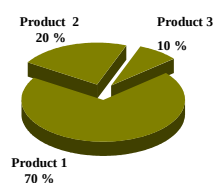


แผนธุรกิจ

วิสาหกิจชุมชน



กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันทันธุ์

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. ดร. พัฒนา เจียรวิริยะพันธ์^{1/}

นักวิจัยวิสาณกิจชุมชน

สุนันท์ จันทรสว่าง^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

กฤษฎา แก่นมณี^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

คำนำ

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

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

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันคู มีผลิตภัณฑ์รวม 6 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	4
1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ	4
2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ	5
3. วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ	7
4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ	27
5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ	27

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันต้นดู่

บทสรุปผู้บริหาร

แนวคิดธุรกิจ

จากกลุ่มสตรีออมทรัพย์ในหมู่บ้าน ได้ริเริ่มรวมกันจัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพในนามของ “กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันต้นดู่” (กลุ่มฯ) หมู่ที่ 2 ตำบลสันปูเลย อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ ในปี 2545 โดยมีวัตถุประสงค์และเป้าหมายในการจัดตั้งที่ชัดเจน คือ เพื่อให้สมาชิกกลุ่มมีงานทำ สร้างอาชีพเสริมเพิ่มรายได้ ช่วยสนับสนุนผลผลิตทางการเกษตรของคนในชุมชน อีกทั้งเป็นการสร้างผลิตภัณฑ์ให้เป็นของหมู่บ้านและของชุมชน จากการสนับสนุนจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรและเคหกิจเกษตรในพื้นที่ ทำให้กลุ่มฯ ได้ผลิตผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผากุ้งขึ้น และได้รับการตอบรับของผู้บริโภคในพื้นที่เป็นอย่างดี ส่งผลให้กลุ่มฯ มีการพัฒนาคุณภาพและความหลากหลายของผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น ได้แก่ ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผากุ้ง น้ำพริกเผากุ้งเหลือง น้ำพริกเผากุ้งเห็ดหอม ไข่เค็ม ขนมหอมม่วงและถั่วเคลือบไอวัลติน นอกจากนี้ยังมีผลิตภัณฑ์ที่อยู่ระหว่างการพัฒนา ได้แก่ น้ำพริกตาแดงและน้ำพริกหนุ่ม ซึ่งผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ ยังคงเป็น ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผากุ้ง เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ได้พัฒนาอย่างต่อเนื่องจนเป็นที่นิยมของคนในพื้นที่และต่างพื้นที่ อีกทั้งยังมีคู่แข่งในพื้นที่น้อย ทำให้กลุ่มฯ มุ่งมั่นที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ ให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้นไปอีกในอนาคต

โอกาสของธุรกิจ

จากนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ทำให้กลุ่มอาชีพต่างๆ สามารถผลักดันตนเองให้เป็นที่รู้จักของลูกค้าได้ง่ายขึ้น กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันต้นดู่เป็นอีกกลุ่มอาชีพหนึ่งที่ได้รับรางวัลผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ อีกทั้งผลิตภัณฑ์อาหารของกลุ่มฯ ได้รับการรับรองคุณภาพจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) ทำให้กลุ่มฯ และผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักของลูกค้ากลุ่มต่างๆ ทั้งในพื้นที่และต่างพื้นที่เพิ่มมากขึ้น นอกจากนี้หน่วยงานต่างๆ มีการสนับสนุนและส่งเสริมกลุ่มฯ อย่างต่อเนื่อง อีกทั้งกลุ่มฯ มีการวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของคนในพื้นที่เพิ่มมากขึ้น ทำให้ในอนาคตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถสนองความต้องการของผู้บริโภคในพื้นที่และนอกพื้นที่ได้เป็นอย่างดี

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคาดคะเนลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นการขายส่ง ภายในจังหวัด ร้อยละ 85 อีกร้อยละ 15 เป็นการขายปลีกในงานออกร้านแสดงสินค้าต่างๆ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของกลุ่มฯ คือ ห้างสรรพสินค้า Big – C ซึ่งเป็นแหล่งกระจายสินค้าแหล่งใหญ่ของกลุ่มฯ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง ได้แก่ ร้านค้าย่อยในหมู่บ้าน และในตำบล สถานีบริการน้ำมันบางจาก อำเภอดอยสะเก็ด ร้านอาหารต่างๆ และร้านค้าที่หน่วยงานต่างๆ จัดขึ้น

ความได้เปรียบเชิงแข่งขัน

กลุ่มฯ มีแรงงานการผลิตที่มีฝีมือและประสบการณ์ในการผลิต อีกทั้งการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ตั้งแต่การคัดเลือกวัตถุดิบในการผลิตที่มีคุณภาพ การตรวจสอบและควบคุมคุณภาพในระหว่างการผลิต การบรรจุภัณฑ์ จนถึง การส่งมอบให้ลูกค้า ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับมาตรฐานรับรองต่างๆ ได้แก่ มาตรฐานจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับรางวัลผลิตภัณฑ์คุณภาพชุมชนปี 2541 ได้รับคัดเลือกเป็นสินค้าตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในปี 2544 และได้รับคัดสรรเป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ดีเด่นระดับจังหวัด ในปี 2545 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับคัดสรรในการประกวดผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ OTOP Product Champion ระดับ 4 ดาว ในระดับอำเภอ และในปี 2547 ได้รับคัดสรรเป็นหนึ่งผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล ระดับ 4 ดาว ในระดับประเทศ

ความคุ้มค่าในเชิงธุรกิจ

จากการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปี 2546 กลุ่มฯ มีการผลิตน้ำพริกเผากุ้ง น้ำพริกเผาเห็ดหอม น้ำพริกเผากุ้งเห็ดหอม ไข่เค็ม ขนมหอมม่วงและถั่วเคลือบไอวัลติน ซึ่งสามารถสรุปผลการประกอบการของกลุ่มฯ ดังนี้

ยอดขาย	477,100 บาท
กำไรขั้นต้น	296,882 บาท
อัตรากำไรขั้นต้น	62.23 (ร้อยละ)
อัตรากำไรสุทธิ	40.06 (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	53.04 (ร้อยละ)

จากการผลการดำเนินงานในปี 2546 สามารถนำมาเป็นข้อมูลพื้นฐานในการวางแผนพัฒนากลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะพัฒนาใน 3 ผลิตภัณฑ์หลัก คือ น้ำพริกเผากุ้ง น้ำพริกเผาเห็ดหอมและน้ำพริกเผากุ้งเห็ดหอม (มูลค่าของผลิตภัณฑ์หลักคิดเป็นร้อยละ 65 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ) โดยกลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะเพิ่มปริมาณการผลิตและยอดขายในปี 2548 ร้อยละ 60 – 70 เนื่องจากผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ มีความต้องการสั่งซื้อในปริมาณมาก และเพิ่มยอดขายในปีต่อไป ร้อยละ 25 - 30 ต่อปี ซึ่งประมาณการยอดขายต่อปีของผลิตภัณฑ์หลักดังกล่าว ในปี 2548 คิดเป็นมูลค่า 331,227 บาท กำไรขั้นต้นจากการขายผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ คิดเป็นมูลค่า 283,250 บาท (ตารางที่ 1) นอกจากนี้ กลุ่มฯ คาดหมายส่วนแบ่งการตลาดผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ ในระดับจังหวัดในปีปัจจุบันอยู่ที่ร้อยละ 80 และมีเป้าหมายที่จะเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในอีก 5 ปีข้างหน้าเป็นร้อยละ 85 ของตลาดในระดับจังหวัด

ตารางที่ 1 แนวโน้มกำไรและระยะเวลาในการทำกำไร (เฉพาะผลิตภัณฑ์หลักที่ต้องการพัฒนา)

รายการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
ปริมาณขาย (ขวด)	8,220	13,956	18,060	23,340	30,300
ยอดขาย (บาท)	331,227	562,684	728,163	941,382	1,221,651
กำไรขั้นต้น (บาท)	289,363	494,989	641,983	831,364	1,080,351
อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย (ร้อยละ)	87.36	87.97	88.16	88.31	88.43
กำไรสุทธิ (บาท)	172,635	364,244	480,111	629,411	825,599
อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย (ร้อยละ)	52.12	64.73	65.93	66.86	67.58
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนเจ้าของ เจ้าของ (ร้อยละ)	38.03	45.53	38.22	33.95	31.29
จุดคุ้มทุน (บาท)	11,336	23,127	22,933	22,786	22,673

กลุ่มฯ ตั้งเป้าหมายที่จะเพิ่มปริมาณการผลิตและปริมาณการขายของผลิตภัณฑ์หลักในทุกปีๆ โดยวางแผนพัฒนาการผลิตให้มีประสิทธิภาพ โดยจะจัดหาอุปกรณ์การผลิตเพิ่มเติม ได้แก่ เครื่องเคียวหรือเครื่องกวนน้ำพริก และเครื่องปั่นหรือเครื่องไม้วัดตุติบ นอกจากนี้ กลุ่มฯ ได้พัฒนารูปแบบฉลากผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผา โดยขอรับการสนับสนุนการออกแบบและงบประมาณในการพัฒนาจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 เพื่อส่งเสริมให้ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผาของกลุ่มฯ มีความสะอาดและเป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าได้ง่าย จากการวางแผนการดำเนินงานล่วงหน้า 5 ปี กลุ่มฯ มีต้นทุนในการดำเนินงานโครงการทั้งสิ้น 135,000 บาท ซึ่งสามารถคำนวณระยะเวลาคืนทุนของโครงการได้ในระยะเวลา 1 ปี (ตารางที่ 2)

ตารางที่ 2 ประเมินการระยะเวลาคืนทุน (เฉพาะผลิตภัณฑ์หลักที่ต้องการพัฒนา)

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
เงินสดรับ (จริง)	170,116	361,644	471,718	613,553	799,931
เงินสดรับ (สะสม)	170,116	531,761	1,003,478	1,617,032	2,416,963
ต้นทุนโครงการ	135,000				
ระยะเวลาคืนทุน	1 ปี				

หมายเหตุ : เงินสดรับ = เงินสดรับจากงบกำไรขาดทุน + ค่าเสื่อมสินทรัพย์ + ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานตัดจ่าย

แผนธุรกิจ

1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ

1.1 ประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันตู่ ตั้งอยู่หมู่ที่ 2 บ้านสันตันตู่ ตำบลสันปูเลย อำเภออดอยสะเกิด จังหวัดเชียงใหม่ เป็นกลุ่มอาชีพที่ตั้งขึ้นมาจากกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตของหมู่บ้าน วัตถุประสงค์ของการจัดตั้งกลุ่มฯ คือ ต้องการสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่สมาชิกกลุ่มฯ อย่างเป็นรูปธรรม กลุ่มฯ จัดตั้งกลุ่มเมื่อวันที่ 6 สิงหาคม 2546 โดยมีสำนักงานเกษตรอำเภอดอยสะเกิด และองค์การบริหารส่วนตำบลสันปูเลยเป็นหน่วยงานจัดตั้ง โดยมีนางพรณี คุณเลิศ เป็นประธานกลุ่มฯ และได้ขอคำแนะนำปรึกษาจากเคหกิจการเกษตร สำนักงานเกษตรอำเภอดอยสะเกิด ได้รับคำแนะนำให้ผลิตอาหารแปรรูปประเภทน้ำพริกเผา เริ่มแรกทำน้ำพริกเผากุ้ง และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีหลากหลาย ทั้งผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผาเห็ดหอม น้ำพริกเผาถั่วเหลือง ไข่เค็ม และผลิตภัณฑ์ประเภทขนมขบเคี้ยว เช่น ขนมทองม้วนและถั่วเคลือบไอวัลติน ปัจจุบัน กลุ่มฯ ผลิตภัณฑ์น้ำพริกตาแดงเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่อีกชนิดหนึ่ง เพื่อสนองความต้องการของตลาดภายในพื้นที่

1.2 ลักษณะและรายละเอียดของสินค้า

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถแบ่งได้ 2 ประเภท คือ ผลิตภัณฑ์อาหาร ได้แก่ ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผา น้ำพริกตาแดงและไข่เค็ม และผลิตภัณฑ์ประเภทขนมทองม้วนและถั่วเคลือบไอวัลติน รายละเอียดผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด (ตารางที่ 3) มีดังนี้

ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผา มีทั้งหมด 3 ชนิด ได้แก่ น้ำพริกเผากุ้ง น้ำพริกเผาเห็ดหอมและน้ำพริกเผาถั่วเหลือง ซึ่งน้ำพริกแต่ละชนิดมีขนาดบรรจุ 2 ขนาด คือ บรรจุขวดละ 125 กรัม และ 250 กรัม

ไข่เค็ม เป็นผลิตภัณฑ์อีกชนิดหนึ่งของกลุ่มฯ บรรจุเป็นแพ็คๆ ละ 3 ฟอง

ขนมทองม้วน มี 2 ขนาด คือ ถูกล็กบรรจุถุงละ 6 ชิ้น และถูกลใหญ่บรรจุถุงละ 10 ชิ้น

ถั่วเคลือบไอวัลติน เป็นผลิตภัณฑ์เสริมของกลุ่มฯ บรรจุถุงละ 1 ซีด

ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ คือ ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผา โดยในปี 2546 กลุ่มฯ ต้องการให้ผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผากุ้งเป็นสัญลักษณ์หรือเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์เด่นของกลุ่มฯ

ตารางที่ 3 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	รายละเอียดผลิตภัณฑ์
น้ำพริกเผากุ้ง	น้ำพริกเผากุ้ง ขนาดบรรจุขวดละ 125 กรัม
	น้ำพริกเผากุ้ง ขนาดบรรจุขวดละ 250 กรัม
น้ำพริกเผาเห็ดหอม	น้ำพริกเผาเห็ดหอม ขนาดบรรจุขวดละ 125 กรัม
	น้ำพริกเผาเห็ดหอม ขนาดบรรจุขวดละ 250 กรัม
น้ำพริกเผากุ้งเห็ดหอม	น้ำพริกเผากุ้งเห็ดหอม ขนาดบรรจุขวดละ 125 กรัม
	น้ำพริกเผากุ้งเห็ดหอม ขนาดบรรจุขวดละ 250 กรัม
ไข่เค็ม	ไข่เค็ม บรรจุ 3 ฟองต่อแพ็ค
ขนมทองม้วน	ขนมทองม้วน บรรจุ 6 ชิ้นต่อถุง
ถั่วเคลือบไอวัลติน	ถั่วเคลือบไอวัลติน บรรจุ 1 ซีดต่อถุง

ที่มา: จากการสำรวจ

2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ

2.1 จุดแข็ง

1. การจัดการองค์กร

- ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้กว้างขวาง มีความน่าเชื่อถือ มีความเสียสละ มีประสบการณ์การทำงานด้านการบริหารและการผลิต
- กลุ่มฯ มีโครงสร้างการบริหารงานที่ชัดเจน คณะกรรมการได้รับการคัดเลือกจากสมาชิกตามความเหมาะสมกับตำแหน่งที่ได้รับ

