



รายงานผลการดำเนินงาน

โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร
กิจกรรมที่ ๓ การดำเนินการตามแผนธุรกิจ
ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗

งานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ
วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา สถาบันการอาชีวศึกษาภาคกลาง ๓
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

คำนำ

ด้วย สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ได้พิจารณาจัดสรรงบประมาณตาม พ.ร.บ. งบประมาณรายจ่าย ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๕๗ โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๕๗ แผนงานขยายโอกาสและพัฒนาคุณภาพการศึกษา ผลผลิตผู้สำเร็จการศึกษา ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ งบประมาณรายจ่ายอื่น งวดที่ ๑ และงวดที่ ๒ เพื่อใช้ในการดำเนินโครงการให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายของโครงการ

ดังนั้น เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาดังกล่าว วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา จึงได้จัดทำโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๓ “การดำเนินการตามแผนธุรกิจ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗” โดยรวบรวมข้อมูล ผลการดำเนินงาน ผลการคัดเลือกแผนธุรกิจของนักเรียน นักศึกษา เพื่อดำเนินการตามแผนธุรกิจ ต่อไป

คณะผู้จัดทำ
คณะกรรมการฝ่ายประเมินผล
ตุลาคม ๒๕๕๗

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
คำนำ	
สารบัญ	
สารบัญตาราง	
บทที่ ๑ บทนำ	๑
๑.๑ หลักการและเหตุผล	๑
๑.๒ วัตถุประสงค์	๑
๑.๓ ตัวชี้วัดความสำเร็จ	๑
๑.๔ วิธีดำเนินงาน	๑
๑.๕ งบประมาณ	๒
บทที่ ๒ เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	๓
๒.๑ โครงสร้างการบริหารงานศูนย์บ่มเพาะเพื่อการศึกษา	๓
๒.๒ แผนธุรกิจ	๕
๒.๓ แนวความคิดการบัญชี	๖
๒.๔ วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	๑๘
บทที่ ๓ วิธีการดำเนินงาน	๒๔
๓.๑ รูปแบบการดำเนินโครงการ	๒๔
๓.๒ การเก็บรวบรวมข้อมูล	๒๖
บทที่ ๔ ผลการดำเนินงาน	๒๗
๔.๑ ผลการคัดเลือกแผนธุรกิจ	๒๗
๔.๒ จำนวนนักเรียน นักศึกษา ครูที่ปรึกษา ที่เข้าร่วมโครงการ	๒๘
บทที่ ๕ สรุป อภิปรายผล ข้อเสนอแนะ	๒๙
๕.๑ สรุปอภิปรายผล	๒๙
๕.๒ สรุปผลการดำเนินโครงการ	๒๙
 ภาคผนวก	 ๓๐
คณะผู้จัดทำ	

บทที่ ๑

บทนำ

๑.๑ หลักการและเหตุผล

ตามนโยบายรัฐบาล มีแนวทางการดำเนินการสนับสนุนการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร เพื่อพัฒนาผู้เรียนให้มีความรู้ ทักษะ การเป็นผู้ประกอบการ การสร้างผู้ประกอบการรายย่อยและพัฒนาศักยภาพครูฝึกวิชาชีพบ่มเพาะผู้ประกอบการของสถานศึกษา ในการสร้างอาชีพตามกลไกของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถานศึกษาโดยมุ่งให้เกิดวิสาหกิจนวัตกรรมใหม่ที่จะเป็นกลไกใหม่ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ เพื่อพัฒนาบ่มเพาะวิสาหกิจในสถานศึกษา สร้างผู้ประกอบการใหม่ อีกทั้งการสร้างโอกาสในการเพิ่มพูนและฝึกอบรมความชำนาญ ทักษะอาชีพ สามารถต่อยอดความรู้ให้เกิดการสร้างและพัฒนาอาชีพที่ยั่งยืน ผ่านกระบวนการเรียนรู้แบบเศรษฐกิจพอเพียงและการพึ่งพาตนเอง ในการประกอบอาชีพเลี้ยงดูตนเองและครอบครัวได้ อันจะนำไปสู่ความมีคุณธรรม จริยธรรมอันดี เกิดความสมดุลและยั่งยืนในชีวิต เศรษฐกิจและสังคม วิทยาลัยฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญของโครงการจึงได้ดำเนินโครงการนี้ขึ้น

๑.๒ วัตถุประสงค์

- ๑.๒.๑ เพื่อพัฒนาศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจรในสถานศึกษา
- ๑.๒.๑ เพื่อพัฒนาทักษะความรู้ ทักษะวิชาชีพและประสบการณ์เชิงพาณิชย์ ให้ครูที่ปรึกษา และนักเรียน นักศึกษา
- ๑.๒.๓ เพื่อสร้างผู้ประกอบการใหม่และเพิ่มโอกาสทางการฝึกอาชีพให้แก่ นักเรียนนักศึกษา
- ๑.๒.๔ เพื่อฝึกประสบการณ์การดำเนินธุรกิจผ่านกระบวนการเรียนรู้ในสถานการณ์จริงให้นักเรียน นักศึกษา

๑.๓ ตัวชี้วัดความสำเร็จ

1. มีนักเรียน นักศึกษาเข้าร่วมโครงการอย่างน้อย ๕ คน และครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ อย่างน้อย ๑ คน
2. มีแผนธุรกิจ อย่างน้อย ๒ แผนธุรกิจ

๑.๔ วิธีดำเนินงาน

๑.๔.๑ ขั้นตอนการดำเนินงาน

กิจกรรม	ระยะเวลา	ผู้รับผิดชอบ
๑. เสนอโครงการ	มิถุนายน ๒๕๕๗	ศูนย์บ่มเพาะฯ
๒. ประชุมคณะทำงาน	มิถุนายน ๒๕๕๗	
๓. ดำเนินการ	กรกฎาคม ๒๕๕๗	
๔. ประชุมสรุปผลการดำเนินงาน	กรกฎาคม ๒๕๕๗	
๕. สรุปประเมินผล	สิงหาคม-กันยายน ๒๕๕๗	
๖. ติดตามนิเทศแผนธุรกิจ	ตุลาคม ๒๕๕๗ – กุมภาพันธ์ ๒๕๕๗	

๑.๕ งบประมาณ โครงการอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร

กิจกรรมที่ ๓ การดำเนินการตามแผนธุรกิจ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗

ค่าวัสดุ	จำนวน	๕๔,๐๐๐	บาท
----------	-------	--------	-----

รวม	จำนวน	๕๔,๐๐๐	บาท
-----	-------	--------	-----

บทที่ ๒

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สรุปรายงานผลการประเมินโครงการอาชีวสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๓ “การดำเนินการตามแผนธุรกิจของวิทยาลัยอาชีวศึกษาอะเซิงเทรา” ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗ มีเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

- ๒.๑ โครงสร้างและหน้าที่การบริหารงานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา
- ๒.๒ แผนธุรกิจ
- ๒.๓ แนวคิดการบัญชี
- ๒.๔ วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

๒.๑ โครงสร้างการบริหารงานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา

(๑) ประธานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา และรองประธานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา มีหน้าที่ ส่งเสริม สนับสนุน ให้คำปรึกษา ร่วมกับคณะกรรมการดำเนินงานกำหนด วิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ และกำกับดูแล ติดตาม ประเมินผลการบ่มเพาะให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนด

(๒) คณะกรรมการที่ปรึกษา ประกอบด้วย ตัวแทนของหน่วยงานต่อไปนี้ ได้แก่ ธนาคารออมสิน ธนาคารกรุงไทย ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม อุตสาหกรรมจังหวัด

(๓) หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา

- ทำหน้าที่จัดการศูนย์บ่มเพาะ ประสานงานสร้างความร่วมมือกับฝ่ายต่างๆ ดำเนินการบ่มเพาะผู้เข้ารับการบ่มเพาะให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการการบริหารศูนย์ฯ กำหนด
- ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน/เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ตามความต้องการ (Needs) ของแต่ละกลุ่ม
- ประสานงานในการจัดหาที่ปรึกษาธุรกิจ ที่ปรึกษาบัญชี ให้แก่ผู้รับการบ่มเพาะ
- ดูแลและรับผิดชอบอาคารสถานที่ วัสดุ ครุภัณฑ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ในศูนย์ บ่มเพาะ
- ประสานงานกับสถาบันการเงินและหน่วยงานอื่นๆ เพื่อหาแหล่งเงินทุนสนับสนุนผู้เข้ารับการบ่มเพาะ
- ดำเนินการดูแลการเบิกจ่ายงบประมาณ และเงินรายได้ต่างๆ ให้เป็นไปตามระเบียบทางราชการ และที่คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะกำหนด
- ส่งเสริม และสนับสนุนผู้เข้ารับการบ่มเพาะเพื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
- สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
- งานอื่นๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

(๔) ฝ่ายฝึกอบรม

- ประสานงานในการจัดการฝึกอบรม จัดหาวิทยากร กำหนดหลักสูตร สร้างเครือข่ายธุรกิจ และกำหนดกิจกรรมที่เสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้เข้ารับการบ่มเพาะ
- ประสานกับแผนกวิชาและผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้การจัดประชุมอบรมบรรลุผลตาม วัตถุประสงค์
- สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
- ปฏิบัติงานอื่นๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

(๕) ฝ่ายบ่มเพาะ

- สรรหา พิจารณาคัดเลือก นักศึกษา นักศึกษาที่มีศักยภาพเข้ารับการบ่มเพาะ

- ทำหน้าที่เป็น “พี่เลี้ยง” ให้การดูแลและให้คำแนะนำแก่ผู้เข้ารับการบ่มเพาะ
- ประสานงานกับแผนกวิชาและงานต่างๆ ในสถานศึกษาเพื่อจัดกิจกรรมการบ่มเพาะ
- สรุปผลและรายงานผลดำเนินงาน
- ปฏิบัติงานอื่นๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

(๖) ฝ่ายนวัตกรรม

- ส่งเสริม สนับสนุนให้ผู้เข้ารับการบ่มเพาะ แสวงหา และพัฒนานวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์เพื่อนำไปใช้ในเชิงพาณิชย์และจดสิทธิบัตร
- สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
- ปฏิบัติงานอื่นๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

(๗) ฝ่ายธุรการ

- จัดการระบบงานทางด้านสารบรรณ และเอกสารภายในหน่วยงาน
- จัดทำเอกสารเกี่ยวกับการเงิน การบัญชี การเบิกจ่ายเงินงบประมาณ
- รวบรวมระเบียบข้อบังคับของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา สถานศึกษาและหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน
- ให้บริการด้านเอกสาร แบบพิมพ์ เครื่องมือ วัสดุและอุปกรณ์ ที่ศูนย์บ่มเพาะ ให้บริการกับผู้เข้ารับการบ่มเพาะ
- สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
- ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

(๘) ครูที่ปรึกษาธุรกิจ มีหน้าที่ดังนี้

- ให้คำปรึกษาในการจัดตั้งกลุ่มธุรกิจ การเขียนแผนธุรกิจ การจดทะเบียนธุรกิจ การปฏิบัติงานให้ถูกต้องตามระเบียบของสถานศึกษา และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- นิเทศติดตามการปฏิบัติงาน ให้คำแนะนำและช่วยแก้ไขปัญหาการดำเนินงานของผู้เข้ารับการบ่มเพาะในด้านการจัดการธุรกิจ การจัดทำบัญชี การตลาด การเงิน และอื่นๆ
- ประสานงานจัดหาที่ปรึกษาเฉพาะเรื่อง สำหรับให้คำปรึกษาปัญหาเชิงลึกเฉพาะราย
- ให้คำปรึกษาแนะนำการจัดทำเอกสารรายงาน สรุปผลการประกอบการ การเขียน Best Practice และเอกสารเพื่อการรายงานผลต่อสถานศึกษา
- จัดทำแผนการนิเทศและรายงานผลการนิเทศตลอดภาคเรียนหรือตามเวลาที่กำหนดและเมื่อสิ้นสุดการบ่มเพาะเสนอสถานศึกษาเพื่อทราบ
- สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
- ปฏิบัติงานอื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

(๙) ครูที่ปรึกษาด้านบัญชี มีหน้าที่ดังนี้

- ดูแลให้คำปรึกษาในการจัดทำบัญชีของผู้เข้ารับการบ่มเพาะ
- จัดทำงบดุล งบกำไรขาดทุน และรายงานทางการเงินอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องร่วมกับผู้เข้ารับการบ่มเพาะ
- ให้คำปรึกษาในการจัดสรรกำไรสุทธิของผู้ประกอบการ
- สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
- ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

๒.๒ แผนธุรกิจ

การเขียนแผนธุรกิจ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อเป็นคู่มือในการลงทุน ใช้เป็นเอกสารประกอบการกู้เงินและเพื่อใช้ตรวจสอบผลการลงทุนของธุรกิจ

ความหมายแผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ หรือ Business Plan คือแผนการดำเนินงานของธุรกิจ หรือโครงการหนึ่งๆ ที่จัดทำขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจทั้งในระยะสั้น ๑ – ๓ ปี และในระยะยาว ๓ – ๕ ปี อันประกอบไปด้วยการวิเคราะห์ถึงผลกระทบต่อธุรกิจทั้งทางด้านมหภาค (Macro Analysis) และจุลภาค (Micro Analysis) การวิเคราะห์ธุรกิจของโครงการในแง่มุมต่างๆ ทั้งทางด้านการตลาด ทางด้านการดำเนินงาน ทีมผู้บริหาร และทางการเงิน เพื่อเป็นการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ และเป็นกรอบในการดำเนินธุรกิจ แนวทางการพัฒนาธุรกิจในอนาคต

ทำไมต้องมีแผนธุรกิจ

การเขียนแผนธุรกิจ เป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งและเป็นมาตรฐานในการทำธุรกิจสมัยใหม่ไปแล้วก็ได้ไม่ว่าจะเป็นการขอเงินหรือการขอสินเชื่อจากธนาคารเพื่อนำเงินมาลงทุน การขอเงินจาก Venture Capital หรือการใช้เงินลงทุนของตนเองก็ดี เนื่องจากจะทำให้เจ้าของกิจการ ผู้ร่วมธุรกิจ หรือธนาคารได้เห็นภาพรวมของโครงการ รวมถึงการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการต่างๆ ว่ามีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด จะให้ผลคุ้มค่าเมื่อใด มีความสามารถในการชำระหนี้หรือไม่ ก่อนที่จะเริ่มต้นลงทุนในโครงการนั้นๆ จริง โดยแผนธุรกิจนอกจากจะเป็นการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ยังเป็นแผนงานและแผนควบคุมการดำเนินงานของบริษัทได้อีกทางหนึ่งด้วย

ลักษณะของแผนธุรกิจที่ดีต้องประกอบด้วยอะไรบ้าง

แผนธุรกิจที่ดีต้องประกอบด้วยส่วนสำคัญดังต่อไปนี้

๑. บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) เพื่อให้ผู้บริหารหรือผู้พิจารณาแผน ได้ทราบภาพรวมทั้งหมดของโครงการ และผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุน

๒. โครงสร้างอุตสาหกรรมของบริษัท (Industry Analysis) บอกถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมของโครงการ วิสัยทัศน์ ภารกิจ และวัตถุประสงค์ของโครงการ

๓. การวิเคราะห์ตลาด (Marketing Analysis) เป็นการวิเคราะห์ถึงปัจจัยภายนอก ปัจจัยภายใน สภาพการแข่งขันในตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ พฤติกรรมผู้บริโภค และการประมาณการยอดขายสินค้าและบริการ

๔. แผนการตลาด (Marketing Plan) การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ทั้งทางด้านสินค้าและบริการ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การสื่อสารทางการตลาด การบริหารการขาย และการรับประกันสินค้าและบริการ

๕. แผนการพัฒนาในอนาคต (Improvement Plan) แผนงานการพัฒนาสินค้าและบริการของบริษัทในอนาคต

๖. แผนการปฏิบัติงาน (Operation Plan) กลยุทธ์การดำเนินงาน สถานที่ตั้ง แผนการดำเนินงาน

๗. โครงสร้างองค์กร (Organization Plan) แผนผังองค์กร ทีมงานหลักในการบริหาร และหน้าที่ความรับผิดชอบของหน่วยงานต่างๆ

๘. ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ (Business Profit) นโยบายทางการเงิน สมมติฐานการเงิน งบกำไรขาดทุน งบดุล งบกระแสเงินสด เงินลงทุนและผลตอบแทน อัตราส่วนทางการเงิน การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของผลการดำเนินงาน การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

๙. แผนการดำเนินงาน (Gantt Chart) แผนภาพระยะเวลาของการดำเนินงานในช่วงเวลาต่างๆ (Time Frame)

๑๐. แผนการควบคุม (Controlling Plan) แผนควบคุมการดำเนินการเพื่อให้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้

๑๑. แผนฉุกเฉิน (Emergency Plan) แผนสำรองหากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนที่ได้วางไว้ หรือแผนการแก้ไขปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต

๒.๓ แนวความคิดการบัญชี

การบัญชี (Accountancy หรือ Accounting) เป็นศิลปะของการบันทึกรายการค้าต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ การรับ-จ่ายเงิน สิ่งของและสิทธิที่มีค่าเป็นเงินไว้ในสมุดบัญชีอย่างสม่ำเสมอเป็นระเบียบถูกต้องตามหลักการ และสามารถแสดงผลการดำเนินงาน และฐานะทางการเงินของกิจการในขณะเวลาหนึ่งๆได้

๒.๓.๑ การทำบัญชี

การทำบัญชี (Book Keeping) หมายถึง การจดบันทึกเหตุการณ์ต่าง ๆ เกี่ยวกับการรับ-จ่ายเงิน หรือสิ่งของที่กำหนดมูลค่าเป็นเงินไว้เป็นหลักฐานไว้ในสมุดบัญชีอย่างสม่ำเสมอ จัดแยกประเภทต่าง ๆ ให้เป็นระเบียบถูกต้องตามหลักการ และแสดงผลการดำเนินงาน ตลอดจนการวิเคราะห์ผลการดำเนินงานนั้น ซึ่งการบัญชีนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชาการบัญชี (Accounting)

๒.๓.๒ จุดประสงค์ของบัญชี

๑. เพื่อจดบันทึกรายการค้าต่างๆ ที่เกิดขึ้นโดยเรียงลำดับก่อนหลังและจำแนกประเภทของรายการค้าไว้อย่างสมบูรณ์

๒. เพื่อให้การจดบันทึกรายการค้านั้นถูกต้อง เป็นตามหลักการบัญชีและตามกฎหมายว่าด้วยการ

๓. เพื่อแสดงผลการดำเนินงานในรอบระยะเวลาหนึ่ง และแสดงฐานะการเงินของกิจการในระยะเวลาหนึ่ง

๒.๓.๓ ประโยชน์ของการบัญชี

๑. ช่วยให้เจ้าของกิจการสามารถ ควบคุมดูแล รักษาสินทรัพย์ของกิจการได้

๒. ช่วยให้ทราบผลการดำเนินงานของกิจการ ในระยะเวลาใดเวลาหนึ่งว่ามีผลกำไรหรือขาดทุนเป็นจำนวนเงินเท่าใด

๓. ช่วยให้ทราบฐานะทางการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่ง ว่ามีสินทรัพย์หนี้สินและส่วนของผู้เป็นเจ้าของเป็นจำนวนเงินเท่าใด

๔. ข้อมูลทางการบัญชีเป็นประโยชน์ต่อผู้บริหาร ช่วยในการกำหนดนโยบายในการวางแผนและช่วยในการตัดสินใจต่างๆ ในการบริหารงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

๕. ข้อมูลทางบัญชีที่จัดบันทึกไว้ สามารถช่วยในการตรวจสอบหาข้อผิดพลาด ในการดำเนินงานได้

๒.๓.๔ สินทรัพย์

สินทรัพย์ หมายถึง สิ่งที่มีตัวตนหรือไม่มีตัวตนอันมีมูลค่า ซึ่งบุคคลหรือกิจการเป็นเจ้าของหรือสามารถถือเอกประโยชน์ได้จากกรรมสิทธิ์ในสังหาริมทรัพย์ อสังหาริมทรัพย์ สิทธิเรียกร้อง มูลค่าที่ได้มา รายจ่ายที่ก่อให้เกิดสิทธิ และรายจ่ายของดบัญชีถัดไปจากความหมายดังกล่าว สินทรัพย์ในทางบัญชีมีหลายลักษณะดังนี้

- สินทรัพย์ที่เป็นตัวเงินหรือเทียบเท่าเงิน เช่น เงินสด แลตัวเงินรับต่าง ๆ
- สินทรัพย์ที่เป็นสิทธิเรียกร้องเช่น ลูกหนี้
- สินทรัพย์ที่มีตัวตน เช่น ที่ดิน อาคาร รถยนต์
- สินทรัพย์ที่ไม่มีตัวตน เช่น สิทธิบัตร ลิขสิทธิ์ สัมปทาน
- รายจ่ายที่จ่ายไปแล้วจะให้ประโยชน์ต่องวดบัญชีถัดไปได้แก่ค่าใช้จ่ายล่วงหน้าประเภทต่างๆ

สินทรัพย์สามารถแบ่งออกเป็น ๔ ประเภทดังนี้

๑. สินทรัพย์หมุนเวียน หมายถึง สินทรัพย์ที่กิจการสามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ภายในระยะเวลา ๑ ปี หรือภายในรอบวงจรการดำเนินงานตามปกติของกิจการ ได้แก่ เงินสด เงินฝากธนาคาร เงินลงทุนระยะสั้น ตัวเงินรับ ลูกหนี้ รายได้ค้างรับ สินค้าคงเหลือ

๒. เงินลงทุนระยะยาว หมายถึง เงินที่กิจการนำไปลงทุนเพื่อซื้อหุ้นทุน หุ้นกู้ หรือพันธบัตรของกิจการอื่น เพื่อวัตถุประสงค์ให้ได้รับผลตอบแทน คือ เงินปันผลหรือดอกเบี้ย

๓. สินทรัพย์ถาวร หมายถึง สินทรัพย์ที่มีอายุใช้งานนานเกินกว่า ๑ ปี หรือเกินกว่ารอบดำเนินงานตามปกติ เป็นสินทรัพย์ประเพณีตัวตนโดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อใช้งาน ได้แก่ ที่ดิน อาคาร อุปกรณ์ สำนักงาน อุปกรณ์ร้านค้า อุปกรณ์ในการขนส่ง

๔. สินทรัพย์อื่น หมายถึง สินทรัพย์ที่ให้ประโยชน์ในการดำเนินงานของกิจการซึ่งไม่นับรวมอยู่ในสินทรัพย์หมุนเวียนและสินทรัพย์ถาวร ส่วนมากจะเป็นสินทรัพย์ไม่มีตัวตน มีอายุการใช้งานเกินกว่า ๑ ปี ได้แก่ ค่าความนิยม สิทธิบัตร ลิขสิทธิ์ สัมปทานบัตร เครื่องหมายการค้า

๒.๓.๕ หนี้สิน

หนี้สิน (Liabilities) หมายถึง จำนวนเงินที่บุคคลหรือกิจการเป็นหนี้บุคคลภายนอกหรือสิทธิเรียกร้องที่บุคคลภายนอกมีต่อบุคคลหรือกิจการ ด้วยเหตุนี้หนี้สินจึงเป็นพันธะที่บุคคลหรือกิจการจะต้องชดใช้ ไม่ว่าจะเป็นการชดใช้ด้วยเงินสด สินค้าหรือบริการ หรือสิ่งมีค่าอื่นใดก็ตาม

๒.๓.๖ ลักษณะของหนี้สิน

(๑) เป็นภาระผูกพันในปัจจุบันที่เกิดจากเหตุการณ์ในอดีตของกิจการเนื่องจากการประกอบธุรกิจทางการค้า เช่น การซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ การใช้บริการเป็นเงินเชื่อการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน

(๒) เป็นหน้าที่และความรับผิดชอบที่เจ้าของกิจการต้องชดใช้ด้วยเงินสดสินทรัพย์อื่น หรือบริการตามที่ได้ตกลงกันได้

(๓) สามารถกำหนดมูลค่าของหนี้สินและวันที่ครบกำหนดชำระหนี้ได้

(๔) สามารถระบุผู้รับเงินได้

๒.๓.๗ หนี้สินแบ่งออกตามระยะเวลาที่ต้องชำระ ดังนี้

(๑) หนี้สินหมุนเวียน หมายถึง หนี้สินที่มีระยะเวลาการชำระคืนภายใน ๑ ปี หรือภายในรอบระยะเวลาการดำเนินงานตามปกติของกิจการ ได้แก่ เงินเบิกเกินบัญชีธนาคาร เงินกู้เจ้าหนี้ ตัวเงินจ่ายค่าใช้จ่ายค้างจ่าย รายได้ล่วงหน้า

(๒) หนี้สินระยะยาว หมายถึง หนี้สินที่มีระยะเวลาการชำระเงินเกินกว่า ๑ ปี หรือเกินกว่ารอบระยะเวลาการดำเนินงานตามปกติของกิจการ ได้แก่ หุ้นกู้ เงินกู้ยืมระยะยาว

๒.๓.๘ ส่วนของเจ้าของ ส่วนจ้งเจ้าของ (Owner's Equities) หมายถึง ทุน หรือสินทรัพย์สุทธิ หรือ สิทธิเรียกร้องของเจ้าของในสินทรัพย์ หรือส่วนได้ส่วนเสียในสินทรัพย์ของกิจการภายหลังจากหักสิทธิเรียกร้องของเจ้าหนี้ที่มีกิจการหมดแล้ว

๒.๓.๙ รายได้

รายได้ หมายถึง ผลตอบแทนที่กิจการได้รับจากการขายสินค้าหรือบริการตามปกติของกิจการรวมทั้งผลตอบแทนอื่น ๆ ที่ไม่ได้เกิดจากการดำเนินงานตามปกติ รายได้แบ่งออกเป็น ๒ ประเภท ดังนี้

(๑) รายได้จากการขาย (Sales) หมายถึง รายได้ที่เกิดจากการขายสินค้าหรือบริการอันเป็นรายได้จากการดำเนินงานตามปกติ เช่น กิจการซื้อขายสินค้า รายได้ของกิจการคือ รายได้จากการขายสินค้าส่วนกิจการให้บริการ เช่น ซ่อมเครื่องไฟฟ้า รายได้ของกิจการ คือ ราคาค่าซ่อม

(๒) รายได้อื่น (Other incomes) หมายถึง รายได้ที่มีได้เกิดจากการดำเนินงานตามปกติของกิจการซึ่งเป็นรายได้ที่ไม่ใช่รายได้จากการขายสินค้าหรือบริการนั่นเอง

๒.๓.๑๐ ค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่ายหมายถึง ต้นทุนส่วนที่หักออกจากรายได้ในระยะเวลาที่ดำเนินการงานหนึ่งค่าใช้จ่ายสามารถแบ่งได้เป็น ๓ ประเภท ดังนี้

(๑) ต้นทุนขาย (Cost of sales) หมายถึง ต้นทุนของสินค้าที่ขายหรือบริการที่หักกล่าวคือในกิจการซื้อเพื่อขาย ต้นทุนของสินค้าที่ขายจะรวมราคาซื้อและค่าจ่ายอื่น ๆ ที่จำเป็นเพื่อให้สินค้าอยู่ในสภาพ

พร้อมที่จะขาย ส่วนในกิจการผลิตเอขายต้นทุนของสินค้าที่ขายคือต้นทุนการผลิตของสินค้านั้น ซึ่งประกอบด้วย ค่าวัตถุดิบ ค่าแรงงานและค่าใช้จ่ายการผลิต

