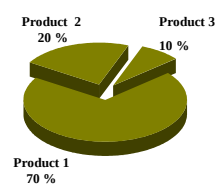


แผนธุรกิจ

วิสาหกิจชุมชน



กลุ่มจักสานกล่องข้าวหกเหลี่ยม

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 ไชยถาวร^{3/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

รัตนา แก้วเสน^{2/}กนกวรรณ มุลละ^{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

กลุ่มจักสานกล่อ่งข้าวหกเหลี่ยม มีผลิตภัณฑ์รวม 12 ชนิด สำหรับแผนธุรกิจใน 5 ปีนี้ กลุ่มฯ ประสงค์ที่จะขยายการผลิตและการตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ 2 ชนิด คณะวิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าแผนธุรกิจฉบับนี้จะให้แนวทางที่เป็นประโยชน์ต่อกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ จำเป็นจะต้องปรับใช้ให้สอดคล้องกับสถานการณ์ทางเศรษฐกิจด้วยเช่นกัน และขอขอบคุณคณะกรรมการและสมาชิกในกลุ่ม ที่ให้การต้อนรับและร่วมงานกับคณะวิจัยเป็นอย่างดีตลอดระยะเวลาเกือบ 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	24
5. สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ	24

แผนธุรกิจกลุ่มจักสานกล่องหกลเหลี่ยม

บทสรุปผู้บริหาร

แนวคิดธุรกิจ

กลุ่มจักสานกล่องหกลเหลี่ยมด้วยใบตาลบ้านต้นคำ – ม่วงชุม (กลุ่มฯ) จัดตั้งเมื่อปี 2545 ตามนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ส่งเสริมผลิตภัณฑ์จากภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยเน้นวัตถุประสงค์ทางสังคมมากกว่าทางเศรษฐกิจ โดยเฉพาะการใช้วัตถุดิบชุมชน และผู้สูงอายุที่มีทักษะในการจักสานใบตาลอยู่แล้ว ในอนาคตกลุ่มฯ จะเพิ่มกำลังการผลิต และการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้นโดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมของลูกค้าได้แก่ เน้นผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการตกแต่ง เช่น มู่ลี่ โคมบายปลาตะเพียน กล่องสี่เหลี่ยม และกล่องทึบๆ เป็นต้น

โอกาสของธุรกิจ

กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนตำบลปงยางครก ช่วยเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง ตามนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ช่วยเหลือในเรื่องการคัดสรรหนึ่งผลิตภัณฑ์ หนึ่งตำบลและให้เงินทุน กองทุนหมู่บ้านต้นคำสนับสนุนเงินกู้ให้กลุ่มฯ และสมาชิก นอกจากนี้ปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ สามารถจัดหาได้ง่ายในพื้นที่

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคะเนลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าปลีกจากการออกร้านแสดงสินค้าในจังหวัดลำปางคิดเป็นร้อยละ 55 รองลงมาเป็นลูกค้าส่งในต่างจังหวัดร้อยละ 35 และในจังหวัดลำปางร้อยละ 10 ผลิตภัณฑ์โมบายเป็นลูกค้าปลีกจากการออกร้านทั้งหมด ส่วนกล่องสี่เหลี่ยมยาวและสั้น เป็นลูกค้าขายส่งทั้งหมด ได้แก่ ลูกค้าจากพัทยาใต้ กรุงเทพฯ สวณภูมิไนท์บาซาร์ และลูกค้าจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ลูกค้าเป้าหมายของกลุ่มฯ คือ พ่อค้าขายส่งและลูกค้าปลีกจากการออกร้านทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัด

ความได้เปรียบแข่งขันของธุรกิจ

1. ขั้นตอนการผลิตไม่ยุ่งยาก
2. ปัจจัยการผลิตหาง่าย มีในท้องถิ่น
3. สมาชิกมีทักษะความชำนาญการผลิตเป็นอย่างดี

ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและความสามารถในการทำกำไร

ปี 2546 กลุ่มฯ มียอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งหมด 164,100 บาท และในอีก 5 ปีข้างหน้ากลุ่มฯ เพิ่มกำลังการผลิตของกลุ่มฯ ให้มากขึ้นและเน้นเพิ่มยอดขายในผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าตอบรับสูงและมียอดจำหน่ายสูงจำนวน 3 ผลิตภัณฑ์ได้แก่ โมบาย กลองสีเหลี่ยมยาวและสั้น จากผลิตภัณฑ์จำนวน 12 ผลิตภัณฑ์ ซึ่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดในปี 2546 จากการวิเคราะห์แนวโน้มกำไร พบว่ามีอัตรากำไรสุทธิเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจากการเพิ่มยอดผลิตและจำหน่ายในแต่ละผลิตภัณฑ์ร้อยละ 5 ต่อปี ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 แนวโน้มกำไรและระยะเวลาในการทำกำไร (เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา)

รายการ	ปี 2548	ปี 2549	ปี 2550	ปี 2551	ปี 2552
ปริมาณขาย(ชิ้น)	11,000	11,550	12,128	12,734	13,371
ยอดขายมูลค่า(บาท)	69,100	72,555	76,183	79,992	83,991
กำไรขั้นต้น(บาท)	11,826.40	12,417.72	13,038.61	13,690.54	14,375.06
อัตรากำไรขั้นต้น(%)	17.11	17.11	17.11	17.11	17.11
กำไรสุทธิ(บาท)	8,232.20	8,823.52	9,444.41	10,096.34	10,780.86
อัตรากำไรสุทธิ(%)	11.91	12.16	12.40	12.62	12.84
ส่วนของเจ้าของ(บาท)	19,426.45	27,367.62	35,867.58	44,954.28	54,657.06
อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของเจ้าของ (%)	42.38	32.24	26.33	22.46	19.72
มูลค่าจุดคุ้มทุน(บาท)	781.76	766.42	752.35	739.43	727.54

