

รายงานความยั่งยืน

ศูนย์บ่มเพาะวิชาชีพ “ร้านน้ำ สะลิ้ม – สะลือ”

สาขาพาณิชยการ วิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่



Lanna Polytechnic Chiangmai

Sustainability Report : SA-LUEM SA-LEU CAFE’

2020

งบแสดงฐานะการเงิน
(Balanced Sheet Statement)

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

	หน่วย : บาท
สินทรัพย์ : -	
เงินสด	4,353.00
เค๊าท์เตอร์เคลื่อนที่	38,000.00
วัสดุ/อุปกรณ์ถาวร	13,496.00
สินทรัพย์รวม	55,849.00
หนี้สินและทุน :-	
เจ้าหนี้การค้า	-
ทุน	
ทุน-ศูนย์บ่มเพาะ	4,353.00
ทุน-วิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา (งบประมาณโครงการเตรียมความพร้อมรองรับการเปลี่ยนแปลงตามนโยบายฯ งานศูนย์ บ่มเพาะวิสาหกิจเพื่อการศึกษา)	51,496.00
หนี้สินและทุนรวม	55,849.00
รวม	55,849.00

งบกำไรขาดทุน
(Income Statement)

สำหรับงวดสิ้นสุด ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2562

	หน่วย : บาท
รายได้จากการขาย (1 มิ.ย.62 – 7 ก.พ. 63) ***ปิดงบตามภาคการศึกษา***	103,589.50
หัก ต้นทุนสินค้าขาย	
- ค่าวัตถุดิบ	79,405.25
กำไรขั้นต้น	24,184.25
ค่าแรง (25% กำไรขั้นต้น x 30 คน)	6,000.00
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	
- ค่าน้ำ ค่าไฟร้านค้า (จ่ายรวมวิทยาลัยไม่สามารถแยกมิเตอร์ได้)	-
กำไรจากการดำเนินงาน	18,184.25
หัก ต้นทุนทางการเงิน	-
กำไรสุทธิ	18,184.25
จัดสรร ทุน-ศูนย์บ่มเพาะ	5,000.00

วิเคราะห์งบการเงิน
(Financial Ratios Analysis)

ประจำผลการดำเนินงาน ปี 2562

	อัตราส่วนที่ได้	วิเคราะห์ผล
• ด้านการบริหารสภาพคล่อง (Liquidity Ratios) เป็นการวัดความสามารถในการบริหารสภาพคล่องของกิจการว่ามีสภาพคล่องสูงหรือต่ำและมีความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นได้มากน้อยเพียงใด		
อัตราส่วนหมุนเวียน (Current ratio)	= สินทรัพย์หมุนเวียน/หนี้สินหมุนเวียน = 4,353/0 = 0	กิจการมีสินทรัพย์หมุนเวียนเพียงอย่างเดียวคือ เงินสดที่ใช้ในกิจการ ไม่มีหนี้สิน ดังนั้นกิจการมีสภาพคล่องสูง
• ด้านประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์ (Asset Usage Ratios) เพื่อให้ทราบถึงประสิทธิภาพในการจัดการบริหารสินทรัพย์ภายในกิจการ		
อัตรามูลเงินของสินทรัพย์รวม (Total Asset Turnover)	= ขายสุทธิ/สินทรัพย์รวม = 103,589.50/55,849 = 1.85 เท่า	แสดงว่าสินทรัพย์ทุกๆ 1 บาท สามารถสร้างยอดขายกลับมายังกิจการ 1.85 บาท ถือว่ากิจการมีการใช้ประโยชน์จากสินทรัพย์ได้ในระดับค่อนข้างเกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงานได้ดีมาก

• ด้านความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

วัดถึงกำไรของกิจการต่อยอดขายว่าสูงหรือต่ำ รวมไปถึงการวัดผลตอบแทนการลงทุนของผู้ถือหุ้นและการลงทุนในทรัพย์สินด้วย

