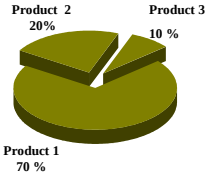
แผนธุรกิจ

วิสาหกิจชุมชน



กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

โครงการ “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชนระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน”

สนับสนุนโดย สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.)

ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร และคณะเศรษฐศาสตร์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

มิถุนายน 2548

ที่ปรึกษาโครงการ ดร. กฤษณพงศ์ กีรติกร

คณะวิจัย

หัวหน้าโครงการ	รศ. ดร. อารี วิบูลย์พงศ์ [1/ 2/]
หัวหน้าโครงการร่วม	อาจารย์ ดร. ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ [2/ 3/]
นักวิจัยส่วนกลาง	ผศ. กาญจนา โชคถาวร [3/]
ผู้ช่วยนักวิจัย	กนกวรรณ มูลละ [2/]

[1/] ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

[2/] ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

[3/] คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

คำนำ

โครงการวิจัย “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน” ดำเนินการโดยศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตรและศูนย์วิจัยและพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน คณะเศรษฐศาสตร์ โดยได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) โครงการนี้มีวัตถุประสงค์หลัก 3 ประการ คือ ประการที่หนึ่ง เพื่อสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชนรุ่นใหม่โดยผ่านกระบวนการวิจัย ประการที่สอง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ยกระดับผลิตภาพ เพิ่มประสิทธิภาพ และความเข้มแข็งอย่างเป็นรูปธรรมทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และผู้ประกอบการหัตถกรรมและอาหารแปรรูปพื้นบ้าน อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการ รวมทั้งการจ้างงานในท้องถิ่น และประการที่สาม เพื่อนำข้อมูลจากผลการศึกษาไปประกอบการวางแผนพัฒนาวิสาหกิจชุมชนและขยายผลไปสู่ภาคอื่น ๆ

โครงการนี้ได้ทำการวิเคราะห์เชิงลึกวิสาหกิจชุมชนจำนวน 63ราย และเพื่อให้การศึกษานี้เป็นประโยชน์ต่อวิสาหกิจชุมชนให้มากที่สุด โครงการจึงได้จัดให้มีการถ่ายทอดด้านวิชาการให้แก่กลุ่มฯ และผู้ประกอบการหลายครั้ง เป็นลำดับไปแล้ว สำหรับงานชิ้นนี้โครงการร่วมกับกลุ่มฯ จัดทำแผนธุรกิจขึ้นโดยให้เป็นไปตามความต้องการของกลุ่มฯ เป็นสำคัญ คณะวิจัยทำหน้าที่ด้านวิชาการในการคำนวณ วิเคราะห์ผล และเขียนแผน โดยปรับปรุงและเพิ่มเติมให้เกิดความสมบูรณ์และมีความเป็นไปได้มากที่สุด ภายใต้ข้อจำกัดของเวลา และเป้าหมายของกลุ่มฯ ทั้งนี้เพื่อให้ได้แผนธุรกิจที่เหมาะสมสำหรับกลุ่มฯ

กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง มีผลิตภัณฑ์รวม 13 ชนิด สำหรับแผนธุรกิจใน 5 ปีนี้ กลุ่มฯ ประสงค์ที่จะขยายการผลิตและการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์รวม 3 ชนิด คณะวิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าแผนธุรกิจฉบับนี้จะให้แนวทางที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ จำเป็นจะต้องปรับใช้ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจด้วยเช่นกัน และขอขอบคุณคณะกรรมการและสมาชิกในกลุ่ม ที่ให้การต้อนรับและร่วมงานกับคณะวิจัยเป็นอย่างดี ตลอดระยะเวลาเกือบ 2 ปี

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
บทสรุปผู้บริหาร	1
แผนธุรกิจ	3
1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ	3
2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ	4
3. วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ	6
4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ	29
5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ	29

แผนธุรกิจกลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

บทสรุปผู้บริหาร

แนวคิดธุรกิจ

ในปัจจุบัน ตลาดของเสื้อผ้ามีการขยายตัวมากขึ้น โดยเฉพาะคนไทยนิยมหันมาสวมใส่ผ้าไทย ซึ่งสังเกตได้จาก ตามหน่วยงานราชการต่างๆ ห้างร้าน บริษัท มีข้าราชการ และพนักงานสวมใส่ชุดทำงานที่ตัดเย็บด้วยผ้าไทยที่ทอด้วยมือมากขึ้น เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ และส่งเสริมบุคลิกให้เป็นที่ยอมรับของผู้ที่เข้ามาติดต่อ การใช้ผ้าไทยตัดเย็บเครื่องแต่งกายแสดงถึงความภูมิฐาน ความน่าเชื่อถือ และบ่งบอกถึงรสนิยมของผู้สวมใส่ ประกอบกับภาครัฐได้มีการรณรงค์ให้ใช้ผ้าทอในชีวิตประจำวัน เริ่มจากหน่วยงานราชการต่างๆ ต้องสวมใส่ชุดไทยในวันศุกร์ และจากนโยบายที่จะทำให้ประเทศไทยเป็นเมืองแห่งแฟชั่น ทำให้ตลาดผ้าทอมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น และแพร่หลายมีรูปแบบของการนำไปใช้หลากหลายขึ้น และช่วงอายุของผู้ที่ใช้ก็กว้างขึ้น ไม่เฉพาะผู้สูงอายุ และมีแนวโน้มขยายไปยังตลาดวัยรุ่น ดีไซน์เนอร์ต่างใช้ผ้าทอมาเป็นวัตถุดิบในการออกแบบสินค้าของตนให้มีรูปลักษณ์ที่โดดเด่น และคงเอกลักษณ์ของความเป็นไทย อีกทั้งจากนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ส่งผลให้มีการขยายตัวของสินค้ามากมายหลายรูปแบบ มีการประยุกต์นำเอาผ้าทอไปประดับตกแต่งกับงานหัตถกรรมต่างๆ เช่น เฟอร์นิเจอร์ ของประดับตกแต่งบ้าน และของชำร่วยต่างๆ ด้วยแนวคิดนี้ กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง จึงได้เน้นการผลิตผ้าทอให้มีลวดลายและสีสันสวยงามกลมกลืน สามารถใช้ประโยชน์หลากหลาย โดยเฉพาะการตัดเย็บเสื้อผ้าทั้งแบบดั่งเดิม และนำสมัย เนื้อผ้าไม่หดตัว และยังมีลวดลายที่สวยงาม เหมาะสำหรับงานตกแต่งต่างๆ เช่น ปลอกหมอน กรอบรูป และม่าน เป็นต้น

