



แผนธุรกิจ

(กรณีขอกู้เงินเกิน 1 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 3 ล้านบาท)

เขียนที่ 69 ม.4 ต.บัวสลี อ.แม่ลาว จ.เชียงราย

วันที่

ชื่อธุรกิจ วิสาหกิจชุมชนโคขุนสร้างอาชีพบ้านสันปูเลย

ชื่อกลุ่ม วิสาหกิจชุมชนโคขุนสร้างอาชีพบ้านสันปูเลย เลขทะเบียน 6-57-16-03/1-0064

ที่ตั้ง 69 หมู่ 4 บ้านสันปูเลย ต.บัวสลี อ.แม่ลาว จ.เชียงราย 57250 โทรศัพท์ 086-1868666

ประเภทธุรกิจ เกษตรกรรม

แปรรูปผลผลิตการเกษตร

อุตสาหกรรม

พาณิชยกรรม

บริการ

บริการการเงินชุมชน

1. สรุปความเป็นมาของธุรกิจ

1.1 ความเป็นมาของธุรกิจ

เดิม เป็นการเลี้ยงวัวพื้นเมืองของแต่ละครอบครัว เป็นอาชีพเสริมอยู่แล้ว โดยเริ่มจากชื่อแม่พันธ์พร้อมลูก ขยายพันธ์มาเรื่อยๆการซื้อขาย ก็โดยการให้พ่อค้า มารับซื้อไปโดยใช้มาตรฐานของตัวเอง ต่อมา ปศุสัตว์อำเภอแม่ลาวได้เข้ามาให้ความรู้ การดูแลเรื่องอาหาร, ยารักษา, และการผสมเทียม เพื่อสร้างมูลค่าทางพันธุกรรมให้มีคุณภาพยิ่งขึ้น ในเมื่อชุมชน มีหลายครอบครัวที่เลี้ยงวัวอยู่แล้ว ทางเกษตรอำเภอแม่ลาวได้เข้ามาให้ความรู้ความเข้าใจและประโยชน์การรวมกลุ่มกัน เป็นวิสาหกิจชุมชน โดยได้รับการ อบรม จาก ปศุสัตว์อำเภอแม่ลาวและเกษตรอำเภอแม่ลาว มาอบรม หลายๆครั้ง มานานแล้ว เริ่มรวมสมาชิกในชุมชน ประชุมการจัดตั้งกลุ่มขึ้นมาตั้งแต่ วันที่ 2 เมษายน 2562 เป็นต้นมา ระดมหุ้น,เงินฝาก จัดตั้งเป็น กลุ่ม นำเสนอ เกษตรอำเภอแม่ลาว ของจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชน โดยใช้ชื่อ วิสาหกิจชุมชนโคขุนสร้างอาชีพบ้านสันปูเลย และได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นวิสาหกิจชุมชน ตั้งแต่ วันที่ 28 มิถุนายน 2562 เป็นต้นมา จากนั้นมา สมาชิกได้ไปศึกษาดูงาน จากฟาร์มตัวอย่างหลายๆที่ ทั้งจังหวัดเชียงราย และพะเยา หลังจากดูงานหลายๆที่ เห็นฟาร์มอื่นๆ ขุนโค ให้มีคุณภาพ ทั้งพันธุ์กรรมและ น้ำหนักที่ได้ตามหลักเกณฑ์ตามที่ตลาดต้องการ ในระยะเวลา 120 วัน ทางวิสาหกิจชุมชนโคขุนสร้างอาชีพบ้านสันปูเลย สนใจการ ขุนวัว ตามหลักเกณฑ์ที่ตลาดต้องการ ในการซื้อขายก็เป็นธรรมต่อวิสาหกิจชุมชน โดยการชั่ง น้ำหนัก ในการซื้อขาย โดยมี พะเยาบี๊ป ตกลง ทำ mou กับวิสาหกิจชุมชนโคขุนสร้างอาชีพบ้านสันปูเลย รับซื้อ ทุกตัว ตลอดปี

1.2 ระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ

- ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1 ปี ดำเนินธุรกิจมาแล้วไม่เกิน 1-3 ปี
- ดำเนินธุรกิจมาแล้ว มากกว่า 3-5 ปี ดำเนินธุรกิจมาแล้วมากกว่า 5 ปี
- เป็นธุรกิจที่กลุ่มดำเนินการครั้งแรก หรือ ไม่เคยทำธุรกิจนี้มาก่อน และ คาดว่าจะเริ่มดำเนินการ
ประมาณเดือนปี.....

