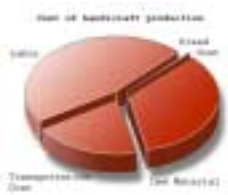
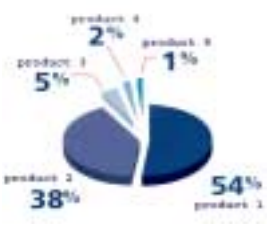
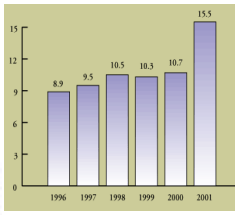
แผนธุรกิจ

วิสาหกิจหัตถกรรม
พื้ น บ้ า น

กลุ่มบ้านสันกอดู่







โครงการวิจัย การปรับปรุงโครงสร้างอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้านในภาคเหนือตอนบน
สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2546

แผนธุรกิจ

กลุ่มบ้านสันกอดู่

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	อาจารย์วรลักษณ์ หิมะกลัส [(1)]
	ประทานทิพย์ กระมล [(3)]
	อาจารย์นัทธมน ธีระกุล [(1), (3)]
ผู้ช่วยนักวิจัย	มงคล แก้วนา [(3)]

(1) คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(2) ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

(3) ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำนำ

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

แผนธุรกิจฉบับนี้ เป็น แผนธุรกิจของ กลุ่มบ้านสันกอดู่ (กลุ่มทอผ้าเครือข่ายกลุ่มสัจจะออมทรัพย์) 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	6
4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ	37
5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ	38
6. ภาคผนวก	39

แผนธุรกิจกลุ่มบ้านสันกอดู่ (กลุ่มทอผ้าเครือข่ายกลุ่มสัจจะออมทรัพย์)

บทสรุปผู้บริหาร

- **แนวคิดธุรกิจ**

นางศรีพร ภวันนา ผู้เป็นเจ้าของกิจการ แต่เดิมรับจ้างทอผ้าอยู่กับป้าบุญเมือง บ้านดอนหลวง ซึ่งเป็นผู้ผลิตผ้าฝ้ายทอมือรายใหญ่ที่มีความสามารถในการผลิตผ้าฝ้ายทอมือมากมายหลายชนิด ในขณะที่รับจ้างทอผ้าอยู่นั้น นางศรีพรก็ได้เก็บเกี่ยวความรู้และประสบการณ์ในงานผลิตผ้าฝ้ายทอมือจนมีความชำนาญ ประกอบกับมองเห็นลู่ทางที่จะนำเอาความรู้ที่ได้มาเปิดกิจการของตนเอง นางศรีพรจึงได้นำเงินออมของตนมาลงทุนเปิดกิจการผลิตผ้าฝ้ายทอมือขึ้นเมื่อ ปี พ.ศ. 2532 แต่ด้วยสภาพการแข่งขันรุนแรงในตลาดผ้าฝ้ายทอมือ นางศรีพรจึงหันมาทำการผลิตผลิตภัณฑ์ในลักษณะผ้าม้วนเพียงอย่างเดียวป้อนให้กับผู้ผลิตรายอื่นนำไปแปรรูปอีกทอดหนึ่ง

- **โอกาสของธุรกิจ**

ผ้าฝ้ายทอมือ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตด้วยฝีมือของชาวบ้านที่ได้รับการถ่ายทอดประสบการณ์มาแต่ครั้งบรรพบุรุษ และยังมีการพัฒนารูปแบบมาอย่างต่อเนื่องมีการประยุกต์ให้เข้ากับสภาพสังคมปัจจุบันเพื่อให้สามารถนำผ้าฝ้ายทอมือไปใช้สอยได้อย่างกว้างขวางมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นเครื่องนุ่งห่ม เครื่องใช้สอยอื่นๆ รวมไปถึงเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ตกแต่งบ้านอีกมากมาย นอกเหนือจากการที่ผ้านับว่าเป็นส่วนหนึ่งที่จะนำไปแปรสภาพเป็นเครื่องนุ่งห่มหนึ่งในปัจจัยสี่ที่คนเราจำเป็นต้องมีต้องใช้แล้ว ในส่วนของเฟอร์นิเจอร์นั้นอุตสาหกรรมเฟอร์นิเจอร์ที่กำลังเติบโตสามารถนำผลิตภัณฑ์ของกิจการไปประยุกต์ใช้ได้เป็นอย่างดี จึงเป็นโอกาสของกิจการที่จะนำผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาดเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ตกแต่งบ้านในอนาคต นอกจากนี้ในปัจจุบันรัฐให้ความสำคัญและสนับสนุนสินค้าที่ผลิตด้วยภูมิปัญญาชาวบ้านจึงนับว่าเป็นส่วนหนึ่งที่ช่วยผลักดันให้กิจการผ้าฝ้ายทอมือมีโอกาสที่จะเติบโต

- **กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคะเนลูกค้าเป้าหมาย**

เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกิจการเป็นการผลิตเพื่อให้ลูกค้านำไปแปรรูปอีกทอดหนึ่ง ดังนั้นกลุ่มเป้าหมายของกิจการจึงได้แก่ บรรดาผู้ผลิตที่นำเอาผ้าฝ้ายทอมือไปทำการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น เสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม ไปจนถึงเครื่องใช้ไม้สอยในครัวเรือน ซึ่งก็สุดแท้แต่จะมีความคิดสร้างสรรค์ออกแบบต่างๆ กันออกไป ซึ่งแสดงให้เห็นว่าลูกค้าของกิจการจะมากหรือน้อยล้วนขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อสินค้าแปรรูปที่ลูกค้าของกิจการผลิตออกสู่ตลาด

- **ความได้เปรียบเชิงแข่งขันของธุรกิจ**

การเป็นผู้ผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อให้ลูกค้านำไปแปรรูปอีกต่อหนึ่งนั้นช่วยให้กิจการไม่ต้องมีภาระในการจะต้องออกแบบผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง เพียงรับทำตามรายการสั่งซื้อของลูกค้าเท่านั้น ดังนั้นประเด็น

สำคัญจึงอยู่ที่ความรวดเร็วและคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการที่กิจการสามารถผลิตได้อย่างรวดเร็วและมีคุณภาพสม่ำเสมอจึงมีส่วนในการสร้างข้อได้เปรียบของกิจการที่มีอยู่เหนือคู่แข่ง

- **ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและความสามารถในการทำกำไร**

ผลประกอบการของกลุ่มฯ ใน ปี พ.ศ. 2544 แสดงให้เห็นถึงความคุ้มค่าในการลงทุนของกลุ่มฯ ที่สามารถให้ผลตอบแทนได้เป็นอย่างดี มีรายละเอียดดังนี้

ยอดขาย	2,342,347	บาท
กำไรขั้นต้น	137,955	บาท
อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย	5.89	%
กำไรก่อนภาษี	117,185	บาท
อัตรากำไรก่อนภาษีต่อยอดขาย	5.00	%

1. ประวัติย่อของกิจการ

1.1 ประวัติความเป็นมาของกิจการ

กิจการทอผ้าของนางศรีพร เริ่มทำการผลิตผ้าฝ้ายทอมือเพื่อจำหน่าย ครั้งแรกเมื่อ ปี พ.ศ. 2532 ภายหลังจากที่นางศรีพรได้ศึกษากรรมวิธีในการผลิตผ้าฝ้ายทอมือจนมีความชำนาญ โดยนางศรีพรได้นำเงินทุนส่วนตัวมาจัดซื้อวัตถุดิบ เครื่องมือ และอุปกรณ์ในการผลิต แล้วทำการผลิตส่งให้กับป้าบุญเมือง ซึ่งเป็นผู้ที่นางศรีพรเคยรับจ้างทอผ้าอยู่ก่อนจะมาเปิดกิจการทอผ้าของตนเอง นางศรีพรจะทำการผลิตตั้งแต่ขั้นตอนการเตรียมฝ้ายจนถึงการทอและส่วนหนึ่งตัดเย็บเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป โดยทำการผลิตด้วยการซื้อวัตถุดิบฝ้ายย้อมสีสำเร็จจากโรงงานส่วนหนึ่งและจ้างย้อมสีอีกส่วนหนึ่ง

1.2 ลักษณะและรายละเอียดของสินค้า

- รายละเอียดสินค้า

ผลิตภัณฑ์ผ้าฝ้ายทอมือเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการแปรรูป

ตารางที่ 1 ผลิตภัณฑ์ของกิจการ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด/ม้วน	ฝ้ายเส้นยืน	ฝ้ายเส้นพุ่ง
ผ้าม้วน 40" ชนิดที่ 1	เมตร	40" * 54 เมตร	ฝ้ายเบอร์ 20/2	ฝ้ายเบอร์ 1/3
ผ้าม้วน 40" ชนิดที่ 2	เมตร	40" * 50 เมตร	ฝ้ายเบอร์ 20/2	ฝ้ายปั่นมือ เกรดเอ
ผ้าม้วน 40" ชนิดที่ 3	เมตร	40" * 50 เมตร	ฝ้ายเบอร์ 20/2	ฝ้ายปั่นมือ หนา
ผ้าม้วน 40" ชนิดที่ 4	เมตร	40" * 57 เมตร	ฝ้ายเบอร์ 40/2	ฝ้ายเบอร์ 10/1
ผ้าม้วน 60" ชนิดที่ 1	เมตร	60" * 60 เมตร	ฝ้ายเบอร์ 20/2	ฝ้ายเบอร์ 1/3
ผ้าม้วน 60" ชนิดที่ 2	เมตร	60" * 52 เมตร	ฝ้ายเบอร์ 20/2	ฝ้ายปั่นมือ หนา
ผ้าม้วน 60" ชนิดที่ 3	เมตร	60" * 56 เมตร	ฝ้ายเบอร์ 40/2	ฝ้ายเบอร์ 10/1
ผ้าม้วน 72"	ผืน	72" * 57 เมตร	ฝ้ายเบอร์ 20/2	ฝ้ายเบอร์ 10/1 + ฝ้ายปั่นมือ เกรดเอ
ผ้าม้วน 96" ชนิดที่ 1	ผืน	96" * 56 เมตร	ฝ้ายเบอร์ 20/2	ฝ้ายเบอร์ 1/3
ผ้าม้วน 96" ชนิดที่ 2	ผืน	96" * 56 เมตร	ฝ้ายเบอร์ 20/2	ฝ้ายเบอร์ 10/1
ผ้าม้วน 96" ชนิดที่ 3	ผืน	96" * 56 เมตร	ฝ้ายเบอร์ 40/2	ฝ้ายเบอร์ 10/1
รองเท้า	คู่	-	-	-
ผ้าปูโต๊ะ 40*40 นิ้ว	ผืน	-	-	-
ผ้าปูโต๊ะ 40*60 นิ้ว	ผืน	-	-	-

- ประวัติและจุดแข็งของสินค้า

ในพื้นที่ ต.แม่แรงได้มีการผลิตผ้าฝ้ายทอมือกันมานานหลายชั่วอายุคนจนเป็นที่รู้จัก ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตกันทั่วไปนั้นได้มีการพัฒนารูปแบบส่วนใหญ่เพื่อการใช้สอยเป็นสำคัญ ซึ่งผลิตภัณฑ์ของกิจการสามารถนำไปแปรรูปเพื่อการใช้สอยได้หลากหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นเครื่องนุ่งห่ม เครื่องใช้ในครัวเรือน รวมไปถึงเฟอร์นิเจอร์และอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน

2. การวิเคราะห์ SWOT ของธุรกิจ

2.1 จุดแข็ง

2.1.1 การจัดการองค์กร

- นางศรีพรมีความเป็นผู้นำ และชาวบ้านให้การยอมรับ จะเห็นได้จากการที่นางศรีพรได้รับการคัดเลือกให้ดำรงตำแหน่ง ประธานกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ของหมู่บ้าน ทำให้ได้รับความเชื่อถือจากลูกค้า และลูกจ้าง รวมไปถึงเจ้าหนี้ของกิจการด้วย
- นางศรีพรมีอำนาจในการตัดสินใจเกี่ยวกับการดำเนินงานของกิจการแต่เพียงผู้เดียว ทำให้สามารถดำเนินการต่างๆ ได้ทันต่อเหตุการณ์

2.1.2 การผลิต

- ลูกค้าพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ของกิจการ เพราะมีนางศรีพรสามารถทำการผลิตผลิตภัณฑ์ให้มีคุณสมบัติตามที่ลูกค้าต้องการได้อย่างครบถ้วน ทั้งชนิดของผ้า ขนาด ลวดลาย และสีสัน เนื่องจากในกระบวนการผลิต นางศรีพรเป็นผู้ควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในระหว่างทำการผลิตด้วยตนเอง
- กระบวนการผลิตไม่ซับซ้อน สามารถควบคุมดูแลได้โดยง่าย และทั่วถึง
- การใช้วัตถุดิบมีประสิทธิภาพ ไม่มีวัตถุดิบเหลือจากการผลิต และไม่มีของเสียเกิดขึ้น
- นางศรีพรมีความชำนาญในการผลิตทุกขั้นตอนเป็นอย่างดี ทำให้สามารถให้การชี้แจงขั้นตอนการผลิตให้แก่ลูกจ้างได้อย่างถูกต้อง
- นางศรีพรจัดเตรียมเครื่องจักร และอุปกรณ์ในการผลิตไว้ให้ลูกจ้างอย่างครบถ้วนเพียงพอต่อการใช้งาน

2.1.3 การตลาด

- ลูกค้าประจำติดต่อสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของกิจการสม่ำเสมอตลอดทั้งปี ทำให้นางศรีพรมีงานป้อนให้แก่ลูกจ้างทำการผลิตได้อย่างต่อเนื่อง
- ลูกค้าประจำของกิจการ กระจายอยู่พื้นที่ อ.ป่าซาง ทำให้การขนส่งมีความสะดวก และเสียค่าใช้จ่ายน้อย

2.1.4 **การเงิน**

- ลูกค้าแต่ละรายชำระค่าผลิตภัณฑ์ตรงตามจำนวนและกำหนดเวลาที่ได้ตกลงกันไว้ทุกครั้ง
- กิจการได้รับเครดิตในการซื้อฝ้าย ทำให้สามารถนำฝ้ายไปทำการผลิตได้ก่อน โดยยืดระยะเวลาชำระเงินออกไปจนสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้จึงค่อยนำไปชำระค่าฝ้าย

2.2 จุดอ่อน

2.2.1 **การจัดการองค์กร**

- เนื่องจากเป็นกิจการเจ้าของคนเดียวจึงยังไม่มีผู้ช่วยที่สามารถแบ่งเบาภาระงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2.2.2 **การผลิต**

- ขาดแรงงานในช่วงฤดูทำนา และช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิต เพราะลูกจ้างหยุดงานไปทำนาและเก็บเกี่ยวผลผลิตของตน
- เทคนิคการทอผ้าของลูกจ้างยังไม่เป็นที่พอใจของนางศรีพร ต้องอาศัยระยะเวลาในการพัฒนา

2.2.3 **การตลาด**

- กิจการขาดการประชาสัมพันธ์ทำให้มีลูกค้าน้อยราย เพราะลูกค้าไม่ค่อยรู้จัก และยังไม่มีโอกาสหาลูกค้ารายใหม่เพิ่ม ทำให้ช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกิจการมีจำกัด

2.2.4 **การเงิน**

- กิจการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนที่จะนำมาใช้ในการจ่ายค่าจ้างแรงงาน แม้ว่าในปัจจุบัน นางศรีพรจะกู้ยืมเงินมาเพิ่มแล้วก็ตาม แต่ยังไม่เพียงพอ
- กิจการต้องรับภาระดอกเบี้ยเงินกู้ของเงินที่ได้กู้ยืมจากกลุ่มสัจจะออมทรัพย์ ในอัตราร้อยละ 24 ต่อปี ซึ่งนับว่าสูงเมื่อเทียบกับแหล่งอื่น เช่น กองทุนหมู่บ้าน และธนาคารประชาชน ที่มีอัตราดอกเบี้ยร้อยละ 12 ต่อปี

2.3 โอกาส

- หน่วยงานของรัฐ เช่น สำนักงานพัฒนาชุมชน มีความสนใจจะให้ความช่วยเหลือแก่กิจการด้านการประชาสัมพันธ์ การจักการองค์กร และการผลิต

2.4 อุปสรรค

- ราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น

3. วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และแผนทางธุรกิจ

3.1 เป้าหมายโดยรวมของกิจการ

เป็นกิจการผลิตผ้าทอคุณภาพสูงที่มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 ภายในระยะเวลา 3 ปี

3.2 เป้าหมายเฉพาะด้านและแผนทางธุรกิจ

3.2.1 เป้าหมายและแผนการตลาด

กิจการมียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 30 ภายในระยะเวลา 3 ปี โดยจะผลิตผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายมากขึ้นเพื่อเพิ่มทางเลือกให้กับลูกค้า

ภาพรวมของตลาด

1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- ลูกค้าเก่า

ลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพของกิจการ มี 2 ราย ได้แก่ กลุ่มดอนหลวง และกลุ่มหนองผำ โดยกลุ่มดอนหลวงเป็นลูกค้าที่รับซื้อผลิตภัณฑ์ของกิจการมากถึงร้อยละ 50 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์รวมของกิจการ ส่วนกลุ่มหนองผำรับซื้อผลิตภัณฑ์ของกิจการร้อยละ 40 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์รวมของกิจการ

- ลูกค้าใหม่

ลูกค้าใหม่ของกิจการ มี 1 ราย ได้แก่ นางบัวเพชร ขัดสงคราม รับซื้อผลิตภัณฑ์ของกิจการ ร้อยละ 10 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์รวมของกิจการ

