

แผนธุรกิจการบริหารต้นทุนสินค้า

Business Plan for Cost Management



แผนธุรกิจการบริหารต้นทุนสินค้า

Business Plan for Cost Management



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษาที่ 2559



©2561

นฤเบศร์ ผลไม้

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

เรื่อง แผนธุรกิจการลงทุนและโลจิสติกส์

ผู้วิจัย นฤเบศร์ ผลไม้

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประวัฒน์ เบญญาศรีสวัสดิ์)

ผู้เชี่ยวชาญ

(ดร.ชุตีมาวดี ทองจีน)

(ดร.สุชาดา/เจริญพันธุ์ศิริกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 26 เดือน มกราคม พ.ศ. 2561

นฤเบศร์ ผลไม้. ปรินญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม,
มกราคม 2561, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจการบริหารต้นทุนสินค้า (54 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประวัฒน์ เบญญาศรีสวัสดิ์

บทคัดย่อ

จากการศึกษาและจัดทำรูปแบบรายงานนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะต้องการลดต้นทุนสินค้า ที่มีคุณภาพความหลากหลายของสินค้า และการขยายห้องเย็นเพื่อเก็บสินค้า โดยการนำธุรกิจให้สามารถนำเข้าสู่ประเทศไทยได้ และการลดต้นทุนของสินค้าเพื่อเพิ่มกำไรที่มากขึ้น และเพื่อการที่จะขึ้นเป็นที่ 1 ในเรื่องของ การนำเข้าส่งออกผักและผลไม้ จากการได้ลองศึกษาและได้นำเข้าผักผลไม้จากประเทศเพื่อนบ้านและใกล้เคียง ทำให้พบว่า การใช้จ่ายในเรื่องของต้นทุนสินค้านั้นมีการลดลงอย่างเห็นได้ชัด และทำให้เกิด กำไรเพิ่มมากขึ้น และในขณะเดียวกันก็เป็นช่วงของโอกาสด้วยว่าช่วงนั้นผักและผลไม้ที่ได้ออกตามฤดูกาล และสินค้าบางชนิดที่สามารถสั่งซื้อได้ตามที่ประเทศของเรานั้นเกิดสภาวะขาดแคลน เราก็สามารถที่จะสั่งหรือนำเข้าได้จาก คู่ค้าประเทศที่เราได้ทำการค้าเอาไว้ เพื่อเป็นการไม่ให้สินค้าขาดช่วงและได้ส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าได้ จึงทำให้เกิดความพึงพอใจแก่ลูกค้า นอกจากนี้การลดต้นทุนด้วยวิธีการ นำเข้าทำให้เราสามารถที่จะ รับมือและป้องกันได้ เพราะว่าผักและผลไม้ นั้นย่อมเสียหาย ไม่ว่าจะทั้ง เน่า แตกหัก ขาดแคลน ไม่ได้สเปคตามที่ลูกค้าต้องการ จึงทำการก่อสร้างห้องเย็นเพื่อทำการเก็บสินค้าเอง ทำให้เราได้โอกาสนี้ในการ มีของส่งของให้ลูกค้าได้อย่างครบถ้วนและสมบูรณ์ จึงทำให้ทางลูกค้า เกิดความพึงพอใจแก่สินค้า และคุณภาพที่เราจัดส่งให้ นี่จึงเป็นวิธีการ และกลยุทธ์ ของเรานั้นเอง

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ, ต้นทุน, การบริหาร

Polamai, N. M.B.A. (Small and Medium-Sized Enterprises), January 2018,
Graduate School, Bangkok University.
Business Plan for Cost Management (54 pp.)
Advisor: Asst.Prof. Prawat Benyasrisawat, Ph.D.

ABSTRACT

Based on this study and report, the objectives aim to increase more sales by sourcing quality products and more variety of products to expand the business in the future by exporting and to reduce the cost for the higher margin. In the long-run, the company goal to become the top fruits and vegetables exporter of Thailand.

According to the study in importing fruits and vegetables from neighbor countries, it is found that costs of import products can reduce the cost comparing to order in the countries which is a way to gain more margin. Additionally, during the high season of fruits and vegetables of our neighbor countries are in the time that our country face with the short supplies then with the lower import price due to the peak period and charging the extra margin some products on the shortage period can provide the wider margin. We have made a contract agreement to deliver during the shortage period which can be able to deliver to the customers and make them satisfied.

Moreover, we have the contingency plan to handle with the foresee problems on the perishable products like fruits and vegetables e.g. rotten, shortage, or not follow the spec as customer's want by the cost reduction by importing and future feasibility. We keep the customer satisfaction and quality standard as the top priority and that is our strategy.

Keywords: Cost, Management, Business Plan

กิตติกรรมประกาศ

รายงานการศึกษาเรื่อง “การเขียนแผนธุรกิจฉบับปรับปรุง” โดยเทคนิคการนำเสนอ ของ นักศึกษาปริญญาโท สาขา MBA-SMEs หลักสูตรภาษาไทย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ข้าพเจ้าได้ ทำการศึกษาการทำธุรกิจของข้าพเจ้าเองและทำการลงมือปฏิบัติในชีวิตจริง แล้วได้ศึกษาหาความรู้ เพิ่มเติมจาก ทางหนังสือ และแหล่งข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต เพื่อการประยุกต์และการทำงาน ของ ข้าพเจ้า ข้าพเจ้าได้ลงมือจัดทำรูปเล่มรายงานนี้ขึ้นมาหวังว่าจะเป็นประโยชน์สูงสุดแก่ผู้ที่ศึกษาหรือ สนใจการทำธุรกิจ SMEs

ข้าพเจ้าขอขอบคุณเจ้าของตำราและเอกสารต่าง ๆ ที่ข้าพเจ้าได้นำมาประกอบในการ เขียนและอ้างอิงมา ณ ที่นี้ด้วย และขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ประวัฒน์ เบญญาศรี สวัสดิ์ ที่เป็นผู้ที่ให้คำแนะนำและคำปรึกษาในการทำรายงาน มา ณ ที่นี้ด้วย หากมีข้อผิดพลาด ประการใด ข้าพเจ้าขอน้อมรับทุกประการ

นฤเบศร์ ผลไม้

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ฉ
สารบัญภาพ	ณ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 การแนะนำธุรกิจ	1
1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจและการจัดสรรทรัพยากร	5
1.3 วิสัยทัศน์และพันธกิจ	6
1.4 เป้าหมายและวัตถุประสงค์ของธุรกิจ	6
1.5 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจในครั้งนี้	7
บทที่ 2 วิธีการดำเนินการในการจัดทำแผนธุรกิจ	
2.1 การจัดแผนธุรกิจ	8
2.2 กฎหมายเฉพาะที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งและโลจิสติกส์	9
2.3 กราฟค่าใช้จ่ายการลงทุน	11
บทที่ 3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมธุรกิจ	
3.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกธุรกิจ (SWOT Analysis)	14
3.2 การวิเคราะห์แผนงานเพื่อนำไปสู่การปฏิบัติ (7s McKinsey)	14
3.3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกภายใต้แนวคิดทฤษฎีสภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis)	17
3.4 การสรุปจุดแข็งที่จะนำไปใช้ภายใต้โอกาสจากสภาพแวดล้อม	18
3.5 การนำจุดแข็งมาแก้ไขจุดอ่อนและโอกาสจากภายนอก	18
3.6 การวิเคราะห์การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม	19
บทที่ 4 วิเคราะห์องค์ประกอบแต่ละประเภทที่อยู่ในโมเดล	
4.1 วิเคราะห์องค์ประกอบแต่ละประเภทที่อยู่ในโมเดล	21
4.2 พันธมิตรหลัก	22
4.3 กิจกรรมหลัก	22
4.4 ข้อเสนอคุณค่า	23

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 (ต่อ) วิเคราะห์องค์ประกอบแต่ละประเภทที่อยู่ในโมเดล	
4.5 ลูกค้ำสัมพันธ์	23
4.6 กลุ่มลูกค้ำ	24
4.7 ช่องทาง	25
4.8 ทรัพยากรหลัก	25
4.9 รายได้	25
4.10 ค่าใช้จ่าย	26
บทที่ 5 ผลการสรุป	
5.1 แผนกลยุทธ์ทางการจัดซื้อจัดหา	27
บรรณานุกรม	29
ภาคผนวก	30
ประวัติผู้เขียน	54
เอกสารข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิ์ในรายงานการค้นคว้าอิสระ	

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1 : แผนที่บริษัท	1
ภาพที่ 1.2 : ภาพแบรนด์ บริษัท บุษยาร	3
ภาพที่ 1.3 : แผนการทำงานของธุรกิจ	3
ภาพที่ 1.4 : ประเภทสินค้าที่	4
ภาพที่ 2.1 : กราฟของกำไร	8
ภาพที่ 2.2 : รถขนส่งห้องเย็น	11
ภาพที่ 2.3 : ค่าใช้จ่ายการ	11
ภาพที่ 3.1 : SWOT Analysis	14
ภาพที่ 3.2 : แผนผังโครงสร้าง	15
ภาพที่ 3.3 : การวิเคราะห์แข่งขันภายในอุตสาหกรรม	19
ภาพที่ 4.1 : Business Model Canvas	21
ภาพที่ 4.2 : ค่าใช้จ่าย	26

บทที่ 1 การแนะนำธุรกิจและแผนธุรกิจ

บริษัท บุษยารช พืชผล จำกัด เป็นธุรกิจ ค้าขายส่งออกผักและผลไม้ ของแห้ง อาหารแช่แข็ง และของสด ทางบริษัทจะรับ คำสั่งซื้อ จากลูกค้ามาแล้วทำการจัดส่งให้ถึงมือลูกค้า ตามเวลาที่ลูกค้า กำหนดตามใบสั่งซื้อ ทางบริษัทมีการจัดหาวัตถุดิบจากภายในประเทศและมีการปลูกเองเป็นบาง สินค้า ดังนั้นจึงมีต้นทุนที่เหมือนกับคู่แข่ง และยังขายแค่ภายในประเทศเท่านั้น ผมจึงต้องการที่จะ นำเข้าสินค้า เพื่อลดต้นทุนของสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย ในส่วนของบทนำนี้จะขอแนะนำเกี่ยวกับการ ทำงานของ บริษัท บุษยารช พืชผล จำกัด

- 1.1 การแนะนำธุรกิจ
- 1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจและการจัดสรรทรัพยากร
- 1.3 วิสัยทัศน์และพันธกิจ
- 1.4 เป้าหมายและวัตถุประสงค์ของธุรกิจ
- 1.5 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจในครั้งนี้

1.1 การแนะนำธุรกิจ

1.1.1 ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ

บริษัท บุษยารช พืชผล จำกัด เดิมชื่อ ห้างหุ้นส่วนจำกัด กัลยาการค้าผัก ต่อมาได้เปลี่ยนชื่อเป็น ห้างหุ้นส่วนจำกัดบุษยารช พืชผล เมื่อวันที่ 5 สิงหาคม 2540 และเปลี่ยนเป็นบริษัท บุษยารชพืชผล จำกัด เมื่อ 12 กันยายน 2555 โดยมีหุ้นส่วนอยู่ 2 ท่านคือ คุณบุษยารช เขียวภักดี และคุณอุกฤษ ผลไม้

การจับธุรกิจส่งผักนี้ เริ่มจากขายปลีกที่หน้าร้านก่อน มีแผงขายปลีกที่ตลาดสะพานใหม่ (ตลาดยิ่งเจริญ) ต่อมาก็เริ่มขายส่ง โดยจัดของส่งร้านอาหารที่แผงในตลาด ซึ่งในขณะนั้นมีปัญหาไม่ เว้นแต่ละวัน แต่ความที่เป็นกันเองกับลูกค้า และ บริการที่เต็มที่ ทำให้ลูกค้าประทับใจ ซึ่งบางครั้ง ลูกค้าที่มาจากร้านอาหารซื้อสินค้าจำนวนมาก ก็จะอาสาไปส่งให้ถึงที่ และการที่ลูกค้ายอมรับก็คือ ส่วนหนึ่งมาจากการเสนอราคาที่ถูกกว่าและคุณภาพสินค้าที่สดจริง ๆ

หลังจากที่ขายส่งให้กับร้านอาหารได้ไม่นาน ก็เริ่มหันเหจากการส่งร้านอาหารเล็ก ๆ เป็นการส่งตามโรงแรมใหญ่ ๆ ซึ่งจุดหันเหเริ่ม จาก มีพนักงานโรงแรมแห่งหนึ่งมาซื้ออาหารไปทำเลี้ยง พนักงาน ตอนนั้นโรงแรมยังไม่เปิดเต็มตัว ทุกที่พอซื้อของเสร็จพนักงานโรงแรมก็จะเหมารถรับจ้างไป คุณบุษยารช ก็ขออาสาไปส่งให้ พอโรงแรมเปิดเต็มตัวก็เลยได้ส่งของให้เขา เริ่มจากโรงแรมเดียว จน ทุกวันนี้

โรงแรมมากกว่า 50 แห่ง และยังมีตามหน่วยงานราชการ สายการบินต่าง ๆ ร้านอาหาร ภัตตาคาร ฯลฯ รวมถึงสถานที่จัดของแรก ๆ ก็เริ่มจากจัดของที่แผงตลาด แต่เมื่อลูกค้าเริ่มมากขึ้นก็จะจัดที่แผงไม่ค่อยสะดวก จึง จัดที่หน้าบ้าน ซึ่งเป็นทาวเฮาส์แต่กระนั้นเมื่อมีสายการบิน(การบินไทย)ติดต่อเข้ามาให้ส่งวัตถุดิบให้ แต่สถานที่ทางการบินไทยอยากให้เป็นมาตรฐาน ห่างๆ จึงสร้างโรงงานเพื่อสำหรับคัดแยกผัก เพื่อให้ได้มาตรฐานของการบินไทย โดยแบ่งแยกเป็นสัดส่วน ส่วนของออฟฟิศ ส่วนของห้องตัดแต่ง ส่วนของการชำระล้างวัตถุดิบ

การได้รับถ่ายทอดรุ่นต่อรุ่น บริษัทได้มีการเปลี่ยนผู้บริหารให้มาเป็น นายนฤเบศร์ ผลไม้ เหตุผลที่รับกิจการต่อเนื่องจาก ธุรกิจนี้มีความต้องการในตลาดทั่วไปและสามารถอยู่ได้ไม่ว่าจะมีผลกระทบต่ออะไรเกินขึ้น เพราะเป็น ปัจจัย 5 ของมนุษย์ คือของกิน และยังสามารถที่จะต่อยอดต่อไปด้วยเช่น ไปเป็นธุรกิจการแปรรูปอาหารเป็นต้น

วันที่ก่อตั้ง 7 กุมภาพันธ์ 2540

ทุนจดทะเบียน 3,000,000 บาท

ประเภทกิจการ จัดส่งพืชผลทางการเกษตร

จำนวนพนักงาน 47 คน

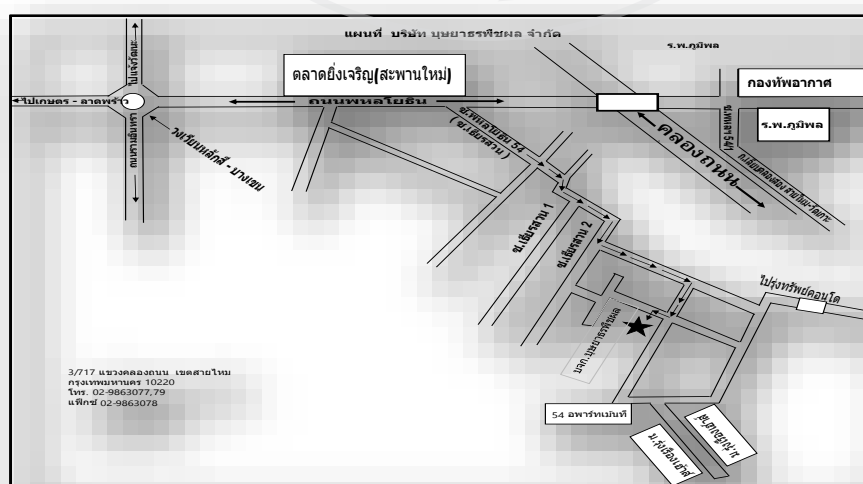
ที่อยู่ 116/201 หมู่ 5 แขวงคลองถนน เขตสายไหม กรุงเทพฯ 10220

โทรศัพท์ 0-2986-3077 – 79

โทรสาร 0-2986-3078 / 0-2986-3050

E-mail budsayaton@hotmail.com

ภาพที่ 1.1 : แผนที่บริษัท



ภาพที่ 1.2 : ภาพแบรนด์ บริษัท บุษยาร



แบรนด์ของบริษัท สาเหตุที่ต้องเป็นรูป เขาควายนั้นเพราะ คุณบุษยาร กล่าวถึงการพืชผลการเกษตร เพราะเมื่อนึกถึงจะต้องนึกถึงสัตว์ตัวนี้ และยังมีความหมายว่า ควายนั้นมีความททนในการทำงานจึงทำให้เกิดเป็น แรนด์นี้ขึ้นมา

1.1.3 รายละเอียดของการบริการ

ภาพที่ 1.3 : แผนการทำงานของธุรกิจ



อธิบายการบริการเพิ่มเติม

ประมูล การประมูลจะขึ้นอยู่กับราคา โดยการประมูลจะมีทั้ง รายเดือน และรายปี แล้วแต่นโยบายของลูกค้า เมื่อลูกค้าทำการตรวจประมูลเสร็จสิ้น ลูกค้าจะให้ใบ **รับคำสั่งซื้อ** จากลูกค้ามาทำการออกใบเก็บเงิน หรือลูกค้าต้องการสินค้าที่มีขนาด ความสวยเป็นพิเศษก็จะทำงานวางแผนและประสานงานไปยังหน้าที่อื่น ๆ ต่อไป โดยติดตามผลอย่างใกล้ชิด และส่งบิลที่ทำการเปิดส่งต่อให้ **จัดซื้อจัดหา** รวบรวมคำสั่งซื้อทั้งหมด ต่อมาทำการจัดซื้อจัดหาสินค้ามาให้ได้ตามที่ลูกค้าต้องการ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ เมื่อจัดซื้อทำการซื้อสินค้าเสร็จจะมีอีกหน้าที่ที่สำคัญคือการตรวจสอบสินค้าก่อนทำการขนส่งมายังบริษัท และทำการ **ตัดแต่ง** โดยการนำสินค้าที่ได้มาจากการจัดซื้อ มาทำการทำความสะอาด ตรวจสอบเช็ค คัดแต่ง ให้ได้ตามมาตรฐานที่ลูกค้าต้องการ**ตรวจสอบ** มีการสุ่มตรวจสอบสารพิษและจำนวนสินค้าให้ครบตามใบสั่งซื้ออย่างละเอียดถี่ถ้วนอีกครั้ง จึงจะทำการ **จัดส่ง**

โดยจะมีการตรวจสอบอีกครั้งก่อนจะไปถึงมือลูกค้าเพื่อความแน่ใจ เนื่องจากคนส่งสินค้าจะรู้ความต้องการของลูกค้าที่สุด จากนั้นถึงจะสามารถนำไปส่งได้โดยให้ทันตามเวลาที่ตกลงไว้

1.1.4 ประเภทสินค้าที่มีในบริษัท

ภาพที่ 1.4 : ประเภทสินค้าที่



ผักสด

- ประเภทที่เกิดจากบนดินหรือใต้ดิน
- ประเภทที่อยู่บนดิน มีทั้งเป็น ลูกและเป็นใบ
- ประเภทอยู่ในน้ำ และใต้น้ำ

