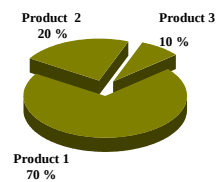


แผนธุรกิจ

วิสาหกิจชุมชน



กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปงประดู่

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

พิมลพรรณ บุญยะเสนา^{3/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

พีรพงษ์ ปราบวิป^{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 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

กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่ มีผลิตภัณฑ์รวม 2 ชนิด สำหรับแผนธุรกิจใน 5 ปีนี้ กลุ่มฯ ประสงค์ที่จะขยายการผลิตและการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ 1 ชนิด คณะวิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าแผนธุรกิจฉบับนี้จะให้แนวทางที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ จำเป็นจะต้องปรับใช้ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจด้วยเช่นกัน และขอขอบคุณคณะกรรมการและสมาชิกในกลุ่ม ที่ให้การต้อนรับและร่วมงานกับคณะวิจัยเป็นอย่างดีตลอดระยะเวลาเกือบ 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	26
5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ	26
6. ภาคผนวก	28

แผนธุรกิจกลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปงประดู่

บทสรุปผู้บริหาร

แนวคิดธุรกิจ

กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปงประดู่ ได้รวมกลุ่มเพื่อการผลิตขึ้นในเดือนมีนาคมปี 2546 เพื่อลดปัญหาผลกระทบจากวิกฤติเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นในขณะนั้น โดยขอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานในพื้นที่ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผลิตในปัจจุบัน ได้แก่ ข้าวซ้อมมือและเครื่องดื่มสมุนไพรชนิดต่างๆ ในปัจจุบันกลุ่มฯ ได้พยายามที่จะปรับปรุงและรักษามาตรฐานคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น รวมถึงมีความคิดที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ คือ ไข่ผงจากข้าวซ้อมมือสำเร็จรูป เพื่อขยายช่องทางการจำหน่ายและเพิ่มรายได้ให้กับกลุ่มฯ

ผลการดำเนินงานในปี 2546 พบว่า กลุ่มฯ มียอดขายจากการจำหน่ายเพียง 45,000 บาท และมีกำไรจากการดำเนินงานเพียง 167 บาท อันเป็นผลมาจากมีผลิตภัณฑ์หลายชนิดที่ขาดทุนจากการจำหน่าย ดังนั้น ในการวางแผนธุรกิจ จึงได้เลือกผลิตภัณฑ์ข้าวซ้อมมือเกรด A เป็นผลิตภัณฑ์เป้าหมาย ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายจำหน่ายที่ค่อนข้างสูง และให้ผลตอบแทนที่ค่อนข้างดี เมื่อเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่กลุ่มฯ ผลิต โดยจะเน้นผลิตสินค้าชนิดนี้เพิ่มขึ้น พร้อมกับการพัฒนาคุณภาพให้ดียิ่งขึ้น

โอกาสของธุรกิจและปัจจัยความสำเร็จ

กระแสความนิยมสินค้าที่ทำการผลิตภายในประเทศ ได้ถูกกระตุ้นผ่านสื่อต่างๆ จำนวนมาก และจากการดำเนินโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของภาครัฐ ส่งผลให้ประชาชนมีการตื่นตัวกันมากขึ้น เกิดการรณรงค์ใช้สินค้าที่ผลิตขึ้นจากภูมิปัญญาท้องถิ่นและจากกลุ่มวิสาหกิจชุมชนมากขึ้น เปิดโอกาสให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปงประดู่ ได้รับความสนใจจากลูกค้าและบุคคลทั่วไป นอกจากนี้จากการนิยมนโยบายสินค้าเพื่อสุขภาพในปัจจุบัน ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีโอกาสที่จะได้รับการตอบรับจากผู้บริโภคมากขึ้น ส่งผลให้มีโอกาสที่จะสามารถขยายตลาดมากขึ้นได้

การดำเนินงานที่ผ่านมา พบว่า กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานในพื้นที่อย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านการฝึกอบรมการแปรรูปอาหาร การต่อเติมโรงเรือนผลิตและศูนย์จำหน่าย และการสนับสนุนเงินทุนปลอดดอกเบี้ยเพื่อให้กลุ่มฯ นำไปใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน ส่งผลให้กลุ่มฯ มีการพัฒนามากขึ้นตามลำดับ และจากการที่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับรางวัล 4 ดาวในระดับจังหวัด ในการคัดสรรเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ยิ่งทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักและได้รับความสนใจจากลูกค้ามากขึ้น

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคาดคะเนลูกค้าเป้าหมาย

ช่องทางการจำหน่ายเดิมในปี 2546 พบว่า มากกว่าร้อยละ 70 เป็นการจำหน่ายโดยการออกร้านในพื้นที่ ร้อยละ 30 เป็นการจำหน่าย ณ ที่ทำการกลุ่มฯ และการฝากขาย ในปัจจุบัน กลุ่มฯ ใช้วิธีการจำหน่ายโดยการฝากขายเพิ่มมากขึ้น ได้แก่ การฝากขาย ณ สถานีอนามัย สหกรณ์การเกษตรเสริมงาม และตลาดแม่เอี้ยง

โดยมีสัดส่วนของการฝากขายต่อการขายปลีกโดยวิธีออกร้านและจำหน่าย ณ ที่ทำการกลุ่มฯ ที่ 50 : 50 ในอนาคตกลุ่มฯ คาดว่ายังคงรักษาสถานลูกค้าเดิมไว้ทั้งหมด และจะเพิ่มยอดจำหน่ายอย่างน้อยร้อยละ 5 ต่อปี

ความได้เปรียบเชิงแข่งขันของธุรกิจ

นอกจากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะเป็นที่รู้จักและได้รับการยอมรับจากการได้รับรางวัลในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์แล้ว วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตจัดเป็นวัตถุดิบที่สามารถหาได้ง่ายในพื้นที่ ทั้งเมล็ดข้าวและสมุนไพร โดยเมล็ดข้าวซื้อได้จากสมาชิก ส่วนสมุนไพรสามารถหาได้จากป่าชุมชนในพื้นที่ นอกจากนี้ปัจจัยการผลิตประเภทอุปกรณ์การผลิตชนิดต่างๆ ส่วนใหญ่มีราคาไม่แพง และบางส่วนได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากหน่วยงานราชการในพื้นที่ อีกทั้งยังใช้พื้นที่สาธารณะของหมู่บ้านในการดำเนินกิจกรรม ทำให้ช่วยลดต้นทุนการจัดหาปัจจัยดังกล่าวได้เป็นอย่างมาก

ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและความสามารถในการทำกำไร

จากผลการดำเนินงานในปี 2546 กลุ่มฯ มียอดขายผลิตภัณฑ์ทุกชนิดจำนวน 45,000 บาท และมีกำไรสุทธิเพียง 167 บาท เนื่องจากมีผลิตภัณฑ์หลายชนิดให้ผลตอบแทนเป็นลบ เพื่อให้กลุ่มฯ สามารถดำเนินธุรกิจต่อไปได้อย่างยั่งยืน ในการจัดทำแผนธุรกิจจึงได้เลือกพัฒนาและเพิ่มการผลิตสินค้าที่ให้ผลตอบแทนสูงคือ ข้าวซ้อมมือ (เกรด A)

ข้าวซ้อมมือ (เกรด A) มีมูลค่าการจำหน่ายในปี 2546 คิดเป็นสัดส่วนสูงถึงร้อยละ 30 ดังนั้นในการวางแผนธุรกิจ ค่าใช้จ่ายต่างๆ ที่เกิดขึ้นในระหว่างการจัดทำแผนธุรกิจ จะคำนวณจากร้อยละ 30 ของค่าใช้จ่ายจริงที่เกิดขึ้นทั้งหมด ซึ่งผลจากการวางแผนดังกล่าว (ตารางที่ 1) พบว่า กลุ่มฯ มียอดขายและผลกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นทุกปี ให้อัตรากำไรต่อยอดขายที่สูง รวมถึงอัตรากำไรสุทธิต่อยอดขายและอัตรากำไรต่อส่วนของผู้ถือหุ้นมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นทุกปี

