

## โครงการปรับโครงสร้างสินค้ากาแฟแบบครบวงจร

1. ชื่อโครงการ                      โครงการปรับโครงสร้างสินค้ากาแฟแบบครบวงจร

2. เจ้าของโครงการ

- 2.1 กลุ่มเกษตรกรทำสวนเขาทะเล อ.สวี จ.ชุมพร
- 2.2 สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด อ.ท่าแซะ จ.ชุมพร
- 2.3 กลุ่มเกษตรกรทำสวน จ.ปร. อ.กระบุรี จ.ระนอง

3. หน่วยงานผู้รับผิดชอบโครงการ

- 3.1 หน่วยงานหลัก : กรมส่งเสริมสหกรณ์
- 3.2 หน่วยงานสนับสนุน กรมวิชาการเกษตร กรมส่งเสริมการเกษตร กรมพัฒนาที่ดิน และสำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร

4. หลักการและเหตุผล

กาแฟเป็นพืชเศรษฐกิจสำคัญชนิดหนึ่งของไทย มีพื้นที่ปลูกในภาคใต้เป็นส่วนใหญ่เป็นกาแฟพันธุ์โรบัสต้า ประมาณร้อยละ 93 ซึ่งปลูกในภาคใต้ เช่น จังหวัดชุมพร ระนอง สุราษฎร์ธานี กระบี่ นครศรีธรรมราช ส่วนพันธุ์อาราบิก้า ประมาณร้อยละ 7 ปลูกในภาคเหนือ เช่น จังหวัดเชียงใหม่ เชียงราย แม่ฮ่องสอน และในปี 2551 ไทยมีเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟ 29,432 ครัวเรือน ผลผลิตต่อไร่เฉลี่ย 130 กก./ไร่ ต้นทุนการผลิต เฉลี่ย 39.06 บาท/กก. ประเทศไทยผลิตกาแฟเป็นอันดับ 3 ในกลุ่มสมาชิกอาเซียน รองจากอินโดนีเซีย และเวียดนาม กาแฟไทย ยังไม่สามารถแข่งขันในด้านราคากับกาแฟที่นำเข้า เพราะต้นทุนการผลิตที่สูงกว่า (ต้นทุนการผลิตของเวียดนามปัจจุบันเฉลี่ยอยู่ที่ 33 บาท) โดยในปี 2551 ไทยนำเข้าเมล็ดกาแฟ 14,822.34 ตัน มูลค่า 1,187.33 ล้านบาท และกาแฟสำเร็จรูป 2,888.84 ตัน มูลค่า 639.17 ล้านบาท และหากเปิดตลาดตามข้อตกลง FTA จะส่งผลกระทบต่อเนื่องไปยังเกษตรกรผู้ผลิตเมล็ดกาแฟและอุตสาหกรรมทั้งระบบ รัฐบาลจึงได้มีการขอชะลอการเปิดตลาดไว้ระยะหนึ่งตั้งแต่ปี 2549 โดยมีมาตรการรองรับ คือ เร่งรัดลดต้นทุนการผลิต เพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การพัฒนาพันธุ์ สนับสนุนการรวมกลุ่มเกษตรกรในการจัดหาปัจจัยการผลิตและการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต การพัฒนาเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและสร้างความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ซึ่งผู้ประกอบการและเกษตรกรจะต้องร่วมมือกันอย่างจริงจังในการพัฒนากาแฟในลักษณะบูรณาการ และปรับเปลี่ยนทัศนคติในเชิงระบบเพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายอย่างแท้จริงได้ รวมทั้งลดพื้นที่ปลูกกาแฟที่ไม่เหมาะสม และส่งเสริมการบริโภคกาแฟที่ผลิตภายในประเทศ ทั้งนี้ จะมีการเปิดตลาดภายใต้เขตการค้าเสรีอาเซียน (AFTA) ในปี 2553

จังหวัดชุมพรและจังหวัดระนอง เป็นแหล่งผลิตกาแฟที่สำคัญ มีพื้นที่ปลูกกาแฟรวมกันประมาณร้อยละ 80 ของพื้นที่ปลูกกาแฟทั้งประเทศ มีพื้นที่ให้ผลผลิต 310,562 ไร่ ได้ผลผลิตประมาณ 40,385 ตัน (ที่มา: สำนักงานเศรษฐกิจการเกษตร) ซึ่งปัญหาในการผลิตกาแฟได้แก่ ผลผลิตต่อไร่ต่ำ เกษตรกรขาดความรู้ความเข้าใจในการดูแลรักษาสวนกาแฟที่ดี สถาบันเกษตรกรที่มีการผลิตกาแฟ

ยังต้องการได้รับการสนับสนุนให้มีความเข้มแข็งยิ่งขึ้นในการดำเนินธุรกิจรวมทั้งด้านการแปรรูป การตลาด เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดได้ นอกจากนี้ 3 สถาบัน ยังมีศักยภาพในการแปรรูปผลิตภัณฑ์กาแฟ เช่น กาแฟ 3 IN 1 กาแฟคั่วบด กาแฟพร้อมดื่ม ซึ่งมีตลาดรองรับในระดับหนึ่งแล้ว แต่ยังคงเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อกาแฟเป็นวัตถุดิบในการแปรรูป ดังนั้น ภาครัฐจึงมีความจำเป็นต้องสนับสนุนในเรื่องเพิ่มผลผลิต ลดต้นทุนการผลิต ให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องไปดำเนินการ และสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนปลอดดอกเบี้ย ในการจัดซื้อสารกาแฟ รวมทั้งวัสดุอุปกรณ์ในการแปรรูปซึ่งมีตลาดรองรับอยู่แล้ว ทั้งนี้เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้ากาแฟ และเพิ่มความเข้มแข็งของสถาบันเกษตรกร รวมทั้งสามารถลดผลกระทบจากการเปิดตลาดภายใต้เขตการค้าเสรีอาเซียน(AFTA) ได้ระดับหนึ่ง

## 5. วัตถุประสงค์

- 5.1 เพื่อเพิ่มผลผลิตต่อไร่ ลดต้นทุนการผลิตกาแฟและเพิ่มคุณภาพผลผลิตกาแฟ
- 5.2 เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้ากาแฟโดยส่งเสริมให้มีการแปรรูปกาแฟและผลิตภัณฑ์กาแฟของสถาบันเกษตรกร
- 5.3 เพื่อส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจกาแฟของสถาบันเกษตรกร

## 6. ขอบเขตการดำเนินงาน

ดำเนินการในจังหวัดชุมพร และระนอง โดยส่งเสริมและสนับสนุนสถาบันเกษตรกรและเกษตรกรชาวสวนกาแฟ สมาชิกของสถาบันเกษตรกร จำนวน 3 แห่ง คือ กลุ่มเกษตรกรทำสวนเขาทะลุ สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด จังหวัดชุมพร และกลุ่มเกษตรกรทำสวน จปร. จังหวัดระนอง โดยโครงการแบ่งออกเป็น 3 กิจกรรม คือ

- 6.1 กิจกรรมการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิตกาแฟ
- 6.2 กิจกรรมด้านการดำเนินธุรกิจและเพิ่มมูลค่ากาแฟของสถาบันเกษตรกร
- 6.3 กิจกรรมส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจกาแฟของสถาบันเกษตรกร

สำหรับกิจกรรมด้านการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิตกาแฟ สถาบันเกษตรกร ทั้ง 3 สถาบัน ร่วมกับกรมวิชาการเกษตร กรมพัฒนาที่ดิน และกรมส่งเสริมการเกษตร เป็นผู้ดำเนินการ กิจกรรมด้านการดำเนินธุรกิจกาแฟของสถาบันเกษตรกร สถาบันเกษตรกรเป็นผู้ดำเนินการ และกรมส่งเสริมสหกรณ์เป็นผู้ดำเนินการในส่วนของกิจกรรมส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจกาแฟสถาบันเกษตรกร ซึ่งในการเข้าร่วมในกิจกรรมการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิตกาแฟ จะคัดเลือกเกษตรกรนำร่องและเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการ ซึ่งเกษตรกรนำร่องและเกษตรกรที่ประสงค์ เข้าร่วมโครงการฯ ต้องมีคุณสมบัติดังนี้

1. เข้าร่วมโครงการด้วยความสมัครใจ และยินดีปฏิบัติตามคำแนะนำของเจ้าหน้าที่ของโครงการฯ
2. เกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการฯ ต้องมีพื้นที่ปลูกกาแฟมากกว่า 1 ไร่ และมีจำนวนต้นกาแฟไม่น้อยกว่า 100 ต้น/ไร่
3. ปลูกกาแฟเป็นพืชเดี่ยวหรือพืชหลัก ในกรณีปลูกกาแฟร่วมกับพืชอื่น ต้องไม่ปลูกร่วมกับยางพาราและปาล์มน้ำมัน
4. อายุต้นกาแฟไม่น้อยกว่า 8 ปี
5. ในกรณีสมัครเข้าร่วมโครงการเป็นเกษตรกรนาร่อง (เข้าร่วมโครงการในปีแรก) ต้องยินดีเป็นที่ปรึกษา/วิทยากรเกษตรกร รวมทั้งยินยอมให้ใช้แปลงนาร่องการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิตเป็นสถานที่ศึกษา/ดูงานของเกษตรกร สำหรับขั้นตอน/กิจกรรมการดำเนินงานของโครงการฯ มีดังนี้

