

ฉบับอนุมัติโดยคณะกรรมการบริหารฯ มติการประชุมครั้งที่ ๑/๒๕๖๓
เมื่อวันที่ ๗ มกราคม ๒๕๖๓
รายละเอียดโครงการ

1. ชื่อโครงการ: โครงการพัฒนาศักยภาพการผลิตและการตลาดโคเนื้อรองรับ FTA
2. เจ้าของโครงการ: เครือข่ายโคเนื้อไทย (กลุ่มวิสาหกิจ 4 กลุ่ม และ บริษัท พรีเมียมบีฟ จำกัด)
3. ผู้รับผิดชอบโครงการ : เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโคเนื้อล้านนา จ.เชียงราย (เครือข่ายโคเนื้อล้านนา)
 วิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงโคเนื้อคุณภาพดีตากฟ้า จ.นครสวรรค์ (เครือข่ายโคเนื้อนครสวรรค์)
 เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโคเนื้อไทย จ.ราชบุรี (เครือข่ายโคเนื้อราชบุรี)
 วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเครือข่ายพัฒนาโคเนื้อ จ.ตาก (เครือข่ายโคเนื้อตาก)
 บริษัทพรีเมียมบีฟ จำกัด

4. หลักการและเหตุผล

โคเนื้อและเนื้อโคเป็นสินค้าที่ได้รับผลกระทบจากการเปิดเสรีทางการค้าไทย – ออสเตรเลีย และ นิวซีแลนด์ โดยเฉพาะเมื่อสิ้นสุดมาตรการ SSG ภายใต้ความตกลง TAFTA ในวันที่ 1 มกราคม 2564 ซึ่งส่งผลให้การนำเข้าโคมีชีวิต เนื้อโคแช่แข็ง และเครื่องในโคแช่แข็งมีภาษีเป็นศูนย์โดยไม่จำกัดปริมาณการนำเข้า ทำให้มีเนื้อโคนำเข้าจากต่างประเทศมากขึ้น เพราะที่ราคาถูกกว่าเนื้อโคในประเทศไทย จึงส่งผลกระทบต่อโดยตรงกับเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อ นอกจากนี้เกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อประสบปัญหาการผลิตโคเนื้อ ต้นทุนการผลิตสูง และราคาจำหน่ายโคเนื้อที่ไม่คงที่ตามสถานการณ์ของตลาด ทำให้เกษตรกรจำหน่ายโคให้กับพ่อค้าคนกลางในราคาต่ำกว่าต้นทุนการผลิต

การยกระดับโครงสร้างการผลิตโคเนื้อในประเทศไทยทั้งระบบเพื่อสนับสนุนให้เกษตรกรและผู้ประกอบการในประเทศสามารถร่วมมือกัน และแข่งขันกับผู้ผลิตจากต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งสอดคล้องกับยุทธศาสตร์การส่งเสริมและพัฒนาอุตสาหกรรมโคเนื้อไทยตามกรอบแนวทางยุทธศาสตร์ ๓ ด้าน ได้แก่ (๑) การรักษาตลาดการบริโภคเนื้อโคไทย (๒) กระตุ้นการเพิ่มประชากรโคเนื้อและเนื้อโค และ (๓) การบริหารจัดการฟาร์ม และอาหารสัตว์สำหรับโคเนื้อ

เครือข่ายโคเนื้อไทยซึ่งเป็นการรวมกลุ่มระหว่างเกษตรกรและภาคเอกชนตลอดห่วงโซ่การผลิตโดยมีเป้าหมายในการยกระดับโครงสร้างการผลิตโคเนื้อในประเทศไทยทั้งระบบจึงได้รับการก่อตั้งขึ้นเมื่อปีพ.ศ. 2561 ภายใต้การดูแลของกรมปศุสัตว์ เครือข่ายฯ ประกอบด้วยกลุ่มเกษตรกร 4 กลุ่ม ได้แก่ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโคเนื้อล้านนา จ.เชียงราย วิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงโคเนื้อคุณภาพดีตากฟ้า จ.นครสวรรค์ เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโคเนื้อไทย จ.ราชบุรี และวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเครือข่ายพัฒนาโคเนื้อ จ.ตาก เป็นเกษตรกรผู้เลี้ยงโคแม่พันธุ์เพื่อผลิตลูกหย่านม โคก่อนขุน และโคขุน ส่วนภาคเอกชนได้แก่ บริษัทพรีเมียมบีฟ จำกัด เป็นผู้ทำตลาด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อยกระดับมาตรฐานและประสิทธิภาพการผลิตโคเนื้อ ตั้งแต่การผลิตจนถึงการตลาด

เครือข่ายโคเนื้อไทยจึงจัดทำโครงการพัฒนาศักยภาพการผลิตและการตลาดโคเนื้อรองรับ FTA เพื่อขอรับการสนับสนุนเงินกู้จากกองทุนปรับโครงสร้างการผลิตภาคเกษตร เพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของ

ประเทศ (FTA)ผ่านกรมปศุสัตว์ สำหรับการสร้างความเข้มแข็งให้กับเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อ พัฒนาระบบการซื้อขายโคให้มีมาตรฐาน บริหารระบบโลจิสติกส์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด และส่งเสริมผู้ทำตลาดให้สามารถแข่งขันจากต่างประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ

5. วัตถุประสงค์

- 5.1 เพื่อพัฒนาศักยภาพเพิ่มขีดความสามารถการผลิตโคเนื้อและเนื้อโคให้สามารถแข่งขันได้
- 5.2 เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพระบบโลจิสติกส์เพิ่มมูลค่า ลดต้นทุน
- 5.3 เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กับเครือข่ายการผลิตตลอดห่วงโซ่

6. เป้าหมาย

6.1 พัฒนาศักยภาพเพื่อเพิ่มขีดความสามารถการผลิตโคเนื้อทั้งปริมาณและคุณภาพเชื่อมโยงตลาดครบวงจร ดังนี้

- 1) ถ่ายทอดเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มขีดความสามารถการผลิตโคเนื้อคุณภาพ
 - (1) ฝึกอบรมเกษตรกรผู้เลี้ยงแม่โคเพื่อผลิตลูก จำนวน 420 ราย
 - (2) ฝึกอบรมเกษตรกรผู้เลี้ยงโคก่อนขุน และโคขุน จำนวน 140 ราย
 - (3) ประชุมสัมมนาเจ้าหน้าที่กรมปศุสัตว์ ร่วมกับเกษตรกร จำนวน 70 ราย
- 2) ถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตโคเนื้อและเนื้อโคคุณภาพสูง
 - (1) ฝึกอบรมเกษตรกรหลักสูตร การเลี้ยงโคเนื้อเพื่อผลิตเนื้อโคคุณภาพสูง จำนวน 150 ราย
 - (2) ฝึกอบรมเกษตรกรหลักสูตร กระบวนการผลิตเนื้อโคคุณภาพสูง จำนวน 150 ราย

6.2 เสริมสร้างความเข้มแข็งเครือข่ายผู้ผลิตเชื่อมโยงกับตลาดและประสิทธิภาพระบบโลจิสติกส์

- 1) ส่งเสริมเกษตรกรรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายการผลิตโคต้นน้ำ กลางน้ำ จำนวน 4 แห่ง
 - (1) สนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนเครือข่ายกลุ่มเกษตรกรสำหรับรับซื้อลูกโคหย่านมาจากสมาชิกในเครือข่ายเข้าเลี้ยงในคอกกลางเป็นโคก่อนขุน จำนวน 4 แห่งและเงินทุนหมุนเวียนสำหรับคอกกลางที่เลี้ยงโคขุน จำนวน 4 แห่ง
 - (2) สร้างโรงเรือนเลี้ยงโคกลางน้ำ (Feedlot) จำนวน 3 โรงเรือน (เครือข่ายโคเนื้อล้านนา)
 - (3) สร้างโรงเรือนเลี้ยงโคขุน จำนวน 1 โรงเรือน (เครือข่ายโคเนื้อล้านนา)
 - (4) ปรับปรุงคอกกลางเลี้ยงโคขุนกลางน้ำ (Feedlot) ขนาด 400 ตัว 1 แห่ง (เครือข่ายโคเนื้อราชบุรี)
 - 2) จัดซื้อฟาร์มโคมาตรฐานขนาดใหญ่สำเร็จรูปสำหรับเลี้ยงโคขุน (Central Feedlot) ขนาด 2,000 ตัว จำนวน 1 แห่งเพื่อรองรับการขยายตัวของเครือข่าย(บ.พรีเมียมบีฟ จำกัด)
- 6.3 เพิ่มประสิทธิภาพการผลิตเนื้อโคขุนคุณภาพเพื่อเพิ่มมูลค่า และทดแทนการนำเข้าเนื้อโคจำนวน 1 แห่ง โดยปรับปรุงอาคารผลิต ระบบทำความเย็น ระบบไฟฟ้า และการขนส่ง (บ.พรีเมียมบีฟ จำกัด)

7. พื้นที่ดำเนินการ

7.1 ดำเนินการในกลุ่มวิสาหกิจเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโคเนื้อล้านนา จ.เชียงราย วิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงโคเนื้อคุณภาพดีตากฟ้า จ.นครสวรรค์เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโคเนื้อไทย จ.ราชบุรี วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเครือข่ายพัฒนาโคเนื้อ จ.ตาก มีสมาชิกในกลุ่มเครือข่ายในพื้นที่ 26 จังหวัด ประกอบด้วย

1) กลุ่มเครือข่ายโคเนื้อล้านนาเชียงราย ประกอบด้วยจังหวัด เชียงราย แม่ฮ่องสอน เชียงใหม่ ลำปาง น่าน แพร่ พะเยาลำพูน

2) กลุ่มเครือข่ายโคเนื้อนครสวรรค์ ประกอบด้วยจังหวัด นครสวรรค์ ชัยนาท ลพบุรี สระบุรี เพชรบูรณ์ พิจิตร พิษณุโลก อุตรดิตถ์

3) กลุ่มเครือข่ายโคเนื้อตาก ประกอบด้วยจังหวัด ตาก สุโขทัย กำแพงเพชร อุทัยธานี

4) กลุ่มเครือข่ายโคเนื้อราชบุรี ประกอบด้วยจังหวัด สุพรรณบุรี กาญจนบุรี นครปฐม ราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์

ตารางแสดงเกษตรกรเครือข่ายที่สมัครเข้าร่วมโครงการ จำนวน 4เครือข่าย 26 จังหวัด ดังนี้

กลุ่มเครือข่าย	จังหวัด	ผู้บริหารกลุ่ม
1) เครือข่ายโคเนื้อล้านนา	เชียงราย แม่ฮ่องสอน เชียงใหม่ ลำปาง น่าน แพร่ พะเยาลำพูน	คุณนเรศ รัตมีจันทร์
2) เครือข่ายโคเนื้อนครสวรรค์	นครสวรรค์ ชัยนาท ลพบุรี สระบุรีเพชรบูรณ์ พิจิตร พิษณุโลกอุตรดิตถ์	คุณศิริชัย โอมพิทักษ์พงศ์
3) เครือข่ายโคเนื้อราชบุรี	สุพรรณบุรี กาญจนบุรี นครปฐม ราชบุรี เพชรบุรี ประจวบคีรีขันธ์	คุณกิตติพัทธ์ เทียบประทานพร
4) เครือข่ายโคเนื้อตาก	ตาก สุโขทัย กำแพงเพชร อุทัยธานี	คุณสุริยา มาเกิด

ตารางแสดงจำนวนเกษตรกรเครือข่ายและแม่โคพื้นฐานที่สมัครเข้าร่วมโครงการ

จังหวัด	จำนวนเกษตรกร (ราย)	แม่พันธุ์บราห์มัน (ตัว)	แม่พันธุ์ลูกผสมยุโรป (ตัว)	แม่พันธุ์อื่นๆ (ตัว)	รวม (ตัว)
เครือข่ายเชียงราย	438	629	854	-	1,483
เครือข่ายนครสวรรค์	154	249	535	-	784
เครือข่ายราชบุรี	70	59	497	223	779
เครือข่ายตาก	353	1,396	1,226	-	2,622
รวม	1,015	2,333	3,112	223	5,668

7.2 สร้างคอกกลางสำหรับรวบรวมลูกโคเนื้อหย่านมจากเกษตรกรเครือข่าย เลี้ยงโคกลางน้ำ (Feedlot) 1 แห่งคือวิสาหกิจเชียงราย และปรับปรุงคอกกลางเลี้ยงโคกลางน้ำ (Feedlot) จำนวน 1 แห่ง ในจังหวัดราชบุรี

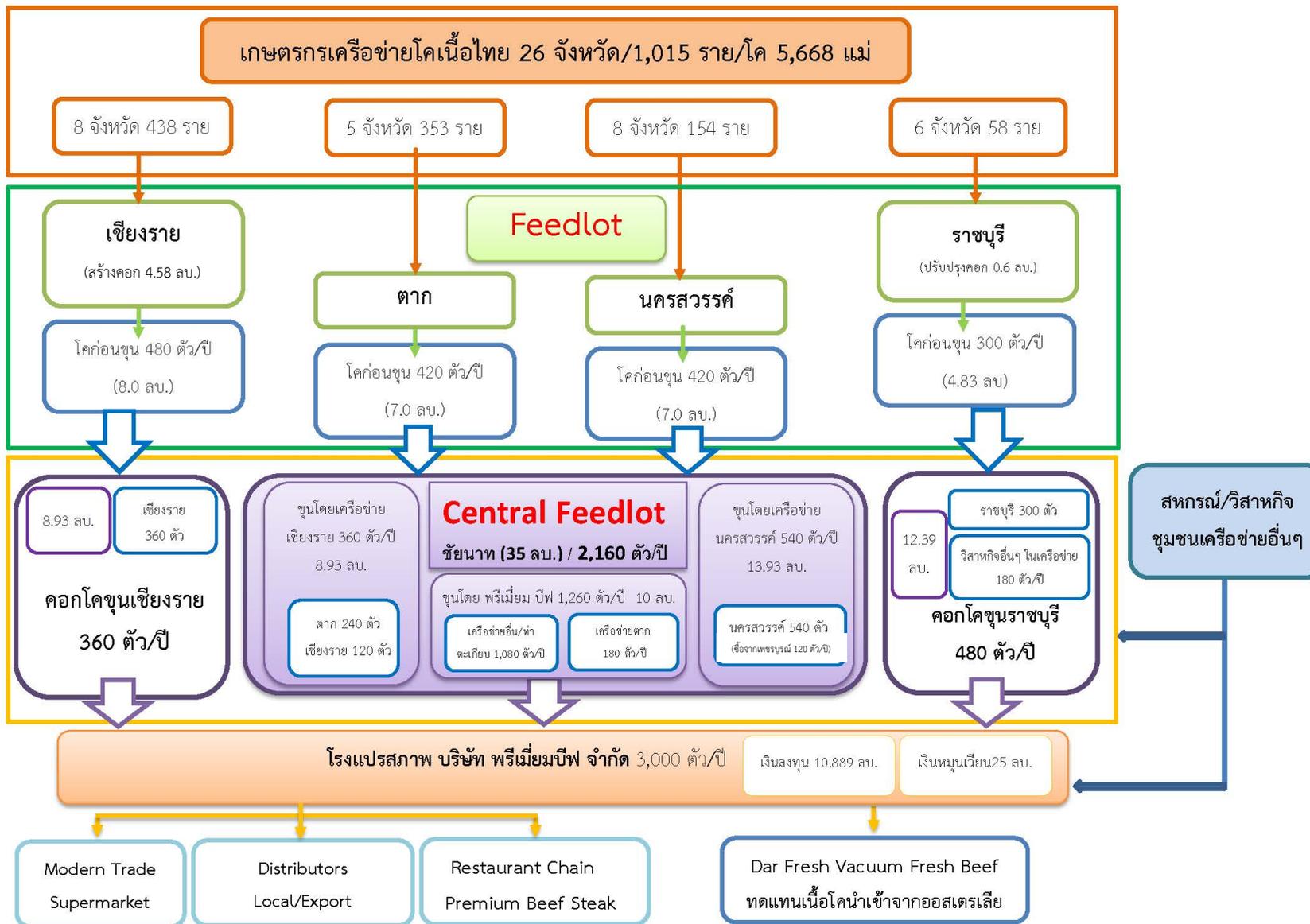
7.3 ซื่อฟาร์มโคมาตรฐานสำเร็จรูปสำหรับเป็นคอกโคขุนขนาดใหญ่ (Central Feedlot) ในจังหวัดชัยนาทเพื่อรองรับโคกลางน้ำจากเครือข่ายและทำเป็นคอกมาตรฐาน GAP และฟาร์มปลอด FMD

7.4 พัฒนาผลิตภัณฑ์เนื้อโคแช่เย็นด้วยเทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์สุญญากาศ Dar Fresh เพื่อเพิ่มมูลค่าและทดแทนการนำเข้าจำนวน 1 เครื่องที่โรงแปรรูปสภาพโคบจก.พริเมียมปีฟอำเภอนองหญ้าไซ จังหวัดสุพรรณบุรี

7.5 ปรับปรุงอาคารผลิต ระบบทำความเย็น ระบบไฟฟ้าและการขนส่ง ที่โรงแปรรูปสภาพโคบจก.พริเมียมปีฟ อำเภอนองหญ้าไซ จังหวัดสุพรรณบุรี

8. วิธีดำเนินการ

วิสาหกิจต่างๆดำเนินการปรับปรุงและพัฒนาโครงสร้างการผลิตโคเนื้อทั้งระบบเพื่อเพิ่มขีดความสามารถแข่งขันรองรับผลกระทบจาก FTA ใช้หลักการการตลาดนำการผลิต แบ่งหน้าที่กันทำเริ่มตั้งแต่เกษตรกรผู้เลี้ยงแม่โคเพื่อผลิตลูกรวมกลุ่มการผลิตเป็นเครือข่าย พัฒนาประสิทธิภาพการผลิต พัฒนาพันธุ์โคให้เลี้ยงง่าย โตเร็ว คุณภาพซากดี ตรงตามความต้องการของตลาด โดยเป็นโคลูกผสมสายพันธุ์ยุโรปเป็นหลัก รวมถึงสายพันธุ์แองกัสและปีพมาสเตอร์ ในแต่ละกลุ่มเครือข่ายให้มีคอกกลางสำหรับรับซื้อลูกโคหย่านมาจากเกษตรกรในเครือข่ายมาเลี้ยงเป็นโคก่อนขุน บริหารจัดการคอกกลางโดยกลุ่มเกษตรกรในเครือข่าย จัดให้มีฟาร์มโคขุนมาตรฐาน สำหรับรองรับโคกลางน้ำจากคอกกลางของวิสาหกิจ ปรับปรุง พัฒนาโรงแปรรูป และการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เนื้อโคเพื่อเพิ่มมูลค่า รวมทั้งการกำหนดราคาซื้อขายโคทุกช่วงการผลิต โดยมีการประกันราคาซื้อขายไม่ต่ำกว่ากิโลกรัมละ 100 บาท สำหรับโคแปรรูปแล้วจะได้รับค่าตอบแทนจากการผลิตที่เป็นมาตรฐานเพิ่มอีก 1 บาท ต่อกิโลกรัมน้ำหนักซากเย็น 7 วัน (ประมาณตัวละ 300 – 350 บาท)รวมถึงหากเกษตรกรสามารถเลี้ยงให้มีไขมันแทรกระดับ 2 ขึ้นไป ก็จะได้รับค่าตอบแทนเพิ่มขึ้น 3 บาทต่อกิโลกรัม (น้ำหนักซากเย็น 7 วัน)



จากแผนผังข้างต้นจะเห็นได้ว่าเครือข่าย มีการเชื่อมโยงอย่างเป็นระบบตั้งแต่ต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดยร่วมกันบริหารระบบการผลิต และระบบโลจิสติกส์ร่วมกันตลอดทั้งห่วงโซ่การผลิตโคก่อนขุน ทั้งหมดใช้เวลาขุนทั้งสิ้น ๖ เดือน แล้วจึงรวบรวมไปเลี้ยงขุนปลายน้ำให้น้ำหนักตามที่ตลาดต้องการก่อนส่งไปแปรรูป ณ โรงแปรรูปพรีเมียมบีฟ จ.สุพรรณบุรี โดยทุกขั้นตอนการผลิตมีเครือข่ายหลักเป็นผู้รับผิดชอบในการเชื่อมโยงสมาชิกในการเลี้ยงโคก่อนขุนและเลี้ยงโคขุน ดังนี้

	โคก่อน ขุน (ตัว/ปี)	สถานที่เลี้ยง	ผู้ดูแล	โคขุน (ตัว/ปี)	สถานที่ขุน	ผู้ดูแล
เชียงราย	480	เชียงราย	เครือข่ายโคเนื้อ ล้านนา	720	Central Feedlot ชัยนาท	เครือข่าย โคเนื้อล้านนา
ตาก	240	ตาก				
เพชรบูรณ์	120	เพชรบูรณ์	เครือข่ายโคเนื้อ นครสวรรค์	540	Central Feedlot ชัยนาท	เครือข่าย โคเนื้อ นครสวรรค์
นครสวรรค์	420	นครสวรรค์				
ราชบุรี	300	ราชบุรี	เครือข่ายโคเนื้อ ราชบุรี	480	Central Feedlot ราชบุรี	เครือข่าย โคเนื้อราชบุรี
วิสาหกิจอื่นๆใน เครือข่าย	180					
ตาก	180	Central Feedlot ชัยนาท	บ.พรีเมียมบีฟ จำกัด	1,260	Central Feedlot ชัยนาท	บ.พรีเมียมบีฟ จำกัด
วิสาหกิจอื่นๆใน เครือข่าย	540					
แปลงใหญ่ผู้เลี้ยงวัว ท่าตะเียบ/ โครงการและ เครือข่ายอื่นๆ ของ กรมปศุสัตว์	540					
รวม	3,000			3,000		

ในการนี้ เครือข่ายจำนวน 4 เครือข่าย มีความประสงค์ขอรับการสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการเชื่อมโยงกันอย่างเป็นระบบโดยร่วมกันบริหารระบบการผลิต และระบบโลจิสติกส์ร่วมกันตลอดทั้งห่วงโซ่การผลิต ดังนี้

1. เครือข่ายวิสาหกิจ 4 แห่ง ได้แก่ เครือข่ายล้านนาเครือข่ายนครสวรรค์เครือข่ายราชบุรี และเครือข่ายตากจะรับซื้อโคหย่านน้ำหนักประมาณ 220 กิโลกรัมละ 110 บาท เพื่อเลี้ยงในคอกกลางของ

วิสาหกิจ โดยวิสาหกิจจะเลี้ยงเป็นโคก่อนขุน (น้ำหนักประมาณ 400 กิโลกรัม) เพื่อผลิตเป็นโคขุนหรือจำหน่ายให้กับวิสาหกิจอื่น ดังนี้

เครื่องข่ายวิสาหกิจ	โคก่อนขุน (ตัว/เดือน)	งบประมาณ (บาท)
1.เครื่องข่ายล้านนา	40	8,000,000
2.เครื่องข่ายนครสวรรค์	35	7,000,000
3.เครื่องข่ายราชบุรี	25	4,830,000
4.เครื่องข่ายตาก	35	7,000,000
รวม	135	26,830,000

2. เครื่องข่ายวิสาหกิจ 3 แห่งจะรับซื้อโคก่อนขุนน้ำหนักประมาณ 400 กิโลกรัมๆละ 100 บาท จากเครื่องข่ายวิสาหกิจอื่น เข้ามาเลี้ยงในคอกกลางของวิสาหกิจ หรือ Central Feed lot ของ บริษัทพีเอ็มเอ็มบีพี จำกัด โดยวิสาหกิจจะเลี้ยงเป็นโคขุน (น้ำหนักประมาณ 580 กิโลกรัม) เพื่อผลิตเป็นโคขุนจำหน่ายให้กับบริษัทพีเอ็มเอ็มบีพี จำกัด ดังนี้

เครื่องข่ายวิสาหกิจ	โคขุน (ตัว/เดือน)	งบประมาณ (บาท)	หมายเหตุ
1.เครื่องข่ายล้านนา	60	17,860,000	Central Feed lot ชัยนาท
2.เครื่องข่ายนครสวรรค์	45	13,930,000	Central Feed lot ชัยนาท
3.เครื่องข่ายราชบุรี	40	12,390,000	Feed lot ราชบุรี
รวม	145	44,180,000	

ภาพรวมการผลิตโคก่อนขุน โคขุนของเครื่องข่ายโคเนื้อ

เครื่องข่ายวิสาหกิจ	สร้างคอกโค (คอก)	ปรับปรุงคอก (แห่ง)	ผลิตโคก่อนขุน (ตัว/เดือน)	ผลิตโคขุน (ตัว/เดือน)
1.เครื่องข่ายล้านนา	3	-	40	60
2.เครื่องข่ายนครสวรรค์	-	-	35	45
3.เครื่องข่ายราชบุรี	-	1	25	40
4.เครื่องข่ายตาก	-	-	35	-

นอกจากนั้นเครื่องข่ายโคเนื้อไทยดำเนินการร่วมกับกรมปศุสัตว์และเครื่องข่ายผู้เลี้ยงโคเนื้อทั้ง 4 เครื่องข่าย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

