

แผนธุรกิจ

วิสาหกิจเกษตรแปลงใหญ่มันสำปะหลัง



บ้านโคกตะเคียนงาม ตำบลทุ่งพระยา
อำเภอสนามชัยเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา

การวิเคราะห์แผนธุรกิจ
กลุ่มแปลงใหญ่มันสำปะหลัง ตำบลทุ่งพระยา อำเภอสนามชัยเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา

๑. ความเป็นมา

๑.๑ ข้อมูลทั่วไป

ชื่อกลุ่ม : กลุ่มแปลงใหญ่มันสำปะหลังตำบลทุ่งพระยา อำเภอสนามชัยเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา
 ที่ตั้งกลุ่ม : บ้านโคกตะเคียนงาม หมู่ที่ ๓ ตำบลทุ่งพระยา อำเภอสนามชัยเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา
 พิกัดที่ทำการกลุ่ม : X ๗๙๓๓๘๘ Y ๑๕๒๐๑๕๖
 ผู้จัดการแปลง : นายสาธิต เข้มกำเนิด ตำแหน่ง เกษตรอำเภอสนามชัยเขต
 สำนักงานเกษตรอำเภอสนามชัยเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา
 เบอร์โทรศัพท์ ๐๘๙-๔๐๗๖๑๘๑
 ประธานกลุ่ม : นายวัชรินทร์ ทองโส
 สมาชิกกลุ่ม : ๕๓ ราย
 พื้นที่ : ๑,๔๘๘ ไร่
 ชนิดสินค้า : หัวมันสำปะหลังสด

๑.๒ สรุปรายละเอียดกิจกรรม

ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ

ในสถานการณ์ปัจจุบันราคาสินค้าเกษตรนับว่ามีความผันผวนค่อนข้างสูง ประกอบกับเกษตรกรมีการปลูกพืชชนิดเดียวติดต่อกันเป็นเวลานาน มีการใช้ปุ๋ยเคมี สารเคมีกำจัดศัตรูพืชในปริมาณที่ไม่ถูกต้องและเหมาะสม ขาดการจัดการดินและน้ำอย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้เกิดภาวะต้นทุนการผลิตสูง ผลผลิตตกต่ำ ประกอบกับราคาสินค้าเกษตรตกต่ำจึงประสบปัญหาการขาดทุน หนี้สินเพิ่มขึ้น

มันสำปะหลังเป็นพืชเศรษฐกิจหลักที่สำคัญชนิดหนึ่งของอำเภอสนามชัยเขต เกษตรกรส่วนใหญ่ในพื้นที่มีการปลูกมันสำปะหลังร้อยละ ๖๐ และด้วยทางกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ได้มีนโยบายส่งเสริมให้เกษตรกรมีการรวมกลุ่มจัดการเกษตรแบบแปลงใหญ่ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การตลาด และการบริหารจัดการ โดยสนับสนุนให้เกษตรกรมีการรวมกลุ่มผลิต แปรรูป จำหน่ายและบริหารจัดการร่วมกัน

เกษตรกรบ้านโคกตะเคียนงามและเกษตรกรส่วนใหญ่ของตำบลทุ่งพระยา ปลูกมันสำปะหลังเป็นอาชีพหลัก ลักษณะการปลูกเป็นพืชเชิงเดี่ยว ปลูกซ้ำๆ กันเป็นระยะเวลาอันยาวนาน ขาดการปรับปรุงบำรุงดิน และการจัดการดินอย่างถูกต้องเหมาะสม ทำให้ดินเสื่อมโทรมไม่เหมาะสมต่อการเพาะปลูกพืช ส่งผลให้ผลผลิตไม่ได้ตามเป้าหมายที่กำหนด ทั้งนี้ เกษตรกรผู้ปลูกมันสำปะหลังส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย ขาดทุนทรัพย์ในการจัดหาปัจจัยการผลิต และเครื่องจักรกลทางการเกษตรที่มีคุณภาพ อีกทั้งยังขาดองค์ความรู้และเทคโนโลยีในการผลิต มักจะทำตามๆ กันมา เคยทำกันมาอย่างไรก็ทำอย่างนั้น

