

ส่วนใหญ่ประกอบด้วย 5 กิจกรรม คือ ซ่อสินค้า ซ่อมแซมและบำรุงรักษา เก็บรักษาสินค้า กระจายสินค้า และ ลูกค้า สำหรับรูปแบบการกระจายต้นทุนจะเริ่มจากการกระจายค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการของ ธุรกิจรถยนต์มือสองลงสู่กิจกรรม และจากกิจกรรมสู่สินค้า การวิเคราะห์ด้วยระบบต้นทุนแบบเดิมจะทำให้เกิดความแตกต่างเมื่อเปรียบเทียบกับวิธีต้นทุนกิจกรรม เนื่องจากระบบต้นทุนแบบเดิมไม่ได้คำนึงถึงสัดส่วนการใช้กิจกรรมในการผลิตสินค้าแต่ละชนิด ระบบต้นทุนแบบเดิมจึงปันส่วนเข้าสู่สินค้าตามปริมาณของสินค้าที่มีการผลิตมาก ซึ่งทำให้ต้นทุนที่คำนวณออกมาได้มีความถูกต้องไม่มากนัก ในขณะที่ต้นทุนกิจกรรมจะคำนึงถึงการใช้กิจกรรมในการผลิตสินค้าแต่ละชนิด จึงทำให้ต้นทุนที่ได้มีความถูกต้องมากกว่า นอกจากนี้ยังพบว่า อัตรากำไรต่อราคาขายของรถยนต์ประเภทรถบรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) จะมีอัตรากำไรต่อราคาขายที่สูงกว่า รถยนต์ประเภทรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ในการประยุกต์ใช้ระบบต้นทุนกิจกรรมภายในธุรกิจ ในส่วนของการบริหารต้นทุนกิจกรรมนั้น จากการศึกษาพบว่า กิจกรรมที่เพิ่มค่า (Value Added Activity) ประกอบไปด้วย กิจกรรมซ่อสินค้า กิจกรรมกระจายสินค้า กิจกรรมเกี่ยวกับลูกค้า ซึ่งคิดเป็น 52.49% และกิจกรรมที่ไม่เพิ่มค่า (Non-Value Added Activity) ประกอบไปด้วย กิจกรรมซ่อมแซมและบำรุงรักษา กิจกรรมเก็บรักษาสินค้า ซึ่งคิดเป็น 47.51%

แนวทางการลดต้นทุนโดยการประยุกต์ใช้แนวคิดต้นทุนเป้าหมาย กับระบบการบริหารต้นทุนกิจกรรมเป็นอีกวิธีหนึ่งในบริหารต้นทุนเชิงกลยุทธ์ โดยผู้บริหารจะต้องพยายามลดต้นทุนกิจกรรมไม่เพิ่มค่าลง เพื่อให้ต้นทุนน้อยกว่าหรือเท่ากับต้นทุนเป้าหมาย ในกรณีศึกษาหากกิจการเลือกวิธีการเลือกกิจกรรมไม่เพิ่มค่าโดยในกิจกรรมซ่อมแซมและบำรุงรักษา ได้จ้างกิจการภายนอกในการซ่อมแซมและบำรุงรักษารถยนต์มือสองซึ่งโดยเฉลี่ยแล้วจะมีการซ่อมแซมและบำรุงรักษาคันละ 1,200.00 บาทต่อคัน และในส่วนของกิจกรรมเก็บรักษาสินค้า ผู้ประกอบการใช้วิธีการลดกิจกรรม โดยใช้วิธีการวิเคราะห์และพยากรณ์ยอดขายล่วงหน้าจนสามารถลดระยะเวลาในการที่รถยนต์มือสองจะคงค้างอยู่ในกิจการไม่มากนักโดยเฉลี่ยสามารถลดต้นทุนในกิจกรรมเก็บรักษาสินค้า ลงได้ 20% จากเดิม ซึ่งทำให้อัตรากำไรต่อราคาขายของรถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ยี่ห้อ Toyota รุ่น Soluna Vios เพิ่มขึ้นจาก 3.29% เป็น 3.94% รถยนต์นั่งส่วนบุคคล (รถเก๋ง) ยี่ห้อ Honda รุ่น City เพิ่มขึ้นจาก 4.57% เป็น 4.89% แต่ยังไม่ถึงอัตรากำไรต่อราคาขายที่ต้องการคือ 5.00% แต่หากกิจการตัดต้นทุนในกิจกรรมไม่เพิ่มค่าออกไปได้ทั้งหมด จะมีอัตรากำไรต่อราคาขายเกินอัตรากำไรต่อราคาขายที่ต้องการ แต่ในส่วนอัตรากำไรต่อราคาขายของรถบรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ยี่ห้อ Toyota รุ่น Hilux Vigo เพิ่มขึ้นจาก 6.69% เป็น 7.29% รถบรรทุกส่วนบุคคล (รถกระบะ) ยี่ห้อ Isuzu รุ่น Hi-Lander Dmax เพิ่มขึ้นจาก 7.28% เป็น 7.74%