กลุ่มฯ เริ่มก่อตั้ง ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2508 โดยผลิตสินค้าผ้าฝ้ายทอมือยกดอกทั้งผ้าถุง และผ้าตัดเสื้อ มีลวดลายต่างๆ กว่า 100 ลาย ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค กลุ่มฯ มีลูกค้าประจำส่วนใหญ่เป็นร้านตัดเสื้อที่มีชื่อเสียงในจังหวัดใหญ่ๆ เช่น กรุงเทพฯ สุโขทัย เป็นต้น

โอกาสของธุรกิจ

กลุ่มฯ เห็นโอกาสทางธุรกิจ จากการที่ลูกค้ามีการบอกปากต่อปากถึงการใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ประกอบกับ สถานที่ตั้งกลุ่มฯ ตั้งอยู่ในเขตตัวเมือง จังหวัดลำพูน การคมนาคมสะดวก ทำให้ลูกค้าสามารถเข้ามาติดต่อได้ง่าย มีหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง ผลิตภัณฑ์ได้รับการคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ และรางวัลจากการประกวดผ้าทอเป็นประจำทุกปี จากงานแสดงสินค้าต่างๆ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคะเนลูกค้าเป้าหมาย

ตลาดเป้าหมายของกลุ่มฯ อยู่ที่กลุ่มข้าราชการ และพนักงานบริษัทที่มีอัตราเดือนตั้งแต่ 6,000 บาทขึ้นไป มีความนิยมแต่งกายภูมิฐานตามสมัยนิยม โดยแผนการตลาดของกลุ่มฯ เน้นการออกร้านจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าต่างๆ และร้านตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปในจังหวัดใหญ่ๆ กลยุทธในเรื่องราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่งเล็กน้อย

ความได้เปรียบเชิงแข่งขันของธุรกิจ

ด้วยชื่อเสียงของกลุ่มฯ ที่สั่งสมมานานกว่า 10 ปี เป็นที่ยอมรับของลูกค้า ประกอบกับกลุ่มฯ เน้นการส่งเสริมการขายโดยการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามงานต่างๆ อย่างต่อเนื่อง ทำให้ทราบถึงสถานการณ์ของแนวโน้มตลาดผ้าทอ การคาดหมายอัตราผลตอบแทนในการลงทุนและอัตราส่วนทางการเงินอื่นๆ ในแผนธุรกิจครั้งนี้ เป็นการคาดหมายผลการดำเนินงานในปี 2548 – 2552 โดยเป็นการวางแผนธุรกิจของผลิตภัณฑ์หลัก 3 ชนิด ได้แก่ ผ้าถุงยกเชิงธรรมดา ผ้าตัดเสื้อยกดอก และผ้าสีพื้นตัดเสื้อ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ จากการคาดหมาย ในปีแรกคาดว่ากลุ่มฯ จะมียอดขายสินค้าหลักประมาณ 946,200 บาท ได้รับกำไรขั้นต้น 68,765.32 บาท (อัตรากำไรขั้นต้นร้อยละ 7.27) และกำไรสุทธิ 68,121.72 บาท (อัตรากำไรสุทธิร้อยละ 7.20) จุดคุ้มทุนเท่ากับ 8,855.93 บาท (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 แนวโน้มกำไรและระยะเวลาในการทำกำไร (เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา)

รายการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
ปริมาณขาย(ชิ้น)	1,920	1,920	1,920	2,016	2,016
ยอดขายมูลค่า(บาท)	946,200	946,200	946,200	993,510	993,510
กำไรขั้นต้น(บาท)	68,765.32	68,765.32	68,765.32	72,203.59	72,203.59
อัตรากำไรขั้นต้น(%)	7.27	7.27	7.27	7.27	7.27
กำไรสุทธิ(บาท)	68,121.72	68,121.72	68,121.72	71,559.98	71,559.98
อัตรากำไรสุทธิ(%)	7.20	7.20	7.20	7.20	7.20
ส่วนของเจ้าของ(บาท)	285,621.72	353,743.43	421,865.15	493,425.13	564,985.11
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของเจ้าของ (%)	23.85	19.26	16.15	14.50	12.67
มูลค่า ณ จุดคุ้มทุน (บาท)	8,855.93	8,855.93	8,855.93	8,855.93	8,855.93

แผนธุรกิจ

1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ

1.1 ประวัติความเป็นมากลุ่มฯ

บ้านแม่สารบ้านตอง มีการทอผ้ามาตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษ เพื่อใช้สอยในครอบครัว และเป็นรายได้ให้ครัวเรือน ลักษณะการผลิตเป็นแบบต่างคนต่างทำ ต่างคนต่างขาย ไม่มีมาตรฐานการผลิต ทำให้เกิดปัญหาการตัดราคากันเพื่อจูงใจลูกค้าให้ซื้อสินค้า และการเอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลาง จนทำให้หมดคุณค่าของผ้าทอโบราณ นางจรรยา จึงได้ปรึกษากับผู้นำชุมชน และสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอเมือง จังหวัดลำพูน เพื่อลดปัญหาดังกล่าว และส่งเสริมให้ชาวบ้านทำงานในกระบวนของกลุ่ม จึงจัดตั้งกลุ่มทอผ้าบ้านแม่สารบ้านตองขึ้น เมื่อวันที่ 21 กรกฎาคม 2525 โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อช่วยเหลือสมาชิกด้านเงินทุน การตลาด การผลิต การประชาสัมพันธ์ ส่งเสริมให้สมาชิกมีอาชีพเสริม และพัฒนาการทอผ้าให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

1.2 ลักษณะและรายละเอียดของสินค้า

รายละเอียดสินค้า

กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง มีผลิตภัณฑ์ ผ้าถุง ผ้าตัดเสื้อ สไบ และผ้าคลุมไหล่ โดยมีลวดลายการทอมากกว่า 100 ลาย เรียกรวมกันว่า “ผ้ายกดอก” ลายที่นิยมคือลายลานนา และลายดอกพิกุล กลุ่มฯ จะผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าผืนต่างๆ ทั้งผ้าถุง ผ้าตัดเสื้อ ประธานจะนำไปแปรรูปเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป และผลิตภัณฑ์ต่างๆ เช่น กระเป๋าสตางค์ และซองโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น (ตารางที่ 2)

ตารางที่ 2 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มทอผ้าบ้านแม่สารบ้านตอง