การรวมกลุ่มเกษตรกรผู้ปลูกมันสำปะหลังบ้านโคกตะเคียนงาม นับเป็นก้าวแรกที่จะสามารถพัฒนาระบบการผลิตสินค้าเกษตรได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งมีแนวคิดรวมกลุ่มกันผลิตมันสำปะหลังและจัดหาปัจจัยการผลิต ราคาถูก เพื่อลดต้นทุนการผลิตในรูปกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ตลอดจนจัดหาเครื่องจักรกลทางการเกษตรมาบริการในราคาถูกให้กับสมาชิก

วิสัยทัศน์

“เป็นกลุ่มผู้นำการพัฒนาการผลิตมันสำปะหลังแบบครบวงจร”

วัตถุประสงค์

๑. มีการบริหารจัดการขั้นตอนกระบวนการผลิต การตลาด การจัดหาปัจจัยการผลิต เครื่องจักรกลการเกษตร และกระบวนการเรียนรู้เทคโนโลยีการเกษตรต่างๆ ร่วมกัน
๒. เกษตรกรมีอำนาจต่อรองเพิ่มมากขึ้น ทั้งในด้านการจัดหาปัจจัยการผลิต และการจำหน่ายผลผลิต
๓. เกษตรกรสามารถเพิ่มผลผลิตได้มากขึ้นร้อยละ ๒๐ และลดต้นทุนการผลิตลงร้อยละ ๒๐ จากปัจจัยการผลิต และเครื่องจักรกลการเกษตรที่ได้จากการเข้าร่วมโครงการ

เป้าหมาย

๑. สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่มันสำปะหลัง จำนวน ๕๓ ราย พื้นที่ ๑,๔๘๘ ไร่ สามารถลดต้นทุนการผลิตโดยการใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดินในปริมาณที่ถูกต้องและเหมาะสม สามารถลดต้นทุนการผลิตจากการใช้ปุ๋ยเคมีได้โดยประมาณ ไร่ละ ๓๐๐ บาท คิดเป็นเงิน ๔๔๖,๔๐๐ บาท
๒. สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ ต้องการท่อนพันธุ์มันสำปะหลังพันธุ์ดีที่มีความเหมาะสมกับสภาพพื้นที่ และตรงตามความต้องการของตลาด เช่น พันธุ์ระยอง ๙ พันธุ์เกษตรศาสตร์ ๕๐ เป็นต้น
๓. สมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่ดำเนินการใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน โดยร่วมกันจัดซื้อแม่ปุ๋ยและดำเนินการผลิตปุ๋ยสั่งตัดไว้ใช้กันภายในกลุ่ม และจำหน่ายให้กับสมาชิกกลุ่มหรือเกษตรกรในพื้นที่ในราคาถูก เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิต และสามารถเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตให้ได้ผลผลิตต่อไร่เพิ่มสูงขึ้น
๔. เกษตรกรสามารถเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตมันสำปะหลัง ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น คุณภาพชีวิตดีขึ้น และชุมชนเข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้

รูปแบบการผลิต : กลุ่มแปลงใหญ่มันสำปะหลังดำเนินการผลิตหัวมันสด โดยมีช่องทางการจำหน่ายเป็นหัวมันสดให้กับโรงงานอิมเพรส เอทานอล จำกัด และลานมันในพื้นที่ตำบลทุ่งพระยา

รูปแบบธุรกิจ : รวมกลุ่มกันผลิตมันสำปะหลัง (หัวมันสด) วางแผนการผลิต การตลาด และบริหารจัดการทรัพยากรและเครื่องจักรกลการเกษตรร่วมกัน

ลักษณะเด่นของสินค้าและบริการ : ผลิตมันสำปะหลัง (หัวมันสด) ที่มีเปอร์เซ็นต์แป้งสูงและน้ำหนักดี มีคุณภาพตรงตามความต้องการของตลาด

ตลาดเป้าหมาย

เกษตรกรกลุ่มแปลงใหญ่มันสำปะหลัง มีตลาดรับซื้อมันสำปะหลัง (หัวมันสด) ที่แน่นอน โดยจำหน่ายหัวมันสดให้กับลานมันในพื้นที่ และโรงงานอิมเพรส เอทานอล จำกัด โดยโรงงานมีเงื่อนไข ดังนี้

