

# แผนธุรกิจ

วิสาหกิจแปลงใหญ่อย่างพาราสหกรณ์การเกษตร

บ้านมะปรางมัน อำเภอกอกโพธิ์

จังหวัดปัตตานี

## วิสาหกิจแปลงใหญ่ยางพาราสหกรณ์การเกษตร กรป.กลาง มะปรางมัน ปัตตานี จำกัด

บ้านมะปรางมัน ต.ช้างให้ตก อ.โคกโพธิ์ จ.ปัตตานี

### 1. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อกลุ่ม	วิสาหกิจแปลงใหญ่ยางพาราสหกรณ์การเกษตร กรป.กลางมะปรางมันปัตตานี จำกัด บ้านมะปรางมัน ต.ช้างให้ตก อ.โคกโพธิ์ จ.ปัตตานี
ที่ตั้งกลุ่ม	บ้านมะปรางมัน 81 ม.5 ต.ช้างให้ตก อ.โคกโพธิ์ จ.ปัตตานี
ชื่อผู้จัดการแปลง	นายกุศล สุวัฒน์กุล ตำแหน่ง ผู้อำนวยการการยางแห่งประเทศไทย สาขาโคกโพธิ์
ชื่อผู้ช่วยผู้จัดการแปลง	นายเอกพล รักษาพล ตำแหน่ง หัวหน้าแผนกส่งเสริมสถาบันเกษตรกรและตลาด การยางแห่งประเทศไทย สาขาโคกโพธิ์
หน่วยงานต้นสังกัด	การยางแห่งประเทศไทยสาขาโคกโพธิ์ จ.ปัตตานี
หมายเลขโทรศัพท์	๐๙๑-๔๖๑๖๘๙๕,๐๘๑-๘๙๖-๓๐๕๐
สมาชิกที่เข้าร่วมโครงการ	จำนวน 257 ราย พื้นที่ 2,100 ไร่
ชนิดสินค้าหลัก	น้ำยางสดและยางก้อนถ้วย

### 2. สรุปรายละเอียดธุรกิจ

ยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจหลักของจังหวัดปัตตานี ที่ผ่านมามีประสบปัญหาราคายางพาราตกต่ำอย่างต่อเนื่องราคาที่แท้จริงขึ้นอยู่กับกลไกตลาดโลก ประกอบกับเกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อยถือครองสวนยางขนาดเล็ก ที่พึ่งพารายได้จากการทำสวนยางอย่างเดียว ในอดีตที่ผ่านมา สหกรณ์เคยมีการดำเนินการในการแปรรูปยางแผ่นรมควันและเป็นจุดรับซื้อน้ำยางสดจากเกษตรกรในพื้นที่ แต่ภายหลังจากมีเหตุการณ์ความไม่สงบในสามจังหวัดชายแดน ภาคใต้ ส่งผลให้การแปรรูปยางแผ่นรมควันต้องหยุดดำเนินการไป และจุดรับซื้อน้ำยางสดต้องหยุดดำเนินการชั่วคราว เกษตรกรมีการรวบรวมผลผลิตยางพารา จำหน่ายให้แก่พ่อค้าเอกชนในพื้นที่แทน ดังนั้นกลุ่มวิสาหกิจแปลงใหญ่วิสาหกิจแปลงใหญ่ยางพาราสหกรณ์การเกษตร กรป.กลางบ้านมะปรางมัน จึงได้มีแนวคิดที่จะช่วยเหลือสมาชิกให้มีรายได้เพิ่ม ไม่ถูกพ่อค้าเอาเปรียบด้านราคาอีกต่อไป โดยการใช้ประสบการณ์เดิมที่เคยดำเนินการรับซื้อน้ำยางสดจากเกษตรกรในพื้นที่ มาต่อยอดใน

การขยายจุดรับซื้อน้ำยางสดเพิ่มขึ้น และรับซื้ออย่างก๊อญถ้วย เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจ รายได้ และความมั่นคง ในอาชีพให้แก่เกษตรกร