1.3 ประวัติและประสบการณ์

ชื่อ สกุล นายเชิดพงษ์ สีสองสม ตำแหน่ง ประธาน

ระดับการศึกษา หรือผ่านการอบรมจากหลักสูตร อบรมการเลี้ยงโคคุณภาพ

ประสบการณ์ของตนเองในธุรกิจที่ขอกู้เงินในครั้งนี้ เป็นอาชีพที่เลี้ยงมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ มานานแล้ว และได้รับการอบรม วิธีผสมอาหารให้วัว และการหมักหญ้า, ฟางข้าว ให้วัว และการฉีดยาเบื้องต้น โดย ปศุสัตว์อำเภอแม่ลาว มาหลายครั้งแล้ว จนชำนาญ

ชื่อ สกุล นายวิโรจน์ กุมหาชัย ตำแหน่ง กรรมการ

ระดับการศึกษา หรือผ่านการอบรมจากหลักสูตร อบรมการเลี้ยงโคคุณภาพ

ประสบการณ์ของตนเองในธุรกิจที่ขอกู้เงินในครั้งนี้ เป็นอาชีพที่เลี้ยงมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ มานานแล้ว และได้รับการอบรม วิธีผสมอาหารให้วัว และการหมักหญ้า, ฟางข้าว ให้วัว และการฉีดยาเบื้องต้น โดย ปศุสัตว์อำเภอแม่ลาว มาหลายครั้งแล้ว จนชำนาญ

ชื่อ สกุล นายจักรพงษ์ ไผ่เอ๋ย ตำแหน่ง กรรมการ

ระดับการศึกษา หรือผ่านการอบรมจากหลักสูตร อบรมการเลี้ยงโคคุณภาพ

ประสบการณ์ของตนเองในธุรกิจที่ขอกู้เงินในครั้งนี้ เป็นอาชีพที่เลี้ยงมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ มานานแล้ว และได้รับการอบรม วิธีผสมอาหารให้วัว และการหมักหญ้า, ฟางข้าว ให้วัว และการฉีดยาเบื้องต้น โดย ปศุสัตว์อำเภอแม่ลาว มาหลายครั้งแล้ว จนชำนาญ

ชื่อ สกุล นายอภิวัฒน์ เตชะ ตำแหน่ง กรรมการ

ระดับการศึกษา หรือผ่านการอบรมจากหลักสูตร อบรมการเลี้ยงโคคุณภาพ

ประสบการณ์ของตนเองในธุรกิจที่ขอกู้เงินในครั้งนี้ เป็นอาชีพที่เลี้ยงมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ มานานแล้ว และได้รับการอบรม วิธีผสมอาหารให้วัว และการหมักหญ้า, ฟางข้าว ให้วัว และการฉีดยาเบื้องต้น โดย ปศุสัตว์อำเภอแม่ลาว มาหลายครั้งแล้ว จนชำนาญ

ชื่อ สกุล นายบุญฤทธิ์ ธีร์แก้ว ตำแหน่ง กรรมการ
ระดับการศึกษา หรือผ่านการอบรมจากหลักสูตร อบรมการเลี้ยงโคคุณภาพ
ประสบการณ์ของตนเองในธุรกิจที่ขอกู้เงินในครั้งนี้ เป็นอาชีพที่เลี้ยงมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ มานานแล้ว และได้รับ
การอบรม วิธีผสมอาหารให้วัว และการหมักหญ้า, ฟางข้าว ให้วัว และการฉีดยาเบื้องต้น โดย ปศุสัตว์อำเภอแม่
ลาว มาหลายครั้งแล้ว จนชำนาญ