กิจการจะยังคงรักษาสัดส่วนการขายสินค้าให้กับลูกค้าแต่ละราย เป็นสัดส่วนเดิมตลอดระยะเวลา 3 ปี

2) ส่วนแบ่งการตลาด

- ส่วนแบ่งการตลาดปัจจุบัน

ปัจจุบันกิจการมีส่วนแบ่งการตลาดในระดับหมู่บ้านประมาณร้อยละ 60 ของทั้งตลาด และมีส่วนแบ่งการตลาดในระดับตำบล ระดับอำเภอ และระดับจังหวัด ร้อยละ 10 ร้อยละ 5 และร้อยละ 1 ของทั้งตลาด ตามลำดับ ทั้งนี้กิจการไม่มีส่วนแบ่งการตลาดในต่างประเทศเลยจะขายเพียงในประเทศเท่านั้น

- ส่วนแบ่งการตลาดที่คาดหมาย

ในอนาคต 3 ปี ข้างหน้า กิจการคาดว่าจะมีส่วนแบ่งการตลาดในระดับหมู่บ้านเพิ่มมากขึ้นเป็นร้อยละ 65 ของทั้งตลาด แต่ส่วนแบ่งการตลาดในระดับอื่นๆ คาดว่าจะยังมีสัดส่วนคง

ตารางที่ 2 เป้าหมายและแผนการตลาด

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะยาว (5 ปี) ผลิตภัณฑ์ผ้าม้วน ขนาด 40 นิ้ว เพิ่ม 50 % ผลิตภัณฑ์ผ้าม้วน ขนาด 60 นิ้ว เพิ่ม 30 % ผลิตภัณฑ์อื่นๆ คงที่	ลูกค้าเก่า 90% ส่ง 100% ลูกค้าใหม่ 10% ส่ง 100%	คงที่	พัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น	ตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต	เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายของกิจการ	จัดการส่งเสริมการขายเพื่อดึงดูดลูกค้าและประชาสัมพันธ์ไปด้วยในขณะเดียวกัน
ระยะปานกลาง (3 ปี) ผลิตภัณฑ์ผ้าม้วน ขนาด 40 นิ้ว เพิ่ม 30 % ผลิตภัณฑ์ผ้าม้วน ขนาด 60 นิ้ว เพิ่ม 30 % ผลิตภัณฑ์ผ้าปูโต๊ะ ขนาด 40*40 นิ้ว เพิ่ม 30 % ผลิตภัณฑ์ผ้าปูโต๊ะ ขนาด 40*60 นิ้ว เพิ่ม 50 % ผลิตภัณฑ์อื่นๆ คงที่	ลูกค้าเก่า 90% ส่ง 100% ลูกค้าใหม่ 10% ส่ง 100%	คงที่	พัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น	ตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต	เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายของกิจการ	จัดการส่งเสริมการขายเพื่อดึงดูดลูกค้าและประชาสัมพันธ์ไปด้วยในขณะเดียวกัน

ตารางที่ 2 **(ต่อ)**

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะสั้น (1 **ปี**) ผลิตภัณฑ์ผ้าม้วน ขนาด 40 นิ้ว เพิ่ม 10 % ผลิตภัณฑ์ผ้าม้วน ขนาด 60 นิ้ว เพิ่ม 30 % ผลิตภัณฑ์ผ้าปูโต๊ะ ขนาด 40*40 นิ้ว 300 ผืน ผลิตภัณฑ์ผ้าปูโต๊ะ ขนาด 40*60 นิ้ว 200 ผืน ผลิตภัณฑ์รองเท้า 2,000 คู่ ผลิตภัณฑ์อื่นๆ คงที่	ลูกค้าเก่า 90% ส่ง 100% ลูกค้าใหม่ 10% ส่ง 100%	คงที่	พัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น ผลิตภัณฑ์ในรูปแบบเดิมมาแปรรูป ผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ที่แตกต่างไปจากเดิม โดยพิจารณาจากความต้องการของลูกค้าเป็นสำคัญ	ตั้งราคาจากต้นทุนการผลิต ประกอบด้วย ต้นทุนค่าวัตถุดิบ ต้นทุนค่าแรงงาน และค่าใช้จ่ายโรงงาน ผลิตภัณฑ์เดิมบวกกำไร 5 บาทต่อหน่วย ผลิตภัณฑ์ใหม่จะบวกกำไรเพิ่มร้อยละ 10 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด	ช่องทางการจัดจำหน่ายของกิจการ นอกจากลูกค้าเก่า คือ กลุ่มดอนหลวงและกลุ่มเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายโดย 1.เพิ่มลูกค้ารายใหม่ 2.นำผลิตภัณฑ์ไปฝากขายยังร้านค้าของกลุ่มเครือข่าย 3.นำผลิตภัณฑ์ไปออกร้านแสดงสินค้า	ทำการส่งเสริมการขายด้วยวิธีการดังนี้ 1.จัดทำรายการสินค้าเพื่อเป็นการโฆษณาผลิตภัณฑ์ โดยจัดทำในรูปแบบแคตตาล็อค ซึ่งประกอบไปด้วยรูปผลิตภัณฑ์ คุณลักษณะและรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ งบประมาณ 1,500 บาท 2.จัดให้มีการให้เครดิตกับลูกค้า

3.2.2 เป้าหมายและแผนการผลิต

จัดหาเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตเพิ่มเติมเพื่อรองรับกำลังคนที่เพิ่มขึ้น โดยจะจัดซื้อกี่ทอผ้า 4 หลัง ในปี พ.ศ. 2546 และจัดซื้อจักรเย็บผ้าอุตสาหกรรม 2 หลัง ภายใน ปี พ.ศ. 2547 รวมทั้งเพิ่มปริมาณผลิตจากเดิมอีกร้อยละ 50 ภายในระยะเวลา 3 ปี

ภาพรวมของแผนการผลิต

ผลิตภัณฑ์ของกิจการเป็นการผลิตตามรายการสั่งซื้อ โดยกิจการมีผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้าเลือกได้ 5 ขนาด ตั้งแต่ขนาดเล็ก 13 นิ้ว จนถึงขนาดใหญ่ 96 นิ้ว (หน้ากว้าง) ซึ่งลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดคุณสมบัติของสินค้าไม่ว่าจะเป็นประเภทของฝ้ายที่ใช้ ขนาด และสีสัน ตามที่ต้องการ กิจการจะเป็นผู้เตรียมวัตถุดิบให้กับแรงงานที่ส่วนใหญ่แล้วจะทำการผลิตในกระบวนการปั่นฝ้ายและทอผ้าเท่านั้น โดยการกระจายงานจะพิจารณาจากความชำนาญของแรงงานเป็นสำคัญ ตามปกติแล้วก่อนช่วงเทศกาลจะมีรายการสั่งซื้อเข้ามาเป็นจำนวนมาก

ข้อได้เปรียบด้านการผลิต

กิจการใช้ฝ้ายย้อมสีสำเร็จรูปที่สามารถนำมาทำการผลิตได้ทันที โดยไม่ต้องเสียเวลาในการย้อมและตากแห้งซึ่งใช้เวลาในการผลิตและทักษะสูงเกิดความผิดพลาดได้ง่าย นอกจากนี้กิจการยังสามารถควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ได้เป็นอย่างดีเนื่องจากแรงงานทำการผลิตในสถานที่เดียวกัน นางศรีพรจึงสามารถเป็นผู้ควบคุมดูแลได้ตลอดเวลา

ยุทธศาสตร์ที่นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต

ยุทธศาสตร์ที่กิจการนำมาใช้ในการวางแผนการผลิต ได้แก่

1. คุณภาพสม่ำเสมอ
2. ปริมาณการผลิตแน่นอน
3. ตรงเวลา
4. สนองความต้องการของตลาดได้อย่างรวดเร็ว