แผนธุรกิจ

1. ประวัติย่อของกลุ่มฯ

1.1 ประวัติความเป็นมาของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ จัดตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 1 กุมภาพันธ์ 2545 วัตถุประสงค์เพื่อต้องการให้ชุมชนมีงานทำ มีรายได้ เสริม ช่วยแก้ปัญหาการว่างงาน เกิดความสามัคคีในกลุ่มฯ รู้จักรับผิดชอบต่อหน้าที่ และเวลา โดยนางพิมพ์พร เบ็ญยงค์ ได้รวบรวมชาวบ้านที่สนใจ 15 คน รวมกันเป็นกลุ่มจักสานกลองหกลี้น เนื่องจากหมู่บ้านต้นคำมีการจักสานกลองจากใบตาลมาเป็นเวลานาน มีการผลิตมาก และมีโอกาสที่จะสร้างรายได้เสริมให้ชาวบ้าน โดยกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอห้วยฉัตร จังหวัดลำปาง ตามนโยบายหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์และกองทุนหมู่บ้านให้การสนับสนุนเงินทุนกู้ยืมแก่กลุ่มฯ และสมาชิก

1.2 ลักษณะและรายละเอียดของสินค้า

รายละเอียดสินค้า

กลุ่มฯ มีผลิตภัณฑ์ทั้งหมด 12 ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ โคมบายปลาตะเพียน กลองข้าวสีเหลี่ยม กลองสีเหลี่ยมยาว กลองสีเหลี่ยมสั้น กลองข้าวหกเหลี่ยม กระเป๋าสตางค์ กระเป๋าหิ้ว ซองโทรศัพท์ ดอกไม้ใบตาล ตักแตน กลองทิงซู และมูลี่ และในปี 2547 ได้เริ่มผลิตมูลี่จากใบตาล รายละเอียดดังตารางที่ 2

ตารางที่ 2 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ลำดับ	ผลิตภัณฑ์	ขนาด	หมายเหตุ
1	โคมบายปลาตะเพียน	-	
2	กลองข้าวสีเหลี่ยม	ใหญ่ กลาง เล็ก จิ๋ว	
3	กลองสีเหลี่ยมยาว	เล็ก	
4	กลองสีเหลี่ยมสั้น	-	
5	กลองข้าวหกเหลี่ยม	ใหญ่ กลาง เล็ก	
6	กระเป๋าสตางค์	-	
7	กระเป๋าหิ้ว	-	
8	ซองโทรศัพท์	-	

ตารางที่ 2 (ต่อ)

ลำดับ	ผลิตภัณฑ์	ขนาด	หมายเหตุ
9	ดอกไม้ใบตาล	-	
10	ตัวตุ๊กแตน	-	
11	กล่องทิชชู	ย้อมสี ไม่ย้อมสี	2546 ไม่ผลิต
12	มู่ลี่	-	2547

ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ เลือกทำแผนธุรกิจ ได้แก่ โคมบาย กล่องสี่เหลี่ยมยาวและสั้น เนื่องจากมียอดขายสูงเป็นที่นิยมของลูกค้า คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40 ของมูลค่าขายผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของกลุ่มฯ ในปี 2546

ประวัติของสินค้า

กลุ่มฯ เริ่มทำผลิตภัณฑ์กล่องข้าวสี่เหลี่ยม และกล่องข้าวหกเหลี่ยมเป็นผลิตภัณฑ์แรก โดยเริ่มตั้งแต่ ปี 2545 ในขณะเดียวกันได้เริ่มพัฒนาหารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และได้เริ่มทำการผลิตโคมบายปลาตะเพียน กล่องต่างๆ ปี 2547 ได้ผลิตมู่ลี่ออกมาจำหน่าย และมีการพัฒนารูปแบบอย่างต่อเนื่อง

จุดแข็งของสินค้า

1. ขั้นตอนการผลิตไม่ยุ่งยาก
2. วัตถุดิบมีในท้องถิ่น
3. ผลิตภัณฑ์ราคาถูก มีเอกลักษณ์ เกิดจากภูมิปัญญาของท้องถิ่น

2. การวิเคราะห์ SWOT ของกลุ่มฯ

2.1 จุดแข็ง

1) การจัดการองค์กร

- ประธานเป็นคนกว้างขวางในพื้นที่ เป็นหมอเมือง และทำงานรับใช้หลายองค์กร
- สมาชิกกลุ่มฯ มีความสามัคคีกันเป็นอย่างดี

2) การผลิต

- กลุ่มฯ มีการประชุมสมาชิกเพื่อทำความเข้าใจถึงรูปแบบผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งซื้อก่อนการผลิตทุกครั้ง
- ขั้นตอนการผลิตไม่ยุ่งยาก
- มีการพัฒนานาเทคโนโลยีการตัดเส้นด้วยพิมพ์ไม้ ทำให้เส้นใบตาลมีขนาดที่เท่ากัน ผลิตภัณฑ์จึงมีรูปทรงและขนาดเท่ากัน

3) การตลาด

- ผลิตภัณฑ์ราคาถูก
- ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์ เกิดจากภูมิปัญญาของท้องถิ่น
- การออกร้าน กลุ่มมีการแจกนามบัตร และแนะนำวิธีการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ที่ถูกต้อง เพื่อให้สามารถใช้ได้นานขึ้น