รายการ	รายละเอียด	ขนาด
ผ้ายกดอกลอยทั้งชุด	ผ้าถุง ผ้าพื้น	40 นิ้ว X 1.80 เมตร 40 นิ้ว X 2.00 เมตร
ผ้าถุงสายฝนยกเชิง	ผ้าถุง	40 นิ้ว X 1.80 เมตร
ผ้าตัดเสื้อยกดอก	ผ้าพื้น	20 นิ้ว X 5 เมตร
ผ้าถุงยกเชิงธรรมดา	ผ้าถุง	40 นิ้ว X 1.80 เมตร
ผ้าถุงยกดิ้นทั้งผืน	ผ้าถุง	40 นิ้ว X 1.80 เมตร
ผ้าถุงยกดิ้นทั้งชุด	ผ้าถุง ผ้าพื้น	40 นิ้ว X 1.80 เมตร 40 นิ้ว X 2.00 เมตร
ผ้าสไบยกดอก	-	7.5 นิ้ว X 2 เมตร
ผ้าถุงลายล้านนา	ผ้าถุง	40 นิ้ว X 1.80 เมตร
ผ้าสีพื้นตัดเสื้อ	ผ้าพื้น	40 นิ้ว X 2.00 เมตร

ตารางที่ 2 (ต่อ)

รายการ	รายละเอียด	ขนาด
ผ้าลายสายฝนทั้งชุด	ผ้าถุง ผ้าพื้น	40 นิ้ว X 1.80 เมตร 40 นิ้ว X 2.00 เมตร
ผ้าถุงเอี้ยวยกดิ้น	ผ้าถุง	40 นิ้ว X 1.80 เมตร
ผ้าถุงเอี้ยวฝ้าย	ผ้าถุง	40 นิ้ว X 1.80 เมตร
ผ้าคลุมไหล่	ผ้าถุง	40 นิ้ว X 2.60 เมตร

ประวัติของสินค้า

จุดแข็งของสินค้า

1. ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์ของท้องถิ่น และมีลวดลายผ้ายกดอกหลากหลายกว่า 100 ลาย
2. ผลิตภัณฑ์ ได้รับคัดเลือกเป็น OPC สินค้าสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ 4 ดาว ระดับภาค ประเภทผลิตภัณฑ์ผ้า และเครื่องแต่งกาย ปี 2546

2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ

2.1 จุดแข็ง

1) การจัดการองค์กร

- ประธานเป็นบุคคลที่กว้างขวาง มีชื่อเสียงมานาน และมีประสบการณ์ทำงานในองค์กรต่างๆ ทั้งในและนอกหมู่บ้าน
- เป็นศูนย์เรียนรู้การทอผ้าของชุมชน เป็นการถ่ายทอดภูมิปัญญา และอนุรักษ์วัฒนธรรม
- กลุ่มฯ ตั้งมานานกว่า 20 ปี มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักทั่วไป

2) การผลิต

- สมาชิกมีทักษะฝีมือในการทอผ้ายกดอก
- มีการลดขั้นตอนการผลิต โดยกลุ่มฯ เตรียมฝ้ายเส้นยืน (เครือ) และใช้ฝ้ายที่ย้อมจากโรงงาน

3) การตลาด

ช่องทางการจำหน่าย

- มีลูกค้าประจำและมีคำสั่งซื้ออย่างต่อเนื่อง
- มีการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง
- กลุ่มฯ มีร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ข้วมุง (หน้าวัดพระธาตุหริภุญชัย จ.ลำพูน)

- ผลิตภัณฑ์เป็นที่นิยมของลูกค้าระดับสูง (ในราชวัง)

ผลิตภัณฑ์

- ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์ของท้องถิ่น และมีลวดลายผ้ายกดอกหลากหลายกว่า 100 ลาย
- ผลิตภัณฑ์ ได้รับคัดเลือกเป็น OPC สินค้าสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ 4 ดาว ระดับภาค ประเภทผลิตภัณฑ์ผ้า และเครื่องแต่งกาย ปี 2546

การส่งเสริมการขาย

- มีการประชาสัมพันธ์ในการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์
- มีการแจกนามบัตร แผ่นพับประชาสัมพันธ์ และเว็บไซต์
- นำผลิตภัณฑ์เข้าประกวดตามงานต่างๆ ทั้งในและต่างจังหวัด

การเงิน

- กลุ่มฯ มีการระดมทุนจากสมาชิก
- กลุ่มฯ มีเงินให้สมาชิกกู้ยืมไปใช้ในการผลิต
- กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอในการผลิต
- มีการทำบัญชี แบ่งเป็น บัญชีรับ-จ่าย และบัญชีเงินกู้จากสมาชิก

2.2 **จุดอ่อน**

1) **การจัดการองค์กร**

- แม้มีโครงสร้างการทำงาน แต่คณะกรรมการไม่ได้เข้ามาปฏิบัติงานให้กลุ่มฯ เนื่องจากติดภารกิจส่วนตัว
- ประธานทำทุกหน้าที่ ทำให้ดูแลได้ไม่ทั่วถึง
- ขาดการสร้างตัวแทนในการบริหารงานกลุ่มฯ

2) **การผลิต**

- แรงงานอายุมาก และขาดการสร้างแรงงานรุ่นใหม่ที่มีทักษะฝีมืออย่างได้ผล (แม้จะมีกิจกรรมถ่ายทอดผ่านโรงเรียน)
- การซื้อเชื่อวัตถุดิบทำให้ต้นทุนการผลิตสูง

3) **การตลาด**

ราคา

- การตกลงราคากลาง ทำให้ไม่สามารถตั้งราคาได้ ทำให้สมาชิกขาดแรงจูงใจที่จะทอผ้าที่มีลวดลายยาก

ช่องทางการจำหน่าย

- ขาดบุคลากรที่มีความรู้ในการทำตลาดต่างประเทศ

ผลิตภัณฑ์

- เน้นผลิตภัณฑ์ผ้าผืน
- ขาดความรู้เรื่องการแปรรูปผลิตภัณฑ์

4) **การเงิน**

- การทำบัญชีไม่ครบถ้วน และไม่ได้นำข้อมูลที่บันทึกมาเป็นข้อมูลในการวางแผนทางการเงิน
- ประธานเป็นผู้ดูแลด้านการเงิน ทำให้ดูแลได้ไม่เต็มที่ เพราะต้องบริหารงานในกลุ่มทุกด้าน

2.3 **โอกาส**

- สถานที่ตั้งกลุ่มฯ ตั้งอยู่ในเขตตัวเมือง จังหวัดลำพูน การคมนาคมสะดวก ทำให้ลูกค้าสามารถเข้ามาติดต่อได้ง่าย
- หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง
- ลูกค้ามีการบอกปากต่อปากในการใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ
- การคัดสรรสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์
- การจัดงานแสดงสินค้า และการประกวดผ้าทอ