- ๑) พันธุ์มันสำปะหลังที่โรงงานต้องการ ได้แก่ ระยอง ๙ และเกษตรศาสตร์ ๕๐ ให้เปอร์เซ็นต์แป้งดี

๒) ประกันราคาหัวมันสด (คละ) ขั้นต่ำ ๒ บาท/กิโลกรัม หากราคาตลาดสูงกว่า ๒ บาท/กิโลกรัม จะรับซื้อตามราคาตลาด

๓) การรับซื้อหัวมันสดโดยคิดเปอร์เซ็นต์แบ่ง จะทำการสุ่มตรวจ ๓ ครั้ง

- เกษตรกรสุ่มหยิบหัวมันสดเอง
- เจ้าหน้าที่โรงงานสุ่มหยิบหัวมันสดเอง ผลการสุ่มตรวจครั้งที่ ๑ และ ๒ เปอร์เซ็นต์แบ่งไม่แตกต่างกันถือว่าผ่าน แต่ถ้าหากเปอร์เซ็นต์แบ่งแตกต่างกัน จะทำการสุ่มตรวจครั้งที่ ๓
- เจ้าหน้าที่โรงงานจะทำการสุ่มตรวจหัวมันสดบนรถบรรทุก

กลยุทธ์การเข้าสู่ตลาดและการเติบโต

พื้นที่ตำบลทุ่งพระยา อำเภอสนามชัยเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา พื้นที่ส่วนใหญ่เหมาะสมกับการปลูกมันสำปะหลัง มีลักษณะดินเป็นดินลูกรังและดินปนทราย โดยมีโรงงานผลิตเอทานอล ๒ โรง โรงแบ่ง ๑ โรง และลานมันมากกว่า ๗ ลาน ทั้งนี้ เพื่อลดปัญหาต้นทุนที่เกิดจากการขนส่งหัวมันสดไปยังลานรับซื้อ โรงงานอิมเพรส เอทานอล ได้เข้ามาดำเนินการสร้างลานรับซื้อหัวมันสดในพื้นที่ตำบลทุ่งพระยา จำนวน ๑ ลาน รวมทั้งโรงงานยังประกันราคามันสำปะหลัง (หัวมันสดแบบคละ) ขั้นต่ำ ๒ บาท/กิโลกรัม ในอนาคตกลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่มันสำปะหลังสามารถดำเนินการแปรรูปมันสำปะหลังหัวมันสดให้เป็นมันเส้นสะอาดคุณภาพดีส่งขายให้กับโรงงาน เพื่อเพิ่มมูลค่า และสามารถนำไปใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตเอทานอลได้ โดยโรงงานจะรับซื้อมันเส้นราคา ๗ บาท/กิโลกรัม ทำให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้นสามารถเลี้ยงชีพตนเองและครอบครัวได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

๑.๓ ข้อสรุปด้านการเงิน

- จำนวนเงินลงทุนทั้งสิ้น.....บาท
- จำนวนเงินที่เป็นของเจ้าของ.....บาท
- จำนวนเงินที่ขอกู้.....บาท
- ระยะเวลาคืนทุน.....ปี

๒. ลักษณะทั่วไปของธุรกิจ

๒.๑ ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ

กลุ่มแปลงใหญ่มันสำปะหลังตำบลทุ่งพระยา อำเภอสนามชัยเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา เกิดมาจากการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชนกลุ่มผู้ปลูกมันสำปะหลัง มีสมาชิกจำนวน ๑๒๐ ราย แต่เนื่องด้วยปัญหาทางเศรษฐกิจโลกที่ผันผวนราคามันสำปะหลังที่ขายได้ราคาต่ำ ต้นทุนการผลิตที่เพิ่มสูงขึ้น การจำหน่ายผลผลิตในรูปแบบมันสดทำให้เกษตรกรประสบปัญหาในด้านราคา เกษตรกรในพื้นที่ตำบลทุ่งพระยา จึงได้เริ่มรวมกลุ่มกันเพื่อเพิ่มอำนาจต่อรองในด้านราคามันสำปะหลัง ซึ่งกลุ่มแปลงใหญ่มันสำปะหลังบ้านโคกตะเคียนงาม มีสมาชิกจำนวน ๕๓ ราย พื้นที่ ๑,๔๘๘ ไร่ ซึ่งก่อตั้งครั้งแรกเมื่อปี ๒๕๖๐ โดยได้รับการสนับสนุนการจัดตั้งกลุ่มจากสำนักงานเกษตรอำเภอสนามชัยเขต กรมส่งเสริมการเกษตร โดยมีเจ้าหน้าที่ภาครัฐและเอกชนเข้ามาถ่ายทอดองค์ความรู้ในการผลิตมันสำปะหลัง การบริหารจัดการกลุ่ม รวมถึงการวางแผนการผลิตและการตลาด ทั้งนี้ กลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ยังได้ดำเนินการผลิตปุ๋ยสั่งตัด

