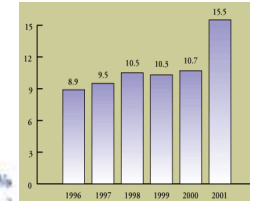
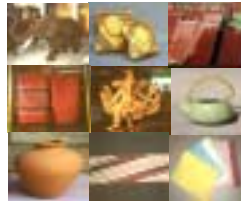
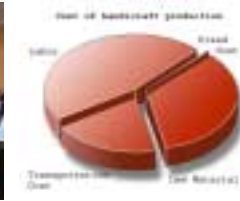


แผนธุรกิจ

วิสาหกิจหัตถกรรม
พื้นบ้าน

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา



โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

แผนธุรกิจ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา

โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)



ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ

อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์^{(1), (3)}

หัวหน้าโครงการร่วม

รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์^{(2), (3)}

นักวิจัย

อาจารย์นันทมน อีระกุล^{(1), (3)}

ประทานทิพย์ กระมล⁽³⁾

ผู้ช่วยนักวิจัย

ทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ⁽³⁾

พีรพงษ์ ปราบริปู⁽³⁾

(1) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(2) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(3) ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำนำ

โครงการวิจัย “การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน” มีวัตถุประสงค์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของผู้ประกอบการหัตถกรรมพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น โดยดำเนินการวิจัยแบบเจาะลึกถึงโครงสร้างทางธุรกิจรอบด้าน และการจัดองค์กรของหน่วยประกอบการ ซึ่งทำให้ได้ข้อมูลรายละเอียดอันเป็นประโยชน์ต่อการเสนอแนะให้หน่วยประกอบการสามารถนำไปพิจารณาปรับปรุงกิจการของตนได้เป็นอย่างดี

แผนธุรกิจฉบับนี้ เป็น แผนธุรกิจของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา ซึ่งเป็นผลต่อเนื่องจากการวิจัยกรณีศึกษาเจาะลึกดังกล่าวแล้วข้างต้น อย่างไรก็ตามแผนธุรกิจ จะเป็นอย่างไรนั้นย่อมต้องเป็นไปตามความประสงค์ของเจ้าของกิจการเป็นสำคัญ ดังนั้นการเขียนแผนธุรกิจฉบับนี้ จึงเกิดจากการระดมความคิดของกลุ่มประกอบการโดยมีคณะวิจัยทำหน้าที่ด้านวิชาการในการคำนวณ วิเคราะห์ผล และเขียนแผน โดยปรับปรุงและเพิ่มเติมให้เกิดความสมบูรณ์และมีความเป็นไปได้มากที่สุด ภายใต้ข้อจำกัดของเวลา และเป้าหมายของหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้แผนการปรับปรุงโครงสร้างการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรที่เหมาะสมสำหรับหน่วยประกอบการ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณท่าน และสมาชิกในองค์กร ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดี รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของท่าน ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าท่านจะนำแผนธุรกิจที่ร่วมกันจัดทำขึ้นนี้ไปปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สืบไป

คณะวิจัย

มีนาคม 2546

สารบัญ

หน้า

คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
บทสรุปผู้บริหาร	1
1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ	3
2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ	4
3. วัตถุประสงค์ เป้าหมายและแผนทางธุรกิจ	7
4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ	38
5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ	39
6. ภาคผนวก	40

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชา

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

แนวคิดธุรกิจที่จะทำ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชา จัดตั้งกลุ่มเมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2542 มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมอาชีพเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิก มีสมาชิกจำนวน 34 คน กลุ่มฯ มีการดำเนินกิจกรรมหลายกิจกรรม กิจกรรมหลักที่สร้างรายได้ให้กับกลุ่ม คือ กิจกรรมการจักสาน กิจกรรมผลิตข้าวหอมมะลิจากข้าวหอมมะลิ และกิจกรรมแปรรูปอาหาร ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตประกอบด้วยผลิตภัณฑ์จักสาน ข้าวหอมมะลิจากข้าวหอมมะลิ และอาหารแปรรูป โดยกลุ่มเป็นศูนย์กลางในการรวบรวมผลิตภัณฑ์และขายให้กับพ่อค้า สำหรับผลิตภัณฑ์จักสานของกลุ่มเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทตะแกรง กระด้ง และกะล่ำ ที่มีลวดลายจักสานละเอียด และมีความประณีต กลุ่มมีเป้าหมายการผลิตประมาณ 165,000 ชิ้นต่อปี หรือมูลค่าการผลิตประมาณ 251,864 บาทต่อปี

การจำหน่าย กลุ่มมีช่องทางหลัก 2 ช่องทาง คือ ขายผ่านพ่อค้าคนกลาง และจำหน่ายตรงให้กับลูกค้ารายย่อย โดยการจำหน่ายที่ศูนย์จำหน่ายของกลุ่ม และออกร้านจำหน่าย สำหรับการส่งเสริมการขาย กลุ่มเน้นวิธีการแจกของตัวอย่าง การบริการส่งถึงที่ และแจกคู่มือส่วนลดสำหรับการซื้อสินค้าครั้งต่อไป ด้านส่งเสริมการตลาด กลุ่มฯ นำกลยุทธ์การจัดทำแคตตาล็อก นามบัตรกลุ่ม และใช้แผ่นพับหรือใบปลิวโฆษณา เมื่อมีการออกร้านและฝากขาย

โอกาสธุรกิจและปัจจัยความสำเร็จ

กลุ่มเริ่มมีโอกาสด้านธุรกิจ เมื่อสมาชิกร่วมกันขายผลิตภัณฑ์ โดยให้กลุ่มเป็นศูนย์กลางในการขาย ประกอบกับ รัฐบาลมีนโยบาย “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” อันเป็นแนวคิดที่ต้องการให้แต่ละหมู่บ้านมีผลิตภัณฑ์หลัก ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้วัตถุดิบและทรัพยากรในท้องถิ่นที่มีอยู่ ให้กลายเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ มีจุดเด่น และจุดขาย รวมทั้งสนับสนุนส่งเสริมผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายทั้งในประเทศและทั่วโลก ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเริ่มเป็นที่รู้จักของลูกค้า อีกทั้งประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม ทำให้ความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ของกลุ่มยังมีสัดส่วนค่อนข้างสูง โดยเฉพาะตะแกรงลำไยที่มีแนวโน้มเป็นความต้องการของตลาดเพิ่มขึ้น

สภาพการแข่งขันขึ้นอยู่กับกำลังการผลิตและราคาของผลิตภัณฑ์ โดยกลุ่มเน้นผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบไม่ซ้ำซ้อน เพื่อให้ได้ปริมาณการผลิตสอดคล้องกับความต้องการซื้อของลูกค้า

ปัจจัยแห่งความสำเร็จของกลุ่ม คือ ด้านกำลังการผลิต การควบคุมคุณภาพ เทคนิคการผลิต และความเที่ยงตรงในการกำหนดปริมาณผลิต และกำลังการผลิตให้สอดคล้องกับปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้า

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคาดคะเนลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะตลาดของกลุ่มเป็นตลาดขายส่ง ร้อยละ 90 โดยกลุ่มจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางกลุ่มและพ่อค้ารับซื้อภายในกลุ่ม กลุ่มลูกค้าเป็นผู้ที่มีอาชีพด้านค้าขาย ทำการเกษตร และผู้บริโภคภายในประเทศ ซึ่ง

กลุ่มคาดว่าจะมีส่วนแบ่งการตลาด ในระดับอำเภอ เพิ่มขึ้นจากร้อยละ 80 เป็นร้อยละ 90 และระดับจังหวัด เพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 20 สำหรับเป้าหมายยอดขายในปีแรก ๆ ประมาณ 282,000 บาทหรือ ที่ปริมาณยอดขาย 165,000 ขึ้น

ความได้เปรียบในการแข่งขัน

1. ผลิตภัณฑ์ที่มีความละเอียดสวยงามและความประณีตกว่าผู้ผลิตรายอื่น ๆ ภายในอำเภอเดียวกัน
2. ราคาถูก เนื่องจากต้นทุนค่าวัตถุดิบต่ำ
3. มีกำลังการผลิตที่สามารถรองรับคำสั่งซื้อในปริมาณมากจากลูกค้า

ความคุ้มค่าในเชิงธุรกิจ

จากการประเมินผลการประกอบการในปี 2545

ยอดขาย	355,710	บาท
อัตรากำไรสุทธิ	8.86	%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อเจ้าของ (ROE)	2.18	%

ตารางที่ 1 แนวโน้มกำไรและระยะเวลาในการทำกำไร

	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ปริมาณขาย (ใบ)	165,000	182,000	199,000	217,000	239,000
ยอดขาย (บาท)	282,000	323,000	438,000	552,000	659,000
กำไรขั้นต้น (บาท)	30,700	48,800	142,900	234,500	312,481
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	10.87	15.12	32.61	42.48	47.36
อัตรากำไรสุทธิ (%)	7.69	11.70	30.33	40.67	45.85
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อเจ้าของ (ROE) (%)	2.46	4.12	12.64	17.58	19.15
จุดคุ้มทุนกำไร (บาท)	255,000	176,152	108,215	89,234	82,710

ตารางที่ 2 ประมาณการระยะเวลาดำเนินการ

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
เงินสดรับ(จริง)	64,717.40	102,565.80	235,558.20	460,101.20	762,581.70
เงินสดรับ(สะสม)	64,717.40	167,283.20	402,841.40	862,942.60	1,625,524.30

เงินลงทุนทั้งโครงการ 950,000.00 บาท

ระยะเวลา คืนทุน 4 ปี 2 เดือน

1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ

1.1 ประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา ก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 11 ธันวาคม 2540 โดยมีวัตถุประสงค์หลักในการจัดตั้ง คือส่งเสริมอาชีพเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับสมาชิก ในช่วงแรกมีสมาชิกจำนวน 28 คน ปัจจุบันมี 34 คน มีคณะกรรมการผู้บริหารงานภายในกลุ่มจำนวน 6 คน ประธานกลุ่มฯ คือ คุณนรา ศรีสุก