2.4 **ข้อจำกัด**

- คู่แข่งมากราย ทั้งที่เป็นเอกชน และในรูปกลุ่มฯ ต่างๆ
- การมีนิคมอุตสาหกรรมในจังหวัด ทำให้คนรุ่นใหม่ๆ ขาดความสนใจสืบทอดการทอผ้า

3.วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

3.1 เป้าหมายเฉพาะด้านและแผนทางธุรกิจ

3.1.1 เป้าหมายและแผนการตลาด

เป้าหมายระยะยาว 5 ปี กลุ่มฯ ยังคงเน้นผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าผืน เพราะยังเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่ต้องการของตลาด เน้นลวดลายเฉพาะจุด เช่น เชิงถุง ไม่เน้นลวดลายแบบเต็มผืน จากภาวะการแข่งขันที่สูง กลุ่มฯ จึงมีเป้าหมายที่การรักษาลูกค้ากลุ่มเดิม คือการขายปลีกตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ร้อยละ 70 และขายส่งให้ลูกค้าประจำร้อยละ 30 และมียอดขายเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ภายในระยะเวลา 5 ปี

ภาพรวมของตลาด

กลุ่มฯ ขายปลีกตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งในจังหวัดลำพูน ที่ขัวมุง และงานเมืองทองธานี มากที่สุด คิดเป็นร้อย 60 ที่เหลือร้อยละ 40 ขายส่ง โดยมีลูกค้าประจำที่กรุงเทพฯ เป็นส่วนใหญ่ (ร้อยละ 17) ได้แก่ ร้านดีโอสยาม ตลาดจตุจักร และร้านค้าในตลาดจตุจักร รองลงมาเป็นจังหวัดพิษณุโลก

คิดเป็นร้อยละ 14 ที่ประจำได้แก่ร้านตัดเสื้อสุพัตรา และร้านป้าแก้ว และ จังหวัดชียงราย (ร้อยละ3) จังหวัดปราจีนบุรี (ร้อยละ 3) และจังหวัด ชลบุรี (ร้อยละ 3)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มฯ ยังคงเน้นกลุ่มลูกค้าเดิม คือ ลูกค้ารายย่อยที่มีช่วงอายุ 20 ปีขึ้นไป เป็นกลุ่มข้าราชการ และพนักงานบริษัทที่มีอัตราเงินเดือนตั้งแต่ 6,000 บาท ขึ้นไป และมีความนิยมแต่งตัวภูมิฐานตามสมัยนิยม โดยจะขยายช่องทางการออกร้านจำหน่ายเพิ่ม เป็นร้อยละ 70 ลูกค้าที่กรุงเทพฯ ยังคงสัดส่วนเดิม คือร้อยละ 17 ลูกค้าที่จังหวัดพิษณุโลกร้อยละ 4 และจังหวัดชียงราย ร้อยละ 3 จังหวัดปราจีนบุรี ร้อยละ 3 และจังหวัด ชลบุรี ร้อยละ 3

ส่วนแบ่งการตลาดในปัจจุบัน

กลุ่มฯ มีส่วนแบ่งการตลาดระดับหมู่บ้าน ร้อยละ 10 ระดับตำบล ร้อยละ 10 ระดับอำเภอ ร้อยละ 10 และระดับจังหวัดร้อยละ 5

ส่วนแบ่งการตลาดที่คาดหมาย

ในอนาคต 3 - 5 ปี กลุ่มฯ ยังคงจะรักษาส่วนแบ่งการตลาดนี้ไว้ เนื่องจากตลาดผ้าทอ ในระดับหมู่บ้าน จนถึงระดับจังหวัดมีการแข่งขันสูง มีผู้ผลิตมากราย

ตารางที่ 3 เป้าหมายและแผนการตลาด

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทางการตลาด (%)	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะปานกลาง 3 ปี และ ระยะยาว 5 ปี	- ออกร้าน - กรุงเทพฯ - พิษณุโลก - ชลบุรี - เชียงราย - ปราจีนบุรี	70 17 4 3 3 3	มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายในด้านลวดลายเพิ่มขึ้น โดยเน้นลวดลายเฉพาะจุด เช่น ชายผ้าถุง ไม่ทอลายทึบเต็มผืน โดยเน้นผ้าถุงยกเชิงธรรมดา ผ้าตัดเสื้อยกดอก และผ้าตัดเสื้อธรรมดา	- ตั้งราคาจากต้นทุนเงินสดบวกเพิ่ม ร้อยละ 15-20 เป็นราคาขายส่ง บวกเพิ่มอีกชิ้นละ 100-200 บาท เป็นราคาขายปลีก	- ออกร้านตามงานแสดงสินค้าต่างๆ - รักษากลุ่มลูกค้าเดิม	-เน้นการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามงานต่างๆ ทั้งในและต่างจังหวัด -ออกแบบผลิตภัณฑ์เพื่อเข้าร่วมประกวดในงานต่างๆ
ระยะสั้น 1 ปี	- ออกร้าน - กรุงเทพฯ - พิษณุโลก - ชลบุรี - เชียงราย - ปราจีนบุรี	60 17 14 3 3 3	มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลายในด้านลวดลายเพิ่มขึ้น โดยเน้นผ้าถุงยกเชิงธรรมดา ผ้าตัดเสื้อยกดอก และผ้าตัดเสื้อธรรมดา	- ตั้งราคาจากต้นทุนเงินสดบวกเพิ่ม ร้อยละ 15-20 เป็นราคาขายส่ง บวกเพิ่มอีกชิ้นละ 100-200 บาทเป็นราคาขายปลีก	- ออกร้านตามงานแสดงสินค้าต่างๆ - รักษากลุ่มลูกค้าเดิม	- มุ่งประชาสัมพันธ์ผ่านทางเวปไซต์ http://www.thaitambon.com

3.1.2 เป้าหมายและแผนการผลิต

1) ภาพรวมของแผนการผลิต

กลุ่มฯ มีการผลิตอย่างเต็มกำลังการผลิตและต่อเนื่องตลอดทั้งปี โดยผลิตตามคำสั่งซื้อและผลิตเพื่อรอจำหน่าย โดยจะทำด้ายเส้นยืน (เครือ) แล้วสมาชิกจะนำไปทอ โดยจะให้สมาชิกเบิกวัตถุดิบจากกลุ่มฯ แล้วนำผลิตภัณฑ์มาส่งที่กลุ่มฯ แล้วรับค่าผลิตภัณฑ์ตามที่กลุ่มฯ ตั้งไว้