ตารางที่ 1 ประมาณการอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนและการคาดคะเนผลตอบแทนทางการเงิน

รายการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
ปริมาณขาย (ถุง)	600	648	696	756	804
ยอดขาย (บาท)	14,880	16,070	18,653	20,261	23,879
กำไรขั้นต้น (บาท)	6,759	7,320	9,258	10,080	13,053
อัตรากำไรขั้นต้นต่อยอดขาย (%)	45.42	45.55	49.63	49.75	54.67
กำไรสุทธิ (บาท)	2,030	2,366	4,138	4,723	7,501
อัตรากำไรสุทธิต่อยอดขาย (%)	13.65	14.72	22.19	23.31	31.41
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (%)	5.56	6.08	9.62	9.89	13.57
จุดคุ้มทุน (บาท)	7,901	7,919	6,661	6,633	5,601

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

แผนธุรกิจ

1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ

1.1 ประวัติและความเป็นมาของกลุ่มฯ

ในวันที่ 23 มีนาคม 2543 กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปงประดู่ หมู่ที่ 11 ตำบลเสริมขวา จำนวน 33 คน ได้รวมตัวกันเป็นกลุ่มเพื่อพัฒนาตนเองและแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจของครอบครัวในช่วงที่เกิดวิกฤติเศรษฐกิจ ด้วยการสร้างอาชีพเสริมขึ้น และได้ประสานงานกับเจ้าหน้าที่จากสำนักงานเกษตรอำเภอเสริมงาม ในการอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการผลิตผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป โดยใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ในพื้นที่ ได้แก่ ถั่วอบเนยและถั่วอบสมุนไพร แต่หลังจากที่กลุ่มแม่บ้านได้นำมาปฏิบัติและดำเนินการได้ระยะหนึ่งก็ประสบกับปัญหาการจัดจำหน่าย เนื่องจากขณะนั้นในพื้นที่มีกิจกรรมการแปรรูปผลิตภัณฑ์ในทำนองเดียวกันหลายหมู่บ้าน ทำให้ผลการดำเนินงานในช่วงดังกล่าวไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร

ในช่วงต้นปี 2544 ผู้อำนวยการศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรประจำตำบลเสริมขวาได้นัดประชุมกลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปงประดู่ในเรื่องปัญหาดังกล่าว และจากการประชุม ได้ส่งผลให้มีการปรับเปลี่ยนกิจกรรมการผลิตจากถั่วอบเนยและถั่วอบสมุนไพรมาเป็นการผลิตข้าวซ้อมมือ โดยมีการระดมทุนจากสมาชิกคนละ 100 บาท จากสมาชิกจำนวน 33 คน เป็นเงินจำนวน 3,300 บาท และในปีเดียวกันนี้เอง กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปงประดู่ได้เข้าร่วมโครงการพักชำระหนี้เกษตรกรตำบลเสริมขวา และได้รับเงินสนับสนุนจำนวน 49,500 บาท สำหรับเป็นทุนหมุนเวียนและปรับปรุงโรงเรือนผลิต และดำเนินการผลิตข้าวซ้อมมือเรื่อยมา ต่อมาในช่วงต้นปี 2545 กลุ่มฯได้เพิ่มกิจกรรมการแปรรูปสมุนไพร โดยการนำสมุนไพรที่มีอยู่ในพื้นที่มาแปรรูปเป็นเครื่องดื่มสมุนไพร และดำเนินกิจกรรมควบคู่กับการผลิตข้าวซ้อมมือ ปัจจุบันกลุ่มฯ มีสมาชิกรวมทั้งสิ้น 44 คน

1.2 ลักษณะและรายละเอียดของสินค้า

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตในปัจจุบันแบ่งออกเป็น 2 ประเภทใหญ่ๆ ได้แก่ ข้าวซ้อมมือและเครื่องดื่มสมุนไพร ดังนี้

ตารางที่ 2 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ประเภท	ชนิด
ข้าวซ้อมมือ	เกรด A เกรด B เกรด C
เครื่องดื่มสมุนไพร	สมุนไพรมะระขี้้นก สมุนไพรตะตุมผง สมุนไพรขิงผง สมุนไพรผงฮ้อสะพายควาย สมุนไพรผงฟ้าทะลายโจร

ที่มา : จากการสำรวจ

ประวัติของสินค้า

จากการศึกษาพัฒนาการของกลุ่มฯ พบว่า ผลิตภัณฑ์ในช่วงแรกที่กลุ่มฯ ดำเนินการผลิต ได้แก่ ถั่วอบเนยและถั่วอบสมุนไพร แต่ในการดำเนินงานประสบกับปัญหาด้านการตลาด เนื่องจากในพื้นที่มีกลุ่มที่ผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันหลายกลุ่ม จึงได้เปลี่ยนมาผลิตข้าวซ้อมมือตามคำแนะนำของศูนย์ถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตร และได้ดำเนินการผลิตเรื่อยมาจนในปี 2545 กลุ่มฯ ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องดื่มสมุนไพรผง โดยเริ่มจากสมุนไพรผงจากมะตูม และหลังจากนั้นในปีเดียวกันได้ทยอยผลิตเครื่องดื่มสมุนไพรชนิดอื่นๆ ตามมาเป็นลำดับ

จุดแข็งของสินค้า

ผลิตภัณฑ์ข้าวซ้อมมือ และเครื่องดื่มสมุนไพรชนิดต่างๆ ของกลุ่มฯ ถือได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในกระแสการบริโภคในปัจจุบัน ที่ได้ให้ความสำคัญกับเรื่องสุขภาพ นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ข้าวซ้อมมือของกลุ่มฯ ยังได้รับรางวัล 4 ดาว จากการคัดสรรในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ จึงช่วยสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคได้ในระดับหนึ่ง

2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ

2.1 จุดแข็งของกลุ่มฯ (Strengths)

- ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ที่มีความสามารถ เป็นที่รู้จักและยอมรับของคนในชุมชน ซึ่งจะเห็นได้จากการดำรงตำแหน่งที่สำคัญๆ ในชุมชน จึงถือได้ว่าเป็นกลจักรสำคัญที่มีผลต่อความยั่งยืนของกลุ่มฯ
- สมาชิกที่เป็นแรงงานผลิตทั้งหมด อาศัยอยู่ในหมู่บ้านเดียวกัน ทำให้เกิดความรวดเร็วในการส่งข้อมูลและง่ายต่อการบริหารกลุ่มฯ
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ผลิตมีเพียง 2 ประเภท และมีกระบวนการผลิตที่ไม่ซับซ้อน ทำให้ปัญหาที่พบในระหว่างขั้นตอนการผลิตมีน้อยมาก
- ผู้นำกลุ่มฯ มีความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้มีความหลากหลายและมีคุณภาพ
- ประธานกลุ่มฯ และเลขานุการ สามารถทำหน้าที่ด้านการตลาดของกลุ่มฯ ได้เป็นอย่างดี ทั้งในเรื่องการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการ ในการนำสินค้าของกลุ่มฯ ไปออกจำหน่าย และการจัดหาแหล่งฝากขายให้กับกลุ่มฯ
- ผลิตภัณฑ์ข้าวซ้อมมือของกลุ่มฯ ได้ถูกคัดเลือกให้เป็นผลิตภัณฑ์ในโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ได้รับรางวัล 4 ดาวในระดับจังหวัด ซึ่งทำให้สามารถสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคกลุ่มทั่วไปได้ในระดับหนึ่ง
- ภาระหนี้สินที่ต้องชำระในขนาดของกลุ่มฯ ค่อนข้างต่ำ เนื่องจากเงินสนับสนุนที่ได้รับจากหน่วยงานส่วนใหญ่เป็นเงินอุดหนุนที่ให้เปล่าโดยไม่มีข้อผูกมัด

2.2 จุดอ่อนของกลุ่มฯ (Weaknesses)