ผลไม้สด

- ประเภทที่เป็นผล เป็นส่วนใหญ่
- ประเภทที่เป็นฤดูกาล

ของแห้ง

- ประเภทตากแห้งหรืออบ
- ประเภทน้ำที่ทำการผลิตมาจากโรงงาน
- ประเภทสารเคมี

อาหารแช่แข็ง

- ประเภทผักแช่แข็ง
- ผลไม้แช่แข็ง
- เนื้อสัตว์แช่แข็ง
- อาหารสำเร็จรูปแช่แข็ง

ของสด

- ประเภทเนื้อต่างๆ
- ประเภทของทะเลต่างๆ

1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจและการจัดสรรทรัพยากร

ที่มาจากเวลาที่ถูกค่าต้องการซื้อของหรือเมื่อ 20 ปีที่แล้ว การซื้อผักผลไม้จำเป็นต้องทำการเดินซื้อรวมทั้งขนส่งด้วยตัวเอง เนื่องจากพ่อค้าสมัยนั้นไม่มีบริการส่งถึงที่โดย ทางกิจการที่ต้องใช้สินค้าจำพวกนี้ต้องทำการจ้างพนักงาน จัดซื้อจัดหาด้วยตัวเองและพนักงานขับรถ จนถึงลงของ โดยเฉพาะการควบคุมต้นทุนที่สูงขึ้นเพราะต้องซื้อสินค้าที่ราคาไม่แน่นอน ขึ้นลงแต่ละวันจะไม่เท่ากัน จึงทำให้เกิดธุรกิจนี้ขึ้นมาโดยใช้บริษัทที่ภายนอก มาประมูลราคาและเลือกบริษัทที่มีราคาถูกที่สุดจะได้ชนะการประมูลไป บริษัทที่รับนั้นจะมีการซื้อสินค้าจากที่เดียวกันเป็นส่วนใหญ่ทำให้ต้นทุนที่รับมาจะ เท่ากัน บริษัท บุษยธร พีชผล จำกัด จึงได้คิดวิธีที่จะลดต้นทุนโดยตรง ดังนั้น

บริษัท บุษยธร พีชผล จำกัด จึงทำการวางแผนและหาช่องที่ในการ บริหารต้นทุนอย่างจริงจัง โดยการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศโดยตรง หมายความว่า ซื้อจากชาวสวนชาวไร่ จะได้ราคาที่ถูก สด และใหม่โดยตัดพ่อค้าคนกลางออกไป ยึดเรื่องของต้นทุนเป็นหลัก โดยที่บริษัทได้เริ่มนำสินค้าเข้ามาตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2560 และทำการเก็บรวบรวมข้อมูล ต้นทุนสินค้า ต้นทุนการขนส่ง ต้นทุนค่าดำเนินการ และใช้ต้นทุนราคาสินค้าภายในประเทศมา เปรียบเทียบ ราคาโดยรวมของสินค้าที่นำเข้า ปัญหาคือการเก็บรักษาผักผลไม้ ไม่สามารถอยู่ในอากาศร้อนได้นาน ประชองเรานั้นเป็นภูมิประเทศร้อนชื้น จึงยากที่จะเก็บรักษาสิ่งที่ทำกันโดยปกติ คือการฝากสินค้าไว้กับห้องเย็นในตลาดต่าง ๆ ทำให้ที่ต้นทุนที่สูงเป็นอย่างมากแล้วถ้ายิ่ง ขายสินค้าไม่ได้ตามที่กำหนดเวลาก็จะทำให้ต้นทุนนั้นสูงขึ้นไปเรื่อย ๆ ปัญหาอีกอย่างที่พบเจอบ่อยครั้งคือ ตู้ที่รับฝากสินค้าเต็มก็จะต้องเก็บให้ในที่ขนส่งที่เป็นห้องเย็นส่งมาทำให้เสียค่าเวลาใน รถขนส่งเพิ่มไปอีกด้วย โดยมีราคาที่สูงค่าฝากไว้ในห้องเย็นของตลาด ดังนั้น

บริษัท บุษยธร พีชผล จำกัด จึงได้ทำการวางแผนในการจัดทำห้องเย็นเพื่อรองรับสินค้าที่นำเข้ามา เริ่มจากประเทศไทยเป็นที่แรกและต่างประเทศในอนาคตข้างหน้า โดยการจัดหาพื้นที่ ที่เหมาะสมให้ใกล้กับลูกค้าเป็นหลัก เพราะสินค้าที่มาจะมาจาก ท่าเรือ หรือไม่กี่เป็นชายแดนของประเทศไทย เพื่อทำการเก็บรักษาและจัดส่งตามใบสั่งซื้อ ปัญหาคือค่าใช้จ่ายสูง โดยเฉพาะค่าไฟฟ้าที่เกิดขึ้น จึงต้องทำให้คิดให้ตีก่อนที่จะสร้างโดยคำนวณจากปริมาณ สินค้าที่นำมารวมถึงยอดสั่งซื้อด้วย แต่บริษัทของเราได้รับการวางใจกับลูกค้าจำนวนมาก เลยไม่ติดปัญหาเรื่องสินค้าค้างสต็อก บริษัทได้ทำการลงทุนนี้ไปในเดือน กุมภาพันธ์ 2560 แล้วเสร็จในเดือน กันยายน 2560 ที่ผ่านมา จะทำให้สามารถมีต้นทุนที่ต่ำและสู้กับคู่แข่งได้ ผลที่ได้ตามที่วางแผนได้ เพราะได้ต้นทุนที่ต่ำลง และมีพื้นที่ในการเก็บรักษาสินค้าอย่างเหมาะสมรวมถึงการประมูลราคาที่มีโอกาสชนะมากขึ้นเพราะ การบริหารต้นทุนที่ต่ำลง จะอธิบายการดำเนินงานและการทำแผนในบทต่อ ๆ ไป

1.3 วิสัยทัศน์และพันธกิจ

บริษัท บุษยารพีชผล จำกัด มุ่งมั่นที่จะพัฒนาคุณภาพของวัตถุดิบ ความปลอดภัยของสินค้า และบริการที่ดีเยี่ยม ก่อนถึงมือผู้บริโภค อย่างต่อเนื่องเพื่อให้เป็นที่ 1 ของธุรกิจนี้ จนลูกค้าสามารถแนะนำกันต่อไปให้รู้จักทั่วโลก

สโลแกน “ถูก สด ใหม่ บริการเป็นเลิศ จนคุณต้องคิดถึงเรา”

พันธกิจ

- 1.) หาสินค้ามาจัดส่งตามใบสั่งซื้อจากลูกค้าให้ครบ และราคาที่ย่อมเยา
- 2.) สร้างความไว้วางใจให้ลูกค้าโดยการส่งสินค้าที่มีคุณภาพและทันเวลาตามที่กำหนด
- 3.) มุ่งสร้างความผูกพันกับลูกค้า ด้วยสินค้าและบริการ พร้อมทั้งสร้างสัมพันธภาพที่ดีกับลูกค้าและสังคม
- 4.) มีความสัมพันธ์ที่ดีกับกลุ่มเกษตรกร โดยไม่เอาเปรียบ พ่อค้าแม่ค้า เพื่อให้เป็นกำลังหลักในการหาสินค้า

1.4 เป้าหมายและวัตถุประสงค์ของธุรกิจ

1.4.1 เป้าหมาย

1.4.1.1 เป้าหมายระยะสั้น (กำหนดเสร็จภายใน 1 ปี)

การซื้อจัดซื้อสินค้าภายในประเทศราคาจะขึ้นลงตามสภาพอากาศ จึงทำให้ราคาที่เป็นต้นทุนนั้นมีราคาเท่ากับคู่แข่ง โดย บริษัท บุษยารพีชผล จำกัด ได้ทำการวางแผนการนำเข้าสินค้าที่มีราคาถูกมาจำหน่าย เพื่อลดต้นทุนของสินค้าโดยตรง หาพันธมิตรทางการค้าและเข้าไปถึงชาวสวนในประเทศเพื่อบ้านโดยใช้พนักงานที่อยู่ในท้องถิ่น เพื่อเป็นคนคอยประสานงาน จัดซื้อจัดหาสินค้าในแต่ละพื้นที่ โดยมีการเริ่มดำเนินการมาตั้งแต่วันที่ 1 เมษายน 2560

1.4.1.2 เป้าหมายระยะกลาง (กำหนดเสร็จภายใน 2-4 ปี)

โดยทำการเปิดบริษัทขนส่งในประเทศเพื่อนบ้านอย่าง ลาว กัมพูชา ซึ่งเป็นช่องทางผ่านของสินค้าก่อนถึงประเทศไทย โดยประเทศที่กล่าวมานั้นมีค่าขนส่งที่สูงมาก และบางครั้งก็ไม่สามารถหารถได้ทำให้สินค้าต้องเข้าไปอีก 1 วันอาจจะทำให้สินค้าที่ทำการจัดซื้อมามีความเสียหายได้ การลงทุนครั้งนี้จะทำให้ขนส่งสินค้าอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น กำหนดเวลาการขนส่งเองได้ และยังสามารถรับงานขนส่งของธุรกิจที่ต้องให้การขนส่งได้ด้วย ทำให้ได้รายได้เพิ่มอีก 1 ช่องทางด้วย

1.4.1.3 เป้าหมายระยะยาว (กำหนดเสร็จภายใน 5 ปีขึ้นไป)

การสร้างห้องเย็นที่ประเทศ จีน และเวียดนาม โดยการกู้เงินมาลงทุนหรือจับมือกับนักลงทุนประเทศนั้น ๆ รวมถึงประเทศไทยด้วย จะทำให้สามารถรวบรวมสินค้าได้ง่ายและมากขึ้น โดยการใช้พนักงานที่จัดหาในท้องถิ่น ไปหาซื้อมาตัดแต่งในโรงงานที่ไปตั้งไว้จะทำให้ได้ต้นทุนมีราคา

ถูกอีกทั้งยัง ได้คุณภาพตามที่ต้องการ ยังช่วยการควบคุมต้นทุนตั้งแต่ปลายทางและการขนส่งมี ประสิทธิภาพมากขึ้น

1.4.2 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจนี้

1.4.2.1 การหาวิธีการ ลดต้นทุนจากสินค้าที่เรา จัดหาซื้อหรือนำเข้า เพื่อทำให้เกิด กำไรมากขึ้น จากการหาพันธมิตรจากทุกที่ ไม่ว่าจะเป็น แทบทวีป ทวีปเอเชีย ทวีปแอฟริกา ทวีป อเมริกาเหนือ ทวีปอเมริกาใต้ทวีปอเมริกาใต้ ทวีปแอนตาร์กติกา ทวีปยุโรป ทวีปออสเตรเลีย เป็นต้น และยังลดต้นทุนของบริษัท เพราะสินค้าของแต่ละประเทศจะมีราคาที่ไม่เท่ากัน

ยกตัวอย่างเช่น ในช่วงเดือน มกราคม ถึง มิถุนายน ผักจำพวกหอม หรือ มันฝรั่ง ใน ประเทศไทยจะมีราคาถูกเป็นอย่างมาก จึงทำให้ไม่มีการนำเข้า เมื่อเข้า เมษายน ผักจำพวกนี้จะมี ราคาที่สูงขึ้น ทางบริษัทจะทำงานส่งพนักงานที่เป็นคนของประเทศนั้น ๆ เข้าไปทำการจักซื้อจัดหามา เพื่อเก็บไว้จำหน่าย อีกทั้งบริษัท ยังมีห้องเย็นที่สามารถเก็บของเป็นจำนวนมาก ๆ เป็นต้น

จึงเป็นข้อได้เปรียบ กว่าคู่แข่งที่จ้องนำเข้ามาแล้วไปฝากไว้กับห้องเย็นที่เป็นที่รับ ฝากของ จะทำให้ต้นทุนในการเก็บรักษาสูงขึ้นจามไปด้วยอีกทั้งยังมีความเสี่ยง สินค้าที่นำเข้ามา ในช่วงที่ตลาดมีกำลังใช้น้อย จะทำให้ขายไม่ออก ผลพวงคือต้นทุนในการเก็บรักษาส่งสูงขึ้นไปอีก

1.4.2.2 เพื่อให้เป็นไปตามแบบแผนที่เราวางไว้ให้สอดคล้องและเหมาะสมต่อการ เปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อม ทั้งภายนอกและภายในขององค์กร ซึ่งสามารถทำเรานั้นสามารถ เหนือคู่แข่งได้บริษัทถึงได้สร้างห้องเย็น โดยการสร้างห้องเย็นขึ้นมานั้นจะทำให้เราสามารถเก็บ สินค้า จำนวนมาก ๆ และรอให้ราคาสูงจึงปล่อยออกสู่ตลาด

1.5 วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจในครั้งนี้

1.5.1 เพื่อหาสินค้าที่มีราคาแพงหรือขาดตลาดของในตลาดประเทศไทย มาทำการส่งให้ ลูกค้า

1.5.2 เพื่อเป็นการนำสินค้าตามที่ต่าง ๆ มา เก็บรักษาไว้เก็บราคา

1.5.3 เพื่อลดต้นทุนสินค้า โดยการลงทุนจ้างคนต่างชาติที่เป็นคน ท้องถิ่นมาช่วยหาสินค้าใน หลายๆประเทศนั้น และเป็นแนวทางในการหาช่องทางการส่งออกสินค้าในประเทศอีกทาง

1.5.4 เพื่อนำความรู้มาใช้และปรับปรุงในการลดต้นทุน ในหลายทาง

บทที่ 2 วิธีการดำเนินการในการจัดทำแผนธุรกิจ

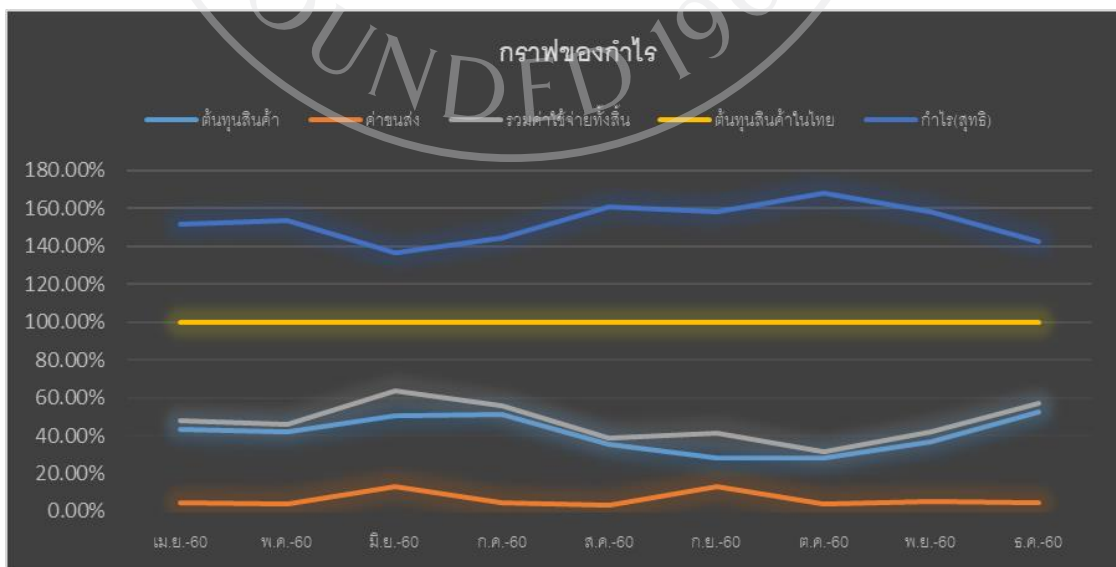
2.1 การจัดทำแผนธุรกิจ

จากวัตถุประสงค์ของการจัดทำแผนธุรกิจในครั้งนี้ว่าด้วยเรื่องการบริหารต้นทุนสินค้า สาเหตุที่ทำให้ สืบเนื่องมาจากการซื้อสินค้าในประเทศที่มีราคาที่เหมาะสมกับคู่แข่ง เวลาประมาณนั้นทำให้ราคาเสนอไปจะไม่ต่างกันมาก บริษัท บุษยธร พืชผล จำกัด จึงได้จัดทำแผนธุรกิจนี้ขึ้นมาเพื่อช่วยในการลดต้นทุนจากราคาสินค้าในประเทศไทย ตลาดในประเทศไทยหลักคือ ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดไทย และยังมีตลาดที่ตามต่างจังหวัดแต่ราคาก็จะไม่ห่างกันมาก โดยทั่วไปแล้วเวลาหาซื้อที่จะทำให้ต้นทุนลดอีกอย่างคือ การที่ซื้อจากคนปลูกโดยตรง แต่ยังไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาด ทำให้ต้องมีการนำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้าน หลักคือประเทศ จีน อินโด เวียดนาม เป็นต้น แต่เป็นเพียงแค่การสั่งซื้อจากนายหน้าของแต่ละประเทศ บริษัท จึงได้มีการหาวิธีเข้าถึงชาวสวนโดยตรงเพื่อให้ได้ต้นทุนที่ต่ำลงมากอีก ดังนี้

เป้าหมายระยะสั้น (1 ปี) การบริหารต้นทุนสินค้า

เริ่มดำเนินการเก็บข้อมูลมาตั้งแต่ เมษายน 2560 – ธันวาคม 2560 รายละเอียดย่ออยู่ในกราฟแสดงการลดต้นทุนจากการนำเข้า

ภาพที่ 2.1 : กราฟของกำไร



คำอธิบายภาพ มีการลดต้นทุนจริงและสามารถทำกำไรให้เกิดขึ้นจริงได้โดยการนำเข้าสินค้าจากประเทศเพื่อนบ้าน นี่คือข้อมูลของ เดือน เมษายน 2560 จนถึง ธันวาคม 2560 การที่กำไรไม่คงที่นั้นเกิดจากราคาที่เปลี่ยนแปลงที่วัน แต่ก็ยังมีความคุ้มค่าที่จะลงทุนต่อไป โดยใช้แผนการดังนี้

แผนที่ 1 หาข้อมูลว่าสินค้าที่เราต้องการจะนำเข้า อยู่ประเทศไหน อยู่จังหวัดอะไร โดยต้องดูภูมิประเทศนั้นด้วยในเรื่องของเส้นทาง และกฎหมาย ทุกอย่างมีความสำคัญโดยเริ่มจาก การหาสินค้าที่ตลาดต้องการ โดยที่บริษัทมีความชำนาญและทราบแล้ว ต่อมา ที่อยู่ของสินค้าหาได้จากการสอบถามข้อมูลจาก กรมสรรพากร จะมีข้อมูลการนำเข้าสินค้านำเข้าจากประเทศอะไรและ ต้นทางการเพาะปลูกมาจากจังหวัดอะไร

แผนที่ 2 หาลำมือไปกับเราด้วยเพื่อความรวดเร็วในการทำงาน จากนั้นเดินทางไปประเทศที่ได้ข้อมูลและทำการดูสินค้า ตรวจสอบราคา และกฎหมายต่างๆ เพื่อที่เป็นการเตรียมตัวในการนำเข้าสินค้า จากนั้นหาพนักงานที่อยู่ตามจังหวัดต่างๆ โดยเดินทางที่แหล่งเพาะปลูกแล้วจึงเริ่มหาพนักงาน โดยเราต้องทราบฐานเงินเดือนของประเทศนั้นๆ ด้วยการที่ผู้คนที่ท้องถิ่นจะช่วยให้ การคุยและต่อรองราคาได้ง่าย และสามารถดูช่องทางขนส่งให้ทาง บริษัทได้ด้วย

แผนที่ 3 หาสถานที่ในการรวบรวมสินค้าเพื่อตรวจสอบสินค้าเบื้องต้นก่อนเข้าขบวนการขนส่ง โดยจากพนักงานในการซื้อสินค้าจากต้นทางไม่ให้สินค้าที่เน่าเสียติดมาด้วย เมื่อได้ของตามที่ต้องการแล้วทำการเดินเอกสารกับ รัฐบาล ของประเทศนั้น เพื่อให้สินค้าเข้ามายังประเทศอย่างถูกกฎหมาย

2.2 กฎหมายเฉพาะที่เกี่ยวกับการบริการขนส่งและโลจิสติกส์

การขนส่งทางน้ำ

- พรบ. เรือไทย พ.ศ.2481 เรือจดทะเบียนเป็นเรือไทย ที่ทำการค้าในน่านน้ำไทย ต้องเป็นบุคคลธรรมดาที่มีสัญชาติไทย หรือเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญไม่จดทะเบียน ที่ผู้เป็นหุ้นส่วนทั้งหมดเป็นบุคคลธรรมดาสัญชาติไทย

- พรบ. ส่งเสริมการพาณิชย์นาวี พ.ศ. 2521 กำหนดการรับสามารถกำหนดมาตรการและให้สิทธิประโยชน์ เกี่ยวกับการขนส่งของทางทะเลระหว่างประเทศไทยกับต่างประเทศ

การขนส่งทางอากาศ (กระทรวงคมนาคม)

