

การประยุกต์หลักการตามระบบต้นทุนฐานกิจกรรมเพื่อประมาณการต้นทุนผลิตภัณฑ์ที่จะนำไปใช้ในการกำหนดราคาขายในธุรกิจรับจ้างผลิตตุ๊กตาเซรามิกเพื่อการส่งออก เริ่มจากการศึกษาและวิเคราะห์กิจกรรมการผลิต กำหนดตัวหลักต้นทุน ค่าต้นทุนอัตราต้นทุนต่อตัวหลักต้นทุนระบุและคำนวณปริมาณตัวหลักต้นทุน และการคำนวณต้นทุนผลิตภัณฑ์ที่เลือกมาเป็นกรณีศึกษาของโรงงานตัวอย่าง

ผลการวิจัยพบว่า การประมาณการต้นทุนผลิตภัณฑ์ตามระบบต้นทุนฐานกิจกรรมซึ่งปันส่วนต้นทุนโดยใช้ตัวหลักต้นทุนที่แตกต่างกันและหลากหลายตามลักษณะกิจกรรมที่ก่อให้เกิดต้นทุนจะแสดงต้นทุนผลิตภัณฑ์ได้ทันเหตุการณ์ และสอดคล้องกับกิจกรรมที่ก่อให้เกิดต้นทุน ซึ่งส่งผลให้ผู้บริหารสามารถกำหนดราคาขายได้รวดเร็วทันเหตุการณ์

นอกจากนี้การแบ่งต้นทุนฐานกิจกรรมออกเป็น 4 ระดับ คือ ระดับผลิตภัณฑ์ ระดับกลุ่ม ระดับหน่วย และระดับอำนาจการ ทำให้ประมาณการต้นทุนผลิตภัณฑ์ต่อหน่วยแปรผกผันกับปริมาณหน่วยผลิตภัณฑ์ที่คาดว่าจะผลิต ซึ่งผู้บริหารสามารถนำข้อมูลการเปลี่ยนแปลงประมาณการต้นทุนผลิตภัณฑ์ต่อหน่วยที่ลดลงเมื่อระดับหน่วยผลิตภัณฑ์ที่คาดว่าจะผลิตเพิ่มขึ้น หรือที่เรียกว่า การประหยัดจากขนาดการผลิตที่เพิ่มขึ้น มาใช้ประโยชน์ในการกำหนดราคาขายและต่อรองราคาขายได้

Applying activity-based costing to estimate product costs for pricing decision in job order business of ceramic dolls as export products start to study and analyze production activities, specify cost drivers, calculate costs per cost driver rates, identify and calculate quantity of cost drivers, and allocate costs into the product costs of selected case studies in a factory.

The result shows that product costs estimation using activity-based costing which allocating costs using multiple cost drivers will show timely and activity-related product cost information by which executives can perform pricing decision in time.

Besides, according to activity-based costing dividing activity costs into 4 levels which consist of product level, batch level, unit level and facility level, estimated product cost per unit is inversely changed by expected production volume. Executives can use decreasing estimated product cost per unit when increasing expected production volume or economies of scale in pricing decision and pricing negotiation.