- คณะกรรมการและสมาชิกส่วนใหญ่ภายในกลุ่มฯ ไม่ได้ทำหน้าที่ตามบทบาทในตำแหน่งที่ได้รับ และมีส่วนร่วมในการบริหารกลุ่มฯ น้อย ทำให้ภาระในการบริหารงานส่วนใหญ่ตกอยู่กับคณะกรรมการเพียงไม่กี่คน
- ความยั่งยืนของกลุ่มฯ ขึ้นอยู่กับความสามารถของประธานกลุ่มฯ ว่าจะทำงานให้กับกลุ่มฯ ต่อไปได้หรือไม่ เนื่องจากต้องรับภาระในตำแหน่งอื่นๆ ที่ตนเองมีบทบาทในชุมชน และในขณะนี้กลุ่มฯ ยังคงไม่สามารถหาสร้างตัวแทนที่จะเข้ามาทำหน้าที่ทำงานให้กับกลุ่มฯ ได้
- กลุ่มฯ ยังขาดบุคลากรที่มีความสามารถและเหมาะสมกับตำแหน่งตามโครงสร้างองค์กรในหลายตำแหน่ง
- สมาชิกที่จะเข้ามาทำการผลิตให้กับกลุ่มฯ เริ่มมีแนวโน้มลดลง เนื่องจากสมาชิกส่วนหนึ่งเห็นว่าการเข้าร่วมผลิตกับกลุ่มฯ ให้ผลตอบแทนที่ต่ำ เมื่อเปรียบเทียบกับการทำงานอย่างอื่น
- สมาชิกที่ทำการผลิตให้กับกลุ่มฯ ยังไม่มีความชำนาญมากนัก ทำให้ต้องมีผู้คอยควบคุมการผลิตอยู่เสมอ
- สถานที่ผลิตของกลุ่มฯ ยังไม่ถูกสุขลักษณะตามหลักเกณฑ์มาตรฐาน GMP ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความเชื่อมั่นของผู้บริโภค
- ช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ ยังคงจำกัดอยู่เฉพาะในพื้นที่อำเภอเสริมงาม และยังมีคู่แข่งในพื้นที่ที่ทำการผลิตสินค้าประเภทเดียวกัน
- กลุ่มฯ ยังไม่สามารถกำหนดราคาขายได้เองทั้งหมด ดังจะเห็นได้จากราคาของเครื่องดื่มสมุนไพรที่ต้องพิจารณาจากการเปรียบเทียบกับราคาสถิติภัณฑ์ที่คล้ายกันในห้องตลาด
- กลุ่มฯ ยังขาดบุคลากรที่จะเข้ามาทำหน้าที่ด้านการตลาดโดยตรง ทำให้ภาระหน้าที่ตกอยู่กับประธานกลุ่มฯ และเลขานุการ ที่ต้องบริหารงานอื่นอีกหลายด้าน อาจทำให้ไม่สามารถทำหน้าที่ในด้านนี้ได้เท่าที่ควร
- ถึงแม้กลุ่มฯ จะมีการจดบันทึกรายรับรายจ่าย แต่เป็นการจดบันทึกบัญชีอย่างง่าย ซึ่งยังไม่ถูกต้องและครอบคลุม ทำให้ยากต่อการตรวจสอบการดำเนินงาน
- กลุ่มฯ ยังขาดบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถในการด้านการเงิน

2.3 โอกาสของธุรกิจ (Opportunities)

กลุ่มฯ สามารถจัดหาวัตถุดิบได้ง่ายในพื้นที่ โดยรับซื้อเมล็ดข้าวจากสมาชิก และจัดหาวัตถุดิบสมุนไพรจากป่าชุมชนในพื้นที่ ทำให้ช่วยลดต้นทุนในการจัดหาปัจจัยการผลิตได้

ปัจจัยการผลิตประเภทอุปกรณ์การผลิตชนิดต่างๆ ส่วนใหญ่มีราคาไม่แพง และบางส่วนได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากหน่วยงานราชการในพื้นที่ อีกทั้งยังใช้ที่สาธารณะของหมู่บ้านในการดำเนินกิจกรรม ซึ่งมีพื้นที่กว้างขวางและมีการแบ่งการใช้พื้นที่อย่างเป็นสัดส่วน ช่วยส่งเสริมให้การผลิตเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และช่วยลดต้นทุนการจัดหาปัจจัยดังกล่าวได้เป็นอย่างมาก

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีโอกาสที่จะขยายช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังนอกพื้นที่ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด หากได้มีการพัฒนาคุณภาพสินค้าพร้อมกับดำเนินการส่งเสริมการขายอย่างถูกต้อง เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในกระแสโลกาภิวัตน์ที่ให้ความสำคัญในเรื่องของอาหารเพื่อสุขภาพ

หน่วยงานต่างๆ มักให้ความสำคัญและให้การสนับสนุน อย่างต่อเนื่องทั้งในด้านการให้ความรู้และด้านการเงิน เนื่องจากเป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่มีความเข้มแข็งมากที่สุดกลุ่มหนึ่งในระดับอำเภอ

2.4 อุปสรรค (Threats)

การผลิตเครื่องดื่มสมุนไพรของกลุ่มฯ ต้องพึ่งพาวัตถุดิบจากป่าในชุมชน หากในอนาคตกลุ่มฯ ต้องการที่จะขยายกำลังการผลิต วัตถุดิบจากป่าชุมชนอาจไม่เพียงพอ และทำให้กลุ่มฯ มีต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้น

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ที่จำหน่ายได้ในพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายให้กับเจ้าหน้าที่ในหน่วยงานราชการ หรือผู้มีรายได้ประจำ รวมถึงผู้ที่ได้รับข่าวสารที่เพียงพอ และเห็นความสำคัญถึงประโยชน์จากการบริโภคข้าวซ้อมมือ และเครื่องดื่มสมุนไพร แต่ยังมีผู้บริโภคบางกลุ่มมองว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย ไม่มีความจำเป็น และมีราคาแพง

ข้อสมมติฐานทางเศรษฐกิจ

1. เป็นที่คาดว่าในครึ่งปีหลังของปี 2548 อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่แท้จริง (real GDP) จะขยายตัวคิดเป็นร้อยละ 4.5 มีอัตราเงินเฟ้อร้อยละ 3 ซึ่งภาวะเศรษฐกิจอาจทรงตัวเช่นนี้เป็นระยะเวลานานประมาณ 3 ปี
2. กลุ่มฯ คาดว่ามูลค่าการจำหน่าย จะยังขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 5 ต่อปี

3. วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

3.1 เป้าหมายโดยรวมของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีเป้าหมายโดยรวมที่จะพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มากขึ้น โดยมีความคิดจะผลิตไส้กรอกสำเร็จรูปจากข้าวซ้อมมือ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า รวมถึงเน้นการผลิตข้าวซ้อมมือเกรด A เพิ่มขึ้น เนื่องจากเป็นสินค้าที่ให้ผลตอบแทนที่ดี พร้อมกับการพัฒนาคุณภาพสินค้า เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าทั่วไป

3.2 เป้าหมายเฉพาะด้านและแผนทางธุรกิจ

3.2.1 เป้าหมายด้านการตลาด

นอกจากความคิดที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ไส้กรอกสำเร็จรูป เพื่อขยายช่องทางการจำหน่ายแล้ว กลุ่มฯ ยังมีเป้าหมายจะเพิ่มมูลค่าการจำหน่ายให้สูงขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 5 ต่อปี

กลยุทธ์และแผนการตลาด

- ขยายช่องทางการจำหน่ายโดยวิธีฝากขายเพิ่มขึ้น โดยการนำสินค้าไปฝากขายกับหน่วยงานราชการในพื้นที่
- การปรับเพิ่มราคาขาย นอกจากจะพิจารณาจากต้นทุนการผลิตแล้ว ยังคำนึงถึงราคาสินค้าชนิดเดียวกันหรือสินค้าทดแทนที่มีในพื้นที่