1.พัฒนาศักยภาพเพื่อเพิ่มขีดความสามารถการผลิตโคเนื้อทั้งปริมาณและคุณภาพ เชื่อมโยงตลาดครบวงจร เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยกรมปศุสัตว์และเครื่องข่ายโคเนื้อทั้ง 4 กลุ่ม

1.1 การถ่ายทอดเทคโนโลยีเพื่อเพิ่มขีดความสามารถการผลิตโคเนื้อคุณภาพโดยกรมปศุสัตว์มีรายละเอียดดังนี้

หลักสูตร	จำนวนรุ่น	จำนวนคน
1. การจัดการฟาร์มโคพันธุ์ การปรับปรุงพันธุ์ การควบคุมป้องกันโรค	12	420
2. การจัดการฟาร์มโคก่อนขุน ฟาร์มโคขุน อาหารและการให้อาหาร	4	140
3. การผลิตโคเนื้อ ให้ตรงความต้องการของตลาด	2	150
4. การผลิตเนื้อโคอย่างมีคุณภาพตามมาตรฐานสากล	2	150
5. ประชุมสัมมนาเจ้าหน้าที่กรมปศุสัตว์ ร่วมกับเกษตรกร	1	70

เกษตรกรที่ผ่านการฝึกอบรม นำความรู้ที่ได้ไปปรับใช้ในการเลี้ยงโค และถ่ายทอดให้กับสมาชิกภายในกลุ่มเครือข่ายได้ ดำเนินการพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตในฟาร์ม และพัฒนาคุณภาพของโค โดยแต่ละเครือข่ายร่วมกับกรมปศุสัตว์ ติดตามแนะนำช่วยเหลือ ให้เป็นไปตามเป้าหมาย คือ 80% ของแม่โคในฝูงที่ให้ลูกทุกปีลูกโคหย่านมีน้ำหนักไม่น้อยกว่า 200 กิโลกรัม ส่งผลให้เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น

1.2 เสริมสร้างความเข้มแข็งเครือข่ายผู้ผลิตเชื่อมโยงกับตลาดของวิสาหกิจชุมชน 4 กลุ่ม โดยการสนับสนุนเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย แบ่งเป็น 3 กิจกรรม ดังนี้

1.2.1 การสร้างโรงเรือนเลี้ยงโคก่อนขุน และโคขุน

เครือข่ายโคเนื้อล้านนา สร้างคอกกลาง พร้อมโรงเก็บอาหาร สำนักงาน คอกปฏิบัติกร จำนวน 3 โรงเรือน ในพื้นที่เช่าของเครือข่ายล้านนาสำหรับผลิตโคก่อนขุน และโคขุน จำนวน 4,575,160 บาท

1.2.2 การปรับปรุงโรงเรือนเลี้ยงโคก่อนขุน และโคขุน

เครือข่ายโคเนื้อราชบุรี ปรับปรุงโรงเรือนเลี้ยงโคของวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีราชบุรี สำหรับผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ – กลางน้ำ) และผลิตโคขุน (ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ) จำนวน 600,000 บาท

1.2.3 การผลิตโคก่อนขุน (โคกลางน้ำ) และโคขุน (ปลายน้ำ)

เครือข่ายวิสาหกิจที่ประสงค์ขอรับเงินกู้เพื่อดำเนินการผลิตโคก่อนขุนและโคขุน มีขั้นตอนการดำเนินการเข้าร่วมโครงการ ดังนี้

1. เกษตรกรต้องเป็นสมาชิกของวิสาหกิจ และต้องขึ้นทะเบียนฟาร์มกับวิสาหกิจ
2. โคที่เข้าร่วมโครงการต้องทำรหัสประจำตัวสัตว์ด้วยการฝังไมโครชิพและทำประกันความเสี่ยงกับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์
3. เกษตรกรต้องบันทึกข้อมูลโคทุกตัว และส่งข้อมูลให้กับวิสาหกิจ เพื่อจัดเก็บด้วยระบบ e-breeding โดยความร่วมมือจากกรมปศุสัตว์

ตาราง สรุปผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับ

กิจกรรม	ผลประโยชน์ที่เป็นตัวเงิน	มูลค่า	ผลประโยชน์ที่ไม่เป็นตัวเงิน
จัดสร้าง/ปรับปรุง Feedlot	เครื่องข่ายวิสาหกิจ 2 แห่ง มีคอกกลาง feedlot สำหรับเลี้ยงลูกโคหย่านม	5.18 ลบ.	1. Feedlot ได้รับการพัฒนาเป็น GAP Farm ต้นแบบเพื่อสร้างความเชื่อมั่นกระบวนการผลิตที่เป็นมาตรฐานตลอดห่วงโซ่อุปทาน
			2. ลูกโคหย่านมได้รับการจัดการเลี้ยงดูตามหลักวิชาการทำให้มีอัตราการเติบโตตามมาตรฐาน
			3. เพิ่มประสิทธิภาพการจัดการลูกโคหย่านมทำให้ระยะเวลาเลี้ยงจนถึงขนาดส่งขายสั้นลง
			4. เกษตรกรมีการบริหารจัดการโดยการรวมกลุ่มมีการบริหารโดยคณะกรรมการกลุ่มและการมีส่วนร่วมของสมาชิกมีระบบบัญชีวิสาหกิจชุมชน การสะสมทุนและการแบ่งปันผลประโยชน์ที่เป็นธรรม
จัดหาลูกโคหย่านมเลี้ยงใน feedlot	1. เครื่องข่ายวิสาหกิจรับซื้อลูกโคหย่านมของสมาชิกในราคาประกัน กก.ละ 110 บาทหรือสูงกว่าท้องตลาด 8-10%	เงินหมุนเวียนซื้อลูกโคหย่านมและค่าอาหารสัตว์ 25.11 ลบ.	1. สมาชิกที่ขึ้นทะเบียนจะได้รับการลงทะเบียนโคในระบบ e-breeding เพื่อปรับปรุงพันธุ์ตามแผนที่ตลาดต้องการทำให้รู้สายพันธุ์ที่ชัดเจนส่งผลให้สามารถขายได้ราคาสูงกว่าโคทั่วไป
	2. เกษตรกรได้รับมูลค่าลูกโคหย่านมเฉลี่ยตัวละ 22,000 บาท		2. หย่านมลูกโคเร็วขึ้นทำให้แม่โคกลับเป็นสัดได้เร็วขึ้นสามารถให้ลูกปีละตัว
	3. เกษตรกรขายลูกโคหย่านมต่อเนื้อเดือนละ 250 ตัว มีเงินหมุนเวียนเดือนละ 5.5 ลบ.	รายได้ขายมูลโค 32.400 ลบ.	3. เกษตรกรในเครือข่ายอย่างน้อย 1,023 รายมีความมั่นคงในการประกอบอาชีพมีรายได้แน่นอนและมั่นคง
	4. เกษตรกรได้รับค่าอาหารเลี้ยงโคเดือนละ 2.75 ลบ.		4. เกษตรกรได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยี มีองค์ความรู้
	5. เกษตรกรมีรายได้จากการขายมูลโคปีละ 4.32 ลบ. เฉลี่ยตัวละ 1,440 บาทต่อปี		- การปรับปรุงพันธุ์โคตามความต้องการของตลาด
			- การจัดการอาหารคุณภาพ ลดต้นทุนการผลิต

กิจกรรม	ผลประโยชน์ที่เป็นตัวเงิน	มูลค่า	ผลประโยชน์ที่ไม่เป็นตัวเงิน
จัดหาโครุ่นเลี้ยงใน Central feedlot	1. เครื่องช่วยวิสาหกิจจำหน่ายโครุ่น ในราคาประกัน กก.ละ 100 บาท หรือสูงกว่าท้องตลาด 8-10%	เงิน หมุนเวียนซื้อ โคกลางน้ำ	1. สมาชิกที่ขึ้นทะเบียนจะได้รับการลงทะเบียนโคในระบบ e-breeding เพื่อปรับปรุงพันธุ์ตามแผนที่ตลาดต้องการ ทำให้รู้สายพันธุ์ที่ชัดเจน ส่งผลให้สามารถขายได้ราคาสูงกว่า โคทั่วไป
	2. เครื่องช่วยวิสาหกิจ บริหารรายได้ จากการขายโครุ่นเป็น 3 ส่วนเพื่อ เกษตรกรคือ	และ ค่าอาหาร สัตว์ 54.18	2. แมโคกลับเป็นสัดได้เร็วขึ้น สามารถให้ลูกปีละตัว
	- เป็นเงินคืนกองทุน FTA 70%	ลบ. รายได้ ขายมูลโค	3. ลดค่าใช้จ่ายในการรวบรวมโค
	- หักเป็นทุนสะสมของเครื่องช่วย 20%	32.400 ลบ.	4. มี Central Feedlot ของเครื่องช่วยได้มาตรฐาน
	- คืนให้กับเกษตรกร 10%		GAP / FMD Free และ Free from BSE รองรับการส่งออก
จัดหาโคปลายน้ำเข้า โรงแปรรูป	กำหนดผลตอบแทนจากคุณภาพโค (บ่มซาก 7 วัน แล้วตัดเกรด)	เงิน หมุนเวียนซื้อ โคเข้า โรงงานแปรรูป สภาพ 25	1. มีการเชื่อมโยงตลาดครบวงจร โดยมีการทำสัญญาอย่างเป็นธรรม มีแหล่งขายแน่นอน
	1. ซากโคเกรดธรรมดา ให้ ค่าตอบแทนการพัฒนาซากโค กก.ละ 1 บาท จะมีรายได้เพิ่มประมาณ	ลบ.	2. เกษตรกรมีแรงจูงใจในการพัฒนาคุณภาพโคตรงตาม ความต้องการของตลาด
	2. ซากโคเกรดไขมันแทรกระดับ 3 ขึ้นไป ให้ค่าตอบแทนการพัฒนาซากโค กก.ละ 2 บาท จะมีรายได้เพิ่ม ประมาณ ตัวละ 700 บาท		
	3. ค่าตอบแทนการพัฒนา จ่ายคืน ค่าตอบแทนการพัฒนาซากโค ร้อย ละ 50 และค่าบริหาร Feedlot ของเครื่องช่วยเกษตรกร ร้อยละ 50		

2. กิจกรรมเพิ่มศักยภาพการแปรรูปและขยายโอกาสทางการตลาด โดย บริษัท พรีเมียมบีฟ จำกัด

บริษัท พรีเมียมบีฟ จำกัด ดำเนินกิจกรรมเกี่ยวกับอุตสาหกรรมโคเนื้อ ทั้งเป็นผู้เลี้ยงโคขุนปลายน้ำ โรงแปรรูปโค และทำการตลาดเนื้อโค มีโรงงานฆ่าโคมาตรฐาน GMP ปลอด FMD HALAL และ EST โดยมีสัญญาเช่ากับเทศบาลตำบลหนองหญ้าไซ อำเภอหนองหญ้าไซ จังหวัดสุพรรณบุรี ระยะเวลาเช่า 15 ปี กำลังการผลิต 120 ตัว ต่อสัปดาห์ ปัจจุบันผลิตจริง 40-60 ตัวต่อสัปดาห์ โดยส่วนหนึ่งของการผลิตเป็นการรับจ้างแปรรูปพร้อมบ่มซากให้กับ บริษัท สยามบีฟ จำกัด และสหกรณ์โคเนื้อกำแพงแสน จำกัด ซึ่งส่วนหนึ่งมีการรับซื้อซากกลับเพื่อตัดแต่ง แปรรูป ส่งตลาดต่อไป

บริษัทมีการจำหน่ายชิ้นส่วนชำแหละในแบรนด์ของบริษัทคือ “Premium Beef” ให้กับ Modern Trade รายใหญ่ที่สุดของประเทศมาเป็นเวลากว่า 2 ปี ในรูปแบบชิ้นส่วนใหญ่ (portion) แช่เย็น หรือ chilled meat ให้กับ 26-28 สาขาหลักในกรุงเทพฯ และปริมณฑล ต่อมาเมื่อปลายปี 2560 รับทำ exclusive brand แต่เพียงผู้เดียว ภายใต้แบรนด์ “โปรบูชเชอร์ MS4+” ซึ่งเป็นสินค้าแข่งแข่ง Own Brand ตัดแต่งเป็นชิ้นสเต็ก

และสไลด์รวม 13 รายการ ในบรรจุภัณฑ์สูงสุญญากาศ ส่งให้กับ 129 สาขา ผ่านศูนย์กระจายสินค้าของโมเดิร์นเทรดดังกล่าว ทำให้บริษัทสามารถผลิตเนื้อตอบสนองตลาดครบวงจร คือ ตลาดบนซึ่งต้องการเนื้อโคคุณภาพสูงที่เน้นการมีไขมันแทรกในกล้ามเนื้อ (Marbling) ตลาดระดับกลางที่นิยมเนื้อที่มีไขมันแทรกในกล้ามเนื้อน้อย (Premium Lean) สำหรับการดำเนินงานต่อไปในอนาคต บริษัทฯ มีโครงการนำชิ้นส่วนเนื้อโคที่เหลือจากการชำแหละไปแปรรูปเป็นอาหารสำเร็จรูปพร้อมบริโภค เช่น Bacon Beef / Beef Jerky เนื้อแดดเดียว เนื้อเสียบไม้พร้อมย่าง โดยมีการจ้างงานคนในชุมชนในการผลิต วางแผนการตลาดเพื่อกระจายขายในร้านสะดวกซื้อ และพัฒนาเป็นอาหารเนื้อโคพร้อมรับประทานสู่การส่งออกต่อไปในอนาคตอันใกล้ เช่น สิ้นค้า แกงเขียวหวานเนื้อพร้อมรับประทานในบรรจุภัณฑ์ เช่น Retort Pouch เป็นต้น

ปัจจุบันโมเดิร์นเทรดมีการนำเข้าเนื้อโคแช่เย็น (Chilled Meat) เช่น ริบอาย สันนอก สันใน สันแหลม และสันคอ ด้วยเทคโนโลยีการบรรจุหีบห่อแบบ Darfresh จากประเทศออสเตรเลีย จำหน่ายเฉลี่ยสัปดาห์ละ 5 ตัน หรือเท่ากับโคเนื้อมีชีวิตจำนวน 30 ตัว/สัปดาห์ ซึ่งต้องใช้เวลาการขนส่งกระบวนการทางศุลกากร และกระจายสินค้า ประมาณ 10 - 15 วัน ทำให้ระยะเวลาการจำหน่ายสั้นลง ในกรณีนี้บริษัทได้พิจารณาเห็นโอกาสการขยายตัวทางการตลาดเนื้อโคดังกล่าวเพื่อทดแทนการนำเข้าจากข้อได้เปรียบในเรื่องของอายุสินค้า คุณภาพ/กลิ่น/รสชาติ อย่างไรก็ตามบริษัทได้ลงทุนปรับปรุงโรงฆ่าโค เพื่อรองรับการผลิตมาตรฐาน GMP โดยใช้เงินทุนกว่า 40 ล้านบาทไปแล้วก่อนหน้านี้ จึงขาดเงินทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อการขยายโอกาสทางการตลาดซึ่งต้องมีการพัฒนาอย่างเป็นระบบ โดยต้องลงทุนเพิ่มเติมในส่วนของการแปรรูปและอุปกรณ์ เพื่อรองรับการใช้เทคโนโลยี การสร้างฟาร์มมาตรฐานกลาง หรือ Central Feedlot เพื่อรองรับการขุนโคปลายน้ำให้มีคุณภาพและความมั่นคงด้านการผลิต เงินทุนหมุนเวียนสำหรับซื้อโคกลางน้ำเข้าขุน และเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อโคปลายน้ำเข้าฆ่าชำแหละเพื่อขยายการผลิตและการตลาด โดยมีกิจกรรม ดังนี้

2.1 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เนื้อโคแช่เย็น (Chilled Meat) ด้วยเทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์สุญญากาศแบบ Dar Fresh หรือ Skin Vacuum

เนื้อโคแช่เย็น (Chilled Meat) ผลิตด้วยเทคโนโลยีการบรรจุภัณฑ์สุญญากาศแบบ Dar Fresh หรือ Skin Vacuum ซึ่งสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า เนื่องจากเก็บรักษาคุณภาพสินค้าได้นานถึง 30 วัน เมื่อนำมาบริโภคยังคงรสชาติใกล้เคียงเนื้อสด (Fresh Meat) ทำให้สามารถบริหารชิ้นส่วนต่างๆ ได้ง่าย หากบริษัทมีเครื่องบรรจุภัณฑ์ดังกล่าว จะเป็นการเพิ่มโอกาสทางการตลาดของบริษัทเพิ่มมากขึ้น จากเดิมที่เคยส่งสินค้าโดยตรงให้ห้างสรรพสินค้าสัปดาห์ละ 26 - 28 สาขา หากสามารถยืดระยะเวลาในการเก็บรักษายาวนานขึ้น จะทำให้สามารถกระจายสินค้าเพิ่มมากขึ้นถึง 129 สาขา ผ่านจุดกระจายสินค้า (Distribution Center : DC) ของห้างสรรพสินค้า รวมทั้งสามารถเพิ่มรายการผลิตภัณฑ์มากขึ้น เป็นการเพิ่มโอกาสขยายการตลาดสินค้าเนื้อโคส่งผลต่อปริมาณโคมีชีวิตเข้าสู่อุตสาหกรรมแปรรูปมากขึ้น สามารถทดแทนการนำเข้าจากประเทศออสเตรเลียได้ล่าสุดมีการตอบรับแล้วจากโมเดิร์นเทรด ต้องการให้บริษัทฯ ผลิตเพิ่มอีก 30 รายการสินค้า(items) โดยใช้เทคโนโลยี Dar Freshบรรจุแพ็คเกจละ 300 กรัม แล้วรวบรวมบรรจุกล่องละ 8แพ็คเกจ น้ำหนัก 2,400 กรัม สามารถขยายโอกาสการตลาดเพิ่มขึ้นอย่างมาก เพียงลูกค้าส่งสินค้าสาขาละ 1 กล่อง/item/ต่อสัปดาห์ (1กล่อง x 2,400 กรัม x 30 items x 129 สาขา x 1 ครั้ง/สัปดาห์) รวมปริมาณเนื้อที่ต้องการประมาณสัปดาห์ละ 12 ตัน

คิดเป็นโคขุนประมาณสัปดาห์ละ 50 ตัว นอกจากนี้บริษัทยังสามารถขยายตลาดสู่ลูกค้ารายอื่นๆ ที่สนใจได้อีกด้วย เพราะปัจจุบันห้างต่างๆ นิยมนำเข้าสินค้าที่มีบรรจุภัณฑ์ชนิดนี้มาจำหน่าย ในการพัฒนาสินค้าดังกล่าวประกอบด้วย 3 กิจกรรม คือ

2.1.1 จัดซื้อเครื่องบรรจุสุญญากาศแบบ Darfresh และอุปกรณ์

2.1.2 ปรับปรุงอาคารผลิต ระบบทำความเย็น ระบบไฟฟ้า และการขนส่ง

2.1.3 ซื้อโคขุนปลายน้ำ เพื่อแปรรูปผลิตเนื้อโคแช่เย็น (Chilled Meat) ด้วยเทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์สุญญากาศแบบ Darfresh โดยซื้อโคขุนปลายน้ำจากคอกกลาง (Central Feedlot) น้ำหนัก 580 กก. ขึ้นไป ราคาไม่ต่ำกว่า กก.ละ 100 บาท (กรณีโคสายพันธุ์ยุโรป) โดยการผลิตสินค้าต้องผ่านกระบวนการบ่มเป็นเวลา 21 วันก่อนการตัดแต่ง บรรจุกล่องและจัดจำหน่าย

2.2 ซื้อคอกกลางสำเร็จรูปเลี้ยงโคขุนปลายน้ำ (Central Feedlot)

การเลี้ยงโคขุนให้ได้มาตรฐานและคุณภาพที่ตลาดต้องการ จำเป็นต้องปรับสภาพแวดล้อม และจัดการคุณภาพอาหารให้เหมาะสม รวมทั้งการมีคอกกลาง (Central Feedlot) เพื่อจัดทำมาตรฐานฟาร์ม (GAP) และฟาร์มปลอดโรคปากเท้าเปื่อย (FMD) นอกจากนี้ยังเป็นการรองรับการขยายตัวทางการตลาด และรองรับการเพิ่มจำนวนเกษตรกรสมาชิก และจำนวนโค บริษัทจึงมีความประสงค์จะซื้อฟาร์มโคของบริษัท เฮลตี้ แดรี่ จำกัด จังหวัดชัยนาท ซึ่งสามารถเลี้ยงโคขุนได้มากกว่า 2,000 ตัว มีโครงสร้างพื้นฐานประกอบด้วยโรงเรือนเลี้ยงโคขนาดใหญ่จำนวน 10 โรง โรงผสมอาหาร เครื่องจักร และสถานที่เก็บอาหาร รวมทั้งมีสถานที่ตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบอาหารสัตว์หลัก เช่น กากถั่วเหลือง จมูกถั่วเหลือง เปลือกถั่วเหลือง มันสำปะหลัง และข้าวโพด เป็นต้น ทั้งนี้ในการซื้อฟาร์มจากบริษัท เฮลตี้ แดรี่ จำกัด นั้น ทางผู้ขายได้ทำสัญญามอบโฉนดการจำหน่ายกากถั่วเหลือง เปลือกถั่วเหลือง จมูกถั่ว และถั่วป่นป่นดิน ปริมาณเฉลี่ย 1,640 ตัน/เดือนในราคาต่ำกว่าท้องตลาดให้กับ. ฟรี เมียมปีฟ จำกัด อีกด้วย

นอกจากนี้เครือข่ายโคเนื้อล้านนาและเครือข่ายโคเนื้อนครสวรรค์จะร่วมกันใช้ประโยชน์จากคอกกลาง Central Feedlot ในการผลิตโคปลายน้ำ จากความพร้อมใช้งานของโรงเรือน เครื่องจักร และความสมบูรณ์ของแหล่งพืชอาหารสัตว์แล้ว ฟาร์มดังกล่าวเคยผ่านการรับรองมาตรฐาน GAP มาก่อน ซึ่งเป็นผลดีที่บริษัทฯ และเครือข่ายเกษตรกรจะสามารถดำเนินการขอรับรองมาตรฐานการผลิตได้ในช่วงระยะเวลาอันสั้น รวมไปถึงการขอรับรองฟาร์มปลอดโรค FMD เพื่อรองรับการขยายสินค้าส่งไปขายเขต 2 ซึ่งโรงแปรรูป บริษัท ฟรี เมียมปีฟ จำกัด ได้รับการรับรองเป็นโรงงานปลอด FMD สำหรับการฆ่าและตัดแต่งเนื้อโคเพื่อส่งเข้าเขต 2 เรียบร้อยแล้ว

บริษัทฯ จะรับซื้อโคขุน คอกกลางต้นน้ำ/กลางน้ำ (feedlot) จากกลุ่มเกษตรกรเครือข่ายโคเนื้อไทยที่เข้าร่วมโครงการ เข้าเลี้ยงขุนต่อใน Central Feedlot นี้เดือนละ 100 ตัว และรองรับโคขุนปลายน้ำเพื่อเข้าแปรรูปอย่างต่อเนื่องรวมทั้งสิ้นเดือนละ 300-350 ตัว รวมทั้งโคจากสหกรณ์และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนต่างๆ ที่เป็นเครือข่ายกับบริษัท ฟรี เมียมปีฟ จำกัด ได้แก่ สหกรณ์โคเนื้อกำแพงแสน จำกัด กลุ่มวิสาหกิจผู้เลี้ยงโคเนื้อในจังหวัดพะเยา กลุ่มวิสาหกิจผู้เลี้ยงโคนมในเขตปฏิรูปที่ดินห้วยขุนราม จังหวัดลพบุรี และเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงโคเนื้อ จังหวัดลำปาง เป็นต้น

แผนการดำเนินการบริษัท พรีเมียมปีฟ จำกัดดำเนินการกิจกรรม ดังนี้

กิจกรรม	จำนวนเงิน (บาท)	อัตราดอกเบี้ย (%)
1. ปรับปรุงระบบไฟฟ้า สร้างการผลิต ห้องเย็น และอาคารจอดรถ	3,490,000	0
2. จัดซื้อครุภัณฑ์ อุปกรณ์ คอนเทนเนอร์ และรถบรรทุก	7,399,500	3
3. เงินหมุนเวียนซื้อโคขุนปลายน้ำ	25,000,000	3
4. ปรับปรุงฟาร์มโค พร้อมโรงเรือนและอุปกรณ์	15,000,000	3
5. เงินหมุนเวียนซื้อโคก่อนขุนเข้าขุนใน Central Feedlot (2,160 ตัว/ปี)	30,000,000	3
รวม	80,889,500	