การวางแผนการผลิต

การผลิตผ้าฝ้ายทอมือ จะทำการผลิตตามรายการสั่งซื้อที่ได้รับมาจากลูกค้า เมื่อได้รับรายการสั่งซื้อมาแล้วนางศรีพร จะพิจารณาถึงปัจจัยการผลิตที่จำเป็นในการผลิต และจัดเตรียมให้พร้อม แล้วจึงกระจายงานให้กับลูกจ้างแต่ละคนไปทำการผลิต โดยคำนึงถึงความชำนาญของลูกจ้างคนนั้นด้วย ซึ่งงานที่นางศรีพรให้ลูกจ้างทำนั้นจะเป็นการผลิตในขั้นตอนการปั่นฝ้าย และการทอผ้า ลักษณะการจ้างงานจะเป็นการจ้างรายชิ้น ส่วนกรรมวิธีการผลิตในขั้นตอนอื่นๆ นางศรีพรและครอบครัวจะเป็นผู้รับผิดชอบเองทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นการเตรียมฝ้าย การขินหูกหรือการขึ้นเครือ และการตรวจสอบคุณภาพ ในส่วนของการทอจะมีทั้งลูกจ้างที่มาทำการผลิตที่บ้านของนางศรีพรเอง และลูกจ้างที่ทำการผลิตที่บ้านของตน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสมัครใจและความสะดวกของตัวลูกจ้างเอง แต่กี่ทอผ้าส่วนใหญ่เป็นของนางศรีพร ยกเว้นกี่ทอผ้าของช่างทอที่บ้านสะปุ่ง จะมีกี่ของตนเอง อย่างไรก็ตามนางศรีพรจะเป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์ทั้งในระหว่างทำการผลิตและหลังจากที่ทำการผลิตแล้วเสร็จแล้ว การควบคุมคุณภาพสำหรับลูกจ้างที่มาทำงานที่บ้านของนางศรีพร จะได้รับการดูแลตลอดเวลา แต่ลูกจ้างที่ทำการทอที่บ้านของตน นางศรีพรจะเดินทางไปตรวจสอบเป็นครั้งคราว เมื่อทำการผลิต

ผลิตภัณฑ์ได้ตรงตามรายการสั่งซื้อแล้วนางศรีพรจะทำการตรวจสอบอีกครั้งแล้วจึงนำไปส่งมอบให้แก่ลูกค้า การผลิตของกิจการทอผ้าจะทำการผลิตมากในช่วงเดือนตุลาคม – มีนาคม และจะมีการผลิตน้อยลงในช่วงเดือนพฤษภาคม – กันยายน ทั้งนี้เพราะการผลิตในช่วงตั้งแต่เดือนตุลาคมจะผลิตเพื่อรองรับรายการสั่งซื้อจากลูกค้าที่สั่งเข้ามามากเพราะใกล้ช่วงประเพณียี่เป็งและสงกรานต์

ตารางที่ 3 กำลังการผลิต ปี พ.ศ. 2546

ผลิตภัณฑ์	กำลังการผลิตรวม	หน่วย	แผนการผลิตรายเดือน											
			ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ผ้าม้วน 40 นิ้ว ชนิดที่ 1	360	ม้วน	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
ผ้าม้วน 40 นิ้ว ชนิดที่ 2	360	ม้วน	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
ผ้าม้วน 40 นิ้ว ชนิดที่ 3	360	ม้วน	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
ผ้าม้วน 40 นิ้ว ชนิดที่ 4	360	ม้วน	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
ผ้าม้วน 60 นิ้ว ชนิดที่ 1	108	ม้วน	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
ผ้าม้วน 60 นิ้ว ชนิดที่ 2	108	ม้วน	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
ผ้าม้วน 60 นิ้ว ชนิดที่ 3	108	ม้วน	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
ผ้าม้วน 72 นิ้ว	60	ม้วน	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
ผ้าม้วน 96 นิ้ว ชนิดที่ 1	16	ม้วน	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ผ้าม้วน 96 นิ้ว ชนิดที่ 2	16	ม้วน	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ผ้าม้วน 96 นิ้ว ชนิดที่ 3	16	ม้วน	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
รองเท้า	2000	คู่	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167	167
ผ้าปูโต๊ะ 40*40 นิ้ว	300	ผืน	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
ผ้าปูโต๊ะ 40*60 นิ้ว	200	ผืน	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17	17

ตารางที่ 4 เป้าหมายและแผนการผลิต

เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์					
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต
ระยะยาว (5 ปี) ผลิตภัณฑ์ผ้าม้วน ขนาด 40 นิ้ว เพิ่ม 50 % ผลิตภัณฑ์ผ้าม้วน ขนาด 60 นิ้ว เพิ่ม 30 % ผลิตภัณฑ์อื่นๆ คงที่	เพิ่มจำนวนแรงงานในการผลิตให้มากขึ้น และพัฒนาทักษะฝีมือการผลิตผ้าฝ้ายทอมือด้านวิธีการและคุณภาพการทอ	จัดซื้อวัตถุดิบเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้น	เพิ่มจำนวนเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิตเพื่อรองรับปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้น		ควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้สม่ำเสมอ	
ระยะปานกลาง (3 ปี) ผลิตภัณฑ์ผ้าม้วน ขนาด 40 นิ้ว เพิ่ม 30 % ผลิตภัณฑ์ผ้าม้วน ขนาด 60 นิ้ว เพิ่ม 30 % ผลิตภัณฑ์ผ้าปูโต๊ะ ขนาด 40*40 นิ้ว เพิ่ม 30 % ผลิตภัณฑ์ผ้าปูโต๊ะ ขนาด 40*60 นิ้ว เพิ่ม 50 % ผลิตภัณฑ์อื่นๆ คงที่	เพิ่มจำนวนแรงงานในการผลิตให้มากขึ้น และพัฒนาทักษะฝีมือการผลิตผ้าฝ้ายทอมือด้านวิธีการและคุณภาพการทอ	จัดซื้อวัตถุดิบเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้น	เพิ่มจำนวนเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิตเพื่อรองรับปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้น		ควบคุมคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้สม่ำเสมอ	

ตารางที่ 4 **(ต่อ)**

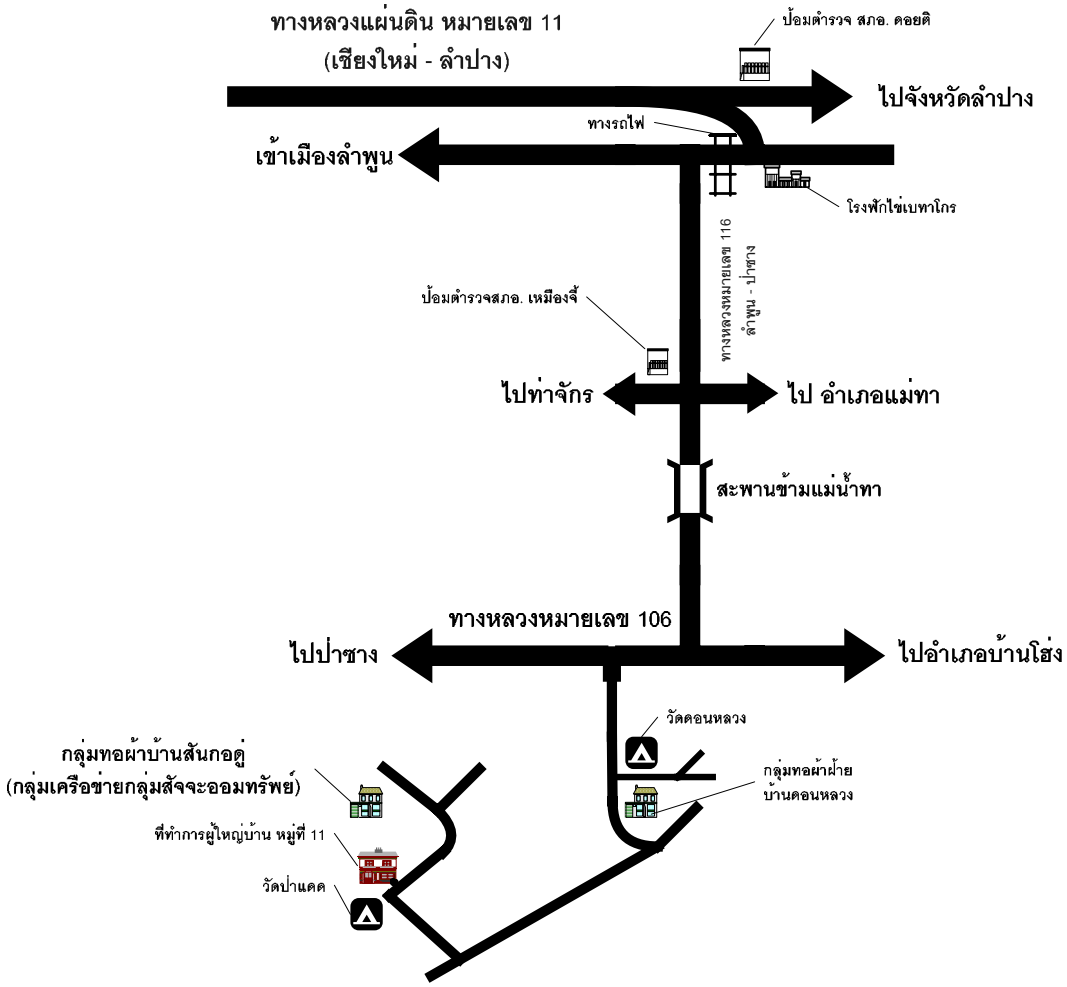
เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์					
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต
ระยะสั้น (1 **ปี**) ผลิตภัณฑ์ผ้าม้วน ขนาด 40 นิ้ว เพิ่ม 10 % ผลิตภัณฑ์ผ้าม้วน ขนาด 60 นิ้ว เพิ่ม 30 % ผลิตภัณฑ์ผ้าปูโต๊ะ ขนาด 40*40 นิ้ว 300 ผืน ผลิตภัณฑ์ผ้าปูโต๊ะ ขนาด 40*60 นิ้ว 200 ผืน ผลิตภัณฑ์รองเท้า 2,000 คู่ ผลิตภัณฑ์อื่นๆ คงที่	- รับสมาชิกเพิ่ม และทำการฝึกสอนกันเองโดยผู้ชำนาญของกิจการ - เข้าร่วมการอบรมที่หน่วยงานภาครัฐจัดขึ้น งบประมาณ ปีละ 2,000 บาท - นำสมาชิกไปศึกษาดูงาน งบประมาณ ปีละ 2,000 บาท	เพิ่มเงินทุนในการจัดซื้อวัตถุดิบ งบประมาณ 20,000 บาท	จัดซื้อกี่ทอผ้าเพิ่มจำนวน 4 หลัง งบประมาณ 8,000 บาท		- ตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ก่อนการส่งมอบให้กับลูกค้า	