ส่วนแบ่งการตลาด

เนื่องจากกลุ่มฯ เป็นแหล่งผลิตเดียวในหมู่บ้านและตำบล ทำให้เป็นเจ้าของส่วนแบ่งการตลาดทั้งหมด และคาดว่าจะมีส่วนแบ่งการตลาดในระดับอำเภอและระดับจังหวัดคิดเป็นร้อยละ 70 และร้อยละ 5 ตามลำดับ คาดว่าในอีก 5 ปีข้างหน้า จะยังคงรักษาส่วนแบ่งการตลาดในระดับหมู่บ้านและระดับตำบลได้ และจะสามารถเพิ่มส่วนแบ่งในระดับอำเภอขึ้นเป็นร้อยละ 80 และระดับจังหวัดขึ้นเป็นร้อยละ 10 เนื่องจากคาดว่าจะผู้บริโภคจะนิยมบริโภคข้าวหอมมะลิมากขึ้น และสินค้าของกลุ่มฯ จะเป็นที่รู้จักและได้รับการตอบรับที่ดีเพิ่มขึ้น

ตารางที่ 3 เป้าหมายและแผนทางการตลาด

เป้าหมาย การตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่ง การตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัด จำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะสั้น (1 ปี)	ฝากขาย 50 % ขายปลีก 50 %	ระดับจังหวัด ที่ 5%	1. พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ก้าวข้ามมือ ผงสำเร็จรูป 2. พัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ ดียิ่งขึ้น	พิจารณาจากต้นทุน การผลิตประกอบกับ ราคาของสินค้าชนิด เดียวกันและสินค้า ทดแทนในพื้นที่	1.มูลค่าการจำหน่าย ขยายตัวเพิ่มขึ้นเฉลี่ย ร้อยละ 5 ต่อปี 2. เพิ่มช่องทางการ จำหน่ายโดยการฝาก ขายเพิ่มขึ้น	ออกร้านจำหน่ายสินค้าในพื้นที่
ระยะยาว (5 ปี)	ฝากขาย 50 % ขายปลีก 50 % (มูลค่าการจำหน่าย รวมขยายตัวเพิ่มขึ้น เฉลี่ยร้อยละ 5 ต่อปี)	ในระดับ จังหวัดที่ 10 %	พัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ พร้อมกับรักษาคุณภาพมาตรฐาน ของสินค้า	พิจารณาจากต้นทุน การผลิตประกอบกับ ราคาของสินค้าชนิด เดียวกันและสินค้า ทดแทนในพื้นที่	1.มูลค่าการจำหน่าย ขยายตัวเพิ่มขึ้นเฉลี่ย ร้อยละ 5 ต่อปี	ออกร้านจำหน่ายสินค้าทั้งในและ ต่างจังหวัด

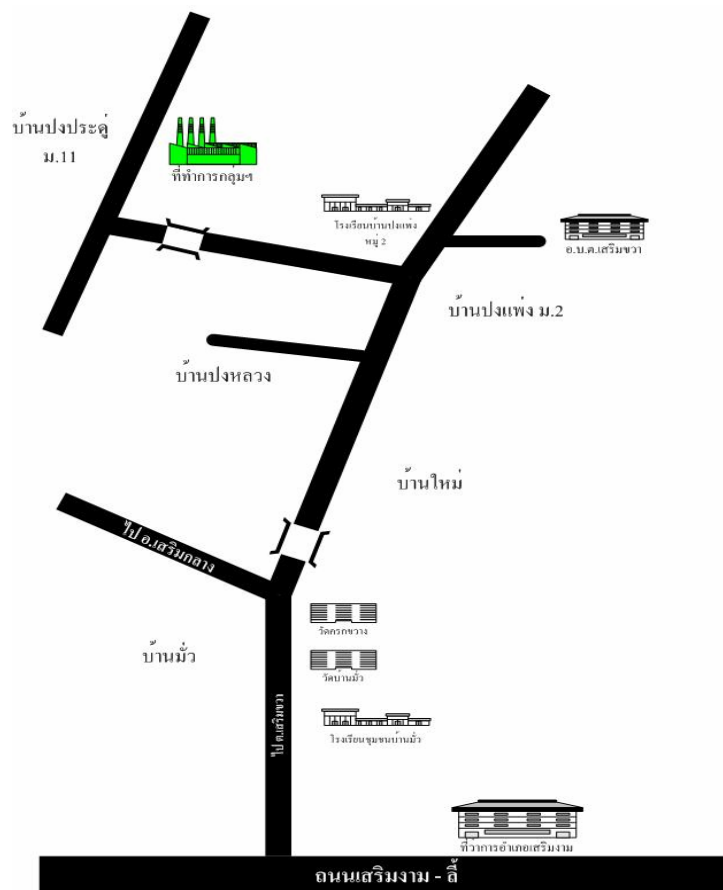
ที่มา: จากการสำรวจ

3.2.2 เป้าหมายด้านการจัดองค์กร

กลุ่มฯ มีเป้าหมายจะเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของคณะกรรมการให้ดีขึ้นภายในปี 2549 รวมถึงมีเป้าหมายที่จะรับสมัครสมาชิกเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในส่วนของแรงงานผลิต

สถานที่ตั้งกลุ่มฯ

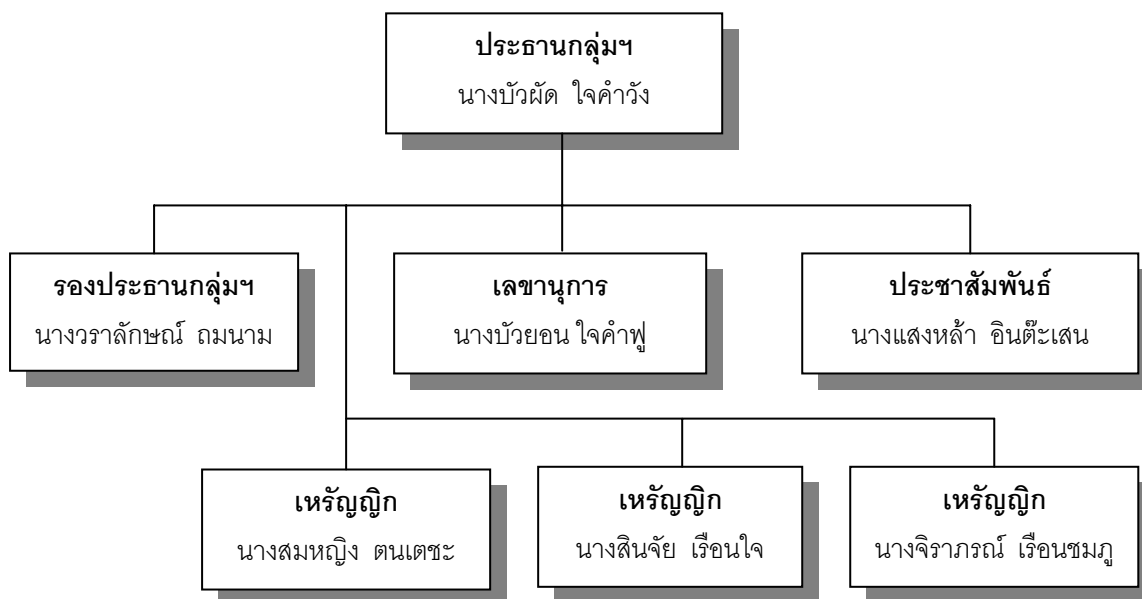
กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปงประดู่ หมู่ที่ 11 ตำบลเสริมขวา อำเภอสว่างงาม จังหวัดลำปาง ตั้งอยู่ห่างจากที่ว่าการอำเภอสว่างงามประมาณ 15 กิโลเมตร การเดินทางบนถนนสายเสริมงามอำเภอดี้ ผ่านที่ว่าการอำเภอสว่างงามประมาณ 300 เมตร เลี้ยวขวาไปตามเส้นทางไปยังตำบลเสริมขวาผ่านหมู่บ้านมั่ว หมู่บ้านใหม่ เข้าสู่หมู่บ้านปงแพ่ง หมู่ที่ 2 หลังจากนั้นเลี้ยวซ้ายก่อนถึงโรงเรียนบ้านปงแพ่ง ไปตามเส้นทางจนถึงหมู่บ้านปงประดู่ จะสังเกตเห็นที่ทำกร กลุ่มฯ ตั้งอยู่ทางด้านขวามือก่อนถึงตัวหมู่บ้าน (แผนภาพที่ 1)



