



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัย สถานภาพการผลิตโคเนื้อและเนื้อโค
ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี

โดยโอภาส พิมพา และคณะ

วันที่ 31 ธันวาคม 2552



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการวิจัย สถานภาพการผลิตโคเนื้อและเนื้อโค
ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี

โดยโอภาส พิมพา และคณะ

วันที่ 31 ธันวาคม 2552

กิตติกรรมประกาศ

คณะผู้วิจัยขอขอบพระคุณสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ที่ให้ทุนสนับสนุนในการดำเนินการศึกษาวิจัยเรื่อง สถานภาพการผลิตโคเนื้อและเนื้อโคของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ขอขอบพระคุณมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ ที่มีนโยบายสนับสนุนให้นักศึกษามีโอกาสทำงานวิจัยอย่างต่อเนื่อง รวมทั้งอำนวยความสะดวกในการให้เวลาในการเข้าไปศึกษาวิจัยในพื้นที่อย่างเพียงพอ

ขอขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร. จันทร์จรัส เรี่ยวเดชะ ผู้อำนวยการฝ่ายเกษตรของ สกว. รองศาสตราจารย์ ดร. ญาณิน โอภาสพัฒนกิจ ผู้ประสานงานระบบการผลิตโคเนื้อของประเทศไทย รองศาสตราจารย์ ดร. จุฑารัตน์ เศรษฐกุล และผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ชำรงค์เมฆโหรา ผู้เชี่ยวชาญ ซึ่งทุกท่านถือเป็นผู้ทรงคุณวุฒิในการติดตามความก้าวหน้าและให้คำปรึกษาในการดำเนินโครงการวิจัยมาโดยตลอด ขอขอบคุณสำนักงานปศุสัตว์จังหวัดสุราษฎร์ธานี ในการอำนวยความสะดวกด้านการติดต่อประสานงานกับเกษตรกรในพื้นที่ ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ขอขอบคุณชมรมโคเนื้อจังหวัดสุราษฎร์ธานี ในการประชาสัมพันธ์กิจกรรมโครงการวิจัยแก่เกษตรกร ขอขอบคุณผู้ช่วยวิจัยและนักศึกษาผู้ช่วยวิจัยในการสำรวจข้อมูลด้านการตลาดเนื้อโคและการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์งานวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วงเป็นอย่างดียิ่ง

คณะผู้วิจัย

31 ธันวาคม 2552

คำนำ

การศึกษา สถานภาพการผลิตโคเนื้อและเนื้อโคของจังหวัดสุราษฎร์ธานีนี้ เป็นการศึกษา ข้อมูลตั้งแต่ต้นน้ำของระบบการผลิตโคเนื้อของเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี จนกระทั่ง ระบบการไหลของวัตถุดิบคือโคเนื้อสู่โรงฆ่าสัตว์ ไปสู่สินค้าคือเนื้อโค และถึงผู้บริโภคปลายทาง ซึ่งมีรายละเอียดในการส่งมอบผลผลิต และการส่งคืน โดยในการศึกษาได้วิเคราะห์ศักยภาพของ ต้นน้ำ คือเกษตรกรในพื้นที่ การซื้อขายสู่พ่อค้าโรงฆ่าสัตว์ และตลาดผู้บริโภคกลุ่มต่างๆ ศึกษา การเพิ่มมูลค่าของกิจกรรมของการจัดการโซ่อุปทานและลอจิสติกส์ที่เกิดขึ้น จากระบบการจัดการ ทั่วไป ที่เป็นอยู่ของโคเนื้อและเนื้อโค ในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อนำไปสู่การพัฒนา การจัดการธุรกิจโคเนื้อและเนื้อโคที่ได้มาตรฐานในอนาคต ตั้งแต่เกษตรกรผู้เลี้ยงโคแม่และลูกโค ต้นน้ำ ไปสู่ผู้เลี้ยงขุน โรงฆ่าสัตว์ ตลาดปลายทาง และผู้บริโภค ให้มีประสิทธิภาพและผลตอบแทน ที่สูงสุด ซึ่งในองค์ประกอบควรมีการแลกเปลี่ยนข่าวสาร เชื่อมโยงการค้าอย่างเป็นธรรม

ขอขอบคุณกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อ ชมรมผู้เลี้ยงโคเนื้อจังหวัดสุราษฎร์ธานี กลุ่มพ่อค้าและกลุ่มผู้ประกอบการโรงฆ่าโคในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานีและจังหวัดใกล้เคียง ในการให้ข้อมูลและแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น กลุ่มผู้จำหน่ายเนื้อโคในตลาดสดของอำเภอต่างๆ ที่ให้ ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่องานวิจัย

ดร. โอภาส พิมพา
หัวหน้าโครงการวิจัย

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

จังหวัดสุราษฎร์ธานีมีประชากรจำนวน 990,592 คน อาชีพที่สำคัญคือการปลูกปาล์มน้ำมัน ปลูกยางพารา และทำการประมง กิจกรรมที่สำคัญที่สร้างชื่อเสียงให้กับจังหวัดคือการท่องเที่ยว กิจกรรมการเลี้ยงโคเนื้อถือว่ามีส่วนสำคัญในการสนับสนุนการเกษตรอื่นๆ เพราะเป็นอาชีพเสริมให้กับคนในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี การศึกษาศักยภาพการผลิตโคเนื้อและเนื้อโคจึงมีส่วนในการพัฒนาพื้นที่ ทั้งในด้านการสร้างรายได้ของคนในจังหวัด คุณภาพของเนื้อโค มาตรฐานการเลี้ยง การจัดการ และการจัดการการตลาด โดยเฉพาะโรงฆ่าสัตว์ที่ได้มาตรฐาน

การศึกษานี้ได้ดำเนินการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มคนหลายกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับ 3 ประเด็น คือ การเลี้ยงโคเนื้อ การบริหารการผลิตเนื้อโคตั้งแต่โรงฆ่าสัตว์ จนถึงการจัดจำหน่าย และกลุ่มผู้บริโภค โดยมุ่งศึกษาสภาพความเป็นจริงที่เกิดขึ้นกับการผลิตทั้งโคเนื้อและเนื้อโคของจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ผลการศึกษาพบว่าจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีโคเนื้อจำนวน 85,071 ตัว มีเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อจำนวน 17,511 ราย โดยอำเภอท่าชนะ เป็นอำเภอที่มีผู้เลี้ยงและมีจำนวนโคมากที่สุด รองลงมาคือ อำเภอพุนพิน โคที่เลี้ยงจะเป็นโคพื้นเมืองมากกว่าโคเนื้อลูกผสมพันธุ์ยุโรป หรือพันธุ์เมืองร้อน เช่น พันธุ์บราห์มันถึงสองเท่าตัว โดยมีจำนวน 50,346 ตัว และ 34,707 ตัว ตามลำดับ อัตราส่วนเกษตรกรที่เลี้ยงโคพื้นเมืองจะมากกว่ากลุ่มที่เลี้ยงโคพันธุ์ถึงสองเท่าเช่นกัน แนวโน้มในปัจจุบัน เกษตรกรเริ่มปรับปรุงสายเลือดของโคพื้นเมืองให้เป็นลูกผสมสายพันธุ์ยุโรปมากขึ้น ในการดำเนินการมีทั้งเกษตรกรรายย่อย ฟาร์มพ่อค้าขนาดกลาง และมีการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงโคเนื้อถึง 30 กลุ่ม ในพื้นที่ 19 อำเภอ การเลี้ยงโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นการเลี้ยงโดยกลุ่มเกษตรกรรายย่อยเป็นส่วนใหญ่ มีกิจกรรม 4 แบบ คือการเลี้ยงโคแบบปล่อยแปลงหรือผูกล่ามตามสวนยางพาราและสวนปาล์มน้ำมัน ถือเป็นกลุ่มโคต้นน้ำที่ผลิตลูกโคจากโคพื้นเมืองและโคลูกผสมพื้นเมือง โดยใช้การผสมเทียมจากเจ้าหน้าที่ของกรมปศุสัตว์ และ ก.ร.ป. กลาง เพื่อให้ได้โคลูกผสมพันธุ์ยุโรป หรือโคบราห์มัน กลุ่มที่สองคือกลุ่มที่เลี้ยงโคแม่พันธุ์แบบประณีต มีการจัดการเป็นระบบ ลูกที่ได้จากการผสมจริงและการผสมเทียมจะขายให้สมาชิกเกษตรกรด้วยกันเพื่อนำไปเลี้ยงเป็นพ่อ-แม่พันธุ์ กลุ่มที่สามคือการเลี้ยงโคขุนแบบอินทรีย์และแบบเชิงคอกรวม ซึ่งจะทำการรวบรวมลูกโคตัวผู้จากทั้งเกษตรกรกลุ่มแรกและกลุ่มที่สอง หรือจากนอกพื้นที่ เช่น จากจังหวัดชุมพรมาเลี้ยงขุนด้วยหญ้าสด ต้นข้าวโพด ทางใบปาล์มสับเสริมด้วยอาหารข้นที่ทำการผสมเองจากวัตถุดิบในพื้นที่และไขมันสำปะหลังจากร้านค้าวัตถุดิบอาหารสัตว์ร่วมกับกากปาล์มน้ำมันเป็นแหล่งวัตถุดิบหลักๆ ในช่วงขาดแคลนอาหารหยาบจะใช้ฟางข้าวในการทดแทนหญ้า และกลุ่มที่สี่คือการเลี้ยงเพื่อจำหน่ายโดยจะมีการซื้อโคนอกพื้นที่ที่อายุน้อยน้ำหนัก 150-200 กิโลกรัมจากภาคอีสานและภาค