ตารางแสดงรายการปรับปรุงโรงงานแปรรูปไก่

บริษัท พรีเมียม ปีฟ จำกัด									
รายการปรับปรุงโรงงานแปรรูปไก่ (เทศบาลตำบลหนองหญ้าไซ สุพรรณบุรี)									
ลำดับที่	รายการ	จำนวน	หน่วย	ราคาประเมิน /หน่วย(บาท)	ราคาประเมินรวม (บาท)	ราคาจัดจ้าง/จัดซื้อ (บาท)	บริษัทฯ จ่ายเอง (บาท)	บริษัทฯ ของบประมาณ (บาท)	หมายเหตุ
1	ก่อสร้าง ห้อง chill (บ่มซาก)	1	Unit	900,000	900,000.00	900,000.00		900,000.00	
2	ติดตั้งระบบปรับอากาศ และระบบดูดความชื้นในห้อง บ่มซาก (ใหม่)	4	set	90,000.00	360,000.00	360,000.00		360,000.00	
3	จัดซื้อ เครื่องแพคสุญญากาศ แบบ Skin Vacuum	1	pc.	2,675,000.00	2,675,000.00	2,675,000.00	802,500.00	1,872,500.00	30% มัดจำ
4	จัดซื้อ เครื่องไสลด์เนื้อ	2	pc.	85,000.00	170,000.00	170,000.00		170,000.00	
5	จัดซื้อ เครื่องหั่นบาง	2	pc	55,000.00	110,000.00	110,000.00		110,000.00	
6	จัดซื้อ ราวแขวนซาก และชั้นสแตนเลสสำหรับเก็บชิ้นส่วน	2	sets	150,000.00	300,000.00	300,000.00		300,000.00	
7	จัดซื้อตู้คอนเทนเนอร์ใส่กระดูก+ไขมัน	2	Unit	250,000	500,000.00	500,000.00		500,000.00	
8	จัดซื้อชั้นวางเนื้อในห้อง chill	8	Unit	50,000	400,000.00	400,000.00		400,000.00	
9	สร้างห้องผลิตเนื้อแปรรูป	1	sets	1,300,000	1,300,000.00	1,300,000.00	300,000.00	1,000,000.00	มัดจำ ก่อนหัก 3%
10	จัดซื้อ เครื่อง Metal Detector (HACCP)	1	Unit	312,000	312,000.00	312,000.00		312,000.00	
11	ปรับปรุงระบบไฟฟ้า เสาไฟ/สายไฟ พร้อมเปลี่ยนหม้อแปลง พร้อมมิเตอร์ จาก 100 KVA เป็น 250 KVA	1	Unit	1,200,000	1,200,000.00	1,200,000.00	110,000.00	1,090,000.00	ประกันมิเตอร์
12	ก่อสร้างอาคารจอดรถ	1	lot	500,000	500,000.00	500,000.00		500,000.00	
13	จัดซื้อรถขนส่งขนาด 6 ล้อ และ 10 ล้อ พร้อมชั้นวางเนื้อ	2	Unit	4,500,000	4,500,000.00	4,500,000.00	1,125,000.00	3,375,000.00	25% เงินคาวน
				รวมเป็นเงินทั้งสิ้น (บาท)		13,227,000.00	2,337,500.00	10,889,500.00	

ตารางแสดงการหมุนเวียนกระแสเงินสดในการซื้อ - ขาย วั (เฉพาะ โครงการ Darfresh หรือ Skin Vacuum เท่านั้น)

Week No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	ต้นทุนซื้อวั	ต้นทุนซื้อวัสะสม	ยอดรับจากลูกค้า
1	50 ตัว																		2,900,000.00	2,900,000.00	0
2		50 ตัว																	2,900,000.00	5,800,000.00	0
3			50 ตัว																2,900,000.00	8,700,000.00	0
4				50 ตัว															2,900,000.00	11,600,000.00	0
5					50 ตัว														2,900,000.00	14,500,000.00	0
6						50 ตัว													2,900,000.00	17,400,000.00	0
7							50 ตัว												2,900,000.00	20,300,000.00	0
8								50 ตัว											2,900,000.00	23,200,000.00	0
9									50 ตัว										2,900,000.00	26,100,000.00	0
10										50 ตัว									2,900,000.00	29,000,000.00	0
11											50 ตัว								2,900,000.00	31,900,000.00	0
12												50 ตัว							2,900,000.00	34,800,000.00	3,335,000.00
13													50 ตัว						2,900,000.00	37,700,000.00	0
14														50 ตัว					2,900,000.00	40,600,000.00	6,670,000.00
15															50 ตัว				2,900,000.00	43,500,000.00	0
16																50 ตัว			2,900,000.00	46,400,000.00	6,670,000.00
17																	50 ตัว		2,900,000.00	49,300,000.00	0
18																		50 ตัว	2,900,000.00	52,200,000.00	6,670,000.00

หมายเหตุ

1. ตามประมาณการขั้นต่ำ ซื้อวัเข้าโรงงานแปรรูป สัปดาห์ละ 50 ตัว
2. ยอดเงิน ซื้อ - ขาย ที่แสดง เป็นเพียงยอดประมาณการให้ใกล้เคียงที่สุดเท่านั้น
3. รอบชำระเงินลูกค้า Modern Trade 30-45 วัน ขึ้นอยู่กับวันที่ทำการวางบิล / ชำระเงิน ทุก 2 สัปดาห์ สำหรับยอดที่ครบกำหนด

	แทนระยะเวลาการปัมซึก
	แทนระยะเวลาการตัดแต่ง/บรรจุ
	แทนระยะเวลาการ payment due

ตารางแสดงการหมุนเวียนกระแสเงินสดในการซื้อ - ขาย วัสดุ

Month No.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	ต้นทุนซื้อวัสดุ	ต้นทุนซื้อวัสดุสะสม	ยอดขายส่ง รง.	รายได้สะสม
1	75 ตัว																		3,000,000.00	3,000,000.00	0	0
2		75 ตัว																	3,000,000.00	6,000,000.00	0	0
3			75 ตัว																3,000,000.00	9,000,000.00	0	0
4				75 ตัว															3,000,000.00	12,000,000.00	0	0
5					75 ตัว														3,000,000.00	15,000,000.00	0	0
6						75 ตัว													3,000,000.00	18,000,000.00	0	0
7							75 ตัว												3,000,000.00	21,000,000.00	4,060,000.00	4,060,000.00
8								75 ตัว											3,000,000.00	24,000,000.00	4,060,000.00	8,120,000.00
9									75 ตัว										3,000,000.00	27,000,000.00	4,060,000.00	12,180,000.00
10										75 ตัว									3,000,000.00	30,000,000.00	4,060,000.00	16,240,000.00
11											75 ตัว								3,000,000.00	33,000,000.00	4,060,000.00	20,300,000.00
12												75 ตัว							3,000,000.00	36,000,000.00	4,060,000.00	24,360,000.00
13													75 ตัว						3,000,000.00	39,000,000.00	4,060,000.00	28,420,000.00

หมายเหตุ

- ตามประมาณการขึ้นค่า ซื้อวัสดุกลางน้ำจากเครือข่ายเข้าขนต่อปลายน้ำ เดือนละ 75 ตัว
- ยอดเงิน ซื้อ - ขาย ที่แสดง เป็นเพียงยอดประมาณการให้ใกล้เคียงที่สุดเท่านั้น
- จำนวนวัสดุออก อาจไม่เท่าวัสดุเข้าในความเป็นจริงของการเลี้ยงขน

แทนระยะเวลาการขน

ตารางแสดงการหมุนเวียนกระแสเงินสดในการบริหารจัดการคอกขุนกลาง (Central Foodlot)								
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8
1. รายได้	47,540,000.00	75,380,000.00	75,380,000.00	75,380,000.00	75,380,000.00	75,380,000.00	75,380,000.00	75,380,000.00
- ยอดขาย โคนุน	34,800,000.00	52,200,000.00	52,200,000.00	52,200,000.00	52,200,000.00	52,200,000.00	52,200,000.00	52,200,000.00
- ยอดขาย โคนุนไขมันแทรก	10,440,000.00	20,880,000.00	20,880,000.00	20,880,000.00	20,880,000.00	20,880,000.00	20,880,000.00	20,880,000.00
- ยอดขาย ไก่ดำวัตถุดิบอาหารวัว	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00	1,500,000.00
- จำหน่ายมูลโครม	800,000.00	800,000.00	800,000.00	800,000.00	800,000.00	800,000.00	800,000.00	800,000.00
2. รายจ่าย	43,085,265.00	63,103,050.00	62,934,300.00	62,765,550.00	62,596,800.00	62,428,050.00	62,259,300.00	61,921,800.00
2.1 ค่าลงทุน								
- เงินลงทุนซื้อฟาร์ม 35 ลบ.+ ดอกเบี้ย 3%	5,425,000.00	5,293,750.00	5,162,500.00	5,031,250.00	4,900,000.00	4,768,750.00	4,637,500.00	4,375,000.00
- เงินหมุนเวียน 10 ลบ.+ ดอกเบี้ย 3%	1,550,000.00	1,512,500.00	1,475,000.00	1,437,500.00	1,400,000.00	1,362,500.00	1,325,000.00	1,250,000.00
- เงินลงทุนซื้อวัวกลางน้ำลูกผสม EU	24,000,000.00	36,000,000.00	36,000,000.00	36,000,000.00	36,000,000.00	36,000,000.00	36,000,000.00	36,000,000.00
- เงินลงทุนซื้อวัวกลางน้ำขุน (คอน)	7,416,000.00	14,832,000.00	14,832,000.00	14,832,000.00	14,832,000.00	14,832,000.00	14,832,000.00	14,832,000.00
2.2 ค่าใช้จ่ายการดำเนินงาน								
- เงินเดือนผู้จัดการบริหาร	1,224,000.00	1,224,000.00	1,224,000.00	1,224,000.00	1,224,000.00	1,224,000.00	1,224,000.00	1,224,000.00
กิจกรรม								
- เงินเดือนพนักงานประจำฟาร์ม	934,800.00	934,800.00	934,800.00	934,800.00	934,800.00	934,800.00	934,800.00	934,800.00
- ค่าอาหารโคนุน	1,069,875.00	1,620,000.00	1,620,000.00	1,620,000.00	1,620,000.00	1,620,000.00	1,620,000.00	1,620,000.00
- ค่าอาหารโคนุนมีไขมันแทรก	427,590.00	648,000.00	648,000.00	648,000.00	648,000.00	648,000.00	648,000.00	648,000.00
- ค่าจัดการแปลงหญ้า	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00	144,000.00
- ค่าเช่า	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00
- ค่าน้ำ	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
- ค่าไฟ	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00
- ค่าน้ำมันรถใช้งานในฟาร์ม	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
- ค่าซ่อมบำรุงเครื่องจักรในฟาร์ม	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00	180,000.00
- อื่นๆ	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00
3. รายได้สุทธิ	4,454,735.00	12,276,950.00	12,445,700.00	12,614,450.00	12,783,200.00	12,951,950.00	13,120,700.00	13,458,200.00
คิดเป็น %	9.37	16.29	16.51	16.73	16.96	17.18	17.41	17.85

ตารางแสดงการหมุนเวียนกระแสเงินสดในการซื้อ - ขาย วัว (เฉพาะ โครงการ Darfresh หรือ Skin Vacuum เท่านั้น)									
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	หมายเหตุ
1. รายได้	145,324,800.00	161,472,000.00	169,545,600.00	177,619,200.00	185,692,800.00	185,692,800.00	185,692,800.00	185,692,800.00	
- ยอดขายรวม	145,324,800.00	161,472,000.00	169,545,600.00	177,619,200.00	185,692,800.00	185,692,800.00	185,692,800.00	185,692,800.00	กำไรขั้นต้น 16%
2. รายจ่าย	137,363,922.50	152,432,995.81	159,331,497.68	166,169,999.56	173,058,501.43	172,937,003.31	172,815,505.18	172,572,508.93	
2.1 ค่าลงทุน									
- เงินหมุนเวียน 25 ลบ.+คบ.3%	3,875,000.00	3,781,250.00	3,687,500.00	3,593,750.00	3,500,000.00	3,406,250.00	3,312,500.00	3,125,000.00	ดอกเบี้ย 3%
- เงินลงทุนเครื่องจักร 3.49 ลบ.	-	498,571.43	498,571.43	498,571.43	498,571.43	498,571.43	498,571.43	498,571.43	ไม่มีดอกเบี้ย
- เงินลงทุนขยายโรงงาน 7.3995	1,146,922.50	1,119,174.38	1,091,426.25	1,063,678.13	1,035,930.00	1,008,181.88	980,433.75	924,937.50	ดอกเบี้ย 3%
+ดอกเบี้ย 3%									
- เงินลงทุนซื้อโคเข้าโรงฆ่า	125,280,000.00	139,200,000.00	146,160,000.00	153,120,000.00	160,080,000.00	160,080,000.00	160,080,000.00	160,080,000.00	ตัว*580 kg.*100 บ.
2.2 ค่าใช้จ่ายการดำเนินงาน									
- ค่าผู้จัดการบริหารกิจกรรม	540,000.00	540,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00	
- เงินเดือนช่างพนักงานจับโค	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	96,000.00	
- เงินเดือนพนักงานโรงงาน	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	
- ค่าขนส่งโคเข้าโรงฆ่า	288,000.00	288,000.00	288,000.00	288,000.00	288,000.00	288,000.00	288,000.00	288,000.00	
- ค่าบรรจุภัณฑ์	1,850,000.00	2,592,000.00	2,592,000.00	2,592,000.00	2,592,000.00	2,592,000.00	2,592,000.00	2,592,000.00	
- วัสดุสิ้นเปลือง	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	
- ค่าน้ำ/ไฟฟ้า	660,000.00	660,000.00	660,000.00	660,000.00	660,000.00	660,000.00	660,000.00	660,000.00	
- ค่าบำรุงรักษา	108,000.00	108,000.00	108,000.00	108,000.00	108,000.00	108,000.00	108,000.00	108,000.00	
- ค่าธรรมเนียม	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	
- ค่าเช่าโรงงาน	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	
- ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	
- ค่าใช้จ่ายขนส่งสินค้าสำเร็จรูป	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	
- ค่าตอบแทนเกษตรกรผู้เลี้ยงโค	120,000.00	150,000.00	150,000.00	150,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	120,000.00	
3. รายได้สุทธิ	7,960,877.50	9,039,004.19	10,214,102.32	11,449,200.45	12,634,298.57	12,755,796.70	12,877,294.82	13,120,291.07	
คิดเป็น %	5.48	5.60	6.02	6.45	6.80	6.87	6.93	7.07	
รายรับ โรงงาน+ฟาร์ม	12,415,612.50	21,315,954.20	22,659,802.32	24,063,650.45	25,417,498.57	25,707,746.70	25,997,994.82	26,578,491.07	184,156,750.62
ยอดชำระรวม	11,996,922.50	12,205,245.81	11,914,997.68	11,624,749.56	11,334,501.43	11,044,253.31	10,754,005.18	10,173,508.93	91,048,184.39
ยอดกำไรสุทธิทั้งหมด	418,690.00	9,110,708.39	10,744,804.64	12,438,900.89	14,082,997.14	14,663,493.39	15,243,989.64	16,404,982.14	93,108,566.23

ในการนี้ บริษัท พรีเมียมบีฟ จำกัด ยินดีนำโฉนดที่ดินฟาร์มสำหรับทำ Central Feedlot ใช้งานร่วมกับเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโคเนื้อล้านนาและวิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงโคเนื้อคุณภาพดีตากฟ้า จำนวน 160-0-43 ไร่ มูลค่าราคาประเมินตลาด 105,061,000.00 บาท และมีมูลค่าบังคับขาย 84,048,800.00 บาท เป็นหลักทรัพย์ค้ำประกันในการขอรับเงินสนับสนุนในครั้งนี้เต็มจำนวน (สำเนาโฉนดพร้อมรายการประเมินปรากฏในเอกสารแนบ)

ตารางแสดงความแตกต่างระหว่างก่อนเกิดโครงการกับหลังเกิดโครงการ บริษัท พรีเมียมบีฟ จำกัด

ลำดับ	ก่อนเกิดโครงการ		หลังเกิดโครงการ	
	ประเด็น	ผลลัพธ์	ประเด็น	ผลลัพธ์
1	จำนวนวัวแปรสภาพเพียง 100-120 ตัว/ด. เนื่องจากเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ เกษตรกรต้องการเงินสดตอนขายวัว ส่งสินค้าให้ Modern Trade รายใหญ่ได้เพียง 30% ของ PO ปกติ ไม่รวม Extra suggested PO ที่เปิดจากทีมการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> - ลูกค้าขาดความเชื่อมั่นในการวางแผนการตลาด - ไม่สามารถครอบคลุมปริมาณที่ลูกค้าต้องการ - ไม่สามารถขยายตลาดได้ - ราคาต้นทุนไม่สะท้อนความจริง เพราะผลิตไม่เต็ม Capacity 	เพิ่มจำนวนวัวแปรสภาพเป็น 300-350 ตัว/ด.	<ul style="list-style-type: none"> - ลูกค้ามีความเชื่อมั่น กล้าที่จะวางแผนการตลาดระยะยาว - ครอบคลุมปริมาณสินค้าที่ลูกค้าต้องการ - ขยายการตลาดเพิ่มได้ ทั้งในประเทศ/ต่างประเทศ - ราคาต้นทุนสะท้อนความเป็นจริงเต็ม Capacity
2	เกษตรกรขายวัวผ่านพ่อค้าคนกลาง	- เกษตรกร และ บริษัทฯ ถูกพ่อค้าคนกลางเอาเปรียบ	กำหนดราคาซื้อ/ประกันราคา	<ul style="list-style-type: none"> - บริษัทฯ สามารถทำการตลาดระยะยาวได้ - เกษตรกรไม่ต้องกังวลกับเรื่องราคา ได้ผลตอบแทนเพิ่มขึ้นจากการปันผลของบริษัทฯ - กำหนดแผนรับซื้อระยะยาวได้ - เกษตรกรสามารถวางแผนการผลิตได้สอดคล้องได้
3	สายพันธุ์ คุณภาพของอาหาร และการดูแลไม่สม่ำเสมอ	<ul style="list-style-type: none"> - คุณภาพเนื้อวัวที่ได้ไม่สม่ำเสมอ ลูกค้า Complain ขาดความเชื่อมั่น - บริษัทฯ ขาดทุน เนื่องจาก % ซากต่ำ - เสี่ยงกับวัวที่ใช้สารเร่งเนื้อแดง 	ส่งเสริมการพัฒนาสายพันธุ์ เลี้ยงใน Feedlot Central Feedlot มาตรฐาน GAP,อาหาร	<ul style="list-style-type: none"> - ได้เนื้อวัวตามคุณภาพที่ต้องการ บริษัทฯ ได้กำไรเพิ่มขึ้น สามารถปันผลกลับคืนให้เกษตรกรได้ - ลูกค้ามีความเชื่อมั่น - อาหาร & การเลี้ยงดูได้มาตรฐาน ปลอดภัยเนื้อแดง 100% สามารถขยายตลาด สู่กลุ่มลูกค้าระดับสูง หรือเขตปลอดโรคระบาดได้
4	สินค้าผลิต/บรรจุรูปแบบเดิม มีอายุการจัดเก็บสั้น Packaging ไม่น่าสนใจ	<ul style="list-style-type: none"> - อายุการจัดเก็บสั้น มีความเสี่ยงโดนเคลมคืนสินค้า กรณีขายไม่ทันหมดอายุ หรือเสื่อมคุณภาพ - Modern Trade นำเข้าสินค้ากลุ่มนี้ (Chilled Beef) มาจากออสเตรเลีย เพื่อขายด้วยรูปแบบการจัดเก็บที่ยาวนานกว่า สวยงามกว่า และสะดวกในการใช้งานกว่า - ตอบสนองความต้องการกลุ่มลูกค้า 	นำเข้า Technology การบรรจุเหมือนต่างประเทศมาใช้	<ul style="list-style-type: none"> - ยืดอายุการจัดเก็บ เมื่อเทียบกับสินค้านำเข้ากลับได้เปรียบในเรื่องอายุมากกว่า สดกว่า - ควบคุมคุณภาพในการขนส่งได้ง่ายกว่า - รูปแบบสวยงาม สะดวกในการนำไปปรุงบริโภค - Modern Trade มีความเชื่อมั่นในคุณภาพลดปริมาณการนำเข้า ตามลำดับ และจะนำเข้า 0% เมื่อสินค้าเพียงพอ
5	สถานที่ผลิต /โรงงานแปรสภาพ ยังมี facility ไม่เพียงพอต่อการตอบสนองลูกค้าในบางรายการ เช่น ห้องเย็น ระบบไฟ จุดขนถ่ายสินค้า เป็นต้น	<ul style="list-style-type: none"> - ห้องบ่มซากไม่เพียงพอ หากจะเพิ่มปริมาณ ต้องบริหารจัดการด้วยการย้ายห้องไปมา อาจทำให้เกิดการ contaminate หรือ ทำให้คุณภาพสินค้าด้อยลงได้ - ระบบไฟฟ้าไม่ดี อาจส่งปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพสินค้าได้ - จุดขนถ่ายสินค้ายังไม่ได้มาตรฐาน อาจส่งผลกระทบต่อคุณภาพสินค้าได้ 	ปรับปรุงโรงงานแปรสภาพ	<ul style="list-style-type: none"> - ห้องบ่มซากเพียงพอ คุณภาพสินค้าได้มาตรฐาน - ระบบไฟฟ้าได้มาตรฐาน - จุดขนถ่ายสินค้าได้มาตรฐาน

9. งบประมาณ ทั้งโครงการ 161,781,560 บาท

9.1 เงินอุดหนุนจ่ายขาด จำนวน 4,706,900 บาท

1.เงินจ่ายขาด เป็นค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมเกษตรกร จำนวน 892,500 บาท ดังนี้

1.1 ฝึกอบรมเกษตรกรผู้เลี้ยงแม่โคเพื่อผลิตลูก จำนวน 420 คน (12 รุ่น) ระยะเวลาฝึกอบรม 2 วัน เป็นเงิน 447,000 บาท ดังนี้

- ค่าอาหารกลางวัน จำนวน 35 คน ๆ ละ 2 วัน ๆ ละ 100 บาท เป็นเงิน 7,000 บาท/ครั้ง 12 รุ่นเป็นเงิน 84,000 บาท

- ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม จำนวน 35 คน ๆ ละ 4 มื้อ ๆ ละ 25 บาท เป็นเงิน 3,500 บาท/ครั้ง 12 รุ่น เป็นเงิน 42,000 บาท

- ค่าเอกสารประกอบการฝึกอบรม จำนวน 35 ชุด ๆ ละ 150 บาท เป็นเงิน 5,250 บาท/ครั้ง 12 รุ่นเป็นเงิน 63,000 บาท

- ค่าตอบแทนวิทยากร จำนวน 10 ชั่วโมง ๆ ละ 600 บาท เป็นเงิน 6,000 บาท/ครั้ง 12 รุ่นเป็นเงิน 72,000 บาท

- ค่าใช้จ่ายพิธีการและจัดเตรียมสถานที่ 60,000 บาท

- ค่าเช่าพาหนะสำหรับการศึกษาดูงาน เป็นเงิน 126,000 บาท

1.2 ฝึกอบรมเกษตรกรผู้เลี้ยงโคก่อนขุน และโคขุน จำนวน 140 คน (4 รุ่น) ระยะเวลาฝึกอบรม 2 วัน เป็นเงิน 142,000 บาท ดังนี้

- ค่าอาหารกลางวัน จำนวน 35 คน ๆ ละ 2 วัน ๆ ละ 100 บาทเป็นเงิน 7,000 บาท/ครั้ง 4 รุ่นเป็นเงิน 28,000 บาท

- ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม จำนวน 35 คน ๆ ละ 4 มื้อ ๆ ละ 25 บาท 4 รุ่นเป็นเงิน 14,000 บาท

- ค่าเอกสารประกอบการฝึกอบรม จำนวน 35 ชุด ๆ ละ 150 บาท เป็นเงิน 5,250 บาท/ครั้ง 4 รุ่นเป็นเงิน 21,000 บาท

- ค่าตอบแทนวิทยากร จำนวน 10 ชั่วโมง ๆ ละ 600 รวมเป็นเงิน 6,000 บาท/ครั้ง 4 รุ่น เป็นเงิน 24,000 บาท

- ค่าใช้จ่ายพิธีการและจัดเตรียมสถานที่ 13,000 บาท

- ค่าเช่าพาหนะสำหรับการศึกษาดูงาน เป็นเงิน 42,000 บาท

1.3 ประชุมสัมมนาเจ้าหน้าที่ปศุสัตว์ และตัวแทนเกษตรกร จำนวน 70 คน ระยะเวลา 2 วัน เป็นเงิน 104,700 บาท ดังนี้

- ค่าอาหารกลางวันจำนวน 70 คน ๆ ละ 2 วัน ๆ ละ 100 บาท เป็นเงิน 14,000 บาท

- ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม จำนวน 70 คน ๆ ละ 4 มื้อ ๆ ละ 25 บาท เป็นเงิน 7,000 บาท

- ค่าที่พัก 70 คน ๆ ละ 1 คืน ๆ ละ 800 บาท เป็นเงิน 56,000 บาท

- ค่าเอกสารประกอบการฝึกอบรม จำนวน 70 ชุด ๆ ละ 150 บาท เป็นเงิน 10,500 บาท
- ค่าตอบแทนวิทยากร จำนวน 12 ชั่วโมง ๆ ละ 600 บาท เป็นเงิน 7,200 บาท
- ค่าใช้จ่ายพิธีการและจัดเตรียมสถานที่ 10,000 บาท

1.4 ฝึกอบรมเกษตรกรหลักสูตรการผลิตโคเนื้อ ให้ตรงความต้องการของตลาด จำนวน 150 คน (2 รุ่น) ระยะเวลา 1 วัน เป็นเงิน 99,400 บาท

- ค่าอาหารกลางวัน จำนวน 150 คน ๆ ละ 1 วัน ๆ ละ 100 บาท เป็นเงิน 15,000 บาท
- ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม จำนวน 150 คน ๆ ละ 2 มื้อ ๆ ละ 25 บาท