อัตรากำไรสุทธิ (Net Profit Margin)	= กำไรสุทธิ/ยอดขายสุทธิ = 19,764.25/103,589.50= 19.20%	แสดงให้เห็นว่าจาก ยอดขายทุกๆ 100 บาท สามารถสร้างกำไรกลับมา ยังกิจการได้ 19.20 บาท
---------------------------------------	---	--

• ด้านนโยบายทางการเงิน (Leverage Ratio)

วัดโครงสร้างทางการเงินของกิจการว่ามีสัดส่วนหนี้สินเป็นกี่เท่าของทุนเพื่อวิเคราะห์ถึงสภาพความเสี่ยงทางการเงินที่อาจเกิดขึ้นในอนาคต

เนื่องจากกิจการลงทุนด้วยส่วนของผู้ถือหุ้นทั้งหมด(ทุน-วิทยาลัยโพลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่) ไม่ได้อาศัยแหล่งเงินทุนจากการกู้ยืม ดังนั้นจึงไม่มีเงินทุนจากแหล่งหนี้สิน ดังนั้นกิจการจะไม่มีภาระค่าใช้จ่ายต้นทุนทางการเงินใดๆทั้งสิ้น

บัญชีรายรับ - รายจ่าย

ประจำผลการดำเนินงาน ปี 2562

ที่	วัน/เดือน/ปี	รายการ	รายรับ	รายจ่าย	คงเหลือ	หมายเหตุ
1	1-มิ.ย.-62	ยอดยกมา-ผลการดำเนินงาน 25	4,053.00	-	4,053.00	
		ซื้อวัตถุดิบ		2,876.00	1,177.00	
2	24-มิ.ย.-62	ยอดขาย	869.00		2,046.00	
		จ่ายค่าน้ำแข็ง		180.00	1,866.00	
3	25-มิ.ย.-62	ยอดขาย	1,690.00		3,556.00	
		ซื้อวัตถุดิบ+น้ำแข็ง		2,007.00	1,549.00	
4	26-มิ.ย.-62	ยอดขาย	4,635.00		6,184.00	White power
		ซื้อวัตถุดิบ+น้ำแข็ง		3,175.00	3,009.00	
5	27-มิ.ย.-62	ยอดขาย	1,636.00		4,645.00	
		ซื้อวัตถุดิบ+น้ำแข็ง		351.00	4,294.00	
6	28-มิ.ย.-62	ยอดขาย	1,095.00		5,389.00	
		ซื้อวัตถุดิบ+น้ำแข็ง		3,738.00	1,651.00	
7	1-ก.ค.-62	ยอดขาย	675.00		2,326.00	สป.5 **อ.ทัย
		ซื้อวัตถุดิบ+น้ำแข็ง		505.00	1,821.00	
8	2-ก.ค.-62	ยอดขาย	833.00		2,654.00	
		ซื้อวัตถุดิบ+น้ำแข็ง		418.00	2,236.00	
9	3-ก.ค.-62	ยอดขาย	1,260.00		3,496.00	
		ซื้อวัตถุดิบ+น้ำแข็ง		481.00	3,015.00	
10	4-ก.ค.-62	ยอดขาย	1,375.00		4,390.00	
		ซื้อวัตถุดิบ+น้ำแข็ง		599.00	3,791.00	
11	5-ก.ค.-62	ยอดขาย	2,423.00		6,214.00	ดูงาน+สิงคโปร์
		ซื้อวัตถุดิบ+น้ำแข็ง		1,388.00	4,826.00	
12	8-ก.ค.-62	ยอดขาย	450.00		5,276.00	สป.6 ** อ.ทัยรุกหนัก
		ซื้อวัตถุดิบ+น้ำแข็ง		973.00	4,303.00	
13	9-ก.ค.-62	ยอดขาย	823.00		5,126.00	
		ซื้อวัตถุดิบ+น้ำแข็ง		768.00	4,358.00	
14	10-ก.ค.-62	ยอดขาย	780.00		5,138.00	
		ซื้อวัตถุดิบ+น้ำแข็ง		633.00	4,505.00	
15	11-ก.ค.-62	ยอดขาย	1,240.00		5,745.00	** เด็กขายคาซาง อ.ทัยไม่
		ซื้อวัตถุดิบ+น้ำแข็ง		306.00	5,439.00	สว.อ.ไม่ติดขายศุกร์ 12
16	15-ก.ค.-62	ซื้อวัตถุดิบ+น้ำแข็ง		270.00	5,169.00	สป.7 * ไม่ได้ออกลูกกับเงินปล้นน้ำ
17	23-ก.ค.-62	ยอดขาย	1,050.00		6,219.00	สป.8 ** ขายวันอังคาร