กลางมาขายกระจายให้เกษตรกรในพื้นที่ โดยเป็นพ่อค้าคนกลางในการจำหน่ายอาหารหยาบและอาหารชั้นด้วย ต้นทุนของการเลี้ยงในสามระบบแรกจะอยู่ที่แรงงานและพันธุ์สัตว์ ส่วนกลุ่มที่เลี้ยงขุนจะมีค่าต้นทุนอาหารชั้นสูงถึง 60% แต่ระยะเวลาในการขุนจะนานถึง 1 ปี เกษตรกรที่เลี้ยงโคเนื้อมีประสิทธิภาพมากกว่า 1 ปี และมีศักยภาพพร้อมที่จะเลี้ยงโคให้มีคุณภาพต่อไปได้ ในการจัดการเรื่องอาหาร โคจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีข้อได้เปรียบคือมีผลพลอยได้จากปาล์มน้ำมัน และอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มในพื้นที่ แต่ในช่วงฤดูแล้งจะใช้ฟางข้าวเข้ามาเสริมแทนหญ้าสด แต่เกษตรกรส่วนใหญ่ 65% ยังไม่มีการเสริมอาหารชั้นให้กับโค อาหารหยาบส่วนใหญ่ที่เลี้ยงโคจะใช้หญ้าธรรมชาติเป็นอาหารหลักและมี 30% ที่เตรียมแปลงปลูกหญ้าพันธุ์ให้โค

ปัญหาที่สำคัญของกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อคือเรื่องของตลาด ซึ่งเกษตรกรเห็นว่าเป็นปัญหาที่สำคัญที่สุด โดยคิดเป็น 90% ของปัญหาทั้งหมด เนื่องจากมีพ่อค้ามาติดต่อซื้อโคน้อยราย รูปแบบการซื้อขายโคเนื้อและเนื้อโคจะเป็นการซื้อขายสองระบบ คือการซื้อขายเหมาตัว 75% มีการตกลงราคาตามที่ทั้งสองฝ่ายพึงพอใจ ส่วนใหญ่จะใช้วิธีการนี้ในโคที่เลี้ยงแบบปล่อย เลี้ยงเพื่อขายพันธุ์ และโคเลี้ยงแบบขุน ซึ่งเป็นวิธีการที่พ่อค้าซื้อโคจะได้เปรียบกว่าเนื่องจากมีประสิทธิภาพในการประเมินคุณภาพซากและเนื้อที่จะได้ ส่วนการซื้อขายโดยการชั่งน้ำหนักจะเป็นโคที่เลี้ยงแบบขุนอย่างเดียว คิดเป็น 15% ของวิธีการขาย โดยโคจะต้องมีน้ำหนักโคเต็มที่แล้ว ประมาณ 500-600 กิโลกรัม ส่วนใหญ่จะเป็นโคถูกผสมชาโรเลส์ จะมีการให้ราคาค้าง 45-52 บาทต่อกิโลกรัม โดยพ่อค้าที่ซื้อโคขุนในจังหวัดสุราษฎร์ธานีจะมีอยู่เจ้าเดียว อีก 4 รายจะเป็นพ่อค้าที่มาจากต่างจังหวัด เช่นมาจากจังหวัดกระบี่ ภูเก็ต และพังงา ราคาโคเนื้อโดยเฉลี่ยประมาณ 40-45 บาทต่อกิโลกรัม และราคาโคขุนประมาณ 48-52 บาทต่อกิโลกรัม พ่อค้าในพื้นที่ที่มาซื้อโคเนื้อส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าที่มีโรงฆ่าสัตว์เองในอำเภอนั้นๆ ซึ่งการซื้อขายและการขนส่งจะเน้นซื้อขายในพื้นที่ใกล้เคียงก่อน พ่อค้าจะซื้อโคในปริมาณไม่มากเกินไป 5 ตัวในแต่ละครั้ง โรงฆ่าส่วนใหญ่จะเป็นของส่วนตัว มีของเทศบาลอยู่เพียงแห่งเดียวที่ฆ่าโคคือที่เทศบาลนาสาร จำนวนโคที่ฆ่าโดยเฉลี่ยทั้งจังหวัดตามอาชญาบัตรจำนวน 2.9 ตัวต่อวัน และการฆ่าจริงจะมีจำนวนประมาณ 6.7 ตัวต่อวัน พ่อค้าส่วนใหญ่ในพื้นที่จะเลือกซื้อโคที่เลี้ยงแบบปล่อยหรือเป็นของรายย่อย ไม่มีการขุนชัดเจน เนื่องจากมีราคาที่ถูกลงกว่าโคที่เลี้ยงแบบขุน แต่โคที่ขุนจะขายให้กับพ่อค้าจากต่างจังหวัด ซึ่งจังหวัดที่เข้ามาซื้อโคขุนมากที่สุดคือจากจังหวัดกระบี่ พังงา และภูเก็ต ตามลำดับ ในมุมมองของพ่อค้าส่วนใหญ่เห็นว่าเนื้อจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีการตั้งราคาที่สูงจนทำให้ไม่ได้กำไร เมื่อเทียบกับโคเนื้อที่ซื้อจากจังหวัดชุมพร หรือประจวบคีรีขันธ์ นอกจากนี้ยังขาดผู้รวบรวมโคให้ ต้องตระเวนหาซื้อเองทำให้เสียเวลาในการเดินทาง อีกมุมหนึ่งคือมีจำนวนโคเนื้อที่จะขายในแต่ละเดือน แต่ในมุมมองของเกษตรกรกลับให้ข้อมูลว่ามีพ่อค้าน้อยราย พ่อค้าไม่ยอมมาซื้อโคตามที่โทรนัดหมายไว้ พ่อค้าต่อรองราคาและกดราคา โดยใช้ระบบข้อมูลรู้ถึงกันแบบเครือข่ายพ่อค้า ทำให้เกษตรกรขาดที่พึ่ง

และต้องยินยอมขายให้พ่อค้าในราคาถูก ดังนั้นจากการสำรวจ เกษตรกรจะบอกว่ามีตลาดแต่เป็นตลาดที่อยู่ในอำนาจการซื้อของพ่อค้า เส้นทางการซื้อและการแปรรูปไปเป็นเนื้อไม่จับซัชน คือ พ่อค้าเข้ามาซื้อจากคอกโดยการโทรนัดหมายจากเกษตรกร ตกลงราคาและขนย้ายสัตว์ไปที่โรงฆ่าสัตว์ อาจทำการฆ่าเลขในวันนั้นหรือเก็บคูนไว้ 2-3 วันก่อนการฆ่า ส่วนโคที่ส่งไปจังหวัดกระบี่จะมีการเลี้ยงขุนต่อในระยะสั้นประมาณ 2 สัปดาห์ พ่อค้าจะมีเชิงขายเนื้อของตนเองในตลาดของแต่ละอำเภอที่ทำการฆ่าโค และอำเภอใกล้เคียง โดยไม่มีการแปรรูปเนื้อใดๆ ในพื้นที่

จากการศึกษาตลาดเนื้อโคในกลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเป็นตลาดล่าง เป็นตลาดที่ต้องการเนื้อสด ไม่มีการตัดแต่งเฉพาะส่วน ลูกค้าจะเป็นคนในพื้นที่มากที่สุด การศึกษาตลาดที่เป็นตลาดระดับกลางถึงระดับล่างคือ ซูเปอร์มาร์เกต ร้านอาหารทั่วไป ตลาดสด หรือตลาดเนื้อเชิงจวนกระทั่งตลาดนัดเปิดท้าย เป็นตลาดที่มีช่องทางการขายมากที่สุด ผลิตภัณฑ์แปรรูปที่มีผู้บริโภคมมากที่สุดคือลูกชิ้น โดยวัตถุดิบที่มาของเนื้อที่ทำลูกชิ้นยังไม่ชัดเจนว่ามาจากโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานีหรือไม่ แต่ในจังหวัดไม่มีโรงงานแปรรูปเนื้อเป็นผลิตภัณฑ์ กระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจโคเนื้อยังขาดการเชื่อมโยงแลกเปลี่ยนข้อมูล ขาดการวางแผนเพื่อให้เกิดผลตอบแทนสูงสุด อำนาจการซื้อขายถูกกำหนดโดยพ่อค้าทั้งการตกลงใจจะซื้อขาย เกษตรกรผู้เลี้ยงยังขาดความมั่นใจในตลาดและยังไม่มีเป้าหมายที่ชัดเจนในการเลี้ยง ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะเลี้ยงเพราะมีความชอบในการเลี้ยงโคและใช้มูลในการเป็นปุ๋ยใส่สวนตนเอง หรือขายมูลโคเป็นรายได้จากการเลี้ยง กระบวนการจัดการในคั้นน้ำ พบว่ายังไม่มีการสำรวจความต้องการของตลาดที่รองรับและพบว่าโคคั้นน้ำในการขุนขาดแคลน เกษตรกรต้องมีการซื้อโคจากนอกพื้นที่เข้ามาเป็นโคคั้นน้ำในระบบการเลี้ยง เช่นจากจังหวัดชุมพร และจากภาคอีสาน ในการขุนโคคั้นน้ำพบว่าเกษตรกรมีองค์ความรู้และประสบการณ์ในระดับที่น่าพอใจ บทบาทของกลุ่มและชมรมยังไม่มีความชัดเจนและยังไม่มีผลต่อการพัฒนาในรูปแบบกลุ่มและเครือข่ายตามเป้าหมาย สำหรับกระบวนการจัดการกลางน้ำคือโรงฆ่าสัตว์ยังไม่มีโรงฆ่าที่ได้มาตรฐานในจังหวัดสุราษฎร์ธานี และแม้กระทั่งจังหวัดใกล้เคียง หากแต่มีพ่อค้าเอกชนเข้ามาดำเนินการโดยอาศัยความได้เปรียบในการเชื่อมโยงตลาดปลายน้ำมาสู่กลางน้ำแบบครบวงจร ข้อได้เปรียบของจังหวัดสุราษฎร์ธานีคือมีวัตถุดิบอาหารสัตว์ในพื้นที่คือผลพลอยได้จากโรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม เช่นกากปาล์มมาใช้ในการเลี้ยงร่วมกับหญ้าสดในระบบการปลูกปาล์มและยางพารา เป็นต้น