2. การผลิต

- กลุ่มฯ มีเครื่องมือและอุปกรณ์การผลิต เพื่อปรับปรุงและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตของกลุ่มฯ เช่น เครื่องไม้ เครื่องเป่าลมร้อน ฯลฯ
- มีการวางแผนการผลิตตามสภาพของตลาดและต้นทุนการผลิต โดยหากผลิตภัณฑ์ตัวใดที่มีต้นทุนการผลิตที่สูง ไม่คุ้มทุน จะทำการผลิตในปริมาณที่น้อยลงหรือเลิกทำการผลิต เช่น ถั่วเคลือบไอวัลติน
- แรงงานการผลิตของกลุ่มฯ มีประสบการณ์ในการผลิต อีกทั้งสามารถระดมแรงงานสมาชิกภายในกลุ่มฯ ซึ่งเป็นคนในชุมชน เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตได้ตามสภาพการผลิตในแต่ละช่วง
- มีการตรวจสอบคุณภาพในทุกขั้นตอนการผลิต โดยประธานจะเป็นผู้ตรวจสอบตั้งแต่การเลือกซื้อวัตถุดิบ การตรวจสอบในขั้นตอนผลิต ขั้นตอนการบรรจุ และตรวจสอบผลิตภัณฑ์ก่อนส่งมอบให้ลูกค้า

3. การตลาด

- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับรางวัลผลิตภัณฑ์คุณภาพชุมชนปี 2541 ได้รับคัดเลือกเป็นสินค้าตามโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ในปี 2544 และได้รับเป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ดีเด่นระดับจังหวัด ในปี 2545 ได้รับรางวัลชนะเลิศที่ 3 งานรวมพลคนรักเห็ดปี 2545 รางวัลในการประกวด OTOP Product Champion ระดับ 4 ดาว ในระดับอำเภอ และมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) เมื่อปี 2546
- ผลิตภัณฑ์ได้รับเครื่องหมายรับรองจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.)
- กลุ่มฯ มีการวางแผนพัฒนาด้านผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่กำลังจะพัฒนา คือ น้ำพริกตาแดง ซึ่งกลุ่มฯ คาดว่าจะสนองความต้องการของลูกค้าในพื้นที่เป็นอย่างดี
- กลุ่มฯ มีการส่งเสริมการขายให้กับลูกค้าทั้งโดยการลดราคา การให้เครดิตการชำระเงิน และการบริการจัดส่งสินค้า
- การประชาสัมพันธ์สินค้าของกลุ่มฯ โดยการโฆษณาทางแผ่นพับ ใบปลิว เอกสารแนะนำผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของอำเภอดอยสะเก็ด และในเอกสารแนะนำของดีของอำเภอ นอกจากนี้ กลุ่มฯ มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผ่านทางเว็บไซต์ www.thaitambon.com อีกช่องทางหนึ่ง

4. การเงิน

- กลุ่มฯ มีการจัดทำบัญชีรับจ่ายอย่างง่าย และมีการสรุปผล ณ สิ้นปีการผลิต ซึ่งทำให้เกิดความโปร่งใสภายในกลุ่มฯ
- กลุ่มฯ มีการระดมหุ้นเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน มีการจัดสรรผลกำไร การปันผล การวางแผนด้านการเงิน และการจัดสรรสวัสดิการด้านการเงินให้สมาชิกผู้เฒ่า

2.2 จุดอ่อน

1. การจัดการองค์กร

- กลุ่มฯ ยังไม่กระจายการบริหารงานกลุ่มฯ การบริหารงานส่วนใหญ่กระจุกตัวอยู่ที่ประธาน คณะกรรมการยังไม่มีบทบาทในการบริหารงานตามตำแหน่งหน้าที่เท่าที่ควร

2. การผลิต

- การกระจายการผลิตยังไม่กระจายไปสู่สมาชิกทุกคน แรงงานในการผลิตเป็นเพียงสมาชิกบางรายของกลุ่มฯ เท่านั้น
- กลุ่มฯ ยังขาดเครื่องมือ และอุปกรณ์การผลิตที่จะช่วยทำให้การผลิตได้มาตรฐาน เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และลดการสูญเสียในการผลิต เช่น เครื่องวัดอุณหภูมิน้ำต้มหรือลวกขวด เครื่องเคี้ยว น้ำพริกพร้อมเครื่องกำหนดอุณหภูมิความร้อนในการเคี้ยว เป็นต้น

3. การตลาด

- หน้าที่การบริหารงานด้านการตลาดยังกระจุกตัวอยู่ที่ประธานกลุ่มฯ เป็นหลัก
- ช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ มีอยู่ในวงจำกัด ยังไม่มีการกระจายการตลาดไปยังต่างจังหวัด

4. การเงิน

- หน้าที่การบริหารด้านการเงินส่วนใหญ่ยังขึ้นอยู่กับประธาน คณะกรรมการที่รับผิดชอบด้านการเงินยังไม่มีบทบาทเท่าที่ควร

2.3 โอกาส

- วัตถุดิบในการผลิตสามารถหาซื้อได้ ทั้งภายในและภายนอกชุมชน มีเพียงพอสำหรับการผลิตตลอดทั้งปี
- นโยบายภาครัฐ โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ทำให้มีหน่วยงานต่างๆ เข้ามาส่งเสริมการดำเนินงานของกลุ่มฯ อย่างต่อเนื่องทั้งในด้านทักษะ ความรู้ด้านการผลิต การเงิน การประชาสัมพันธ์และการส่งเสริมด้านการตลาด

2.4 อุปสรรค

- การระบาดของโรคไข้หวัดนก ทำให้กลุ่มฯ เลิกทำการผลิตผลิตภัณฑ์ไข่เค็ม เนื่องจากเสี่ยงต่อการติดเชื้อในระหว่างการผลิต

ข้อสมมุติฐานทางเศรษฐกิจ

1. เป็นที่คาดว่าในครึ่งปีหลังของปี 2548 การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่แท้จริง (Real GDP) ประมาณร้อยละ 4.5 อัตราเงินเฟ้อร้อยละ 3 และภาวะเศรษฐกิจอาจทรงตัวเช่นนี้นานประมาณ 3 ปี
2. ราคาน้ำมันยังคงสูงอยู่ในระดับ 50 ดอลลาร์ต่อบาเรล ดังนั้นราคาวัตถุดิบ เช่น น้ำมันพืช แก๊สหุงต้ม ที่ใช้ในการผลิตของกลุ่มฯ คาดว่าจะสูงไปด้วย

3. วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

3.1 เป้าหมายโดยรวมของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะพัฒนาและประชาสัมพันธ์กลุ่มฯ และผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น โดยกระจายผลิตภัณฑ์ไปยังลูกค้ากลุ่มต่างๆ ทั้งในพื้นที่และต่างพื้นที่เพิ่มมากขึ้น เพื่อนำไปสู่ความเข้มแข็งและความยั่งยืนของกลุ่มฯ ในอนาคต

3.2 เป้าหมายเฉพาะด้าน

3.2.1 เป้าหมายและแผนการตลาด

กลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะเพิ่มยอดขายผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผของกลุ่มฯ เพิ่มขึ้นในปีแรกร้อยละ 60 – 70 เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักและเป็นที่ต้องการของตลาดเพิ่มมากขึ้น และเพิ่มยอดขายในปี

ต่อไป ร้อยละ 25 - 30 ต่อปี นอกจากนี้ กลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะพัฒนาผลผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผาของกลุ่มฯ โดยขอรับการสนับสนุนด้านการออกแบบและงบประมาณในการพัฒนาจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ได้รับบสนับสนุนในการพัฒนา 40,000 บาท คาดว่าจะแล้วเสร็จภายใน 1 ปี