หรือปฎิบัติตามคำวิเคราะห์ดินจำหน่ายให้กับสมาชิกในราคาเย่อเยา เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิต และเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตมันสำปะหลังเพื่อให้ได้ปริมาณผลผลิตที่เพิ่มขึ้น

๓. รายนามคณะกรรมการบริหารกลุ่มที่ดำเนินการในธุรกิจนี้

- นายชรินทร์ ทองโส	ประธานกลุ่มแปลงใหญ่
- นายประสิทธิ์ สิงห์ทอง	รองประธาน
- นางสาวเนียง แสงสาร	เลขานุการ
- นางสาวนิตยา ไพรวลัย	เหรัญญิก
- นางเจียรนัย เพียรงาน	ประชาสัมพันธ์
- นายจำรัส เพ็दनอก	กรรมการ
- นางอรุณ ช่างฉาย	กรรมการ
- นายรังสิมันต์ ศุภมงคลเจริญ	กรรมการ
- นายสมชาย ประทุมมาร	กรรมการ
- นางฉลอง ยาพิลา	กรรมการ
- นางสาววรรณภา เวงไทยสง	กรรมการ
- นางปริศนา ศรีเมือง	กรรมการ
- นางละมุน โฉมหน้า	กรรมการ
- นางบำเพ็ญ กลิ่นหอม	กรรมการ
- นายบุญรอด บุญเกิด	กรรมการ

๔. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ (SWOT)

จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน (Weakness)
<p>๑. พื้นที่ตำบลทุ่งพระยา เป็นพื้นที่ที่มีความเหมาะสมสำหรับการปลูกมันสำปะหลัง (S๒)</p> <p>๒. กลุ่มมีองค์ความรู้ในการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตในทิศทางเดียวกัน</p> <p>๓. กลุ่มมีกองทุนในการจัดหาปัจจัยการผลิตคุณภาพดี ราคายุติธรรมให้บริการแก่สมาชิก</p> <p>๔. กลุ่มมีเครื่องจักรกลการเกษตรเพื่อบริการแก่สมาชิกในราคาประหยัด</p>	<p>๑. กลุ่มขาดแคลนแหล่งน้ำในการทำการเกษตรอาศัยน้ำตามธรรมชาติ (น้ำฝน)</p> <p>๒. กลุ่มไม่มีอำนาจต่อรองราคาสินค้าได้</p> <p>๓. ขาดการบริหารจัดการกลุ่มที่เข้มแข็ง</p> <p>๔. ขาดการวางแผนการผลิตร่วมกัน</p> <p>๕. เกษตรกรไม่มีการฟื้นฟูปรับปรุงบำรุงดิน ทำให้ดินเสื่อมโทรม ผลผลิตลดลง</p> <p>๖. ขาดแคลนแรงงานภาคการเกษตร และต้นทุนการผลิตเพิ่มสูงขึ้น</p>

โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threat)
<p>๑. ได้รับการถ่ายทอดองค์ความรู้จากหน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชน</p> <p>๒. ได้รับการสนับสนุนเงินทุนดอกเบี้ยต่ำจากรัฐบาล ในการบริหารจัดการกลุ่ม</p> <p>๓. โรงงานอิมเพรส เอทานอล ดำเนินการสร้างจุดรับซื้อ หัวมันสดในพื้นที่ตำบลทุ่งพระยา</p> <p>๔. โรงงานอิมเพรส เอทานอล รับประกันราคาหัวมันสด ขั้นต่ำ ๒ บาท/กิโลกรัม</p> <p>๕. การเลือกพันธุ์ดีที่เหมาะสมกับสภาพพื้นที่และตรงตาม ความต้องการของตลาด สามารถเพิ่มผลผลิตเฉลี่ย ต่อพื้นที่ได้</p>	<p>๑. ที่ดินทำกินส่วนใหญ่เป็นของนายทุน เกษตรกรขาด ความมั่นใจในการลงทุนปรับปรุงบำรุงดิน</p> <p>๒. ราคาผลผลิตตกต่ำ</p> <p>๓. ต้นทุนการผลิตราคาสูง</p>