## 2.1 รูปแบบการผลิต วิสาหกิจแปลงใหญ่วิสาหกิจแปลงใหญ่ยางพาราสหกรณ์การเกษตร กรป.กลาง

บ้านมะปรางมัน ดำเนินการธุรกิจ ดังนี้

- 1) น้ำยางสด ร้อยละ 80
- 2) ยางก๊อญถ้วย ร้อยละ 20

2.2 รูปแบบของธุรกิจ วิสาหกิจแปลงใหญ่วิสาหกิจแปลงใหญ่ยางพาราสหกรณ์การเกษตร กรป.กลาง บ้านมะปรางมัน ดำเนินการรวบรวมน้ำยางสด และยางก๊อญถ้วย โดยกระจายจุดรับซื้อ 3 จุด เพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ของสมาชิก และสมาชิกสามารถนำผลผลิตมาขายได้สะดวกตลอดทั้งปี และกลุ่มสามารถรวบรวมผลผลิตนำไปส่งให้กับสหกรณ์ โรงงาน ในพื้นที่ข้างเคียงได้ในราคาที่เป็นธรรม

## 2.3 ลักษณะเด่นของสินค้าและบริการ ผลผลิตเด่นของกลุ่มมี 2 รูปแบบ ได้แก่

1) น้ำยางสด เป็นน้ำยางสดที่มีคุณภาพ จากต้นยางพันธุ์ดี และปลูกในพื้นที่ที่มีสภาพภูมิอากาศที่เหมาะสม น้ำยางที่ได้มีเปอร์เซ็นต์เนื้อยางสูง และเกษตรกรส่วนใหญ่ในพื้นที่ปลูกมาเป็นระยะเวลาชานาน มีความชำนาญในการผลิตและบริหารจัดการ

2) ยางก๊อญถ้วย เป็นยางที่สะอาด ไม่มีสิ่งเจือปนจากใบไม้ กิ่งไม้ หรืออื่นเจือปนเป็นทางเลือกใหม่ สำหรับเกษตรกรในพื้นที่ เนื่องจากมีตลาดรองรับมากขึ้น

## 2.4 ตลาดเป้าหมาย ตลาดในพื้นที่และจังหวัดใกล้เคียง เพื่อลดระยะเวลาในการขนส่ง โดยเฉพาะน้ำยางสด

## 2.5 กลยุทธ์เข้าสู่ตลาดและการเติบโต

ในพื้นที่อำเภอโคกโพธิ์ มีเกษตรกรปลูกยางพาราเพียงอย่างเดียวจำนวนมาก และให้ผลผลิตต่อเนื่องตลอดทั้งปีเนื่องจากปลูกยางพาราในพื้นที่ที่เหมาะสม ทำให้เกิดปัญหาด้านราคาตกต่ำต่อเนื่องกันในทุกปี ดังนั้น การเข้าสู่วิสาหกิจแปลงใหญ่ยางพาราจึงมุ่งเน้นการรวบรวมผลผลิตไปจำหน่ายให้ได้ราคาที่ดี โดยเริ่มต้นจากการวางแผนการรวบรวมผลผลิตที่กระจายในพื้นที่ ไปจำหน่ายสหกรณ์ โรงงาน และพ่อค้าโดยตรง ซึ่งเป็นการลงทุนที่ไม่มาก และไม่ยุ่งยาก

## 2.6 ข้อสรุปด้านการเงิน

จำนวนเงินลงทุน	300,000	บาท
จำนวนเงินที่เป็นเจ้าของ	-	บาท
จำนวนเงินที่ขอกู้ยืม	-	บาท
ระยะเวลาขอคืนทุน		ปี

### 3. ลักษณะทั่วไปของธุรกิจ

#### 3.1 ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ

ยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจที่สำคัญของประเทศ และมีการปลูกกันอย่างแพร่หลายในทั่วทุกภูมิภาค ของประเทศ และยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจที่สร้างรายได้ให้กับเกษตรกร และสร้างรายได้ให้กับประเทศเป็นจำนวนไม่น้อย ต่อปีจากการที่ราคายางลดลงส่งผลกระทบต่อเกษตรกรชาวสวนยางเป็นอย่างมาก รายได้จากยางพาราที่ลดลง ทำให้หนี้ครัวเรือนของเกษตรกรที่ปลูกยางพาราเพิ่มขึ้น ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาการยางแห่งประเทศไทยได้จัดกิจกรรมจับคู่ทางธุรกิจเป็นการเพิ่มโอกาสให้กับเกษตรกรสถาบันเกษตรกร กลุ่มเกษตรกร ได้เพิ่มทักษะในการเจรจาธุรกิจ เพิ่มช่องทางในการจำหน่ายและยอดขายยางแปรรูปของไทยไปยังต่างประเทศและรวมถึงกลุ่มประเทศตลาดใหม่จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องแก้ปัญหาในเชิงโครงสร้าง ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง

จากปัญหาดังกล่าว เกษตรกรจึงได้การรวมกลุ่มการผลิตในรูปแบบสหกรณ์ เพื่อลดต้นทุนการผลิต เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต และเพื่อแสวงหาตลาดที่มีความต้องการสินค้า และจากเหตุการณ์ความไม่สงบในพื้นที่ ส่งผลให้กิจกรรมในการแปรรูปยางแผ่นรมควันต้องหยุดดำเนินการเป็นเวลานาน และจุดรวบรวมน้ำยางสดของสหกรณ์ซึ่งเคยรับซื้อน้ำยางสดจากสมาชิก ต้องหยุดดำเนินการชั่วคราว โดยในระหว่างช่วงเวลาหยุดดำเนินการชั่วคราวนี้ สหกรณ์มีการปรับตัว โดยมุ่งเน้นในการส่งเสริมให้สมาชิกใช้เวลาที่เหลือจากการประกอบอาชีพทำสวนยาง ประกอบ กิจกรรมอื่นๆเสริม เพื่อเป็นการลดรายจ่ายและเพิ่มรายได้ในครัวเรือน

#### 3.2 รายนามคณะกรรมการบริหารกลุ่มที่ดำเนินในธุรกิจนี้

1. นางสาวสำเร็จ ทองไกรแก้ว	ประธานกลุ่มแปลงใหญ่
2. นางสาวสุเพียร ถาวรศรี	รองประธานกลุ่มแปลงใหญ่
3. นางสาวอารีย์ เพชรนุ้ย	เหรัญญิก
4. นางสาวพิทยา มานะสุวรรณ	เลขานุการ
5. นางสาวประไพ วงศ์สุวรรณ	กรรมการ
6. นางสาวปราณี มณีโรจน์	กรรมการ
7. นางสาวมะลิหย่า สาเมาะยูโส๊ะ	กรรมการ
8. นายอดุลย์ มะแอ	กรรมการ
9. นายสักกรिया ขามิ	กรรมการ

#### 3.3 ผู้จัดการตลาดน้ำยางสด

นางสาวปิยะพร บุญล้อม

#### 3.4 พนักงานประจำจุดรับซื้อน้ำยางสด

##### 3.4.1 จุดรับซื้อน้ำยางสด สหกรณ์การเกษตร กรป.กลางมะปรางมันปัดตานี จำกัด

- 1) นายเตาฟีก อาแด
- 2) นายยูโซะ มะ

3) นางสาวพาริตะ ดามัน

#### 3.4.2 จุดรับซื้อน้ำยางสดบ้านบุหรน

1) นายวินัย ยอดไกร

2) นางผอบ ตันวิเศษ

3) นางนภารัตน์ สุวรรณคูหา

#### 3.4.3 จุดรับซื้อน้ำยางสดบ้านปาลาม

1) นางลัดดาวัลย์ ประสิทธิ์ศรี

2) นางเพลินพิศ มณีโชติ

3) นางโสภิญ จันทร์สุวรรณรัตน์

### 4. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ (SWOT)

#### 4.1 จุดแข็ง

- สมาชิกมีประสบการณ์ในการทำสวนยางพารามาก
- คณะกรรมการกลุ่มมีความตั้งใจที่จะดำเนินการบริหารจัดการแปลงใหญ่ยางพาราอย่างเข้มแข็ง มีการประสานงานกันอย่างต่อเนื่อง
- มีหน่วยงานภาครัฐที่เข้ามาดูแลหลายหน่วยงาน เช่น สหกรณ์ยางพาราบ้านมะปรางมัน การยางแห่งประเทศไทยโคกโพธิ์ เป็นศูนย์กลางในการถ่ายทอดความรู้ นวัตกรรม เทคโนโลยีที่ทันสมัย สามารถเข้าไปเรียนรู้ได้ตลอดเวลา
- มีกฎ ระเบียบของชุมชน ที่ชัดเจนในการผลิตน้ำยางสดและยางก้อนถ้วยให้มีคุณภาพ
- ผลผลิตมากเพียงพอ กับความต้องการของตลาด