4) การเงิน

- มีการระดมทุนสมาชิก
- สมาชิกสามารถยืมเงินจากกลุ่มฯ ไปทำการผลิตก่อนได้

2.2 จุดอ่อน

1) การจัดการองค์กร

- คณะกรรมการบางตำแหน่งไม่ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามตำแหน่งที่วางไว้
- ประธานกลุ่มฯ มีภาระหน้าที่หลายอย่าง ทั้งการทำงานให้องค์กรต่างๆ และธุรกิจส่วนตัว ทำให้มีเวลาในการบริหารจัดการกลุ่มฯ น้อย
- สมาชิกขาดความมั่นใจในการดำเนินงานของกลุ่มฯ กลัวการขาดทุน ไม่กล้าวางแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ

2) การผลิต

- ผลิตภัณฑ์เกิดเชื้อราได้ง่าย หากเส้นใยตาข่ายไม่แห้งพอ และเก็บในที่ชื้น
- กลุ่มฯ ขาดความรู้ในการแสวงหาเทคโนโลยีในการป้องกันการเกิดเชื้อราในใยตาข่าย
- กำลังการผลิตของกลุ่มฯ มีน้อย ทำให้รับคำสั่งซื้อได้ในปริมาณจำกัด

3) การตลาด

- กลุ่มฯ ขาดบุคลากรในการหาตลาด และขาดความรู้ในการตั้งราคาผลิตภัณฑ์
- กลุ่มฯ มีลูกค้าประจำน้อย และตลาดส่วนใหญ่ยังอยู่ในจังหวัดลำปาง
- รูปแบบผลิตภัณฑ์ไม่หลากหลาย
- ผลิตภัณฑ์อายุการใช้งานสั้นและการเก็บรักษายาก หากถูกความชื้นมักจะขึ้นรา
- กลุ่มฯ ขาดการพัฒนาบรรจุภัณฑ์
- ผลิตภัณฑ์ยังไม่ผ่านการคิดสรร OTOP Product Champion: OPC
- มีการส่งเสริมการขายน้อย ไม่ต่อเนื่อง มีเพียงการออกร้านในจังหวัดลำปาง

4) การเงิน

- คณะกรรมการที่รับผิดชอบด้านการเงินไม่ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามตำแหน่งที่วางไว้
- กลุ่มฯ ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก
- กลุ่มฯ ขาดการวางแผนทางการเงินและการจัดทำบัญชี

2.3 โอกาส

- หน่วยงานราชการให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่องได้แก่ สำนักงานพัฒนาชุมชนเขต 5 และ กองทุนหมู่บ้านต้นค่า-ม่วงชุม สนับสนุนเงินกู้ให้กลุ่มฯ และสมาชิก
- ปัจจัยการผลิตสามารถจัดหาได้ง่ายในพื้นที่
- ผู้บริโภคในปัจจุบันนิยมสินค้าปลอดภัยจากสารเคมี และสินค้าย่อยสลาย

2.4 ข้อจำกัด

การคมนาคมเข้าหมู่บ้านวอวน การหาที่ตั้งกลุ่มฯ ทำได้ลำบาก ไม่สะดวกในการติดต่อของลูกค้า ที่จะเข้าถึงกลุ่มฯ

3. วัตถุประสงค์ เป้าหมาย และแผนทางธุรกิจ

3.1 เป้าหมายโดยรวมของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่นเป็น hand made และสร้างรายได้เสริมแก่ สมาชิกในชุมชน (วันละ 150 บาท/คน)

3.2 เป้าหมายเฉพาะด้านและแผนทางธุรกิจ

3.2.1 เป้าหมายและแผนการตลาด

กลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะเพิ่มยอดขายในผลิตภัณฑ์โมบาย กล้องสีเหลี่ยมยาวและสั้นร้อยละ 5 ต่อปี และเน้นการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น โดยเฉพาะของตกแต่งประดับ บ้าน นอกจากนี้ยังจะส่งเสริมการขายจากจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ที่ปลอดภัยจากสารเคมี และผลิตผลิตภัณฑ์ ย่อยสลายออกจำหน่าย

ภาพรวมของตลาด

กลุ่มฯ ขายปลีกในการออกร้านจำหน่ายสินค้าตามงานต่างๆ ในจังหวัดลำปางมากที่สุด ได้แก่ ร้านกาดม่วนใจ๋ และร้านเทียนหอมลำปาง คิดเป็นร้อยละ 55 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด รองลงมาขายส่งให้ ลูกค้าที่อำเภอสันกำแพง และอำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ คิดเป็น ร้อยละ 35 และส่งให้แม่ค้าในจังหวัด ลำปาง คิดเป็นร้อยละ 10 ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมด

1) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

กลุ่มฯ มีลูกค้าเก่าที่มีศักยภาพของผลิตภัณฑ์กล้องสีเหลี่ยมยาวและสั้น มีจำนวน 3 ราย ได้แก่

1. ลูกค้าขายส่งจาก อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10 ของ มูลค่าขายผลิตภัณฑ์ทั้งหมด

2. ลูกค้าขายส่งจากพญาไต้ จังหวัดชลบุรี คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 50 ของมูลค่าขายผลิตภัณฑ์ทั้งหมด

3. ลูกค้าขายส่งจากสวนลุมไนท์พลาซ่า กรุงเทพฯ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40 ของมูลค่าขายผลิตภัณฑ์ทั้งหมด

ส่วนผลิตภัณฑ์โม่บายเป็นการขายปลีกจำหน่ายสินค้าตามงานต่างๆ ในจังหวัดลำปางทั้งหมดและคาดว่าในอนาคตยังคงเป็นลูกค้าปลีกอยู่ เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีเปลี่ยนแปลงรูปแบบตลอดเวลาเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

ในอีก 5 ปีข้างหน้า กลุ่มฯ คาดว่าสัดส่วนของลูกค้าส่งจาก อำเภอสันกำแพง ยังคงสัดส่วนเท่าเดิม สัดส่วนลูกค้าจากพญาไต้ลดลงเหลือร้อยละ 40 และลูกค้าสวนลุมไนท์พลาซ่ามีสัดส่วนเพิ่มขึ้นเป็นร้อยละ 50