เป็นเงิน 7,500 บาท

- ค่าเอกสารประกอบการฝึกอบรม จำนวน 150 ชุด ๆ ละ 150 บาท เป็นเงิน

22,500 บาท

- ค่าตอบแทนวิทยากร จำนวน 12 ชั่วโมง ๆ ละ 1,200 บาท เป็นเงิน 14,400 บาท
- ค่าใช้จ่ายพิธีการและจัดเตรียมสถานที่ 20,000 บาท/รุ่น เป็นเงิน 40,000 บาท

1.5 ฝึกอบรมเกษตรกรหลักสูตรแนะนำกระบวนการผลิตเนื้อโคอย่างมีคุณภาพตามมาตรฐานสากล จำนวน 150 คน (2 รุ่น) ระยะเวลา 1 วัน เป็นเงิน 99,400 บาท

- ค่าอาหารกลางวันจำนวน 150 คน ๆ ละ 1 วัน ๆ ละ 100 บาท เป็นเงิน 15,000 บาท
- ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม จำนวน 150 คน ๆ ละ 2 มื้อ ๆ ละ 25 บาท

เป็นเงิน 7,500 บาท

- ค่าเอกสารประกอบการฝึกอบรม จำนวน 150 ชุด ๆ ละ 150 บาท เป็นเงิน 22,500 บาท
- ค่าตอบแทนวิทยากร จำนวน 12 ชั่วโมง ๆ ละ 1,200 บาท เป็นเงิน 14,400 บาท
- ค่าใช้จ่ายพิธีการและจัดเตรียมสถานที่ 20,000 บาท/รุ่น เป็นเงิน 40,000 บาท

2. ค่าใช้จ่ายในการกำกับดูแลโครงการให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ ของกรมปศุสัตว์ เพื่อเป็นค่าจ้างเจ้าหน้าที่ติดตามโครงการฯ และติดตามงานในพื้นที่ เป็นเงิน 3,814,400 บาท

9.2 เงินยืมปลอดดอกเบี้ย จำนวน 79,675,160 บาท

9.2.1 ค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างคอกกลาง โรงเก็บอาหาร สำนักงาน อาคารปฏิบัติการ และปรับปรุงคอกกลาง จำนวน 5,175,160 บาท ดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชนเชียงราย ก่อสร้างคอกกลาง พร้อมโรงเก็บอาหาร สำนักงาน อาคารปฏิบัติการ เป็นเงิน 4,575,160 บาท

2. วิสาหกิจชุมชนราชบุรี ปรับปรุงคอกกลาง เป็นเงิน 600,000 บาท

9.2.2 เงินทุนหมุนเวียนสำหรับกลุ่มวิสาหกิจ และบริษัท พรีเมี่ยมปีฟ จำกัด เป็นค่าใช้จ่ายจำนวน 74,500,000บาท ดังนี้

1.วิสาหกิจชุมชนเชียงราย	เป็นเงิน 25,860,000	บาท
- เงินหมุนเวียนผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ – กลางน้ำ)	เป็นเงิน 8,000,000	บาท
- เงินหมุนเวียนผลิตโคขุน (ต้นน้ำ – กลางน้ำ – ปลายน้ำ)	เป็นเงิน 17,860,000	บาท

2. วิสาหกิจชุมชนนครสวรรค์	เป็นเงิน 20,930,000	บาท
- เงินหมุนเวียนผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ – กลางน้ำ)	เป็นเงิน 7,000,000	บาท
- เงินหมุนเวียนผลิตโคขุน (ต้นน้ำ – กลางน้ำ – ปลายน้ำ)	เป็นเงิน 13,930,000	บาท
3. วิสาหกิจชุมชนราชบุรี	เป็นเงิน 17,220,000	บาท
- เงินหมุนเวียนผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ – กลางน้ำ)	เป็นเงิน 4,830,000	บาท
- เงินหมุนเวียนผลิตโคขุน (ต้นน้ำ – กลางน้ำ – ปลายน้ำ)	เป็นเงิน 12,390,000	บาท
4. วิสาหกิจชุมชนตาก	เป็นเงิน 7,000,000	บาท
- เงินหมุนเวียนผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ – กลางน้ำ)	เป็นเงิน 7,000,000	บาท
5. บริษัท พรีเมียมปีฟ จำกัด	เป็นเงิน 3,490,000	บาท
- ปรับปรุงระบบไฟฟ้า	เป็นเงิน 1,090,000	บาท
- สร้างห้องผลิต	เป็นเงิน 1,000,000	บาท
- สร้างห้องเย็น	เป็นเงิน 900,000	บาท
- สร้างห้องอบรม	เป็นเงิน 500,000	บาท
9.3 เงินยืมดอกเบี้ย 3%	เป็นเงิน 77,399,500	บาท
9.3.1 ซื้อโคก่อนขุนและปัจจัยการผลิต เพื่อเข้าเลี้ยงขุน ในคอกกลาง (Central Feedlot) เป็นโคขุนเพื่อ ส่งโรงแปรรูป (2,160 ตัว/ปี)	เป็นเงิน 30,000,000	บาท
9.3.2 จัดซื้อครุภัณฑ์และอุปกรณ์	เป็นเงิน 7,399,500	บาท
- เครื่องบรรจุสุญญากาศ Darfresh	เป็นเงิน 1,872,500	บาท
- ระบบปรับอากาศและดูดความชื้น	เป็นเงิน 360,000	บาท
- ราวแขวนซาก/ชั้นสแตนเลสเก็บชิ้นส่วน	เป็นเงิน 300,000	บาท
- ชั้นวางเนื้อในห้องบ่มซาก	เป็นเงิน 400,000	บาท
- เครื่องสไลด์เนื้อ	เป็นเงิน 170,000	บาท
- เครื่องหั่นบาง	เป็นเงิน 110,000	บาท
- เครื่อง Metal detector	เป็นเงิน 312,000	บาท
- ตู้คอนเทนเนอร์ห้องเย็นเก็บกระดูก-ไขมัน	เป็นเงิน 500,000	บาท
- รถขนส่งหกล้อห้องเย็น และ ลิปล้อ	เป็นเงิน 3,375,000	บาท
9.3.3 เงินทุนหมุนเวียน ซื้อโคขุนปลายน้ำเพื่อแปรรูป	เป็นเงิน 25,000,000	บาท
9.3.4 ปรับปรุงฟาร์มโค พร้อมโรงเรือน และอุปกรณ์ต่างๆ เพื่อทำคอกกลาง (Central Feedlot) เลี้ยงโคขุน ปลายน้ำ	เป็นเงิน 15,000,000	บาท

หมายเหตุ บริษัท พรีเมียมปีฟ จำกัด สมทบเงินเพื่อผลิตโคขุนและซื้อฟาร์ม จำนวน 40,000,000 บาท

หมายเหตุ: รายการตาม 9.3.4 เงินปรับปรุงฟาร์มโค พร้อมโรงเรือน และอุปกรณ์ต่างๆ เพื่อทำคอกกลาง (Central Feedlot) เลี้ยงโคขุนปลายน้ำ จำนวน 15 ล้านบาท จำแนกออกเป็น

รายการ	จำนวนเงิน (บาท)
1. ปรับปรุงฟาร์ม และปรับปรุงโรงเรือน	
- เทพื้นคอนกรีตเสริมเหล็ก คอกขุน กลางน้ำ ปลายน้ำ จำนวน 10 คอก	1,750,000.00
- ปรับปรุงรั้วคอกเหล็ก คอกขุน กลางน้ำ ปลายน้ำ จำนวน 10 คอก	750,000.00
- ก่อสร้างรางอาหารคอกขุน กลางน้ำ ปลายน้ำ จำนวน 10 คอก	500,000.00
- ก่อสร้างแท็งค์ระบบให้น้ำโคขุน ทั้งฟาร์ม	500,000.00
- ก่อสร้างอาคารพร้อมลานคอนกรีตเสริมเหล็ก โรงผลิตอาหารโคขุน	1,200,000.00
- ก่อสร้างโรงเก็บอาหารหยาบ ฟาง หญ้าสด หญ้าแห้ง	1,500,000.00
- ก่อสร้างและปรับปรุงห้องประชุม อบรม ห้องพักรักษาพยาบาล และพนักงาน	1,500,000.00
- ก่อสร้างและปรับปรุง บ่อพักน้ำดี บ่อพักน้ำเสีย พร้อมรางระบายน้ำ	1,200,000.00
- ปรับปรุงแปลงหญ้า จำนวน 70 ไร่	300,000.00
2. จัดซื้ออุปกรณ์ เครื่องจักร	
- รถผสมอาหาร TMR	800,000.00
- รถตัก ขนาดใหญ่ จำนวน 1 คัน	2,000,000.00
- รถตัก ขนาดกลางจำนวน 1 คัน	600,000.00
- รถไถ จำนวน 2 คัน	800,000.00
- รถบรรทุกอาหารเปียก จำนวน 1 คัน	800,000.00
- รถบรรทุกอาหารหยาบ จำนวน 1 คัน	800,000.00
รวม	<u>15,000,000.00</u>

10. ระยะเวลาโครงการ

ระยะเวลาโครงการ 8 ปี

11. แผนการเบิกจ่ายเงิน

ตารางแสดงแผนการใช้เงินของโครงการ													
รายการ	แผนการใช้เงิน												
	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวมเป็นเงิน
1) กิจกรรมเพิ่มศักยภาพการผลิตโคและระบบโลจิสติกส์ครบวงจรห่วงโซ่อุปทาน กลุ่มวิสาหกิจ 5 กลุ่ม													
1.1 ถ่ายทอดเทคโนโลยีพัฒนาศึกษภาพเกษตรกร	-	223,500	223,500	71,000	71,000	104,700	99,400	99,400					892,500
1.2 เงินกู้ในการก่อสร้าง/ปรับปรุงคอกกลาง		-	-	-	-	-						-	-
(1) เงินก่อสร้างคอกกลางเลี้ยงขุนต้นน้ำ/กลางน้ำ (feedlot) ของเครือข่ายเกษตรกร 2 แห่ง	2,400,000	1,087,580	1,087,580										4,575,160
(2) เงินปรับปรุงคอกกลางเลี้ยงขุนต้นน้ำ/กลางน้ำ (feedlot)	600,000												600,000
1.3 ซื้อลูกโคเนื้อหย่านมเข้าเลี้ยงในคอกกลางเลี้ยงขุนต้นน้ำ/กลางน้ำ(feedlot) ของเกษตรกรเครือข่าย	8,950,000		8,950,000		8,930,000								26,830,000
1.4 ซื้อโคเนื้อจากคอกกลางเลี้ยงขุนต้นน้ำ/กลางน้ำ (feedlot) จำนวน 60 ตัว/เดือน เข้าเลี้ยงในคอกกลางโคขุน (Central Feedlot)	14,727,000		14,727,000		14,726,000								44,180,000
2) กิจกรรมเพิ่มศักยภาพการแปรรูปและขยายโอกาสทางการตลาด บริษัท พรีเมียมบีฟ จำกัด													
2.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปเนื้อโคแช่เย็น (Chilled Meat) ด้วยเทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์สุญญากาศแบบ Dar resh หรือ Skin Vacuum	10,889,500			-	-	-							10,889,500
2.2 ซื้อโคขุนปลายน้ำเข้าโรงงานเพื่อแปรรูปเนื้อโคแช่เย็น (Chilled Meat) ด้วยเทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์สุญญากาศแบบ Darfresh หรือ Skin Vacuum	15,000,000	10,000,000		-	-	-							25,000,000
2.3 ซื้อคอกกลางสำเร็จรูปขนาดใหญ่เพื่อทำ คอกโคขุน ปลายน้ำ (Central Feedlot)	35,000,000			-	-	-							35,000,000
2.4 การซื้อโคเนื้อจาก เลี้ยงขุนต้นน้ำ/กลางน้ำ (feedlot) จำนวน 70 ตัว/เดือน เข้าเลี้ยงในคอกกลางโคขุน (Central Feedlot)	3,000,000	3,500,000	3,500,000			-							10,000,000
รวมเป็นเงิน	90,566,500	14,923,500	28,600,500	71,000	23,727,000	104,700	99,400	99,400	-	-	-	-	158,192,000

ค่าใช้จ่ายสำหรับการให้คำปรึกษาแนะนำการผลิตและการเลี้ยงโคเนื้อของกรมปศุสัตว์
โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตโคเนื้อเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน
กิจกรรมการตรวจติดตามโครงการให้คำปรึกษา และแนะนำการผลิต

ปีที่	รายการ	1. ค่าจ้างเหมาเจ้าหน้าที่ 2 คนๆละ 18,000 บาท/เดือน	2. ค่าเบี้ยเลี้ยง 6 คนๆ ละ 240 บาท/วัน	3. ค่าที่พัก 6 คนละ 800 บาท/วัน	4. ค่าพาหนะ/น้ำมันเชื้อเพลิง (เท่าที่จ่ายจริง)	5. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	รวม
1	เป้าหมาย งบประมาณ (บาท)	2 คน 360,000	20 วัน 28,800	10 คืน 48,000	10 ครั้ง 40,000	-	476,800
2	เป้าหมาย งบประมาณ (บาท)	2 คน 360,000	20 วัน 28,800	10 คืน 48,000	10 ครั้ง 40,000	8,840	476,800
3	เป้าหมาย งบประมาณ (บาท)	2 คน 360,000	20 วัน 28,800	10 คืน 48,000	10 ครั้ง 40,000	8,840	476,800
4	เป้าหมาย งบประมาณ (บาท)	2 คน 360,000	20 วัน 28,800	10 คืน 48,000	10 ครั้ง 40,000	8,840	476,800
5	เป้าหมาย งบประมาณ (บาท)	2 คน 360,000	20 วัน 28,800	10 คืน 48,000	10 ครั้ง 40,000	8,840	476,800
6	เป้าหมาย งบประมาณ (บาท)	2 คน 360,000	20 วัน 28,800	10 คืน 48,000	10 ครั้ง 40,000	8,840	476,800
7	เป้าหมาย งบประมาณ (บาท)	2 คน 360,000	20 วัน 28,800	10 คืน 48,000	10 ครั้ง 40,000	8,840	476,800
8	เป้าหมาย งบประมาณ (บาท)	2 คน 360,000	20 วัน 28,800	10 คืน 48,000	10 ครั้ง 40,000	8,840	476,800
รวม 8 ปี	เป้าหมาย งบประมาณ (บาท)	2 คน 2,880,000	160 วัน 230,400	80 คืน 384,000	80 ครั้ง 320,000		3,814,400

12. ระยะเวลาการชำระคืน

12.1 เงินลงทุนปลอดดอกเบี้ยระยะเวลาการชำระคืน 8 ปี ปลอดการชำระหนี้ 1 ปี เริ่มชำระคืนปีที่ 2-8

12.2 เงินหมุนเวียน ระยะเวลาการชำระคืน 8 ปี ปลอดการชำระหนี้ 1 ปี เริ่มชำระคืนปีที่ 2-8

12.3 เงินลงทุน มีดอกเบี้ย 3% ระยะเวลาการชำระคืน 7 ปี เริ่มชำระคืนปีที่ 1-7

13. แผนการชำระคืนเงิน

กลุ่มวิสาหกิจ 4 กลุ่ม และบริษัท พรีเมี่ยมบีฟ จำกัด ลงนามเป็นคู่สัญญากับ กรมปศุสัตว์ในการขอรับการสนับสนุนและกู้ยืมเงินจากกองทุนปรับโครงสร้างการผลิตภาคเกษตรเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศซึ่งจะต้องการชำระคืนเงินค้ำหนุนตามแผนการชำระคืน

ปีที่	เครือข่าย ล้านนา	เครือข่าย นครสวรรค์	เครือข่ายราชบุรี	เครือข่ายตาก	บริษัท พรีเมี่ยม บีฟ จำกัด
1	-	-	-	-	11,996,922.50
2	4,700,000	3,100,000	2,600,000	1,200,000	12,205,245.38
3	4,700,000	3,100,000	2,600,000	1,200,000	11,914,997.25
4	4,700,000	3,100,000	2,600,000	1,200,000	11,624,749.10
5	4,700,000	3,100,000	2,600,000	1,200,000	11,334,501.00
6	4,700,000	3,100,000	2,600,000	1,200,000	11,044,252.88
7	4,300,000	2,900,000	2,630,000	1,000,000	10,754,004.75
8	2,635,160	2,530,000	2,190,000	-	10,463,759.63
รวม	30,435,160	20,930,000	17,820,000	7,000,000	91,338,432.49

14. ผลการวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจ

14.1 เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโคเนื้อล้านนา จ.เชียงราย ขอกู้เงิน จำนวน 30.435 ล้านบาท ปลอดดอกเบี้ย สำหรับการผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ-กลางน้ำ) และผลิตโคขุน โดยเงินกู้ใช้สำหรับการสร้างคอกกลาง 4.58 ล้านบาท เป็นเงินหมุนเวียนซื้อโคก่อนขุน เดือนละ 40 ตัว (น้ำหนัก ตัวละ 200 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 110 บาท) และเงินหมุนเวียนซื้อโคเข้าขุนเดือนละ 60 ตัว (น้ำหนักตัวละ 400 กก. ราคา กก.ละ 100 บาท)

ปี	รายได้	รายจ่าย	PVB (รายได้ปัจจุบัน)	PVC (รายจ่าย ปัจจุบัน)	NPV มูลค่าปัจจุบันของ ผลตอบแทนสุทธิ
0	-	30,435,160	-	30,435,160	-30,435,160
1	30,480,000	25,723,500	28,346,400	23,922,855	4,423,545
2	60,960,000	54,576,000	52,425,600	46,935,360	5,490,240
3	60,960,000	54,576,000	48,158,400	43,115,040	5,043,360
4	60,960,000	54,576,000	45,110,400	40,386,240	4,724,160
5	60,960,000	54,576,000	41,452,800	37,111,680	4,341,120
6	60,960,000	54,576,000	38,404,800	34,382,880	4,021,920

7	60,960,000	54,576,000	35,356,800	31,654,080	3,702,720
ปี	รายได้	รายจ่าย	PVB (รายได้ปัจจุบัน)	PVC (รายจ่าย ปัจจุบัน)	NPV มูลค่าปัจจุบันของ ผลตอบแทนสุทธิ
8	91,440,000	54,576,000	49,377,600	29,471,040	19,906,560
รวม	487,680,000	438,190,660	338,632,800	317,414,335	21,218,465

NPV = 21,218,465 บาท IRR = 19.74 B/C ratio = 1.07 ระยะเวลาคืนทุน เป็น 6 ปี 8 เดือน

ที่มา: กลุ่มวิจัยเศรษฐกิจการปศุสัตว์ กองส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์ กรมปศุสัตว์

มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV)

คือการคำนวณหาผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ เพื่อใช้เป็นเกณฑ์วัดว่าจะให้ผลตอบแทนคุ้มค่าหรือไม่ ซึ่งจะยอมรับโครงการเมื่อ NPV มีค่าเท่ากับหรือมากกว่า 0 จากการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 21,218,465 บาทซึ่งมีค่ามากกว่า 0

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)

คืออัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนหรืออัตราที่ทำให้ค่า NPV=0 โดยจะยอมรับโครงการเมื่อ IRR มากกว่าอัตราคิดลดหรือดอกเบี้ยเงินกู้ จากการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ มีค่าเท่ากับ 19.74 % เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับอัตราคิดลดที่กำหนดไว้คือ 8.0% แล้วนั้น แสดงว่าการลงทุนให้ผลตอบแทนมากกว่า เพราะฉะนั้นจึงคุ้มค่าควรแก่การลงทุน

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C ratio)

คือเกณฑ์ที่แสดงถึงอัตราส่วนระหว่างผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับผลรวมมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนตลอดอายุโครงการ ซึ่งจะยอมรับโครงการเมื่อ B/C ratio มากกว่า 1 ในการลงทุนครั้งนี้มีอัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.07 แสดงว่า ผลตอบแทนที่ได้รับมากกว่าเงินทุนที่ได้ลงทุนไป

14.2 วิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงโคเนื้อคุณภาพติดากฟ้า จ.นครสวรรค์ ใช้อุ้งเงิน จำนวน 20.93 ล้านบาท ปลูกดอกเบญจ สำหรับการผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ-กลางน้ำ) และผลิตโคขุน โดยเงินกู้ใช้สำหรับเป็นเงินหมุนเวียนซื้อโคก่อนขุน เดือนละ 35 ตัว (น้ำหนัก ตัวละ 200 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 110 บาท) และเงินหมุนเวียนซื้อโคเข้าขุนเดือนละ 45 ตัว (น้ำหนักตัวละ 400 กก. ราคา กก.ละ 100 บาท)

ปี	รายได้	รายจ่าย	PVB (รายได้ปัจจุบัน)	PVC (รายจ่าย ปัจจุบัน)	NPV มูลค่าปัจจุบันของ ผลตอบแทนสุทธิ
0	-	20,930,000	-	20,930,000	-20,930,000
1	29,280,000	28,809,813	27,230,400	26,793,126	437,274
2	58,560,000	52,594,500	50,361,600	45,231,270	5,130,330
3	58,560,000	52,594,500	46,262,400	41,549,655	4,712,745

4	58,560,000	52,594,500	43,334,400	38,919,930	4,414,470
5	58,560,000	52,594,500	39,820,800	35,764,260	4,056,540
6	58,560,000	52,594,500	36,892,800	33,134,535	3,758,265
7	58,560,000	52,594,500	33,964,800	30,504,810	3,459,990
8	74,160,000	60,994,500	40,046,400	32,937,030	7,109,370
รวม	454,800,000	426,301,313	317,913,600	305,764,616	12,148,984

NPV = 12,148,984 บาท IRR = 18.86 B/C ratio = 1.04 ระยะเวลาคืนทุน เป็น 5ปี 7 เดือน

ที่มา: กลุ่มวิจัยเศรษฐกิจการปศุสัตว์ กองส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์ กรมปศุสัตว์

มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV)

คือการคำนวณหาผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ เพื่อใช้เป็นเกณฑ์วัดว่าจะให้ผลตอบแทนคุ้มค่าหรือไม่ ซึ่งจะยอมรับโครงการเมื่อ NPV มีค่าเท่ากับหรือมากกว่า 0 จากการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 12,153,258 บาท ซึ่งมีค่ามากกว่า 0

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)

คืออัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนหรืออัตราที่ทำให้ค่า NPV=0 โดยจะยอมรับโครงการเมื่อ IRR มากกว่าอัตราคิดลดหรือดอกเบี้ยเงินกู้ จากการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ มีค่าเท่ากับ 18.86 % เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับอัตราคิดลดที่กำหนดไว้คือ 8.0% แล้วนั้น แสดงว่าการลงทุนให้ผลตอบแทนมากกว่า เพราะฉะนั้นจึงคุ้มค่าควรแก่การลงทุน

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C ratio)

คือเกณฑ์ที่แสดงถึงอัตราส่วนระหว่างผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับผลรวมมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนตลอดอายุโครงการ ซึ่งจะยอมรับโครงการเมื่อ B/C ratio มากกว่า 1 ในการลงทุนของโครงการนี้มีอัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.04 แสดงว่า ผลตอบแทนที่ได้รับมากกว่าเงินลงทุนที่ได้ลงทุนไป

14.3 เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโคเนื้อไทย จ.ราชบุรี ใช้อูเงิน จำนวน 17.82 ล้านบาท ปลอดดอกเบี้ย สำหรับการผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ-กลางน้ำ) และผลิตโคขุน โดยเงินกู้ใช้สำหรับเป็นเงินหมุนเวียนซื้อโคก่อนขุน เดือนละ 25 ตัว (น้ำหนัก ตัวละ 200 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 110 บาท) และเงินหมุนเวียนซื้อโคเข้าขุนเดือนละ 40 ตัว (น้ำหนักตัวละ 400 กก. ราคา กก.ละ 100 บาท)

ปี	รายได้	รายจ่าย	PVB (รายได้ปัจจุบัน)	PVC (รายจ่าย ปัจจุบัน)	NPV มูลค่าปัจจุบันของ ผลตอบแทนสุทธิ
0	-	17,820,000	-	17,820,000	-17,820,000
1	19,920,000	16,838,438	18,525,600	15,659,747	2,865,853
2	39,840,000	36,007,500	34,262,400	30,966,450	3,295,950
3	39,840,000	36,007,500	31,473,600	28,445,925	3,027,675

4	39,840,000	36,007,500	29,481,600	26,645,550	2,836,050
5	39,840,000	36,007,500	27,091,200	24,485,100	2,606,100
6	39,840,000	36,007,500	25,099,200	22,684,725	2,414,475
7	39,840,000	36,007,500	23,107,200	20,884,350	2,222,850
8	59,760,000	49,927,500	32,270,400	26,960,850	5,309,550
รวม	318,720,000	300,630,938	221,311,200	214,552,697	6,758,503

NPV = 6,758,503 บาท IRR = 16.04 B/C ratio = 1.03 ระยะเวลาคืนทุน เป็น 6 ปี 5 เดือน

ที่มา: กลุ่มวิจัยเศรษฐกิจการปศุสัตว์ กองส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์ กรมปศุสัตว์

มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV)

คือการคำนวณหาผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ เพื่อใช้เป็นเกณฑ์วัดว่าจะให้ผลตอบแทนคุ้มค่าหรือไม่ ซึ่งจะยอมรับโครงการเมื่อ NPV มีค่าเท่ากับหรือมากกว่า 0 จากการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 6,758,503 บาทซึ่งมีค่ามากกว่า 0

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)

คืออัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนหรืออัตราที่ทำให้ค่า NPV=0 โดยจะยอมรับโครงการเมื่อ IRR มากกว่าอัตราคิดลดหรือดอกเบี้ยเงินกู้ จากการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ มีค่าเท่ากับ 16.04 % เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับอัตราคิดลดที่กำหนดไว้คือ 8.0% แล้วนั้น แสดงว่าการลงทุนให้ผลตอบแทนมากกว่า เพราะฉะนั้นจึงคุ้มค่าควรแก่การลงทุน

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C ratio)

คือเกณฑ์ที่แสดงถึงอัตราส่วนระหว่างผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับผลรวมมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนตลอดอายุโครงการ ซึ่งจะยอมรับโครงการเมื่อ B/C ratio มากกว่า 1 ในการลงทุนของโครงการนี้ มีอัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.03 แสดงว่า ผลตอบแทนที่ได้รับมากกว่าเงินลงทุนที่ได้ลงทุนไป

14.4 วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเครือข่ายพัฒนาโคเนื้อ จ.ตาก ขอู้เงิน จำนวน 7 ล้านบาท ปลอดดอกเบี้ย สำหรับการผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ-กลางน้ำ) โดยเงินกู้ใช้สำหรับเป็นเงินหมุนเวียนซื้อโคก่อนขุนเดือนละ 35 ตัว (น้ำหนัก ตัวละ 200 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 110 บาท)

ปี	รายได้	รายจ่าย	PVB (รายได้ปัจจุบัน)	PVC (รายจ่าย ปัจจุบัน)	NPV มูลค่าปัจจุบันของ ผลตอบแทนสุทธิ
0	-	7,000,000	-	7,000,000	-7,000,000
1	8,400,000	6,331,813	7,777,778	5,862,789	1,914,988
2	16,800,000	14,296,500	14,403,292	12,256,944	2,146,348
3	16,800,000	14,296,500	13,336,382	11,349,023	1,987,359

4	16,800,000	14,296,500	12,348,502	10,508,354	1,840,147
5	16,800,000	14,296,500	11,433,798	9,729,958	1,703,840
6	16,800,000	14,296,500	10,586,850	9,009,220	1,577,630
7	16,800,000	14,296,500	9,802,639	8,341,870	1,460,768
8	25,200,000	14,296,500	13,614,776	7,723,954	5,890,822
รวม	134,400,000	113,407,313	93,304,015	81,782,113	11,521,902

NPV = 11,521,902บาท IRR = 34.78 B/C ratio = 1.14 ระยะเวลาคืนทุน เป็น 3 ปี 7 เดือน

ที่มา: กลุ่มวิจัยเศรษฐกิจการปศุสัตว์ กองส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์ กรมปศุสัตว์

มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV)

คือการคำนวณหาผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ เพื่อใช้เป็นเกณฑ์วัดว่าจะให้ผลตอบแทนคุ้มค่าหรือไม่ ซึ่งจะยอมรับโครงการเมื่อ NPV มีค่าเท่ากับหรือมากกว่า 0 จากการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 11,521,902 บาท ซึ่งมีค่ามากกว่า 0

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)

คืออัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนหรืออัตราที่ทำให้ค่า NPV=0 โดยจะยอมรับโครงการเมื่อ IRR มากกว่าอัตราคิดลดหรือดอกเบี้ยเงินกู้ จากการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ มีค่าเท่ากับ 34.78 % เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับอัตราคิดลดที่กำหนดไว้คือ 8.0% แล้วนั้น แสดงว่าการลงทุนให้ผลตอบแทนมากกว่า เพราะฉะนั้นจึงคุ้มค่าควรแก่การลงทุน

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C ratio)

คือเกณฑ์ที่แสดงถึงอัตราส่วนระหว่างผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับผลรวมมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนตลอดอายุโครงการ ซึ่งจะยอมรับโครงการเมื่อ B/C ratio มากกว่า 1 ในการลงทุนของโครงการนี้มีอัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.14 แสดงว่า ผลตอบแทนที่ได้รับมากกว่าเงินลงทุนที่ได้ลงทุนไป

14.5 บริษัท พรีเมียมปีฟ จำกัด ขอกู้เงิน 80.8895 ล้านบาท เป็นเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย จำนวน 3.490 ล้านบาท และเงินกู้อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 3 จำนวน 77.3995 ล้านบาทสำหรับการทำคอกกลาง(Central Feedlot) โดยซื้อโคกลางน้ำเข้าขุนเดือนละ 75 ตัว (นน. ตัวละ 200 กก. ราคา กก.ละ 110 บาท) ใช้เงินกู้สำหรับการซื้อฟาร์มโค และ เป็นเงินหมุนเวียนซื้อโคมีชีวิต รวม 45 ล้านบาท และใช้เงินกู้สำหรับทำกิจกรรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปเนื้อโคแช่เย็นด้วยเทคโนโลยี Dar Fresh รวม 35.8895ล้านบาทซื้อโคขนาด 580 กก. (ในราคา กก. ละ 100 บาท) เข้าโรงงานแปรรูปสัปดาห์ละ 50 ตัว

ปี	รายได้	รายจ่าย	PVB (รายได้ปัจจุบัน)	PVC (รายจ่ายปัจจุบัน)	NPV มูลค่าปัจจุบันของ ผลตอบแทนสุทธิ
0	-	80,889,500	-	80,889,500	-80,889,500
1	192,864,800	168,452,265	179,364,264	156,660,606	22,703,658

2	236,852,000	203,330,800	203,692,720	174,864,488	28,828,232
3	244,925,600	210,350,800	193,491,224	166,177,132	27,314,092
4	252,999,200	217,310,800	187,219,408	160,809,992	26,409,416
5	261,072,800	224,320,800	177,529,504	152,538,144	24,991,360
6	261,072,800	224,320,800	164,475,864	141,322,104	23,153,760
7	261,072,800	224,320,800	151,422,224	130,106,064	21,316,160
8	261,072,800	224,320,800	140,979,312	121,133,232	19,846,080
รวม	1,971,932,800	1,777,617,365	1,398,174,520	1,284,501,262	113,673,258

NPV = 113,673,258 บาท IRR = 36.32 B/C ratio = 1.09 ระยะเวลาคืนทุน เป็น 3 ปี1 เดือน

ที่มา: กลุ่มวิจัยเศรษฐกิจการปศุสัตว์ กองส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์ กรมปศุสัตว์

มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV)

คือการคำนวณหาผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ เพื่อใช้เป็นเกณฑ์วัดว่าจะให้ผลตอบแทนคุ้มค่าหรือไม่ ซึ่งจะยอมรับโครงการเมื่อ NPV มีค่าเท่ากับหรือมากกว่า 0 จากการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 113,673,258 บาทซึ่งมีค่ามากกว่า 0

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)

คืออัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนหรืออัตราที่ทำให้ค่า NPV=0 โดยจะยอมรับโครงการเมื่อ IRR มากกว่าอัตราคิดลดหรือดอกเบี้ยเงินกู้ จากการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ มีค่าเท่ากับ 36.32 % เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับอัตราคิดลดที่กำหนดไว้คือ 8.0% แล้วนั้น แสดงว่าการลงทุนให้ผลตอบแทนมากกว่า เพราะฉะนั้นจึงคุ้มค่าควรแก่การลงทุน

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C ratio)

คือเกณฑ์ที่แสดงถึงอัตราส่วนระหว่างผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับผลรวมมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนตลอดอายุโครงการ ซึ่งจะยอมรับโครงการเมื่อ B/C ratio มากกว่า 1 ในการลงทุนของโครงการนี้ มีอัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.09 แสดงว่า ผลตอบแทนที่ได้รับมากกว่าเงินลงทุนที่ได้ลงทุนไป

14.6 ผลวิเคราะห์ภาพรวมโครงการพัฒนาศักยภาพการผลิตและการตลาดโคเนื้อรองรับ FTA

เจ้าของโครงการเสนอขอรับการสนับสนุนเงิน 162,706,320 บาท เป็นเงินกู้ 157,074,660 บาท และเงินจ่ายขาด 5,631,660 บาท ทำกิจกรรมเลี้ยงโคก่อนขุน และ โคขุนในรูปแบบคอกกลาง แปรสภาพเป็นเนื้อโคแช่เย็น บรรจุภัณฑ์แบบ Darfreshจำหน่ายให้ผู้ค้าส่งเนื้อโคแช่เย็นในประเทศ

ปี	รายได้	รายจ่าย	PVB (รายได้ปัจจุบัน)	PVC (รายจ่าย ปัจจุบัน)	NPV มูลค่าปัจจุบันของ ผลตอบแทนสุทธิ
0	-	157,299,500	-	157,299,500	-157,299,500
1	275,724,800	237,040,329	255,300,741	219,481,786	35,818,955
2	402,572,000	351,187,300	345,140,604	301,086,505	44,054,098
3	410,645,600	358,207,300	325,983,717	284,356,504	41,627,213
4	418,719,200	365,167,300	307,771,112	268,408,867	39,362,245
5	426,792,800	372,127,300	290,468,008	253,263,588	37,204,421
6	426,792,800	372,127,300	268,951,860	234,503,322	34,448,538
7	426,792,800	372,127,300	249,029,500	217,132,705	31,896,794
8	509,592,800	386,047,300	275,317,134	208,569,344	66,747,789
รวม	3,297,632,800	2,971,330,929	2,317,962,674	2,144,102,120	173,860,554

NPV = 173,860,554บาท IRR = 30.59 B/C ratio = 1.09 ระยะเวลาคืนทุน เป็น 3 ปี10 เดือน

ที่มา: กลุ่มวิจัยเศรษฐกิจการปศุสัตว์ กองส่งเสริมและพัฒนาการปศุสัตว์ กรมปศุสัตว์

มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV)

คือการคำนวณหาผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิของโครงการ เพื่อใช้เป็นเกณฑ์วัดว่าจะให้ผลตอบแทนคุ้มค่าหรือไม่ ซึ่งจะยอมรับโครงการเมื่อ NPV มีค่าเท่ากับหรือมากกว่า 0 จากการคำนวณหามูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนสุทธิ (NPV) มีค่าเท่ากับ 173,860,554 บาทซึ่งมีค่ามากกว่า 0

อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)

คืออัตราผลตอบแทนที่ทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนหรืออัตราที่ทำให้ค่า NPV=0 โดยจะยอมรับโครงการเมื่อ IRR มากกว่าอัตราคิดลดหรือดอกเบี้ยเงินกู้ จากการคำนวณอัตราผลตอบแทนภายในโครงการ มีค่าเท่ากับ 28.96% เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับอัตราคิดลดที่กำหนดไว้คือ 8.0% แล้วนั้น แสดงว่าการลงทุนให้ผลตอบแทนมากกว่า เพราะฉะนั้นจึงคุ้มค่าควรแก่การลงทุน

อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน (B/C ratio)

คือเกณฑ์ที่แสดงถึงอัตราส่วนระหว่างผลรวมมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับผลรวมมูลค่าปัจจุบันของต้นทุนตลอดอายุโครงการ ซึ่งจะยอมรับโครงการเมื่อ B/C ratio มากกว่า 1 ในการลงทุนของโครงการนี้ มีอัตราส่วนของผลตอบแทนต่อต้นทุนเท่ากับ 1.08 แสดงว่า ผลตอบแทนที่ได้รับมากกว่าเงินลงทุนที่ได้ลงทุนไป

15. ตัวชี้วัดความสำเร็จโครงการ

15.1 ประสิทธิภาพการผลิตลูกโคของแม่โคในฝูงเพิ่มขึ้นจาก 65% เป็น 80% และมีอัตราการเติบโตเฉลี่ย 1 กิโลกรัมต่อวัน

15.2 น้ำหนักลูกโคหย่านมอายุไม่เกิน 8 เดือน จากที่มีน้ำหนักเฉลี่ย 170 กิโลกรัม เพิ่มขึ้นเป็น 200 กิโลกรัม

15.3 จำนวนฟาร์มโคเนื้อที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน GFM3ฟาร์ม

15.4 จำนวนฟาร์มโคเนื้อที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน GAP 3ฟาร์ม

15.5 มูลค่าผลิตภัณฑ์เนื้อโคที่มีคุณภาพ สามารถทดแทนการนำเข้าอย่างน้อยปีละ 150 ล้านบาท

16. การบริหารความเสี่ยง

ความเสี่ยง	แนวทางการแก้ไขความเสี่ยง
1. เกษตรกรขายวัวนอกกลุ่ม 2. เกษตรกรไม่รักษาคุณภาพตามที่กำหนด 3. โรคระบาด 4. แม่วัวพื้นฐานไม่พอ 5. ภัยธรรมชาติ 6. คู่สัญญาไม่สามารถชำระหนี้ได้ 7. การเปิดการค้าเสรี หรือ FTA ทำให้เนื้อนำเข้าจากออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ และอินเดีย ที่มีต้นทุนถูกทะลักเข้ามาในตลาด ซึ่งสามารถทำราคาได้ต่ำกว่าส่งผลกระทบต่อตรงกับบริษัทฯ และเกษตรกรผู้เลี้ยง 8. เลี้ยงโคไม่ได้ไขมันแทรกตามที่ตลาดต้องการ	1. ทำสัญญา มีมาตรการในการกำกับดูแล โดยเครือข่ายฯ 2. มีเจ้าหน้าที่ส่งเสริมให้คำแนะนำ 3. ทำฟาร์มมาตรฐาน GFM/ GAP และกระจายคอกกลาง (Central Feedlot) 4. เชื่อมโยงเครือข่ายกับการส่งเสริมภาครัฐ 5. จัดตั้งกองทุนประกันความเสี่ยงโดยเครือข่ายฯ 6. ใช้ฟาร์มเป็นหลักทรัพย์สินค้ำประกัน 7. โครงการพัฒนาศักยภาพและมาตรฐานการผลิต รวมถึงการตลาด ให้โคเนื้อภายในประเทศสามารถแข่งขันได้ และใช้เทคโนโลยี Dar Fresh เพิ่มมูลค่าเนื้อโคทดแทนการนำเข้า 8. ปรับปรุงคุณภาพอาหาร และระยะเวลาการขุน

17. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ผลผลิต

1. เกษตรกร 420 ราย มีความรู้ ทักษะ การพัฒนาการผลิตโคเนื้ออย่างมีประสิทธิภาพ สามารถถ่ายทอดองค์ความรู้สู่เกษตรกรรายอื่นได้

2. มีคอกกลางรับซื้อลูกโคหย่านมจากเกษตรกร 4 แห่ง กระจายอยู่เกือบทุกภาคของประเทศ

3. มี Central Feedlot ที่ได้รับมาตรฐาน GAP FMD Free1 แห่ง (ชัยนาท)รองรับการขุนโคได้ 2,000 ตัว

4. มีเครื่องจักรผลิตเนื้อโคแช่เย็น (Chilled Meat) ผลิตด้วยเทคโนโลยีบรรจุภัณฑ์สุญญากาศแบบ DarFresh หรือ Skin Vacuum รองรับการแข่งขันเนื้อโคนำเข้าจากต่างประเทศ 1 เครื่อง

5. มี Central Feedlot ที่เป็นการบริหารงานร่วมกันระหว่างเอกชน กับ เครือข่ายวิสาหกิจ 2 แห่ง

6. มี Learning Center สำหรับเกษตรกรในเครือข่าย และนอกเครือข่ายได้เข้ามาเรียนรู้ต่อยอดการพัฒนาอุตสาหกรรมโคเนื้อไทยให้เข้มแข็งยิ่งขึ้น
7. มีพื้นที่บางส่วนของ Central Feedlot ทำเป็นแหล่งท่องเที่ยวเชิงเกษตร เปิดโอกาสให้เกษตรกรพื้นที่ใกล้เคียงและสมาชิกเครือข่ายนำสินค้าเกษตร เกษตรแปรรูป มาขายเพื่อสร้างรายได้เสริม
8. เกษตรกรในเครือข่ายสามารถแบ่งโควตาอาหารสัตว์ที่ได้มาพร้อมกับการซื้อฟาร์มในราคาถูก

ผลลัพธ์

1. 80% ของแม่โคในฝูงที่ให้ลูกต่อปี ลูกโคเพศผู้หย่านมอายุไม่เกิน 10 เดือน มีน้ำหนักเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 200 กิโลกรัม อัตราการเติบโตระหว่างขุนไม่น้อยกว่า 1.0 กิโลกรัมต่อวัน
2. เกษตรกรมีตลาดรองรับที่แน่นอน มีการประกันราคารับซื้อโคขุนไม่น้อยกว่ากิโลกรัมละ 100 บาท และได้รับผลตอบแทนจากการพัฒนาพันธุ์โคกิโลกรัมละ 1-3 บาทต่อกิโลกรัมน้ำหนักซากเย็น
3. ผลผลิตทั้งโคมีชีวิต และผลิตภัณฑ์จากเนื้อโค มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน เป็นที่ต้องการของตลาด
4. ค่าใช้จ่ายในการขนส่งโคตลอดห่วงโซ่การผลิตลดลง
5. มีฟาร์มโคเนื้อมาตรฐานเพื่อการนำเข้าเขตปลอดโรค และเพื่อการส่งออก
6. เครือข่ายเกษตรกรมีความเข้มแข็งในด้านการผลิต สามารถรองรับผลกระทบจากการเปิดการค้าเสรีได้

ผลกระทบ

ผลกระทบเชิงบวก

1. ผู้บริโภคได้บริโภคเนื้อโคที่มีคุณภาพ สะอาด ปลอดภัย
2. ลดการใช้เคมีจากการใช้ปุ๋ยอินทรีย์จากมูลโค รองรับการผลิตปลอดภัย
3. เพิ่มมูลค่าพืชอาหารสัตว์ในประเทศให้เป็นเนื้อสัตว์คุณภาพที่มีราคา
4. ส่งเสริมสนับสนุนความสำเร็จตามภารกิจของกรมปศุสัตว์หลายด้าน
5. สนองตอบต่อนโยบายของรัฐบาล
6. สนองตอบต่อความสำเร็จตามยุทธศาสตร์การพัฒนาก่ออุตสาหกรรมโคเนื้อไทยทั้งระบบ

ผลกระทบเชิงลบ – ไม่มี

2. เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโคเนื้อล้านนา จ.เชียงราย (เครือข่ายโคเนื้อล้านนา)

เครือข่ายโคเนื้อล้านนา เกิดจากการรวมกลุ่มของเกษตรกรที่มีอาชีพเลี้ยงโคเนื้อที่มีแนวคิดในความต้องการที่จะสร้างโคเนื้อคุณภาพเพื่อสร้างแม่พันธุ์พื้นฐานที่มีพันธุกรรมเดียวกัน เพื่อผลิตเนื้อโคขุนและอาหารแปรรูปที่มีคุณภาพทัดเทียมกับต่างประเทศ เพื่อปกป้องอาชีพการเลี้ยงโคเนื้อจากการเปิด FTA ระหว่างไทยกับออสเตรเลียในเรื่องการลดภาษีนำเข้าเนื้อสัตว์ในต้นปี 2564 โดยเริ่มก่อตั้งเมื่อปี 2545 ในชื่อ ”ชมรมโคเนื้อเชียงราย” ซึ่งกิจกรรมภายในกลุ่มจะเป็นการพัฒนาโคเนื้อทั่วไปเพื่อยกระดับพันธุกรรมให้เป็นโคเนื้อที่มีคุณภาพในระยะเริ่มแรกสมาชิกจะเป็นเกษตรกรที่อยู่ในจังหวัดเชียงรายเท่านั้น หลังจากนั้นมีการเปลี่ยนแปลงและพัฒนา มาเรื่อยๆจนเมื่อปลายปี 2559 ได้ขยายขอบเขตของการรับสมัครสมาชิกออกไปเป็น 8 จังหวัดภาคเหนือตอนบน เชียงราย เชียงใหม่ ลำปาง พะเยา ลำพูน แพร่ น่าน และลำพูน โดยเหตุผลคือทางกลุ่มได้รับทราบข้อมูลเรื่องการ

เปิดเสรีทางการค้าโดยเฉพาะเนื้อสัตว์ ระหว่างไทยกับออสเตรเลีย ทางกลุ่มมีความกังวลว่าหากปล่อยให้ระบบการเลี้ยงโคเนื้อเป็นไปตามระบบที่ผ่านมา ในอนาคตอาชีพการเลี้ยงโคเนื้ออาจจะได้รับผลกระทบ ไม่สามารถทำเพื่อเลี้ยงครอบครัวได้เนื่องจากมาตรฐานคุณภาพเนื้อโคในบ้านเรายังสู้เนื้อโคที่นำเข้ามาจากออสเตรเลียไม่ได้ จึงมีความคิดที่จะพัฒนาระบบการเลี้ยงให้มีมาตรฐานและมีปริมาณเพียงพอเพื่อที่จะต่อสู้กับเนื้อที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ โดยเปลี่ยนชื่อเป็น “เครือข่ายโคเนื้อล้านนา” เมื่อวันที่ 1 มกราคม 2560 โดยได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดีจากสำนักงานปศุสัตว์จังหวัดเชียงราย และกรมปศุสัตว์ ที่คอยให้ความช่วยเหลือและแนะนำวิธีการในการพัฒนาโคเนื้อในเขต 8 จังหวัดภาคเหนือตอนบน ซึ่งปัจจุบันมีเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อสนใจและสมัครเป็นสมาชิกประมาณ 400 ราย มีประชากรแม่พันธุ์ที่เข้าร่วมโครงการแล้วมากกว่า 1,350 ตัว (ตามตารางแนบท้าย) แต่เนื่องด้วยเหตุผลที่จะต้องใช้กลุ่มเกษตรกรที่จดทะเบียนและมีการรับรองจากหน่วยงานของรัฐในการยื่นกู้กับ FTA ดังนั้น “เครือข่ายโคเนื้อล้านนา” จึงได้ดำเนินการจดทะเบียน “เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโคเนื้อล้านนา” เพื่อให้ “เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโคเนื้อล้านนา” เป็นตัวขับเคลื่อนในการดำเนินการทั้งระบบ

ระบบการผลิตโคขุนคุณภาพของเครือข่ายโคเนื้อล้านนา

เงื่อนไขในการผลิตของเครือข่ายฯมีความชัดเจน โดยมีเป้าหมาย ดังนี้

- สร้างแม่พันธุ์พื้นฐานโคเนื้อให้มีพันธุกรรมที่ใกล้เคียงทั้งหมดในเขตพื้นที่รับผิดชอบ 8 จังหวัด เพื่อยกระดับคุณภาพของฐานแม่พันธุ์เพื่อให้ผลิตโคเนื้อออกสู่ตลาดตามมาตรฐานสากล
- กำหนดระบบและวิธีการเลี้ยงให้ชัดเจน ทั้งด้านพันธุกรรม อาหาร การจัดการ เพื่อให้มีปริมาณประชากรโคเนื้อคุณภาพเพียงพอที่จะผลิตเนื้อโคขุนเพื่อบริโภคทั้งภายในประเทศและส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งเป็นตลาดที่ใหญ่มาก
- สร้างวินัยการเงิน และวินัยเรื่องเวลา ให้แก่สมาชิกเพื่อพัฒนาอาชีพและยกระดับความเป็นอยู่ไปพร้อมๆกัน
- เปลี่ยนระบบการซื้อขายโคเนื้อจากการกำหนดราคาตามใจชอบเป็นการซื้อขายแบบชั่งน้ำหนักซึ่งเป็นระบบมาตรฐาน เพื่อให้เกิดความยุติธรรมแก่เกษตรกรสมาชิกของเครือข่ายฯ

รายชื่อกรรมการเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโคเนื้อล้านนา จังหวัดเชียงราย

- | | |
|--------------------------|-------------|
| 1. นายนเรศ | รัศมีจันทร์ |
| 2. นายพลกฤต | กำวิษา |
| 3. นายธนัฐพงศ์ | ตรีมิตร |
| 4. นายณัฐพงษ์ ชัยสวัสดิ์ | |
| 5. นายคมสัน | ดวงแก้ว |

แผนการดำเนินงาน

เครือข่ายโคเนื้อล้านนาประสงค์รับเงินกู้เพื่อดำเนินการสนับสนุนเกษตรกรในกลุ่มวิสาหกิจและเกษตรกรที่สนใจเข้าร่วมโครงการ ดังนี้

1. สร้างคอกกลาง พร้อมโรงเก็บอาหาร สำนักงาน คอกปฏิบัติการ สามารถรองรับการเลี้ยงโคได้อย่างน้อย 300 ตัว (แบบตามภาคผนวก 1) ในพื้นที่เช่าของเครือข่ายโคเนื้อล้านนา (ภาคผนวก 2) สำหรับผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ – กลางน้ำ) โดยเป็นเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย จำนวน 4,575,160 บาท

2. เงินกู้ปลอดดอกเบี้ย จำนวน 8,000,000 บาทเพื่อใช้ในการผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ – กลางน้ำ) โดยรับซื้อลูกโคหย่านมาจากสมาชิก เดือนละ 40 ตัว น้ำหนักประมาณ 200 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 110 บาท เพื่อผลิตโคก่อนขุน รวมระยะเวลา 6 เดือน รายละเอียด ดังนี้