3.2.3 เป้าหมายและแผนการจัดการองค์กรและกำลังคน

เพิ่มจำนวนสมาชิกอีก 6 คน ในปี พ.ศ. 2546 เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตของกิจการ และพัฒนาฝีมือแรงงานของกิจการด้านการทอผ้า ภายในระยะเวลา 5 ปี

1) สถานที่ตั้งของกิจการ

กลุ่มบ้านสันกอดู่ (กลุ่มทอผ้าเครือข่ายกลุ่มสัจจะออมทรัพย์) ตั้งอยู่เลขที่ 8/1 หมู่ที่ 11 บ้านสันกอดู่ ต.แม่แรง อ.ป่าซาง จ.ลำพูน โทรศัพท์ (053) 572629



แผนภาพที่ 1 สถานที่ตั้งของกิจการ

2) **โครงสร้างองค์กร**

กิจการของนางศรีพรเป็นธุรกิจภายในครอบครัว มีนางศรีพรเป็นผู้บริหารงานทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นด้านการบริหารจัดการ การควบคุมดูแลการผลิต การตลาด และการเงิน โดยไม่มีการจัดองค์กรที่เป็นแบบแผนแน่นอน เป็นการช่วยกันทำงานของสมาชิกในครอบครัว คือ นางศรีพร นายสุรศักดิ์ และนางราณี

อำนาจการตัดสินใจในการบริหารกิจการทั้งหมดขึ้นอยู่กับนางศรีพรเพียงผู้เดียว ส่วนสมาชิกในครอบครัวจะเป็นผู้ช่วยเหลืองานของกิจการในด้านต่างๆ ดังนี้

ด้านการผลิต ลูกชายและลูกสะใภ้ของนางศรีพรจะช่วยเหลืองานของกิจการ ในการเรียงด้ายเส้นยืน และการเตรียมฝ้าย

ด้านการตลาด ลูกชาย จะเป็นผู้ส่งของให้ลูกค้า แต่การเก็บเงินจะเป็นหน้าที่ของนางศรีพร บางครั้งนายบรรจงจะมาช่วยส่งของด้วย

ด้านการเงิน นางศรีพรจะปรึกษาสมาชิกในครอบครัวก่อนที่จะตัดสินใจในการลงทุน

ตารางที่ 5 ประวัติผู้บริหาร

ตำแหน่ง	ชื่อ - สกุล	อายุ (ปี)	การศึกษา	ประสบการณ์
เจ้าของกิจการ	นางศรีพร ภวันนา	45	ป.4	- รับจ้างทอผ้าให้กับป้าบุญเมือง บ้านดอนหลวง - เรียนรู้กรรมวิธีการย้อมสีจากป้าอุดม ร้านอุดมศิริผ้าฝ้าย - เข้ารับการอบรมจากหน่วยงานของรัฐ เช่น กรมแรงงาน เพื่อเพิ่มพูนความรู้ - ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มสัจจะออมทรัพย์บ้านสันกอดู่

ตารางที่ 6 เป้าหมายและแผนการจัดการองค์กรและกำลังคน

เป้าหมายการจัดองค์กรและกำลังคน	กลยุทธ์
ระยะยาว (5 ปี) - พัฒนาฝีมือแรงงานด้านทักษะในการทอผ้า (4 ตะกอ, 6 ตะกอ)	- นำสมาชิกเข้าร่วมการอบรมที่หน่วยงานของรัฐเป็นผู้จัด และไปศึกษาดูงาน
ระยะปานกลาง (3 ปี) - พัฒนาฝีมือแรงงานด้านทักษะในการทอผ้า (4 ตะกอ, 6 ตะกอ)	- นำสมาชิกเข้าร่วมการอบรมที่หน่วยงานของรัฐเป็นผู้จัด และไปศึกษาดูงาน
ระยะสั้น (1 ปี) - เพิ่มจำนวนสมาชิก (แรงงานในการผลิต) จำนวน 6 คน - พัฒนาฝีมือแรงงานด้านทักษะในการทอผ้า (4 ตะกอ, 6 ตะกอ)	- เปิดรับสมาชิกเพิ่มจากชาวบ้านในหมู่บ้านสันกอดู่ - นำสมาชิกเข้าร่วมการอบรมที่หน่วยงานของรัฐเป็นผู้จัด และไปศึกษาดูงาน

3.2.4 เป้าหมายและแผนการเงิน

มีระบบบัญชีที่มีประสิทธิภาพ ภายในระยะเวลา 2 ปี และกิจการมีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้น ร้อยละ 10 ภายในระยะเวลา 3 ปี

1) สรุปข้อมูลทางการเงิน

- ตารางพยากรณ์ยอดขาย
- ตารางพยากรณ์ยอดผลิต
- ตารางต้นทุนสินค้าขาย
- ค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 7 พยากรณ์ยอดขาย 5 ปี

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1 ยอดขาย	ปีที่ 2 ยอดขาย	ปีที่ 3 ยอดขาย	ปีที่ 4 ยอดขาย	ปีที่ 5 ยอดขาย	ปีที่ 1 ส่วนเพิ่ม (%)*	ปีที่ 2 ส่วนเพิ่ม (%)*	ปีที่ 3 ส่วนเพิ่ม (%)*	ปีที่ 4 ส่วนเพิ่ม (%)*	ปีที่ 5 ส่วนเพิ่ม (%)*
ผ้าม้วน 40" ชนิดที่ 1	7128	7776	8424	9072	9720	10%	20%	30%	40%	50%
ผ้าม้วน 40" ชนิดที่ 2	6600	7200	7800	8400	9000	10%	20%	30%	40%	50%
ผ้าม้วน 40" ชนิดที่ 3	6600	7200	7800	8400	9000	10%	20%	30%	40%	50%
ผ้าม้วน 40" ชนิดที่ 4	7524	8208	8892	9576	10260	10%	20%	30%	40%	50%
ผ้าม้วน 60" ชนิดที่ 1	2808	2808	2808	2808	2808	30%	30%	30%	30%	30%
ผ้าม้วน 60" ชนิดที่ 2	2433.6	2433.6	2433.6	2433.6	2433.6	30%	30%	30%	30%	30%
ผ้าม้วน 60" ชนิดที่ 3	2620.8	2620.8	2620.8	2620.8	2620.8	30%	30%	30%	30%	30%
ผ้าม้วน 72"	1320	1320	1320	1320	1320	0%	0%	0%	0%	0%
ผ้าม้วน 96" ชนิดที่ 1	320	320	320	320	320	0%	0%	0%	0%	0%
ผ้าม้วน 96" ชนิดที่ 2	320	320	320	320	320	0%	0%	0%	0%	0%
ผ้าม้วน 96" ชนิดที่ 3	320	320	320	320	320	0%	0%	0%	0%	0%
รองเท้า	2000	2000	2000	2000	2000	0%	0%	0%	0%	0%
ผ้าปูโต๊ะ 40*40 นิ้ว	300	390	390	390	390	0%	30%	30%	30%	30%
ผ้าปูโต๊ะ 40*60 นิ้ว	200	300	300	300	300	0%	50%	50%	50%	50%
รวม	40494.4	43216.4	45748.4	48280.4	50812.4					

หมายเหตุ : * ส่วนเพิ่มจากปีฐาน (ปี พ.ศ. 2545)