2) ส่วนแบ่งการตลาด

ส่วนแบ่งการตลาดในปัจจุบัน

กลุ่มฯ มีส่วนแบ่งการตลาดในระดับหมู่บ้านและระดับตำบลร้อยละ 100 ส่วนแบ่งการตลาดในระดับอำเภอและระดับจังหวัดร้อยละ 90

ส่วนแบ่งการตลาดที่คาดหวัง

ในอีก 5 ปีข้างหน้ากลุ่มฯ คาดว่าจะมีส่วนแบ่งการตลาดในแต่ละระดับดังนี้

ตารางที่ 3 เป้าหมายและแผนการตลาด

เป้าหมายการตลาด	กลุ่มเป้าหมาย	ส่วนแบ่งทาง การตลาด	กลยุทธ์			
			ผลิตภัณฑ์	ราคา	ช่องทางการจัดจำหน่าย	การส่งเสริมการขาย
ระยะปานกลาง 3 ปี และระยะยาว 5 ปี						
-โมบาย เพิ่มขึ้น 5% ต่อปี - กล่องสี่เหลี่ยมยาวเพิ่ม 5% ต่อปี - กล่องสี่เหลี่ยมสั้นเพิ่ม 5% ต่อปี	- ลูกค้าปลีก 100% - ลูกค้าเก่า 100% ส่ง 100%	คงที่	- พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ตามกระแสความนิยมของตลาด - พัฒนบรรจุภัณฑ์จากถุงพลาสติกเป็นกล่องที่มีความสวยงามมากขึ้น	- ตั้งราคาจากต้นทุนการผลิตและบวกกำไรเพิ่มร้อยละ 20-30 ตามความเหมาะสม	- ออกร้านแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ทั้งในและต่างจังหวัด ให้มากขึ้น	-ให้เครดิตลูกค้าเป็นระยะเวลา 1 เดือน - ให้คำแนะนำวิธีการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้า
ระยะสั้น 1 ปี						
- โมบาย เพิ่มขึ้น 5% - กล่องสี่เหลี่ยมยาวเพิ่ม 5% - กล่องสี่เหลี่ยมสั้นเพิ่ม 5%	- ลูกค้าปลีก 100% - ลูกค้าเก่า 100% ส่ง 100%	คงที่	- พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ตามกระแสความนิยมของตลาด - พัฒนบรรจุภัณฑ์จากถุงพลาสติกเป็นกล่องมือสองที่มีความสวยงามมากขึ้น	- ตั้งราคาจากต้นทุนการผลิตและบวกกำไรเพิ่มร้อยละ 20-30 ตามความเหมาะสม	- ออกร้านแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ทั้งในและต่างจังหวัด ให้มากขึ้น	- แจกนามบัตร ให้ผู้ที่สนใจ - ลูกค้าสามารถต่อรองจนได้ราคาที่พอใจ - ให้คำแนะนำวิธีการเก็บรักษาผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้า - สามารถเปลี่ยนสินค้าคืนได้เมื่อสินค้าขึ้นราหรือเสียหายระหว่างการเดินทาง

3.2.2 เป้าหมายและแผนการผลิต

ในอนาคตกลุ่มฯ จะเพิ่มกำลังการผลิตของกลุ่มฯ และเน้นการผลิตผลิตภัณฑ์ที่มียอดขายสูง ได้แก่ โมบาย กล้องสี่เหลี่ยมยาวและสั้น โดยเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี ในแต่ละผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องกับเป้าหมายการตลาด

1) ภาพรวมของแผนการผลิต

กลุ่มฯ มีการผลิตตลอดทั้งปี ผลิตมากในช่วงเดือนตุลาคมถึงพฤษภาคมผลิตน้อยในเดือนมิถุนายนถึงกันยายน เนื่องจากเป็นช่วงฤดูฝนสมาชิกส่วนใหญ่จะทำงาน และไม่ค่อยมีคำสั่งซื้อเข้ามา การผลิตส่วนใหญ่ไม่ได้วางแผนการผลิต จะผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า และผลิตเพื่อรอจำหน่ายตามงานต่างๆ

2) ข้อได้เปรียบของการผลิต

1. ปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ หาได้ง่ายในพื้นที่ โดยเฉพาะใบตาล และมีปริมาณเพียงพอตลอดทั้งปี
2. สมาชิกเป็นผู้สูงอายุมีความชำนาญในการผลิตเป็นอย่างดี และผลิตตามความถนัดของแต่ละคน

3) ยุทธศาสตร์ที่นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต

ยุทธศาสตร์ที่กลุ่มฯ นำมาใช้ในการวางแผนการผลิต คือ การสนองความต้องการของตลาดอย่างรวดเร็วและสามารถส่งมอบสินค้าได้ตรงตามกำหนด

4) การวางแผนการผลิต

กลุ่มฯ วางแผนจัดซื้อวัตถุดิบภายในหมู่บ้านเพิ่มขึ้นและรับสมาชิกเพิ่ม เพื่อให้สอดคล้องกับปริมาณการผลิต และฝึกอบรมพัฒนาทักษะฝีมือแก่สมาชิกให้มีความชำนาญมากขึ้น