กลุ่มฯ มีการดำเนินกิจกรรมหลายอย่าง ซึ่งก็ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานทั้งจากภาครัฐและเอกชน ตัวอย่างของกิจกรรมที่ผ่านมา ได้แก่ โครงการเกษตรยังชีพ โครงการพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ โครงการส่งเสริมและพัฒนาถั่วลิสง โครงการกองทุนธนาคารปู๋ย แต่กิจกรรมในปัจจุบันที่เห็นได้ชัดเจนและยังดำเนินการมาจนถึงปัจจุบัน คือ กิจกรรมหลัก 3 กิจกรรมด้วยกัน คือ **กิจกรรมการจักสาน** เป็นกิจกรรมแรกของกลุ่มฯ ก่อนที่จะมีกิจกรรมอื่น เนื่องจากชาวบ้านมีความรู้ด้านการจักสานเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว และทำการจักสานมาตั้งแต่ก่อนที่จะมีการรวมกลุ่มฯ ปัจจุบันสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ทำการจักสานมีทั้งหมด 34 ราย **กิจกรรมผลิตข้าวซ้อมมือจากข้าวหอมมะลิ** มีสมาชิกจำนวน 34 ราย เริ่มทำการผลิตตั้งแต่ตั้งกลุ่มฯ จะผลิตเพียงสัปดาห์ละ 2 ครั้งๆ ละ 20 ถัง และ **กิจกรรมแปรรูปอาหาร** เริ่มทำตั้งแต่ปี 2543 มีสมาชิกจำนวน 17 ราย เนื่องจากสมาชิกกลุ่มฯ บางรายอยู่ไกล ไม่สะดวกที่จะเข้าร่วมผลิต อาหารแปรรูปที่กลุ่มฯ ผลิตได้แก่ ข้าวแตน ซึ่งผลิตในเดือนกุมภาพันธ์ – มีนาคม กระยาสารท ซึ่งผลิตในเดือนกันยายน – ตุลาคม ขนมกวน และกะละแม ซึ่งผลิตในเดือน เมษายน จะเห็นได้ว่ากิจกรรมแปรรูปอาหารจะมีขึ้นในช่วงเดือนที่มีเทศกาล และการลงทุนก็ใช้วิธีรวมเงินกันซื้อวัตถุดิบ ดังนั้นผลกำไรทั้งหมดจะแบ่งให้สมาชิก ซึ่งในปีหนึ่ง ๆ จะมีกำไรประมาณ 20,000 บาท

1.2 ลักษณะและรายละเอียดของสินค้า

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิต ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์จักสาน ข้าวซ้อมมือจากข้าวหอมมะลิ และอาหารแปรรูป โดยมีรายละเอียด ดังนี้

ผลิตภัณฑ์จักสาน

1. ตะแกรง เป็นผลิตภัณฑ์ที่นิยมใช้สำหรับใส่ผัก (ลาย 1) หากเป็นตะแกรงชนิดหยาบ ผู้บริโภค มักจะนำไปใช้ร่อนข้าวเหนียว ถั่วลิสง ส่วนตะแกรงชนิดละเอียดใช้ร่อนข้าวสาร
2. กระด้ง จะใช้งานตามความต้องการของผู้บริโภค
3. กะลั่น จะใช้งานตามความต้องการของผู้บริโภค

โดยผลิตภัณฑ์ที่มีการจักสานมากที่สุด คือ ตะแกรงขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว (8 ใบ 100 บาท) และ 24 นิ้ว (7 ใบ 100 บาท) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าการจำหน่ายสูงที่สุด คิดเป็น 80% ของยอดขายทั้งหมด และลายสานที่นิยมผลิต คือ ลาย 2 ธรรมดา ซึ่งการใช้ประโยชน์ขึ้นอยู่กับผู้บริโภค

ข้าวซ้อมมือจากข้าวหอมมะลิ ซึ่งผลิตโดยกลุ่มฯ กิจกรรมผลิตข้าวซ้อมมือ ผลผลิตที่ได้นอกเหนือจากข้าวซ้อมมือ ได้แก่ จมูกข้าว และรำ

อาหารแปรรูป ซึ่งผลิตโดยกลุ่มฯ กิจกรรมแปรรูปอาหาร ในช่วงเดือนที่มีเทศกาลสำคัญต่างๆ ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตขึ้น ได้แก่ ข้าวแตน กล้วยาสารท ขนมกวน และกอละแม

จุดแข็งของสินค้า (ผลิตภัณฑ์จักสาน)

1. ราคาถูก และมีตลาดขายจักสานที่สวดยงาม ประณีต
2. รูปแบบไม่ซ้ำซ้อน และผลิตง่าย

2. SWOT Analysis

จากการศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านขา ทั้งในด้านองค์กร การผลิต การตลาดและการบริหารการเงินของกลุ่ม ฯ สามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์ จุดแข็ง (Strengths) จุดอ่อน (Weaknesses) โอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ของกลุ่มได้ดังนี้

จุดแข็ง

1. ด้านการจัดการองค์กร

- 1) ประธานกลุ่มฯ มีความสามารถ และเสียสละ
- 2) คณะกรรมการกลุ่มฯ มีความสามัคคีกัน ทำให้การดำเนินงานราบรื่น

2. ด้านการผลิต

- 1) กลุ่มฯ ไม่ต้องรับภาระในเรื่องการจัดหาปัจจัยการผลิต เนื่องจากสมาชิกที่ทำการจักสานแต่ละราย จะรับผิดชอบในการจัดหาเอง
- 2) กระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน สมาชิกจึงสามารถจักสานได้อย่างรวดเร็ว
- 3) สมาชิกมีทักษะในการจักสานเป็นอย่างดี

- 4) มีการจ้างงานเด็กนักเรียนในยามว่าง ซึ่งเป็นการช่วยอนุรักษ์งานจักสานได้ทางหนึ่ง
- 5) การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีความละเอียดของชิ้นงานมากกว่าผู้ผลิตรายอื่นๆ ในประเภทผลิตภัณฑ์เดียวกัน

3.ด้านการตลาด

- 1) ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มจักสานมีราคาถูกเนื่องจาก ต้นทุนการค่าวัตถุดิบต่ำ และอายุการใช้งานสั้น จึงเป็นที่นิยมของลูกค้าอย่างกว้างขวางและต่อเนื่อง
- 2) สมาชิกกลุ่มฯ บางรายเป็นพ่อค้าคนกลาง รับซื้อสินค้าที่สมาชิกมาฝากขายที่กลุ่มฯ ทำให้สินค้าที่ผลิต สามารถขายได้หมด
- 3) ผลิตภัณฑ์ข้าวซ้อมมือจากข้าวหอมมะลิ ได้รับรางวัล 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล ส่งผลให้กิจกรรมจักสาน ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักด้วย
- 4) ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า เนื่องจากมีการผลิตที่เสมอด้านเสมอปลายส่งผลให้มียอดการสั่งซื้อที่สม่ำเสมอเช่นกัน

4. ด้านการเงิน

- 1) กลุ่มฯ ดำเนินงานในหลายกิจกรรม ทำให้เกิดการสร้างงาน และสร้างรายได้ให้กับสมาชิกภายในกลุ่มฯ
- 2) กลุ่มฯ ให้ลูกค้าวางเงินมัดจำก่อนที่จะมารับของ โดยมูลค่าการมัดจำประมาณร้อยละ 90 ของมูลค่าการสั่งซื้อ และบางรายก็จะชำระค่าสินค้าทั้งหมด ซึ่งทำให้กลุ่มฯ ไม่มีความเสี่ยงในเรื่องหนี้สูญ ลดการใช้เงินกลุ่มฯ สำหรับเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการสั่งซื้อจากสมาชิก

จุดอ่อน

1. ด้านการจัดการองค์กร

- 1) เนื่องจากกลุ่มฯ ทำกิจกรรมหลายอย่าง ภายใต้คณะกรรมการบริหารงาน เพียงชุดเดียว ซึ่งอาจจะทำให้ประสิทธิภาพการทำงานในแต่ละกิจกรรมลดลง
- 2) ขาดบุคลากรที่มีความสามารถเข้ามาทำหน้าที่ทางด้านการเงิน

2. ด้านการผลิต

- 1) แหล่งผลิตวัตถุดิบหลัก (ไม้ไผ่) อยู่ภายนอกพื้นที่ จึงทำให้กลุ่มต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่ง
- 2) กลุ่มฯ ไม่มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์จักสานชนิดใหม่ ๆ ยังคงจักสานผลิตภัณฑ์รูปแบบเดิมๆ ทำให้เสียโอกาสที่จะขยายตลาด ไปสู่กลุ่มฯ ผู้บริโภคที่กว้างออกไป
- 3) กลุ่มฯ ขาดอุปกรณ์ที่ช่วยในการผลิต เช่น เครื่องตัดไม้ และเครื่องจักตอก ส่งผลให้บางครั้งผลิตสินค้าไม่ทันต่อความต้องการของลูกค้า

- 4) กลุ่มฯ ชาติที่เก็บรักษาวัตถุดิบ ในฤดูฝนช่วงที่ฝนตกชุกมากเกิดปัญหาน้ำซัง ฝ่ที่ฝังดินเกิดการเน่าเสีย