แผนภาพที่ 1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ

โครงสร้างองค์กร

กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่ มีการดำเนินงาน 2 กิจกรรม ได้แก่ การผลิตข้าวซ้อมมือ และการผลิตเครื่องดื่มสมุนไพรชนิดต่างๆ โดยมีนางบัวผัด ใจคำวัง ทำหน้าที่ประธานกลุ่มฯ และคณะกรรมการร่วมทำงานอีก 4 ตำแหน่ง ได้แก่ รองประธานกลุ่มฯ เลขานุการ เกรียณญิก และประชาสัมพันธ์ (แผนภาพที่ 2)



แผนภาพที่ 2 โครงสร้างองค์กร

การคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่มฯ เข้าทำหน้าที่ทั้งตำแหน่งประธานกลุ่มฯ รองประธานฯ และคณะกรรมการตำแหน่งอื่นๆ จะทำการในคราวเดียวกัน โดยใช้วิธีการคัดเลือกแบบเดียวกันคือ สมาชิกเป็นผู้เสนอชื่อ มีผู้รับรอง และทำการลงคะแนนเสียงโดยการยกมือ 1 คนต่อ 1 เสียง โดยการคัดเลือกผู้ที่จะเข้ามาทำหน้าที่ประธานกลุ่มฯ และคณะกรรมการกลุ่มฯ จะพิจารณาจากผู้ที่มีลักษณะความเป็นผู้นำ น่าเชื่อถือ และมีความเสียสละทำงานให้แก่กลุ่มฯ และจากการสำรวจ พบว่า ในที่ประชุมได้มีการตกลงให้คณะกรรมการมีวาระในตำแหน่ง 2 ปี โดยไม่ได้มีค่าตอบแทนการทำงานให้แก่คณะกรรมการแต่อย่างใด นอกเหนือจากการปันผลกำไรจากการดำเนินงาน

กลุ่มฯ ได้ทำการตกลงระหว่างคณะกรรมการและสมาชิก ให้มีการประชุมปรึกษาการดำเนินงาน ทุกๆ 3 ถึง 4 เดือน โดยในระหว่างที่มีการประชุมจะมีการกระตุ้นให้สมาชิกให้ความสำคัญกับการให้ความร่วมมือในกิจกรรมของกลุ่มฯ และทุกๆ สิ้นปีดำเนินงาน กลุ่มฯ จะจัดประชุมสรุปผลการดำเนินงานให้สมาชิกได้ทราบ และปันผลกำไรให้กับสมาชิกทุกคน

กลยุทธ์ด้านการจัดการองค์กร

ภายในปี 2549 กลุ่มฯ วางแผนจะเพิ่มจำนวนสมาชิก โดยการชักชวนชาวบ้านในหมู่บ้านและหมู่บ้านข้างเคียงให้ได้ 3-5 คน และวางแผนเรียกประชุมคณะกรรมการและสมาชิกมาทำความเข้าใจและระดมความคิดเห็นถึงแนวทางในการสร้างการมีส่วนร่วมในการบริหารงาน เพื่อให้การบริหารองค์กรมีประสิทธิภาพมากขึ้น

3.2.3 เป้าหมายด้านการผลิต

กลุ่มฯ มีเป้าหมายจะเพิ่มปริมาณการผลิตข้าวซ้อมมือเกรด A ให้มากขึ้น รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากข้าวซ้อมมือสำเร็จรูป

ภาพรวมการผลิตในปัจจุบัน

นางบัวผัด ใจคำวัง ประธานกลุ่มฯ ทำหน้าที่หลักในการบริหารการผลิตทั้งในส่วนของการผลิตข้าวซ้อมมือ และการผลิตเครื่องดื่มสมุนไพร โดยมีเลขานุการและเหรัญญิกของกลุ่มฯ ร่วมในการบริหารการผลิต ซึ่งคณะกรรมการทั้ง 3 ตำแหน่งจะร่วมบริหารตั้งแต่ขั้นตอนการรับซื้อข้าวเปลือกจากสมาชิก กระจายงานให้กับสมาชิก ที่จะหมุนเวียนกันเข้ามาทำการผลิต ณ ที่ทำการกลุ่มฯ รวมถึงควบคุมการผลิตและเข้าร่วมในกระบวนการผลิตด้วย

การผลิตของกลุ่มฯ เกือบทั้งหมดเป็นการผลิตเพื่อนำออกจำหน่ายในงานออกร้านต่างๆ ที่หน่วยงานราชการในพื้นที่จัดขึ้น มีส่วนน้อยที่ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าซึ่งอยู่ในพื้นที่ เช่น ได้รับการสั่งซื้อเครื่องดื่มสมุนไพรเพื่อใช้ในงานพิธีต่างๆ ในพื้นที่ เป็นต้น

กลยุทธ์ด้านการผลิต

- เพิ่มปริมาณการผลิตข้าวซ้อมมือเกรด A มากขึ้น รวมถึงควบคุมคุณภาพในขั้นตอนของการผลิตให้มากขึ้น
- ขอรับการสนับสนุนด้านการฝึกอบรมการผลิตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง
- เขียนโครงการขอรับการสนับสนุนงบประมาณจากองค์การบริหารส่วนตำบลเสริมขาว เพื่อใช้ในการจัดซื้อเครื่องอบสำหรับผลิตจากผงสำเร็จรูป
- ปรับปรุงโรงเรือนผลิต โดยจะให้แล้วเสร็จภายในปี 2548 ซึ่งคาดว่าจะเสียค่าใช้จ่ายประมาณ 15,000 บาท

3.2.4 เป้าหมายด้านการเงิน

กลุ่มฯ มีเป้าหมายเพิ่มกำไรจากการดำเนินงานอย่างน้อยร้อยละ 15 ต่อปี และดำเนินการปรับปรุงการจัดทำบัญชีให้ดีขึ้นภายในปี 2549 โดยขอรับการสนับสนุนด้านคำแนะนำจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่

ตารางที่ 4 พยากรณ์ยอดผลิต 5 ปี

(หน่วย : ตู)

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ส่วนเพิ่ม %	ปีที่ 3	ส่วนเพิ่ม %	ปีที่ 4	ส่วนเพิ่ม %	ปีที่ 5	ส่วนเพิ่ม %
ข้าวซ้อมมือ (เกรด A)	600	648	8	696	7	756	9	804	6

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 5 พยากรณ์ยอดขาย 5 ปี

(หน่วย : ตู)

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ส่วนเพิ่ม %	ปีที่ 3	ส่วนเพิ่ม %	ปีที่ 4	ส่วนเพิ่ม %	ปีที่ 5	ส่วนเพิ่ม %
ข้าวซ้อมมือ (เกรด A)	600	648	8	696	7	756	9	804	6

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 6 ประมาณการต้นทุนสินค้าขาย 5 ปี

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินค้าคงเหลือต้นปี	-	-	-	-	-
บวก : วัตถุดิบทางตรง	5,358	5,787	6,215	6,751	7,180
วัตถุดิบทางอ้อม	-	-	-	-	-
วัสดุสิ้นเปลือง	-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง	2,508	2,709	2,909	3,160	3,361
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	255	255	270	270	285
สินค้าที่มีเพื่อขาย	8,121	8,750	9,395	10,181	10,825
หัก : สินค้าคงเหลือปลายปี	-	-	-	-	-
ต้นทุนสินค้าขาย	8,121	8,750	9,395	10,181	10,825

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 7 ประมาณการค่าใช้จ่าย 5 ปี

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ค่าใช้จ่ายโรงงานต่อปี					
ค่าแรงทางซ่อม เงินเดือนและค่าจ้าง (ต้นทุนการผลิต)	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายโรงงาน(ใส่หุ้ยการผลิต)	255	255	270	270	285
ค่าใช้จ่ายในการขาย					
ค่าบรรจุภัณฑ์	2,070	2,236	2,401	2,608	2,774
ค่าน้ำมันรถ	360	420	420	450	480
ค่าใช้จ่ายในการบริหารต่อปี					
ค่าโทรศัพท์	-	-	-	-	-
ภาษีโรงเรือน	-	-	-	-	-
รวม	2,685	2,911	3,091	3,328	3,539