(๒) ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating expenses) หมายถึงค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นอันมาจากการขายสินค้าหรือบริการ และค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นเนื่องจากการบริหารกิจการอันเป็นส่วนรวมของการดำเนินงาน

(๓) ค่าใช้จ่ายอื่น (Other expenses) หมายถึง ค่าใช้จ่ายนอกเหนือจากที่จัดเข้าเป็นต้นทุนขายและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เช่นดอกเบี้ยจ่ายภาษีเงินได้ ค่าใช้จ่ายสำหรับธุรกิจขายสินค้าจะประกอบด้วย ต้นทุนขาย ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และค่าใช้จ่ายอื่น สำหรับธุรกิจขายบริการค่าใช้จ่ายจะประกอบไปด้วยค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและค่าใช้จ่ายอื่นเท่านั้น

๒.๓.๑๑ งบการเงิน

งบการเงิน เป็นรายงานทางการเงินที่นำเสนอข้อมูลเพื่อแสดงฐานะการเงิน ผลการดำเนินงาน และกระแสเงินสดของกิจการโดยถูกต้องตามที่ควรในแต่ละงวดบัญชีใดบัญชีหนึ่ง หรือระหว่างงวดบัญชีก็ได้งบการเงินจะแสดงข้อมูลโดยถูกต้องตามที่ควรก็ต่อเมื่อกิจการได้ปฏิบัติตามมาตรฐานการบัญชีอย่างเหมาะสม รวมทั้งการเปิดเผยข้อมูลเพิ่มเติมเมื่อจำเป็นงบการเงินดังกล่าวจะเป็นประโยชน์

ต่อผู้ใช้งบการเงินในการตัดสินใจเชิงเศรษฐกิจ และสามารถแสดงถึงผลการปฏิบัติงานของฝ่ายบริหาร ซึ่งได้รับความไว้วางใจให้ดูแลทรัพยากรของกิจการ งบการเงินต้องจัดทำอย่างน้อยปีละ ๑ ครั้ง และจะต้องนำเสนอข้อมูลดังต่อไปนี้ คือสินทรัพย์หนี้สิน ส่วนของเจ้าของรายได้ ค่าใช้จ่าย และกระแสเงินสดส่วนประกอบของงบการเงินที่สมบูรณ์ ประกอบด้วย

(๑) งบดุล (Balance sheet) เป็นรายงานที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงฐานะการเงินของกิจการ ณ วันใดวันหนึ่งมีสินทรัพย์และหนี้สินประเภทอะไรเป็นมูลค่าเท่าใด และมีเงินทุนเป็นเท่าใด

(๒) งบกำไรขาดทุน (Income Statement) เป็นรายงานที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงผลการดำเนินงานของกิจการในระหว่างงวดบัญชี หรือสิ้นงวดบัญชีใดบัญชีหนึ่ง

(๓) งบแสดงการเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้เจ้าของ (Statement of changes in owners equity) หมายถึง รายงานที่จัดทำขึ้นเพื่อแสดงการเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้เจ้าของ

(๔) งบกระแสเงินสด (Cash Flow Statement) เป็นรายงานที่แสดงถึงการได้มาและใช้ไปของเงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด

(๕) หมายเหตุประกอบงบการเงิน (Note of Financial Statement) ประกอบด้วย การอธิบาย และการวิเคราะห์รายละเอียดของจำนวนเงินที่แสดงในงบดุลงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด และงบ

แสดงการเปลี่ยนแปลงใน ส่วนของเจ้าของ โดยแสดงในรูปของงบย่อ ย หรืองบประกอบต่าง ๆ รวมทั้งข้อมูลเพิ่มเติม ข้อมูลที่มาตราฐานการบัญชีกำหนดให้ต้องเปิดเผย และการเปิดเผยข้อมูลอื่นที่ทำให้งบการเงินแสดงโดยถูกต้องตามที่ควร จะเป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้งบการเงินในการตัดสินใจได้ถูกต้อง

๒.๓.๑๒ เดบิต (Debit)

เดบิต (Debit) ใช้ตัวย่อว่า “ Dr” หมายถึง จำนวนเงินที่แสดงทางด้านซ้ายของบัญชีการลงรายการทางด้านซ้ายของบัญชี หรือการผ่านบัญชีอันกระทำให้สินทรัพย์ หรือค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น การลงรายการทางด้านซ้ายของบัญชี หรือการผ่านบัญชีอันกระทำให้นี้สิน รายการเงินทุน หรือรายได้ลดลง

๒.๓.๑๓ เครดิต (Credit)

เครดิต (Credit) ใช้ตัวย่อว่า “Cr” หมายถึง จำนวนเงินที่แสดงทางด้านขวาของบัญชี การลงรายการทางด้านขวาของบัญชี หรือการผ่านบัญชีอันกระทำให้สินทรัพย์ หรือค่าจ่ายลดลงการลงรายการทางด้านขวาของบัญชี หรือการผ่านบัญชีอันกระทำให้นี้สิน รายการเงินทุน หรือรายได้เพิ่มขึ้นจากความหมายดังกล่าว เดบิตจะใช้นบันทึกรายการพร้อมกับจำนวนเงินทางด้านซ้ายของบัญชี ในการบันทึกรายการจะมีผลทำให้บัญชีสินทรัพย์หรือบัญชีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ส่วนบัญชีหนี้สิน ทุน หรือบัญชีรายได้จะลดลง สำหรับเครดิตจะใช้นบันทึกรายการพร้อมกับจำนวนเงินทางด้านขวาของบัญชี ในการบันทึกรายการจะมีผลทำให้บัญชีหนี้สิน ทุน หรือบัญชีรายได้เพิ่มขึ้น ส่วนบัญชีสินทรัพย์หรือบัญชีค่าใช้จ่ายจะลดลง

ผลต่างระหว่างจำนวนเงินรวมด้านเดบิต และจำนวนเงินรวมด้านเครดิตของแต่ละบัญชีเรียกว่ายอดคงเหลือในบัญชีหรือยอดดุลบัญชี (Account balance) ซึ่งแบ่งออกเป็น ๒ ชนิดคือ

ยอดดุลเดบิต (Debit balance) หมายถึง ผลต่างระหว่างจำนวนเงินรวมที่มากกว่าจำนวนเงินรวมด้านเครดิต

ยอดดุลเครดิต (Credit balance) หมายถึง ผลต่างระหว่างจำนวนเงินรวมที่มากกว่าจำนวนเงินรวมด้าน

๒.๓.๑๔ การวิเคราะห์รายการค้า

การวิเคราะห์รายการค้า (Business Transaction Analysis) หมายถึง การพิจารณาว่ารายการค้าที่เกิดขึ้น มีผลทำให้สินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของเจ้าของ เปลี่ยนแปลงไปในทางที่เพิ่มขึ้น หรือลดลงเป็นจำนวนเท่าใด เมื่อวิเคราะห์รายการค้าที่ทำให้มีผลต่อสินทรัพย์ หนี้สิน และส่วนของเจ้าของนั้น เป็นไปได้ ๕ กรณี ดังนี้

๑. สินทรัพย์เพิ่ม ส่วนของเจ้าของเพิ่ม

เช่น รายการค้า นำเงินสดมาลงทุน การวิเคราะห์ เงินสด เพิ่ม, ทุน เพิ่ม

๒. สินทรัพย์ลด ส่วนของเจ้าของลด

เช่น รายการค้า เจ้าของกิจการถอนเงินสดไปใช้ส่วนตัว การวิเคราะห์ เงินสด ลด, ทุน ลด

๓. สินทรัพย์อย่างหนึ่งลด สินทรัพย์อย่างอื่นเพิ่ม

เช่น รายการค้า ซื้ออุปกรณ์สำนักงานเป็นเงินสด การวิเคราะห์ เงินสด ลด, อุปกรณ์สำนักงาน เพิ่ม

๔. สินทรัพย์เพิ่ม หนี้สินเพิ่ม

เช่น รายการค้า ซื้อเครื่องตกแต่งเป็นเงินเชื่อ การวิเคราะห์ เครื่องตกแต่ง เพิ่ม, เจ้าหนี้ เพิ่ม

๕. สินทรัพย์ลด หนี้สินลด

เช่น รายการค้า นำเงินสดไปชำระหนี้ให้เจ้าหนี้

๒.๓.๑๕ หลักในการบันทึกบัญชี

การบันทึกบัญชีหลังการวิเคราะห์รายการค้าแบ่งออกเป็น ๓ ประเภท ได้แก่

- | | |
|------------------------|------------------|
| ๑) สินทรัพย์เพิ่ม | สินทรัพย์ลด |
| ๒) หนี้สินเพิ่ม | หนี้สินลด |
| ๓) ส่วนของเจ้าของเพิ่ม | ส่วนของเจ้าของลด |

๒.๓.๑๖ หลักในการบันทึกบัญชีประเภทสินทรัพย์

เมื่อสินทรัพย์เพิ่มขึ้น	ให้บันทึกบัญชีสินทรัพย์	ด้านเดบิต
เมื่อสินทรัพย์ลดลง	ให้บันทึกบัญชีสินทรัพย์	ด้านเครดิต

๒.๓.๑๗ หลักในการบันทึกบัญชีประเภทหนี้สิน

เมื่อหนี้สินเพิ่มขึ้น	ให้บันทึกบัญชีหนี้สิน	ด้านเครดิต
เมื่อหนี้สินลดลง	ให้บันทึกบัญชีหนี้สิน	ด้านเดบิต

๒.๓.๑๘ หลักในการบันทึกบัญชีประเภทส่วนของเจ้าของกิจการ

เมื่อส่วนของเจ้าของกิจการเพิ่มขึ้น	ให้บันทึกบัญชีส่วนของเจ้าของ	ด้านเครดิต
เมื่อส่วนของเจ้าของกิจการลดลง	ให้บันทึกบัญชีส่วนของเจ้าของ	ด้านเดบิต

๒.๓.๑๙ การบันทึกรายการค้าตามหลังการบัญชีคู่

บัญชีประเภทส่วนของเจ้าของ ให้นำชื่อประเภทส่วนของเจ้าของมาตั้งเป็นชื่อบัญชี เช่น บัญชีทุน บัญชีถอนใช้ส่วนตัว ฯลฯ

๒.๓.๒๐ หลักในการบันทึกบัญชีประเภทส่วนของกิจการ

เมื่อส่วนของเจ้าของกิจการเพิ่มขึ้น ให้บันทึกบัญชีส่วนของเจ้าของ ด้านเครดิต

เมื่อส่วนของเจ้าของกิจการลดลง ให้บันทึกบัญชีส่วนของเจ้าของ ด้านเดบิต

๒.๓.๒๑ การบัญชีรายการค้าตามหลักการบัญชีคู่

บัญชีประเภทส่วนของเจ้าของให้นำชื่อประเภทส่วนของเจ้าของมาตั้งเป็นชื่อบัญชี เช่น บัญชีทุน การวิเคราะห์ เงินสด ลด เจ้าหนี้

๒.๓.๒๒ วิธีการบันทึกบัญชีเกี่ยวกับสินค้าคงเหลือ

กิจการซื้อขายสินค้าจะมีการซื้อสินค้ามาเพื่อขายให้เพียงพอและมีการสำรองสินค้าไว้เพื่อให้มั่นใจได้ว่ากิจการมีสินค้าพร้อมขายตลอดเวลา ดังนั้น เมื่อถึงวันสิ้นงวดบัญชีจึงต้องมีการตรวจนับและตีราคาสินค้าว่าคงเหลืออยู่เป็นจำนวนเงินเท่าใด จะบันทึกเป็น “สินค้าคงเหลือ ณ วันสิ้นงวดบัญชี หรือสินค้าคงเหลือปลายงวด” นำไปแสดงเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนในงบดุลวิธีการบันทึกบัญชีเกี่ยวกับสินค้านี้มี ๒ วิธี

๒.๓.๒๓ วิธีบันทึกบัญชีสินค้าคงเหลือแบบต่อเนื่อง

วิธีบันทึกบัญชีสินค้าคงเหลือแบบต่อเนื่อง (Perpetual Inventory Method) วิธีนี้กิจการจะเปิด “บัญชีสินค้าคงเหลือ” ขึ้นเพื่อบันทึกการเคลื่อนไหวของสินค้าที่เกิดขึ้นตลอดปีดำเนินงาน โดยบันทึกมูลค่าของสินค้าไม่ว่าจะเป็นการซื้อหรือขายสินค้าการส่งคืนรับคืนดังนั้นยอดคงเหลือในบัญชีสินค้าคงเหลือคือ สินค้าที่ยังเหลืออยู่และยังมิได้ขายซึ่งจะทำให้ทราบยอดคงเหลือของสินค้าได้ตลอดเวลา วิธีนี้เหมาะสำหรับกิจการที่ขายสินคาราคาแพง ข้อดีของวิธีนี้คือ ทำให้สามารถทราบยอดคงเหลือของสินค้าได้ตลอดเวลา จากบัญชีสินค้าคงเหลือโดยไม่ต้องมีการตรวจนับสินค้าข้อเสีย คือ การบันทึกบัญชีสินค้าคงเหลือทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลงในมูลค่าสินค้านั้นจะทำให้มีการบันทึกบัญชีค่อนข้างมา

๒.๓.๒๔ การบันทึกบัญชีที่เกี่ยวข้องกับการซื้อสินค้านี้ดังนี้

๑. ซื้อสินค้า เมื่อกิจการซื้อสินค้ามาเพื่อขายจะมีผลกระทบต่อบัญชีสินค้าคงเหลือ นั่นคือมีจำนวนสินค้าเพิ่มขึ้นกรณีซื้อสินค้าเป็นเงินสด

เดบิต สินค้าคงเหลือ

XX

ภาษีซื้อ

XX

เครดิต เงินสด

XX

กรณีซื้อสินค้าเงินเชื่อ

เดบิตสินค้าคงเหลือ

XX

ภาษีซื้อ

XX

เครดิต เจ้าหนี้

๒. ค่าใช้จ่ายในการซื้อ เช่น ค่าขนส่ง ค่าใช้จ่ายนำเข้า ค่าภาษีขาเข้า ฯลฯ เมื่อกิจการซื้อสินค้าตามวิธีนี้จะบันทึกค่าใช้จ่ายในการซื้อ ในบัญชีสินค้าคงเหลือทางด้านเดบิต เนื่องจากทำให้สินค้ามีต้นทุนเพิ่มขึ้น

เดบิต สินค้าคงเหลือ

XX

ภาษีซื้อ

XX

เครดิต เงินสด

XX

๓. การส่ง คือ การส่งคือสินค้าเกิดขึ้นในกรณีที่ผู้ซื้อ ได้รับสินค้าไม่ถูกต้องตามที่สั่งซื้อ ตามวิธีนี้บันทึกการส่งคือเข้าบัญชีสินค้าคงเหลือทางเครดิตเนื่องจากมีผลทำให้ต้นทุนของสินค้าลงกรณีส่งคืนสินค้าเป็นเงินสด

เดบิต เงินสด

XX

เครดิต สินค้าคงเหลือ

XX

ภาษีซื้อ

XX

กรณีคืนสินค้าที่ซื้อเป็นเงินเชื่อ

เดบิต เจ้าหนี้การค้า

XX

เครดิต สินค้าคงเหลือ

XX

ภาษีซื้อ

XX

๔. ส่วนลดรับ ในกรณีที่ผู้ซื้อซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ และผู้ขายมีเงื่อนไขให้ส่วนลดแก่ผู้ซื้อเมื่อผู้ซื้อชำระเงินภายในเวลาที่กำหนดตามเงื่อนไขส่วนลดเงินสด ตามวิธีนี้จะบันทึกเข้าบัญชีสินค้าคงเหลือทางด้านเครดิตเนื่องจากมีผลทำให้ต้นทุนของสินค้าที่ซื้อลดลง

เดบิต เจ้าหนี้การค้า

XX

เครดิต เงินสดหรือธนาคาร

XX

สินค้าคงเหลือ

XX

๒.๓.๒๕ การบันทึกบัญชีเกี่ยวกับการขายสินค้า ดังนี้

๑. ขายสินค้า รายได้จากการขายสินค้าจะบันทึกเข้าบัญชีขาย การขายสินค้าตามวิธีนี้ ต้องบันทึกต้นทุนสินค้าที่ขายครั้งที่มีการขาย

(๑) บันทึกการขาย

กรณีขายสินค้าเป็นเงินสด

เดบิต เงินสด /ธนาคาร

XX

เครดิต ขาย

XX

ภาษีขาย

XX

กรณีขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ

เดบิต ลูกหนี้การค้า

XX

เครดิต ขาย

XX

ภาษีขาย

XX

(๒) บันทึกต้นทุนสินค้าที่ขาย

เดบิต ต้นทุนขาย

XX

เครดิต สินค้าคงเหลือ

XX

๒. ค่าใช้จ่ายในการขาย กิจกรรมขายสินค้า และเป็นผู้รับภาระค่าใช้จ่ายในการขายต่างๆ เช่น ค่าขนส่ง
กิจกรรม จะบันทึกบัญชีค่าใช้จ่ายในการขาย เป็นบัญชีหมวดค่าใช้จ่าย

เดบิต ค่าใช้จ่ายในการขาย-ค่า.....

XX

ภาษีซื้อ (ถ้ามี)

XX

เครดิต เงินสด

XX

๓. รับคืนสินค้า ในระหว่างการขนส่ง สินค้าอาจจะชำรุดเสียหาย ผิดขนาดคุณภาพไม่ตรงตามที่ระบุ หรือสินค้ามีตำหนิ การบันทึกบัญชีตามวิธีนี้ จะบันทึก ๒ ขั้นตอน โดยบันทึกการรับคืนสินค้าในราคาขาย และ บันทึกราคาทุนของสินค้าที่รับคืนกรณีรับคืนสินค้าที่ขายเป็นเงินสด

บันทึกการรับคืนสินค้าในราคาขาย

เดบิต รับคืน

XX

ภาษีขาย

XX

เครดิต เงินสด

XX

บันทึกราคาทุนของสินค้าที่รับคืน

เดบิต สินค้าคงเหลือ

XX

เครดิต ต้นทุนขาย

XX

กรณีรับคืนสินค้าที่ขายเป็นเงินเชื่อ

บันทึกการรับคืนสินค้าในราคาขาย

เดบิต รับคืนสินค้า

XX

ภาษีขาย

XX

เครดิต ลูกหนี้การค้า

XX

บันทึกราคาทุนของสินค้าที่รับคืน

เดบิต สินค้าคงเหลือ

XX

เครดิต ต้นทุนขาย

XX

๔. ส่วนลดจ่าย กรณีที่ผู้ขายขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ และมีเงื่อนไขให้ส่วนลดแก่ผู้ซื้อ ผู้ขายจะให้ส่วนลดเงินสดแก่ผู้ซื้อ โดยจะบันทึกในบัญชี “ ส่วนลดจ่าย ” ซึ่งมีผลทำให้มูลค่าขายสินค้าลดลง

เดบิต เงินสด/ธนาคาร

XX

ส่วนลดจ่าย

XX

เครดิต ลูกหนี้การค้า

XX

๒.๓.๒๗ การบันทึกบัญชีเกี่ยวข้องกับซื้อสินค้ามีดังนี้

- เดบิต ชื่อ XX

໗໕໖
 ກາປີ໖໐

XX

เครดิต เงินสด XX

- เดบิต ค่าขนส่งเข้า XX

ค่าใช้จ่ายนำเข้า XX

คำกราบเรียน
XX

ภาคี่ช่อ XX

เครดิต เงินสด XX

- กรณีส่งคืนสินค้าเป็นเงินสด

เดบิต เงินสด

XX

ภาษีซื้อ

XX

เครดิต ส่งคืน

XX

กรณีส่งคืนสินค้าเป็นเงินเชื่อ

เดบิต เจ้าหนี้

XX

ภาษีซื้อ

XX

เครดิต ส่งคืน

XX

๔. ส่วนลดรับ ในกรณีที่ผู้ซื้อซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อ และผู้ขายมีเงื่อนไขในการให้ส่วนลดแก่ผู้ซื้อชำระเงินภายในเวลาที่กำหนด

เดบิต เจ้าหนี้

XX

เครดิต เงินสด/ธนาคาร

XX

ส่วนลดรับ

XX

๒.๓.๒๘ การบันทึกบัญชีเกี่ยวกับการขายสินค้า

๑. ขายสินค้า รายได้จากการขายสินค้าจะบันทึกเข้าบัญชีขายและไม่ต้องบันทึกต้นทุนขายทุกครั้ง

กรณีขายสินค้าเงินสด

เดบิต เงินสด/ธนาคาร

XX

เครดิต ขาย

XX

ภาษีขาย

XX

กรณีขายสินค้าเงินเชื่อ

เดบิต ลูกหนี้

XX

เครดิต ขาย

XX

ภาษีขาย

XX

๒. ค่าใช้จ่ายในการขาย เช่น ค่าขนส่ง เมื่อกิจการขายสินค้าเป็นผู้รับภาระค่าขนส่งจะบันทึกเข้าบัญชีค่าขนส่งบอกร

เดบิต ค่าขนส่งออก

XX

ภาษีซื้อ

XX

เครดิต เงินสด

XX

๓. ส่วนลดจ่าย ในกรณีที่ผู้ขายสินค้าเป็นเงินเชื่อ และมีเงื่อนไขให้ส่วนลดแก่ผู้ซื้อ เมื่อผู้ซื้อชำระเงินภายในเวลาที่กำหนดตามเงื่อนไขส่วนลดเงินสด โดยจะบันทึกในบัญชี “ส่วนลดจ่าย”

เดบิต เงินสด/ธนาคาร

XX

ส่วนลดจ่าย

XX

เครดิต ลูกหนี้การค้า

XX

การคำนวณต้นทุนสินค้าที่ขาย () บันทึกบัญชีสินค้าคงเหลือเมื่อสิ้นงวด จะได้มีการบันทึกต้นทุนขาย เมื่อมีการขายหรือรับคืน ดังนั้นเมื่อต้องการทราบต้นทุนสินค้าที่ขายจึงต้องคำนวณ ดังนี้ ต้นทุนขาย = สินค้าคงเหลือต้นงวด + ซื้อสุทธิ - สินค้าคงเหลือปลายงวด และซื้อสุทธิ = ซื้อ + ค่าใช้จ่ายในการซื้อ - ส่ง - ส่วนลดรับ

๒.๔ วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

๒.๔.๑ แนวคิดเกี่ยวกับการเขียนแผนธุรกิจ

๒.๔.๑.๑ วิธีการเขียนแผนธุรกิจ SMEs

จุดเริ่มต้นสำหรับการทำแผนธุรกิจนั้น ควรประกอบไปด้วยการวิเคราะห์เกี่ยวกับปัจจัยต่างๆ ดังต่อไปนี้โดยละเอียด ได้แก่ (๑) สินค้าหรือบริการที่จะขาย (๒) กลุ่มลูกค้าที่คาดหวัง (๓) จุดแข็งและจุดอ่อนของกิจการที่จะทำ (๔) นโยบายการตลาด (๕) วิธีการหรือกระบวนการในการผลิต และ (๖) ตัวเลขทางการเงินเกี่ยวกับ รายได้ ค่าใช้จ่าย กำไร ขาดทุน จำนวนเงินที่จะลงทุน และกระแสเงินสด ที่คาดการณ์ไว้ แผนธุรกิจที่ดี เมื่ออ่านแล้วควรจะต้องสามารถตอบคำถามเหล่านี้ได้

๑. การก่อตั้งธุรกิจเป็นรูปร่างชัดเจนขนาดไหน เสร็จสมบูรณ์แล้วหรือยัง

๒. ธุรกิจนี้ลงทุนหรือไม่

๓. ธุรกิจที่จะทำมีแนวโน้มหรือโอกาสที่จะประสบความสำเร็จตั้งแต่เมื่อแรกตั้งมากน้อยขนาด

ไหน

๔. ธุรกิจนี้มีความได้เปรียบหรือความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวมากน้อยเพียงใด

๕. สินค้าที่จะผลิตที่มีประสิทธิภาพเพียงใด

๖. สินค้าที่ผลิตสามารถวางตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงใด

๗. วิธีการผลิตและการวางตลาดสินค้านั้น มีทางเลือกอื่นๆ ที่ประหยัดได้มากกว่าหรือไม่

๘. หน้าที่ต่างๆ เช่นการผลิต การจำหน่าย การจัดการทางการเงิน การจัดการคน มีการจัดการที่ดีเหมาะสมเพียงใด

๙. จำนวนและคุณภาพของพนักงานที่ต้องการมีเพียงพอหรือไม่

๒.๔.๑.๒ ทำไมต้องพิถีพิถันกับการเขียนแผนธุรกิจ

ผู้ที่ริเริ่มจะก่อตั้งธุรกิจใหม่ จำเป็นต้องให้เวลากับการเขียนแผนธุรกิจ เพื่อให้ได้แผนที่ดี ทั้งนี้เพราะ

๑. แผนที่ดีเป็นตัวชี้ว่าผู้เขียนมีความสามารถ ไม่ใช่เพียงแค่ความคิดความฝันเท่านั้น แผนที่ดีจะทำให้ผู้ร่วมลงทุนหรือผู้ให้กู้แน่ใจว่า ผู้ประกอบการใหม่สามารถทำให้ความคิดและความฝันกลายเป็นความจริงได้หรือไม่

๒. แผนที่ดีชี้ให้เห็นว่าผู้เขียนเป็นมืออาชีพ ความสมบูรณ์ครบถ้วนของแผนจะเป็นตัวสะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการมีความสามารถและความใส่ใจเพียงใด เพราะถ้าแผนของกัวยังไม่มีคุณภาพ ย่อมคาดหวังไม่ได้กับคุณภาพการประกอบการในอนาคต

๓. แผนที่ดีชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีการเตรียมตัวอย่างดี แผนจะบอกถึงระดับความเตรียมพร้อมในธุรกิจที่จะลงทุน ชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีความรู้เท่าทันในธุรกิจนั้นๆ ขนาดไหน ยิ่งถ้ามีระดับการเตรียมพร้อมและทางหนีทีไล่มากเท่าไร ยิ่งทำให้ผู้ร่วมลงทุนหรือผู้ให้กู้รู้สึกเสี่ยงน้อยลงเท่านั้น

๔. แผนที่ดีเผยให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีวิสัยทัศน์ คือเป็นผู้เล็งการณ์ไกล และมีวิธีจะจัดการกับสิ่งท้าทายในอนาคต แผนธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการ SMEs จะต้องคำนึงถึงเป็นอันดับแรก ซึ่งแผนดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานในอนาคตของผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานในองค์กร รวมทั้งเป็นประโยชน์แก่สถาบันการเงินและนักลงทุนภายนอกที่จะเป็นแหล่งเงินทุนให้แก่กิจการในอนาคตได้ โดยปกติแผนธุรกิจจะบอกให้เราทราบว่าปัจจุบันเราเดินอยู่ ตรงไหน อนาคตจะไปอยู่ที่ใด ด้วยวิธีการอย่างไร

๒.๔.๑.๓ องค์ประกอบที่สำคัญในแผนธุรกิจ SMEs

ส่วนองค์ประกอบสำคัญในแผนธุรกิจนั้นที่จริงแล้วมิได้มีการกำหนดไว้ตายตัว แต่อย่างไรก็ตามองค์ประกอบหลักที่นักลงทุนมักพิจารณาว่าเป็นสิ่งสำคัญและต้องการที่จะทราบเกี่ยวกับสิ่งเหล่านั้น คือ