- พรบ. การเดินอากาศ พ.ศ.2497 มาตรา 31 กำหนดว่าผู้จดทะเบียนอากาศยานไม่ว่าบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลต้องมีสัญชาติไทย ถ้าเป็นห้างหุ้นส่วนหรือบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัดต้องจดทะเบียนตามกฎหมายไทยที่มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในประเทศไทย

การขนส่งทางบก (กระทรวงคมนาคม)

- พรบ. การขนส่งทางบก พ.ศ. 2522 กำหนดว่าผู้ขอรับใบอนุญาตประกอบการขนส่ง ต้องมีสัญชาติไทย กรณีเป็นห้างหุ้นส่วน บริษัทจำกัด หรือบริษัทมหาชนจำกัด ต้องจดทะเบียนตามกฎหมายไทย มีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ในประเทศไทย
- พรบ. รถยนต์ พ.ศ.2522 มาตรา 49 ผู้ขอใบอนุญาตขับรถยนต์สาธารณะ ต้องมีสัญชาติไทย
- พรบ. การรถไฟแห่งประเทศไทย พ.ศ.2494 กำหนดว่า การรถไฟแห่งประเทศไทย มีอำนาจจัดตั้งบริษัทจำกัดหรือบริษัทมหาชนจำกัด โดยบริษัทดังกล่าว จะมีคนต่างด้าวถือหุ้นเกินกว่าร้อยละ 49 ของทุนจดทะเบียนไม่ได้
- พรบ. การรถไฟขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย พ.ศ.2543 กำหนดว่า ผู้รับสัมปทานจาก ร.ฟ.ม. ต้องเป็นนิติบุคคลไทย

เป้าหมายระยะกลาง (กำหนดเสร็จภายใน 2-4 ปี)

แผนที่ 1 คำนวณต้นทุนที่จะลงทุนมีความเสี่ยงมากน้อยแค่ไหนที่จะไปลงทุน โดยจ้างผู้เชี่ยวชาญมาเป็นที่ปรึกษาดูความเป็นไปได้ในการทำงาน หรือผู้มีประสบการณ์ในการลงพื้นที่ของประเทศนั้นเพื่อความปลอดภัยใน ทรัพย์สิน ของบริษัท

แผนที่ 2 หาคนคู่ค้าที่ไว้ใจได้เปิดบริษัทขนส่ง ขึ้นมาเพื่อเป็นการเตรียมพร้อม โดยการรวบรวมข้อมูลของประเทศเป้าหมาย ว่าประเทศนั้นมีความเป็นไปได้แค่ไหนในการลงทุน จากนั้นดูว่ากฎหมายคุ้มครองนักลงทุนมากน้อยแค่ไหนที่จะไปลงทุน รวมทั้งสัญญาผู้ถือหุ้นเพื่อไม่ให้เกิดความขัดแย้งกันภายหลัง

แผนที่ 3 จัดหารถที่มีความเหมาะสมในการขนย้ายผักผลไม้ เพราะสินค้าพืชผลการเกษตร ต้องอยู่ในความเย็นตลอดเวลา มิฉะนั้นจะทำให้เน่าเสียได้

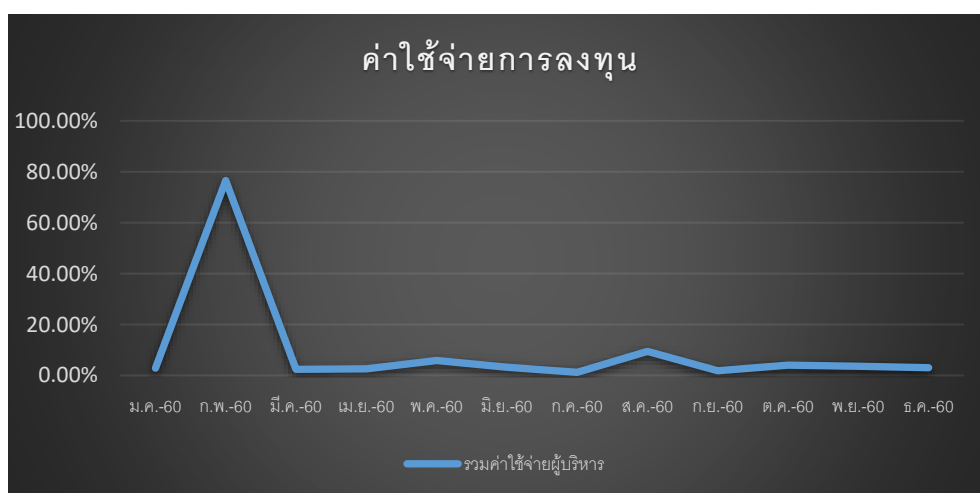
ภาพที่ 2.2 : รถขนส่งห้องเย็น



เป้าหมายระยะยาว (กำหนดเสร็จภายใน 5 ปีขึ้นไป)

2.3 กราฟค่าใช้จ่ายการลงทุน

ภาพที่ 2.3 : ค่าใช้จ่ายการ



คำอธิบายภาพ กราฟนี้จะแสดงให้เห็นว่าในเดือน กุมภาพันธ์ บริษัท บุษยธร พีชผล จำกัด ได้ทำการลงทุนครั้งใหญ่ คือการซื้อที่ดินในประเทศไทยเพื่อเตรียมก่อสร้างห้องเห็นในการเก็บสินค้า มีแผนการดังนี้

แผนที่ 1 หาซื้อที่ดินหรือทำการเช่าระยะยาว โดยดูจากจุดเพาะปลูกสินค้าและภูมิประเทศ ถนนหนทางในการลำเลียงสินค้า มีความเหมาะสมที่สุด

แผนที่ 2 ก่อสร้างห้องเย็นเพื่อเป็นที่เก็บสินค้าโดย ต้องใช้เงินลงทุนอีก 6 ล้านบาทรวมตัวอาคาร



บทที่ 3

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมธุรกิจ

นำเสนอเนื้อหาเกี่ยวกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอก ของบริษัทบุษยาธรพีชผล จำกัด ภายใต้ทฤษฎีเรื่องการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภัยคุกคาม (SWOT Analysis) ของ Albert S. Humphrey โดยมีรายละเอียดการวิเคราะห์ดังนี้

3.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกธุรกิจ (SWOT Analysis) ประกอบด้วย การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภัยคุกคาม

3.2 การวิเคราะห์แผนงานเพื่อนำไปสู่การปฏิบัติ (7s McKinsey)

3.3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกภายใต้แนวคิดทฤษฎีสภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis) ของ (Wheelen & Hunger, 2002)

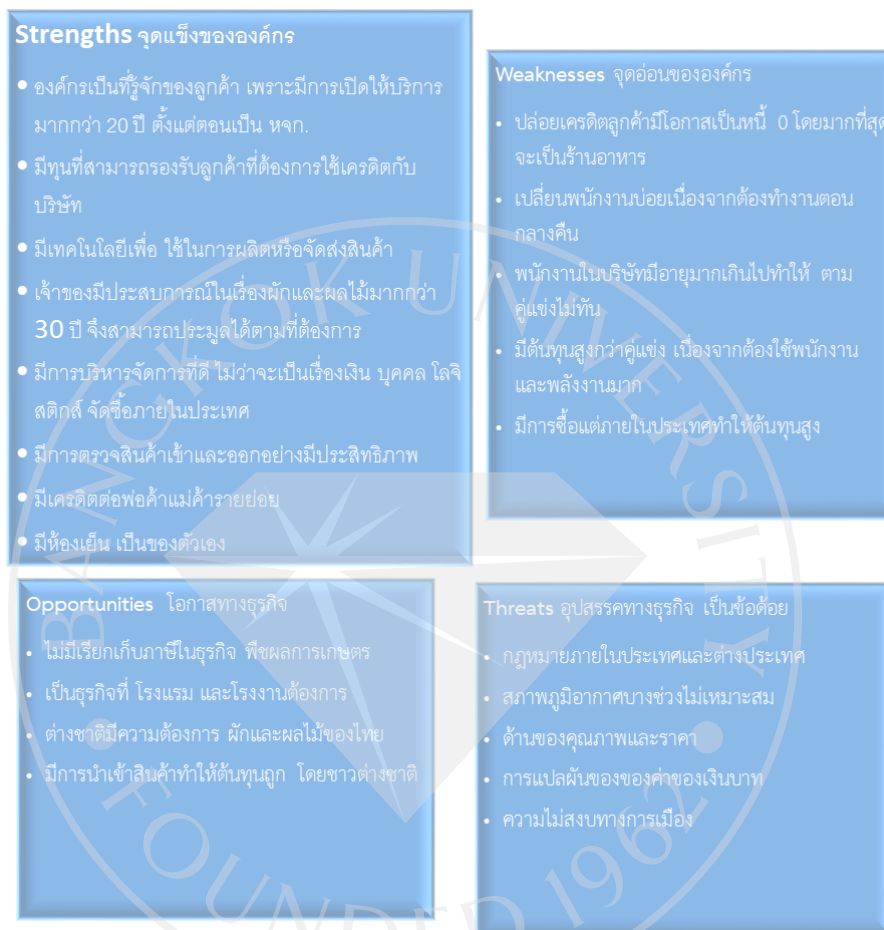
3.4 การสรุปจุดแข็งที่จะนำไปใช้ภายใต้โอกาสจากสภาพแวดล้อม

3.5 การนำจุดแข็งมาแก้ไขจุดอ่อนและโอกาสจากภายนอก

3.6 การวิเคราะห์การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

3.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกธุรกิจ (SWOT Analysis)

ภาพที่ 3.1 : SWOT Analysis

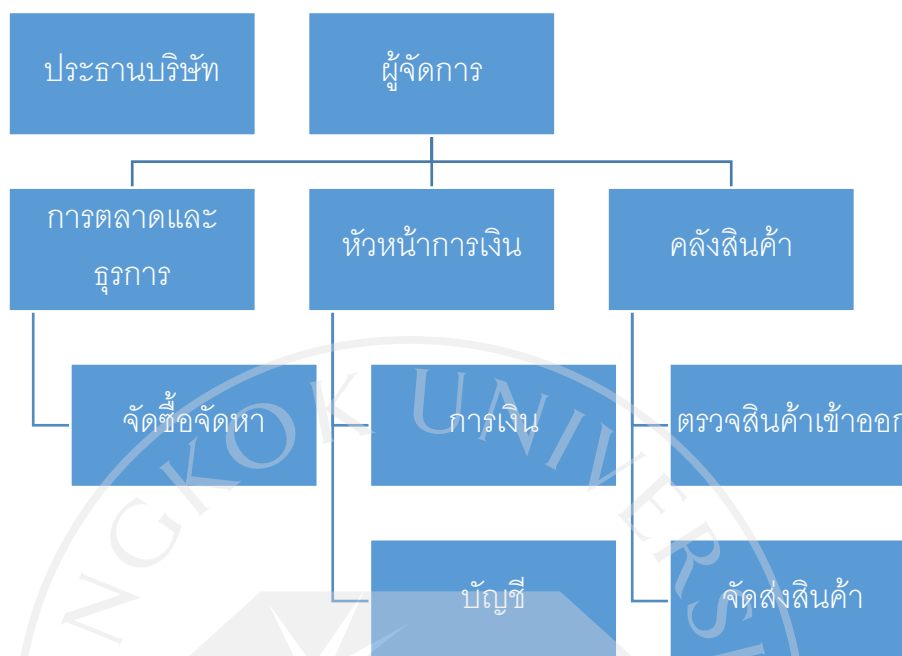


3.2 การวิเคราะห์แผนงานเพื่อนำไปสู่การปฏิบัติ (7s McKinsey)

3.2.1 กลยุทธ์ใช้การนำเข้าของสินค้า จากประเทศเพื่อนบ้านที่มีการ เพราะปลูกจะมานั้นจะมีราคาถูกตามแต่ละพื้นที่แตกต่างกันไป ทางบริษัทได้ทำการออกไปจัดหาจัดซื้อเพื่อนำสินค้ามาจำหน่ายเป็นการลดต้นทุนของสินค้า ทางบริษัทจัดหาพนักงานท้องถิ่นที่พูดภาษาไทยได้และส่งไปยังที่ต่าง ๆ โดยเข้าไปตามหมู่บ้านหรือจังหวัดที่ยังไม่มีไปและนำสินค้ามาทำตลาด สินค้าที่ได้มานั้นจะมีราคาที่ถูกและสวยตามพื้นที่แตกต่างกันไป แล้วทำการจัดจ้างคนท้องถิ่นจัดส่งมาที่ชายแดนแต่ละประเทศที่เราไปเพื่อส่งต่อจนถึงประเทศไทย โดยมีการคุมสินค้าตั้งแต่ต้นทางจนถึงปลายทางจะมีคนดูแลสินค้าตลอดทาง

3.2.2 โครงสร้างองค์กร

ภาพที่ 3.2 : แผนผังโครงสร้าง



1.) ประธานบริษัท บริหารจัดการและควบคุมดูแลการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานทั่วไปของบริษัท และพิจารณาแผนการลงทุนในธุรกิจต่าง ๆ เพื่อพิจารณาอนุมัติ โดยมีอำนาจในการเช็คและตรวจสอบทุกอย่างของบริษัท ตามขอบเขตระเบียบวิธีปฏิบัติของบริษัท เรื่องอำนาจอนุมัติดำเนินการ

2.) ผู้จัดการมอบหมายอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบในการดำเนินงานให้แก่ผู้จัดการฝ่ายต่าง ๆ ติดตามและประเมินผลการทำงานอย่างต่อเนื่องประสานงาน ให้ทุกฝ่ายทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุดรับผิดชอบต่อการทำงานของทุกฝ่าย

3.) รวมฝ่ายการเงิน งานรับเงิน ออกใบเสร็จรับเงิน จ่ายเงินสดย่อย ทำเช็คจ่ายจากระบบเจ้าหนี้ จ่ายเช็คแก่บุคคลภายนอก ออกใบแจ้งหนี้ค่าบริการแก่ลูกค้า ทวงหนี้ลูกค้า งานลงบัญชี คุมยอดเจ้าหนี้ ยอดลูกค้า ทรัพย์สิน ภาษีต่าง ๆ

4.) ฝ่ายการตลาดและธุรการ จัดหาลูกค้าและประสานงานกับลูกค้าตามดูแลและตรวจสอบการส่งสินค้าแต่ละวัน จัดการปัญหาแต่ละวันที่เกิดขึ้นเนื่องจาก เป็นของสดทำให้มีปัญหาเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าและทำการออกใบเสร็จรับเงิน

5.) ฝ่ายจัดซื้อ จัดหาสินค้าตามคำสั่งซื้อ รวมคำสั่งซื้อส่งล่วงหน้า รวมบิลจัดซื้อเพื่อเคลียร์กับบัญชี และตรวจและคุมสินค้าจนถึงบริษัท

6.) คลังสินค้า ตรวจสอบสินค้าคงเหลือ ทำรายงานสินค้าคงคลัง และตรวจสอบสินค้าเข้าและออก

7.) ฝ่ายตรวจสอบสินค้าออก ตรวจสอบสินค้าเข้าออก และให้ได้ตามคุณภาพที่บริษัทมีให้ จัดเรียงและจัดเก็บสินค้าให้ได้ตามที่บริษัท วางแผนไว้ ทำการคืนและใบแจ้งให้กับบัญชี และออกไปผ่านสินค้าให้กับคนส่งของ

8.) ฝ่ายจัดส่งสินค้า จัดของตามคำสั่งซื้อที่กำหนด ส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้าตามกำหนด และตรวจสอบสินค้าเบื้องต้นก่อนขึ้นรถ

3.2.3 ระบบ การทำงานของบริษัท เป็นหน้าที่ตามความรับผิดชอบของแต่ละคน และจะมีคนคอยตรวจสอบการทำงานอีกเพื่อให้ได้ผลงานตามที่บริษัทต้องการ มีการจัดจ้างพนักงานที่เพียงพอต่องานเพื่อไม่ให้งานมีความล่าช้าของแต่ละหน้าที่ ถ้าหน้าที่ไหนผิดพลาดไป จะทำให้งานทุกส่วนผิดตามไปด้วย เริ่มจากการ หาลูกค้าและทำการประมูลสินค้าที่จะส่ง เมื่อได้คำสั่งซื้อมาแล้ว บริษัทจะทำการออกบิลเก็บไปและจัดหาสินค้ามาเพื่อทำการคัดตัดแต่ง ก่อนถึงมือลูกค้าโดยจะมีพนักงานตรวจสอบทั้งเข้าและออกทุกขั้นตอนในการส่งสินค้า ต่อมาจะทำการวางบิลแล้วแต่ตกลงกับลูกค้าว่า ทางบริษัทให้เครดิตกี่เดือน ต่อมาตรวจสอบว่าได้รับเงินครบตามที่ส่งสินค้าไปหรือไม่

3.2.4 ค่านิยม บริษัทมีค่านิยมคือการที่สินค้าต้องถึงมือลูกค้าให้ทันเวลาเพื่อความสดใหม่ จะบอกให้พนักงานที่เข้ามาอยู่เสมอเพื่อให้เข้าใจตรงกันว่างานของเรามีความสำคัญกับลูกค้ามาก เพราะถ้าสินค้าไปไม่ทันได้สามารถประกอบอาหารได้ทำให้ลูกค้าเกิดการล่าช้าให้การออกอาหารได้ และยังทำให้เสียชื่อเสียงอีกด้วย

3.2.5 บุคลากร มีการจัดหาพนักงานที่มีคุณภาพมาทำหน้าที่อย่างต่อเนื่อง โดยก่อนเข้ามาทำงานจะมีการจัดสอบเพื่อวัดความรู้และตรวจประวัติ จากที่ทำงานเก่าเพื่อให้แน่ชัดถึงปัญหาที่ออกมา และมีส่งพนักงานออกไปอบรมเพื่อนำความรู้มาพัฒนาบริษัทต่อไป

3.2.6 สต็อก ผู้บริหารมีการจัดการที่ดีเพราะ ผู้บริหารได้ผ่านการทำงานมาหมดทุกรูปแบบของบริษัท ทำให้วางแผนการทำงานได้อย่างไม่มีปัญหา และยังสามารถแก้ปัญหาให้แก่ลูกค้าได้อย่างรวดเร็วตรงจุดเช่น ลูกค้าหาสินค้าที่ต้องการไม่ได้ทางบริษัทจะมีการเก็บ สต็อกสินค้าไว้และยังมีแม่ค้าพ่อค้าที่เป็นชาวสวนที่คอยสนับสนุน เมื่อสินค้ามีปัญหาจะมีสินค้าเข้ามาตลอดเวลา ซึ่งง่ายขายคล่อง นี่คือค่าที่ใช้เป็นประจำ

3.2.7 ทักษะของบริษัท บริษัทจะมีพนักงานเก่าและใหม่รวมๆ กันไปจะมีการให้พนักงานที่เข้ามาใหม่เข้าไปฝึกงานกับพนักงานที่อยู่เดิมก่อนถึงจะให้ทำงานและมอบหมายหน้าที่ให้ทำอย่างเต็มตัว เพราะงานของบริษัทเป็นของสดต้องใช้ความชำนาญในการทำงานของแต่ละหน้าที่ จึงต้องมีการเข้มงวดในแต่ละบทบาทและหน้าที่ต้องเน้นทุกอย่างที่ได้รับมอบหมาย และประเมินว่างานที่ได้รับมอบหมายไปทำอย่างถูกต้องและต่อเนื่องไม่ผิดพลาด ทำให้ลูกค้าไว้วางใจใช้บริการบริษัทของเรา

3.3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกภายใต้แนวคิดทฤษฎีสภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis)

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกภายใต้แนวคิดทฤษฎีสภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis) ของ (Wheelen & Hunger, 2002) เพื่อวิเคราะห์ภาพรวมและแนวโน้มด้านการตลาด ตลอดจนปัจจัยที่จะมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลง องค์กรในอนาคต ซึ่งประกอบด้วยการวิเคราะห์ 6 ปัจจัยเพื่อการตัดสินใจ ดังนี้