ตารางที่ 4 เป้าหมายและแผนการผลิต

เป้าหมายการผลิต	กลยุทธ์					
	แรงงาน	วัตถุดิบ	เครื่องจักรและอุปกรณ์	กระบวนการผลิต	การควบคุมคุณภาพ	สถานที่ผลิต
ระยะยาว 5 ปีและ ระยะปานกลาง 3 ปี						
- โหมบาย เพิ่มขึ้น 5% ต่อปี - กล่องสี่เหลี่ยมยาวเพิ่ม 5% ต่อปี - กล่องสี่เหลี่ยมสั้นเพิ่ม 5% ต่อปี	- อบรมพัฒนาทักษะฝีมือแรงงานในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ - เพิ่มแรงงานผลิตอย่างน้อย 5 คนต่อปี - ฝึกอบรมเกี่ยวกับการป้องกันการเกิดเชื้อราในผลิตภัณฑ์	- จัดซื้อวัตถุดิบเพิ่มขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับการผลิต	-	- ควบคุมการผลิตให้ได้รูปแบบตามความต้องการของลูกค้า	- เพิ่มความละเอียดประณีตในการผลิต - ตรวจสอบความเรียบร้อยของชิ้นงานก่อนนำส่งลูกค้า	-
ระยะสั้น 1 ปี						
- โหมบาย เพิ่มขึ้น 5% - กล่องสี่เหลี่ยมยาวเพิ่ม 5% - กล่องสี่เหลี่ยมสั้นเพิ่ม 5%	- เพิ่มแรงงานผลิตอย่างน้อย 5 คน - ฝึกอบรมเพิ่มพูนทักษะด้านการจักสาน	- จัดซื้อวัตถุดิบเพิ่มขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับการผลิตและจัดซื้อวัตถุดิบจากแหล่งเดิม	-	- ตากใบตาลให้แห้งก่อนนำไปผลิต - พิถีพิถันในการผลิต เช่น การเก็บปลายใบตาล ขนาดและรูปทรง	- เพิ่มความละเอียดประณีตในการผลิต - ตรวจสอบความเรียบร้อยก่อนนำส่งลูกค้า	-

3.2.3 เป้าหมายและแผนการจัดการองค์กรและกำลังคน

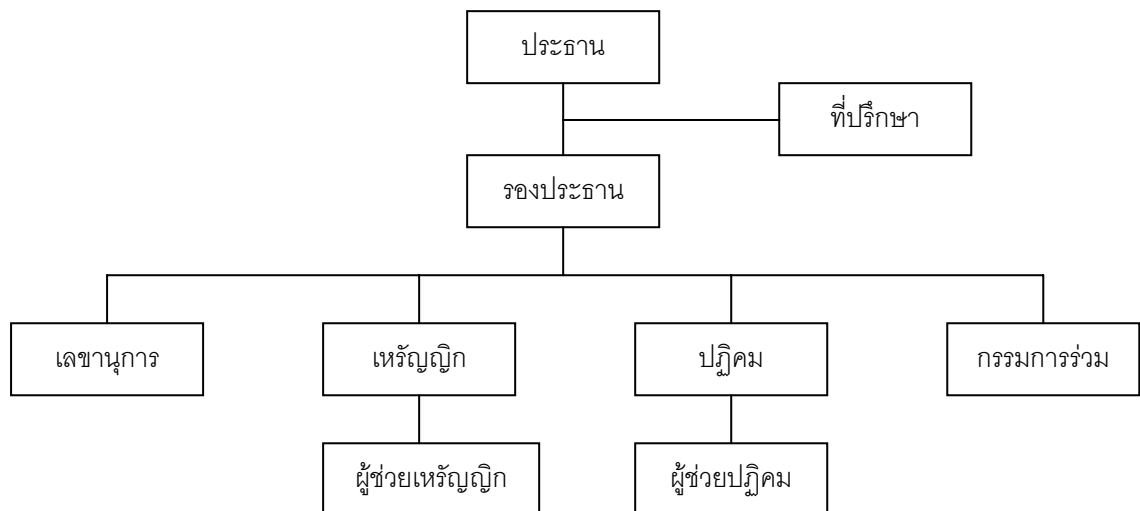
กลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะเพิ่มจำนวนสมาชิกประมาณ 5 คนต่อปี ในปี 2549 กลุ่มฯ จะมีการระดมทุนเพิ่มจากสมาชิกหุ้นละ 50 บาท คนละ 2 หุ้นขึ้นไป

1) สถานที่ตั้งของกลุ่มฯ

33 หมู่ที่ 5 ตำบลปรางครก อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง โทร. 06 – 9212309

2) โครงสร้างองค์กร

กลุ่มฯ มีการจัดโครงสร้างการบริหารจำนวน 9 ตำแหน่ง ได้แก่ ประธาน รองประธาน เลขานุการ เภรัญญิก ผู้ช่วยเรภรัญญิก ปฏิกม ผู้ช่วยปฏิกม ประชาสัมพันธ์ และกรรมการร่วม (แผนภาพที่ 1)