• องค์ประกอบที่ ๑ บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

ตามแนวความคิดของ ผศ.วิทยา ด้านธำรงกุล กล่าวไว้ว่า บทสรุปสำหรับผู้บริหารนั้นเป็นส่วนที่สรุปใจความสำคัญของแผนธุรกิจทั้งหมดให้อยู่ในความยาวไม่เกิน ๑-๒ หน้า ส่วนนี้มีความสำคัญเพราะเป็นส่วนแรกที่คุณร่วมลงทุนจะอ่าน และจะต้องตัดสินใจจากส่วนนี้ว่าจะอ่านรายละเอียดในตัวแผนต่อไปหรือไม่ ดังนั้น บทสรุปผู้บริหารจึงต้องชี้ให้เห็นประเด็นสำคัญคือ

๑) ชี้ให้เห็นว่ามีโอกาสจริงๆ ที่จะเกิดขึ้นในตลาดสำหรับธุรกิจ SMEs ที่กำลังคิดจะทำ

๒) ต้องชี้ให้เห็นว่าสินค้า SMEs หรือบริการที่จะทำนั้น จะสามารถใช้โอกาสในตลาดที่วุ่นนั้นให้เป็นประโยชน์ได้อย่างไรบ้าง

บทสรุปผู้บริหารจึงต้องเขียนให้เกิดความน่าเชื่อถือ หนักแน่น และชวนให้ติดตามรายละเอียดที่อยู่ในแผนต่อไป ผู้เขียนแผนพึงระลึกไว้เสมอว่าคุณภาพของบทสรุปผู้บริหารจะสะท้อนถึงคุณภาพของแผนโดยรวม จึงควรให้เวลากับการเขียนแผนส่วนนี้อย่างพิถีพิถัน

ส่วนเนื้อหาในส่วนนี้ควรประกอบไปด้วยสิ่งต่อไปนี้

๑) อธิบายว่าจะทำธุรกิจอะไรและแนวคิดของธุรกิจนั้นเป็นอย่างไร

๒) แสดงถึงโอกาสและกลยุทธ์ในการทำธุรกิจนั้น ว่าทำไมธุรกิจนี้น่าสนใจที่จะทำ

๓) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคาดคะเนลูกค้าเป้าหมาย

- ๔) ความได้เปรียบเชิงแข่งขันของธุรกิจ
- ๕) ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและความสามารถในการทำกำไร
- ๖) ทีมผู้บริหาร บอกถึงความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์
- ๗) ข้อเสนอผลตอบแทน

• องค์ประกอบที่ ๒ ประวัติย่อของกิจการ SMEs

ตามแนวความคิดของดร.พิภพ อุดร กล่าวไว้ว่าองค์ประกอบส่วนนี้เป็นการให้ข้อมูลเบื้องต้น เกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของการก่อตั้ง ทั้งในด้านรูปแบบการจัดตั้งหรือจดทะเบียน ตลอดจนแนวคิดและที่มาของการเล็งเห็นโอกาสทางการตลาด การคิดค้นและพัฒนาสินค้าและบริการ ที่ต้องการนำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้ยังควรให้ข้อมูลเกี่ยวกับเป้าหมายระยะที่ต้องการให้เป็นในอนาคต

• องค์ประกอบที่ ๓ การวิเคราะห์สถานการณ์

ตามแนวความคิดของดร.พิภพ อุดร กล่าวไว้ว่าขั้นตอนแรกของการจัดทำแผนธุรกิจคือการพยายามทำความเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมของการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคตของปัจจัยสำคัญๆ ที่ส่งผลกระทบต่อสถานการณ์การแข่งขัน ความน่าสนใจโดยรวมของอุตสาหกรรม ตลอดจนความสามารถในการทำกำไร และความพร้อมในด้านต่างๆ ของกิจการ ดังนั้นการวิเคราะห์สถานการณ์จึงเป็นงานอันดับแรกที่สำคัญที่ผู้ทำธุรกิจควรกระทำ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดทิศทาง กลยุทธ์ และแผนการดำเนินงานของกิจการ

ส่วนใหญ่แล้วเครื่องมือสำคัญที่ถูกนำมาใช้ในการวิเคราะห์สถานการณ์นี้คือ SWOT Analysis ได้แก่ การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน เพื่อมองหาจุดแข็ง (Strength) และจุดอ่อน (Weaknesses) ของกิจการ และการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก เพื่อมองหาโอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ของกิจการ ผลลัพธ์ของการวิเคราะห์สถานการณ์ คือบทวิเคราะห์ความเป็นไปและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของการดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์ในการกำหนดกลยุทธ์ด้านต่างๆ ของกิจการต่อไป

• องค์ประกอบที่ ๔ วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

ดร.พิภพ อุดร และ ดร.ครรชิตพล ยศพรไพบูลย์ ได้ให้แนวความคิดไว้ว่า วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ นั้นคือผลลัพธ์ทางธุรกิจที่กิจการต้องได้รับในช่วงระยะเวลาของแผน ซึ่งโดยทั่วไปเป้าหมายทางธุรกิจอาจเป็นเป้าหมายโดยรวมของกิจการและเป้าหมายเฉพาะด้าน ในแต่ละแผนหรือลักษณะงาน เช่น เป้าหมายทางการตลาด เป้าหมายทางการเงิน เป้าหมายทางการผลิต เป็นต้น นอกจากนี้เป้าหมายทางธุรกิจอาจแบ่งเป็นเป้าหมายระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว ตามระยะเวลาอีกด้วย ทั้งนี้การกำหนดเป้าหมายไม่ได้หมายถึงการมุ่งหวังเพียงผลกำไร หรือผลลัพธ์ในระยะสั้นมากจนเกินไป โดยเฉพาะหากผลในระยะสั้นนั้นอาจจะก่อให้เกิดผลเสียได้ในระยะปานกลางและระยะยาวดังนั้นจะพบว่าลักษณะของเป้าหมายทางธุรกิจที่ดีมี ๓ ประการคือ

๑. มีความเป็นไปได้
๒. สามารถวัดผลได้อย่างเป็นรูปธรรม
๓. เป็นไปในทิศทางเดียวกัน

• องค์ประกอบที่ ๕ แผนนำ คือ แผนการตลาด

ดร.พิภพ อุดร และ ดร.ครรชิตพล ยศพรไพบูลย์ ได้ให้แนวความคิดไว้ว่า แผนการตลาด คือการกำหนดทิศทางและแนวทางในการทุ่มเทความพยายามทางการตลาด ตลอดจนกลไกในการตรวจสอบและประเมินผลกิจกรรมการตลาดไว้ล่วงหน้า โดยใช้ประโยชน์จากความเข้าใจที่ได้รับจากการวิเคราะห์สถานการณ์ ในองค์ประกอบที่ ๓ มาพิจารณาร่วมกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจที่กำหนดไว้ในองค์ประกอบที่ ๔

โดยทั่วไปเนื้อหาของแผนการตลาดต้องตอบคำถามหลักๆ ให้กับผู้ที่ทำธุรกิจดังต่อไปนี้

- เป้าหมายทางการตลาดที่ต้องทำให้ได้ในระยะเวลาของแผนคืออะไรบ้าง
- ใครคือลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ทั้งกลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรอง
- จะนำเสนอสินค้าหรือบริการอะไรให้กับกลุ่มเป้าหมาย ในราคาเท่าไร และด้วยวิธีการใด
- จะสร้างและรักษาความพึงพอใจให้กับกลุ่มเป้าหมายเหล่านั้นได้ด้วยวิธีการใดบ้าง
- ถ้าสถานการณ์ไม่เป็นไปตามที่คาดหวังไว้จะปรับตัวหรือแก้ไขอย่างไร

โดยสรุปแล้วส่วนประกอบที่สำคัญของแผนการตลาดจะประกอบด้วยเนื้อหา หลักๆ ๔ ส่วน

คือ

๑. เป้าหมายทางการตลาด

๒. การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย

๓. กลยุทธ์และกิจกรรมทางการตลาด ประกอบด้วย กลยุทธ์การตลาดเพื่อความได้เปรียบในการแข่งขัน กลยุทธ์เพื่อการเติบโตทางการตลาด และกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด

๔. การควบคุมและประเมินผลทางการตลาด

• องค์ประกอบที่ ๖ แผนเชื่อมโยง คือ แผนการผลิต

ดร.เอกจิตต์ จิงเจริญ ได้กล่าวถึงการจัดทำแผนการผลิตและการปฏิบัติไว้ว่า แผนการผลิตและการปฏิบัติที่ดีจะต้องสะท้อนความสามารถของกิจการในการจัดการกระบวนการผลิตและปฏิบัติการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยมุ่งเน้นประเด็นการจัดการไปยังระบบการแปลงสภาพวัตถุดิบและทรัพยากรในการผลิตให้เป็นผลผลิตซึ่งสามารถแสดงความสัมพันธ์อย่างเป็นระบบได้ ตั้งแต่ขั้นตอนการนำเข้าวัตถุดิบ (input) กระบวนการในการแปลงสภาพวัตถุดิบ (process) จนถึง การนำออกผลผลิต (output) และข้อมูลย้อนกลับ (feedback) โดยวัตถุดิบและทรัพยากรนั้นในที่นี้หมายความว่า ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ ชั่วโมงแรงงานที่ทำการผลิต หรือค่าใช้จ่ายรวมของทรัพยากรทุกอย่างที่ใช้ สำหรับกระบวนการในการแปลงสภาพวัตถุดิบ ก็คือกระบวนการในการแปลงสภาพวัตถุดิบและทรัพยากรการผลิตให้เป็นผลผลิต และผลผลิตในที่นี้คือจำนวนหรือมูลค่าของสินค้าและบริการที่ผลิตได้นั่นเอง

ซึ่งในการวางแผนการผลิตและปฏิบัติ นั้น ผู้ทำธุรกิจต้องพิจารณาตัดสินใจในประเด็นสำคัญๆต่างๆ ดังต่อไปนี้ โดยพยายามแสดงออกมาให้ได้รายละเอียดชัดเจนมากที่สุด ได้แก่

๑. คุณภาพ

๒. การออกแบบสินค้าและบริการ

๓. การออกแบบกระบวนการผลิตและปฏิบัติการ

๔. การตัดสินใจในเรื่องกำลังการผลิต

๕. การเลือกสถานที่ตั้ง

๖. การออกแบบผังของสถานประกอบการ

๗. การออกแบบระบบงานและการวางแผนกำลังคน

๘. ระบบสินค้าคงคลัง

๙. การจัดกระบวนการจัดสิ่งวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป

๑๐. กำหนดการผลิตและปฏิบัติการ

๑๑. การบำรุงรักษาเครื่องมือและเครื่องจักร

• องค์ประกอบที่ ๗ แผนสนับสนุน คือ แผนการจัดการและแผนคน

ผศ.วิทยา ด้านธำรงกุล ได้กล่าวเกี่ยวกับการจัดทำแผนการจัดการและแผนคนไว้ว่า ผู้จัดทำแผนจะต้องระบุโครงสร้างขององค์การให้ชัดเจน โดยแสดงแผนผังโครงสร้างขององค์การว่าประกอบด้วยหน่วยงานอะไรบ้าง หน่วยงานแต่ละหน่วยมีความรับผิดชอบอะไรบ้าง รวมถึงตำแหน่งบริหารหลักๆ ขององค์การ โครงสร้างของคณะกรรมการและการถือหุ้น การเขียนในส่วนนี้ควรจะทำให้ผู้อ่านเห็นว่าคณะผู้บริหารรวมตัวกันในลักษณะเป็นทีมงานที่ดีในการบริหาร มีความสมดุลในด้านความรู้ ความสามารถที่ครบถ้วน ทั้งด้านเทคนิคและการบริหาร มี

ความชำนาญและประสบการณ์ในกิจการที่ทำ ซึ่งแผนส่วนนี้ควรประกอบไปด้วยรายละเอียดคือ

๑. โครงสร้างองค์การ
๒. ตำแหน่งบริหารหลักๆ ระบุบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบในแต่ละตำแหน่ง
๓. ผลประโยชน์ตอบแทนแก่ผู้บริหาร
๔. ผู้ร่วมลงทุน
๕. คณะกรรมการบริษัท

• **องค์ประกอบที่ ๘ แผนควบคุม คือ แผนการเงิน**

ในการจัดทำแผนธุรกิจนั้นกิจการต้องทราบให้ได้ว่าแผนที่จัดทำขึ้นนั้น จะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนเท่าใด จะหามาได้จากแหล่งใดบ้าง จากแหล่งเงินทุนภายในหรือภายนอก (Financing Activities) จากนั้นก็จะเป็นเรื่องของการตัดสินใจนำเงินไปลงทุน (Investing Activities) ซึ่งแตกต่างกันไปตามประเภทของธุรกิจ กิจกรรมที่สำคัญต่อไปก็คือกิจกรรมดำเนินงาน (Operating Activities) ซึ่งประกอบไปด้วยการผลิต การซื้อ การขาย และการจ่ายค่าใช้จ่ายต่างๆ ซึ่งนักบัญชีจะเป็นผู้นำเสนอผลของกิจกรรมทั้งสาม และสรุปออกมาเป็นงบการเงิน (Financial Statements) ซึ่งเป็นรายงานขั้นสุดท้ายที่จะแสดงให้เห็นถึงข้อมูลทางการเงินของธุรกิจ หรืออาจจะเป็นงบการเงินที่ครอบคลุมการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจในรอบระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง ทั้งนี้เพื่อให้ทราบว่าในรอบระยะเวลาที่ผ่านมา ธุรกิจมีฐานะการเงินอย่างไร กำไรหรือขาดทุน มีการเปลี่ยนแปลงในเงินสดอย่างไรบ้าง เพิ่มขึ้นหรือลดลง และสาเหตุเกิดจากอะไร

งบการเงินจะต้องประกอบไปด้วย งบดุล งบกำไรขาดทุน งบแสดงการเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้ถือหุ้น งบกระแสเงินสด และ นโยบายบัญชี ซึ่งโดยทั่วไปแล้วกิจการควรเปิดเผยรายการบัญชีในเรื่องต่อไปนี้ไว้ในงบการเงิน ได้แก่ วิธีการรับรู้รายได้ การตีราคาสินค้าคงเหลือ การตีราคาเงินทุน ค่าเผื่อหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ วิธีการคิดค่าเสื่อมราคาและการตัดบัญชีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน การแปลงค่าเงินตราต่างประเทศ และการจัดทำงบการเงินรวม (ข้อมูลจาก รศ.ประนอม โฆวินวิพัฒน์ อ.วิภาดา ตันติประภา และ ผศ. พรชนก รัตนไพจิตร)

• **องค์ประกอบที่ ๙ แผนการดำเนินงาน**

ผศ.วิทยา ด้านดำรงกุล ให้แนวทางไว้ว่า แผนการดำเนินงานก็คือการจัดทำรายละเอียดของกลยุทธ์ดังกล่าว โดยการกำหนดกิจกรรมของกลยุทธ์แต่ละด้านให้เป็นรูปธรรมที่ชัดเจน โดยในทางปฏิบัติผู้ประกอบการอาจจะทำแผนการดำเนินงานในลักษณะของตารางที่มีรายละเอียดของเป้าหมาย กลยุทธ์ วิธีการงบประมาณ และระยะเวลาดำเนินการ โดยจัดทำรายละเอียดเป็นรายเดือน หรือรายสัปดาห์ ตามที่ผู้ประกอบการเห็นสมควร

• **องค์ประกอบที่ ๑๐ แผนฉุกเฉิน**

เป็นองค์ประกอบสุดท้ายที่ต้องมีการคิดและเขียนไว้ล่วงหน้า เพื่อเป็นการเตรียมแนวทางการดำเนินงานในกรณีที่สถานการณ์ หรือผลลัพธ์จากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ หรือมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันเกิดขึ้น จนเป็นผลกระทบในทางลบกับกิจการ ซึ่งโดยทั่วไปผู้ประกอบการควรอธิบายลักษณะความเสี่ยงทางธุรกิจที่อาจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจไม่เป็นไปอย่างราบรื่นตามแผนที่ได้กำหนดไว้ ตัวอย่างของประเด็นความเสี่ยงทางธุรกิจและการเตรียมพร้อมที่ควรระบุไว้ในแผนฉุกเฉินได้แก่กรณีดังต่อไปนี้

๑. ยอดขายหรือการเก็บเงินจากลูกค้าไม่เป็นไปตามคาดหมายจนทำให้เงินสดหมุนเวียนขาดสภาพคล่อง

๒. ธนาคารลดวงเงินกู้หรือไม่ให้เงินกู้

๓. คู่แข่งตัดราคาสินค้าหรือจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องระยะยาว

๔. มีคู่แข่งรายใหม่ที่มีขนาดใหญ่กว่า ทันสมัยกว่า มีสินค้าครบถ้วนกว่า ราคาถูกกว่า

๕. สินค้าถูกลอกเลียนแบบและขายในราคาที่ถูกลงกว่า
๖. มีปัญหากับหุ้นส่วนจนไม่สามารถร่วมงานกันได้
๗. ขาดแคลนวัตถุดิบทำให้สินค้าผลิตไม่ทันตามคำสั่งซื้อ
๘. สินค้าที่ผลิตมากจนเกินไป ทำให้มีสินค้าในมือเหลือมาก
๙. เกิดการชะงักการเติบโตของทั้งภาคอุตสาหกรรม
๑๐. ต้นทุนการผลิตและการจัดการสูงกว่าที่คาดไว้

อย่างไรก็ตามแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจแต่ละประเภทอาจมีจุดเน้นที่แตกต่างกันออกไปบ้างตามแต่ลักษณะเฉพาะของธุรกิจในแต่ละกลุ่มอาชีพนั้น ซึ่งผู้ทำธุรกิจต้องพิจารณาปรับใช้ตามความเหมาะสมของธุรกิจของตนเองต่อไป (ข้อมูลจาก สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม)

๒.๔.๑.๔ สรุปความคิดรวบยอด

แผนธุรกิจประกอบด้วย

๑. สรุปย่อสำหรับผู้บริหารซึ่งเป็นการย่อแผนทั้งหมด พร้อมทั้งข้อเสนอสำคัญสำหรับผู้อ่าน

แผน

๒. ลักษณะคำหรือบริการ
๓. การวิเคราะห์ตลาด
๔. การวิเคราะห์ผลตอบแทน
๕. แผนการตลาด
๖. การพัฒนาสินค้า
๗. แผนการผลิต
๘. ผู้บริหาร
๙. กำหนดการ
๑๐. ความเสี่ยง ปัญหา และสมมติฐาน
๑๑. แผนการเงิน
๑๒. ข้อเสนอแนะ
๑๓. ภาคผนวก

บทที่ ๓ วิธีการดำเนินงาน

โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๓ การดำเนินการตามแผนธุรกิจ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗

๓.๑ รูปแบบการดำเนินโครงการ

๓.๑.๑ เสนอโครงการโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๓ การดำเนินการตามแผนธุรกิจ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗ งานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ ฝ่าย/แผนก/งาน ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

โครงการ อาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๓ การดำเนินการตามแผนธุรกิจ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗

ผู้รับผิดชอบ : ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

ความสอดคล้องกับนโยบาย :

- ☒ มาตรฐานประกันคุณภาพภายนอก กลุ่มตัวบ่งชี้พื้นฐาน
ตัวบ่งชี้ที่ ๑๗ การพัฒนาสถานศึกษาให้เป็นแหล่งเรียนรู้
- ☒ มาตรฐานคุณภาพภายใน มาตรฐานที่ ๔ การบริการวิชาการและวิชาชีพ
ตัวบ่งชี้ที่ ๔.๑ ระดับคุณภาพในการบริหารจัดการบริการวิชาการและวิชาชีพ
- ☒ พันธกิจวิทยาลัยฯ ข้อที่ ๑ พัฒนาระบบการจัดการศึกษาหลักสูตร ปวช. ปวส.
ให้มีคุณภาพ
ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ ๒ พัฒนาคุณภาพผู้เรียนและการจัดการเรียนการสอน
กลยุทธ์ที่ ๒.๑ ส่งเสริมการจัดการเรียนการสอนให้มีคุณภาพตามมาตรฐานวิชาชีพ

ลักษณะโครงการ

- ☒ พัฒนางานเดิม
- ☐ งานใหม่

หลักการและเหตุผล :

ตามนโยบายรัฐบาลมีแนวทางการดำเนินการสนับสนุนการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร เพื่อพัฒนาผู้เรียนให้มีความรู้ ทักษะ การเป็นผู้ประกอบการ การสร้างผู้ประกอบการรายย่อยและพัฒนาศักยภาพครูปรึกษาศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการของสถานศึกษา ในการสร้างอาชีพตามกลไกของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถานศึกษาโดยมุ่งให้เกิดวิสาหกิจนวัตกรรมใหม่ที่จะเป็นกลไกใหม่ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ เพื่อพัฒนาบ่มเพาะวิสาหกิจในสถานศึกษา สร้างผู้ประกอบการใหม่ อีกทั้งการสร้างโอกาสในการเพิ่มพูนและฝึกอบรมความชำนาญ ทักษะอาชีพ สามารถต่อยอดความรู้ให้เกิดการสร้างและพัฒนาอาชีพที่ยั่งยืน ผ่านกระบวนการเรียนรู้แบบเศรษฐกิจพอเพียงและการพึ่งพาตนเอง ในการประกอบอาชีพเลี้ยงดูตนเองและครอบครัวได้ อันจะนำไปสู่ความมีคุณธรรม จริยธรรมอันดี เกิดความสมดุลและยั่งยืนในชีวิต เศรษฐกิจและสังคมวิทยาลัยฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญของโครงการจึงได้ดำเนินโครงการนี้ขึ้น

วัตถุประสงค์ :

๑. เพื่อพัฒนาศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจรในสถานศึกษา
๒. พัฒนาทักษะความรู้ ทักษะวิชาชีพและประสบการณ์เชิงพาณิชย์ ให้ครูที่ปรึกษา และ

นักเรียน นักศึกษา

๓. เพื่อสร้างผู้ประกอบการใหม่และเพิ่มโอกาสทางการฝึกอาชีพให้แก่ นักเรียนนักศึกษา

๔. เพื่อฝึกประสบการณ์การดำเนินธุรกิจผ่านกระบวนการเรียนรู้ในสถานการณ์จริงให้นักเรียน นักศึกษา

เป้าหมาย :

เชิงปริมาณ นักเรียน นักศึกษาเข้าร่วมโครงการอย่างน้อย ๕ คน และครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ อย่างน้อย ๑ คน

เชิงคุณภาพ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจรสามารถพัฒนาเป็นแหล่ง เรียนเรียน สร้างผู้ประกอบการใหม่ พัฒนาทักษะความรู้ ทักษะวิชาชีพและประสบการณ์เชิงพาณิชย์ได้อย่างมี ประสิทธิภาพ

๓.๑.๒ วิธีการดำเนินงาน

๑) ขออนุญาตดำเนินการตามโครงการอาชีวศึกษาสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร

๒) คำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการโครงการอาชีวศึกษาสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร

๓) ขออนุเคราะห์คัดเลือกแผนธุรกิจ

๔) ขอเชิญประชุมคณะกรรมการดำเนินงาน/รายงานการประชุม

๕) กำหนดเกณฑ์การประเมินการเขียนแผนธุรกิจ

๖) คัดเลือกแผนธุรกิจ โดยแบ่งออกเป็น ๓ กลุ่ม

กลุ่มที่ ๑ นักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)

กลุ่มที่ ๒ นักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) นักเรียน นักศึกษากลุ่มเสี่ยงด้าน

เศรษฐกิจ

กลุ่มที่ ๓ นักศึกษา ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)

๖) รายงานผลการประเมินคัดเลือกแผนธุรกิจประจำปี ๒๕๕๗

กลุ่มที่ ๑ นักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) ได้แก่

- | | |
|-------------------------|----------------------------|
| - สามสหายสไปซี่ | แผนกวิชาการตลาด |
| - เฟรนพรายแฟนซี | แผนกวิชาเลขานุการ |
| - ลูกชิ้นอัมม่อน | แผนกวิชาการตลาด |
| - Design case Telephone | แผนกวิชาคอมพิวเตอร์กราฟฟิก |
| - Design Infinity | แผนกวิชาการออกแบบ |

กลุ่มที่ ๒ นักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) นักเรียน นักศึกษากลุ่มเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ

- | | |
|----------------------------|---------------------------|
| - ขนมปังพาเพลิน | แผนกวิชาการบัญชี |
| - ลอดช่องสีรุ้งเพื่อสุขภาพ | แผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ |
| - ขนมปัง ๕ สาวเบเกอร์รี่ | แผนกวิชาการบัญชี |
| - ปังเย็นแสนสุข | แผนกวิชาการบัญชี |
| - ลูกชิ้นปลากรอบ | แผนกวิชาเลขานุการ |

กลุ่มที่ ๓ นักศึกษา ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.)

- | | |
|--------------------|---------------------------|
| - เฉาก๊วยเกล็ดหิมะ | แผนกวิชาการตลาด |
| - ปอเปี๊ยะกล้วยหอม | แผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ |
| - Print By E-N-Es | แผนกวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ |
| - ไอติมมะม่วงแฟนซี | แผนกวิชาเลขานุการ |

- Banan กรอบ แผนกวิชาคหกรรม/ธุรกิจงานฯ

๗) ขออนุมัติแผนธุรกิจ จำนวน ๑๑ กลุ่ม ครูที่ปรึกษา จำนวน ๙ คน ได้แก่

- (๑) มุมอร่อยพุทธรักษา ครูที่ปรึกษา นางสาวทัศนีย์ แก้วสมนึก
- (๒) ขนมปังพาเพลิน ครูที่ปรึกษา นางสาวอรุณี ชันทอง
- (๓) Candy Thailand เพื่อสุขภาพ ครูที่ปรึกษา นายบุญรัตน์ ศรีจุลฮาด
- (๔) ขนมปังมาลัยเบเกอรี่ ครูที่ปรึกษา นางสาวอรุณี ชันทอง
- (๕) ปังเย็นแสนสุข ครูที่ปรึกษา นางสาวอรุณี ชันทอง
- (๖) ลูกชิ้นปลากรอบ ครูที่ปรึกษา นางสุวรรณา วรรณชัย
- (๗) สามสหาย สไปซี่ ครูที่ปรึกษา นางบุญลศรี เทียนชัยสุชาร์ตน์
- (๘) โปเตโต้ ฟรีสไตร์ ครูที่ปรึกษา นางสาวบันจง โอสถานนท์
- (๙) ลูกชิ้นอิมมูน ครูที่ปรึกษา นางสาวพัชรา ทองเหลื่อม
- (๑๐) Design Case Telephone ครูที่ปรึกษา นางสาวหทัยรัตน์ บุญมาวงศ์
- (๑๑) Design Infinity ครูที่ปรึกษา นายนิพนธ์ ชิงชัย

๘) บันทึกข้อความขอเบิกเงินแผนธุรกิจโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร

กิจกรรมที่ ๓ การดำเนินการตามแผนธุรกิจ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗ จำนวน ๑๑ กลุ่ม เป็นจำนวนเงิน ๕๔,๐๐๐ บาท

๙) จัดเตรียมเอกสารในการขอเปิดบัญชีกับธนาคารกรุงไทยสาขานนทบุรี

๑๐) จัดทำหนังสือออก ขอเปิดบัญชีธนาคาร จำนวน ๑๑ เล่ม

๑๑) มอบสมุดบัญชีตามแผนธุรกิจ จำนวน ๑๑ เล่มให้แก่ ครูที่ปรึกษาเพื่อดำเนินการต่อไป

๑๒) ประชุมคณะกรรมการเพื่อสรุปผลการดำเนินงาน

๑๓) จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงาน โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร

กิจกรรมที่ ๓ การดำเนินการตามแผนธุรกิจ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗

งบประมาณ : โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๓ การดำเนินการตามแผนธุรกิจ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗ จำนวน ๑๑ กลุ่ม รวมเป็นเงิน ๕๔,๐๐๐ บาท

๓.๒ การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการดำเนินโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๓ การดำเนินการตามแผนธุรกิจ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗ งานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ เป็นผู้รับผิดชอบโครงการ ได้ดำเนินการดังนี้

๓.๒.๑ ประชากรที่ใช้ในการดำเนินโครงการครั้งนี้ เป็น ครู บุคลากร นักเรียน นักศึกษา ที่เข้าร่วมโครงการ จำนวน ๔๒ คน

๓.๒.๒ เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินโครงการ คือ เกณฑ์การประเมินผลคัดเลือกแผนธุรกิจ โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๓ การดำเนินการตามแผนธุรกิจ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗ งานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ จำนวน ๘ ข้อ ประกอบด้วย ข้อที่ ๑ ภาพรวมธุรกิจ ข้อที่ ๒ วิเคราะห์ปัจจัยที่มีผลต่อธุรกิจ (Swot Analysis) ข้อที่ ๓ ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ ข้อที่ ๔ แผนการจัดการ ข้อที่ ๕ แผนการดำเนินงานด้านการตลาด ข้อที่ ๖ แผนการผลิต ข้อที่ ๗ แผนการเงิน ข้อที่ ๘ การนำเสนอแผนธุรกิจ

๓.๒.๓ สถิติที่ใช้ในการประเมินโครงการ คือ สถิติพื้นฐาน

บทที่ ๔
ผลการดำเนินงาน

๔.๑ ผลการคัดเลือกแผนธุรกิจ โดยคณะกรรมการจำนวน ๖ ท่าน ได้แก่

- นางสาวเสาวลักษณ์ บุญบำรุง
- นางปนัดดา กิตติวงศ์ธรรม
- นายวรพจน์ วงษาราชกูร์
- นางอาทิตย์ยา เย็นอ่วม
- นางวัฒนาวรรณ พิมพ์ศรี
- นางมริษฎดา บุชาติ

โดยมีผลการประเมินแผนธุรกิจดังนี้

กลุ่มที่ ๑ กลุ่มที่ ๑ นักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.)