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มหรือลดของการเลี้ยงโคและระบบการผลิต พบว่าการเปลี่ยนแปลงระบบการผลิตโคเนื้อเกิดจากการประกอบอาชีพหลักของคนในพื้นที่ ซึ่งการเลี้ยงโคเนื้อต้องใช้เวลาในการจัดการวันละไม่ต่ำกว่า 1 ชั่วโมง ในขณะที่เกษตรกรบางรายมีส่วนยางและกรีดยางด้วยในเวลากลางคืน หากราคาของพาราหรือปาล์มน้ำมันดีขึ้น โดยยางแผ่นราคา 70-100 บาทต่อกิโลกรัม และปาล์มน้ำมันราคา 3.50-4.50 บาทต่อกิโลกรัม เกษตรกรจะมีความพึงพอใจในการ

ทุ่มเทกับยางพาราและปาล์มน้ำมัน ในขณะที่ราคาของโคเนื้อกลับมีราคาดังที่หรือลดลง ตลอดทั้งมีพ่อค้ามาติดต่อซื้อไม่แน่นอน ทำให้เกษตรกรหันไปสนใจทำการเกษตรเชิงเดี่ยวมากขึ้น และมีการขยายพื้นที่ในการปลูกพืชหลัก มีผลต่อขนาดพื้นที่ว่างเปล่าในการเลี้ยงโคเนื้อ จนในปัจจุบันพบว่ามีปัญหาเรื่องการขาดแคลนอาหารหยาบในพื้นที่ และแรงงานส่วนใหญ่ในการทำเกษตรจะทุ่มเทกับยางพาราหรือปาล์มน้ำมัน ทำให้เกษตรกรบางคนรู้สึกว่าเลี้ยงโคกลายเป็นภาระ ไม่เกิดรายได้ ตลอดทั้งแรงงานในการทำงานเลี้ยงโคก็หายากขึ้นเพราะมีค่าตอบแทนที่น้อยไม่คุ้มกับเวลา อย่างไรก็ตามปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดคือเรื่องของตลาดโคเนื้อที่มีไม่ชัดเจน พ่อค้ากดราคา และมีจำนวนพ่อค้าจำกัด และพ่อค้าส่วนใหญ่ที่อยู่ตามอำเภอต่างๆ ต้องการโคที่เลี้ยงปล่อยทั่วไปเพราะไม่ต้องทำการซังน้ำหนักรในการซื้อขาย ได้กำไรมากกว่าการซื้อโคขุนเพราะราคาราคาเนื้อที่ขายมีราคาเท่ากันในตลาดล่าง โคพื้นเมืองจะมีการซื้อขายในราคาถูกซึ่งน้ำหนัก 250-300 กิโลกรัมจะได้ราคาประมาณ 7,000-8,000 บาท นอกจากนี้พ่อค้าจะรอซื้อโคชนที่แพ้การชนในสนามซึ่งมีราคาที่ไม่แพงแต่น้ำหนักตัวดี ในฤดูการชนโคเดือนกุมภาพันธ์และมีนาคมจะมีโคชนเข้าสู่โรงฆ่ามากขึ้น ทำให้โคเนื้อปกติขายไม่ได้ ดังนั้นเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้ตลาดโคเนื้อไม่ชัดเจนและส่งผลกระทบต่อกระบวนการเลี้ยงโคเนื้อที่มีคุณภาพคือตลาดทั่วไปในจังหวัดเป็นตลาดล่าง ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังบริโภคเนื้อโคเนื้อ ไม่คำนึงถึงเกรดของเนื้อ ปัจจัยภายนอกนอกจากเวลาในการจัดการสวนที่มากขึ้นและเลี้ยงโคเนื้อที่น้อยลง และมีพื้นที่ปล่อยเลี้ยงจำกัดและมีปัจจัยความแห้งแล้งที่ยาวนานขึ้นทำให้ขาดแคลนอาหารหยาบ ส่วนอาหารข้นมีราคาที่แพงขึ้น แหล่งของอาหารข้นส่วนใหญ่จะใช้กากปาล์มเนื้อในจากจังหวัดชุมพร ซึ่งมีบางครั้งที่ขาดตลาดและโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มไม่ยอมขายให้เกษตรกรโดยตรง เพราะจะส่งให้โรงงานที่ผลิตอาหารสัตว์โดยตรง หรือมีการจัดขายในระบบโควตาหรือมีพ่อค้าคนกลาง จากปัจจัยที่มีผลต่อการเลี้ยงโคเนื้อเกษตรกรส่วนใหญ่มีการปรับตัวเพื่อให้สามารถดำเนินการอยู่ได้ในระยะยาวคือเปลี่ยนจากการเลี้ยงโคเพื่อขายตัวโคที่มีการให้อาหารข้นในปริมาณสูงเป็นการเลี้ยงโคแบบพอเพียง หาผลพลอยได้จากการเกษตรในพื้นที่มาเป็นอาหารเสริม ผสมอาหารข้นใช้เอง และปรับมาเป็นการเลี้ยงเพื่อเอามูลมาทำปุ๋ย หรือขายมูลซึ่งมูลค่าในการขายมูลเดือนละ 4,000-5,000 บาทจากการเลี้ยงโคขุนจำนวน 5 ตัว จากการที่เกษตรกรพยายามลดต้นทุนโดยการหาแหล่งอาหารเสริมที่มีในพื้นที่ เช่นกากตะกอนน้ำมันปาล์มจากโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มมาเทให้โคกิน ซึ่งเป็นการให้อาหารโคที่ไม่ตรงตามหลักวิชาการเท่าที่ควร มีเกษตรกรบางกลุ่ม เช่นในกลุ่มของอำเภอพุนพินและอำเภอท่าชนะ จะปลูกหญ้าในร่องสวนยางพาราและสวนปาล์มที่มีอายุไม่มาก ซึ่งเห็นว่าเป็นระบบที่ดีและน่าจะได้รับการขยายผล ส่วนปัจจัยภายนอกอื่นๆ ที่สำคัญคือเรื่องของนโยบายการส่งเสริม เนื่องจากในภาพการทำงานของระดับนโยบายของจังหวัดสุราษฎร์ธานีส่วนใหญ่จะเน้นการท่องเที่ยว ปาล์มน้ำมัน และการประมง ดังนั้นนโยบายระดับจังหวัดในการสนับสนุนอาชีพด้านปศุสัตว์จึงไม่ค่อยมีอย่างชัดเจน ประกอบกับ

เกษตรกรที่ดำเนินการเลี้ยงสัตว์ไม่ได้สะท้อนปัญหาถึงกลุ่มนโยบาย ทั้งนี้เป็นเพราะเกษตรกรไม่มีเวทีการประชุมร่วมกับผู้บริหารระดับจังหวัดในการสะท้อนปัญหาสู่แผนนโยบาย ถึงแม้จะประชุมร่วมกับเจ้าหน้าที่ของกรมปศุสัตว์โดยตรงแต่ก็เป็นกิจกรรมในด้านการส่งเสริมการเลี้ยงมากกว่าการตลาด ดังนั้นจึงทำให้อำนาจการควบคุมการตลาดจึงอยู่ที่พ่อค้าเป็นหลัก ในส่วนการท่องเที่ยวถือว่าไม่มีผลต่อการเลี้ยงสัตว์เพราะนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่จะเดินทางไปเที่ยวเกาะพะงันและเกาะสมุย และเป็นการท่องเที่ยวแบบมีสถานที่เฉพาะกลุ่มคนตลอดทั้งพื้นที่ในการท่องเที่ยวจะอยู่ตามชายหาดทะเล หรือบนเกาะจึงไม่มีผลกระทบต่อการเลี้ยงสัตว์ ในส่วนการบริโภคนั้นมีนักท่องเที่ยวต่างประเทศที่บริโภคเนื้อโคในส่วนเนื้อสันข้างตามการสำรวจผู้บริโภคในพื้นที่เกาะสมุย ซึ่งส่วนใหญ่ผู้บริโภคที่เป็นนักท่องเที่ยวและร้านอาหารต่างมีความต้องการเนื้อที่มีคุณภาพ และเห็นว่าการกำหนดมาตรฐานโรงฆ่าสัตว์และมีโรงงานแปรรูปเนื้อโคเป็นผลิตภัณฑ์ในพื้นที่ ตลอดทั้งมีการรณรงค์ส่งเสริมการบริโภคเนื้อโคอย่างต่อเนื่อง จะมีผลต่อการกระตุ้นความเชื่อมั่นในการบริโภค และเป็นการยกระดับทั้งผู้เลี้ยงและมาตรฐานฟาร์มควบคู่กันไปด้วย นอกจากนี้ยังเป็นการเพิ่มการแข่งขันในด้านการตลาด ตลอดทั้งเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภค การขยายตลาดทั้งตลาดบนและตลาดล่างโดยการเพิ่มการค้าระหว่างจังหวัดใกล้เคียง จะเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการพัฒนา เนื่องจากจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีความเหมาะสมในการเป็นจุดศูนย์กลางในการขนส่ง เนื่องจากอยู่ระหว่างจังหวัดต่างๆ ที่แยกออกไปได้ทุกทิศทาง ในเรื่องนโยบายการส่งเสริมของรัฐบาลมีผลต่อการเลี้ยงและการตลาดเป็นอย่างมาก การส่งเสริมเรื่องพันธุ์โค อาหารและการจัดการโรคที่เป็นอยู่จะเป็นในเชิงวิชาการซึ่งถ่ายทอดลงไปในระบบหรือการปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรมได้ไม่มากนัก

การพัฒนาระบบตลาดและยกมาตรฐานโรงฆ่าสัตว์ร่วมกับตลาดเนื้อโคจะเป็นการกระตุ้นให้กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโดยกระดับสายเลือดโคที่มีคุณภาพเหมาะสมต่อการเลี้ยงขุน ตามไปด้วย และกำหนดเป้าหมายของการเลี้ยงได้ชัดเจนยิ่งขึ้น การสร้างเครือข่ายการตลาดหรือการรวมกลุ่มของผู้เลี้ยงในรูปแบบสหกรณ์เพื่อสร้างอำนาจการต่อรองเรื่องการตลาดและช่วยเหลือสมาชิกให้สามารถเลี้ยงโคเนื้อได้อย่างยั่งยืนเป็นสิ่งที่ต้องดำเนินการ และมีการร่วมมือกันระหว่างเกษตรกรและพ่อค้าในการยกระดับคุณภาพเนื้อและตลาดเนื้อสู่ผู้บริโภค เพื่อรองรับการท่องเที่ยวและลดผลกระทบที่อาจเกิดจากการเปิดเสรีการค้าด้านเนื้อสัตว์ในอนาคต มีการประชาสัมพันธ์การบริโภคเนื้อโคของสุราษฎร์ธานี ทั้งในพื้นที่จังหวัดและจังหวัดใกล้เคียงในภาคใต้ ซึ่งจะเป็นการลดการลักลอบนำเข้าเนื้อเถื่อนได้อีกทาง

Executive Summary

Surat Thani province has a population of 990,592. The major occupations are rubber, palm oil plantations and fishery. Tourism is also a major revenue-generating activity for the province. Beef cattle is considered an important part in supporting other agriculture sectors. This study examined the potential that the production of cattle and beef would contribute to the development of the area, increasing the income of the province, improving the quality of beef cattle production, and improve slaughterhouse and marketing management. This study was conducted by survey of several groups, i) beef cattle producer, ii) Management from slaughterhouses iii) consumers. This study also focused on realities that occur in the production of both meat and beef cattle in Surat Thani province.