ตารางที่ 8 พยากรณ์ยอดผลิต 5 ปี

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1 ยอดผลิต	ปีที่ 2 ยอดผลิต	ปีที่ 3 ยอดผลิต	ปีที่ 4 ยอดผลิต	ปีที่ 5 ยอดผลิต	ปีที่ 1 ส่วนเพิ่ม (%)*	ปีที่ 2 ส่วนเพิ่ม (%)*	ปีที่ 3 ส่วนเพิ่ม (%)*	ปีที่ 4 ส่วนเพิ่ม (%)*	ปีที่ 5 ส่วนเพิ่ม (%)*
ผ้าม้วน 40" ชนิดที่ 1	7128	7776	8424	9072	9720	10%	20%	30%	40%	50%
ผ้าม้วน 40" ชนิดที่ 2	6600	7200	7800	8400	9000	10%	20%	30%	40%	50%
ผ้าม้วน 40" ชนิดที่ 3	6600	7200	7800	8400	9000	10%	20%	30%	40%	50%
ผ้าม้วน 40" ชนิดที่ 4	7524	8208	8892	9576	10260	10%	20%	30%	40%	50%
ผ้าม้วน 60" ชนิดที่ 1	2808	2808	2808	2808	2808	30%	30%	30%	30%	30%
ผ้าม้วน 60" ชนิดที่ 2	2433.6	2433.6	2433.6	2433.6	2433.6	30%	30%	30%	30%	30%
ผ้าม้วน 60" ชนิดที่ 3	2620.8	2620.8	2620.8	2620.8	2620.8	30%	30%	30%	30%	30%
ผ้าม้วน 72"	1320	1320	1320	1320	1320	0%	0%	0%	0%	0%
ผ้าม้วน 96" ชนิดที่ 1	320	320	320	320	320	0%	0%	0%	0%	0%
ผ้าม้วน 96" ชนิดที่ 2	320	320	320	320	320	0%	0%	0%	0%	0%
ผ้าม้วน 96" ชนิดที่ 3	320	320	320	320	320	0%	0%	0%	0%	0%
รองเท้า	2000	2000	2000	2000	2000	0%	0%	0%	0%	0%
ผ้าปูโต๊ะ 40*40 นิ้ว	300	390	390	390	390	0%	30%	30%	30%	30%
ผ้าปูโต๊ะ 40*60 นิ้ว	200	300	300	300	300	0%	50%	50%	50%	50%
รวม	40494.4	43216.4	45748.4	48280.4	50812.4					

หมายเหตุ : * ส่วนเพิ่มจากปีฐาน (ปี พ.ศ. 2545)

ตารางที่ 9 ประมาณการต้นทุนสินค้าขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
					(หน่วย : บาท)
สินค้าคงเหลือต้นปี	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
บวก : วัตถุดิบทางตรง	1,493,937.92	1,575,543.05	1,637,498.18	1,699,453.31	1,761,408.43
วัตถุดิบทางอ้อม	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
วัสดุสิ้นเปลือง	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ค่าแรงงานทางตรง	571,545.41	601,576.43	625,357.46	649,138.48	672,919.51
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	14,006.21	6,379.32	6,467.43	6,555.55	6,643.66
ค่าเสื่อมราคา (ผลิต)	8,009.59	8,009.59	8,009.59	8,009.59	8,009.59
สินค้าที่มีเพื่อขาย	2,087,499.12	2,191,508.39	2,277,332.65	2,363,156.92	2,448,981.19
หัก : สินค้าคงเหลือปลายปี	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ต้นทุนสินค้าขาย	2,087,499.12	2,191,508.39	2,277,332.65	2,363,156.92	2,448,981.19

ค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายโรงงานต่อปี (ไม่รวมค่าเสื่อมราคา)

1 ค่าแรงทางอ้อม เงินเดือนและค่าจ้าง

2 ค่าใช้จ่ายโรงงาน(โสหุ้ยการผลิต)

รายการ			ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
		หน่วยละ	ปริมาณ	ปริมาณ	ปริมาณ	ปริมาณ	ปริมาณ	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน
2.1	ค่าเก็บเขา ฟืม 13 "	0.02	20,328.00	22,176.00	24,024.00	25,872.00	27,720.00	434.36	473.85	513.33	552.82	592.31
2.2	ค่าเก็บเขา ฟืม 40 "	0.07	15,386.40	16,070.40	16,754.40	17,438.40	18,122.40	1,093.82	1,142.45	1,191.07	1,239.70	1,288.32
2.3	ค่าเก็บเขา ฟืม 60 "	0.15	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	291.67	291.67	291.67	291.67	291.67
2.4	ค่าเก็บเขา ฟืม 72 "	1.36	320.00	320.00	320.00	320.00	320.00	436.36	436.36	436.36	436.36	436.36
2.5	ค่าเก็บเขา ฟืม 96 "	1.50	2,500.00	2,690.00	2,690.00	2,690.00	2,690.00	3,750.00	4,035.00	4,035.00	4,035.00	4,035.00
2.6	ค่ากี่ทอผ้า	2,000.00	4					8,000.00				
			รวมประมาณการค่าใช้จ่ายโรงงาน(ยกเว้นค่าแรงงานทางอ้อม)					14,006.21	6,379.32	6,467.43	6,555.55	6,643.66

สรุปค่าใช้จ่ายโรงงานต่อปี

รายการ		ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
		เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน
1	ค่าแรงทางอ้อม เงินเดือนและค่าจ้าง	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2	ค่าใช้จ่ายโรงงาน(โสหุ้ยการผลิต)	14,006.21	6,379.32	6,467.43	6,555.55	6,643.66

รวมค่าใช้จ่ายโรงงานต่อปี	14,006.21	6,379.32	6,467.43	6,555.55	6,643.66

ค่าใช้จ่ายในการขายต่อปี

1	**ค่าใช้จ่ายในการขาย**	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	รายการ	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน
1.1	ค่าน้ำมันรถ	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
1.2	ค่าจัดทำแคตตาล็อก	1,500.00				
	รวมประมาณการค่าใช้จ่ายในการขาย	7,500.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00

ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อปี

1	**ค่าใช้จ่ายในการบริหาร**	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
	รายการ	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน	เป็นเงิน
1.1	ค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการทั่วไป	1,680.00	1,680.00	1,680.00	1,680.00	1,680.00
1.2	ค่าส่งสมาชิกเข้าฝึกอบรม	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
1.3	ค่าใช้จ่ายในการศึกษาดูงาน	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
	รวมประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อปี	5,680.00	5,680.00	5,680.00	5,680.00	5,680.00

2) ประมาณการงบต้นทุนโครงการ

- ตารางประมาณการงบต้นทุนโครงการ

ตารางที่ 10 ประมาณการงบต้นทุนโครงการ

รายการ		แหล่งที่มาของเงินทุน			จำนวนเงินทั้งสิ้น (บาท)
		หนี้สิน		ส่วนของเจ้าของ	
		เจ้าหนี้	เงินกู้		
1	**เงินทุนหมุนเวียน**				
1.1	เงินสด			100,000.00	100,000.00
1.2	สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย				0.00
1.3	วัตถุดิบทางตรงคงคลัง				0.00
1.4	วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง				0.00
1.5	วัสดุคงคลัง				0.00
2	**สินทรัพย์ถาวร**				
2.1	ที่ดิน			0.00	0.00
2.2	สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน			13,000.00	13,000.00
2.3	เครื่องจักร			69,815.00	69,815.00
2.4	อุปกรณ์โรงงาน			0.00	0.00
2.5	สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย			0.00	0.00
2.6	อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย			0.00	0.00
2.7	สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน			0.00	0.00
2.8	อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน			0.00	0.00
2.9	ยานพาหนะ			0.00	0.00
2.10	สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ			0.00	0.00
3	**ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ**				0.00
3.1	ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ				0.00
3.2	สิทธิในการใช้สินทรัพย์				0.00
	รวม				182,815.00

3) งบกำไรขาดทุน งบดุล และอัตราส่วนทางการเงิน ปี พ.ศ. 2544

กลุ่มบ้านสันกอดู่ (กลุ่มทอผ้าเครือข่ายกลุ่มสัจจะออมทรัพย์)

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

(หน่วย : บาท)

รายได้	
ขาย	2,342,347.36
รายได้อื่น	
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	2,204,392.08
กำไรขั้นต้น	137,955.28
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
ค่าใช้จ่ายในการขาย	6,000.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหารทั่วไป	1,680.00
ค่าเสื่อมราคา	7,689.59
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	15,369.59
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	122,585.69
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	5,400.00
กำไรก่อนหักภาษี	117,185.69
หัก ภาษี	0.00
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	117,185.69

กลุ่มบ้านสันกอดู่ (กลุ่มทอผ้าเครือข่ายกลุ่มสัจจะออมทรัพย์)

ประมาณการงบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544

(หน่วย : บาท)

สินทรัพย์	
สินทรัพย์หมุนเวียน	
เงินสดในมือและฝากธนาคาร	100,000.00

ลูกหนี้การค้า	195,195.61
สินค้าสำเร็จรูปคงคลัง	-
วัตถุดิบคงคลัง	10,527.09
อื่นๆ	-
รวมสินทรัพย์สินหมุนเวียน	305,722.70
สินทรัพย์ถาวร	
ที่ดิน	50,000.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน	13,000.00
เครื่องจักร	69,815.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	25,763.77
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	107,051.23
สินทรัพย์อื่น ๆ	
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ รอการตัดจ่าย	-
สิทธิการใช้สินทรัพย์	-
รวมสินทรัพย์อื่น ๆ	-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	412,773.93
หนี้สินและส่วนของเจ้าของ	
หนี้สินหมุนเวียน	
เจ้าหนี้การค้า	10,529.09
หนี้สินที่ถึงกำหนดชำระใน 1 ปี	10,000.00
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	20,529.09
หนี้สินระยะยาว	
เงินกู้ยืมระยะยาว	20,000.00
รวมหนี้สินระยะยาว	20,000.00
ส่วนของเจ้าของ	
ทุน	150,000.00
อื่นๆ	105,059.15