3.ด้านการตลาด

- 1) สมาชิกยังไม่มีกรรวมกลุ่มขายให้กับพ่อค้า เนื่องจากเห็นว่าการขายส่งให้กับพ่อค้าส่งโดยตรงนั้นไม่ต้องแบ่งปันผลกำไรเข้ากลุ่ม ฯ
- 2) กลุ่ม ฯ ชาติอำนาจการต่อรองราคากับพ่อค้า ที่จะทำให้ได้ราคาเป็นธรรมและเป็นราคาที่กลุ่ม ฯ พอใจ
- 3) ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่หลากหลาย และไม่มีเอกลักษณ์ ทำให้ไม่สามารถกำหนดราคาเองได้

4. ด้านการเงิน

- 1) คณะกรรมการบริหารในกลุ่ม ฯ ที่รับผิดชอบทางการเงิน รับหน้าที่ในด้านการเงินในหลาย ๆ กิจกรรม ทำให้การบริหารงานด้านการเงินยังไม่มีประสิทธิภาพ
- 2) กลุ่มมีการทำบัญชีอย่างง่าย ๆ และไม่รัดกุม และขาดการบันทึกอย่างสม่ำเสมอ ทำให้ยากต่อการตรวจสอบ และวางแผนการดำเนินงานในอนาคต

ข้อจำกัด

- 1) ช่วงฤดูทำนา สมาชิกไม่สามารถจักสานได้อย่างเต็มที่
- 2) ลักษณะของสังคมเมืองที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้งานจักสาน ถูกลดความสำคัญ
- 3) ในอนาคตปัจจัยการผลิตที่เป็นไม้ไผ่อาจเกิดการขาดแคลนได้ เนื่องจากในปัจจุบันเครื่องจักสานประเภทไม้ไผ่เป็นที่นิยมมาก ทำให้การผลิตขยายตัวและมีการนำไม้เข้ามาใช้มากขึ้น ทำให้ปัญหาด้านทุนการจัดหาสูงขึ้น

โอกาส

- 1) หน่วยงานของรัฐและเอกชน ได้เข้ามาช่วยสนับสนุนกลุ่ม ฯ ในหลาย ๆ ด้าน นอกเหนือจากการส่งเสริมด้านงานจักสานของกลุ่ม ฯ ตัวอย่างเช่น โครงการส่งเสริมเพิ่มมูลค่าผลผลิตเกษตร การส่งเสริมโครงการเกษตรยั่งยืน ทำให้สมาชิกในกลุ่ม ฯ มีรายได้จากกิจกรรมอื่นด้วยนอกเหนือจากรายได้จากการจักสานเพียงอย่างเดียว
- 2) สินค้าประเภทจักสานที่กลุ่ม ฯ ผลิต เป็นสินค้าที่ยังคงเป็นที่นิยมและตลาดยังมีความต้องการอยู่มาก ดังนั้นหากกลุ่ม ฯ มีการขยายการผลิต ก็จะสามารถสร้างรายได้ให้กับกลุ่ม ฯ และสมาชิกมากขึ้น
- 3) ตลาดของสินค้าประเภทจักสาน สามารถพัฒนาดัดแปลงให้เป็นสินค้าที่เช่ตตกแต่ง หรือประดับบ้านเรือนเพื่อความสวยงามได้ เช่น โคมไฟ กระถางต้นไม้ เป็นต้น
- 4) ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ ได้รับรางวัล 1 ผลิตภัณฑ์ 1 ตำบล ทำให้เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากขึ้น

- 5) กลุ่ม ฯ มีการนำผลิตภัณฑ์ของตนไปออกร้านแสดงสินค้าบ่อยครั้ง ภายใต้การสนับสนุนของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ทำให้สินค้าของกลุ่ม ฯ เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากขึ้น

3. วิสัยทัศน์และเป้าหมายทางธุรกิจ

3.1 เป้าหมายโดยรวมของกลุ่ม

กลุ่มจักสานบ้านชบา มีเป้าหมายทำกำไรให้ได้ไม่ต่ำกว่า 2,000 บาทต่อเดือน หรือ 21,000 บาทต่อปี และเป็นกลุ่มที่มีชื่อเสียงในด้านหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของตำบลตะลุมกลางทุ่ง ภายในระยะเวลา 5 ปี

3.2 เป้าหมายเฉพาะด้าน

3.2.1 เป้าหมายด้านการตลาด

กลุ่มจักสานบ้านชบา ตั้งเป้าด้านยอดขายเพิ่มขึ้น 659,000 บาท ภายใน 5 ปี หรือ ยอดขายเพิ่ม 41,000 บาทต่อปี

ภาพรวมของการตลาด

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

เป้าหมายหลักของการจำหน่าย

เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีอาชีพด้านค้าขาย ทำการเกษตรและผู้บริโภคภายในประเทศ

เป้าหมายรองของการจำหน่าย

เป็นกลุ่มลูกค้าอื่น ๆ ที่นิยมนำเครื่องจักสานไปใช้ประดับตกแต่งบ้าน

2. ส่วนแบ่งการตลาด

ส่วนแบ่งการตลาดในปัจจุบัน

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ฯ มีส่วนแบ่งการตลาด ส่วนใหญ่อยู่ในระดับหมู่บ้าน ร้อยละ 80 ระดับจังหวัดมีเพียงร้อยละ 5 ซึ่งกลุ่ม ฯ สามารถขยายตลาดและเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดได้อีก

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม ฯ มีลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพ จำนวน 6 ราย เป็นพ่อค้าส่ง ซึ่งมีส่วนแบ่งดังนี้

1. นางบัวขาว อ่อนจิว พ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้าน ร้อยละ 10
2. นางวรรณา โหม่เพชร พ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้าน ร้อยละ 10
3. นางประทีป โหม่เพชร พ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้าน ร้อยละ 20
4. นางสาวบุญธรรม โหม่เพชร พ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้าน ร้อยละ 20
5. นางหยวน อ่วมทองสุข พ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้าน ร้อยละ 20

6. พ่อค้าคนกลางต่างหมู่บ้าน ร้อยละ 10

กลุ่ม ๔ ลูกค้าใหม่ ส่วนแบ่งดังนี้

1. พ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้าน (นายณัฐวุฒิ) ร้อยละ 5

2. พ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้าน (นางไว) ร้อยละ 5

ส่วนแบ่งการตลาดที่คาดหวัง

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ๔ คาดว่าจะมีส่วนแบ่งการตลาด ในระดับหมู่บ้าน เพิ่มขึ้นจากร้อยละ

80 เป็นร้อยละ 90 และระดับจังหวัดเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 20 ภายในระยะเวลา 5 ปี

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม ๔ มีลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพ จำนวน 5 ราย เป็นพ่อค้าส่ง ซึ่งมีส่วนแบ่งดังนี้

1. นางบัวขาว อ่อนจิ๋ว พ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้าน ร้อยละ 15

2. นางวรรณา โมมีเพชร พ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้าน ร้อยละ 15

3. นางประทีป โมมีเพชร พ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้าน ร้อยละ 20

4. นางสาวบุญธรรม โมมีเพชร พ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้าน ร้อยละ 20

5. นางหย่วน อ่วมทองสุข พ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้าน ร้อยละ 20

กลุ่ม ๕ ลูกค้าใหม่ ส่วนแบ่งดังนี้

1. พ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้าน (นายณัฐวุฒิ) ร้อยละ 5

2. พ่อค้าคนกลางภายในหมู่บ้าน (นางไว) ร้อยละ 5

ตารางที่ 3 เป้าหมายและแผนทางการตลาด

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะยาว (5 ปี) ตะแกรงลาย 2 ขนาด $\varnothing$ 24 นิ้ว เพิ่ม 360 ชิ้น ตะแกรงลาย 2 ขนาด $\varnothing$ 26 นิ้ว เพิ่ม 690 ชิ้น ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10 %	ลูกค้าย่อย 90 % ขายส่ง 90 % ลูกค้าใหม่ 10 % ขายส่ง 10 %	เพิ่มขึ้น 10 %	การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ ให้มีรูปแบบและลวดลายหลากหลายและมีขนาดเล็กกลง	ตั้งราคาตามราคาตลาด โดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิตและรูปแบบผลิตภัณฑ์	ขยายตลาดต่างจังหวัดเพิ่มขึ้น ร้อยละ 20	ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
ระยะปานกลาง (3 ปี) ตะแกรงลาย 2 ขนาด $\varnothing$ 24 นิ้ว เพิ่ม 240 ชิ้น ตะแกรงลาย 2 ขนาด $\varnothing$ 26 นิ้ว เพิ่ม 140 ชิ้น ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10 %	ลูกค้าย่อย 90 % ขายส่ง 80 % ขายปลีก 10 % ลูกค้าใหม่ 10 % ขายส่ง 10 %	เพิ่มขึ้น 5 %	การพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ ให้มีรูปแบบและลวดลายหลากหลายและมีขนาดเล็กกลง	ตั้งราคาตามราคาตลาด โดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิตและรูปแบบผลิตภัณฑ์	ขยายตลาดต่างจังหวัดเพิ่มขึ้น ร้อยละ 20	ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ

ตารางที่ 3 (ต่อ)

