แผนธุรกิจ
วิสาหกิจแปลงใหญ่ยางพารา
สหกรณ์กองทุนสวนยางหนองบัว จำกัด
อำเภอรัษฎา จังหวัดตรัง

วิสาหกิจแปลงใหญ่ยางพาราสหกรณ์กองทุนสวนยางหนองบัว จำกัด
ตำบลหนองบัว อำเภอรัษฎา จังหวัดตรัง

๑.. ข้อมูลทั่วไป

ชื่อกลุ่ม วิสาหกิจแปลงใหญ่ยางพาราสหกรณ์กองทุนสวนยางหนองบัว จำกัด ตำบลหนองบัว อำเภอรัษฎา จังหวัดตรัง

ที่ตั้งกลุ่ม ตำบลหนองบัวและตำบลหนองช้างแล่น อำเภอรัษฎา จังหวัดตรัง

ชื่อผู้จัดการแปลง นายวีรพงษ์ หมื่นรักษ์ ผู้อำนวยการการยางแห่งประเทศไทยสาขาห้วยยอด จังหวัดตรัง

ชื่อผู้ช่วยผู้จัดการแปลง นางสาวหฤทัย อินยอด (ผจก. แปลง) นักวิชาการส่งเสริมการเกษตร

หน่วยงานต้นสังกัด การยางแห่งประเทศไทยสาขาห้วยยอด จ.ตรัง

เบอร์โทรศัพท์ ๐๙๓-๐๑๔๕๖๑๗

สมาชิกเข้าร่วมโครงการฯ ๑๐๑ ราย เนื้อที่ ๑,๐๕๐ ไร่

ชนิดสินค้าหลัก ยางแผ่นรมควัน

๒. สรุปรายละเอียดธุรกิจ

ยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจหลักของจังหวัดตรัง ที่ผ่านมาประสบปัญหาราคายางพาราตกต่ำอย่างต่อเนื่องราคาที่แท้จริงขึ้นอยู่กับกลไกตลาดโลก ประกอบกับเกษตรกรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย ถือครองสวนยางขนาดเล็ก ที่พึ่งพารายได้จากการทำสวนยางอย่างเดียว ในอดีตที่ผ่านมา สหกรณ์เคยมีการดำเนินการในการแปรรูปยางแผ่นรมควันและเป็นจุดรับซื้อน้ำยางสดจากเกษตรกรในพื้นที่ จึงได้มีแนวคิดที่จะช่วยเหลือสมาชิกให้มีรายได้เพิ่ม ไม่ถูกพ่อค้าเอาเปรียบด้านราคาอีกต่อไป โดยการใช้ประสบการณ์การณ์เดิมที่เคยดำเนินธุรกิจรับซื้อน้ำยางสดจากเกษตรกรในพื้นที่ มาต่อยอดในการขยายจุดรับซื้อน้ำยางสดเพิ่มขึ้น และรับซื้อยางก้อนถ้วย เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจ รายได้ และความมั่นคงในอาชีพให้แก่เกษตรกร อีกทั้งมีศักยภาพในการผลิตยางแผ่นรมควันให้ได้มาตรฐาน GMP และได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐเป็นอย่างดี ทำให้มีศักยภาพในการดำเนินธุรกิจด้านยางพารา และสามารถขยายการดำเนินงานให้ครอบคลุมในพื้นที่ใกล้เคียงและมีเครือข่ายในการต่อยอดธุรกิจในอนาคต

๒.๑ รูปแบบการผลิต

- รับซื้อและรวบรวมนำน้ำยางสดมาแปรรูป
- ยางแผ่นรมควัน
- ยางแผ่นรมควันอัดก้อน

๒.๒ รูปแบบของธุรกิจ วิสาหกิจแปลงใหญ่ยางพาราสหกรณ์กองทุนสวนยางหนองบัว จำกัดตำบลหนองบัว อำเภอรัษฎา จังหวัดตรัง ดำเนินการรวบรวมน้ำยางสด ยางแผ่นรมควัน และยางแผ่นรมควันอัดก้อน โดยกระจายจุดรับซื้อ ๗ จุด เพื่อให้ครอบคลุมพื้นที่ของสมาชิกแล สมาชิกสามารถนำผลผลิตมาขายได้สะดวกตลอดทั้งปี และกลุ่มสามารถรรวบรวมผลผลิตนำไปส่ง สหกรณ์และโรงงาน ในพื้นที่ข้างเคียงได้ในราคาที่เป็นธรรม