The results showed that of the 85,071 heads of cattle in Surat Thani province were raised by 17,511 farmers. The greatest populations of cattle were raised in Thachana district and Punpin district, respectively. Rearing of native cattle was twice as popular as rearing European crossed breed (50,346 heads) or Brahman breed (34,707 heads).. The ratio of native cattle farmers was twice as high as crossbred cattle farmers. Most of the farmers were small holder farmers. The establishment of community enterprise involved 30 groups in 19 districts.

Furthermore, in Surat Thani province there were 22 slaughterhouses of which 21 were privately owned, the one slaughter house that was not privately owned belonged to Nasan municipality. Under licensure from the Department of Livestock Development (DLD) an average of 2.9 heads of cattle were allowed to be slaughtered per day. However, it was found that the actual killing of cattle was four time higher than licensure allotments. This study found that each year approximately 2,000 heads of cattle were slaughtered with an average of 6.7 heads per day. The beef cattle of Surat Thani province were raised within four systems. First, leaving the cattle grazing under palm and rubber tree or in natural grass field. With this system artificial insemination was widely used for breeding, serviced by the DLD and military agencies. Most of calves from crossbred and native cattle from this system were sold to fattening group. Second, farmers produced calves for sale to other farmer under DLD Third, farmers used a nose strap or pen to fatten cattle. The cattle were fed either fresh grass or a concentrate, which consisted of cassava chips and palm kernel cakes. During the dry season palm fronds were used as roughage and rice straw replaced grass. Fourth, cattle were purchased from outside the province and resold

to the farmers in the area. The purchaser also acted as a middleman for feed supplies too. The cost of the first three systems included workers, animals and feed. For the fattening group feed costs were 60% higher and up to one year was spent fattening the cattle. Most of farmers had more than one year experience and had shown a potential to produce quality beef cattle. Sixty-five percent of the farmers did not feed concentrate to cattle, and 30% of the farmers provided the cattle with grass fields.

The major problem for beef production was the market due to the low number of merchants. Farmers considered this to be the cause of 90% of all their problems. There were two systems for trading, contract sales and weight scaling. Usually, the contract system was used for native cattle, and not fattened cattle, because this system provided more profit to traders. The weighing system was commonly used for trading fattened cattle, mature and European crossbred weigh between 500-600 kg. There was a merchant who bought fattened beef in Surat Thani province; another four merchants were from other provinces, such as Krabi, Phuket and Phang Nga. The average price for native and non-fattened beef was 40-45 baht per kg, while the price for fattened beef was 48-52 baht per kg. Quality of cattle was important to trade; however, there was not more than five heads in each time. Most of the local merchants preferred to purchase cattle from a small farm because of lower prices. Most of the fattened cattle were sold to merchants from other provinces. The view of most traders showed that Surat Thani cattle were set at a high price and were not as profitable as cattle from Chumporn or Prachuap Khiri Khan Province; this was due to a lack of cattle available and length of travel. There were fewer merchants and they often missed appointments, strongly bargained, and reduced prices.

Therefore, the market was in the purchasing power of buyer. The trading process thus was simple; a farmer made an appointment by calling the merchants, agreed on a price and moved the animals to slaughter. Animal might be slaughter on that day or 2-3 days after moving. Cattle sent to Krabi were fattened for a short term of about 2 weeks before slaughter. Merchants had their own butchers selling meat in the market of each district and nearby. Only fresh meat was sold without any of the meat processing at Surat Thani province. Farmers lost their confidence in the market because of the small market which caused there to be no clear target for raising cattle and a reduction of cattle, including calves for fattening. Most of farmers were raising cattle for manure as fertilizer to use on their rubber and palm oil plantations. While the farmers had sufficient knowledge and experience the market was not profitable.

One factor relating to the increase or decrease of the cattle population was the prices of rubber and palm oil. Normally, the cattle took at least one hour to manage while the farmers also had to manage their rubber and palm oil plantations. If the price of rubber and oil palm was higher than 70 baht and 4 baht per kg, respectively, farmers would be able to make a profit, while the price of cattle was stable or falling. The expansion of the main crop affected the empty area for grazing cattle. Furthermore, when there was along dry season a lack of roughage tended to occur. When there was a shortage of natural feed for cattle concentrate prices tended to increase. Additionally, palm kernel cakes from Chumporn province were sold to factories that manufactured animal feed or to middlemen, who would sell the cakes to farmers at a markup. This led some farmers to feel that the cattle were a burden and not a form of revenue. However, the most important factor was the cattle market. Native cattle were traded on the cheap weight 250-300 kg, which would cost about 7,000-8,000 baht. In the summer, fighting cattle would be slaughtered more than usual, which decreased the profit of raising cattle. This occurred because traders would wait to buy fighting cattle because they had good body weight and were consequently more expensive. Therefore, low markets were the main factor effecting the raising of quality of cattle. Most consumers also consumed less beef, regardless of grade of the meat. Farmers spent more time managing their rubber or palm oil plantation than rearing cattle because of the poor market.

The many restrictions for profitably raising cattle resulted in farmers adapting in order to sustain in the long run. One of these changes was using agriculture by products as supplements, such as mixing their own concentrate or selling manure, which could earn 4,000-5,000 baht per month from 5 breeding cattle. Farmer tried to reduce the raising cost by using supplements such as making decanter cakes from palm oil mill, even though, it was not a proper way of feeding. Farmers in Punpin and Tachana district grew grass in young rubber or palm oil plantations. This proved to be successful was to reduce the cost of raising cattle.

Another important factor was the policies in Surat Thani Province. The policies were mostly focused on tourism, fisheries and palm oil. Therefore, the policies concerning livestock, especially cattle were rarely clear. Tourism was considered to not affect livestock because a majority of the tourists traveled to the beaches of Koh Samui and Koh Phangan. Additionally, foreigner tended to consume beef, particularly beef tenderloin. Clean and quality meat was needed by restaurants in order to promote the consumption of beef.

Development of market system and raising slaughterhouse standards in conjunction with beef markets would encourage farmers to increase the quality of cattle. Target goals and standards could be clearly defined. Building a network for marketing and cooperation would increase the bargaining power of the farmers to improve the profitability of raising cattle. collaboration between farmers and traders to would improve the quality of meat which could improve meat markets, support tourism, and reduce the impact of free trade in meat products in the future. These improvements would benefit both the province and neighboring provinces in the south by reducing the smuggling of illegal meat.

Abstract

This study was conducted by survey of several groups related to three issues. There were i) beef cattle production, ii) Management from the slaughterhouse to the sale and iii) consumers. The study also focused on realities that occur in the production of both beef and cattle of the Surat Thani province.

The results showed that a number of cattle in Surat Thani province were 85,071 heads raised by 17,511 farmers. The most population of cattle was raised at Thachana district and Punpin district, respectively. Rearing of native cattle was double time popular than European crossed breed or Brahman breed. The numbers were 50,346 and 34,707 heads, respectively. Current trends, farmer began rebuilding blood of cattle from native to Europe hybrid. Most of the farmers were small holder farmers. The establishment of community enterprise involved 30 groups in 19 districts.

The beef cattle of Surat Thani province were raised with 4 systems. The first system was leaving the cattle grassing under oil palm and rubber tree or natural grass field. Most of calves from crossbred and native cattle from this system were sold to fattening group. The artificial insemination was a method widely used for animal breeding, serviced by the department of livestock development (DLD) and agencies of the military service. The second system was a group of farm producing calves for sale to other farmer under DLD supporting to be the breeder. The third system was fattening beef by nose strap tied to stand in the pen or let all freedom in the pen. The male calves were collected from the first and second system or from the outside the area. Chumphorn province was the source of calves for fattening. The feeding system was fed by fresh grass and mixed concentrate. The concentrate was consisted with cassava chip and palm kernel cake. The palm oil waste and by product were major sources of raw materials for concentrate. During dry season and feed shortage, oil palm frond was used for a roughage or rice straw to replace grass. The fourth system was a cattle purchaser from outside for resell to the farmer in the area. This farm acted as a middleman in feed supply too. The cost of first 3 systems was workers, animals and feed. The group of fattening cattle, feed cost was higher than 60% and spent long time to fattening (up to 1 year). Most of farmers have more than one year experience and potential to produce quality beef cattle. Most of farmers (65%) did not feed concentrate to cattle, 30% of farmers provided grass field for cattle. Major problem of beef production was the market.