#### 4.2 จุดอ่อน

- สมาชิกมีภาระค่าใช้จ่ายในครัวเรือนค่อนข้างสูง มีรายได้น้อยไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพ
- สมาชิกมีต้นทุนการผลิตสูง
- การรวมกลุ่มของเกษตรกรยังไม่เข้มแข็งเท่าที่ควร
- เกษตรกรยังขาดความเข้าใจ เรื่องการตลาด และช่องทางจำหน่ายอื่นๆ
- เกษตรกรยังขาดการวางแผนผลิตที่ชัดเจน

#### 4.3 โอกาส

- รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมเกษตรแปลงใหญ่ ส่งผลให้หน่วยงานต่างๆให้การสนับสนุน
- ส่วนราชการในพื้นที่มีส่วนร่วมในการสนับสนุนธุรกิจกลุ่ม

#### 4.4 อุปสรรค

- สภาพดินฟ้าอากาศแปรปรวน ไม่เป็นไปตามฤดูกาล
- การแก้ไขปัญหาด้านราคาของพาราของภาครัฐไม่ชัดเจน

## 5. แผนการตลาด

### 5.1. ภาพการณ์แข่งขัน

- ผลผลิตจากเกษตรกรในและนอกแปลงใหญ่ และผลผลิตจากพื้นที่ใกล้เคียง

### 5.2 การกำหนดราคา

- กำหนดราคาน้ำยางสดและยางก้อนถ้วย โดยคำนึงถึงคุณภาพและมาตรฐานการผลิต
- กำหนดราคาซื้อขายน้ำยางสดและยางก้อนถ้วย ตามราคาซื้อขายในตลาดท้องถิ่น

### 5.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

- 1) สหกรณ์การเกษตรมะปรางมัน อ.โคกโพธิ์ จ.ปัตตานี
- 2) พ่อค้าท้องถิ่นในพื้นที่

### 5.4 ช่องทางการโฆษณาและส่งเสริมการขาย

การประชาสัมพันธ์ผ่านหน่วยงานราชการ สื่อวิทยุ สื่อออนไลน์ และการจำหน่ายให้ผู้รับซื้อ หรือพ่อค้าท้องถิ่น โดยตรง

## 6. แผนการผลิต

### 6.1 ทำเลที่ตั้ง

วิสาหกิจแปลงใหญ่ยางพาราสหกรณ์การเกษตร กรป.กลาง มะปรางมัน ปัตตานี จำกัด  
บ้านมะปรางมัน ต.ช้างให้ตก อ.โคกโพธิ์ จ.ปัตตานี

### 6.2 เครื่องมือและอุปกรณ์

- **ขอรับการสนับสนุนจาก การยางแห่งประเทศไทย**

### 6.3 แผนการผลิตและการดำเนินการ

กิจกรรม	ช่วงเวลาดำเนินการ	ผู้รับผิดชอบ
1. ปรับปรุงโรงเรือนรวบรวมผลผลิต	กค. 62 – สค.62	คณะกรรมการกลุ่มฯ
2. จัดหาอุปกรณ์รับซื้อน้ำยางสดและยางก้อนถ้วย	กค. 62 – สค.62	คณะกรรมการกลุ่มฯ
3. การจัดพื้นที่เป็นรับซื้อย่อย	กค. 62 – สค.62	คณะกรรมการกลุ่มฯ
4. รับซื้อน้ำยางสดและยางก้อนถ้วย	สค. 62 เป็นต้นไป	สมาชิกประจำจุดรับซื้อ
5. การจำหน่ายผลผลิต	สค. 62 เป็นต้นไป	คณะกรรมการกลุ่มฯ