2. โครงสร้างการบริหาร

เป็นการบริหาร วิสาหกิจชุมชน โดยดูในเรื่องการ จัดการหาอาหารชั้น, ยารักษาโรค, การติดต่อปศุสัตว์มาผสม
เทียม, ส่งสินค้าให้กับ พระยาบีป และดูแลเรื่องการทำสัญญาและดูแลการผสมเทียมโดยใช้สายพันธุ์ที่มีคุณภาพ
ให้กับสมาชิก ที่มีพันธะสัญญา ร่วมกัน และรวบรวมวัว คัดสรรคุณภาพ และมีคู่สมรสของสมาชิกแต่ละคน ช่วย
ดูแล ขั้นตอน สามารถดำเนินการแทนได้ในกรณีมีเหตุจำเป็น

3. การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

3.1 ปัจจัยภายใน

(1) จุดแข็ง ที่ทำให้ธุรกิจนี้ มีความได้เปรียบคู่แข่ง

1. ชื่อเสียงด้านพันธุ์กรรม ได้มาตรฐานตามที่ตลาดต้องการ
2. มีแม่พันธุ์ที่มีคุณภาพให้ลูกสม่ำเสมอ
3. มีประสบการณ์การดำเนิน อาชีพเลี้ยงวัว มานานแล้ว

(2) จุดอ่อน ที่ทำให้ธุรกิจนี้ เสียเปรียบคู่แข่ง

1. ทุนหมุนเวียนมีไม่เพียงพอซื้อแม่พันธุ์เพิ่ม เนื่องจากปัจจุบันตลาดมีความต้องการสูงมาก จึงได้นำกำไร
จากปีก่อนๆสร้างโรงเรือนเพิ่ม, ปรับปรุงขยายแปลงหญ้า และต้องลงทุนกับสมาชิกที่จะเพิ่มขึ้น จึงต้องการทุน
หมุนเวียนให้เพียงพอกับการดำเนินงาน
2. เครื่องจักรไม่เพียงพอ ต้องใช้แรงงานคนเพิ่ม ทำให้ต้นทุนสูง
3. ผลิตได้ไม่เพียงพอตลาด

3.2 ปัจจัยภายนอก เช่น สภาพตลาด ภาวะเศรษฐกิจ สังคม กฎหมาย การเมือง วัฒนธรรม ค่านิยม
ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และเครือข่ายธุรกิจ

(1) โอกาส (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะส่งเสริม หรือสนับสนุน ให้ธุรกิจนี้เติบโตได้ในอนาคต)

1. มีโควตาซื้อที่แน่นอน จาก พระยาบีป
2. กระแสการสนับสนุนจากรัฐบาลให้ทำการเกษตร ทดแทนข้าวที่ราคาตกต่ำ
3. อาหารมีคุณภาพ เกรดพรีเมียม

(2) อุปสรรค (เป็นปัจจัยภายนอกที่จะทำให้ธุรกิจนี้ไม่รุ่งเรือง เติบโตช้า เป็นอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ)

1. คู่แข่งรายใหญ่ ได้ส่วนแบ่งการตลาด หากเรายังไม่ขยายกิจการเพิ่มผลผลิตและคุณภาพ
2. ไม่มีเครื่องมือและทุน ในการจัดทำอาหารชั้นเอง ทำให้ต้นทุนสูง
3. ไม่มีเครื่องมือ ตัดหญ้า, อัดฟาง ที่ทำให้ได้ปริมาณมากๆได้

4. กลยุทธ์การบริหารธุรกิจ

4.1 แผนการตลาด และการวิเคราะห์คู่แข่ง

(1) คู่แข่งขัน (ระบุชื่อคู่แข่ง ข้อได้เปรียบ และข้อเสียเปรียบของธุรกิจที่มีต่อคู่แข่ง)