Farmers considered it as the most important problems (90% of all problems). This was due to few numbers of merchants. Trading patterns were of 2 systems (sale contract and weight scale). Usually, contract system was used for native cattle and not fattening cattle. This contract trading gave more profit to traders. Weighing system was commonly used for trading a fattening cattle, mature and European crossbred weight about 500-600 kg. The price of fattening cattle was 45 to 52 Baht per kg. There was a merchant who bought fattening beef in Surat Thani province, another four merchants were from other provinces, such as Krabi, Phuket and Phang Nga. The native and non fattening beef price were 40 to 45 baht per kg by average, fattening beef price was around 48 to 50 baht per kg. The merchant bought cattle in Surat Thani province had his own slaughterhouse in the district. Quality of cattle was important to trade, however, there was not more than five heads in each time. Most of slaughterhouses were owned by private, only one slaughterhouse was under Nasan municipality. Average number of cattle slaughter of each province under the license was 2.9 heads per day, and actually, it was about 6.7 head a day. Most of local merchants preferred to purchase cattle from a small farm because of lower price. Most of fattening cattle were sold to a merchant from other provinces. View of most traders showed that Surat Thani cattle had set a high price and not profit making compared with cattle from Chumporn or Prachuap Khiri Khan province, this was due to lacking of cattle to collect and spending long time to travel. There was less number of merchant and they often miss an appointment, strong bargain and reduce price.

Therefore, the market was in the purchasing power of traders. The trading process thus was simple, farmer made an appointment by calling the merchants, agreed with a price and moving animals to slaughter. Animal might be slaughter on that day or 2-3 days after moving. Cattle sent to Krabi were fattening for short term about 2 weeks before slaughter. Merchants had their own butcher selling meat in the market of each district and nearby. Only fresh meat was sold without any of the meat processing at Surat Thani province.

Studies in the meat market revealed that most consumers were of the low market. Customers were people in most areas. Meat ball was a popular product for consumer. However, there was no meat processing factory in Surat Thani. Power of sale was determined by the decision of merchants. Farmers lost their confidence in the market and there was no clear target on raising cattle. These cause a reduction of cattle. Most of farmers were raising cattle mainly for passion manure as fertilizer to use for their rubber and oil palm plantation. The survey also found that

there was not enough young calf for the market and lacking of the young calf for fattening. It was found that farmer have the sufficient knowledge and experience. The role of groups and farmer clubs were not clear and not much effect on development in the form of targeted groups and networks. There were no standard of slaughterhouse for cattle at Surat Thani province and neighboring provinces. However, private traders have the advantages of connecting to the middle market. Advantage of the Surat Thani province was the feed resources area such as oil palm by products from the factory, fresh grass in the palm and rubber plantation and etc. Factors relating the increase or decrease of cattle population were the price of rubber and oil palm. Normally, the beef cattle took at least 1 hour to manage while some farmers had to cut rubber and tired at the night. If the price of rubber and oil palm was higher than 70 baht per kg and 4 baht per kg, respectively, farmers would have the satisfaction on rubber and oil palm. While the price of cattle was still stable or falling down. The expansion of the main crop affected to the empty area for the cattle. A problem of long dry season caused a lack of roughage. Some farmers feel that the cattle became a burden, not the revenue. They feel that raring was not worth the time. However, the most important factor was the cattle market. Native cattle were trade on the cheap weight, 250-300 kg, which would cost about 7,000-8,000 baht. In addition, traders would wait for buying cattle those loose on the fighting because they had good body weight. In summer, fighting cattle would be slaughtered more than usual and this decreased the sell volume of raising cattle. Therefore, low market was the main factor effecting the raising of quality of beef cattle. Most consumers also consumed less beef, regardless of grade of the meat. There were restrictions in raising cattle. Farmer spent longer time to take care rubber or oil palm plantation. The grassing land was limited and there was a long drought and food shortages. The concentrate price was more expensive. Palm kernel cake from Chumporn province which was sometimes in short supply, and oil palm factory did not sell it directly to farmers was used to feed cattle. It would be sold to factories that manufacture animal feed directly or sale in a quota system or middleman.

Many restrictions in raising cattle resulted in an adaptation of farmer in order to sustain in the long run. Raising cattle in order to sell meat was changes to raising cattle sufficiently. Agriculture by products were used as supplement, mixing their own concentrate or selling manure which earn 4,000-5,000 bath per month from 5 breeding cattle. Farmer tried to reduce the raising cost by using supplement in the area for example decanter cake from oil palm mill, eventhough, it was not a proper way of feeding. Farmers in Punpin and Tachana district grown grass in young rubber

or oil palm plantation. This was a good system which should be expanded. Other important factor was the extension policy

Surat Thani policy was mostly focused on tourism, fisheries and oil palm. Therefore, the policies to support the livestock, especially cattle were rarely clear. The tourist was considered no affect to the animals because most of tourists travel to Koh Samui and Koh Phangan and the area of tourism was the beach, sea or on the island which had no effect on animals. In consumption of foreigner, consuming beef tenderloin was found in some area of Koh Samui. Clean and quality meat was needed for most consumers, restaurants in order to promote meat consumption. Another way of development was to expand the top and bottom market top and bottom market by increasing trade between the neighboring provinces.

There were 22 slaughterhouses at Surat Thani province. There was only a slaughterhouse belong to Nasan municipality. It was found that the actual killing of cattle was four time higher than license information. Cattle were killed about 2,000 head each year. Export of cattle was more than that imported. The export and import value was 5,671 heads and 488 heads, respectively. There were 25 butchers in 13 districts. They did both whole sale and retail 69.2%, only retail 30.8%. Most of their business started for 5-10 years and 96% using their own financial sources. Value of each purchase was more than 20,000 baht. The profit was about 1,500-2,000 per head of cattle. Most butcher bought cattle from Surat Thani province. The purchase of cattle each time was not more than 10 heads. The purchase price was the price that farmer agreed with the butcher. The quality of cattle was visually evaluated. There was no grading system. Purchase price was mainly on the breeding. However, weight and health of cattle were also considered. There was less competition among the butchers. The relationship between buyer and farmer was used to trade. When the buyer could not buy live cattle they may buy carcasses, however, price of cattle carcasses remained 110 baht per kg which was still expensive and it was not a profitable investment. Carcasses were supplied to restaurants, market and consumers. The delivery period was every 5 days. The sale was in cash. Wage costs in the killing cattle and carve was about 400-600 baht and 300 baht for transportation. Cost of electricity was usually about 100 baht and 100 baht for package. The other fee was average 300 baht by average. For killing one cattle, the total cost was about 1,000 baht.

The consumers in Surat Thani province were mostly own private business with average income about 10,000 to 15,000 baht per month. They bought about 100-200 baht or about 1-2 kg

of beef each time. They bought beef every 15 days or in uncertain. They like to buy tenderloin and hip. For meat product, meat ball was a most popular followed by salty meat and sour beef. Freshness of meat was first considered followed by trimming and breeding. The sale price was determined by the seller in the meat market, or there might be middle price announced by the local market prices. Factors affecting purchasing decision is freshness and healthy. The cleanliness of meat was first considered rather than convenience. In modern trade or the company, the purchasing value of all meat was up to 100,000 baht per lot, however, share for beef was about 10,000 baht. The source of beef was from overseas and local. Beef was purchased everyday. They purchased only Tenderloin and hip. The quality of meat was determined from freshness, trimming and fat. The standard purchase price was used, unlike general consumers. Purchasing depended on freshness, trimming, tenderness and grading of meat. Source of beef was also considered. Cleanliness and hygienic of places of store were emphasized. It must be value in quality and price. Discount price was also a main factor for buying. Promotion of beef was carried out by public relation staff. Meat was sold to restaurants much more than to a hotel or resort. The restaurant has an investment from 5,000 to 30,000 baht. Cash flow was less than 5,000 baht. Kour-Kling or dried curry, coconut milk curry were popular dishes. Generally, price per dish was 21-40 baht or 41-60 baht. The customer was local people. Each restaurant bought meat more than 500 baht each time. Beef was bought for about 200-300 baht and sometime was more than 500 baht which was about 2-4 kgs. Some restaurant bought beef more than 8 kgs. They bought by themselves from the local market. They usually bought tenderloin, sirloin and clare. For meat product, they usually bought meat ball followed by sausage and sour meat. They first considered freshness followed by tenderness and trimming. Factors affecting buying were freshness, hygiene, convenient and value price. For restaurants, consumption of beef was less than pork. Import beef were found in supermarket and hotel. Foreign tourist consumer bought the beef from Surat Thani province. They normally bought tenderloin and hip but not much volume. Therefore, most consumers were local people.