๕. กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์

๕.๑ การวิจัย/พัฒนาผลิตภัณฑ์

การพัฒนามันสำปะหลัง (หัวมันสด) ให้มีผลผลิตต่อไร่เพิ่มขึ้น โดยการใช้ปุ๋ยตามค่าวิเคราะห์ดิน และการใช้ เครื่องจักรกลการเกษตรเพื่อไถระเบิดดินดาน รวมถึงการใช้พันธุ์มันสำปะหลังที่เหมาะสมกับสภาพพื้นที่และตรงตาม ความต้องการของตลาด และพัฒนาแหล่งน้ำเพื่อการเกษตรให้เพียงพอในช่วงฤดูแล้ง

๕.๒ การบริการและการส่งมอบ

ร่วมกันผสมปุ๋ยใช้เองตามค่าวิเคราะห์ดิน การจัดทำแปลงพันธุ์ วางแผนการผลิตมันสำปะหลังร่วมกันเพื่อให้มี ผลผลิตส่งโรงงานตลอดทั้งปี

๖. กลยุทธ์การพัฒนาตลาด

๖.๑ ภาวะการแข่งขัน

การผลิตมันสำปะหลัง (หัวมันสด) ส่งโรงงานอิมเพรส เอทานอล จำกัด ยังมีปริมาณไม่เพียงพอต่อความ ต้องการของโรงงาน ซึ่งโรงงานต้องการมันเส้นสะอาด ๕๐๐,๐๐๐ ตัน/ปี มีกำลังผลิตเอทานอล ๒๐๐,๐๐๐ ลิตร/วัน โดยเกษตรกรกลุ่มแปลงใหญ่สามารถผลิตมันสำปะหลัง (หัวมันสด) ได้ประมาณ ๖,๐๐๐ ตัน/ปี และพื้นที่อำเภอ สนามชัยเขตสามารถผลิตมันสำปะหลัง (หัวมันสด) ได้ประมาณ ๓๒๐,๐๐๐ ตัน/ปี

๖.๒ การกำหนดราคา

กำหนดราคาหัวมันสดตามราคาซื้อขายในตลาด ณ ลานมัน ในส่วนของโรงงานอิมเพรส เอทานอล มีการ ประกันราคาขั้นต่ำหัวมันสดแบบคละ ๒ บาท/กิโลกรัม แต่ถ้าราคาซื้อขายในตลาดสูงกว่าราคาขั้นต่ำที่ประกันไว้ ทางโรงงานก็จะรับซื้อตามราคาตลาด

๖.๓ ช่องทางการจัดจำหน่าย

ลานมันในพื้นที่ และโรงงานอิมเพรส เอทานอล จำกัด

๖.๔ การโฆษณาและการส่งเสริมการขาย
ขายให้กับลานมันหรือโรงงานโดยตรง

๗. แผนการผลิต/บริการ

๗.๑ ทำเลที่ตั้ง

บ้านโคกตะเคียนงาม หมู่ที่ ๓ ตำบลทุ่งพระยา อำเภอสนามชัยเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา

๗.๒ เครื่องใช้และอุปกรณ์

- เครื่องจักรกลการเกษตร : รถแทรกเตอร์พร้อมอุปกรณ์ต่อพ่วง
- ท่อนพันธุ์มันสำปะหลัง : พันธุ์ระยอง ๙ , เกษตรศาสตร์ ๕๐, ห้วยบง ๖๐ เป็นต้น
- ปูยตามค่าวิเคราะห์ดิน (ปุ๋ยสั่งตัด) , มูลไก่
- แรงงานคน