ลำดับที่	กลุ่มธุรกิจ	แผนก	คะแนน (150)	หมายเหตุ
1	สามสหาย สไปซี่	การตลาด	114	
2	เฟรนพรายแฟนซี	เลขานุการ	101	
3	ลูกชิ้นปิ้ง ปิ้ง	การตลาด	98	
4	Design case telephone	คอมพิวเตอร์กราฟิก	95	
5	Design Infinity	คหกรรม/ธุรกิจงานฯ	89	

กลุ่มที่ ๒ นักเรียน ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ (ปวช.) นักเรียน นักศึกษากลุ่มเลี้ยงด้าน
เศรษฐกิจ

ลำดับที่	กลุ่มธุรกิจ	แผนก	คะแนน (150)	หมายเหตุ
1	ขนมปังพาเพลิน	การบัญชี 1/1	113	
2	ลอดช่องสีรุ้งเพื่อสุขภาพ	คอมพิวเตอร์ธุรกิจ	110	
3	ขนมปัง 5 สาวเบเกอร์รี่	การบัญชี 1/1	105	
4	ปังเย็นแสนสุข	การบัญชี 1/1	99	
5	ลูกชิ้นปลากรอบ	เลขานุการ 2/1	97	

๔.๒ จำนวนนักเรียน นักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการ จำนวน ๓๓ คน ครูที่ปรึกษา จำนวน ๙ คน แผน
ธุรกิจที่ได้รับการคัดเลือกจากคณะกรรมการ จำนวน ๑๑ กลุ่ม
ตารางที่ ๑ แสดงจำนวนแผนธุรกิจ จำนวน ๑๑ กลุ่ม ดังนี้

กลุ่มที่	ชื่อแผนธุรกิจ	เลขที่บัญชี	หัวหน้าทีม	จำนวนเงิน
๑	มูมอรรอยพุทธรักษา	๒๒๙๐๕๗๐๑๓๓	นางสาวรัตนภรณ์ ศรีสาม	๒๐,๐๐๐
๒	ขนมปังพาเพลิน	๒๒๙๐๕๗๐๐๘๗	นางสาววิชญา พันธทอง	๕,๐๐๐
๓	Candy Thailand	๒๒๙๐๕๗๐๑๗๖	นางสาวชลิตา บุตรลพ	๔,๐๐๐
๔	ขนมปังมาลัยเบเกอรี่	๒๒๙๐๕๗๐๑๐๙	นางสาวรัญญา รักเชื้อ	๔,๐๐๐
๕	ปังเย็นแสนสุข	๒๒๙๐๕๗๐๐๙๕	นางสาวน้ำทิพย์ แก้วคำ	๓,๐๐๐
๖	ลูกชิ้นปลากรอบ	๒๒๙๐๕๗๐๒๕๗	นางสาวอริยา แก่น้อย	๓,๐๐๐
๗	สามสหายสไปซี่	๒๒๙๐๕๗๐๐๖๐	นางสาวชุตินา โบบาง	๓,๐๐๐
๘	โปเตโต้ ฟรีสไตร์	๒๒๙๐๕๗๐๑๘๔	นางสาวปิยนุช จุ้ยสือ	๓,๐๐๐
๙	ลูกชิ้นอัมม่อน	๒๒๙๐๕๗๐๐๗๙	นางสาวอภิญญา ทองใบ	๓,๐๐๐
๑๐	Design Infinity	๒๒๙๐๕๗๐๒๒๒	นางสาวกณจิชา กองแก้ว	๓,๐๐๐
๑๑	Design Infinity	๒๒๙๐๕๗๐๒๑๔	นางสาวปรมาภรณ์ สอนมาลา	๓,๐๐๐
รวม				๕๔,๐๐๐

ตารางที่ ๒ ครูที่ปรึกษา จำนวน ๙ คน ดังนี้

กลุ่มที่	ชื่อแผนธุรกิจ	ครูที่ปรึกษา	หัวหน้าทีม
๑	มูมอรรอยพุทธรักษา	นางสาวทัศนีย์ แก้วสมนึก	นางสาวรัตนภรณ์ ศรีสาม
๒	ขนมปังพาเพลิน	นางสาวอรุณี ชันทอง	นางสาววิชญา พันธทอง
๓	Candy Thailand	นายบุญรัตน์ ศรีจุลฮาด	นางสาวชลิตา บุตรลพ
๔	ขนมปังมาลัยเบเกอรี่	นางสาวอรุณี ชันทอง	นางสาวรัญญา รักเชื้อ
๕	ปังเย็นแสนสุข	นางสาวอรุณี ชันทอง	นางสาวน้ำทิพย์ แก้วคำ
๖	ลูกชิ้นปลากรอบ	นางสุวรรณา วรรณชัย	นางสาวอริยา แก่น้อย
๗	สามสหายสไปซี่	นางบุญณศิริ เทียนชัยสุชารัตน์	นางสาวชุตินา โบบาง
๘	โปเตโต้ ฟรีสไตร์	นางสาวบันจง โอสถานนท์	นางสาวปิยนุช จุ้ยสือ
๙	ลูกชิ้นอัมม่อน	นางสาวพัชรา ทองเหลี่ยม	นางสาวอภิญญา ทองใบ
๑๐	Design Infinity	นางสาวหทัยรัตน์ บุญมาวงศ์	นางสาวกณจิชา กองแก้ว
๑๑	Design Infinity	นายนิพนธ์ ชิงชัย	นางสาวปรมาภรณ์ สอนมาลา

บทที่ ๕

สรุป อภิปรายผล ข้อเสนอแนะ

๕.๑ สรุปอภิปรายผล

๕.๑.๑ แบบรายงานสรุปผลการดำเนินการตามโครงการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๕๗

ฝ่าย/แผนกวิชา/งาน	งานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา		
ชื่อโครงการ	โครงการสร้างอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร		
ชื่อกิจกรรมในโครงการ	กิจกรรมที่ ๓ การดำเนินการตามแผนธุรกิจ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗		
งบประมาณที่จัดสรร	๒๐,๐๐๐.- บาท		
ค่าใช้จ่ายจริงตามโครงการ	๕๔,๐๐๐.- บาท (ได้รับเงินจัดสรรเพิ่มในระยะที่ ๒)		
วันที่ดำเนินการ	มิถุนายน – กันยายน ๒๕๕๗		
สถานที่ดำเนินงาน	ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา		
ตัวชี้วัดความสำเร็จ	เชิงปริมาณ	ครูที่ปรึกษากลุ่มธุรกิจ	จำนวน ๙ คน
		นักศึกษา ระดับ ปวช.	จำนวน ๓๓ คน
		รวม	จำนวน ๔๒ คน
		แผนธุรกิจ	จำนวน ๑๑ กลุ่ม
เชิงคุณภาพ	ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร สามารถพัฒนาเป็นแหล่งเรียนรู้อาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่ พัฒนาทักษะความรู้ ทักษะวิชาชีพและประสบการณ์ เชิงพาณิชย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ		
ปัญหาอุปสรรค	การจัดเก็บรวบรวมเอกสารในการเปิดบัญชีล่าช้า		

๕.๒ สรุปผลการดำเนินโครงการ

จากการดำเนินการตามโครงการสร้างอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๓ การดำเนินการตามแผนธุรกิจ ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗ โดยสรุปผลการดำเนินการตามตัวชี้วัดความสำเร็จของโครงการดังนี้

1. นักเรียน นักศึกษา ที่ได้รับคัดเลือกและได้รับเงินจัดสรรงบประมาณ ตามโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗ จำนวน ๓๓ คน ครูที่ปรึกษา จำนวน ๙ คน
2. แผนธุรกิจที่ผ่านการคัดเลือกจากคณะกรรมการ จำนวน ๑๑ กลุ่ม

ข้อเสนอแนะ

โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร เป็นโครงการที่ดี สนับสนุนการเป็นผู้ประกอบการรายย่อยและพัฒนาศักยภาพครูพี่เลี้ยงศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการของสถานศึกษา ในการสร้างอาชีพตามกลไกของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถานศึกษาโดยมุ่งให้เกิดวิสาหกิจนวัตกรรมใหม่ที่จะเป็นกลไกใหม่ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ดังนั้น จึงควรจัดสรรงบประมาณให้แก่สถานศึกษาเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

ภาคผนวก

๑. หนังสือสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ ที่ ศธ.๐๖๐๖/๖๒ ลงวันที่ ๑๒ มีนาคม ๒๕๕๗ เรื่องแจ้งการโอนจัดสรรงบประมาณโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร วงดที่ ๒ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๕๗
๒. บันทึกข้อความ ที่ ฝผ.๑๘๔/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๓ มิถุนายน ๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุญาตดำเนินการตามโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”
๓. โครงการ อาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗ งานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ
๔. คำสั่งวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา ที่ ๒๘๐/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๕ มิถุนายน ๒๕๕๗ เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗
๕. บันทึกข้อความ ที่ ฝผ.๑๔๑/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๑ มิถุนายน ๒๕๕๗ เรื่อง ขอความอนุเคราะห์คัดเลือกแผนธุรกิจ
๖. บันทึกข้อความ ที่ ฝผ.๑๘๕.๑/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๓ มิถุนายน ๒๕๕๗ เรื่อง ขอเชิญประชุม
๗. บันทึกข้อความ ที่ ฝผ.๑๙๒.๑/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๕ มิถุนายน ๒๕๕๗ เรื่อง รายงานการประชุมโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”
๘. บันทึกข้อความ ที่ ฝผ.๒๕๐/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๕ สิงหาคม ๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุญาตรายงานผลการประเมินคัดเลือกแผนธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๕๗
๙. บันทึกข้อความ ที่ ฝผ.๒๔๘/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๑๘ สิงหาคม ๒๕๕๗ เรื่อง ขอเชิญร่วมประชุมสรุปผลการดำเนินโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร
๑๐. บันทึกข้อความ ที่ ฝผ.๒๖๘.๑/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๙ สิงหาคม ๒๕๕๗ เรื่อง รายงานการประชุมสรุปผลการดำเนินการโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร
๑๑. บันทึกข้อความ ที่ ฝผ.๒๖๕/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๙ สิงหาคม ๒๕๕๗ เรื่อง ขอเบิกเงินแผนธุรกิจโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร
๑๒. หนังสือวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา ที่ ศธ ๐๖๑๓.๗/๑๔๖๓ เรื่อง ขอเปิดบัญชีธนาคาร กรุงไทย สาขานนทบุรี
๑๓. บันทึกข้อความที่ ฝผ.๒๗๗/๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุมัติแผนธุรกิจ มุมอรรยพุทธรักษา (หนึ่งวิทยาลัยหนึ่งบริการ ลงวันที่ ๒ กันยายน ๒๕๕๗ /แผนธุรกิจ มุมอรรยพุทธรักษา (หนึ่งวิทยาลัยหนึ่งบริการ)
๑๔. บันทึกข้อความที่ ฝผ.๒๗๘/๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุมัติแผนธุรกิจ ขนมหิงพาเพลิน ลงวันที่ ๒ กันยายน ๒๕๕๗ /แผนธุรกิจ ขนมหิงพาเพลิน แผนวิชาการบัญชี
๑๕. บันทึกข้อความที่ ฝผ.๒๗๙/๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุมัติแผนธุรกิจ Candy Thailand ลงวันที่ ๒ กันยายน ๒๕๕๗ /แผนธุรกิจ Candy Thailand

ภาคผนวก (ต่อ)

- ๑๖.บันทึกข้อความที่ ฝผ.๒๘๐/๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุมัติแผนธุรกิจ ขนมหังมาลัยเบเกอรี่ ลงวันที่ ๒ กันยายน ๒๕๕๗ /แผนธุรกิจ ขนมหังมาลัยเบเกอรี่
- ๑๗.บันทึกข้อความที่ ฝผ.๒๘๑/๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุมัติแผนธุรกิจ ลูกชิ้นอิมู่น ลงวันที่ ๒ กันยายน ๒๕๕๗ /แผนธุรกิจ ลูกชิ้นอิมู่น แผนวิชาการตลาด
- ๑๘.บันทึกข้อความที่ ฝผ.๒๘๒/๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุมัติแผนธุรกิจ ปังเย็นแสนสุข ลงวันที่ ๒ กันยายน ๒๕๕๗ /แผนธุรกิจ ปังเย็นแสนสุข
- ๑๙.บันทึกข้อความที่ ฝผ.๒๘๓/๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุมัติแผนธุรกิจ สามสหาย สไปซี่ ลงวันที่ ๒ กันยายน ๒๕๕๗ /แผนธุรกิจ สามสหาย สไปซี่
- ๒๐.บันทึกข้อความที่ ฝผ.๒๘๔/๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุมัติแผนธุรกิจ โปเตโต้ ฟรีสไตร์ ลงวันที่ ๔ กันยายน ๒๕๕๗ /แผนธุรกิจ โปเตโต้ ฟรีสไตร์
- ๒๑.บันทึกข้อความที่ ฝผ.๒๘๑/๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุมัติแผนธุรกิจ ลูกชิ้นปลากรอบ ลงวันที่ ๓ กันยายน ๒๕๕๗ /แผนธุรกิจ ลูกชิ้นปลากรอบ
- ๒๒.บันทึกข้อความที่ ฝผ.๒๘๒/๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุมัติแผนธุรกิจ Design Case Telephone ลงวันที่ ๘ กันยายน ๒๕๕๗ /แผนธุรกิจ Design Case Telephone
- ๒๓.บันทึกข้อความที่ ฝผ.๒๘๘/๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุมัติแผนธุรกิจ Design Infinity ลงวันที่ ๙ กันยายน ๒๕๕๗ /แผนธุรกิจ Design Infinity

คณะผู้จัดทำ

๑. นางยุพา	พุกสวัสดิ์	รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ
๒. นางสาวศศิมา	กานะคามิน	ประธานการรการฝ่ายประเมินผล
๓. นางสาวพิไลวรรณ	ชุมพล	กรรมการ
๔. นายปฐมพงศ์	ประทุมทอง	กรรมการ
๕. นางสาวศิริพร	นาคะ	กรรมการ
๖. นางมริษฎดา	บุษดี	กรรมการและเลขานุการ

รายงานผลการดำเนินงาน

โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร

กิจกรรมที่ ๑ “อบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็น
ผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”

ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗



ร

ระหว่างวันที่ ๙ - ๑๐ กรกฎาคม ๒๕๕๗
ณ ห้องพุทธรักษา ๓ วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา

งานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ
วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา สถาบันการอาชีวศึกษา ภาคกลาง ๓
สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา

สารบัญ

เรื่อง	หน้า
คำนำ	
สารบัญ	
สารบัญตาราง	
บทที่ ๑ บทนำ	๑
๑.๑ หลักการและเหตุผล	๑
๑.๒ วัตถุประสงค์	๑
๑.๓ ตัวชี้วัดความสำเร็จ	๑
๑.๔ วิธีดำเนินงาน	๑
๑.๕ งบประมาณ	๒
บทที่ ๒ เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	๓
๒.๑ โครงสร้างการบริหารงานศูนย์บ่มเพาะเพื่อการศึกษา	๓
๒.๒ หลักสูตรการอบรม	๕
๒.๓ วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	๑๖
บทที่ ๓ วิธีการดำเนินงาน	๒๒
๓.๑ รูปแบบการดำเนินโครงการ	๒๒
๓.๒ การเก็บรวบรวมข้อมูล	๒๔
บทที่ ๔ ผลการดำเนินงาน	๒๖
๔.๑ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป	๒๖
๔.๒ ผลการวิเคราะห์ข้อมูล โครงการฯ	๒๖
บทที่ ๕ สรุป อภิปรายผล ข้อเสนอแนะ	๒๘
๕.๑ สรุปอภิปรายผล	๒๘
๕.๒ ผลการเก็บรวบรวมข้อมูล	๒๘
๕.๓ ผลการปฏิบัติงาน	๒๙
ภาคผนวก	๓๓
คณะผู้จัดทำ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1. ค่าประสิทธิภาพของชุดการสอนเชิงทดลองวิชาบัญชีเบื้องต้น 1 ประเภทวิชาพาณิชยกรรม ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ.....	26
2. จำนวน ร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับคะแนน ผลสัมฤทธิ์ทางการเรียนวิชาบัญชีเบื้องต้น 1 ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตร วิชาชีพ ประเภทพาณิชยกรรม หลังการสอนโดยใช้ชุดการสอนเชิงทดลอง.....	28
3. เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยผลสัมฤทธิ์ทางการเรียน วิชาบัญชีเบื้องต้น 1 ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ประเภทวิชาพาณิชยกรรม กับคะแนนเกณฑ์ระดับ ดี.....	29
4. จำนวน ระดับ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน และระดับความสนใจ ในการเรียนจากการสอนโดยใช้ชุดการสอนเชิงทดลอง วิชาบัญชีเบื้องต้น 1 ประเภทวิชาพาณิชยกรรม.....	29
5. เปรียบเทียบค่าเฉลี่ยความสนใจในการเรียน วิชาบัญชีเบื้องต้น 1 ของนักเรียนระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ ประเภทวิชาพาณิชยกรรม กับคะแนนเกณฑ์ระดับ มาก.....	30

บทที่ ๑

บทนำ

๑.๑ หลักการและเหตุผล

ตามนโยบายรัฐบาล มีแนวทางการดำเนินการสนับสนุนการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร เพื่อพัฒนาผู้เรียนให้มีความรู้ ทักษะ การเป็นผู้ประกอบการ การสร้างผู้ประกอบการรายย่อยและพัฒนาศักยภาพครูฝึกวิชาชีพบ่มเพาะผู้ประกอบการของสถานศึกษา ในการสร้างอาชีพตามกลไกของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถานศึกษาโดยมุ่งให้เกิดวิสาหกิจนวัตกรรมใหม่ที่จะเป็นกลไกใหม่ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจเพื่อพัฒนาบ่มเพาะวิสาหกิจในสถานศึกษา สร้างผู้ประกอบการใหม่ อีกทั้งการสร้างโอกาสในการเพิ่มพูนและฝึกอบรมความชำนาญ ทักษะอาชีพ สามารถต่อยอดความรู้ให้เกิดการสร้างและพัฒนาอาชีพที่ยั่งยืน ผ่านกระบวนการเรียนรู้แบบเศรษฐกิจพอเพียงและการพึ่งพาตนเอง ในการประกอบอาชีพเลี้ยงดูตนเองและครอบครัวได้ อันจะนำไปสู่ความมีคุณธรรม จริยธรรมอันดี เกิดความสมดุลและยั่งยืนในชีวิต เศรษฐกิจและสังคมวิทยาลัยฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญของโครงการจึงได้ดำเนินโครงการนี้ขึ้น

๑.๒ วัตถุประสงค์

- ๑.๒.๑ เพื่อพัฒนาศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจรในสถานศึกษา
- ๑.๒.๑ เพื่อพัฒนาทักษะความรู้ ทักษะวิชาชีพและประสบการณ์เชิงพาณิชย์ ให้ครูที่ปรึกษา และนักเรียน นักศึกษา
- ๑.๒.๓ เพื่อสร้างผู้ประกอบการใหม่และเพิ่มโอกาสทางการฝึกอาชีพให้แก่ นักเรียนนักศึกษา
- ๑.๒.๔ เพื่อฝึกประสบการณ์การดำเนินธุรกิจผ่านกระบวนการเรียนรู้ในสถานการณ์จริงให้นักเรียน นักศึกษา

๑.๓ ตัวชี้วัดความสำเร็จ

1. ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ นักเรียน นักศึกษา ที่เข้าร่วมโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ จำนวน ๘๐ คน
2. ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ นักเรียน นักศึกษา ที่เข้าร่วมโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ มีความพึงพอใจในระดับมาก

๑.๔ วิธีดำเนินงาน

๑.๔.๑ ขั้นตอนการดำเนินงาน

กิจกรรม	ระยะเวลา	ผู้รับผิดชอบ
๑. เสนอโครงการ	มิถุนายน ๒๕๕๗	ศูนย์บ่มเพาะฯ
๒. ประชุมคณะทำงาน	มิถุนายน ๒๕๕๗	
๓. ดำเนินการ	กรกฎาคม ๒๕๕๗	
๔. ประชุมสรุปผลการดำเนินงาน	กรกฎาคม ๒๕๕๗	
๕. สรุปประเมินผล	สิงหาคม-กันยายน ๒๕๕๗	

๑.๕ งบประมาณ โครงการอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร

กิจกรรมที่ ๑ การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ

ค่าตอบแทน	จำนวน	๙,๖๐๐	บาท
ค่าใช้สอย	จำนวน	๒๒,๓๒๖	บาท
รวม	จำนวน	๓๑,๙๒๖	บาท

บทที่ ๒

เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สรุปรายงานผลการประเมินโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “อบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗ มีเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังนี้

- ๒.๑ โครงสร้างและหน้าที่การบริหารงานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา
- ๒.๒ หลักสูตรการฝึกอบรม
- ๒.๓ วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

๒.๑ โครงสร้างการบริหารงานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา

(๑) ประธานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา และรองประธานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา มีหน้าที่ ส่งเสริม สนับสนุน ให้คำปรึกษา ร่วมกับคณะกรรมการดำเนินงานกำหนด วิสัยทัศน์ พันธกิจ กลยุทธ์ และกำกับดูแล ติดตาม ประเมินผลการบ่มเพาะให้บรรลุผลสำเร็จตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายที่กำหนด

(๒) คณะกรรมการที่ปรึกษา ประกอบด้วย ตัวแทนของหน่วยงานต่อไปนี้ ได้แก่ ธนาคารออมสิน ธนาคารกรุงไทย ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม อุตสาหกรรมจังหวัด

(๓) หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา

- ทำหน้าที่จัดการศูนย์บ่มเพาะ ประสานงานสร้างความร่วมมือกับฝ่ายต่างๆ ดำเนินการบ่มเพาะผู้เข้ารับการบ่มเพาะให้เป็นไปตามที่คณะกรรมการการบริหารศูนย์ฯ กำหนด
- ส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน/เครือข่ายวิสาหกิจชุมชน ตามความต้องการ (Needs) ของแต่ละกลุ่ม
- ประสานงานในการจัดหาที่ปรึกษาธุรกิจ ที่ปรึกษาบัญชี ให้แก่ผู้รับการบ่มเพาะ
- ดูแลและรับผิดชอบอาคารสถานที่ วัสดุ ครุภัณฑ์ เครื่องมือและอุปกรณ์ในศูนย์ บ่มเพาะ
- ประสานงานกับสถาบันการเงินและหน่วยงานอื่นๆ เพื่อหาแหล่งเงินทุนสนับสนุนผู้เข้ารับการบ่มเพาะ
- ดำเนินการดูแลการเบิกจ่ายงบประมาณ และเงินรายได้ต่างๆ ให้เป็นไปตามระเบียบทางราชการ และที่คณะกรรมการบริหารศูนย์บ่มเพาะกำหนด
- ส่งเสริม และสนับสนุนผู้เข้ารับการบ่มเพาะเพื่อเข้าสู่ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน
- สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
- งานอื่นๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

(๔) ฝ่ายฝึกอบรม

- ประสานงานในการจัดการฝึกอบรม จัดหาวิทยากร กำหนดหลักสูตร สร้างเครือข่ายธุรกิจ และกำหนดกิจกรรมที่เสริมสร้างความเข้มแข็งให้กับผู้เข้ารับการบ่มเพาะ
- ประสานกับแผนกวิชาและผู้ที่เกี่ยวข้องเพื่อให้การจัดประชุมอบรมบรรลุผลตาม วัตถุประสงค์
- สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
- ปฏิบัติงานอื่นๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

(๕) ฝ่ายบ่มเพาะ

- สรรหา พิจารณาคัดเลือก นักศึกษา นักศึกษาที่มีศักยภาพเข้ารับการบ่มเพาะ
- ทำหน้าที่เป็น “พี่เลี้ยง” ให้การดูแลและให้คำแนะนำแก่ผู้เข้ารับการบ่มเพาะ

- ประสานงานกับแผนกวิชาและงานต่างๆ ในสถานศึกษาเพื่อจัดกิจกรรมการบ่มเพาะ
- สรุปผลและรายงานผลดำเนินงาน
- ปฏิบัติงานอื่นๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

(๖) ฝ่ายนวัตกรรม

- ส่งเสริม สนับสนุนให้ผู้เข้ารับการบ่มเพาะ แสวงหา และพัฒนานวัตกรรมสิ่งประดิษฐ์เพื่อนำไปใช้ในเชิงพาณิชย์และจดสิทธิบัตร
- สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
- ปฏิบัติงานอื่นๆ ตามที่สถานศึกษามอบหมาย

(๗) ฝ่ายธุรการ

- จัดการระบบงานทางด้านสารบรรณ และเอกสารภายในหน่วยงาน
- จัดทำเอกสารเกี่ยวกับการเงิน การบัญชี การเบิกจ่ายเงินงบประมาณ
- รวบรวมระเบียบข้อบังคับของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา สถานศึกษาและหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงาน
- ให้บริการด้านเอกสาร แบบพิมพ์ เครื่องมือ วัสดุและอุปกรณ์ ที่ศูนย์บ่มเพาะ ให้บริการกับผู้เข้ารับการบ่มเพาะ
- สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
- ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