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้ได้ดำเนินการสำรวจข้อมูลจากกลุ่มคนหลายกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับ 3 ประเด็น คือ การเลี้ยงโคเนื้อ การบริหารการผลิตเนื้อโคตั้งแต่โรงฆ่าสัตว์ จนถึงการจำหน่าย และกลุ่มผู้บริโภค โดยมุ่งศึกษาสภาพความเป็นจริงที่เกิดขึ้นกับการผลิตทั้งโคเนื้อและเนื้อโคของจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ผลการศึกษาพบว่าจังหวัดสุราษฎร์ธานี มีโคเนื้อจำนวน 85,071 ตัว มีเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อจำนวน 17,511 ราย โดยอำเภอท่าชนะ เป็นอำเภอที่มีผู้เลี้ยงและมีจำนวนโคมากที่สุด รองลงมาคืออำเภอพุนพิน โคที่เลี้ยงจะเป็นโคพื้นเมืองมากกว่าโคเนื้อลูกผสมพันธุ์ยุโรป หรือพันธุ์เมืองร้อนเช่นพันธุ์บราห์มันถึงสองเท่าตัว โดยมีจำนวน 50,346 ตัว และ 34,707 ตัว ตามลำดับ อัตราส่วนเกษตรกรที่เลี้ยงโคพื้นเมืองจะมากกว่ากลุ่มที่เลี้ยงโคพันธุ์ถึงสองเท่าเช่นกัน แนวโน้มในปัจจุบัน เกษตรกรเริ่มปรับปรุงสายเลือดของโคพื้นเมืองให้เป็นลูกผสมสายพันธุ์ยุโรปมากขึ้น ในการดำเนินการมีทั้งเกษตรกรรายย่อย ฟาร์มพ่อค้าขนาดกลาง และมีการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงโคเนื้อถึง 30 กลุ่ม ในพื้นที่ 19 อำเภอ การเลี้ยงโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นการเลี้ยงโดยกลุ่มเกษตรกรรายย่อยเป็นส่วนใหญ่ มีกิจกรรม 4 แบบ คือการเลี้ยงโคแบบปล่อยแปลงหรือผูกล่ามตามสวนยางพาราและสวนปาล์มน้ำมัน ถือเป็นกลุ่มโคต้นน้ำที่ผลิตลูกโคจากโคพื้นเมืองและโคลูกผสมพื้นเมือง โดยใช้การผสมเทียมจากเจ้าหน้าที่ของกรมปศุสัตว์ และ ก.ร.ป. กลาง เพื่อให้ได้โคลูกผสมพันธุ์ยุโรป หรือโคบราห์มัน กลุ่มที่สองคือกลุ่มที่เลี้ยงโคแม่พันธุ์แบบประณีต มีการจัดการเป็นระบบ ลูกที่ได้จากการผสมจริงและการผสมเทียมจะขายให้สมาชิกเกษตรกรด้วยกันเพื่อนำไปเลี้ยงเป็นพ่อ-แม่พันธุ์ กลุ่มที่สามคือการเลี้ยงโคขุนแบบขึ้นโรงและแบบขังคอกรวม ซึ่งจะทำการรวบรวมลูกโคตัวผู้จากทั้งเกษตรกรกลุ่มแรกและกลุ่มที่สอง หรือจากนอกพื้นที่ เช่นจากจังหวัดชุมพรมาเลี้ยงขุนด้วยหญ้าสด ต้นข้าวโพด เสริมด้วยอาหารข้นที่ทำจากผสมเองจากวัตถุดิบในพื้นที่และใช้มันสำปะหลังจากร้านค้าวัตถุดิบอาหารสัตว์ร่วมกับกากปาล์มน้ำมันเป็นแหล่งวัตถุดิบหลักๆ ในช่วงขาดแคลนอาหารหยาบจะใช้ทางปาล์มน้ำมัน หรือฟางข้าวในการทดแทนหญ้า และกลุ่มที่สี่คือการเลี้ยงเพื่อจำหน่ายโดยจะมีการซื้อโคนอกพื้นที่ที่อายุน้อยน้ำหนัก 150-200 กิโลกรัมจากภาคอีสานและภาคกลางมาขายกระจายให้เกษตรกรในพื้นที่ โดยเป็นพ่อค้าคนกลางในการจำหน่ายอาหารหยาบและอาหารข้นด้วย ต้นทุนของการเลี้ยงในสามระบบแรกจะอยู่ที่แรงงานและพันธุ์สัตว์ ส่วนกลุ่มที่เลี้ยงขุนจะมีค่าต้นทุนอาหารข้นสูงถึง 60% แต่ระยะเวลาในการขุนจะนานถึง 1 ปี เกษตรกรที่เลี้ยงโคเนื้อ มีประสบการณ์มากกว่า 1 ปี และมีศักยภาพพร้อมที่จะเลี้ยงโคให้มีคุณภาพต่อไปได้ ในการจัดการเรื่องอาหารโคจังหวัดสุราษฎร์ธานี มีข้อได้เปรียบคือมีผลพลอยได้จากปาล์มน้ำมัน และอุตสาหกรรมน้ำมันปาล์มในพื้นที่ แต่ในช่วงฤดู

เลี้ยงจะใช้ฟางข้าวเข้ามาเสริมแทนหญ้าสด แต่เกษตรกรส่วนใหญ่ 65% ยังไม่มีการเสริมอาหารขึ้นให้กับโค อาหารหยาบส่วนใหญ่ที่เลี้ยงโคจะใช้หญ้าธรรมชาติเป็นอาหารหลักและมี 30% ที่เตรียมแปลงปลูกหญ้าพันธุ์ให้โค

ปัญหาที่สำคัญของกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อคือเรื่องของตลาด ซึ่งเกษตรกรเห็นว่าเป็นปัญหาที่สำคัญที่สุดโดยคิดเป็น 90% ของปัญหาทั้งหมด เนื่องจากมีพ่อค้ามาติดต่อซื้อโคน้อยราย รูปแบบการซื้อขายโคเนื้อและเนื้อโคจะเป็นการซื้อขายสองระบบ คือการซื้อขายเหมาตัว 75% มีการตกลงราคาตามที่ทั้งสองฝ่ายพึงพอใจ ส่วนใหญ่จะใช้วิธีการนี้ในโคที่เลี้ยงแบบปล่อย เลี้ยงเพื่อขายพันธุ์ และโคเลี้ยงแบบขุน ซึ่งเป็นวิธีการที่พ่อค้าซื้อโคจะได้เปรียบกว่าเนื่องจากมีประสบการณ์ในการประเมินคุณภาพซากและเนื้อที่จะได้ ส่วนการซื้อขายโดยการชั่งน้ำหนักจะเป็นโคที่เลี้ยงแบบขุนอย่างเดียว คิดเป็น 15% ของวิธีการขาย โดยโคจะต้องมีน้ำหนักโตเต็มที่แล้ว ประมาณ 500-600 กิโลกรัม ส่วนใหญ่จะเป็นโคลูกผสมชาโรเลส์ จะมีการให้ราคาตั้งแต่ 45-52 บาทต่อกิโลกรัม โดยพ่อค้าที่ซื้อโคขุนในจังหวัดสุราษฎร์ธานีจะมีอยู่เจ้าเดียว อีก 4 รายจะเป็นพ่อค้าที่มาจากต่างจังหวัด เช่นมาจากจังหวัดกระบี่ภูเก็ต และพังงา ราคาโคเนื้อโดยเฉลี่ยประมาณ 40-45 บาทต่อกิโลกรัม และราคาโคขุนประมาณ 48-52 บาทต่อกิโลกรัม พ่อค้าในพื้นที่ที่มาซื้อโคเนื้อส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าที่มีโรงฆ่าสัตว์เองในอำเภอนั้นๆ ซึ่งการซื้อขายและการขนส่งจะเน้นซื้อขายในพื้นที่ใกล้เคียงก่อน พ่อค้าจะซื้อโคในปริมาณไม่มากเกินไป 5 ตัวในแต่ละครั้ง โรงฆ่าส่วนใหญ่จะเป็นของส่วนตัว มีของเทศบาลอยู่เพียงแห่งเดียวที่ฆ่าโคคือที่เทศบาลนาสาร จำนวนโคที่ฆ่าโดยเฉลี่ยทั้งจังหวัดตามอาชญาบัตรจำนวน 2.9 ตัวต่อวัน และการฆ่าจริงจะมีจำนวนประมาณ 6.7 ตัวต่อวัน พ่อค้าส่วนใหญ่ในพื้นที่จะเลือกซื้อโคที่เลี้ยงแบบปล่อยหรือเป็นของรายย่อย ไม่มีการขุนชัดเจน เนื่องจากมีราคาที่ต่ำกว่าโคที่เลี้ยงแบบขุน แต่โคที่ขุนจะขายให้กับพ่อค้าจากต่างจังหวัด ซึ่งจังหวัดที่เข้ามาซื้อโคขุนมากที่สุดคือจากจังหวัดกระบี่ พังงา และภูเก็ต ตามลำดับ ในมุมมองของพ่อค้าส่วนใหญ่เห็นว่าโคเนื้อจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีการตั้งราคาที่สูงจนทำให้ไม่ได้กำไร เมื่อเทียบกับโคเนื้อที่ซื้อจากจังหวัดชุมพร หรือประจวบคีรีขันธ์ นอกจากนี้ยังขาดผู้รวบรวมโคให้ ต้องตระเวนหาซื้อเองทำให้เสียเวลาในการเดินทาง อีกมุมหนึ่งคือมีจำนวนโคน้อยที่จะขายในแต่ละเดือน แต่ในมุมมองของเกษตรกรกลับให้ข้อมูลว่ามีพ่อค้าน้อยราย พ่อค้าไม่ยอมมาซื้อโคตามที่โทรนัดหมายไว้ พ่อค้าต่อรองราคาและกดราคา โดยใช้ระบบข้อมูลรู้ถึงกันแบบเครือข่ายพ่อค้า ทำให้เกษตรกรขาดที่พึ่งและต้องยินยอมขายให้พ่อค้าในราคาถูก ดังนั้นจากการสำรวจเกษตรกรจะบอกว่ามีตลาดแต่เป็นตลาดที่อยู่ในอำนาจการซื้อของพ่อค้า เส้นทางการซื้อและการแปรรูปไปเป็นเนื้อไม่แช่ซัอน คือพ่อค้าเข้ามาซื้อจากคอกโดยการโทรนัดหมายจากเกษตรกร ตกลงราคาและขนย้ายสัตว์ไปที่โรงฆ่าสัตว์ อาจทำการฆ่าเลยในวันนั้นหรือเก็บ둔ไว้ 2-3 วันก่อนการฆ่า ส่วนโคที่ส่งไปจังหวัดกระบี่จะมี

การเลี้ยงขุนต่อในระยะสั้นประมาณ 2 สัปดาห์ พ่อค้าจะมีเพียงขายเนื้อของตนเองในตลาดของแต่ละอำเภอที่ทำการฆ่าโค และอำเภอใกล้เคียง โดยไม่มีการแปรรูปเนื้อใดๆ ในพื้นที่