#### **1. กิจกรรมการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิตกาแฟ**

**กิจกรรมย่อยที่ 1 ประกาศ ชี้แจง ประชาสัมพันธ์ รับสมัครและคัดเลือกเกษตรกรนาร่อง**  
ประกาศ ชี้แจง ประชาสัมพันธ์ การรับสมัครและคัดเลือกเกษตรกรนาร่องที่ประสงค์ที่จะร่วมโครงการ โดยคัดเลือกเกษตรกรนาร่องจำนวน 30 คน โดยเลือกจากสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด จำนวน 10 คน กลุ่มเกษตรกรทำสวนเขาทะเล จำนวน 10 คน และกลุ่มเกษตรกรทำสวนจปร. จังหวัดระนอง จำนวน 10 คน เข้าร่วมโครงการ โดยเกษตรกรนาร่องต้องมีคุณสมบัติตามที่กำหนด ดำเนินการโดยกรมวิชาการเกษตรร่วมกับสถาบันเกษตรกร

#### **กิจกรรมย่อยที่ 2 พัฒนาและส่งเสริมการใช้ทรัพยากรดินอย่างมีประสิทธิภาพ**

วิเคราะห์สภาพพื้นที่ดินที่ปลูกกาแฟ ตรวจวิเคราะห์คุณสมบัติทางกายภาพของดินให้กับเกษตรกรทุกรายที่เข้าร่วมโครงการ เพื่อประเมินความเหมาะสมและข้อจำกัด เสนอแนะแนวทางแก้ไขการจัดการดินที่เหมาะสม ตลอดจนถ่ายทอดเทคโนโลยีการจัดการดิน การบำรุงดินด้วยอินทรีย์วัตถุ ดำเนินการโดยกรมพัฒนาที่ดิน

**กิจกรรมย่อยที่ 3 เตรียมความพร้อมการเป็นวิทยากรของเกษตรกรนาร่องและเจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมการเกษตร**

จัดอบรม ประชุม ดูงานเกษตรกรนาร่อง และเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตรเพื่อเตรียมความพร้อมในการเป็นวิทยากรเรื่องการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตกาแฟและลดต้นทุนการผลิตกาแฟ ดำเนินการโดยกรมวิชาการเกษตร

#### **กิจกรรมย่อยที่ 4 จัดทำแปลงต้นแบบ**

ดำเนินการจัดทำแปลงนาร่องเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตกาแฟและลดต้นทุนการผลิตทำให้กาแฟที่ผลิตได้มีคุณภาพดี เกษตรกรมีรายได้เพิ่มขึ้น ลดผลกระทบจากการเปิดเขตการค้าเสรี (FTA)

โดยดำเนินการจัดทำแปลงละ 1 ไร่ ต่อเกษตรกรนาร่อง 1 ราย ด้วยวิธีการตัดพื้ต้นทำสาว การจัดการดิน และการปรับปรุงบำรุงดินด้วยอินทรีย์วัตถุ รวมทั้งการปฏิบัติตามหลักเกษตรดีที่เหมาะสม ซึ่งดำเนินการโดยกรมวิชาการเกษตรร่วมกับกรมพัฒนาที่ดิน

#### **กิจกรรมย่อยที่ 5 ประชุม/สัมมนาเตรียมความพร้อมขยายผลการดำเนินงาน**

จัดประชุม/สัมมนาเตรียมความพร้อมในการขยายผลการดำเนินงาน เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจในการดำเนินงานและบูรณาการทำงานร่วมกันระหว่างเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร หน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เกษตรกรนาร่อง และสถาบันเกษตรกร ดำเนินการโดยกรมส่งเสริมการเกษตร

#### **กิจกรรมย่อยที่ 6 ประกาศ ชี้แจง รับสมัครและคัดเลือกเกษตรกรเข้าร่วมโครงการ**

จัดทำประกาศ ชี้แจง รับสมัครเกษตรกร โดยคัดเลือกเกษตรกร ปีละ 250 คน จำนวน 3 ปี รวมเป็น 750 คน เข้าร่วมโครงการฯ ซึ่งเกษตรกรต้องมีคุณสมบัติตามที่กำหนดในโครงการฯ ดำเนินการ โดยกรมส่งเสริมการเกษตรร่วมกับสถาบันเกษตรกร

#### **กิจกรรมย่อยที่ 7 ประชุม/ดูงาน/จัดเวทีเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมของเกษตรกร**

จัดประชุม/ดูงาน/เวทีเรียนรู้แบบมีส่วนร่วมให้กับเกษตรกร โดยให้ความรู้ด้านการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตกาแฟและลดต้นทุนการผลิต ทั้งด้านวิชาการและการศึกษาดูงานจากการปฏิบัติจริงของเกษตรกรนาร่อง ซึ่งจัดการเรียนรู้โดยแบ่งเกษตรกรเป็นกลุ่มย่อย พิจารณาตามความใกล้เคียงกันของพื้นที่ เพื่อให้เกษตรกรได้เรียนรู้และแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับวิทยากร/ผู้เกี่ยวข้อง (เจ้าหน้าที่ เกษตรกรนาร่อง เกษตรกรที่ประสบความสำเร็จ ฯลฯ) อย่างใกล้ชิด และเหมาะสมกับสภาพพื้นที่ ดำเนินการ โดยกรมส่งเสริมการเกษตร

#### **กิจกรรมย่อยที่ 8 จัดทำแปลงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิตกาแฟ**

ดำเนินการจัดทำแปลงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิตกาแฟ โดยดำเนินการจัดทำแปลงละ 1 ไร่ ต่อเกษตรกร 1 ราย ซึ่งนำความรู้จากการได้รับการถ่ายทอดทางวิชาการและการศึกษาดูงาน ทั้งจากหน่วยงานราชการและเกษตรกรนาร่อง รวมทั้งเกษตรกรที่ประสบความสำเร็จ มาดำเนินการทดลองปฏิบัติด้วยตนเอง เพื่อให้เกิดการยอมรับและขยายผลในพื้นที่ดินของตนเองดำเนินการโดยกรมส่งเสริมการเกษตร

หลังจากเกษตรกรนาร่องและเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการดำเนินการจัดทำแปลงด้วยตนเอง จนเห็นถึงผลสำเร็จในการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิตอย่างเป็นรูปธรรมแล้ว นอกจากจะนำไปขยายผลในพื้นที่ดินของตนเองแล้ว เกษตรกรในพื้นที่ใกล้เคียง สมาชิกสถาบันเกษตรกรของทั้ง 3 กลุ่ม ตลอดจนเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟโดยทั่วไป ยังได้รับทราบและเห็นถึงผลสำเร็จด้วยเช่นกันจากแปลงตัวอย่างที่มีกระจายทั่วพื้นที่ปลูกกาแฟของสถาบันเกษตรกร และความสัมพันธ์ใกล้ชิดของสังคมเกษตรกร ทำให้เกิดความสนใจ ร่วมแลกเปลี่ยนความรู้/ประสบการณ์กับเกษตรกรในโครงการ จนกระทั่งนำไปทดลองปฏิบัติตามในพื้นที่ของตนเอง โดยมีเกษตรกรผู้เข้าร่วมโครงการให้คำปรึกษาแนะนำในลักษณะเพื่อนแนะนำเพื่อน ซึ่งจะทำให้เกิดการขยายผลเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง

## **2. กิจกรรมด้านการดำเนินธุรกิจและเพิ่มมูลค่ากาแฟของสถาบันเกษตรกร**

### ดำเนินการแปรรูปเพื่อเพิ่มมูลค่าธุรกิจกาแฟของสถาบันเกษตรกร

โดยรับการสนับสนุนเงินทุนปลอดดอกเบี้ยเพื่อให้สถาบันเกษตรกรเกษตรกร จำนวน 3

สถาบัน คือ กลุ่มเกษตรกรทำสวนเขาทะเล จังหัดชุมพร สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด และกลุ่มเกษตรกรทำสวน จปร. จังหวัดระนอง กุ้ยืมเงินจากกองทุนปรับโครงสร้างการผลิตภาคเกษตร ไปดำเนินการใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อกาแฟสารเพื่อผลิตเป็นกาแฟคั่วบด และกาแฟ 3IN1 รวมทั้งการจัดซื้อกาแฟจากสมาชิกที่เข้าร่วมโครงการในลักษณะ Contract Farming ตลอดจนเป็นค่าใช้จ่ายในการก่อสร้างอาคารโรงเรือน รวมทั้งจัดซื้ออุปกรณ์ในการแปรรูปกาแฟ ดำเนินการโดย 3 สถาบันเกษตรกร