แผนภาพที่ 1 โครงสร้างการบริหารงานของกลุ่มฯ

ตารางที่ 5 โครงสร้างการบริหารกลุ่มฯ ปี 2546

ที่	ชื่อ-สกุล	อายุ (ปี)	เพศ	ระดับการศึกษา	ตำแหน่ง	หน้าที่	อาชีพปัจจุบัน
1	นางพิมพ์ร เบี้ยยังคำ	41	หญิง	ม.6	ประธาน	บริหารจัดการกลุ่มฯ	ค้าขาย/หมอสุนไพร
2	น.ส.สมพร ไชยคันธา	50	หญิง	ป.6	รองฯ	บริหารจัดการกลุ่มฯ	ตัดเย็บเสื้อผ้า/ค้าขาย
3	นางเดือนเต็ม ไชยสาร	40	หญิง	ป.7	เลขานุการ	บันทึกการประชุม	ทำนา/จักสาน
4	นางถนอม ถมยา	48	หญิง	ป.4	เหรัญญิก	บัญชี/การเงินกลุ่มฯ	ตัดเย็บเสื้อผ้า/จักสาน
5	นางหยาด ช่างลื้อ	43	หญิง	ป.4	ผู้ช่วยเหรัญญิก	บัญชี/การเงินกลุ่มฯ	ทำนา/จักสาน
6	นางแสงจันทร์ ไชยคันธา	50	หญิง	ป.4	ประชาสัมพันธ์	แจ้งข่าวสารสมาชิก	ทำนา/จักสาน
7	นางเหลียม คำภีระ	54	หญิง	ป.4	ปฏิคม	บริการอำนวยความสะดวก	ทำนา/จักสาน
8	นางลัดดา มาลีเลิศ	52	หญิง	ป.4	ผู้ช่วยปฏิคม	บริการอำนวยความสะดวก	ทำนา/จักสาน
9	นางไหม ยศบุญเรือง	46	หญิง	ป.4	กรรมการ	บริหารจัดการกลุ่มฯ	ทำนา/จักสาน
10	นางหล่วย เบี้ยยังคำ	48	หญิง	ป.4	กรรมการ	บริหารจัดการกลุ่มฯ	ทำนา/จักสาน
11	นางทองดี ถาจอมคำ	60	หญิง	ป.4	กรรมการ	บริหารจัดการกลุ่มฯ	ทำนา/จักสาน
12	นางแพน แปงแก้ว	48	หญิง	ป.4	กรรมการ	บริหารจัดการกลุ่มฯ	ทำนา/จักสาน
13	นางปัน สันใจคำ	80	หญิง	ไม่ได้เรียน	กรรมการ	บริหารจัดการกลุ่มฯ	ทำนา/จักสาน
14	นางตีบ นันติ	67	หญิง	ป.4	ที่ปรึกษา	ให้คำปรึกษาการบริหารกลุ่มฯ	ทำนา/จักสาน
15	นางจำปา วงศ์ธิดา	60	หญิง	ป.4	ที่ปรึกษา	ให้คำปรึกษาการบริหารกลุ่มฯ	ทำนา/จักสาน

ตารางที่ 6 เป้าหมายและแผนจัดองค์กรและกำลังคน

เป้าหมายการจัดองค์กรและกำลังคน	กลยุทธ์
แผนระยะสั้น (1ปี)	
1. โครงสร้างองค์กร	- ประชุมหารือเกี่ยวกับการระดมทุนและการจัดสรรผลกำไรของกลุ่มฯ
2. สมาชิก	- เพิ่มจำนวนสมาชิกปีละ 5 คน
3. สวัสดิการ	- ให้สมาชิกกู้ยืมเงินไปลงทุนการผลิต
ระยะปานกลาง(3 ปี) และระยะยาว 5 ปี	
1. โครงสร้างองค์กร	- มีการระดมทุนจากสมาชิกเพิ่มเป็นหุ้นละ 50 บาท (เดิมหุ้นละ 10 บาท) คนละ 2 หุ้นขึ้นไป
2. สมาชิก	- เพิ่มจำนวนสมาชิกปีละ 5 คน
3. สวัสดิการ	- ให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อเป็นทุนหมุนเวียน - จัดสรรประโยชน์ร้อยละ 10 ของผลกำไร แก่สมาชิก

3.2.4 เป้าหมายและแผนทางการเงิน

กลุ่มฯ มีเป้าหมายที่จะให้มีกำไรสุทธิเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 ต่อปี และในอนาคตกลุ่มฯ มีแผนที่จะกู้เงินปลอดดอกเบี้ยจากหน่วยงานราชการ จำนวน 50,000 ถึง 100,000 บาท บาท เพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในการซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิก

1) สรุปข้อมูลทางการเงิน

ตารางที่ 7 พยากรณ์ยอดขาย 5 ปี

หน่วย: ชิ้น

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	อัตราส่วน เพิ่ม (%)	ปีที่ 3	อัตราส่วน เพิ่ม (%)	ปีที่ 4	อัตราส่วน เพิ่ม (%)	ปีที่ 5	อัตราส่วนเพิ่ม (%)
โมบายปลาตะเพียน	500	525	5.00	551	5.00	579	5.00	608	5.00
กล่องสี่เหลี่ยมยาว	5,250	5,513	5.00	5,788	5.00	6,078	5.00	6,381	5.00
กล่องสี่เหลี่ยมสั้น	5,250	5,513	5.00	5,788	5.00	6,078	5.00	6,381	5.00

ตารางที่ 8 พยากรณ์ยอดผลิต 5 ปี

หน่วย: ชิ้น

ผลิตภัณฑ์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	อัตราส่วน เพิ่ม (%)	ปีที่ 3	อัตราส่วน เพิ่ม (%)	ปีที่ 4	อัตราส่วนเพิ่ม (%)	ปีที่ 5	อัตราส่วนเพิ่ม (%)
โมบายปลาตะเพียน	500	525	5.00	551	5.00	579	5.00	608	5.00
กล่องสี่เหลี่ยมยาว	5,250	5,513	5.00	5,788	5.00	6,078	5.00	6,381	5.00
กล่องสี่เหลี่ยมสั้น	5,250	5,513	5.00	5,788	5.00	6,078	5.00	6,381	5.00

ตารางที่ 9 ประมาณต้นทุนสินค้าขาย (เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา)

หน่วย: บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินค้าคงเหลือต้นปี	-	-	-	-	-
บวก : วัตถุดิบทางตรง	3,550	3,727.50	3,913.88	4,109.57	4,315.05
วัตถุดิบทางอ้อม	12,048.60	12,651.03	13,283.58	13,947.76	14,645.15
วัสดุสิ้นเปลือง	-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง	41,675	43,758.75	45,946.69	48,244.02	50,656.22
ค่าใช้จ่ายโรงงาน	-	-	-	-	-
สินค้าที่มีเพื่อขาย	57,273.60	60,137.28	63,144.14	66,301.35	69,616.42
ต้นทุนสินค้าขาย	57,273.60	60,137.28	63,144.14	66,301.35	69,616.42

