

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร (Executive Summary)

วิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่ตำบลบ้านข้าว เป็นกิจการที่เริ่มต้นจากเกษตรกรกลุ่มเล็กๆ พัฒนาเติบโต ขยายกิจการต่อยอด จนเติบโตและสามารถสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรชาวนา ปรับเปลี่ยนแนวคิดจากการปลูก ข้าวเพื่อขายข้าวเปลือก มาปลูกข้าวแปรรูปเพื่อบริโภคและจำหน่าย ในแบรนด์ “ ข้าวแคะ ” ซึ่งกระบวนการ ผลิตข้าวทุกกระบวนการตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ ถึงปลายน้ำ มาจากความใส่ใจของสมาชิก เพื่อให้ได้เมล็ดข้าวที่มี คุณภาพ ปลอดภัย ผ่านกระบวนการแปรรูปด้วยเครื่องจักรที่ทันสมัย กลุ่มเล็งเห็นแนวโน้มทางธุรกิจการผลิต ข้าวเพื่อบริโภคที่ผลิตในจังหวัดสงขลาเพื่อคนสงขลา ภายใต้การบริหารจัดการกลุ่มที่มีการกำหนดแผนธุรกิจที่ ชัดเจน มีการพัฒนาการผลิตให้สินค้ามีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า และขยายตลาดแบบเชิงรุก ครอบคลุมพื้นที่ในชุมชนและนอกชุมชน และพื้นที่ต่างจังหวัด จึงได้จัดทำแผนธุรกิจเพื่อกู้ยืมเงิน จำนวน ๓,๖๐๐,๐๐๐ บาท เป็นเงินหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

ส่วนที่ ๑ : ประวัติของกิจการ

๑. ประวัติและความเป็นมาของกลุ่มอาชีพ

๑.๑ ชื่อกลุ่มอาชีพ : วิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่ตำบลบ้านขาว

๑.๒ ชื่อเจ้าของกิจการ : วิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่ตำบลบ้านขาว

๑.๓ ที่ตั้งของสถานที่ประกอบการกลุ่มอาชีพ : หมู่ที่ ๓ ตำบล บ้านขาว อำเภอรโนด จังหวัดสงขลา

๑.๔ ประวัติของกิจการ :

วิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่ตำบลบ้านขาว ที่ตั้ง หมู่ที่ ๓ ตำบลบ้านขาว อำเภอรโนด จังหวัดสงขลา เริ่มต้นจากการรวมกลุ่มของเกษตรกรผู้ปลูกข้าวในพื้นที่หมู่ที่ ๓ และใกล้เคียง ของตำบลบ้านขาว ดำเนินกิจกรรมของสมาชิกในกลุ่มเพื่อพัฒนาอาชีพด้านการทำนา เข้าร่วมโครงการระบบส่งเสริมเกษตรแบบแปลงใหญ่ ปี ๒๕๕๙ และจดทะเบียนวิสาหกิจชุมชนเมื่อวันที่ ๑๐ มีนาคม ๒๕๕๙ วัตถุประสงค์เพื่อต้องการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิต ลดต้นทุนการผลิต พัฒนาคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานและแข่งขันได้ และเพื่อให้กลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่ตำบลบ้านขาวส่งเสริมการพัฒนาสมรรถนะในการบริหารจัดการข้าวของชุมชนแบบครบวงจรตั้งแต่การผลิตการจัดการคุณภาพและการจัดการด้านการตลาด เพื่อให้เกษตรกรมีต้นทุนที่เหมาะสม และมีรายได้เพิ่มขึ้น ดำเนินกิจการผลิตข้าวด้วยกระบวนการโรงเรียนเกษตรกร ให้ได้เมล็ดข้าวที่สมบูรณ์ เข้าสู่กระบวนการแปรรูปด้วยเครื่องจักรที่ทันสมัย บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม ภายใต้แบรนด์ “ช้างแคะ” ซึ่งเชื่อว่าพื้นที่ของตำบลบ้านขาวรุ่นปู่ตายาย เป็นพื้นที่ที่มีการเลี้ยงช้างแคะจำนวนมาก จึงได้นำมาเป็นชื่อแบรนด์เพื่อระลึกถึงบรรณบุรุษและเพื่อความเป็นสิริมงคลของอาชีพการทำนา ปัจจุบันวิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่ตำบลบ้านขาว มีสมาชิกทั้งหมด ๗๙ ราย พื้นที่ทำนา ๑,๗๐๐ ไร่ ผลผลิตเฉลี่ยอยู่ที่ ๘๐๐ กิโลกรัมต่อไร่ ผลผลิตทั้งสิ้น ๑,๓๖๐ ตัน โดยสมาชิกจะผลิตข้าวสายพันธุ์ กข.๔๓ กข.๘๑ กข.๗๙ และข้าวหอมปทุมธานี ๑ แปรรูปเป็นข้าวสาร บรรจุถุง ๑๐๐ % บรรจุถุงขนาด ๕ กิโลกรัม และขนาด ๔๘ กิโลกรัม และผลิตตามคำสั่งซื้อ (made to order) โดยมีโรงงานผลิตที่มีกำลังการผลิตอยู่ที่ ๔๐ ตัน/๒๔ ชั่วโมง อยู่ที่หมู่ที่ ๓ ตำบล บ้านขาว อำเภอรโนด จังหวัดสงขลา คู่ค้าหลัก ได้แก่ โรงพยาบาลในจังหวัดสงขลา ร้อยละ ๕๐ ร้านค้าในพื้นที่และต่างพื้นที่ร้อยละ ๓๐ สมาชิก ร้อยละ ๑๕ และโรงเรียนในพื้นที่ ร้อยละ ๕ คู่แข่งของกิจการ คือ ร้านค้าในตัวอำเภอและโรงสีใกล้เคียง ในเชิงธุรกิจจังหวัดสงขลาที่มีพื้นที่การปลูกข้าวมากที่สุดอยู่ที่อำเภอรโนด ซึ่งมีพื้นที่ทำนากว่า ๙๐,๐๐๐ ไร่ สามารถผลิตข้าวได้กว่า ๔๕,๐๐๐ ตัน พื้นที่ปลูกข้าวในคาบสมุทรสทิงพระซึ่งเป็นพื้นที่ปลูกข้าวมากที่สุดในจังหวัดสงขลา นิยมปลูกข้าวพื้นแข็งเพื่อขายให้กับโรงสีเอกชนในพื้นที่เพื่อนำเข้าสู่อุตสาหกรรมแป้งและนำเข้าข้าวสารบรรจุถุงมาจากจังหวัดทางภาคกลางและภาคอื่นๆ ซึ่งประชากรจังหวัดสงขลากว่า ๑,๓๐๐,๐๐๐ คน ต้องบริโภคข้าวซึ่งเป็นอาหารหลัก กลุ่มเล็งเห็นแนวโน้มทางธุรกิจการผลิตข้าวเพื่อบริโภคที่ผลิตในจังหวัดสงขลาเพื่อคนสงขลา ภายใต้การบริหารจัดการกลุ่มที่มีการกำหนดแผนธุรกิจที่ชัดเจน มีการพัฒนาการผลิตให้สินค้ามีคุณภาพตรงตามความต้องการของลูกค้า และขยายตลาดแบบเชิงรุกครอบคลุมพื้นที่ในชุมชนและนอกชุมชน และพื้นที่ต่างจังหวัด จึงได้จัดทำแผนธุรกิจเพื่อกู้ยืมเงิน จำนวน ๓,๖๐๐,๐๐๐ บาท เป็นเงินหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ

๑.๕ คุณสมบัติและประสบการณ์ของประธานกลุ่ม :

ชื่อ นายโชคดี ไส่สาม อายุ ๕๒ ปี อยู่บ้านเลขที่ ๒๙/๑ ม.๓ ตำบลบ้านขาว อำเภอรโนด จังหวัดสงขลา ๙๐๑๔๐ เบอร์โทรศัพท์ ๐๘๙-๔๖๑-๙๙๑๔

ระดับการศึกษา จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ ๖ โรงเรียนชุมชนวัดบ้านขาว เมื่อปี พ.ศ.๒๕๒๖ ผลงานหรือความสามารถที่โดดเด่น

- ๑) ผู้ใหญ่บ้าน ม. ๓ ตำบลบ้านขาว อำเภอรโนด จังหวัดสงขลา
- ๒) รองประธานคณะกรรมการเครือข่ายแปลงใหญ่ระดับจังหวัด จังหวัดสงขลา
- ๓) กรรมการศูนย์บริการและถ่ายทอดเทคโนโลยีการเกษตรประจำตำบลบ้านขาว
- ๔) เป็นอาสาสมัครเกษตรหมู่บ้าน ม. ๓ ตำบลบ้านขาว
- ๕) เป็นประธานศูนย์จัดการศัตรูพืชชุมชน

๑.๖ เป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ของกิจการ:

- ผลิตข้าวที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของผู้บริโภค
- เพื่อลดต้นทุนการผลิต พัฒนาคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานและแข่งขันได้
- เพื่อส่งเสริมการพัฒนาสมรรถนะในการบริหารจัดการข้าวของชุมชนแบบครบวงจร ตลอด Supply Chain
- เพื่อให้เกษตรกรมีต้นทุนที่เหมาะสม และมีรายได้เพิ่มขึ้น
- เพื่อให้เกษตรกรทำนา มีการรวมกลุ่มในการช่วยเหลือ และแก้ไขปัญหาาร่วมกัน
- เพื่อให้กลุ่มมีความสามารถในการต่อรองราคา
- เพื่อให้เกษตรกรมีความสามารถในการแข่งขัน ลดการพึ่งพาพ่อค้าคนกลาง
- ทำให้สมาชิกมีรายได้เพิ่มมากขึ้น

๑.๗ พื้นที่ตลาดที่กิจการดำเนินงาน :

- ๑) โรงพยาบาลในจังหวัดสงขลา
- ๒) ร้านค้า/ร้านสะดวกซื้อในชุมชน
- ๓) สมาชิกกลุ่ม / ลูกค้าทั่วไป
- ๔) โรงเรียนในพื้นที่