ชื่อคู่แข่งทางตรง โรงเชือดเอกชน,พ่อค้า

ได้เปรียบ-สินค้ามีคุณภาพกว่า มีพันธะสัญญาสั่งซื้อ

เสียเปรียบ-วัวพื้นเมืองต้นทุนต่อตัวสูงกว่า มีเชิง เป็นของตนเอง ตามตลาดในพื้นที่

ชื่อคู่แข่งทางอ้อม เนื้อวัวพื้นเมืองทั่วไป ฯลฯ

ข้อได้เปรียบและเสียเปรียบของธุรกิจที่มีต่อคู่แข่ง

ข้อได้เปรียบ	ข้อเสียเปรียบ
1 สินค้ามีคุณภาพมากกว่า	1 รายใหญ่-มีกำลังซื้อที่ละเอียดได้ราคาถูกลงกว่า
2 มีพันธะสัญญาส่งของตลอดปี	2 มีแผงขายปลีก ตามตลาดทั่วไป
3 ประสิทธิภาพการดำเนินงาน	3
4	4
5	5

(2) ลูกค้าเป้าหมาย ที่ใช้สินค้า / บริการ (ควรระบุรายชื่อลูกค้า ให้ได้มากที่สุด)

-พะเยาปีป โดยมีพันธะสัญญาส่งสินค้าได้ตลอดปี

-สมาชิก เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนในอำเภอแม่ลาว ต้องการไปขุนต่อ

(3) ตัวสินค้า / บริการ ที่กลุ่มดำเนินธุรกิจ

สินค้า / บริการ	ลักษณะเด่น
1 วัว น้ำหนัก 450 กก. ขึ้นไป	1 เป็นวัวที่ได้ นน.ตามความต้องการของตลาด
2 วัว อ้วนม อายุ 8 เดือนขึ้นไป	2 พันธุ์กรรมที่มีคุณภาพ
3 ปุ๋ยจี้วัว	3 มีปริมาณเพียงพอตามที่ตลาดต้องการ

(4) การกำหนดราคาขาย / การกำหนดอัตราดอกเบี้ยแก่สมาชิก

สินค้า/บริการ	ต้นทุน	ราคาขาย	ราคาขายของคู่แข่ง
1. วั นน้ำหนัก 450 กก.ขึ้นไป	1. 89 บาท/กก	1. 98 บาท/กก	1. เท่ากัน
2. วั นอ่อนนุ่ม อายุ 8 เดือนขึ้นไป	2. -บาท/กก	2. 80 บาท/กก	2. เท่ากัน
3. ปุ๋ ยจี้วั น	3. - บาท/กส	3. 25 บาท/กส	3. 5-10 บาท

(5) การขายสินค้าและเงื่อนไขการขาย (กรณีธุรกิจขาย)

ยอดขาย 317,000 บาทต่อเดือน ยอดขาย 3,805,000 บาทต่อปี

ขายสด 100 % ขายเชื่อ - % ระยะเวลาเรียกเก็บเงินจากลูกค้า วัน

(6) ช่องทางการจำหน่ายสินค้า / บริการ / ช่องทางในการบริการสินเชื่อแก่สมาชิก

ขายตรง ขายปลีก ขายผ่านตัวแทน ฝากขาย ขายส่ง

รับจ้างผลิต ให้ผู้รายคน ให้ผู้รายกลุ่ม อื่น ๆ ระบุ.....

(7) การส่งเสริมการตลาด (เช่น การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ การลด แลก แจก แถม เป็นต้น)