ตัวอย่างบัญชีรายรับ-รายจ่ายที่บันทึกในระบบ Excel

รายงานความยั่งยืน

Sustainability Report

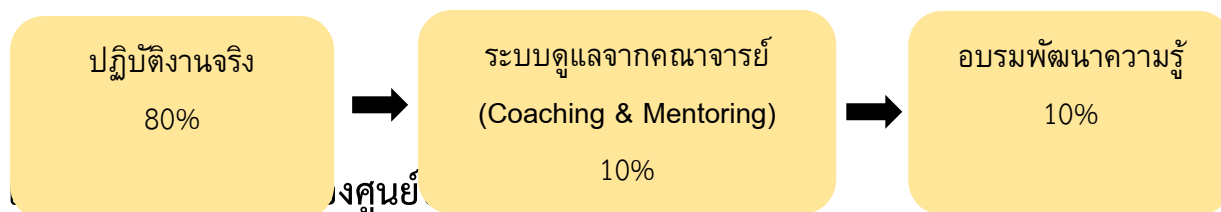
รายงานความยั่งยืน (Sustainability Report) รายงานฉบับนี้จัดทำเพื่อรายงานผลการดำเนินงานด้านความยั่งยืนของศูนย์บ่มเพาะวิชาชีพ สะลิม สะลือ คาเฟ่ ณ วิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่ โดยอ้างอิงข้อมูลการดำเนินงานในช่วงระหว่าง วันที่ 1 มกราคม – 31 ธันวาคม 2562 โดยแบ่งหัวข้อการรายงานออกเป็น 3 ด้าน คือ ด้านรายงานทางการเงิน ด้านการพัฒนาและดูแลพนักงาน และแนวโน้มและทิศทางของศูนย์บ่มเพาะในอนาคต

ด้านรายงานทางการเงิน (Financial Analysis)

จากข้อมูลงบแสดงฐานะการเงิน ณ วันที่ 30 ธันวาคม 2562 ของศูนย์บ่มเพาะ สะลิมสะลิม คาเฟ่ ณ วิทยาลัยเทคโนโลยีโปลิเทคนิคลานนา เชียงใหม่ พบว่ากิจการมีสินทรัพย์เพิ่มขึ้น คือ เงินสด 4,353 บาท ซึ่งเป็นทุนยกมาจากการดำเนินงานของปี 2561 จากข้อมูลงบกำไรขาดทุนสำหรับงวดวันที่ 30 ธันวาคม 2562 ของ ศูนย์บ่มเพาะสะลิมสะลิม คาเฟ่ พบว่ากิจการมีรายได้ คือ รายได้จากการขาย 69,938 บาท และค่าใช้จ่าย คือ ค่าวัตถุดิบ 58,275 บาท และ ค่าแรง 3,440 บาท มีกำไรสุทธิอยู่ที่ 8,223 บาท

ด้านพัฒนาและดูแลพนักงาน (Staff Training)