๑.๘ กิจการจะดำเนินงาน : รอบการผลิตข้าวนาปี ๖๕/๖๖ และนาปรัง ปี ๒๕๖๖

ส่วนที่ ๒ : ภาพรวมอุตสาหกรรม

๒.๑ ขนาดและแนวโน้มของตลาด

ข้าว กข.๔๓ ซึ่งเป็นข้าวเพื่อสุขภาพ เป็นที่นิยมของผู้บริโภค

๒.๒ ธรรมชาติผลิตภัณฑ์

ข้าว กข.๔๓ คุณภาพของเมล็ดทางการหุงต้มรับประทาน ดี ข้าวสุก นุ่ม เหนียว มีกลิ่นหอมอ่อนๆ (ใกล้เคียงข้าวหอมดอกมะลิ ๑๐๕) มีค่าดัชนีน้ำตาลอยู่ที่ ๕๗.๕ เท่านั้น นอกจากนี้ยังมีค่าอมิโลสต่ำ (๑๘.๘๒ %) (ค่าที่สามารถระบุความนุ่มเหนียว และร่วนแข็งของข้าวได้ ค่าอมิโลสยิ่งต่ำ ข้าวยิ่งนุ่ม)

๒.๓ ความต้องการของลูกค้าในส่วนตลาดต่างๆ

ข้าวสารคุณภาพ สดใหม่สะอาด ปลอดภัยต่อสุขภาพของผู้บริโภค

๒.๔ ช่องว่างในตลาดและการแข่งขัน

- ๑) มีการการันตีคุณภาพข้าว เข้าสู่การรับรองมาตรฐาน GAP
- ๒) สินค้ามีราคาต่ำกว่าตลาดทั่วไป
- ๓) ผลิต แปรรูปและจำหน่ายด้วยเกษตรกร
- ๔) มีโรงสีข้าวและเครื่องจักรที่ทันสมัย ผลิตข้าวสารที่มีคุณภาพ

๒.๕ ผลิตภัณฑ์/ บริการช่วงต้นที่กิจการให้บริการกับลูกค้า

ผลิตข้าวครบวงจร

๒.๖ การให้บริการลูกค้า

- ๑) รับบริการอบข้าวเปลือก

๒) จำหน่ายข้าวสาร กข.๔๓ กข.๗๙ และปทุมธานี ๑ บรรจุถุงขนาด ๕ กิโลกรัม และตามขนาดที่ลูกค้าต้องการ

๒.๗ ประเภทของกิจการที่กิจการดำเนินการ

ผลิตข้าวครบวงจร

๒.๘ สถานะในปัจจุบันและเป้าหมายในอนาคตในอุตสาหกรรมที่กิจการดำเนินการ

ผลิตและจำหน่ายข้าวสารในพื้นที่ตำบลบ้านขาว ตำบลใกล้เคียง โดยมีเป้าหมายขยายกำลังผลิตและตลาดให้ครอบคลุมอำเภอระโนด อำเภอลี้ และจังหวัดใกล้เคียง