- รวบรวม → ผลิตยางแผ่นดิบ → รมควัน → คัดแยกคุณภาพ → อัดก้อน → จัดจำหน่าย

๒.๓ ลักษณะเด่นของสินค้าและบริการ น้ำยางสด ยางแผ่นรมควัน และยางแผ่นรมควันอัดก้อน เป็นยางที่มีคุณภาพได้ทาตรฐานต่างๆ เช่น ปี ๒๕๕๙ ได้รับมาตรฐาน GMP ปี ๒๕๖๐ ได้รับมาตรฐาน ISO ปี ๒๕๖๑ ได้รับมาตรฐาน GAP **และ**โรงงานสีเขียว มาตรฐานอุตสาหกรรม

๒.๔ ตลาดเป้าหมาย

- น้ำยางสด : สหกรณ์หนองบัวฯ เป็นจุดหลักในการรับซื้อ
- ยางแผ่นรมควัน : ขายส่งให้กับบริษัท
- ยางแผ่นรมควันอัดก้อน : บริษัทยางล้อรถยนต์ / สหกรณ์หนองบัว / ชุมนุมสหกรณ์ตรัง จำกัด

๒.๕ กลยุทธ์เข้าสู่ตลาดและการเติบโต

- ในพื้นที่จังหวัดตรัง เกษตรกรปลูกยางพาราเพียงอย่างเดียวจำนวนมาก และให้ผลผลิตต่อเนื่องตลอดทั้งปีเนื่องจากปลูกยางพาราในพื้นที่ที่เหมาะสม ทำให้เกิดปัญหาด้านราคาตกต่ำต่อเนื่องกันในทุกปี ดังนั้น การเข้าสู่วิสาหกิจแปลงใหญ่ยางพาราจึงมุ่งเน้นการรวบรวมผลผลิตไปจำหน่ายให้ได้ราคาที่ดี โดยเริ่มต้นจากการวางแผนการรวมรวบผลผลิตที่กระจายในพื้นที่ ไปจำหน่ายสหกรณ์ โรงงาน และพ่อค้าโดยตรง ซึ่งเป็นการลงทุนที่ไม่มาก และไม่ยุ่งยาก อีกทั้งเป็นการดำเนินธุรกิจร่วมกับสหกรณ์ ซึ่งมีประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจลักษณธเดียวกันมาก่อน มีตลาดรองรับที่แน่นอน

๒.๖ ข้อสรุปด้านการเงิน

จำนวนเงินลงทุน	- บาท
จำนวนเงินที่เป็นเจ้าของ	- บาท
จำนวนเงินที่ขอกู้ยืม	- บาท
ระยะเวลาขอคืนทุน	- ปี

๓. ลักษณะทั่วไปของธุรกิจ

๓.๑ ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ

ยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจที่ส าคัญของประเทศ และมีการปลูกกันอย่างแพร่หลายในทั่วทุกภูมิภาค ของประเทศ และยางพาราเป็นพืชเศรษฐกิจที่สร้างรายได้ให้กับเกษตรกร และสร้างรายได้ให้กับประเทศเป็นจำนวนไม่น้อยต่อปีจากการที่ราคายางลดลงส่งผลกระทบต่อเกษตรกรชาวสวนยางเป็นอย่างมาก รายได้จากยางพาราที่ลดลงทำให้หนี้ครัวเรือนของเกษตรกรที่ปลูกยางพาราเพิ่มขึ้น ซึ่งในอดีตที่ผ่านมาการยางแห่งประเทศไทยได้จัดกิจกรรมจับคู่ทางธุรกิจเป็นการเพิ่มโอกาสให้กับเกษตรสถาบันเกษตรกร กลุ่มเกษตรกร ได้เพิ่มทักษะในการเจรจาธุรกิจ เพิ่มช่องทางในการจำหน่ายและยอดขายยางแปรรูปของไทยไปยังต่างประเทศ และรวมถึงกลุ่มประเทศตลาดใหม่จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องแก้ปัญหาในเชิงโครงสร้าง ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ยางอย่างต่อเนื่อง