(๘) ครูที่ปรึกษาธุรกิจ มีหน้าที่ดังนี้

- ให้คำปรึกษาในการจัดตั้งกลุ่มธุรกิจ การเขียนแผนธุรกิจ การจดทะเบียนธุรกิจ การปฏิบัติงานให้ถูกต้องตามระเบียบของสถานศึกษา และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- นิเทศติดตามการปฏิบัติงาน ให้คำแนะนำและช่วยแก้ไขปัญหการดำเนินงานของผู้เข้ารับการบ่มเพาะในด้านการจัดการธุรกิจ การจัดทำบัญชี การตลาด การเงิน และอื่นๆ
- ประสานงานจัดหาที่ปรึกษาเฉพาะเรื่อง สำหรับให้คำปรึกษาปัญหาเชิงลึกเฉพาะราย
- ให้คำปรึกษาแนะนำการจัดทำเอกสารรายงาน สรุปผลการประกอบการ การเขียน Best Practice และเอกสารเพื่อการรายงานผลต่อสถานศึกษา
- จัดทำแผนการนิเทศและรายงานผลการนิเทศตลอดภาคเรียนหรือตามเวลาที่กำหนดและเมื่อสิ้นสุดการบ่มเพาะเสนอสถานศึกษาเพื่อทราบ
- สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
- ปฏิบัติงานอื่นๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

(๙) ครูที่ปรึกษาด้านบัญชี มีหน้าที่ดังนี้

- ดูแลให้คำปรึกษาในการจัดทำบัญชีของผู้เข้ารับการบ่มเพาะ
- จัดทำงบดุล งบกำไรขาดทุน และรายงานทางการเงินอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องร่วมกับผู้เข้ารับการบ่มเพาะ
- ให้คำปรึกษาในการจัดสรรกำไรสุทธิของผู้ประกอบการ
- สรุปผลและรายงานผลการดำเนินงาน
- ปฏิบัติงานอื่น ๆ ตามที่ได้รับมอบหมาย

๒.๒ หลักสูตรการอบรม

๒.๒.๑ การเตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นผู้ประกอบการใหม่ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อเพิ่มพูนความรู้ในด้านกฎระเบียบในการดำเนินธุรกิจ การขออนุญาตตลอดจน บทบาทและการส่งเสริมของภาครัฐ เอกชน การแสวงหาพันธมิตรเพื่อนำไปสู่เชิงพาณิชย์

๑) ความเป็นผู้ประกอบการ

ความหมายของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการ (Entrepreneur) หมายถึง ผู้ที่คิดริเริ่มดำเนินธุรกิจขึ้นมาเป็นของตนเอง มีการวางแผนการดำเนินงาน และดำเนินธุรกิจทุกด้านด้วยตนเอง โดยยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา เพื่อมุ่งหวังผลกำไรที่เกิดจากผลการดำเนินงานของธุรกิจตนเอง

ผู้ประกอบการ เป็นบุคคลที่มองเห็นโอกาสทางธุรกิจ และสามารถหาช่องทางที่จะสร้างธุรกิจของตนเอง และพร้อมที่จะรับความเสี่ยงต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้น ตั้งแต่ตัดสินใจที่จะเริ่มดำเนินธุรกิจ ในการประกอบธุรกิจขนาดย่อม ต้องการผู้ประกอบการที่มีความสามารถหลาย ๆ ด้านซึ่งอาจพิจารณาลักษณะผู้ประกอบการจากพฤติกรรมต่าง ๆ ดังนี้

๑. มีความคิดสร้างสรรค์ (Creative) ในการเริ่มต้นธุรกิจ กล่าวคือ เป็นคนที่มองเห็นโอกาสและช่องทางในการสร้างธุรกิจขึ้นมาภายใต้สภาพแวดล้อมต่าง ๆ

๒. เรียนรู้หรือสร้างนวัตกรรม (Innovation) ของการดำเนินธุรกิจ อันจะก่อให้เกิดผลิตภัณฑ์ หรือบริการรูปแบบใหม่ ๆ รวมถึงกระบวนการผลิต การตลาด และการจัดการทรัพยากร เป็นต้น

๓. ยอมรับความเสี่ยง (Risk) อันอาจเกิดขึ้นจากการขาดทุนหรือล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความเป็นนักเสี่ยงอย่างมีหลักการ คือตัดสินใจอย่างฉับไว และรอบคอบด้วยข้อมูลที่เชื่อถือได้

๔. มีความสามารถในการจัดการทั่วไป (General management) ทั้งด้านการกำหนดแนวทางของธุรกิจและการจัดสรรทรัพยากร

๕. มีความมุ่งมั่นในการดำเนินงาน (Performance intention) เพื่อสร้างความเจริญเติบโต และกำไรจากการดำเนินธุรกิจ

คุณสมบัติของผู้ประกอบการ

การประกอบธุรกิจขนาดย่อมให้ประสบผลสำเร็จ จะต้องอาศัยเจ้าของหรือผู้ประกอบการที่มีคุณสมบัติที่ีเหมาะสมกับการเป็นผู้ประกอบการธุรกิจ ภายใต้ความไม่แน่นอนที่มีอยู่ตลอดเวลา

วิฑูรย์ สิมะโชคดี (วิฑูรย์ สิมะโชคดี ๒๕๔๒ : ๓๓) ได้อธิบายถึงคุณสมบัติของเจ้าของใหม่ ที่ประสบความสำเร็จได้มี ๗ ประการ ดังนี้

๑. ต้องเป็นนักแสวงหาโอกาส คือจะต้องเป็นผู้มองเห็นโอกาสและหาช่องทางทางการค้า ได้ตลอดเวลา แม้จะตกอยู่ในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ

๒. ต้องเป็นนักเสี่ยง ต้องกล้าได้กล้าเสีย พร้อมทั้งจะดำเนินการทันทีเมื่อมองเห็นโอกาส อย่างมั่วรีรอ มิฉะนั้น จะสายเกินไป ไม่เกิดประโยชน์ใด ๆ

๓. ต้องเป็นคนมีความคิดริเริ่ม หรือสร้างสรรค์ ในการผลิตสินค้าหรือบริการใหม่ ออกสู่ตลาดที่มีสภาพ การแข่งขันสูง

๔. ต้องเป็นคนที่ไม่ท้อถอยง่าย มีความอดทน โดยเฉพาะระยะเริ่มก่อตั้งธุรกิจ จะต้องประสบกับปัญหามากมาย ถ้าหากหรือผู้ประกอบการที่ยืนหยัดอยู่ได้ จะต้องเป็นคนที่มีความอดทนสูง

๕. ต้องเป็นคนที่ใฝ่รู้อยู่เสมอ เพื่อให้เกิดความคิดสร้างสรรค์ และตื่นตัวอยู่ตลอดเวลาทำให้สามารถปรับตัวได้เสมอ

๖. ต้องเป็นคนที่วิสัยทัศน์กว้างไกล ทำให้ธุรกิจมีทิศทางชัดเจน ไม่เดินทางออกนอกกลุ่มนอกทาง สามารถมุ่งไปสู่อนาคต ด้วยเป้าหมายที่วางไว้อย่างแน่นอน

๗. ต้องมีเครือข่ายดี เพื่อที่จะทำให้ได้ประโยชน์ทั้งด้านข้อมูล และการได้รับความช่วยเหลือด้านต่าง ๆ จากเพื่อน ๆ หรือเครือข่ายได้เป็นอย่างดี

ทิมโมธี เอส. แฮทเทน (Timothy S. Hatten) (Hatten ๑๙๙๗ : ๓๑, ๔๐) ได้กล่าวถึง ผู้จัดการธุรกิจขนาดย่อมที่ประสบความสำเร็จ จะต้องเป็นผู้มีลักษณะดังนี้

(๑) มีความอดสาหัส (Perseverance)

(๒) มีความอดทน (Patience)

(๓) มีความสามารถในการคิดและแก้ปัญหา (Critical Thinking Skills)

นอกจากนี้ Hatten ยังได้กล่าวถึงคุณสมบัติเฉพาะของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จว่า จะต้องมีความสมบัติเฉพาะ ดังนี้

(๑) ความมุ่งมั่น พยายามและพยายามที่จะดำเนินธุรกิจให้สำเร็จให้ได้ (Passion) มิฉะนั้นจะทำให้สูญเสียทั้งเงินทุน และเวลา

(๒) มีความสามารถในการตัดสินใจในภาวะวิกฤตด้วยการตรวจสอบทุกอย่างอย่างรอบคอบ (Determination) ไม่ปล่อยให้ตนเองตกอยู่ในโชคชะตาหรือพรหมลิขิตต้องเชื่อมั่นว่าตนเองจะฝ่าฟันอุปสรรคและประสบความสำเร็จได้ หากอุทิศเวลาและทำงานให้หนักเพียงพอ

(๓) ต้องมีความรู้จริง รู้ลึก (Knowledge) ในธุรกิจที่ลงทุน เพื่อจะสามารถสนองความต้องการของผู้บริโภคได้

ดังนั้น พอจะสรุปได้ว่า ลักษณะหรือคุณสมบัติที่ดีของผู้ประกอบการควรมีลักษณะดังนี้

๑. เป็นผู้ที่มีวิสัยทัศน์กว้างไกล มองเห็นอนาคตหรือโอกาสในการเลือกดำเนินธุรกิจและเห็นหนทางที่จะสร้าง ความเจริญเติบโตให้ธุรกิจนั้น ๆ ได้

๒. เป็นผู้ที่มีความต้องการความสำเร็จสูง นั่นคือต้องมีความอดสาหัส อดทน มุ่งมั่นไปสู่จุดหมายของธุรกิจ ด้วยความอดทน และจิตใจที่เข้มแข็ง ไม่มีคำว่าแพ้และท้อแท้ แม้ในภาวะวิกฤตเศรษฐกิจ หรือในสภาพการแข่งขัน ที่รุนแรง จะพยายามใช้วิกฤตให้เป็นโอกาสเสมอ

๓. เป็นผู้ที่มีความคิดสร้างสรรค์ในการผลิตสินค้าและบริการ ในรูปแบบใหม่ ๆ และมีคุณภาพ เพื่อนำออกสู่ตลาดได้เสมอ

๔. เป็นผู้มีความรู้และใฝ่รู้ ติดตามความเคลื่อนไหว หรือเปลี่ยนแปลงสภาพตลอดเวลาเพื่อเตรียมพร้อม และปรับตัวได้ตลอดเวลา

๕. เป็นผู้ที่มีและสร้างเครือข่ายทางธุรกิจตลอดเวลา นั้นหมายถึงการมีทักษะในด้านมนุษยสัมพันธ์ ซึ่งจะช่วยเหลือธุรกิจให้อยู่รอดได้อย่างต่อเนื่อง

ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจขนาดเล็กประสบความสำเร็จ

เมื่อเปรียบเทียบโอกาสหรือความได้เปรียบทางการแข่งขันระหว่างธุรกิจขนาดใหญ่และธุรกิจขนาดเล็กแล้ว จะพบว่าธุรกิจขนาดใหญ่จะได้เปรียบและมีโอกาสมากกว่าเสมอ อย่างไรก็ตามธุรกิจขนาดเล็ก ก็

สามารถเผชิญหน้ากับปัญหาดังกล่าว และดำรงอยู่รอด พร้อมทั้งสร้างความเจริญเติบโตได้ ด้วยการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน

การสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage)

ธุรกิจขนาดเล็กสามารถต่อสู้กับธุรกิจขนาดใหญ่ได้ด้วยการสร้างศักยภาพให้ตนเองมีความได้เปรียบทางการแข่งขันได้ โดยอาศัยองค์ประกอบต่อไปนี้

๑. มีความยืดหยุ่น (Flexibility) จากข้อจำกัดของธุรกิจขนาดใหญ่ที่แม้ว่า จะได้เปรียบธุรกิจเล็ก ในด้านการผลิตสินค้าได้เป็นจำนวนมาก ด้วยต้นทุนการผลิตต่อหน่วยที่ต่ำกว่า แต่ก็ไม่สามารถปรับเปลี่ยนการผลิตได้อย่างรวดเร็วเมื่อความต้องการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลง เพราะการปรับเปลี่ยนแต่ละครั้งต้องจ่ายค่าใช้จ่ายสูง ไม่คุ้มทุน ในขณะที่ธุรกิจขนาดย่อมสามารถปรับตัวได้รวดเร็วกว่า ในการที่จะสนองความต้องการเฉพาะ ของลูกค้าด้วยค่าใช้จ่ายที่ต่ำกว่า ฉะนั้นผู้ประกอบการจะต้องรู้จักใช้โอกาสนี้

๒. สร้างนวัตกรรม (Innovation) นวัตกรรมในการผลิตหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ มักมีจุดเริ่มต้นมาจากนักประดิษฐ์อิสระ และจากกิจการขนาดเล็กในขณะที่ธุรกิจขนาดใหญ่ มักจะพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้ว ซึ่งมีพื้นฐานการประดิษฐ์คิดค้น จากผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กให้ดีกว่าเดิม และพยายามทำกำไรหรือหาผลตอบแทน จากการลงทุนในเครื่องจักร อุปกรณ์ และ โรงงาน ผู้ประกอบกิจการขนาดเล็กจำเป็นต้องสร้างนวัตกรรม หรือสิ่งใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้น รวมทั้งการปรับปรุงของเก่าให้ดีขึ้นด้วย จึงจะสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันได้

Small Business Administration (SBA) (Hatten ๑๙๙๗ : ๑๘) แบ่งออกเป็น ๔ ประเภท คือ

(๑) นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ (Product innovation) เป็นการสร้างผลิตภัณฑ์ รวมถึงการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้ดีกว่าเดิม

(๒) นวัตกรรมบริการ (Service innovation) เสนอบริการที่แตกต่างและดีกว่าเดิมหรือเหนือกว่าคู่แข่ง

(๓) นวัตกรรมกระบวนการ (Process innovation) เป็นการคิดค้นกระบวนการใหม่ ๆ ทั้งการผลิตสินค้าและบริการให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

(๔) นวัตกรรมการบริหารจัดการ (Management innovation) เป็นการคิดหาวิธีการ จัดการที่มีประสิทธิภาพใหม่ ๆ เพื่อจัดการกับทรัพยากรของกิจการให้ได้ประโยชน์สูงสุด

๓. สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (Close Relationship to Customers) ในเมื่อธุรกิจขนาดเล็กอยู่ใกล้ชิดกับลูกค้า จึงเป็นโอกาสของผู้ประกอบการจะสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ด้วยการสร้างสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า และเสนอสินค้าและบริการพิเศษให้เป็นที่พึงพอใจของลูกค้า

๔. ผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ (Product Quality) ภายใต้สภาพการแข่งขันอย่างรุนแรงของธุรกิจ วิธีที่จะทำให้ธุรกิจขนาดเล็กประสบความสำเร็จได้ จะต้องผลิตสินค้าหรือบริการ ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานในระดับที่ลูกค้า ต้องการ ในราคาที่เต็มใจจะจ่าย โดยผู้ประกอบการจะต้องรักษาคุณภาพให้มีความสม่ำเสมอ ซึ่งจะเป็นสิ่งที่ทำให้ลูกค้าพอใจ และต้องการ มากกว่าผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องสร้างคุณภาพในตัวสินค้าและบริการให้ได้มาตรฐานเพราะไม่เพียงแต่ จะรักษาลูกค้าเดิมได้ยังเป็นการเพิ่มลูกค้าใหม่ได้อีกมาก

นอกจากนี้ผู้ประกอบการจะต้องพิจารณาให้รอบคอบ ถึงสิ่งที่จะทำให้สามารถ ดำเนินการให้ประสบความสำเร็จได้ คือ

(๑) ขนาดของตลาดมีมากพอที่จะสร้างกำไรได้เพียงใด

(๒) มีเงินทุนหรือแหล่งเงินทุนเพียงพอเพียงใด

(๓) สามารถเสาะหาพนักงาน หรือลูกจ้างที่มีประสิทธิภาพได้หรือไม่ รวมถึงรักษาลูกจ้างที่ดีไว้ในองค์กรต่อไปได้อย่างไร

(๔) มีข้อมูลที่ถูกต้อง เชื่อถือได้เพียงใด

๒) กฎระเบียบในการดำเนินธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจตามข้อบังคับทางกฎหมายและกฎระเบียบของบริษัท

๑. นโยบายการกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎระเบียบเป็นกรอบของหลักเกณฑ์ที่สำคัญ

ไบเออร์มีเป้าหมายที่จะประสบความสำเร็จในการแข่งขันด้วยการดำเนินธุรกิจบนพื้นฐานของการนำเสนอนวัตกรรม มุ่งเน้นคุณภาพ ความน่าเชื่อถือและความยุติธรรม ซึ่งหมายถึงการปฏิบัติตามกฎระเบียบ ข้อบังคับของบริษัทและตามที่กฎหมายได้กำหนดไว้ นโยบายการกำกับดูแลการปฏิบัติตามกฎระเบียบจึงเป็นกรอบของหลักเกณฑ์ ซึ่งได้รวบรวมหลักการในส่วนที่มีความสำคัญสำหรับนำมาใช้ปฏิบัติต่อไป

๒. หลักการ

ไบเออร์ เอจีเคารพในกฎหมายที่บังคับใช้ซึ่งรวมถึงกฎหมายระหว่างประเทศด้วย บริษัทยังได้กำหนดให้พนักงานและหุ้นส่วนทางธุรกิจของเราปฏิบัติตามหลักการนี้เช่นกัน ข้อปฏิบัติดังกล่าวจะประกอบด้วยประเด็นสำคัญบางประการที่เกี่ยวข้องเป็นกรณี สำหรับนำไปปฏิบัติ ดังนี้

(๑) การแข่งขันอย่างเป็นธรรม

ไบเออร์ยึดมั่นอย่างจริงจังในหลักแห่งการแข่งขันอย่างยุติธรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการปฏิบัติตามกฎหมายป้องกันการผูกขาด

(๒) ความซื่อสัตย์ในการดำเนินการทางธุรกิจ

ไบเออร์จะไม่ยอมรับการทุจริตโดยเด็ดขาด โดยปัจจุบันไบเออร์มีนโยบายเกี่ยวกับการป้องกันการทุจริตที่ชัดเจน โปร่งใสรายละเอียด ดังนี้

(๓) หลักการพัฒนาอย่างยั่งยืน

ไบเออร์ตระหนักถึงความรับผิดชอบของบริษัทในการปกป้องสุขภาพและสิ่งแวดล้อมรวมทั้งการสร้างเชื่อมั่นให้เกิดความปลอดภัยต่อมนุษย์

(๔) การยึดถือกฎหมายการค้าต่างประเทศ

ไบเออร์จะปฏิบัติตามบทบัญญัติของกฎหมายทั้งในประเทศและระหว่างประเทศว่าด้วยเรื่องการค้าระหว่างประเทศอย่างเคร่งครัด

(๕) การรักษาโอกาสที่เท่าเทียมกันในการค้าหลักทรัพย์

พนักงานทุกคนมีหน้าที่รักษาข้อมูลภายในที่อาจมีผลกระทบต่อราคาหุ้นของบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ไว้เป็นความลับ

(๖) การเก็บบันทึกข้อมูลที่ถูกต้องและรายงานสถานะทางการเงินอย่างโปร่งใส

ต้องจัดให้มีระบบควบคุมภายในสำหรับการจัดทำเอกสารที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการดำเนินธุรกิจหลักของบริษัทอย่างเหมาะสม โดยจะต้องควบคุมเพื่อให้แน่ใจว่ารายละเอียดธุรกรรมทุกรายการที่เกี่ยวข้องกับการบัญชีมีความถูกต้องและครบถ้วน

(๗) การจัดให้มีสภาพการทำงานที่เป็นธรรมและให้เกียรติซึ่งกันและกัน

ไบเออร์คาดหวังว่าพนักงานทุกคนของบริษัทฯ จะปฏิบัติตนด้วยความเป็นมิตร ปราศจากอคติ มีความยุติธรรมและให้ความเคารพต่อเพื่อนร่วมงานและบุคคลภายนอก การเลือกปฏิบัติหรือการคุกคามไม่ว่าในเรื่องใดเป็นสิ่งที่จะต้องไม่เกิดขึ้นโดยเด็ดขาด

(๘) การคุ้มครองสิทธิของทรัพย์สินทางปัญญาของบริษัทและเคารพในสิทธิของผู้อื่น
ข้อมูลซึ่งเป็นความลับของบริษัทจะต้องไม่ถูกเปิดเผยแก่บุคคลภายนอกหรือสาธารณชน
พนักงานต้องปฏิบัติเช่นเดียวกันนี้ในกรณีสิทธิของทรัพย์สินทางปัญญาของหน่วยงานอื่นด้วย

(๙) การแยกผลประโยชน์ของบริษัทและผลประโยชน์ส่วนบุคคลออกจากกัน
พนักงานทุกคนจะต้องแยกผลประโยชน์ส่วนตนออกจากผลประโยชน์ของบริษัทตลอดเวลา
การตัดสินใจส่วนตัวและความสัมพันธ์ทางธุรกิจกับบุคคลภายนอกจะต้องอยู่บนพื้นฐานของหลักเกณฑ์ที่ต้องแยก
จากกัน

(๑๑) การให้ความร่วมมือกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ
ไบเออร์พยายามให้ความร่วมมือในการติดต่อกับเจ้าหน้าที่และหน่วยงานของรัฐทุกหน่วยงาน
ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเจ้าหน้าที่จะต้องเป็นข้อมูลที่ถูกต้องสมบูรณ์และการนำเสนอจะต้องดำเนินไปอย่างเปิดเผย ตรง
เวลาและสามารถทำให้เป็นที่เข้าใจได้

๓. การนำไปปฏิบัติ

(๑) บริษัทเปิดโอกาสให้พนักงานเข้าถึงทุกแหล่งข้อมูลที่จำเป็นได้และพร้อมให้คำปรึกษาเพื่อ
ป้องกันการละเมิดกฎหมายหรือกฎระเบียบของบริษัท

(๒) ผู้บังคับบัญชาทุกคนจะต้องจัดขอบเขตความรับผิดชอบของตนเพื่อให้มั่นใจว่าการปฏิบัติ
นั้นสอดคล้องกับกฎระเบียบของบริษัทและข้อบังคับทางกฎหมาย ตลอดจนให้เป็นไปตามนโยบายการกำกับดูแล
การปฏิบัติตามกฎระเบียบด้วยเช่นกันบริษัทโฮลดิ้ง กลุ่มธุรกิจ บริษัทผู้ให้บริการและหน่วยงานในประเทศต่างๆ
ได้แต่งตั้งเจ้าหน้าที่กำกับการปฏิบัติตามกฎระเบียบ (Compliance Officer) เพื่อทำหน้าที่ให้คำแนะนำ และ
ฝึกอบรมเรื่องการปฏิบัติตามกฎระเบียบ ตลอดจนตรวจสอบกรณีสงสัยว่ามีการฝ่าฝืนกฎระเบียบ

(๓) พนักงานทุกคนจะต้องรายงานให้บริษัททราบทันทีหากมีการฝ่าฝืนนโยบายการกำกับดูแล
การปฏิบัติตามกฎระเบียบ

(๔) ฝ่ายตรวจสอบองค์กรจะตรวจสอบประสิทธิภาพของนโยบายการกำกับดูแลการปฏิบัติ
ตามกฎระเบียบเป็นระยะๆ

๓. การจดทะเบียนพาณิชย์

การจดทะเบียนพาณิชย์ ตามพระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ. ๒๔๙๙

ผู้มีหน้าที่จดทะเบียนพาณิชย์

ผู้มีหน้าที่จดทะเบียนพาณิชย์ คือ บุคคลธรรมดาคนเดียว หรือหลายคน (ห้างหุ้นส่วนสามัญ) หรือนิติ
บุคคลรวมทั้งนิติบุคคลที่ตั้งขึ้นตามกฎหมายต่างประเทศที่มาตั้งสำนักงานสาขาในประเทศไทย ซึ่งประกอบ
กิจการ อันเป็นพาณิชย์กิจตามที่กระทรวงพาณิชย์กำหนด

พาณิชย์กิจที่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์ได้ออกประกาศให้ผู้ประกอบกิจการดังต่อไปนี้ ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ คือ

๑. ผู้ประกอบกิจการโรงสีข้าวและโรงเลื่อยที่ใช้เครื่องจักร

๒. ผู้ประกอบกิจการขายสินค้าไม่ว่าอย่างใด ๆ อย่างเดียวหรือหลายอย่าง คิดรวมทั้งสิ้นในวันหนึ่งขายได้
เป็นเงินตั้งแต่ ๒๐ บาทขึ้นไป หรือมีสินค้าดังกล่าวไว้เพื่อขายมีค่ารวมทั้งสิ้นเป็นเงินตั้งแต่ ๕๐๐ บาทขึ้นไป

๓. นายหน้าหรือตัวแทนค้าต่างซึ่งทำการเกี่ยวกับสินค้าไม่ว่าอย่างใด ๆ อย่างเดียวหรือหลายอย่างก็ตาม
และสินค้านั้นมีค่ารวมทั้งสิ้นในวันหนึ่งวันใดเป็นเงินตั้งแต่ ๒๐ บาทขึ้นไป

๔. ผู้ประกอบกิจการหัตถกรรมหรืออุตสาหกรรมไม่ว่าอย่างใด ๆ อย่างเดียวหรือหลายอย่างก็ตาม และขายสินค้าที่ผลิตได้ คิดราคารวมทั้งสิ้นในวันหนึ่งวันใดเป็นเงินตั้งแต่ ๒๐ บาทขึ้นไปหรือในวันหนึ่งวันใดมี สินค้าที่ผลิตได้มีราคารวมทั้งสิ้นตั้งแต่ ๕๐๐ บาทขึ้นไป

๕. ผู้ประกอบกิจการขนส่งทางทะเล การขนส่งโดยเรือกลไฟหรือเรือยนต์ประจำทาง การขนส่งโดยรถไฟ การขนส่งโดยรถราง การขนส่งโดยรถยนต์ประจำทาง การขายทอดตลาด การรับซื้อขายที่ดิน การให้กู้ยืมเงิน การรับแลกเปลี่ยน หรือซื้อขายเงินตราต่างประเทศ การซื้อหรือขายตัวเงิน การธนาคาร การประกันภัย การทำโรงรับ จำนำ และการทำโรงแรม

๖. ขาย ให้เช่า ผลิต หรือรับจ้างผลิต แผ่นซีดี แอปบันทึก วีดิทัศน์ แผ่นวีดิทัศน์ ดีวีดี หรือแผ่นวีดิทัศน์ ระบบดิจิทัล เฉพาะที่เกี่ยวกับการบันเทิง

๗. ขายอัญมณี หรือเครื่องประดับซึ่งประดับด้วยอัญมณี

๘. ซื้อขายสินค้าหรือบริการโดยวิธีการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต บริการอินเทอร์เน็ต ให้เช่าพื้นที่ของเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย บริการเป็นตลาดกลางในการซื้อขายสินค้าหรือบริการ โดยวิธีการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

๙. การให้บริการเครื่องคอมพิวเตอร์เพื่อใช้อินเทอร์เน็ต

๑๐. การให้บริการฟังเพลงและร้องเพลงโดยคาราโอเกะ

๑๑. การให้บริการเครื่องเล่นเกมส์

๑๒. การให้บริการตู้เพลง

๑๓. โรงงานแปรรูป แกะสลักและการหัตถกรรมจากงาช้าง การค้าปลีก การค้าส่งงาช้างและผลิตภัณฑ์จากงาช้าง