ส่วนที่ ๓ : การประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค

จุดแข็ง	จุดอ่อน
๑. นายโชคดี ไส่สาม ประธานวิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่ตำบลบ้านขามมีประสบการณ์ด้านการผลิต แปรรูปและจำหน่ายข้าวมากกว่า ๒๐ ปี	๑. สมาชิกเป็นผู้สูงวัย จึงขาดแคลนแรงงานในการผลิตข้าว
๒. วิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่ตำบลบ้านขาวประกอบด้วยคณะกรรมการด้านต่างๆ กำหนดบทบาทภารกิจชัดเจน กำหนดระเบียบข้อปฏิบัติโดยใช้มติของสมาชิก โครงสร้างไม่ซับซ้อน ทำให้มีความคล่องตัวในการบริหารจัดการ	๒. เกษตรกรขาดทักษะด้านการส่งเสริมการขายผ่านช่องทางออนไลน์
๓. ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีความหลากหลาย ได้แก่ ข้าวแปรรูปพันธุ์ปทุมธานี ๑ กข. ๔๓ กข.๗๙ กข.๘๑ ขนาดบรรจุ ๕ กิโลกรัม และ ๔๘ กิโลกรัม	๓. ไม่มีโกดังเก็บสินค้า
๔. สมาชิกมีประสบการณ์ในการผลิตข้าวคุณภาพ มากกว่า ๑๐ ปี	
๕. กลุ่มมีคู่ค้าที่ดำเนินธุรกิจด้วยกันอย่างต่อเนื่องมากกว่า ๒ ปี ได้แก่ ร้านค้าในชุมชน โรงพยาบาลประจำจังหวัด โรงพยาบาลในอำเภอ ร้านค้าย่อยต่างอำเภอในจังหวัดสงขลา และร้านค้าต่างจังหวัด	
๖. กลุ่มมีโรงสีและเครื่องจักรครบวงจร ขนาด ๔๐ ตัน/๒๔ ชั่วโมง เครื่องอบข้าว และเครื่องจักรกลการเกษตร โฟล์คลิฟ รถตักข้าวเปลือก เพื่อลดต้นทุน ลดแรงงาน	
๗. กลุ่มมีการประชุมสมาชิกเดือนละ ๑ ครั้ง เพื่อร่วมกันวางแผนการดำเนินงาน	
๘. สำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์เป็นหน่วยงานในการตรวจสอบการทำบัญชีกลุ่ม	
โอกาส	อุปสรรค
๑. รัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนแหล่งเงินทุน	๑. ภัยธรรมชาติ
๒. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์มีโครงการสนับสนุนในรูปแบบเกษตรแปลงใหญ่อย่างต่อเนื่อง พัฒนากลุ่มให้สามารถลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต พัฒนาคุณภาพ/เพิ่มมูลค่า บริหารจัดการและการเชื่อมโยงการตลาด	๒. คู่แข่งทางการค้า
๓. ผลิตภัณฑ์เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในวงกว้าง ช่องทางการจำหน่ายมีเพิ่มขึ้น	๓. ราคาข้าวเปลือกผันผวน
๔. การคมนาคมขนส่งเข้าถึง สะดวก	
๕. อำเภอรโนด จังหวัดสงขลา เป็นพื้นที่ในคาบสมุทรสทิงพระ เป็นพื้นที่ที่มีความเหมาะสม (Zoning) ในการปลูกข้าวแบบเหมาะสมมาก (S๑) มีระบบชลประทานที่สามารถผลิตได้ทั้งนาปีและนาปรัง	
๖. สามารถสร้างมูลค่าเพิ่มจากการพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้หลากหลายรูปแบบ	
๗. มีการคิดค้นนวัตกรรมเพื่อรองรับการพัฒนางานข้าวอย่างต่อเนื่อง	
๘. จังหวัดสงขลาเป็นจังหวัดศูนย์กลางทางการค้าและมีพื้นที่ติดกับประเทศมาเลเซียและสิงคโปร์ จึงมีโอกาสนในการขยายตลาดและคู่ค้าทางธุรกิจได้	
๑๐. ในกระบวนการผลิตข้าวสามารถนำผลิตภัณฑ์ และ by product จำหน่ายเป็นรายได้ได้ทั้งหมด (ข้าวสาร ปลายข้าว แกลบ รำ ฟางข้าว) zero waste	

ส่วนที่ ๔ : การพรรณนาผลิตภัณฑ์และบริการ

๔.๑ ชนิดของผลิตภัณฑ์และบริการที่เสนอให้กับลูกค้า

สินค้าประเภทข้าวสารบรรจุถุง ขนาด ๕ กิโลกรัม และ ๔๘ กิโลกรัม ได้แก่ ข้าวหอมปทุมธานี ๑ ข้าว กข.๔๓ กข.๘๑ และ กข.๗๙

๔.๒ ขั้นตอนการพัฒนาหรือการผลิตผลิตภัณฑ์

เริ่มตั้งแต่การปลูกข้าวที่ต้องดูแลเอาใจใส่ทุกขั้นตอน จากการเตรียมดินด้วยความประณีต ใช้เมล็ดพันธุ์ที่ดีอัตราเหมาะสม การใช้ปุ๋ยเคมีตามค่าวิเคราะห์ดินรายแปลง ใช้สารชีวภัณฑ์ป้องกันกำจัดโรคและแมลง ตั้งแต่กระบวนการแปรรูปเมล็ดพันธุ์ และฉีดพ่นข้าวในระยะเวลาต่างๆ การใช้น้ำหมักชีวภาพ การกำจัดวัชพืช ทั้งหญ้า และข้าว วัชพืช โดยวิธีกล มีการตัดพันธุ์ปนในแปลง เก็บเกี่ยวในระยะพลับพลึง จนถึงวิทยาการหลังการเก็บเกี่ยว โดยการตาก ตลอดจนการเก็บรักษา ตลอดจนการควบคุมคุณภาพในการสีโดยใช้เทคโนโลยีที่มีอยู่ให้มีคุณภาพสูงสุด

๔.๓ คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์และบริการ

ข้าวสารที่ผลิตจากวัตถุดิบที่ได้มาตรฐาน ปลอดภัยสารพิษความได้เปรียบของผลิตภัณฑ์โดยเปรียบเทียบกับคู่แข่ง : เป็นข้าวที่ปลูกเองและนำมาแปรรูปเอง ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเป็นข้าวสาร ๑๐๐ %

๔.๔ จุดอ่อนของผลิตภัณฑ์/บริการ โดยเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

การโฆษณาผ่านช่องทางสื่อออนไลน์ต่างๆ

๔.๕ เหตุผลหรือหลักฐานว่าผลิตภัณฑ์จะได้รับการยอมรับจากลูกค้า

ข้าวสารของกลุ่มเป็นข้าวสารที่ผลิตจากวัตถุดิบ ข้าวเปลือก เป็นข้าวคุณภาพดี มีความปลอดภัย จำหน่ายในราคาย่อมเยา เนื่องจากกลุ่มไม่มีค่าดำเนินการด้านการตลาดเป็นต้นทุน ราคาจำหน่ายต่ำกว่าราคาในตลาด จึงเป็นแรงดึงดูดในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค และเป็นผลิตภัณฑ์ที่เกษตรกรปลูก แปรรูปและจำหน่ายด้วยตนเอง ส่งเสริมรายได้สู่ชุมชน