3. เงินกู้ปลอดดอกเบี้ย จำนวน 17,860,000 บาท เพื่อผลิตโคขุน (ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ) โดยรับซื้อโคก่อนขุนจากเกษตรกร เดือนละ 60 ตัว โดยเลี้ยงโคปลายน้ำในคอกกลางของเครือข่ายวิสาหกิจเอง จำนวน 35 ตัว/เดือน (โคก่อนขุนจากเครือข่ายโคเนื้อล้านนาเดือนละ 30 ตัวและเครือข่ายโคเนื้อตากเดือนละ 5 ตัว) และเลี้ยงในคอกกลาง (Central Feedlot) ของ บ.พรีเมียม บีฟ จำกัด จำนวน 25 ตัว/เดือน (โคก่อนขุนจากเครือข่ายโคเนื้อเพชรบูรณ์ เดือนละ 25 ตัว) รวมระยะเวลา 6 เดือน

รวมเป็นเงินกู้ทั้งหมด 30,435,160 บาท

การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ

จุดแข็งของเครือข่ายโคเนื้อล้านนา

เครือข่ายโคเนื้อล้านนา มีการสร้างขึ้นอย่างเป็นระบบ มีการวางแผนการจัดการ การผลิต และการตลาดที่ชัดเจน มีแม่พันธุ์โคเนื้อที่มีการจัดระบบลงทะเบียน ผังไม้โครชิฟ กำหนดพันธุ์ที่ใช้ส่งเสริมแน่นอน รวมถึงการจัดระเบียบและฝึกวินัยของสมาชิกอย่างต่อเนื่อง โดยไม่ได้ใช้เงินจากภาครัฐ เครือข่ายฯ และสมาชิกฯ ใช้ทุนจากแหล่งเงินกู้เพื่อลงทุนด้วยตัวเอง จนถึงขณะนี้แม่พันธุ์พื้นฐานของสมาชิกที่จัดแจ้งความจำนง เพื่อเข้าร่วมโครงการมากกว่า 1,300 ตัว และได้ทำการลงทะเบียนผังไม้โครชิฟ เพื่อระบุตัวตนของแม่พันธุ์ไปแล้วมากกว่า 800 ตัว และยังมีการยื่นกู้จากโครงการ XYZ ของ ธกส. เพื่อเลี้ยงแม่พันธุ์ผลิตลูกป้อนเข้าสู่ระบบ ของ 16 วิสาหกิจเฉพาะในจังหวัดเชียงราย รวมทั้งสิ้นประมาณ 1,160 ตัว ณ เวลานี้เครือข่ายฯ มีกำลังผลิตลูกโคป้อนตลาดไม่น้อยกว่าปีละ 900 ตัว เครือข่ายฯ และสมาชิกพร้อมที่จะขับเคลื่อนการผลิตเพื่อให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

ในส่วนของการตลาด ที่ทำการเครือข่ายฯ ตั้งอยู่ในจังหวัดเชียงรายซึ่งติดกับชายแดนประเทศลาว ในรายงานการส่งออกของกรมปศุสัตว์มีการส่งออกโคเนื้อผ่านลาวไปประเทศจีนเป็นจำนวนมาก และในปี 2562 นี้ มีรายงานการประชุมของคณะกรรมการการค้าชายแดนจีนว่า จีนมีโรงงานแปรรูปที่สร้างอยู่ตามแนวชายแดนจีน-ลาว ซึ่งมีความต้องการโคเนื้อป้อนเข้าสู่โรงงานเหล่านี้ มากกว่าสองแสนตัวต่อปี ซึ่งทางเครือข่ายฯ มองเห็นช่องทางการตลาดที่มีขนาดใหญ่มากและเครือข่ายฯ มีความตั้งใจอย่างสูงที่จะผลิตโคเนื้อเพื่อส่งออกสู่ประเทศจีนโดยผ่านลาวในปัจจุบัน และในอนาคตเครือข่ายฯ คาดหวังที่จะผลิตโคขุนเกรดพรีเมียมเพื่อส่งเข้าจีนโดยตรง โดยทางรถยนต์และในโครงการนี้ ทางเครือข่ายฯ ได้เข้าร่วมกับเครือข่ายโคเนื้อไทยเพื่อจัดระบบการเลี้ยงและการตลาดให้สอดคล้องกัน เพื่อให้เกษตรกรที่เป็นสมาชิกมีตลาดที่แน่นอน มีราคาประกันชัดเจนตามที่แจ้งในรายงานโครงการฯ

สำหรับแผนการประกันความเสี่ยง ทางเครือข่ายฯได้ติดตามเรื่องการประกันภัยในโคนม ซึ่งทาง ธกส.ได้เตรียมจัดทำ ซึ่งเครือข่ายฯได้ประสานกับ ธกส.สาขาเชียงราย ที่จะจัดทำประกันภัยโคนมในรูปแบบเดียวกับการประกันภัยโคนม หรืออีกรูปแบบหนึ่งที่จะทำคือการเก็บเงินประกันในกลุ่มสมาชิกเพื่อนำเอาเงินนั้นมาทำหลักประกันที่เกิดจากความสูญเสียแม่โค ลูกโค ในโครงการ

จุดอ่อนของเครือข่ายโคนมอีสาน

จากระยะเวลาที่ดำเนินงานมาทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้นนี้ จะเห็นได้ว่าทางเครือข่ายฯได้สร้างกลุ่มเกษตรกรสมาชิก ให้ความรู้ที่ถูกต้อง ตลอดจนถึงแนวทางการตลาดที่ชัดเจนทั้งในและต่างประเทศแก่สมาชิกฯ ทำให้มีเกษตรกรผู้สนใจสมัครเข้าร่วมเครือข่ายฯเป็นจำนวนมากและปัจจุบันยังมีเกษตรกรผู้สนใจจะเข้าร่วมเครือข่ายฯสอบถาม และสมัครเป็นสมาชิกเพิ่มขึ้นเรื่อยๆคาดว่าจะมีสมาชิกเพิ่มถึง 500 รายในเร็วๆนี้

ปัญหาที่เกิดขึ้นในช่วงเวลาที่เครือข่ายฯดำเนินกิจกรรมมาจนถึงปลายทางของการผลิตคือ เงินทุนในการนำมาดำเนินการจัดซื้อผลผลิตของสมาชิกเครือข่ายฯเพื่อนำผลผลิตเข้าสู่ระบบการตลาด ซึ่งเรื่องการตลาดเครือข่ายฯไม่ได้มีเงินพอใจ ได้ทำการประสานกับตลาดที่มีอยู่ในประเทศ รวมถึงสร้างตลาดในด้านเนื้อโคขุนและผลิตภัณฑ์ของเนื้อโคขุน โดยได้ร่วมกับกลุ่มเกษตรกรและบริษัทเอกชนที่เป็นตลาดจัดตั้งเครือข่ายโคนมไทยและได้ทำเรื่องยื่นกู้มาตั้งแต่กลางปี 2561 จนถึงปัจจุบัน รวมระยะเวลามากกว่า 10 เดือน ซึ่งโครงการกู้ครั้งนี้มีปัญหามากมาย แต่ปัญหาที่เกิดขึ้นเกิดจากการมองวัตถุประสงค์ตามความรู้สึกของคณะกรรมการฯไม่ได้มองบนหลักการที่มีความน่าจะเป็น จึงทำให้โครงการที่กำหนดไว้ล่าช้าออกไปเรื่อยๆ ส่งผลให้เกิดปัญหาในด้านการจัดการของเครือข่ายฯเพราะขณะนี้ผลผลิตจากสมาชิกเครือข่ายฯออกมาแล้ว แต่เครือข่ายฯไม่สามารถบริหารจัดการได้เนื่องจากขาดเงินทุนในการดำเนินงานจากภาครัฐ ทางเครือข่ายฯพยายามปรับโครงการให้เข้ากับความต้องการของคณะกรรมการมาโดยตลอดซึ่งหากปัญหานี้ไม่ได้รับการแก้ไขอย่างทันท่วงที ทางเครือข่ายฯคงต้องยุติโครงการลงเนื่องจากไม่สามารถดำเนินงานต่อไปได้ และปัญหาที่จะเกิดขึ้นคือ เกษตรกรที่กู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนทั้ง ธกส. สหกรณ์ต่างๆจะไม่สามารถขายผลผลิตได้ในราคาประกัน ทำให้ไม่สามารถคืนเงินกู้กับแหล่งเงินทุนเหล่านี้ได้ รวมถึงโคแม่พันธุ์ที่มาจากโครง ธกค.ซึ่งสมาชิกเครือข่ายฯได้ลงทุนเลี้ยงเพื่อผลิตลูกส่งให้เครือข่ายฯจะไม่มีแรงจูงใจในการเลี้ยง เนื่องจากราคาที่พ่อค้าทั่วไปรับซื้อนั้นเป็นราคาที่ไม่มียุติธรรม

กระบวนการพัฒนาและการแก้ปัญหาระยะยาวของเกษตรกร

การเลี้ยงโคนมของเกษตรกรในประเทศไทย เป็นการเลี้ยงแบบรายย่อยเป็นส่วนมาก เนื่องจากข้อจำกัดเรื่องพื้นที่เลี้ยงตลอดจนเงินลงทุน ดังนั้นเครือข่ายโคนมอีสานจึงใช้เงื่อนไขนี้มากำหนดกติกาของเครือข่ายฯ โดยให้สมาชิกเลี้ยงตามกำลังที่มีแต่ต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขการเลี้ยงแบบเดียวกัน ซึ่งเครือข่ายฯมีข้อกำหนดชัดเจนทั้งเรื่องการให้ความรู้ การจัดการ อาหาร ซึ่งเงื่อนไขที่กำหนดขึ้นจะสร้างประโยชน์ต่อระบบดังนี้

- 1.การให้ความรู้ ความเข้าใจแก่สมาชิก เครือข่ายโคนมอีสาน มีโรงเรียนโคบาลล้านนา ที่เป็นศูนย์ให้ความรู้แก่สมาชิกทางด้าน การเลี้ยงโคนมคุณภาพ ตลอดระยะเวลาสามปีที่ผ่านมา มีการอบรมในเรื่องต่างๆ การจัดการ อาหารที่จะใช้ในการเลี้ยง รวมถึงการผลิตอาหารหยาบที่มีคุณภาพ โดยสมาชิกทุกคนจะต้องเข้ารับการอบรม มีการให้ความรู้และตอบปัญหาของสมาชิกในกลุ่มไลน์ต่างๆที่สร้างขึ้นเพื่อความรวดเร็วในการแก้ปัญหา เนื่องจากเครือข่ายฯให้ความสำคัญกับการใช้เทคโนโลยีในการทำงาน รวมถึงการสร้างความรู้และความเข้าใจและ

ปรับเปลี่ยนความคิดเรื่องการลงทุนให้แก่สมาชิก เครือข่ายฯ เน้นเรื่องการลงทุนด้วยตัวของสมาชิกเองไม่ได้มีการรอรับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐแบบให้เปล่าแต่เพียงอย่างเดียว ซึ่งทางเครือข่ายมองว่าเป็นการสร้าง ความเคยชินที่ทำให้เกิดปัญหาต่อการพัฒนาอาชีพในทุกๆ ด้าน

นอกจากนี้เครือข่ายฯ ยังมีการสร้างศูนย์สาธิตการเลี้ยงโคเนื้อซึ่งเป็นการร่วมมือกันระหว่าง สี่หน่วยงาน คือวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีเชียงราย สำนักงานปศุสัตว์จังหวัดเชียงราย ธนาคารเพื่อการเกษตรและ สหกรณ์การเกษตร เชียงราย และเครือข่ายโคเนื้อล้านนา เพื่อเป็นที่ฝึกปฏิบัติในการเลี้ยงโคเนื้อคุณภาพแบบ ครบวงจร โดยสมาชิกหรือผู้ที่สนใจจะต้องลงมือทำจริงเพื่อให้เกิดทักษะที่เป็นรูปธรรม ไม่มีรูปแบบของการดูงาน แบบท่องเทียว

2. การฝังไมโครชิพเพื่อแสดงตัวตนของประชากรโคเนื้อของกลุ่มเครือข่ายฯ ทำให้เกิดฐานข้อมูล ประชากรโคเนื้อที่ชัดเจน สามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ นอกจากนี้ยังสามารถนำเอาข้อมูลส่วนนี้มาวางแผน การตลาดล่วงหน้าได้ ซึ่งหน่วยงานของรัฐสามารถนำข้อมูลส่วนนี้ไปใช้ประโยชน์ในการวางนโยบายของหน่วยงาน นั้นๆ ได้ ซึ่งทางเครือข่ายได้กำหนดระเบียบไว้ชัดเจนดังนี้

2.1 เมื่อเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อสนใจที่จะเข้าเป็นสมาชิกเครือข่ายให้กรอกใบสมัครและแจ้งจำนวนแม่ พันธุ์ที่จะเข้าร่วมโครงการ

2.2 เครือข่ายฯ จะจัดส่งเจ้าหน้าที่สัตวบาลเข้าไปทำการคัดเลือกและฝังไมโครชิพให้แก่โคแม่พันธุ์ที่ สมาชิกแจ้งขึ้นทะเบียนไว้

2.3 สมาชิกมีหน้าที่ในการผลิตอาหารหยาบที่มีคุณภาพเพื่อเลี้ยงโคแม่พันธุ์ให้สมบูรณ์ โดยที่เครือข่ายฯ จะเป็นฝ่ายให้ความรู้ในการผลิตอาหารหยาบให้แก่สมาชิก

2.4 เมื่อโคแม่พันธุ์แสดงอาการเป็นสัด ให้สมาชิกแจ้งไปยังเจ้าหน้าที่ผสมเทียมในพื้นที่ให้ทำการผสม เทียมโดยน้ำเชื้อ Beefmaster ซึ่งทางเครือข่ายฯ ได้รับการสนับสนุนน้ำเชื้อและเจ้าหน้าที่จากกรมปศุสัตว์

2.5 เมื่อลูกโคเกิดให้ทำการชั่งน้ำหนัก วัดส่วนสูงและแจ้งให้เครือข่ายฯ ทราบโดยแจ้งในไลน์กลุ่มเพื่อที่ เครือข่ายฯ จะได้ส่งเจ้าหน้าที่สัตวบาลหรือสมาชิกในกลุ่มที่ได้รับการฝึกและมอบหมายให้ไปทำการฝังไมโครชิพให้ ลูกโคทั้งเพศผู้เพศเมียเพื่อบันทึกเข้าระบบต่อไป

3. การกำหนดให้สมาชิกเครือข่ายฯ ใช้การผสมเทียมหรือการผสมจริงโดยใช้โคพันธุ์ Beefmaster เท่านั้น เพื่อที่จะนำลูกโคเพศผู้ที่เกิดจากโคแม่พันธุ์ของสมาชิกเข้าสู่ระบบการขุน จะทำให้เกิดสินค้าที่มีคุณภาพเดียวกัน ซึ่งเป็นแนวทางการผลิตโคเนื้อแบบ “อุตสาหกรรมโคเนื้อ” ซึ่งเป็นเป้าหมายสำคัญของเครือข่ายฯ หากจะป้องกัน ปัญหาที่เกิดจากข้อตกลงทางการค้าเสรีทางด้านโคเนื้อระหว่างประเทศไทยและออสเตรเลีย คือต้องผลิตโคเนื้อที่ มีมาตรฐานเดียวกันหรือสูงกว่ามาตรฐานการผลิตโคเนื้อของประเทศออสเตรเลีย ซึ่งข้อได้เปรียบของประเทศไทย คือการมีวัตถุดิบอาหารชั้นที่มีคุณภาพที่ดีกว่าออสเตรเลีย ทำให้คุณภาพเนื้อที่ได้มีลักษณะเฉพาะทั้งเรื่องกลิ่น และรสชาติที่เป็นเอกลักษณ์แต่ที่ผ่านมาไม่มีใครให้ความสำคัญกับเรื่องนี้แบบจริงจัง และในเงื่อนไขเดียวกันนี้ ลูก โคเพศเมียที่เป็นผลพลอยได้ของข้อกำหนดนี้จะเป็นการสร้างแม่พันธุ์พื้นฐานในกลุ่มภาคเหนือตอนบนให้มี ลักษณะเดียวกันเพื่อการผลิตลูกโคที่มีคุณภาพสม่ำเสมอเหมือนกับต่างประเทศ ซึ่งหากยังไม่ให้ความสำคัญใน เรื่องนี้ เมื่อเปิดเสรีทางการค้าโคเนื้อในวันที่ 1 มกราคม 2564 กลุ่มทุนใหญ่ต่างๆ และพ่อค้าที่มีกำลังซื้อสูงๆ คงจะ

สั่งทั้งโคชีวิตและเนื้อโคมาจากออสเตรเลียอย่างแน่นอน เพราะคุณภาพที่สม่ำเสมอ การจัดการที่ง่าย เนื่องจากแม่พันธุ์พื้นฐานของออสเตรเลียมีความคล้ายคลึงกัน สามารถผลิตโคเนื้อคุณภาพตามจำนวนที่ถูกค้าต้องการได้

ซึ่งหากสมาชิกเครือข่ายฯสามารถนำโคเพศเมียที่เกิดจากระบบการผลิตของเครือข่ายฯมาต่อยอดโดยการผสมแบบยกระดับสายพันธุ์ ในอนาคตอันใกล้เมื่อมีแม่พันธุ์ที่มีมาตรฐานเดียวกันในปริมาณที่เพียงพอ การผลิตลูกโคเพื่อป้อนเข้าสู่ตลาดโคขุนของไทยจะมีมาตรฐานทัดเทียมกับประเทศคู่ค้า

4. การซื้อขายแบบชั่งน้ำหนัก การตลาดที่เครือข่ายฯตั้งเป้าไว้คือการตลาดแบบยุติธรรม มีการซื้อขายแบบชั่งน้ำหนักเท่านั้น ในอดีตที่ผ่านมาเกษตรกรผู้เลี้ยงจะถูกเอาเปรียบจากพ่อค้าในเรื่องราคา มีการซื้อขายแบบดูตัวละกำหนดราคา ซึ่งวิธีการซื้อขายแบบเดิมเกษตรกรถูกเอาเปรียบอยู่ตลอดเวลา เมื่อมีการประกันราคาทำให้เกษตรกรเกิดความมั่นใจ ปัจจุบันมีเกษตรกรที่สนใจและสอบถามมาทางเครือข่ายฯเพื่อที่จะสมัครเข้าร่วมเป็นสมาชิกทุกอาชีพ ซึ่งการตลาดแบบนี้จะทำให้เกิดผลดีกับระบบการเลี้ยงโคเนื้อในพื้นที่ดังนี้

- การค้าโคเนื้อในพื้นที่รับผิดชอบของเครือข่ายฯจะถูกปรับเปลี่ยน จากตลาดนัดวัวควายที่มีอยู่ทั่วไป เป็นการค้าแบบรวมศูนย์ ซึ่งโคเนื้อทุกตัวของสมาชิกจะถูกส่งเข้าสู่คอกกลาง ง่ายต่อการจัดการ มีการค้าโคเนื้อในระบบ E-Market ลดความสูญเสียค่าใช้จ่ายในการขนส่ง เกิดตลาดการค้าเพื่อการส่งออกซึ่งเป็นเป้าหมายที่สำคัญที่เครือข่ายฯคาดหวังว่าจะเกิดขึ้นในอนาคตอย่างแน่นอน รวมถึงการค้าแบบการประมูลซึ่งเป็นรูปแบบมาตรฐานในประเทศที่เป็นผู้นำทางการค้าโคเนื้อ

- ลดปัญหาเรื่องโรคระบาด เนื่องจากสมาชิกทุกคนต้องปฏิบัติตามกติกาของเครือข่ายฯมีการจัดรอบฉีดวัคซีนให้สอดคล้องช่วงจังหวะการระบาดของโรค โดยเฉพาะโรค ปากและเท้าเปื่อย(FMD)ซึ่งเป็นปัญหาถาวรของระบบการเลี้ยงโคในประเทศมาโดยตลอด ซึ่งต้องยอมรับว่าที่ควบคุมโรคนี้ไม่ได้เนื่องจากการขนย้ายวัวไปมาระหว่างตลาดนัดวัวควาย ทั้งถูกและผิดกฎหมาย เมื่อเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อมีตลาดและราคาที่แน่นอนตามรูปแบบที่เครือข่ายฯกำหนด จึงไม่มีความจำเป็นที่จะต้องเลี้ยงโคเพื่อขายให้กับพ่อค้าที่ซื้อแบบดูตัว ทำให้การเคลื่อนย้ายโคแบบเดิมๆหมดไป ทำให้การควบคุมโรคได้ผลอย่างแน่นอน ซึ่งส่งผลดีกับทุกๆฝ่าย ทั้ง กรมปศุสัตว์ เกษตรกรผู้เลี้ยง และที่สำคัญคือเกิดความน่าเชื่อถือจากตลาดต่างประเทศซึ่งเป็นหัวใจที่สำคัญที่สุด

5. การสร้างคอกกลาง เพื่อรวบรวมโคก่อนขุนและโคสาวจากสมาชิกทำให้เกิดการสร้างมาตรฐานฟาร์ม GMP ระดับส่งออก โดยรวมวัวจากฟาร์ม GFM ของสมาชิกเครือข่ายฯซึ่งเลี้ยงในเงื่อนไขเดียวกัน ในขณะที่โรงงานแปรรูปของบริษัทรีเมียม ปีฟ จำกัด เป็นโรงงานที่มีมาตรฐานเพื่อการส่งออก ที่เป็นผู้ทำตลาดปลายทางของเครือข่ายโคเนื้อไทยทั้งหมด มีมาตรฐานที่ได้รับการยอมรับจากหน่วยงานของรัฐและลูกค้าต่างประเทศ ดังนั้นการกำหนดการผลิตโคขุนเข้าสู่โรงงานฯเป็นเรื่องที่ต้องให้ความสำคัญเป็นอันดับต้นๆ เนื่องจากผู้ซื้อจากต่างประเทศจะให้ความสำคัญและพิจารณาตั้งแต่ระบบการเลี้ยงจนถึงโรงงานแปรรูป จึงต้องมีการเลี้ยงแบบมาตรฐานสากล มีการดูแลตามหลักการ สวัสดิภาพสัตว์ (Animal Welfare) คือการที่สัตว์ได้รับการเลี้ยงและดูแลให้สัตว์มีความเป็นอยู่ในสภาวะที่เหมาะสม มีสุขอนามัยที่ดี มีที่อยู่สะดวกสบาย ได้รับอาหารและน้ำอย่างเพียงพอ หรืออธิบายง่ายๆคือ “ความสุขกาย สบายใจของสัตว์” โดยยึดหลักการ 5 ประการ (Five Freedoms) ในการเลี้ยงและปฏิบัติต่อสัตว์ ได้แก่

1. อิสระจากความหิวกระหาย (Freedom from hunger and thirst)

- 2.อิสระจากความไม่สบายกาย (Freedom from discomfort)
- 3.อิสระจากความเจ็บปวดและโรคภัย (Freedom from pain injury and disease)
- 4.อิสระจากความกลัวและไม่พึงพอใจ (Freedom from fear and distress)
- 5.อิสระในการแสดงพฤติกรรมตามธรรมชาติ (Freedom to express normal behavior)

ซึ่งเครือข่ายฯให้ความสำคัญกับเงื่อนไขนี้มาตลอด มีการจัดสัตวบาลเข้าไปตรวจเยี่ยมและให้คำแนะนำแก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง

6.การกำหนดให้มีประกันราคาซื้อตามคุณภาพ เป็นการให้ข้อมูลแก่เกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อคุณภาพหรือผู้ที่คิดจะเริ่มทำอาชีพการเลี้ยงโคเนื้อคุณภาพ ทราบถึงผลตอบแทนที่จะได้รับเพื่อให้เกิดความมั่นใจในอาชีพการเลี้ยงโคเนื้อคุณภาพ หรือทำให้ตัดสินใจได้ว่าจะยังคงอยู่ในอาชีพนี้ต่อไปหรือไม่ ซึ่งทางเครือข่ายฯมั่นใจว่าหากสมาชิกได้เลี้ยงและปฏิบัติตามวิธีการที่เครือข่ายกำหนดจะทำให้อาชีพการเลี้ยงโคเนื้อคุณภาพเป็นอาชีพที่สร้างรายได้ ทำให้เกิดความมั่นคง ลดปัญหาเรื่องหนี้สินที่เกิดจากการกู้เงินจากแหล่งการเงินเพื่อมาเลี้ยงโคแต่ไม่มีตลาดที่ชัดเจนจนเป็นปัญหาเรื้อรังอยู่ในปัจจุบันนี้ ซึ่งหากจะสรุปให้เป็นคำจำกัดความสั้นๆคือ “คุณภาพ” หากทำได้ เครือข่ายโคเนื้อล้านนามั่นใจว่าจะแก้ปัญหาทั้งระบบของการเลี้ยงโคเนื้อได้อย่างแน่นอน