ภาพรวมของตลาด

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของกลุ่มฯ คือ ห้างสรรพสินค้า Big-C ซึ่งอยู่ระหว่างการตกลงทำสัญญา ส่วนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง ได้แก่ ร้านค้าย่อยในหมู่บ้าน การฝากขายตามสถานีบริการน้ำมันบางจาก อำเภอดอยสะเก็ด ร้านอาหารต่างๆ และร้านค้าที่หน่วยงานต่างๆ จัดขึ้น เช่น ร้านค้าขององค์การบริหารส่วนจังหวัด ร้านค้าของธนาคารออมสิน เป็นต้น

ส่วนแบ่งการตลาดและช่องทางการตลาด

ส่วนแบ่งการตลาดและช่องทางการตลาดในปัจจุบัน

ผลิตภัณฑ์หลักที่กลุ่มฯ ต้องการพัฒนา ปรมาณมีส่วนแบ่งการตลาดในระดับจังหวัด ร้อยละ 80 โดยช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า Big-C ร้านค้าย่อยในหมู่บ้าน สถานีบริการน้ำมันในพื้นที่และร้านค้าที่หน่วยงานต่างๆ จัดขึ้น นอกจากนี้ยังมีส่วนของการขายปลีกในงานออกร้านแสดงสินค้าต่างๆ

ส่วนแบ่งการตลาดและช่องทางการตลาดที่คาดหวัง

กลุ่มฯ คาดว่ากลุ่มฯ จะเพิ่มส่วนแบ่งการตลาดในระดับจังหวัด จากร้อยละ 80 เป็นร้อยละ 85 ภายในระยะเวลา 5 ปี สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ คาดหมายยังคงเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายเดิม ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า Big-C ร้านค้าย่อยในหมู่บ้าน สถานีบริการน้ำมันในพื้นที่ ร้านค้าที่หน่วยงานต่างๆ จัดขึ้น และการขายปลีกในงานออกร้านแสดงสินค้าต่างๆ

3.2.2 เป้าหมายการผลิต

กลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะเพิ่มปริมาณการผลิตเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าในผลิตภัณฑ์หลัก คือ น้ำพริกเผากุ้ง น้ำพริกเผาเห็ดหอมและน้ำพริกเผาถั่วเหลือง เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่ต้องการของตลาด อีกทั้งจัดหาอุปกรณ์การผลิตเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ได้แก่ เครื่องเคี้ยวน้ำพริก และเครื่องมือวัดอุณหภูมิ ภายในระยะเวลา 1 ปี

ภาพรวมของการผลิต

ในการผลิตแต่ละครั้ง ผู้บริหารการผลิตของกลุ่มฯ คือ ประธานกลุ่มฯ โดยเริ่มตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบในการผลิต การควบคุมดูแลการผลิตทุกขั้นตอน การบรรจุหีบห่อเพื่อเตรียมส่งมอบสินค้า จนกระทั่งส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า การผลิตจะทำการผลิตที่บ้านของประธาน สมาชิกที่มาทำการผลิตจะเป็นในลักษณะการจ้างงานในแต่ละกิจกรรมการผลิต สมาชิกที่ทำการผลิตเป็นผู้มีประสบการณ์ในการผลิต ซึ่งจะช่วยกันตรวจสอบและควบคุมคุณภาพในระหว่างการผลิตด้วย

ข้อได้เปรียบด้านการผลิต

กลุ่มฯ มีจุดเด่นด้านการผลิตที่สำคัญ คือ การควบคุมคุณภาพการผลิต ตั้งแต่การคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ การรักษาสุขลักษณะในการผลิต การควบคุมคุณภาพระหว่างการผลิต ตลอดจนการตรวจสอบคุณภาพก่อนส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า ซึ่งกลุ่มฯ จะมีประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ ทำหน้าที่ตรวจสอบและควบคุมคุณภาพทุกขั้นตอน

ยุทธศาสตร์ที่นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต

ยุทธศาสตร์ที่กลุ่มฯ นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต คือ การรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้สม่ำเสมอ ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการผลิตผลิตภัณฑ์ด้านอาหาร

การวางแผนการผลิต

คณะกรรมการและสมาชิกได้วางแผนการผลิตร่วมกันในการพัฒนาการผลิตในระยะสั้น แต่ไม่ได้จัดทำแผนเป็นลายลักษณ์อักษร พอสรุปได้ดังนี้ การวางแผนด้านการผลิต กลุ่มฯ จะผลิตสินค้าในช่วงเวลาใด และในปริมาณเท่าใดนั้น จะวางแผนการผลิตโดยพิจารณาจากปริมาณสินค้าคงคลังที่เหลืออยู่ โดยส่วนมากหากผลิตภัณฑ์น้ำพริกเผาเหลืออยู่เพียงชนิดละ 5 - 10 ขวด กลุ่มฯ จะทำการผลิตเพื่อเพิ่มปริมาณสินค้าคงคลังเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้าในอนาคต ส่วนการวางแผนด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ กลุ่มฯ วางแผนที่จะทำการผลิตน้ำพริกตาแดงและน้ำพริกหนุ่ม เพื่อเพิ่มความหลากหลายในตัวสินค้าของกลุ่มฯ และสนองความต้องการของตลาดในพื้นที่

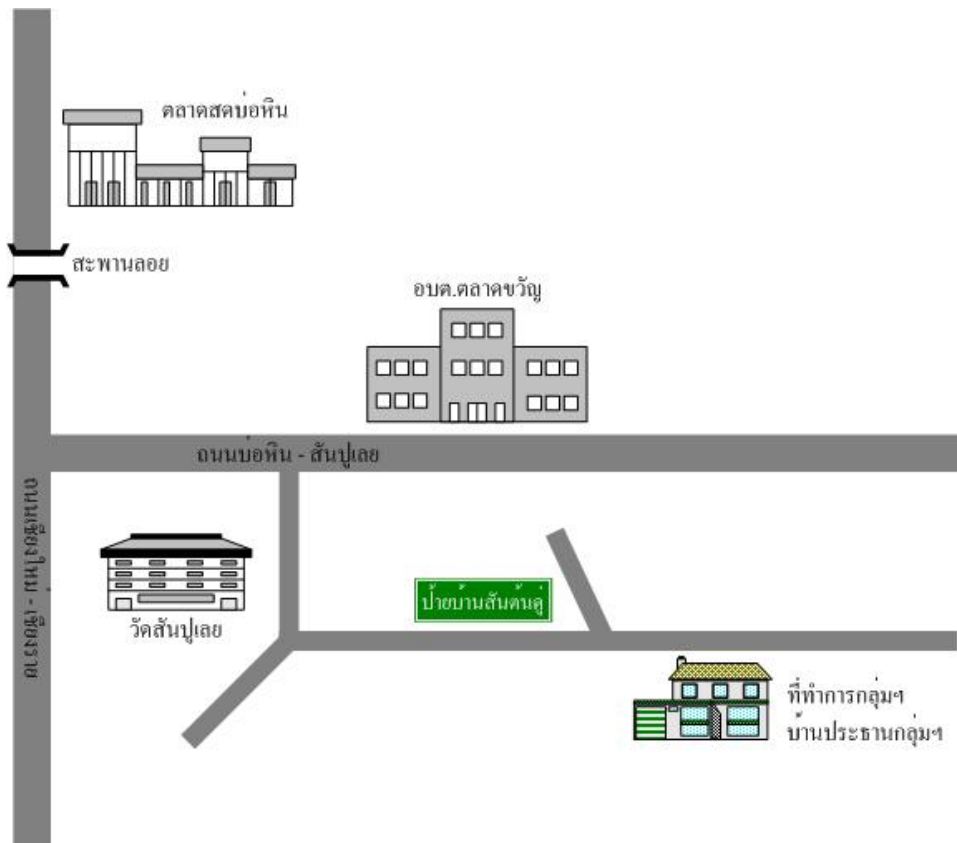
จากเป้าหมายการผลิต กลุ่มฯ วางแผนที่จะขอรับการสนับสนุนงบประมาณในการจัดซื้อจากโครงการการกระจายความเจริญสู่ภูมิภาคของสำนักงานพัฒนาชุมชน เพื่อนำมาจัดซื้ออุปกรณ์การผลิต ได้แก่ เครื่องเคียวหรือเครื่องกวนน้ำพริกจำนวน 1 เครื่อง ราคาประมาณ 60,000 บาท และเครื่องปั่นหรือเครื่องโม่วัตถุดิบจำนวน 1 เครื่อง ราคาประมาณ 35,000 บาท ภายในระยะเวลา 1 ปี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้มากยิ่งขึ้น