## 7. แผนการเงิน

### 7.1 การบริหารงาน

รายละเอียด	อัตรา	เงินเดือน(บาท/คน)	บาท/ปี
ผู้จัดการตลาดน้ำยาง	1	9,000.-	108,000.-
พนักงานการเงินประจำจุด	3	9,000.-	324,000.-
พนักงานหา DRC ประจำจุด	3	9,000.-	324,000.-
พนักงานยกน้ำยางประจำจุด	3	9,000.-	324,000.-
<b>รวม</b>	<b>10</b>	<b>90,000.-</b>	<b>982,800.-</b>

### 7.2 ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

รายละเอียด	ค่าใช้จ่าย/เดือน	บาท/ปี
เงินเดือน	90,000.-	982,800.-
ค่าไฟฟ้าประจำจุดรับซื้อน้ำยางสด 3 จุด	900.-	10,800.-
ค่าน้ำประปาประจำจุดรับซื้อน้ำยางสด 3 จุด	300.-	3,600.-
ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	900.-	10,800.-
ค่าโทรศัพท์ผู้จัดการตลาดน้ำยาง	500	6,000.-
ค่าปรับปรุงซ่อมแซมทรัพย์สิน	500.-	6,000.-
ค่าใช้จ่ายเฉพาะธุรกิจ (ค่าขนส่งน้ำยางสดเที่ยวละ 200 บาท)	18,000	216,000.-
ค่าเบ็ดเตล็ดประจำจุดรับซื้อน้ำยางสด 3 จุด	900.-	10,800.-

ค่าโตะเอนกประสงค์รับซื้อน้ำยางสด จำนวน 3 จุดๆละ 2 โตะ	-	4,800.-			
ค่าสร้างโรงเรือนจุดรับซื้อน้ำยางสด จำนวน 3 จุดๆละ 1 โรงเรือน	-	30,000.-			
พื้นที่เป้าหมาย 2,100 ไร่	เป้าหมาย ผลผลิต/ไร่	เป้าหมาย พื้นที่/ไร่	น้ำหนักน้ำยาง สด/วัน	น้ำหนักน้ำยาง สด/เดือน	น้ำหนักยางแห้ง/ปี DRC 30 %
จุดรับซื้อน้ำยางสด สหกรณ์	250 กก.	700	2500 กก.	75,000 กก.	180,000 กก.
จุดรับซื้อน้ำยางสด บ้านปุหรณ	250 กก.	700	2500 กก.	75,000 กก.	180,000 กก.
จุดรับซื้อน้ำยางสด บ้านปาลาม	250 กก.	700	2500 กก.	75,000 กก.	180,000 กก.
รวม		2,100	7,500 กก.	225,000 กก.	540,000 กก.

#### 7.4 เป้าหมายการรับซื้อน้ำยางสด

เป้าหมายในการรับซื้อน้ำยางสดปีละ **1,785,000** กิโลกรัม ( 535,500 กิโลกรัมยางแห้ง )

#### 7.5 ประมาณการรายได้ – รายจ่ายประจำปี

รายได้	จำนวนเงิน	รายจ่าย	จำนวนเงิน
ขายน้ำยางสด (ราคาขาย 55 บาท/ กก)	29,700,000.-	หมวดค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	1,275,600
		หมวดค่าก่อสร้าง	30,000.-
		หมวดต้นทุนดำเนินงาน (ซื้อน้ำยาง)	28,080,000.-
รวม	29,700,000.-		29,385,600.-
ประมาณการกำไร		314,400.-	บาท

#### 7.6 ประมาณการรายจ่ายประจำปี



หมวดค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	ค่าใช้จ่าย/เดือน	ค่าใช้จ่าย/ปี
เงินเดือน	90,000.-	982,800.-
ค่าไฟฟ้าประจำจุดรับซื้อน้ำยางสด 3 จุด	900.-	10,800.-
ค่าน้ำประปาประจำจุดรับซื้อน้ำยางสด 3 จุด	300.-	3,600.-
ค่าเครื่องเขียนแบบพิมพ์	900.-	10,800.-
ค่าโทรศัพท์ผู้จัดการตลาดน้ำยาง	500	6,000.-
ค่าปรับปรุงซ่อมแซมทรัพย์สิน	500.-	6,000.-
ค่าใช้จ่ายเฉพาะธุรกิจ (ค่าขนส่งน้ำยางสดเที่ยวละ 200 บาท)	18,000	216,000.-
ค่าเบ็ดเตล็ดประจำจุดรับซื้อน้ำยางสด 3 จุด	900.-	10,800.-
ค่าโต๊ะเอนกประสงค์รับซื้อน้ำยางสด จำนวน 3 จุดๆละ 2 โต๊ะ	-	4,800.-
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนรับซื้อน้ำยางสด จำนวน 3 โรงเรือน ปีละ 20 %		6,000.-
ค่าเช่าที่ดินจุดรับซื้อน้ำยางสด จำนวน 3 จุด	1,500.-	18,000.-
รวม	113,500.-	1,275,600.-

หมวดต้นทุนดำเนินงาน (ซื้อน้ำยาง)	ค่าใช้จ่าย/เดือน	ค่าใช้จ่าย/ปี
ค่าซื้อน้ำยางสด(ซื้อน้ำยางสดเฉลี่ย ราคา 52 บาท/กิโลกรัม)	2,340,000	28,080,000.-
รวม		28,080,000.-

## 7.7 ค่าใช้จ่ายในการซื้อน้ำยางสด

ค่าใช้จ่ายในการซื้อน้ำยางสด					ค่าใช้จ่าย/เดือน	ค่าใช้จ่าย/ปี	เฉลี่ย(บาท/กก.)
พื้นที่เป้าหมาย 2,100 ไร่	เป้าหมาย ผลผลิต/ไร่	เป้าหมาย พื้นที่/ไร่	น้ำหนักน้ำ ยางสด/วัน	น้ำหนักน้ำยาง สด/เดือน	น้ำหนักยางแห้ง/ปี DRC 30 %	จำนวนเงิน	ระยะเวลาคืนทุน
รายได้จากการ ดำเนินงาน	250 กก.	2,100	7,500	225,000		29,700,000.-	1.01 ปี
ค่าใช้จ่ายในการลงทุน						29,385,600.-	
ค่าโทรศัพท์ผู้จัดการตลาดน้ำยาง					500	6,000.-	0.011
ค่าปรับปรุงซ่อมแซมทรัพย์สิน					500.-	6,000.-	0.011
ค่าใช้จ่ายเฉพาะธุรกิจ (ค่าขนส่งน้ำยางสดเที่ยวละ 200 บาท)					18,000	216,000.-	0.400
ค่าเบ็ดเตล็ดประจำจุดรับซื้อน้ำยางสด 3 จุด					900.-	10,800.-	0.020
ค่าโต๊ะเอนกประสงค์รับซื้อน้ำยางสด จำนวน 3 จุดๆละ 2 โต๊ะ					-	4,800.-	0.009
ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนรับซื้อน้ำยางสด จำนวน 3 โรงเรือน ปีละ 20 %						6,000.-	0.011
ค่าเช่าที่ดินจุดรับซื้อน้ำยางสด จำนวน 3 จุด					1,500.-	18,000.-	0.033
รวม					113,500.-	1,275,600.-	2.3617

## 7.8 ระยะเวลาการคืนทุน

## 8. ความเสี่ยงและแผนสำรอง

## 8.1 ความเสี่ยง

- 1) สภาพอากาศแปรปรวน ฝนทิ้งช่วงนาน
- 2) สถานการณ์ความมาสงบในพื้นที่ เป็นพื้นที่เสี่ยง

3) ราคาผลผลิตตกต่ำอย่างต่อเนื่องติดต่อกันมากกว่า 5 ปี

4) ต้นทุนการผลิตสูง

## 8.2 แผนสำรอง

1) ทำสัญญาซื้อขายผลผลิตล่วงหน้า

2) พัฒนาศักยภาพของคณะผู้บริหารกลุ่มให้เป็นผู้ดำเนินการเปลี่ยนแปลงที่มีความยั่งยืนในการทำธุรกิจ

2) การบริหารการผลิต กลุ่มมีการวางแผนการบริหารจัดการผลผลิตอย่างเป็นระบบเพื่อป้องกันการถูกเอาเปรียบด้านราคา

3) เงินทุนสำรองยามฉุกเฉิน กลุ่มเกษตรกรแปลงใหญ่ส่วนมากเป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรมีความพร้อมในการจัดหาวัตถุดิบในการผลิต ทำให้มีเงินทุนสำรองในการดำเนินธุรกิจ