-
-

4.2 แผนการผลิต

(1) กระบวนการผลิต/ขั้นตอนการให้บริการ

1. จัดหาวั นสายพันธุ์ชาร์โลเล่ นน. 400 กก.ขึ้นไป และจำนวนที่ต้องการ

2. จัดหาอาหารข้น,อาหารหยาบ ให้เพียงพอแต่ละรอบ ประมาณ 120 วัน

3. ทำการ ฟันยาฆ่าเชื้อโรงเรือน

4. ทำการนำเข้าโรงเรือน ถ่ายยาพยาธิ,ฉีดวัคซีน

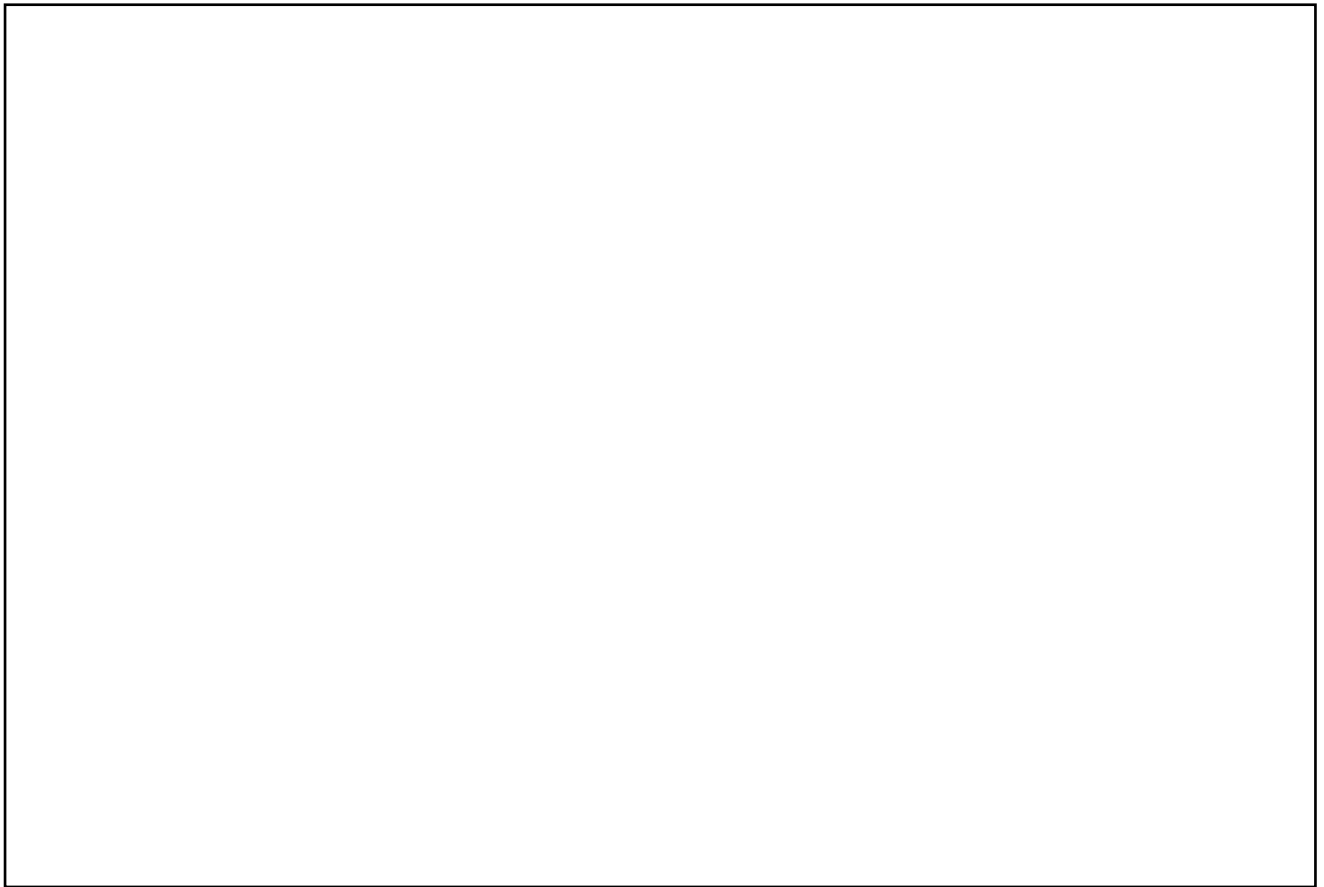
5. เข้าโรงเรือนพร้อมดำเนินการ ขุน

-โรงเรือน 1 โรง สามารถ บรรจุได้ ประมาณ 25 ตัว หรือ มากกว่า แล้วแต่ ขนาด โรงเรือน

-ใช้เวลาขุน 120 วัน

-ครบ 120 วัน ประสาน พะเยาบิ๊ป มารับไปดำเนินการต่อ

(2) แผนผังที่ตั้งกลุ่ม หรือที่ตั้ง โครงการที่ขอกู้เงินในครั้งนี้ (อธิบายให้ละเอียด หรือวาดเป็นแผนที่ ระบุที่ตั้งให้ชัดเจน)