3.3.1 P-political (การเมือง) การเมืองในยุคปัจจุบัน ทำให้นักท่องเที่ยวไม่ไว้วางใจในการเดินทางที่จะมาเที่ยวที่ประเทศไทย ถึงแม้จะมีผลกระทบโดยตรงจากที่ลูกค้ามียอดสั่งน้อยลงในบางครั้ง และจะต้องมีนักท่องเที่ยวเข้ามาท่องเที่ยวในประเทศถึงจะทำให้สินค้าจากทางบริษัทได้รับรายการคำสั่งซื้อได้เยอะหรือแม้แต่โรงงานอุตสาหกรรม บางทีโดนยกเลิกคำสั่งซื้อเนื่องจาก ไม่ไว้วางใจในสินค้าและความไม่แน่นอนของการเมือง

3.3.2 E-economic (เศรษฐกิจ) สภาวะเศรษฐกิจ ราคาน้ำมัน มีผลต่อราคาของสินค้า ตลอดจนค่าแรงที่มีราคาสูงขึ้นทำให้ต้นทุนในส่วนของ พนักงานสูงขึ้นตามด้วย

3.3.3 S-sociological (สังคม วัฒนธรรม และค่านิยม) สังคมหรือค่านิยมไม่มีผลกระทบ เนื่องจากคนในยุคสมัยนี้ หันมาใส่ใจสุขภาพกันมากขึ้น ยอมที่จะจ่ายซื้อผักที่ปลอดสารพิษเพื่อดูแลตัวเองทำให้ยอดขายของบริษัท ดีขึ้น

3.3.4 T-technical (เทคโนโลยี) ทำให้การทำงานสะดวกสบายขึ้นแต่ก็ทำให้ เสียดุลของราคาเนื่องจากคนสามารถหาราคาผัก และผลไม้จากอินเทอร์เน็ตได้ทำให้เกิดการแข่งขันของราคาผัก วันต่อวันแต่ก่อนสามารถ ดูและขายตามของได้ต้องขายราคาที่เท่าๆ กัน

3.3.5 L-legal (กฎหมาย) ไม่ต้องเสียภาษีและ เสียรวมในที่เดียวแต่จะมีปัญหาเรื่องการนำเข้าสินค้าที่มีภาษีที่สูงกว่าความเป็นจริง เพื่อไม่ให้นำเข้าสินค้าที่ประเทศไทยมีอยู่ ถ้ามีการนำเข้ามา จะทำให้ราคาสินค้าตัวนั้น เป็นปกป้องผู้ประกอบการอาชีพ ชาวไร่ชาวนาในประเทศไทยให้สินค้ามีราคา โดยกันจากนายทุนต่างประเทศนำเข้ามายา

3.3.6 E-environmental (สภาพแวดล้อม) ธุรกิจนี้มีผลกับสภาพแวดล้อมเป็นอย่างมาก ในปัจจุบัน สภาพอากาศแปรปรวนเป็นอย่างมาก ทำให้ผลผลิตเสียหายจาก เหตุการณ์เรื่องภาวะเรือนกระจก ทำให้โลกร้อนขึ้น ผักและผลไม้ ไม่ได้คุณภาพและล้มตายเป็นจำนวนมาก เพราะพืชแต่ละชนิดไม่เหมือนกัน บางชนิดชอบแดดเยอะ บางชนิดชอบน้ำเยอะ แต่สายพันธุ์จะมีความแตกต่างกันออกไป โดยเฉพาะพืชที่ต้องการ การดูแลเป็นอย่างดีจะยิ่งอันตรายต่อ สภาวะแวดล้อมในปัจจุบัน

3.4 การสรุปจุดแข็งที่จะนำไปใช้ภายใต้โอกาสจากสภาพแวดล้อม

บริษัทที่ทำอยู่นี้ มีความอ่อนไหวสูงเพราะ ใช้ความสามารถของเจ้าของกิจการเป็นส่วนใหญ่ แล้วมีความอ่อนไหวของราคาสูง เพราะผักผลไม้ ราคาขึ้นอยู่กับสภาพอากาศ แต่บริษัทสามารถทำกำไรจากการทำธุรกิจได้เรื่อย ๆ และมีความชำนาญในเรื่องจัดซื้อจัดหา (ภายในประเทศ) เป็นที่รู้จักของพ่อค้าแม่ค้าตามท้องตลาด และได้รับความไว้วางใจให้สามารถ มีเครดิตต่อพ่อค้าแม่ค้ารายย่อย สามารถนำสินค้ามาขายก่อนได้ ในส่วนสินค้าที่เข้ามานั้นมีการตรวจสอบก่อนนำเข้ามาเก็บไว้ในห้องเย็น รวมถึงก่อนออกไปถึงมือลูกค้า ทำให้มั่นใจได้ว่าสินค้าที่ออกไปนั้นมีคุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ

บริษัทมีการบริหารและเทคโนโลยี ที่ช่วยให้การปลูกผักผลไม้ หรือการยกของโดยใช้คนงาน ไม่กี่คนในการทำและลดต้นทุน เรื่องของแรงงาน ยังใช้แรงงานน้อยงานยังมีคุณภาพ เพราะเครื่องจักรสามารถทำงานได้แม่นยำกว่าคน เครื่องจักรที่นำมาใช้นั้น เครื่องล้างผักผลไม้ เครื่องปลอกกระเทียม หอม และ แครอท และยังมีเครื่องล้าง และโฟคลิฟที่ใช้ทุนแรงงาน เป็นต้น

บริษัทมีการบริหารบุคลากร ในแต่ละหน้าที่และ มากพอในการรองรับลูกค้าที่จะเข้ามา หรือ แม้แต่การเงินขององค์กรนั้น มีความมั่นคงสามารถซื้อสินค้า มาเก็งราคาไว้ขายตอนสินค้าขาดตลาด ตรงจุดนี้อยู่ที่ประสบการณ์เพราะ การจะคาดเดาว่าสินค้าตัวไหนจะราคาขึ้นในภายภาคหน้านั้นเป็นเรื่องยาก แต่ทางบริษัทสามารถทำได้โดยอาศัยประสบการณ์ รวมถึงบริษัทมีห้องเย็นเป็นของตัวเอง สามารถใส่สินค้าได้ถึง 500 ตัน หรือเท่ากับ 800,000 กิโลกรัม

3.5 การนำจุดแข็งมาแก้ไขจุดอ่อนและโอกาสจากภายนอก

การมีโอกาสเป็นหนี้ศูนย์ นั้นเป็นไปได้ยากสำหรับ โรงแรมสายการบินและ โรงงาน ที่มีโอกาส บ่อยคือ พ่อค้ารายย่อย และร้านอาหารเพราะ ลูกค้าสามารถปิดหรือหนีหายไปได้เลย วิธีแก้ไข ลูกค้าคนที่ไหนไม่เคยเป็นคู่ค้ากันมาก่อน ก็จะไม่มีการปล่อยเครดิตไปให้ลูกค้า หรือ ถ้าลูกค้าคนไหนเกินรอบจ่ายบิลทางบริษัทจะไม่มีการส่งของหรือหยุดส่งของเพื่อไม่ให้เกิดความเสียหายกับ บริษัทมากเกินไป และจัดหาคนตามหนี้หรือ ดำเนินคดีตามกฎหมาย

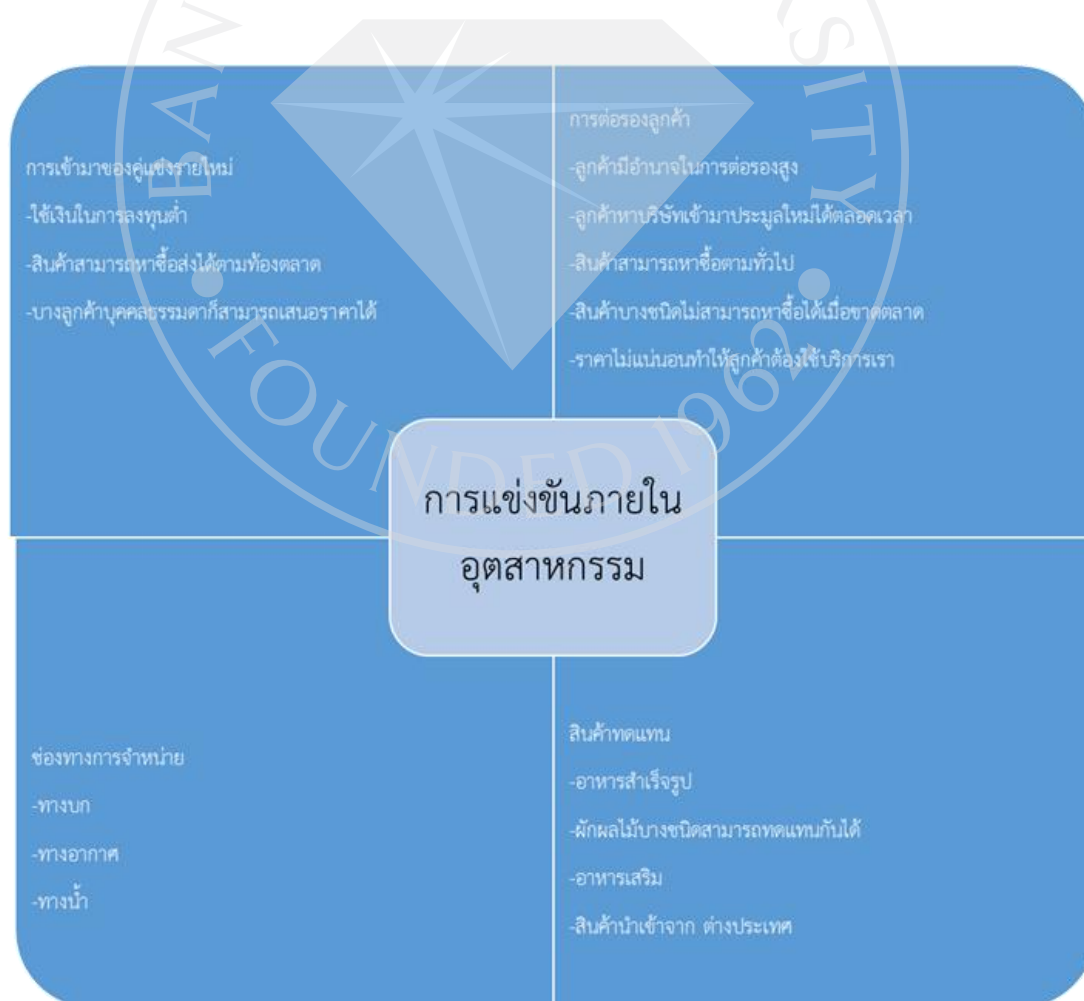
มีการเปลี่ยนพนักงานบ่อยเนื่องจากเวลางานที่ตึกและไม่เป็นเวลา เวลาจับพนักงานเข้ามาใหม่ต้องเสียเวลาฝึกงานและเกิดความเสียหาย บริษัทจึงได้เพิ่มฐานเงินเดือนของพนักงานให้เหมาะสมกับงานและเพิ่มพนักงานเพื่อให้ เพียงพอต่องาน

พนักงานบริษัทส่วนใหญ่เป็นพนักงานเก่า และมีอายุจึงทำให้ไม่ทันเทคโนโลยี จึงไม่สามารถตามแข่งขันและยังทำให้งานล่าช้าและการความผิดพลาดบ่อยครั้ง บริษัทจึงทำงานหาพนักงานที่จบใหม่เข้ามาและย้าย งานคนที่อายุสูงไปทำงานที่ไม่ต้องใช้ คอมพิวเตอร์หรือเทคโนโลยี และเป็น เทรนด์เนอร์ในพนักงานไปใหม่ไปในตัว โดยการถ่ายโอนงานและเพิ่มความคิดของเด็กรุ่นใหม่ ๆ เข้าไป เพื่อให้มีความรวดเร็วในการทำงานและ ถูกต้องแม่นยำ

บริษัทมีการบริหารจัดการโดยใช้บุคลากรเยอะ เครื่องจักรทำให้ต้นทุนในการใช้พลังงาน และการซ่อมแซมมากขึ้น บริษัทแก้ไขโดยเพิ่มงานให้คุ้มกับที่ลงทุนไปและ จัดหาสินค้าผักผลไม้จากต่างประเทศโดยการนำเข้าเพื่อลดต้นทุนสินค้า เวลานำเข้าต้องสั่งซื้อเป็นตู้ คอนเทนเนอร์แต่บริษัทมีห้องเย็นเป็นของตัวเองทำให้สามารถหาสินค้ามาเป็นไวชายได้เมื่อตอนผักผลไม้อยู่นอกฤดูกาล เช่นมันฝรั่ง ประเทศไทยจะมีของออกแค่ช่วงหน้าหนาวเท่านั้น หลังจากนั้นจะไม่มีของใช้สินค้านำเข้าจากประเทศจีน จึงต้องมีการเก็บต้นทุนสินค้า ไวชายนอก ฤดูกาลเป็นต้น มันฝรั่งนั้นจะมีการลดภาษี 0% เนื่องการเป็นทำสัญญากับประเทศจีนไว้โดยใช้ Form D เพื่อไม่ให้มีการเสียภาษี แต่แต่ละประเทศจะแตกต่างกันไปแล้วแต่ข้อตกลง

3.6 การวิเคราะห์การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ภาพที่ 3.3 : การวิเคราะห์แข่งขันภายในอุตสาหกรรม



จากภาพ สรุพบว่าธุรกิจนี้ใช้เงินในการลงทุนน้อยละเข้าถึงง่ายออกง่ายทำให้ผู้ทำเป็นจำนวนมาก อดอยากคือการทำให้ลูกค้า ไขว้วงใจมาใช้บริการกับเรา แต่เป็นธุรกิจที่จำเป็นต่อชีวิตประจำวัน จึงทำให้มีลูกค้ามากมายที่จะใช้บริการแต่ก็มีความเสี่ยงอยู่ที่การขึ้นราคาให้ลูกค้าเพราะ สินค้าที่ผลการเกษตรนั้นมีความผันผวนของราคาอย่างมากจึงทำให้ต้องระวังในการประมูลหรือขึ้นราคาให้กับลูกค้าอีกทั้งยัง มีความเสี่ยงเรื่องการเก็บรักษามีความเน่าเสียเร็วและของต้องใช้วันต่อวัน ทำให้ต้องมีการวางแผนในระบบของบวกรอีกทั้งประสบการณ์ เพื่อที่จะวิเคราะห์ราคาของได้



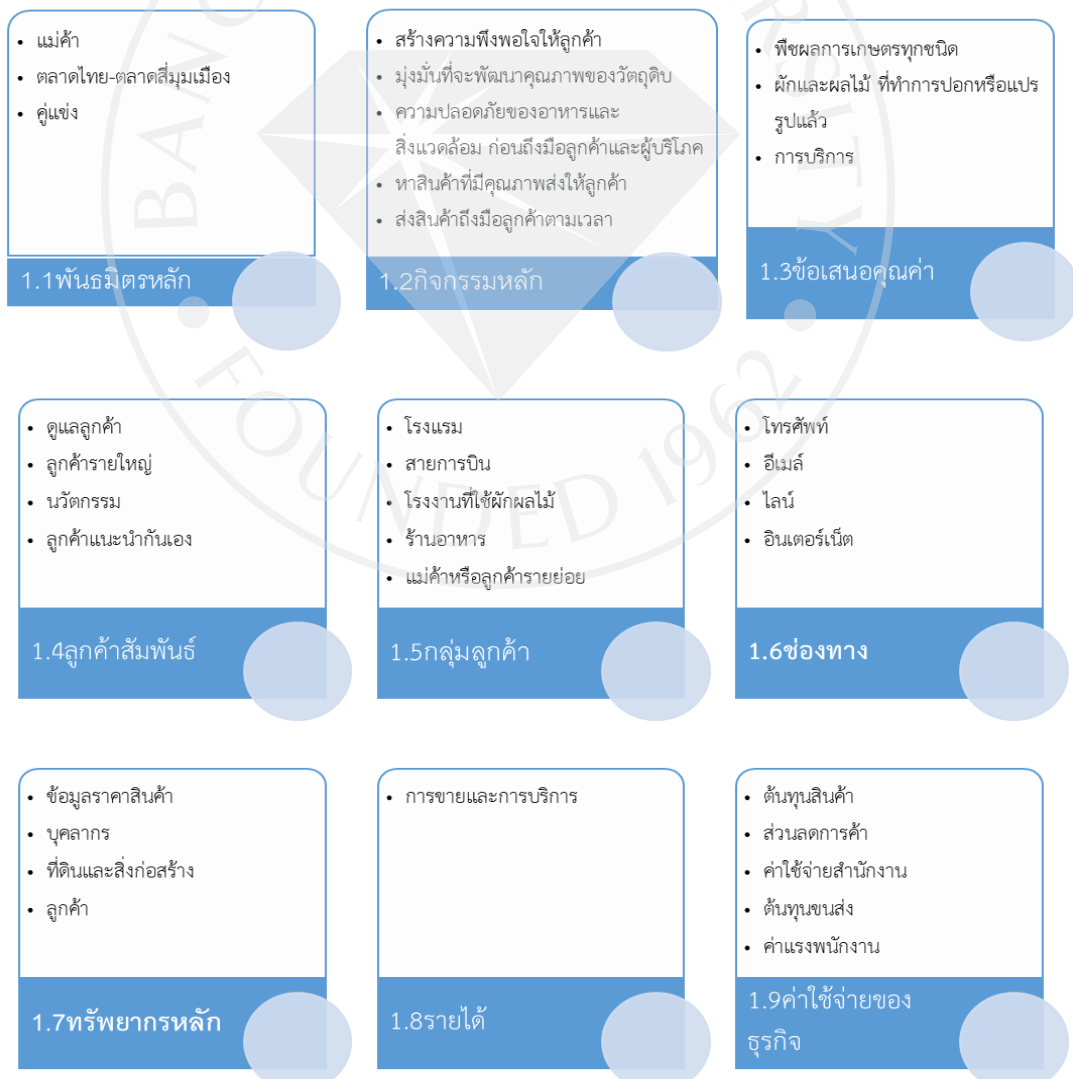
บทที่ 4

วิเคราะห์องค์ประกอบแต่ละประเภทที่อยู่ในโมเดล

4.1 วิเคราะห์องค์ประกอบแต่ละประเภทที่อยู่ในโมเดล

วิเคราะห์องค์ประกอบแต่ละประเภทที่อยู่ในโมเดล (Business Model Canvas) ของ (Osterwalder, 2011) เป็นเครื่องมือที่ช่วยให้ออกแบบโมเดลธุรกิจผ่านปัจจัยทั้ง 9 ด้านที่ถูกมองว่าครอบคลุมส่วนสำคัญ ต่อธุรกิจทุกประเภท ปัจจุบันทั้งนักการตลาด และ SMEs ก็ยอมรับกันอย่างแพร่หลาย และนิยมใช้กันเป็นเครื่องมือพื้นฐาน มีดังนี้

ภาพที่ 4.1: Business Model Canvas



4.2 พันธมิตรหลัก

4.2.1 แม่ค้าที่ซื้อขาย

เวลาสินค้าขาดตลาดแต่ทางบริษัทมี ก็จะมีการแลกกันซื้อหรือมีการให้เครดิตกัน หรือจะให้ข้อมูลกันเช่นจะมีการบอกกันว่า ช่วงไหนที่สินค้าขาดตลาด ก็จะมีการประมูลที่ราคาสูงขึ้นเพื่อไม่ให้ขาดทุน การประมูลกันมีการ ยื่นราคากันเป็นเดือน หรือครึ่งเดือน บางที่อาจจะถึงปีต่อปี จึงต้องมีการให้ข้อมูลกันและกัน ถึงเป็นพันธมิตรที่สำคัญ

4.2.2 ตลาดไทย-ตลาดสี่มุมเมือง

เป็นที่ ๆ ซื้อขายของหรือเป็นตลาดค้าส่งของคนสวนกับพ่อค้าคนกลาง เราต้องเข้าไปเป็นสมาชิกและมีการเช่าแพงเพื่อเป็นการขายหน้าร้าน และทำให้เป็นที่รู้จักของพ่อค้าแม่ค้าในตลาด อีกทั้งยังช่วยให้เป็นช่องทางในการหาลูกค้าอีกด้วย