๓.๒ รายนามคณะกรรมการบริหารกลุ่มที่ดำเนินในธุรกิจนี้

๑. สนั่น ศักดิ์ศรี ประธาน
๒. สมฤทธิ์ ไชยะ รองประธาน
๓. สุวรรณี แสงแก้ว เหรัญญิก
๔. จิราภรณ์ อุปลา เลขานุการ
๕. ถนอม เกิดศรี ประชาสัมพันธ์
๖. ประดิษฐ์ ศรีทองมาศ กรรมการ
๗. สุรินทร์ พรายชนะ กรรมการ
๘. พรรณฑิรา รัตนาเมต กรรมการ
๙. จรัส วุฒิศักดิ์ กรรมการ

๔. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจ (SWOT)

๔.๑ วิเคราะห์จุดแข็ง

- สินค้ามีมาตรฐาน / คุณภาพ
- บริหารงานโปร่งใส สมาชิกมีส่วนร่วม / สามัคคี
- วัตถุดิบพอเพียง
- มีตลาดรองรับชัดเจน
- การคมนาคมสะดวก
- มีประสบการณ์

๔.๒ วิเคราะห์จุดอ่อน

- ไม่มีเงินทุนหมุนเวียนในกลุ่ม
- ต้นทุนการผลิตสูง
- ราคายางตกต่ำ รายได้ไม่พอในการครองชีพ
- ขาดการบริหารจัดการด้านเทคโนโลยี/ขาดความรู้ด้านการตลาด

๔.๓ โอกาส

- มีหน่วยงานภาครัฐสนับสนุน
- กำหนดราคาเองได้
- มีตลาดจำหน่ายหลายช่องทาง
- ระบบขนส่งที่เหมาะสมถึงท่าเรือ
- มีการวางแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ในอนาคต (ไม้กวาดยาง / ถุงมือยาง)
- มีโอกาสขยายเครือข่ายสถาบันเกษตรกรที่มีความเข้มแข็งด้านธุรกิจในพื้นที่

๔.๔ อุปสรรค

- ภัยธรรมชาติ
- คู่แข่งทางการตลาดมีมาก

๕. แผนการตลาด

๕.๑. ภาวะการณ์แข่งขัน

- ผลผลิตจากเกษตรกรในและนอกแปลงใหญ่ และผลผลิตจากพื้นที่ใกล้เคียง

๕.๒ การกำหนดราคา

- กำหนดราคาน้ำยางสด และยางแผ่นรมควัน โดยคำนึงถึงคุณภาพและมาตรฐานการผลิต
- กำหนดราคารับซื้อน้ำยางสด และยางแผ่นรมควัน ตามราคาซื้อขายในตลาดท้องถิ่น

๕.๓ ช่องทางการจัดจำหน่าย

-๑) ยางแผ่นรมควันชั้น๓ ยางฟอง ยางคัตติ้ง จำหน่าย ชุมนุมสหกรณ์จังหวัดตรัง

๒) แปรรูปเป็นยางอัดก้อน จำหน่าย ตลาดในประเทศ คือ

บริษัท เอส.ไอ.ดับบลิว.(ไทยแลนด์) จำกัด

บริษัท แม็กซิส อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด

บริษัท บางกอกพัฒนามอเตอร์ จำกัด

บริษัท เหินฟ้า รับเบอร์ จำกัด

เครือข่ายสหกรณ์ในอำเภอรัษฎา (สกย.หนองศรีจันทร์,สกย.คลองปาง)