๔.๖ คำรับรองจากหน่วยงานของรัฐหรือเอกชน

ข้าวเปลือกที่รับซื้อจากสมาชิกกลุ่มเป็นข้าวที่มีคุณภาพ ควบคุมโดยกระบวนการโรงเรียนเกษตรกร เข้าสู่กระบวนการรับรองมาตรฐาน GAP

ส่วนที่ ๕ : การตลาด

๑. จากการศึกษาพฤติกรรมของลูกค้าทั่วไป พบว่า มีประเด็นที่น่าสนใจดังนี้

ผู้บริโภคส่วนใหญ่ในพื้นที่นิยมข้าวที่มีรสชาติอร่อย ข้าวนุ่ม หอม และนิยมบริโภคเพื่อสุขภาพ ข้าว กข.๔๓ คุณภาพของเมล็ดทางการหุงต้มรับประทาน ดี ข้าวสุก นุ่ม เหนียว มีกลิ่นหอมอ่อนๆ (ใกล้เคียงข้าวหอมดอกมะลิ ๑๐๕) มีค่าดัชนีน้ำตาลอยู่ที่ ๕๗.๕ เท่านั้น นอกจากนี้ยังมีค่าอมิโลสต่ำ (๑๘.๘๒ %) (ค่าที่สามารถระบุความนุ่มเหนียว และร่วนแข็งของข้าวได้ ค่าอมิโลสยิ่งต่ำ ข้าวยิ่งนุ่ม) จึงมีแนวคิดปลูกข้าวแล้วแปรรูปทำข้าวสาร ๑๐๐%

๒. จากข้อมูลที่ได้ในข้อ (๑) ทำให้ทราบว่า

- ๑) ลูกค้าในสถาบันการศึกษา
- ๒) ลูกค้ารักสุขภาพ
- ๓) ร้านค้าจำหน่ายผลิตภัณฑ์สุขภาพ

๓. ความแตกต่างทางการแข่งขันที่นำมาใช้

- ๑) ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ สายพันธุ์ กข.๔๓ มีการผลิตในพื้นที่น้อย
- ๒) ด้านการบริการ ได้แก่ ในเขตพื้นที่จังหวัดสงขลา มีบริการจัดส่ง
- ๓) ด้านพนักงาน ได้แก่ สมาชิกในกลุ่ม
- ๔) ด้านภาพลักษณ์ ได้แก่ รายได้ของกลุ่มนำไปใช้ในสาธารณประโยชน์

๔. ผลลัพธ์

๑) ข้าวสาร ๑๐๐% ได้แก่ ข้าวหอมปทุมธานี ๑ ข้าว กข.๔๓ กข.๘๑ และ กข.๗๙ บรรจุ ๕ กิโลกรัม ๔๘ กิโลกรัม และผลิตตามคำสั่งซื้อ

๒) ชื่อยี่ห้อ ช้างแคะ / ชื่อร้าน วิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่ตำบลบ้านขาว

๓) ผลประโยชน์ทางกายภาพ (หมายถึง คุณสมบัติการทำงาน และประโยชน์ที่ได้รับจากการใช้งาน ผลิตภัณฑ์ / บริการ)

ข้าวบ้านขาวปลอดภัยสารพิษ รับประทานดีต่อสุขภาพ ราคาเยียมเยา

๔) ผลประโยชน์ทางจิตใจ

- ผู้บริโภคมั่นใจในสินค้าว่ามีความปลอดภัย
- ผู้บริโภคซื้อจากชาวนาซึ่งเป็นผู้ผลิตเอง
- สมาชิกมีความภูมิใจในผลิตภัณฑ์ที่ตนเองมีส่วนร่วมในกิจการ
- สมาชิกรู้สึกถึงความเป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์

● ส่วนประสมผลิตภัณฑ์

ข้าวสาร ๑๐๐% ได้แก่ ข้าวหอมปทุมธานี ๑ ข้าว กข.๔๓ กข.๘๑ และ กข.๗๙

การเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

ผลิตภัณฑ์ของตนเอง	ผลิตภัณฑ์ของคู่แข่ง
ข้อดี :	ข้อดี :
● ปลอดภัยจากสารเคมี ● ราคาถูก ไม่ได้ผ่านพ่อค้าคนกลาง ● ผลิตเองจำหน่ายเอง เป็นข้าว ๑๐๐% ● มี story ในผลิตภัณฑ์ ● มีคุณค่าทางสารอาหาร	● เก็บไว้ได้นาน ● บรรจุภัณฑ์สวยงาม ● มีหลากหลายผลิตภัณฑ์ ● ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อโฆษณาทำให้รู้จักกว้างขวาง
ข้อเสีย :	ข้อเสีย :
● ไม่สามารถเก็บไว้ได้นาน ● ผู้บริโภครู้จักในวงแคบ ● เพิ่งเริ่มต้นกิจการ ● มีการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์น้อย	● ไม่มีความปลอดภัยจากสารเคมี ● ราคาสูงกว่า ● เป็นข้าวผสม ● ต้นทุนค่าโฆษณาทำให้มีการตั้งราคาที่สูงขึ้น