พาณิชย์กิจที่ได้รับการยกเว้นไม่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์

มีพาณิชย์กิจบางอย่างที่ได้รับการยกเว้นไม่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ คือ

๑. การค้าแร่ การค้าแผงลอย

๒. พาณิชยกิจเพื่อการบำรุงศาสนาหรือเพื่อการกุศล

๓. พาณิชยกิจของนิติบุคคลซึ่งได้มีพระราชบัญญัติ หรือพระราชกฤษฎีกาจัดตั้งขึ้น

๔. พาณิชยกิจของกระทรวง ทบวง กรม

๕. พาณิชยกิจของมูลนิธิ สมาคม สหกรณ์

๖. พาณิชยกิจซึ่งรัฐมนตรีได้ประกาศในราชกิจจานุเบกษา ได้แก่

๖.๑ พาณิชยกิจซึ่งผู้ประกอบการพาณิชย์เป็นบริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด ห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียนที่เป็นนิติบุคคล ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ว่าด้วยหุ้นส่วนและบริษัทและ ได้ยื่นแบบแสดงรายการเกี่ยวกับการประกอบธุรกิจ ของ ห้างหุ้นส่วนบริษัทไว้แล้วก่อนนายทะเบียนหุ้นส่วนบริษัท ยกเว้นพาณิชย์กิจต่อไปนี้ ซึ่งผู้ประกอบการพาณิชย์เป็นบริษัทจำกัด ห้างหุ้นส่วน จำกัด และห้างหุ้นส่วนสามัญจดทะเบียน ได้แก่

(๑) ขาย ให้เช่า ผลิต หรือรับจ้างผลิต แผ่นซีดี แอปบันทึก วีดิทัศน์ แผ่นวีดิทัศน์ ดีวีดี หรือแผ่นวีดิทัศน์ระบบดิจิทัล เฉพาะที่เกี่ยวกับการบันเทิง

(๒) ขายอัญมณี หรือเครื่องประดับซึ่งประดับด้วยอัญมณี

(๓) ซื้อขายสินค้าหรือบริการโดยวิธีการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต บริการอินเทอร์เน็ตให้เช่าพื้นที่ของเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย บริการเป็นตลาดกลางในการซื้อขายสินค้าหรือบริการโดยวิธีการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

(๔) การให้บริการเครื่องคอมพิวเตอร์เพื่อใช้อินเทอร์เน็ต

(๕) การให้บริการฟังเพลงและร้องเพลงโดยคาราโอเกะ

(๖) การให้บริการเครื่องเล่นเกมส์

(๗) การให้บริการตู้เพลง

(๘) โรงงานแปรรูป และสลักและการทำหัตถกรรมจากงาช้าง การค้าปลีกการค้าส่ง งาช้างและผลิตภัณฑ์จากงาช้าง

๖.๒ พาณิชยกรรมของกลุ่มเกษตรกรที่ได้จดทะเบียนตาม ปว.๑๔๑ ลงวันที่ ๑ พฤษภาคม ๒๕๑๕

๗. พาณิชยกรรมที่ต้องจดทะเบียนตาม ๑-๕ ซึ่งผู้ประกอบการพาณิชยกรรมเป็นห้างหุ้นส่วนจดทะเบียน ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ หรือบริษัทมหาชนจำกัดตามกฎหมายว่าด้วยบริษัทมหาชนจำกัด

สถานที่จดทะเบียน

๑. กรุงเทพมหานคร สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง และสำนักงานเขตทุกแห่งรับจดทะเบียนพาณิชยกรรมของผู้ประกอบการพาณิชยกรรม ที่มีสำนักงานแห่งใหญ่ตั้งอยู่ในเขตท้องที่นั้น

รายละเอียดเพิ่มเติมติดต่อได้ที่:

สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง สำนักงานการคลัง โทร. ๐-๒๒๒๔-๑๙๑๖, ๐-๒๒๒๕-๑๙๔๕

หรือที่ ฝ่ายปกครอง สำนักงานเขตทุกแห่ง และที่เว็บไซต์ www.bangkok.go.th/fiic

๒. องค์การบริหารส่วนจังหวัด เมืองพัทยา รับจดทะเบียนพาณิชยกรรมของผู้ประกอบการพาณิชยกรรมที่มีสำนักงานตั้งอยู่ในท้องที่จังหวัดนั้น หรือเมืองพัทยาแล้วแต่กรณี

กำหนดระยะเวลาการจดทะเบียนพาณิชยกรรม

๑. จดทะเบียนพาณิชยกรรมตั้งใหม่ ต้องจดทะเบียนภายใน ๓๐ วันนับแต่วันเริ่มประกอบการพาณิชยกรรม

๒. การเปลี่ยนแปลงรายการที่จดทะเบียนไว้ตาม (๑) ต้องจดทะเบียนภายใน ๓๐ วันนับแต่วันที่มีการเปลี่ยนแปลง

๓. เลิกประกอบการพาณิชยกรรม ต้องจดทะเบียนภายใน ๓๐ วันนับแต่วันที่เลิกประกอบการพาณิชยกรรม

๔. ใบทะเบียนพาณิชยกรรมสูญหายต้องยื่นขอใบแทนภายใน ๓๐ วันนับแต่วันสูญหาย

หน้าที่ของผู้ประกอบการพาณิชยกรรม

๑. ต้องขอจดทะเบียนต่อนายทะเบียนภายในระยะเวลาที่กำหนดตามแต่กรณี

๒. ต้องแสดงใบทะเบียนพาณิชยกรรมหรือใบแทนใบทะเบียนพาณิชยกรรมไว้ ณ สำนักงานในที่เปิดเผยและเห็นได้ง่าย

๓. ต้องจัดให้มีป้ายชื่อที่ใช้ในการประกอบการพาณิชยกรรมไว้หน้าสำนักงานแห่งใหญ่และสำนักงานสาขาโดยเปิดเผยภายในเวลา ๓๐ วันนับแต่วันที่จดทะเบียนพาณิชยกรรม ป้ายชื่อให้เขียนเป็นอักษรไทย อ่านง่าย และชัดเจน จะมีอักษรต่างประเทศในป้ายชื่อด้วยก็ได้ และจะต้องตรงกับชื่อที่จดทะเบียนไว้ หากเป็นสำนักงานสาขาจะต้องมีคำว่า “สาขา” ไว้ด้วย

๔. ต้องไปให้ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับรายการจดทะเบียนตามคำสั่งของนายทะเบียน

๕. ต้องอำนวยความสะดวกแก่นายทะเบียนและพนักงานเจ้าหน้าที่ ซึ่งเข้าทำการตรวจสอบในสำนักงานของผู้ประกอบการกิจการ

บทกำหนดโทษ

๑. ประกอบพาณิชยกรรมโดยไม่จดทะเบียน แสดงรายการเท็จ ไม่ยอมให้ถ้อยคำ ไม่ยอมให้พนักงานเจ้าหน้าที่เข้า ไปตรวจสอบในสำนักงาน มีความผิดต้องระวางโทษปรับไม่เกิน ๒,๐๐๐ บาท กรณีไม่จดทะเบียนอันเป็นความผิด ต่อเนื่อง ปรับอีกวันละไม่เกิน ๑๐๐ บาท จนกว่าจะได้ปฏิบัติให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติ

๒. ถ้าใบทะเบียนพาณิชย์สูญหายไม่ยื่นคำร้องขอใบรับแทน หรือไม่แสดงใบทะเบียนพาณิชย์ไว้ที่สำนักงาน ที่เห็นได้ง่าย ไม่จัดทำป้ายชื่อ มีความผิดปรับไม่เกิน ๒๐๐ บาท และถ้าเป็นความผิดต่อเนื่อง ปรับอีกวันละไม่เกิน ๒๐ บาท จนกว่าจะได้ปฏิบัติให้ถูกต้อง

๓. ผู้ประกอบพาณิชย์กิจซึ่งกระทำการฉ้อโกงประชาชน ปณสินค้าโดยเจตนาทุจริต ปลอมสินค้า หรือกระทำการทุจริตอื่นใดอย่างร้ายแรงในการประกอบกิจการจะถูกถอนใบทะเบียนพาณิชย์ เมื่อถูกสั่งถอนใบทะเบียนพาณิชย์แล้วจะประกอบกิจการต่อไปไม่ได้ เว้นแต่รัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์จะสั่งให้รับจดทะเบียนพาณิชย์ใหม่

๔. ผู้ประกอบพาณิชย์กิจที่ถูกสั่งถอนใบทะเบียนพาณิชย์แล้ว ยังฝ่าฝืนประกอบพาณิชย์กิจต่อไป มีความผิดต้องระวางโทษปรับไม่เกินหนึ่งหมื่นบาท หรือจำคุกไม่เกินหนึ่งปีหรือทั้งปรับทั้งจำ

ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนพาณิชย์

การขอดำเนินการตาม พ.ร.บ. ทะเบียนพาณิชย์ฯ จะต้องเสียค่าธรรมเนียมตามประเภทของการดำเนินการดังต่อไปนี้

๑. จดทะเบียนพาณิชย์ตั้งใหม่ ๕๐ บาท
๒. จดทะเบียนเปลี่ยนแปลงรายการจดทะเบียน ครั้งละ ๒๐ บาท
๓. จดทะเบียนเลิกประกอบพาณิชย์กิจ ๒๐ บาท
๔. ขอให้ออกใบแทนใบทะเบียนพาณิชย์ ฉบับละ ๓๐ บาท
๕. ขอตรวจเอกสารของผู้ประกอบพาณิชย์กิจรายหนึ่ง ครั้งละ ๒๐ บาท
๖. ขอให้เจ้าหน้าที่คัดสำเนาและรับรองสำเนาเอกสารของผู้ประกอบพาณิชย์กิจรายหนึ่ง ฉบับละ ๓๐ บาท

บาท

๔. ภาษีธุรกิจสำหรับ SME

วิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises = SMEs) เป็นธุรกิจที่มีจำนวนมากในประเทศไทย ผู้ประกอบการส่วนมากประกอบกิจการในรูปของบุคคลธรรมดา คณะบุคคลหรือห้างหุ้นส่วนสามัญที่มีโชติบุคคล ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด หรือกิจการร่วมค้า ซึ่งจะประกอบธุรกิจขายสินค้า ผลิตสินค้า หรือให้บริการ

หน่วยงานต่าง ๆ ในประเทศไทยมักจะใช้กำหนดลักษณะตามกฎหมายกำหนดจำนวนการจ้างงานและมูลค่าสินทรัพย์ของวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.๒๕๔๕

สำหรับกรมสรรพากร ประมวลรัษฎากรไม่ได้มีคำนิยาม SMEs ไว้ว่ามีลักษณะอย่างไร แต่ได้อาศัยอำนาจตามประมวลรัษฎากรออกกฎหมายเพื่อสนับสนุนส่งเสริมธุรกิจ SMEs เช่น ลดอัตราภาษีเงินได้ ยกเว้นภาษีเงินได้ การหักค่าเสื่อมและค่าเสื่อมราคาในอัตราเร่ง เป็นต้น

ลักษณะ SMEs ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.๒๕๔๓ และตามประมวลรัษฎากร สรุปได้ดังนี้

๑. กำหนดลักษณะธุรกิจ SMEs ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.๒๕๔๓

ตามกฎหมายกำหนดลักษณะ SMEs ตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม พ.ศ.๒๕๔๓ ได้กำหนดลักษณะวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม โดยมีหลักเกณฑ์ดังนี้

ลักษณะวิสาหกิจ	จำนวนการจ้างงาน (คน)		จำนวนสินทรัพย์ถาวร (ล้านบาท)	
	ขนาดย่อม	ขนาดกลาง	ขนาดย่อม	ขนาดกลาง
กิจการผลิตสินค้า	ไม่เกิน ๕๐	๕๑-๒๐๐	ไม่เกิน ๕๐	๕๑-๒๐๐
กิจการค้าส่ง กิจการค้าปลีก	ไม่เกิน ๒๕	๒๖-๕๐	ไม่เกิน ๕๐	๕๑-๑๐๐
	ไม่เกิน ๑๕	๑๖-๓๐	ไม่เกิน ๓๐	๓๑-๖๐
กิจการให้บริการ	ไม่เกิน ๕๐	๕๑-๒๐๐	ไม่เกิน ๕๐	๕๑-๒๐๐

* * ในกรณีที่จำนวนการจ้างงานของกิจการใดเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดย่อม แต่มูลค่าสินทรัพย์ถาวรเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลางหรือมีจำนวนการจ้างงานเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลาง แต่มูลค่าสินทรัพย์ถาวรเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดย่อม ให้ถือจำนวนการจ้างงานหรือมูลค่าสินทรัพย์ถาวรที่น้อยกว่าเป็นเกณฑ์การพิจารณา

๒. ลักษณะ SMEs ที่กรมสรรพากรอาศัยอำนาจตามประมวลรัษฎากรออกกฎหมาย เพื่อสนับสนุนส่งเสริมให้สิทธิประโยชน์ทางภาษี โดยมีหลักเกณฑ์ลักษณะใด ลักษณะหนึ่ง ดังนี้

ลำดับที่	ลักษณะ
๑.	เป็นบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วในวันสุดท้ายของรอบระยะเวลาบัญชี ไม่เกิน ๕ ล้านบาท และมีรายได้จากการขายสินค้าและบริการในรอบระยะเวลาบัญชีไม่เกิน ๓๐ ล้านบาท
๒.	เป็นบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลมีสินทรัพย์ถาวรไม่รวมที่ดิน ไม่เกิน ๒๐๐ ล้านบาท และจ้างแรงงานไม่เกิน ๒๐๐ คน
๓.	เป็นกิจการขายสินค้าหรือให้บริการที่อยู่ในบังคับภาษีมูลค่าเพิ่ม ที่มีรายรับไม่เกิน ๑.๘ ล้านบาทต่อปีหรือต่อรอบระยะเวลาบัญชีได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม

* การให้สิทธิประโยชน์ทางภาษีจะกำหนดหลักเกณฑ์ธุรกิจ SMEs ลักษณะใดลักษณะหนึ่ง ในการให้สิทธิประโยชน์นั้น ๆ เช่น บริษัทหรือห้างหุ้นส่วนนิติบุคคลที่มีทุนจดทะเบียนชำระแล้วในวันสุดท้ายของรอบระยะเวลาบัญชี ไม่เกิน ๕ ล้านบาท และมีรายได้จากการขายสินค้าและให้บริการไม่เกิน ๓๐ ล้านบาทต่อรอบระยะเวลาบัญชี จะได้สิทธิประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคลสำหรับกำไรสุทธิ ๓๐๐,๐๐๐ บาทแรก หรือ บริษัทฯ ที่มีแรงงานไม่เกิน ๒๐๐ คน จะได้รับสิทธิประโยชน์ทางภาษีหักค่าสึกหรอ และค่าเสื่อมราคา ในอัตราเร่ง เป็นต้น

** รายได้จากการขายสินค้าและให้บริการไม่เกิน ๓๐ ล้านบาทต่อรอบระยะเวลาบัญชี มีผลบังคับใช้ในรอบระยะเวลาบัญชี ปี ๒๕๕๕

ตารางสรุปรูปแบบ SMEs

ลำดับที่	รูปแบบ	ลักษณะ
๑	บุคคลธรรมดา	บุคคลทั่วไปที่มีชีวิตอยู่ตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ (มาตรา ๑๕) (มาตรา ๑๕)
๒	คณะบุคคลที่มีใช้นิติบุคคล	บุคคลตั้งแต่ ๒ คนขึ้นไป ตกลงเข้ากันเพื่อการทำกิจการร่วมกัน โดยมีวัตถุประสงค์แบ่งปันกำไรที่ได้จากกิจการที่ทำ (หน่วยภาษีตามมาตรา ๕๖ แห่งประมวลรัษฎากร)
๓	ห้างหุ้นส่วนสามัญที่มีใช้นิติบุคคล	บุคคลตั้งแต่ ๒ คนขึ้นไป ตกลงเข้ากันเพื่อการทำกิจการร่วมกัน โดยมีวัตถุประสงค์แบ่งปันกำไรที่ได้จากกิจการที่ทำ (หน่วยภาษีตามมาตรา ๕๖ แห่งประมวลรัษฎากร)
๔	ห้างหุ้นส่วนสามัญที่จดทะเบียนนิติบุคคล	บุคคลตั้งแต่ ๒ คนขึ้นไป มาลงทุนและเป็นเจ้าของกิจการร่วมกัน โดยหุ้นส่วนทุกคนไม่จำกัดความรับผิดและต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์
๕	ห้างหุ้นส่วนจำกัด	บุคคลตั้งแต่ ๒ คนขึ้นไป มาลงทุนและเป็นเจ้าของกิจการร่วมกัน หุ้นส่วนมีทั้งที่จำกัดความรับผิดและไม่จำกัดความรับผิดและต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์
๖	บริษัทจำกัด	บุคคลตั้งแต่ ๓ คนขึ้นไป มาลงทุนและเป็นเจ้าของกิจการ ผู้ถือหุ้น รับผิดในหนี้ต่าง ๆ ไม่เกินจำนวนเงินที่ผู้ถือหุ้นแต่ละคนลงทุนและต้องจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์
๗	วิสาหกิจชุมชน	กิจการของชุมชนที่เกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการ หรือการอื่นที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวประกอบกิจการดังกล่าว เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของ ครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน โดยมีการยื่นขอจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนตามพระราชบัญญัติส่งเสริมวิสาหกิจ ชุมชน ๒๕๔๘ กับกรมส่งเสริมการเกษตร

๒.๒.๒ การเขียนแผนธุรกิจ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อเป็นคู่มือในการลงทุน ใช้เป็นเอกสารประกอบการกู้เงินและเพื่อใช้ตรวจสอบผลการลงทุนของธุรกิจ

ความหมายแผนธุรกิจ

แผนธุรกิจ หรือ Business Plan คือแผนการดำเนินงานของธุรกิจ หรือโครงการหนึ่งๆ ที่จัดทำขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจทั้งในระยะสั้น ๑ – ๓ ปี และในระยะยาว ๓ – ๕ ปี อันประกอบไปด้วยการวิเคราะห์ถึงผลกระทบต่อธุรกิจทั้งทางด้านมหภาค (Macro Analysis) และจุลภาค (Micro Analysis) การวิเคราะห์ธุรกิจของโครงการในแง่มุมต่างๆ ทั้งทางด้านการตลาด ทางด้านการดำเนินงาน ทีมผู้บริหาร และทางการเงิน เพื่อเป็นการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ และเป็นกรอบในการดำเนินธุรกิจ แนวทางการพัฒนาธุรกิจในอนาคต

ทำไมต้องมีแผนธุรกิจ

การเขียนแผนธุรกิจ เป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งและเป็นมาตรฐานในการทำธุรกิจสมัยใหม่ไปแล้วก็ได้ ว่าจะเป็นการขอกู้เงินหรือการขอสินเชื่อจากธนาคารเพื่อนำเงินมาลงทุน การขอเงินจาก Venture Capital หรือการใช้เงินลงทุนของตนเองก็ดี เนื่องจากจะทำให้เจ้าของกิจการ ผู้ร่วมธุรกิจ หรือธนาคารได้เห็นภาพรวมของโครงการ รวมถึงการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการต่างๆ ว่ามีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใด จะให้ผลคุ้มค่าเมื่อใด มีความสามารถในการชำระหนี้หรือไม่ ก่อนที่จะเริ่มต้นลงทุนในโครงการนั้นๆ จริง โดยแผนธุรกิจนอกจากจะเป็นการประเมินความเป็นไปได้ของโครงการแล้ว ยังเป็นแผนงานและแผนควบคุมการดำเนินงานของบริษัทได้อีกทางหนึ่งด้วย

ลักษณะของแผนธุรกิจที่ดีต้องประกอบด้วยอะไรบ้าง

แผนธุรกิจที่ดีต้องประกอบด้วยส่วนสำคัญดังต่อไปนี้

๑. บทสรุปผู้บริหาร (Executive Summary) เพื่อให้ผู้บริหารหรือผู้พิจารณาแผน ได้ทราบภาพรวมทั้งหมดของโครงการ และผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้จากการลงทุน

๒. โครงสร้างอุตสาหกรรมของบริษัท (Industry Analysis) บอกถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมของโครงการ วิสัยทัศน์ ภารกิจ และวัตถุประสงค์ของโครงการ

๓. การวิเคราะห์ตลาด (Marketing Analysis) เป็นการวิเคราะห์ถึงปัจจัยภายนอก ปัจจัยภายใน สภาพการแข่งขันในตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ พฤติกรรมผู้บริโภค และการประมาณการยอดขายสินค้าและบริการ

๔. แผนการตลาด (Marketing Plan) การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ทั้งทางด้านสินค้าและบริการ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย การสื่อสารทางการตลาด การบริหารการขาย และการรับประกันสินค้าและบริการ

๕. แผนการพัฒนาในอนาคต (Improvement Plan) แผนงานการพัฒนาสินค้าและบริการของบริษัทในอนาคต

๖. แผนการปฏิบัติงาน (Operation Plan) กลยุทธ์การดำเนินงาน สถานที่ตั้ง แผนการดำเนินงาน

๗. โครงสร้างองค์กร (Organization Plan) แผนผังองค์กร ทีมงานหลักในการบริหาร และหน้าที่ความรับผิดชอบของหน่วยงานต่างๆ

๘. ความสามารถในการทำกำไรของธุรกิจ (Business Profit) นโยบายทางการเงิน สมมติฐานการเงิน งบกำไรขาดทุน งบดุล งบกระแสเงินสด เงินลงทุนและผลตอบแทน อัตราส่วนทางการเงิน การวิเคราะห์ความอ่อนไหวของผลการดำเนินงาน การวิเคราะห์จุดคุ้มทุน

๙. แผนการดำเนินงาน (Gantt Chart) แผนภาพระยะเวลาของการดำเนินงานในช่วงเวลาต่างๆ (Time Frame)

๑๐. แผนการควบคุม (Controlling Plan) แผนควบคุมการดำเนินการเพื่อให้เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้

๑๑. แผนฉุกเฉิน (Emergency Plan) แผนสำรองหากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามแผนที่ได้วางไว้ หรือแผนการแก้ไขปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคต

๒.๓ วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

๒.๓.๑ แนวคิดเกี่ยวกับการเขียนแผนธุรกิจ

๒.๓.๑.๑ วิธีการเขียนแผนธุรกิจ SMEs

จุดเริ่มต้นสำหรับการทำแผนธุรกิจนั้น ควรประกอบไปด้วยการวิเคราะห์เกี่ยวกับปัจจัยต่างๆ ดังต่อไปนี้โดยละเอียด ได้แก่ (๑) สินค้าหรือบริการที่จะขาย (๒) กลุ่มลูกค้าที่คาดหวัง (๓) จุดแข็งและจุดอ่อนของกิจการที่จะทำ (๔) นโยบายการตลาด (๕) วิธีการหรือกระบวนการในการผลิต และ (๖) ตัวเลขทางการเงินเกี่ยวกับ รายได้ ค่าใช้จ่าย กำไร ขาดทุน จำนวนเงินที่จะลงทุน และกระแสเงินสด ที่คาดการณ์ไว้ แผนธุรกิจที่ดี เมื่ออ่านแล้วควรจะต้องสามารถตอบคำถามเหล่านี้ได้

๑. การก่อตั้งธุรกิจเป็นรูปร่างชัดเจนขนาดไหน เสร็จสมบูรณ์แล้วหรือยัง

๒. ธุรกิจนี้ลงทุนหรือไม่

๓. ธุรกิจที่จะทำมีแนวโน้มหรือโอกาสที่จะประสบความสำเร็จตั้งแต่เมื่อแรกตั้งมากน้อยขนาด

ไหน

๔. ธุรกิจนี้มีความได้เปรียบหรือความสามารถในการแข่งขันในระยะยาวมากน้อยเพียงใด

๕. สินค้าที่จะผลิตที่มีประสิทธิภาพเพียงใด

๖. สินค้าที่ผลิตสามารถวางตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงใด

๗. วิธีการผลิตและการวางตลาดสินค้านั้น มีทางเลือกอื่นๆ ที่ประหยัดได้มากกว่าหรือไม่

๘. หน้าที่ต่างๆ เช่นการผลิต การจำหน่าย การจัดการทางการเงิน การจัดการคน มีการจัดการ

ที่ดีเหมาะสมเพียงใด

๙. จำนวนและคุณภาพของพนักงานที่ต้องการมีเพียงพอหรือไม่

๒.๓.๑.๒ ทำไมต้องพิถีพิถันกับการเขียนแผนธุรกิจ

ผู้ที่ริเริ่มจะก่อตั้งธุรกิจใหม่ จำเป็นต้องให้เวลากับการเขียนแผนธุรกิจ เพื่อให้ได้แผนที่ดี ทั้งนี้

เพราะ

๑. แผนที่ดีเป็นตัวชี้ว่าผู้เขียนมีความสามารถ ไม่ใช่เพียงแค่ความคิดความฝันเท่านั้น แผนที่ดีจะทำให้ผู้ร่วมลงทุนหรือผู้ให้กู้แน่ใจว่า ผู้ประกอบการใหม่สามารถทำให้ความคิดและความฝันกลายเป็นความจริงได้หรือไม่

๒. แผนที่ดีชี้ให้เห็นว่าผู้เขียนเป็นมืออาชีพ ความสมบูรณ์ครบถ้วนของแผนจะเป็นตัวสะท้อนให้เห็นว่า ผู้ประกอบการมีความสามารถและความใส่ใจเพียงใด เพราะถ้าแผนของกัวยังไม่มีคุณภาพ ย่อมคาดหวังไม่ได้กับคุณภาพการประกอบการในอนาคต

๓. แผนที่ดีชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีการเตรียมตัวอย่างดี แผนจะบอกถึงระดับความเตรียมพร้อมในธุรกิจที่จะลงทุน ชี้ให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีความรู้เท่าทันในธุรกิจนั้นๆ ขนาดไหน ยิ่งถ้ามีระดับการเตรียมพร้อมและทางหนีทีไล่มากเท่าไร ยิ่งทำให้ผู้ร่วมลงทุนหรือผู้ให้กู้รู้สึกเสี่ยงน้อยลงเท่านั้น

๔. แผนที่เผยแพร่ให้เห็นว่าผู้ประกอบการมีวิสัยทัศน์ คือเป็นผู้เล็งการณ์ไกล และมีวิธีจัดการกับสิ่งท้าทายในอนาคต แผนธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการ SMEs จะต้องคำนึงถึงเป็นอันดับแรก ซึ่งแผนดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานในอนาคตของผู้บริหารและผู้ปฏิบัติงานในองค์กร รวมทั้งเป็นประโยชน์แก่สถาบันการเงินและนักลงทุนภายนอกที่จะเป็นแหล่งเงินทุนให้แก่กิจการในอนาคตได้ โดยปกติแผนธุรกิจจะบอกให้เราทราบว่าปัจจุบันเราเดินอยู่ ตรงไหน อนาคตจะไปอยู่ที่ใด ด้วยวิธีการอย่างไร

๒.๓.๑.๓ องค์ประกอบที่สำคัญในแผนธุรกิจ SMEs

ส่วนองค์ประกอบสำคัญในแผนธุรกิจนั้นที่จริงแล้วได้มีการกำหนดไว้ตายตัว แต่อย่างไรก็ตามองค์ประกอบหลักที่นักลงทุนมักพิจารณาว่าเป็นสิ่งสำคัญและต้องการที่จะทราบเกี่ยวกับสิ่งเหล่านั้น คือ