4.2.3 คู่แข่ง

ที่เป็นพันธมิตรกันเพราะ สินค้าบางตัวไม่สามารถหาในประเทศได้ คู่แข่งแต่ละที่จะมีความถนัดในการนำเข้าสินค้าแต่ละ ประเทศไม่เหมือนกันเพราะ แต่ละประเทศสินค้าจะออกไม่ตรงกัน อย่างเช่น บางที่สินค้าทางประเทศไทยขาด ต้องทำการนำเข้ามาจากต่างประเทศเป็นต้น

4.3 กิจกรรมหลัก

4.3.1 สร้างความพึงพอใจให้ลูกค้า

ทางบริษัทต้องสร้างความพึงพอใจให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง เพราะคู่แข่งมากมายในตลาดตอนนี้ เช่นลูกค้าต้องการของก่อน ภายในเวลาที่กำหนดหรือหา สินค้าให้ลูกค้าไม่ได้ สินค้าตัวนั้นก็จะมีหลุดไปในมือคู่แข่งทันที หรือแม้แต่คุณภาพของสินค้า ต้องได้ตามสเปคของที่ลูกค้าต้องการ

4.3.2 มุ่งมั่นที่จะพัฒนาคุณภาพของวัตถุดิบ

ต้องมีการเก็บรักษาสินค้าและการขนส่งไปถึงมือลูกค้า ให้สดใหม่อยู่เสมอเพราะ ผักผลไม้เป็นอะไรที่เสียและซ้าง่ายมาก จึงต้องมีการอบรม พนักงานและสอนการขนส่งเพื่อไม่ให้สินค้าเกิดความเสียหาย หรือแม้แต่การคัดของและจัดแต่งสินค้าจนถึงมือลูกค้า สินค้าที่เราเก็บมาจากสวนหรือซื้อมานั้นมันจะมีมีขนาดหรือมีหนอนกิน ต้องนำมาตรวจสอบอีกที่ก่อนถึงส่งถึงมือลูกค้า

4.3.3 ความปลอดภัยของอาหารและสิ่งแวดล้อม ก่อนถึงมือลูกค้าและผู้บริโภค

ทางบริษัทจะมีการตรวจสอบสารพิษทุกเดือน และทำการส่งผลตรวจให้ลูกค้า เพื่อความปลอดภัยและมั่นใจในสินค้าของเรา ทางบริษัทจะทำที่ทิ้งและจ้างกวม ในการเก็บผักและผลไม้ที่ทิ้ง ทุกวันในการเก็บเพื่อไม่ให้มีกลิ่นไปรบกวนเพื่อนบ้าน

4.3.4 หาสินค้าที่มีคุณภาพส่งให้ลูกค้า

บริษัทจะมีการหาสินค้ามาเก็บไว้ในห้องเย็น เพื่อเป็นการรักษาคุณภาพและความสดใหม่ บริษัทได้ทำมานานจึงมีช่องที่ในการจัดหาสินค้าจากตลาดหรือสวนเกษตร ตามต่างจังหวัดมากมาย ตั้งแต่เหนือ อีสาน ใต้ บริษัทมีรถวิ่งไปรับซื้อถึงที่เมื่อมีการคุยเรื่องราคาตกลงกันได้

4.3.5 หาสินค้าที่มีราคาถูกและมีคุณภาพให้ลูกค้า

สินค้าของเราจะมีการซื้อในราคาขายส่งเพราะ ฐานลูกค้าของบริษัทมีมากหรือยอดสั่งซื้อที่หลากหลาย จึงทำให้เรามีความสามารถในการต่อรองราคาสูง และสามารถจัดหรือตรวจสอบสินค้าก่อนจะนำมาส่งต่อทำให้สินค้ามีคุณภาพ และสามารถเก็บรักษาได้นานมากขึ้น

4.3.6 ส่งสินค้าถึงมือลูกค้าตามเวลา

ลูกค้าส่วนใหญ่จะสั่งสินค้าใช้ต่อวันลูกค้าจึงต้องการสินค้าก่อนเที่ยงหรือบางที่จะต้องการก่อน 9 โมงเช้า พนักงานจะต้องเข้างานก่อน ตี 3 เพื่อทำการจัดของและออกไปส่งลูกค้าให้ทันเวลา ถ้าส่งไม่ทันเวลาอาจจะโดนไม่ให้ส่งหรือพักการส่งสินค้า ให้ลูกค้าไปเลย 1 รอบการประมูลหรือมากกว่านั้น

4.4 ข้อเสนอคุณค่า

4.4.1 พิเศษการเกษตร

สินค้าหรือผักและผลไม้ บริษัทมีความชำนาญมากในการหาสินค้าและ ตรวจสอบคุณภาพให้แก่ลูกค้าลูกค้า มั่นใจได้ว่าสินค้าที่ได้รับนั้นมีความสดใหม่ และมีการเก็บรักษาอย่างถูกวิธี สินค้าของเรามีความต้องการทุกเพศทุกวัย จึงทำให้ความต้องการในตลาดสูงและอย่างต่อเนื่อง

4.4.2 ผักและผลไม้

ที่ทำการลอกหรือแปรรูปแล้ว เช่น หอมใหญ่เรานำมาปอกและไปขาย หรือแครอทที่มีผลผลิตน้อย นำเอามาปอกและหั่นส่งลูกค้า หรืออะไรอีกมากมายที่นำมาแปรรูปและส่งไปถึงมือลูกค้า หรือลูกค้าบางที่ให้ราคาที่สูงเพื่อลดต้นทุนในการต้องจ้างพนักงานมาหั่นหรือปอก

4.4.3 การบริการ ปกติแล้วถ้าซื้อของตามตลาด จะต้องซื้อมาโดยไม่มีการชั่งหรือตรวจเช็คสภาพของสินค้าแต่บริษัทเราทำการตรวจสอบและยังจัดส่งให้ถึงมือลูกค้าอีกด้วย ธุรกิจนี้ถือว่าเป็นที่ต้องการของตลาดพอสมควร

4.5 ลูกค้าสัมพันธ์

4.5.1 ดูแลลูกค้า

มีรายละเอียดข้อมูลของลูกค้าในด้านต่าง ๆ วางแผนทางด้านการตลาดและการขายอย่างเหมาะสมใช้กลยุทธ์ในการตลาด การขายได้อย่างรวดเร็วอย่างมีประสิทธิภาพตรงความต้องการของ

ลูกค้า เพิ่มและรักษาส่วนแบ่งตลาดของธุรกิจ ลดการทำงานที่ซับซ้อน ลดค่าใช้จ่ายและเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงาน เพิ่มโอกาสในการแข่งขัน ก่อให้เกิดภาพพจน์ที่ดีต่อองค์กร

4.5.2 ลูกค้ารายใหญ่

เพื่อสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว กับลูกค้า เรียนรู้ความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้า และตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยสินค้า หรือบริการที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละคนมากที่สุด

4.5.3 นวัตกรรม

มีการนำเครื่องล้างผักและผลไม้มาใช้เพื่อลดเวลา หรือเครื่องหั่นผักหรือแม่แต่ปลอกผักและผลไม้ เพื่อลดเวลาและลดการใช้แรงงานด้วย

4.5.4 ลูกค้าแนะนำกันเอง

บริษัทมีเปิดมากกว่า 20 ปีแล้วจึงมีลูกค้ารู้จักมากมาย ลูกค้าจะบอกต่อๆ กันให้มาใช้บริการของเราเพราะ มีความรับผิดชอบและหาสินค้าตามที่ลูกค้าต้องการได้แม้สินค้าตัวนั้นจะขาดตลาดก็ตาม หรือลูกค้ามีการย้ายงานไปเป็นจัดซื้อที่อื่น ก็จะทำให้เราไปส่งตามที่ลูกค้าย้ายไป และที่เคยส่งอยู่นั้น ก็ยังใช้บริการของบริษัทเหมือนเดิม

4.6 กลุ่มลูกค้า

4.6.1 โรงแรม เป็นลูกค้าหลักที่ต้องการสินค้าจากทางเราเป็นจำนวนมาก เนื่องจากโรงแรมที่หลายที่แต่ละที่จะใช้สินค้าเยอะน้อยแตกต่างกันไปแล้วแต่การขายของแต่ละที่ว่าลูกค้าจะเข้าเยอะวันไหนหรือ มีจัดงานเลี้ยงอะไรบ้าง ถ้าช่วงไหนโรงแรมมีลูกค้าน้อยทางบริษัทยอดจะตกตามไปด้วย

4.6.2 สายการบิน มีความเสี่ยงในการประมูลมากเนื่องจากการประมูลนั้นต้องยื่นราคานานกว่า 3 เดือนทำให้มีความเสี่ยงสูงเนื่องจาก ราคาพืชผลการเกษตรนั้นมีความผันผวนสูงมาก จึงต้องคอยระวังแล้ววางแผนให้การจัดซื้อจัดหา และสินค้าคงคลังให้ดู อาจจะถูกปรับหรืออาจจะโดนไม่ให้ซื้อขายกับสายการบินนั้นอีกเลย

4.6.3 โรงงาน เป็นลูกค้าที่มีการสั่งล่วงหน้าทำให้สามารถวางแผนการเก็บสินค้าไว้ส่งโดยไม่มีปัญหาอะไร แต่ราคาจะได้ไม่สูงมากเนื่องจาก กำลังในการต่อรองของโรงงานมีมากเนื่องจากสั่งสินค้าที่เป็นจำนวนมากทำให้สามารถต่อรองราคาสินค้าได้มากกว่าลูกค้าอื่น ๆ

4.6.4 ร้านอาหาร เป็นอีกลูกค้าที่มีความเสี่ยงสูงเนื่องจาก สั่งของวันต่อวันจำนวนน้อย การเงินไม่มั่นคง เป็นที่รู้กันว่าขายร้านอาหารควรปล่อยเครดิต

4.6.5 แม่ค้าหรือลูกค้ารายย่อย คือแม่ค้าในตลาดต่าง ๆ ที่มาขอซื้อสินราคาส่งกับบริษัท จะเป็นการเก็บเงินสด เพื่อความปลอดภัยในเรื่องการเงิน

4.7 ช่องทาง

4.7.1 โทรศัพท์ เป็นช่องทางของการที่มียังมีความนิยมอยู่ในปัจจุบันเพื่อให้การติดต่อที่รวดเร็ว และช่วยให้ลูกค้าเข้าใจได้ง่าย

4.7.2 อีเมลล์ เป็นช่องทางการส่งสินค้าและต่อโดยตรง มีความสะดวกในการส่งข้อมูลที่มีขนาดกลาง มีความผิดพลาดในการสื่อสารที่น้อย และเป็นการยอมรับของการทำธุรกิจในปัจจุบัน

4.7.3 ไลน์ คงไม่มีผลการสื่อสารด้วยวิธีนี้ แจ้งสินค้ามีปัญหาหรือการวางบิล และการส่งสินค้า

4.7.4 อินเทอร์เน็ต ทำให้ลูกค้าเข้าถึงเราและหาข้อมูลความน่าเชื่อถือได้จากในนี้ มีความจำเป็นอย่างมากในยุคปัจจุบันและธุรกิจต้องเพราะ ในยุคปัจจุบันข้อมูลเกือบทุกอย่างจะอยู่ในโลกของสารสนเทศ ยังช่วยในการเก็บข้อมูลเป็นอย่างดี

4.8 ทรัพยากรหลัก

4.8.1 ข้อมูล

ข้อมูลในองค์กรมีความสำคัญเพราะ ถ้าราคาก่อนประมูลมีการรั่วไหลออกไปจะทำให้ คู่แข่งสามารถประมูลราคาได้ต่ำกว่าเราและเอาสินค้าตัวนั้นไป แต่ที่สำคัญอีกอย่างคือตัวไหนที่มีราคาให้ตลาดสูงเราอาจจะประมูลได้และทำให้องค์กรขาดทุนในเดือนนั้นเลย

4.8.2 บุคลากร

ทำให้องค์กรสามารถดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิภาพในอนาคต และองค์กรสามารถดำเนินการอย่างมั่นคงท่ามกลางสภาพสังคมที่เปลี่ยนแปลง มีแผนดำเนินการอย่างละเอียด ที่จะปฏิบัติงานด้านบุคคลอย่างมีขั้นตอน จะทำให้มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

4.8.3 ที่ดินและสิ่งก่อสร้าง

ทำให้องค์กรมีรากฐานที่ดีและมีความมั่นคง องค์กรมีความน่าเชื่อถือ และมีความสะดวกสบายในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

4.8.4 ลูกค้า

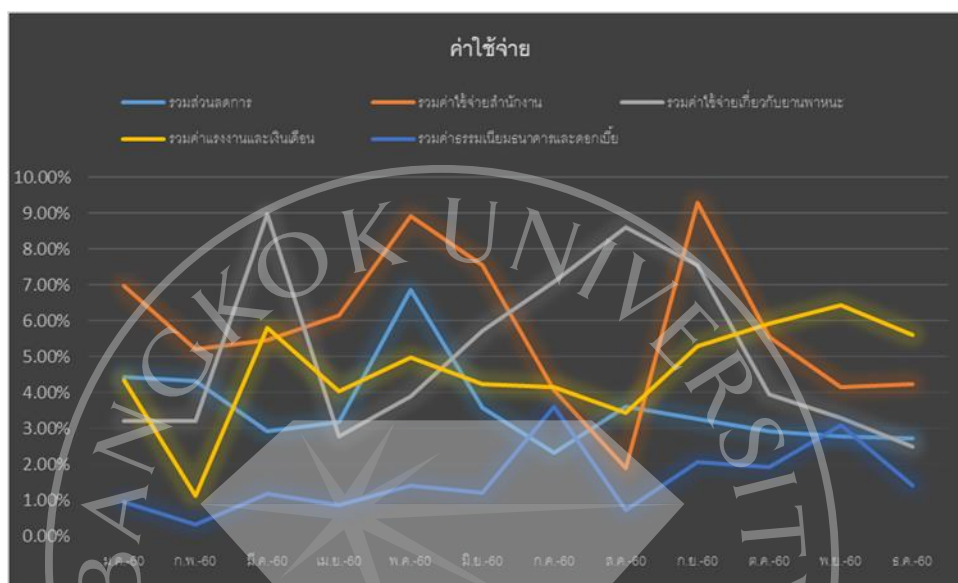
ทำให้องค์กรมีผลกำไรและอนาคตที่ดี มีความก้าวหน้าและมั่นคง และทำให้องค์กรแข็งแกร่ง มีเงินในการทำให้ธุรกิจเดินหน้าต่อไป

4.9 รายได้

การขายและการบริการ บริษัทบุษยาธร พีชผล จำกัด มีรายได้มากจากการขายและบวกด้วยการบริการเป็นหลักโดยการขายสินค้าที่มี และบริการส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้า ทำให้ลูกค้าสามารถที่จะซื้อสินค้าของเราในราคาที่ สูงได้ โดยมีการบริการเพิ่มเข้าไปด้วย เพื่อให้ลูกค้าสนใจ ในการ

ขายสินค้าโดยเกิดจากการลงทุนของลูกค้า เช่น ค่าแรงงานซื้อ ค่าน้ำมัน ค่าพนักงานขับรถ รวมถึงการทุจริตของพนักงาน

ภาพที่ 4.2 : ค่าใช้จ่าย



4.10 ค่าใช้จ่าย

4.10.1 ต้นทุนสินค้า บริษัทเน้นการขายเป็นหลักทำให้ต้นทุนสินค้าเป็นปัจจัยสำคัญของค่าใช้จ่ายหลักที่สูงที่สุดของธุรกิจนี้

4.10.2 ส่วนลดการค้า สาเหตุที่มีส่วนลดการค้าเนื่องจาก เมื่อของที่ส่งให้ลูกค้ามีปัญหาจะต้องทำการ ลดราคาให้ลูกค้า จึงทำให้มีส่วนนี้ขึ้นมา

4.10.3 ค่าใช้จ่ายสำนักงาน เป็นค่าใช้จ่ายตามปกติของการดำเนินธุรกิจ แต่เป็นค่าใช้จ่ายที่สำคัญการทำให้ธุรกิจดำเนินต่อไปอย่างต่อเนื่อง

4.10.4 ต้นทุนขนส่ง เป็นค่าใช้จ่ายที่สูงเนื่องจากการเป็นการบริการลูกค้า โดยบางเดือนจะสูงเพราะ สินค้ามีปัญหาจะมีมีการเพิ่มค่าใช้จ่ายจะสูงขึ้นตามความผิดพลาดของพนักงาน

4.10.5 ค่าแรงงาน เป็นตัวขับเคลื่อนให้ บริษัท เดินหน้าไปได้อย่างต่อเนื่องโดยมีความสำคัญอีกทั้งยังเป็นผู้ที่ทำให้ธุรกิจเจริญเติบโตไปด้วย ยิ่งค่าแรงสูงขึ้นบริษัทมีความเป็นไปได้ที่จะมียอดขายเพิ่มขึ้นเพราะ มีลูกค้ามากขึ้นจึงต้องทำการเพิ่มต้นทุนตัวนี้เข้าไป โดยเพียงพอและพอดีกับงาน

บทที่ 5 ผลการสรุป

การจัดซื้อวัตถุดิบ ของบริษัทตอนนี้ มีแต่การสั่งซื้อจากภายในประเทศ ซึ่งมีต้นทุนที่แพงและไม่คงที่ เพราะเวลาของขาดตลาดบริษัทต้องรับภาระ ที่ทำการประมูลไว้ใน การประมูลก็จะมี การทำสัญญา ตั้งแต่ ครึ่งเดือน 1 เดือน 4 เดือน หรือ 1 ปี แล้วแต่ตกลงขององค์กรนั้น ๆ ทำให้ต้องยืมราคาของสินค้าที่เราประมูลไป เป็นอะไรที่ควบคุมไม่ได้ บริษัทจึงเริ่มทำการออกไปนำสินค้าเข้ามาโดยการออกไปประเทศต่าง ๆ เช่น จีน เวียดนาม พม่า อินโดนีเซีย หรือแม้แต่ใน ทวีปยุโรป และอีกหลาย ๆ ทวีป โดยการเริ่มหาข้อมูลจากทางอินเทอร์เน็ต และเว็บไซต์ต่าง ๆ ทำความรู้จักจากคนประเทศนั้น ๆ หรือบอกต่อ ๆ กันมา แต่ทุกอย่างต้องมีการบินไปดูสินค้าแล้วตกลงเรื่องสเปคสินค้า ตอนนี่ที่เริ่มทำ และเป็นรูปเป็นร่างคือ ประเทศ จีน เวียดนาม ลาว อินโดนีเซีย และพม่า ที่มีการนำเข้ามาและส่งพนักงานเข้าไปหาสินค้าที่ขาดตลาดของประเทศไทยและ สินค้าที่ถูกค้าได้ส่งล่วงหน้าไว้ โดยการ ใช้แผนกลยุทธ์ทางการจัดซื้อจัดหา มีดังนี้

5.1 แผนกลยุทธ์ทางการจัดซื้อจัดหา

5.1.1 การจัดซื้อที่ดี

นั้นสามารถเพิ่มผลกำไรให้กับกิจการได้จากการใช้ความสามารถของบุคลากรที่จ้างมา เพื่อหาสินค้าที่มีราคาถูกและดีที่สุดเพื่อส่งมาถึงประเทศไทย นั้นมีความสำคัญมากถ้าของที่จัดส่งมานั้น ไม่ได้มาตรฐานจะทำให้ของที่ถูกส่งมานั้นเกิดความเสียหายหรือนำเสีย สินค้าพวกพืชผักผลไม้ นั้นเมื่อเสียแล้วไม่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้ต้องมีการตรวจสอบอย่างดีตั้งแต่ การเข้าไปดูที่สวน จัดใส่กล่องจนเข้าตู้จะต้องใช้การดูอย่างต่อเนื่องเพื่อไม่ให้เกิดความเสียหาย กิจกรรมที่ต้องดำเนินการในหน้าที่การจัดซื้อ คือการหาสินค้าทุกอย่างที่มีคำสั่งซื้อไป จัดซื้อที่อยู่แต่ละประเทศจะต้องดูจนถึงการขนของเข้าตู้ เพื่อไม่ให้มีการใช้ความรุนแรงต่อสินค้า พืชผลการเกษตรนั้น ทำความเสียหายอย่างมากเพียงแค่ว่าคนขนของไม่ตัดเล็บก็สามารถทำให้เสียได้ ผลกระทบของการผลิตที่มีต่อการจัดซื้อ อย่างที่กล่าวไปข้างต้น ถ้าสินค้ามีความเสียหายจัดซื้อต้องสามารถทำการลดราคา หรือหักเงินจากน้ำหนักที่เสียไปได้ บทบาทของผู้ที่เกี่ยวข้องในการจัดการความสัมพันธ์กับคู่ค้า การได้มาซึ่งผลิตภัณฑ์ วัตถุดิบ และการบริการ ที่ต้องการโดยฝ่ายผลิต ฝ่ายกระจายสินค้า และองค์กรบริการ ณ เวลาที่ถูกต้อง ราคาที่ถูกต้อง สถานที่ที่ถูกต้อง ปริมาณและคุณภาพที่ถูกต้อง