2) ข้อได้เปรียบของการผลิต

สมาชิกมีทักษะและประสบการณ์ในการทอผ้ามานาน ทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับ กลุ่มฯ มีการเตรียมผ้าเส้นยืนไว้ สมาชิกเพียงแต่นำไปทอ ทำให้สามารถผลิตได้รวดเร็ว

3) ยุทธ์ศาสตร์ที่นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต

เน้นผลิตผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ความละเอียดประณีตของลวดลาย ผลิตภัณฑ์ไม่ยืดหรือหดตัวภายหลังการซัก หรือสวมใส่

4) การวางแผนการผลิต

ผลิตเพื่อรอจำหน่าย ร้อยละ 70 และผลิตตามคำสั่งซื้อร้อยละ 30 โดยจะทำด้ายเส้นยืน (เครือ) แล้วสมาชิกจะนำไปทอ โดยจะให้สมาชิกเบิกวัตถุดิบจากกลุ่มฯ แล้วนำผลิตภัณฑ์มาส่งที่กลุ่มฯ โดย จะทำการผลิตเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ภายในระยะเวลา 5 ปี

ตารางที่ 4 เป้าหมายและแผนการผลิต

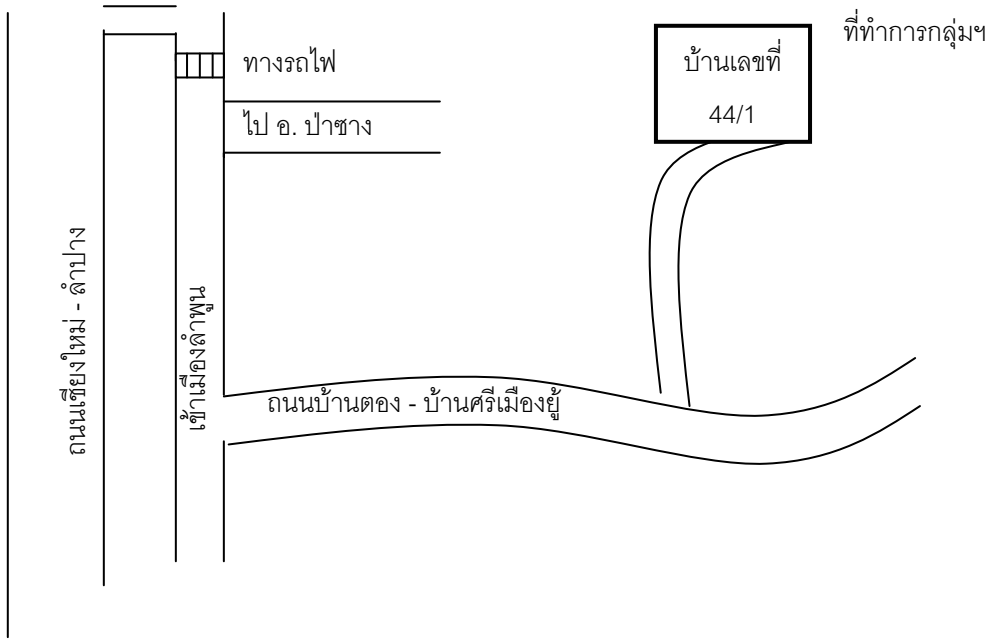
เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์					
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต
ระยะยาว 5 ปีและ ระยะปานกลาง 3 ปี	รับสมาชิกใหม่ 10 คน และฝึกทักษะการทอผ้าชั้นสูงให้แก่สมาชิก	ใช้ไหมประดิษฐ์ทั้งหมด	สนับสนุนให้สมาชิกใช้กี่กระตุกทอผ้าพื้น เพื่อความรวดเร็วในการทอ	กลุ่มฯ ทำฝ้ายเส้นยืนสมาชิกทอ	ใช้ระบบคณะกรรมการตรวจสอบในการตรวจรับชิ้นงานจากสมาชิก	-
ระยะสั้น 1 ปี	ฝึกทักษะการทอผ้าชั้นสูงให้สมาชิก	ฝ้าย และไหมประดิษฐ์	-	กลุ่มฯ ทำฝ้ายเส้นยืนสมาชิกทอ	-	-

3.1.3 เป้าหมายและแผนการจัดการองค์กรและกำลังคน

1) สถานที่ตั้งของกลุ่มฯ

กลุ่มทอผ้าบ้านแม่สารบ้านตอง ตั้งอยู่ที่บ้านเลขที่ 44/1 หมู่ที่ 4 ตำบลเวียงยอง อำเภอเมืองลำพูน จังหวัดลำพูน โทรศัพท์ 0 – 5353 – 0072

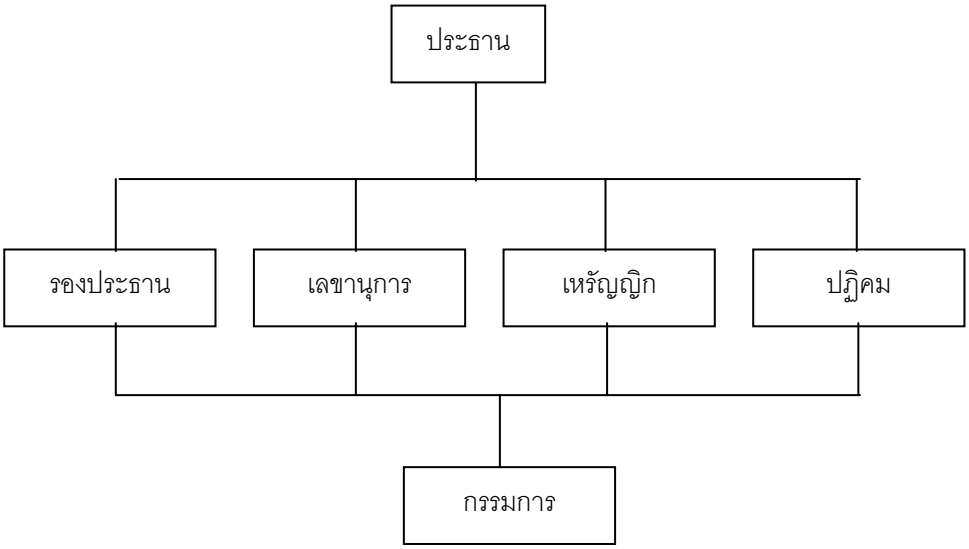
จากถนนสายเชียงใหม่ลำปาง เลี้ยวขวาที่สามแยกไฟแดงดอยติ จังหวัดลำพูน ตรงเข้าเมืองลำพูน ประมาณ 3 กิโลเมตร เลี้ยงขวาถนนบ้านตอง-บ้านศรีเมืองยู้ 500 เมตร เลี้ยวขวาที่ทำการกลุ่มฯ ซึ่งเป็นบ้านของนางจรรยา สาคร