๕. การกำหนดราคาและการพยากรณ์ยอดขาย

กระบวนการแปรรูปข้าว ที่ผ่านการอบข้าว ข้าวเปลือกที่ความชื้น ๑๕%

ผลผลิต	เปอร์เซ็นต์	ราคาจำหน่าย (บาท/กิโลกรัม)
ข้าวสาร	๕๑	
ข้าวปทุมธานี๑		๒๕
ข้าว กข.๔๓		๓๐
ข้าว กข.๘๑		๑๓
ข้าว กข.๗๙		๒๕
ปลายข้าว	๑๗	๑๑
แกลบ	๒๒	๔
รำ	๑๐	๑๐

การตั้งราคาของกิจการ

ตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่ง โดย มุ่งโจมตีคู่แข่งให้ออกไปจากตลาด แต่คุณภาพมีมากกว่า มุ่งสร้าง สร้างการรับรู้ / ทดลองใช้ / รู้จัก ในตัวสินค้า มุ่งสร้าง volume หรือ ยอดขาย เพื่อให้กำลังการผลิต เกิดการประหยัดจากขนาด การผลิต (economies of scale) มุ่งสร้างภาพลักษณ์การคืนกำไรให้สังคม

การพยากรณ์ยอดขาย

- ข้าวสารบรรจุถุง

ผลิตภัณฑ์	ราคา/ กิโลกรัม	เดือน												
		มีค. ๖๖	เมย. ๖๖	พค. ๖๖	มิย. ๖๖	กค. ๖๖	สค. ๖๖	กย. ๖๖	ตค. ๖๖	พย. ๖๖	ธค. ๖๖	มค. ๖๗	กพ. ๖๗	รายได้ (บาท)
กข.๔๓	๓๐	๕,๑๐๐	๕,๑๐๐	๕,๑๐๐	๕,๑๐๐	๕,๑๐๐	๕,๑๐๐	๕,๑๐๐	๕,๑๐๐	๕,๑๐๐	๕,๑๐๐	๕,๑๐๐	๕,๑๐๐	๑,๘๓๖,๐๐๐
กข.๗๙	๒๕	๓,๘๒๕	๓,๘๒๕	๓,๘๒๕	๓,๘๒๕	๓,๘๒๕	๓,๘๒๕	๓,๘๒๕	๓,๘๒๕	๓,๘๒๕	๓,๘๒๕	๓,๘๒๕	๓,๘๒๕	๑,๑๔๗,๕๐๐
กข.๘๑	๑๓	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๒๙๘,๓๕๐
หอมปทุมธานี๑	๒๕	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๑,๙๑๒	๕๗๓,๗๕๐
รวมรายได้														๓,๘๕๕,๖๐๐

- จำหน่าย by product (ปลายข้าว แกลบ รำ)

By product	ปริมาณ (กิโลกรัม)	ราคาจำหน่าย (บาท/กิโลกรัม)	รวมรายได้ (บาท)
ปลายข้าว	๕๑,๐๐๐	๑๑	๕๖๑,๐๐๐
แกลบ	๖๖,๐๐๐	๔	๒๖๔,๐๐๐
รำ	๓๐,๐๐๐	๑๐	๓๐๐,๐๐๐
รวมรายได้			๑,๑๒๕,๐๐๐

๖. ช่องทางในการกระจายสินค้าและการส่งเสริมการตลาด

จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย ร้านค้าชุมชน ประชาสัมพันธ์ในชุมชน สื่อต่างๆ

ส่วนที่ ๖ : การผลิต

การวางแผนการผลิต

ปัจจัยการผลิตที่ใช้ประกอบด้วย

๑. คนงานจำนวน ๑๖ คน แบ่งเป็น ประธาน ๑ คน พนักงานด้านการผลิต จำนวน ๑๒ คน และพนักงานการบรรจุ จำนวน ๓ คน โดยดำเนินการภายในสมาชิกกลุ่ม
 ๒. โรงงาน (หมายรวมถึง สำนักงานขาย และ สถานที่ให้บริการ) มีจำนวน ๑ แห่ง ตั้งอยู่ที่ (ท่าเล) ม.๓ ตำบลบ้านขาว อ.ระโนด จ.สงขลา เพราะ ใกล้แหล่งวัตถุดิบ ใกล้ลูกค้า
 ๓. วัตถุดิบประกอบด้วย ข้าวหอมปทุมธานี ๑ ข้าว กข.๔๓ กข.๘๑ และ กข.๗๙ โดยวัตถุดิบเหล่านี้ ซื้อจาก สมาชิกกลุ่มวิสาหกิจชุมชนแปลงใหญ่ตำบลบ้านขาว
 ๔. อุปกรณ์เครื่องมือ เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต ประกอบด้วย เครื่องสีข้าวกำลังผลิต ๔๐ ตัน/๒๔ ชั่วโมง บรรจุภัณฑ์
 ๕. ระบบการผลิตแบบสายประกอบ
- กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างด้านการผลิตที่นำมาใช้คือ มุ่งเน้นคุณภาพ ต้นทุนต่ำ การผลิตมุ่งที่ความยืดหยุ่น (สามารถผลิตทุกรูปแบบ ที่ลูกค้าต้องการ)