5.1.2 ความคาดหวังขององค์กรที่มีต่อฝ่ายจัดซื้อจัดหา

งานจัดซื้อมักถูกมองว่า เป็นงานของกิจกรรมการขนส่ง รับผิดชอบให้บริการให้ตรงความต้องการของหน่วยผลิต หรือหน่วยงานภายในอื่น ๆ ฝ่ายจัดซื้อจัดหาคงต้องสามารถค้นหาความ

ต้องการเหล่านั้น การสร้างความสัมพันธ์คู่ค้าและวัตถุดิบ หรือแม้กระทั่งการทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้า

5.1.3 พัฒนาการของการจัดซื้อ

งานจัดซื้อจัดหาเป็นส่วนหนึ่งของการบริหารงานธุรกิจ และมีวิวัฒนาการอย่างค่อยเป็นค่อยไป รูปแบบโครงสร้างองค์กรหรือการแบ่งหน้าที่การทำงานออกเป็นฝ่าย หรือหน่วยงานต่าง ๆ ทำให้ภารกิจและความรับผิดชอบเริ่มเด่นชัดมากขึ้น ความเชี่ยวชาญในแต่ละสาขามีมากขึ้น ความรู้ความสามารถที่สะสมจากประสบการณ์ ทำให้แต่ละงานมีความซับซ้อนและท้าทายเพิ่มขึ้น งานจัดซื้อเป็นงานที่แปรเปลี่ยนตามความสามารถในการผลิตสินค้าขององค์กร ความเชี่ยวชาญในการผลิตที่มากขึ้น และการมุ่งเน้นการลงทุนทำให้เกิดกิจกรรมที่เชื่อมโยงกับภายนอกองค์กร

5.1.4 บทบาทที่มีมากขึ้นของการจัดซื้อจัดหา

องค์กรธุรกิจที่มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างมูลค่าให้กับผู้เป็นเจ้าของ องค์กรจะไม่สามารถเสนอสินค้าและบริการให้กับลูกค้า ได้ดีไปกว่าบริการที่ได้รับจากซัพพลายเออร์ ซึ่งถ้าซัพพลายเออร์และวัตถุดิบมีปัญหาด้านคุณภาพ ก็ย่อมส่งผลกระทบต่อลูกค้า รวมทั้งเพิ่มต้นทุนขององค์กร ในความพยายามแก้ปัญหาเหล่านั้น เช่น ต้องมีต้นทุนในการจัดเก็บวัตถุดิบมากขึ้น ดังนั้น จึงต้องมีบทบาทเชิงกลยุทธ์ของการจัดซื้อจัดหาเช่น การดำเนินกิจกรรมที่เกี่ยวกับที่มาของวัตถุดิบ เพื่อสนับสนุนจุดมุ่งหมายโดยรวมขององค์กร การเข้าถึงแหล่งซื้อใหม่ ๆ วัตถุดิบใหม่ๆ เทคโนโลยีใหม่ๆ บริการใหม่ๆ ที่มีคุณภาพและเป็นประโยชน์ต่อองค์กร และตลอดจนความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น การพัฒนาคู่ค้า การบริหารความสัมพันธ์ ความร่วมมือระหว่างองค์กรมีความสัมพันธ์ต่อรูปแบบการแข่งขัน พันธมิตร

บรรณานุกรม

Osterwalder, A. (2011). *Business model generation*. New Jersey : John Wiley & Sons.

Wheelen, T.L., & Hunger, J.D. (2002). *Strategic management and business policy*.

New Jersey : Prentice Hall.





สรุปรวบรวมข้อมูล การนำเข้าสินค้า ปี2560

รายการ	เมษายน		พฤษภาคม		มิถุนายน	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ยอดขายรวม	6,253,825.00	100.00%	3,510,070.00	100.00%	1,723,970.00	100.00%
ค่าสินค้าที่ซื้อ นำเข้า	2,724,586.86	43.57%	1,476,678.93	42.07%	872,886.62	50.63%
ค่าขนส่ง	282,980.62	4.52%	145,875.81	4.16%	220,931.06	12.82%
รวมค่าใช้จ่าย ทั้งสิ้น	3,007,567.48	48.09%	1,622,554.74	46.23%	1,093,817.68	63.45%
กำไร(สุทธิ)	3,246,257.52	51.91%	1,887,515.26	53.77%	630,152.32	36.55%

รายการ	กรกฎาคม		สิงหาคม		กันยายน	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ยอดขายรวม	2,655,340.00	100.00%	4,106,005.00	100.00%	454,600.00	100.00%
ค่าสินค้าที่ซื้อ นำเข้า	1,358,166.20	51.15%	1,453,922.19	35.41%	128,230.36	28.21%
ค่าขนส่ง	115,173.94	4.34%	140,365.17	3.42%	60,533.18	13.32%
รวมค่าใช้จ่าย ทั้งสิ้น	1,473,340.14	55.49%	1,594,287.36	38.83%	188,763.54	41.52%
กำไร(สุทธิ)	1,181,999.86	44.51%	2,511,717.64	61.17%	265,836.46	58.48%

รายการ	ตุลาคม		พฤศจิกายน		ธันวาคม	
	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ	มูลค่า	ร้อยละ
ยอดขายรวม	3,789,150.00	100.00%	1,316,575.00	100.00%	254,750.00	100.00%
ค่าสินค้าที่ซื้อ นำเข้า	1,060,619.28	27.99%	486,449.13	36.95%	134,092.41	52.64%
ค่าขนส่ง	136,846.40	3.61%	66,103.19	5.02%	12,104.07	4.75%
รวมค่าใช้จ่าย ทั้งสิ้น	1,197,465.68	31.60%	552,552.32	41.97%	146,196.48	57.39%
กำไร(สุทธิ)	2,591,684.32	68.40%	764,022.68	58.03%	108,553.52	42.61%

บริษัท บุญยธรรมพืชผล จำกัด									
สินค้านำเข้า(หมายเหตุ)									
ผู้ซื้อชื่อ ไม้ล (เวียดนาม)					วันที่ซื้อสินค้า				
จำนวนเงินที่เบิก		บาท			วันที่สินค้าถึงคลัง				
จำนวนเงินที่เบิก		เวียดนาม			การสั่งซื้อครั้งที่				
แปลงค่าเงิน 1 บาท =	696.46	₫	เวียดนาม		ค่าแลกเปลี่ยน SUPER RICH=		รอขนส่งสินค้า(นายลา)		
รายการ	จำนวนสั่งซื้อ	หน่วย	ราคา/ดอง	รวมเป็นเงิน/ดอง	ราคาซื้อ/บาท	ราคาขาย/บาท	รวมเป็นเงินบาท	กำไรสุทธิ %	
พริกยักษ์เขียว	16,396	กก.			20.63	70.00	1,147,720.00	29.31%	
พริกยักษ์แดง	16,300	กก.			36.51	75.00	1,222,500.00	105.42%	
พริกยักษ์เหลือง	10,580	กก.			38.09	80.00	846,400.00	110.08%	
พริกขี้หนูแดง	125	กก.			25.76	45.00	5,625.00	74.69%	
พริกขี้หนูสวน		กก.			-		-		
เสาวรส	18,000	กก.			52.38	100.00	1,800,000.00	90.91%	
พริกชี้ฟ้าแดง	2,649	กก.			26.35	65.00	172,185.00	146.68%	
ซูกีนี	880	กก.			16.67	45.00	39,600.00	169.85%	
กล้วย		กก.			-		-		
มะเขือเทศ	560	กก.			12.73	25.00	14,000.00	96.39%	
มันญี่ปุ่น-เหลือง	8,154	กก.			29.36	80.00	652,320.00	172.48%	
มันญี่ปุ่น-ม่วง	5,600	กก.			26.98	80.00	448,000.00	196.52%	
เบบี๋แคโรต		กก.			-		-		
บิทรุก	15,700	กก.			7.94	45.00	706,500.00	466.75%	
อโวคาโด	510	กก.			19.07	100.00	51,000.00	424.38%	
		กก.			-		-		
รวมค่าสินค้า	95,454	กก.		0	รวมค่าสินค้า		7,105,850.00	223.51%	
ค่าขนส่ง-ค่าจัด-โทติก					ค่าขนส่ง-ค่าจัด-โทติก	-	ยอดรวม	7,105,850.00	100.00%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	กำไรสุทธิรวม	2,898,887.37	40.80%
ค่าขนส่ง-โทติก-พันธุ์					ค่าขนส่ง-โทติก-พันธุ์	-	ค่าขนส่ง	282,980.62	3.98%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	3,181,867.99	44.78%
รวมค่าใช้จ่าย					รวมค่าใช้จ่าย	282,980.62	กำไรสุทธิ	3,923,920.01	55.22%

บริษัท บุญยธรพิเศษ จำกัด สินค้านำเข้า(พฤษภาคม)									
ผู้ซื้อชื่อ ไม้ดี (เวียดนาม)					วันที่ซื้อสินค้า				
จำนวนเงินที่เบิก		บาท			วันที่สินค้าถึงโกดัง				
จำนวนเงินที่เบิก		เวียดนาม			การสั่งซื้อครั้งที่				
แปลงค่าเงิน 1 บาท =	659.85 d	เวียดนาม	ค่าแลกเปลี่ยน SUPER RICH=			รอนส่งคืน(นายลา)			
รายการ	จำนวนสั่งซื้อ	หน่วย	ราคา/ดอง	รวมเป็นเงิน/ดอง	ราคาซื้อ/บาท	ราคาขาย/บาท	รวมเป็นเงินบาท	กำไรสุทธิ %	
พริกยักษ์เขียว	5,002	กก.			30.50	70.00	350,140.00	12951%	
พริกยักษ์แดง	7,280	กก.			38.00	75.00	546,000.00	9737%	
พริกยักษ์เหลือง	3,820	กก.			35.00	80.00	305,600.00	12857%	
พริกชี้หูแดง	1,625	กก.			27.00	80.00	130,000.00	19630%	
พริกชี้หูสวน		กก.			-		-		
เสาวรส	9,120	กก.			36.00	100.00	912,000.00	17778%	
พริกชี้ฟ้าแดง	390	กก.			25.00	65.00	25,350.00	1600%	
ชูกินี	6,638	กก.			18.00	45.00	298,710.00	1500%	
ถั่วลิ	21	กก.			67.00	120.00	2,520.00	7910%	
เลม่อน	10	กก.			203.00	300.00	3,000.00	4778%	
มันญี่ปุ่น-เหลือง	1,800	กก.			29.36	80.00	144,000.00	17248%	
มันญี่ปุ่น-ม่วง	3,180	กก.			30.00	80.00	254,400.00	16667%	
มะเขือเทศราชินี	780	กก.			19.01	60.00	46,800.00	21562%	
บัตร์ทูก	20,000	กก.			9.00	45.00	900,000.00	4000%	
อโวคาโด	1,695	กก.			54.00	100.00	169,500.00	8519%	
		กก.			-		-		
รวมค่าสินค้า	61,361	กก.		0 d	รวมค่าสินค้า		4,088,020.00	220636%	
ค่าขนส่งตลาด-โทลิก					ค่าขนส่งตลาด-โทลิก	-	ยอดยกกรม	4,088,020.00	10000%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	ค่าสินค้ารวม	1,312,372.80	3675%
ค่าขนส่งโทลิก-พันธุ์					ค่าขนส่งโทลิก-พันธุ์	-	ค่าขนส่ง	145,875.81	357%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	1,648,248.61	4032%
รวมค่าใช้จ่าย					รวมค่าใช้จ่าย	145,875.81	กำไรสุทธิ	2,439,771.39	5968%

บริษัท บุญธารพืชผล จำกัด สินค้าเข้า(มิถุนายน)									
ผู้ซื้อชื่อ ไม้ส (เวียดนาม)					วันที่ซื้อสินค้า				
จำนวนเงินที่เบิก		บาท			วันที่สินค้าถึงโกดัง				
จำนวนเงินที่เบิก		เวียดนาม			การสั่งซื้อครั้งที่				
แปลงค่าเงิน 1 บาท =	665.36	เวียดนาม	ค่าแลกเปลี่ยน SUPER RICH=		รอนส่งสินค้า(นายลา)				
รายการ	จำนวนสั่งซื้อ	หน่วย	ราคา/คอง	รวมเป็นเงิน/คอง	ราคาซื้อ/บาท	ราคาขาย/บาท	รวมเป็นเงินบาท	กำไรสุทธิคิด%	
พริกขี้หนูเขียว	4,240	กก.			31.00	70.00	296,800.00	12.81%	
พริกขี้หนูแดง	2,706	กก.			50.00	75.00	202,950.00	33.00%	
พริกขี้หนูเหลือง	1,800	กก.			55.00	80.00	144,000.00	45.45%	
พริกขี้หนูแดง	100	กก.			27.00	80.00	8,000.00	19.30%	
พริกขี้หนูสวน	60	กก.			-		-		
เสาวรส	8,640	กก.			34.00	50.00	432,000.00	47.06%	
พริกขี้หนูแดง		กก.			25.00	65.00	-	16.00%	
ชุกินี	3,843	กก.			24.00	45.00	172,935.00	87.50%	
กีวี	3	กก.			580.00	1,200.00	3,600.00	106.90%	
เลม่อน		กก.			203.00	300.00	-	47.78%	
มันญี่ปุ่น-เหลือง	2,500	กก.			26.00	60.00	150,000.00	130.77%	
มันญี่ปุ่น-ม่วง	4,400	กก.			30.00	80.00	352,000.00	166.67%	
มะเขือเทศราชินี	600	กก.			19.01	60.00	36,000.00	215.62%	
บัตถุท		กก.			9.00	45.00	-	40.00%	
อโวคาโด		กก.			54.00	100.00	-	85.19%	
		กก.			-		-		
รวมค่าสินค้า	28,892	กก.		0	รวมค่าสินค้า		1,798,285.00	185.04%	
ค่าขนส่งลาด-โตตึก					ค่าขนส่งลาด-โตตึก	-	ยอดขยรวม	1,798,285.00	100.00%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	กำไรขยรวม	964,780.00	53.64%
ค่าขนส่งโตตึก-พันธุ์					ค่าขนส่งโตตึก-พันธุ์	-	ค่าขนส่ง	220,981.06	12.29%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	รวมค่าขยทั้งหมด	1,855,006.06	65.92%
รวมค่าใช้จ่าย					รวมค่าใช้จ่าย	220,931.06	กำไรสุทธิ	612,754.94	34.08%

บริษัท บุญธรรมพืชผล จำกัด									
สินค้านำเข้า(กรณีควบคุม)									
ผู้ซื้อชื่อ ไร่แม่ (เวียดนาม)						วันที่ซื้อสินค้า			
จำนวนเงินที่เบิก		บาท				วันที่สินค้าถึงโกดัง			
จำนวนเงินที่เบิก		เวียดนาม				การสั่งซื้อครั้งที่			
แปลงค่าเงิน 1 บาท =	665.36 d	เวียดนาม	ค่าแลกเปลี่ยน SUPER RICH=			รอนส่งถึง(นายล)			
รายการ	จำนวนสั่งซื้อ	หน่วย	ราคา/ดอง	รวมเป็นเงิน/ดอง	ราคาซื้อ/บาท	ราคาขาย/บาท	รวมเป็นเงินบาท	กำไรสุทธิ	กำไร %
พริกยักษ์เขียว	8,870	กก.			26.00	70.00	620,900.00	169.23%	
พริกยักษ์แดง	5,530	กก.			42.00	75.00	414,750.00	78.57%	
พริกยักษ์เหลือง	3,280	กก.			45.00	85.00	278,800.00	88.89%	
พริกขี้หนูแดง	425	กก.			35.00	85.00	36,125.00	142.86%	
พริกขี้หนูสวน	75	กก.			26.00	80.00	6,000.00	207.69%	
เสาวรส	11,850	กก.			32.00	55.00	651,750.00	71.88%	
พริกชี้ฟ้าแดง	570	กก.					-		
ซูกีนี	2,334	กก.			30.00	60.00	140,040.00	100.00%	
มันขุบ	40	กก.			13.00	35.00	1,400.00	169.23%	
หอมใหญ่	15,600	กก.			12.00	25.00	390,000.00	108.33%	
มันญี่ปุ่นเหลือง		กก.					-		
มันญี่ปุ่นม่วง	2,920	กก.			27.00	55.00	160,600.00	103.70%	
มะเขือเทศราชินี	300	กก.			26.00	50.00	15,000.00	92.31%	
บัตร์ท	200	กก.			10.00	50.00	10,000.00	400.00%	
สีกี้	2	กก.			560.00	1,200.00	2,400.00	114.29%	
หัวลิบ	6	กก.			53.00	90.00	540.00	69.81%	
รวมค่าสินค้า	52,002	กก.		0 d	รวมค่าสินค้า		2,728,305.00	1916.79%	
ค่าขนส่ง-ปกติ					ค่าขนส่ง-ปกติ	-	ยอดขยวม	2,728,305.00	100.00%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	กำไรสุทธิรวม	1,354,015.00	49.63%
ค่าขนส่ง-ปกติ-พื้นที่					ค่าขนส่ง-ปกติ-พื้นที่	-	ค่าขนส่ง	220,931.06	8.10%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	รวมค่าใช้จ่ายที่ดิน	1,574,986.06	57.73%
รวมค่าใช้จ่าย					รวมค่าใช้จ่าย	220,931.06	กำไร(สุทธิ)	1,153,389.4	42.27%

บริษัท มุขยาธารพีชผล จำกัด									
สินค้าเข้า (สิงหาคม)									
ผู้ซื้อชื่อ (เวียดนาม)					วันที่ซื้อสินค้า				
จำนวนเงินที่เบิก		บาท			วันที่สินค้าถึงโกดัง				
จำนวนเงินที่เบิก		เวียดนาม			การส่งซื้อครั้งที่				
แปลงค่าเงิน 1 บาท =	665.36	ด	เวียดนาม	ค่าแลกเปลี่ยน SUPER RICH=	รอขนส่ง/ค้น(นายลา)				
รายการ	จำนวนสั่งซื้อ	หน่วย	ราคา/ดอง	รวมเป็นเงิน/ดอง	ราคาซื้อ/บาท	ราคาขาย/บาท	รวมเป็นเงินบาท	กำไร/ขาดทุน %	
พริกขี้หนูเขียว	6,180	กก.			36.00	70.00	432,600.00	94.44%	
พริกขี้หนูแดง	8,520	กก.			39.00	75.00	639,000.00	92.31%	
พริกขี้หนูเหลือง	3,680	กก.			42.00	80.00	294,400.00	90.48%	
พริกขี้หนูแดง	136	กก.			50.00		-		
พริกขี้หนูสวน	435	กก.			80.00	100.00	43,500.00	25.00%	
เสาวรส	5,700	กก.			31.00	50.00	285,000.00	61.29%	
พริกขี้หนูแดง	1,455	กก.			44.00	95.00	138,225.00	115.91%	
ชูกินี	1,920	กก.			30.00	90.00	172,800.00	200.00%	
แคโรทอปบี้	1,200	กก.			16.00	100.00	120,000.00	525.00%	
พริกทอง	414	กก.			15.00	35.00	14,490.00	133.33%	
มันญี่ปุ่นเหลือง	200	กก.			27.00	40.00	8,000.00	48.15%	
มันญี่ปุ่นม่วง		กก.					-		
มะเขือเทศราชินี	600	กก.			30.00	50.00	30,000.00	66.67%	
บ๊วยสด	38,520	กก.			9.00	45.00	1,733,400.00	400.00%	
ลิ้นจี่	3	กก.			545.00	1,000.00	3,000.00	83.49%	
เมล็ดบัว	3	กก.			520.00	1,000.00	3,000.00	92.31%	
รวมค่าสินค้า	68,966	กก.		0	รวมค่าสินค้า		3,917,415.00	2028.37%	
ค่าขนส่งจากวัด-โทติก					ค่าขนส่งจากวัด-โทติก	-	ยอดขจรรม	397,415.00	100.00%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	ค่าสินค้ารวม	1,446,365.00	369.24%
ค่าขนส่งจากวัด-พันธุ์					ค่าขนส่งจากวัด-พันธุ์	-	ค่าขนส่ง	140,365.17	35.84%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	1,586,730.17	40.50%
รวมค่าใช้จ่าย					รวมค่าใช้จ่าย	140,365.17	กำไร(สุทธิ)	2,330,684.83	59.50%