• องค์ประกอบที่ ๑ บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

ตามแนวความคิดของ ผศ.วิทยา ด้านธำรงกุล กล่าวว่า บทสรุปสำหรับผู้บริหารนั้นเป็นส่วนที่สรุปใจความสำคัญของแผนธุรกิจทั้งหมดให้อยู่ในความยาวไม่เกิน ๑-๒ หน้า ส่วนนี้มีความสำคัญเพราะเป็นส่วนแรกที่คุณร่วมลงทุนจะอ่าน และจะต้องตัดสินใจจากส่วนนี้ว่าจะอ่านรายละเอียดในตัวแผนต่อไปหรือไม่ ดังนั้น บทสรุปผู้บริหารจึงต้องชี้ให้เห็นประเด็นสำคัญคือ

๑) ชี้ให้เห็นว่ามีโอกาสจริงๆ ที่จะเกิดขึ้นในตลาดสำหรับธุรกิจ SMEs ที่กำลังคิดจะทำ

๒) ต้องชี้ให้เห็นว่าสินค้า SMEs หรือบริการที่จะทำนั้น จะสามารถใช้โอกาสในตลาดที่ว่่านั้นให้เป็นประโยชน์ได้อย่างไรบ้าง

บทสรุปผู้บริหารจึงต้องเขียนให้เกิดความน่าเชื่อถือ หนักแน่น และชวนให้ติดตามรายละเอียดที่อยู่ในแผนต่อไป ผู้เขียนแผนพึงระลึกไว้เสมอว่าคุณภาพของบทสรุปผู้บริหารจะสะท้อนถึงคุณภาพของแผนโดยรวม จึงควรใช้เวลากับการเขียนแผนส่วนนี้อย่างพิถีพิถัน

ส่วนเนื้อหาในส่วนนี้ควรประกอบไปด้วยสิ่งต่อไปนี้

๑) อธิบายว่าจะทำธุรกิจอะไรและแนวคิดของธุรกิจนั้นเป็นอย่างไร

๒) แสดงถึงโอกาสและกลยุทธ์ในการทำธุรกิจนั้น ว่าทำไมธุรกิจนี้น่าสนใจที่จะทำ

๓) กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการคาดคะเนลูกค้าเป้าหมาย

๔) ความได้เปรียบแข่งขันของธุรกิจ

๕) ความคุ้มค่าเชิงเศรษฐกิจและความสามารถในการทำกำไร

๖) ทีมผู้บริหาร บอกถึงความรู้ ความสามารถ ประสบการณ์

๗) ข้อเสนอผลตอบแทน

• องค์ประกอบที่ ๒ ประวัติย่อของกิจการ SMEs

ตามแนวความคิดของดร.พิภพ อุดร กล่าวว่า วัตถุประสงค์ประกอบส่วนนี้เป็นการให้ข้อมูลเบื้องต้น เกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของการก่อตั้ง ทั้งในด้านรูปแบบการจัดตั้งหรือจดทะเบียน ตลอดจนแนวคิดและที่มาของการเล็งเห็นโอกาสทางการตลาด การคิดค้นและพัฒนาสินค้าและบริการ ที่ต้องการนำเสนอให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นอกจากนี้ยังควรให้ข้อมูลเกี่ยวกับเป้าหมายระยะที่ต้องการให้เป็นในอนาคต

• องค์ประกอบที่ ๓ การวิเคราะห์สถานการณ์

ตามแนวความคิดของดร.พิภพ อุดร กล่าวว่า ขั้นตอนแรกของการจัดทำแผนธุรกิจคือ

การพยายามทำความเข้าใจถึงสภาพแวดล้อมของการดำเนินธุรกิจในปัจจุบัน และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงในอนาคตของปัจจัยสำคัญๆ ที่ส่งผลกระทบต่อสถานการณ์การแข่งขัน ความน่าสนใจโดยรวมของอุตสาหกรรม

ตลอดจนความสามารถในการทำกำไร และความพร้อมในด้านต่างๆ ของกิจการ ดังนั้นการวิเคราะห์สถานการณ์จึงเป็นงานอันดับแรกที่สำคัญที่ผู้ทำธุรกิจควรกระทำ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการกำหนดทิศทาง กลยุทธ์ และ

แผนการดำเนินงานของกิจการ

ส่วนใหญ่แล้วเครื่องมือสำคัญที่ถูกนำมาใช้ในการวิเคราะห์สถานการณ์นี้คือ SWOT Analysis ได้แก่ การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน เพื่อมองหาจุดแข็ง (Strength) และจุดอ่อน (Weaknesses) ของกิจการ และการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก เพื่อมองหาโอกาส (Opportunities) และอุปสรรค (Threats) ของกิจการ ผลลัพธ์ของการวิเคราะห์สถานการณ์ คือบทวิเคราะห์ความเป็นไปและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของการดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์ในการกำหนดกลยุทธ์ด้านต่างๆ ของกิจการต่อไป

• องค์ประกอบที่ ๔ วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจ

ดร.พิภพ อุดร และ ดร.ครรชิตพล ยศพรไพบูลย์ ได้ให้แนวความคิดไว้ว่า วัตถุประสงค์ และเป้าหมายทางธุรกิจ นั้นคือผลลัพธ์ทางธุรกิจที่กิจการต้องได้รับในช่วงระยะเวลาของแผน ซึ่งโดยทั่วไป เป้าหมายทางธุรกิจอาจเป็นเป้าหมายโดยรวมของกิจการและเป้าหมายเฉพาะด้าน ในแต่ละแผนหรือลักษณะงาน เช่น เป้าหมายทางการตลาด เป้าหมายทางการเงิน เป้าหมายทางการผลิต เป็นต้น นอกจากนี้เป้าหมายทางธุรกิจอาจแบ่งเป็นเป้าหมายระยะสั้น ระยะกลาง และระยะยาว ตามระยะเวลาอีกด้วย ทั้งนี้การกำหนดเป้าหมายไม่ได้หมายถึงการมุ่งหวังเพียงผลกำไร หรือผลลัพธ์ในระยะสั้นมากจนเกินไป โดยเฉพาะหากผลในระยะสั้นนั้นอาจจะก่อให้เกิดผลเสียได้ในระยะปานกลางและระยะยาวดังนั้นจะพบว่า ลักษณะของเป้าหมายทางธุรกิจที่ดีมี ๓ ประการคือ

๑. มีความเป็นไปได้
๒. สามารถวัดผลได้อย่างเป็นรูปธรรม
๓. เป็นไปในทิศทางเดียวกัน

• องค์ประกอบที่ ๕ แผนนำ คือ แผนการตลาด

ดร.พิภพ อุดร และ ดร.ครรชิตพล ยศพรไพบูลย์ ได้ให้แนวความคิดไว้ว่า แผนการตลาด คือการกำหนดทิศทางและแนวทางในการทุ่มเทความพยายามทางการตลาด ตลอดจนกลไกในการตรวจสอบและประเมินผลกิจกรรมการตลาดไว้ล่วงหน้า โดยใช้ประโยชน์จากความเข้าใจที่ได้รับจากการวิเคราะห์สถานการณ์ ในองค์ประกอบที่ ๓ มาพิจารณาร่วมกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจที่กำหนดไว้ในองค์ประกอบที่ ๔ โดยทั่วไปเนื้อหาของแผนการตลาดต้องตอบคำถามหลักๆ ให้กับผู้ทำธุรกิจดังต่อไปนี้

- เป้าหมายทางการตลาดที่ต้องทำให้ได้ในระยะเวลาของแผนคือเรื่องอะไรบ้าง
- ใครคือลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ทั้งกลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มเป้าหมายรอง
- จะนำเสนอสินค้าหรือบริการอะไรให้กับกลุ่มเป้าหมาย ในราคาเท่าไร และด้วยวิธีการใด
- จะสร้างและรักษาความพึงพอใจให้กับกลุ่มเป้าหมายเหล่านั้นได้ด้วยวิธีการใดบ้าง
- ถ้าสถานการณ์ไม่เป็นไปตามที่คาดหวังไว้จะปรับตัวหรือแก้ไขอย่างไร

โดยสรุปแล้วส่วนประกอบที่สำคัญของแผนการตลาดจะประกอบด้วยเนื้อหา หลักๆ ๔ ส่วน

คือ

๑. เป้าหมายทางการตลาด
๒. การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย
๓. กลยุทธ์และกิจกรรมทางการตลาด ประกอบด้วย กลยุทธ์การตลาดเพื่อความได้เปรียบในการแข่งขัน กลยุทธ์เพื่อการเติบโตทางการตลาด และกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด
๔. การควบคุมและประเมินผลทางการตลาด

• องค์ประกอบที่ ๖ แผนเชื่อมโยง คือ แผนการผลิต

ดร.เอกจิตต์ จึ้งเจริญ ได้กล่าวถึงการจัดทำแผนการผลิตและการปฏิบัติไว้ว่า แผนการผลิตและการปฏิบัติที่ดีจะต้องสะท้อนความสามารถของกิจการในการจัดการกระบวนการผลิตและปฏิบัติการให้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล โดยมุ่งเน้นประเด็นการจัดการไปยังระบบการแปลงสภาพวัตถุดิบและทรัพยากรในการผลิตให้เป็นผลผลิตซึ่งสามารถแสดงความสัมพันธ์อย่างเป็นระบบได้ ตั้งแต่ขั้นตอนการนำเข้าวัตถุดิบ (input) กระบวนการในการแปลงสภาพวัตถุดิบ (process) จนถึง การนำออกผลผลิต (output) และข้อมูลย้อนกลับ (feedback) โดยวัตถุดิบและทรัพยากรนั้นในที่นี้หมายถึงความถึง ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ ชั่วโมงแรงงานที่ทำการผลิต หรือค่าใช้จ่ายรวมของทรัพยากรทุกอย่างที่ใช้ สำหรับกระบวนการในการแปลงสภาพวัตถุดิบ ก็คือ กระบวนการในการแปลงสภาพวัตถุดิบและทรัพยากรการผลิตให้เป็นผลผลิต และผลผลิตในที่นี้คือจำนวนหรือมูลค่าของสินค้าและบริการที่ผลิตได้นั่นเอง

ซึ่งในการวางแผนการผลิตและปฏิบัติ นั้น ผู้ทำธุรกิจต้องพิจารณาตัดสินใจในประเด็นสำคัญๆต่างๆ ดังต่อไปนี้ โดยพยายามแสดงออกมาให้ได้รายละเอียดชัดเจนมากที่สุด ได้แก่

๑. คุณภาพ
๒. การออกแบบสินค้าและบริการ
๓. การออกแบบกระบวนการผลิตและปฏิบัติการ
๔. การตัดสินใจในเรื่องกำลังการผลิต
๕. การเลือกสถานที่ตั้ง
๖. การออกแบบผังของสถานประกอบการ
๗. การออกแบบระบบงานและการวางแผนกำลังคน
๘. ระบบสินค้าคงคลัง
๙. การจัดกระบวนการจัดสิ่งวัตถุดิบและสินค้าสำเร็จรูป
๑๐. กำหนดการผลิตและปฏิบัติการ
๑๑. การดำรงรักษาเครื่องมือและเครื่องจักร

• องค์ประกอบที่ ๗ แผนสนับสนุน คือ แผนการจัดการและแผนคน

ผศ.วิทยา ด้านธำรงกุล ได้กล่าวเกี่ยวกับการจัดทำแผนการจัดการและแผนคนไว้ว่า ผู้จัดทำแผนจะต้องระบุโครงสร้างขององค์การให้ชัดเจน โดยแสดงแผนผังโครงสร้างขององค์การว่าประกอบด้วยหน่วยงานอะไรบ้าง หน่วยงานแต่ละหน่วยมีความรับผิดชอบอะไรบ้าง รวมถึงตำแหน่งบริหารหลักๆ ขององค์การ โครงสร้างของคณะกรรมการและการถือหุ้น การเขียนในส่วนนี้ควรจะทำให้ผู้อ่านเห็นว่าคณะผู้บริหารรวมตัวกันในลักษณะเป็นทีมงานที่ดีในการบริหาร มีความสมดุลในด้านความรู้ ความสามารถที่ครบถ้วน ทั้งด้านเทคนิคและการบริหาร มีความชำนาญและประสบการณ์ในกิจการที่ทำ ซึ่งแผนส่วนนี้ควรประกอบไปด้วยรายละเอียดคือ

๑. โครงสร้างองค์การ
๒. ตำแหน่งบริหารหลักๆ ระบุบทบาทหน้าที่ความรับผิดชอบในแต่ละตำแหน่ง
๓. ผลประโยชน์ตอบแทนแก่ผู้บริหาร
๔. ผู้ร่วมลงทุน
๕. คณะกรรมการบริษัท

• องค์ประกอบที่ ๘ แผนควบคุม คือ แผนการเงิน

ในการจัดทำแผนธุรกิจนั้นกิจการต้องทราบให้ได้ว่าแผนที่จัดทำขึ้นนั้น จะต้องใช้เงินลงทุนจำนวนเท่าใด จะหาได้จากแหล่งใดบ้าง จากแหล่งเงินทุนภายในหรือภายนอก (Financing Activities) จากนั้นก็จะเป็นเรื่องของ การตัดสินใจนำเงินไปลงทุน (Investing Activities) ซึ่งแตกต่างกันไปตามประเภทของธุรกิจ กิจกรรมที่สำคัญต่อไปก็คือกิจกรรมดำเนินงาน (Operating Activities) ซึ่งประกอบไปด้วยการผลิต การซื้อ การขาย และการจ่ายค่าใช้จ่ายต่างๆ ซึ่งนักบัญชีจะเป็นผู้นำเสนอผลของกิจกรรมทั้งสาม และสรุปออกมาเป็นงบการเงิน (Financial Statements) ซึ่งเป็นรายงานขั้นสุดท้ายที่จะแสดงให้เห็นถึงข้อมูลทางการเงินของธุรกิจ หรืออาจจะเป็นงบการเงินที่ครอบคลุมการดำเนินงานกิจกรรมทางธุรกิจในรอบระยะเวลาใดเวลาหนึ่ง ทั้งนี้

เพื่อให้ทราบว่าในรอบระยะเวลาที่ผ่านมา นั้น ธุรกิจมีฐานะการเงินอย่างไร กำไรหรือขาดทุน มีการเปลี่ยนแปลงในเงินสดอย่างไรบ้าง เพิ่มขึ้นหรือลดลง และสาเหตุเกิดจากอะไร

งบการเงินจะต้องประกอบไปด้วย งบดุล งบกำไรขาดทุน งบแสดงการเปลี่ยนแปลงในส่วนของผู้เจ้าของ งบกระแสเงินสด และ นโยบายบัญชี ซึ่งโดยทั่วไปแล้วกิจการควรเปิดเผยรายการบัญชีในเรื่องต่อไปนี้ไว้ในงบการเงิน ได้แก่ วิธีการรับรู้รายได้ การตีราคาสินค้าคงเหลือ การตีราคาเงินทุน ค่าเผื่อหนี้สูญและหนี้สงสัยจะสูญ วิธีการคิดค่าเสื่อมราคาและการตัดบัญชีสินทรัพย์ไม่มีตัวตน การแปลงค่าเงินตราต่างประเทศ และการจัดทำงบการเงินรวม (ข้อมูลจาก รศ.ประนอม โฆวินวิพัฒน์ อ.วิภาดา ตันติประภา และ ผศ. พรชนก รัตนไพจิตร)

• องค์ประกอบที่ ๙ แผนการดำเนินงาน

ผศ.วิทยา ด้านดำรงกุล ให้แนวทางไว้ว่า แผนการดำเนินงานก็คือการจัดทำรายละเอียดของกลยุทธ์ดังกล่าว โดยการกำหนดกิจกรรมของกลยุทธ์แต่ละด้านให้เป็นรูปธรรมที่ชัดเจน โดยในทางปฏิบัติผู้ประกอบการอาจจะทำแผนการดำเนินงานในลักษณะของตารางที่มีรายละเอียดของเป้าหมาย กลยุทธ์ วิธีการงบประมาณ และระยะเวลาดำเนินการ โดยจัดทำรายละเอียดเป็นรายเดือน หรือรายสัปดาห์ ตามที่ผู้ประกอบการเห็นสมควร

• องค์ประกอบที่ ๑๐ แผนฉุกเฉิน

เป็นองค์ประกอบสุดท้ายที่ต้องมีการคิดและเขียนไว้ล่วงหน้า เพื่อเป็นการเตรียมแนวทางการดำเนินงานในกรณีที่สถานการณ์ หรือผลลัพธ์จากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ หรือมีเหตุการณ์ที่ไม่คาดฝันเกิดขึ้น จนเป็นผลกระทบในทางลบกับกิจการ ซึ่งโดยทั่วไปผู้ประกอบการควรอธิบายลักษณะความเสี่ยงทางธุรกิจที่อาจส่งผลให้การดำเนินธุรกิจไม่เป็นไปอย่างราบรื่นตามแผนที่ได้กำหนดไว้

ตัวอย่างของประเด็นความเสี่ยงทางธุรกิจและการเตรียมพร้อมที่ควรระบุไว้ในแผนฉุกเฉินได้แก่กรณีดังต่อไปนี้

๑. ยอดขายหรือการเก็บเงินจากลูกค้าไม่เป็นไปตามคาคัดหมายจนทำให้เงินสดหมุนเวียนขาดสภาพคล่อง

๒. ธนาคารลดวงเงินกู้หรือไม่ให้เงินกู้

๓. คู่แข่งตัดราคาสินค้าหรือจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายอย่างต่อเนื่องระยะยาว

๔. มีคู่แข่งรายใหม่ที่มีขนาดใหญ่กว่า ทันสมัยกว่า มีสินค้าครบถ้วนกว่า ราคาถูกกว่า

๕. สินค้าถูกลอกเลียนแบบและขายในราคาที่ถูกลงกว่า

๖. มีปัญหากับหุ้นส่วนจนไม่สามารถร่วมงานกันได้

๗. ขาดแคลนวัตถุดิบทำให้สินค้าผลิตไม่ทันตามคำสั่งซื้อ

๘. สินค้าที่ผลิตมากจนเกินไป ทำให้มีสินค้าในมือเหลือมาก

๙. เกิดการชะงักการเติบโตของทั้งภาคอุตสาหกรรม

๑๐. ต้นทุนการผลิตและการจัดการสูงกว่าที่คาดไว้

อย่างไรก็ตามแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจแต่ละประเภทอาจมีจุดเน้นที่แตกต่างกันออกไปบ้างตามแต่ลักษณะเฉพาะของธุรกิจในแต่ละกลุ่มอาชีพนั้น ซึ่งผู้ทำธุรกิจต้องพิจารณาปรับใช้ตามความเหมาะสมของธุรกิจของตนเองต่อไป (ข้อมูลจาก สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม)

๒.๓.๑.๔ สรุปความคิดรวบยอด

แผนธุรกิจประกอบด้วย

๑. สรุปย่อสำหรับผู้บริหารซึ่งเป็นการย่อแผนทั้งหมด พร้อมทั้งข้อเสนอสำคัญสำหรับผู้อ่านแผน

๒. ลักษณะคำหรือบริการ

๓. การวิเคราะห์ตลาด
๔. การวิเคราะห์ผลตอบแทน
๕. แผนการตลาด
๖. การพัฒนาสินค้า
๗. แผนการผลิต
๘. ผู้บริหาร
๙. กำหนดการ
๑๐. ความเสี่ยง ปัญหา และสมมติฐาน
๑๑. แผนการเงิน
๑๒. ข้อเสนอแนะ
๑๓. ภาคผนวก

บทที่ ๓ วิธีการดำเนินงาน

โครงการอาชีวสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ

๓.๑ รูปแบบการดำเนินโครงการ

๓.๑.๑ เสนอโครงการโครงการอาชีวสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ งานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

ฝ่าย/แผนก/งาน ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

โครงการ อาชีวสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ

ผู้รับผิดชอบ : ศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ

ความสอดคล้องกับนโยบาย :

- ☒ มาตรฐานประกันคุณภาพภายนอก กลุ่มตัวบ่งชี้พื้นฐาน
ตัวบ่งชี้ที่ ๑๗ การพัฒนาสถานศึกษาให้เป็นแหล่งเรียนรู้
- ☒ มาตรฐานคุณภาพภายใน มาตรฐานที่ ๔ การบริการวิชาการและวิชาชีพ
ตัวบ่งชี้ที่ ๔.๑ ระดับคุณภาพในการบริหารจัดการบริการวิชาการและวิชาชีพ
- ☒ พันธกิจวิทยาลัยฯ ข้อที่ ๑ พัฒนาระบบการจัดการศึกษาหลักสูตร ปวช. ปวส.
ให้มีคุณภาพ
ประเด็นยุทธศาสตร์ที่ ๒ พัฒนาคุณภาพผู้เรียนและการจัดการเรียนการสอน
กลยุทธ์ที่ ๒.๑ ส่งเสริมการจัดการเรียนการสอนให้มีคุณภาพตามมาตรฐานวิชาชีพ

ลักษณะโครงการ

- ☒ พัฒนางานเดิม
- ☐ งานใหม่

หลักการและเหตุผล :

ตามนโยบายรัฐบาลมีแนวทางการดำเนินการสนับสนุนการบ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจร เพื่อพัฒนาผู้เรียนให้มีความรู้ ทักษะ การเป็นผู้ประกอบการ การสร้างผู้ประกอบการรายย่อยและพัฒนาศักยภาพครูปรึกษาศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการของสถานศึกษา ในการสร้างอาชีพตามกลไกของหน่วยบ่มเพาะวิสาหกิจในสถานศึกษาโดยมุ่งให้เกิดวิสาหกิจนวัตกรรมใหม่ที่จะเป็นกลไกใหม่ในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ เพื่อพัฒนาบ่มเพาะวิสาหกิจในสถานศึกษา สร้างผู้ประกอบการใหม่ อีกทั้งการสร้างโอกาสในการเพิ่มพูนและฝึกอบรมความชำนาญ ทักษะอาชีพ สามารถต่อยอดความรู้ให้เกิดการสร้างและพัฒนาอาชีพที่ยั่งยืน ผ่านกระบวนการเรียนรู้แบบเศรษฐกิจพอเพียงและการพึ่งพาตนเอง ในการประกอบอาชีพเลี้ยงดูตนเองและครอบครัวได้ อันจะนำไปสู่ความมีคุณธรรม จริยธรรมอันดี เกิดความสมดุลและยั่งยืนในชีวิต เศรษฐกิจและสังคม วิทยาลัยฯ ได้เล็งเห็นความสำคัญของโครงการจึงได้ดำเนินโครงการนี้ขึ้น

วัตถุประสงค์ :

๑. เพื่อพัฒนาศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจรในสถานศึกษา

๒. พัฒนาทักษะความรู้ ทักษะวิชาชีพและประสบการณ์เชิงพาณิชย์ ให้ครูที่ปรึกษา และนักเรียน นักศึกษา

๓. เพื่อสร้างผู้ประกอบการใหม่และเพิ่มโอกาสทางการฝึกอาชีพให้แก่ นักเรียนนักศึกษา

๔. เพื่อฝึกประสบการณ์การดำเนินธุรกิจผ่านกระบวนการเรียนรู้ในสถานการณ์จริงให้นักเรียน นักศึกษา

เป้าหมาย :

เชิงปริมาณ ครูที่ปรึกษาแผนธุรกิจ นักเรียน นักศึกษา ที่เข้าร่วมโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ จำนวน ๘๐ คน

เชิงคุณภาพ ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจรสามารถพัฒนาเป็นแหล่งเรียนรู้น สร้างผู้ประกอบการใหม่ พัฒนาทักษะความรู้ ทักษะวิชาชีพและประสบการณ์เชิงพาณิชย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

๓.๑.๒ วิธีการดำเนินงาน

๑) จัดทำโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ

๒) ทำคำสั่งแต่งตั้งคณะกรรมการโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”

๓) ประชุมคณะกรรมการดำเนินงานตามโครงการ

๔) จัดหาวิทยากรให้ความรู้ในเรื่องการเตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นผู้ประกอบการใหม่ และการเขียนแผนธุรกิจ ให้แก่ นักเรียน นักศึกษา ครูที่ปรึกษากลุ่มธุรกิจ จำนวน ๓ ท่าน ดังนี้

- นายไชยวัฒน์ จันทนยิ่งยง ผู้จัดการส่วนวินิจัยสถานประกอบการ ฝ่ายพัฒนาผู้ประกอบการ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ให้ความรู้ในหัวข้อ “การเตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นผู้ประกอบการใหม่”
- นางสาวลักขณ์ บุญบำรุง รองผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา ให้ความรู้ในหัวข้อ “การเขียนแผนธุรกิจ”
- นางปนัดดา กิตติวงศ์ธรรม รองผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา ให้ความรู้ในหัวข้อ “การเขียนแผนธุรกิจ”

๕) จัดทำตารางการอบรมโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ การอบรมเชิงปฏิบัติการ ส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการฯ ระหว่างวันที่ ๙ - ๑๐ กรกฎาคม ๒๕๕๗ เวลา ๐๙.๐๐ น.- ๑๗.๐๐ น. ณ วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา จังหวัดฉะเชิงเทรา

๖) จัดทำบันทึกข้อความประชาสัมพันธ์แผนกวิชาวิชาคัดเลือกนักเรียน นักศึกษา และครูที่ปรึกษาเข้าร่วมโครงการฯ (แผนกละ ๒ ทีม แบ่งเป็น ปวช. และปวส. อย่างละ ๑ ทีม และครูที่ปรึกษา ทีมละ ๑ ท่าน)

๗) จัดทำแบบสอบถาม และแจกแบบสอบถามเพื่อประเมินผลหลังจากสิ้นสุดโครงการ โดยแสดงค่าเฉลี่ยระดับความคิดเห็นของผู้ตอบแบบสอบถามที่มีต่อการจัดอบรมโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ เทียบเกณฑ์ค่าเฉลี่ย ดังตารางที่ ๑

ตารางที่ ๑ เกณฑ์ค่าเฉลี่ยระดับความคิดเห็นของการจัดอบรมโครงการอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ

ค่าเฉลี่ย	ความหมาย
๑.๐๐ – ๑.๔๙	มีความเหมาะสมอยู่ในระดับน้อยที่สุด
๑.๕๐ – ๒.๔๙	มีความเหมาะสมอยู่ในระดับน้อย
๒.๓๐ – ๓.๔๙	มีความเหมาะสมอยู่ในระดับปานกลาง
๓.๕๐ – ๔.๔๙	มีความเหมาะสมอยู่ในระดับมาก
๔.๕๐ – ๕.๐๐	มีความเหมาะสมอยู่ในระดับมากที่สุด

๘) ประชุมคณะกรรมการเพื่อสรุปผลการดำเนินงาน

๙) จัดทำรายงานสรุปผลการดำเนินงาน โครงการอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ

งบประมาณ : โครงการอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร

กิจกรรมที่ ๑ การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ

ค่าตอบแทน จำนวน ๓,๖๐๐ บาท

ค่าใช้สอย จำนวน ๒๔,๓๒๖ บาท

รวม จำนวน ๒๗,๙๒๖ บาท

๓.๒ การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการดำเนินโครงการอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” งานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ เป็นผู้รับผิดชอบโครงการ ได้ดำเนินการดังนี้