จากรายละเอียดที่ชี้แจงมาข้างต้น ทำให้เห็นว่าทางเครือข่ายโคเนื้อล้านนาได้ทำการพัฒนาเพื่อแก้ปัญหาที่จะเกิดขึ้นล่วงหน้าก่อนที่จะมีการยื่นเรื่องขอกู้เงินจากกองทุน FTA ในโครงการนี้ และเหตุผลที่กู้เงินไม่ใช่เพื่อการเริ่มต้นการเลี้ยงโคเนื้อแต่เป็นการนำเงินที่ขอกู้มาต่อยอด จัดระบบการเลี้ยง การผลิต การซื้อขายผลผลิตโคเนื้อคุณภาพเพื่อให้ถึงเป้าหมายที่เครือข่ายฯตั้งไว้ ซึ่งเครือข่ายโคเนื้อล้านนามั่นใจว่าสิ่งที่เครือข่ายฯทำมาก่อนหน้านี้และกำลังจะทำในอนาคตหากได้รับการสนับสนุนจากกองทุน FTA จะเป็นประโยชน์ต่อเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อ ทำให้มีรายได้แบบชัดเจนและเป็นการพัฒนาการเลี้ยงโคเนื้อคุณภาพของประเทศให้เข้าสู่ระบบการผลิตแบบ “อุตสาหกรรมโคเนื้อ” ซึ่งเป็นระบบที่จะสร้างเกราะป้องกันให้กับอาชีพการเลี้ยงโคเนื้อคุณภาพของเกษตรกรผู้เลี้ยงและระบบการผลิตโคเนื้อคุณภาพของประเทศไทย

3. วิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงโคเนื้อคุณภาพติดากฟ้า จ.นครสวรรค์ (เครือข่ายโคเนื้อนครสวรรค์)

เครือข่ายโคเนื้อนครสวรรค์ประกอบด้วยกลุ่มผู้เลี้ยงโคเนื้อ 2 กลุ่ม ได้แก่ วิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงโคเนื้อคุณภาพติดากฟ้าและกลุ่มผู้เลี้ยงโคเนื้ออำเภอหนองบัว มีเกษตรกรเข้าร่วมเครือข่ายทั้งสิ้น 59 ราย มีโคแม่พันธุ์ทั้งหมดจำนวน 357 ตัว ที่ตั้งเครือข่ายอยู่ ณ บ้านเลขที่ 101 หมู่ 2 ต.พุนกยูง อ.ตากฟ้า จ.นครสวรรค์

ในส่วนของวิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงโคเนื้อคุณภาพติดากฟ้านั้นเกิดจากการรวมตัวของวิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงโคเนื้อในอำเภอตากฟ้าภายใต้โครงการพัฒนาระบบการเกษตรแบบแปลงใหญ่ภายใต้การดูแลของสำนักงานปศุสัตว์จังหวัดนครสวรรค์โดยเริ่มต้นดำเนินงานเมื่อเดือนมิถุนายน 2560 และจดทะเบียนวิสาหกิจเมื่อวันที่ 10 ตุลาคม 2561 ทั้งนี้ ทางวิสาหกิจฯ ได้รับการสนับสนุนเงินกู้จากโครงการพัฒนาระบบการเกษตรแบบแปลงใหญ่จำนวน 10 ล้านบาท มีทุนเรือนหุ้นทั้งสิ้น 58,300 บาท และได้เริ่มจำหน่ายโคขุนในนามวิสาหกิจฯแล้วจำนวน 13 ตัว

และในส่วนของกลุ่มผู้เลี้ยงโคเนื้ออำเภอหนองบัวนั้น เกิดจากการรวมตัวของเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อสายพันธุ์ยุโรปที่ได้รับการดูแลอย่างใกล้ชิดจากศูนย์วิจัยและบำรุงพันธุ์สัตว์นครสวรรค์ โดยกลุ่มมีศักยภาพในการ

เลี้ยงและพัฒนาสายพันธุ์โคและได้รับรางวัลฟาร์มเครือข่ายสัตว์พันธุ์ระดับประเทศ ประเภทปรับปรุงพันธุ์และขยายพันธุ์ (โคเนื้อ) จากกรมปศุสัตว์เมื่อปี 2558 นอกจากนั้นสมาชิกกลุ่มยังได้รับการสนับสนุนจากโครงการโคเนื้อสร้างอาชีพ ระยะที่ 2 อีกด้วย

โดยในปัจจุบันภายใต้การสนับสนุนของนายพิษณุ ตูลยวณิช ปศุสัตว์จังหวัดนครสวรรค์ ทางเครือข่ายได้เชื่อมโยงกับกลุ่มผู้เลี้ยงโคเนื้ออีก 2 กลุ่ม ได้แก่ วิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงโคเนื้อไพศาลและกลุ่มผู้เลี้ยงโคเนื้อตาคลี ซึ่งเพิ่งเริ่มก่อตั้งเมื่อปี 2561 โดยมีวิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงโคเนื้อคุณภาพติดากฟ้าเป็นแกนนำ โดยมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาการเลี้ยงโคเนื้อในจังหวัดนครสวรรค์และในพื้นที่ใกล้เคียงให้มีสายพันธุ์และมาตรฐานการเลี้ยงเป็นไปตามแนวทางของเครือข่ายโคเนื้อไทย

รายชื่อคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนผู้เลี้ยงโคเนื้อคุณภาพติดากฟ้า

1. นายศิริชัย โอมพิทักษ์พงศ์	ประธาน
2. นายชาญ โภทัน	รองประธาน
3. นายอเนก บุตรสี	รองประธาน
4. นายกฤษณพล คุ่มเกรง	กรรมการและผู้จัดการ
5. นายอรรถสิทธิ์เรืองศิลป์	กรรมการและเลขานุการ
6. นายวรุตม์ ศิริวรรณ	กรรมการ
7. นายสุนันท์ ทรัพย์ขำ	กรรมการ
8. นางกาญจนา ไพเราะเขียว	กรรมการ

แผนการดำเนินงาน

เครือข่ายโคเนื้อนครสวรรค์สนับสนุนเกษตรกรในกลุ่มวิสาหกิจและเกษตรกรที่สนใจเข้าร่วมโครงการ ดังนี้

1. ขึ้นทะเบียนฟาร์มกับเครือข่าย โดยเกษตรกรต้องมีการบันทึกข้อมูลโคทุกตัวด้วยระบบ e-breeding เพื่อพัฒนาพันธุ์โค โดยความร่วมมือจากกรมปศุสัตว์ และโคทุกตัวต้องมีรหัสประจำตัวสัตว์ด้วยการฝังไมโครชิพ
2. เงินกู้ปลอดดอกเบี้ย จำนวน 7,000,000 บาทเพื่อใช้ในการผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ – กลางน้ำ) โดยรับซื้อลูกโคหย่านมาจากสมาชิกและเครือข่ายอื่น เดือนละ 35 ตัว น้ำหนักประมาณ 200 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 110 บาท เพื่อผลิตโคก่อนขุน รวมระยะเวลา 6 เดือนรายละเอียด ดังนี้
3. เงินกู้ปลอดดอกเบี้ย จำนวน 13,930,000 บาท เพื่อผลิตโคขุน (ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ) โดยรับซื้อโคก่อนขุนจากเกษตรกร เดือนละ 45 ตัว โดยเลี้ยงโคปลายน้ำ ในคอกกลาง (Central Feedlot) ของ บ.พรีเมียมปีฟ จำกัดจำนวน 45 ตัว/เดือน (โคก่อนขุนจากเครือข่ายโคเนื้อนครสวรรค์ เดือนละ 25 ตัวโคก่อนขุนจากเครือข่ายโคเนื้อเพชรบูรณ์ เดือนละ 20 ตัว)

รวมเป็นเงินกู้ทั้งหมด 20,930,000 บาท

การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ

จุดแข็งของเครือข่ายนครสวรรค์

1. เกษตรกรมีศักยภาพและทักษะสูงในหลากหลายด้าน โดยส่วนใหญ่มีประสบการณ์การเลี้ยงโค, มีความสามารถด้านวิชาการเกษตร, ด้านการผสมเทียม, ด้านการตลาด, การปลูกพืชอาหารสัตว์, การติดต่อเจรจาธุรกิจ ฯลฯ อีกทั้งเกษตรกรส่วนหนึ่งยังมีอายุไม่มากนักทำให้สามารถรับเอาความรู้จากภายนอกหรือจากสมาชิกผู้มีประสบการณ์นำไปพัฒนาเครือข่ายได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

2. แม่พันธุ์โคเนื้อของเกษตรกรมีศักยภาพสูง เนื่องจากจังหวัดนครสวรรค์และพื้นที่ใกล้เคียงอยู่ใกล้กับศูนย์วิจัยและบำรุงพันธุ์สัตว์นครสวรรค์ซึ่งมีการพัฒนาโคเนื้อสายพันธุ์ตากมาอย่างต่อเนื่องภายใต้การดูแลของนายบุญศักดิ์ เกลียวมลฑลทัต ผู้อำนวยการศูนย์ฯ โดยที่ผ่านมาจากศูนย์ได้เริ่มให้ยืมโคพ่อพันธุ์สายพันธุ์ตากให้กับเกษตรกรในพื้นที่อำเภอตากฟ้าซึ่งอาจนำไปสู่การพัฒนาโคสายเลือดยุโรปให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นต่อไป

3. มีความได้เปรียบในเรื่องทำเลที่ตั้ง เนื่องจากจังหวัดนครสวรรค์อยู่ในท่าเล ซึ่งมีการเพาะปลูกพืชอาหารสัตว์และอยู่เป็นจำนวนมาก ทั้งพืชที่ผลิตเพื่อนำมาเป็นอาหารสัตว์ อย่างเช่น ข้าวโพด มันสำปะหลัง เป็นต้น หรือพืชที่สามารถนำเอาวัตถุดิบได้จากกระบวนการแปรรูปมาทำอาหารสัตว์ อย่างเช่น ข้าว ถั่วเหลือง กากน้ำตาล เป็นต้น ซึ่งการที่เครือข่ายสามารถจัดหาและจัดซื้อวัตถุดิบดังกล่าวในพื้นที่ย่อมเป็นข้อได้เปรียบในการควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบ การประหยัดค่าขนส่งในการจัดซื้อวัตถุดิบอาหารสัตว์ และยังสามารถจัดซื้อกับผู้ผลิตได้โดยตรงไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลางอีกด้วยนอกจากนี้ตำแหน่งที่ตั้งยังอยู่บริเวณกึ่งกลางของประเทศทำให้ประหยัดต้นทุนค่าขนส่งและกระจายสินค้าได้เป็นอย่างมาก

จุดอ่อนของเครือข่ายนครสวรรค์

1. เกษตรกรยังขาดแคลนปัจจัยการผลิต ทั้งขาดแคลนทุนทรัพย์, เครื่องจักรกลการเกษตรต่างๆ และแม้ว่าเกษตรกรบางส่วนจะมีโคแม่พันธุ์ที่มีคุณภาพ แต่ทว่าจำนวนแม่พันธุ์ที่มีอยู่ก็ยังไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด อีกทั้งสมาชิกบางส่วนยังไม่พร้อมที่จะปรับสายพันธุ์จากบราห์มันไปสู่ลูกผสมยุโรป ทำให้การเพิ่มผลผลิตและพัฒนาคุณภาพโคเนื้อของเครือข่ายมีความล่าช้า

2. เกษตรกรไม่เคยชินกับการรวมกลุ่มและการนำแนวคิดทฤษฎีต่างๆ มาใช้ในเครือข่าย เนื่องจากเครือข่ายมีการนำเอาแผนการบริหารจัดการกระบวนการผลิต, การตลาด และการควบคุมคุณภาพโคเนื้อเข้ามาปรับใช้กับเกษตรกร แต่ทว่าเกษตรกรบางส่วนเคยชินกับการผลิตแบบดั้งเดิม จึงเห็นว่าแนวทางของเครือข่าวนั้นมีความยุ่งยาก, ไม่คุ้มกับการลงทุนลงแรง และไม่พร้อมที่จะเปลี่ยนแปลงแนวทางการเลี้ยงโค ทำให้การพัฒนาเครือข่ายจำเป็นต้องทำอย่างค่อยเป็นค่อยไป

3. ฟาร์มของเกษตรกรส่วนใหญ่ยังไม่ผ่านการรับรองมาตรฐานฟาร์มของกรมปศุสัตว์และไม่มีการทำประวัติโค จึงทำให้เกษตรกรไม่อาจจำหน่ายโคเนื้อในตลาดคุณภาพสูงหรือตลาดเฉพาะกลุ่มได้ นอกจากนี้ยังก่อให้เกิดต้นทุนจากการขอรับรองฟาร์มมาตรฐาน และเกษตรกรบางส่วนยังมองว่าการขอรับรองและการทำประวัติโคดังกล่าวเป็นเรื่องยุ่งยากอีกด้วย

4.เกษตรกรขาดประสบการณ์เรื่องการขุนโคคุณภาพสูง ถึงแม้ว่าเกษตรกรหลายท่านจะมีประสบการณ์การเลี้ยงโคเนื้อมาเป็นเวลานาน แต่ทว่าสำหรับการขุนโคเนื้อนั้นยังถือว่าเกษตรกรมีประสบการณ์ค่อนข้างน้อย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการขุนโคเนื้อลูกผสมสายพันธุ์ยุโรปให้มีไขมันแทรก

โอกาส

1.ตลาดเนื้อโคคุณภาพสูงในประเทศไทยและในประเทศเพื่อนบ้านกำลังขยายตัวอย่างรวดเร็ว ผู้ซื้อมีความต้องการเนื้อโคคุณภาพสูงจำนวนมาก ซึ่งหากเครือข่ายสามารถพัฒนามาตรฐานการเลี้ยงและสายพันธุ์ให้เป็นไปในทิศทางที่ผู้ซื้อต้องการได้ย่อมทำให้เนื้อโคของเกษตรกรมีราคาที่สูงยิ่งขึ้นและมีคำสั่งซื้อมากยิ่งขึ้น

2.มีการดูแลสนับสนุนจากสำนักงานปศุสัตว์นครสวรรค์อย่างใกล้ชิด โดยในปัจจุบันมีการสนับสนุนให้ผู้เลี้ยงโคเนื้อมีการรวมกลุ่มและร่วมกันบริหารจัดการเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตและพัฒนาคุณภาพของสินค้า จึงทำให้การสร้างเครือข่ายเชื่อมโยงผู้เลี้ยงโคเนื้อในจังหวัดนครสวรรค์มีโอกาสประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น

3.จังหวัดนครสวรรค์เป็นพื้นที่ซึ่งมีโรคระบาดสัตว์ค่อนข้างน้อยและเมื่อเกิดขึ้นก็สามารถจำกัดความเสียหายได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วยความร่วมมือของหน่วยราชการและเอกชนในพื้นที่

อุปสรรค

1.ค่านิยมของเกษตรกรในการปรับปรุงสายพันธุ์โคเนื้อไม่ตรงกับความต้องการของตลาด เนื่องจากเกษตรกรไทยนิยมพัฒนาสายพันธุ์โคโดยใช้เกณฑ์เรื่องความสวยงามเป็นหลัก ส่งผลให้เกษตรกรบางส่วนนิยมผลิตโคเนื้อสายพันธุ์อินดูบราซิลหรือบราห์มันพันธุ์แท้ จึงส่งผลให้เกษตรกรไม่มั่นใจในแนวทางการผลิตโคเนื้อลูกผสมสายพันธุ์ยุโรป และไม่กล้าเปลี่ยนแปลงตามแนวทางของเครือข่าย

2.การแข่งขันสูงมากขึ้น เนื่องจากการเปิดเสรีการค้าในปีพ.ศ. 2563 ทำให้เกษตรกรที่มุ่งผลิตเพื่อจำหน่ายในตลาดท้องถิ่นหรือตลาดทั่วไป (Mass Market) ต้องปรับตัวเพื่อรับการแข่งขันที่สูงมากยิ่งขึ้น ในขณะที่เครือข่ายซึ่งมุ่งเน้นการผลิตเนื้อโคคุณภาพดี ยังมีอุปสรรคในด้านเงินทุนทำให้ไม่สามารถเตรียมความพร้อมของเกษตรกรได้ทันเวลา ส่งผลให้อาจประสบปัญหาจากการปรับตัวไม่ทันกับสถานการณ์

3.ราคาเนื้อโคมีแนวโน้มที่จะลดต่ำลงอีกในอนาคต เนื่องจากการแข่งขันทางราคาจะมีมากขึ้นหลังจากการเปิดเขตการค้าเสรีทำให้เนื้อโคจากต่างประเทศซึ่งมีต้นทุนต่ำกว่า สามารถเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยได้อย่างเสรี อีกทั้งภาครัฐยังไม่ประสบความสำเร็จในการป้องกันผู้ลักลอบนำเข้าเนื้อโคหนีภาษีจากต่างประเทศ (เนื้อเถื่อน) เพื่อเข้ามาจำหน่ายในราคาถูกลงได้ ดังนั้นเครือข่ายจึงต้องเตรียมการวางแผนรับมือกับปัญหาราคาดังกล่าว เช่น การจำหน่ายแบบเชิงเนื้อชุมชน การแปรรูปสินค้า เป็นต้น

แนวทางพัฒนาเครือข่าย

1.จำนวนโคแม่พันธุ์ โดยเฉพาะโคแม่พันธุ์ที่มีมาตรฐานการเลี้ยงภายใต้ระบบ GAP และมีการทำพันธุ์ประวัติในเครือข่ายให้มีจำนวนประมาณ 2,000 แม่ ภายใน 5 ปี โดยการสร้างเครือข่ายเพิ่มเติม การส่งเสริมผู้เลี้ยงรายใหม่ และการพัฒนาผู้เลี้ยงรายเก่าให้มีความมั่นคงในอาชีพ ภายใต้ระบบประกันราคา

2.พัฒนาเชิงเนื้อชุมชนและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเนื้อโค โดยมุ่งเน้นการสร้างตลาดและฐานลูกค้าในชุมชน พร้อมไปกับการสร้างผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเนื้อส่วนรองที่สามารถวางจำหน่ายได้ในร้านค้าปลีกโดยร่วมมือ

กับเครือข่ายโคเนื้อไทยในการพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และพัฒนาบรรจุภัณฑ์ด้วยเทคโนโลยีสมัยใหม่ให้สามารถเก็บรักษาได้นานยิ่งขึ้นและมีความน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

3. พัฒนาโคเนื้อสายพันธุ์วากิว โดยนายอรรถพร สิงหวิชัย ผู้ว่าราชการจังหวัดนครสวรรค์ได้นำเอาประสบการณ์ที่เคยส่งเสริมการเลี้ยงโคเนื้อสายพันธุ์วากิวที่จ. สุรินทร์มาถ่ายทอดให้กับเครือข่าย ซึ่งหากทางเครือข่ายสามารถพัฒนาโคเนื้อสายพันธุ์วากิวของจังหวัดนครสวรรค์ ภายใต้การเลี้ยงที่เป็นเอกลักษณ์ และการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการต่างๆ ย่อมทำให้เครือข่ายมีโอกาสทางการตลาดที่ดีมากยิ่งขึ้น

4. เครือข่ายวิสาหกิจชุมชนโคเนื้อไทย จ.ราชบุรี (เครือข่ายโคเนื้อราชบุรี)

รายชื่อคณะกรรมการเครือข่ายวิสาหกิจโคเนื้อไทย จังหวัดราชบุรี

1. กิตติพัทธ์ เทียบประทานพร	ประธานกลุ่ม
2. นายชำเนือง จินตาคำ	รองประธาน
3. ด.ต. บำรุง อินทร์เผือก	เลขานุการ
4. นางชมพูนุช จินตาคำ	เหรัญญิก
5. นายรักษา เดชธนู	กรรมการ
6. นางกิริษณา เดชธนู	กรรมการ
7. นายมนตรี บุญณรงค์	กรรมการ

แผนการดำเนินงาน

เครือข่ายโคเนื้อราชบุรีประสงค์รับเงินกู้เพื่อดำเนินการสนับสนุนเกษตรกรในกลุ่มวิสาหกิจและเกษตรกรที่สนใจเข้าร่วมโครงการดังนี้

1. ขึ้นทะเบียนฟาร์มกับเครือข่าย โดยเกษตรกรต้องมีการบันทึกข้อมูลโคทุกตัวด้วยระบบ e-breeding เพื่อพัฒนาพันธุ์โค โดยความร่วมมือจากกรมปศุสัตว์ และโคทุกตัวต้องมีรหัสประจำตัวสัตว์ด้วยการฝังไมโครชิพ

2. เงินกู้ปลอดดอกเบี้ย จำนวน 600,000 บาท เพื่อปรับปรุงโรงเรือนเลี้ยงโคขุนของวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีราชบุรี สำหรับผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ-กลางน้ำ) และผลิตโคขุน (ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ) นอกจากนี้ยังเป็นสถานที่ฝึกงานของนักศึกษา และเป็นสถานที่อบรมดูงานของเกษตรกรด้วย

3. เงินกู้ปลอดดอกเบี้ย จำนวน 4,830,000 บาทเพื่อใช้ในการผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ-กลางน้ำ) ในโรงเรือนเลี้ยงโคขุนของวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีราชบุรี โดยรับซื้อลูกโคหย่านมาจากสมาชิก เดือนละ 25 ตัว น้ำหนักประมาณ 200 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 110 บาท เพื่อผลิตโคขุน รวมระยะเวลา 6 เดือน

4. เงินกู้ปลอดดอกเบี้ย จำนวน 12,390,000 บาท เพื่อผลิตโคขุน (ต้นน้ำ กลางน้ำ ปลายน้ำ) ในโรงเรือนเลี้ยงโคขุนของวิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีราชบุรี โดยรับซื้อโคก่อนขุนจากสมาชิกจำนวนเดือนละ 25 ตัวและจากเครือข่ายภายนอกเดือนละ 15 ตัว โดยเลี้ยงโคปลายน้ำในคอกกลางภายในวิทยาลัยเกษตรราชบุรีรวมระยะเวลา 6 เดือน

รวมเป็นเงินกู้ทั้งหมด 17,820,000 บาท

การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ

จุดแข็งของเครือข่ายราชบุรี

- สมาชิกมีโคแม่พันธุ์ลูกผสม บาร์มัน และลูกผสมยุโรปอยู่แล้ว จำนวน 1,041 ตัว(ตามบัญชีรายชื่อสมาชิกที่แนบ)
- มีคอกและโรงเรือนอยู่แล้ว จำนวน 1 หลัง และสามารถเลี้ยงโคขุนได้ จำนวน 300 ตัว
- ด้านพื้นที่ปลูกพืช อาหารสัตว์อยู่ จำนวน 75 ไร่ และสมาชิกมีแปลงหญ้า โดยภาพรวม จำนวน 80 ไร่
- ด้านวิทยากร การพัฒนาการเลี้ยงโคแม่พันธุ์ และโคขุน วิทยาลัยเกษตรและเทคโนโลยีราชบุรีและมหาวิทยาลัยพระจอมเกล้าธนบุรี สนับสนุนให้ความรู้สม่ำเสมอ
- ด้านการแปรรูปโคเนื้อมีการตัดแต่งเนื้อโคตามมาตรฐานอาคารแปรรูปเนื้อสัตว์ ภาควิชาสัตวบาลของวิทยาลัย

จุดอ่อนของเครือข่ายราชบุรี

กลุ่มเครือข่ายราชบุรีขาดเงินทุนหมุนเวียนในการบริหารจัดการโคเนื้อ หากได้รับการสนับสนุนกองทุน FTA จะทำให้สมาชิกผู้เลี้ยงโค ได้มีรายได้ และพัฒนาโคเนื้อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นต่อไป

5. วิสาหกิจชุมชนกลุ่มเครือข่ายพัฒนาโคเนื้อ จ.ตาก (เครือข่ายโคเนื้อตาก)

รายชื่อคณะกรรมการวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเครือข่ายพัฒนาโคเนื้อ จังหวัดตาก

1. นายสุรียา	มาเกิด
2. นายสมศักดิ์	แสงประเสริฐ
3. นายอนุรักษ์	พิงอินทร์
4. นายสุวิทย์	เสือเล็ก
5. นายเจริญ	อ่อนแก้ว
6. นายเคียง	อ่อนจิว
7. นายกำพล	เข้มฤทธิ์
8. นายตี	ยาสื่อ

แผนการดำเนินงาน

เครือข่ายโคเนื้อตากประสงค์รับเงินกู้เพื่อดำเนินการสนับสนุนเกษตรกรในกลุ่มวิสาหกิจและเกษตรกรที่สนใจเข้าร่วมโครงการ ดังนี้

1. ขึ้นทะเบียนฟาร์มกับเครือข่าย โดยเกษตรกรต้องมีการบันทึกข้อมูลโคทุกตัวด้วยระบบ e-breeding เพื่อพัฒนาพันธุ์โค โดยความร่วมมือจากกรมปศุสัตว์ และโคทุกตัวต้องมีรหัสประจำตัวสัตว์ด้วยการฝังไมโครชิพ
2. เงินกู้ปลอดดอกเบี้ย จำนวน 7,000,000บาทเพื่อใช้ในการผลิตโคก่อนขุน (ต้นน้ำ-กลางน้ำ) โดยรับซื้อลูกโคหย่านมาจากสมาชิก เดือนละ 35 ตัวน้ำหนักประมาณ 200 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 110 บาท เพื่อผลิตโคก่อนขุน รวมระยะเวลา 6 เดือน