๗.๓ บุคลากร

- | | |
|------------------------------|---------------------|
| - นายชรินทร์ ทองโส | ประธานกลุ่มแปลงใหญ่ |
| - นายประสิทธิ์ สิงห์ทอง | รองประธาน |
| - นางสาวเนียง แสงสาร | เลขานุการ |
| - นางสาวนิตยา ไพรวลัย | เหรัญญิก |
| - นางเจียรนัย เพียรงาน | ประชาสัมพันธ์ |
| - นายจำรัส เพ็दनอก | กรรมการ |
| - นางอรุณ ช่างฉาย | กรรมการ |
| - นายรังสิมันต์ ศุภมงคลเจริญ | กรรมการ |
| - นายสมชาย ประทุมมาร | กรรมการ |
| - นางฉลอง ยาพิลา | กรรมการ |
| - นางสาววรรณา เวงไทยสง | กรรมการ |
| - นางปริศนา ศรีเมือง | กรรมการ |
| - นางละมุน โฉมหน้า | กรรมการ |
| - นางบำเพ็ญ กลิ่นหอม | กรรมการ |
| - นายบุญรอด บุญเกิด | กรรมการ |

๘. แผนการเงิน

รายการ	ปี ๒๕๖๑			ปี ๒๕๖๒									ปี ๒๕๖๓		รวม				
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.		ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	
พื้นที่ปลูก (ไร่)	๑๕๒	๒๙๕	๑๓๒	๖๗	๑๔๗	๒๒๖	๑๘๒	๒๘๗											๑,๔๘๘
ผลผลิต/ไร่ (ตัน)													๔.๕	๔.๕	๔.๕	๔.๕	๔.๕		
ผลผลิตรวม (ตัน)													๖๘๔	๑,๙๒๑.๕	๙๖๓	๑,๘๓๖	๑,๒๙๑.๕		๖,๖๙๖
รายได้รวม (บาท)													๑,๒๓๑,๒๐๐	๓,๔๕๘,๗๐๐	๑,๗๓๓,๔๐๐	๓,๓๐๔,๘๐๐	๒,๓๒๔,๗๐๐		๑๒,๐๕๒,๘๐๐

- หมายเหตุ
- ๑) ประมาณการพื้นที่เพาะปลูกจากเกษตรกรกลุ่มแปลงใหญ่ ๕๓ ราย พื้นที่จำนวน ๑,๔๘๘ ไร่
 - ๒) ปริมาณผลผลิตมันสำปะหลัง (หัวมันสด) เฉลี่ย ๔.๕ ตัน/ไร่
 - ๓) ราคาขายหัวมันสด ๑,๘๐๐ บาท/ตัน (ข้อมูล ณ วันที่ ๑๗ พฤษภาคม ๒๕๖๒)

ประมาณการค่าใช้จ่ายพิจารณาจากสมมุติฐาน ดังนี้
ต้นทุนการผลิตมันสำปะหลัง (หัวมันสด) พื้นที่ ๑,๔๘๘ ไร่

รายการ	ปี ๒๕๖๑			ปี ๒๕๖๒									ปี ๒๕๖๓		รวม				
	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค. - ธ.ค.	ม.ค. - ก.พ.					
ค่าเตรียมดิน	๗๖,๐๐๐	๑๔๗,๕๐๐	๖๖,๐๐๐	๓๓,๕๐๐	๗๓,๕๐๐	๑๑๓,๐๐๐	๙๑,๐๐๐	๑๔๓,๕๐๐											๗๔๔,๐๐๐
ค่าทอนพันธุ์	๙๘,๘๐๐	๑๙๑,๗๕๐	๘๕,๘๐๐	๔๓,๕๕๐	๙๕,๕๕๐	๑๔๖,๙๐๐	๑๑๘,๓๐๐	๑๘๖,๕๕๐											๙๖๗,๒๐๐
ค่าจ้างปลูก	๔๕,๖๐๐	๘๘,๕๐๐	๓๙,๖๐๐	๒๐,๑๐๐	๔๔,๑๐๐	๖๗,๘๐๐	๕๕,๖๐๐	๘๖,๑๐๐											๔๔๖,๔๐๐
ค่าบำรุงรักษา							๒๘๙,๕๐๐	๒๒๐,๐๐๐	๒๓๔,๕๐๐										๗๔๔,๐๐๐
ค่าปุ๋ยเคมี								๔๖๓,๒๐๐	๓๕๒,๐๐๐	๓๗๕,๒๐๐									๑,๑๙๐,๔๐๐
ค่าหวานปุ๋ย								๑๑๕,๘๐๐	๘๘,๐๐๐	๙๓,๘๐๐									๒๙๗,๖๐๐
ค่าเช่าที่ดิน	๑๓๖,๘๐๐	๒๖๕,๕๐๐	๑๑๘,๘๐๐	๖๐,๓๐๐	๑๓๒,๓๐๐	๒๐๓,๔๐๐	๑๖๓,๘๐๐	๒๕๘,๓๐๐											๑,๓๓๓,๒๐๐
ค่าชุด+ขนส่ง													๒,๑๔๑,๑๐๐	๑,๘๗๖,๕๐๐					๔,๐๑๗,๖๐๐
รวมต้นทุน การผลิต	๓๕๗,๒๐๐	๖๙๓,๒๕๐	๓๑๐,๒๐๐	๑๕๗,๔๕๐	๓๔๕,๔๕๐	๕๓๑,๑๐๐	๗๑๗,๒๐๐	๑,๔๗๓,๔๕๐	๖๗๙,๕๐๐	๔๖๙,๐๐๐				๒,๑๔๑,๑๐๐	๑,๘๗๖,๕๐๐				๙,๗๙๖,๔๐๐