### 3. กิจกรรมส่งเสริมพัฒนาธุรกิจกาแฟของสถาบันเกษตรกร

ดำเนินการส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจของสถาบันเกษตรกร โดยในระยะแรกจะเป็นการสร้างความรู้ความเข้าใจในด้านการบริหารจัดการ และการดำเนินธุรกิจกาแฟ รวมทั้งจัดทำแผนกลยุทธ์เพื่อรักษาและขยายปริมาณธุรกิจในตลาดเดิม และระยะที่ 2 เป็นการศึกษาและพัฒนาเพื่อขยายธุรกิจไปยังตลาดใหม่ ดำเนินการโดยกรมส่งเสริมสหกรณ์และสถาบันเกษตรกร ดังนี้

ระยะที่ 1 จัดประชุมเชิงปฏิบัติการให้กับผู้แทนสถาบันเกษตรกร เพื่อสร้างความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการ และการดำเนินธุรกิจรวมทั้งการตลาดกาแฟและจัดให้มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้และศึกษาวิเคราะห์เพื่อพัฒนาธุรกิจกาแฟให้สามารถรักษาและขยายปริมาณธุรกิจในตลาดเดิม รวมทั้งจัดให้มีการติดตามและประเมินผลการดำเนินงานของสถาบันเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการอย่างต่อเนื่อง ใช้งบประมาณตามโครงการปรับโครงสร้างสินค้ากาแฟครบวงจร

ระยะที่ 2 เป็นการศึกษาและพัฒนาธุรกิจกาแฟเพื่อขยายธุรกิจไปสู่ตลาดใหม่ โดยการจัดหาทีมผู้เชี่ยวชาญมาทำการศึกษาและเป็นที่ปรึกษาด้านการตลาดให้กับสถาบันเกษตรกร ซึ่งจะเป็นการศึกษาความต้องการของตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด การเชื่อมโยงเครือข่ายธุรกิจและการส่งเสริมการขาย รวมทั้งฝึกอบรมเพื่อเพิ่มพูนความรู้และทักษะให้กับบุคลากรของสถาบันเกษตรกรและให้คำแนะนำในการบริหารจัดการธุรกิจกาแฟแก่สถาบันเกษตรกร ทั้งนี้จะเป็นการดำเนินการต่อจากระยะแรกโดยได้รับการช่วยเหลือจากสถาบันการศึกษา และขอใช้งบประมาณจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

### 7. ระยะเวลาดำเนินการ

เป็นระยะเวลา 7 ปี

8. งบประมาณ รวมทั้งสิ้น 53,110,910 บาท

8.1 ขอสนับสนุนเป็นเงินจ่ายขาด เป็นเงิน 21,881,210 บาท

หน่วยงาน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	รวม
กรมวิชาการเกษตร	2,155,790	762,800	-	-	2,918,590
กรมพัฒนาที่ดิน	120,150	328,250	328,250	328,250	1,104,900
กรมส่งเสริมการเกษตร	898,920	5,182,720	5,152,720	5,152,720	16,387,080
		0	0	0	
กรมส่งเสริมสหกรณ์	367,660	367,660	367,660	367,660	1,470,640
<b>รวม</b>	<b>3,542,520</b>	<b>6,641,430</b>	<b>5,848,630</b>	<b>5,848,630</b>	<b>21,881,210</b>
		0	0	0	0

8.2 ขอสนับสนุนเป็นเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย เป็นเงิน 31,229,700 บาท

กำหนดชำระคืนเงินต้นตั้งแต่วันที่ 2 เป็นเวลา 7 ปี ดังนี้

8.2.1 เงินยืมปลอดดอกเบี้ย (บาท)

สถาบันเกษตรกร	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	รวม
ก.เขาทะลุ	17,470,000			17,470,000
ส.กาแฟชุมพร จำกัด	12,692,700			12,692,700
ก.จปร.	600,000	300,000	167,000	1,067,000
<b>รวม</b>	<b>30,762,700</b>	<b>300,000</b>	<b>167,000</b>	<b>31,229,700</b>

8.2.2 แผนชำระคืนเงินยืม

สถาบันเกษตรกร	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7	รวม
ก.เขาทะลุ	1,247,000	2,370,500	3,494,000	4,617,000	5,741,500		17,470,000
ส.กาแฟชุมพร จำกัด	1,268,578	1,902,867	2,537,156	3,171,445	3,812,654		12,692,700
ก.จปร.	100,000	100,000	100,000	200,000	250,000	317,000	1,067,000
<b>รวม</b>	<b>2,615,578</b>	<b>4,373,367</b>	<b>6,131,156</b>	<b>7,988,445</b>	<b>9,804,154</b>	<b>317,000</b>	<b>31,229,700</b>

9. ตัวชี้วัดผลสำเร็จ

9.1 ผลผลิตต่อไร่ของการปลูกกาแฟในแปลงเดี่ยว ก่อนเข้าร่วมโครงการ เพิ่มจาก 200 กิโลกรัม เป็นไม่น้อยกว่า 250 กิโลกรัม เมื่อสิ้นสุดโครงการ

9.2 ผลผลิตต่อไร่ของการปลูกกาแฟร่วมกับพืชอื่น ก่อนเข้าร่วมโครงการ เพิ่มจาก 143 กิโลกรัม เป็น 180 กิโลกรัม เมื่อสิ้นสุดโครงการ

9.3 ต้นทุนการผลิตเมื่อสิ้นสุดโครงการ จะต้องไม่มากกว่าร้อยละ 10 ของต้นทุนการผลิตกาแฟของ ประเทศเวียดนาม

9.4 ปริมาณธุรกิจของสถาบันเกษตรกรเมื่อสิ้นสุดโครงการมีปริมาณเพิ่มขึ้นไม่ต่ำกว่าร้อยละ 10 เมื่อ เทียบกับปริมาณธุรกิจก่อนเข้าร่วมโครงการ

## 10. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

10.1 ผลผลิตกาแฟต่อไร่ของการปลูกกาแฟในแปลงเดี่ยวและแปลงผสม รวมทั้งต้นทุนการผลิต เป็นไปตามตัวชี้วัดข้อ 9.1-9.4

10.2 เกษตรกรมีความรู้และเข้าใจ สามารถผลิตกาแฟได้คุณภาพ มีการเก็บรักษากาแฟดิบที่ถูกต้อง และมีทางเลือกในการรวมกันขายผ่านสถาบันเกษตรกรที่ตนเป็นเจ้าของ

10.3 สถาบันเกษตรกร มีความเข้มแข็งในการดำเนินธุรกิจกาแฟสามารถแปรรูปผลิตภัณฑ์กาแฟให้ สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค และแข่งขันในตลาดได้

10.4 สามารถลดผลกระทบจากการเปิดตลาดภายใต้เขตการค้าเสรีอาเซียน

.....

ภาคผนวก



กิจกรรมการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิตกาแฟ  
ของกรมวิชาการเกษตร

กิจกรรม	ปีที่ 1		ปีที่ 2	
	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)
<b>1. รับสมัคร สัมภาษณ์ คัดเลือก ดูแปลงของเกษตรกร</b>	<b>30 คน</b>	<b>14,440</b>		
-ค่าเบี้ยเลี้ยงเจ้าหน้าที่ (อ. สวี และ อ. ท่าแซะ จ.ชุมพร) 126 บ. x 5 คน x 8 วัน		5,040		
(อ.กระบุรี จ.ระนอง) 210 บ. x 5 คน x 4 วัน		4,200		
-ค่าพาหนะ (อ. สวี และ อ. ท่าแซะ จ.ชุมพร)		2,800		
(อ.กระบุรี จ.ระนอง)		2,400		
<b>2. ค่าใช้จ่ายในการประชุม ฝึกอบรมเกษตรกรและเจ้าหน้าที่ส่งเสริมการเกษตร</b>	<b>60 คน</b>	<b>563,250</b>		
-ค่าใช้จ่ายในการประชุม ครั้งละ 7,250 บ. x 15 ครั้ง x 3 แหล่งปลูก		326,250		
-ค่าตอบแทนวิทยากร วันละ 6 ชั่วโมง 90 ชั่วโมง ชั่วโมงละ 600 บ. x 3 แหล่งปลูก		162,000		
- ค่าพาหนะวิทยากร คนละ 1,000 บาท/ครั้ง x 5 คน จำนวน 15 ครั้ง		75,000		

กิจกรรม	ปีที่ 1		ปีที่ 2	
	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)
<b>3.ค่าใช้จ่ายในการทำแปลงนาร่อง</b>	<b>30 ไร่</b>	<b>446,600</b>		
-ค่าวัสดุแปลงนาร่อง 14,220 บ./ไร่ x 30 ไร่		426,600		
-ค่ากรรไกรและเลื่อยสำหรับเจ้าหน้าที่สาธิต 10 ชุด ชุดละ 2,000 บาท		20,000		
<b>4.ค่าจ้างเหมาเจ้าหน้าที่ปฏิบัติงานและติดตามผลแปลงนาร่อง</b>		<b>284,400</b>		<b>284,400</b>
-นักวิชาการเกษตร วุฒิปริญญาตรี-โท 11,700 บ. X 2 คน x 24 เดือน		280,800		280,800
-คนงานปฏิบัติงาน(แรงงานในการทำแปลงนาร่อง)		3,600		3,600
<b>5.ค่าใช้จ่ายในการติดตามผลแปลงนาร่อง</b>	<b>30 ไร่</b>	<b>673,000</b>		<b>320,100</b>
5.1 ค่าใช้จ่ายในการติดตามผลแปลงนาร่องส่วนภูมิภาค				
-เบี้ยเลี้ยงนักวิชาการ 4 คน 210 บ./คนx 4 คนx15 วัน/เดือนx 15 เดือน		126,000		63,000
-เบี้ยเลี้ยงพนักงานขับรถ 1 คน 180 บ./คนx 15 วัน/เดือนx 15 เดือน		27,000		13,500
-ค่าพาหนะ 1,000 บ./เที่ยว x 12 เที่ยว/เดือนx 15 เดือน		120,000		60,000
- ค่าที่พัก 4 คน 500 บ./คืน X 4 คน x 15 คืน/เดือน x 15 เดือน		300,000		150,000
5.2 ค่าใช้จ่ายในการประสานงาน เข้าร่วมประชุม ผลการดำเนินงานตามโครงการฯ สำหรับเจ้าหน้าที่ส่วนกลางและภูมิภาค		100,000		33,600

กิจกรรม	ปีที่ 1		ปีที่ 2	
	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)
<b>6.ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานของเกษตรกรและเจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมการเกษตร</b>	<b>60 คน</b>	<b>34,100</b>		<b>84,300</b>
-ดำเนินงานก่อนเริ่มต้นจำนวน 1 วัน 1 ครั้ง				
-ค่าเช่ารถตู้และน้ำมันเชื้อเพลิง 6,000 บ./คัน x 3 คัน		18,000		
-ค่าเบี้ยเลี้ยงเจ้าหน้าที่ 210 บ./คน x 10 คน		2,100		
-ค่าอาหารกลางวันและอาหารว่าง 2 มื้อ 150 บ./คน x 70 คน		10,500		
-ค่าเอกสาร สมุดจดงาน ปากกา ฯลฯ 50 บ./คน x 70 คน		3,500		
-ทัศนศึกษาแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างกลุ่มเกษตรกรหลังเริ่มต้นจำนวน 1 วัน 3 ครั้ง			60 คน	84,300
-ค่าเช่ารถตู้และน้ำมันเชื้อเพลิง 6,000 บ./คัน x 2 คัน x 3 ครั้ง				36,000
-ค่าเบี้ยเลี้ยงเจ้าหน้าที่ 210 บ./คน x 10 คน x 3 ครั้ง				6,300
-ค่าอาหารกลางวันและอาหารว่าง 2 มื้อ 150 บ./คน x 70 คน x 3 ครั้ง				31,500
-ค่าเอกสาร สมุดจดงาน ปากกา ฯลฯ 50 บ./คน x 70 คน x 3 ครั้ง				10,500
<b>7.ค่าใช้จ่ายในการจัดทำเอกสาร เก็บข้อมูล และประเมินผล วิเคราะห์ผล และสรุปผล</b>	<b>30 ราย</b>	<b>140,000</b>		<b>74,000</b>
- ค่าวัสดุสำนักงานและวัสดุคอมพิวเตอร์เพื่อใช้ในการเก็บข้อมูล		60,000		
- ค่าจัดทำเอกสารอบรมและเอกสารเผยแพร่		30,000		50,000
- อื่นๆ ได้แก่ ค่าปฏิบัติงานนอกเวลาราชการ (OT) ค่าจัดส่งไปรษณีย์ ค่าโทรศัพท์		50,000		24,000

รวมทั้งสิ้น 2,918,590 บาท		2,155,790		762,800
---------------------------	--	-----------	--	---------

กิจกรรมส่งเสริมการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนการผลิตกาแฟ  
กรมพัฒนาที่ดิน

กิจกรรม	ปีที่ 1		ปีที่ 2		ปีที่ 3		ปีที่ 4		รวมงบประมาณ (บาท)
	เป้า หมาย	งบประมาณ (บาท)	เป้า หมาย	งบประมาณ (บาท)	เป้า หมาย	งบประมา ณ(บาท)	เป้า หมาย	งบประมา ณ(บาท)	
<b>1.วิเคราะห์สภาพพื้นที่เพาะปลูกกาแฟ</b>									870,150
- ค่าเบี้ยเลี้ยง/ ค่าพาหนะเจ้าหน้าที่ระดับจังหวัด และอำเภอ คนละ 326 บาท 15 คน จำนวน 10 วัน	10 วัน	48,900							48,900
- ค่าเบี้ยเลี้ยงเจ้าหน้าที่ส่วนกลาง คนละ 210 บาท 5 วัน 5 คน	5 วัน	5,250							5,250
- ค่าเช่าที่พักคนละ 800 บาท 4 วัน 5 คน	5 วัน	16,000							16,000
- ค่าพาหนะ/ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงเจ้าหน้าที่ 5 คน	5 วัน	20,000							20,000
- ค่าตรวจวิเคราะห์ชุดดิน 30 ชุด ชุดละ 1,000 บาท	30 ชุด	30,000	250 ชุด	250,000	250 ชุด	250,000	250 ชุด	250,000	780,000
<b>2. พัฒนาและส่งเสริมการใช้ทรัพยากรดินอย่างมีประสิทธิภาพ</b>									234,750
- ถ่ายทอดความรู้ด้านเทคโนโลยีการจัดการดิน การปรับปรุงบำรุงดิน									
- ค่าเบี้ยเลี้ยงคนละ 210 บาท 15 วัน 5 คน			15 วัน	15,750	15 วัน	15,750	15 วัน	15,750	47,250
- ค่าเช่าที่พักคนละ 800 บาท 10 วัน 5 คน			10 วัน	40,000	10 วัน	40,000	10 วัน	40,000	120,000
-ค่าพาหนะ/ค่าน้ำมันเชื้อเพลิงเจ้าหน้าที่ 5 คน			15 วัน	22,500	15 วัน	22,500	15 วัน	22,500	67,500
<b>รวมทั้งสิ้น</b>		<b>120,150</b>		<b>328,250</b>		<b>328,250</b>		<b>328,250</b>	<b>1,104,900</b>



กิจกรรม	ปีที่ 1		ปีที่ 2		ปีที่ 3		ปีที่ 4		รวมงบประมาณ (บาท)
	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)	
<b>4. ส่งเสริมแปลงการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตกาแฟ</b>	-	-	250 แปลง	3,585,000	250 แปลง	3,555,000	250 แปลง	3,555,000	10,695,000
- ค่าวัสดุจัดทำแปลงส่งเสริม แปลงละ 1 ไร่ x 14,220 บาท	-	-	250 แปลง	3,555,000	250 แปลง	3,555,000	250 แปลง	3,555,000	10,665,000
- ค่ากรรไกรและเลื่อยสำหรับเจ้าหน้าที่สาธิต ชุดละ 2,000 บาท			15 ชุด	30,000	-	-	-	-	30,000
<b>5. ติดตามนิเทศการดำเนินงาน</b>	3 กลุ่ม	307,320	3 กลุ่ม	462,170	3 กลุ่ม	462,170	3 กลุ่ม	462,170	1,693,830
<b>(1) ส่วนภูมิภาค</b>	30 วัน	185,820	55 วัน	340,670	55 วัน	340,670	55 วัน	340,670	1,207,830
-ค่าพาหนะ/น้ำมันเชื้อเพลิง – ค่าเบี้ยเลี้ยงเจ้าหน้าที่ระดับจังหวัดและอำเภอ 19 คน x 326 บาท/วัน	30 วัน	185,820	55 วัน	340,670	55 วัน	340,670	55 วัน	340,670	1,207,830
<b>(2) ส่วนกลาง</b>	30 วัน	121,500	30 วัน	121,500	30 วัน	121,500	30 วัน	121,500	486,000
-ค่าเบี้ยเลี้ยงเจ้าหน้าที่ 3 คน x 210 บาท/วัน	30 วัน	18,900	30 วัน	18,900	30 วัน	18,900	30 วัน	18,900	75,600
-ค่าที่พักเจ้าหน้าที่ 3 คน x 800 บาท/วัน	24 วัน	57,600	24 วัน	57,600	24 วัน	57,600	24 วัน	57,600	230,400
-ค่าพาหนะ/น้ำมันเชื้อเพลิงเจ้าหน้าที่ 3 คน	30 วัน	45,000	30 วัน	45,000	30 วัน	45,000	30 วัน	45,000	180,000
<b>6. ค่าจ้างเหมา</b>	4 คน	561,600	4 คน	561,600	4 คน	561,600	4 คน	561,600	2,246,400
- เจ้าหน้าที่วุฒิปริญญาตรี 4 คน x 11,700 บาท x 12 เดือน	4 คน	561,600	4 คน	561,600	4 คน	561,600	4 คน	561,600	2,246,400
<b>7. ค่าวัสดุสำนักงานและคอมพิวเตอร์</b>	-	-	-	40,000	-	40,000	-	40,000	120,000
- ค่าวัสดุในการจัดทำเอกสารดำเนินงาน/ข้อมูลความรู้ (เพื่อการส่งเสริม ประสานงาน ติดตาม เก็บข้อมูล ประเมิน และรายงานผล)	-	-	-	40,000	-	40,000	-	40,000	120,000

8. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	-	-	-	40,000	-	40,000	-	40,000	120,000
- ค่าบันทึกข้อมูล ถ่ายเอกสาร อัด-ขยายภาพ ไปรษณีย์ โทรศัพท์ ฯลฯ			-	40,000	-	40,000	-	40,000	120,000
รวม	-	898,920		5,182,720		5,152,720		5,152,720	16,387,080

กิจกรรมการดำเนินธุรกิจกาแฟของสถาบันเกษตรกร

โดยสนับสนุนเงินยืมปลอดดอกเบี้ย ให้แก่สถาบันเกษตรกร 3 แห่ง รวม 31,229,700 บาท ดังนี้

1. สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด

1). เงินยืมปลอดดอกเบี้ย จำนวน 12,692,700 บาท เพื่อนำไปดำเนินการ ดังนี้

- ก่อสร้างโรงคั่ว-บด กาแฟ 1,026,730 บาท
- จัดหาอุปกรณ์บดกาแฟ 165,000 บาท
- จัดหาเครื่องคั่วกาแฟ 2 เครื่อง (715,000 บ./เครื่อง) 1,430,000 บาท
- จัดหาเครื่องชิลแบบสายพาน 70,970 บาท
- เงินหมุนเวียนซื้อกาแฟดิบ(เก็บอย่างน้อย 8 เดือน) 10,000,000 บาท

2). ประมาณการรับจ่ายธุรกิจกาแฟ

รายการ \ ปี	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6
-ขายกาแฟดิบ	314,970	340,803	347,223	375,001	412,501	
462,001						
-ขายกาแฟคั่ว/บด	4,597,895	5,057,684	5,816,337	6,979,604	8,724,506	9,771,446
-ขายกาแฟ 3IN1	2,160,000	2,533,680	2,980,800	3,726,000	4,098,600	6,539,130
-รายได้อื่น	604,329	644,642	674,944	728,942	801,834	
2,353,834						
รวมรายได้	7,677,194	8,576,809	9,819,304	11,809,547	14,037,441	19,126,411
หักค่าใช้จ่าย						
- ต้นทุนขาย	5,235,936	5,340,655	5,772,096	6,176,143	6,713,996	7,405,195
- ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	837,395	819,812	816,685	816,551	816,004	832,700
กำไร	1,603,863	2,416,342	3,230,525	4,816,853	6,507,443	
10,888,516						

\* รายได้อื่นๆ เช่นรายได้จากการขายกาแฟ D-Tox และกาแฟพร้อมดื่ม

3). กระแสเงินสด

ปีที่	เงินสดรับ/จ่ายสุทธิ	เงินสดรับสะสม	กระแสเงินสด	IRR	PV*	NPV
0			-12,692,700		-12,692,700	
1	1,603,863	1,603,863	1,603,863			
2	2,416,342	4,020,205	2,416,342			
3	3,230,525	7,250,730	3,230,525			
4	4,816,853	12,067,583	4,816,853			
5	6,507,443	18,575,026	6,507,443			
6	10,888,516	29,463,542	10,888,516	20.22%	25,784,418	13,091,718



(\* ใช้อัตราดอกเบี้ย 6% และคำนวณค่า IRR และ NPV ณ สิ้นปีที่ 6)

#### 4). แผนการชำระเงินคืน

ปี	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ชำระคืน(บาท)	1,268,578	1,902,867	2,537,156	3,171,445	3,812,654

#### 5).แผนการตลาด

สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ได้วางแผนทางการตลาดดังนี้

##### 5.1 เป้าหมาย

5.1.1 ลูกค้ำหลักของกาแฟ 3 IN 1 คือ ชุมนุ้สหกรณ์จังหวัดชุมพร จำกัด ซึ่งสหกรณ์ฯ วางแผนการจำหน่ายให้ประมาณ 90% ซึ่งการจำหน่ายให้ชุมนุ้ฯ ได้ดำเนินการทำสัญญาข้อตกลงซื้อขายสินค้ากาแฟสำเร็จรูป 3 in 1 ตราชุมพร โดยได้ตกลงล่าสุดเมื่อวันที่ 12 พฤษภาคม 2552 ตกลงซื้อขายสินค้ากาแฟสำเร็จรูป 3 in 1 ตราชุมพร ให้กับผู้ซื้อ จำนวนไม่น้อยกว่า 1,500 ลังต่อเดือน เป็นระยะเวลา 1 ปี

(เอกสารแนบ) และจะต่อสัญญาเป็นรายปีต่อไป สำหรับลูกค้ารองคือบริษัทไปรษณีย์ไทย ประมาณ 10%

5.1.2 ลูกค้ำหลักของกาแฟคั่ว-บด ที่สหกรณ์ได้วางแผนจำหน่าย คือ บริษัทต่างๆ จำนวนประมาณ 90% ซึ่งที่ผ่านมาจำหน่ายให้บริษัทต่างๆ ปี ลูกค้ารองคือ ลูกค้าทั่วไป ไป เช่น ร้านกาแฟสดที่มีจำหน่ายทั่วไป ประมาณ 10%

5.1.3 ลูกค้ำของกาแฟพร้อมดื่มคือร้านค้าในจังหวัดชุมพรที่ได้ใช้ความคุ้นเคยในพื้นที่ในการเป็นช่องทางในการจำหน่าย รายละเอียดดังนี้

ผลิตภัณฑ์	ชื่อลูกค้า	ร้อยละการจำหน่าย	มูลค่าการจำหน่าย (บาท)					
			ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6
3 IN 1	ชุมนุ้สหกรณ์จังหวัดชุมพร จำกัด	90%	1,944,000	2,298,301.20	2,682,720	3,353,400	3,688,740	5,885,217
	บ.ไปรษณีย์ไทย	10%	216,000	255,378.80	298,080	372,600	409,860	653,913
	รวม		2,160,000	2,553,680	2,980,800	3,726,000	4,098,600	6,539,130
กาแฟคั่ว-บด	บริษัทต่างๆ	90%	4,138,105.50	4,551,915.60	5,261,703.30	6,281,643.60	7,852,055.40	8,494,301.40
	ลูกค้าทั่วไป (ร้านกาแฟสด)	10%	459,789.20	505,768.40	581,633.70	697,960.40	872,450.60	977,144.60
	รวม		4,597,894.70	957,684	5,843,337	6,979,604	8,724,506	9,471,446
กาแฟพร้อมดื่ม, D-Tox	ร้านค้าในจังหวัดชุมพร	100%	604,329	644,642	674,944	728,941	801,834	2,353,831

2.กลุ่มเกษตรกรทำสวนเขاتهละลู

1).เงินยืมปลอดดอกเบี้ย จำนวน 17,470,000 บาท ดังนี้

1.1) จัดหาอุปกรณ์	7,470,000 บาท
-เครื่องบรรจุของอัตโนมัติ	165,000 บาท
-เครื่องซีลของใหญ่	105,000 บาท
-ฟิล์มบรรจุกาแฟสำเร็จรูป 1500 ม้วนๆ ละ 3,200 บาท	4,800,000 บาท
-ซองใหญ่ 500,000 ซองๆ ละ 3 บาท	1,500,000 บาท
-ลังกระดาษ 50,000 ลังๆ ละ 8 บาท	900,000 บาท
1.2) เงินหมุนเวียนซื้อกาแฟดิบ(เก็บอย่างน้อย 8 เดือน)	10,000,000 บาท

2).ประมาณการรับจ่ายธุรกิจกาแฟ

รายการ/ปี	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6
ขายกาแฟดิบ	35,000,000	36,750,000	38,587,500	40,516,875	42,542,719	44,669,855
ขายผลิตภัณฑ์ กาแฟ	89,000,000	93,450,000	98,122,500	103,028,625	108,180,056	113,589,059
ขายสินค้าอื่น	2,200,000	2,266,000	2,333,980	2,403,999	2,476,119	2,550,403
รายได้อื่น	352,000	362,560	373,437	384,640	396,179	408,064
<b>รวม</b>	<b>126,552,000</b>	<b>132,828,560</b>	<b>139,417,417</b>	<b>146,334,139</b>	<b>153,595,073</b>	<b>161,217,381</b>
<b>หักค่าใช้จ่าย</b>						
ต้นทุนขาย	120,000,000	126,000,000	131,040,000	136,281,600	141,732,864	147,402,179
ค่าใช้จ่าย	3,212,700	3,373,335	3,542,002	3,719,102	3,905,057	4,100,310
ดำเนินงาน						
กำไร	<b>3,339,300</b>	<b>3,455,225</b>	<b>4,835,415</b>	<b>6,333,437</b>	<b>7,957,153</b>	<b>9,714,893</b>

\* รายได้อื่นได้มาจาก การขายกาแฟ D-Tox และกาแฟพร้อมดื่ม

### 3). กระแสเงินสด

ปีที่	เงินสดรับ/จ่ายสุทธิ	เงินสดรับสะสม	กระแสเงินสด	IRR	PV*	NPV
0			-17,470,000		-17,470,000	
1	3,339,300	3,339,300	3,339,300			
2	3,455,225	6,794,525	3,455,225			
3	4,835,415	11,629,940	4,835,415			
4	6,333,437	17,963,378	6,333,438			
5	7,957,153	25,920,530	7,951,152			
6	9,714,893	35,653,423	9,732,893	<b>20.03%</b>	9,492,638	7,977,362

(\* ใช้อัตราดอกเบี้ย 6% และคำนวณค่า IRR และ NPV ณ สิ้นปีที่ 6)

### 4). แผนการชำระหนี้

ปีที่	1	2	3	4	5
ชำระหนี้(บาท)	1,247,000	2,370,500	3,494,000	4,617,000	5,741,500

### 5). การกระจายสินค้ากาแฟ

5.1 ลูกค้านักของกาแฟ 3 IN 1 คือ ชุมนุมสหกรณ์จังหวัดชุมพร จำกัด ซึ่งสหกรณ์ฯ วางแผนการจำหน่ายให้ประมาณ 70% ซึ่งการจำหน่ายสินค้ากาแฟ ได้มีสัญญาข้อตกลงซื้อขายสินค้าสำเร็จรูป 3 in 1 โดยได้ทำสัญญาข้อตกลงซื้อขายสินค้าสำเร็จรูป ทรี อิน วัน เมื่อวันที่ 1 มิถุนายน 2548 ตกลงซื้อขายสินค้า ไม่น้อยกว่า 1,500 ลังต่อเดือน เป็นระยะเวลา 5 ปีนับแต่วันทำสัญญาและจะมีการต่อสัญญาเป็นงวดๆ ต่อไป สำหรับ ลูกค้านักคือ สกต. ประมาณ 10% และร้านค้าทั่วไป 20% ในส่วนลูกค้าทั่วไปได้ตกลงซื้อขายสินค้าสำเร็จรูป ให้กับ นางจินดา ใจรักษ์ ผู้ซื้อ โดยตกลงซื้อขายจำนวนไม่น้อย กว่า 300 ลังต่อเดือน เป็นระยะเวลา 3 ปี (เอกสารแนบ) และ เมื่อหมดสัญญาจะต่อสัญญาเป็นงวดๆ ต่อไป

5.2 ลูกค้านักของกาแฟคั่วบด คือร้านค้าทั่วไป ซึ่งกลุ่มเกษตรกรอาศัยความคุ้นเคยในพื้นที่ในการเป็นช่องทางการจำหน่าย รายละเอียดดังนี้

ชื่อ	ชื่อลูกค้า	ร้อยละ	มูลค่าการจำหน่าย (บาท)
------	------------	--------	------------------------

ผลิตภัณฑ์		การ จำหน่าย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6
3 IN 1	ชุมชนสหกรณ์ จังหวัดชุมพร จำกัด	70%	62,300,00 0	65,415,00 0	68,685,750	72,120,03 8	75,726,03 9	79,512,34 1
	สกต.	10%	8,900,000	9,345,000	9,812,250	10,302,86 3	10,818,00 6	11,358,90 6
	ร้านค้าทั่วไป	20%	17,800,00 0	18,690,00 0	19,624,500	20,605,72 5	21,636,01 1	22,717,81 2
	รวม		89,000,00 0	93,450,00 0	97,492,500	103,028,62 6	108,180,05 6	113,589,05 9
กาแฟ คั่วบด	ร้านค้าทั่วไป	100%	2,552,000	2,628,560	2,707,417	2,788,639	2,872,298	2,958,467

### 3.กลุ่มเกษตรกรทำสวน จปร.

#### 1). เงินยืมปลอดดอกเบี้ย จำนวน 1,067,000 บาท ดังนี้

- ซื้อวัสดุบรรจุกัญท์ 254,721 บาท
- เงินหมุนเวียนในธุรกิจ 813,120 บาท

#### 2).ประมาณการรับจ่ายธุรกิจกาแฟ

รายการ \ ปีที่	1	2	3	4	5	6
-ขายผลิตภัณฑ์กาแฟ	1,387,200	1,456,800	1,531,200	1,608,000	1,680,200	1,771,200
หักค่าใช้จ่าย						
-ต้นทุนขาย	1,183,221	1,208,421	1,234,321	1,261,021	1,282,521	1,310,721
-ค่าใช้จ่ายดำเนินงาน	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000
<b>กำไร</b>	<b>178,979</b>	<b>223,379</b>	<b>271,879</b>	<b>321,979</b>	<b>379,679</b>	<b>435,479</b>
<b>495,279</b>						

### 3). กระแสเงินสด

ปีที่	เงินสดรับ/จ่ายสุทธิ	เงินสดรับสะสม	กระแสเงินสด	IRR	PV*	NPV
0			-1,067,000		-1,067,000	
1	178,979	178,979	178,979	178,979		
2	223,379	402,358	223,379	223,379		
3	271,879	674,237	271,879	271,879		
4	321,979	996,216	321,979	321,979		
5	379,679	1,375,895	379,679	379,679		
6	435,479	1,811,374	435,479	435,479		
7	495,279	2,306,653	495,279	495,279	19.85%	2,012,335
						945,335

(\* ใช้อัตราดอกเบี้ย 6% และคำนวณค่า IRR และ NPV ณ สิ้นปีที่ 7)

### 4). แผนการชำระเงินคืน

ปีที่	1	2	3	4	5	6
ชำระคืน(บาท)	100,000	100,000	100,000	200,000	250,000	317,000

### 5). การกระจายสินค้ากาแฟ

5.1 ลูกค้าหลักของกาแฟ 3 IN 1 คือ ร้านค้าในจังหวัดชุมพร 25.5 % อบจ. ระนอง 25% ส่งขายใน กทม. 17% เกษตรและสหกรณ์จังหวัด 14% ร้านค้าในจังหวัดระนอง 8.5% และร้านค้าปรีชา ในจังหวัดระนอง 6.5% ซึ่งการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มเกษตรกรอาศัยความคุ้นเคยและความใกล้ชิดภายในเป็นช่องทางการจำหน่ายของกลุ่ม เกษตรกร

5.2 ลูกค้าหลักของกลุ่มเกษตรกร คือ ร้านค้าในจังหวัดระนอง 55.5% และจำหน่ายให้ ผู้ซื้อในกทม. 44.5% การซื้อขายอาศัยการความคุ้นเคยกันโดยไม่ได้ทำสัญญาการซื้อขาย รายละเอียดดังนี้

ชื่อ ผลิตภัณฑ์	ชื่อลูกค้า	(ร้อยละ) การ จำหน่าย	มูลค่าการจำหน่าย (บาท)						
			ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5	ปีที่ 6	ปีที่ 7
3 IN 1	ร้านค้าใน จ.ชุมพร	25.5%	353,736	371,484	390,456	410,040	430,236	451,656	474,300
	อบจ.ระนอง	25.5%	353,736	371,484	390,484	410,040	430,236	451,656	474,300
	กษ.จังหวัด ระนอง	17%	235,824	247,656	260,304	273,360	286,824	301,104	316,200
	ร้านในกทม.	17%	235,824	247,656	260,304	273,360	286,824	301,104	316,200
	ร้านค้าใน จ.ระนอง	8.5%	117,912	123,828	130,152	136,680	143,412	150,552	158,100
	ร้านปรีชา (ระนอง)	6.5%	90,168	94,692	99,528	104,520	109,668	115,280	120,900
	<b>รวม</b>			<b>1,387,200</b>	<b>1,456,800</b>	<b>1,531,200</b>	<b>1,608,000</b>	<b>1,680,200</b>	<b>1,771,200</b>
			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
กาแฟ แก้ว/บด	ร้านค้าใน กทม.	44.5%	600,750	640,800	972,840	720,900	760,950	801,000	841,050
	ร้านค้าใน จ.ระนอง	55.5%	749,250	799,920	672,840	899,100	949,050	999,000	1,048,950
	<b>รวม</b>		<b>1,350,000</b>	<b>1,440,000</b>	<b>1,512,000</b>	<b>1,620,000</b>	<b>1,710,000</b>	<b>1,800,000</b>	<b>1,890,000</b>
			<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

#### กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

กาแฟสำเร็จรูปของสถาบันเกษตรกรมีเอกลักษณ์ในด้านรสชาติ สร้างเอกลักษณ์เฉพาะถิ่น ใช้วัตถุดิบท้องถิ่นสร้างจุดขายการเป็นแหล่งกาแฟที่มากที่สุดและที่สำคัญที่สุดในประเทศ และเน้นการทำการตลาดกับพันธมิตรทางธุรกิจ นอกจากนี้ยังได้รับรางวัลโอท็อป ของจังหวัด ทำให้เป็นเครื่องยืนยันได้ว่าสินค้ามีคุณภาพและรสชาติที่ได้รับความนิยม และในอนาคตสถาบันเกษตรกร กำลังจะพัฒนาในเรื่องของการบรรจุหีบห่อเพื่อให้มีความสวยงามน่าซื้อมากยิ่งขึ้น



กาแฟชุมพร

กาแฟเขาทะลุ

กาแฟเมืองระนอง

สำหรับกาแฟ 3 IN 1 ของกลุ่มเกษตรกรทำสวนเขาทะลุ มี 2 สูตร คือ

1. กาแฟ 3 IN 1 เข้มข้นสีแดง Special



2. กาแฟ 3 IN 1 กลมกล่อมสีดำ



3. กำลังวางตลาดกาแฟเพื่อสุขภาพ

ในด้านผลิตภัณฑ์ สถาบันเกษตรกรมีแนวคิดที่จะปรับปรุงในด้านการบรรจุหีบห่อ ด้านแบรนด์ เพื่อให้ลูกค้าเป็นที่ถูกใจมากขึ้น และสถาบันเกษตรกร ยังไม่ได้ศึกษาโครงสร้างการตลาดอย่างชัดเจนในอนาคตสถาบันเกษตรกรจะ

ดำเนินการศึกษาวิจัยทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น โดยจะจ้างที่ปรึกษามืออาชีพทางการตลาดเข้ามาให้คำแนะนำและทดลองตลาด รวมทั้งร่วมวางแผนกลยุทธ์ให้สถาบันเกษตรกร

### กลยุทธ์ด้านราคา

ยึดนโยบายราคา โดยราคาต่ำกว่าคู่แข่งชั้น เนื่องจากได้เปรียบด้านต้นทุนโดยราคาคู่แข่งชั้นมีดังนี้

ยี่ห้อ	ขนาด	ราคา
เนสกาแฟริชแอนด์ครีมมี่	30 ซอง 540 กรัม	84 บาท
เนสกาแฟ ริชแอนด์ครีมมี่	30 ซอง 660 กรัม	95 บาท
เนสกาแฟเทอร์โบ	30 ซอง 540 กรัม	93 บาท
คอฟฟี่มิคซ์	30 ซอง 450 กรัม	79.50 บาท
เบอร์ดี	30 ซอง 546 กรัม	85 บาท

ที่มา: สืบค้นจากท็อป ซูเปอร์มาร์เก็ต

### ราคาของสถาบันเกษตรกรมีดังนี้

สถาบันเกษตรกร	ขนาด	ราคา
สหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด	30 ซอง 600 กรัม	74 บาท
กลุ่มเกษตรกรทำสวนเขาทะลุ	30 ซอง 600 กรัม	68 บาท
กลุ่มเกษตรกรทำสวน จ.ป.ร.	30 ซอง 600 กรัม	65 บาท

จะเห็นได้ว่าราคาของสถาบันเกษตรกร มีปริมาณและราคาต่ำกว่าตลาดทั่วไป เนื่องจากสถาบันเกษตรกรได้เปรียบในด้านต้นทุน และในด้านคุณภาพเมล็ดกาแฟสถาบันเกษตรกรจะคัดเลือกที่มีคุณภาพมาแปรรูป ทำให้ผู้บริโภคมั่นใจในด้านคุณภาพได้และการจำหน่ายกาแฟของสถาบันจะมีการแบ่งราคาตามปริมาณการสั่งซื้อ เช่น ถ้าสั่งซื้อกาแฟของสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด ปริมาณตั้งแต่ 5- 10 ลังขึ้นไป จะจำหน่ายราคาลังละ 73 บาท สั่งซื้อ 51 – 100 ลัง ราคาขายลึงละ 71 บาท

และกรณีจำหน่ายให้บริษัทห้างร้าน ต่างๆ สถาบันเกษตรกรจะยึดนโยบายกำหนดข้อตกลงทางการค้าเพื่อความชัดเจน ทั้งนี้สถาบันเกษตรกรจะได้วางแผนการผลิตได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

ด้านการเงิน ลูกค้าที่เป็นลูกค้าใหม่ ขายสินค้าโดยการชำระเงินทางพัสดุเก็บเงินปลายทางเพื่อลดภาระหนี้สูญ ลูกค้าเก่าและทำธุรกิจนาน ให้เครดิตเดือนต่อเดือน หรืองวดต่องวด พิจารณาเป็นรายๆ ไป สำหรับลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าเงินสด สามารถโอนเงินเข้าบัญชีธนาคารของสถาบันเกษตรกรที่เปิดบัญชีไว้

### กลยุทธ์ด้านการจัดจำหน่าย

ปัจจุบันสถาบันเกษตรกรได้รับซื้อสารกาแฟจากเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟมาแปรรูปเป็นกาแฟสำเร็จรูปแล้วส่งขายให้กับลูกค้าในจังหวัดและต่างจังหวัดทั่วประเทศ โดยผ่านเครือข่ายของชุมนุมสหกรณ์จังหวัดชุมพร และวางจำหน่าย



เองตามร้านค้าทั่วไปและร้านค้าของฝาก ซึ่งมีทั้งขายปลีกและขายส่งผ่านพ่อค้าคนกลาง การออกงานแสดงสินค้าเพื่อช่วยกระตุ้นให้เกิดการรับรู้และทดลองซื้อสินค้าซึ่งราคาขายตั้งตามราคาทุนบวกกำไร

สำหรับลูกค้าปัจจุบันของสถาบันเกษตรกรที่วางจำหน่ายได้แก่

#### ลูกค้าเดิม

ชุมนุมสหกรณ์จังหวัด ประมาณ 90 % ของปริมาณการจำหน่ายทั้งหมดบริษัทไปรษณีย์ไทย ทั่วประเทศ , ห้างสรรพสินค้าทั่วไป ,ร้านค้าของสหกรณ์ ทั่วประเทศ (ที่เครือข่ายกระจายถึง) ร้านค้าทั่วไปในจังหวัดชุมพร และต่างจังหวัด ประมาณ 10%

#### ลูกค้าใหม่

1. กำลังเซ็นต์สัญญาซื้อขายกาแฟสำเร็จรูป ที่ห้างสรรพสินค้าชั้นนำ เช่น ห้างแม็คโคร ห้างโลตัส เพื่อวางจำหน่ายสินค้า ขณะนี้อยู่ระหว่างร่างสัญญาทางการค้า ซึ่งถ้าทำสัญญาแล้วจะทำให้สินค้ามีวางจำหน่ายเป็นที่ลูกค้าเพิ่มมากขึ้น

2. เครือข่ายสหกรณ์และกลุ่มเกษตรกร ปัจจุบันมีสหกรณ์ ณ วันที่ 1 มกราคม 2552 จำนวน 6,827 สหกรณ์ มีสมาชิก 10,342,347 คน ซึ่งสถาบันเกษตรกรจะใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายตามเครือข่ายของสหกรณ์ โดยวางจำหน่ายตามร้านค้าของสหกรณ์ ที่มีอยู่จำนวน 220 สหกรณ์ ทั่วประเทศ

3. หน่วยงานราชการในสังกัดกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ เพื่อใช้เป็นเครื่องตีในการจัดประชุมซึ่งนอกจากจะซื้อได้ในราคาถูกแล้ว ยังสนับสนุนเกษตรกรผู้ปลูกกาแฟอีกทางหนึ่งด้วย

การจัดส่ง

การขนส่ง สหกรณ์มีการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้าปลายทาง โดยยึดหลักความสะดวกของลูกค้า โดยถ้าลูกค้าสะดวกแบบไหนก็จะส่งให้ทางนั้น โดยคิดค่าขนส่งตามจริง

#### **กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด**

เพื่อให้ได้ส่วนแบ่งทางการตลาดเพิ่มมากขึ้น สถาบันเกษตรกรจะเน้นหนักในเรื่องการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักมากขึ้น โดยการผ่านสื่อประชาสัมพันธ์ เครือข่ายสหกรณ์ทั่วประเทศ การออกแสดงสินค้าตามหน่วยงานราชการจัดขึ้น รวมทั้งจัดหาผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาด (มืออาชีพ) เพื่อให้คำแนะนำในการเข้าสู่ตลาดใหม่ และปัจจุบันสถาบันเกษตรกรได้ดำเนินการดังนี้

1. จัดทำเว็บไซต์ขึ้นเพื่อเป็นช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนี้ เว็บไซต์สหกรณ์

กาแฟจังหวัดชุมพร จำกัด <http://www.coopthai.com/coffeecoop/threeinone.html>

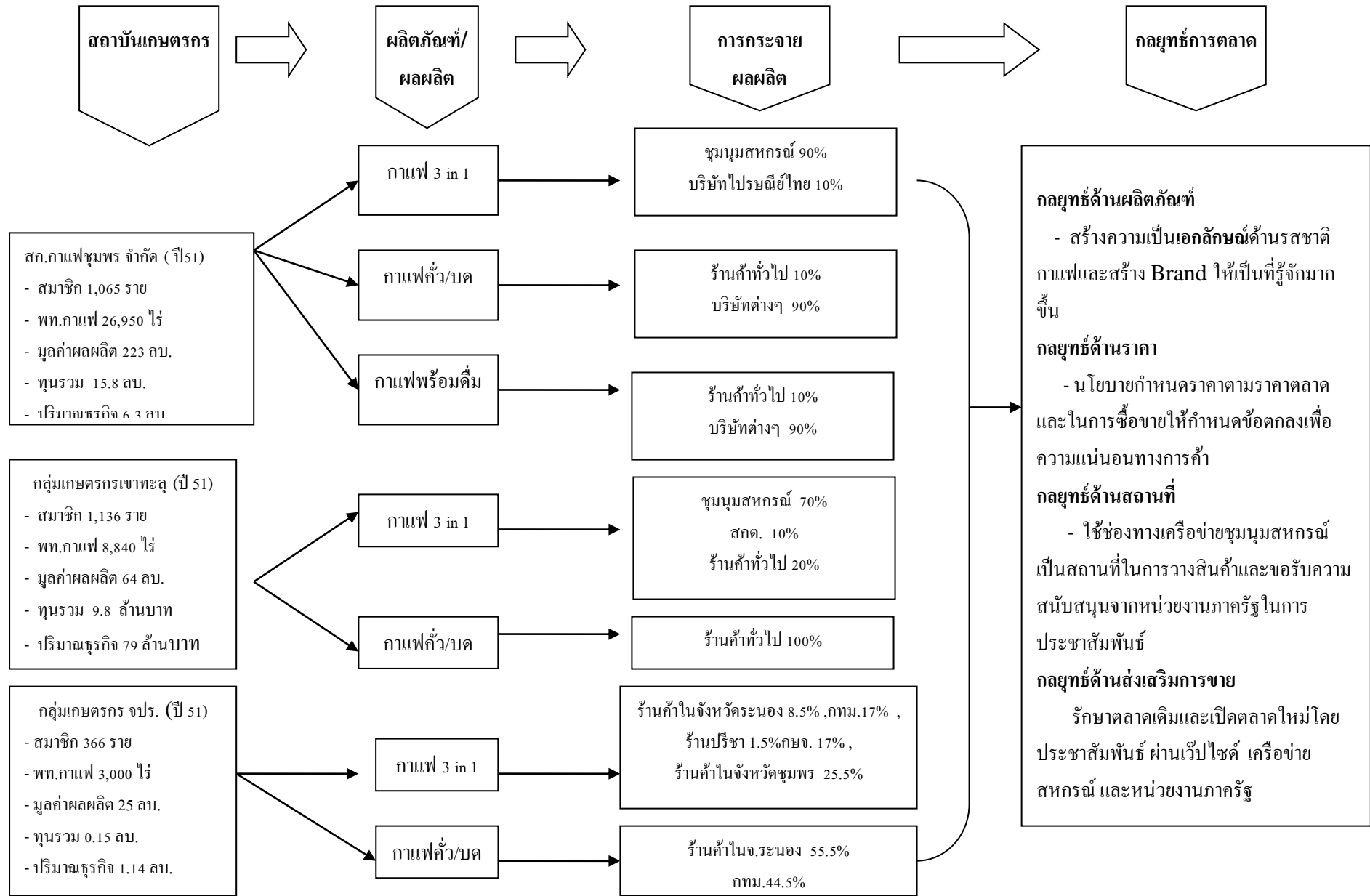
และเว็บไซต์ของกลุ่มเกษตรกรทำสวนเขาทะลุมีดังนี้

[http://www.coopthai.com/khaotaruh/m\\_catalog\\_search.php](http://www.coopthai.com/khaotaruh/m_catalog_search.php)

2. นอกจากนี้สถาบันเกษตรกรยังจะส่งเสริมการตลาดโดยจะเน้นให้ผู้บริโภคได้หันมาดื่มกาแฟไทย รสชาติไทย ทำมาจากแหล่งกำเนิดในไทย



### กิจกรรมการดำเนินธุรกิจกาแฟของสถาบันเกษตรกร



กิจกรรมส่งเสริมพัฒนาธุรกิจกาแฟของสถาบันเกษตรกร  
ของกรมส่งเสริมสหกรณ์

กิจกรรม	ปีที่ 1		ปีที่ 2		ปีที่ 3		ปีที่ 4		รวมงบประมาณ (บาท)
	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)	เป้าหมาย	งบประมาณ (บาท)	
1. จัดประชุมเชิงปฏิบัติการให้กับผู้แทนสถาบันเกษตรกรเพื่อ สร้างความรู้ความเข้าใจในการบริหารจัดการ การดำเนินธุรกิจ รวมทั้งการตลาดกาแฟ (2 ปี/ครั้ง)	110 คน	230,900	110 คน	230,900	110 คน	230,900	110 คน	230,900	923,600
-ค่าอาหาร 55 คนๆละ 150 บ. 4 มื้อ 2 ครั้ง	110 คน	66,000	110 คน	66,000	110 คน	66,000	110 คน	66,000	264,000
-ค่าอาหารว่าง/เครื่องดื่ม 55 คนๆละ 60 /มื้อ 4 มื้อ 2 ครั้ง	110 คน	26,400	110 คน	26,400	110 คน	26,400	110 คน	26,400	105,600
-ค่าตอบแทนวิทยากร 10 ชั่วโมงๆละ 1,200 บาท 2 ครั้ง		24,000		24,000		24,000		24,000	96,000
-ค่าที่พัก 55 คนๆ ละ 750 บาท/คืน 1 คืน 2 ครั้ง	110 คน	82,500	110 คน	82,500	110 คน	82,500	110 คน	82,500	330,000
-ค่าวัสดุอบรม 55 คนๆละ 200 บ. 2 ครั้ง	110 คน	22,000	110 คน	22,000	110 คน	22,000	110 คน	22,000	88,000
-ค่าพาหนะวิทยากร คนละ 1,000 บ. 5 คน 2 ครั้ง		10,000		10,000		10,000		10,000	40,000
2. ค่าใช้จ่าย ติดตาม นิเทศงาน		<b>136,760</b>		<b>136,760</b>		<b>136,760</b>		<b>136,760</b>	<b>547,040</b>
2.1 สำหรับภูมิภาค		45,200		45,200		45,200		45,200	180,800
- ค่าเบี้ยเลี้ยง 5 คนๆละ 126 บาท/วัน 40 วัน	40 วัน	25,200	40 วัน	25,200	40 วัน	25,200	40 วัน	25,200	100,800
- ค่าพาหนะ 5 คนๆละ 100	40 วัน	20,000	40 วัน	20,000	40 วัน	20,000	40 วัน	20,000	80,000
2.2 สำหรับส่วนกลาง		91,560		91,560		91,560		91,560	378,240
- ค่าเบี้ยเลี้ยง 3 คนๆละ 210 บาท/วัน 32 วัน	32 วัน	20,160	32 วัน	20,160	32 วัน	20,160	32 วัน	20,160	80,640
- ค่าที่พัก 3 คนๆละ 800 บาท/วัน 16 วัน	16 วัน	38,400	16 วัน	38,400	16 วัน	38,400	16 วัน	38,400	153,600
- ค่าพาหนะ 3 คนๆละ 2,200บาท/วัน 5 วัน	5 วัน	33,000	5 วัน	33,000	5 วัน	33,000	5 วัน	33,000	132,000
		<b>367,660</b>		<b>367,660</b>		<b>367,660</b>		<b>367,660</b>	<b>1,470,640</b>