Independent Study Title	Guidelines for Cost Management by Applying Activity-Based Costing for Used-Car Entrepreneurs in Amphoe Mueang Chiang Rai
Author	Miss Tinmanee Chaisaengkham
Degree	Master of Accounting
Independent Study Advisor	Assoc. Prof. Chusri Taesiriphet

ABSTRACT

The objective of this independent study is to guideline for cost management by applying activity-based costing method for used-car entrepreneurs in amphur Muang, Chiang Rai. The data used in this study is indepth interviews from 5 used-car entrepreneurs in amphur Muang Chiang Rai and choose from the most market-needed brand in the used-car business; Toyota type private car Soluna Vios series, Honda type private car City series, Toyota type pick-up Hilux Vigo series, and Izusu type pick-up Hi-Lander Dmax series.

From the traditional costing method, direct material, direct labor and the expense involve with the service of used-car business must be calculated. It used only one cost driver to allocate expense that the average days for selling car. As far as the activity-based costing method be calculated direct material and direct labor which is the same as the traditional costing method but the expense involve with the service of used-car business are allocated by many cost driver and more complicated than the traditional costing method. The Activities in this used-car business study are 5 activities; purchasing, repairing and maintenance, storing, distribution and customer service. The way to allocate cost is to allocate from the service of used-car business to the cost pool and from the cost pool to products. The traditional costing method will cause of difference compare to the activity-based costing method because the traditional costing method does not

consider the activity of each production. Thus, the traditional costing method is allocated to product according to the volume of them which cause a few accurate costs. While the activity-based costing method considers the activity of each product, so the cost is more accurate. Besides, profit margin of pick-up car is higher than private car, when applied activity-base costing for the business. Additionally the study found that value-added activity include; purchasing, distribution, customer service is 52.49% and non-value added activity include; repairing and maintenance, storing is 47.51%.

Applying target costing method and activity-based costing method are alternate ways of strategic cost management to decrease cost. The entrepreneur has to manage a non-value added activity for less or be equal to target cost. In this study, the entrepreneur chooses the way to manage non-value added activity by activity selection in repairing and maintenance activity. They outsourced in repairing and maintenance process with average cost 1,200.00 baht per car. And as storing, the entrepreneur chooses activity reduction for management. There are forecast sales to decrease the time to store car that can lessen 20% of storage cost. The profit margin of Toyota Soluna Vios series increase from 3.29% to 3.94% and Honda City series increase from 4.57% to 4.89% but it isn't equal to target cost 5.00%. If the entrepreneur less of all non-value added activity, the profit margin will be more than expectant 5.00%. Also, the profit of Toyota Hilux Vigo series and Isuzu Hi-Lander Dmax series will increase from 6.69% to 7.29% and 7.28% to 7.74% subsequently.