กำไรสะสมต้นงวด	-
บวก กำไรสุทธิ	-
กำไรสะสมปลายงวด	-
รวมส่วนของเจ้าของ	255,059.15
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	295,588.24

ตารางที่ 11 อัตราส่วนทางการเงิน ปี พ.ศ. 2544

อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น		
1) อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current Ratio)	14.89	เท่า
2) อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	14.89	เท่า
3) อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	4.87	เท่า
4) ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	285,193.61	บาท
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Effciency Ratio)		
1) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	12.00	ครั้ง
2) ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	30.42	วัน
3) อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า	12.00	ครั้ง
4) ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	30.42	วัน
5) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ration)	0.00	ครั้ง
6) อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover Analysis)	0.00	วัน
7) 1 รอบธุรกิจ (Operation Cycle)	30.42	วัน
8) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	5.67	เท่า
9) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	21.88	เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม		
1) อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	9.82	%
2) หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D / E)	0.16	เท่า
3) อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt / Total Capitalization)	0.07	เท่า
4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Time Interest Earning or Interest Coverage Ratio)	22.70	เท่า

ตารางที่ 11 (ต่อ)

5) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Coverage Ratio)	22.70	เท่า
6) Degree of Financial Leverage	1.05	เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)		
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	5.00	%
2) อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	5.89	%
3) อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	-	เท่า
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)		
1) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	28.39	%
2) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	29.70	%
3) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	45.94	%
4) กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-	บาท
5) ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)	-	เท่า
6) อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Divedend Yield)	-	%

4) ประมาณการงบกำไรขาดทุน

กลุ่มบ้านสันกอดู่ (กลุ่มทอผ้าเครือข่ายกลุ่มสัจจะออมทรัพย์)

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม

(หน่วย : บาท)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
ขาย	2,129,940.00	2,243,930.00	2,327,570.00	2,411,210.00	2,494,850.00
รายได้อื่น					
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	2,087,499.12	2,191,508.39	2,277,332.65	2,363,156.92	2,448,981.19
กำไรเบื้องต้น	42,440.88	52,421.61	50,237.35	48,053.08	45,868.81
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
ค่าใช้จ่ายในการขาย	7,500.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	5,680.00	5,680.00	5,680.00	5,680.00	5,680.00
ค่าเสื่อมราคา (จากส่วนของการขายและการบริหาร)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ตัดจ่าย					
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	29,260.88	40,741.61	38,557.35	36,373.08	34,188.81

กลุ่มบ้านสันกอดู่ (กลุ่มทอผ้าเครือข่ายกลุ่มสัจจะออมทรัพย์)

ประมาณการงบกำไรขาดทุน (ต่อ)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม

(หน่วย : บาท)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	600.00	4,800.00	0.00	0.00	0.00
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	28,660.88	35,941.61	38,557.35	36,373.08	34,188.81
หัก ภาษี (อัตรา %)					
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	28,660.88	35,941.61	38,557.35	36,373.08	34,188.81
หัก เงินปันผลหุ้นบุริมสิทธิ					
กำไรสุทธิเพื่อจัดสรรให้หุ้นสามัญ	28,660.88	35,941.61	38,557.35	36,373.08	34,188.81
หัก เงินปันผลหุ้นสามัญ					
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	28,660.88	35,941.61	38,557.35	36,373.08	34,188.81
กำไร (ขาดทุน) สะสม	28,660.88	64,602.49	103,159.84	139,532.92	173,721.73

5) ประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีก่อนการดำเนินการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
เงินสดรับ						
ขายสินค้า		2,129,940.00	2,243,930.00	2,327,570.00	2,411,210.00	2,494,850.00
รับชำระหนี้ (ลูกหนี้)		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รายได้อื่น						
รวมเงินสดรับ	0.00	2,129,940.00	2,243,930.00	2,327,570.00	2,411,210.00	2,494,850.00
เงินสดจ่าย						
การดำเนินการ						
ซื้อวัตถุดิบทางตรง		1,618,432.75	1,582,343.48	1,642,661.10	1,704,616.23	1,766,571.36
ซื้อวัตถุดิบทางอ้อม		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ค่าแรงงานทางตรง		571,545.41	601,576.43	625,357.46	649,138.48	672,919.51
ค่าใช้จ่ายโรงงาน		14,006.21	6,379.32	6,467.43	6,555.55	6,643.66
ค่าใช้จ่ายในการขาย		7,500.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		5,680.00	5,680.00	5,680.00	5,680.00	5,680.00
การลงทุน						

รายการ	ปีก่อนการดำเนินการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
สินทรัพย์ถาวร	82,815.00	8,000.00				
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ						
รวมเงินสดจ่าย	82,815.00	2,225,164.36	2,201,979.23	2,286,166.00	2,371,990.26	2,457,814.53
เงินสดสุทธิ						
บวก เงินสดยอดยกมา		100,000.00	24,175.64	41,326.41	82,730.41	121,950.15
รวมเงิน	-82,815.00	-95,224.36	41,950.77	41,404.00	39,219.74	37,035.47
บวก ทุนส่วนของเจ้าของ	182,815.00					
เงินกู้ระยะสั้น		38,000.00				
ชำระคืนเงินต้น		38,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ชำระคืนดอกเบี้ย		600.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินกู้ระยะยาว		20,000.00				
ชำระคืนเงินต้น		0.00	20,000.00	0.00	0.00	0.00
ชำระคืนดอกเบี้ย		0.00	4,800.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดคงเหลือยกไป	100,000.00	24,175.64	41,326.41	82,730.41	121,950.15	158,985.62

6) ประมาณการงบดุล

กลุ่มบ้านสันกอดู่ (กลุ่มทอผ้าเครือข่ายกลุ่มสัจจะออมทรัพย์)

ประมาณการงบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม

(หน่วย : บาท)

	ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดในมือและฝากธนาคาร	100,000.00	24,175.64	41,326.41	82,730.41	121,950.15	158,985.62
ลูกหนี้		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง		124,494.83	131,295.25	136,458.18	141,621.11	146,784.04
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
วัสดุคงคลัง		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	100,000.00	148,670.47	172,621.66	219,188.60	263,571.26	305,769.66
สินทรัพย์ถาวร						
ที่ดิน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

	ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน	13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00	13,000.00
เครื่องจักร	69,815.00	77,815.00	77,815.00	77,815.00	77,815.00	77,815.00
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ยานพาหนะ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมสินทรัพย์ถาวร	82,815.00	90,815.00	90,815.00	90,815.00	90,815.00	90,815.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		8,009.59	16,019.17	24,028.76	32,038.35	40,047.93
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	82,815.00	82,805.41	74,795.83	66,786.24	58,776.65	50,767.07
สินทรัพย์อื่น ๆ						
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ รอการตัดจ่าย						
สิทธิการใช้สินทรัพย์						
รวมสินทรัพย์อื่นๆ						
รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น	182,815.00	231,475.88	247,417.49	285,974.84	322,347.92	356,536.73

(หน่วย : บาท)

หนี้สินและส่วนของเจ้าของ	ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินกู้ระยะสั้น						
เจ้าหนี้		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ตั๋วเงินจ่ายและเงินกู้ระยะยาวเมื่อทวงถาม						
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
หนี้สินระยะยาว						
เงินกู้ยืมระยะยาว		20,000.00				
รวมหนี้สินระยะยาว		20,000.00		0.00	0.00	0.00
ส่วนของเจ้าของ						
ทุนจดทะเบียน (ออกเอง)	182,815.00	182,815.00	182,815.00	182,815.00	182,815.00	182,815.00
หุ้นบุริมสิทธิ						
หุ้นสามัญ						
กำไรสะสม		28,660.88	64,602.49	103,159.84	139,532.92	173,721.73
รวมส่วนของเจ้าของ	182,815.00	211,475.88	247,417.49	285,974.84	322,347.92	356,536.73
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของทั้งสิ้น	182,815.00	231,475.88	247,417.49	285,974.84	322,347.92	356,536.73

7) ประมาณการอัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 12 ประมาณการอัตราส่วนทางการเงิน 5 ปี