ตารางที่ 10 ประมาณการงบประมาณต้นทุนโครงการ (เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา)

รายการ		แหล่งที่มาของเงินทุน			จำนวนเงินทั้งสิ้น (บาท)
		หนี้สิน (บาท)		ส่วนของ เจ้าของ (บาท)	
1	เงินทุนหมุนเวียน				
1.1	เงินสด			680	680
1.2	ลูกหนี้			2,800	2,800
1.3	สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย			17,520	17,520
1.4	งานระหว่างทำ				-
1.5	วัตถุดิบทางตรงคงคลัง			1,200	1,200
1.6	วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง				-
1.7	วัสดุคงคลัง			-	-
					22,200
2	สินทรัพย์ถาวร				
2.1	ที่ดิน			-	-
2.2	สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน			-	-
2.3	เครื่องจักร			-	-
2.4	อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า			478.80	478.80
2.5	สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย			-	-
2.6	อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย			-	-
2.7	สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน			-	-
2.8	อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน			-	-
2.9	ยานพาหนะ			-	-
2.10	สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ			-	-
					478.80
3	ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ				
3.1	ค่าใช้จ่ายในการเตรียมการ				-
3.2	สิทธิในการใช้สินทรัพย์				-
รวม					22,678.80

ตารางที่ 11 ประมาณการงบกำไรขาดทุน (เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา)

หน่วย: บาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
ขาย	69,100.00	72,555.00	76,182.75	79,991.89	83,991.48
รายได้อื่น					
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	57,273.60	60,137.28	63,144.14	66,301.35	69,616.42
กำไรเบื้องต้น	11,826.40	12,417.72	13,038.61	13,690.54	14,375.06
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการขาย	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	-	-	-	-	-
ค่าเสื่อมราคา (จากส่วนของ การผลิต การขายและการบริหาร)	94.20	94.20	94.20	94.20	94.20
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน ตัดจ่าย	-	-	-	-	-
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษี	8,232.20	8,823.52	9,444.41	10,096.34	10,780.86
หัก ดอกเบี้ยจ่าย			-	-	-
กำไรสุทธิก่อนหักภาษี	8,232.20	8,823.52	9,444.41	10,096.34	10,780.86
หัก ภาษี (%)					
กำไรสุทธิหลังหักภาษี	8,232.20	8,823.52	9,444.41	10,096.34	10,780.86
หัก เงินปันผลหุ้นบุริมสิทธิ					
กำไรสุทธิเพื่อจัดสรรให้หุ้นสามัญ	8,232.20	8,823.52	9,444.41	10,096.34	10,780.86
หัก เงินปันผล		882.35	944.44	1,009.63	1,078.09
กำไร (ขาดทุน) สุทธิ	8,232.20	7,941.17	8,499.97	9,086.70	9,702.78
กำไร (ขาดทุน) สะสม	8,232.20	16,173.37	24,673.33	33,760.04	43,462.81

ตารางที่ 12 ประมาณการงบประมาณเงินสด (เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา)

หน่วย: บาท

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
เงินสดรับ						
ขายสินค้า		69,100.00	72,555.00	76,182.75	79,991.89	83,991.48
รับชำระหนี้ (ลูกหนี้)		-	-	-	-	-
รายได้อื่น						
รวมเงินสดรับ	-	69,100.00	72,555.00	76,182.75	79,991.89	83,991.48
เงินสดจ่าย						
การดำเนินการ						
ซื้อวัตถุดิบทางตรง		3,550.00	3,727.50	3,913.88	4,109.57	4,315.05
ซื้อวัตถุดิบทางอ้อม		12,048.60	12,651.03	13,283.58	13,947.76	14,645.15
ซื้อวัสดุสิ้นเปลือง		-	-	-	-	-
ค่าแรงงานทางตรง		41,675.00	43,758.75	45,946.69	48,244.02	50,656.22
ค่าใช้จ่ายโรงงาน		-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายในการขาย		3,500	3,500	3,500	3,500	3,500
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร		-	-	-	-	-
การลงทุน						
เงินทุนหมุนเวียน						
สินทรัพย์ถาวร	478.80					
ค่าใช้จ่ายก่อนการ ดำเนินการ						
รวมเงินสดจ่าย	478.80	60,773.60	63,637.28	66,644.14	69,801.35	73,116.42
เงินสดสุทธิ						
บวก เงินสดยกยอดกมา		10,715.45	19,426.54	27,757.94	36,595.44	45,964.35
รวมเงิน	- 478.80	8,711.09	9,246.65	9,808.98	10,399.43	11,019.40
บวก ทุนส่วนของเจ้าของ	11,194.25					
เงินกู้ระยะสั้น	-	-				
ชำระคืนเงินต้น		-	-	-	-	-

ตารางที่ 12 (ต่อ)

หน่วย: บาท

รายการ	ปีก่อนการ ดำเนินการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
ชำระคืนดอกเบี้ย		-	-	-	-	-
เงินกู้ระยะยาว						
ชำระคืนเงินต้น				-	-	-
ชำระคืนดอกเบี้ย		-	-	-	-	-
หัก เงินปันผล		-	882.35	944.44	1,009.63	1,078.09
เงินสดคงเหลือยกไป	10,715.45	19,041.85	27,077.22	35,671.38	44,852.28	54,649.26

ตารางที่ 13 ประมาณการงบดุล (เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา)