จากการศึกษาตลาดเนื้อโคในกลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเป็นตลาดล่าง เป็นตลาดที่ต้องการเนื้อสด ไม่มีการตัดแต่งเฉพาะส่วน ลูกค้าจะเป็นคนในพื้นที่มากที่สุด การศึกษาตลาดที่เป็นตลาดระดับกลางถึงระดับล่างคือ ซุปเปอร์มาร์เกต ร้านอาหารทั่วไป ตลาดสด หรือตลาดเนื้อเพียงจนกระทั่งตลาดนัดเปิดท้าย เป็นตลาดที่มีช่องทางการขายมากที่สุด ผลิตภัณฑ์แปรรูปที่มีผู้บริโภคมากที่สุดคือลูกชิ้น โดยวัตถุดิบที่มาของเนื้อที่ทำลูกชิ้นยังไม่ชัดเจนว่ามาจากโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานีหรือไม่ แต่ในจังหวัดไม่มีโรงงานแปรรูปเนื้อเป็นผลิตภัณฑ์ กระบวนการจัดการห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจโคเนื้อยังขาดการเชื่อมโยงแลกเปลี่ยนข้อมูล ขาดการวางแผนเพื่อให้เกิดผลตอบแทนสูงสุด อำนาจการซื้อขายถูกกำหนดโดยพ่อค้าทั้งการตกลงใจจะซื้อขาย เกษตรกรผู้เลี้ยงยังขาดความมั่นใจในตลาดและยังไม่มีเป้าหมายที่ชัดเจนในการเลี้ยง ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะเลี้ยงเพราะมีความชอบในการเลี้ยงโคและใช้มูลในการเป็นปุ๋ยใส่สวนตนเอง หรือขายมูลโคเป็นรายได้จากการเลี้ยง กระบวนการจัดการในต้นน้ำ พบว่ายังไม่มี การสำรวจความต้องการของตลาดที่รองรับและพบว่าโคต้นน้ำในการขุนขาดแคลน เกษตรกรต้องมีการซื้อโคจากนอกพื้นที่เข้ามาเป็นโคต้นน้ำในระบบการเลี้ยง เช่น จากจังหวัดชุมพร และจากภาคอีสาน ในการขุนโคนั้นพบว่าเกษตรกรมีองค์ความรู้และประสบการณ์ในระดับที่น่าพอใจ บทบาทของกลุ่มและชมรมยังไม่มี ความชัดเจนและยังไม่มีผลต่อการพัฒนาในรูปแบบกลุ่มและเครือข่ายตามเป้าหมาย สำหรับกระบวนการจัดการกลางน้ำคือโรงฆ่าสัตว์ยังไม่มีโรงฆ่าที่ได้มาตรฐานในจังหวัดสุราษฎร์ธานี และแม้กระทั่งจังหวัดใกล้เคียง หากแต่มีพ่อค้าเอกชนเข้ามาดำเนินการ โดยอาศัยความได้เปรียบในการเชื่อมโยงตลาดปลายน้ำมาสู่กลางน้ำแบบครบวงจร ข้อได้เปรียบของจังหวัดสุราษฎร์ธานีคือมีวัตถุดิบอาหารสัตว์ในพื้นที่คือผลพลอยได้จากโรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม เช่นกากปาล์มมาใช้ในการเลี้ยงร่วมกับหญ้าสดในระบบการปลูกปาล์มและยางพารา เป็นต้น

ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มหรือลดของการเลี้ยงโคและระบบการผลิต พบว่าการเปลี่ยนแปลงระบบการผลิตโคเนื้อเกิดจากการประกอบอาชีพหลักของคนในพื้นที่ ซึ่งการเลี้ยงโคเนื้อต้องใช้เวลาในการจัดการวันละไม่ต่ำกว่า 1 ชั่วโมง ในขณะที่เกษตรกรบางรายมีส่วนขายและกรีดยางด้วยในเวลาากลางคืน หากราคายางพาราหรือปาล์มน้ำมันดีขึ้นโดยขยงแผ่นราคา 70-100 บาทต่อกิโลกรัม และปาล์มน้ำมันราคา 3.50-4.50 บาทต่อกิโลกรัม เกษตรกรจะมีความพึงพอใจในการทุ่มเทกับยางพาราและปาล์มน้ำมัน ในขณะที่ราคาของโคเนื้อกลับมีราคาคงที่หรือลดลง ตลอดทั้งมีพ่อค้ามาติดต่อซื้อไม่แน่นอน ทำให้เกษตรกรหันไปสนใจทำการเกษตรเชิงเดี่ยวมากขึ้น และมีการขยายพื้นที่ในการปลูกพืชหลัก มีผลต่อขนาดพื้นที่ว่างเปล่าในการเลี้ยงโคเนื้อ จนในปัจจุบันพบว่ามีปัญหาเรื่องการขาดแคลนอาหารหยาบในพื้นที่ และแรงงานส่วนใหญ่ในการทำการเกษตรจะทุ่มเท

กับยางพาราหรือปาล์มน้ำมัน ทำให้เกษตรกรบางคนรู้สึกว่าการเลี้ยงโคกลายเป็นภาระ ไม่เกิดรายได้ตลอดทั้งแรงงานในการทำงานเลี้ยงโคก็หายากขึ้นเพราะมีค่าตอบแทนที่น้อยไม่คุ้มกับเวลา อย่างไรก็ตามปัจจัยหลักที่สำคัญที่สุดคือเรื่องของตลาดโคเนื้อที่มีไม่ชัดเจน พ่อค้ากลาง และปริมาณพ่อค้าจำกัด และพ่อค้าส่วนใหญ่ที่อยู่ตามอำเภอต่างๆ ต้องการโคที่เลี้ยงปล่อยทั่วไปเพราะไม่ต้องทำการชั่งน้ำหนักในการซื้อขาย ได้กำไรมากกว่าการซื้อโคขุนเพราะราคาเนื้อที่ขายมีราคาเท่ากันในตลาดล่าง โคพื้นเมืองจะมีการซื้อขายในราคาถูกซึ่งน้ำหนัก 250-300 กิโลกรัมจะได้ราคาประมาณ 7,000-8,000 บาท นอกจากนี้พ่อค้าจะรอซื้อโคชนที่แพ้การชนในสนามซึ่งมีราคาที่ไม่แพงแต่น้ำหนักตัวดี ในฤดูการชนโคเดือนกุมภาพันธ์และมีนาคมจะมีโคชนเข้าสู่โรงฆ่ามากขึ้นทำให้โคเนื้อปกติขายไม่ได้ ดังนั้นเงื่อนไขสำคัญที่ทำให้ตลาดโคเนื้อไม่ชัดเจนและส่งผลกระทบต่อภาคการเลี้ยงโคเนื้อที่มีคุณภาพคือตลาดทั่วไปในจังหวัดเป็นตลาดล่าง ผู้บริโภคส่วนใหญ่ยังบริโภคเนื้อโคเนื้อ ไม่คำนึงถึงเกรดของเนื้อ ปัจจัยภายในนอกจากเวลาในการจัดการสวนที่มากขึ้นและเลี้ยงโคเนื้อที่น้อยลง และมีพื้นที่ปล่อยเลี้ยงจำกัดและมีปัจจัยความแห้งแล้งที่ยาวนานขึ้นทำให้ขาดแคลนอาหารหยาบ ส่วนอาหารข้นมีราคาที่แพงขึ้น แหล่งของอาหารข้นส่วนใหญ่จะใช้กากปาล์มเนื้อในจากจังหวัดชุมพร ซึ่งมีบางครั้งที่ขาดตลาดและโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มไม่ยอมขายให้เกษตรกรโดยตรง เพราะจะส่งให้โรงงานที่ผลิตอาหารสัตว์โดยตรง หรือมีการจัดขายในระบบโคเวต้าหรือมีพ่อค้าคนกลาง จากปัจจัยที่มีผลต่อการเลี้ยงโคนี้เกษตรกรส่วนใหญ่มีการปรับตัวเพื่อให้สามารถดำเนินการอยู่ได้ในระยะยาวคือเปลี่ยนจากการเลี้ยงโคเพื่อขายตัวโคที่มีการให้อาหารข้นในปริมาณสูงเป็นการเลี้ยงโคแบบพอเพียง หาผลพลอยได้จากการเกษตรในพื้นที่มาเป็นอาหารเสริม ผสมอาหารข้นใช้เอง และปรับมาเป็นการเลี้ยงเพื่อเอามูลมาทำปุ๋ย หรือขายมูลซึ่งมูลค่าในการขายมูลเดือนละ 4,000-5,000 บาทจากการเลี้ยงโคขุนจำนวน 5 ตัว จากการที่เกษตรกรพยายามลดต้นทุนโดยการหาแหล่งอาหารเสริมที่มีในพื้นที่ เช่นกากตะกอนน้ำมันปาล์มจากโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มมาเทให้โคกิน ซึ่งเป็นการให้อาหารโคที่ไม่ตรงตามหลักวิชาการเท่าที่ควร มีเกษตรกรบางกลุ่ม เช่นในกลุ่มของอำเภอพุนพินและอำเภอท่าชนะ จะปลูกหญ้าในร่องสวนยางพาราและสวนปาล์มที่มีอายุไม่มาก ซึ่งเห็นว่าเป็นระบบที่ดีและน่าจะได้รับการขยายผล ส่วนปัจจัยภายนอกอื่นๆ ที่สำคัญคือเรื่องของนโยบายการส่งเสริม เนื่องจากในภาพการทำงานของระดับนโยบายของจังหวัดสุราษฎร์ธานีส่วนใหญ่จะเน้นการท่องเที่ยว ปาล์มน้ำมัน และการประมง ดังนั้นนโยบายระดับจังหวัดในการสนับสนุนอาชีพด้านปศุสัตว์จึงไม่ค่อยมีอย่างชัดเจน ประกอบกับเกษตรกรที่ดำเนินการเลี้ยงสัตว์ไม่ได้สะท้อนปัญหาถึงกลุ่มนโยบาย ทั้งนี้เป็นเพราะเกษตรกรไม่มีเวทีการประชุมร่วมกับผู้บริหารระดับจังหวัดในการสะท้อนปัญหาสู่แผนนโยบาย ถึงแม้จะประชุมร่วมกับเจ้าหน้าที่ของกรมปศุสัตว์โดยตรงแต่ก็เป็นกิจกรรมในด้านการส่งเสริมการเลี้ยงมากกว่าการตลาด ดังนั้นจึงทำให้อำนาจการควบคุมการตลาดจึงอยู่ที่พ่อค้าเป็นหลัก ในส่วน