รวมเป็นเงินกู้ทั้งหมด 7,000,000 บาท

การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ

จุดแข็งเครือข่ายโคเนื้อตาก

1. สมาชิกมีโคแม่พันธุ์ลูกผสม บาร์มัน และลูกผสมยุโรปอยู่แล้ว จำนวน 1,341 ตัว (ตามบัญชีรายชื่อสมาชิกที่แนบ)
2. มีคอกและโรงเรือนอยู่แล้ว จำนวน 1 หลัง และสามารถเลี้ยงโคขุนได้ จำนวน 500ตัว
3. ด่านพื้นที่ปลูกพืช อาหารสัตว์อยู่ จำนวน 150ไร่ และสมาชิกมีแปลงหญ้า โดยภาพรวม จำนวน690ไร่
4. ด้านวิทยากร การพัฒนาการเลี้ยงโคแม่พันธุ์ และโคขุน มหาวิทยาลัยแม่โจ้ มหาวิทยาลัยปทุมสงคราม และมหาวิทยาลัยพะเยา สนับสนุนให้ความรู้สม่ำเสมอ
5. การแปรรูปเนื้อโค
 - 5.1 จังหวัดตากอนุญาตให้ กลุ่มเครือข่ายพัฒนาโคเนื้อตาก บริหารจัดการศูนย์แปรรูปเนื้อโคครบวงจร และระบบสาธารณสุขโค ซึ่งสามารถผลิตและจำหน่ายให้แก่ชุมชนทั่วไป
 - 5.2 กลุ่มเครือข่ายพัฒนาโคเนื้อตากร่วมกับ SK. INTERFOOD แปรรูปเนื้อโค บรรจุภัณฑ์อาหาร กระป๋อง จำหน่ายในเขตจังหวัดภาคเหนือ 20 สาขา
 - 5.3 กลุ่มเครือข่ายพัฒนาโคเนื้อตากร่วมกับสมาชิก ทำการจำหน่ายเนื้อโค ให้กับชุมชนในจังหวัดตาก

จุดอ่อนเครือข่ายโคเนื้อตาก

กลุ่มเครือข่ายพัฒนาโคเนื้อตาก ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการบริหารจัดการโคเนื้อ หากได้รับการสนับสนุนกองทุน FTA จะทำให้สมาชิกผู้เลี้ยงโค ได้มีรายได้ และพัฒนาโคเนื้อให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นต่อไป

6. บริษัท พรีเมียม ปีฟ จำกัด

บริษัท พรีเมียม ปีฟ จำกัด เป็น ทั้งเกษตรกรผู้เลี้ยงโค เป็นเจ้าของโรงงานแปรรูปสเปคโค หรือ โรงฆ่าโค (เช่าจากเทศบาลตำบลหนองหญ้าไซ อ.หนองหญ้าไซ จ.สุพรรณบุรี ทำสัญญา 15 ปี+) และเป็นผู้ทำการตลาด ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ปัจจุบัน มีแบรนด์สินค้าเป็นของตนเอง และรับทำ exclusive brand แต่เพียงผู้เดียวให้กับ Modern Trade รายใหญ่ที่สุดของประเทศมาเป็นเวลากว่า 2 ปี

ตลอดการดำเนินกิจการปศุสัตว์ในอดีตที่ผ่านมาเป็นเวลากว่า 10 ปี รวมไปถึงในปี 2556-2557 ทางบริษัท พรีเมียม ปีฟ ได้มีโอกาสดำเนินการปรับปรุงโรงแปรรูปสเปคโคที่ มหาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อใช้งาน แต่เนื่องจากติดปัญหาในการขอใบอนุญาต มาตรฐาน GMP อย. และ HALAL ไม่สามารถทำได้เพราะโรงแปรรูปสเปคโคติดกับโรงแปรรูปสเปคโค ทาง บริษัท พรีเมียม ปีฟ ได้ขอยกเลิกการใช้ในที่สุด จนกระทั่ง กลางปี 2557 ได้ย้ายมาประกอบกิจการที่โรงแปรรูปสเปคโคของเทศบาลหนองหญ้าไซ อ.หนองหญ้าไซ จ.สุพรรณบุรี จนถึงปัจจุบัน โดยได้ลงทุนจัดทำโรงแปรรูปสเปคโคในพื้นที่ 5 ไร่ ให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล

โรงงานแปรรูปสเปคโคของบริษัทฯ ในปัจจุบัน ที่เทศบาลหนองหญ้าไซ เป็นโรงงานที่ให้ความสำคัญกับมาตรฐานมาโดยตลอด เริ่มตั้งแต่ ใบอนุญาต ขจส. 2 จากผู้ว่าราชการจังหวัดสุพรรณบุรี ใบอนุญาต รง. 4 จากอุตสาหกรรมจังหวัดสุพรรณบุรี มาตรฐาน GMP EST และโรงงานปลอดโรค FMD จากกรมปศุสัตว์ อย.จากสาธารณสุขจังหวัดสุพรรณบุรี และ มาตรฐาน HALAL จากคณะกรรมการกลางแห่งประเทศไทย โดยที่ผ่านมา

ได้ใช้ทุนทรัพย์ ของบริษัทฯ เองในการก่อสร้าง ปรับปรุง จัดทำใบอนุญาต จัดซื้อเครื่องจักร เพื่อใช้ในการแปรรูปตามที่ตลาดหรือ ผู้ซื้อต้องการ วงเงินกว่า 40 ล้านบาท นอกจากนี้การดำเนินธุรกิจของเราคำนี้ถึงสิ่งแวดล้อมเป็นหลัก ส่งผลให้โรงงานของเราเป็นโรงงานต้นแบบให้กรมปศุสัตว์ และ หน่วยงานของรัฐบาล รวมถึงเอกชนขอเข้ามาศึกษาดูงานเป็นจำนวนมาก ซึ่งทางบริษัท พรีเมียม บีฟ จำกัด เองก็ ยินดีในการให้ข้อมูล เพื่อให้ผู้ที่มาเยี่ยมชม ศึกษาดูงานได้นำไปเป็นแบบอย่างเพื่อนำความรู้ที่ได้กลับไปปรับปรุงโรงแปรรูปสภาพของตน เพื่อส่งผลโดยตรงให้ผู้บริโภคเนื้อโคได้รับเนื้อโคที่สะอาดปลอดภัย มาโดยตลอด

นอกจากนี้ กรรมการฯ ของบริษัทฯ ยังได้รับเชิญบรรยายหลายๆหัวข้อ เช่น แนวทางตลาด และการแปรรูปเนื้อสัตว์(โค) การจัดทำโรงงานมาตรฐาน การเลี้ยงโคขุนคุณภาพที่ตลาดต้องการ การขุนโคเพื่อประหยัดต้นทุน การเลี้ยงโคขุนต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ และ เสวนาในหลายๆ เวที ให้กับหน่วยงานของรัฐ เช่น ประธานสภาเกษตรกรแห่งชาติ และ เลขาธิการสภาเกษตรกรแห่งชาติ มหาวิทยาลัย พะเยา พาณิชยจังหวัดพะเยา ปศุสัตว์จังหวัดเชียงใหม่ เพชรบูรณ์ แพร่ น่าน ฯ หัวข้อเรื่องการแปรรูป การตัดแต่งเนื้อการจัดทำโรงงานมาตรฐานต่าง ๆ ตลอดจนการแนวโน้มการตลาดในอนาคต เป็นต้น

จากการพูดคุยกับคณะศึกษาดูงาน และการเสวนาในเวทีต่างๆ ทำให้พบว่า ปัญหาใหญ่ที่เกิดขึ้นกับเกษตรกรอาชีพปศุสัตว์ในประเทศไทยปัจจุบัน คือ เกษตรกรเลี้ยงโคขุนกันไม่ตรงกับความต้องการของตลาดบ้าง ถูกเอาเปรียบ โดยผู้ซื้อหรือพ่อค้าคนกลาง พ่อค้าในประเทศที่เลือกซื้อ กดราคา ซื้อในราคาที่ต่ำกว่าท้องตลาด หรือไม่สะท้อนต้นทุนที่แท้จริงบ้าง ส่งผลให้เลิกเลี้ยงไปหลายราย หรือที่เลี้ยงอยู่และยังขายไม่ได้ก็ต้องทนเลี้ยงจนกว่าจะขายได้ หรือไม่ก็แอบใส่สารเร่งเนื้อแดงเพื่อให้โตอ้วนไว พ่อค้าจะได้ซื้อ แต่ถ้าพ่อค้าไม่ซื้อ หรือบางจังหวัดเจ้าหน้าที่ปศุสัตว์กวัดกัน จับกุม ก็ต้องรีบขายตามโรงเชือดที่ไม่มีมาตรฐานและออกจำหน่ายตามเชียงใหม่หรือตลาดล่าง ตลอดจนส่งโรงงานลูกชิ้น ส่งผลให้ผู้บริโภคได้รับอันตรายจากการบริโภคเนื้อเหล่านั้น ภาพรวมของอุตสาหกรรมได้มีการแยกประเภทตลาดเนื้อโคในประเทศไทยไว้ 3 ระดับ ดังนี้ คือ

ตลาดระดับบน ซึ่งเป็นตลาดเนื้อโคคุณภาพสูงที่เน้นการมีไขมันแทรกในกล้ามเนื้อ (Marbling)

ตลาดระดับกลาง ซึ่งนิยมเนื้อแดง (Lean)หรือเนื้อที่มีไขมันแทรกในกล้ามเนื้อน้อย

ตลาดระดับล่าง ประกอบไปด้วยตลาดที่รองรับเนื้อทั่วไปหรือที่เรียกว่าเนื้อเชียง และลูกชิ้นเป็นตลาดของโคเนื้อทั่วไปที่เกษตรกรไม่เน้นการเลี้ยงเพื่อการค้า

หากในความเป็นจริงของภาพการตลาดสำหรับ พรีเมียม บีฟ แล้ว ไม่ว่าจะ เป็น เนื้อวัวที่มีไขมันแทรก หรือ เนื้อวัวที่ไม่มีไขมันแทรก (เนื้อ lean) ล้วนสร้างให้เป็นเนื้อสำหรับตลาดบน หรือ ตลาดพรีเมียมได้เช่นเดียวกันทั้งนี้ มาจากปัจจัยหลัก คือ

- สายพันธุ์วัวที่เลือกใช้เป็นลูกผสมยุโรป เช่น ซาโรเลส์ แองกัส วากิวบีฟมาสเตอร์ อเมริกันบรามันส์ เป็นต้น
- อาหาร ธัญพืช และสัดส่วนโปรตีน เหมาะสมกับช่วงวัย คือ ช่วงต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ
- ระยะเวลาในการขุนโคไม่ตอนอย่างน้อย 4-6 เดือน และโคตอนเน้นไขมันแทรก อย่างน้อย 8-12 เดือน

- อายุเมื่อขุนเสร็จเรียบร้อยแล้ว โคมีอายุอยู่ระหว่าง 2.5-3.5 ปี
- จากฟาร์มมาตรฐาน สู่โรงเชือดมาตรฐานของเราเอง ครบวงจร สามารถทวนสอบกลับได้ (traceability)

อย่างไรก็ดี จากตัวเลขทางการตลาด พบว่าแนวโน้มการบริโภคเนื้อที่มีไขมันแทรก มีความต้องการสูงขึ้นเป็นลำดับ ขณะที่เกษตรกรในกลุ่มที่ส่งวัวเป็นป้อนเข้าสู่โรงแปรรูป หรือ โรงฆ่า ในปัจจุบันยังเลี้ยงกันสะเปะสะปะ ทำให้ บริษัทฯ ผุดแนวคิดของการสร้าง Central Feedlot ขึ้นมา เพื่อรองรับโคขุนจากเกษตรกรในกลุ่ม เพื่อมาขุนในช่วงสุดท้ายให้ได้มาตรฐานเดียวกัน เป็นระยะเวลา 8-12 เดือน

กรณีไม่เกิดไขมันแทรกในโคบางตัว บริษัทฯ ก็ยังมีความเชื่อมั่นในการทำการตลาดเป็นตลาด premium lean ได้อย่างต่อเนื่อง ด้วยการขุน และอาหาร (TMR) เป็นไปอย่างเหมาะสม ได้คุณภาพ และ มาตรฐานเดียวกัน

นอกเหนือจากตลาด ไขมันแทรก (marbling) และ เนื้อโคขุนคุณภาพ (premium lean) แล้ว ส่วนที่เหลือ บริษัทฯ มีโครงการที่จะนำมาแปรรูป เพื่อกระจายขายในร้านสะดวกซื้อ และพัฒนาสู่การส่งออกต่อไปในอนาคตอันใกล้

นอกจากการใช้การตลาดนำแล้ว โครงการนี้ ยังเป็นการเน้นบูรณาการให้การสนับสนุนและส่งเสริมเกษตรกร ผู้เลี้ยงโคเนื้อให้มีการเลี้ยงโคเนื้อคุณภาพมากขึ้น เป็นการเพิ่มมูลค่าตลอดห่วงโซ่มูลค่าเพิ่มโคเนื้อ (Value Chain) เสริมสร้างโอกาสทางการตลาดให้เครือข่ายธุรกิจ โดยใช้ “เครือข่ายโคเนื้อไทย” เป็นกลไกในการขับเคลื่อน สนับสนุนกระบวนการสหกรณ์ วิสาหกิจชุมชน เครือข่ายชุมชนและผู้ประกอบการให้สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ในการประกอบธุรกิจโคเนื้อคุณภาพอย่างครบวงจร เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตเกษตรกรและสนับสนุนการประกอบอาชีพการทำปศุสัตว์ในรูปแบบของนวัตกรรมการเกษตร (Smart Farmer) และ เมื่อเกษตรกรที่ร่วมโครงการได้รับการถ่ายทอดเทคโนโลยีแล้วจะสามารถนำความรู้ที่ได้ไปสร้างความเชื่อมโยงกับหน่วยงานต่างๆ เช่น ปศุสัตว์จังหวัดและกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในลักษณะเป็นชุมชนนักปฏิบัติ (Community of Practice) ให้ได้เป็นองค์ความรู้สำหรับเป็นชุมชนต้นแบบการเรียนรู้เพื่อบริการและการถ่ายทอดเทคโนโลยีแบบครบวงจร (One stop service) เพื่อให้ผลสัมฤทธิ์ที่ได้ขยายไปสู่ผู้ที่สนใจ เกษตรกรอื่นๆ และชุมชนใกล้เคียง สำหรับนำไปปฏิบัติใช้เพื่อเพิ่มรายได้และเป็นศูนย์กลางของการผลิตโคเนื้อคุณภาพดี เพื่อเป็นการรองรับประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน (Asean Economic Community, AEC)ที่กำลังจะมีผลกระทบกับธุรกิจและสังคมเมืองไทยในอนาคตตามแผนยุทธศาสตร์โคเนื้อของประเทศไทย ตลอดจนสามารถรับมือการเปิดตลาดนำเข้าเนื้อโคเนื้อที่เพิ่มขึ้นในอีก 3 ปีข้างหน้าได้อย่างมีแบบแผน และ มั่นคงต่อไป

แผนการดำเนินการ

แผนการตลาด

บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตเนื้อโคขุน สด สะอาด ปลอดภัย ครบวงจร และมีสินค้าเพียงชนิดเดียวในปัจจุบัน การตลาด แบ่งออกได้เป็น

- ขายเป็นชิ้นส่วน 55%
- แพคสินค้า exclusive brand 50%

- รับจ้างแปรสภาพ 5%

เนื่องจาก ฐานลูกค้าหลักของบริษัทฯ ที่ค้าขายด้วยในปัจจุบัน คือ กลุ่มลูกค้ารายใหญ่ที่สุดของประเทศ สำหรับเนื้อวัวอยู่แล้ว แผนการตลาดของบริษัทฯ จึงเน้นไปที่การรักษาคุณภาพ มาตรฐาน ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ให้ความร่วมมือในการออกบูธ สาธิตการปรุง จัดชิม เพื่อกระตุ้นยอดขาย ตลอดจนให้ความรู้ความเข้าใจแก่พนักงานของลูกค้าที่เกี่ยวข้อง เพื่อจะได้มีข้อมูลที่ถูกต้องไปอธิบายให้กับผู้บริโภคได้ เพิ่มความน่าสนใจ และเพิ่มยอดขายได้เป็นอย่างดีนอกจากนี้ บริษัทฯ ยังมีการพัฒนา ปรับปรุงตัวสินค้า ให้มีความน่าสนใจ เพิ่มมูลค่า ยกกระดับสินค้าสู่ตลาดบน อย่างต่อเนื่องตลอดจนมีโครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์แปรรูปพร้อมรับประทานที่ทำมาจากเนื้อโคขุนส่วนที่ความต้องการของตลาดมีน้อย เพื่อเพิ่มมูลค่า ทำตลาดสู่ร้านสะดวกซื้อ และหาช่องทางส่งออกไปยังต่างประเทศต่อไป

แผนการผลิต

โรงงานแปรสภาพโค ของบริษัท พรีเมียม บีฟ ตั้งอยู่ที่เทศบาลตำบลหนองหญ้าไซ อ.หนองหญ้าไซ จ.สุพรรณบุรี บนพื้นที่กว่า 5 ไร่

กำลังการผลิต หรือ Capacity

ปัจจุบัน บริษัท พรีเมียม บีฟ จำกัด มีพนักงานประจำที่ โรงงาน 47 คน แบ่งออกเป็น ผู้หญิง จำนวน 10 คน ผู้ชาย 30 คน และมีทีมเชือดที่เป็นมุสลิม อีก 7 คน และ พนักงานที่ สำนักงานใหญ่ มีพนักงาน จำนวน 6 คน กำลังการผลิต แบ่งออกเป็น

1. แปรสภาพโคได้วันละ 10-15 ตัว
2. ตัดแต่งชิ้นส่วนได้ วันละ 5-8 ตัว

ทั้งนี้ บริษัทฯ มีห้องบ่มซากจำนวน 5 ห้อง บ่มได้ ประมาณ 90 ตัว ห้องตัดแต่ง จำนวน 1 ห้อง และห้องแปรรูป 1 ห้อง ห้องแช่แข็ง – 25 องศา ขนาด 30 ตัน จำนวน 1 ห้อง ห้อง AIR BLAST -40 องศา จำนวน 1 ห้อง ห้องบรรจุภัณฑ์ และติดสติ๊กเกอร์ จำนวน 1 ห้อง

นอกจากแผนการตลาด และ แผนการผลิต ดังที่ได้กล่าวมา บริษัทฯ มีการกำหนดกิจกรรมเพื่อรองรับดังนี้

กิจกรรมด้านการพัฒนาศักยภาพการผลิต

1. นำเอาเทคโนโลยีใหม่ๆ มาใช้ในการผลิต
2. ปรับปรุงสถานที่ ตลอดจนเครื่องมือ อุปกรณ์ ให้สอดคล้องกับมาตรฐาน และกำลังการผลิต
3. อบรม ให้ความรู้พนักงาน ทบทวนถึงระบบมาตรฐานต่างๆที่มีอยู่ในปัจจุบัน ตลอดจน update ข้อกฎหมาย กฎระเบียบต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าที่ถูกสุขลักษณะ

กิจกรรมด้านการบริหารจัดการ Central Feed Lot

1. สร้างศูนย์อาหารสัตว์ชุมชน (Feed center/Hub) สนับสนุนการพัฒนาหน่วยธุรกิจโรงงานอาหารสัตว์ชุมชนเกษตรแปลงใหญ่ผลิตอาหารสัตว์ที่มีคุณภาพในราคาที่เป็นธรรม เพื่อจำหน่ายให้แก่เกษตรกรสมาชิก/เครือข่าย

2. การพัฒนาอุตสาหกรรมปลายน้ำ โดยการบริการอาหาร (food service) เทคโนโลยีการแปรรูปอาหาร (ผลิตภัณฑ์ พร้อมบริโภค) นวัตกรรมบริการ (Service innovation) และการท่องเที่ยวเชิงเกษตร (Farm Tourism)

3. สนับสนุนการเชื่อมโยงระหว่างกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโค และ กลุ่มวิสาหกิจเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนเสริมสร้างรายได้ เช่น ส่งเสริมให้ปลูกพืชเกษตรอินทรีย์ ข้างๆ คอกเลี้ยงโค เป็นต้น

4. แบ่งปันคอกขุนให้กับสมาชิกในเครือข่ายได้มีส่วนร่วมในการใช้งาน ได้แก่ วิสาหกิจ เชียงราย และ วิสาหกิจชุมชน

กิจกรรมด้านการตลาด

1. การจัดเสวนาแลกเปลี่ยนข้อมูลกับกลุ่มเกษตรกรต่างๆถึงความต้องการของตลาด
2. การสำรวจตลาดต่างๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
3. โฆษณาในสื่อ social เชิญชวนเที่ยวฟาร์ม
4. road show เพื่อ โปรโมทสินค้า ในประเทศ และต่างประเทศ
5. สร้างกระแสการรับรู้ถึงคุณสมบัติที่ดีของเนื้อไทยอย่างต่อเนื่อง
6. สร้างแบรนด์ ให้เนื้อไทยได้รับความนิยม ไม่แพ้เนื้อนำเข้า
7. ให้ความรู้ ตัวแทนจำหน่าย ผู้ขาย ตลอดจนผู้บริโภค

จากเหตุผลที่ได้กล่าวมาทั้งหมด บริษัทฯ มีความเชื่อมั่นว่า หากโครงการนี้ได้รับการอนุมัติ จะสามารถนำพาธุรกิจโคขุนของประเทศไทย เจริญเติบโตทั้งภายในประเทศ ทั้งระบบ และขายส่งออกไปยังต่างประเทศ เพื่อนำเงินเข้ามาพัฒนาประเทศ ได้อย่างยั่งยืน เกษตรกร ผู้ประกอบกิจการปศุสัตว์มีรายได้มั่นคง มีความเชื่อมั่นในอาชีพ ที่สืบทอดกันมาแต่บรรพบุรุษ เฉกเช่นที่ อเมริกา ออสเตรเลีย เคยทำสำเร็จมาแล้วในอดีต อีกทั้งยังส่งเสริมให้ Beef Supply Chain นี้สามารถต่อสู้กับการเข้ามาของ FTA ได้อย่างเข้มแข็ง

การวิเคราะห์ความเสี่ยงของโครงการ

จุดแข็งบริษัท พรีเมียม บีฟ จำกัด

- มีฟาร์มของตนเอง และมี contract farm ที่มีมาตรฐาน
- มีโรงงานแปรรูปเป็นของตนเองที่ได้รับรองมาตรฐานอย. /GMP / HALAL /FMD/EST
- มีระบบการจัดการขนส่งของตนเอง ทั้งวัวเป็น(รถสิบล้อ) และวัวแปรรูป (รถห้องเย็น)เพื่อป้องกันการปนเปื้อน และเป็นมาตรฐานที่ดี
- สินค้า ได้มาตรฐาน ปลอดภัยเนื้อแดงและเว้นระยะห่างการฉีดยาปฏิชีวนะ
- มีตลาดขนาดใหญ่รองรับที่ชัดเจน มั่นคง มีสัญญา ซื้อ-ขาย มีความต้องการซื้อในปริมาณสูง
- มีร้านอาหาร เป็นของตนเอง ชื่อร้าน พรีเมียม บีฟ สเต็ก / PREMIUM BEEF STEAK ทำให้สามารถระบายชิ้นส่วน และ ให้ความรู้กับลูกค้าในเรื่องของชิ้นส่วนต่างๆ ให้รู้จักแพร์หลายยิ่งขึ้น
- มีการโปรโมทร่วมกับ Youtuber ดังๆ หลายคน ทำให้ชื่อ พรีเมียม บีฟ เป็นที่รู้จักในวงกว้างขึ้น

จุดอ่อนบริษัท พรีเมียม ปีฟ จำกัด

- ขาดเงินทุนหมุนเวียนในการ สต็อกไว้ เพื่อทำสินค้าส่ง Modern Trade
- ขาดฟาร์มมาตรฐานขนาดใหญ่ หรือ Central Feed Lot ที่จะรองรับโคขุน ต้นน้ำ กลางน้ำ จากเกษตรกรมารับเลี้ยงต่อ เพื่อปรับสภาพแวดล้อมและอาหาร ให้ได้คุณภาพที่นิ่ง ตรงกับความต้องการของตลาด เนื่องจากสภาพตลาดปัจจุบัน ผู้บริโภคให้ความสนใจใน story ของผลิตภัณฑ์มากขึ้น
- ขาดผลิตภัณฑ์แปรรูปที่ขายในยี่ห้อของตนเอง

โอกาส

- บริษัทฯ มีโอกาสที่จะเติบโตได้อีกไกลกับธุรกิจจำหน่ายเนื้อวัวนี้ ทั้งในประเทศ และต่างประเทศเช่น เวียดนาม ลาว มาเลเซีย สิงคโปร์ เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทฯ เอง ยังมีการติดต่อกับลูกค้ายุโรป ในเรื่องของสินค้าแกงเนื้อสำเร็จรูปอีกด้วย

อุปสรรค

- การจะเดินทางไปถึงจุดที่สามารถรองรับความต้องการลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศได้นั้น บริษัทฯ ต้องใช้เงินทุนจำนวนมากในการสร้าง /ปรับปรุง /หมุนเวียนหรือลงทุนสร้างฟาร์มมาตรฐานกลาง หรือ Central Feed Lot เพื่อรองรับการขุนในช่วงวัยสุดท้าย ตลอดจนถึงสำหรับศึกษาดูงาน และเป็นแหล่งการเรียนรู้ให้กับเกษตรกรที่ให้ความสนใจ