(3) แหล่งวัตถุดิบ / แหล่งเงินทุน ของกลุ่ม

- วัสดุจาก จังหวัดตาก หรือ ฟาร์มที่ต้องการให้ขุนต่อ

(4) การซื้อวัตถุดิบ และเงื่อนไขการซื้อ (กรณีธุรกิจซื้อ)

ซื้อเป็นเงินสด 100 %

ซื้อเป็นเงินเชื่อ % มีกำหนดชำระเงินภายใน วัน

(5) กระบวนการผลิต/บริการ มีผลกระทบหรือเป็นปัญหาต่อชุมชน สังคม สิ่งแวดล้อมหรือไม่

- ไม่มี เป็นการใช้เครื่องจักร, แรงงานคน และไม่ใช่สารเคมี โดยใช้ เกษตรอินทรีย์ เช่น

* กลิ่น - ใช้น้ำอีเอ็ม ผสมน้ำให้วัวกินและล้างทำความสะอาดพื้น

* แอมलग - โดยใช้ กางมุ้งด้วย ตาข่ายกันแมลงและจุดไฟ รมควันไล่แมลงทุกวัน

แนวทางในการจัดการป้องกันแก้ไขปัญหา

- ใช้เศรษฐกิจพอเพียงตามทฤษฎีใหม่

5. แผนการจัดการ

5.1 การมอบหมายหรือการแบ่งงานให้คณะกรรมการ หรือสมาชิกกลุ่มในการดำเนินธุรกิจนี้(แสดงแผนภูมิ และระบุชื่อคนทำงานตามแผนภูมิ)

นายเชิดพงษ์ สติสองสม ทำธุรกรรมการเงิน,บัญชี,ประสานงานหน่วยงาน ต่างๆ จัดซื้ออุปกรณ์ฟาร์ม

นายวิโรจน์ กุมหาชัย ดูแลจัดการเรื่องอาหารชั้น,หยาบ,จัดการระบบในฟาร์ม

นายจักรพงษ์ ไผเอ้อย ดูแลจัดการเรื่องอาหารชั้น,หยาบ,จัดการระบบในฟาร์ม

นายอภิวัฒน์ เตชะ ดูแลจัดการเรื่องอาหารชั้น,หยาบ,จัดการระบบในฟาร์ม

นายบุญฤทธิ์ ตรีแก้ว ดูแลจัดการเรื่องอาหารชั้น,หยาบ,จัดการระบบในฟาร์ม

5.2 การจัดการระบบบัญชี (วันสิ้นสุดปีบัญชี,การจัดทำงบการเงิน)

มีการจัดทำบันทึกรายรับรายจ่ายเป็นรูปเล่มทุกครั้ง และสรุปบัญชีทุกปี

6. แผนการเงินและการลงทุน

6.1 ปัจจุบันมีเงินกู้ยืม

ก) ชื่อเจ้าหนี้.....จำนวนหนี้เงินกู้คงเหลือ.....บาท

ชำระหนี้สิ้นเดือนละ.....บาท คาดว่าจะชำระหนี้สินหมดภายใน.....ปี.....เดือน

ข) ชื่อเจ้าหนี้.....จำนวนหนี้เงินกู้คงเหลือ.....บาท

ชำระหนี้สิ้นเดือนละ.....บาท คาดว่าจะชำระหนี้สินหมดภายใน.....ปี.....เดือน

ค) ชื่อเจ้าหนี้.....จำนวนหนี้เงินกู้คงเหลือ.....บาท

ชำระหนี้สิ้นเดือนละ.....บาท คาดว่าจะชำระหนี้สินหมดภายใน.....ปี.....เดือน

6.2 วัตถุประสงค์และวงเงินการขอสินเชื่อกับ ธ.ก.ส.ในครั้งนี้

ก) วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อ 2,000,000 บาท

● เพื่อเป็นค่าใช้จ่าย.....บาท

วัตถุประสงค์.....