บริษัท บุญธรรมพืชผล จำกัด									
สินค้าเข้า(กัญชามา)									
ผู้ซื้อชื่อ ไม้ (เวียดนาม)					วันที่ซื้อสินค้า				
จำนวนเงินที่เบิก		บาท			วันที่สินค้าถึงโกดัง				
จำนวนเงินที่เบิก		เวียดนาม			การสั่งซื้อครั้งที่				
แปลงกำไรเงิน 1 บาท =	665.36 d	เวียดนาม	ค่าแลกเปลี่ยน SUPER RICH=		รถขนส่งคัน(นายลา)				
รายการ	จำนวนสั่งซื้อ	หน่วย	ราคา/ดอง	รวมเป็นเงิน/ดอง	ราคาซื้อ/บาท	ราคาขาย/บาท	รวมเป็นเงินบาท	กำไรสุทธิคิด %	
พริกยักษ์เขียว	200	กก.			45.00	80.00	16,000.00	11.78%	
พริกยักษ์แดง		กก.				85.00	-		
พริกยักษ์เหลือง		กก.				90.00	-		
พริกขี้หนูแดง		กก.					-		
พริกขี้หนูสวน	85	กก.			54.00	120.00	10,200.00	122.22%	
เสาวรส	690	กก.			32.00	60.00	41,400.00	87.50%	
พริกขี้หนูแดง		กก.					-		
ชุกินี		กก.					-		
แคโรทอปบี้		กก.					-		
ฟักทอง	1,200	กก.			16.00	45.00	54,000.00	181.25%	
มันญี่ปุ่น-เหลือง	300	กก.			27.00	60.00	18,000.00	122.22%	
มันญี่ปุ่น-ม่วง		กก.					-		
มะเขือเทศราชินี		กก.					-		
บ๊วย	7,000	กก.			10.00	45.00	315,000.00	300%	
กล้วย		กก.					-		
เมล็ดบัว		กก.					-		
รวมค่าสินค้า	9,475	กก.		0 d	รวมค่าสินค้า		454,600.00	94.97%	
ค่าขนส่ง-โตติก					ค่าขนส่ง-โตติก	-	ยอดยกมา	454,600.00	100.00%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	ค่าสินค้ารวม	132,900.00	29.25%
ค่าขนส่ง-โตติก-พันธุ์					ค่าขนส่ง-โตติก-พันธุ์	-	ค่าขนส่ง	60,533.18	13.32%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	รวมค่าขนส่งทั้งสิ้น	193,533.18	42.57%
รวมค่าใช้จ่าย					รวมค่าใช้จ่าย	60,533.18	กำไร(สุทธิ)	261,066.82	57.43%

บริษัท บุญสารพีชผล จำกัด									
สินค้านำเข้า(ตุลาคม)									
ผู้ซื้อชื่อ นาย (เวียดนาม)					วันที่ซื้อสินค้า				
จำนวนเงินที่เบิก		บาท			วันที่สินค้าถึงโกดัง				
จำนวนเงินที่เบิก		เวียดนาม			การสั่งซื้อครั้งที่				
แปลงค่าเงิน 1 บาท =	665.36	₫	ค่าเฉลี่ยเงิน SUPER RICH=		รถขนส่งคัน(นายลา)				
รายการ	จำนวนสั่งซื้อ	หน่วย	ราคา/ดอง	รวมเป็นเงิน/ดอง	ราคาซื้อ/บาท	ราคาขาย/บาท	รวมเป็นเงินบาท	กำไรสุทธิคิด%	
พริกขี้หนูเขียว	2,320	กก.			36.00	75.00	174,000.00	105.3%	
พริกขี้หนูแดง	3,920	กก.			34.00	75.00	294,000.00	121.9%	
พริกขี้หนูเหลือง	860	กก.			49.00	80.00	68,800.00	63.2%	
พริกขี้หนูแดง	2,070	กก.					-		
พริกขี้หนูสวน		กก.					-		
เสาวรส	3,780	กก.			33.00	50.00	189,000.00	51.5%	
พริกขี้หนูแดง		กก.					-		
ชุกินี		กก.					-		
แครอทอบบี้		กก.					-		
ฟักทอง		กก.					-		
มันญี่ปุ่น-เหลือง	300	กก.					-		
มันญี่ปุ่น-ม่วง		กก.					-		
มะเขือเทศราชินี	300	กก.			36.00	45.00	13,500.00	25.00%	
บัตูรด	62,040	กก.			10.00	45.00	2,791,800.00	33.00%	
ถั่ว	2	กก.			575.00	1,200.00	2,400.00	108.70%	
ถั่วดำ	510	กก.			39.00	70.00	35,700.00	79.49%	
รวมค่าสินค้า	76,102	กก.		-	รวมค่าสินค้า		3,569,200.00	906.88%	
ค่าขนส่งค่าล้ง-โตติก					ค่าขนส่งค่าล้ง-โตติก	-	ยอดขยรวม	3,500,000	100.00%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	ค่าเงินสำรอง	1,016,000	28.47%
ค่าขนส่งโตติก-พันธุ์					ค่าขนส่งโตติก-พันธุ์	-	ค่าขนส่ง	136,846.40	3.83%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	1,152,846.40	32.30%
รวมค่าใช้จ่าย					รวมค่าใช้จ่าย	136,846.40	กำไร(สุทธิ)	2,416,353.60	67.70%

บริษัท บุญยธารพืชผล จำกัด									
สินค้านำเข้า(พฤกษจกภายนอก)									
ผู้ซื้อชื่อ (เวียดนาม)					วันที่ซื้อสินค้า				
จำนวนเงินที่เบิก		บาท			วันที่สินค้าถึงโกดัง				
จำนวนเงินที่เบิก		เวียดนาม			การสั่งซื้อครั้งที่				
แปลงค่าเงิน 1 บาท =	665.36	ด	ค่าแลกเปลี่ยน SUPER RICH=		รถขนส่ง(นายลา)				
รายการ	จำนวนสั่งซื้อ	หน่วย	ราคา/ดอง	รวมเป็นเงิน/ดอง	ราคาซื้อ/บาท	ราคาขาย/บาท	รวมเป็นเงินบาท	กำไรสุทธิ%	
พริกยักษ์เขียว	1,020	กก.			51.00	80.00	81,600.00	56.86%	
พริกยักษ์แดง	1,240	กก.			41.00	85.00	105,400.00	107.32%	
พริกยักษ์เหลือง	4,200	กก.			60.00	90.00	378,000.00	50.00%	
พริกขี้หนูแดง		กก.					-		
พริกขี้หนูสวน		กก.					-		
แตวรส	5,550	กก.			32.00	50.00	277,500.00	56.25%	
พริกขี้ฟ้าแดง		กก.					-		
ขู๊กินี		กก.					-		
แครอตบั้ง		กก.					-		
ฟักทอง		กก.					-		
มันญี่ปุ่น-เหลือง	3,500	กก.			24.00	60.00	210,000.00	150.00%	
มันญี่ปุ่น-ม่วง		กก.					-		
มะเขือเทศราชินี	210	กก.			25.00	55.00	11,550.00	120.00%	
บัตร์ูด	5,875	กก.			15.00	45.00	264,375.00	200.00%	
ถั่ว		กก.					-		
ข้าวคั่ว		กก.					-		
รวมค่าสินค้า	21,595	กก.		-	รวมค่าสินค้า		1,328,425.00	740.43%	
ค่าขนส่งจากวัด-โทลิก					ค่าขนส่งจากวัด-โทลิก	-	ยอดรวม	1,328,425.00	100.00%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	ค่าสินค้ารวม	709,835.00	53.49%
ค่าขนส่งจากวัด-พันพู					ค่าขนส่งจากวัด-พันพู	-	ค่าขนส่ง	66,103.19	4.98%
ค่ากรรมกร					ค่ากรรมกร	-	รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น	775,938.19	58.41%
รวมค่าใช้จ่าย					รวมค่าใช้จ่าย	66,103.19	กำไรสุทธิ	552,486.81	41.59%

บริษัท บุญยธรพิเศษ จำกัด									
สินค้านำเข้า(ธันวาคม)									
ผู้ซื้อชื่อ ไม้ (เวียดนาม)					วันที่ซื้อสินค้า				
จำนวนเงินที่เบิก		บาท			วันที่สินค้าถึงโด่ง				
จำนวนเงินที่เบิก		เวียดนาม			การสั่งซื้อครั้งที่				
แปลงค่าเงิน 1 บาท =	696.46	เวียดนาม	ค่าแลกเปลี่ยน SUPER RICH=		รชชนส่ง/กัน(นายลา)				
รายการ	จำนวนสั่งซื้อ	หน่วย	ราคา/ดอง	รวมเป็นเงิน/ดอง	ราคาซื้อ/บาท	ราคาขาย/บาท	รวมเป็นเงินบาท	กำไรสุทธิ คิด %	
พริกยักษ์เขียว	500	กก.	35,000	17,500,000	50.25	80.00	40,000.00	39.19%	
พริกยักษ์แดง	520	กก.	40,000	20,800,000	57.43	85.00	44,200.00	48.00%	
พริกยักษ์เหลือง	40	กก.	45,000	1,800,000	64.61	90.00	3,600.00	39.29%	
พริกขี้หนูแดง		กก.		0	-		-		
พริกขี้หนูสวน		กก.		0	-		-		
เสาวรส	990	กก.	21,000	20,790,000	30.15	55.00	54,450.00	82.41%	
พริกขี้หนูแดง		กก.		0	-		-		
ชูกินี		กก.		0	-		-		
กีวี		กก.		0	-		-		
ฟักทอง		กก.		0	-		-		
มันเหลือง		กก.		0	-		-		
มะเขือเทศราชินี		กก.		0	-		-		
เบบี้แครอท		กก.		0	-		-		
บ๊วย	2,500	กก.	13,000	32,500,000	18.67	45.00	112,500.00	14.08%	
ถั่วดำ		กก.		0	-		-		
รวมค่าสินค้า	4,550	กก.		93,390,000	รวมค่าสินค้า		254,750.00	30.97%	
ค่าขนส่งลาด-โกลี				3,280,000	ค่าขนส่งลาด-โกลี	4,709.53	ยอดรวม	254,750.00	100.00%
ค่ากรรมกร				650,000	ค่ากรรมกร	933.29	กำไรรวม	134,924.47	52.64%
ค่าขนส่งโกลี-พันบุรี				4,200,000	ค่าขนส่งโกลี-พันบุรี	6,030.50	กำไรส่ง	121,047.97	47.54%
ค่ากรรมกร				300,000	ค่ากรรมกร	430.75	รวมกำไรสุทธิ	146,964.44	57.39%
รวมค่าใช้จ่าย				8,430,000	รวมค่าใช้จ่าย	12,104.07	กำไร(สุทธิ)	108,553.52	42.61%

งบกำไรขาดทุน

	มกราคม	กุมภาพันธ์	มีนาคม	เมษายน	พฤษภาคม	มิถุนายน	กรกฎาคม	สิงหาคม	กันยายน	ตุลาคม	พฤศจิกายน	ธันวาคม
ยอดขายรวม	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
ต้นทุนรวม	68.96%	73.80%	92.31%	72.97%	89.08%	63.96%	54.18%	73.83%	66.33%	83.60%	69.60%	69.13%
รวมส่วนลดการ	4.43%	4.30%	2.92%	3.18%	6.86%	3.57%	2.32%	3.61%	3.26%	2.92%	2.77%	2.72%
รวมค่าใช้จ่าย สำนักงาน	6.97%	5.20%	5.47%	6.13%	8.91%	7.54%	4.06%	1.88%	9.28%	5.54%	4.14%	4.24%
รวมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับ ยานพาหนะ	3.19%	3.20%	8.97%	2.76%	3.89%	5.72%	7.09%	8.60%	7.54%	3.93%	3.29%	2.49%
รวมค่าแรงงานและ เงินเดือน	4.34%	1.10%	5.81%	4.03%	4.96%	4.22%	4.15%	3.43%	5.28%	5.90%	6.42%	5.59%
รวมค่าธรรมเนียม ธนาคารและดอกเบี้ย	0.93%	0.30%	1.16%	0.85%	1.39%	1.19%	3.60%	0.71%	2.06%	1.90%	3.08%	1.41%
รวมค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	2.84%	76.54%	2.38%	2.59%	5.85%	3.20%	1.21%	9.47%	1.82%	4.02%	3.60%	3.01%
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	91.66%	167.80%	119.02%	92.51%	120.94%	89.40%	76.61%	101.52%	95.57%	107.82%	92.89%	88.60%
กำไร/ขาดทุน	8.34%	-67.80%	-19.02%	7.49%	-20.94%	10.60%	23.39%	-1.52%	4.43%	-7.82%	7.11%	11.40%

บริษัท บุษยาธรรมพิผล จำกัด
งบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 มกราคม 2560

ยอดขายสินค้าเงินเชื่อ	17,745,236.71	97%	
ยอดขายสินค้าเงินสด	570,692.00	3%	
ยอดขายรวม	18,315,928.71	100%	
ค่าสินค้าเงินสด	8,830,818.00	48.21%	
ค่าสินค้าเงินเชื่อ	3,799,682.00	20.75%	
ต้นทุนรวม	12,630,500.00	68.96%	
ค่าเปอร์เซ็นต์แม่โคโร	754,033.71	4.12%	
ค่าเปอร์เซ็นต์ฮอนต้า	2,189.34	0.01%	
ค่าสูญเสีย (หลังรับเช็ค)	55,071.97	0.30%	
รวมส่วนลดการ	811,295.02	4.43%	
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	236,235.57	1.29%	
ค่าใช้จ่ายนำเข้า	937,963.76	5.12%	
ค่าโทรศัพท์+ค่าน้ำประปา+ค่าไฟฟ้า	101,953.27	0.56%	
รวมค่าใช้จ่ายสำนักงาน	1,276,152.60	6.97%	
ค่าเช่าออร์รถยนต์	324,484.75	1.77%	
ค่าทางด่วน+ค่าแก๊ส+ค่าน้ำมัน	260,590.00	1.42%	
รวมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับยานพาหนะ	585,074.75	3.19%	
ค่าแรงงาน	795,284.00	4.34%	
รวมค่าแรงงานและเงินเดือน	795,284.00	4.34%	
ค่าธรรมเนียมธนาคาร	169,985.56	0.93%	
รวมค่าธรรมเนียมธนาคารและดอกเบี้ย	169,985.56	0.93%	
ค่าผ่อนที่ก่อสร้างบ้านใหญ่	42,940.00	0.23%	
ค่าผ่อนที่ดินคลองหลวง+ดินตาล	2 เดือน	130,000.00	0.71%
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดของผู้บริหาร	347,004.00	1.89%	
รวมค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	519,944.00	2.84%	
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	16,788,235.93	91.66%	
กำไร/ขาดทุน	1,527,692.78	8.34%	

บริษัท บุษยารพีผล จำกัด
งบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 29 กุมภาพันธ์ 2560

ยอดขายสินค้าเงินเชื่อ	17,118,429.85	97%
ยอดขายสินค้าเงินสด	462,072.00	3%
ยอดขายรวม	17,580,501.85	100%
ค่าสินค้าเงินสด	9,450,381.50	53.75%
ค่าสินค้าเงินเชื่อ	3,524,619.00	20.05%
ต้นทุนรวม	12,975,000.50	73.80%
ค่าเปอร์เซ็นต์เม็คโคร	689,140.87	3.92%
ค่าเปอร์เซ็นต์ฮอนด้า	3,133.99	0.02%
ค่าสูญเสีย (หลังรับเช็ค)	63,651.50	0.36%
รวมส่วนลดการ	755,926.36	4.30%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	506,438.00	2.88%
ค่าโทรศัพท์+ค่าน้ำประปา+ค่าไฟฟ้า	106,925.97	0.61%
ค่าซ่อมบำรุงอาคารและสิ่งปลูกสร้าง	300,087.00	1.71%
รวมค่าใช้จ่ายสำนักงาน	913,450.97	5.20%
ค่าเช่าออร์ถยนต์	322,739.00	1.84%
ค่าทางด่วน+ค่าแก๊ส+ค่าน้ำมัน	240,638.00	1.37%
รวมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับยานพาหนะ	563,377.00	3.20%
ค่าแรงงานและเงินเดือน	643,383.00	3.66%
รวมค่าแรงงานและเงินเดือน	643,383.00	3.66%
ค่าธรรมเนียมคอกเบี้ยธนาคาร	192,960.38	1.10%
รวมค่าธรรมเนียมธนาคารและดอกเบี้ย	192,960.38	1.10%
ค่าผ่อนที่ก่อสร้างบ้านใหญ่	42,940.00	0.24%
ค่าผ่อนที่ดินคลองหลวง+คันดาล	90,000.00	0.51%
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดของผู้บริหาร	13,323,085.00	75.78%
รวมค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	13,456,025.00	76.54%
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	29,500,123.21	167.80%
กำไร/ขาดทุน	-11,919,621.36	-67.80%

บริษัท บุญยธารพืชผล จำกัด
งบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 มีนาคม 2560

ยอดขายสินค้าเงินเชื่อ	17,184,732.30	100%
ยอดขายสินค้าเงินสด	44,063.33	0%
ยอดขายรวม	17,228,795.63	100%
ค่าสินค้าเงินสด	13,174,271.25	76.47%
ค่าสินค้าเงินเชื่อ	2,729,104.00	15.84%
ต้นทุนรวม	15,903,375.25	92.31%
ค่าเปอร์เซ็นต์แม่โคโคร	463,762.22	2.69%
ค่าเปอร์เซ็นต์ฮอนต้า	2,614.26	0.02%
ค่าสูญเสีย (หลังรับเช็ค)	36,383.40	0.21%
รวมส่วนลดการ	502,759.88	2.92%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	745,777.46	4.33%
ค่าโทรศัพท์-ค่าน้ำประปา+ค่าไฟฟ้า	95,247.18	0.55%
ค่าซ่อมบำรุงอาคารและสิ่งปลูกสร้าง	102,133.00	0.59%
รวมค่าใช้จ่ายสำนักงาน	943,157.64	5.47%
ค่าเช่าซื้อรถยนต์	1,298,042.83	7.53%
ค่าทางด่วน+ค่าน้ำมัน	247,573.00	1.44%
รวมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับยานพาหนะ	1,545,615.83	8.97%
ค่าแรงพนักงาน	1,001,255.00	5.81%
รวมค่าแรงงานและเงินเดือน	1,001,255.00	5.81%
ค่าธรรมเนียมคอกเบียร์ธนาคาร	200,567.79	1.16%
รวมค่าธรรมเนียมธนาคารและดอกเบี้ย	200,567.79	1.16%
ค่าผ่อนที่ก่อสร้างบ้านใหญ่	42,940.00	0.25%
ค่าผ่อนที่ดินคลองหลวง+คันดาล	90,000.00	0.52%
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดของผู้บริหาร	276,702.00	1.61%
รวมค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	409,642.00	2.38%
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	20,506,373.39	119.02%
กำไร/ขาดทุน	-3,277,577.76	-19.02%

บริษัท บุญยเกษตรพิษผล จำกัด
งบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 30 เมษายน 2560