ตลาดต่างประเทศ คือ

บริษัท SINTEX CHEMICAL

๕.๔ ช่องทางการโฆษณาและส่งเสริมการขาย

การประชาสัมพันธ์ผ่านหน่วยงานราชการ สื่อวิทยุ สื่อออนไลน์ และการจำหน่ายให้ผู้รับซื้อ หรือพ่อค้าท้องถิ่น

๖. แผนการผลิต

๖.๑ การบริหารจัดการด้านการตลาด

๑).จุดรวบรวมน้ำยางสด

- เปิดจุดรับน้ำยางสด ๕ จุด (ไม่เกิน ๗,๐๐๐ กก./วัน)

๒) ยางแผ่นรมควัน

- ใช้โรงรมควันของสหกรณ์ โดยซ่อมบำรุงและขยายโรงรม เพื่อเพิ่มกำลังผลผลิต
- อัดก้อนยางแผ่นรมควัน โดยมีอุปกรณ์คือ เครื่องอัดก้อน สายพานลำเลียง และเครื่องสแกนโลหะ ฯลฯ เพื่อรองรับผลผลิตน้ำยางสดจากจุดรับซื้อมาแปรรูปเพิ่มมูลค่า

๓) โรงปั่นน้ำยางข้น

- สมาชิกขายน้ำยางสด ๑๐๐ เปอร์เซ็นต์ โดยต้องใช้งบประมาณในการดำเนินงาน ๕๐ ล้านบาท

๖.๒ เครื่องมือและอุปกรณ์

- ไม่มี

๖.๓ แผนการผลิตและการดำเนินการ

กิจกรรม	ช่วงเวลาดำเนิกิจกรรม	ผู้รับผิดชอบ
๑.ปรับปรุงโรงเรือนรวบรวมผลผลิต (โรงรมยาง)	กค. ๖๒ – สค.๖๒	คณะกรรมการกลุ่มฯ
๒.จัดหาอุปกรณ์รับซื้อน้ำยางสด	กค. ๖๒ – สค.๖๒	คณะกรรมการกลุ่มฯ
๓. การจัดพื้นที่เป็นรับซื้อย่อย	กค. ๖๒ – สค.๖๒	คณะกรรมการกลุ่มฯ
๔. รับซื้อน้ำยางสดและแปรรูปยางรมควัน GMP	สค. ๖๒ เป็นต้นไป	สมาชิกประจำจุดรับซื้อ
๕. การจำหน่ายผลผลิต	สค. ๖๒ เป็นต้นไป	คณะกรรมการกลุ่มฯ

๗. แผนการเงิน

๗.๑ ประมาณการต้นทุนการผลิตสินค้าและต้นทุนขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนผลิตสินค้า (บาท)					
ค่าวัตถุดิบในการผลิตสินค้า	40,960,000.00	41,200,000.00	41,600,000.00	44,400,000.00	44,600,000.00
ค่าแรงงานในการผลิต	2,203,200.00	2,215,200.00	2,236,800.00	2,402,400.00	2,412,000.00
ค่าไฟฟ้าในการผลิต	192,780.00	193,830.00	195,720.00	210,210.00	211,050.00
ค่าเบี้ยเลี้ยงพาหนะ	36,720.00	36,920.00	37,280.00	40,040.00	40,200.00
ค่าค่าสื่อสาร	36,720.00	36,920.00	37,280.00	40,040.00	40,200.00
ค่าไฟฟ้า	36,720.00	36,920.00	37,280.00	40,040.00	40,200.00
ค่าไม้ฟื้น	633,420.00	363,870.00	643,080.00	690,690.00	693,450.00
ค่าขนส่ง	192,780.00	193,830.00	195,720.00	210,210.00	211,050.00
ค่าสารเคมี	541,620.00	544,970.00	549,080.00	590,590.00	592,950.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า (1)	44,833,960.00	45,058,540.00	45,532,240.00	48,624,220.00	48,841,100.00
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาอาคารในการผลิต	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00	220,000.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการผลิต (2)	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้าทั้งสิ้น (1) + (2)	45,233,960.00	45,458,540.00	45,932,240.00	49,024,220.00	49,241,100.00