● เพื่อเป็นค่าลงทุน 2,000,000 บาท เงินทุนตนเองสมทบ 500,000 บาท

วัตถุประสงค์ ซื้อวัวสำหรับขุน , แม่พันธุ์ ,อาหารชั้น,หยาบ ,โรงเรือน

ข) รายละเอียดการใช้เงินกู้

-วัวขุน 25 ตัว ราคา 1,125,000 บาท

-วัวแม่พันธุ์ 15 ตัว ราคา 675,000 บาท

-อาหารชั้น,หยาบ,โรงเรือน ราคา 200,000 บาท

- ค) หลักประกันเงินกู้ที่เสนอ จำนองอสังหาริมทรัพย์ วงเงิน.....บาท
- จำน่าสิทธิในพันธบัตร วงเงิน.....บาท
- เงินฝากค้ำประกัน วงเงิน.....บาท
- รับรองรับผิดชอบอย่างลูกหนี้ร่วม วงเงิน.....บาท
- บุคคลค้ำประกัน วงเงิน.....บาท
- อื่นๆ (ระบุ)บาท

ง) ประมาณการรายรับ และรายจ่ายในการประกอบธุรกิจ ต่อเดือน/ ต่อปี

รายรับ	บาท	รายจ่าย	บาท
1. จากยอดขาย/บริการ/ดอกเบี้ยเงินให้ กู้ยืมจากสมาชิก	3,805,000	1. ค่าเช่าสถานที่
2. จากรายได้อื่น	85,000	2. ค่าวัตถุดิบ/วัสดุเพื่อผลิต	1,138,500
3.	45,000	3. ค่าแรงงาน
4.	4. ค่าสาธารณูปโภค (ค่าน้ำ ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ ฯ)	3,600
5.	5. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ/ดอกเบี้ยเงินกู้ยืม จากแหล่งเงินทุน	15,400
รวมรายรับทั้งหมด	3,935,000	รวมรายจ่ายทั้งหมด	1,157,500

เงินคงเหลือสุทธิต่อเดือน/ ต่อปี 2,777,500 บาท

หมายเหตุ : แหล่งที่มาของยอดขาย รายได้อื่น และค่าใช้จ่าย อธิบายเพิ่มเติมได้ ดังนี้

ยอดขาย : ขายวัวขุนที่ได้น้ำหนักตามเกณฑ์4เดือนต่อ1ครั้ง 1,125,000

รายได้อื่น : ขายลูกวัว หย่านม 8 เดือนขึ้นไป

ค่าเช่าสถานที่ :

ค่าวัตถุดิบ/วัสดุเพื่อการผลิต :

ค่าแรงงาน :

ค่าสาธารณูปโภค : ค่าน้ำ,ค่าไฟฟ้า

ค่าใช้จ่ายอื่น เช่น ค่ายาถ่ายพยาธิ และอุปกรณ์ในกิจการ

จ) แผนการชำระเงินกู้

ชำระ รอบปี ตามที่มาของรายได้

7. ความเสี่ยงและแผนสำรอง

7.1 ความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นการดำเนินธุรกิจคือ

- อาหารมีต้นทุนสูง
- โรคติดต่อในสัตว์

7.2 การจัดการป้องกันความเสี่ยง/แผนสำรอง

- จัดการจัดหาวัตถุดิบ ผสมอาหารเอง
- ขอหมอปศุสัตว์ มาตรวจทุกเดือนพร้อมฉีดวัคซีนเมื่อถึงกำหนด

8. สรุป

เป็นวิสาหกิจชุมชนที่น่าสนับสนุน เนื่องจากมีโควตาผลผลิตที่แน่นอน มีอุปกรณ์และสถานที่ที่เหมาะสม คณะกรรมการมีประสบการณ์มานาน ได้รับการอบรมเกี่ยวกับการเลี้ยงสัตว์ที่ดีในการดำเนินการ และบริหารงานวิสาหกิจชุมชนมีกำไรทุกปี

9. เอกสารประกอบ

.....
.....
.....