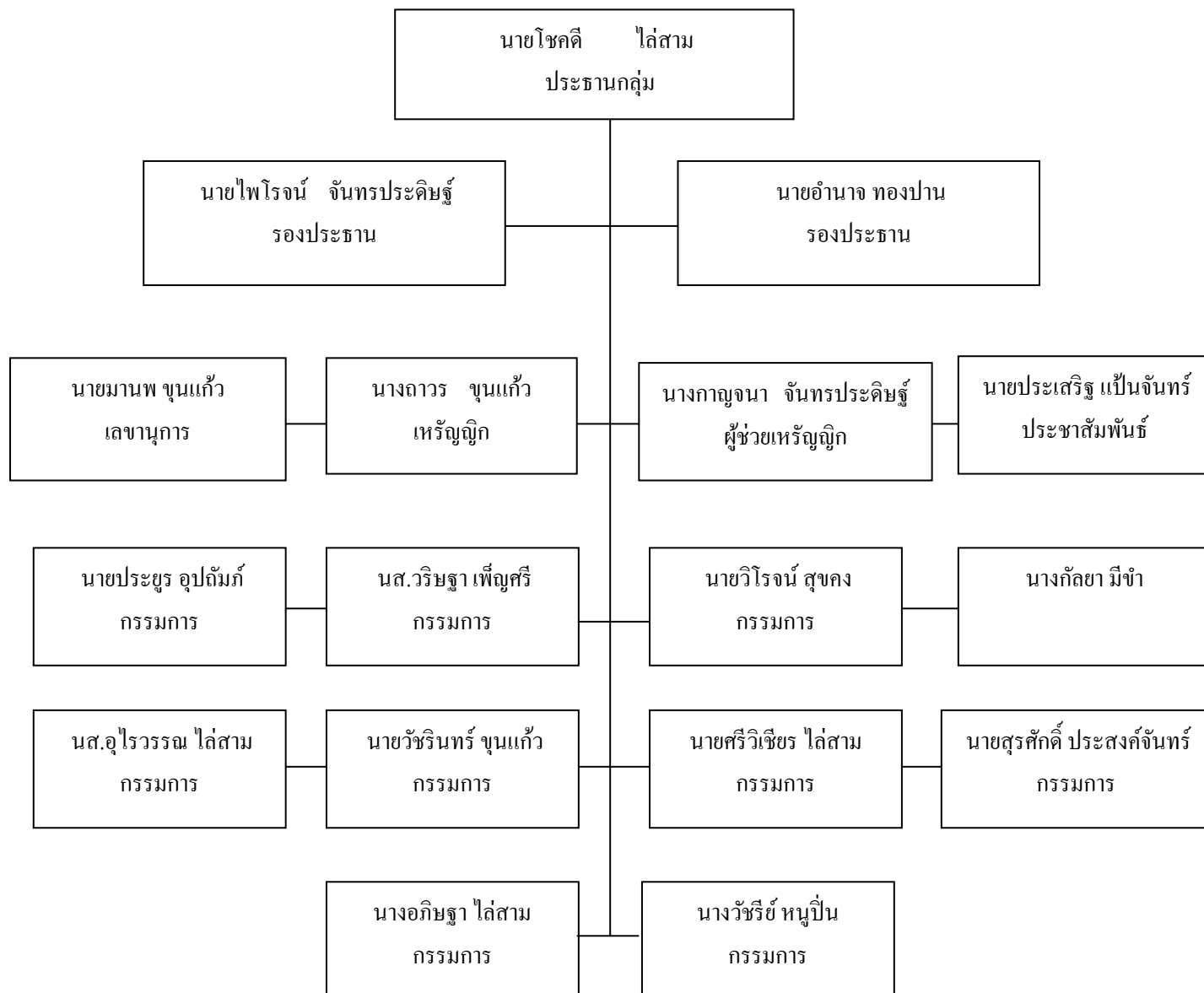
แผนการผลิต

ผลิตภัณฑ์	ข้าว กข.๔๓ (ตัน)	กข.๗๙ (ตัน)	กข.๘๑ (ตัน)	ข้าวหอม ปทุมธานี๑ (ตัน)	รวม (ตัน)
ข้าวเปลือก	๑๒๐	๙๐	๔๕	๔๕	๓๐๐
ข้าวสาร ๕๑%	๖๑.๒๐	๔๕.๙๐	๒๒.๙๕	๒๒.๙๕	๑๕๓
ปลายข้าว ๑๗%	๒๐.๔๐	๑๕.๓๐	๗.๖๕	๗.๖๕	๕๑
แกลบ ๒๒%	๒๖.๔๐	๑๙.๘๐	๙.๙	๙.๙	๖๖
รำ ๑๐%	๑๒	๙	๔.๕	๔.๕	๓๐