หน่วย: บาท

รายการ	ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์						
สินทรัพย์หมุนเวียน						
เงินสดในมือและฝากธนาคาร	10,715.45	19,041.85	27,077.22	35,671.38	44,852.28	54,649.26
ลูกหนี้						
สินค้าสำเร็จรูปเตรียมไว้เพื่อขาย		-	-	-	-	-
วัตถุดิบทางตรงคงคลัง		-	-	-	-	-
วัตถุดิบทางอ้อมคงคลัง		-	-	-	-	-
วัสดุคงคลัง		-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	10,715.45	19,426.54	27,757.94	36,595.44	45,964.35	55,891.23
สินทรัพย์ถาวร						
ที่ดิน	-	-	-	-	-	-
สิ่งปลูกสร้างส่วนโรงงาน	-	-	-	-	-	-
เครื่องจักร	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์โรงงานและอุปกรณ์ขนถ่ายสินค้า	478.80	478.80	478.80	478.80	478.80	478.80
สิ่งปลูกสร้างส่วนการขาย	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้ในการขาย	-	-	-	-	-	-

ตารางที่ 13 (ต่อ)

หน่วย: บาท

รายการ	ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สิ่งปลูกสร้างส่วนสำนักงาน	-	-	-	-	-	-
อุปกรณ์และเครื่องใช้สำนักงาน	-	-	-	-	-	-
ยานพาหนะ	-	-	-	-	-	-
สินทรัพย์ถาวรอื่นๆ	-	-	-	-	-	-
รวมสินทรัพย์ถาวร	478.80	478.80	478.80	478.80	478.80	478.80
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม		94.20	188.40	282.60	376.80	471.00
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	478.80	384.60	290.40	196.20	102.00	7.80
สินทรัพย์อื่นๆ						
ค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินการ รอคการตัดจ่าย						
สิทธิการใช้สินทรัพย์						
รวมสินทรัพย์อื่นๆ						
รวมสินทรัพย์ทั้งสิ้น	11,194.25	19,426.45	27,367.62	35,867.58	44,954.28	54,657.06

ตารางที่ 13 (ต่อ)

หน่วย: บาท

รายการ	ปีเริ่มโครงการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น						
หนี้สินหมุนเวียน						
เงินเบิกเกินบัญชี	-	-	-	-	-	-
เจ้าหนี้		-	-	-	-	-
ตัวเงินจ่ายและเงินกู้ระยะยาวเมื่อทวงถาม						
ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย		-	-	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
หนี้สินระยะยาว						
เงินกู้ยืมระยะยาว						
รวมหนี้สินระยะยาว	-	-	-			
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
ทุนจดทะเบียน (ออกเอง)	11,194.25	11,194.25	11,194.25	11,194.25	11,194.25	11,194.25
หุ้นบุริมสิทธิ						
หุ้นสามัญ						
กำไรสะสม		8,232.20	16,173.37	24,673.33	33,760.04	43,462.81
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	11,194.25	19,426.45	27,367.62	35,867.58	44,954.28	54,657.06
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งสิ้น	11,194.25	19,426.45	27,367.62	35,867.58	44,954.28	54,657.06

ตารางที่ 14 ประเมินการอัตราส่วนทางการเงิน (เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่ต้องการพัฒนา)

	อัตราส่วนทางการเงิน	หน่วย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
1.	อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) : แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น						
	ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	บาท	19,041.85	27,077.22	35,671.38	44,852.28	54,649.26
2.	อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)						
	อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	ครั้ง/เท่า	3.56	2.65	2.12	1.78	1.54
	อัตราส่วนการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)	ครั้ง/เท่า	179.67	249.85	388.29	784.23	10,768.14
3.	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม						
	Degree of Financial Leverage	เท่า	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
4.	อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)						
	อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	ร้อยละ	11.91	10.95	11.16	11.36	11.55
	อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	ร้อยละ	17.11	17.11	17.11	17.11	17.11
5.	ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)						
	อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on investment: ROI)	ร้อยละ	42.38	32.24	26.33	22.46	19.72
	อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)	ร้อยละ	42.38	32.24	26.33	22.46	19.72
	อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)	ร้อยละ	42.38	32.24	26.33	22.46	19.72

4. การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ

ตารางที่ 15 การจัดการความเสี่ยงของกลุ่มฯ

ความเสี่ยง	วิธีการแก้ไข
ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน	
- ผลผลิตเกินขึ้นราเมื่อใดความขึ้น	- ตากใบตาลให้แห้งที่สุดก่อนที่จะสาน และแจ้งให้ผู้บริโภค ในการให้ระวังความขึ้น
- กลุ่มฯ ยังขาดเงินทุนหมุนเวียนในการรับซื้อผลผลิตภัณฑ์จากสมาชิก	- ขอกู้ยืมเงินปลอดดอกเบี้ยจากหน่วยงานราชการ
ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก	
- การคมนาคมไม่สะดวก ทำให้ลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้าหรือติดต่อซื้อขายลำบาก	- นำสินค้ามาจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าต่างๆ

5.สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ

ตารางที่ 16 สรุปแผนการดำเนินงานของกลุ่มฯ

กลยุทธ์ / แผน	มาตรการ / วิธีการ	งบประมาณ (บาท / ปี)				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
การตลาด	- ค่าโฆษณาและส่งเสริมการขาย	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
	- พัฒนาบรรจุภัณฑ์	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
การผลิต	- เพิ่มแรงงานผลิต	-	-	-	-	-
	- ฝึกอบรมเพิ่มทักษะในการผลิต	-	-	-	-	-
	- จัดซื้อวัตถุดิบเพิ่ม	-	178	186	196	205
การเงิน	- กู้ยืมเงินปลอดดอกเบี้ยจากหน่วยงานราชการ จำนวน	50,000 – 100,000 บาท				
การบริหารจัดการ	- เพิ่มจำนวนสมาชิกทุกปี (5 คนต่อปี)	-	-	-	-	-
	- ระดมทุนจากสมาชิก	-	-	-	-	-
	- จัดสรรกำไรร้อยละ 10 ต่อปี แก่สมาชิก	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด		6,500	6,678	6,686	6,696	6,705