ลายมือชื่อ.....

(นายเชิดพงษ์ สลีสองสม)

ตำแหน่งประธานกลุ่ม วิสาหกิจชุมชนโคขุนสร้างอาชีพบ้านสันปูเลย

ลายมือชื่อ.....

(นายวิโรจน์ กุมหาชัย)

ตำแหน่ง รองประธานวิสาหกิจชุมชน

ลายมือชื่อ.....

(นายจักรพงษ์ ใฝ่เอ๋ย)

ตำแหน่ง กรรมการ

ผลการวิเคราะห์แผนธุรกิจ

วันที่.....

ชื่อ

ประเภทธุรกิจ เกษตรกรรม พาณิชยกรรม อุตสาหกรรม บริการ บริการการเงินชุมชนการประเมินศักยภาพประจำปี อยู่ในเกณฑ์ ดี ปานกลาง ปรับปรุง

1. วงเงินที่ต้องการขอสินเชื่อบาท

 เพื่อเป็นค่าใช้จ่าย.....บาท

วัตถุประสงค์.....

 เพื่อเป็นค่าลงทุน.....บาท เงินทุนตนเองสมทบ..... บาท

สัดส่วนเงินทุนตนเองสมทบ.....%

วัตถุประสงค์.....

2. หลักประกันเงินกู้ที่เสนอ จำนองอสังหาริมทรัพย์ วงเงิน.....บาท จำนาสินทรัพย์ในพันธบัตร วงเงิน.....บาท เงินฝากค้ำประกัน วงเงิน.....บาท รับรองรับผิดชอบอย่างลูกหนี้ร่วม วงเงิน.....บาท บุคคลค้ำประกัน วงเงิน.....บาท อื่นๆ (ระบุ)บาท

3. ความเป็นไปได้ของตัวธุรกิจ

1.1 ที่ตั้งโครงการ เหมาะสม ไม่เหมาะสม1.2 แผนการตลาด เหมาะสม ไม่เหมาะสม1.3 แผนการผลิต / บริการ เหมาะสม ไม่เหมาะสม1.4 แผนการจัดองค์กรและการจัดการ เหมาะสม ไม่เหมาะสม1.5 แผนการจัดการความเสี่ยง เหมาะสม ไม่เหมาะสม1.6 กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับโครงการนี้ ไม่ขัดกฎหมาย ขัดกฎหมาย1.7 โครงการการผลิตหรือบริการจะมีผลกระทบ ไม่มี มี

ต่อชุมชน สังคม หรือสิ่งแวดล้อม

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม

.....

.....

.....

4. ความเป็นไปได้ของการให้สินเชื่อ

- 1.1 ตัวผู้กู้ มีคุณสมบัติถูกต้อง มีคุณสมบัติไม่ถูกต้อง
- 1.2 หลักประกัน ถูกต้อง ไม่ถูกต้อง
- 1.3 ที่มาของเงินชำระดอกเบี้ยกับ
แผนการส่งชำระหนี้ สอดคล้องเหมาะสม ไม่สอดคล้อง
- 1.4 ประมาณการกระแสเงินสด ไม่ดีดลบ ดีดลบ

ข้อคิดเห็นเพิ่มเติม

.....

.....

ความเห็นผู้สอบสวน สมควรให้กู้ได้.....บาท

ไม่สมควรให้กู้

คำชี้แจง.....

พร้อมนี้ได้แนบประมาณการกระแสเงินสดเป็นรายเดือน / ปี มาด้วยแล้ว

ลงชื่อ.....ผู้สอบสวน
(.....)

ตำแหน่ง.....
...../...../.....

ความเห็นผู้ตรวจ สมควรให้กู้ได้.....บาท

ไม่สมควรให้กู้

คำชี้แจง.....

.....

.....

ลงชื่อ.....ผู้ตรวจ
(.....)

ตำแหน่ง.....
...../...../.....