นักศึกษาเข้าร่วมโครงการกลุ่มเดิมมีการเรียนรู้และปฏิบัติงานจริงในศูนย์บ่มเพาะที่พัฒนาขึ้น ทั้งในเรื่องของ การต้อนรับลูกค้า การให้บริการ การบันทึกบัญชีรายรับ-รายจ่าย ควบคู่ไปกับอาจารย์ผู้ให้การสนับสนุนและดูแล ศูนย์บ่มเพาะอย่างใกล้ชิด (Coaching & Mentoring) มีการอบรมพัฒนาความรู้ในศาสตร์ที่เกี่ยวข้องอย่างต่อเนื่องโดยเน้นเนื้อหาจากรายวิชาที่นักศึกษาเรียนเป็นหลักซึ่งมี 3 แขนงสาขา คือ การบัญชี การตลาด คอมพิวเตอร์ธุรกิจ ตัวอย่างรายวิชา เช่น การบัญชีเบื้องต้น การตลาดเบื้องต้น โปรแกรมคอมพิวเตอร์ และเครื่องใช้สำนักงาน เป็นต้น ปฏิบัติงานจริง 80% ระบบดูแลจากคณาจารย์ (Coaching & Mentoring) 10% อบรมพัฒนาความรู้ 10% ซึ่งในปี 2562 ทางศูนย์บ่มเพาะเน้นเรื่องการเพิ่มศักยภาพให้นักศึกษาผู้เข้าร่วมโครงการโดยเน้นเรื่องการปฏิบัติงานจริงให้เพิ่มมากขึ้น 20%



(2563 Future Performance)

เนื่องจากเมืองเชียงใหม่เป็นแหล่งเพาะปลูกกาแฟเมล็ดพันธุ์ชั้นดีทางศูนย์บ่มเพาะได้เล็งเห็นว่าต้นทุนในการจัดซื้อและการเก็บรักษาวัตถุดิบมีแนวโน้มที่สูงมากและไม่ถือเป็นภาระค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถสร้างผลตอบแทนได้ เนื่องด้วยในวิทยาลัยมีบุคลากร และคณาจารย์ ปฏิบัติงานในวิทยาลัยจำนวนมากและจากการสังเกตพบว่าบุคลากร และคณาจารย์มีการสอบถามขอซื้อกาแฟที่ร้านค้าเป็นประจำจึงทำให้ศูนย์บ่มเพาะมีความคิดเห็นว่าการจะมีการนำเครื่องต้มประเภทกาแฟมาขายเพิ่มเติม โดยสามารถตอบรับความต้องการของบุคลากรและคณาจารย์ในวิทยาลัยได้ และเป็นทางเลือกในการบริโภคน้ำเพิ่มเติมให้แก่นักศึกษาในวิทยาลัย โดยแนวโน้มเครื่องต้มผลิตภัณฑ์กาแฟดังกล่าวยังคงยึดหลักเน้นเป็นเครื่องดื่มสุขภาพโดยทางศูนย์บ่มเพาะจะคัดสรรเมล็ดกาแฟออร์แกนิก (organic coffee bean) จากโครงการหลวงป่าเมี่ยง ตำบลเทพเสด็จ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ มาเป็นวัตถุดิบหลักในการชงกาแฟพร้อมขาย ทั้งนี้ศูนย์บ่มเพาะยังจะมีการพัฒนานวัตกรรมเครื่องต้มกาแฟแต่งรสกับน้ำผลไม้หลากหลายสูตร อาทิเช่น Americano Lover, Americano Orange, Americano Mango และ Americano Soda เป็นต้น

และเพื่อเป็นการสร้างยอดขายให้เติบโตขึ้นในอนาคตและเป็นแนวทางในการดำเนินร้านค้าอย่างยั่งยืนต่อไปกิจการได้เพิ่มช่องทางการสั่งซื้อน้ำภายในร้านค้า โดยจากเดิมที่มีเพียงช่องทางเดียว คือ การเดินเข้ามาซื้อหน้าร้าน (Walk-in) ได้เพิ่มช่องทางการสั่งซื้อผ่าน Line Application เพื่อเพิ่มความสะดวกให้แก่ผู้บริโภคมากขึ้นและสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในปัจจุบัน

