

# โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและ เพิ่มมูลค่าสุกรของชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำกัด

## เสนอ

คณะกรรมการกองทุนปรับโครงสร้างการผลิตภาคเกษตรเพื่อ  
เพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของประเทศ

เจ้าของโครงการ ชุมชนสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำกัด  
ที่ปรึกษาโครงการมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน

- ชื่อโครงการ โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและเพิ่มมูลค่าสุกรของชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำกัด
- เจ้าของโครงการ
  - ชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำกัด

- 2) กรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

### ที่ปรึกษาทางวิชาการและผู้สนับสนุนโครงการ

- 1) สถาบันสุวรรณวาจกกสิกิจเพื่อการค้นคว้าและพัฒนาการผลิตปศุสัตว์และผลิตภัณฑ์สัตว์
- 2) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กำแพงแสน นครปฐม
- 3) กรมปศุสัตว์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

### 3. หลักการและเหตุผล

ชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำกัด มีสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรในเขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือทั้งหมดจำนวน 3 สหกรณ์เป็นสมาชิก ได้แก่ สหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด สหกรณ์การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด และ สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและการปศุสัตว์ตราด จำกัด โดยมีสมาชิกผู้เลี้ยงสุกรทั้งหมด 425 คน มีจำนวนแม่สุกรทั้งสิ้นในระบบเท่ากับ 6,955 ตัว สามารถผลิตสุกรขุนออกสู่ตลาดทั้งปีประมาณ 127,000 ตัว (ตารางที่ 1) โดยสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อยมีการเลี้ยงสุกรเฉลี่ยครอบครัวละ 300 ตัว/ปี

#### ตารางที่ 1 ข้อมูลสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรสมาชิกชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

สหกรณ์ปศุสัตว์	ฉะเชิงเทรา	ระยอง	ตราด	รวม
จำนวนสมาชิก (คน)	245	128	52	425
จำนวนแม่สุกร (ตัว)	6,150	455	350	6,955
จำนวนสุกรขุนที่ผลิต (ตัว/ปี)	110,700	8,190	8,190	127,080

สืบเนื่องจากการพัฒนาทางด้านเศรษฐกิจ และจากการที่รัฐบาลไทยได้ทำข้อตกลงเขตการค้าเสรี FTA (Free Trade Area) กับหลายประเทศ เช่น ประเทศออสเตรเลีย ประเทศนิวซีแลนด์ และประเทศจีน สินค้าสุกรที่เดิมมีมาตรการทางภาษีศุลกากรเป็นมาตรการปกป้องผลประโยชน์แก่เกษตรกรภายในประเทศ ซึ่งหากเปิดตลาดการค้าเสรีแล้ว สินค้าสุกรสามารถนำเข้าโดยไม่มีมาตรการปกป้องด้านภาษีส่งผลกระทบต่อเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรในประเทศเป็นอย่างมาก ทั้งนี้เนื่องจากต้นทุนการผลิตสุกรมีชีวิตของไทยมีราคาสูงกว่าต้นทุนการผลิตสุกรของประเทศอื่นๆ ตัวอย่างเช่น ในปี 2549 – 2550 ต้นทุนการผลิตสุกรมีชีวิตของประเทศไทยเป็นเงิน 43 บาทต่อกิโลกรัม (ปัจจุบัน 57 บาท/กิโลกรัม) ในขณะที่ต้นทุนการผลิตสุกรมีชีวิตของประเทศออสเตรเลีย 35.70 บาทต่อกิโลกรัม ประเทศนิวซีแลนด์ 42.50 บาทต่อกิโลกรัม และประเทศจีน 39.10 บาทต่อกิโลกรัม (เอกสารตามที่แนบ) ซึ่งต้นทุนการผลิตสุกรของทั้งสามประเทศต่ำกว่าต้นทุนการผลิตสุกรของไทยมาก โดยเฉพาะประเทศออสเตรเลียต้นทุนต่ำกว่าถึงกิโลกรัมละ 7.30 บาท ประเทศจีนต้นทุนต่ำกว่ากิโลกรัมละ 3.90 บาท และประเทศนิวซีแลนด์ต้นทุนต่ำกว่ากิโลกรัมละ 0.50 บาท และในบางประเทศต้นทุนการผลิตสุกรมีชีวิตต่ำกว่าหนึ่งดอลลาร์ หรือ 34 บาท/กก เช่น ประเทศบราซิลสหรัฐอเมริกา ชิลี และแคนาดา เป็นต้น

แม้ปัจจุบันการนำเข้าเนื้อสุกรจากประเทศที่ทำข้อตกลงทางการค้าเสรีกับประเทศไทยยังมีน้อย แต่ปรากฏว่าการนำเข้าเครื่องในสุกรจากประเทศเหล่านี้กลับมีปริมาณมากขึ้นมากขึ้นอย่างต่อเนื่องดังแสดงในตารางที่ 2 โดยในปี พ.ศ. 2549 มีปริมาณนำเข้าถึง 10,012 ตัน อีกทั้งราคาที่นำเข้าก็ต่ำกว่าราคาเครื่องในที่กำหนดในประเทศมาก โดยมีราคาเฉลี่ยเพียง กก. ละ 9-10 บาท เท่านั้นเมื่อเปรียบเทียบกับราคาเครื่องในสุกรในประเทศที่มีราคาประมาณ กก. ละ 80-90 บาท ทั้งนี้เนื่องจากเครื่องในสัตว์ไม่เป็นที่นิยมบริโภคในประเทศเหล่านี้

จึงขายทิ้งในราคาถูกลงมาก ซึ่งการนำเข้าเครื่องในสุกรดังกล่าวส่งผลกระทบต่อราคาสุกรมีชีวิตในประเทศเป็นอย่างมากเนื่องจาก

1. โดยปกติการฆ่าสุกร 1 ตัวจะมีส่วนเครื่องในประมาณ 12-15 กก. ซึ่งหากเครื่องในมีราคาสูง ก็จะมีผลทำให้พ่อค้าสุกรสามารถซื้อสุกรมีชีวิตได้ในราคาสูงด้วย แต่การนำเข้าเครื่องในจากต่างประเทศที่มีราคาถูกเข้ามา ทำให้ราคาเครื่องในสุกรในตลาดในประเทศลดต่ำลง เครื่องในจากตัวสุกรเมื่อฆ่าออกมาแล้วจึงขายได้ในราคาต่ำตามไปด้วย ทำให้พ่อค้าคนกลางต้องกดราคารับซื้อสุกรมีชีวิตจากเกษตรกรให้ต่ำลง เพื่อยังคงกำไรจากการฆ่าสุกร 1 ตัวเช่นเดิม การที่มีเครื่องในสุกรนำเข้าราคาถูกจากต่างประเทศมาก ยังทำให้ความต้องการเครื่องในจากตัวสุกรที่เลี้ยงในประเทศลดลง และทำให้พ่อค้าคนกลางซื้อสุกรมีชีวิตในประเทศลดลงด้วย ปริมาณการนำเข้าเครื่องในสุกรจำนวน 10,000 ตัน เท่ากับเครื่องในจากสุกรประมาณ 850,000 ตัว ซึ่งมีผลทำให้สุกรในประเทศจำนวนดังกล่าวมีราคาต่ำลง และส่งผลกระทบเป็นวงกว้างต่อราคาสุกรในประเทศทั้งระบบ

2. การที่เครื่องในสุกรนำเข้ามีราคาถูก มีผลทำให้ผู้ประกอบการอาหาร รวมทั้งผู้ประกอบการทั่วไป จะมีการใช้เครื่องในในการปรุงอาหารทดแทนเนื้อสุกรมากขึ้น ส่งผลทำให้ความต้องการเนื้อสุกรลดลง ราคาสุกรมีชีวิตต่ำลงไม่สมดุลกับต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นตลอดเวลา จนเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรไม่สามารถอยู่ได้

และจากการที่เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรในประเทศไทยส่วนใหญ่ยังเป็นเกษตรกรรายย่อยซึ่งมีจำนวนกว่า 40,000 ราย เลี้ยงสุกรไม่เกิน 50 ตัว หากการเลี้ยงสุกรไม่มีความมั่นคงโดยเฉพาะความไม่มีเสถียรภาพของราคาสุกรเมื่อสุกรขาดตลาด สุกรมีชีวิตมีราคาสูง เกษตรกรก็จะเลี้ยงสุกรมากขึ้น แต่ในสภาวะการผันตลาด หรือในสภาวะที่มีการนำเข้าเครื่องในสุกรราคาถูกจากต่างประเทศและทำให้ราคาสุกรมีชีวิต ตกต่ำลง เกษตรกรขาดทุนก็จะเลิกเลี้ยงสุกร ซึ่งเป็นวัฏจักรสุกรที่ทำให้เกิดผลเสียต่อระบบเศรษฐกิจ โดยส่วนรวม ประกอบกับต้นทุนการเลี้ยงสุกรส่วนใหญ่กว่า 65 % เป็นต้นทุนจากอาหารสัตว์ เพราะสุกรเป็นสัตว์ที่ใช้อาหารชั้นผลิตเนื้อเพื่อให้นักบริโภค เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรจึงต้องมีค่าใช้จ่ายในการซื้ออาหารสัตว์ จากบริษัทผลิตอาหารสัตว์ ซึ่งมีราคาแพง ส่งผลให้เกษตรกรขายสุกรขาดทุน ไม่คุ้มกับเงินลงทุน เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรจำนวนมาก จึงต้องเลิกเลี้ยงสุกรไปในที่สุด เกษตรกรรายย่อยที่มีเงินทุนน้อย จะมีปัญหาด้านการผลิต ตั้งแต่ การจัดซื้อพันธุ์สัตว์ อาหารสัตว์ วัตถุดิบการผลิต ยาเวชภัณฑ์ต่าง ๆ ตลอดจนจนไม่มีการดำเนินการด้านการตลาดจำหน่ายสุกรมีชีวิตและผลิตภัณฑ์ จึงทำให้เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรรายย่อยได้รับผลกระทบจากการผันผวนของราคาสุกรมีชีวิตมาก ในขณะที่การเลี้ยงสุกรของผู้เลี้ยงสุกรรายใหญ่ รวมทั้ง การเลี้ยงสุกรของเครือบริษัทอาหารสัตว์จะเป็นระบบครบวงจร โดยบริษัทที่มีเงินทุน ดำเนินการตั้งแต่การผลิตพ่อแม่พันธุ์สุกร ผลิตลูกสุกร การดูแลจัดการฟาร์มสุกร ตลอดจนการตลาดสุกรทั้งระบบจึงได้รับผลกระทบจากการนำเข้าเครื่องในสุกรน้อยกว่า และมีแนวโน้มว่าการเลี้ยงสุกรระบบนี้จะเข้ามาทดแทนการเลี้ยงสุกรของเกษตรกรรายย่อย ที่ต้องเลิกกิจการไป ซึ่งสุดท้ายจะก่อให้เกิดการผูกขาดการเลี้ยงสุกรในประเทศไทยในที่สุด

ดังนั้น เพื่อเป็นการสนับสนุน ส่งเสริมให้เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรรายย่อย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสมาชิกสหกรณ์ ได้มีโอกาสปรับปรุงพัฒนาระบบการเลี้ยงสุกรให้ได้มาตรฐาน รวมทั้งการจัดการด้านการตลาดสุกร เพื่อให้สมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรสามารถเลี้ยงสุกรเป็นอาชีพได้อย่างยั่งยืน ตลอดจนเป็นการสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจให้กับชุมชน ชุมชนสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออก จำกัด ร่วมกับสถาบันสุวรรณจากกลกิจเพื่อการค้นคว้าและพัฒนาปศุสัตว์และผลิตภัณฑ์สัตว์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ วิทยาเขตกำแพงแสน นครปฐม จึงได้จัดทำโครงการปรับโครงสร้างสินค้าสุกร และการพัฒนาสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกร สมาชิกสหกรณ์ และเกษตรกร สร้างความเข้มแข็งในการประกอบอาชีพการเลี้ยงสุกร และรวมทั้งการพัฒนาอาชีพต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงสุกร เช่น เกษตรกรผู้ผลิตวัตถุดิบอาหารสัตว์ และ ผู้ประกอบอาหารที่ใช้เนื้อสุกรเป็นส่วนประกอบ เป็นต้น และเพื่อผลักดันให้การดำเนินการตามนโยบายส่งเสริมให้พื้นที่ภาคตะวันออกเป็นเขตปลอดโรคเพื่อผลิตสุกรส่งออกจำหน่ายต่างประเทศต่อไป โดยการสนับสนุนโครงสร้างพื้นฐาน คือ โรงงานผลิตอาหารสุกร โดยซื้อ

วัตถุดิบอาหารสัตว์จากสหกรณ์ผู้ผลิตวัตถุดิบอาหารสัตว์ เช่น มันสำปะหลัง รำ ปลายข้าว ผสมเป็นอาหารสัตว์จำหน่าย เป็นต้น เพื่อช่วยเหลือสมาชิกสหกรณ์ได้ซื้ออาหารสุกรที่มีคุณภาพดีในราคายุติธรรม การถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตสุกรให้กับสมาชิกสหกรณ์ และเกษตรกร ผู้เลี้ยงสุกร การปรับปรุงพัฒนาการดูแลจัดการฟาร์มสุกร การสนับสนุนการดำเนินการตลาดและการแปรรูปเนื้อสุกรเป็นผลิตภัณฑ์ตลอดจนการพัฒนาและการเชื่อมโยงธุรกิจการจำหน่ายสุกรชีวิตกับพ่อค้าจำหน่ายเนื้อสุกรชำแหละ (เชียงใหม่) และจากการที่ผู้บริโภคคนไทยยังนิยมบริโภคเนื้อสุกรที่ตัดแต่งจากซากสุกรอ่อน ไม่นิยมบริโภคเนื้อสุกรแช่แข็ง ตลาดจำหน่ายสุกรชำแหละส่วนใหญ่อยู่ในมือของพ่อค้าเชียงใหม่ ซึ่งเป็นส่วนที่สมาชิกสหกรณ์และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรไม่มีโอกาสเป็นพ่อค้าเชียงใหม่ ดังนั้น เพื่อสร้างโอกาสให้สุกรของสมาชิกสหกรณ์และเกษตรกรได้จำหน่ายโดยตรงสู่ผู้บริโภค จึงเห็นควรให้มีจุดจำหน่ายสุกรชำแหละ ในชุมชนต่าง ๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ และสนับสนุนให้ผู้บริโภคได้อุดหนุนเนื้อสุกรจากสมาชิกสหกรณ์และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรโดยตรง สนับสนุนให้สหกรณ์ สมาชิกสหกรณ์ และเกษตรกรดำเนินการตลาดสุกรและผลิตภัณฑ์ เพื่อพัฒนาระบบการตลาดสุกรต่อไป ดังนั้นสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรมีความจำเป็นต้องดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ แบบครบวงจร ทั้งนี้ตั้งแต่การฝึกอบรมสมาชิกสหกรณ์ เกษตรกร ผู้เลี้ยงสุกรปรับปรุง พัฒนาระบบการผลิตสุกรของเกษตรกรให้มีคุณภาพ การผลิตลูกสุกรคุณภาพเพื่อจำหน่ายสมาชิกสหกรณ์ การผลิตอาหารสุกรโดยใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ การส่งเสริมด้านการตลาด เช่น ศูนย์จำหน่ายเนื้อสุกรในแหล่งชุมชน เป็นต้น

#### 4. วัตถุประสงค์ของโครงการ

- 4.1 เพื่อพัฒนาการเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรภาคตะวันออกทั้งระบบให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น มีต้นทุนการผลิตต่ำลงเพื่อให้สามารถอยู่รอดได้ภายใต้ข้อตกลงเปิดเสรีทางการค้า
- 4.2 เพื่อพัฒนาการตลาดสุกรมีชีวิตและเนื้อสุกรที่ผลิตโดยสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรภาคตะวันออกทั้งระบบให้ตรงถึงผู้บริโภค เพื่อเป็นลดผลกระทบจากการผันผวนของราคาสุกรมีชีวิตที่จะเกิดขึ้นกับเกษตรกร

#### 5. ขอบเขตการดำเนินโครงการ

ทำการส่งเสริมสนับสนุนสมาชิกสหกรณ์ กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกร และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรในภาคตะวันออก ให้มีการปรับปรุงพัฒนาการผลิตสุกรให้ได้คุณภาพตามมาตรฐานของกรมปศุสัตว์ ผลิตสุกรมีคุณภาพเทียบเท่าฟาร์มสุกรของบริษัท มีการพัฒนาระบบการจัดการตลาดสุกรมีชีวิตและเนื้อสุกรเพื่อให้การผลิตสุกรเป็นระบบครบวงจรเพื่อลดผลกระทบจากการผันผวนของราคาสุกรมีชีวิต รวมทั้งผลกระทบราคาสุกรตกต่ำที่เกิดจากทำข้อตกลงเปิดเสรีทางการค้า และสามารถแข่งขันได้กับการเลี้ยงสุกร แบบครบวงจรของเครือข่ายอาหารสัตว์ โดยแบ่งการดำเนินการของโครงการเป็นกิจกรรมต่างๆ ดังนี้

##### กิจกรรมที่ 1: การฝึกอบรมสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกร

ดำเนินการโดยชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออก โดยดำเนินการร่วมกับสถาบันสุวรรณวาจกกสิกิจ กรมส่งเสริมสหกรณ์ กรมปศุสัตว์ และสถาบันการศึกษาต่างๆ เพื่อทำการฝึกอบรมสมาชิกสหกรณ์ กลุ่มเกษตรกร และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรในเขตภาคตะวันออก ให้เข้าใจวิธีการเลี้ยงและการผลิตสุกรแผนใหม่ที่มีประสิทธิภาพสูงขึ้น ต้นทุนการผลิตลดลง จำนวนปีละ 640 คน ได้แก่

- |  |              |
|--|--------------|
| 1) สหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด   | จำนวน 150 คน |
| 2) สหกรณ์การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด     | จำนวน 30 คน  |
| 3) สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและการปศุสัตว์ตราด จำกัด | จำนวน 30 คน  |
| 4) สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรชลบุรี จำกัด             | จำนวน 100 คน |

- 5) สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรปราจีนบุรี จำกัด จำนวน 30 คน  
 6) กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรในจังหวัดภาคตะวันออก จำนวน 300 คน  
 เป็นเวลา 4 ปี รวมมีผู้เข้ารับการฝึกอบรมทั้งสิ้น 2,560 คน

**กิจกรรมที่ 2: ศูนย์การผลิตอาหารสัตว์ครบวงจรสำหรับสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและเกษตรกร  
 ในเขตภาคตะวันออก**

ดำเนินการโดยสหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด จังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อทำการผลิตอาหารสัตว์  
 คุณภาพดีราคายุติธรรม กำลังการผลิตอาหาร 45 ตัน/วัน จำหน่ายให้กับสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรภาค  
 ตะวันออกทั้งระบบ

**กิจกรรมที่ 3: ศูนย์จำหน่ายเนื้อสุกรและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเนื้อสุกรของผู้เลี้ยงสุกรรายย่อย**

ดำเนินการโดยสหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด จังหวัดฉะเชิงเทรา เพื่อการพัฒนากระบวนการตลาด  
 สุกรมีชีวิตและการตลาดเนื้อสุกรผลิตโดยสมาชิกสหกรณ์ ให้ถึงผู้บริโภคโดยตรงเพื่อเป็นการลดผลกระทบจาก  
 การผันผวนของราคาสุกรมีชีวิต และการได้รับส่วนเหลือมการตลาดกลับคืนให้สมาชิกสหกรณ์

**กิจกรรมที่ 4: การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากเนื้อสุกรแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยง  
 สุกรรายย่อย**

ดำเนินการโดยสหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด จังหวัดฉะเชิงเทรา ได้แก่การพัฒนาเนื้อสุกรให้เป็น  
 ไส้กรอกอีสานและผลิตภัณฑ์เนื้อสุกรอื่นๆ รวมทั้งการพัฒนากระบวนการตลาดของผลิตภัณฑ์เนื้อสุกรดังกล่าว เพื่อ  
 การเพิ่มมูลค่าเนื้อสุกรให้มากขึ้น รวมทั้งการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายเนื้อสุกรให้กว้างขวางมากขึ้น

**กิจกรรมที่ 5: การเพิ่มศักยภาพการเลี้ยงสุกรและสถานที่จำหน่ายเนื้อสุกรชำแหละเพื่อความปลอดภัยด้าน  
 อาหารของสหกรณ์การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด**

ดำเนินการโดยสหกรณ์การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด จังหวัดระยอง เพื่อการพัฒนา การเลี้ยงสุกรของ  
 สมาชิกสหกรณ์ให้ได้มาตรฐานของกรมปศุสัตว์ รวมทั้งการพัฒนากระบวนการตลาดเพื่อการจัดจำหน่ายเนื้อสุกร  
 สะอาดและปลอดภัยที่ผลิตโดยสมาชิกสหกรณ์ให้ถึงมือผู้บริโภคโดยตรง

**กิจกรรมที่ 6: การพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและการปศุสัตว์  
 ตราด จำกัด**

ดำเนินการโดยสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและการปศุสัตว์ตราด จำกัด จังหวัดตราด เพื่อพัฒนาการเลี้ยงสุกรของ  
 สมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและการปศุสัตว์ตราด จำกัด ให้มีมาตรฐานสูงขึ้นตามกฎหมายที่กำหนดโดยกรมปศุสัตว์  
 ต้นทุนการผลิตต่ำลง และสามารถผลิตได้เพียงพอกับความต้องการของตลาดมากขึ้น

**6. ระยะเวลาการดำเนินการ**

เป็นระยะเวลา 12 ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2552-2563

**7. งบประมาณ 28,624,600.- บาท ดังนี้**

- |     |                               |          |              |     |
|-----|-------------------------------|----------|--------------|-----|
| 7.1 | ขอสนับสนุนเป็นเงินจ่ายขาด     | เป็นเงิน | 3,484,600.-  | บาท |
| 7.2 | ขอสนับสนุนเงินเป็นเงินกู้ปลอด | เป็นเงิน | 15,150,000.- | บาท |

ดอกเบี้ยย ระยะยาวและปลอดการ

ชำระเงินต้น 2 ปี

7.3 ขอสนับสนุนเป็นเงินหมุนเวียน เป็นเงิน 9,990,000.- บาท

มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11	ปีที่ 12	รวม
1. ค่าอุปกรณ์	13,800,000	1,175,000	175,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	15,150,000												
2. ค่าอบรม	948,400	795,000	795,000	795,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	3,333,400												
3. ค่าตอบแทน	54,000	32,400	32,400	32,400	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	-	-	151,200										
4. หมุนเวียน	6,740,000	2,000,000	1,250,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	9,990,000												
(วัตถุดิบอาหารสัตว์, อาหารสัตว์, หมุนเวียนซื้อสุกร)													
รวม	21,542,400	4,002,400	2,252,400	827,400	-	-	-	-	-	-	-	-	-
-	28,624,600												

#### แผนการชำระเงินคืน

หน่วย : พันบาท

เงินทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11	ปีที่ 12	รวม
ค่าก่อสร้าง โรงผสม อาหาร โรงฆ่าสัตว์ และบ่อ หมักก๊าซ ชีวภาพ	-	-	1,515,000	1,515,000	1,515,000	1,515,000	1,515,000	1,515,000	1,515,000	1,515,000	1,515,000	1,515,000	15,150,000
เงิน หมุนเวียน	-	-	999,000	999,000	999,000	999,000	999,000	999,000	999,000	999,000	999,000	999,000	9,990,000
รวม	-	-	2,514,000	2,514,000	2,514,000	2,514,000	2,514,000	2,514,000	2,514,000	2,514,000	2,514,000	2,514,000	25,140,000

#### 8. ระยะเวลาดำเนินการ

12 ปี ตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2552 – 2563

#### 9. การบริหารจัดการและกำกับดูแลโครงการ

9.1 ชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำกัด เป็นผู้รับผิดชอบในการดำเนินการโครงการทั้งหมด

- 9.2 สถาบันสุวรรณวจากกสิกิจฯ เป็นหน่วยงานหลักในการส่งเสริมแนะนำการดำเนินการโครงการฯ ในเชิงวิชาการให้สำเร็จลุล่วงตามเป้าหมาย
- 9.3 กรมส่งเสริมสหกรณ์ กรมปศุสัตว์ และสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตรเป็นหน่วยงานสนับสนุนและให้เบ็ดเตล็ดค่าใช้จ่ายการบริหารจัดการและกำกับดูแลโครงการ จากกองทุนฯ ไม่เกิน 3 % ของวงเงินกู้ยืมที่ได้รับอนุมัติ

#### 10. ตัวชี้วัดผลสำเร็จ

1. ปี 2552 สมาชิกสหกรณ์และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกร ไม่ต่ำกว่า 30 % เข้าร่วมโครงการ สามารถปรับปรุงพัฒนาระบบการเลี้ยงสุกร และผลิตสุกรที่มีคุณภาพตามที่ตลาดต้องการ
2. ปี 2553- 2554 สมาชิกสหกรณ์และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกร ไม่ต่ำกว่า 70 % เข้าร่วมโครงการ สามารถปรับปรุงพัฒนาระบบการเลี้ยงสุกร และผลิตสุกรที่มีคุณภาพตามที่ตลาดต้องการ
3. ปี 2555 สมาชิกสหกรณ์และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกร ทั้งหมดเข้าร่วมโครงการ สามารถปรับปรุงพัฒนาระบบการเลี้ยงสุกร และผลิตสุกรที่มีคุณภาพตามที่ตลาดต้องการ
4. เมื่อสิ้นสุดโครงการเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรและสมาชิกสหกรณ์ สามารถลดต้นทุนการผลิตสุกรลงได้โดยเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 5% ก่อนเข้าร่วมโครงการ
5. เมื่อสิ้นสุดโครงการเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรและสมาชิกสหกรณ์มีรายได้จากการจำหน่ายสุกรเพิ่มขึ้นไม่น้อยกว่า 5 % ก่อนเข้าร่วมโครงการ

#### 11. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สมาชิกสหกรณ์ และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรได้รับการพัฒนาเพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพการผลิตสุกรให้สูงขึ้น ต้นทุนการผลิตลดลง มีคุณภาพซากตามความต้องการของตลาด สามารถดำรงธุรกิจอยู่ได้แม้ในสภาวะที่มีการผันผวนของราคาสุกรมีชีวิต
2. สมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรได้มีการเชื่อมโยงการดำเนินธุรกิจระหว่างกัน
3. ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นคุณภาพสุกรของสมาชิกสหกรณ์ และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกร

#### 1. กิจกรรมที่ 1

กิจกรรมฝึกอบรมการเพิ่มประสิทธิภาพการเลี้ยงสุกรแก่เกษตรกรสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกร ภาคตะวันออกเฉียงเหนือทุกสหกรณ์จำนวน 5 สหกรณ์

#### 2. ผู้ดำเนินการกิจกรรม

- 2.1 ชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำกัด
- 2.2 สถาบันสุวรรณวจากกสิกิจฯ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กำแพงแสน นครปฐม
- 2.3 กรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

#### 3. หลักการเหตุผล

เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรที่เป็นสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรภาคตะวันออกเฉียงเหนือส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร

รายย่อย ปริมาณการเลี้ยงสุกรแต่ละรายอยู่ระหว่าง 50-150 ตัว ซึ่งเกษตรกรเหล่านี้มักเลี้ยงสุกรแบบเดิมๆ ที่เคยเลี้ยงกันมาเป็นเวลานาน ในขณะที่พันธุ์สุกรที่เกษตรกรเหล่านี้เลี้ยงอยู่มักเป็นสุกรสายพันธุ์ยุโรปที่มีอัตราการเติบโตเร็ว มีเนื้อแดงมาก และเป็นที่ต้องการของตลาด เกษตรกรเลี้ยงแล้วจึงจะขายได้ แต่สุกรเหล่านี้ต้องการการจัดการเลี้ยงดูที่ถูกต้องและเหมาะสมเป็นอย่างยิ่ง ทั้งในเรื่องของอาหารสัตว์ ความหนาแน่นในการเลี้ยง การทำวัคซีนป้องกันโรคต่างๆ ฯลฯ จึงจะทำให้การเลี้ยงสุกรเหล่านี้ได้ผลดี สุกรโตเร็ว คุณภาพซากดี ใช้อาหารน้อยในการเพิ่มน้ำหนักตัว 1 กก. อัตราการตายต่ำ และมีผลทำให้ต้นทุนการผลิตสุกรต่ำลงไปด้วย แต่เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรโดยทั่วไปมักจะไม่เข้าใจในเรื่องนี้อย่างชัดเจน และยังมีวิธีการปฏิบัติเลี้ยงดูสุกรเหล่านี้อย่างไม่ถูกต้อง ซึ่งก็เป็นผลให้ประสิทธิภาพในการเลี้ยงสุกรต่ำ ต้นทุนการผลิตสูง และไม่สามารถแข่งขันกับธุรกิจการเลี้ยงสุกรอยู่ในสภาวะราคาสุกรตกต่ำ วิธีการแก้ปัญหาที่ดีที่สุดคือ การให้ความรู้และการฝึกอบรมสมาชิกสหกรณ์ให้เข้าใจวิธีการเลี้ยงสุกรแผนใหม่ที่ถูกต้อง และสามารถนำไปใช้ปฏิบัติได้ที่ฟาร์มของตนเองได้ ผลจากการอบรมจะทำให้มีเกษตรกรเริ่มนำเอาความรู้ไปใช้ในการปรับปรุงฟาร์มของตนเองให้ดีขึ้น เกษตรกรรายอื่นๆ จะเริ่มทำตาม สุดท้ายการเลี้ยงสุกรทั้งระบบจะได้มีการพัฒนาให้มีมาตรฐานตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

#### 4. วัตถุประสงค์

- 4.1 เพื่อเป็นการเพิ่มพูนความรู้ด้านการเลี้ยงสุกรแผนใหม่ให้แก่เกษตรกรสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรภาคตะวันออก
- 4.2 เพื่อเป็นการปรับปรุงประสิทธิภาพการเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรเขตภาคตะวันออก ให้มีระดับสูงขึ้น ต้นทุนการผลิตลดลงจนสามารถแข่งขันกับเนื้อสุกรที่นำเข้ามาจากต่างประเทศได้
- 4.3 เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาฟาร์มเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรภาคตะวันออกให้ได้รับมาตรฐาน จากกรมปศุสัตว์ และเป็นแนวทางในการพัฒนาการเลี้ยงสุกรภาคตะวันออกให้ปลอดภัย

#### 5. เป้าหมายการดำเนินการ

สมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกร และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรในจังหวัดต่าง ๆ ภาคตะวันออก จำนวน ปีละ 640 คน ผ่านการฝึกอบรมการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสุกร ดังนี้

1. สหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด จังหวัดฉะเชิงเทรา จำนวน 150 คน
  2. สหกรณ์การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด จังหวัดระยอง จำนวน 30 คน
  3. สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและการปศุสัตว์ตราด จำกัด จังหวัดตราด จำนวน 30 คน
  4. สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรชลบุรี จำกัด จังหวัดชลบุรี จำนวน 100 คน
  5. สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรปราจีนบุรี จำกัด จังหวัดปราจีนบุรี จำนวน 30 คน
  6. กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรและเกษตรกรในจังหวัดภาคตะวันออก จำนวน 300 คน
- รวมระยะเวลา 4 ปี พ.ศ. 2552-2555 จะมีสมาชิกสหกรณ์ที่ผ่านการฝึกอบรมทั้งสิ้น 2,560 คน

#### 6. วิธีการดำเนินการ

6.1 ชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออก จำกัด จะประสานงานกับสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกร ในเขตภาคตะวันออกที่อยู่ในเครือข่าย เพื่อให้สหกรณ์เหล่านั้นคัดเลือกสมาชิกสหกรณ์ ที่มีความต้องการเข้ารับกรฝึกอบรมการเลี้ยงสุกรแผนใหม่ และมีความต้องการที่จะปรับปรุงและพัฒนาฟาร์มสุกรของตนเอง ตามจำนวนเป้าหมายที่จะอบรมในแต่ละปี

6.2 สถาบันสุวรรณวาจกกสิกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กำแพงแสน โดยศูนย์วิจัยและฝึกอบรมการเลี้ยงสุกรแห่งชาติ ทำการจัดทำหลักสูตรระยะสั้นการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสุกรในระบบสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกร



6.3 ชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำกัด และสถาบันสุวรรณวาจกกสิกิจฯ ร่วมกันฝึกอบรมหลักสูตร การเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตสุกรในระบบสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกร ให้แก่สมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรในโครงการ และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรทั่วไป ตามเป้าหมายในหัวข้อที่ 5

ระหว่างการฝึกอบรม มีการประเมินผลการฝึกอบรม ความพึงพอใจของผู้อบรมเป็นระยะๆ และมีการปรับปรุงหลักสูตรการฝึกอบรมตามผลการประเมิน

7. งบประมาณ ขอเงินสนับสนุนแบบจ่ายขาด จำนวน 3,309,600 บาท เพื่อเป็นค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสมาชิกสหกรณ์

มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

เงินจ่ายขาด	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6
<b>รวม</b>						
- ค่าใช้สอย	795,000	795,000	795,000	795,000	-	-
- ค่าตอบแทน	32,400	32,400	32,400	32,400	-	-

รายละเอียดค่าใช้จ่าย ดังนี้

หมวดค่าใช้สอย

	ปีละ	รวม 4 ปี
- ค่าอาหารผู้เข้าอบรมและเจ้าหน้าที่ 640 คน ๆ ละ 150 บาท/วัน 3 วัน	288,000.-	1,152,000.-
- ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม 640 คน ๆ ละ 100 บาท/วัน 3 วัน	192,000.-	768,000.-
- ค่าเช่าห้องประชุม	33,000.-	132,000.-
- ค่าพาหนะวิทยากร	154,000.-	616,000.-
- ค่าเอกสารและวัสดุในการอบรม	<u>128,000.-</u>	<u>512,000.-</u>
<b>รวม</b>	<b><u>795,000.-</u></b>	<b><u>3,180,000.-</u></b>

หมวดค่าตอบแทน

- ค่าสมนาคุณวิทยากร	เป็นเงิน	<u>32,400.-</u>	<u>129,600.-</u>
---------------------	----------	-----------------	------------------

8. ระยะเวลาดำเนินการ

ระยะเวลาดำเนินการ 4 ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2552-2555

รายละเอียดของหลักสูตรการฝึกอบรม

- การผลิตสุกรให้มีคุณภาพด้วยการผลิตอาหารสุกรคุณภาพ	3	ชั่วโมง
- การพัฒนาการจัดการฟาร์มเพื่อให้ได้รับการรับรองจากกรมปศุสัตว์	3	ชั่วโมง
- การผสมเทียมสุกร	3	ชั่วโมง
- โรคและการควบคุมโรคและพยาธิสุกร	3	ชั่วโมง
- การพัฒนาการตลาดสุกรและผลิตภัณฑ์	3	ชั่วโมง
- การผลิตอาหารสุกรคุณภาพ	3	ชั่วโมง

- การดูงานนอกสถานที่ฟาร์มสุกรสมาชิกสหกรณ์ที่ได้มาตรฐานและประสบผลสำเร็จ

กำหนดการฝึกอบรมสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยง และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกร  
 “การพัฒนาการผลิตสุกรให้มีคุณภาพ”  
 ในแต่ละจังหวัด

วันที่หนึ่ง

07.00 – 08.30 น.	ลงทะเบียนเข้ารับการอบรม
08.30 – 09.00 น.	พิธีเปิดการอบรม
09.00 – 12.00 น.	การพัฒนาและจัดการฟาร์มเพื่อให้ได้การรับรอง จากกรมปศุสัตว์ โดยวิทยากรจากสำนักงานปศุสัตว์จังหวัด
12.00 – 13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 – 16.00 น.	การผลิตสุกรให้มีคุณภาพ วิทยากรจากสถาบันการศึกษา

วันที่สอง

09.00 – 12.00 น.	การผสมเทียมสุกร วิทยากรจากสถาบันการศึกษา
12.00 – 13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 – 16.00 น.	การพัฒนาการตลาดสุกรและผลิตภัณฑ์ วิทยากรจากภาคเอกชน

วันที่สาม

09.00 – 12.00 น.	โรคสุกร การป้องกันและการควบคุมโรคและ พยาธิ วิทยากรจากสถาบันการศึกษา
12.00 – 13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 – 16.00 น.	การผลิตสุกรให้มีคุณภาพซากดี รศ.อุทัย คັນโธ
16.00 – 18.00 น.	สรุปประเมินผล และปิดการอบรม

## 9. ตัวชี้วัดโครงการ

- 9.1 สมาชิกสหกรณ์และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกร จำนวน 2,560 คน ได้รับการฝึกอบรม และมีความรู้ในการพัฒนาการผลิตสุกรให้มีคุณภาพ
- 9.2 เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกร และสมาชิกสหกรณ์มีการปรับปรุงพัฒนาฟาร์มสุกรเพื่อได้มาตรฐานปีละไม่น้อยกว่า 5 % ของจำนวนฟาร์มทั้งหมด

## 10. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 10.1 การผลิตสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรทั้งระบบในภาคตะวันออกมีประสิทธิภาพสูงขึ้น คุณภาพซากสุกรดีขึ้นทัดเทียมกับมาตรฐานการเลี้ยงสุกรทั่วไป และมีคุณภาพดีพอที่จะเอื้ออำนวยให้สหกรณ์สามารถทำการตลาดซากสุกร และเนื้อสุกรได้
- 10.2 สมาชิกสหกรณ์ มีความมั่นใจในอาชีพการเลี้ยงสุกร และให้ความร่วมมือทำธุรกิจกับสหกรณ์มากขึ้น
- 10.3 สามารถดำเนินการให้พื้นที่เขตภาคตะวันออกเป็นพื้นที่ปลอดโรคระบาดได้ตลอดไป
- 10.4 ผู้บริโภคมีความเชื่อมั่นในการผลิตสุกรของเกษตรกร สมาชิกสหกรณ์ ซึ่งเป็นการสนับสนุนการดำเนินงานตามนโยบายความปลอดภัยด้านอาหารของรัฐบาล

## 1. กิจกรรมที่ 2

## ศูนย์การผลิตอาหารสัตว์ครบวงจรสำหรับสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกร และเกษตรกรในเขตภาคตะวันออกเฉียง

### 2. ผู้รับผิดชอบและผู้ดำเนินการกิจกรรม

1) สหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด จังหวัดฉะเชิงเทรา

2) ชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียง จำกัด

- หน่วยงานให้ความช่วยเหลือทางวิชาการและที่ปรึกษากิจกรรม

1) สถาบันสุวรรณวาจกสิกิจเพื่อการค้นคว้าและพัฒนาปศุสัตว์และผลิตภัณฑ์สัตว์

2) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กำแพงแสน โดยศูนย์ค้นคว้าและพัฒนาวิชาการอาหารสัตว์

- ผู้ให้การสนับสนุนกิจกรรม

1) กรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

2) กรมปศุสัตว์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

### 3. หลักการและเหตุผล

ในการเลี้ยงสัตว์ทุกชนิดรวมทั้งสุกร อาหารสัตว์ถือว่าเป็นปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการเลี้ยงสัตว์ชนิดนั้นๆ เป็นอย่างมาก ทั้งนี้เพราะอาหารสุกรมีอิทธิพลต่อสมรรถภาพการผลิตของสุกรได้แก่ การเติบโต ประสิทธิภาพการใช้อาหาร รวมทั้งมีผลต่อคุณภาพซาก และสุขภาพของสุกร ซึ่งลักษณะทั้งหมดล้วนมีผลต่อคุณภาพของผลผลิต ต้นทุนการผลิต และการอยู่รอดของเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรทั้งสิ้น การใช้อาหารสุกรคุณภาพดีเท่านั้นที่สามารถทำให้การเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์มีประสิทธิภาพสูง ต้นทุนการผลิตต่ำ และสมาชิกเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรอยู่รอดได้ สมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรโดยทั่วไปเป็นเกษตรกรรายย่อย มักจะไม่มีความสามารถในการผสมอาหารคุณภาพดีใช้เองที่ฟาร์ม ส่วนใหญ่มักจะซื้ออาหารสำเร็จรูปของบริษัทอาหารสัตว์ ซึ่งก็ประสบปัญหาคือ อาหารดังกล่าวมีคุณค่าทางอาหารไม่เพียงพอสำหรับความต้องการของสุกรสายพันธุ์ยุโรปที่เกษตรกรเลี้ยงอยู่ในปัจจุบัน ซึ่งก็มีผลทำให้สุกรโตช้า เนื้อแดงน้อย ไขมันมาก สุกรมักมีสุขภาพไม่ดี ป่วยง่าย ต้องใช้ยาในการเลี้ยงสุกรมาก ซึ่งทั้งหมดมีผลทำให้ต้นทุนการผลิตสุกรสูง อีกทั้งได้ซากสุกรที่มีคุณภาพไม่ดีด้วย ดังนั้นสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรจำเป็นต้องมีการผลิตอาหารสุกรที่มีคุณภาพดี มีโภชนะต่างๆครบตามความต้องการของสุกรที่สมาชิกเลี้ยงอย่างแท้จริง จึงจะช่วยทำให้การเลี้ยงสุกรของสมาชิกมีประสิทธิภาพสูงขึ้น คุณภาพซากของสุกรดีขึ้น ต้นทุนการผลิตต่ำ และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรอยู่ได้ แต่การที่สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรภาคตะวันออกเฉียงทุกสหกรณ์จะผลิตอาหารเองอาจจะมีความยุ่งยาก เนื่องจากในแต่ละจังหวัดจะมีความสามารถในการหาได้ของวัตถุดิบอาหารแตกต่างกัน เช่น สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรระยอง ตราด และปราจีนบุรี จะหาซื้อวัตถุดิบอาหารสัตว์สำหรับผลิตอาหารสุกรได้ยากเนื่องจากจังหวัดเหล่านี้มีการเลี้ยงสุกรน้อย จึงมีผู้จำหน่ายวัตถุดิบอาหารสัตว์น้อยตามไปด้วย ในขณะที่จังหวัดฉะเชิงเทราจะหาซื้อวัตถุดิบอาหารสัตว์ได้ง่ายกว่ามาก เพราะจังหวัดฉะเชิงเทรามีการเลี้ยงสุกรมาก และมีผู้จำหน่ายวัตถุดิบอาหารจำนวนมากด้วย ดังนั้นจึงเห็นควรให้จังหวัดฉะเชิงเทราเป็นศูนย์กลางการผลิตอาหารสุกรคุณภาพดี ราคายุติธรรม เพื่อจำหน่ายให้กับสมาชิกตนเอง และจำหน่ายให้กับสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรอื่นๆ ในภาคตะวันออกเฉียงด้วย ซึ่งก็จะช่วยทำให้การเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ภาคตะวันออกเฉียงทั้งระบบมีการพัฒนาให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้นและลดต้นทุนการผลิตให้ต่ำลงตามเป้าหมายที่ตั้งไว้

### 4. วัตถุประสงค์ของกิจกรรม

4.1 เพื่อเป็นศูนย์กลางการผลิตอาหารสุกรคุณภาพดี ราคายุติธรรม จำหน่ายให้กับสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรในเขตภาคตะวันออกเฉียงทั้งระบบ

4.2 เพื่อเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุนการเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรในเขตภาคตะวันออกเฉียงใต้ทั้งระบบ และทำให้เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรสามารถดำรงอาชีพอยู่ได้

4.3 เพื่อเป็นเครื่องมือที่สำคัญในการช่วยให้การพัฒนาการเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรภาคตะวันออกเฉียงใต้ทั้งระบบให้ก้าวหน้าและประสบผลสำเร็จ

## 5. เป้าหมายการดำเนินการ

5.1 การผลิตอาหารสุกรระยะต่างๆ ที่มีคุณภาพดี ในราคาที่ยุติธรรมจำหน่ายให้กับสมาชิกสหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด สมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรอื่นๆ และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรในเขตภาคตะวันออกเฉียงใต้

5.2 ลดต้นทุนการเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกร และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรในเขตภาคตะวันออกเฉียงใต้ทั้งระบบ

5.3 เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพการเลี้ยงสุกร และคุณภาพซากสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรภาคตะวันออกเฉียงใต้ทั้งระบบให้เป็นที่ต้องการของตลาด

## 6. วิธีการดำเนินการ

6.1 สหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด ทำการสร้างโรงงานผลิตอาหารสัตว์ขนาดเล็ก-กลาง ขนาดกำลังการผลิต 45 ตัน / วัน ที่การทำงาน 8 ชั่วโมง

6.2 สถาบันสุวรรณวาทกสิกิจฯ จะเป็นผู้ให้ความช่วยเหลือทางด้านวิชาการและเป็นที่ปรึกษาการผลิตอาหารสัตว์ทั้งระบบได้แก่ การประกอบสูตรอาหารสุกรระยะต่างๆ การฝึกอบรมเจ้าหน้าที่โรงงานอาหารสัตว์ เกี่ยวกับกระบวนการผลิตอาหารสัตว์ การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบอาหารสัตว์ การควบคุมเครื่องจักรการผลิตอาหารสัตว์ การตลาดอาหารสัตว์ ฯลฯ ทั้งนี้เพื่อให้การดำเนินการผลิตอาหารสัตว์ของสหกรณ์ฯ เป็นไปตามมาตรฐานและเป็นไปด้วยความราบรื่นมากที่สุด

6.3 สหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด จะจัดตั้งคณะกรรมการอำนวยการของศูนย์อาหารสัตว์ครบวงจรของสหกรณ์ ซึ่งประกอบด้วยกรรมการที่ได้รับการคัดเลือกจากสมาชิกที่มีความรู้ความสามารถทางด้านนี้ กรรมการจากชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงใต้ จำกัด และกรรมการผู้ทรงคุณวุฒิ เพื่อมีหน้าที่ในการกำหนดนโยบายและติดตามการดำเนินการของศูนย์อาหารสัตว์ครบวงจร

6.4 คณะกรรมการอำนวยการจะทำการแต่งตั้งคณะกรรมการบริหารศูนย์อาหารสัตว์ครบวงจร ซึ่งคณะกรรมการดังกล่าวมีหน้าที่ในการนำนโยบายการดำเนินการที่กำหนดโดยคณะกรรมการอำนวยการไปปฏิบัติเพื่อให้เกิดผลตามเป้าหมายมากที่สุด

6.5 สหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด จะจัดสัมมนาสมาชิกเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรทั้งในรูปแบบกลุ่มใหญ่และกลุ่มย่อย เพื่อเป็นการเปิดตลาดแนะนำอาหารสุกรของศูนย์ฯ และเชิญชวนให้สมาชิกใช้อาหารสุกรของศูนย์ฯ ให้มากที่สุด

6.6 ชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงใต้ จำกัด ร่วมกับสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรในจังหวัดอื่นๆ ในเขตภาคตะวันออกเฉียงใต้ได้แก่ สหกรณ์การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรปราจีนบุรี จำกัด และ สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและการปศุสัตว์ตราด จำกัด ทำการสัมมนาสมาชิกเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรทั้งการสัมมนากลุ่มใหญ่และกลุ่มย่อย เพื่อเป็นการเปิดตลาดแนะนำอาหารสุกรของศูนย์อาหารสัตว์ครบวงจร และเชิญชวนให้มีการใช้อาหารสุกรผลิตโดยศูนย์อาหารสัตว์ครบวงจร

6.7 ทำการติดตามประเมินผลการใช้อาหารสุกรที่ผลิตออกไปตลอดเวลา และทำการปรับปรุงแก้ไขในกรณีที่มีข้อผิดพลาดปรากฏให้เห็น

7. งบประมาณ 9,570,000.- บาท ดังนี้

7.1 ขอสนับสนุนเป็นเงินยืมปลอดดอกเบี้ย เป็นเงิน 4,570,000.- บาท

เพื่อก่อสร้างโรงงานอาหารสัตว์ กำลังผลิต 45 ตัน/วัน

ปลอดชำระคืนเงินต้น 2 ปี ระยะเวลา 12 ปี ชำระคืนปีละ 457,000.- บาท ตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป

7.2 ขอสนับสนุนเป็นเงินทุนหมุนเวียนปลอดดอกเบี้ย เป็นเงิน 5,000,000.- บาท

ซื้อวัตถุดิบ ปลอดชำระคืนเงิน 2 ปี ระยะเวลา 12 ปี ชำระคืนปีละ 500,000 บาท ตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป

มีรายละเอียดดังนี้

ปีที่1 ปีที่ 2 ปีที่ 3 ปีที่ 4 ปีที่ 5 ปีที่ 6 ปีที่ 7 ปีที่ 8 ปีที่ 9 ปีที่ 10 ปีที่ 11 ปีที่ 12

รวม

1. ค่าอุปกรณ์ 4,570,000 - - - - - - - - - - - - - - - -

- 4,570,000

เงินหมุนเวียน

- วัตถุดิบ 3,000,000 1,000,000 1,000,000 - - - - - - - - - -

- 5,000,000 (เช่น มันบด กากถั่วเหลือง ปลาป่น เกลือแร่ ปริ๊มิกซ์ต่าง ๆ)

แผนการชำระคืนเงินต้นระยะเวลา 10 ปี

หน่วย : บาท

เงินทุน	2552 ปีที่1	2553 ปีที่2	2554 ปีที่3	2555 ปีที่4	2556 ปีที่5	2557 ปีที่6	2558 ปีที่7	2559 ปีที่8	2560 ปีที่9	2561 ปีที่10	2562 ปีที่11	2563 ปีที่12	รวม
เงินค่า ก่อสร้าง	ปลอด ต้น	ปลอด ต้น	457,000	457,000	457,000	457,000	457,000	457,000	457,000	457,000	457,000	457,000	4,570,000
เงิน หมุนเวียน	ปลอด ต้น	ปลอด ต้น	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	5,000,000
รวม	ปลอด ต้น	ปลอด ต้น	957,000	957,000	957,000	957,000	957,000	957,000	957,000	957,000	957,000	957,000	9,570,000

รายละเอียดการลงทุนโรงงานอาหารสัตว์ขนาดกำลังการผลิตอาหารผง 45 ตัน/วัน

1. ประมาณการลงทุนศูนย์อาหารสัตว์ที่มีกำลังการผลิตอาหารสัตว์ 45 ตัน / วัน เป็นเงิน 4,570,000 บาท ดังนี้

1.1 ค่าก่อสร้างอาคารโรงงาน ขนาด 20 \* 30 เมตร เป็นเงิน 2,000,000 บาท

1.2 ค่าหม้อแปลงไฟฟ้าชนิด 380 โวลท์ ขนาด 150 kVA 1 ลูก เป็นเงิน 250,000 บาท

1.3 เครื่องจักรผลิตอาหารสัตว์ประกอบด้วยบดอาหารสัตว์ขนาด เป็นเงิน 1,500,000 บาท

4 ตัน / ชม. 1 เครื่อง พร้อมถังพักวัตถุดิบอาหารก่อนบดและ ถังวัตถุดิบอาหารที่บดแล้วขนาด

บรรจุ 7 ตัน จำนวน 6 ถัง และ เครื่องชั่งอาหารกึ่งอัตโนมัติแบบดิจิทัล และ เครื่องผสมอาหารแบบถังก้อน ขนาด 2,000 กก. 1 เครื่อง พร้อมถังพักอาหารก่อนเข้าเครื่องผสม และ ถังเก็บอาหารสำเร็จ 3 ถัง ขนาดความจุถังละ 7 ตัน และมีชุดฉีดพ่นของเหลวลงในถังผสม

1.5	จักรเย็บกระสอบ 1 เครื่อง	เป็นเงิน	30,000
บาท			
1.6	รถเข็นกระสอบวัตถุบิอาหารสัตว์ 2 คัน	เป็นเงิน	5,000 บาท
1.7	ตาชั่ง (กิโลปอนด์) ขนาด 500 กก. 2 เครื่อง	เป็นเงิน	10,000 บาท
1.8	รถดักล้อยางขนาด 1.0 ลบ.ม 1 คัน ๆ ละ 450,000 บาท	เป็นเงิน	450,000 บาท
1.9	อุปกรณ์การตรวจสอบคุณภาพวัตถุบิอาหารสัตว์เบื้องต้น	เป็นเงิน	25,000 บาท
1.10	อุปกรณ์สำนักงาน	เป็นเงิน	100,000
บาท			
1.11	ค่าอุปกรณ์อื่นๆ เช่น เครื่องปรับอากาศห้องเก็บยา เวชภัณฑ์	เป็นเงิน	200,000 บาท
	<b>รวมเป็นเงินทั้งสิ้น</b>		<b>4,570,000</b>
<b>บาท</b>			
	<b>2. ค่าใช้จ่ายคงที่ในแต่ละเดือน กำล้างการผลิตอาหาร 15 ตัน/วัน</b>		
2.1	ค่าจ้างพนักงานธุรการ / บัญชี 1 คน ๆ ละ 8,000 บาท	เป็นเงิน	8,000 บาท
2.2	ค่าจ้างคนงาน 3 คน ๆ ละ 6,000 บาท	เป็นเงิน	18,000 บาท
2.3	พนักงานขับรถ 1 คน ๆ ละ 6,500 บาท	เป็นเงิน	6,500 บาท
2.4	ค่าสิ่งสาธารณูปโภค	เป็นเงิน	3,000
บาท			
2.5	ค่าวัสดุสำนักงาน	เป็นเงิน	1,000
บาท			
2.6	ค่าใช้จ่าย อื่น ๆ	เป็นเงิน	3,000
บาท			
	<b>รวมเป็นเงินทั้งสิ้น</b>		

39,500 บาท

### 3. ค่าใช้จ่ายคงที่ในแต่ละเดือน กำล้างการผลิตอาหาร 30 ตัน/วัน

3.1	ค่าจ้างพนักงานธุรการ / บัญชี 2 คน ๆ ละ 8,000 บาท	เป็นเงิน	16,000 บาท
3.2	ค่าจ้างคนงาน 5 คน ๆ ละ 6,000 บาท	เป็นเงิน	30,000 บาท
3.3	ผู้จัดการโรงงาน 1 คน เงินเดือน 15,000 บาท	เป็นเงิน	15,000 บาท
3.4	พนักงานส่งเสริมการขาย 1 คน ๆ ละ 10,000 บาท	เป็นเงิน	10,000 บาท
3.5	ค่าใช้จ่ายการเช่ายานพาหนะและค่าน้ำมันเชื้อเพลิงสำหรับพนักงานวิชาการ 1 คน	เป็นเงิน	25,000 บาท
3.6	พนักงานขับรถ 1 คน ๆ ละ 6,500 บาท	เป็นเงิน	6,500 บาท
3.7	ค่าสิ่งสาธารณูปโภค	เป็นเงิน	4,000
บาท			
3.8	ค่าวัสดุสำนักงาน	เป็นเงิน	1,500
บาท			

3.9 ค่าใช้จ่าย อื่น ๆ	เป็นเงิน	4,000
บาท		

## รวมเป็นเงินทั้งสิ้น

112,000 บาท

## 4. ค่าใช้จ่ายคงที่ในแต่ละเดือน กำลังการผลิตอาหาร 45 ตัน/วัน

4.1 ค่าจ้างพนักงานธุรการ / บัญชี 3 คน ๆ ละ 8,000 บาท	เป็นเงิน	24,000	บาท
4.2 ค่าจ้างคนงาน 7 คน ๆ ละ 6,000 บาท	เป็นเงิน	42,000	บาท
4.3 ผู้จัดการโรงงาน 1 คน เงินเดือน 15,000 บาท	เป็นเงิน	15,000	บาท
4.4 พนักงานวิชาการ จำนวน 2 คน ๆ ละ 10,000 บาท	เป็นเงิน	20,000	บาท
4.5 ค่าใช้จ่ายการเช่ายานพาหนะและค่าน้ำมันเชื้อเพลิง สำหรับพนักงานวิชาการ 2 คน	เป็นเงิน	50,000	บาท
4.6 พนักงานขับรถ 1 คน ๆ ละ 6,500 บาท	เป็นเงิน	6,500	บาท
4.7 ค่าสิ่งสาธารณูปโภค	เป็นเงิน	5,000	บาท
4.8 ค่าวัสดุสำนักงาน	เป็นเงิน	2,000	
บาท			
4.9 ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่มองไม่เห็น	เป็นเงิน	5,000	บาท
	รวมเป็นเงินทั้งสิ้น	169,500	

บาท

## 5. ค่าใช้จ่ายในการผลิตอาหารสัตว์ 1 ตัน

5.1 ค่าวัตถุดิบอาหารสัตว์ 1 ตัน ๆ ละ 12,000 บาท	เป็นเงิน	12,000	บาท
5.2 ค่ากระแสไฟฟ้าในการบด / ผสมอาหาร	เป็นเงิน	150	บาท
5.3 ค่าการสูญเสียน้ำหนักรอาหาร ประมาณ 0.5 %	เป็นเงิน	48	บาท
5.4 ค่าซ่อมบำรุงเครื่องจักร ประมาณ 20 บาท / ตัน	เป็นเงิน	20	บาท
5.5 ค่าใช้จ่ายในการส่งตรวจสอบคุณภาพอาหาร	เป็นเงิน	20	บาท
5.6 ค่าภาชนะบรรจุ จำนวน 20 ใบ ๆ ละ 12 บาท	เป็นเงิน	240	บาท
5.7 ค่าใช้จ่ายน้ำมันหล่อลื่น	เป็นเงิน	10	
บาท			

## รวมทั้งหมด

12,488 บาท

## ราคาจำหน่ายอาหารสัตว์

ราคาจำหน่ายให้สมาชิกและเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรรายย่อย เท่ากับ ต้นทุนการผลิตอาหารสัตว์ทั้งหมด +  
กำไร 200 บาท/ตัน

## 8. ระยะเวลาการดำเนินการ

ระยะเวลาดำเนินการ 12 ปี ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2552-2563



### 9. แผนการผลิตอาหารของโรงงานอาหารสัตว์

- ปี พ.ศ. 2552-2553 ยอดการผลิตวันละ 15 ตัน หรือเดือนละประมาณ 400 ตัน ประกอบไปด้วยตลาดในจังหวัดฉะเชิงเทรา 300 ตัน และตลาดสหกรณ์อื่น 100 ตัน
- ปี พ.ศ. 2554-2555 ยอดการผลิตอาหารเพิ่มเป็นวันละ 30 ตัน หรือประมาณเดือนละ 800 ตัน ซึ่งประกอบด้วยยอดขายในจังหวัดฉะเชิงเทรา 500 ตัน และสหกรณ์อื่น 300 ตัน
- ปี พ.ศ. 2556-2557 ยอดการผลิตอาหารเพิ่มขึ้นเป็นวันละ 45 ตัน หรือประมาณเดือนละ 1,200 ตัน ซึ่งประกอบด้วยยอดขายในจังหวัดฉะเชิงเทรา 700 ตัน และยอดขายสหกรณ์อื่น 500 ตัน

### 10. ประมาณการรายรับ - รายจ่าย และกำไรเบื้องต้นในการผลิตอาหารสัตว์เพื่อจำหน่าย

ให้กับสมาชิกและเกษตรกรรายย่อย ในระยะเวลา 1 เดือน หน่วย : บาท

รายละเอียดรายรับ - รายจ่าย	กำลังผลิตวันละ 15 ตัน/ประมาณ เดือนละ 400 ตัน
ค่าใช้จ่ายในการผลิตอาหารสัตว์	4,995,200
ค่าใช้จ่ายคงที่	39,500
รายรับจากการขาย	5,075,200
กำไรเบื้องต้น	40,500

หน่วย : บาท

รายละเอียดรายรับ - รายจ่าย	กำลังผลิตวันละ 30 ตัน ประมาณ เดือนละ 800 ตัน
ค่าใช้จ่ายในการผลิตอาหารสัตว์	9,990,400
ค่าใช้จ่ายคงที่	112,000
รายรับจากการขาย	10,150,400
กำไรเบื้องต้น	48,000

หน่วย : บาท

รายละเอียดรายรับ - รายจ่าย	กำลังผลิตวันละ 45 ตัน /ประมาณ เดือนละ 1200 ตัน
ค่าใช้จ่ายในการผลิตอาหารสัตว์	14,985,600
ค่าใช้จ่ายคงที่	169,500
รายรับจากการขาย	15,225,600
กำไรเบื้องต้น	70,500

### 11. การเปรียบเทียบราคาขายและคุณค่าทางอาหารระหว่างอาหารของสหกรณ์กับอาหารของบริษัท

จากตารางการเปรียบเทียบตามตารางที่แนบมา จะเห็นได้ว่าแม้ว่าอาหารของสหกรณ์จะมี

ระดับโปรตีน กรดอะมิโนจำเป็นในอาหาร พลังงาน และวิตามิน - แร่ธาตุ ที่สูงจนเพียงพอกับความ

ต้องการของสุกร มีระดับโภชนะต่าง ๆ สูงกว่าอาหารสำเร็จรูปบริษัท แต่ราคาจำหน่ายอาหารของสหกรณ์ ก็ไม่ได้สูงกว่าอาหารบริษัท อาหารสุกรบางสูตรจะมีราคาจำหน่ายต่ำกว่าด้วยซ้ำ อีกทั้งสูตรอาหารดังกล่าวยังส่งผลให้อัตราการเจริญเติบโต ปริมาณเนื้อแดง อัตราการแลกเนื้อ และสุขภาพสุกรที่ดีกว่าจึงน่าที่จะเป็นที่ต้องการของสมาชิกและเกษตรกรรายย่อยมากขึ้น ทั้งความมาตรฐานในผลิตภัณฑ์ ราคาถูก คุณค่าทางอาหารสูงเพียงพอกับความต้องการของสุกร และที่สำคัญ เมื่อต้นทุนการผลิตต่ำ การจัดการการผลิตง่าย ขยายได้ราคาดีเป็นที่ต้องการของตลาด เกษตรกรผู้เลี้ยงได้กำไรมากขึ้น ก็สามารถที่จะดำรงอยู่เป็นอาชีพหลัก หรือเป็นอาชีพรองให้กับเกษตรกรได้อย่างยั่งยืนต่อไป

หน่วย : ก.ก.

ตารางแสดงสูตรอาหารสุกรที่ผลิตโดยศูนย์อาหารสัตว์ครบวงจร

	ราคา บาท/กก.	สุกร อนุบาล	สุกร เล็ก	สุกร รุ่น	สุกร ขุน	สุกร อ้วนท้อง	สุกร เลี้ยงลูก
รำละเอียด	10.00		60	60	60	120	120
รำสกัด	6.50					120	
มันบด	6.00	450	500	500	550	450	500
กากถั่ว(44%)	17.90	180	400	400	350	235	370
ถั่วเหลืองเอ็กทруд	22.00	280	50				
ปลาป่น(58%)	30.00	50					
น้ำมันรำ	40.00	25	20	25	20	10	20
โมโนแคลเซียม ฯ	18.00	23	29	28	23	20	27
เกลือ	3.00	3.5	3.5	3.5	3.5	3	3
แอล-ไลซีน	65.00	0.3	0.7	0.2	0.5		0.6
ดีแอล-เมทไธโอนีน	110.00	2	2	2	1.8	1	2
แอล-ทรีโอนีน	114.00	0.5	0.3	0.5	0.4		0.5
หินฟูน	1.00		6	6	6	8	8
พรีมิกซ์	60.00	5	5	5	5	5	5
รวม		1019.3	1076.5	1030.2	1020.2	972	1056.1
โปรตีน(%)		22.16	19.95	18.96	17.09	15.12	17.96
พลังงาน(kcal/kg)		3365	3263	3281	3277	3154	3250
แคลเซียม(%)		0.90	0.86	0.87	0.78	0.82	0.90
ฟอสฟอรัส(%)		0.71	0.70	0.70	0.60	0.62	0.68

โลซิน(%)	1.40	1.25	1.15	1.06	0.85	1.11
เมท+ซิส(%)	0.83	0.76	0.74	0.67	0.56	0.72
ทริบิโตเฟน(%)	0.28	0.26	0.24	0.22	0.18	0.23
ทรีโอนีน(%)	0.95	0.80	0.77	0.69	0.56	0.73
ไจมัน(%)	8.18	3.90	3.68	3.24	3.10	3.79
เยื่อใย(%)	4.42	5.36	5.36	5.26	6.26	5.71
ต้นทุนวัตถุดิบ (บาท/กก.)	15.3	13.00	12.50	11.75	10.61	12.06

การเปรียบเทียบราคาจำหน่ายอาหารสำเร็จรูปผลิตโดยศูนย์อาหารสัตว์ฯ กับ อาหารบริษัท						
	สุกร อนุบาล	สุกร เล็ก	สุกร รุ่น	สุกร ขุน	สุกร อู้มท้อง	สุกร เลี้ยงลูก
<i>อาหารสหกรณ์</i>						
ราคาวัตถุดิบอาหาร (บาท/กก)	15.3	13.00	12.50	11.75	10.61	12.06
ต้นทุนการผลิต (บาท/กก)	0.448	0.448	0.448	0.448	0.448	0.448
กำไร (บาท/กก)	1	0.20	0.20	0.20	0.20	0.20
ราคาหน้าโรงงาน (บาท/กก)	16.75	13.65	13.15	12.40	11.25	12.70
ราคาที่ฟาร์ม (บาท/กก)	17.25	14.15	13.65	12.90	11.75	13.20
โปรตีน (%)	22	20	19	17	15	18
โลซิน (%)	1.4	1.2	1.1	1	0.85	1.1
<i>อาหารบริษัท</i>						
ราคาที่ฟาร์ม (บาท/กก)	19.8	17.43	12.83	12	12	15
โปรตีน (%)	20/18	16	15	15	15	18
โลซิน (%)	NA	NA	NA	NA	NA	NA

## 12. ดัชนีชี้วัดความสำเร็จของโครงการ

12.1 สหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด สามารถก่อสร้างโรงงานอาหารสัตว์และสามารถดำเนินการผลิตอาหารสัตว์ได้ประสบผลสำเร็จภายในปี พ.ศ. 2551

12.2 ปี พ.ศ. 2552, 2553 และ 2554 สมาชิกสหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด มีการใช้อาหารสุกรผลิตโดยศูนย์อาหารสัตว์ฯ ไม่น้อยกว่า 30%, 50% และ 75% ของจำนวนสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรทั้งหมดที่เข้าร่วมโครงการ ตามลำดับ

12.3 ปี พ.ศ. 2552, 2553 และ 2554 สมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรอื่นๆในเขตภาคตะวันออก มีการใช้อาหารสุกรที่ผลิตโดยศูนย์อาหารสัตว์ฯ ในปริมาณไม่น้อยกว่า 15%, 30% และ 50% ของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรทั้งหมดที่เข้าร่วมโครงการ ตามลำดับ

12.4 ต้นทุนการเลี้ยงสุกรมีชีวิตต่อตัวของสมาชิกลดลงไม่น้อยกว่า 5% จากต้นทุนเดิมที่ไม่ใช้อาหาร

## ผสมที่สหกรณ์ผลิต

12.5 สหกรณ์ส่งตลาดมีคุณภาพซากดีขึ้นโดยรวมไม่น้อยกว่า 50%

## 13. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

13.1 การผลิตสุกรในระบบสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรภาคตะวันออกทั้งหมดจะมีประสิทธิภาพสูงขึ้น ต้นทุนการผลิตลดลง คุณภาพซากของสุกรดีขึ้น ทำให้การทำตลาดเนื้อสุกรและผลิตภัณฑ์เนื้อสุกรของสหกรณ์ต่างๆ สัมฤทธิ์ผลตามเป้าหมายด้วย

13.2 การที่สุกรได้รับอาหารคุณภาพครบตามความต้องการของสุกร จะทำให้สุกรมีความสมบูรณ์ แข็งแรง มีภูมิคุ้มกันโรคดี ไม่ป่วยง่าย ซึ่งจะเป็นปัจจัยหนึ่งช่วยลดการเกิดโรคระบาดของสัตว์ลงได้ และเป็นปัจจัยหนึ่งซึ่งช่วยทำให้ภาคตะวันออกเป็นเขตปลอดโรคได้

13.3 โครงการศูนย์อาหารสัตว์ครบวงจร เป็นตัวอย่างที่ดีในการทำธุรกิจเครือข่ายระหว่างสหกรณ์ ผู้เลี้ยงสุกรด้วยกันเองซึ่งถือว่าเป็นพัฒนาการของสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรที่สำคัญอย่างหนึ่ง หากโครงการนี้ประสบผลสำเร็จ ก็จะเป็นแนวทางในการพัฒนาการเชื่อมโยงธุรกิจระหว่างสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรในรูปแบบอย่างอื่น ซึ่งเป็นการสร้างความแข็งแกร่งของระบบสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรในอนาคต

13.4 โครงการศูนย์อาหารสัตว์ครบวงจร จะเน้นนโยบายการซื้อขายวัตถุดิบอาหารภายในท้องถิ่น เช่น มันสำปะหลัง เป็นต้น โดยการเชื่อมโยงกับเครือข่ายสหกรณ์ต่างๆ ทำให้มีเงินหมุนเวียนในพื้นที่ เศรษฐกิจในพื้นที่ดีขึ้น

## 14. ประมาณการรายรับ-รายจ่ายศูนย์อาหารสัตว์ครบวงจร

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6
รายรับ						
1.รายรับจากเงินสนับสนุนการสร้างโรงงานอาหารสัตว์	4,570,000					
2.รายรับจากเงินสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน	3,000,000	1,000,000	1,000,000			
3.รายรับจากการจำหน่ายอาหารสัตว์	60,902,400	60,902,400	121,804,800	121,804,800	182,707,200	182,707,200
รวมรายรับ	68,472,400	61,902,400	122,804,800	121,804,800	182,707,200	182,707,200
รายจ่าย						
1.ค่าใช้จ่ายก่อสร้างโรงงานอาหารสัตว์	4,570,000					
2.ค่าใช้จ่ายในการผลิตอาหารสัตว์	59,942,400	59,942,400	118,884,800	118,884,800	179,827,200	179,827,200
3.ค่าใช้จ่ายคงที่	39,500	39,500	112,000	112,000	165,500	169,500
4.เงินกู้ซื้อวัตถุดิบอาหารสัตว์	3,000,000	1,000,000	1,000,000	-	-	-
5.ชำระคืนเงินต้นส่วนการสร้างโรงอาหารสัตว์	ปลอดต้น	ปลอดต้น	457,000	457,000	457,000	457,000
6.ชำระคืนเงินต้นส่วนเงินทุนหมุนเวียน	ปลอดต้น	ปลอดต้น	500,000	500,000	500,000	500,000
รวมรายจ่าย	67,551,900	60,981,900	120,953,800	119,953,800	180,949,700	180,953,700
กำไรคงเหลือ	920,500	920,500	1,851,000	1,851,000	1,757,500	1,753,500

กำไรคงเหลือสะสม	920,500	1,841,000	3,692,000	5,543,000	7,300,500	9,054,000
-----------------	---------	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

รายการ	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10	ปีที่11	ปีที่12
1.รายรับจากเงินสนับสนุน การสร้างโรงงานอาหารสัตว์	-	-	-	-	-	-
2.รายรับจากเงินสนับสนุน เงินทุนหมุนเวียน	-	-	-	-	-	-
3.รายรับจากการจำหน่าย อาหารสัตว์	182,707,200	182,707,200	182,707,200	182,707,200	182,707,200	182,707,200
รวมรายรับ	182,707,200	182,707,200	182,707,200	182,707,200	182,707,200	182,707,200
รายจ่าย						
1.ค่าใช้จ่ายก่อสร้างโรงงาน อาหารสัตว์	-	-	-	-	-	-
2.ค่าใช้จ่ายในการผลิต อาหารสัตว์	179,827,200	179,827,200	179,827,200	179,827,200	179,827,200	179,827,200
3.ค่าใช้จ่ายคงที่	169,500	169,500	169,500	169,500	169,500	169,500
4.เงินกู้ซื้อวัตถุดิบผลิต อาหาร	-	-	-	-	-	-
5.ชำระคืนเงินต้นส่วนการ สร้างโรงงานอาหารสัตว์	457,000	457,000	457,000	457,000	457,000	457,000
6.ชำระคืนเงินต้นเงินทุน หมุนเวียน	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
รวมรายจ่าย	180,953,700	180,953,700	180,953,700	180,953,700	180,953,700	180,953,700
กำไรคงเหลือ	1,753,500	1,753,500	1,753,500	1,753,500	1,753,500	1,753,500
กำไรคงเหลือสะสม	10,807,500	12,561,000	14,314,500	16,068,000	17,821,500	19,575,000

### 1. กิจกรรมที่ 3

กิจกรรมย่อยศูนย์จำหน่ายเนื้อสุกรและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเนื้อสุกร  
ของผู้เลี้ยงสุกรรายย่อย

### 2. หลักการและเหตุผล

จากปัญหาที่เกิดจากราคาสุกรตกต่ำ และได้มีการรวมกลุ่มสมาชิกสหกรณ์ขึ้นเพื่อร่วมกัน  
แก้ปัญหา มีการทดลองแก้ปัญหาหลากหลายทางทั้งได้ผลเป็นที่น่าพอใจทั้งล้มเหลว ในการแก้ปัญหาต่างๆนี้  
ได้มีการวางรูปแบบการตลาดไว้หลายแนวทาง ทั้งการผลิตเนื้อสุกรสดส่งตลาด โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง  
การเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ ทั้งเพื่อเป็นการกระจายสินค้าออกสู่ตลาดให้กว้างขึ้นและสามารถจำหน่าย

สินค้าได้ในราคาที่สูงเพิ่มขึ้นอีกด้วย อีกทั้งการทำตลาดในอนาคต เกษตรกรผู้ผลิตไม่สามารถที่จะเป็นเพียงผู้ผลิต ในขั้นปฐมภูมิเพียงอย่างเดียวได้ เกษตรกรในอนาคตต้องมีการผลิตสินค้า แปรรูปสินค้าเป็นผลิตภัณฑ์ และต้องมีความเชี่ยวชาญในการทำตลาด และสัตว์น้ำอะเซียงเทรา จึงได้เสนอ โครงการศูนย์จำหน่ายเนื้อสุกรและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากเนื้อสุกรของกลุ่มต้องค้าขายครบวงจร เกษตรกรรายย่อยถึงจะสามารถแข่งขันต่อสู้ในรูปแบบการตลาดในอนาคตได้ ดังนั้นสหกรณ์ปศุสัตว์สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรรายย่อย โดยแยกออกเป็นกิจกรรมย่อย 2 กิจกรรม คือ

1. กิจกรรมย่อยที่ 1 ศูนย์จำหน่ายเนื้อสุกรคุณภาพดีราคายุติธรรมของสหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำอะเซียงเทรา จำกัด
2. กิจกรรมย่อยที่ 2 การเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากเนื้อสุกรแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรรายย่อย
3. ระยะเวลาในการดำเนินกิจกรรม

การดำเนินกิจกรรมใช้เวลา 12 ปี โดยเริ่มตั้งแต่ ปี 2552 ถึงปี 2563

### 1. กิจกรรมย่อยที่ 1

ศูนย์จำหน่ายเนื้อสุกรคุณภาพดี ราคายุติธรรม ของสหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำอะเซียงเทรา จำกัด

### 2. ผู้รับผิดชอบและผู้ดำเนินการกิจกรรม

สหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำอะเซียงเทรา จำกัด จังหวัดอะเซียงเทรา

- หน่วยงานให้ความช่วยเหลือทางวิชาการและที่ปรึกษากิจกรรม

- 1) สถาบันสุวรรณวาทกสิกิจเพื่อการคั่นคว่ำและพัฒนาปศุสัตว์และผลิตภัณฑ์สัตว์
- 2) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กำแพงแสน โดยศูนย์คั่นคว่ำและพัฒนาวิชาการอาหารสัตว์

- ผู้ให้การสนับสนุนกิจกรรม

- 1) กรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
- 2) กรมปศุสัตว์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

### 3. หลักการและเหตุผล

ปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นก่อให้เกิดข้อจำกัดในการรวมกลุ่มก่อตั้งกลุ่มสหกรณ์และต่อเนื่องมาถึงการจัดเสนอกิจกรรมผลิต และจำหน่ายเนื้อสุกรคุณภาพจากผู้ผลิตสู่ผู้บริโภคโดยตรงในราคายุติธรรม โดยมีปัญหาและข้อจำกัดต่างๆ จากปัจจัย ดังนี้

#### กรณีราคาสุกรตกต่ำ

1. ในการเลี้ยงสุกรที่ผ่านมา ราคาสุกรในสวนของผู้ผลิตนั้น ราคาที่ได้ส่วนใหญ่จะอยู่ในระดับที่พอเลี้ยงตัวเองได้ จะมีบางช่วงที่พอมีกำไรบ้างแต่ก็น้อยครั้ง ในช่วงที่ขาดทุน เกษตรกรก็ต้องทนรับและต้องรับให้ได้ และทุกๆครั้งที่เกษตรกร ต้องผ่านสถานการณ์นั้นมาอย่างบอบช้ำ แต่ที่หนักกว่าราคาของสุกรตกต่ำ คือการกดราคาของพ่อค้าคนกลาง และ ที่สำคัญคือการทำที่ไม่มีพ่อค้าเข้ามาจับสุกรไปจำหน่าย ทำให้เกษตรกรต้องยืดเวลาเลี้ยงสุกรให้ยาวนานขึ้นทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น คุณภาพซากลดลงราคาขายก็ต่ำลง และที่หนักที่สุดเกษตรกรไม่มีเงินหมุนเวียนภายในฟาร์ม จนต้องกู้หนี้ยืมสิน หรือไม่ก็ต้องยอมขายสุกรในราคาพ่อค้าคนกลางกำหนด ซึ่งส่วนใหญ่จะได้ราคาที่ต่ำมากๆ จนทำให้เกษตรกรรายย่อยส่วนใหญ่ขาดทุนจนต้องเลิกฟาร์มไป

2. ปัญหาราคาสุกรหน้าฟาร์มไม่มีความมาตรฐานสอดคล้องกับต้นทุนการผลิตจริง อันเนื่องจากเกษตรกรไม่สามารถที่จะกำหนดราคาขายเองได้ บางครั้งต้นทุนการผลิตสูงแต่ราคาขายที่หน้าฟาร์มต้องขายในราคาที่ขาดทุน ซึ่งเกษตรกรจำต้องขายสุกรออกไปเนื่องจากข้อจำกัดหลายๆด้าน ทั้งในด้านน้ำหนักสุกร ถ้าน้ำหนักเกินไซน์ ราคาที่ขายจะได้ในราคาที่ต่ำลง หรือยิ่งเลี้ยงนานวันขึ้นสุกรก็กินมากขึ้น อาหาร ที่กินเข้าไปแทนที่จะนำไปสร้างเนื้อแดงกลับไปสร้างเป็นไขมัน ทำให้ต้นทุนสูงขึ้นคุณภาพซากลดลงราคาขายก็ลดลงตามไปด้วย

3. ในระยะ 4-5 ปีที่ผ่านมาการทำตลาดของผู้ผลิตรายใหญ่ ได้เข้ามากำหนดทิศทางการตลาด จากส่งให้ผู้ค้ารายย่อยมาเน้นทำตลาดเองเพิ่มขึ้น ทั้งการจำหน่ายเนื้อสุกรสด และผลิตภัณฑ์จากเนื้อสุกร รวมทั้งได้มีการทำตลาดในการส่งเนื้อสุกรให้กับผู้ค้าที่เคยค้าส่งกับกลุ่มเกษตรกรในราคาส่งที่ถูกกว่า ซึ่งผู้ผลิตรายใหญ่อาศัยความได้เปรียบทั้งต้นทุนการผลิต เครือข่าย และที่สำคัญคือเงินทุนที่ผู้ผลิตรายใหญ่สามารถที่จะกำหนดตลาดให้ราคาสุกรตกต่ำ โดยในบางช่วง อาจจะไปปล่อยเนื้อสุกรออกมาในราคาต่ำกว่าทุน เพื่อลดปริมาณของผู้ผลิตรายย่อยที่สายป่านไม่ยาว จนไม่สามารถแข่งขันในตลาดได้ ทำให้ต้องขาดทุนเลิกการกันไป เมื่อผู้ผลิตรายย่อยลดลง ส่งผลให้จำนวนหมูลดลง การแข่งขันในตลาดลดลง ผู้ผลิตรายใหญ่สามารถกำหนดราคาขายได้ ก็จะไปคืนทุนและทำกำไรจากการกำหนดราคาที่สูงขึ้นภายหลัง

4. การทำตลาดในอนาคต เกษตรกรผู้ผลิตไม่สามารถที่จะเป็นเพียงผู้ผลิตในชั้นปฐมภูมิเพียงอย่างเดียวได้ เกษตรกรในอนาคตต้องมีการผลิตสินค้า แปรรูปสินค้าเป็นผลิตภัณฑ์ และต้องมีความเชี่ยวชาญในการทำตลาด ต้องค้าขายครบวงจร เกษตรกรรายย่อยถึงจะสามารถแข่งขันต่อสู้ในรูปแบบการตลาดในอนาคตได้

#### กรณีสุกรหน้าเชียงใหม่ราคาสูง

จากปัจจัยต่างๆที่ทำให้เกิดการผันผวนของราคาสุกรจากราคาตกต่ำในปี 2549 - 2550 ที่มีราคาจำหน่ายหน้าเชียง ก.ก. ละ 80 - 90 บาท จนมาถึงราคาจำหน่ายสุกรหน้าเชียงใหม่สูงขึ้นถึง ก.ก. ละ 100 - 120 บาทในต้นปี 2551 มีสาเหตุมาจาก

1. การเลิกเลี้ยงสุกรของเกษตรกรรายย่อยจำนวนมาก ที่เนื่องมาจากราคาสุกรตกต่ำในช่วง ปี 2549 - 2550 จนไม่สามารถประกอบกิจการต่อไปได้จึงต้องเลิกเลี้ยงในที่สุด
2. การเกิดโรคระบาด PED อย่างรุนแรง ทำให้ตัดวงจรการผลิตสุกรไปเป็นจำนวนมาก
3. การที่สามารถส่งออกสุกรสู่ประเทศเพื่อนบ้านได้ ในราคาที่สูง ทำให้ดึงราคาสุกรภายในประเทศสูงขึ้น

จากปัจจัยต่างๆที่กล่าวมาข้างต้นที่เกิดขึ้นในเวลาพร้อมๆกัน อีกทั้งต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นจากการขึ้นราคาของวัตถุดิบอาหารสัตว์ จึงส่งผลให้ราคาสุกรที่หน้าเชียงใหม่สูงขึ้น จาก ก.ก.ละ 80 - 90 บาท เป็น 115 - 120 บาทภายในระยะเวลาแค่ 1 - 2 เดือน ถึงแม้ว่าราคาเนื้อสุกรที่หน้าเชียงใหม่จะสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว แต่ส่วนต่างของกำไรของเกษตรกรรายย่อย ที่เป็นผู้ผลิตตัวจริงก็ยังคงไม่ได้รับอย่างเต็มเม็ดเต็มหน่วย ผลกำไรส่วนต่างยังคงตกเป็นของพ่อค้าคนกลางเป็นส่วนใหญ่ แม้ว่าราคาสุกรหน้าฟาร์มจะสูงถึง 58 - 60 บาทต่อ ก.ก. ก็ตาม แต่ราคาต้นทุนในการผลิตก็สูงขึ้นตามอย่างต่อเนื่อง ราคาวัตถุดิบอาหารสัตว์สูงขึ้นเป็นอย่างมาก ( ต้นทุนการผลิต 56 บาท ต่อ ก.ก., มี.ค. 51 ) ดังนั้นถึงแม้ราคาสุกรหน้าเชียงใหม่สูงขึ้น แต่เกษตรกรผู้ผลิตสุกรรายย่อยก็ประสบกับปัญหาและข้อจำกัดต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. จากการขึ้นราคาของเนื้อสุกรสดของเชียงใหม่ในตลาดส่งผลให้เกิดความเดือดร้อนต่อผู้บริโภคจำนวนมากจนรัฐบาลได้มีมาตรการออกมาเป็นข้อกำหนดหลายๆอย่าง เพื่อควบคุมราคาเนื้อสุกรสดหน้าเชียงใหม่เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนของผู้บริโภคแต่มาตรการดังกล่าวไม่ได้แก้ปัญหาตามกลไกทางการตลาด ข้ายังส่งผลกระทบต่ออย่างรุนแรงให้เกษตรกรผู้ผลิตสุกรรายย่อยที่ต้องถูกกดราคาสุกรหน้าฟาร์มจากพ่อค้าคนกลาง ดังนั้นถ้า

สหกรณ์เป็นตัวกลางทางการตลาดแทนผู้ผลิตสุกรรายย่อย โดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง ก็สามารถที่จะจำหน่ายเนื้อสุกรสดในราคาที่ต่ำลงตามราคาที่รัฐบาลกำหนดเพื่อช่วยบรรเทาความเดือดร้อนของผู้บริโภค และไม่ส่งผลกระทบต่อเนื้อต่อราคาจำหน่ายสุกรหน้าฟาร์มของเกษตรกรรายย่อยอีกด้วย

2. เมื่อราคาเนื้อสุกรสดหน้าเขียงสูงขึ้น ส่งผลกระทบให้การซื้อเนื้อสุกรของผู้บริโภคลดปริมาณลง เนื่องจากกำลังซื้อลดลง การไม่ซื้อเพื่อเก็บไว้ล่วงหน้า ทำให้ถึงแม้ว่าจำนวนสุกรในสายการผลิตจะลดลง แต่ความต้องการก็ลดลงด้วย ฉะนั้นเมื่อการผลิตสุกรเข้าสู่ระบบ ถ้าไม่มีการแก้ปัญหาในแนวทางที่ถูกต้อง การเตรียมการจัดการในการวางแผนการผลิตไม่ดี อาจทำให้เกิดปัญหาอย่างรุนแรงต่อผู้เลี้ยงสุกรรายย่อยในอนาคต และจำต้องเลิกเลี้ยงไปในที่สุดอย่างเช่นที่ผ่านมา

3. ถ้าก่อนหน้านี้จะเกิดปัญหาเนื้อสุกรหน้าเขียงราคาสูง ทางรัฐบาลได้มีการสนับสนุนให้สหกรณ์ ผู้เลี้ยงสุกรรายย่อยมีความเข้มแข็งมีช่องทางการตลาดที่เป็นระบบ การแก้ปัญหาเนื้อสุกรหน้าเขียงราคาสูงก็จะง่ายขึ้น โดยไม่จำเป็นต้องไปลดราคาหน้าเขียงของพ่อค้าคนกลาง ปลอ่ยให้ราคาจำหน่ายเป็นไปตามกลไกการตลาด แต่อาจจะขอความร่วมมือกับสหกรณ์ที่ทางรัฐบาลได้วางรากฐาน และช่วยให้มีความเข้มแข็งทางการตลาด เข้ามาช่วยในการจำหน่ายเนื้อสุกรสดในราคาพิเศษ ในช่วงที่เกิดวิกฤตราคาเนื้อสุกรสูง เพื่อบรรเทาความเดือดร้อนของผู้บริโภคในบางครั้ง บางคราว ก็จะได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดี

ฉะนั้นจากปัญหาต่างๆที่อ้างอิงมาข้างต้น จึงได้เกิดการรวมกลุ่มกันของเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรรายย่อย เสนอกิจกรรมเปิดตลาดเพื่อจำหน่ายเนื้อสุกรสด และแปรรูปครบวงจร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อผลิตและจำหน่ายสุกรครบวงจร และก่อนที่จะเสนอกิจกรรมขึ้นมานั้น ได้มีการรวมกลุ่มเกษตรกรรายย่อยทดลองทำการตลาดในการจำหน่ายสุกรครบวงจร โดยคณะกรรมการส่วนใหญ่เป็นกลุ่มสมาชิกของสหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา ได้ทำการจัดจำหน่ายเนื้อสุกรสด โดยมีการจัดจ้างโรงเชือดที่มาตรฐานเชือดสุกรซิกส่งให้เพื่อเป็นแหล่งผลิตเนื้อสุกรสด ส่วนแหล่งต้นตอของสุกรก็ได้รับความร่วมมือจากกลุ่มสมาชิก โดยมีการจัดสรรตารางคิวจับสุกรในกลุ่มสมาชิก กระจายกันไปตามความเหมาะสม ได้มีการแบ่งหน้าที่ในการรับผิดชอบงานในแต่ละตำแหน่ง เริ่มตั้งแต่ ฝ่ายจัดคิวจับสุกรจากฟาร์มส่งโรงเชือด ฝ่ายจัดการร่วมกับโรงเชือด ฝ่ายจำหน่ายเนื้อสุกรสด โดยแต่ละฝ่าย จะมีคณะกรรมการรับผิดชอบในแต่ละหน้าที่ของงาน และได้ทำการตลาดเปิดทดลองขายในเดือนธันวาคม 2549

ซึ่งในการเริ่มต้น เป็นช่วงที่ราคาสุกรมีราคาตกต่ำ และเกิดปัญหาไม่มีพ่อค้าคนกลางมาจับ โดยมีราคาขายที่หน้าฟาร์ม ก.ก.ละ 29 บาท ทางกลุ่มได้ช่วยสมาชิกโดยให้ราคาหน้าฟาร์ม ก.ก.ละ 30 บาท และเชือดส่งฝ่ายขายในราคาซาก ก.ก.ละ 38 บาท และในช่วงที่สุกรราคาตกต่ำในครั้งนี้ ทางกลุ่มได้เปิดแคมเปญ **เนื้อสุกรคุณภาพ ราคาถูก 2 ก.ก. 100 บาท** เป็นกลุ่มแรก และทำให้สามารถกระจายสุกรที่คั่งค้างอยู่ในฟาร์มของกลุ่มสมาชิกที่มีจำนวนมากอีกทั้งมีน้ำหนักเกินไซส์ ให้สามารถกระจายออกสู่ตลาดโดยไม่ต้องรอพ่อค้าคนกลาง และสมาชิกในกลุ่มมีเงินสดเข้ามาหมุนเวียนทำการผลิตสุกรต่อเนื่องไปได้

จากการดำเนินงานในการผลิตสุกรครบวงจร ทางกลุ่มได้ทดลองทำการตลาดหลากหลายรูปแบบ เช่น จำหน่ายโดยการเปิดเขียงเอง จำหน่ายให้กับร้านอาหารโดยตรง จำหน่ายในพื้นที่ตลาดนัดเปิดท้าย รวมทั้งเปิดตลาดจำหน่ายให้กับบริษัท พนักงานโรงงาน โดยขอความร่วมมือผ่านทางสหกรณ์โรงงาน จากผลงานที่ผ่านมาเริ่มตั้งแต่ เดือนธันวาคม 2549 ถึง เดือนเมษายน 2550 เป็นระยะเวลากว่า 5 เดือน ทางกลุ่มได้สังเกตเห็นถึงความเป็นไปได้ และเห็นโอกาสทางการตลาด ผลดี ผลเสียที่เกิดขึ้น จึงได้รวบรวมกลุ่มสมาชิก จัดการประชุมกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกร และคณะกรรมการได้สรุปผลงานที่ผ่านมา เสนอข้อดี ข้อเสีย ความเป็นไปได้ในอนาคตให้กับกลุ่มสมาชิกได้รับทราบ ได้มีการเสนอให้มีการจัดทำกิจกรรม เสนอกับกระทรวงเกษตรและสหกรณ์เพื่อของบประมาณในการทำตลาดอย่างจริงจังและยั่งยืน

#### 4. วัตถุประสงค์



1. เป็นการรวมกลุ่มของผู้ผลิตสุกร ที่เดิมเป็นเพียงผู้ผลิตแบบปฐมภูมิ ให้มีการรวมกลุ่มเพื่อที่จะผลิตและจำหน่ายสุกรครบวงจร
2. เป็นการรวมกลุ่มกันเพื่อที่จะให้เกิดความแข็งแกร่งสามารถที่จะมีฐานกำลังในการต่อรอง ในการผลิตและจำหน่ายสุกร
3. เพื่อลดความกดดันจากพ่อค้าคนกลางที่เข้ามากดราคาซื้อสุกรหน้าฟาร์มในราคาที่ต่ำกว่าราคาตลาดจริง และโดยเฉพาะลดความกดดันจากปัญหาที่ไม่มีพ่อค้าคนกลางเข้ามาจับสุกรในช่วงราคาตกต่ำ
4. เป็นการรวมกลุ่มเพื่อสามารถติดต่อ ประสานงานภายในกลุ่ม เพื่อความสะดวกในการควบคุมพัฒนาคุณภาพ ปริมาณการผลิตให้ไปในทิศทางเดียวกันรวมทั้งให้พอเพียงกับความต้องการของตลาดอย่างแท้จริง

## 5. เป้าหมาย

1. ในระยะ 1-2 ปีแรกเน้นในการทำตลาดในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียงให้มีฐานลูกค้าที่แน่นอนและจะค่อยๆเน้นในส่วนของการเปิดตลาดใหม่ ที่มีการแข่งขันต่ำและจะต้องพัฒนาตลาดในส่วนนี้ให้เป็นตลาดหลักในอนาคตให้ได้
2. จะต้องเน้นเปิดตลาดในส่วนของกลุ่มตลาดใหม่ให้ได้มากที่สุดให้มีสัดส่วนของการเปิดกลุ่มตลาดใหม่มากกว่ากลุ่มตลาดเก่า เพื่อลดความเสี่ยงในการแข่งขัน รวมทั้งเป็นการนำความได้เปรียบมาใช้ให้เกิดประโยชน์มากที่สุด และต้องเป็นผู้นำในการทำตลาดของกลุ่มตลาดใหม่ทั้งหมด
3. สร้างให้สหกรณ์มีความแข็งแกร่งและมีพลังในการต่อรอง ทั้งการผลิตและจัดจำหน่ายสุกรสามารถสร้างระบบและรูปแบบที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับทั้งจากกลุ่มสมาชิกและสังคมภายนอก
4. เป็นแหล่งผลิตและจัดจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพ มาตรฐานสูงเป็นที่ยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาด

## 6. ขอบเขตและวิธีการดำเนินงาน

ดำเนินงานจัดสร้างโรงฆ่าสัตว์ และจัดตั้งศูนย์กลางการผลิตและการตลาดในเขตจังหวัดฉะเชิงเทราและกระจายจุดเสนอขายในเขตพื้นที่ใกล้เคียงขยายออกจากศูนย์กลางไม่เกิน 200 กม. โดยมีวิธีดำเนินการดังนี้

1. สหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด ทำการสร้างโรงฆ่าสัตว์ ขนาดกำลังผลิต 40 ตัว/วัน เพื่อผลิตเนื้อสุกรที่มีความสะอาด ปลอดภัย จำหน่าย และแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์จำหน่าย
2. จัดคิวสุกรจากสมาชิกสหกรณ์นำสุกร เพื่อทำการแปรรูป และในการเริ่มต้นทำการตลาด ในระยะแรก ทางกลุ่มได้ทดลองการตลาดหลายรูปแบบ ทั้งการทำตลาดที่มีการแข่งขันสูง เช่น การเปิดเชียงใหม่ตลาดสด การเปิดเชียงใหม่แหล่งชุมชน และ มีการทำการตลาดในกลุ่มตลาดใหม่ เช่น เปิดตลาดในกลุ่มพนักงานโรงงาน โดยขอความร่วมมือจากกลุ่มสหกรณ์โรงงาน ให้เป็นศูนย์กลางกระจายสินค้าให้กับพนักงาน หรือกลุ่มสมาชิก จากการทำการตลาด ทางกลุ่มได้พบทั้งปัญหาและโอกาสทางการตลาด
3. ทำการตลาดในกลุ่มตลาดที่มีการแข่งขันสูง เช่น เชียงใหม่ตลาดสด เชียงใหม่แหล่งชุมชน เชียงใหม่ตลาดเปิดท้าย การขายส่งให้กับร้านอาหาร (บริการส่งถึงร้าน) การขายสุกรซีกให้กับเชียงใหม่ และอื่นๆ จากการทำการตลาดที่ผ่านมา โอกาสการตลาดของกลุ่มนี้ ทางกลุ่มพบกับปัญหามากมาย เช่น การแข่งขันด้านราคา คุณภาพของเนื้อสุกร ประสบการณ์ของผู้ค้า กลุ่มลูกค้าประจำ แต่ในปัญหา ก็พบว่ายังมีโอกาสทางการตลาดให้สามารถแทรกเข้าไปได้ จากทั้งคุณภาพสินค้า ราคา

และการบริการ ทางกลุ่มได้วิเคราะห์เหตุและผลของปัญหาและได้หาวิธีการแก้ไขพร้อมทั้งหาช่องทางการตลาดเพื่อกระจายสินค้าในกลุ่มดังกล่าวนี้ พบว่า

1.1 **คุณภาพสินค้า** โดยเฉพาะเนื้อสุกรนั้นแต่ละแหล่งไม่มีความนิ่งในด้านคุณภาพซาก บางแหล่งอาจมีไขมันเยอะ บางแหล่งเนื้อแฉะ รวมถึงคุณภาพเนื้อที่มีผลจากการเชือดและชำแหละไม่ถูกวิธี ทางกลุ่มได้มีการแก้ไขปัญหาในส่วนนี้ได้ง่ายกว่าทางเขียงเพราะเราสามารถทราบถึงต้นตอของแหล่งผลิตและสามารถแก้ไขปัญหาจากแหล่งต้นตอได้ เช่น เนื้อมีมันเยอะเกิดจากอะไร ถ้าเกิดจากสายพันธุ์ ทางกลุ่มจะทำการแก้ไขโดยการลดราคาซื้อที่หน้าฟาร์มตามเกรดของสุกร และจะแจ้งให้ทางสมาชิกแหล่งต้นตอให้มีการพัฒนาสายพันธุ์ให้ดีขึ้นกว่าเดิม แต่ถ้าเป็นเหตุจากสูตรอาหาร ก็ต้องแจ้งให้สมาชิกเปลี่ยนแปลงสูตรอาหารให้เหมาะสม ซึ่งการแก้ไขปัญหาเหล่านี้ทางกลุ่มมีความสะดวกและรวดเร็วกว่าคู่แข่งอื่น ที่ไม่อาจทราบแหล่งต้นตอของเนื้อสุกร หรือถ้าทราบก็ไม่สามารถตกลงคุยกันโดยตรงได้

1.2 **ราคา** ทางกลุ่มสหกรณ์ก่อตั้งขึ้นจากกลุ่มผู้เลี้ยงสุกรโดยตรงและเน้นในการทำตลาดครบวงจร โดยให้ผ่านพ่อค้าคนกลางน้อยที่สุด และส่วนใหญ่จะเน้นทำตลาดเอง เพราะฉะนั้นต้นทุนการผลิตเนื้อสุกรก็จะต่ำกว่า สามารถตั้งราคาขายให้ต่ำกว่าราคาตลาด ที่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ทำให้การแข่งขันสามารถทำได้ง่ายขึ้น และอีกอย่าง ในการทำการตลาดของสมาชิกในกลุ่ม ได้มีข้อตกลงกันนโยบายหลักในการทำตลาดไว้ว่า จะไม่เน้นในการทำกำไรจากการขายเนื้อสุกร แต่จะเน้นการทำตลาด เพื่อกระจายสุกรออกจากฟาร์มให้มีความต่อเนื่อง ลดความกดดันจากการไม่เข้ามาจับสุกรของพ่อค้า คนกลาง และสามารถมีเงินหมุนเวียนเข้าสู่ฟาร์ม ให้ฟาร์มสามารถดำเนินธุรกิจต่อเนื่องต่อไปได้ ซึ่งถือได้ว่าเป็นนโยบายหลัก และ เอื้อต่อการทำการตลาดโดยที่ไม่เน้นผลกำไร - ขาดทุนมากเกินไป สามารถตั้งราคาขายได้ง่าย การแข่งขันทางการตลาดก็จะง่ายและรวดเร็วขึ้น

1.3 **การบริการ** การแข่งขันในการตลาดเรื่องการบริการถือว่าเป็นปัจจัยสำคัญ และส่งเสริมการขายให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ขายสินค้าได้มากขึ้น ความสัมพันธ์ต่อเนื่องมีผลต่อการติดต่อซื้อ - ขายในระยะยาว ซึ่งในส่วนนี้ทางกลุ่มถือว่ามีความได้เปรียบ ทั้งจากสมาชิกกลุ่มที่มีจำนวนมาก ความสัมพันธ์ต่อเนื่องจากจำนวนสมาชิก ก็มีผลต่อฐานลูกค้าที่มากขึ้นตามไปด้วย และอีกทั้งในการจัดการด้านการตลาดทางกลุ่มได้จัดการตลาดในรูปแบบบริษัท มีทีมงานขายชัดเจน มีการส่งเสริมการตลาด มีการขอความร่วมมือกับทางราชการในการช่วยเปิดตลาด ซึ่งถือเป็นข้อได้เปรียบชัดเจนกับกลุ่มคู่แข่งอื่นที่เป็นเอกชน

3. **ทำการตลาดในกลุ่มตลาดใหม่** จากการทดลองทำการตลาดโดยทางกลุ่ม ได้นโยบายหลักจาก กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์ ส่งผ่านมายังกรมส่งเสริมสหกรณ์ และสหกรณ์จังหวัดฉะเชิงเทรา ตามลำดับ โดยมีนโยบายในการแก้ไขปัญหาเนื้อสุกรตกต่ำโดยส่งเสริมให้ผู้เลี้ยงสุกร ให้มีการผลิตสุกรให้ได้คุณภาพและต้องทำการผลิตแบบครบวงจร โดยในการเปิดตลาดให้เน้นเปิดตลาดที่มีการแข่งขันน้อย และควรเน้นเปิดตลาดใหม่ โดยมีกรมส่งเสริมสหกรณ์ ได้เข้ามามีส่วนร่วมในการส่งเสริมในการทำตลาดส่วนนี้อย่างจริงจัง และจากนโยบายหลักนี้ ทางกลุ่มได้ร่วมกับกรมส่งเสริมสหกรณ์ และสหกรณ์จังหวัดฉะเชิงเทรา ทดลองเปิดตลาดในกลุ่มบริษัท และโรงงาน โดยได้รับการเชื่อมต่อกับเครือข่าย ระหว่างทางกลุ่มสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกร กับ ทางกลุ่มสหกรณ์โรงงาน ทางกลุ่มผู้เลี้ยงสุกรได้ติดต่อซื้อ - ขาย เนื้อสุกรคุณภาพและราคา ยุติธรรม กับทางกลุ่มสหกรณ์โรงงาน โดยให้ทางกลุ่มสหกรณ์โรงงานแต่งตั้งตัวแทนในการรับและกระจายสินค้าสู่กลุ่มสมาชิก ซึ่งก็คือกลุ่มพนักงานโรงงานแห่งนั้น โดยทางกลุ่มผู้ผลิตได้ส่งชิ้นส่วนเนื้อในรูปแบบแพคเกจจิ้งสุญญากาศ แพคเกจจิ้งราคาเดียวคือ แพคเกจจิ้ง 50 บาทโดยในแต่ละแพคเกจจิ้งจะแยกในแต่ละชนิดสินค้าตามที่ได้รับออเดอร์มา เช่น เนื้อแดง เนื้อสามชั้น ตับ เป็นต้น และในการแพคเกจจิ้งของสินค้า และ ราคาสินค้าราคาเดียว (แพคเกจจิ้ง 50 บาท ) ขึ้นอยู่กับชนิดสินค้า เช่น

เนื้อแดง ก.ก. ละ 120 บาท ก็จะแพคเนื้อแดง 416 กรัม

เนื้อสามชั้น ก.ก. ละ 105 บาท จะแพคเนื้อสามชั้น 476 กรัม เป็นต้น

จากการทดลองรูปแบบการตลาดในกลุ่มนี้ ได้มีการพัฒนาหลายขั้นตอน ทั้งด้านการแพคเก็บจิ้ง การตั้งราคาขาย รูปแบบการขนส่ง การรับ - ส่งออเดอร์ และทางกลุ่มได้สรุปในการทำตลาดกลุ่มนี้ถือว่าค่อนข้างประสบผลเป็นที่น่าพอใจและคงจะต้องมีการปรับปรุงพัฒนาในส่วนต่างๆให้ดีขึ้น เพื่อจะได้จัดเป็นตลาดหลักในอนาคตต่อไป

**การจัดการระบบภายในโรงฆ่าสัตว์** ประกอบด้วยคณะกรรมการฝ่ายต่าง ๆ และพนักงานดังนี้

1. หัวหน้าโรงงานฆ่าสัตว์ 1 ตำแหน่ง	เงินเดือน	7,500 บาท
2. พนักงานโรงงานฆ่าสัตว์และตัดแต่งซากสุกร		
5 ตำแหน่ง ๆ ละ 6,000 บาท	รวม	30,000 บาท
3. หัวหน้าฝ่ายขาย 1 ตำแหน่ง	เงินเดือน	7,500 บาท
4. พนักงานขาย 2 ตำแหน่ง ๆ ละ 6,000 บาท	รวม	12,000 บาท
5. ผู้จัดการควบคุมระบบภายในทั้งหมด 1 ตำแหน่ง	เงินเดือน	15,000 บาท

**ขั้นตอนการผลิตและจำหน่าย**

จัดหาสุกร / จัดคิวจับสุกรส่งโรงฆ่าสัตว์ / ชั่งน้ำหนัก / จับสุกรส่งโรงฆ่าสัตว์ การเชือดสุกร / ตรวจสอบคุณภาพซากสุกร / ตัดแต่งซากสุกร / ชั่งน้ำหนักซาก / จำหน่ายซาก/จัดเก็บซาก หรือขึ้นส่วนสุกรเข้าห้องเย็น

หน้าที่การจัดการ

1. จำหน่ายซากสุกรซีก
  2. จำหน่ายซากสุกรโดยจัดการแบ่งขายเป็นชิ้นส่วน
    - 2.1 ขายในส่วนของตลาดที่มีการแข่งขันสูง เช่น เชียงใหม่ตลาดสด เชียงใหม่ตลาดนัด เชียงใหม่แหล่งชุมชน การขายส่งตรงกับร้านอาหาร
    - 2.2 ขายในส่วนของตลาดใหม่ กลุ่มพนักงานโรงงาน กลุ่มบริษัท กลุ่มสหกรณ์ ต่าง ๆ ทั้งของบริษัทและสหกรณ์ของราชการ
2. ราคาขาย / ขนาดบรรจุ
  - 2.1 ราคาขายสุกรซีก จะมีการตั้งราคามาตรฐานดังนี้  
ราคาสุกรหน้าฟาร์ม + ค่าการจัดการของโรงฆ่าสัตว์ ( 200 บาท ) + ค่าการตลาดเพิ่มจากราคาสุกรหน้าฟาร์ม กิโลกรัมละ 1 บาท เช่น  
ราคาสุกรหน้าฟาร์ม ก.ก. ละ 60 บาท น้ำหนักสุกร 100 ก.ก.  
ราคาขายสุกรซีกคือ  $60 \times 100 + 200 + 100 = 6,800$  บาท เป็นต้น
  - 2.2 ราคาขายสุกรในรูปแบบชิ้นส่วน  
รูปแบบการแพคเก็บจิ้งแบบสุญญากาศ ราคาต่อแพค 50 บาท  
การกำหนดราคา / ขนาดเป็นไปตามกลไกของตลาดและ / หรือ อาจจะต่ำกว่าราคาตลาด 5 - 10 บาท / กิโลกรัม
3. ประมาณการยอดขาย แบ่งเป็น 2 ส่วนคือ
  - 3.1 ตลาดสุกรซีก ยอดขาย / วัน วันละ 10 - 15 ตัว
  - 3.2 ตลาดสุกรในรูปแบบชิ้นส่วน วันละ 10 - 25 ตัว

\*\*\*\* เป้าหมายการผลิต ต่ำสุด ประมาณ วันละ 20 ตัว  
 เป้าหมายสูงสุด (ภายในระยะเวลา 3 ปี) ประมาณวันละ 40 ตัว  
 \*\*\*\*\* การปฏิบัติงาน 24 วัน / 1 เดือน

**7. งบประมาณ 5,400,000.- บาท ขอรับการสนับสนุนจากกองทุนฯ ดังนี้**

7.1 ขอสนับสนุนเป็นเงินยืมปลอดดอกเบี้ย เป็นเงิน 4,400,000.- บาท  
 ก่อสร้างโรงฆ่าสัตว์ กำลังผลิต 40 ตัว/วัน

ปลอดชำระคืนเงินต้น 2 ปี ระยะเวลา 12 ปี ชำระคืนปีละ 440,000.- บาท ตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป

7.2 ขอสนับสนุนเป็นเงินทุนหมุนเวียนปลอดดอกเบี้ย เป็นเงิน 1,000,000.- บาท

ปลอดชำระคืนเงินต้น 2 ปี ระยะเวลา 12 ปี ชำระคืนปีละ 100,000.- บาท ตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป

**มีรายละเอียดดังต่อไปนี้**

ปีที่1 ปีที่ 2 ปีที่ 3 ปีที่ 4 ปีที่ 5 ปีที่ 6 ปีที่ 7 ปีที่ 8 ปีที่ 9 ปีที่ 10 ปีที่ 11 ปีที่ 12

รวม

1. ค่าอุปกรณ์ 4,400,000 - - - - - - - - - - - - -  
 - 4,400,000  
 2.เงินหมุนเวียน500,000 250,000 250,000 - - - - - - - - -  
 - 1,000,000  
 (ซื้อสุกรเข้าโรงฆ่าสัตว์)

**แผนการชำระเงินคืน**

หน่วย : บาท

เงินทุน	ปี ที่ 1	ปี ที่ 2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10	ปีที่11	ปีที่12	รวม
เงิน สนับสนุน สร้างโรง เชือด	-	-	440,000	440,000	440,000	440,000	440,000	440,000	440,000	440,000	440,000	440,000	4,400,000
เงิน สนับสนุน เงินทุน หมุนเวียน	-	-	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	1,000,000
รวม	-	-	540,000	540,000	540,000	540,000	540,000	540,000	540,000	540,000	540,000	540,000	5,400,000

รายละเอียดในการลงทุน หมวดวัสดุอุปกรณ์ เป็นเงิน 4,400,000 บาท

**1. การลงทุนในส่วนโรงฆ่าสัตว์**

* อาคารโรงเชือด 10*15 เมตร พร้อมห้องต่างๆ	2,000,000 บาท
* คอกพักสัตว์ก่อนเชือด	300,000 บาท
* อุปกรณ์และเครื่องมือสำหรับใช้ในโรงฆ่าสัตว์	200,000 บาท
* ระบบสายพานยกซาก	300,000 บาท
* อุปกรณ์สำนักงานและการติดต่อสื่อสาร	100,000 บาท
* ระบบบำบัดน้ำเสีย	100,000 บาท
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>3,000,000</b>

บาท

**2. ค่าอุปกรณ์การจัดการ**

* ห้องแช่แข็ง ขนาด กว้าง 3 เมตร ยาว 6 เมตร สูง 3 เมตร	550,000 บาท
* ค่าเครื่องแพคเจคจิ้ง สุญญากาศ	150,000 บาท
* ซี้อรถห้องเย็นเพื่อใช้ในการขนส่งสินค้า 1 คัน	650,000 บาท
* อุปกรณ์ต่าง ๆ เช่น มีด เขียง ฯลฯ	15,000 บาท
* ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำ ค่าขนส่ง	35,000 บาท
<b>รวมเป็นเงินทั้งสิ้น</b>	<b>1,400,000</b>

บาท

**รายละเอียดในการใช้เงินทุนหมุนเวียนในการผลิตเนื้อสุกร**

หน่วย : บาท

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3
เงินทุนหมุนเวียน ซื้อ สุกรหน้าฟาร์ม ราคากลาง ประมาณ 60 บาท / กก.	ผลิตเนื้อสุกร 20 ตัว / วัน (สต็อกสุกรล่วงหน้า 4 วัน รวม 80 ตัว) เป็นเงิน 480,000 บาท	ผลิตเนื้อสุกร 30 ตัว / วัน (สต็อกสุกรล่วงหน้า 4 วัน รวม 120 ตัว) เป็นเงิน 720,000 บาท	ผลิตเนื้อสุกร 40 ตัว / วัน (สต็อกสุกรล่วงหน้า 4 วัน รวม 160 ตัว) เป็นเงิน 960,000 บาท
เงินกู้ หมุนเวียน	500,000	250,000	250,000

**8. ระยะเวลาในการดำเนินกิจกรรม**

การดำเนินโครงการใช้เวลา 12 ปี โดยเริ่มตั้งแต่ ปี 2552 ถึงปี 2563

**9. ตัวชี้วัดผลสำเร็จ**

ปี 2552 สามารถช่วยเหลือในการระบายสุกรของสมาชิกออกสู่ตลาดอย่างน้อย

วันละ 20 ตัว / วัน และสามารถซื้อสุกรที่หน้าฟาร์มได้ราคาที่สูงกว่าพ่อค้าคนกลาง  
อย่างน้อย กก. ละ 1 บาท เพื่อเป็นการพยุงราคาของสุกรหน้าฟาร์ม กรณีที่ราคาสุกรกำลังตกต่ำ เพื่อป้องกันการ  
ผูกขาดและการกดราคาสุกรหน้าฟาร์มของพ่อค้าคนกลาง สัดส่วนการทำตลาด  
ทั้งตลาดที่มีการแข่งขันสูง : ตลาดใหม่มีอัตราส่วน 60 : 40 ตามลำดับ

**ปี 2553** สามารถช่วยเหลือในการระบายสุกรของสมาชิกออกสู่ตลาดอย่างน้อย  
วันละ 30 ตัว / วัน และสามารถซื้อสุกรที่หน้าฟาร์มได้ราคาที่สูงกว่าพ่อค้าคนกลาง  
อย่างน้อย กก. ละ 1 บาท เพื่อเป็นการพยุงราคาของสุกรหน้าฟาร์ม กรณีที่ราคาสุกรกำลังตกต่ำ เพื่อป้องกันการ  
ผูกขาดและการกดราคาสุกรหน้าฟาร์มของพ่อค้าคนกลาง และสามารถที่จะสร้างตลาดในกลุ่มตลาดใหม่  
คิดเป็น % / การผลิต 30 ตัว / วัน ประมาณ 70 % ของการผลิตทั้งหมด

**ปี 2554** สามารถช่วยเหลือในการระบายสุกรของสมาชิกออกสู่ตลาดอย่างน้อยวันละ 40  
ตัว / วัน และสามารถซื้อสุกรที่หน้าฟาร์มได้ราคาที่สูงกว่าพ่อค้าคนกลางอย่างน้อย กก. ละ 1 บาท เพื่อ  
เป็นการพยุงราคาของสุกรหน้าฟาร์ม กรณีที่ราคาสุกรกำลังตกต่ำ เพื่อป้องกันการผูกขาดและการกดราคาสุกร  
หน้าฟาร์มของพ่อค้าคนกลาง และสามารถที่จะสร้างตลาดในกลุ่มตลาดใหม่ คิดเป็น % / การผลิต 40 ตัว /  
วัน ประมาณ 70 % ของการผลิตทั้งหมด

## 10. การวิเคราะห์ SWOT

### ปัจจัยภายใน

#### จุดแข็ง

1. เนื่องจากการก่อตั้งกลุ่มสหกรณ์ ทางกลุ่มได้รวบรวมสมาชิกจากผู้เลี้ยงสุกรโดยตรง ทำให้  
สามารถลดต้นทุนสุกรที่ใช้ในการผลิตเพราะสามารถสั่งซื้อสุกรจากผู้ผลิตโดยตรงโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง
2. ผลิตรมภ์ที่ได้รับการรับรองจากกรมปศุสัตว์ ผ่านการตรวจสอบเริ่มตั้งแต่ที่ฟาร์มของกลุ่มสมาชิก  
ได้รับการรับรองเป็นหมูปลอดสารเนื้อแดง (ปลอดสารเบต้า-เอโกโรนิก) ทำให้ง่ายต่อการเปิดตลาด และได้รับ  
การยอมรับจากกลุ่มลูกค้า
3. เนื่องจากการรวมตัวจากสมาชิกจำนวนมาก ทำให้สะดวกในการมอบหมายงาน และขอ  
ความร่วมมือในการทำงานได้ง่ายและสะดวก สามารถกระจายงานให้กับสมาชิกแบ่งงานกันทำ เช่น ทีมงาน  
รับผิดชอบร่วมกับโรงเชือดมาตรฐาน ทีมงานขาย ทำให้การทำงานง่าย และบรรลุผลสำเร็จเร็วกว่าคู่แข่ง  
ที่ส่วนใหญ่เป็นการทำงานระบบครอบครัว
4. แหล่งต้นต่อสุกรที่นำเข้ามาเชือดส่วนใหญ่เป็นสุกรที่มาจากฟาร์มของกลุ่มสมาชิก กรณีที่สภาพ  
ซากสุกรมีปัญหา ทางกลุ่มสามารถที่จะแก้ปัญหาที่ต้นต่อได้อย่างรวดเร็ว และตรงประเด็น ทำให้สามารถลด  
ต้นทุน ลดความเสี่ยงได้ดีกว่าคู่แข่ง ที่ต้องสั่งสุกรจากพ่อค้าคนกลาง
5. เนื่องจากทางกลุ่มได้ตั้งนโยบายหลักในการผลิตเนื้อสุกร โดยไม่เน้นถึงผลกำไร ขาดทุนมาก  
เกินไป แต่จะเน้นเพื่อช่วยเหลือกลุ่มสมาชิกในการช่วยกระจายสุกรออกจากฟาร์มในกรณีราคาสุกรตกต่ำ และ  
ไม่มีพ่อค้าคนกลางเข้ามาจับ ทำให้สามารถตั้งราคา หรือออกแคมเปญต่างๆ เพื่อกระตุ้นยอดขายและสามารถ  
แข่งขันในตลาดได้ง่าย
6. กรณีที่ราคาเนื้อสุกรหน้าเชิงราคาสูง รัฐบาลสามารถที่ขอความร่วมมือในการที่จะจำหน่าย  
สินค้าราคาพิเศษได้ เพื่อช่วยบรรเทาความเดือดร้อนของผู้บริโภคในช่วงที่เกิดวิกฤตทางเศรษฐกิจ กำลังซื้อของ  
ผู้บริโภคลดลง

#### จุดอ่อน

1. เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่มีความถนัดเฉพาะในส่วนการผลิตในชั้นปฐมนูมิ เมื่อต้องมาผลิตสุกร

แบบครบวงจร โดยเฉพาะเรื่องการตลาดที่สมาชิกในกลุ่มไม่มีความถนัดและมีประสบการณ์น้อย ทำให้ในการเปิดตลาดทำไปได้ช้าและต้องมีการลองผิดลองถูก กว่าที่จะประสบผลสำเร็จ

2. การลงทุนในช่วงแรกที่ไม่เห็นผลกำไรชัดเจน ทำให้การรวบรวมทุนเพื่อใช้ลงทุนเพิ่มในส่วน of โรงเรือน อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ต่างๆเพื่อใช้ในการผลิตหรือส่งเสริมการตลาดเป็นไปอย่างยากลำบาก เพราะเมื่อยังไม่เห็นผลงานที่ชัดเจน สมาชิกส่วนใหญ่ยังลังเลที่จะเพิ่มหรือขยายการลงทุน ทำให้การลงทุนในช่วงแรกมีข้อจำกัด

3. ลักษณะการทำงานถึงแม้ว่าจะมีสมาชิกจำนวนมากสามารถที่จะแบ่งงานกระจายงานในกลุ่มสมาชิกฝ่ายก็จริง แต่ในช่วงแรกการบริหารจัดการยังไม่เป็นระบบที่ชัดเจน จนบางครั้งจำนวนคนที่มากก็อาจกลับกลายเป็นปัญหา ฉะนั้นจึงจำเป็นที่ต้องสร้าง และจัดระบบในช่วงเริ่มต้นให้เหมาะสม มีการแบ่งงาน มอบหมายงานให้ชัดเจน การดำเนินงานในช่วงแรกๆจึงจะผ่านไปด้วยดี

4. การลงทุนในขั้นแรกเป็นการลงทุนที่ไม่สูงมากนัก ทำให้การจัดเตรียมอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ในการผลิตไม่เพียงพอ ทำให้การผลิตอาจมีการติดขัด หรือไม่มีความสมบูรณ์ ของผลของการผลิตบ้างในบางครั้ง

## ปัจจัยภายนอก

### จุดแข็ง

1. เนื่องจากเป็นการก่อตั้งขึ้นเป็นรูปแบบสหกรณ์ จึงสามารถขอความร่วมมือจากหน่วยงานราชการ บริษัท ห้างร้าน หรือ โรงงาน ได้ง่ายและได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดี ทั้งในการจัดหาอุปกรณ์การผลิต ช่วยจัดระบบการทำงาน ช่วยในส่วนเรื่องการตลาดทั้งช่วยเปิดตลาดหรือเป็นตัวกลางกระจายสินค้าเอง ถือเป็นข้อได้เปรียบอย่างชัดเจนเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งที่ส่วนใหญ่เป็นเอกชนหรือระบบครอบครัว

2. ในการส่งเสริมการขายทางกลุ่มได้เน้นในเรื่องของการแพ็คเกจจิ้ง โดยใช้ระบบแพ็คเกจแบบสุญญากาศข้อได้เปรียบคือ

2.1 ผลิตภัณฑ์มีความสะอาด ได้มาตรฐาน

2.2 ความสะดวกในการซื้อใส่ห่อกลับบ้าน ไม่มีน้ำหรือเลือดไหลสกปรกเลอะเทอะ

2.3 ระบบสุญญากาศสามารถช่วยยืดอายุของผลิตภัณฑ์ให้สามารถเก็บรักษาได้ยาวนานขึ้น

เนื่องจากไม่มีอากาศที่จะช่วยกระตุ้นหรือขยายการเจริญเติบโตของเชื้อจุลินทรีย์ได้

2.4 มีความสวยงาม ความน่าเชื่อถือในตัวของผลิตภัณฑ์มีความมาตรฐาน และน่าซื้อ

2.5 ยกระดับสินค้าให้สามารถแข่งขันได้ง่ายและดีขึ้น

3. บางกลุ่มที่มีการทำตลาดเช่นในกลุ่มตลาดใหม่ มีการแพ็คเกจจิ้งแบบสุญญากาศที่มีความได้เปรียบคู่แข่ง และยังมี การตั้งราคาเพียงราคาเดียว คือราคาแพ็คเกจละ 50 บาท

### มีข้อได้เปรียบดังนี้

3.1 เพื่อความสะดวกในส่วนของผู้รับผิดชอบในการกระจายสินค้า ทั้งเรื่องจำนวนสั่งซื้อ การเก็บเงิน การทอนเงิน อีกทั้งการตั้งราคาก็ถือว่าไม่สูงนักต่อสินค้าแต่ละแพ็คเกจทำให้มีการซื้อ - ขายง่ายและสะดวกขึ้น เมื่อผู้กระจายสินค้ามีความสะดวกสบาย ก็จะทำให้เกิดการกระตุ้นและสนุกที่จะขายให้ได้มากขึ้น

3.2 ในตลาด ราคาสุกรมีการปรับเปลี่ยนราคาขายอยู่ตลอดเวลา แต่เมื่อเรากำหนดราคาขายเพียงราคาเดียว ก็จะทำให้ผู้รับกระจายสินค้าและกลุ่มลูกค้า ไม่ต้องสับสนกับการเปลี่ยนแปลงราคาอยู่ตลอดเวลาและสะดวกในการซื้อ - ขาย โดยเฉพาะในส่วนลูกค้าจะไม่ชะลอในการซื้อเมื่อราคาเปลี่ยนแปลงใน

ส่วนราคาที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้เป็นการส่งเสริมการขายและกระตุ้นการซื้อได้อีกแนวทางหนึ่ง และจัดเป็นข้อได้เปรียบในตลาดที่มีการแข่งขันสูง

รูปแบบการแพคเกจราคาเดียว (แพคเกจ 50 บาท) เมื่อมีการเปลี่ยนแปลงราคาสินค้า ดังที่ยกตัวอย่าง ดังนี้

เนื้อแดง ราคา ก.ก. ละ	90 บาท	ขนาดปริมาณแพคเกจ	556 กรัม
เนื้อแดง ราคา ก.ก. ละ	100 บาท	ขนาดปริมาณแพคเกจ	500 กรัม
เนื้อแดง ราคา ก.ก. ละ	120 บาท	ขนาดปริมาณแพคเกจ	416 กรัม เป็นต้น

4. ในการทำตลาดในส่วนของกลุ่มตลาดใหม่นั้น มีข้อได้เปรียบในการจัดการในการรับสั่งออเดอร์ เนื่องจากว่าในแต่ละโรงงานหรือบริษัทที่เข้าไปเสนอขายจะต้องมีการรับสั่งสินค้าล่วงหน้า 1 วัน เพื่อความสะดวกในการจัดเตรียมสินค้าให้ตรงตามออเดอร์ที่สั่ง ฉะนั้นทางกลุ่มจึงสามารถจัดการวางแผนผลิตเนื้อสุกสดได้เพียงพอกับความต้องการ โดยลดความเสี่ยงในเรื่องของการผลิตเนื้อสุกสดเกินความต้องการของตลาด ซึ่งจากการทำตลาดที่ผ่านมา พบว่าการที่ตลาดเกิดความต้องการเนื้อสุกสดในแต่ละครั้งนั้น นับว่าเป็นปัญหาใหญ่ และมีผลกระทบต่อผลกำไรขาดทุน ในการผลิตมากกว่าขั้นตอนใดๆในการจัดการทั้งหมด ดังนั้นถ้าทางกลุ่มสามารถทราบความต้องการของตลาดล่วงหน้าและผลิตให้พอดี โดยไม่ต้องคาดเดา ก็สามารถลดความเสี่ยงทางการตลาดและมีผลกำไรในการทำตลาดในรูปแบบนี้

#### จุดอ่อน

1. การตลาดที่มีการแข่งขันสูง ทางกลุ่มยังขาดประสบการณ์ในการทำตลาด อีกทั้งในการเริ่มต้น ต้นทุนการผลิตในบางขั้นตอนยังสูงกว่าคู่แข่ง เช่น ในส่วนของปริมาณการผลิตต่อครั้ง ทางกลุ่มมีการผลิตที่ยังมีจำนวนน้อยอยู่ ทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงกว่าคู่แข่งที่มีการผลิตต่อครั้งจำนวนมาก เนื่องจากทำตลาดมาก่อนและมีฐานลูกค้าที่มากกว่าทำให้อาจเป็นอุปสรรคต่อการแข่งขันในการทำตลาดที่มีการแข่งขันสูงได้

2. ในส่วนของขั้นตอนการผลิต ทั้งความมาตรฐาน ต้นทุน และประสบการณ์ของทีมผู้ผลิต รวมทั้งความพร้อมของอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต ในส่วนของคู่แข่งทางการตลาดได้มีการทำการผลิตมาก่อน และมีการลงทุนมาเรื่อยๆจนมีความพร้อมหรือความมาตรฐานที่สูงกว่า ในขณะที่ทางกลุ่มเพิ่งเริ่มต้นในการทำการผลิต อาจทำให้ต้องใช้ระยะเวลาและต้องมีการพัฒนาที่จะแข่งขันในการตลาดได้

3. ในการทำตลาดเนื้อสุกสดในปัจจุบัน ทางส่วนของรัฐบาลได้มีการเปิดการค้าเนื้อสุกเสรี ทำให้ในการทำตลาดของกลุ่มต้องมีการแข่งขันสูงขึ้น ทั้งกลุ่มเชียงใหม่ กลุ่มบริษัทผู้ผลิตสุกรรายใหญ่ และกลุ่มเชียงใหม่ที่มีทั้งพ่อค้าคนกลาง และเชียงใหม่มาจากเจ้าของฟาร์มที่ออกมาทำตลาดเองด้วย ทำให้การทำตลาดมีความเสี่ยงสูงและทำการตลาดยากขึ้น

4. ในปัจจุบันต้นทุนการขนส่งถือเป็นปัจจัยที่มีผลต่อต้นทุนการผลิตที่มีความสำคัญมาก ฉะนั้นในการผลิตของกลุ่มที่มีการผลิตในช่วงเริ่มต้นที่มีการผลิตจำนวนน้อยในแต่ละครั้ง รวมทั้งการขนส่งสินค้าไปสู่ตลาด อาจมีต้นทุนในการขนส่งต่อหน่วยสูงกว่าคู่แข่ง ทำให้โอกาสในการแข่งขันการตลาดน้อยลงและแข่งขันยากขึ้น

#### โอกาสทางการตลาด

1. มีความได้เปรียบจากการรวมตัวกันก่อตั้งเป็นรูปแบบสหกรณ์ ทำให้สามารถขอความร่วมมือจากส่วนราชการ บริษัท โรงงาน ทำให้เปิดตลาดใหม่ที่คู่แข่งที่เป็นรูปแบบเอกชน หรือรูปแบบระบบครอบครัวไม่สามารถเข้าไปทำการตลาดได้

2. การรวมเป็นกลุ่มสหกรณ์สามารถเชื่อมต่อเครือข่ายในกลุ่มสหกรณ์ภายในประเทศ ทั้งขอความร่วมมือในการทำตลาด การพัฒนาการผลิต การจัดซื้ออุปกรณ์การผลิตหรือข้อมูลประสบการณ์ต่างๆ เป็นต้น ทำให้การทำตลาด การจัดการ มีความรวดเร็วและแข็งแกร่งกว่าคู่แข่ง





รายรับ							
เงินสนับสนุนการลงทุน ในโรงเชือด	3,000,000						
เงินสนับสนุนส่วนค่า อุปกรณ์การจัดการ	1,400,000						
เงินทุนหมุนเวียน ซื้อสุกรหน้าฟาร์ม	500,000	250,000	250,000				
รายรับจากการขายสุกรซีก (กำไร 200 บาท / ตัว)	17,856,000 (10ตัว/วัน)	17,856,000 (10ตัว/วัน)	26,784,000 (15ตัว/วัน)	26,784,000 (15ตัว/วัน)	26,784,000 (15ตัว/วัน)	26,784,000 (15ตัว/วัน)	26,784,000 (15ตัว/วัน)
รายรับจากการขายเนื้อสุกร แบบแพ็คสุญญากาศ (กำไร 450 / ตัว)	18,576,000 (10ตัว/วัน)	37,152,000 (20ตัว/วัน)	46,440,000 (25ตัว/วัน)	46,440,000 (25ตัว/วัน)	46,440,000 (25ตัว/วัน)	46,440,000 (25ตัว/วัน)	46,440,000 (25ตัว/วัน)
<b>รวมรายรับทั้งหมด</b>	<b>41,332,000</b>	<b>55,258,000</b>	<b>73,474,000</b>	<b>73,224,000</b>	<b>73,224,000</b>	<b>73,224,000</b>	<b>73,224,000</b>
รายจ่าย							
จ่ายค่าลงทุนในสวน โรงเชือด	3,000,000						
จ่ายค่าอุปกรณ์การจัดการ	1,400,000						
ค่าซื้อสุกรหน้าฟาร์ม*	34,560,000 (20ตัว/วัน)	51,840,000 (30ตัว/วัน)	69,120,000 (40ตัว/วัน)	69,120,000 (40ตัว/วัน)	69,120,000 (40ตัว/วัน)	69,120,000 (40ตัว/วัน)	69,120,000 (40ตัว/วัน)
ค่าใช้จ่ายคงที่(เงินเดือน)	864,000	864,000	864,000	864,000	864,000	864,000	864,000
ค่าขนส่ง 50,000 / เดือน	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
ค่าสิ้นเปลืองในสำนักงาน 60,000 บาท / เดือน	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000
ค่าใช้จ่ายเงินต้นในสวน เงินทุนหมุนเวียน	ปลอดต้น	ปลอดต้น	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ชำระคืนเงินต้นปลอด ดอกเบี้ยส่วนการโรงเชือด และอุปกรณ์การจัดการ ( 4,400,000 บาท)	ปลอดต้น	ปลอดต้น	440,000	440,000	440,000	440,000	440,000
<b>รวมรายจ่ายทั้งหมด</b>	<b>41,144,000</b>	<b>54,024,000</b>	<b>71,844,000</b>	<b>71,844,000</b>	<b>71,844,000</b>	<b>71,844,000</b>	<b>71,844,000</b>
กำไรคงเหลือ	188,000	1,234,000	1,630,000	1,380,000	1,380,000	1,380,000	1,380,000
กำไรคงเหลือสะสม	188,000	1,422,000	3,052,000	4,432,000	5,812,000	7,192,000	8,572,000

รายการ	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10	ปีที่11	ปีที่12
รายรับ					
เงินสนับสนุนการลงทุน ในโรงเชือด					
เงินสนับสนุนส่วนค่า อุปกรณ์การจัดการ					
เงินทุนหมุนเวียน ซื้อสุกรหน้าฟาร์ม					
รายรับจากการขายสุกรซีก (กำไร 200 บาท / ตัว)	26,784,000 (15ตัว/วัน)	26,784,000 (15ตัว/วัน)	26,784,000 (15ตัว/วัน)	26,784,000 (15ตัว/วัน)	26,784,000 (15ตัว/วัน)

รายรับจากการขายเนื้อ สุกร แบบแพ็คสุญญากาศ (กำไร 450 / ตัว)	46,440,000 (25ตัว/วัน)	46,440,000 (25ตัว/วัน)	46,440,000 (25ตัว/วัน)	46,440,000 (25ตัว/วัน)	46,440,000 (25ตัว/วัน)
รวมรายรับทั้งหมด	73,224,000	73,224,000	73,224,000	73,224,000	73,224,000
รายจ่าย					
จ่ายค่าลงทุนในสวน โรงเชือด	-	-	-	-	
จ่ายค่าอุปกรณ์การจัดการ	-	-	-	-	
ค่าซื้อสุกรหน้าฟาร์ม	69,120,000 (40ตัว/วัน)	69,120,000 (40ตัว/วัน)	69,120,000 (40ตัว/วัน)	69,120,000 (40ตัว/วัน)	69,120,000 (40ตัว/วัน)
ค่าใช้จ่ายคอกที่(เงินเดือน)	864,000	864,000	864,000	864,000	864,000
ค่าขนส่ง 50,000 / เดือน	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
ค่าสิ้นเปลืองในสำนักงาน 60,000 บาท / เดือน	720,000	720,000	720,000	720,000	720,000
ค่าใช้จ่ายคินเงินต้นในสวน เงินทุนหมุนเวียน	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
ชำระคินเงินต้นปลอด ดอกเบี้ยส่วนการโรงเชือด และอุปกรณ์การจัดการ ( 4,400,000 บาท)	440,000	440,000	440,000	440,000	440,000
รวมรายจ่ายทั้งหมด	71,844,000	71,844,000	71,844,000	71,844,000	71,844,000
กำไรคงเหลือ	1,380,000	1,380,000	1,380,000	1,380,000	1,380,000
กำไรคงเหลือสะสม	10,104,000	11,484,000	12,864,000	14,244,000	15,624,002

\*ราคาสุกรหน้าฟาร์มคิดราคากลางเท่ากันทุกปีในราคา 60 บาท / กก.

## 1. กิจกรรมที่ 4

กิจกรรมการเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์จากเนื้อสุกรแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ของผู้เลี้ยงสุกรรายย่อย

## 2. ผู้รับผิดชอบและผู้ดำเนินการกิจกรรม

สหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด จังหวัดฉะเชิงเทรา

- หน่วยงานให้ความช่วยเหลือทางวิชาการและที่ปรึกษากิจกรรม

- 1) สถาบันสุวรรณวาจกสิกิจเพื่อการค้นคว้าและพัฒนาปศุสัตว์และผลิตภัณฑ์สัตว์ 2) 22
- 2) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กำแพงแสน โดยศูนย์ค้นคว้าและพัฒนาวิชาการอาหารสัตว์

- ผู้ให้การสนับสนุนกิจกรรม

- 1) กรมส่งเสริมสหกรณ์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
- 2) กรมปศุสัตว์ กระทรวงเกษตรและสหกรณ์

## 3. หลักการและเหตุผล

จากปัญหาที่เกิดจากราคาสุกรตกต่ำ และได้มีการเสนอกลุ่มสหกรณ์ เพื่อร่วมกันแก้ปัญหา มีการทดลองแก้ปัญหาหลากหลายทางทั้งได้ผลเป็นที่น่าพอใจทั้งล้มเหลว ในการแก้ปัญหาต่างๆนี้ ได้มีการวางรูปแบบการตลาดไว้หลายแนวทาง ทั้งการผลิตเนื้อสุกรสดส่งตลาด โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง (ตั้งกิจกรรมศูนย์จำหน่ายเนื้อสุกรคุณภาพ ราคายุติธรรม ของกลุ่มสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรรายย่อย ซึ่งถือว่าเป็นกิจกรรมร่วม ที่ส่งผลต่อเนื่องถึงกิจกรรมแปรรูปเนื้อสุกร) จากกิจกรรมตั้งศูนย์การผลิตเนื้อสุกรสดเพื่อจำหน่าย เป็นแนวทางการแก้ปัญหาราคาสุกรตกต่ำช่องทางหนึ่งเท่านั้น ยังมีแนวทางแก้ไขอีกหลายๆแนวทาง เช่น การแปรรูปผลิตภัณฑ์ ถือได้ว่าเป็นการแก้ไขปัญหาราคาสุกรตกต่ำได้ตรงจุด ทั้งเพิ่มมูลค่าสินค้า และยังสามารถที่จะกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคได้กว้างขึ้น ทางสหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จึงได้เสนอแนวทางให้กลุ่มสมาชิกหาช่องทาง การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากเนื้อสุกร โดยได้มีการทดลองทำสูตรอาหารหลากหลายเมนู เช่น หมูแดดเดียว หมูหวาน หมูหัน ข้าวมันหมูหัน ข้าวขาหมู กากหมูทอด ไส้กรอกอีสาน เป็นต้น

จากการทดลองที่มีการทดสอบทั้งรสชาติ ต้นทุนการผลิต ระบบการจัดการการตลาด กำไร - ขาดทุน พบว่าโอกาสทางการตลาดของไส้กรอกอีสาน มีโอกาสเติบโตทางการตลาดสูง สามารถที่จะนำมาประกอบเป็นธุรกิจได้ ทั้งจากความต้องการของตลาด ที่สามารถกระจายสินค้าได้ทั่วไป สามารถสร้างระบบการจัดการในการผลิต - การจัดจำหน่ายได้ง่าย ลงทุนต่ำ และที่สำคัญสามารถสร้างอาชีพ สร้างงานที่มั่นคง เป็นอาชีพที่สุจริต สร้างความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นให้กับสมาชิก หรือผู้ที่สนใจได้อีกทางหนึ่ง ดังนั้น สหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด จึงลงความเห็นว่า กิจกรรมธุรกิจไส้กรอกอีสาน ถือเป็น

ผลิตภัณฑ์ตัวแรกที่จะทำการตลาด และเป็นธงที่จะนำผลิตภัณฑ์แปรรูปตัวอื่นๆกระจายเข้าสู่ตลาดต่อเนื่องไปในอนาคต

ถือได้ว่าการแปรรูปผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าและเปิดช่องทางขยายตลาด สามารถระบายสุกรออกจากฟาร์มได้วันละประมาณ 5 – 10 ตัว / วัน ฉะนั้นการแปรรูปผลิตภัณฑ์เนื้อสุกรเป็นไส้กรอกอีสาน เป็นแนวทางหนึ่งที่สามารถช่วยแก้ปัญหาในการผลิตและจำหน่ายสุกรครบวงจรของเกษตรกร ผู้เลี้ยงสุกรรายย่อย ให้สามารถพัฒนาก้าวหน้าไปได้อย่างดี และราบรื่น เป็นธุรกิจที่ยั่งยืนและสร้างความแข็งแกร่งให้กับระบบสหกรณ์ได้ในอนาคต

#### 4. วัตถุประสงค์และเป้าหมาย

##### วัตถุประสงค์

1. สามารถที่นำวัตถุดิบที่มีจำนวนมากในพื้นที่มาแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าและขยายช่องทางการตลาด
2. เป็นการสร้างงานให้กับผู้ที่ต้องการประกอบอาชีพอิสระ โดยที่ผู้ค้าไม่ต้องลงทุน ในส่วนของอุปกรณ์การจำหน่ายเอง ทำให้ผู้ค้าสามารถตัดสินใจที่จะเข้าร่วมในธุรกิจนี้ได้ง่าย
3. เพื่อขยายตลาดของธุรกิจจำหน่ายไส้กรอกอีสานให้เพิ่มขึ้น โดยการสร้างรูปแบบการจำหน่ายที่สะอาดทันสมัย ทำให้การตัดสินใจซื้อของกลุ่มลูกค้าที่ต้องการสินค้าที่สะอาด มีมาตรฐาน ตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น
4. เป็นผลิตภัณฑ์ตัวแรกที่จะทำการตลาด และเป็นธงที่จะนำผลิตภัณฑ์แปรรูปตัวอื่นๆ กระจายเข้าสู่ตลาดต่อเนื่องไปในอนาคต

##### เป้าหมาย

1. ใน 1 – 6 เดือนแรกต้องมีฐานที่เป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นรูปแบบสมาชิก ประมาณ 10 - 20 ราย มีฐานการผลิตและจำหน่ายในการส่ง / ครั้ง / 3 วัน ประมาณ 500 ก.ก. หรือ 5,000 ท่อน
2. สามารถสร้างเครือข่ายลูกค้า โดยสามารถผลิต และจำหน่าย ในการส่ง / ครั้ง / 3 วัน ให้ได้ ประมาณ 1,000 ก.ก. หรือ 10,000 ท่อน ภายในระยะเวลา 1 ปี

##### ระบบการสร้าง ฐานการตลาดในการสร้างเครือข่ายภายในระยะเวลา 1 ปี

- \* โดยสร้างตัวแทนขาย ให้ได้อย่างน้อย 2 ราย เป็นช่องทางจำหน่าย ในการส่ง / ครั้ง / 3 วัน ให้ได้ 200 ก.ก. หรือ 2,000 ท่อน
  - \* ขายส่งให้กับผู้ค้าในพื้นที่ ในการส่ง / ครั้ง / 3 วัน ประมาณ 200 ก.ก. หรือ 2,000 ท่อน
  - \* ขายให้กับลูกค้าที่เป็นรูปแบบสมาชิก ให้ได้อย่างน้อย 20 รายในการส่ง / ครั้ง / 3 วัน ประมาณ 600 ก.ก. หรือ 6,000 ท่อน
3. สามารถผลิตและสร้างตลาดที่จัดจำหน่ายสินค้าให้ได้ 1,500 ก.ก หรือ 15,000 ท่อน ในการส่ง / ครั้ง / 3 วัน ภายในระยะเวลา 5 ปี

#### 5. ขอบเขตการดำเนินงาน

ขอบเขตการดำเนินงาน แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

1. ส่วนการผลิต ศูนย์กลางการผลิตใช้พื้นที่ร่วมกับกิจกรรมศูนย์จำหน่ายเนื้อสุกรคุณภาพ ราคายุติธรรมของกลุ่มสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรรายย่อย ในเขต จังหวัดฉะเชิงเทรา

2 ส่วนการตลาดเพื่อจำหน่ายสินค้า ในเขตจังหวัดพื้นที่ใกล้เคียง โดยมีระยะเวลาการขนส่งจากศูนย์กลางการผลิตไม่เกิน 200 กม. และเน้นโดยเฉพาะเขตกรุงเทพมหานคร

## 6. วิธีการ

1. ทำการผลิตและทำการตลาดของไส้กรอกอีสาน ผู้ค้าที่รับซื้อไปส่งจำหน่ายต่อในจำนวนปริมาณมาก การตลาด ในส่วนนี้จะเปิดขายให้กับผู้ค้าที่ต้องการรับไปจำหน่ายต่อ ซึ่งมีการกำหนดยอดการสั่งซื้อในปริมาณที่ทางสหกรณ์ได้กำหนด และจะส่งขายในราคาที่ผู้ค้า สามารถนำไปจำหน่ายต่อได้ง่ายและมีกำไร กลุ่มผู้ค้าในส่วนนี้ทางสหกรณ์คาดหวังไว้เพียง 1 - 2 กลุ่ม โดยแต่ละกลุ่มมีผู้ค้ารายย่อย 4 - 5 ราย โดย ตั้ง ยอดจำหน่ายในส่วนนี้ให้ได้ / ยอดการสั่ง 1 ครั้ง / 3 วัน จำนวน 200 กิโลกรัมขึ้นไป ( 200 ก.ก ได้ ไส้กรอกอีสานประมาณ 2,000 ท่อน)

2. ทำการตลาดกับลูกค้าในพื้นที่ โดยที่ผู้ค้าลงทุนอุปกรณ์การขายเอง การตลาดส่วนนี้จะเปิดขายให้กับลูกค้าในพื้นที่และพื้นที่ใกล้เคียง ทั้งที่ที่เคยจำหน่ายอยู่แล้ว และผู้ค้าที่ต้องการจำหน่ายใหม่ แต่อยู่ในกลุ่มที่ผู้ค้ามีอุปกรณ์การขายอยู่แล้วหรือลงทุนอุปกรณ์การขายเองทั้งหมด สหกรณ์เพียงแต่ส่งสินค้าให้เท่านั้น โดยทางสหกรณ์คาดหวังจำนวนผู้ค้ารายย่อยที่สั่งตรงกับทางบริษัทเพียง 3 - 4 ราย ยอดการสั่งซื้อ ประมาณ 200 กิโลกรัม / ครั้ง / 3 วัน (200 ก.ก. ได้ไส้กรอกอีสาน 2,000 ท่อน)

3. ทำการตลาดกับลูกค้าที่ลงทุนอุปกรณ์การขายของสหกรณ์ การตลาดส่วนนี้มีที่มาจากการศึกษาการทำตลาดของผลิตภัณฑ์ลูกชิ้น ที่มีการแข่งขันกันสูงมาก ผู้ค้ารายใหม่ที่จะเข้าทำตลาดในตลาดเดิมไม่สามารถเข้าแทรกได้ง่ายๆ ถึงแม้ว่าคุณภาพจะดีกว่า ราคาอาจถูกกว่า แต่ก็ยังไม่สามารถทำการเปิดตลาดได้ เพราะมีปัจจัยและเงื่อนไขอื่น ๆ อีกมากมาย จนมีการสร้างตลาดใหม่ขึ้นคือ ผู้ค้าต้องลงทุนสร้างอุปกรณ์การขายให้กับลูกค้าโดยลูกค้าไม่ต้องลงทุนอุปกรณ์การขายเอง เพียงแต่มีการทำสัญญาว่าลูกค้าต้องซื้อวัตถุดิบจากทางผู้ค้าเท่านั้น เช่น ผู้ค้าสร้างรถเข็นขายก๋วยเตี๋ยว ให้กับลูกค้าโดยลูกค้าไม่ต้องลงทุนเอง แต่จะต้องใช้ลูกชิ้นของบริษัทที่ลงทุนทำรถเข็นให้ ซึ่งถือว่าประสบผลสำเร็จ ในการเปิดและแทรกเข้าไปในตลาด และด้วยคุณภาพสินค้า ความสะอาด การจัดการที่เป็นระบบ รวมทั้งมีรสชาติและการบริการที่ดี ก็สามารถก้าวขึ้นเป็นผู้นำในตลาดนั้นๆ ได้ เช่น ลูกชิ้นหมูนายฮังแพ้ง เป็นต้น ทางสหกรณ์ มีเป้าหมายว่าต้องสร้างผู้ค้ารายย่อยให้ได้ประมาณอย่างน้อย 20 รายขึ้นไป โดยตั้งยอดขายให้ได้อย่างน้อยวันละ 10 กิโลกรัม / ราย / วัน (10 ก.ก.ได้ ไส้กรอกอีสาน100 ท่อน)โดยทางสหกรณ์บริการส่งสินค้าให้ถึงที่ โดยส่ง 3 วัน / ครั้งๆละ 30 กิโล / ราย ฉะนั้นในกลุ่มนี้ทางสหกรณ์ตั้งเป้าการจำหน่ายให้ได้อย่างน้อย 600 ก.ก. / ครั้ง / 3วัน

\*\*\*จากการตั้งเป้าหมายในการทำตลาดไส้กรอกอีสาน ในช่วง 1 ปีแรก รวมทั้ง 3 กลุ่ม สหกรณ์ต้องการยอดขายประมาณ 1,000 ก.ก. / ยอดสั่ง 1 ครั้ง / 3 วัน (ประมาณ 10,000 ท่อน)

### แผนการจัดการองค์กร

แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

1. ฝ่ายผลิต มีหน้าที่

1.1 จัดซื้อวัตถุดิบต่างๆที่นำมาทำการผลิต

1.2 ควบคุมการผลิต ตรวจสอบและคัดเลือกคุณภาพวัตถุดิบให้มีคุณภาพ สะอาด ตรวจสอบรสชาติ ความคงที่ของสูตร

1.3 ควบคุมดูแลการทำงานของพนักงานที่ทำการผลิต เน้นความสะอาด และความตั้งใจในการทำงาน

2. ฝ่ายขาย มีหน้าที่

2.1 สำรวจตลาด ทั้งในส่วนของกลุ่มแข่งขัน และโอกาสที่สามารถเปิดตลาดเพิ่มขึ้น

- 2.2 เปิดตลาด สร้างผู้ค้ารายใหม่ๆ ขยายตลาดให้มากขึ้น
- 2.3 ตรวจสอบผู้ค้าที่เป็นรูปแบบสมาชิกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของสหกรณ์ ทั้งเรื่องความสะดวก หรือ ข้อตกลงต่างๆที่ทำสัญญาไว้กับทางสหกรณ์ ว่ายังปฏิบัติตามข้อตกลงอยู่หรือไม่
- 2.4 ส่งสินค้าให้กับผู้ค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของสหกรณ์ และเก็บเงินจากลูกค้าให้กับสหกรณ์

#### 7. งบประมาณ 1,350,000.- บาท ขอรับการสนับสนุนจากกองทุนฯ ดังนี้

- 7.1 ขอสนับสนุนเป็นเงินยืมปลอดดอกเบี้ย เป็นเงิน 1,100,000.- บาท  
สร้างเคาน์เตอร์จำหน่าย 30 จุด  
ปลอดชำระคืนเงินต้น 2 ปี ระยะเวลา 12 ปี ชำระคืนปีละ 110,000.- บาท ตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป
- 7.2 ขอสนับสนุนเป็นเงินทุนหมุนเวียนปลอดดอกเบี้ย เป็นเงิน 240,000.- บาท  
ปลอดชำระคืนเงินต้น 2 ปี ระยะเวลา 12 ปี ชำระคืนปีละ 24,000.- บาท ตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป

#### แผนการชำระเงินคืน

หน่วย : บาท

เงินทุน	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10	ปีที่11	ปีที่12	รวม
เงินสนับสนุนอุปกรณ์และรถพ่วง (1,110,000 บาท)	ปลอดต้น	ปลอดต้น	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000	1,110,000
เงินสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียน (240,000 บาท)	ปลอดต้น	ปลอดต้น	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	240,000
รวม	ปลอดต้น	ปลอดต้น	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	1,350,000

#### แผนการผลิตและการลงทุน

การลงทุนหมวดวัสดุอุปกรณ์ เป็นเงิน 1,110,000.- บาท แบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ

##### 1. การลงทุนในส่วนการลงทุนคงที่ คือ

การลงทุนอุปกรณ์การผลิตใส่กรอกอีสาน

- เครื่องสับหมู 2 เครื่อง ๆ ละ15,000 บาท รวม 30,000 บาท
- เครื่องผสม 18,000 บาท
- เครื่องยัดไส้ + กรวยกรอก 2 เครื่อง ๆ ละ 4,000บาท รวม 8,000 บาท
- ถังแช่แข็ง ใช้ในการขนส่งผลิตภัณฑ์ 1 ถัง 4,000 บาท

รวม

60,000 บาท

### การลงทุนสร้างรถพ่วงชายหรือ เคาน์เตอร์ชาย

กำหนดต้นทุน / 1 จุด / เคาน์เตอร์ ประมาณ 35,000 บาท	
ฉะนั้น ปีที่ 1 มีจุดชาย 20 จุด ต้องใช้เงินทุนทั้งหมด	700,000 บาท
ปีที่ 2 มีจุดชาย 5 จุด ต้องใช้เงินทุนทั้งหมด	175,000 บาท
ปีที่ 3 มีจุดชาย 5 จุด ต้องใช้เงินทุนทั้งหมด	175,000 บาท
<b>รวม</b>	<b>1,050,000 บาท</b>

### 2. เงินลงทุนหมุนเวียน

- ต้นทุนในการผลิต/1,000 ก.ก./ครั้งๆละ 65,000 บาท 3 ครั้ง	195,000 บาท
- ค่าวัตถุดิบในการบรรจุหีบห่อ	20,000 บาท
- ป้าย ธง เมฆ	25,000 บาท
<b>รวม</b>	<b>240,000 บาท</b>

### รายรับ - รายจ่าย

#### ต้นทุนการผลิตทั้งหมด

ต้นทุนการผลิต / ครั้ง / 1,000 ก.ก. ประมาณ	60,000 บาท
ค่าขนส่งสินค้า / ครั้ง / 3 วัน	2,000 บาท
ค่าจ้างพนักงาน / การผลิต 1 ครั้ง	2,800 บาท
อุปกรณ์บรรจุ	200 บาท
<b>รวมทั้งหมด</b>	<b>65,000 บาท</b>

#### ยอดขายทั้งหมด

ในการผลิตแต่ละครั้งได้ผลผลิตทั้งหมด	1,000 ก.ก.
ได้ใส่กรอกอีสานจำนวน	10,000 ท่อน

#### โดยแบ่งตลาดสินค้าออกเป็น 3 ส่วนคือ

- ลูกค้าที่ตัวแทนรับไปจำหน่ายต่อ จำนวน	200 ก.ก. หรือ 2,000 ท่อน
ขายส่ง ก.ก. ละ 70 บาท หรือ ท่อนละ 7 บาท	<b>รวมเป็นเงิน 14,000 บาท</b>
(ผู้ค่านำไปจำหน่ายต่อในราคา ก.ก. ละ 80 บาทหรือ ท่อนละ 8 บาท )	
- ลูกค้าส่งในพื้นที่ จำนวน	200 ก.ก. หรือ 2,000 ท่อน
ขายส่ง ก.ก. ละ 70 บาท หรือท่อนละ 7 บาท	<b>รวมเป็นเงิน 14,000 บาท</b>
- ลูกค้าที่เป็นสมาชิกของสหกรณ์ จำนวน	600 ก.ก. หรือ 6,000 ท่อน
ขายส่ง ก.ก. ละ 80 บาท หรือท่อนละ 8 บาท	<b>รวมเป็นเงิน 48,000 บาท</b>
<b>รวม ยอดขายจำนวนทั้งหมด</b>	<b>1,000 ก.ก. 10,000 ท่อน</b>

เป็นเงินรวมทั้งหมด 76,000 บาท

ฉะนั้นในการผลิต / ครั้ง / 3 วัน

ทางสหกรณ์จะมีรายรับทั้งหมดประมาณ 76,000 - 65,000 บาท

รายได้ / ครั้ง / 3 วัน 11,000 บาท

รายได้ / เดือน (ส่ง 10 ครั้ง / เดือน) 11,000 \* 10 บาท

รวม รายได้ / เดือน ประมาณ 110,000 บาท

ค่าใช้จ่ายรายเดือนคงที่ 40,000 บาท

คงเหลือรายได้ / เดือน ประมาณ 70,000 บาท



## 8. ระยะเวลาในการดำเนินกิจกรรม

การดำเนินกิจกรรมใช้ระยะเวลา 12 ปี โดยเริ่มตั้งแต่ปี 2552 ถึงปี 2563

## 9. การวิเคราะห์ SWOT

### ปัจจัยภายใน

#### จุดแข็ง

1. จากประสบการณ์ของทีมงานที่เคยศึกษาและลงตลาดจริงสามารถนำประสบการณ์มาประยุกต์ใช้กับการทำตลาดของไส้กรอกอีสานได้ เช่นการวางระบบงาน ระบบเครือข่ายการส่งสินค้า การควบคุมการผลิต การส่งเสริมการขาย เป็นต้น
2. มีความได้เปรียบจากการที่บริษัทมีฟาร์มผลิตสุกรเอง รวมทั้งตั้งอยู่ในแหล่งผลิต ทำให้ต้นทุนการผลิตต่ำกว่าคู่แข่งทำให้เข้าแข่งขันในตลาดได้ง่าย
3. มีการสำรวจหาจุดอ่อนจุดแข็งของตลาดและนำมาปรับปรุง สร้างความแตกต่าง มีเอกลักษณ์ เน้นความสะอาด ยกกระตือรือร้นของรูปแบบร้านจำหน่ายให้ทันสมัย สามารถขยายกลุ่มลูกค้าจากมีเพียงกลุ่มระดับล่างและสร้างความมั่นใจให้กับกลุ่มลูกค้า ทั้งกลุ่มระดับบนและระดับกลางมีการตัดสินใจซื้อง่ายขึ้น
4. มีการลงทุนสร้างร้านสำเร็จรูป โดยที่ผู้ค้าไม่ต้องลงทุน เพียงแต่ทำสัญญาซื้อผลิตภัณฑ์ของสหกรณ์ไปจำหน่ายเพียงเจ้าเดียว ทำให้เปิดขยายตลาดได้ง่ายและ เป็นการสร้างตลาดใหม่โดยที่คู่แข่งยังไม่มีใครทำ

#### จุดอ่อน

1. เริ่มต้นการลงทุนในขั้นแรกเป็นการลงทุนที่ไม่สูงมากนัก ทำให้การจัดเตรียมอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ในการผลิตไม่เพียงพอ ทำให้การผลิตอาจมีการติดขัด หรืออาจทำให้ความสมบูรณ์ของผลของการผลิตลดลงบ้างในบางครั้ง
2. อุปกรณ์ที่ใช้ในการจัดจำหน่ายไส้กรอกอีสาน ที่สร้างเป็นรูปแบบเอกลักษณ์เฉพาะของสหกรณ์ในระยะแรกอาจมีปัญหาก่อเกิดขึ้นบ้างเนื่องจากเป็นเครื่องต้นแบบ และคงต้อง มีการพัฒนาเรื่อย ๆ จนกว่าจะง่ายต่อการจัดจำหน่ายสินค้าในระยะต่อมา

### การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

#### จุดแข็ง

1. ไส้กรอกอีสานเป็นสินค้าที่สามารถจำหน่ายให้กับลูกค้าทั่วไปได้อย่างกว้างขวาง และเนื่องจากเป็นที่รู้จักกันเป็นอย่างดีและมีราคาไม่แพงทำให้การตัดสินใจซื้อได้ง่าย ทำให้การเปิดตลาดได้ง่าย อีกทั้งทางสหกรณ์มีนโยบายลงทุนสร้างเคาเตอร์ขาย ให้กับตัวแทนขาย โดยที่ผู้ขายต้องจำหน่ายสินค้าของสหกรณ์เพียงแหล่งเดียว ทำให้สามารถสร้างตลาดใหม่ และสอดแทรกในตลาดได้ง่าย และมีฐานในการกระจายสินค้าของสหกรณ์ที่แน่นอน
2. จากการได้ออกตลาดและมีการสำรวจตลาดทั้งตลาดไส้กรอกอีสานและอาหารอื่นๆ ทำให้ทางสหกรณ์มีข้อมูลหลากหลายที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้และสามารถเลือกพื้นที่ จำหน่ายได้จากข้อมูลว่าพื้นที่ใดควรมีตัวแทนจำหน่ายเพื่อลดความเสี่ยงในการทำตลาด

3. จากการลงสำรวจผู้ขายเดิมในตลาดพบว่ายังขาดเรื่องการจัดการที่เป็นระบบ อีกทั้งยังไม่มีมาตรการควบคุมเรื่องความสะอาด ซึ่งถือได้ว่าเป็นเรื่องสำคัญที่สุดในการค้าขายสินค้าเกี่ยวกับอาหาร ทางสหกรณ์จึงเน้นในเรื่องของความสะอาดเป็นหลัก ทั้งความสะอาดและมีความมาตรฐาน โดดเด่น ทันสมัย ของเคาเตอร์ขาย เน้นความสะอาดของพนักงานขาย การแต่งตัวที่มีแบบฟอร์มที่เป็นแบบเดียวกันทุกสาขา ความสะอาดและได้มาตรฐานจากการผลิต นโยบายเหล่านี้ถือว่าเป็นจุดขายและแตกต่างจากผู้ค้าอื่นๆ ในตลาด

#### จุดอ่อน

1. ในปัจจุบันต้นทุนการขนส่งถือเป็นปัจจัยที่มีผลต่อต้นทุนการผลิตที่มีความสำคัญมาก ฉะนั้นในการผลิตของกลุ่มที่มีการผลิตในช่วงเริ่มต้นที่มีการผลิตจำนวนน้อยในแต่ละครั้ง รวมทั้งการขนส่งสินค้าไปสู่ตลาด อาจมีต้นทุนในการขนส่งต่อหน่วยสูงกว่าคู่แข่ง ทำให้โอกาสในการแข่งขันการตลาดน้อยลงและแข่งขันยากขึ้น

2. การแข่งขันในตลาดถือว่ามีการแข่งขันที่สูงมากเนื่องจากเป็นสินค้าที่ราคาไม่สูง ซื้อขายง่าย และผู้ค้าส่วนใหญ่ผลิตขายเอง ซึ่งทำกันมานาน แตกต่างจากรูปแบบ การทำตลาดของสหกรณ์ที่เพิ่งเริ่มต้นในธุรกิจนี้ อีกทั้งสร้างผู้ค้ากลุ่มใหม่ที่ยังไม่เคยจำหน่ายไส้กรอกอีสาน ในช่วงแรกอาจต้องช่วยกันแก้ปัญหา และค่อยๆ จัดระบบงาน จนถึงระยะเวลาหนึ่งจึงจะสามารถที่จะแข่งขัน และสามารถดำเนินธุรกิจไปได้ดี

#### โอกาสทางธุรกิจ

ในการดำเนินธุรกิจไส้กรอกอีสานส่วนใหญ่เป็นการจำหน่ายโดยผู้ค้าที่ผลิตและจำหน่ายเองเป็นลักษณะผู้ค้ารายย่อยเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งถือได้ว่าเป็นธุรกิจที่สามารถเป็นแหล่งรายได้ของครอบครัวได้ในส่วนหนึ่ง ส่วนการทำตลาดของผู้ค้ารายขนาดกลางจนถึงขนาดใหญ่ ยังมีจำนวนที่ไม่มากนักเมื่อเทียบกับความต้องการของตลาด อีกทั้งรูปแบบการทำตลาดของสหกรณ์มีการสร้างเครือข่ายและมีการลงทุนอุปกรณ์การขายให้กับลูกค้าที่เป็นสมาชิก โอกาสในการเปิดตลาดและสามารถแทรกเข้าสู่ตลาดได้ง่าย และถือว่ากลุ่มสมาชิกนี้นับได้ว่าเป็นฐานที่เป็นช่องทางการจำหน่ายสินค้าของทางสหกรณ์ได้เป็นอย่างดี และที่สำคัญที่สุดในการค้าของกลุ่มผู้ค้าเดิม ยังขาดเรื่องความสะอาด ซึ่งถือเป็นเรื่องสำคัญและจำเป็นอย่างยิ่ง ในการดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับอาหาร ซึ่งทางสหกรณ์ได้เล็งเห็นโอกาสและช่องทางในการทำตลาด โดยเน้นนโยบายที่ผู้จำหน่ายของสหกรณ์ ต้องให้ความสำคัญในเรื่องของความสะอาดเป็นอันดับต้นๆ มีการสร้างรูปแบบการขายให้มีความมาตรฐาน สินค้าต้องสะอาด มีความน่ากิน ทำให้การตัดสินใจซื้อของกลุ่มลูกค้าตัดสินใจง่ายขึ้น และแตกต่างจากผู้ค้าอื่นๆ ในตลาด จากปัจจัยต่างๆ เหล่านี้ถือว่าโอกาสในการดำเนินธุรกิจจำหน่ายไส้กรอกอีสานของสหกรณ์มีโอกาสที่จะแทรกในตลาดได้ และสามารถที่จะขยายตัวและเป็นที่ต้องการของตลาดในอนาคต

#### 10. ตัวชี้วัดความสำเร็จ

ปี 2552 สามารถสร้างเครือข่ายสมาชิกจำหน่ายไส้กรอกอีสาน แบ่งได้ดังนี้

1. สร้างลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายรับไปขายต่อ จำนวน 1 ราย ยอดสั่งซื้อ / เดือน ประมาณ 2,000 กก. หรือ 20,000 ท่อน

2. สร้างลูกค้าส่งในพื้นที่ที่รับสินค้าไปจำหน่าย จำนวน 3 – 5 ราย ยอดสั่งซื้อ / เดือน ประมาณ 2,000 กก. หรือ 20,000 ท่อน
3. สร้างลูกค้าที่เป็นสมาชิกลงอุปกรณ์การขายของสหกรณ์ จำนวน 10 ราย ยอดสั่งซื้อ / เดือน ประมาณ 6,000 กก. หรือ 60,000 ท่อน

**ปี 2553** สามารถสร้างเครือข่ายสมาชิกจำหน่ายไส้กรอกอีสาน แบ่งได้ดังนี้

1. สร้างลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายรับไปขายต่อ จำนวน 2 ราย ยอดสั่งซื้อ / เดือน ประมาณ 4,000 กก. หรือ 40,000 ท่อน
2. สร้างลูกค้าส่งในพื้นที่ที่รับสินค้าไปจำหน่าย จำนวน 3 – 5 ราย ยอดสั่งซื้อ / เดือน ประมาณ 1,000 กก. หรือ 10,000 ท่อน
3. สร้างลูกค้าที่เป็นสมาชิกลงอุปกรณ์การขายของสหกรณ์ จำนวน 20 ราย ยอดสั่งซื้อ / เดือน ประมาณ 12,000 กก. หรือ 120,000 ท่อน

**ปี 2554** สามารถสร้างเครือข่ายสมาชิกจำหน่ายไส้กรอกอีสาน แบ่งได้ดังนี้

1. สร้างลูกค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายรับไปขายต่อ จำนวน 2 ราย ยอดสั่งซื้อ / เดือน ประมาณ 4,000 กก. หรือ 40,000 ท่อน
2. สร้างลูกค้าส่งในพื้นที่ที่รับสินค้าไปจำหน่าย จำนวน 3 – 5 ราย ยอดสั่งซื้อ / เดือน ประมาณ 1,000 กก. หรือ 10,000 ท่อน
3. สร้างลูกค้าที่เป็นสมาชิกลงอุปกรณ์การขายของสหกรณ์ จำนวน 25 ราย ยอดสั่งซื้อ / เดือน ประมาณ 15,000 กก. หรือ 150,000 ท่อน

#### 11. ผลประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. สามารถแก้ปัญหาของระบบการจัดการในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์เนื้อสุกรสดที่เหลือจากการจำหน่ายและอีกทั้งยังเป็นการเพิ่มมูลค่าของเนื้อสุกรสดให้สูงขึ้น สร้างกำไรมากขึ้น
2. สร้างอาชีพให้กับสมาชิกและผู้ว่างงานได้เพิ่มขึ้น
3. สามารถที่จะต่อยอดจากการทำตลาดผลิตภัณฑ์แปรรูปตัวอื่น ๆ ต่อไปได้ในอนาคต
4. การทำตลาดในอนาคต เกษตรกรไม่สามารถที่จะเป็นเพียงผู้ผลิตในชั้นปฐมภูมิเพียงอย่างเดียว ต้องมีการผลิตสินค้า แปรรูปสินค้า ต้องมีความเชี่ยวชาญในการทำตลาดค้าขายครบวงจร จึงจะสามารถที่ดำรงอาชีพในการผลิตสุกรของกลุ่มเกษตรกรรายย่อยได้ และสามารถที่จะแข่งขันในการตลาดที่มีการแข่งขันสูงในเกมการค้ารูปแบบต่าง ๆ ของผู้ผลิตสุกรในเครือบริษัทใหญ่ ๆ ได้
5. สมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรรายย่อย มีรายได้จากการแบ่งกำไรปันผลเพิ่มมากขึ้น สมาชิกมีความมั่นคงในอาชีพ สามารถยกฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ส่งผลให้เกิดการให้ความร่วมมือ ที่จะร่วมกันสรรค์สร้างระบบสหกรณ์ให้เจริญรุ่งเรือง สร้างความเป็นปึกแผ่นของสมาชิก เป็นรากฐานที่มีอำนาจในการต่อรอง เพิ่มขีดความสามารถที่จะแข่งขันในตลาดที่มีการแข่งขันสูงได้
6. สมาชิกสหกรณ์และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรรายย่อยสามารถที่จะจำหน่ายสุกรสู่ผู้บริโภคโดยตรง โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง และเมื่อมีการจัดการที่เป็นระบบ ทำให้สามารถที่จะสร้างรายได้เพิ่มจากทั้งส่วนต่างของการตลาดและการสร้างมูลค่าเพิ่มจากการแปรรูปของผลิตภัณฑ์
7. สามารถที่จะกระจายสุกรออกจากฟาร์มสู่ผู้บริโภคได้กว้างขึ้นและเพิ่มมูลค่าผลิตภัณฑ์ให้ได้ราคาที่สูงขึ้น

#### 12. ประมาณการรายรับ – รายจ่ายในการดำเนินการกิจกรรมจำหน่าย

เนื้อสุกรแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ไส้กรอกอีสาน

หน่วย : บาท

เงินทุน	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5	ปีที่6	ปีที่7	ปีที่8	ปีที่9	ปีที่10	ปีที่11	ปีที่12	รวม
---------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	---------	---------	---------	-----

เงิน สนับสนุน อุปกรณ์ และรถพ่วง (1,110,000 บาท)	ปลอด ต้น	ปลอด ต้น	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000	1,110,000
เงิน สนับสนุน เงินทุน หมุนเวียน (240,000 บาท)	ปลอด ต้น	ปลอด ต้น	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	240,000
รวม	ปลอด ต้น	ปลอด ต้น	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	135,000	1,350,000

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6
รายรับ						
เงินสนับสนุนเพื่อซื้ออุปกรณ์ การผลิตไส้กรอก	60,000					
เงินสนับสนุนเพื่อสร้าง เคาเตอร์จำหน่าย	700,000	175,000	175,000			
เงินสนับสนุนเพื่อ เป็นเงินทุนหมุนเวียน	240,000					
รายรับจากการขายส่ง ไส้กรอกอีสาน (ราคา 7 บาท/ ท่อน)	8,400,000 (100,000 ท่อน/เดือน)	10,080,000 (120,000 ท่อน/เดือน)	12,600,000 (150,000 ท่อน/เดือน)	12,600,000 (150,000 ท่อน/เดือน)	12,600,000 (150,000 ท่อน/เดือน)	12,600,000 (150,000 ท่อน/เดือน)
<b>รวมรายรับ</b>	<b>9,400,000</b>	<b>10,255,000</b>	<b>12,775,000</b>	<b>12,600,000</b>	<b>12,600,000</b>	<b>12,600,000</b>
รายจ่าย						
ค่าอุปกรณ์การผลิต	60,000					
ค่าเคาเตอร์จำหน่าย	700,000	175,000	175,000			
ต้นทุนการผลิต ไส้กรอกอีสาน	7,800,000	9,360,000	11,700,000	11,700,000	11,700,000	11,700,000
ค่าใช้จ่ายคงที่	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000
จ่ายคืนเงินต้น ส่วนเงินทุนหมุนเวียน (240,000 บาท)	ปลอดต้น	ปลอดต้น	24,000	24,000	24,000	24,000
จ่ายคืนเงินต้น ส่วนอุปกรณ์และเคาเตอร์ (1,110,000 บาท)	ปลอดต้น	ปลอดต้น	111,000	111,000	111,000	111,000
<b>รวมรายจ่าย</b>	<b>9,040,000</b>	<b>10,015,000</b>	<b>12,490,000</b>	<b>12,315,000</b>	<b>12,315,000</b>	<b>12,315,000</b>
กำไรคงเหลือ	360,000	240,000	285,000	285,000	285,000	285,000
กำไรคงเหลือสะสม	360,000	600,000	885,000	1,170,000	1,455,000	1,740,000

รายการ	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11	ปีที่ 12
รายรับ						
รายรับจากการขายส่ง ไส้กรอกอีสาน (ราคา 7 บาท/ ท่อน)	12,600,000 (150,000 ท่อน/เดือน)	12,600,000 (150,000 ท่อน/เดือน)	12,600,000 (150,000 ท่อน/เดือน)	12,600,000 (150,000 ท่อน/เดือน)	12,600,000 (150,000 ท่อน/เดือน)	12,600,000 (150,000 ท่อน/เดือน)
<b>รวมรายรับ</b>	<b>12,600,000</b>	<b>12,600,000</b>	<b>12,775,000</b>	<b>12,600,000</b>	<b>12,600,000</b>	<b>12,600,000</b>
รายจ่าย						
ต้นทุนการผลิต ไส้กรอกอีสาน	11,700,000	11,700,000	11,700,000	11,700,000	11,700,000	11,700,000
ค่าใช้จ่ายคงที่	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000
จ่ายเงินต้น ส่วนเงินทุนหมุนเวียน (240,000 บาท)	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000	24,000
จ่ายเงินต้น ส่วนอุปกรณ์และเคาเตอร์ (1,110,000 บาท)	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000	111,000
<b>รวมรายจ่าย</b>	<b>12,315,000</b>	<b>12,315,000</b>	<b>12,490,000</b>	<b>12,315,000</b>	<b>12,315,000</b>	<b>12,315,000</b>
กำไรคงเหลือ	285,000	285,000	285,000	285,000	285,000	285,000
กำไรคงเหลือสะสม	2,025,000	2,310,000	2,595,000	2,880,000	3,165,000	3,450,000

### ความเห็นของชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำกัด

เห็นสมควรให้การสนับสนุนโครงการนี้ต่อไป

ลงชื่อ วราศักดิ์ สมัครช่วย

(นายวราศักดิ์ สมัครช่วย)

ประธานชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำกัด

### หนังสือรับรองความเห็น

ความเห็นของสหกรณ์จังหวัด เห็นควรให้การสนับสนุน ให้สหกรณ์ดำเนินการทั้ง  
3 โครงการ เพราะจะสามารถช่วยให้สมาชิกลดต้นทุนการผลิต และมีตลาดรองรับได้เป็นอย่างดี  
ถ้าหากการดำเนินโครงการประสบความสำเร็จ

ลงชื่อ พิเชษฐ วิริยะพาหะ  
(นายพิเชษฐ วิริยะพาหะ)  
สหกรณ์จังหวัดฉะเชิงเทรา

**หนังสือรับรองความเห็น**

ความเห็นของปศุสัตว์จังหวัด

เห็นชอบตามโครงการที่สหกรณ์เสนอมาทั้ง 3 โครงการ

ลงชื่อ วิโรจน์ ประยูรวิวัฒน์  
(นายวิโรจน์ ประยูรวิวัฒน์)  
ปศุสัตว์จังหวัดฉะเชิงเทรา

## 1. กิจกรรมที่ 5

**การเพิ่มศักยภาพการผลิตเลี้ยงสุกร และสถานที่จำหน่ายสุกรชำแหละเพื่อความปลอดภัยด้านอาหารของสหกรณ์การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด**

### 2. เจ้าของกิจกรรม

สหกรณ์ การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด

### 3. หลักการและเหตุผล

ด้วยปัจจุบันสมาชิกสหกรณ์การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด และเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรต้องประสบปัญหาความผันผวนของราคาสุกร อาหาร และยารักษาโรค รวมทั้งค่าแรงงานราคาสูงขึ้น ทำให้เกษตรกรจำหน่ายสุกรได้ราคาต่ำกว่าต้นทุนการผลิต ในขณะที่ผู้บริโภครูขำและ กลับต้องบริโภคเนื้อสุกรในราคาสูง เนื่องจากพ่อค้าคนกลาง ดังนั้นสหกรณ์การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด ได้จัดทำโครงการส่งเสริมอาชีพการเลี้ยงสุกรให้ได้ราคายุติธรรมขึ้น ซึ่งได้รับการสนับสนุนจากผู้ว่าราชการจังหวัดระยอง พาณิชย์จังหวัดระยอง ปศุสัตว์จังหวัดระยอง การค้าภายในจังหวัดระยอง และสหกรณ์จังหวัดระยอง ตั้งแต่ 1 เมษายน 2550 เป็นต้นมา จนสามารถช่วยเหลือเกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรได้จำหน่ายสุกรมีชีวิตได้ราคาคุ้มกับการลงทุนและมีกำไร ผู้บริโภครูขำและ สามารถบริโภคสุกรชำแหละราคาถูกลง และทำให้การเลี้ยงสุกรถูกสุขลักษณะ ได้มาตรฐานตามหลักวิชาการ การชำแหละถูกต้องตามมาตรฐานของทางราชการ ได้ผลเป็นที่น่าพอใจ ซึ่งโครงการดังกล่าวข้างต้นเป็นโครงการที่ต้องใช้เงินทุนสูง ซึ่งระยะเวลาที่ผ่านมาสหกรณ์ได้รับการสนับสนุนเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำจากชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำกัด ตามโครงการจัดหาสินค้ามาจำหน่ายให้แก่สมาชิกด้วยดีมาตลอด ประกอบกับรัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนให้พื้นที่เขตภาคตะวันออกเฉียงเหนือเป็นเขตปลอดโรคระบาดสัตว์ เพื่อการผลิตสุกรส่งออกจำหน่ายต่างประเทศ เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรและสหกรณ์จึงจำเป็นต้องพัฒนา ปรับปรุงระบบการเลี้ยงสุกรให้เข้าสู่มาตรฐานของทางราชการ และจะต้องมีความรู้ความเข้าใจในด้าน การเลี้ยง การจำหน่ายสุกรสู่ผู้บริโภค เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาดหาทางร่วมมือทางธุรกิจ สหกรณ์การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด จึงได้จัดทำโครงการเพิ่มศักยภาพการผลิตเลี้ยงสุกร และศูนย์จำหน่ายสุกรชำแหละเพื่อความปลอดภัยด้านอาหารของสหกรณ์การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด ร่วมกับ สถาบันสุวรรณวาจกกสิกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ปศุสัตว์จังหวัดระยอง ชุมชนสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำกัด และกรมส่งเสริมสหกรณ์ เพื่อช่วยเหลือสมาชิกสหกรณ์การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด และผู้บริโภค โดยขอรับการสนับสนุนเงินงบประมาณจากกองทุนปรับโครงสร้างการผลิตภาคเกษตรเพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของประเทศ ซึ่งเงินงบประมาณเพื่อการดังกล่าว จะเป็นประโยชน์ต่อสมาชิกสหกรณ์ และตลาดผู้บริโภคสุกรชำแหละให้ผู้บริโภคเนื้อสุกรที่ปลอดภัย ปลอดภัย และไร้สารเร่งเนื้อแดง สหกรณ์จึงจัดทำโครงการนี้เพื่อขอรับการสนับสนุน

### 4. วัตถุประสงค์

4.1 เพื่อให้สมาชิกสหกรณ์ มีความรู้ความเข้าใจ และสามารถเลี้ยงสุกรได้ถูกต้องตามมาตรฐานหลักวิชาการ

- 4.2 เพื่อช่วยเหลือสมาชิกของสหกรณ์ กลุ่มผู้เลี้ยงสุกร สามารถจำหน่ายสุกรมีชีวิตได้คุ้มกับการลงทุนสมาชิกของสหกรณ์ มีฐานะมั่นคงขึ้น
- 4.3 เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถบริโภคเนื้อสุกรชำแหละที่สะอาด ปลอดภัย ปลอดภัย ไร้สารเร่งเนื้อแดง ตามโครงการความปลอดภัยด้านอาหาร และบริโภคได้ในราคายุติธรรม
- 4.4 เพื่อให้สมาชิกสหกรณ์ เห็นประโยชน์ในการรวมตัวกันเพื่อแก้ไขปัญหาของตน
- 4.5 เพื่อส่งเสริมความเข้มแข็งในการดำเนินธุรกิจของสหกรณ์
- 4.6 เพื่อสร้างเครือข่ายการผลิตและการตลาดตลอดจนรับบริการสนับสนุนการดำเนินงานตามนโยบายป้องกันโรคระบาดสัตว์ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือของรัฐบาล
- 4.7 เพื่อสร้างช่องทางการตลาดจำหน่ายสุกรของสมาชิกสหกรณ์ ให้ครบวงจรและสามารถจำหน่ายเนื้อสุกรชำแหละที่มีคุณภาพดีโดยตรงแก่ผู้บริโภค
- 4.8 เพื่อไม่ให้พ่อค้าคนกลางเอารัดเอาเปรียบสมาชิกของสหกรณ์ และผู้บริโภคเนื้อสุกรชำแหละ ในการกีดกันราคาซื้อสุกรมีชีวิตในราคาต่ำ แต่นำไปชำแหละจำหน่ายแก่ผู้บริโภคเนื้อสุกรในราคาสูง
- 4.9 เพื่อจัดหาอาหารสุกรคุณภาพดี ราคายุติธรรม จำหน่ายให้กับสมาชิกสหกรณ์

## 5. เป้าหมายการดำเนินการ

สหกรณ์มีขอบเขตการดำเนินงานในครอบคลุมพื้นที่จังหวัดระยองทั้งหมด โดยแบ่งออกตามลักษณะของการดำเนินการ ดังนี้

### 5.1 สมาชิกสหกรณ์ผู้ประกอบอาชีพการเลี้ยงสุกรให้มีคุณภาพ

5.1.1 สมาชิกผู้ประกอบอาชีพการเลี้ยงสุกร ปี 2551 จำนวนสมาชิก 32 ราย จำนวนสุกรที่สมาชิกขึ้นทะเบียนเข้าโครงการของสหกรณ์ฯโดยประมาณ 500 ตัวต่อเดือน

5.1.2 สมาชิกผู้เลี้ยงสุกร ส่วนใหญ่เป็นผู้เลี้ยงรายย่อยโดยเฉลี่ยนำสุกรเข้าเลี้ยง รายละประมาณ 15 ตัว/เดือน

5.1.3 การดำเนินโครงการของสหกรณ์คาดว่าจะมีสมาชิกผู้เลี้ยงสุกรสมัครเข้าร่วมโครงการ ดังนี้

ปี พ.ศ.	เป้าหมายสมาชิก/ปี	รวมผู้เข้าร่วมโครงการ	เป้าหมายสุกร/เดือน	จำนวนสุกรทั้งโครงการ/เดือน	หมายเหตุ
2552	เพิ่มขึ้น 10 ราย	42 ราย	เพิ่มขึ้น 150 ตัว	650 ตัว	
2553	เพิ่มขึ้น 5 ราย	47 ราย	เพิ่มขึ้น 75 ตัว	725 ตัว	
2554	เพิ่มขึ้น 5 ราย	52 ราย	เพิ่มขึ้น 75 ตัว	800 ตัว	
2555	เพิ่มขึ้น 5 ราย	57 ราย	เพิ่มขึ้น 75 ตัว	875 ตัว	

### 5.2 สมาชิกสหกรณ์ผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายสุกรผ่าซีก

5.2.1 สมาชิกผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายสุกรผ่าซีก ปี 2551 จำนวน 2 ราย

5.2.2 การดำเนินโครงการของสหกรณ์คาดว่าจะมีสมาชิกผู้จำหน่ายสุกรผ่าซีกสมัครเข้าร่วมโครงการ

ในปี 2552	เพิ่มขึ้น	จำนวน	1 ราย
ในปี 2553	เพิ่มขึ้น	จำนวน	1 ราย
ในปี 2554	เพิ่มขึ้น	จำนวน	1 ราย



ในปี 2555 เพิ่มขึ้น	จำนวน	0 ราย
รวมผู้ร่วมโครงการทั้งสิ้น	จำนวน	5 ราย

5.2.3 กำลังการผลิตของโรงฆ่าสัตว์ที่ได้มาตรฐานในพื้นที่ใกล้เคียงสหกรณ์ที่ช่วยสนับสนุนโครงการ

1) โรงฆ่าสัตว์เทศบาลเมืองมาบตาพุด	กำลังการผลิต	150	ตัวต่อวัน
2) โรงงานบ้านค่ายหมูสด	กำลังการผลิต	80	ตัวต่อวัน

5.3 สมาชิกผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายสุกรชำแหละ ปลอดภัย

5.3.1 สมาชิกผู้ประกอบอาชีพจำหน่ายสุกรชำแหละ ปี 2551 จำนวน 9 ราย

ส่วนใหญ่เป็นผู้จำหน่ายรายย่อย โดยเฉลี่ยจำหน่ายรายละ 2.5 ตัว/วัน และหยุดจำหน่ายในวันพระ จำหน่ายสุกรชำแหละได้โดยเฉลี่ย 600 ตัว/เดือน

5.3.2 การดำเนินโครงการของสหกรณ์คาดว่าจะมีสมาชิกผู้จำหน่ายสุกรชำแหละสมัครเข้าร่วมโครงการ

ปี พ.ศ.	เป้าหมายสมาชิก/ปี	รวมผู้เข้าร่วมโครงการ	เป้าหมายสุกร/เดือน	จำนวนสุกรทั้งโครงการ/เดือน
2552	เพิ่มขึ้น 5 ราย	14 ราย	เพิ่มขึ้น 325 ตัว	925 ตัว
2553	เพิ่มขึ้น 5 ราย	19 ราย	เพิ่มขึ้น 325 ตัว	1,250 ตัว
2554	เพิ่มขึ้น 3 ราย	22 ราย	เพิ่มขึ้น 195 ตัว	1,445 ตัว
2555	เพิ่มขึ้น 3 ราย	25 ราย	เพิ่มขึ้น 195 ตัว	1,640 ตัว

5.3.3 ส่วนของสุกรชำแหละที่เกินกว่าปริมาณที่สมาชิกสหกรณ์ผลิตได้ จะทำการซื้อจากสหกรณ์ ผู้เลี้ยงสุกรที่อยู่ในเครือข่ายภาคตะวันออก

5.4 ผู้บริโภค

การรณรงค์ให้ผู้บริโภคได้เข้าใจและเชื่อมั่นในมาตรฐานการผลิตเนื้อสุกรของสมาชิกสหกรณ์ และสนับสนุนการบริโภคเนื้อสุกรของสหกรณ์

## 6. วิธีการดำเนินโครงการ

6.1 สหกรณ์จัดให้มีการอบรมสมาชิกผู้เข้าร่วมโครงการให้ได้รับความรู้ถูกต้องตามหลักวิชาการ การผลิตให้ได้มาตรฐานในทุกด้าน และการประชาสัมพันธ์ไปยังผู้บริโภค

6.2 สหกรณ์รับขึ้นทะเบียนผู้เลี้ยงสุกร ผู้จำหน่ายสุกรผ่าซีก ผู้จำหน่ายสุกรชำแหละ ที่เข้าร่วมโครงการส่งเสริมการเลี้ยงสุกรให้ได้ราคายุติธรรม ของสหกรณ์ฯ

6.3 สหกรณ์ช่วยเหลือ แนะนำ วางแผน เพื่อปรับปรุงโรงเรือนให้ได้มาตรฐานตามข้อกำหนดของปศุสัตว์จังหวัด

6.4 สหกรณ์จัดหาลูกสุกรพันธุ์ดี (เชื่อมโยงกับสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและการปศุสัตว์ตราด จำกัด) อาหารสุกร ยารักษาโรค (เชื่อมโยงกับสหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำฉะเชิงเทรา จำกัด) มาจำหน่ายให้แก่สมาชิก

6.5 สหกรณ์จัดทำระบบข้อมูลทั้งระบบ เพื่อควบคุม ดูแล บริหารจัดการโครงการแบบครบวงจร

6.6 สหกรณ์จัดหาโรงฆ่าสัตว์ที่สะอาด ถูกหลักอนามัย ได้มาตรฐาน เพื่อจัดทำสุกรผ่าซีก

6.7 สหกรณ์จัดการให้มีการขนส่งสุกรผ่าซีก ถึงจุดจำหน่ายสุกรชำแหละ อย่างสะอาด ปลอดภัย

- 6.8 สหกรณ์จัดการให้มีสถานที่จำหน่ายสุกรชำแหละ เครื่องมือ อุปกรณ์การชำแหละ การจำหน่ายที่ได้ มาตรฐาน สะอาด และปลอดภัยปนเปื้อนต่างๆ
- 6.9 สหกรณ์ทำหน้าที่ดูแล ในด้านสุขอนามัยชีวิต ลูกสุกรพันธุ์ดี อาหาร ยารักษาโรค กับสหกรณ์อื่นๆ หรือชุมนุมสหกรณ์ รวมทั้งเชื่อมโยงกับโรงงานอุตสาหกรรมต่างๆ และตลาดจำหน่ายสุกรชำแหละในพื้นที่จังหวัดระยอง
- 6.10 เพื่อความคล่องตัวการดำเนินการ สหกรณ์จัดให้มีคณะทำงาน หรืออนุกรรมการ ซึ่งประกอบด้วย กรรมการของสหกรณ์และผู้เชี่ยวชาญทำหน้าที่ดำเนินงานในแต่ละด้าน รวมทั้งบุคลากรในทุกด้านที่เหมาะสม
- 6.11 ขอความช่วยเหลือในการตรวจสอบความปลอดภัยด้านอาหารจากสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดระยอง
- 6.12 สหกรณ์ทำหน้าที่ในการแก้ปัญหาอุปสรรคและประสานงานกับหน่วยงานราชการ เอกชน และหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง
- 6.13 ติดตาม ประเมินผล และสรุปการดำเนินโครงการ อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง
- 6.14 สรุปและรายงานผลการดำเนินการของโครงการให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องทราบ เดือนละ 1 ครั้ง

## 7. งบประมาณ 5,245,000.- บาท ขอรับการสนับสนุนจากกองทุนฯ ดังนี้

- 7.1 ขอสนับสนุนเป็นเงินจ่ายขาด เป็นเงิน 175,000.- บาท  
เพื่ออบรมการชำแหละและตัดแต่งซากสุกร 25 ราย
- 7.2 ขอสนับสนุนเงินยืมปลอดดอกเบี้ยซื้อ เป็นเงิน 5,070,000.- บาท  
อุปกรณ์จำหน่ายเนื้อสุกร อาหารสัตว์และ  
จ้างเจ้าหน้าที่  
ปลอดชำระคืนเงินต้น 2 ปี ระยะเวลา 12 ปี ชำระคืนปีละ 507,000.- บาท ตั้งแต่ปีที่ 3 เป็นต้นไป
- รายละเอียดค่าใช้จ่ายการลงทุนดังต่อไปนี้
1. ค่าฝึกอบรมการฆ่า การตัดแต่งซาก และการชำแหละซากสุกร แก่สมาชิกเชิงจำหน่ายเนื้อสุกร จำนวน 25 ราย ๆ ละ 7,000 บาท เป็นเงิน 175,000 บาท
  2. ค่าอุปกรณ์ในการจำหน่ายเนื้อสุกรชำแหละ จำนวน 25 จุด ๆ ละ 30,000 บาท รวมเป็นเงิน 750,000 บาท
  3. ค่าอุปกรณ์สำนักงานที่ใช้ในการเก็บข้อมูลของโครงการ เป็นเงิน 50,000 บาท
  4. ค่าเจ้าหน้าที่ช่วยในการส่งเสริมและพัฒนาการเลี้ยงสุกรของสมาชิก การประสานงานโครงการ และการบันทึกข้อมูล จำนวน 1 คน อัตราเงินเดือน 15,000 บาท เป็นเวลา 4 ปี รวมเป็นเงิน 720,000 บาท
  5. เงินทุนหมุนเวียนในการซื้อสุกรมี่ชีวิตเพื่อการจำหน่ายเนื้อสุกรในราคายุติธรรม เป็นเงิน 2,550,000 บาท
  6. เงินทุนหมุนเวียนในการซื้ออาหารสัตว์จำหน่ายให้กับสมาชิก เป็นเงิน 1,000,000 บาท
- หมายเหตุ ค่าฝึกอบรมการฆ่า การตัดแต่งซาก และการชำแหละซากสุกร 175,000.- บาท มีรายละเอียดดังนี้

**หมวดค่าใช้จ่าย**

- ค่าอาหารผู้เข้าอบรมและเจ้าหน้าที่ 25 คน ๆ ละ 150 บาท/วัน 3 วัน	11,250.-
- ค่าอาหารว่างและเครื่องดื่ม 25 คน ๆ ละ 100 บาท/วัน 3 วัน	7,500.-
- ค่าเช่าห้องประชุม	21,000.-
- ค่าพาหนะวิทยากรและผู้เข้าอบรม	47,000.-
- ค่าเอกสารและวัสดุในการอบรม	<u>66,650.-</u>
รวม	<u>153,400.-</u>

**หมวดค่าตอบแทน**

- ค่าสมนาคุณวิทยากร	เป็นเงิน	<u>21,600.-</u>
---------------------	----------	-----------------

**แผนการชำระเงินคืน**

หน่วย : บาท

เงินทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	ปีที่ 8	ปีที่ 9	ปีที่ 10	ปีที่ 11	ปีที่ 12	รวม
เงินกู้ยืม ซื้อสุกร อุปกรณ์ และ อาหาร สัตว์ จำหน่าย	-	-	507,000	507,000	507,000	507,000	507,000	507,000	507,000	507,000	507,000	507,000	5,070,000
รวม	-	-	507,000	507,000	507,000	507,000	507,000	507,000	507,000	507,000	507,000	507,000	5,070,000

**8. ระยะเวลาในการดำเนินการ**

ระยะเวลาในการดำเนินการรวม 12 ปี ตั้งแต่ พ.ศ. 2552- 2563

**9. ดัชนีตัวชี้วัดความสำเร็จ**

9.1 สมาชิกสหกรณ์มีรายได้จากการจำหน่ายสุกรเพิ่มขึ้นประมาณ 4.5 % จากการที่จำหน่ายให้กับสหกรณ์ และมีสมาชิกให้ความร่วมมือทำธุรกิจกับสหกรณ์ไม่น้อยกว่า 60 % ของสมาชิกทั้งหมด

9.2 สมาชิกสามารถจำหน่ายสุกรมีชีวิตให้กับสหกรณ์ ได้ 100 % ของสมาชิกที่เข้าร่วมโครงการส่งเสริมการเลี้ยงสุกรให้ได้ราคายุติธรรม ตามราคาประกาศของสหกรณ์

9.3 สมาชิกมีขีดความสามารถในการปรับปรุงโรงเรือนการเลี้ยงสุกรผ่านเกณฑ์ของกรมปศุสัตว์ได้ไม่น้อยกว่า 30 % ของผู้เข้าร่วมโครงการ

9.4 สมาชิกสามารถผลิตสุกรที่มีคุณภาพ ปลอดภัย ปลอดภัย ไร้สารเร่งเนื้อแดง ได้ 100 % ของสุกรที่ผู้เข้าร่วมโครงการผลิตได้

9.5 ผู้บริโภคพึงพอใจคุณภาพซากสุกรชำแหละ ที่จำหน่าย ณ จุดจำหน่ายของสหกรณ์ทุกจุด ไม่น้อยกว่า 85% ของผู้บริโภคที่ใช้บริการ (ชี้วัดโดยแบบสอบถามและตู้รับความคิดเห็น 100 ราย)

9.6 การเข้าร่วมโครงการในส่วนต่างๆ

- 1) มีสมาชิกเข้าร่วมโครงการเพิ่มขึ้นในส่วนของผู้เลี้ยงสุกรไม่น้อยกว่า 90 % ของเป้าหมาย
- 2) มีสมาชิกเข้าร่วมโครงการเพิ่มขึ้นในส่วนของผู้จำหน่ายสุกรผ่าซีกไม่น้อยกว่า 30 % ของเป้าหมาย
- 3) มีสมาชิกเข้าร่วมโครงการเพิ่มขึ้นในส่วนของผู้จำหน่ายสุกรชำแหละไม่น้อยกว่า 70 % ของเป้าหมาย
- 4) สหกรณ์ดำเนินธุรกิจ มีกำไรไม่น้อยกว่า 5 % ของมูลค่าสุกรเข้าสู่ระบบ
- 5) สหกรณ์มีการเชื่อมโยงธุรกิจระหว่างสหกรณ์ และชุมนุมสหกรณ์ไม่น้อยกว่า 5 สหกรณ์ ชุมนุมสหกรณ์การปศุสัตว์ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ จำกัด ชุมนุมสหกรณ์จังหวัดระยอง จำกัด และองค์กรต่าง ๆ
- 6) สหกรณ์สามารถเชื่อมโยงด้านวิชาการกับสถาบันสุวรรณวาจกสิกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และการตรวจสอบความปลอดภัยด้านอาหารจากสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดระยอง

## 10. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

### 10.1 ผลที่ได้รับทางตรง

- 1) สมาชิกผู้เลี้ยงสุกร มีความรู้ความเข้าใจ ในการเลี้ยงสุกรถูกต้องตามหลักวิชาการ สะอาด ปลอดภัย และอันตรายของสารเร่งเนื้อแดงเพิ่มขึ้น
- 2) สมาชิกสหกรณ์ ผู้เลี้ยงสุกรสามารถเลี้ยงสุกรได้มาตรฐานตามหลักวิชาการ
- 3) สมาชิกสหกรณ์ ผู้เลี้ยงสุกรจำหน่ายสุกรได้คุ้มค่าการลงทุน
- 4) สมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรสามารถขายสุกรของตนเองให้กับสหกรณ์ได้ทันที ตามราคา ที่สหกรณ์ประกาศ ซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสุกรมีชีวิตของตนเอง
- 5) จุดจำหน่ายสุกรชำแหละได้มาตรฐาน สะอาด ถูกสุขลักษณะ
- 6) ผู้บริโภคมีทางเลือกที่จะซื้อเนื้อสุกรชำแหละที่สะอาด ปลอดภัย ปลอดภัย ไร้สารเร่งเนื้อแดงได้ในราคายุติธรรม

### 10.2 ผลที่ได้รับทางอ้อม

- 1) สมาชิกสหกรณ์ เล็งเห็นประโยชน์ในการรวมตัวกันเพื่อแก้ไขปัญหาของตนเอง
- 2) เกิดเครือข่ายการผลิตและการตลาดตลอดจนได้รับการสนับสนุนการดำเนินการตามนโยบายป้องกันโรคระบาดสัตว์ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือของรัฐบาล
- 3) การดำเนินการตามอุดมการณ์ของสหกรณ์ เกิดความเข้มแข็ง และตรงตามคำขวัญของสหกรณ์ที่ว่า “มั่นคง ซื่อตรงในบริการ บริหารเพื่อเพื่อนสมาชิก”
- 4) สมาชิกได้รับการถ่ายทอดความรู้จากผู้เชี่ยวชาญ จากสถาบันชั้นนำของประเทศ
- 5) เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรอื่นๆ ที่ไม่ได้เข้าร่วมโครงการสามารถนำรูปแบบของผู้เข้าร่วมโครงการเป็นแบบอย่างในการปรับปรุงฟาร์มของตนเองได้
- 6) สามารถแก้ไขปัญหาความผันผวนของราคาสุกรในพื้นที่จังหวัดระยอง
- 7) สนับสนุนนโยบายพัฒนาการเลี้ยงปศุสัตว์ในพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทยให้ปลอดภัยโรคระบาดตามนโยบายรัฐบาล

**11. ประมาณการรายรับ-รายจ่ายของโครงการ****ประมาณการรายจ่ายของโครงการ**

1. ซื้อสุกรมีชีวิตจากสมาชิก จำนวน 650 ตัว/เดือน เฉลี่ยราคา กิโลกรัมละ 60 บาท น้ำหนัก 100 กิโลกรัม รวมเป็นเงิน 3,900,000 บาท/เดือน
  2. ค่าใช้จ่ายในการชำแหละ 200 บาท/ตัว รวมเป็นเงิน 130,000 บาท
  3. เงินเดือนเจ้าหน้าที่ 15,000 บาท/เดือน
  4. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ (ค่าน้ำ,ค่าไฟฟ้า,ค่าน้ำมัน) 110,000 บาท/เดือน
- รวมค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น 4,155,000 บาท/เดือน**

**ประมาณการรายรับของโครงการ**

1. ขายสุกร จำนวน 650 ตัว/เดือน ราคา 74 บาท/กิโลกรัม เป็นเงิน 4,814,700 บาท
2. น้ำหนักสุกรคงเหลือเมื่อชำแหละแล้ว โดยประมาณ 87 กิโลกรัม/ตัว  
กำไรเบื้องต้น 28,900 บาท/เดือน คิดเป็นเงิน 346,800 บาท/ปี

## 12. โครงการและเอกสารอ้างอิง

1. โครงการส่งเสริมอาชีพการเลี้ยงสุกรให้ได้รายได้อุดม
2. ระเบียบของสหกรณ์การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด ว่าด้วยโครงการส่งเสริมอาชีพการเลี้ยงสุกรให้ได้รายได้อุดม พ.ศ.2550
3. ระเบียบกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ ว่าด้วยกองทุนปรับโครงสร้างการผลิตภาคเกษตรเพื่อเพิ่มขีดความสามารถการแข่งขันของประเทศ พ.ศ.2548

ผู้เสนอโครงการ  
 ธรรมบุญ ขจรกฤติกุล  
 นายธรรมบุญ ขจรกฤติกุล  
 ประธานกรรมการสหกรณ์การเกษตรผู้เลี้ยงสัตว์ระยอง จำกัด

ความเห็นของสหกรณ์จังหวัด  
 เห็นชอบส่งเสริมและสนับสนุนให้ดำเนินโครงการ  
 ลงชื่อ ไพฑูรย์ ทองน้อย  
 (นายไพฑูรย์ ทองน้อย)  
 นักวิชาการสหกรณ์ 7 ว รักษาการแทน  
 สหกรณ์จังหวัดระยอง

ความเห็นของปศุสัตว์จังหวัด  
 เห็นชอบให้การสนับสนุน  
 ลงชื่อ สันติ อัจจุตโกคิน  
 (นายสันติ อัจจุตโกคิน)  
 ปศุสัตว์จังหวัดระยอง

ผู้อนุมัติโครงการ  
 ลงนาม พลวัต ชยานุวัตร  
 (นายพลวัต ชยานุวัตร)  
 ผู้ว่าราชการจังหวัดระยอง

### 1. กิจกรรมที่ 6

**โครงการพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกร และการปศุสัตว์ตราด จำกัด**

#### 2. หน่วยงานรับผิดชอบ และดำเนินการโครงการ

สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและการปศุสัตว์ตราด จำกัด

หน่วยงานที่ปรึกษาโครงการ

- สถาบันสุวรรณวาจกสิกิจเพื่อการค้นคว้าและพัฒนาปศุสัตว์และผลิตภัณฑ์สัตว์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กำแพงแสน นครปฐม

#### 3. หลักการและเหตุผล

การเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและปศุสัตว์ตราด จำกัด ถือว่ายังมีการพัฒนาค่อนข้างจำกัด ทั้งนี้เนื่องจากจังหวัดตราดมีตลาดการบริโภคเนื้อสุกรค่อนข้างเล็กเฉพาะในตัวจังหวัดเท่านั้น ไม่สามารถแข่งขันส่งเข้ามาตลาดกรุงเทพมหานครได้ นอกจากนี้จังหวัดตราดเป็นจังหวัดที่อยู่สุดชายแดน มีระยะ

ทางไกลจากกรุงเทพมหานครพอสมควร ทำให้การกระจายความรู้การเลี้ยงสุกรแผนใหม่ไปยังเกษตรกรทั้งโดยหน่วยงานภาครัฐ และภาคเอกชนมีค่อนข้างจำกัด รวมทั้งการได้รับลูกสุกรคุณภาพดีจากจังหวัดที่มีการเลี้ยงสุกรมาก เช่น จังหวัดฉะเชิงเทรา หรือชลบุรี มีน้อยมาก จึงทำให้การพัฒนาการเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรตราด จำกัดมีน้อยตามไปด้วย อีกทั้งอาหารที่ใช้เลี้ยงสุกรในจังหวัดตราดมักต้องซื้ออาหารสำเร็จรูปบริษัทอาหารสัตว์เป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากการขาดแคลนวัตถุดิบ อาหารสัตว์ในพื้นที่ ไม่มีแหล่งจำหน่ายวัตถุดิบอาหาร ทั้งนี้เนื่องจากจังหวัดตราดมีการเลี้ยงสุกรน้อยนั่นเอง ซึ่งการใช้อาหารสำเร็จรูปบริษัทก็เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ต้นทุนการเลี้ยงสุกรมีราคาแพง และทำให้เกษตรกรสามารถขาดทุนได้ในยามที่ราคาสุกรตกต่ำ รวมทั้งในสภาวะที่มีเนื้อสุกรราคาถูกจากต่างประเทศเข้ามาจำหน่ายภายใต้ข้อตกลงทางการค้า FTA ทั้งหมดทำให้มีสมาชิกสหกรณ์จำนวนมากต้องเลิกอาชีพการเลี้ยงสุกรไปในระยะที่สุกรมีราคาตกต่ำที่ผ่านมา สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรตราด จำกัด ได้มีความพยายามที่จะช่วยเหลือเกษตรกรโดยการจัดทำฟาร์มพ่อแม่พันธุ์สุกร จำนวน 220 แม่ เพื่อทำการผลิตลูกสุกรขุนคุณภาพดีจำหน่ายให้กับสมาชิกสหกรณ์ ซึ่งก็ประสบผลสำเร็จและเป็นประโยชน์ต่อสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรได้ในระดับหนึ่ง แต่ฟาร์มพ่อแม่พันธุ์ดังกล่าวยังขาดโรงเรือนอนุบาลลูกสุกร จึงทำให้ประสิทธิภาพการผลิตลูกสุกรขุนเพื่อการค้าบริการสมาชิกยังไม่เต็มที่เท่าที่ควร และไม่สามารถผลิตลูกสุกรได้เพียงพอกับความต้องการในช่วงสุกรขุนมีราคาดีได้

ดังนั้น สหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและปศุสัตว์ตราด จำกัด จึงขอเสนอโครงการ การพัฒนาและเพิ่มประสิทธิภาพการเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและการปศุสัตว์ตราด จำกัด ทั้งระบบทั้งนี้เพื่อการลดต้นทุนการผลิตสุกรให้ต่ำลง เกษตรกรผู้เลี้ยงสุกรสามารถอยู่รอดได้ในสภาวะที่สุกรราคาตกต่ำ รวมทั้งเพื่อการขยายการเลี้ยงสุกรในอนาคตเพื่อการส่งออกไปยังประเทศเพื่อนบ้านด้วย

#### 4. วัตถุประสงค์ของโครงการ

4.1 เพื่อพัฒนาการเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและปศุสัตว์ตราด จำกัดให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น ต้นทุนการผลิตสุกรลดลง

4.2 เพื่อพัฒนาฟาร์มสุกรของสมาชิกสหกรณ์ให้ได้มาตรฐานตามระเบียบกรมปศุสัตว์

#### 5. เป้าหมายในการดำเนินการ

5.1 เพื่อพัฒนาการเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์จำนวนไม่น้อยกว่า 75% ให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น คุณภาพซากสุกรดีขึ้น ต้นทุนการผลิตสุกรลดลง

5.2 เพื่อพัฒนาการผลิตลูกสุกรขุนของสหกรณ์ฯ ให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น สามารถผลิตลูกสุกรขุนคุณภาพดีได้เพียงพอกับความต้องการของสมาชิกได้ไม่น้อยกว่า 30% ของความต้องการลูกสุกรทั้งหมด

5.3 ทำการพัฒนาฟาร์มเลี้ยงสุกรของสมาชิกให้ได้มาตรฐานตามระเบียบกรมปศุสัตว์ จำนวนไม่น้อยกว่า 50% ของฟาร์มทั้งหมด

#### 6. วิธีการดำเนินการ

6.1 สหกรณ์ฯ ดำเนินการก่อสร้างโรงเรือนเลี้ยงสุกรระยะอนุบาล อาคารเก็บอาหารสัตว์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพฟาร์มสุกรพ่อแม่พันธุ์ของสหกรณ์ฯ โดยการสร้างโรงเรือนสุกรระยะอนุบาล 1 โรงเรือน เพื่อเพิ่มกำลังการผลิตลูกสุกรขุนของสหกรณ์ฯ ให้เพียงพอแก่ความต้องการและป้องกันก๊าซชีวภาพ ขนาดความจุ 100 ลูกบาศก์เมตร เพื่อใช้ประโยชน์พลังงานจากมูลสุกร ในการลดต้นทุนการเลี้ยงสุกร

6.2 สหกรณ์ฯ จะทำการจัดหาอาหารสุกรคุณภาพดีราคายุติธรรมจำหน่ายให้กับสมาชิก ในการนี้ ทางสหกรณ์ฯ จะซื้ออาหารสุกรจากโครงการศูนย์อาหารสัตว์ครบวงจร ที่ดำเนินการโดยสหกรณ์ปศุสัตว์และสัตว์น้ำ ฉะเชิงเทรา จำกัด





บ่อหมัก ก๊าซ ชีวภาพ													
เงิน หมุนเวียน	-	-	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	150,000	1,500,000
รวม	-	-	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	375,000	3,750,000
			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

## 8. ระยะเวลาดำเนินการ

ระยะโครงการ 12 ปี นับตั้งแต่ได้รับอนุมัติโครงการ 2552 - 2563

## 9. ดัชนีชี้วัดความสำเร็จ

- 9.1 ต้นทุนการผลิตสุกรของสมาชิกสหกรณ์ลดลงไม่น้อยกว่า 15%
- 9.2 สุกรผลิตโดยสมาชิกสหกรณ์ฯ มีคุณภาพซากโดยรวมดีขึ้นไม่น้อยกว่า 75%
- 9.3 สหกรณ์สามารถผลิตลูกสุกรได้เพียงพอกับความต้องการของสมาชิกได้ไม่น้อยกว่า 30 %
- 9.4 ฟาร์มเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ฯ ได้รับมาตรฐานฟาร์มไม่น้อยกว่า 50%

## 10. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- 10.1 การเลี้ยงสุกรของสมาชิกสหกรณ์ผู้เลี้ยงสุกรและการแปรรูปสัตว์จรด จำกัด มีประสิทธิภาพสูงขึ้น ต้นทุนการผลิตลดลง และเกษตรกรสามารถอยู่รอดได้ในสภาวะราคาสุกรตกต่ำ
- 10.2 คุณภาพซากของสุกรดีขึ้น ทำให้สุกรจากระบบสหกรณ์ฯ สามารถแข่งขันกับสุกรที่ผลิตโดยฟาร์มเอกชน หรือฟาร์มของบริษัทอาหารสัตว์ได้
- 10.3 ฟาร์มสุกรของสมาชิกสหกรณ์ฯ ได้รับมาตรฐานฟาร์มจากกรมปศุสัตว์ และเป็นปัจจัยที่สำคัญที่ช่วยทำให้ภาคตะวันออกเป็นเขตปลอดโรค
- 10.4 ฟาร์มสุกรของสหกรณ์เป็นตัวอย่งการใช้ประโยชน์มูลสุกรเพื่อการรักษาสภาพสิ่งแวดล้อม และเพื่อการลดต้นทุนการเลี้ยงสุกร

## 11. ประมาณการรายรับ-รายจ่าย

รายจ่ายฟาร์มสุกรใน 1 ปี รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 4,264,800 บาท

1. ค่าอาหารแม่สุกรอุมท้อง จำนวน 220 ตัว อุมท้องจำนวน 114 วัน กินอาหารเฉลี่ยวันละ 2.5 กก. ราคา กก.ละ 12 บาท จำนวน 2 รอบของการอุมท้อง เป็นเงิน 1,504,800 บาท
2. ค่าอาหารแม่สุกรเลี้ยงลูก จำนวน 200 ตัว เลี้ยงลูกนาน 28 วัน กินอาหารเฉลี่ยวันละ 4 กก. ราคา กก.ละ 15 บาท จำนวน 2 รอบของการเลี้ยงลูก เป็นเงิน 672,000 บาท
3. อาหารลูกสุกรอนุบาล น้ำหนัก 7-20 กก. จำนวน 3,600 ตัว กินอาหารประมาณตัวละ 20 กก. ราคา กก.ละ 18 บาท เป็นเงิน 1,296,000 บาท
4. ค่าจ้างคนงานเลี้ยงสุกร จำนวน 2 คน อัตราจ้างเดือนละ 8,000 บาท เป็นเงิน 192,000 บาท
5. ค่ายาและเวชภัณฑ์ที่ใช้ในการเลี้ยงแม่และลูกสุกร เป็นเงิน 18,000 บาท
6. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ (ค่าสาธารณูปโภค ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์) เป็นเงิน 600,000 บาท

หมายเหตุ แม่สุกรอุมท้อง 220 ตัว แต่จะคลอดลูก เพียง 200 ตัว เนื่องจากแม่สุกร จะผสมไม่ติดประมาณ 10 %

**รายรับฟาร์มสุกรใน 1 ปี รวมเป็นเงินทั้งสิ้น 5,430,000 บาท**

1. ลูกสุกรขุน 3,600 ตัว ได้เงินเท่ากับ 3,960,000 บาท
2. รายรับจากการขายอาหารสุกร 720,000 บาท
3. เงินทุนหมุนเวียนจากการขายอาหารสุกร 750,000 บาท

**หมายเหตุ**

1. แม่สุกรให้ลูกสุกรโดยเฉลี่ย 18 ตัว/แม่/ปี รวมแม่สุกร 200 ตัว ให้ลูกสุกรขุนเมื่อหย่านม น้ำหนัก 20 กก. เท่ากับ 3,600 ตัว
2. ราคาจำหน่ายสุกรเท่ากับ 16 กก. แรก เท่ากับ 1,100 บาท กก. ต่อไป กก.ละ 45 บาท ลูกสุกรขุนน้ำหนัก 20 กก. ราคาขาย เท่ากับ 1,480 บาท

**การจัดหาอาหารสุกรคุณภาพดีให้กับสมาชิกสหกรณ์**

1. สมาชิกสหกรณ์ฯ มีการเลี้ยงสุกรขุนรวมทั้งสิ้น ประมาณ 10,000 ตัว โดยเฉลี่ยสุกรกินอาหารวันละ 2.0 กก./ตัว/วัน ดังนั้นจะใช้อาหารวันละ 20,000 กก.
2. สมาชิกสหกรณ์ฯ จำนวน 50% ใช้อาหารสุกรจัดหาโดยสหกรณ์ฯ ดังนั้นสหกรณ์ฯ มีการจำหน่ายอาหารสุกรวันละ 10,000 กก.
3. สหกรณ์ฯ คิดกำไรในการจำหน่ายอาหารสุกร กก.ละ 0.20 บาท (ถูกลง 6.00 บาท (30 กก.))
4. สหกรณ์ฯ มีรายได้จากการจำหน่ายอาหารวันละ 2,000 บาท หรือเดือนละ 60,000 บาท หรือปีละ 720,000 บาท

**ประมาณการกำไรสุทธิ**

ประมาณการกำไรสุทธิ เท่ากับ  $5,430,000 - 4,264,800 = 1,165,200$  บาท



**ความเห็นสหกรณ์จังหวัดตราด**

เพื่อพัฒนาปรับปรุงฟาร์มเลี้ยงเข้าสู่มาตรฐานฟาร์ม เห็นสมควรให้การสนับสนุน  
 ลงชื่อ ประเสริฐศักดิ์ โกศลสมพลกิจ  
 (นายประเสริฐศักดิ์ โกศลสมพลกิจ)  
 สหกรณ์จังหวัดตราด

**ความเห็นปศุสัตว์จังหวัด**

เห็นควรให้การสนับสนุน เพื่อให้เข้าสู่มาตรฐานฟาร์ม และผลิตอาหารสัตว์ที่มีมาตรฐาน เป็น  
 การลดต้นทุนให้กับเกษตรกร

ลงชื่อ รังสรรค์ ระวังสำโรง  
 (นายรังสรรค์ ระวังสำโรง)  
 ปศุสัตว์จังหวัดตราด

**ผู้เห็นชอบโครงการ**

ลงชื่อ สมศักดิ์ โยนกพันธ์  
 (นายสมศักดิ์ โยนกพันธ์)

รองผู้ว่าราชการจังหวัด ปฏิบัติราชการแทน  
 ผู้ว่าราชการจังหวัดตราด