ต้นทุนการผลิตเฉลี่ยต่อไร่

๑) ค่าจ้างเตรียมดิน (๒ ครั้ง) ครั้งละ ๒๕๐ บาท/ไร่	๕๐๐ บาท/ไร่
๒) ค่าจ้างปลูก	๓๐๐ บาท/ไร่
๓) ค่าท่อนพันธุ์	๖๕๐ บาท/ไร่
๔) ค่าบำรุงรักษา	๕๐๐ บาท/ไร่
๕) ค่าปุ๋ยเคมี	๘๐๐ บาท/ไร่
๖) ค่าหว่านปุ๋ยเคมี	๒๐๐ บาท/ไร่
๗) ค่าเช่าที่ดิน	๙๐๐ บาท/ไร่
๘) ค่าเก็บเกี่ยว (ชุด+เก็บ+ขน)	๒,๗๐๐ บาท/ไร่
รวมทั้งสิ้น	<u>๖,๕๕๐ บาท/ไร่</u>

****วิธีคิด ค่าเก็บเกี่ยว (ค่าชุดมัน + ค่าแรงงานเก็บและขน) ๖๐๐ บาท/ตัน**
ปริมาณผลผลิตเฉลี่ย ๔.๕ ตัน/ไร่
ดังนั้น ค่าเก็บเกี่ยว คือ ๖๐๐ x ๔.๕ = ๒,๗๐๐ บาท/ไร่

แผนการลงทุน

แผนการลงทุน	จำนวน	จำนวนเงิน	เอกสารแนบ
๑. ซื้อมันสำปะหลัง (พันธุ์เกษตรศาสตร์ ๕๐ / ระยะอง ๙)	๒๙,๗๖๐ มัด	๑,๑๙๐,๔๐๐ บาท	-
๒. ปุ๋ยเคมี			
สูตร ๔๖-๐-๐	๔๕๐ กระสอบ	๒๘๘,๐๐๐ บาท	-
สูตร ๑๘-๔๖-๐	๓๐๐ กระสอบ	๒๗๖,๐๐๐ บาท	
สูตร ๐-๐-๖๐	๓๙๐ กระสอบ	๓๑๒,๐๐๐ บาท	
๓. ค่าจ้างไถระเบิดดินดาน	๑,๔๘๘ ไร่	๑,๔๘๘,๐๐๐ บาท	-
รวมเป็นเงิน		๓,๕๕๔,๔๐๐ บาท	

๙. ความเสี่ยงและแผนสำรอง

๙.๑ ความเสี่ยง

๑) ผลผลิตมีความเสี่ยงที่จะลดลง เกิดจากสถานการณ์ภัยแล้ง เนื่องจากสภาพพื้นที่อยู่นอกเขตชลประทาน อาศัยน้ำฝนในการเพาะปลูก กลุ่มไม่สามารถหาน้ำจากแหล่งอื่นทดแทนได้

๒) ต้นทุนการผลิตมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น เช่น สารกำจัดวัชพืช ปุ๋ยเคมี

๓) มันสำปะหลังเริ่มจะขาดแคลน เนื่องจากราคามันสำปะหลังค่อนข้างดี จึงทำให้เกษตรกรหันมาปลูกมันสำปะหลังมากขึ้น