ส่วนที่ ๗ : การจัดองค์กรและการจัดการ

๕.๑ โครงสร้างองค์การและกำลังคน

ผังโครงสร้างองค์การ



๕.๒ สินทรัพย์ถาวรในส่วนของสำนักงาน

ลำดับ	รายการ	มูลค่า (บาท)	ซื้อ	ได้รับการ สนับสนุน
๑.	ที่ดิน	สาธารณะ		/
๒.	อาคารโรงสีและเครื่องจักร	๓๗,๐๐๐,๐๐๐		/
๓.	รถตัดข้าวเปลือก	๑,๐๐๐,๐๐๐		/
๔.	รถโฟล์คคลิฟ	๒,๐๐๐,๐๐๐		/
๕.	ตู้อบข้าว	๓,๐๐๐,๐๐๐		/
	รวมสินทรัพย์ถาวรในสำนักงาน	๔๓,๐๐๐,๐๐๐		

๕.๓ ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

ลำดับ	รายการ	จำนวนเงิน (บาท)/ปี
๑.	ค่าซื้อข้าวเปลือก	๓,๐๐๐,๐๐๐
๒.	ค่าจ้างสีข้าว	๓๐,๐๐๐
๓.	ค่าจ้างแพ็คบรรจุถุง	๕๒,๐๒๐
๔.	ค่าไฟฟ้า (สำนักงาน)	๒๒๘,๐๐๐
๕.	ค่าสาธารณูปโภค (น้ำมันรถโฟคลิฟ)	๖๓,๐๐๐
๖.	ค่าบำรุงรักษา	๑๒๐,๐๐๐
๗.	บรรจุภัณฑ์	๔๐,๙๘๐
๘.	ค่าจ้างอบข้าว	๗๔,๐๐๐
รวมค่าใช้จ่ายในการบริหาร		๓,๖๐๐,๐๐๐

แผนการเงิน

รายรับ	จำนวน (บาท/ปี)	รายจ่าย	จำนวน (บาท/ปี)
กข.๔๓	๑,๘๓๖,๐๐๐	ค่าซื้อข้าวเปลือก	๓,๐๐๐,๐๐๐
กข.๗๙	๑,๑๔๗,๕๐๐	ค่าจ้างสีข้าว	๓๐,๐๐๐
กข.๘๑	๒๙๘,๓๕๐	ค่าจ้างแพ็คบรรจุถุง	๕๒,๐๒๐
ข้าวหอมปทุมธานี ๑	๕๗๓,๗๕๐	ค่าไฟฟ้า (สำนักงาน)	๒๒๘,๐๐๐
แกลบ รำ ปลายข้าว	๑,๑๒๕,๐๐๐	ค่าสาธารณูปโภค (น้ำมันรถโฟคลิฟ)	๖๓,๐๐๐
รับจ้างอบข้าว	๑๔๐,๐๐๐	ค่าบำรุงรักษา	๑๒๐,๐๐๐
		บรรจุภัณฑ์	๔๐,๙๘๐
		ค่าจ้างอบข้าว	๗๔,๐๐๐
รวมรายรับทั้งหมด	๕,๑๒๐,๖๐๐	รวมรายจ่ายทั้งหมด	๓,๖๐๐,๐๐๐

คาดว่าจะได้กำไรจากการดำเนินงานต่อปี ๑,๕๒๐,๖๐๐ บาท
เพื่อใช้ในการดำเนินงาน

- | | | |
|-----------------------------|---------|-----|
| ๑. ใช้น้ำธนาคาร | ๗๕๖,๐๐๐ | บาท |
| ๒. ปันผล | ๓๐๕,๘๔๐ | บาท |
| ๓. ใช้บริหารกิจการในปีที่ ๒ | ๔๕๘,๗๖๐ | บาท |

*** ทางกลุ่มมีเงินหุ้นของสมาชิก จำนวน ๗๖๗,๐๐๐ บาท

แผนฉุกเฉิน

- ๑) ให้สมาชิกเปิดรับสมาชิกเพิ่ม โดยการประชาสัมพันธ์ให้หมู่บ้านใกล้เคียงร่วมเป็นสมาชิก เพื่อเป็นการเพิ่มทุน และสนับสนุนให้มีการปลูกข้าวนอกพื้นที่หมู่บ้าน
- ๒) ประชุมสมาชิกเพื่อจัดหาแนวทางในการเพิ่มสินค้า และการแปรรูปสินค้าให้มีความหลากหลาย เป็นการสร้างรายได้เพิ่มมากยิ่งขึ้น
- ๓) สมาชิกทุกคนควรมีส่วนร่วมในการประชาสัมพันธ์ และเข้าร่วมประชุมทุกครั้งที่มีการเรียกประชุม เพื่อให้ทราบปัญหา และความเคลื่อนไหวในการดำเนินงานของกลุ่ม เพื่อจะได้ช่วยกันแก้ปัญหาได้ทันที่

ซึ่งเมื่อพิจารณาจากรายรับและรายจ่ายที่เกิดขึ้นจะพบว่า กลุ่มมีความต้องการขอรับการสนับสนุนสินเชื่อเงิน ๓,๖๐๐,๐๐๐ บาท โดยกลุ่มสามารถชำระหนี้สถาบันการเงินภายในระยะเวลา ๕ ปี ตามเงื่อนไขว่าจะสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ตามที่คาดการณ์