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะเวลา (1 ปี) ตะแกรงลาย 2 ขนาด ☒ 24 นิ้ว เพิ่ม 100 ชิ้น ตะแกรงลาย 2 ขนาด ☒ 26 นิ้ว เพิ่ม 70 ชิ้น ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10 %	ลูกค้าเก่า 90 % ขายส่ง 85 % ขายปลีก 5 % ลูกค้าใหม่ 10 % ขายส่ง 10 %	เพิ่มขึ้น 2 %	1.พัฒนาคุณภาพ โดยเน้นการพัฒนาทักษะฝีมือและการควบคุมคุณภาพ 2. การพัฒนารูปแบบให้หลากหลาย โดยนำลวดลายจักสานต่าง ๆ เช่น ลายดอกมาใช้กับผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น นอกจากนี้จะมีการจักเส้นตอกและปรับปรุงลดขนาดผลิตภัณฑ์ให้เล็กลง 3.การออกแบบตราสินค้า โดยเน้นสัญลักษณ์ที่เป็นลักษณะผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทั้งอาหารแปรรูปและผลิตภัณฑ์จักสาน	1. ตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต โดยพิจารณาจาก ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงและขนาดของผลิตภัณฑ์ โดยยึดราคาตลาดเป็นหลัก 2.ตั้งราคาตามรูปแบบของผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ พิจารณาจากลายสาน และขนาดของผลิตภัณฑ์	1.เพิ่มพ่อค้าคนกลางระดับจังหวัด 2.ฝากขายกับร้านค้าชุมชน 3. ออกร้าน งบประมาณ 2,000 บาท/ปี 4. แลกเปลี่ยนสินค้ากับกลุ่มอาชีพอื่น ๆ	<u>วิธีการส่งเสริมการตลาด</u> 1. การโฆษณาผ่านสื่อวิทยุ โดยการประสานกับผู้นำชุมชนและอบต.ตะลุดกลางทุ่ง 2. จัดทำโลโก้ ซึ่งเป็นสติ๊กเกอร์ติดผลิตภัณฑ์ 3. ออกร้านแสดงสินค้า <u>วิธีส่งเสริมการขาย</u> 1. แจกของขวัญให้แก่พ่อค้าคนกลาง 2.การสะสมคะแนนยอดซื้อสำหรับลูกค้าและพ่อค้า ที่นำสินค้าไปจำหน่าย โดยจะมีรางวัลหรือของขวัญทุกสิ้นปี งบประมาณ _____ การส่งเสริมการตลาดและส่งเสริมการขาย 10,000 บาท คิดถัวเฉลี่ย 5 ปี

3.2.2 เป้าหมายด้านการผลิตและแผนการผลิต

กลุ่มจักสานบ้านชบา ตั้งเป้าที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีลวดลายหลากหลาย เช่น ลายดอก ภายใน 5 ปี

ภาพรวมของแผนการผลิต

สมาชิกแต่ละรายตัดสินใจทำการผลิต และจัดหาปัจจัยการผลิตด้วยตนเอง การผลิตของสมาชิกเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อ (order) ทั้งหมด โดยการสั่งซื้อมี 2 ลักษณะ คือ การสั่งซื้อจากพ่อค้าโดยตรง และการสั่งซื้อจากพ่อค้าโดยผ่านนางบุญถึง ไม่มีเพชร สมาชิกของกลุ่มที่ทำหน้าที่รับคำสั่งซื้อและรับซื้อผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มฯ สมาชิกนิยมจักสานตะแกรง โดยเป็นประเภท 7 ใบ 100 บาท (ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว) และประเภท 8 ใบ 100 บาท (ขนาดเส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว) คิดเป็นร้อยละ 80 ของการผลิตทั้งหมด รองลงมาเป็นตะแกรงอื่นๆ ร้อยละ 10 กระด้งร้อยละ 5 และกะล่ออีกร้อยละ 5 ส่วนลายที่สมาชิกนิยมสานมากที่สุด คือ ลาย 2 ไม่มีดึ่งกลาง ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 70 ของการผลิตทั้งหมด รองลงมาเป็น ลาย 2 มีดึ่งกลาง คิดเป็นร้อยละ 20 ของการผลิต และลาย 3 มีดึ่งกลาง ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 10 ของการผลิตทั้งหมด

ข้อได้เปรียบด้านการผลิต

กลุ่มฯ มีจุดเด่นด้านการผลิต ที่สำคัญ คือ ด้านการกำลังการผลิต และมีหน่วยงานราชการสนับสนุน เช่น อบต. และ โครงการ SIF

ยุทธศาสตร์ที่นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต

ยุทธศาสตร์ที่กลุ่มฯ นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต คือ

1. ปริมาณการผลิตที่แน่นอน
2. คุณภาพสม่ำเสมอ

การวางแผนการผลิต

สมาชิกแต่ละรายจะวางแผนการผลิต จัดหาวัตถุดิบ เก็บรักษาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง และขายผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าโดยตรง

ช่วงที่ทำการผลิตมาก คือ เดือนมกราคม - พฤษภาคม และปลายเดือนสิงหาคมถึงกลางเดือนพฤศจิกายน ซึ่งเป็นช่วงที่ว่างจากการทำนา ส่วนการผลิตในช่วงทำนา จะลดลงจากเดิมถึงร้อยละ 70 สำหรับช่วงที่มีคำสั่งซื้อเข้ามามาก สมาชิกบางรายอาจมีการจ้างจักสานบ้าง โดยจะจ้างเด็กนักเรียนในหมู่บ้านหลังเลิกเรียน โดยอัตราค่าจ้างงานเฉพาะแผ่นๆ ละ 3 บาท

ตารางที่ 5 เป้าหมายและแผนการผลิต

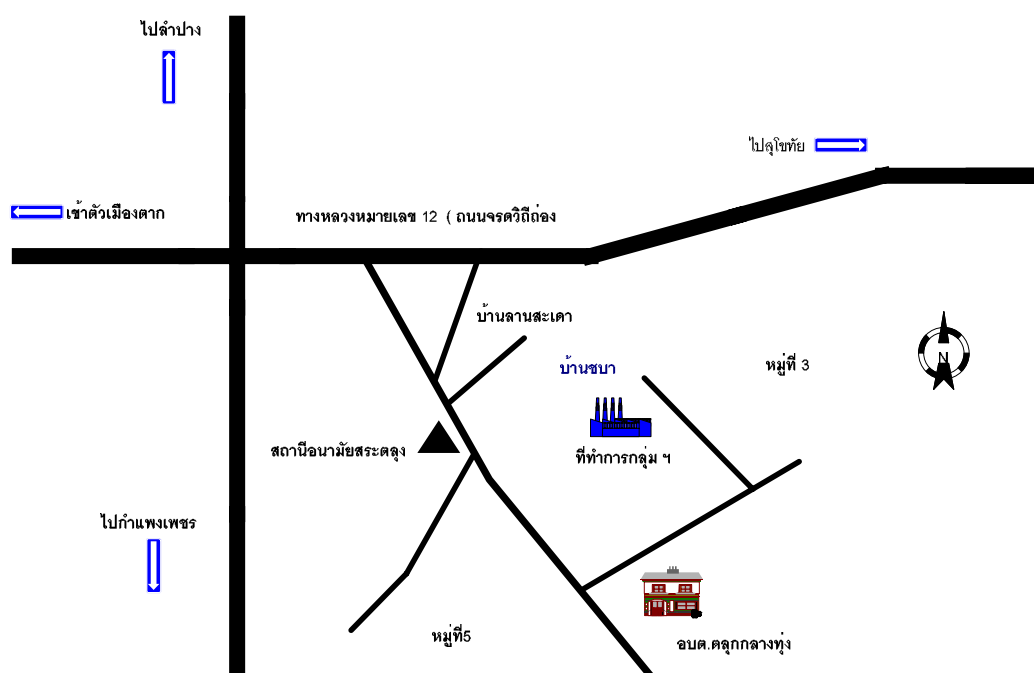
เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์					
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต
ระยะยาว (5 ปี) ตะแกรงลาย 2 ขนาด Ø 24 นิ้ว เพิ่ม 360 ชิ้น ตะแกรงลาย 2 ขนาด Ø 26 นิ้ว เพิ่ม 690 ชิ้น ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10 %	พัฒนาทักษะฝีมือ แรงงานในการ พัฒนารูปแบบ ผลิตภัณฑ์และความ ละเอียดประณีตใน การจักสาน	ใช้วัตถุดิบอย่างมี ประสิทธิภาพ โดย ลดปริมาณการใช้ให้ เหมาะสมกับขนาด ผลิตภัณฑ์ และ วัตถุดิบปลอดจาก เชื้อรา	พัฒนาอุปกรณ์ เครื่องมือให้ สอดคล้องกับ กระบวนการผลิต และช่วยลดการ สูญเสียของเนื้อไม้	พัฒนากระบวนการ ผลิตให้ต่อเนื่องและ สอดคล้องกับการ ขยายกำลังการผลิต	ควบคุมคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ให้ สอดคล้องกับ ความต้องการของลูกค้า และรักษาระดับ มาตรฐานให้ สม่ำเสมอ	-
ระยะปานกลาง (3 ปี) ตะแกรงลาย 2 ขนาด Ø 24 นิ้ว เพิ่ม 240 ชิ้น ตะแกรงลาย 2 ขนาด Ø 26 นิ้ว เพิ่ม 140 ชิ้น ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10 %	พัฒนาทักษะฝีมือ แรงงานในการ พัฒนารูปแบบ ผลิตภัณฑ์และความ ละเอียดประณีตใน การจักสาน	ใช้วัตถุดิบอย่างมี ประสิทธิภาพ โดย ลดปริมาณการใช้ให้ เหมาะสมกับขนาด ผลิตภัณฑ์ และ วัตถุดิบปลอดจาก เชื้อรา	พัฒนาอุปกรณ์ เครื่องมือให้ สอดคล้องกับ กระบวนการผลิต และช่วยลดการ สูญเสียของเนื้อไม้	พัฒนากระบวนการ ผลิตให้ต่อเนื่องและ สอดคล้องกับการ ขยายกำลังการผลิต	ควบคุมคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ให้ สอดคล้องกับ ความต้องการของลูกค้า และรักษาระดับ มาตรฐานให้ สม่ำเสมอ	-

ตาราง ที่ 5 (ต่อ)

เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์					
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต
ระยะสั้น (1 ปี) ตะแกรงลาย 2 ขนาด Ø 24 นิ้ว เพิ่ม 100 ชิ้น ตะแกรงลาย 2 ขนาด Ø 26 นิ้ว เพิ่ม 70 ชิ้น ผลิตภัณฑ์อื่นๆ เพิ่ม 10 %	ฝึกอบรมด้าน เทคนิคการผลิต เช่น ลวดลายใหม่ๆ และ การจักสาน ผลิตภัณฑ์ให้ มีขนาดเล็กลง <u>งบประมาณ 3,000</u> <u>บาท ถัวเฉลี่ย 5 ปี</u>	1.จัดซื้อวัตถุดิบ เพิ่มขึ้น โดยจัดหา แหล่งวัตถุดิบจาก แหล่งใหม่ๆ เพิ่มขึ้น 2. จักตอกให้ขนาด เล็กลงเพื่อประหยัด การใช้ <u>งบประมาณ 3,000</u> <u>บาท ถัวเฉลี่ย 5 ปี</u>	เพิ่มอุปกรณ์การผลิต เช่น มีด	1.เพิ่มกำลังการผลิต ในขั้นตอนการจัก ตอกให้มีขนาดเล็ก ลง	ตั้งกฎระเบียบใน เรื่องคุณภาพกับ สมาชิก	-

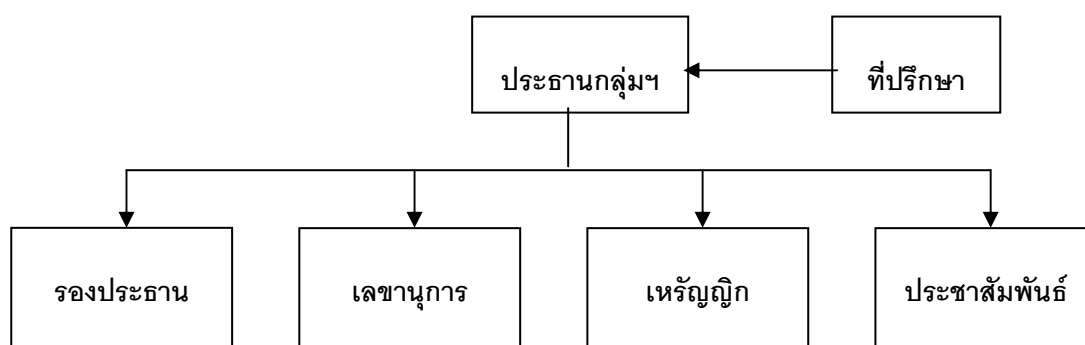
3.2.3 เป้าหมายและแผนการจัดองค์กรและกำลังคน

1. สถานที่ตั้ง



แผนภาพที่ 1 สถานที่ตั้งกลุ่ม ฯ

2. โครงสร้างองค์กร



แผนภาพที่ 2 โครงสร้างขององค์กร

คณะกรรมการกลุ่ม มีจำนวน 5 คน ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางที่ 6

ตารางที่ 6 ประวัติคณะกรรมการบริหารงานกลุ่มฯ

ชื่อ	ตำแหน่ง	อายุ	อาชีพหลัก	การศึกษา	หน้าที่	บทบาทในชุมชน
นางนรา ศรีสุก	ประธานกลุ่มฯ	35	ทำนา	กศน. มัธยมศึกษา ปีที่ 6	เป็นผู้บริหารงานหลักภายในกลุ่ม ฯ ลักษณะงานเช่น ประสานงานภายในกลุ่ม และภายนอกกลุ่ม จัดสรรงานต่าง ๆ ให้ สมาชิก และ จัดทำรายงานประจำปี	1. เลขานุการกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ระดับอำเภอ ซึ่งรับหน้าที่มาตั้งแต่ปี 2542 2. คณะกรรมการพัฒนาสตรี รับหน้า ที่มาตั้งแต่ปี 2539 3. ประธานแม่บ้านเกษตรกรประจำ ตำบล รับหน้าที่มาตั้งแต่ปี 2543 4. ประธานกองทุนหมู่บ้าน 5. อาสาสมัครประชาสัมพันธ์ 6. เภรณญิกกลุ่มเลี้ยงโค
นางหย่วน อ่วมทองสุข	รองประธานกลุ่มฯ	42	ทำนา	ป.4	ปฏิบัติหน้าที่แทนประธาน ตามที่ได้รับ มอบหมาย จัดเตรียมสถานที่ประชุม และ ติดต่อประสานงาน ปฏิบัติงานร่วมกับ ประธานอย่างใกล้ชิด	1. ประธานกลุ่มออมทรัพย์ 2. กรรมการหมู่บ้าน 3. ประธานกลุ่มสตรีระดับหมู่บ้าน 4. กรรมการเงินกองทุนหมู่บ้าน 5. กรรมการศูนย์ส่งเสริมสหกรณ์ราษฎร

ตารางที่ 6 (ต่อ)

ชื่อ	ตำแหน่ง	อายุ	อาชีพหลัก	การศึกษา	หน้าที่	บทบาทในชุมชน
นางตอน เย็นมาก	เลขานุการ	45	ทำนา	ป.4	จัดบันทึกการประชุม จัดทำรายงานการประชุม และจัดทำเอกสารต่าง ๆ ภายในกลุ่ม เช่น ทะเบียนประวัติสมาชิก และ ออกหนังสือเชิญหน่วยงานราชการ เป็นต้น	1. กรรมการกองทุนหมู่บ้าน 2. รองประธานกลุ่มออมทรัพย์ 3. กรรมการองค์การชุมชน
นางอัมพร สอนบุญเกิด	เหรัญญิก	37	ทำนา	ป.6	เก็บรักษาเงิน และดูแลด้านบัญชี	1. รองประธานกลุ่มออมทรัพย์ 2. กรรมการองค์การชุมชน 3. กรรมการกองทุนหมู่บ้าน 4. กรรมการการเงิน โครงการแก้ไข ปัญหาความยากจน 5. อสม.
นางบัวขาว อ่อนจิ๋ว	ประชาสัมพันธ์	35	ทำนา	ป.4	ติดต่อกับหน่วยงานราชการต่าง ๆ เป็นผู้นำเรื่องราวที่เป็นมติของกลุ่มฯติดต่อกับประธานงานระหว่างกลุ่มฯ	1. กรรมการหมู่บ้าน 2. กรรมการกลุ่มออมทรัพย์ 3. กรรมการศูนย์ส่งเสริมสหกรณ์

ที่มา : จากการสำรวจ

กลุ่มจักสานบ้านชบา ตั้งเป้าหมายการขยายกำลังคน โดยเพิ่มสมาชิกประมาณ 10 คน และมีการจัดสรรผลประโยชน์ให้สมาชิกเพิ่มขึ้นร้อยละ 70 ภายใน 5 และปรับปรุงการทำงานของ คณะกรรมการให้มีประสิทธิภาพในการบริหารงานเพิ่มขึ้นภายใน 3 ปี

ตารางที่ 7 เป้าหมายและแผนการจัดองค์กรและกำลังคน

เป้าหมายการจัดองค์กรและกำลังคน	กลยุทธ์
ระยะยาว 5 ปี	
1. โครงสร้างองค์กร	การจัดตั้งกฎระเบียบ ในเรื่องการจัดสรรผลประโยชน์ โดยจัดสรรให้สมาชิกร้อยละ 70 เข้ากลุ่มร้อยละ 30 ซึ่งแบ่งให้คณะกรรมการร้อยละ 10 กรรมการขายร้อยละ 10 และเข้ากองทุน ร้อยละ 10 เพื่อให้สมาชิกกู้ยืม
2. สมาชิก	การเพิ่มจำนวนสมาชิก ประมาณ 10 คน โดยวิธีการเปิดรับสมาชิกเพิ่ม
3. สวัสดิการ	จัดตั้งกองทุนกู้ยืมให้สมาชิก
ระยะปานกลาง 3 ปี	
1. โครงสร้างองค์กร	การจัดตั้งกฎระเบียบ ในเรื่องการจัดสรรผลประโยชน์ โดยจัดสรรให้สมาชิกร้อยละ 70 เข้ากลุ่มร้อยละ 30 ซึ่งแบ่งให้คณะกรรมการร้อยละ 10 กรรมการขายร้อยละ 10 และเข้ากองทุน ร้อยละ 10 เพื่อให้สมาชิกกู้ยืม
2. สมาชิก	การเพิ่มจำนวนสมาชิก ประมาณ 10 คน โดยวิธีการเปิดรับสมาชิกเพิ่ม
3. สวัสดิการ	จัดตั้งกองทุนกู้ยืมให้สมาชิก
ระยะสั้น 1 ปี	
1. โครงสร้างองค์กร	ประชุมคณะกรรมการเพื่อร่างระเบียบ และการจัดสรรผลประโยชน์
2. สมาชิก	1. รับสมัครสมาชิกเพิ่ม ประมาณ 5 คน 2. มีการจัดฝึกอบรม ด้านทักษะฝีมือแรงงาน และศึกษาดูงานกลุ่มอื่น ๆ เพื่อเป็นแนวทางในการปรับปรุงด้านการผลิต รูปแบบผลิตภัณฑ์ และการบริหารงาน งบประมาณ 3,000 บาท/ปี โดยทำควบคู่กับแผนการผลิต และแผนการตลาด โดยขอรับการสนับสนุนจาก อบต. ตะหลุกกลางทุ่งหรือสำนักงานเกษตรอำเภอ

4.2.3 เป้าหมายด้านการเงิน

กลุ่มจักสานบ้านชบา ตั้งเป้าหมายการทำกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นร้อยละ 20 และกลุ่ม ฯ มีการจัดทำบัญชีให้มีระบบมากขึ้น ภายใน 5 ปี