๔) ราคาผลผลิตเริ่มตกต่ำ

๕) นโยบายของรัฐบาล

๙.๒ แผนสำรอง

- ๑) เพิ่มปริมาณผลผลิตต่อไร่โดยใช้เทคโนโลยีการไถระเบิดดินดาน
- ๒) ลดต้นทุนการผลิตมันสำปะหลังด้วยการใช้ปุ๋ยสังเคราะห์ร่วมกับปุ๋ยชีวภาพฟิซีฟิอาร์-ทรี เพื่อปรับปรุงบำรุงดิน
- ๓) ทำแปลงพันธุ์มันสำปะหลังใช้เองในกลุ่มเกษตรกร

๑๐. บทสรุป

กลุ่มแปลงใหญ่มันสำปะหลังบ้านโคกตะเคียนงาม ตำบลทุ่งพระยา อำเภอสนามชัยเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา ประกอบด้วยสมาชิกจำนวน ๕๓ ราย พื้นที่รวม ๑,๔๘๘ ไร่ จัดตั้งขึ้นเพื่อแก้ปัญหาต้นทุนการผลิตที่สูง พัฒนาศักยภาพของสมาชิกในเรื่องของการผลิตมันสำปะหลัง และร่วมกันบริหารจัดการทรัพยากรในชุมชนอย่างคุ้มค่า และยั่งยืน ทั้งนี้ ยังมุ่งเน้นพัฒนาอาชีพเกษตรกรผู้ปลูกมันสำปะหลังให้สามารถนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ และพัฒนาประสิทธิภาพการเพิ่มผลผลิตมันสำปะหลังต่อไร่ให้เพิ่มสูงขึ้นจาก ๔.๕ ตัน/ไร่ ให้เป็น ๕ ตัน/ไร่ และเป็นกลุ่มเกษตรกรต้นแบบการผลิตมันสำปะหลังแบบครบวงจรให้กับชุมชนและบุคคลอื่นๆ ที่สนใจ

ภาคที่ ๒

การศึกษาความเหมาะสมและความเป็นไปได้ของโครงการ

๑. ความเป็นไปได้ด้านเทคนิควิชาการ

คณะกรรมการฯ ในกลุ่มมีความชำนาญในการปลูกมันสำปะหลัง เนื่องจากมีประสบการณ์ในการปลูกมันสำปะหลังมากกว่า ๑๐ ปี และกรมส่งเสริมการเกษตรมีการจัดอบรมให้ความรู้ในเรื่องเทคโนโลยีการปลูกมันสำปะหลังแก่เกษตรกรในทุกปี

๒. ความเป็นไปได้ด้านการบริหารจัดการ

มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบให้แก่สมาชิกในกลุ่มอย่างชัดเจน

๓. ความเป็นไปได้ด้านแผนการตลาด

มีตลาดรองรับที่แน่นอน ซึ่งมีการประกันราคาขั้นต่ำให้กับสมาชิกกลุ่มแปลงใหญ่

๔. ความเป็นไปได้ด้านการเงินและผลตอบแทนของการลงทุน

สภาพพื้นที่มีความเหมาะสมในการปลูกมันสำปะหลัง มีแหล่งเรียนรู้ทางด้านวิชาการ และมีตลาดรองรับที่แน่นอน

๕. ความเป็นไปได้ด้านกฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้อง

โครงการมีความเป็นไปได้ ไม่มีลักษณะขัดต่อข้อกำหนดใดๆ รวมทั้งเป็นการส่งเสริมการสร้างงานในภาคการเกษตรและชนบท หน่วยงานทุกภาคส่วนร่วมสนับสนุน

๖. ความเป็นไปได้ด้านเศรษฐกิจและสังคม

โครงการนี้เป็นการสร้างงานในชุมชน กลุ่มเกษตรกรลดต้นทุนการผลิต และมีรายได้เพิ่มขึ้น

๗. ความเป็นไปได้ด้านกระทบต่อสิ่งแวดล้อมหรือชุมชน

เป็นการเพาะปลูกพืชอย่างยั่งยืน สามารถลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตเพื่อให้ได้ปริมาณผลผลิตเพิ่มสูงขึ้น