Profit Margin) คือ ร้อยละของกำไรขั้นต้นเมื่อเทียบกับยอดขาย

$$\text{อัตรากำไรขั้นต้น (\%)} = \frac{\text{กำไรขั้นต้น} \times 100}{\text{ยอดขายสุทธิ}}$$

อัตราส่วนนี้จะแสดงให้เห็นว่ากิจการมีความสามารถในการทำกำไรขั้นต้นเป็นสัดส่วนเท่าใดเมื่อเทียบกับ ยอดขาย สุทธิ ถ้าอัตรากำไรขั้นต้นมีค่าสูง หมายถึง กิจการมีความสามารถในการดำเนินกิจการจนทำให้กำไรขั้นต้น มีค่าสูงกว่ายอดขาย สุทธิหรือกิจการอาจมีต้นทุนขายที่ต่ำ

นวพร บุคยสุนทร (2555) ได้กล่าวว่า **จุดคุ้มทุน (Break Even Point)** คือ ระดับการขายที่ทำให้กำไร เท่ากับ ศูนย์หรือรายได้เท่ากับค่าใช้จ่าย หรือกำไรส่วนเกินเท่ากับต้นทุนคงที่ อาจกล่าวได้ว่า เมื่อกิจการสามารถ ขายสินค้าจนถึง ระดับจุดคุ้มทุนแล้วกำไรส่วนเกินของจำนวนขายที่เกิดขึ้นจุดคุ้มทุน คือ กำไรจากการดำเนินงานของ กิจการนั่นเอง 532

$$\text{จุดคุ้มทุน (หน่วยขายที่คุ้มทุน)} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{ราคาขายต่อหน่วย} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย}}$$

$$\text{จุดคุ้มทุน (ยอดขายที่คุ้มทุน)} = \text{หน่วยขายที่คุ้มทุน} \times \text{ราคาขายต่อหน่วย}$$

$$\text{หรือ จุดคุ้มทุน (ยอดขายที่คุ้มทุน)} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่}}{\text{อัตรากำไรส่วนเกิน}}$$

จะเห็นว่าการวิเคราะห์หาจุดคุ้มทุนเป็นการวางแผนการทำกำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจโดยมองที่ ราคาขาย ต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร หากต้องการให้มีจุดคุ้มทุนที่ต่ำลง เพื่อเพิ่มความสามารถในการทำกำไรก็ สามารถทำได้โดยเพิ่ม ราคาขาย หรือลดต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ลง การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนจะใช้ในการ วางแผนระยะสั้น ๆ เช่นต่อเดือนหรือ ต่อปี

การหาจุดคุ้มทุนเมื่อขายสินค้าหลายชนิด (Sale Mix) เสนาะ ดีเยาว์ (2547) ได้กล่าวว่า การหา จุดคุ้มทุนสำหรับการขายสินค้าหลายชนิดสามารถแยกได้ว่า สินค้าแต่ละชนิดมีต้นทุนคงที่ที่เกิดขึ้นเป็นจำนวนเท่าไร ซึ่งตามข้อเท็จจริงแล้วธุรกิจส่วนตัวขายสินค้ามากกว่า 1 ชนิด สินค้าแต่ละชนิด ขายในราคาแตกต่างกัน กำไร ส่วนเกินก็ไม่เท่ากันแต่ต้องอาศัยต้นทุนคงที่ร่วมกัน หรือไม่อาจแบ่งแยกได้ว่าสินค้าแต่ละอย่างมี ต้นทุนคงที่ที่เกิดขึ้น เท่าไร เช่น ในกรณีที่เป็นผลิตภัณฑ์ร่วม หรือเป็นผลิตภัณฑ์อาศัยอุปกรณ์การขายร่วมกัน เป็นต้น การหา จุดคุ้มทุน หรือการวางแผนกำไรจะต้องคำนวณร่วมกัน

สิ่งที่ควรทราบในกรณีที่ขายสินค้าหลายชนิดร่วมกัน คือ อัตราส่วนหรือส่วนผสมของการขาย (sales mix) ของ สินค้าแต่ละชนิดที่ขายด้วยกันหรือขายควบกันมักมีอัตราที่ค่อนข้างคงที่หรือเปลี่ยนแปลงยาก เพราะลักษณะ ของการใช้สินค้า แต่ละชนิดจะมีอยู่บ้างสำหรับสินค้าบางชนิดเท่านั้นซึ่งก็มีเพียงไม่กี่ชนิด ดังนั้นอัตราส่วนของการ ขายสินค้าที่ขายร่วมกันจึงผัน แปรไปกับขนาดของการใช้ด้วย จึงเห็นได้ชัดว่าสินค้าบางชนิดขายได้น้อย การที่จะ พยายามขายสินค้าบางชนิดให้มากขึ้นจึงทำได้ยาก

กำไรที่เกิดจากการขายสินค้าหลายชนิดจะขึ้นอยู่กับสัดส่วนของการขายและขนาดของกำไรส่วนเกินของ ผลิตภัณฑ์ แต่ละชนิด การเพิ่มหรือลดของกำไรรวมมักเกิดจากอิทธิพลของสินค้านำรายการที่ขายได้กำไรส่วนเกินมาก

การที่จะได้กำไรมาก จะต้องอาศัยอัตราส่วนของการขายมากกว่าที่จะเน้นถึงราคาขาย ต้นทุนผันแปร ต้นทุนคงที่ หรือจำนวนหน่วยสินค้าที่ขาย

ตัวอย่างการทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย บริษัท บายศรีจำกัดร่วมลงทุนคนละ 100 บาทจำนวน 10 คน เป็นเงิน 1,000 บาท ดำเนินกิจการรับประดิษฐ์บายศรี ในวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ มีรายการรายรับ-รายจ่าย ดังนี้

- | | | | | | |
|--|----|-----|---------------------|-----|-----|
| 1. ซื้อใบตอง | 50 | บาท | 2. ซื้อดอกกุหลาบ | 100 | บาท |
| 3. ซื้อดอกพุด | 20 | บาท | 4. ซื้อดอกกรัก | 20 | บาท |
| 5. ซื้อตะปูเข็ม | 10 | บาท | 6. ซื้อดอกไม้ตกแต่ง | 20 | บาท |
| 7. ค่ารถเดินทางไป-กลับจากตลาด 2 เที่ยว เที่ยวละ 10 บาท | | | | | |
| 8. จำหน่าย บายศรี 1 พาน ได้เงิน 500 บาท | | | | | |

นำรายการดังกล่าวไปจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่าย รายวัน ดังนี้

รายรับ				รายจ่าย			
วัน/เดือน/ปี	รายการ	จำนวนเงิน		วัน/เดือน/ปี	รายการ	จำนวนเงิน	
		บาท	สต.			บาท	สต.
3 ต.ค. 49	- ร่วมลงทุนคนละ 100 บาท 10 คน	1,000	00	4 ต.ค. 49	- ค่าใบตอง	50	00
					- ค่าดอกกุหลาบ	100	00
					- ค่าดอกพุด	20	00
					- ค่าตะปูเข็ม	10	00
					- ค่าดอกไม้ตกแต่ง	20	00
					- ค่ารถ 2 เที่ยว	20	00
	รวม	1,000	00		รวม	220	00

ต้นทุน หมายถึง ทรัพย์สินทั้งหลายที่นำมาลงไว้ขณะที่เราเริ่มดำเนินกิจการและนำมาลงเพิ่มเติมภายหลังตลอดจนกำไรในการค้าในแต่ละปี ซึ่งเจ้าของไม่ได้ถอนไปแต่สมทบรวมเข้าไว้กับทุนเก่า ต้นทุนไม่จำเป็นต้องเป็นสตออย่างเดียว อาจเป็นสิ่งของอย่างอื่นด้วยก็ได้ เช่นเครื่องแต่งร้าน วัสดุ อุปกรณ์ แรงงาน สินค้า ยานพาหนะ ฯลฯ

ราคาขาย หมายถึง ราคาที่ขายสินค้าไป ซึ่งอาจได้เงินมากกว่าหรือน้อยกว่าต้นทุนก็ได้ในการกำหนดราคาขายนั้น มักจะยึดถือปัจจัยเกี่ยวข้องหลายประการ เช่น ต้นทุน ชนิดของผลิตภัณฑ์ สภาวะการแข่งขัน ความต้องการของตลาด ราคาควบคุม ฯลฯ และหากกิจการใดมีนโยบายลดราคา ที่กำหนดได้แน่นอน โดยการคำนวณจากค่าใช้จ่ายที่เป็นจริงมากกว่าการคำนึงถึงปัจจัยที่เกี่ยวข้องทั้งหลายแล้วแต่กิจการนั้นมักเกิดการผิดพลาดและไร้ผลเสมอ

กำไร หมายถึง ราคาขายสินค้าที่ขายได้เงินมากกว่าที่ซื้อมาหรือมากกว่าต้นทุนที่ลงไว้(ราคาขาย-ต้นทุน)

ขาดทุน หมายถึง ราคาขายสินค้าที่ขายได้เงินน้อยกว่าที่ซื้อมาหรือน้อยกว่าต้นทุนที่ลงไว้(ต้นทุน-ราคาขาย)

การประกอบกิจการด้านบริการ โดยเฉพาะการบริการการประดิษฐ์บายศรีสู่ขวัญ ผู้ขายบริการจะต้องคำนึงถึงรายจ่ายค่าสึกหรอ และแรงงานเป็นราคาทุน เมื่อประดิษฐ์บายศรีสู่ขวัญออกมาแล้วจะต้องกำหนดราคาขาย บวกกำไรและต้นทุนเข้าด้วยกันเป็นราคาขาย สิ่งที่ต้องคำนึงให้มากคือราคาขายในท้องตลาดทั่วไปที่มีผู้ใช้บริการแบบเดียวกัน ไม่ควรกำหนดราคาสูงเกินไป หรือต่ำเกินจากราคาทั่ว ๆ ไปในท้องตลาด เพราะจะทำให้เกิดปัญหาการตลาด เช่น ถ้าจำหน่ายราคาสูงเกินไปก็อาจจะไม่มีผู้ใช้บริการน้อยหรือไม่มีเลยก็ได้ ถ้ากำหนดราคาต่ำเกินไปก็อาจจะมียุ้ใช้บริการมากแต่ได้กำไรน้อยหรือไม่ได้กำไร ซึ่งไม่คุ้มกับเวลาและแรงงาน

วิธีคำนวณหาต้นทุนการผลิต

ต้นทุนได้จากค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ตั้งแต่เริ่มงานจนเสร็จงาน จะทราบได้จากการจดบันทึกและทำบัญชีเป็นหลักฐาน

ตัวอย่างการบันทึกค่าใช้จ่ายในการประดิษฐ์บายศรีสู่ขวัญ 1 พาน

- ซื่อใบตอง	10	มัด ๆ ละ 5 บาท	เป็นเงิน 50	บาท
- ซื่อดอกกุหลาบ	50	ดอก ๆ ละ 2 บาท	เป็นเงิน 100	บาท
- ซื่อดอกพุด	100	ดอก	เป็นเงิน 20	บาท
- ซื่อดอกกรัก	1	ถุง	เป็นเงิน 20	บาท
- ซื่อตะปูเข็ม	1	ถุง	เป็นเงิน 10	บาท
- ค่าแรง			เป็นเงิน 100	บาท

เมื่อรวมค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ได้เท่าไรแล้ว ก็คือต้นทุนการผลิต เสร็จแล้วนำไปคิดหากำไรต่อไป

วิธีการคำนวณหากำไร

$$\text{ต้นทุน} \times \frac{\text{เปอร์เซ็นต์กำไรที่ต้องการ}}{100} = \text{.....กำไรที่ต้องการ}$$

ตัวอย่าง สมมติถ้าต้องการกำไร 50% สามารถคำนวณได้โดย

$$\frac{\text{ต้นทุนการผลิต} \times 50}{100} = \text{.....กำไรที่ต้องการ}$$

วิธีคำนวณหาราคาที่ต้องการจำหน่าย ก็สามารถที่จะคำนวณได้ง่าย ๆ โดยเอา

$$\text{ต้นทุน} + \text{กำไร} = \text{.....ราคาที่ต้องการจำหน่าย}$$