1. สรุปข้อมูลทางการเงิน

ตารางที่ 8 พยากรณ์ยอดผลิต

หน่วย : ชิ้น

ผลิตภัณฑ์	ปี 2546	ปี 2547		ปี 2548		ปี 2549		ปี 2550	
	ปริมาณการผลิต	ปริมาณการผลิต	อัตราส่วนเพิ่ม %	ปริมาณการผลิต	อัตราส่วนเพิ่ม %	ปริมาณการผลิต	อัตราส่วนเพิ่ม %	ปริมาณการผลิต	อัตราส่วนเพิ่ม %
ตะแกรง ลาย 2 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 14 นิ้ว	600	654	9	700	7	800	14	900	13
ตะแกรง ลาย 2 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว	1,440	1,560	8	1,680	8	1,800	7	1,920	7
ตะแกรง ลาย 2 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว	1,200	1,320	10	1,440	9	1,560	8	1,680	8
ตะแกรง ลาย 2 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 26 นิ้ว	804	900	12	950	6	1,000	5	1,500	50
ตะแกรง ลาย 2 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 30 นิ้ว	300	350	17	384	10	432	13	480	11
ตะแกรง ลาย 2 มีด็กกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 14 นิ้ว	504	552	10	600	9	700	17	750	7
ตะแกรง ลาย 2 มีด็กกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว	1,440	1,560	8	1,680	8	1,800	7	1,920	7
ตะแกรง ลาย 2 มีด็กกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว	1,200	1,320	10	1,440	9	1,560	8	1,680	8
ตะแกรง ลาย 2 มีด็กกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 26 นิ้ว	204	300	47	350	17	400	14	500	25
ตะแกรง ลาย 3 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว	1,440	1,560	8	1,680	8	1,800	7	1,920	7
ตะแกรง ลาย 3 ธรรมดา เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว	1,200	1,320	10	1,440	9	1,560	8	1,680	8

ตารางที่ 8 (ต่อ)

หน่วย : ขึ้น

ผลิตภัณฑ์	ปี 2546	ปี 2547		ปี 2548		ปี 2549		ปี 2550	
	ปริมาณ การผลิต	ปริมาณการ ผลิต	อัตราส่วน เพิ่ม %	ปริมาณการ ผลิต	อัตราส่วน เพิ่ม %	ปริมาณการ ผลิต	อัตราส่วน เพิ่ม %	ปริมาณการ ผลิต	อัตราส่วน เพิ่ม %
ตะแกรง ลาย 3 มีดึกกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว	1,440	1,560	8	1,680	8	1,800	7	1,920	7
ตะแกรง ลาย 3 มีดึกกลาง เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว	1,200	1,320	10	1,440	9	1,560	8	1,680	8
ตะแกรง ลาย 1 ยก 1 เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว	1,440	1,560	8	1,680	8	1,800	7	1,920	7
ตะแกรง ลาย 1 ยก 1 เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว	1,200	1,320	10	1,440	9	1,560	8	1,680	8
กระดัง ลาย 2 ข่ม 5 เส้นผ่านศูนย์กลาง 14 นิ้ว	240	300	25	360	20	420	17	480	14
กระดัง ลาย 2 ข่ม 5 เส้นผ่านศูนย์กลาง 17 นิ้ว	180	240	33	300	25	360	20	420	17
กระดัง ลาย 2 ข่ม 5 เส้นผ่านศูนย์กลาง 24 นิ้ว	180	240	33	300	25	360	20	420	17
กระดัง ลาย 2 ข่ม 5 เส้นผ่านศูนย์กลาง 26 นิ้ว	144	180	25	216	20	240	11	276	15
กระดัง ลาย 2 ข่ม 5 เส้นผ่านศูนย์กลาง 30 นิ้ว	120	144	20	168	17	192	14	216	13
รวม	16,476	18,260	11	19,928	9	21,704	9	23,942	10

ตารางที่ 9 ต้นทุนสินค้าขาย

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
สินค้าคงเหลือต้นปี	0	-	-	-	-
บวก : วัตถุดิบทางตรง	204,864.00	227,592.00	248,526.00	270,592.00	300,288.00
วัตถุดิบทางอ้อม	-	-	-	-	-
วัสดุสิ้นเปลือง	-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
ค่าเสื่อมราคา (ผลิต)	43,000.00	43,000.00	43,000.00	43,000.00	43,000.00
สินค้าที่มีเพื่อขาย	251,864.00	274,592.00	295,526.00	317,592.00	347,288.00
หัก : สินค้าคงเหลือปลายปี	-	-	-	-	-
ต้นทุนสินค้าขาย	251,864.00	274,592.00	295,526.00	317,592.00	347,288.00

ตารางที่ 10 ประมาณค่าใช้จ่าย

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ค่าใช้จ่ายโรงงาน					
ค่าแรงทางอ้อม เงินเดือนและค่าจ้าง(ต้นทุนการผลิต)	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายโรงงาน(โหล้ยการผลิต)	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
ค่าใช้จ่ายการขาย					
ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	1,000	3,000	2,000	2,000	2,000
ค่าออกโรงงานแสดงสินค้า	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
ค่าบรรจุภัณฑ์	-	-	-	-	-
ค่าพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์					
ค่าใช้จ่ายบริหาร					
บริหารองค์กร	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
ค่าน้ำมันรถ (ส่วนของการบริหาร)	-	-	-	-	-
รวม	13,000	15,000	14,000	14,000	14,000

ตารางที่ 11 ประมาณการต้นทุนโครงการ

รายการ	แหล่งที่มาของเงินทุน			จำนวนเงินทั้งสิ้น (บาท)
	หนี้สิน (บาท)		ส่วนของผู้ถือหุ้น (บาท)	
	เจ้าหนี้	เงินกู้		
เงินทุนหมุนเวียน				
เงินสด			90,000.00	90,000.00
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย				-
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง				-
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง				-
วัสดุคงคลัง				-
				90,000.00
สินทรัพย์ถาวร				
ที่ดิน			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน			860,000.00	860,000.00
เครื่องจักร			-	-
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย			-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน			-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน			-	-
ยานพาหนะ			-	-
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ			-	-
				860,000.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ				
ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ				-
สิทธิในการใช้สินทรัพย์				-
				-
			รวม	950,000.00

งบกำไรขาดทุน งบดุล และอัตราส่วนทางการเงิน ปี 2544

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2544

หน่วย : บาท

ขาย	232,113.75
<u>หัก ต้นทุนสินค้าขาย</u>	<u>233,063.78</u>
กำไรขั้นต้น	- 950.03
<u>หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน</u>	
ค่าใช้จ่ายในการขาย	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหารทั่วไป	-
ค่าเช่า	-
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	-
กำไรจากการดำเนินงาน	- 950.03
รายได้จากกิจกรรมอื่นๆ (ข้าวซ้อมมือ)	4,714.00
ดอกเบี้ยเงินกู้	16,800.00
<u>หัก ดอกเบี้ยจ่าย</u>	<u>-</u>
กำไรก่อนหักภาษี	20,563.97
<u>หัก ภาษี</u>	<u>-</u>
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	<u>20,563.97</u>

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา

ประมาณการงบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

หน่วย : บาท

สินทรัพย์**สินทรัพย์หมุนเวียน**

เงินสดและเงินฝากธนาคาร	93,000.64
สินค้าสำเร็จรูปคงคลัง	-
งานระหว่างทำ	-
วัตถุดิบคงคลัง	-
วัสดุสิ้นเปลืองคงคลัง	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นๆ (ลูกหนี้เงินกู้)	100,000.00
รวมสินทรัพย์สินหมุนเวียน	193,000.64

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน	-
อาคาร	-
เครื่องจักร / อุปกรณ์	-
ยานพาหนะ	-
เครื่องใช้สำนักงาน	-
สินทรัพย์ถาวรที่ได้เปล่า	908,250.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	32,436.67
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	875,813.33

สินทรัพย์อื่นๆ

รายการในการเตรียมการ	-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	1,068,813.97

หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา

ประมาณการงบดุล (ต่อ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

หนี้สินหมุนเวียน

ภาษีเงินได้ค้างจ่าย -

เจ้าที่ถึงกำหนดชำระ 1 ปี 24,000.00

รวมหนี้สินหมุนเวียน 24,000.00

หนี้สินระยะยาว

เจ้าหนี้เงินกู้ระยะยาว 100,000.00

รวมหนี้สินระยะยาว 100,000.00

ส่วนของเจ้าของ

ทุน 908,250.00

กำไรสะสมต้นงวด 20,000.00

บวก กำไรสุทธิ 16,563.97

กำไรสะสมปลายงวด -

รวมส่วนของเจ้าของ 944,813.97

รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ 1,068,813.97

ตารางที่ 12 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา

อัตราส่วนทางการเงิน	กลุ่ม ฯ
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น	
1) อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current Ratio)	8.04
2) อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนจับพลัน (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	8.04
3) อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	3.88
4) ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	169,000.64
8) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	0.22
9) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	0.27
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม	
1) อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	11.60
2) หนี้สินต่อส่วนของผู้เจ้าของ (D / E)	0.13
3) อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt / Total Capitalization)	0.10
6) Degree of Financial Leverage	0.05
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	8.86
2) อัตราส่วนกำไรเบื่องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	- 0.41
4) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	1.92
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
1) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	0.09
2) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	2.18

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 13 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา					
งบกำไรขาดทุน					
ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
รายได้					
ขาย	282,581.40	323,440.40	438,518.40	552,135.00	659,768.50
รายได้อื่น					
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	251,864.00	274,592.00	295,526.00	317,592.00	347,288.00
กำไรเบื้องต้น	30,717.40	48,848.40	142,992.40	234,543.00	312,480.50
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
ค่าใช้จ่ายในการขาย	3,000.00	5,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
ค่าเสื่อมราคา (จากส่วนของการขายและการบริหาร)	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ตัดจ่าย					
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	21,717.40	37,848.40	132,992.40	224,543.00	302,480.50
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-

ตารางที่ 13 (ต่อ)