๓.๒.๑ ประชากรที่ใช้ในการดำเนินโครงการครั้งนี้ เป็น ครู บุคลากร นักเรียน นักศึกษา ที่เข้าร่วมโครงการ จำนวน ๘๒ คน

๓.๒.๒ เครื่องมือที่ใช้ในการประเมินโครงการ คือ แบบประเมินผลโครงการอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” งานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ จำนวน ๘ ข้อ ประกอบด้วย ตอนที่ ๑ สอบถามสถานภาพทั่วไป ตอนที่ ๒ สอบถามความคิดเห็นในการอบรมเชิงปฏิบัติการ และตอนที่ ๓ ข้อเสนอแนะ

๓.๒.๓ สถิติที่ใช้ในการประเมินโครงการ คือ สถิติพื้นฐาน ค่าเฉลี่ย ค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน ความถี่ และร้อยละ

บทที่ ๔ ผลการดำเนินงาน

๔.๑ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไป

ตอนที่ ๑ ผลการวิเคราะห์ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม โครงการอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”

ตารางที่ ๔.๑ แสดงจำนวนและร้อยละของผู้ตอบแบบสอบถามโครงการอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” งานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ จำแนกตามเพศและระดับชั้น

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน n = ๘๒	ร้อยละ
เพศ		
ชาย	๕	๖.๑๐
หญิง	๗๗	๙๓.๙๐
รวม	๘๒	๑๐๐.๐๐
ระดับชั้น		
ปวช.	๕๒	๖๓.๔๑
ปวส.	๓๐	๓๖.๕๙
รวม	๘๒	๑๐๐.๐๐
สาขางาน		
การบัญชี	๒๖	๓๑.๗๑
การขาย/การตลาด	๑๒	๑๔.๖๔
การเลขานุการ	๑๓	๑๕.๘๕
คอมพิวเตอร์ธุรกิจ/เทคโนโลยีสำนักงาน	๑๖	๑๙.๕๑
อาหารและโภชนาการ/การประกอบอาหาร	๓	๓.๖๖
ธุรกิจคหกรรม/ธุรกิจงานประดิษฐ์	๒	๒.๔๓
การออกแบบ/ออกแบบนิเทศศิลป์	๔	๔.๘๘
คอมพิวเตอร์กราฟฟิก/คอมพิวเตอร์การฟิคอาร์ค	๖	๗.๓๒
รวม	๘๒	๑๐๐.๐๐
กลุ่มอบรม		
กลุ่มธุรกิจ	๓๘	๔๖.๓๔
กลุ่มเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ	๔๔	๕๓.๖๖
รวม	๘๒	๑๐๐.๐๐

จากตารางที่ ๑ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม โครงการอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” เป็น

เพศชาย จำนวน ๕ คน คิดเป็นร้อยละ ๖.๑๐ หญิง จำนวน ๗๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๙๓.๙๐ ศึกษาอยู่ในระดับชั้น ปวช. จำนวน ๕๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๖๓.๔๑ ปวส. จำนวน ๓๐ คน คิดเป็นร้อยละ ๓๖.๕๙ สาขางานการบัญชี จำนวน ๒๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๓๑.๗๑ การขาย/การตลาด จำนวน ๑๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๑๔.๖๔ การเลขานุการ จำนวน ๑๓ คน คิดเป็นร้อยละ ๑๕.๘๕ คอมพิวเตอร์ธุรกิจ/เทคโนโลยีสำนักงาน จำนวน ๑๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๑๙.๕๑ อาหารและโภชนาการ/การประกอบอาหาร จำนวน ๓ คน คิดเป็นร้อยละ ๓.๖๖ ธุรกิจคหกรรม/ธุรกิจงานประดิษฐ์ จำนวน ๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๒.๔๓ การออกแบบ/ออกแบบนิเทศศิลป์ จำนวน ๔ คน คิดเป็นร้อยละ ๔.๘๘ คอมพิวเตอร์กราฟิก/คอมพิวเตอร์กราฟิกอาร์ค จำนวน ๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๗.๓๒

๔.๒ ผลการวิเคราะห์ข้อมูล โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”

ตอนที่ ๒ ผลการวิเคราะห์เกี่ยวกับโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” โดยใช้ค่าสถิติค่าเฉลี่ยเลขคณิต ($\bar{X}$) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) หลังจากนั้นนำค่าเฉลี่ยแปลความหมายตามเกณฑ์ที่กำหนด

ตารางที่ ๔.๒ แสดงค่าเฉลี่ยเลขคณิต ($\bar{X}$) และค่าส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.) การแปลความหมายและลำดับที่ โครงการสร้างอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”

รายการประเมิน	ระดับความคิดเห็น			
	$\bar{X}$	S.D.	ความหมาย	ลำดับที่
๑. นักเรียนมีความรู้ความเข้าใจในเนื้อหาการฝึกอบรม	๔.๑๓	๐.๘๐	มาก	๗
๒. เนื้อหาของการฝึกอบรมมีประโยชน์ต่อการนำไปประยุกต์ใช้งาน	๔.๒๐	๐.๗๕	มาก	๓
๓. เอกสารประกอบการฝึกอบรมมีเนื้อหาครบถ้วน	๔.๑๔	๐.๘๑	มาก	๕
๔. ระยะเวลาที่ใช้ในการฝึกอบรม	๔.๑๔	๐.๘๓	มาก	๕
๕. วิทยากรมีความรอบรู้ในหัวข้อการบรรยาย	๔.๓๓	๐.๗๖	มาก	๑
๖. วิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้	๔.๓๐	๐.๘๒	มาก	๒
๗. มีการใช้สื่อประกอบการบรรยายมีความเหมาะสม	๔.๑๙	๐.๙๒	มาก	๔
๘. สิ่งอำนวยความสะดวกมีความเพียงพอ	๔.๐๐	๑.๐๔	มาก	๘
เฉลี่ยรวม	๔.๔๓	๐.๘๕	มาก	-

จากตารางที่ ๒ พบว่าโครงการสร้างอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๑๘)

เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าโครงการสร้างอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” อยู่ในระดับมาก จำนวน ๘ ข้อ โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย คือ วิทยากรมีความรอบรู้ในหัวข้อการบรรยาย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๓๓) วิทยากรมีความสามารถในการถ่ายทอดความรู้ มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๓๐) เนื้อหาของการฝึกอบรมมีประโยชน์ต่อการนำไปประยุกต์ใช้งาน มีความ

คิดเห็นอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๒๐) มีการใช้สื่อการสอนประกอบการบรรยายมีความเหมาะสม มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๑๙) เอกสรประกอบการฝึกอบรมมีเนื้อหาครบถ้วน และระยะเวลาที่ใช้ในการฝึกอบรม มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๑๔) นักเรียนมีความรู้ความเข้าใจเนื้อหาการฝึกอบรม มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๑๓) สิ่งอำนวยความสะดวกมีความเพียงพอ มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๐๐)

ตอนที่ ๓ ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับโครงการสร้างอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”

จากตอนที่ ๓ พบว่ามีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับโครงการสร้างอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” คือ วิทยากรควรใช้สื่อการสอนให้น่าสนใจ และมีตัวอย่างการทำแผนธุรกิจให้มากกว่านี้

บทที่ ๕
สรุป อภิปรายผล ข้อเสนอแนะ

๕.๑ สรุปอภิปรายผล

๕.๑.๑ แบบรายงานสรุปผลการดำเนินการตามโครงการ ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.

๒๕๕๗

ฝ่าย/แผนกวิชา/งาน	งานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา		
	ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา		
ชื่อโครงการ	โครงการสร้างอาชีพสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร		
ชื่อกิจกรรมในโครงการ	กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”		
งบประมาณที่จัดสรร	๓๑,๓๒๖.- บาท		
ค่าใช้จ่ายจริงตามโครงการ	๒๗,๙๒๖.- บาท		
วันที่ดำเนินการ	วันที่ ๙ – ๑๐ กรกฎาคม ๒๕๕๗		
สถานที่ดำเนินงาน	ห้องพุทธรักษา ๓ วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา		
ตัวชี้วัดความสำเร็จ	เชิงปริมาณ	ครูที่ปรึกษากลุ่มธุรกิจ	จำนวน ๑๑ คน
		นักศึกษา ระดับ ปวช.	จำนวน ๒๖ คน
		นักศึกษา ระดับ ปวส.	จำนวน ๒๐ คน
		นักศึกษา กลุ่มเสี่ยงด้านเศรษฐกิจ	จำนวน ๓๓ คน
		รวม	จำนวน ๙๐ คน
เชิงคุณภาพ	ศูนย์บ่มเพาะผู้ประกอบการอาชีวศึกษาแบบครบวงจรสามารถพัฒนาเป็นแหล่งเรียนรู้น สร้างผู้ประกอบการใหม่พัฒนาทักษะความรู้ ทักษะวิชาชีพและประสบการณ์เชิงพาณิชย์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ		
ปัญหาอุปสรรค	ไม่มี		

๕.๒ ผลการเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลทั่วไป

พบว่าผู้ตอบแบบสอบถาม โครงการอาชีวสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” เป็นเพศชาย จำนวน ๕ คน คิดเป็นร้อยละ ๖.๑๐ หญิง จำนวน ๗๗ คน คิดเป็นร้อยละ ๙๓.๙๐ ศึกษาอยู่ในระดับชั้น ปวช. จำนวน ๕๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๖๓.๔๑ ปวส. จำนวน ๓๐ คน คิดเป็นร้อยละ ๓๖.๕๙ สาขางานการบัญชี จำนวน ๒๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๓๑.๗๑ การขาย/การตลาด จำนวน ๑๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๑๕.๖๔ การเลขานุการ จำนวน ๑๓ คน คิดเป็นร้อยละ ๑๕.๘๕ คอมพิวเตอร์ธุรกิจ/เทคโนโลยีสำนักงาน จำนวน ๑๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๑๙.๕๑ อาหารและโภชนาการ/การประกอบอาหาร จำนวน ๓ คน คิดเป็นร้อยละ ๓.๖๖ ธุรกิจคหกรรม/ธุรกิจงานประดิษฐ์ จำนวน ๒ คน คิดเป็นร้อยละ ๒.๕๓ การออกแบบ/ออกแบบนิเทศศิลป์

จำนวน ๔ คน คิดเป็นร้อยละ ๔.๘๘ คอมพิวเตอร์กราฟิก/คอมพิวเตอร์กราฟิกอาร์ค จำนวน ๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๗.๓๒

ผลการประเมินโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”

ในภาพรวมอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๑๘) เมื่อพิจารณาเป็นรายข้อพบว่าโครงการสร้างอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” อยู่ในระดับมาก จำนวน ๘ ข้อ โดยเรียงจากค่าเฉลี่ยมากไปหาน้อย คือ วิทยากรมีความรอบรู้ในหัวข้อการบรรยาย มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๓๓) วิทยากรมีความสามารถของการถ่ายทอดความรู้ มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๓๐) เนื้อหาของการฝึกอบรมมีประโยชน์ต่อการนำไปประยุกต์ใช้งาน มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๒๐) มีการใช้สื่อการสอนประกอบการบรรยายมีความเหมาะสม มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๑๙) เอกสรประกอบการฝึกอบรมมีเนื้อหาครบถ้วน และระยะเวลาที่ใช้ในการฝึกอบรม มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๑๔) นักเรียนมีความรู้ความเข้าใจเนื้อหาการฝึกอบรม มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๑๓) สิ่งอำนวยความสะดวกมีความเพียงพอ มีความคิดเห็นอยู่ในระดับมาก (ค่าเฉลี่ย = ๔.๐๐)

ข้อเสนอแนะ เกี่ยวกับโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”

พบว่ามีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับโครงการสร้างอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” คือ วิทยากรควรใช้สื่อการสอนให้น่าสนใจ และมีตัวอย่างการทำแผนธุรกิจให้มากกว่านี้

๕.๓ ผลการปฏิบัติงาน ตามโครงการสร้างอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”

๕.๓.๑ ผลการประเมินการเขียนแผนธุรกิจ โดยมีคณะกรรมการคัดเลือกและประเมินผลการเขียนแผนธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๕๗ มีจำนวน ๖ ท่าน ดังนี้

๑. นายไชยวัฒน์ จันทนียงยัง ผู้จัดการส่วนวินิจฉัยสถานประกอบการ
ฝ่ายพัฒนาผู้ประกอบการ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย
๒. นางสาวลักษณ บัญบำรุง
๓. นางปนัดดา กิตติวงศ์ธรรม
๔. นายวรพจน์ วงษาราชกูร์
๕. นางอาทิตย์ยา เย็นอ่วม
๖. นางวัฒนาวรรณ พิมพ์ศรี
๗. นางมริษฎา บุชาติ

ผลการประเมินการเขียนแผนธุรกิจ แบ่งเป็น ๓ กลุ่ม ดังนี้

ตารางที่ ๕.๑ ตารางแสดงผลการประเมินการเขียนแผนธุรกิจ ระดับ ปวส. จำนวน ๕ กลุ่ม เรียงตามลำดับคะแนน

ลำดับที่	กลุ่มธุรกิจ	ชื่อ-สกุล	ครูที่ปรึกษา	แผนก	คะแนน (๑๕๐)
๑	เนกกีวเกล็ดหิมะ	นางสาวสุนันท์ ปัญญาบุณ นางสาวชาลิสา แจ่มศรี	นางสาวจรินทร์ ชมจิต	การตลาด	๑๒๓.๔๐
๒	ปอเปี๊ยกกล้วยหอม	นางสาวกานดาณิ ศรีสวัสดิ์ นางสาวจาพร โกฏ นางสาวณัฐธิดา ญัณฐพัชร	นางวิชุดา วงษาราชกูร์	คอมพิวเตอร์ธุรกิจ	๑๒๑.๔๐
๓	Print By E-N-Es	นางสาวศิริลักษณ์ กระจิ้วผา	นางสาวสุภาพรรณ มาลัย	คอมฯ (ปวส.)	๑๒๑.๒๕
๔	ไอติมมะม่วง แฟนซี	นางสาวสุทามาศ ชมภิรมย์ นางสาวปิยฉัตร เพชรจิตต์	นางณัฏฐา วันมุล	เลขานุการ (ปวส.)	๑๒๑.๒๐
๕	Banana กรอบ	นางสาวธัญญานุช สืบชาติ นางสาววนิดา มากมี	นางยุวดี ตาปะนานนท์	คหกรรม/ธุรกิจงานฯ	๑๑๓.๓๓

ตารางที่ ๕.๒ ตารางแสดงผลการประเมินการเขียนแผนธุรกิจ กลุ่มแผนธุรกิจ ระดับ ปวช. จำนวน ๕ กลุ่ม เรียงตามลำดับคะแนน

ลำดับที่	กลุ่มธุรกิจ	ชื่อ-สกุล	ครูที่ปรึกษา	แผนก	คะแนน (๑๕๐)
๑	สามสหาย สไปซี่	นางสาวชุตินา โบบาง นางสาวจุฑารัตน์ เพ็งบุบผา นายอานนท์ ฉေးสวัสดิ์	นางปณณสิริ เทียนชัยสุชารัตน์	การตลาด	๑๑๔
๒	เฟรนฟรายแฟนซี	นางสาวดวงฤทัย สิงห์สมุทร นางสาวปิยนุช จีบสื้อ นางสาวนิตยา ป้ายนิพนธ์	นางสาวบันจง โอสถานนท์	เลขานุการ	๑๐๑
๓	ลูกชิ้นปิ้ง ปิ้ง	นางสาวสุนัดดา โพธิราช นางสาวอภิญญา ทองใบ นางสาวรัตนภรณ์ ตรีสาม	นางสาวพัชรา ทองเหลื่อม	การตลาด	๙๘

ตาราง ๕.๒ (ต่อ)

ลำดับที่	กลุ่มธุรกิจ	ชื่อ-สกุล	ครูที่ปรึกษา	แผนก	คะแนน (๑๕๐)
๔	Design case telephone	นางสาวกัญจิรา กองแก้ว นางสาวอัญชิษฐา วิวัฒน์วานิช นางสาวลลิตา บุญมากพร้อม	นางสาวหทัยรัตน์ บุญมาวงศ์	คอมพิวเตอร์กราฟฟิก	๙๕
๕	Design Infinity	นางสาวปรมาภรณ์ สวนมาลา นางสาวญาดา ชิตเจริญ นางสาวณัชนิชา เอี่ยมพินิจ	นายนิพนธ์ ชิงชัย	คหกรรม/ธุรกิจงานฯ	๘๙

ตารางที่ ๕.๓ ตารางแสดงผลการประเมินการเขียนแผนธุรกิจ กลุ่มแผนธุรกิจ ระดับ ปวช. จำนวน ๕
กลุ่ม เรียงตามลำดับคะแนน

ลำดับที่	กลุ่มธุรกิจ	ชื่อ-สกุล	ครูที่ปรึกษา	แผนก	คะแนน (๑๕๐)
๑	ขนมปังพาเฟลลิน	นางสาวดารารัตน์ อิ่มสวัสดิ์ นางสาววิชญา พันธุ์ทอง	นางสาวอรุณี ชันทอง	การบัญชี ๑/๑	๑๑๓
๒	ลอดช่องสี่รู้ง เพื่อสุขภาพ	นางสาวณัฐฐา ทับเจริญ นางสาวชลิตา บุตรลพ นางสาวธนัญญา ย่องไย นางสาววิภาภรณ์ นพโสภณ นางสาวสุธามาศ ปลอดภัย	นายปณณรัตน์ ศรีจุลฮาด	คอมพิวเตอร์ธุรกิจ	๑๑๐
๓	ขนมปัง ๕ สาว เบเกอร์รี่	นางสาวรัญญา รักเชื้อ นางสาวรัชดาพร เดชศักดิ์ นางสาวชกิตตา เกตุแก้ว นางสาวกมลวรรณ เลหาการากร นางสาวธัญญารัตน์ สอดแจ่ม	นางสาวอรุณี ชันทอง	การบัญชี ๑/๑	๑๐๕

ตาราง ๕.๓ (ต่อ)

ลำดับที่	กลุ่มธุรกิจ	ชื่อ-สกุล	ครูที่ปรึกษา	แผนก	คะแนน (๑๕๐)
๔	ปิ้งเย็นแสนสุข	นางสาวน้ำทิพย์ แก้วคำ นางสาวอรุณรัตน์ ยอดพนัส นางสาววรรดา สุขสำราญ นางสาวรัตนกรณ ชินธนเศรษฐ นางสาววาสนา สอนกึ่ง	นางสาวอรุณี ชันทอง	การบัญชี ๑/๑	๙๙
๕	ลูกชิ้นปลากรอบ	นางสาวอริยา แก่น้อย นางสาวจุฑามาศ เสือนาก นางสาวแสงระวี ทองโพธิ์	นางสุวรรณา วรรณชัย	เลขานุการ ๒/๑	๙๗

ภาคผนวก

๑. หนังสือสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ ที่ ศธ.๐๖๐๖/๖๒ ลงวันที่ ๑๒ มีนาคม ๒๕๕๗ เรื่องแจ้งการโอนจัดสรรงบประมาณโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๕๗ ระยะที่ ๑
๒. หนังสือสำนักมาตรฐานการอาชีวศึกษาและวิชาชีพ ที่ ศธ.๐๖๐๖/๖๒ ลงวันที่ ๑๒ มีนาคม ๒๕๕๗ เรื่องแจ้งการโอนจัดสรรงบประมาณโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๕๗ ระยะที่ ๒
๓. บันทึกข้อความ ที่ ฝผ.๑๘๔/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๓ มิถุนายน ๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุญาตดำเนินการตามโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”
๔. โครงการ อาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗ งานศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ
๕. คำสั่งวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา ที่ ๒๘๐/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๕ มิถุนายน ๒๕๕๗ เรื่อง แต่งตั้งคณะกรรมการโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗
๖. บันทึกข้อความ ที่ ฝผ.๑๘๕/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๓ มิถุนายน ๒๕๕๗ เรื่อง ขอเชิญประชุมคณะกรรมการดำเนินงาน
๗. กำหนดการโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”
๘. คำกล่าวรายงาน โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” โดย นางนวลอนงค์ ธรรมเจริญ ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา
๙. คำกล่าวเปิดงาน โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” โดย นางยุพา พุกสวัสดิ์ รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ
๑๐. หนังสือวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา ที่ ศธ.๐๖๑๓/๑๙๘๒ ลงวันที่ ๒๓ มิถุนายน ๒๕๕๗ เรื่อง ขอเชิญวิทยากร ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME)
๑๑. หนังสือวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา ที่ ศธ.๐๖๑๓.๓/๑๐๒๓ ลงวันที่ ๒ กรกฎาคม ๒๕๕๗ เรื่อง ขอเปลี่ยนแปลงวันอบรม ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME)
๑๒. หนังสือธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME) ที่ ธพว.๓๐๖๑/๒๕๕๗ เรื่อง แจ้งชื่อวิทยากร นายไชยวัฒน์ จันทนียงยัง ผู้จัดการวินิจฉัยสถานประกอบการ
๑๓. หนังสือวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา เรื่อง ขอบคุณ วิทยากร จากธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME)
๑๔. บันทึกข้อความ ที่ ฝผ.๑๙๑/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๕ มิถุนายน ๒๕๕๗ เรื่อง ขอเชิญเป็นวิทยากร นางสาวลักษณ์ บุญบำรุง รองผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา

ภาคผนวก (ต่อ)

๑๕. บันทึกข้อความ ที่ ผผ.๑๙๐/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๕ มิถุนายน ๒๕๕๗ เรื่อง ขอเชิญเป็นวิทยากร นางปนัดดา กิตติวงศ์ธรรม รองผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา
๑๖. บันทึกข้อความ ที่ ผผ.๑๙๒.๑/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๕ มิถุนายน ๒๕๕๗ เรื่อง รายงานการประชุม โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”
๑๗. บันทึกข้อความ ที่ ผผ.๑๙๖/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๑ กรกฎาคม ๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุญาตปรับตาราง โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”
๑๘. บันทึกข้อความ ที่ ผผ.๑๔๑/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๑ พฤษภาคม ๒๕๕๗ เรื่อง ขอความอนุเคราะห์แผนก วิชา คัดเลือกแผนธุรกิจ
๑๙. รายชื่อแผนธุรกิจที่เข้าร่วมโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร
๒๐. รายชื่อนักเรียนที่เข้าร่วมโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร (นักเรียนกลุ่มเสี่ยงด้าน เศรษฐกิจ)
๒๑. บันทึกข้อความ ที่ ผผ.๒๐๐/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๔ กรกฎาคม ๒๕๕๗ เรื่อง ขอเวลาเรียน นักเรียน นักศึกษา ที่เข้าร่วมโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร
๒๒. บันทึกข้อความ ที่ ผผ.๑๘๕/๒๕๕๗ ลงวันที่ ๒๔ มิถุนายน ๒๕๕๗ เรื่อง ขออนุมัติจัดซื้อวัสดุ
๒๓. แบบลงทะเบียนการเข้าร่วมโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การ อบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”
๒๔. แบบสรุปผลการประเมินการเขียนแผนธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๕๗
๒๕. บันทึกข้อความ ที่ ผผ.๒๔๘.๒๕๕๗ ลงวันที่ ๑๘ สิงหาคม ๒๕๕๗ เรื่อง ขอเชิญร่วมประชุมสรุปผลการ ดำเนินโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”
๒๖. บันทึกข้อความ ที่ ผผ.๒๖๘.๑/๒๕๕๗ เรื่อง รายงานการประชุมสรุปผลการดำเนินงานตามโครงการ อาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร
๒๗. สื่อนำเสนอข้อมูลและเอกสารประกอบ โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรม ที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”
๒๘. แบบฟอร์มการเขียนแผนธุรกิจแบบย่อ
๒๙. ภาพประกอบ การดำเนินการตามโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ”

คำนำ

ด้วย สำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษา ได้พิจารณาจัดสรรงบประมาณตาม พ.ร.บ. งบประมาณรายจ่าย ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๕๗ โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่ แบบครบวงจร ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๕๗ แผนงานขยายโอกาสและพัฒนาคุณภาพการศึกษา ผลผลิตผู้สำเร็จการศึกษา ระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพ งบประมาณรายจ่ายอื่น งบที่ ๑ และงบที่ ๒ เพื่อใช้ในการดำเนินโครงการให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์และเป้าหมายของโครงการ

ดังนั้น เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการการอาชีวศึกษาดังกล่าว วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา จึงได้จัดทำโครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร กิจกรรมที่ ๑ “อบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่และการเขียนแผนธุรกิจ” ประจำปีงบประมาณ ๒๕๕๗ โดยรวบรวมข้อมูล ผลการดำเนินงาน ผลการคัดเลือกแผนธุรกิจของ นักเรียน นักศึกษา เพื่อดำเนินการตามแผนธุรกิจ ต่อไป

คณะผู้จัดทำ

คณะกรรมการฝ่ายประเมินผล

กันยายน ๒๕๕๗

คณะผู้จัดทำ

๑. นางยุพา	พุกสวัสดิ์	รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ
๒. นางสาวศศิมา	กานะคามิน	ประธานการรการฝ่ายประเมินผล
๓. นางสาวพิไลวรรณ	ชุมพล	กรรมการ
๔. นายปฐมพงศ์	ประทุมทอง	กรรมการ
๕. นางสาวศิริพร	นาคะ	กรรมการ
๖. นางมริษฎดา	บุษดี	กรรมการและเลขานุการ

ภาพประกอบ

โครงการอาชีวะสร้างผู้ประกอบการใหม่แบบครบวงจร

กิจกรรมที่ ๑ “การอบรมเชิงปฏิบัติการ การส่งเสริมความเป็นผู้ประกอบการใหม่
และการเขียนแผนธุรกิจ”

วันที่ ๙ – ๑๐ กรกฎาคม ๒๕๕๗

ณ ห้องพุทธรักษา ๓ วิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา

๑. การประชุมคณะกรรมการดำเนินงานตามโครงการ ๒๔ มิถุนายน ๒๕๕๗



๒. ลงทะเบียน นักเรียน นักศึกษา ครูที่ปรึกษากลุ่มธุรกิจ



๓. นางนวลอนงค์ ธรรมเจริญ ผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา กล่าวเปิดงาน



๔. นางยุพา พุกสวัสดิ์ รองผู้อำนวยการฝ่ายแผนงานและความร่วมมือ กล่าวรายงาน



๕. นางมริชฎา บุษดี หัวหน้าศูนย์บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา ชี้แจงกำหนดการและรายละเอียดในการอบรม



๖. วิทยากร โดย นายไชยวัฒน์ จันทนยิ่งยง ผู้จัดการส่วนวินิจัยสถานประกอบการ ฝ่ายพัฒนาผู้ประกอบการ ธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมแห่งประเทศไทย ให้ความรู้ในหัวข้อ “การเตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นผู้ประกอบการใหม่”



๗. นางสาวลักษณ บุษย์บำรุง รองผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา ให้ความรู้ในหัวข้อ
“การเขียนแผนธุรกิจ”



๘. นางปนัดดา กิตติวงศ์ธรรม รองผู้อำนวยการวิทยาลัยอาชีวศึกษาฉะเชิงเทรา ให้ความรู้ในหัวข้อ “การเขียนแผนธุรกิจ”



๙. การประเมินและคัดเลือกแผนธุรกิจ ประจำปีการศึกษา ๒๕๕๗



๑๐. การตอบคำถามของนักศึกษา เกี่ยวกับการเขียนแผนธุรกิจ



๑๑. มอบเกียรติบัตรให้แก่วิทยากร