อัตราส่วนทางการเงิน		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
I	อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น					
1	อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current Ratio)	5.31	-	-	-	-
2	อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	5.31	-	-	-	-
3	อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	0.86	-	-	-	-
4	ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	148,670.47	172,621.66	219,188.60	263,571.26	305,769.66
II	อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Effciency Ratio)					
1	อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	9.20	9.07	8.14	7.48	7.00
2	อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	25.72	30.00	34.85	41.02	49.14
III	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม					
1	อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	8.64	0.00	0.00	0.00	0.00
2	หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D / E)	0.09	0.00	0.00	0.00	0.00
3	อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt / Total Capitalization)	0.09	0.00	0.00	0.00	0.00
4	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Time Interest Earning or Interest Coverage Ratio)	48.77	8.49	-	-	-

ตารางที่ 12 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
5	Degree of Financial Leverage	1.02	1.13	1.00	1.00	1.00
IV	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)					
1	อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	1.35	1.60	1.66	1.51	1.37
2	อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	1.99	2.34	2.16	1.99	1.84
3	อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	12.38	14.53	13.48	11.28	9.59
V	ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)					
1	อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	12.64	16.47	13.48	11.28	9.59
2	อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	13.55	14.53	13.48	11.28	9.59

8) การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

ตารางที่ 13 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนกำไร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
มูลค่าขาย (บาท)	2,129,940.00	2,243,930.00	2,327,570.00	2,411,210.00	2,494,850.00
ต้นทุนคงที่ (บาท)	8,009.59	8,009.59	8,009.59	8,009.59	8,009.59
ต้นทุนผันแปร (บาท)	2,079,489.53	2,183,498.80	2,269,323.07	2,355,147.33	2,440,971.60
จุดคุ้มทุนกำไร (บาท)	338,152.25	297,411.80	320,066.18	344,485.85	370,885.50

4. การจัดการความเสี่ยงของกิจการ

4.1 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน

- กำลังการผลิตลดลงเนื่องจากขาดแคลนแรงงาน
- ต้นทุนการผลิตที่สูงกว่าที่คาดไว้

4.2 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

- ราคาวัตถุดิบถีบตัวสูงขึ้น
- คู่แข่งขายตัดราคา

4.3 วิธีการแก้ไข

- ตรวจสอบต้นทุนการผลิตอย่างสม่ำเสมอ
- ควบคุมต้นทุนไม่ให้สูงเกินไป
- เปรียบเทียบราคาจากแหล่งวัตถุดิบหลายๆ แหล่ง พิจารณาแหล่งวัตถุดิบที่ให้เครดิตเพื่อให้สามารถกักตุนวัตถุดิบได้ง่าย

5. สรุปแผนการดำเนินงานของกิจการ

ตารางที่ 14 สรุปค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

กลยุทธ์/แผน	มาตรการ/วิธีการ	งบประมาณ (บาท/ปี)				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จัดการส่งเสริมการขายเพื่อดึงดูดลูกค้าและประชาสัมพันธ์ไปด้วยในขณะเดียวกัน	- จัดทำรายการสินค้า เพื่อเป็นการโฆษณาผลิตภัณฑ์ โดยจัดทำในรูปแบบแคตตาล็อค ซึ่งประกอบไปด้วยรูปผลิตภัณฑ์ คุณลักษณะและรายละเอียดของผลิตภัณฑ์	1,500				
เพิ่มจำนวนแรงงานในการผลิตให้มากขึ้นและพัฒนาทักษะฝีมือการผลิตผ้าฝ้ายทอมือด้านวิธีการและคุณภาพการทอ	- ส่งสมาชิกเข้าร่วมการอบรมที่หน่วยงานภาครัฐจัดขึ้น	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
	- นำสมาชิกไปศึกษาดูงาน	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
จัดซื้อวัตถุดิบเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้น	- เพิ่มเงินทุนในการจัดซื้อวัตถุดิบ	20,000				
เพิ่มจำนวนเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิตเพื่อรองรับปริมาณการผลิตที่เพิ่มขึ้น	- จัดซื้อกี่ทอผ้าเพิ่มจำนวน 4 หลัง	8,000				

6. ภาคผนวก

กรรมวิธีการผลิต

ผลิตภัณฑ์ของกิจการทุกชนิด มีกรรมวิธีในการผลิตเหมือนกันทุกกระบวนการ จะแตกต่างกันเพียงชนิดและปริมาณของวัตถุดิบ และระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตเท่านั้น เพราะผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดมีขนาด ชนิดผ้า ลวดลาย และสีสันที่แตกต่างกัน กรรมวิธีการผลิตผ้าฝ้ายทอมือมีรายละเอียดดังต่อไปนี้ (แผนภาพที่ 2)

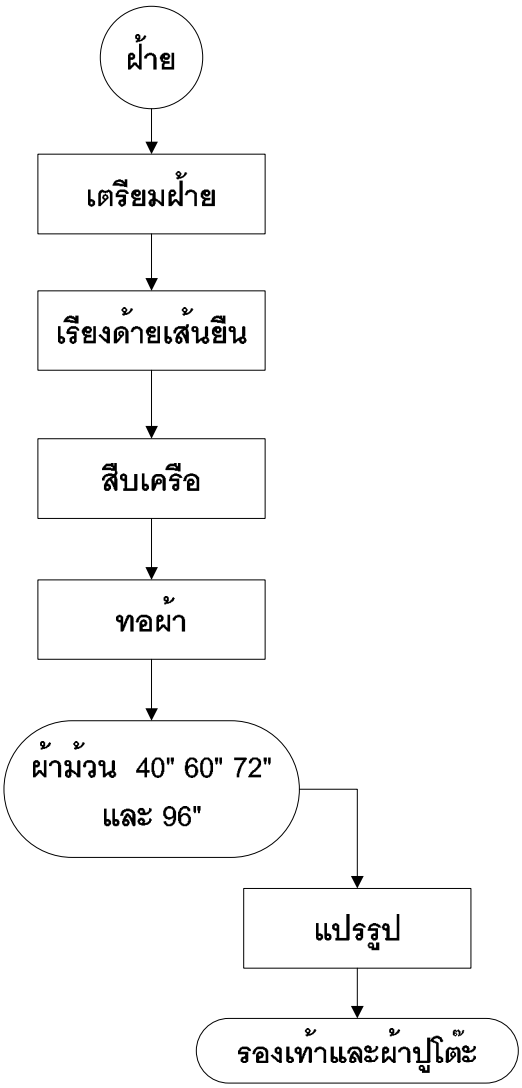
1.**การเตรียมฝ้าย** นางศรีพรจะเตรียมชนิดและปริมาณฝ้ายที่จะใช้ในการผลิตตามรายการสั่งซื้อจากลูกค้า โดยพิจารณาขนาด ชนิดผ้า ลวดลายและสีสันที่ลูกค้าระบุมา โดยแบ่งเป็นฝ้ายเส้นยืนและเส้นพุ่ง ซึ่งฝ้ายเหล่านี้จะเป็นฝ้ายที่ย้อมสีมาแล้ว ฝ้ายเส้นยืนจะนำไปปั่นใส่กระป๋องเพื่อนำไปจัดเรียงด้วยเผือขอ ส่วนฝ้ายเส้นพุ่งจะนำไปทบหรือรวมเส้นฝ้ายให้หนาขึ้น และปั่นใส่หลอดกระสวย เตรียมไว้ใช้การทอเส้นพุ่ง

2.**การเรียงด้ายเส้นยืน** นางศรีพรจะนำฝ้ายเส้นยืนที่เตรียมไว้มาทำการจัดเรียงฝ้าย หรือที่ชาวบ้านเรียกว่า การขินหูกหรือขึ้นเครือ ด้วยเครื่องมือที่เรียกว่า “เผือขอ” จากนั้นลำเลียงไปยังกี่ทอผ้า เพื่อทำการสอดฟืม

3.**การสืบเครือ** ในขั้นตอนนี้ช่างทอผ้าจะเป็นผู้ทำการสอดฟืม ด้วยการสอดเส้นฝ้ายเข้ากับฟืมและเขาบนกี่ทอผ้า

4.**การทอผ้า** ช่างทอผ้าจะทำการทอผ้าด้วยฝ้ายเส้นพุ่งที่เตรียมไว้ ด้วยกระสวยทอผ้า เมื่อทำการทอผ้าได้ระยะหนึ่งแล้ว ผ้าม้วนอาจมีขนาดใหญ่ จึงต้องทำการตัดผ้าออกจากกี่ก่อนแล้วจึงทำการทอต่อไปจนสิ้นสุดเครือฝ้าย

5.**การแปรรูป** สำหรับผลิตภัณฑ์แปรรูป เช่น รองเท้า และผ้าปูโต๊ะ จะมีกระบวนการผลิตขั้นตอนสุดท้ายกล่าวคือ ในการผลิตรองเท้าจะนำผ้าที่ทอเสร็จแล้ว มาตัดเย็บตามรูปแบบที่ได้กำหนดไว้ ส่วนผ้าปูโต๊ะจะนำผ้าม้วนมาตัดให้ได้ขนาดและมัดชายให้เรียบร้อย



แผนภาพที่ 2 ผังการไหลแสดงกรรมวิธีการผลิต