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา					
งบกำไรขาดทุน					
ณ วันที่ 31 ธันวาคม					
	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	21,717.40	37,848.40	132,992.40	224,543.00	302,480.50
หัก ภาษี (อัตรา %)					
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	21,717.40	37,848.40	132,992.40	224,543.00	302,480.50
หัก เงินปันผลหุ้นบุริมสิทธิ					
กำไรสุทธิเพื่อจัดสรรให้หุ้นสามัญ	21,717.40	37,848.40	132,992.40	224,543.00	302,480.50
หัก เงินปันผลหุ้นสามัญ					
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	21,717.40	37,848.40	132,992.40	224,543.00	302,480.50
กำไร (ขาดทุน) สะสม	21,717.40	59,565.80	192,558.20	417,101.20	719,581.70

ตารางที่ 14 งบกระแสเงินสด

หน่วย : บาท

รายการ	ปีก่อนการดำเนินการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
เงินสดรับ						
ขายสินค้า		282,581.40	323,440.40	438,518.40	552,135.00	659,768.50
รับชำระหนี้ (ลูกหนี้)		-	-	-	-	-
รายได้อื่น						
รวมเงินสดรับ	-	282,581.40	323,440.40	438,518.40	552,135.00	659,768.50
เงินสดจ่าย						
การดำเนินการ						
ซื้อวัตถุดิบทางตรง		221,936.00	229,486.00	250,270.50	272,430.83	302,762.67
ซื้อวัตถุดิบทางอ้อม		-	-	-	-	-
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง		-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง		-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายโรงงาน		4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
ค่าใช้จ่ายในการขาย		3,000.00	5,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00

ตารางที่ 14 งบกระแสเงินสด

หน่วย : บาท

รายการ	ปีก่อนการดำเนินการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
การลงทุน						
เงินทุนหมุนเวียน						
สินทรัพย์ถาวร	860,000.00					
รวมเงินสดจ่าย	860,000.00	234,936.00	244,486.00	264,270.50	286,430.83	316,762.67
เงินสดสุทธิ						
บวก เงินสดยอดยกมา		-	547,645.40	526,599.80	600,847.70	766,551.87
รวมเงิน	- 860,000.00	47,645.40	78,954.40	174,247.90	265,704.17	343,005.83
บวก ทุนส่วนของเจ้าของ	860,000.00					
เงินกู้ระยะสั้น	-	-				
ชำระคืนเงินต้น		-	-	-	-	-
ชำระคืนดอกเบี้ย		-	-	-	-	-
เงินกู้ระยะยาว		500,000.00		-	-	-
ชำระคืนเงินต้น		-	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
ชำระคืนดอกเบี้ย		-	-	-	-	-
เงินสดคงเหลือยกไป	-	547,645.40	526,599.80	600,847.70	766,551.87	1,009,557.70

ตารางที่ 16 ประมาณการงบดุล

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านชบา
ประมาณการงบดุล
ณ วันที่ 31 ธันวาคม

(หน่วย : บาท)

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดในมือและฝากธนาคาร

ลูกหนี้

สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย

วัตถุดิบทางตรงคงคลัง

วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง

วัสดุคงคลัง

รวมสินทรัพย์หมุนเวียน

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน

ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
-	547,645.40	526,599.80	600,847.70	766,551.87	1,009,557.70
	-	-	-	-	-
-	-	-	-	-	-
	17,072.00	18,966.00	20,710.50	22,549.33	25,024.00
	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
-	564,717.40	545,565.80	621,558.20	789,101.20	1,034,581.70
-	-	-	-	-	-

ตารางที่ 16 ประมาณการงบดุล

หน่วย : บาท

	ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน	860,000.00	860,000.00	860,000.00	860,000.00	860,000.00	860,000.00
เครื่องจักร	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า	-	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย	-	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	-	-	-	-	-	-
ยานพาหนะ	-	-	-	-	-	-
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	860,000.00	860,000.00	860,000.00	860,000.00	860,000.00	860,000.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		43,000.00	86,000.00	129,000.00	172,000.00	215,000.00
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	860,000.00	817,000.00	774,000.00	731,000.00	688,000.00	645,000.00
สินทรัพย์อื่นๆ						
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ รอคการตัดจ่าย						

ตารางที่ 16 (ต่อ)

หน่วย : บาท

	ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
สิทธิการใช้สินทรัพย์						
รวมสินทรัพย์อื่นๆ						
รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น	860,000.00	1,381,717.40	1,319,565.80	1,352,558.20	1,477,101.20	1,679,581.70
<u>หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</u>						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินเบิกเกินบัญชี	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้		-	-	-	-	-
ตัวเงินยืมและเงินกู้ระยะยาวเมื่อทวงถาม						
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว						
เงินกู้ยืมระยะยาว		500,000.00	400,000.00	300,000.00	200,000.00	100,000.00
รวมหนี้สินระยะยาว						
ส่วนของผู้ถือหุ้น						

ตารางที่ 16 (ต่อ)

หน่วย : บาท

	ปีเริ่มโครงการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
ทุนจดทะเบียน (ออกเอง)	860,000.00	860,000.00	860,000.00	860,000.00	860,000.00	860,000.00
หุ้นบุริมสิทธิ						
หุ้นสามัญ						
กำไรสะสม		21,717.40	59,565.80	192,558.20	417,101.20	719,581.70
รวมส่วนของเจ้าของ	860,000.00	881,717.40	919,565.80	1,052,558.20	1,277,101.20	1,579,581.70
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของทั้งสิ้น	860,000.00	1,381,717.40	1,319,565.80	1,352,558.20	1,477,101.20	1,679,581.70

ตารางที่ 17 ประมาณการจุดคุ้มทุนกำไร

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
มูลค่าขาย	282,581.40	323,440.40	438,518.40	552,135.00	659,768.50
ต้นทุนคงที่	43,000.00	43,000.00	43,000.00	43,000.00	43,000.00
ต้นทุนผันแปร	234,936.00	244,486.00	264,270.50	286,430.83	316,762.67
จุดคุ้มทุนกำไร	255,029.87	176,151.52	108,215.31	89,354.28	82,710.10

4. การจัดการความเสี่ยงขององค์กร

ตารางที่ 18 การจัดการความเสี่ยงขององค์กร

ความเสี่ยง	วิธีการแก้ไข
<u>ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน</u> กำลังการผลิตไม่เพียงพอในช่วงการขาด วัตถุดิบในช่วงที่มีคำสั่งซื้อจำนวนมากและช่วง ฤดูกาลทำนา	มีการจัดสรรงบประมาณสำรองซื้อผลิตภัณฑ์ในช่วงดังกล่าว ประมาณ 3,000 บาทต่อปี
<u>ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก</u> วัตถุดิบมีแนวโน้มขาดแคลนในอนาคต	1. ขอความอนุเคราะห์จากป่าไม้จังหวัดในการขอพื้นที่ปลูกป่าไผ่

5. สรุปแผนการดำเนินงานขององค์กร

ตารางที่ 19 สรุปแผนการดำเนินงานขององค์กร

กลยุทธ์และ แผน	มาตรการ/ วิธีการ	งบประมาณ (บาท/ปี)				
		ปี 2546	ปี 2547	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550
แผนการ ตลาด <u>1.ส่งเสริม</u> <u>การขาย</u>	1. การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ 2. จัดทำโลโก้	1,000	3,000	2,000	2,000	2,000
	5. ออกกร้าน แสดงสินค้า	2000	2000	2000	2000	2000
แผนการ ตลาด	1. ฝึกอบรม 2. พัฒนา คุณภาพและ รูปแบบ	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500
แผนการ ผลิต	1.ฝึกอบรมด้าน การผลิต	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
	2.จัดซื้อวัตถุดิบ	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
แผนการจัด องค์กร	ศึกษาดูงาน	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
แผนการเงิน	-	-	-	-	-	-
แผนจัดการ ความเสี่ยง		3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
รวม		16,500	21,500	19,500	19,500	19,500

6. ภาคผนวก

กระบวนการผลิต

หลังจากจัดหาทั้งไม้บงและไม้ซางมาแล้ว สมาชิกจะนำมาฝัดดินไว้ ในวันถัดไปจึงจะนำมาใช้ได้ ซึ่งการนำไม้ที่ฝัดมาใช้ จะนำมาใช้ให้พอกับการจักสานในแต่ละวัน ไม้ที่เหลือก็จะฝัดดินไว้ที่เดิม และทยอยนำออกมาใช้ จนใกล้จะหมดจึงจะไปจัดหาใหม่

การผลิตแบ่งได้เป็น 2 ขั้นตอน คือ การสานเป็นตัวผลิตภัณฑ์ และการทำขอบผลิตภัณฑ์ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ส่วนที่ 1 การสานตัวผลิตภัณฑ์โดยใช้ไม้บง มีขั้นตอนดังนี้

นำไม้บงที่ผ่านการฝัดดิน นำมาล้างและผ่าด้วยมีดพร้า จากนั้นจักตอกตามชนิดและขนาดของผลิตภัณฑ์ โดยใช้มีดจักตอกก่อนที่จะสานเป็นผลิตภัณฑ์และลวดลายที่ต้องการ โดยจะสานจากจุดกึ่งกลางออกมาด้านนอก และเมื่อสานเสร็จจะได้แผ่นสานรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัส จากนั้นตัดแผ่นสานเป็นวงกลมใหญ่กว่าขนาดของขอบไม้ไผ่ซางที่จะนำมาทำเป็นขอบประมาณ 2 นิ้ว และเตรียมนำไปเข้าขอบ