3.2.3 เป้าหมายการจัดการองค์กรและกำลังคน

กลุ่มฯ มีเป้าหมายที่รับสมัครสมาชิกเพิ่มจากกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรในหมู่บ้านที่สนใจเข้าร่วม อีกทั้งยังมีเป้าหมายที่จะพัฒนาความรู้ความสามารถของบุคลากรด้านการผลิตของกลุ่มฯ โดยจะทำการรวมกลุ่มฯ เพื่อสอนด้านการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น น้ำพริกตาแดง น้ำพริกหนุ่ม ในลักษณะการเรียนรู้ร่วมกันของสมาชิกภายในกลุ่มฯ

1) สถานที่ตั้ง

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันตุ้ ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 54 หมู่ที่ 2 ตำบลสันปูเลย อำเภอคอยสะเกิด จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นบ้านของประธานกลุ่มฯ โทรศัพท์ 053-868116 และ 01 - 2895865 (แผนภาพที่ 1)



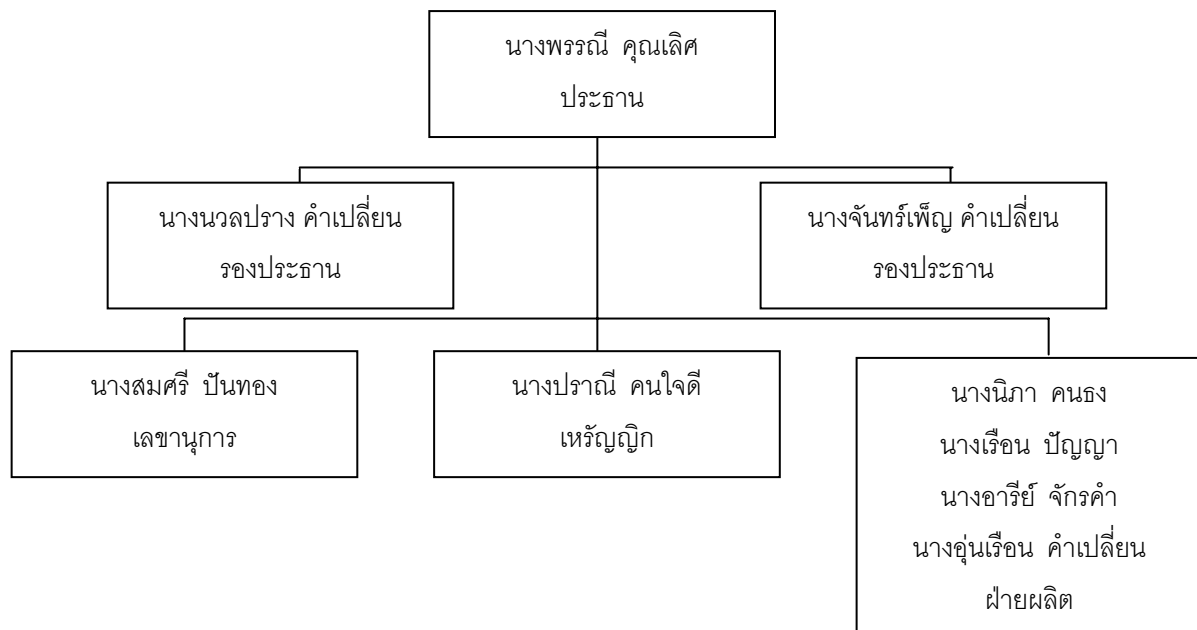
แผนภาพที่ 1 สถานที่ตั้งกลุ่มฯ

2) โครงสร้างองค์กร

กลุ่มฯ เริ่มจัดตั้งในปี 2545 ปัจจุบันมีสมาชิกทั้งสิ้น 68 คน มีคณะกรรมการดำเนินงานรวม 9 คน โครงสร้างคณะกรรมการของกลุ่มฯ ได้ขอรับคำปรึกษาจากเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร ตำบลสันปูเลย โดยสมาชิกจะเป็นผู้เสนอชื่อผู้ที่เหมาะสมในแต่ละตำแหน่ง และให้สมาชิกในที่ประชุมลงมติเลือกบุคคลที่มีความเหมาะสมตามที่เสนอ โดยใช้เสียงข้างมากในการตัดสิน คณะกรรมการที่ได้จากการคัดเลือกสามารถแบ่งออกเป็นฝ่ายต่างๆ ดังนี้ แสดงในตารางที่ 4 และแผนภาพที่ 2

ตารางที่ 4 ประวัติคณะกรรมการกลุ่มฯ

ชื่อ – สกุล	อายุ (ปี)	ระดับการศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	บทบาทภายในชุมชน
นางพรรณี คุณเลิศ	53	ประถมศึกษาปีที่ 4	ประธาน	ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายผลิต ฝ่ายควบคุมการบริหารจัดการ ฝ่ายตลาด	ค้าขาย	ค้าขายและทำผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ	ประธานกลุ่มออมทรัพย์ที่ปรึกษาอาวุโสของแม่บ้านเกษตรกร
นางนวลปราง คำเปลี่ยน	50	ประถมศึกษาปีที่ 4	รองประธาน	ฝ่ายผลิตและบริหารจัดการ	รับจ้างซักผ้า	รับจ้างซักผ้าและทำผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ	ประธานกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
นางจันทร์เพ็ญ คำเปลี่ยน	47	ประถมศึกษาปีที่ 4	รองประธาน	ฝ่ายผลิตและบริหารจัดการ	เย็บผ้า	เย็บผ้าและทำผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ	สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
นางปราณี คนใจดี	51	ประถมศึกษาปีที่ 4	เหรัญญิก	ฝ่ายผลิตและทำหน้าที่ทางการตลาด	ทำนา	แม่บ้านและทำผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ	กรรมการประปาหมู่บ้าน
นางสมศรี ปันทอง	52	ประถมศึกษาปีที่ 4	เลขานุการ	ฝ่ายผลิต	ทำนา	กิจการโรงสีและทำผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ	สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
นางนิภา คนธง	50	ประถมศึกษาปีที่ 4	ฝ่ายผลิต	ฝ่ายผลิต	แกะสลัก	รับจ้างและทำผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ	สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
นางเรือน ปัญญา	52	ประถมศึกษาปีที่ 4	ฝ่ายผลิต	ฝ่ายผลิต	ทำนา	ทำนาและทำผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ	สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
นางอารีย์ จักรคำ	50	ประถมศึกษาปีที่ 4	ฝ่ายผลิต	ฝ่ายผลิต	ทำนา	รับจ้างและทำผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ	สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร
นางอุ้นเรือน คำเปลี่ยน	51	ประถมศึกษาปีที่ 4	ฝ่ายผลิต	ฝ่ายผลิต	แม่บ้าน	รับจ้างและทำผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ	สมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร



แผนภาพที่ 2 โครงสร้างการบริหารงานกลุ่มฯ

3.2.4 เป้าหมายทางการเงิน

กลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะเพิ่มค่าจ้างแรงงานการผลิตจากวันละ 100 บาทต่อคน เป็น 120 บาทต่อคนต่อวัน นอกจากนี้ กลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะระดมทุนจากสมาชิกเพิ่มจากหุ้นละ 50 บาท เพิ่มเป็นหุ้นละ 100 บาท เพื่อนำมาเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในอนาคต ซึ่งกลุ่มฯ วางแผนที่จะปรับเพิ่มค่าแรงงานการผลิตและมูลค่าหุ้น ภายในระยะเวลา 1 ปี

สรุปข้อมูลทางการเงิน

จากเป้าหมาย แผนการผลิตและแผนการตลาดของกลุ่มฯ สามารถสรุปข้อมูลทางการเงินที่สำคัญ เช่น การพยากรณ์ยอดขาย ยอดขาย ต้นทุนสินค้าขาย ค่าใช้จ่ายและต้นทุนโครงการ แสดงดังตารางที่ 5 – 9 ตามลำดับ

ตารางที่ 5 การพยากรณ์ยอดผลิต 5 ปี (เฉพาะผลิตภัณฑ์หลักที่ต้องการพัฒนา)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปี 2548	ปี 2549	อัตราการ ขยายตัว (ร้อยละ)	ปี 2550	อัตราการ ขยายตัว (ร้อยละ)	ปี 2551	อัตราการ ขยายตัว (ร้อยละ)	ปี 2552	อัตราการ ขยายตัว (ร้อยละ)
น้ำพริกเผากุ้ง ขนาด 125 กรัม	ขวด	665	1,140	71	1,500	32	1,920	28	2,460	28
น้ำพริกเผากุ้ง ขนาด 250 กรัม	ขวด	3,005	5,100	70	6,600	29	8,580	30	11,160	30
น้ำพริกเผาเห็ดหอม ขนาด 125 กรัม	ขวด	485	780	61	1,020	31	1,320	29	1,740	32
น้ำพริกเผาเห็ดหอม ขนาด 250 กรัม	ขวด	1,805	3,060	70	3,960	29	5,100	29	6,600	29
น้ำพริกเผาถั่วเหลือง ขนาด 125 กรัม	ขวด	485	816	68	1,020	25	1,320	29	1,740	32
น้ำพริกเผาถั่วเหลือง ขนาด 250 กรัม	ขวด	1,805	3,060	70	3,960	29	5,100	29	6,600	29

ตารางที่ 6 การพยากรณ์ยอดขาย 5 ปี (เฉพาะผลิตภัณฑ์หลักที่ต้องการพัฒนา)

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปี 2548	ปี 2549	อัตราการ ขยายตัว (ร้อยละ)	ปี 2550	อัตราการ ขยายตัว (ร้อยละ)	ปี 2551	อัตราการ ขยายตัว (ร้อยละ)	ปี 2552	อัตราการ ขยายตัว (ร้อยละ)
น้ำพริกเผากุ้ง ขนาด 125 กรัม	ขวด	660	1,140	73	1,500	32	1,920	28	2,460	28
น้ำพริกเผากุ้ง ขนาด 250 กรัม	ขวด	3,000	5,100	70	6,600	29	8,580	30	11,160	30
น้ำพริกเผาเห็ดหอม ขนาด 125 กรัม	ขวด	480	780	63	1,020	31	1,320	29	1,740	32
น้ำพริกเผาเห็ดหอม ขนาด 250 กรัม	ขวด	1,800	3,060	70	3,960	29	5,100	29	6,600	29
น้ำพริกเผาถั่วเหลือง ขนาด 125 กรัม	ขวด	480	816	70	1,020	25	1,320	29	1,740	32
น้ำพริกเผาถั่วเหลือง ขนาด 250 กรัม	ขวด	1,800	3,060	70	3,960	29	5,100	29	6,600	29

ตารางที่ 7 ประมาณการต้นทุนสินค้าขาย (เฉพาะผลิตภัณฑ์หลักที่ต้องการพัฒนา)

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
สินค้าคงเหลือต้นปี	-	141	144	136	129
บวก : วัตถุดิบทางตรง	12,719	21,567	27,943	36,198	46,993
วัตถุดิบทางอ้อม	16,215	27,463	35,539	45,946	59,625
วัสดุสิ้นเปลือง	-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง	5,631	9,536	12,341	15,955	20,705
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	7,440	9,132	10,348	11,914	13,972
สินค้าที่มีเพื่อขาย	42,005	67,839	86,315	110,147	141,424
หัก : สินค้าคงเหลือปลายปี	141	144	136	129	124
ต้นทุนสินค้าขาย	41,864	67,695	86,180	110,018	141,300

ตารางที่ 8 ประมาณค่าใช้จ่าย (เฉพาะผลิตภัณฑ์หลักที่ต้องการพัฒนา)

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
ค่าใช้จ่ายโรงงานต่อปี					
ค่าแรงทางอ้อม เงินเดือนและค่าจ้าง(ต้นทุนการผลิต)	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายโรงงาน(ใส่หุ้ยการผลิต)	7,440	9,132	10,348	11,914	13,972
ค่าใช้จ่ายในการขาย					
ค่าบรรจุภัณฑ์	62,560	105,852	136,980	177,060	229,860
ค่าน้ำมันรถ (ส่วนของการขาย)	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
ค่าออกร้านแสดงสินค้า	2,275	3,500	3,500	3,500	3,500
จัดทำแผ่นพับใบปลิว	325	325	325	325	325
จัดทำนามบัตร	65	65	65	65	65
ออกแบบฉลาก	40,000	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อปี					
ไม่มี	-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	117,665	123,874	156,218	197,864	252,722

ตารางที่ 9 การประมาณการต้นทุนโครงการ (เฉพาะผลิตภัณฑ์หลักที่ต้องการพัฒนา)

รายการ	แหล่งที่มาของเงินทุน (บาท)			จำนวนเงิน ทั้งสิ้น (บาท)
	หนี้สิน		ส่วนของเจ้าของ	
	เจ้าหนี้	เงินกู้		
เงินทุนหมุนเวียน				
เงินสด			65,000	65,000
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย			-	-
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง			-	-
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง			-	-
วัสดุคงคลัง			-	-
รวม				65,000
สินทรัพย์ถาวร				
ที่ดิน			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน			59,800	59,800
เครื่องจักร			48,413	48,413
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย			-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน			-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน			-	-
ยานพาหนะ			-	-
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ (ได้เปล่า)			-	-
รวม				108,213
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ				
ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ			-	-
สิทธิในการใช้สินทรัพย์			-	-
รวม			-	-
รวมทั้งหมด				173,213

งบกำไรขาดทุน งบดุล และอัตราส่วนทางการเงิน ปี 2546

จากผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปี 2546 กลุ่มฯ ทำการผลิตผลิตภัณฑ์ น้ำพริกเผากุ้ง น้ำพริกเผาเห็ดหอม น้ำพริกเผาถั่วเหลือง ไข่เค็ม ขนมหอมม่วง และถั่วเคลือบไอวัลติน ซึ่งสามารถแสดงงบกำไรขาดทุน งบดุลและอัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มฯ ดังนี้

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันต้นดู่

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

รายได้	หน่วย : บาท	
	จำนวน	ร้อยละ
ยอดขายสินค้า	477,100	100.00
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	180,218	37.77
กำไรขั้นต้น	296,882	62.23
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน		
ค่าเสื่อมการผลิต	15,807	3.31
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	89,342	18.73
ค่าบรรจุภัณฑ์	81,241.97	
ค่าใช้จ่ายทางการตลาดอื่นๆ	8,100.00	
ค่าใช้จ่ายในการบริหารงานทั่วไป	600	0.13
ค่าโทรศัพท์	600.00	
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	105,749	22.16
กำไรจากการดำเนินงาน	191,133	40.06
รายได้อื่นๆ	-	-
รวมกำไรจากการดำเนินงานและรายได้อื่นๆ	191,133	40.06
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-
กำไรก่อนหักภาษี	191,133	40.06
หัก ภาษี	-	
กำไรสุทธิ	191,133	40.06
หัก เงินปันผล	-	
กำไรสะสม	191,133	40.06

กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันตันตู่
ประมาณการงบดุล ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

สินทรัพย์	จำนวนเงิน	ร้อยละ	หนี้สิน และ ส่วนของเจ้าของ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
สินทรัพย์หมุนเวียน			หนี้สิน		
เงินสดและเงินฝากธนาคาร	159,765	34.71	หนี้สินหมุนเวียน		
ลูกหนี้การค้า	80,000	17.38	เงินกู้ระยะสั้น	-	-
สินค้าสำเร็จรูปคงเหลือ	10,000	2.17	เจ้าหนี้การค้า	-	-
งานระหว่างทำ	-	-	ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-	-
วัตถุดิบคงเหลือ	9,175	1.99	รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-
วัสดุสิ้นเปลืองและบรรจุภัณฑ์คงเหลือ	54,000	11.73	หนี้สินระยะยาว		
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	312,940	67.98	เงินกู้ระยะยาว	100,000	21.72
สินทรัพย์ถาวร			หนี้สินอื่นๆ	-	-
ที่ดิน	-	-	รวมหนี้สินระยะยาว	100,000	21.72
โรงเรือน	92,000		รวมหนี้สิน	100,000	21.72
หัก ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนสะสม	9,200	82,800	ส่วนของผู้ถือหุ้น		
เครื่องจักร อุปกรณ์	22,989		ส่วนทุน		
หัก ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร อุปกรณ์	12,774	10,215	การระดมทุน	8,800	1.91
ยานพาหนะและอุปกรณ์อื่นๆ	-		อื่นๆ	160,404	34.84
หัก ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ และอุปกรณ์อื่นๆ	-	-	กำไรสะสมต้นงวด	-	-
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้ฟรี	68,404		กำไรสุทธิ	191,133	41.52
หัก ค่าเสื่อมราคาสินทรัพย์ถาวรได้ฟรีสะสม	14,023	54,382	รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	360,337	78.28
รวมสินทรัพย์ถาวร	147,397	32.02	รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	460,337	100.00
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	460,337	100.00			

ตารางที่ 10 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มฯ ปี 2546

อัตราส่วนทางการเงิน	
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	312,940 บาท
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)	
1) อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)	11.93 ครั้ง
2) ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	30.60 วัน
3) อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	36.04 ครั้ง
4) อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)	10.13 วัน
5) 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	40.73 วัน
6) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	1.04 ครั้ง (เท่า)
7) อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	3.24 ครั้ง (เท่า)
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
1) อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	21.72 (ร้อยละ)
2) หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	0.22 เท่า
3) อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long - Term Debt/Total Capitalization)	0.92 เท่า
4) Degree of Financial Leverage	1.00 เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
1) อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	40.06 (ร้อยละ)
2) อัตราส่วนกำไรเบ็ดเสร็จต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	62.23 (ร้อยละ)
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
1) อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI)	41.52 (ร้อยละ)
2) อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	41.52 (ร้อยละ)
3) อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	53.04 (ร้อยละ)

จากการผลการดำเนินงานในปี 2546 สามารถนำมาเป็นข้อมูลพื้นฐานในการวางแผนการพัฒนากลุ่มฯ โดยกลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์หลัก คือ น้ำพริกเผากุ้ง น้ำพริกเผาเห็ดหอม และน้ำพริกเผากวี่เหลือง ซึ่งสามารถจัดทำประมาณการงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด งบดุล อัตราส่วนทางการเงิน และวิเคราะห์จุดคุ้มทุน แสดงดังตารางที่ 11 – 15 ตามลำดับ

ตารางที่ 11 ประมาณการงบกำไรขาดทุน 5 ปี (เฉพาะผลิตภัณฑ์หลักที่ต้องการพัฒนา)

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
รายได้					
ขาย	331,227	562,684	728,163	941,382	1,221,651
รายได้อื่น	-	-	-	-	-
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	41,864	67,695	86,180	110,018	141,300
กำไรเบื้องต้น	289,363	494,989	641,983	831,364	1,080,351
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการขาย	110,225	114,742	145,870	185,950	238,750
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	390	390	390	390	390
ค่าเสื่อมราคา	6,113	15,613	15,613	15,613	15,613
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ตัดจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	172,635	364,244	480,111	629,411	825,599
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	172,635	364,244	480,111	629,411	825,599
หัก ภาษี (ร้อยละ)	-	-	-	-	-
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	172,635	364,244	480,111	629,411	825,599
หัก เงินปันผล	8,632	18,212	24,006	31,471	41,280
กำไรสะสม	164,004	346,032	456,105	597,941	784,319

ตารางที่ 12 ประมาณการงบประมาณเงินสด 5 ปี (เฉพาะผลิตภัณฑ์หลักที่ต้องการพัฒนา)

หน่วย : บาท

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
เงินสดรับ						
ขายสินค้า	-	331,227	562,684	728,163	941,382	1,221,651
รับชำระหนี้ (ลูกหนี้)	-	-	-	-	-	-
รายได้อื่น		-	-	-	-	-
รวมเงินสดรับ	-	331,227	562,684	728,163	941,382	1,221,651
เงินสดจ่าย						
การดำเนินการ						
ซื้อวัตถุดิบทางตรง	-	12,719	21,567	27,943	36,198	46,993
ซื้อวัตถุดิบทางอ้อม	-	16,215	27,463	35,539	45,946	59,625
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง	-	-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง	-	5,631	9,536	12,341	15,955	20,705
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	-	7,440	9,132	10,348	11,914	13,972
ค่าใช้จ่ายในการขาย	-	110,225	114,742	145,870	185,950	238,750
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	-	390	390	390	390	390
การลงทุน						
เงินทุนหมุนเวียน						
สินทรัพย์ถาวร	108,213					
ค่าใช้จ่ายก่อนการ ดำเนินการ	-	-	-	-	-	-
รวมเงินสดจ่าย	108,213	152,620	182,830	232,431	296,352	380,435
เงินสดสุทธิ						
บวก เงินสดยกดยกมา	-	86,787	256,763	618,404	1,090,130	1,703,690
รวมเงิน	- 108,213	178,607	379,853	495,732	645,030	841,216
บวก ทุนส่วนของเจ้าของ	195,000					
เงินกู้ระยะสั้น	-	-				
ชำระคืนเงินต้น	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ 12 (ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
ชำระคื่นดอกเบี้ย	-	-	-	-	-	-
เงินกู้ระยะยาว	-	-	-	-	-	-
ชำระคื่นเงินต้น	-	-	-	-	-	-
ชำระคื่นดอกเบี้ย	-	-	-	-	-	-
หัก เงินปันผล	-	8,632	18,212	24,006	31,471	41,280
เงินสดคงเหลือยกไป	86,787	256,763	618,404	1,090,130	1,703,690	2,503,626

ตารางที่ 13 ประมาณการงบดุล 5 ปี (เฉพาะผลิตภัณฑ์หลักที่ต้องการพัฒนา)

หน่วย : บาท

สินทรัพย์	ปีเริ่ม โครงการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดในมือและฝาก ธนาคาร	86,787	256,763	618,404	1,090,130	1,703,690	2,503,626
ลูกหนี้	-	-	-	-	-	-
สินค้าสำเร็จรูปเตรียม ไว้เพื่อขาย	-	141	144	136	129	124
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง	-	-	-	-	-	-
วัตถุดิบทางอ้อมคง คลัง	-	-	-	-	-	-
วัสดุคงคลัง	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	86,787	256,903	618,548	1,090,266	1,703,819	2,503,750
สินทรัพย์ถาวร						
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วน โรงงาน	59,800	59,800	59,800	59,800	59,800	59,800
เครื่องจักร	48,413	143,413	143,413	143,413	143,413	143,413