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 8 ประมาณการค่าใช้จ่ายแรงงาน 5 ปี

(หน่วย : บาท)

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ข้าวซ้อมมือ (เกรด A)	2,508	2,709	2,909	3,160	3,361

ที่มา : จากการคำนวณ

ตารางที่ 9 ประมาณการต้นทุนโครงการ

(หน่วย : บาท)

รายการ	แหล่งที่มาของเงินทุน			จำนวนเงินทั้งสิ้น (บาท)
	หนี้สิน		ส่วนของ เจ้าของ	
	เจ้าหนี้	เงินกู้		
เงินทุนหมุนเวียน				
เงินสด		-	3,600.00	3,600.00
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย			-	-
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง			-	-
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง				-
วัสดุคงคลัง			-	-
สินทรัพย์ถาวร				
ที่ดิน			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน			5,250.00	5,250.00
เครื่องจักร			4,509.00	4,509.00
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า			-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย			14,850.00	14,850.00
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย			2,055.00	2,055.00
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน			-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน			691.50	691.50
ยานพาหนะ			-	-
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ (ได้เปล่า)			-	-
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ				
ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ				-
สิทธิในการใช้สินทรัพย์				-
รวม				30,955.50

ที่มา: จากการคำนวณ

กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

ขาย	45,000.00
<u>หัก ต้นทุนสินค้าขาย</u>	30,610.92
กำไรขั้นต้น	14,389.08
<u>หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน</u>	
ค่าเสื่อมราคาการผลิต	2,738.81
ค่าใช้จ่ายในการขาย	11,271.98
ค่าใช้จ่ายในการบริหารทั่วไป	-
ค่าเช่า	-
ค่าเสื่อมราคาการบริหาร	210.41
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	14,221.20
กำไรจากการดำเนินงาน	167.89
บวกรายได้อื่นๆ	-
<u>หัก ดอกเบี้ยจ่าย</u>	-
กำไรก่อนหักภาษี	167.89
<u>หัก ภาษี</u>	-
กำไรสุทธิ	167.89

กลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปงประดู่

งบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดและเงินฝากธนาคาร	12,000.00
ลูกหนี้การค้า	-
สินค้าสำเร็จรูปคงคลัง	6,800.00
งานระหว่างทำ	-
วัตถุดิบคงคลัง	867.89
วัสดุสิ้นเปลืองคงคลัง	-
สินทรัพย์หมุนเวียนอื่นๆ (ลูกหนี้เงินกู้)	4,400.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	24,067.89

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน	20,500.00
อาคาร	-
เครื่องจักร / อุปกรณ์	8,415.00
ยานพาหนะ	-
เครื่องใช้สำนักงาน	1,200.00
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้เปล่า	74,450.00
<u>หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม</u>	<u>13,809.00</u>
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	104,565.00

สินทรัพย์อื่นๆ

รายจ่ายในการเตรียมการ	-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	128,632.89

หนี้สินและส่วนของเจ้าของ

หนี้สินหมุนเวียน

ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	-
เจ้าหนี้ถึงกำหนดชำระใน 1 ปี	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-

หนี้สินระยะยาว

เงินกู้ระยะยาว	40,000.00
รวมหนี้สินระยะยาว	40,000.00

ส่วนของเจ้าของ

ทุน	9,615.00
การระดมทุน	4,400.00
ได้เปล่า	74,450.00
กำไรสะสมต้นงวด	-
<u>บวก กำไรสุทธิ</u>	<u>167.89</u>
กำไรสะสมปลายงวด	167.89
รวมส่วนของเจ้าของ	<u>88,632.89</u>
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	<u><u>128,632.89</u></u>

ตารางที่ 10 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มฯ ปี 2546

อัตราส่วนทางการเงิน	
I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	24,068 บาท
II. อัตราส่วนแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	
2. อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	4.50 ครั้ง
3. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory turnover in Days)	81.08 วัน
4. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	81.08 วัน
5. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	0.35 ครั้ง
6. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets turnover Ratio)	0.43 ครั้ง
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม	
7. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	31.10 %
8. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ (D/E)	0.45 เท่า
9. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt / Total Capitalization)	0.31 เท่า
10. Degree of Financial Leverage	1.00 เท่า
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร	
11. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	0.37 %
12. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	31.98 %
V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
13. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment) : ROI	0.13 %
14. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)	0.13 %
15. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	0.19 %

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 11 ประมาณการงบกำไรขาดทุน 5 ปี

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
ขาย	14,880	16,070	18,653	20,261	23,879
รายได้อื่น					
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	8,121	8,750	9,395	10,181	10,825
กำไรเบื้องต้น	6,759	7,320	9,258	10,080	13,053
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน					
ค่าใช้จ่ายในการขาย	2,430	2,656	2,821	3,058	3,254
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	-	-	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา (จากส่วนของการผลิต การขายและการบริหาร)	2,299	2,299	2,299	2,299	2,299
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ตัด จ่าย					
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	2,030	2,366	4,138	4,723	7,501
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	2,030	2,366	4,138	4,723	7,501
หัก ภาษี (อัตรา %)					
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	2,030	2,366	4,138	4,723	7,501
หัก เงินปันผลหุ้นบุริมสิทธิ					
กำไรสุทธิเพื่อจัดสรรให้หุ้นสามัญ	2,030	2,366	4,138	4,723	7,501
หัก เงินปันผลหุ้นสามัญ					
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	2,030	2,366	4,138	4,723	7,501
กำไร (ขาดทุน) สะสม	2,030	4,396	8,535	13,258	20,759

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 12 ประมาณการงบกระแสเงินสด 5 ปี

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีก่อนการดำเนินการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
เงินสดรับ						
ขายสินค้า		14,880	16,070	18,653	20,261	23,879
รับชำระหนี้ (ลูกหนี้)		-	-	-	-	-
รายได้อื่น						
รวมเงินสดรับ	-	14,880	16,070	18,653	20,261	23,879
เงินสดจ่าย						
การดำเนินการ						
ซื้อวัตถุดิบทางตรง		5,358	5,787	6,215	6,751	7,180
ซื้อวัตถุดิบทางอ้อม		-	-	-	-	-
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง		-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง		2,508	2,709	2,909	3,160	3,361
ค่าใช้จ่ายโรงงาน		255	255	270	270	285
ค่าใช้จ่ายในการขาย		2,430	2,656	2,821	3,058	3,254
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		-	-	-	-	-
การลงทุน						
เงินทุนหมุนเวียน						
สินทรัพย์ถาวร	27,356					
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ						
รวมเงินสดจ่าย	27,356	10,551	11,406	12,216	13,239	14,079
เงินสดสุทธิ						
บวก เงินสดยกดดยกมา		2,645	6,974	11,638	18,075	25,097
รวมเงิน	- 27,356	4,329	4,665	6,437	7,021	9,800
บวก ทุนส่วนของเจ้าของ	30,000					
เงินสดคงเหลือยกไป	2,645	6,974	11,638	18,075	25,097	34,896

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 13 ประมาณการงบดุล 5 ปี

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีเริ่ม โครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดในมือและฝากธนาคาร	2,645	6,974	11,638	18,075	25,097	34,896
ลูกหนี้		-	-	-	-	-
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย		-	-	-	-	-
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง		-	-	-	-	-
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง		-	-	-	-	-
วัสดุคงคลัง		-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,645	6,974	11,638	18,075	25,097	34,896
สินทรัพย์ถาวร						
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน	5,250	9,750	9,750	9,750	9,750	9,750
เครื่องจักร	4,509	4,509	4,509	4,509	4,509	4,509
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า	-	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย	14,850	14,850	14,850	14,850	14,850	14,850
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย	2,055	2,055	2,055	2,055	2,055	2,055
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	692	692	692	692	692	692
ยานพาหนะ	-	-	-	-	-	-
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	27,356	31,856	31,856	31,856	31,856	31,856
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		2,299	4,597	6,896	9,194	11,493
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	27,356	29,557	27,258	24,960	22,661	20,363
สินทรัพย์อื่นๆ						
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ รอการตัดจ่าย						
สิทธิการใช้สินทรัพย์						