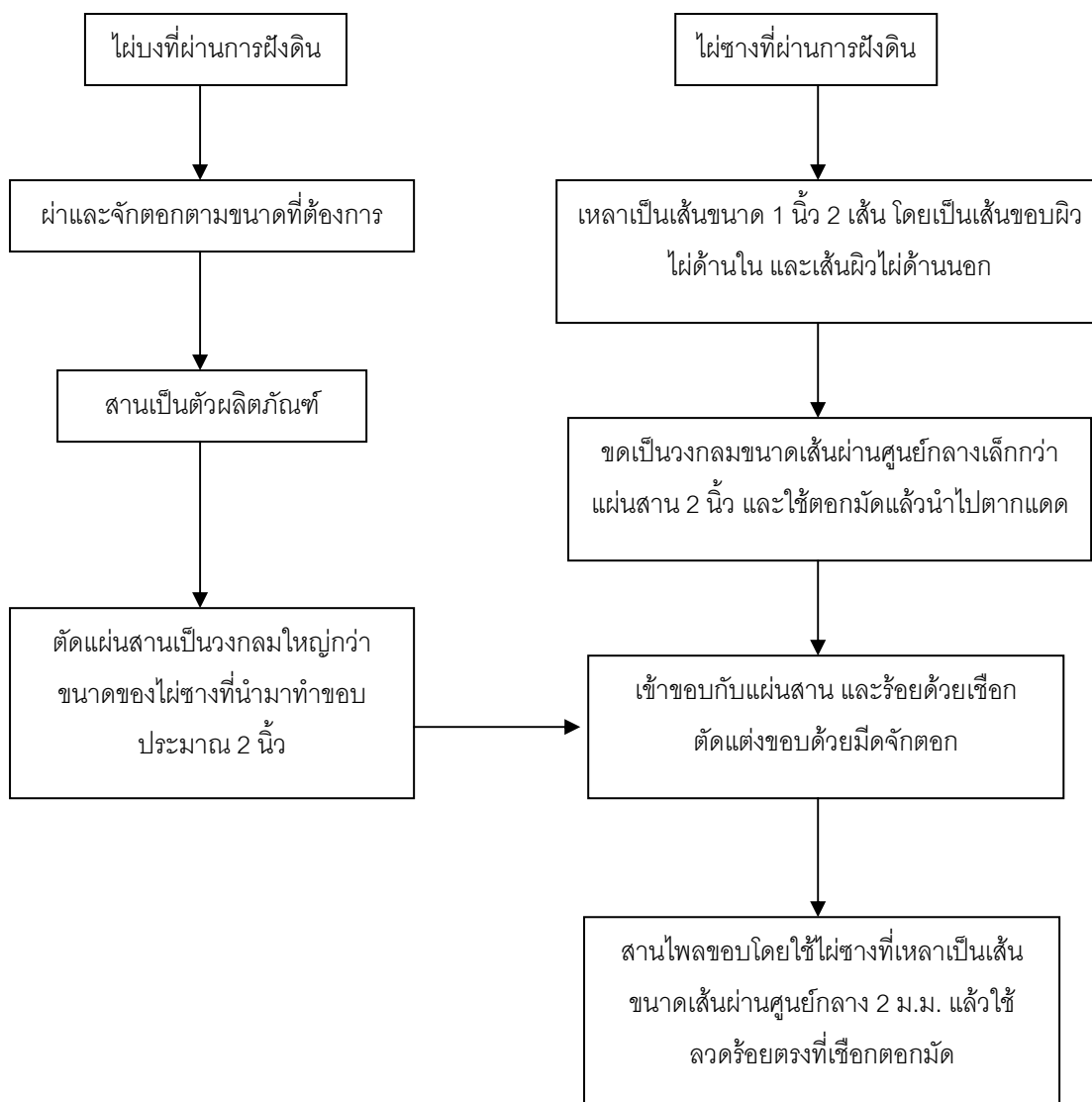
ส่วนที่ 2 การทำขอบผลิตภัณฑ์ด้วยไม้ซาง

นำไม้ซางที่ผ่านการฝัดดิน มาผ่าและเหลาเป็นเส้นสำหรับทำขอบขนาด 1 นิ้ว จำนวน 2 เส้น จากไม้ซางที่ผ่าเป็นสี่ ซึ่งไม้ 1 ซี่ จะนำมาผ่าแบ่งผิวนอกและผิวด้านในจะได้จำนวน 2 เส้น ซึ่งผิวด้านในจะใช้ทำขอบด้านใน และผิวด้านนอก จะนำมาทำขอบนอกของผลิตภัณฑ์

นำไม้ซางที่เหลาได้ทั้ง 2 เส้น มาขดให้เป็นรูปวงกลมขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางเล็กกว่าแผ่นสานประมาณ 2 นิ้ว แล้วใช้ตอกมัดแยกแต่ละชิ้น แล้วนำไปตากแดดประมาณครึ่งวัน เพื่อให้แห้งและเป็นการลดการเกิดเชื้อรา หลังจากนั้นนำมาเข้าขอบกับแผ่นสานที่เตรียมไว้ โดยใช้แผ่นสานสอดตรงกลางระหว่างไม้ 2 เส้นที่ทำเป็นวง ซึ่งขอบด้านนอกจะเป็นขอบที่โชว์ผิวไม้ ส่วนการเข้าขอบจะใช้เหล็กแหลมเจาะตรงรูแผ่นสานแล้วร้อยเชือกตอกติดกับขอบไม้ จากนั้นตกแต่งขอบโดยการใช้มีดจักตอกเจียนแต่งขอบ และนำไปสานไฟลขอบผลิตภัณฑ์ โดยใช้ไม้ซางเหลาเป็นเส้นเล็กขนาด 2 มิลลิเมตร พันตรงขอบบนของขอบผลิตภัณฑ์ และใช้เส้นลวดร้อยตรงรอยเดิมที่ใช้เชือกตอกมัดไว้

กรรมวิธีการผลิต

ขั้นตอนการผลิตแบ่งได้เป็น 2 ส่วน คือ การสานตัวผลิตภัณฑ์ และการทำขอบผลิตภัณฑ์ ดังนี้



แผนภาพที่ 3 กระบวนการผลิตตะแกรง กระด้ง และกะล่ำ

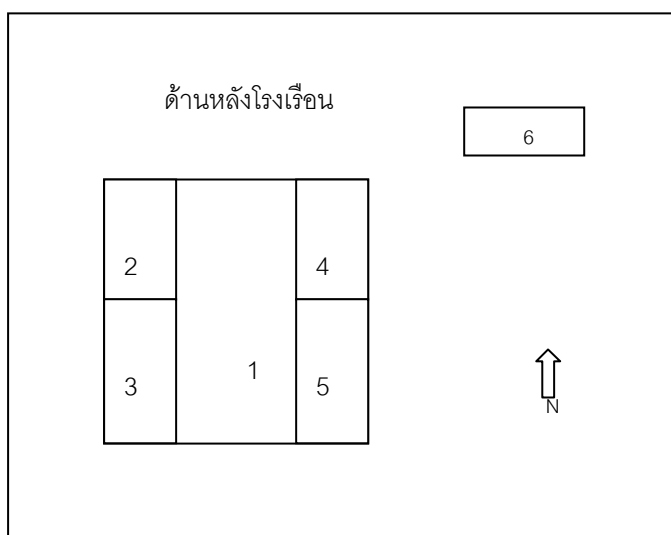
สภาพและผังสถานที่ผลิต

กลุ่มฯ ได้รับเงินสนับสนุนจากสำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติเพื่อก่อสร้างศูนย์พัฒนาธุรกิจชุมชนและส่งเสริมอาชีพ โดยมีวัตถุประสงค์สำหรับเป็นสถานที่ผลิตข้าวซ้อมมือ และรวบรวมผลิตภัณฑ์จักสาน ด้วยงบประมาณทั้งสิ้น 860,000 บาท โดยได้จัดสร้างขึ้นในปี 2544 ปัจจุบันใช้เป็นที่ทำการกลุ่มฯ และทำกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มฯ

ที่ตั้งของศูนย์ฯ ตั้งอยู่บนพื้นที่สาธารณะของหมู่บ้าน โดยมีลักษณะเป็นโรงเรือนก่อสร้างด้วยปูน พื้นลาดปูน หลังคามุงกระเบื้อง ขนาดความกว้าง 11 เมตร ยาว 15 เมตร ภายในส่วนกลางเป็นห้องโถง ส่วนข้างทั้งด้านซ้ายและขวาสร้างเป็นห้องเก็บของ ด้านละ 2 ห้อง แต่ในปัจจุบันใช้เก็บปุ๋ยและอุปกรณ์เครื่องใช้ต่างๆ ของหมู่บ้านและของกลุ่มฯ (แผนภาพที่ 4) ส่วนห้องโถงตรงกลางและด้านหลังของโรงเรือน เป็นบริเวณสำหรับผลิตข้าวซ้อมมือ อาหารแปรรูป และมีสมาชิกบางส่วนมาร่วมกันทำงานจักสาน ทางด้านหน้าของศูนย์ฯ ติดกับถนนลาดยางของหมู่บ้าน ส่วนทางด้านทิศใต้ของศูนย์ฯ ติดกับพื้นที่ของชาวบ้าน

ศูนย์ฯ แห่งนี้ จัดตั้งขึ้นเพื่อเป็นสาธารณะประโยชน์แก่ชาวบ้านทั้งตำบลโดยมีกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านขบาเป็นผู้รับผิดชอบดูแล และเสียค่าด้านสาธารณูปโภคต่าง ๆ ประจำทุกเดือน ปัจจุบันมีการใช้ประโยชน์ศูนย์ฯ ในหลายด้าน ดังนี้

- 1) เป็นศูนย์ธุรกิจชุมชน
- 2) เป็นจุดถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตร
- 3) จุดผลิตข้าวซ้อมมือ
- 4) ศูนย์ขององค์กรเครือข่าย
- 5) สถานที่ประชุมของหมู่บ้าน



แผนภาพที่ 4 ผังของศูนย์พัฒนาธุรกิจชุมชนและส่งเสริมอาชีพ

หมายเหตุ :	หมายเลข 1	แสดง	ห้องโถงภายในศูนย์ฯ
	หมายเลข 2-5	แสดง	ห้องเก็บของภายในศูนย์ฯ
	หมายเลข 6	แสดง	ห้องน้ำ