แผนภาพที่ 1 สถานที่ตั้งกลุ่มฯ

2) โครงสร้างองค์กร

กลุ่มฯ แบ่งคณะกรรมการบริหารออกเป็น 5 ตำแหน่ง จำนวน 9 คน มีโครงสร้างการบริหารดังแผนภาพที่ 2 และตารางที่ 5



แผนภาพที่ 2 **โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มฯ**

ตารางที่ 5 โครงสร้างการบริหารกลุ่มฯ

ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	เพศ	สถานภาพ	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	ชีพปัจจุบัน	บทบาทในชุมชน
นางจรรยา สาคร	64	หญิง	สมรส	ประธาน	ตลาด บริหารงาน ออกแบบผลิตภัณฑ์	ทอผ้า	ทอผ้า/ค้าขาย	ประธานแม่บ้าน ที่ปรึกษา อบต. เวียงยอง
นางทองทองม้วน แก้วพิน	58	ชาย	สมรส	รองประธาน	ผลิต บริหาร	ทอผ้า	ทอผ้า	-
นางบุญศรี มณีรัตน์	48	หญิง	สมรส	ปฏิคม	ผลิต	ทอผ้า	ทอผ้า	-
นางจันทนี เพ็ญสิทธิ	54	หญิง	สมรส	เหรัญญิก	ผลิต	ทอผ้า	ทอผ้า	-
นางสาวรัตนา สุขสาร	38	หญิง	โสด	เลขานุการ	ผลิต	ทอผ้า	ทอผ้า	-
นางบัวเที่ยง อยู่เย็น	55	หญิง	สมรส	กรรมการ	ผลิต	ทอผ้า	ทอผ้า	-
นางศรียนต์ ชมภูพงษ์	50	หญิง	สมรส	กรรมการ	ผลิต	ทอผ้า	ทอผ้า	-
นางคำแปง ยาสิงห์ราช	47	หญิง	สมรส	กรรมการ	ผลิต	ทอผ้า	ทอผ้า	-
นางไกรสร ชมภูพงษ์	45	หญิง	สมรส	กรรมการ	ผลิต	ทอผ้า	ทอผ้า	-

ตารางที่ 6 เป้าหมายและแผนจัดองค์กรและกำลังคน

เป้าหมายการจัดองค์กรและกำลังคน	กลยุทธ์
แผนระยะสั้น (1ปี)	
สมาชิก	พัฒนาทักษะการผลิต โดยสมาชิกที่มีฝีมือทำการสอน
ระยะปานกลาง(3 ปี) และระยะยาว 5 ปี	
สมาชิก	รับสมาชิกเพิ่มจำนวน 10 คน จากคนที่สนใจในหมู่บ้าน ทำการอบรมเรื่องการทอผ้าขั้นสูง

3.1.4 เป้าหมายและแผนทางการเงิน

การวางแผนการเงินในอนาคต กลุ่มฯ ต้องการให้หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนจำนวน 400,000 บาท เพื่อจัดซื้อวัตถุดิบเพิ่มขึ้น และเพื่อเพิ่มกำลังการผลิต โดยการรับสมาชิกใหม่มาฝึกฝนการทอผ้า

1) **สรุปข้อมูลทางการเงิน**

ตารางที่ 7 พยากรณ์ยอดขาย 5 ปี

ผลิตภัณฑ์	ยอดขาย								
	ปี 2548 (ชิ้น)	ปี 2549 (ชิ้น)	ส่วนเพิ่ม (%)	ปี 2550 (ชิ้น)	ส่วนเพิ่ม (%)	ปี 2551 (ชิ้น)	ส่วนเพิ่ม (%)	ปี 2552 (ชิ้น)	ส่วนเพิ่ม (%)
ผ้าถุงยกเชิงธรรมดา	960	960	-	960	-	1008	5	1008	-
ผ้าตัดเสื้อยกดอก	360	360	-	360	-	378	5	378	-
ผ้าสีพื้นตัดเสื้อ	600	600	-	600	-	630	5	630	-

ตารางที่ 8 พยากรณ์ยอดผลิต 5 ปี

ผลิตภัณฑ์	ปี 2548 (ชิ้น)	ปี 2549 (ชิ้น)	ส่วนเพิ่ม (%)	ปี 2550 (ชิ้น)	ส่วนเพิ่ม (%)	ปี 2551 (ชิ้น)	ส่วนเพิ่ม (%)	ปี 2552 (ชิ้น)	ส่วนเพิ่ม (%)
ผ้าถุงยกเชิงธรรมดา	960	960	-	960	-	1,008	5	1,008	-
ผ้าตัดเสื้อยกดอก	360	360	-	360	-	378	5	378	-
ผ้าสีพื้นตัดเสื้อ	600	600	-	600	-	630	5	630	-

ตารางที่ 9 ประมาณต้นทุนสินค้าขาย

หน่วย: บาท

รายการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
สินค้าคงเหลือต้นปี	-	-	-	-	-
บวก : วัตถุดิบทางตรง	238,610.03	238,610.03	238,610.03	250,540.53	250,540.53
วัตถุดิบทางอ้อม	141.31	141.31	141.31	148.38	148.38
วัสดุสิ้นเปลือง	-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง	638,683.33	638,683.33	638,683.33	670,617.50	670,617.50
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	-	-	-	-	-
สินค้าที่มีเพื่อขาย	877,434.68	877,434.68	877,434.68	921,306.41	921,306.41
หัก : สินค้าคงเหลือปลายปี	-	-	-	-	-
ต้นทุนสินค้าขาย	877,434.68	877,434.68	877,434.68	921,306.41	921,306.41

ตารางที่ 10 ประมาณการงบต้นทุนโครงการ

รายการ		แหล่งที่มาของเงินทุน			จำนวนเงินทั้งสิ้น (บาท)
		หนี้สิน		ส่วนของเจ้าของ (บาท)	
		เจ้าหนี้	เงินกู้		
1	**เงินทุนหมุนเวียน**				
1.1	เงินสด			87,000	87,000
1.2	ลูกหนี้			-	-
1.3	สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย			-	-
1.4	งานระหว่างทำ			-	-
1.5	วัตถุดิบทางตรงคงคลัง			-	-
1.6	วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง			-	-
1.7	วัสดุคงคลัง			-	-
2	**สินทรัพย์ถาวร**				
2.1	ที่ดิน			-	-
2.2	สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน			10,150	10,150
2.3	เครื่องจักร			-	-
2.4	อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขน			580	580
2.5	สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย			-	-
2.6	อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย			6,902	6,902
2.7	สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน			-	-
2.8	อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน			-	-
2.9	ยานพาหนะ			-	-
2.10	สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ			-	-
3	**ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ**				
3.1	ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ			-	-
3.2	สิทธิในการใช้สินทรัพย์			-	-
รวม					104,632

กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สำหรับสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2546

	หน่วย : บาท	**ร้อยละ**
รายได้		
ยอดขายสินค้า (บาท)	3,578,688.00	100.00
หัก ส่วนลด/รับคืน	0	0
ยอดขายสินค้าสุทธิ	3,578,688.00	100.00
หัก ต้นทุนขายสินค้า	3,402,666.60	95.08
กำไรขั้นต้น	176,021.40	4.92
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		0
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	18,544.33	0.52
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	21,500.00	0.60
ค่าเสื่อมราคา-เครื่องใช้สำนักงาน	0	0
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดบัญชี	0	0
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	40,044.33	1.12
กำไรจากการดำเนินงาน	135,977.06	3.80
บวก รายได้อื่นๆ	160,000.00	4.47
รวมกำไรก่อนการหักดอกเบี้ย	295,977.06	8.27
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	0	0
หัก เงินปันผลตามหุ้น	0	0
กำไรก่อนการหักภาษีเงินได้	295,977.06	8.27
หัก ภาษีเงินได้	0	0
หัก ภาษีโรงเรือน	0	0
กำไรสุทธิ	295,977.06	8.27

กลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
ประมาณการงบดุล
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

	หน่วย:บาท	ร้อยละ
สินทรัพย์		
สินทรัพย์		
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	150,000.00	19.76
ลูกหนี้การค้า	145,000.00	19.10
สินค้าสำเร็จรูป	352,776.00	46.48
งานระหว่างทำ	20,000.00	2.63
วัตถุดิบคงเหลือ	30,000.00	3.95
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	697,776.00	91.93
สินทรัพย์ถาวร		0
ที่ดิน	0	0
อาคาร	35,000.00	4.61
เครื่องจักร/เครื่องมือเครื่องใช้	28,330.00	3.73
ยานพาหนะและอุปกรณ์อื่นๆ	0	0
เครื่องใช้สำนักงาน	0	0
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	2,044.33	0.27
รวมสินทรัพย์ถาวร	61,285.67	8.07
สินทรัพย์อื่น ๆ	0	0
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานรอตัดบัญชี	0	0
รวมทรัพย์สินทั้งสิ้น	759,061.67	100.00

หนี้สินและส่วนของเจ้าของ		
หนี้สินหมุนเวียน		
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	0	0
เจ้าหนี้ถึงกำหนดชำระ 1 ปี	0	0
รวมหนี้สินหมุนเวียน	0	0
หนี้สินระยะยาว		
เจ้าหนี้เงินกู้ระยะยาว	0	0
รวมหนี้สินระยะยาว	0	0
ส่วนของเจ้าของ		
ทุน		
- การระดมทุน	150,000.00	19.76
-อื่นๆ	0	0
กำไรสะสมต้นงวด	313,084.60	41.25
บวก กำไรสุทธิ	295,977.06	38.99
กำไรสะสมปลายงวด	609,061.66	80.24
รวมส่วนของเจ้าของ	759,061.66	100.00
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	759,061.66	100.00

ตารางที่ 11 ศักยภาพทางการเงิน ปี 2546

อัตราส่วน	
I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด) (current ratio)	-
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	-
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity)	-
4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	697,776 บาท
II. อัตราส่วนแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	
5. อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnovers Ratio)	2 ครั้ง/รอบ
6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	182.50 วัน
7. อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	-
8. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-
9. อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	9.65 ครั้ง/รอบ
10. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory turnover in Days)	37.84 วัน
11. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	220.34 วัน
12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	4.71 ครั้ง/รอบ
13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets turnover Ratio)	58.39 ครั้ง/เท่า
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม	
14. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	-
15. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)	-
16. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt / Total Capitalization)	-
17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times interest Earning or Interest Coverage Ratio)	-
18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Ratio)	-
19. Degree of Financial Leverage	0.46 เท่า

ตารางที่ 12 ประมาณการงบกำไรขาดทุน (เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา)

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
รายได้					
ขาย	946,200.00	946,200.00	946,200.00	993,510.00	993,510.00
รายได้อื่น	-	-	-	-	-
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	877,434.68	877,434.68	877,434.68	921,306.41	921,306.41
กำไรเบื้องต้น	68,765.32	68,765.32	68,765.32	72,203.59	72,203.59
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการขาย	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	-	-	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา (จากส่วนของการผลิต การขายและการบริหาร)	643.61	643.61	643.61	643.61	643.61
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ตัดจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	68,121.72	68,121.72	68,121.72	71,559.98	71,559.98
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	68,121.72	68,121.72	68,121.72	71,559.98	71,559.98
หัก ภาษี (อัตรา %)	-	-	-	-	-
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	68,121.72	68,121.72	68,121.72	71,559.98	71,559.98
หัก เงินปันผลหุ้นบุริมสิทธิ	-	-	-	-	-
กำไรสุทธิเพื่อจัดสรรให้หุ้นสามัญ	68,121.72	68,121.72	68,121.72	71,559.98	71,559.98
หัก เงินปันผล	-	-	-	-	-
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	68,121.72	68,121.72	68,121.72	71,559.98	71,559.98
กำไร (ขาดทุน) สะสม	68,121.72	136,243.43	204,365.15	275,925.13	347,485.11

ตารางที่ 13 ประมาณการงบกระแสเงินสด (เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา)

หน่วย: บาท

รายการ	ปีก่อนการดำเนินการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
เงินสดรับ						
ขายสินค้า	-	946,200.00	946,200.00	946,200.00	993,510.00	993,510.00
รับชำระหนี้ (ลูกหนี้)	-	-	-	-	-	-
รายได้อื่น	-	-	-	-	-	-
รวมเงินสดรับ	-	946,200.00	946,200.00	946,200.00	993,510.00	993,510.00
เงินสดจ่าย						
การดำเนินการ						
ซื้อวัตถุดิบทางตรง	-	238,610.03	238,610.03	238,610.03	250,540.53	250,540.53
ซื้อวัตถุดิบทางอ้อม	-	141.31	141.31	141.31	148.38	148.38
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง	-	-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง	-	638,683.33	638,683.33	638,683.33	670,617.50	670,617.50
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการขาย	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	-	-	-	-	-	-
การลงทุน						
เงินทุนหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
สินทรัพย์ถาวร	17,632.00	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ	-	-	-	-	-	-
รวมเงินสดจ่าย	17,632.00	877,434.68	877,434.68	877,434.68	921,306.41	921,306.41
เงินสดสุทธิ						
บวก เงินสดยอดยกมา	-	-	-	-	-	478,367.56
รวมเงิน	-17,632.00	68,765.32	68,765.32	68,765.32	72,203.59	72,203.59
บวก ทุนส่วนของเจ้าของ	217,500.00	-	-	-	-	-