ยอดขายสินค้าเงินเชื่อ	19,314,406.12	94%
ยอดขายสินค้าเงินสด	1,134,670.00	6%
ยอดขายรวม	20,449,076.12	100%
ค่าสินค้าเงินสด	11,793,926.75	57.67%
ค่าสินค้าเงินเชื่อ	3,128,533.00	15.30%
ต้นทุนรวม	14,922,459.75	72.97%
ค่าเปอร์เซ็นต์แม่โคโคร	601,682.84	2.94%
ค่าเปอร์เซ็นต์ฮอนด้า	2,089.39	0.01%
ค่าสูญเสีย (หลังรับเช็ค)	47,419.66	0.23%
รวมส่วนลดการ	651,191.89	3.18%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	892,906.58	4.37%
ค่าโทรศัพท์+ค่าน้ำประปา+ค่าไฟฟ้า	130,958.70	0.64%
ค่าซ่อมบำรุงอาคารและสิ่งปลูกสร้าง	230,017.00	1.12%
รวมค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	1,253,882.28	6.13%
ค่าเช่าซื้อรถยนต์	279,425.00	1.37%
ค่าทางด่วน+ค่าน้ำมัน	283,969.00	1.39%
รวมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับยานพาหนะ	563,394.00	2.76%
ค่าแรงพนักงาน	823,308.00	4.03%
รวมค่าแรงงานและเงินเดือน	823,308.00	4.03%
ค่าธรรมเนียมดอกเบี้ยธนาคาร	173,830.67	0.85%
รวมค่าธรรมเนียมธนาคารและดอกเบี้ย	173,830.67	0.85%
ค่าผ่อนที่ก่อสร้างบ้านใหญ่	42,940.00	0.21%
ค่าผ่อนที่ดินคลองหลวง+คันดาล	90,000.00	0.44%
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดของผู้บริหาร	395,709.00	1.94%
รวมค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	528,649.00	2.59%
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	18,916,715.59	92.51%
กำไร/ขาดทุน	1,532,360.53	7.49%

บริษัท บุญยธรพิษผล จำกัด
งบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 พฤษภาคม 2560

ยอดขายสินค้าเงินเชื่อ	14,460,261.11	97%
ยอดขายสินค้าเงินสด	479,990.00	3%
ยอดขายรวม	14,940,251.11	100%
ค่าสินค้าเงินสด	9,614,483.50	64.35%
ค่าสินค้านำเข้าเวียคนาม	2,081,278.00	13.93%
ค่าสินค้าเงินเชื่อ	1,612,342.00	10.79%
ต้นทุนรวม	13,308,103.50	89.08%
ค่าเปอร์เซ็นต์แม่โคโร	784,563.35	5.25%
ค่าเปอร์เซ็นต์ฮอนต้า	2,471.91	0.02%
ค่าสูญเสีย (หลังรับเช็ค)	237,589.59	1.59%
รวมส่วนลดการ	1,024,624.85	6.86%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	1,007,858.75	6.75%
ค่าโทรศัพท์+ค่าน้ำประปา+ค่าไฟฟ้า	131,751.14	0.88%
ค่าใช้จ่ายก่อสร้าง	314,564.00	2.11%
รวมค่าใช้จ่ายสำนักงาน	1,454,173.89	9.73%
ค่าเช่าซื้อรถยนต์	581,163.61	3.89%
รวมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับยานพาหนะ	581,163.61	3.89%
ค่าแรงพนักงาน	741,312.00	4.96%
รวมค่าแรงงานและเงินเดือน	741,312.00	4.96%
ค่าธรรมเนียมคอกเบียร์ธนาคาร	208,254.47	1.39%
รวมค่าธรรมเนียมธนาคารและคอกเบียร์	208,254.47	1.39%
ค่าผ่อนที่ก่อสร้างบ้านใหญ่	42,940.00	0.29%
ค่าผ่อนที่ดินคลองหลวง+คันดาล	90,000.00	0.60%
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดของผู้บริหาร	741,195.00	4.96%
รวมค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	874,135.00	5.85%
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	18,191,767.32	121.76%
กำไร/ขาดทุน	-3,251,516.21	-21.76%

บริษัท บุญยธรพิษผล จำกัด
งบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 30 มิถุนายน 2560

ยอดขายสินค้าเงินเชื่อ	14,636,759.86	88%
ยอดขายสินค้าเงินสด	2,066,872.00	12%
ยอดขายรวม	16,703,631.86	100%
ค่าสินค้าเงินสด	5,758,652.50	34.48%
ค่าสินค้านำเข้าเวียคนาม	4,064,632.50	24.33%
ค่าสินค้าเงินเชื่อ	860,666.00	5.15%
ต้นทุนรวม	10,683,951.00	63.96%
ค่าเปอร์เซ็นต์แม่โคโร	542,403.68	3.25%
ค่าเปอร์เซ็นต์ฮอนด้า	2,182.69	0.01%
ค่าสูญเสีย (หลังรับเช็ค)	49,277.24	0.30%
รวมส่วนลดการ	593,863.61	3.56%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	1,130,979.00	6.77%
ค่าโทรศัพท์+ค่าน้ำประปา+ค่าไฟฟ้า	128,720.51	0.77%
รวมค่าใช้จ่ายสำนักงาน	1,259,699.51	7.54%
ค่าเช่าซื้อรถยนต์	592,445.85	3.55%
ค่าทางด่วน+ค่าน้ำมัน+ค่าแก๊ส	362,827.00	2.17%
รวมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับยานพาหนะ	955,272.85	5.72%
ค่าแรงพนักงาน	704,210.00	4.22%
รวมค่าแรงงานและเงินเดือน	704,210.00	4.22%
ค่าธรรมเนียมดอกเบี้ยธนาคาร	199,538.55	1.19%
รวมค่าธรรมเนียมธนาคารและดอกเบี้ย	199,538.55	1.19%
ค่าผ่อนที่ก่อสร้างบ้านใหญ่	42,940.00	0.26%
ค่าผ่อนที่ดินคลองหลวง+คันดาล	90,000.00	0.54%
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดของผู้บริหาร	401,421.00	2.40%
รวมค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	534,361.00	3.20%
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	14,930,896.52	89.39%
กำไร/ขาดทุน	1,772,735.34	10.61%

บริษัท บุษยาธรพืชผล จำกัด
งบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 กรกฎาคม 2560

ยอดขายสินค้าเงินเชื่อ	14,252,363.34	79.52%
ยอดขายสินค้าเงินสด	3,670,144.00	20.48%
ยอดขายรวม	17,922,507.34	100.00%
ค่าสินค้าเงินสด	9,320,824.00	52.01%
ค่าสินค้าเงินเชื่อ	390,053.00	2.18%
ต้นทุนรวม	9,710,877.00	54.18%
ค่าเปอร์เซ็นต์แม่โคโคร	311,320.47	1.74%
ค่าเปอร์เซ็นต์ฮอนต้า	1,831.95	0.01%
ค่าสูญเสีย (หลังรับเช็ค)	102,258.38	0.57%
รวมส่วนลดการ	415,410.80	2.32%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	480,073.17	2.68%
ค่าโทรศัพท์+ค่าน้ำประปา+ค่าไฟฟ้า	116,164.70	0.65%
ค่าใช้จ่ายก่อสร้างหลังโกดัง	131,210.00	0.73%
รวมค่าใช้จ่ายสำนักงาน	727,447.87	4.06%
ค่าเช่าซื้อรถยนต์	737,174.00	4.11%
ค่าทางด่วน+ค่าน้ำมัน+ค่าแก๊ส	533,887.00	2.98%
รวมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับยานพาหนะ	1,271,061.00	7.09%
ค่าแรงพนักงาน	742,981.00	4.15%
รวมค่าแรงงานและเงินเดือน	742,981.00	4.15%
ค่าธรรมเนียมดอกเบี้ยธนาคาร	646,006.20	3.60%
รวมค่าธรรมเนียมธนาคารและดอกเบี้ย	646,006.20	3.60%
ค่าผ่อนที่ก่อสร้างบ้านใหญ่	42,940.00	0.24%
ค่าผ่อนที่ดินคลองหลวง+ต้นตาล	90,000.00	0.50%
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดของผู้บริหาร	84,097.00	0.47%
รวมค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	217,037.00	1.21%
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	13,730,820.87	76.61%
กำไร/ขาดทุน	4,191,686.47	23.39%

บริษัท บุญยธรพิษผล จำกัด
งบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 สิงหาคม 2560

ยอดขายสินค้าเงินเชื่อ	15,370,603.38	89%
ยอดขายสินค้าเงินสด	1,834,535.00	11%
ยอดขายรวม	17,205,138.38	100%
ค่าสินค้าเงินสด	12,393,603.62	72.03%
ค่าสินค้าเงินเชื่อ	309,272.00	1.80%
ต้นทุนรวม	12,702,875.62	73.83%
ค่าเปอร์เซ็นต์เมิร์ก โคร	589,990.28	3.43%
ค่าสูญเสีย (หลังรับเช็ค)	30,326.63	0.18%
รวมส่วนลดการ	620,316.91	3.61%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	189,082.00	1.10%
ค่าโทรศัพท์+ค่าน้ำประปา+ค่าไฟฟ้า	109,056.10	0.63%
ค่าใช้จ่ายก่อสร้างหลังโกดัง	25,677.00	0.15%
รวมค่าใช้จ่ายสำนักงาน	323,815.10	1.88%
ค่าเช่าซ้อรถยนต์	241,336.00	1.40%
ค่าทางด่วน+ค่าน้ำมันค่าแก๊ส	374,706.00	2.18%
ค่าขนส่ง	862,800.00	5.01%
รวมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับยานพาหนะ	1,478,842.00	8.60%
ค่าแรงพนักงาน	590,096.00	3.43%
รวมค่าแรงงานและเงินเดือน	590,096.00	3.43%
ค่าธรรมเนียมดอกเบี้ยธนาคาร	121,323.48	0.71%
รวมค่าธรรมเนียมธนาคารและดอกเบี้ย	121,323.48	0.71%
ค่าผ่อนที่ก่อสร้างบ้านใหญ่	1,242,940.00	7.22%
ค่าผ่อนที่ดินคลองหลวง+คันดาล	90,000.00	0.52%
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดของผู้บริหาร	295,813.26	1.72%
รวมค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	1,628,753.26	9.47%
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	17,466,022.37	101.52%
กำไร/ขาดทุน	-260,883.99	-1.52%

บริษัท บุญยธรพิษผล จำกัด
งบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 30 กันยายน 2560

ยอดขายสินค้าเงินเชื่อ	12,904,195.93	85%
ยอดขายสินค้าเงินสด	2,270,594.00	15%
ยอดขายรวม	15,174,789.93	100%
ค่าสินค้าเงินสด	9,129,675.51	60.16%
ค่าสินค้าเงินเชื่อ	936,181.00	6.17%
ต้นทุนรวม	10,065,856.51	66.33%
ค่าเปอร์เซ็นต์แม่โคโร	485,216.01	3.20%
ค่าสูญเสีย (หลังรับเช็ค)	8,878.06	0.06%
รวมส่วนลดการ	494,094.07	3.26%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	494,898.00	3.26%
ค่าโทรศัพท์+ค่าน้ำประปา+ค่าไฟฟ้า	112,794.14	0.74%
ค่าใช้จ่ายก่อสร้างหลังโกดัง	801,060.75	5.28%
รวมค่าใช้จ่ายสำนักงาน	1,408,752.89	9.28%
ค่าเช่าซื้อรถยนต์	377,758.00	2.49%
ค่าทางด่วน	766,663.00	5.05%
รวมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับยานพาหนะ	1,144,421.00	7.54%
ค่าแรงพนักงาน	801,204.00	5.28%
รวมค่าแรงงานและเงินเดือน	801,204.00	5.28%
ค่าธรรมเนียมดอกเบี้ยธนาคาร	312,521.93	2.06%
รวมค่าธรรมเนียมธนาคารและดอกเบี้ย	312,521.93	2.06%
ค่าผ่อนที่ก่อสร้างบ้านใหญ่	42,940.00	0.28%
ค่าผ่อนที่ดินคลองหลวง+คันดาล	90,000.00	0.59%
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดของผู้บริหาร	143,275.00	0.94%
รวมค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	276,215.00	1.82%
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	14,503,065.40	95.57%
กำไร/ขาดทุน	671,724.53	4.43%

บริษัท บุษยารพีชผล จำกัด
งบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 ตุลาคม 2560

ยอดขายสินค้าเงินเชื่อ	11,318,774.35	99%
ยอดขายสินค้าเงินสด	80,917.00	1%
ยอดขายรวม	11,399,691.35	100%
ค่าสินค้าเงินสด	8,368,567.96	73.41%
ค่าสินค้าเข้าเวียดนาม	971,202.67	8.52%
ค่าสินค้าเงินเชื่อ	190,196.00	1.67%
ต้นทุนรวม	9,529,966.63	83.60%
ค่าเปอร์เซ็นต์แม่คโคร	325,240.92	2.85%
ค่าเปอร์เซ็นต์ฮอนด้า	3,027.07	0.03%
ค่าสูญเสีย (หลังรับเช็ค)	4,729.20	0.04%
รวมส่วนลดการ	332,997.19	2.92%
ค่าใช้จ่ายสำนักงาน	290,858.61	2.55%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	340,355.42	2.99%
ค่าโทรศัพท์+ค่าน้ำประปา+ค่าไฟฟ้า	145,250.56	1.27%
รวมค่าใช้จ่ายสำนักงาน	776,464.59	6.81%
ค่าซ่อมรถ	447,772.00	3.93%
รวมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับยานพาหนะ	447,772.00	3.93%
ค่าแรงพนักงาน	672,169.70	5.90%
รวมค่าแรงงานและเงินเดือน	672,169.70	5.90%
ค่าธรรมเนียมคอกเบียร์ธนาคาร	217,961.81	1.91%
รวมค่าธรรมเนียมธนาคารและคอกเบียร์	217,961.81	1.91%
ค่าผ่อนที่ก่อสร้างบ้านใหญ่	42,940.00	0.38%
ค่าผ่อนที่ดินคลองหลวง+คันดาล	90,000.00	0.79%
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดของผู้บริหาร	325,873.00	2.86%
รวมค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	458,813.00	4.02%
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	12,436,144.92	109.09%
กำไร/ขาดทุน	-1,036,453.57	-9.09%

บริษัท บุญยเกษตรพัฒนา จำกัด
งบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 30 พฤศจิกายน 2560

ยอดขายสินค้าเงินเชื่อ	11,852,752.27	96%
ยอดขายสินค้าเงินสด	556,373.00	4%
ยอดขายรวม	12,409,125.27	100%
ค่าสินค้าเงินสด	7,690,122.00	61.97%
ค่าสินค้านำเข้าเวียคนาม	778,816.23	6.28%
ค่าสินค้าเงินเชื่อ	167,900.00	1.35%
ต้นทุนรวม	8,636,838.23	69.60%
ค่าเปอร์เซ็นต์เม็คโคร	335,670.36	2.71%
ค่าเปอร์เซ็นต์ฮอนด้า	1,894.26	0.02%
ค่าสูญเสีย (หลังรับเช็ค)	5,860.15	0.05%
รวมส่วนลดการ	343,424.77	2.77%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	337,409.48	2.72%
ค่าโทรศัพท์+ค่าน้ำประปา+ค่าไฟฟ้า	147,465.54	1.19%
ค่าเช่าโกดัง-จันทบุรี+ชลบุรี	28,595.75	0.23%
รวมค่าใช้จ่ายสำนักงาน	513,470.77	4.14%
ค่าซ่อมรถ	408,824.15	3.29%
รวมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับยานพาหนะ	408,824.15	3.29%
ค่าแรงพนักงาน	796,165.20	6.42%
รวมค่าแรงงานและเงินเดือน	796,165.20	6.42%
ค่าธรรมเนียมดอกเบี้ยธนาคาร	382,060.29	3.08%
รวมค่าธรรมเนียมธนาคารและดอกเบี้ย	382,060.29	3.08%
ค่าผ่อนที่ก่อสร้างบ้านใหญ่	42,940.00	0.35%
ค่าผ่อนที่ดินคลองหลวง+คันตา	90,000.00	0.73%
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดของผู้บริหาร	313,216.00	2.52%
รวมค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	446,156.00	3.60%
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	11,526,939.41	92.89%
กำไร/ขาดทุน	882,185.86	7.11%

บริษัท บุญยธรพิพิธ จำกัด
งบกำไรขาดทุน
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2560

ยอดขายสินค้าเงินเชื่อ	13,697,945.81	97%
ยอดขายสินค้าเงินสด	445,058.00	3%
ยอดขายรวม	14,143,003.81	100%
ค่าสินค้าเงินสด	9,703,256.82	68.61%
ค่าสินค้าเงินเชื่อ	73,807.00	0.52%
ต้นทุนรวม	9,777,063.82	69.13%
ค่าเปอร์เซ็นต์แม่โคโร	377,807.87	2.67%
ค่าเปอร์เซ็นต์สอนค้า	3,004.63	0.02%
ค่าสูญเสีย (หลังรับเช็ค)	4,437.22	0.03%
รวมส่วนลดการ	385,249.72	2.72%
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	294,263.46	2.08%
ค่าโทรศัพท์+ค่าน้ำประปา+ค่าไฟฟ้า	127,380.87	0.90%
ค่าใช้จ่ายก่อสร้างหลังโกดัง	186,228.26	1.32%
รวมค่าใช้จ่ายสำนักงาน	607,872.59	4.30%
ค่าซ่อมรถ	179,969.38	1.27%
ค่าทางด่วน+ค่าน้ำมัน+ค่าแก๊ส	172,409.00	1.22%
รวมค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับยานพาหนะ	352,378.38	2.49%
ค่าแรงพนักงาน	791,028.00	5.59%
รวมค่าแรงงานและเงินเดือน	791,028.00	5.59%
ค่าธรรมเนียมธนาคารและดอกเบี้ย	198,976.97	1.41%
รวมค่าธรรมเนียมธนาคารและดอกเบี้ย	198,976.97	1.41%
ค่าผ่อนที่ก่อสร้างบ้านใหญ่	42,940.00	0.30%
ค่าผ่อนที่ดินคลองหลวง+ต้นตาล	90,000.00	0.64%
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดของผู้บริหาร	293,435.55	2.07%
รวมค่าใช้จ่ายผู้บริหาร	426,375.55	3.01%
รวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด	12,538,945.03	88.66%
กำไร/ขาดทุน	1,604,058.78	11.34%

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล	นาย นฤเบศร์ ผลไม้
อีเมลล์	bets_405@hotmail.com
ประวัติการศึกษา	มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ปริญญาตรี ภาควิชาการจัดการธุรกิจสมัยใหม่ คณะบริหารธุรกิจ
ประสบการณ์ทำงาน	ฝึกงานที่ศูนย์ ฮอนด้า และช่วยเหลือกิจการของครอบครัว



มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิสาห์กิจขนาดกลางและขนาดย่อม

วันที่ 7 เดือน เมษายน พ.ศ. 2561

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) นายเวทย์ งามอยู่ อยู่บ้านเลขที่ 699/38

ซอย ถนน งามอยู่ 54 ตำบล/แขวง ดอนทอง

อำเภอ/เขต ทรายมูล จังหวัด นครราชสีมา รหัสไปรษณีย์ 10220

เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 7590201161

ระดับปริญญา ตรี โท เอก

หลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชา วิสาห์กิจขนาดกลางและขนาดย่อม คณะ บริหารธุรกิจ
ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 119 ถนนพระราม 4 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย
กรุงเทพมหานคร 10110 ซึ่งต่อไปนี้เรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/
วิทยานิพนธ์หัวข้อ แบบ การจัดการต้นทุน
Cost Management Plan

ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ
(ต่อไปนี้เรียกว่า “สารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์”)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มี
กำหนดระยะเวลาในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่
ต่อสาธารณชน ให้เข้าต้นฉบับหรือสำเนาอื่น ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้
สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการ
กระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับ
บุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่น
เกี่ยวกับลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณา
ได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดใช้ค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหาย
ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความเป็นอย่างเดียวกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญาฉบับนี้โดย
ละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อให้ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ.....
(*หฤเบศม์ วัฒนะ*)

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ

ลงชื่อ.....
(อาจารย์อัญญา จุลพิสิฐ)
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและพื้นที่การเรียนรู้

ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ

ลงชื่อ.....
(ดร.สุชาดา เจริญพันธ์ศิริกุล)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

พยาน

ลงชื่อ.....
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.เกษมสันต์ พิพัฒน์ศิริศักดิ์)
ผู้อำนวยการหลักสูตร/ ผู้รับผิดชอบหลักสูตร

พยาน