ตารางที่ 13 (ต่อ)

หน่วย : บาท

สินทรัพย์	ปีเริ่ม โครงการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
อุปกรณ์โรงงานและ อุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า	-	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนการ ขาย	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้ ในการขาย	-	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วน สำนักงาน	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้ สำนักงาน	-	-	-	-	-	-
ยานพาหนะ	-	-	-	-	-	-
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	108,213	203,213	203,213	203,213	203,213	203,213
หัก ค่าเสื่อมราคา สะสม	-	6,113	21,725	37,338	52,950	68,563
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	108,213	197,100	181,488	165,875	150,263	134,650
สินทรัพย์อื่นๆ						
ค่าใช้จ่ายก่อนการ ดำเนินการ รอคการตัดจ่าย	-	-	-	-	-	-
สิทธิการใช้สินทรัพย์	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์อื่นๆ	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น	195,000	454,004	800,035	1,256,141	1,854,081	2,638,400
หนี้สินและส่วนของ เจ้าของ						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินเบิกเกินบัญชี	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ 13 (ต่อ)

หน่วย : บาท

สินทรัพย์	ปีเริ่ม โครงการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
เจ้าหนี้		-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน		-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว		-	-	-	-	-
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-	-
ส่วนของเจ้าของ						
ทุนจดทะเบียน (ออก เอง)	195,000	290,000	290,000	290,000	290,000	290,000
หุ้นบุริมสิทธิ	-	-	-	-	-	-
หุ้นสามัญ	-	-	-	-	-	-
กำไรสะสม	-	164,004	510,035	966,141	1,564,081	2,348,400
รวมส่วนของเจ้าของ	195,000	454,004	800,035	1,256,141	1,854,081	2,638,400
รวมหนี้สินและส่วนของ เจ้าของทั้งสิ้น	195,000	454,004	800,035	1,256,141	1,854,081	2,638,400

ตารางที่ 14 ประมาณการอัตราส่วนทางการเงิน 5 ปี (เฉพาะผลิตภัณฑ์หลักที่ต้องการพัฒนา)

อัตราส่วนทางการเงิน	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น					
ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital) (บาท)	256,903	618,548	1,090,266	1,703,819	2,503,750
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)					
อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio) (ครั้ง (เท่า))	0.73	0.70	0.58	0.51	0.46
อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio) (ครั้ง (เท่า))	1.68	3.10	4.39	6.26	9.07
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม					
Degree of Financial Leverage (เท่า)	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)					
อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin) (ร้อยละ)	52.12	64.73	65.93	66.86	67.58
อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin) (ร้อยละ)	87.36	87.97	88.16	88.31	88.43
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)					
อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI) (ร้อยละ)	38.03	45.53	38.22	33.95	31.29
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA) (ร้อยละ)	38.03	45.53	38.22	33.95	31.29
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE) (ร้อยละ)	38.03	45.53	38.22	33.95	31.29

ตารางที่ 15 การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน 5 ปี (เฉพาะผลิตภัณฑ์หลักที่ต้องการพัฒนา)

หน่วย : บาท

รายการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
มูลค่าสินค้าขาย	331,227	562,684	728,163	941,382	1,221,651
ต้นทุนผันแปร					
วัตถุดิบทางตรง	12,719	21,567	27,943	36,198	46,993
วัตถุดิบทางอ้อม	16,215	27,463	35,539	45,946	59,625
วัสดุสิ้นเปลือง	-	-	-	-	-
ค่าแรงทางตรง	5,631	9,536	12,341	15,955	20,705
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	7,440	9,132	10,348	11,914	13,972
ค่าใช้จ่ายการขาย	110,225	114,742	145,870	185,950	238,750
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	390	390	390	390	390
รวม	152,620	182,830	232,431	296,352	380,435
ต้นทุนคงที่					
ค่าเสื่อมการผลิต	6,113	15,613	15,613	15,613	15,613
ค่าเสื่อมการตลาด	-	-	-	-	-
ค่าเสื่อมการบริหาร	-	-	-	-	-
รวม	6,113	15,613	15,613	15,613	15,613
คำนวณจุดคุ้มทุน	11,336	23,127	22,933	22,786	22,673

หมายเหตุ : มูลค่าผลิต ณ จุดคุ้มทุน = ต้นทุนคงที่ / (1 - ต้นทุนผันแปร/มูลค่าขาย)

ปริมาณผลิต ณ จุดคุ้มทุน = ต้นทุนคงที่รวม / (ราคาขายต่อหน่วย - ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย)

4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ

4.1 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน

1. กลุ่มฯ ขาดอุปกรณ์การผลิตที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ได้แก่ เครื่องกวนน้ำพริก และเครื่องมือวัดอุณหภูมิ
2. กลุ่มฯ ยังขาดเงินทุนในการปรับปรุงโรงเรือนเพื่อขอรับการรับรองมาตรฐาน GMP ซึ่งต้องใช้เงินทุนในการปรับปรุงค่อนข้างสูง

การแก้ไข

1. จัดสรรเงินทุนของกลุ่มฯ หรือขอรับการสนับสนุนงบประมาณในการจัดซื้ออุปกรณ์การผลิตเพิ่มเติม
2. สะสมเงินทุนของกลุ่มฯ และขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อจัดทำเป็นแผนสำรองโครงการพัฒนาโรงเรือนเพื่อขอรับการรับรอง GMP ในอนาคต

4.2 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

ราคาวัตถุดิบมีแนวโน้มสูงขึ้น

การแก้ไข

จัดหาแหล่งวัตถุดิบแหล่งใหม่ๆ ที่มีราคาถูก และวัตถุดิบทดแทนที่มีราคาถูกเพื่อลดต้นทุนการผลิต

5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ

จากเป้าหมายด้านการตลาด การผลิต การจัดการองค์กร การเงิน และการจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ สามารถสรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ โดยรวมได้ดังตารางที่ 16

ตารางที่ 16 สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ

กลยุทธ์/แผน	มาตรการ/วิธีการ	งบประมาณ (บาท/ปี)				
		ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
การตลาด	- พัฒนาลากผลิตภัณท์น้ำพริกเผา โดยได้รับการสนับสนุนจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 ทั้งด้านการออกแบบและงบประมาณการจัดทำ	40,000	-	-	-	-
การผลิต	- จัดซื้ออุปกรณ์การผลิต ได้แก่ เครื่องเคียวหรือเครื่องกวนน้ำพริก จำนวน 1 เครื่อง และเครื่องปั่นหรือเครื่องไม้วัดดูดิบ จำนวน 1 เครื่อง โดยขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากโครงการการกระจายความเจริญสู่ภูมิภาคของสำนักงานพัฒนาชุมชน	95,000	-	-	-	-
การจัดการองค์กร	- รับสมัครแม่บ้านที่สนใจเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มฯ	-	-	-	-	-
	- พัฒนาความรู้ความสามารถด้านการผลิตของสมาชิกในลักษณะการศึกษาร่วมกันที่กลุ่มฯ	-	-	-	-	-
การเงิน	- เพิ่มค่าจ้างแรงงานการผลิตให้กับสมาชิกที่ทำการผลิตจากวันละ 100 บาทต่อคน เป็น 120 บาทต่อคนต่อวัน					
	- ระดมหุ้นจากสมาชิกเพิ่มจากหุ้นละ 50 บาท เป็นหุ้นละ 100 บาท เพื่อสะสมเป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ	-	-	-	-	-
รวม		135,000	-	-	-	-