ตารางที่ 13 (ต่อ)

(หน่วย : บาท)

รายการ	ปีเริ่ม โครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมสินทรัพย์อื่นๆ						
รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น	30,000	36,530	38,896	43,035	47,758	55,259
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินเบิกเกินบัญชี	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้		-	-	-	-	-
ตั๋วเงินจ่ายและเงินกู้ระยะยาวเมื่อทาง ถาม						
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว						
เงินกู้ยืมระยะยาว	-	-	-	-	-	-
รวมหนี้สินระยะยาว	-	-	-	-	-	-
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียน (ออกเอง)	30,000	34,500	34,500	34,500	34,500	34,500
หุ้นบุริมสิทธิ						
หุ้นสามัญ						
กำไรสะสม		2,030	4,396	8,535	13,258	20,759
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	30,000	36,530	38,896	43,035	47,758	55,259
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น	30,000	36,530	38,896	43,035	47,758	55,259

ที่มา: จากการคำนวณ

ตารางที่ 14 ประมาณการอัตราส่วนทางการเงิน 5 ปี

อัตราส่วนทางการเงิน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น					
ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital) (บาท)	6,974	11,638	18,075	25,097	34,896
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)					
อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio) (ครั้ง)	0.41	0.41	0.43	0.42	0.43
อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio) (ครั้ง)	0.50	0.59	0.75	0.89	1.17
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม					
Degree of Financial Leverage (เท่า)	1	1	1	1	1
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)					
อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin) (%)	13.65	14.72	22.19	23.31	31.41
อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin) (%)	45.42	45.55	49.63	49.75	54.67
อัตราส่วนจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio) (%)					
อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment : ROI) (%)	5.56	6.08	9.62	9.89	13.57
ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)					
อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA) (%)	5.56	6.08	9.62	9.89	13.57
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE) (%)	5.56	6.08	9.62	9.89	13.57

ที่มา: จากการคำนวณ

4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ

4.1 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน

คณะกรรมการกลุ่มฯ มีส่วนร่วมในการบริหารงานค่อนข้างน้อย ทำให้ภาระส่วนใหญ่ จึงอยู่กับ ประธานกลุ่มฯ ซึ่งมีบทบาทหน้าที่ในชุมชนหลายตำแหน่ง อาจทำให้ไม่สามารถบริหารงานกลุ่มฯ ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ และกลุ่มฯ ยังไม่สามารถสร้างตัวแทนใหม่ๆ เข้าร่วมทำงาน และสามารถทำหน้าที่ผู้นำในอนาคตได้ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนของกลุ่มฯ นอกจากนี้ยังพบว่าแรงงานผลิตของกลุ่มฯ มีแนวโน้มลดลง เนื่องจากเห็นว่าการดำเนินงานให้ผลตอบแทนที่ต่ำ ทำให้ออกไปทำงานอื่นที่ให้ผลตอบแทนดีกว่า

4.2 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ที่จำหน่ายได้ในพื้นที่ส่วนใหญ่จำหน่ายให้กับเจ้าหน้าที่ในหน่วยงานราชการ หรือผู้มีรายได้ประจำ รวมถึงผู้ที่ได้รับข่าวสารที่เพียงพอ และเห็นความสำคัญถึงประโยชน์จากการบริโภคข้าวหอมมะลิ และเครื่องดื่มสมุนไพร ซึ่งผู้บริโภคกลุ่มทั่วไปโดยส่วนใหญ่ยังไม่ให้ความสำคัญ และมองว่าผลิตภัณฑ์ดังกล่าวเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย ไม่มีความจำเป็น และมีราคาแพง

4.3 วิธีการแก้ไข

กลุ่มฯ คาดว่าการวางแผนเน้นการผลิตข้าวหอมมะลิเกรด A เพิ่มมากขึ้น และพัฒนาผลิตภัณฑ์จากข้าวหอมมะลิผงสำเร็จรูป จะช่วยให้กลุ่มฯ มีผลการดำเนินงานที่ดีขึ้นเป็นลำดับ ซึ่งจะเป็นสิ่งจูงใจให้ชาวบ้านเข้าร่วมเป็นสมาชิกและร่วมเป็นแรงงานผลิตให้กับกลุ่มฯ และในอนาคตกลุ่มฯ คาดว่าความสนใจในเรื่องสุขภาพการบริโภค ผ่านสื่อต่างๆ จะสนับสนุนให้ประชาชนหันมาบริโภคข้าวหอมมะลิกันมากขึ้น

5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ

จากเป้าหมายการดำเนินงานทั้งการตลาด การจัดการองค์กรและการจัดสรรกำลังคน การผลิต และการเงิน รวมถึงการจัดการความเสี่ยง สามารถสรุปแผนการดำเนินงานของกิจการได้ดังนี้

ตารางที่ 15 สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ

(หน่วย : บาท)

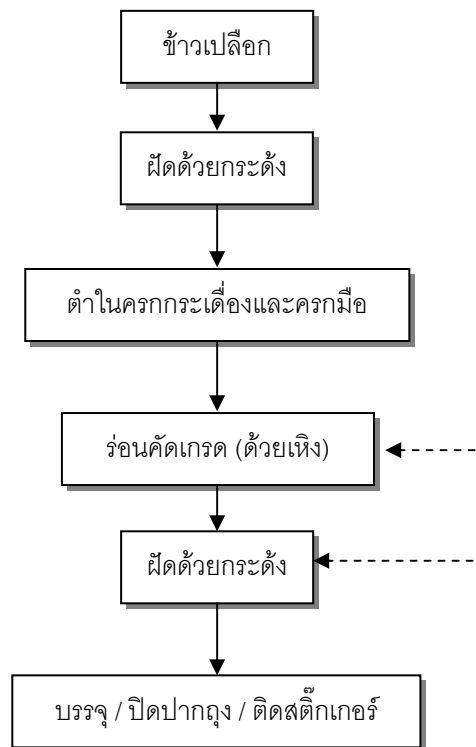
กลยุทธ์	มาตรการ/วิธีการ	งบประมาณ (บาท/ปี)				
		ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
ด้านการตลาด	1.ส่งเสริมการขายโดยการฝากขายเพิ่มขึ้น	-	-	-	-	-
	2. เพิ่มมูลค่าจำหน่ายอย่างเฉลี่ยร้อยละ 5 ต่อปี	-	-	-	-	-
	3. ปรับเพิ่มราคาให้เหมาะสมกับต้นทุนและสินค้าชนิดเดียวกันในตลาด	-	-	-	-	-
	4. พัฒนาผลิตภัณฑ์จักข้าวหอมมือผงสำเร็จรูป	-	-	-	-	-
ด้านการจัดการองค์กร	1.เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารงานให้ดีขึ้น	-	-	-	-	-
	2.เพิ่มจำนวนสมาชิก 3-5 รายภายในปี 2549	-	-	-	-	-
ด้านการผลิต	1. เพิ่มการผลิตข้าวหอมมือเกรด A	-	-	-	-	-
	2.ขอสนับสนุนงบประมาณในการจัดซื้อเครื่องอบสำหรับผลิตจ๊าก	-	-	-	-	-
	3. ขอรับการสนับสนุนฝึกอบรมการผลิตจ๊ากผงสำเร็จรูป	-	-	-	-	-
	4. ปรับปรุงโรงเรือนผลิต	15,000	-	-	-	-
ด้านการเงิน	1. มีกำไรเพิ่มขึ้นอย่างน้อยร้อยละ 15 ต่อปี	-	-	-	-	-
	2.ปรับปรุงการจัดทำบัญชีให้ดียภายในปี 2549	-	-	-	-	-
รวม		15,000	-	-	-	-