๗.๒ ประมาณการค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
เงินเดือนบุคลากร (0.70)	642,600.00	646,100.00	652,400.00	700,700.00	703,500.00
ค่าใช้จ่ายโทรศัพท์, โทรสาร	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
ค่าใช้จ่ายแบบพิมพ์ เอกสาร	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
ค่าธรรมเนียมราชการ	**1,000.00**	**1,000.00**	**1,000.00**	**1,000.00**	**1,000.00**
ค่าโฆษณา ประชาสัมพันธ์	**1,000.00**	**1,000.00**	**1,000.00**	**1,000.00**	**1,000.00**
ค่าใช้จ่ายการเลี้ยงรับรอง	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
ค่าใช้จ่ายการชำระดอกเบี้ยเงินกู้	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (1)	**773,600.00**	**777,100.00**	**783,400.00**	**831,700.00**	**834,500.00**
ค่าเสื่อมราคาส่วนการบริหารและการขาย					
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์เครื่องใช้ส่วนสำนักงาน	**90,000.00**	**90,000.00**	**90,000.00**	**90,000.00**	**90,000.00**
ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ	**100,000.00**	**100,000.00**	**100,000.00**	**100,000.00**	**100,000.00**
รวมค่าเสื่อมราคา (2)	**190,000.00**	**190,000.00**	**190,000.00**	**190,000.00**	**190,000.00**

รวมค่าใช้จ่ายการบริหารและการขาย (1)+(2)	**963,600.00**	**96,100.00**	**973,400.00**	**1,021,700.00**	**1,024,500.00**

๗.๔ ประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการขายสินค้า	**47,598,000.00**	**47,875,000.00**	**47,917,000.00**	**51,625,000.00**	**51,855,000.00**
รายได้อื่น	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
รวมรายได้	**47,658,000.00**	**47,935,000.00**	**47,977,000.00**	**51,685,000.00**	**51,915,000.00**
หัก - ต้นทุนขาย + ค่าใช้จ่าย	45,233,960.00	45,458,540.00	45,932,240.00	49,024,220.00	49,241,100.00
กำไรขั้นต้น	**2,424,040.00**	**2,476,460.00**	**2,044,760.00**	**2,660,780.00**	**2,673,900.00**
หัก - ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย	963,600.00	967,100.00	973,400.00	1,021,700.00	1,024,500.00
กำไรจากการดำเนินงาน	**1,460,440.00**	**1,509,360.00**	**1,071,360.00**	**1,639,080.00**	**1,649,400.00**

๘. ความเสี่ยงและแผนสำรอง

๘.๑ ความเสี่ยง

๑) สภาพอากาศแปรปรวน ฝนทิ้งช่วงนาน

๒) ราคาผลผลิตตกต่ำอย่างต่อเนื่องติดต่อกันมามากกว่า ๕ ปี

๓) ต้นทุนการผลิตสูง

๘.๒ แผนสำรอง

๑) ทำสัญญาซื้อขายผลผลิตล่วงหน้า

๒) พัฒนาศักยภาพของคณะผู้บริหารกลุ่มให้เป็นผู้นำการเปลี่ยนแปลงที่มีความยั่งยืนในการทำธุรกิจ

๒) การบริหารการผลิต กลุ่มมีการวางแผนการบริหารจัดการผลผลิตอย่างเป็นระบบเพื่อป้องกันการถูกเอาเปรียบด้านราคา

๓) เงินทุนสำรองยามฉุกเฉิน กลุ่มเกษตรแปลงใหญ่ส่วนมากเป็นสมาชิกสหกรณ์การเกษตรมีความพร้อมในการจัดหาวัตถุดิบในการผลิต ทำให้มีเงินทุนสำรองในการดำเนินธุรกิจ