ตารางที่ 13 **(ต่อ)**

หน่วย: บาท

รายการ	ปีก่อนการดำเนินการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
เงินกู้ระยะสั้น	-	-	-	-	-	-
ชำระคืนเงินต้น	-	-	-	-	-	-
ชำระคืนดอกเบี้ย	-	-	-	-	-	-
เงินกู้ระยะยาว	-	-	-	-	-	-
ชำระคืนเงินต้น	-			-	-	-
ชำระคืนดอกเบี้ย	-	-	-	-	-	-
หัก เงินปันผล	-	-	-	-	-	-
เงินสดคงเหลือยกไป	199,868.00	268,633.32	337,398.65	406,163.97	478,367.56	550,571.15

ตารางที่ 14 ประมาณการงบดุล (เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา)

หน่วย: บาท

สินทรัพย์	ปีเริ่มโครงการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดในมือและฝากธนาคาร	199,868.00	268,633.32	337,398.65	406,163.97	478,367.56	550,571.15
ลูกหนี้	-	-	-	-	-	-
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย	-	-	-	-	-	-
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง	-	-	-	-	-	-
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง	-	-	-	-	-	-
วัสดุคงคลัง	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	199,868.00	268,633.32	337,398.65	406,163.97	478,367.56	550,571.15
สินทรัพย์ถาวร						
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน	10,150.00	10,150.00	10,150.00	10,150.00	10,150.00	10,150.00
เครื่องจักร	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า	580.00	580.00	580.00	580.00	580.00	580.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย	6,902.00	6,902.00	6,902.00	6,902.00	6,902.00	6,902.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	-	-	-	-	-	-
ยานพาหนะ	-	-	-	-	-	-
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	17,632.00	17,632.00	17,632.00	17,632.00	17,632.00	17,632.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		643.61	1,287.21	1,930.82	2,574.43	3,218.03
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	17,632.00	16,988.39	16,344.79	15,701.18	15,057.57	14,413.97
สินทรัพย์อื่น ๆ	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น	**217,500.00**	**285,621.72**	**353,743.43**	**421,865.15**	**493,425.13**	**564,985.11**

ตารางที่ 14 **(ต่อ)**

หน่วย: บาท

<u>หนี้สินและส่วนของเจ้าของ</u>	ปีเริ่มโครงการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินเบิกเกินบัญชี	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้	-	-	-	-	-	-
ตั๋วเงินจ่ายและเงินกู้ระยะยาวเมื่อทวงถาม						
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว						
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-	-
ส่วนของเจ้าของ						
ทุนจดทะเบียน (ออกเอง)	217,500.00	217,500.00	217,500.00	217,500.00	217,500.00	217,500.00
หุ้นบุริมสิทธิ	-	-	-	-	-	-
หุ้นสามัญ	-	-	-	-	-	-
กำไรสะสม	-	68,121.72	136,243.43	204,365.15	275,925.13	347,485.11
รวมส่วนของเจ้าของ	217,500.00	285,621.72	353,743.43	421,865.15	493,425.13	564,985.11
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของทั้งสิ้น	**217,500.00**	**285,621.72**	**353,743.43**	**421,865.15**	**493,425.13**	**564,985.11**

ตารางที่ 15 ประมาณการอัตราส่วนทางการเงิน (เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา)

อัตราส่วนทางการเงิน	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : **แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น**					
อัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนเดินสะพัด (Current Ratio)	-	-	-	-	-
อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	-	-	-	-	-
อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)	-	-	-	-	-
ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	268,633.32	337,398.65	406,163.97	478,367.56	550,571.15
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Effciency Ratio)					
อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	-	-	-	-	-
ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	-	-	-	-	-
อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า	-	-	-	-	-
ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-	-	-	-	-
อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ration)	-	-	-	-	-
อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover Analysis)	-	-	-	-	-
1 รอบธุรกิจ (Operation Cycle)	-	-	-	-	-
อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	3.31	2.67	2.24	2.01	1.76
อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	55.70	57.89	60.26	65.98	68.93

ตารางที่ 15 **(ต่อ)**

อัตราส่วนทางการเงิน	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม					
อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D / E)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt / Total Capitalization)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Degree of Financial Leverage	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)					
อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	7.20	7.20	7.20	7.20	7.20
อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	7.27	7.27	7.27	7.27	7.27
อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)	-	-	-	-	-
อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	23.85	19.26	16.15	14.50	12.67
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)					
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	23.85	19.26	16.15	14.50	12.67
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	23.85	19.26	16.15	14.50	12.67
กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-	-	-	-	-
ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร (Price to Earning Ratio)	-	-	-	-	-
อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Divedend Yield)	-	-	-	-	-

4. **การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ**

ตารางที่ 16 การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ

ความเสี่ยง	วิธีการแก้ไข
ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน	
ขาดแคลนแรงงานทอผ้า	รับสมาชิกเพิ่ม ถ่ายทอดการทอผ้าให้คนรุ่นใหม่ๆ โดยเน้นเด็กนักเรียน
ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก	
คู่แข่งทางการเพิ่มขึ้น	รักษาคุณภาพและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีลวดลายแตกต่างจากคู่แข่ง เช่นเน้นการทอเฉพาะจุด ไม่เน้นลายเต็มผืน

5. **สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ**

ตารางที่ 17 สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ

กลยุทธ์ / แผน	มาตรการ / วิธีการ	งบประมาณ (บาท / ปี)				
		ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
การตลาด	- รักษาฐานลูกค้าเดิม	-	-	-	-	-
	- ออกร้านตามงานแสดงสินค้าต่างๆ	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
การผลิต	ฝึกทักษะให้สมาชิกให้สามารถทอผ้าขั้นสูงได้	สมาชิกสูงอายุที่มีฝีมือถ่ายทอดให้สมาชิกรุ่นใหม่				
การบริหารจัดการ	รับสมาชิกเพิ่ม เพื่อสืบทอดการทำงานของกลุ่มฯ	คนรุ่นใหม่ในหมู่บ้าน				
การเงิน	กู้เงินจากแหล่งเงินทุนระยะสั้น 1 ปี ดอกเบี้ยต่ำ จำนวน 400,000 บาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการผลิต	-	-	-	400,000	-
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด		10,000	10,000	10,000	410,000	10,000