ที่มา: จากการสำรวจ

6. ภาคผนวก

การผลิตข้าวซ้อมมือ

กระบวนการผลิตข้าวซ้อมมือ จะเริ่มจากเตรียมข้าวเปลือกครั้งละ 50 กิโลกรัม แล้วนำมาผัดด้วยกระดัง หลังจากนั้นแบ่งตำในครกครั้งละประมาณ 5 กิโลกรัม และนำมาร่อนด้วยเหียงเพื่อคัดเกรดข้าวครั้งที่ 1 ผัดด้วยกระดังเพื่อคัดเอาเปลือกออกให้หมดอีกครั้งหนึ่ง หลังจากนั้นจะร่อนด้วยเหียงเพื่อทำการคัดเกรดอีกครั้งหนึ่ง ตามด้วยการผัดด้วยกระดัง ทำซ้ำในขั้นตอนนี้อันจนกว่าจะเสร็จสิ้นในขั้นตอนของการคัดเกรดและไม่มีเปลือกข้าวติดอยู่ เมื่อเสร็จสิ้นจากการคัดเกรดแล้วจะทำการลงบรรจุถุงพลาสติกและทำการปิดปากถุงด้วยเครื่องซีล ตัดสติกเกอร์ เพื่อเตรียมจำหน่ายต่อไป (แผนภาพที่ 3)



แผนภาพที่ 3 ขั้นตอนการผลิตข้าวซ้อมมือ

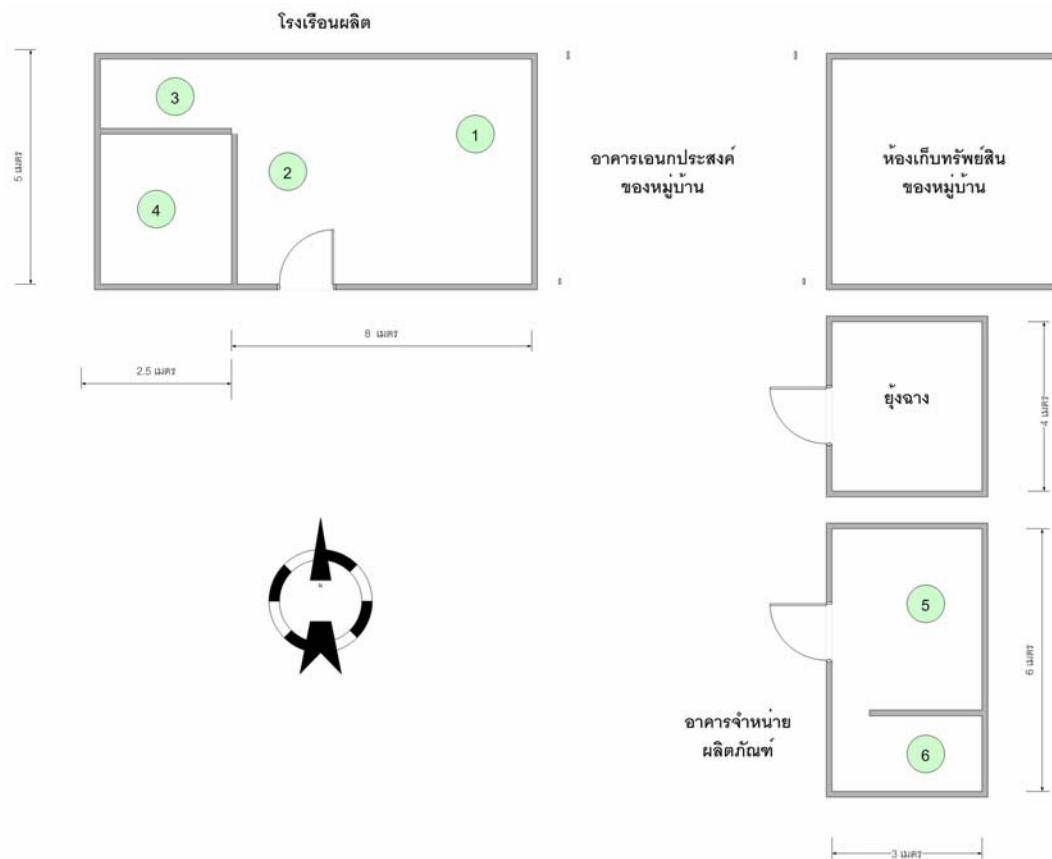
สภาพและผังของสถานที่ผลิต

โรงเรียนของกลุ่มฯ แบ่งเป็น 3 ส่วน ซึ่งทั้ง 3 โรงเรียน ตั้งอยู่บนพื้นที่สาธารณะของหมู่บ้านที่มีอาคารเอนกประสงค์ของหมู่บ้านตั้งอยู่ในบริเวณเดียวกัน สามารถแบ่งอธิบายได้ดังนี้

โรงเรียนผลิต เป็นโรงเรียนที่กลุ่มฯ ได้ปรับปรุงพื้นที่ส่วนหนึ่งของอาคารเอนกประสงค์ของหมู่บ้าน ลักษณะเป็นอาคารก่อปูนชั้นเดียวหลังคามุงกระเบื้อง ซึ่งกลุ่มฯ ได้ทำการปรับปรุงในปี 2545 โดยพื้นที่บางส่วนได้ปูกระเบื้อง บางส่วนมีการติดผ้าเพดาน และมีการติดมุ้งลวด โดยเสียค่าใช้จ่ายประมาณ 17,500 บาท ภายในโรงเรียนมีห้องที่ใช้เก็บทรัพย์สินของกลุ่มอาสาสมัครสาธารณสุขหมู่บ้าน (อ.ส.ม.) ซึ่งตั้งอยู่ทางทิศตะวันตกของพื้นที่ผลิตของกลุ่มฯ ทางด้านตะวันออกติดกับอาคารเอนกประสงค์ที่ใช้สำหรับเป็นที่ประชุมของหมู่บ้าน

อาคารจำหน่ายผลิตภัณฑ์ เป็นอาคารที่กลุ่มฯ ได้ก่อสร้างขึ้นในปี 2545 โดยได้รับการสนับสนุนด้านงบประมาณจากสำนักงานเกษตรอำเภอเสริมงาม และเสียค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างจำนวน 49,500 บาท ตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกเฉียงใต้ของโรงเรียนผลิต มีลักษณะเป็นอาคารปูนชั้นเดียว หลังคามุงกระเบื้อง ขนาดพื้นที่ 3 x 6 เมตร ภายในแบ่งพื้นที่ใช้สอยเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนหนึ่งเป็นพื้นที่สำหรับจัดวางตู้กระจกที่ใช้จัดเก็บผลิตภัณฑ์เพื่อการจำหน่าย และโต๊ะสำนักงาน อีกส่วนหนึ่งได้จัดตั้งขึ้นวางอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ บางส่วน

ยุ้งฉาง สำหรับใช้เก็บข้าวเปลือกที่รับซื้อจากสมาชิก ซึ่งกลุ่มฯ ได้จัดซื้อวัสดุมาจัดสร้างเองโดยใช้แรงงานจากสมาชิก โดยในเบื้องต้นกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลเสริมงามจำนวน 10,000 บาท แต่กลุ่มฯ ได้แบ่งให้กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าจำนวน 5,000 บาท เหลือเป็นงบประมาณในการก่อสร้างจำนวน 5,000 บาท ลักษณะเป็นอาคารก่อปูน หลังคามุงสังกะสี ขนาดกว้าง 3 เมตร ยาว 4 เมตร อายุการใช้งานประมาณ 10 ปี (แผนภาพที่ 4)



- หมายเหตุ : หมายเลข 1 แสดงพื้นที่จัดวางครกกระเดื่อง
 หมายเลข 2 แสดงพื้นที่จัดวางชุดเตาแก๊ส
 หมายเลข 3 แสดงพื้นที่ชะล้าง
 หมายเลข 4 แสดงพื้นที่ใช้ประโยชน์ของอาสาสมัครสาธารณสุขหมู่บ้าน
 หมายเลข 5 แสดงพื้นที่แสดงสินค้า จัดจำหน่าย และบริหารจัดการ
 หมายเลข 6 แสดงพื้นที่เก็บอุปกรณ์การผลิต

แผนภาพที่ 4 ผังสถานประกอบการ