

บทคัดย่อ

วิชา บธ.851 วิชาการศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง

- ชื่อเรื่อง : การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการขยายโรงงานผลิตตุ๊กตาเซรามิก
“บ้านดินเผา” จังหวัดเชียงใหม่
- ผู้จัดทำ : นางสาวกาญจนา ธรรมอุโมงค์
- อาจารย์ที่ปรึกษา : ดร.พนม พรหมกันธา
- หลักสูตร : หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยพายัพ
- วันที่อนุมัติผลงาน : 1 ตุลาคม 2545
- จำนวนหน้า : 71 หน้า

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการขยายโรงงานผลิตตุ๊กตาเซรามิก “บ้านดินเผา” จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการขยายกำลังการผลิต ของระดับของซาร์วยเซรามิกของ “บ้านดินเผา” จังหวัดเชียงใหม่ โดยวิเคราะห์ปัจจัยเชิงคุณภาพ ได้แก่ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ปัจจัยทางการตลาด ปัจจัยทางด้านสิ่งแวดล้อมและสังคม และปัจจัยทางการจัดการ และวิเคราะห์ปัจจัยเชิงปริมาณ ได้แก่ ปัจจัยทางการเงิน เช่นการประมาณเงินลงทุน การประมาณการกำไรขาดทุน การประมาณการกระแสเงินสดรับ-จ่าย ระยะเวลาคืนทุน การวิเคราะห์ด้านจุดคุ้มทุน และการวิเคราะห์ถึงผลตอบแทนจากการลงทุน

การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการสรุปได้ดังนี้

ด้านเศรษฐกิจ สินค้าประเภทของขวัญ ของซาร์วย และตกแต่งบ้าน จากภูมิภาคของไทย ยังคงเป็นที่นิยมและตลาดทั้งในและนอกประเทศมีความต้องการค่อนข้างสูง เนื่องจากความชำนาญทางด้านการผลิต นอกจากนี้สินค้าประเภทดังกล่าว ยังสามารถส่งออกและนำเงินตราจากต่างประเทศเข้าประเทศได้คืออีกทางหนึ่ง ดังนั้นโอกาสความเป็นไปได้ของโครงการในการลงทุนจึงจัดว่าอยู่ในเกณฑ์ที่สามารถลงทุนได้

ด้านการตลาด ผลิตภัณฑ์ของ “บ้านดินเผา” มีหลายสายผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ชุดน้ำชา แจกัน ชุดอาหารญี่ปุ่น เซิงเทียน กระเช้าดอกไม้ และตุ๊กตาเซรามิก เป็นต้น ซึ่งสายผลิตภัณฑ์หลักของโครงการ ได้แก่ ตุ๊กตาเซรามิกปั้นเป็นรูปต่างๆ ซึ่งจะรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า โดยมีการกำหนดราคาตามการ เจริญจากลงข้างผลิต ซึ่งระดับราคาขึ้นอยู่กับความยากง่ายในการผลิต ลวดลาย ขนาด และ

ความเป็นศิลปะของชิ้นงานนั้นๆ รวมถึงปริมาณการสั่งซื้อในแต่ละครั้ง นอกจากนี้การตั้งราคายังต้องปรับเปลี่ยนตามคู่แข่งอีกด้วย เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีอัตราการแข่งขันค่อนข้างสูง ขณะเดียวกันความต้องการของตลาดของขวัญ ของชำร่วย และตกแต่งบ้าน ยังมีโอกาสในการขยายตลาดไปยังตลาดโลกได้ กิจกรรมจึงมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยการนำสินค้าออกแสดงในงานต่างๆ เช่น การแสดงสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เป็นต้น หรือการจัดทำเวปไซต์ การเปิดโชว์รูมในย่านไนท์บาซาร์ จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนการส่งเสริมการตลาดของกิจการ ได้แก่ จัดทำแผ่นพับ ใบปลิว แคตตาล็อกสินค้า การโฆษณาในนิตยสาร การท่องเที่ยว และการจัดงานกิจกรรมทางการตลาดต่างๆตามความเหมาะสม

ด้านการเงิน ข้อมูลในงบประมาณการกระแสเงินสด งบประมาณการงบกำไรขาดทุน งบประมาณการงบดุลล่วงหน้า และอัตราส่วนทางการเงินล่วงหน้าตลอดอายุโครงการ 10 ปี โครงการมีสภาพคล่องสูงมาก การดำเนินงานมีผลกำไรเพิ่มขึ้นทุกปี จากงบดุลล่วงหน้า แสดงให้เห็นว่าต้นทุนของสินค้าเพิ่มขึ้น แต่เพิ่มขึ้นในอัตราที่ต่ำกว่ายอดขาย และส่วนของหุ้นส่วนเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากการได้รับกำไรสะสมมากขึ้น นอกจากนี้ จากอัตราส่วนทางการเงิน แสดงให้เห็นว่ากิจการมีสภาพคล่องสูง เนื่องจากกิจการมีปริมาณเงินสดหมุนเวียนมาก จึงทำให้มีความสามารถในการชำระหนี้สูงนั่นเอง

สรุปผลการศึกษาได้ว่า โครงการดังกล่าว มีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนตลอดระยะเวลาโครงการ 10 ปี มีผลตอบแทนที่สูง เกิดสภาพคล่องที่ดีจากการมีปริมาณเงินสดหมุนเวียนจำนวนมาก ทำให้กิจการมีความสามารถในการชำระหนี้ได้ดี มีความคล่องตัวในการบริหาร และดำเนินงานสูง เกิดผลกำไรในอัตราที่เพิ่มขึ้นทุกปี มีกำไรสะสม สร้างความพึงพอใจให้แก่หุ้นส่วน ทำให้กิจการมีความอยู่รอดในธุรกิจ มีความเจริญเติบโต และสามารถขยายธุรกิจทางด้านอื่นๆ ได้ในอนาคต