การท่องเที่ยวที่ไม่มีผลต่อการเลี้ยงสัตว์เพราะนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่จะเดินทางไปเที่ยวทะเลและเกาะสมุยและเป็นการท่องเที่ยวแบบมีสถานที่เฉพาะกลุ่มคนตลอดทั้งพื้นที่ในการท่องเที่ยวจะอยู่ตามชายหาดทะเล หรือบนเกาะจึงไม่มีผลกระทบต่อผลการเลี้ยงสัตว์ ในส่วนการบริโภคนั้นมีนักท่องเที่ยวต่างประเทศที่บริโภคเนื้อโคในส่วนเนื้อสันข้างตามการสำรวจผู้บริโภคในพื้นที่เกาะสมุย ซึ่งส่วนใหญ่ผู้บริโภคที่เป็นนักท่องเที่ยวและร้านอาหารต่างมีความต้องการเนื้อที่มีคุณภาพ และเห็นว่าการกำหนดมาตรฐานโรงฆ่าสัตว์และมีโรงงานแปรรูปเนื้อโคเป็นผลิตภัณฑ์ในพื้นที่ ตลอดทั้งมีการรณรงค์ส่งเสริมการบริโภคเนื้อโคอย่างต่อเนื่อง จะมีผลต่อการกระตุ้นความเชื่อมั่นในการบริโภค และเป็นการยกระดับทั้งผู้เลี้ยงและมาตรฐานฟาร์มควบคู่กันไปด้วย นอกจากนี้ยังเป็นการเพิ่มการแข่งขันในด้านการตลาด ตลอดทั้งเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภค การขยายตลาดทั้งตลาดบนและตลาดล่างโดยการเพิ่มการค้าระหว่างจังหวัดใกล้เคียง จะเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการพัฒนา เนื่องจากจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีความเหมาะสมในการเป็นจุดศูนย์กลางในการขนส่ง เนื่องจากอยู่ระหว่างจังหวัดต่างๆ ที่แยกออกไปได้ทุกทิศทาง ในเรื่องนโยบายการส่งเสริมของรัฐบาลมีผลต่อการเลี้ยงและการตลาดเป็นอย่างมาก การส่งเสริมเรื่องพันธุ์โค อาหารและการจัดการโรคที่เป็นอยู่จะเป็นในเชิงวิชาการซึ่งถ่ายทอดลงไปในระบบหรือการปฏิบัติอย่างเป็นรูปธรรมได้ไม่มากนัก

ผู้ประกอบการโรงฆ่าโคของจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีทั้งหมด 22 ราย และมีโรงฆ่าของเทศบาลจำนวน 1 แห่งคือเทศบาลนคร จากการศึกษาพบว่าการฆ่าจริงมากกว่าข้อมูลอาชญาบัตร 4 เท่าตัว โดยเฉลี่ยจะมีโคถูกฆ่าปีละ 2,000 ตัว การซื้อขายโดยรวมพบว่ามีโคที่ถูกขนย้ายออกจากจังหวัดสุราษฎร์ธานีมากกว่านำเข้าโดยมีการย้ายเข้ามาเพียง 488 ตัว เมื่อเทียบกับการย้ายออก 5,671 ตัว ในส่วนพ่อค้าโคชำแหละพบว่ามีจำนวน 25 คน ในพื้นที่ 13 อำเภอ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าที่พร้อมจะขายทั้งปลีกและส่ง 69.2% และขายปลีกอย่างเดียว 30.8% ส่วนใหญ่มีระยะเวลาดำเนินการ 5-10 ปี โดยใช้แหล่งเงินทุนของตนเอง 96% โดยส่วนใหญ่มีมูลค่าการรับซื้อโคแต่ละครั้งมากกว่า 20,000 บาท กำไรจากการฆ่าโคแต่ละตัวประมาณ 1,500-2,000 บาท ขึ้นอยู่กับราคาการซื้อโคเข้ามาพ่อค้าในพื้นที่ส่วนใหญ่จะซื้อโคของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งมีการซื้อโคแต่ละครั้งไม่เกิน 10 ตัว โดยราคาที่ซื้อจะเป็นราคาที่เกษตรกรผู้เลี้ยงและผู้ขายทราบราคากลางด้วยกัน โดยจะทำการประเมินด้วยสายตาเป็นส่วนใหญ่ และยังไม่มีการแบ่งเกรดโคขุน แต่จะมีการประเมินราคาโดยใช้สายพันธุ์โค และความสมบูรณ์ของร่างกายโคร่วมกับน้ำหนักที่ดีจะได้ราคาดีด้วย แต่ถึงอย่างไรการซื้อโคของพ่อค้าก็ยังไม่มีการแข่งขันรุนแรงมากนัก ซึ่งพ่อค้าที่เข้าไปซื้อโคจะอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัวเป็นจุดสำคัญ แต่เมื่อหาซื้อโคมีชีวิตไม่ได้ก็อาจจะซื้อซากโคที่ฆ่าแล้วจากพ่อค้าขายส่งรายอื่นๆ แต่ปกติจะไม่ซื้อซากโคเพราะราคาซากกิโลกรัมละ 110 บาท ถือเป็นราคาที่แพงและไม่ได้กำไรในการลงทุน ในการขายพ่อค้าจะจัดส่งที่ร้านอาหาร ตลาดสดและขายให้ผู้บริโภคทั่วไป ซึ่งการ

จัดส่งจะเว้นช่วงทุก 5 วัน และปกติจะขายเงินสด ต้นทุนในส่วนค่าจ้างฆ่าโคและชำแหละประมาณ 400-600 บาทต่อตัว และมีค่าขนส่งมากกว่า 300 บาทต่อครั้ง ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้าส่วนใหญ่จะประมาณ ครั้งละ 100 บาท ค่าบรรจุภัณฑ์ 100 บาท ส่วนค่าธรรมเนียมอื่นๆ ประมาณ 300 บาท ซึ่งโดยเฉลี่ย ในการฆ่าโคแต่ละครั้งจะมีค่าใช้จ่ายประมาณ 1,000 บาท

ในส่วนผู้บริโภคเนื้อโคของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบธุรกิจอาชีพ ส่วนตัว มีรายได้เฉลี่ย 10,000-15,000 บาทต่อเดือน ในการซื้อเนื้อจะเลือกซื้อปลีกครั้งละ 100-200 บาท หรือซื้อเนื้อครั้งละ 1-2 กิโลกรัม จากตลาดสดในท้องถิ่นมากที่สุดเพราะสะดวกที่สุด ผู้บริโภค ส่วนใหญ่จะซื้อเนื้อโคเฉลี่ยทุก 15 วัน หรือก็ไม่แน่นอน ขึ้นส่วนที่นิยมซื้อมากที่สุดคือเนื้อสันและ เนื้อสะโพก แต่ถ้าเป็นผลิตภัณฑ์จากเนื้อโคผู้บริโภคจะเลือกซื้อลูกชิ้นมากที่สุด รองลงมาคือเนื้อเค็ม และเนื้อเปรี้ยว ในการเลือกซื้อเนื้อของผู้บริโภคจะพิจารณาความสดของเนื้อมาก่อนการตัดแต่ง และพันธุ์ของโค โดยราคาที่ซื้อขายจะเป็นไปตามการกำหนดของผู้ขายเนื้อในตลาด หรืออาจจะมี ราคากลางที่ประกาศให้ทราบในท้องถิ่นตามราคาตลาดทั่วไป อย่างไรก็ตามปัจจัยที่มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อโดยรวมจะเป็นความสด สะอาดและถูกหลักอนามัยของเนื้อมาก่อนความสะดวก และผู้ซื้อยังพิจารณาถึงความคุ้มค่าของราคาต่อคุณภาพของเนื้อที่จะซื้อเป็นหลัก ในกลุ่ม ผู้ประกอบการ modern trade จะเป็นบริษัท และห้างหุ้นส่วน มูลค่าการจัดซื้อเนื้อสัตว์สูงถึง 100,000 บาทต่อครั้ง แต่จะมีส่วนแบ่งเป็นเนื้อโคเพียง 10,000 บาทต่อครั้ง โดยมีแหล่งที่ซื้อทั้งจาก ต่างประเทศและพ่อค้าที่มาจัดส่งให้ โดยจะมีการซื้อเนื้อโคทุกวัน เนื้อที่ซื้อคือชิ้นส่วนเนื้อสันและ เนื้อสะโพกเท่านั้น โดยมีการพิจารณาคุณภาพเนื้อตั้งแต่ความสด การตัดแต่งและไขมันแทรก ประกอบด้วย โดยมีการกำหนดราคาซื้อขายตามมาตรฐานราคากลาง ซึ่งต่างจากกลุ่มผู้บริโภค ทั่วไป โดยมีเกณฑ์กำหนดราคาจากความสดและพันธุ์ของโคที่เข้ามาด้วย ในการตัดสินใจซื้อเนื้อโค จะให้ความสำคัญของแหล่งที่มาของเนื้อสัตว์ การตัดแต่งซาก ความสด ความนุ่ม และการจัดแบ่ง เกรดเนื้อเป็นเบื้องต้น ส่วนในการจำหน่ายจะเน้นความสะดวกและถูกสุขลักษณะของสถานที่ จำหน่าย ในเรื่องราคาจะมีการพิจารณาความเหมาะสมของราคาและคุณภาพ และส่วนหนึ่งของการ เลือกซื้อคือการมีส่วนลดในการซื้อขายด้วย นอกจากนี้ในการขายหรือการส่งเสริมการตลาดจะเน้น การให้มีพนักงานขาย การประชาสัมพันธ์เนื้อเป็นต้น กลุ่มผู้ซื้อเนื้อเพื่อประกอบกิจการร้านอาหาร จะมากกว่าโรงแรมหรือรีสอร์ท ซึ่งร้านอาหารมีการลงทุนตั้งแต่ร้านขนาดเล็ก 5,000 บาท จนถึง มากกว่า 30,000 บาท ใช้เงินทุนหมุนเวียนแต่ละวันน้อยกว่า 5,000 บาท อาหารที่นิยมประกอบจาก เนื้อโคคือคั้วกลิ้ง หรือแกงแห้ง แกงกะทิ ราคาอาหารส่วนใหญ่จานละ 21-40 บาท รองลงมาราคา 41-60 บาท ซึ่งลูกค้าที่มาซื้อจะเป็นคนในท้องถิ่น ในการซื้อเนื้อสัตว์แต่ละครั้งส่วนใหญ่จะซื้อ มากกว่า 500 บาท แต่จะซื้อเนื้อโคกระจายกันไปตั้งแต่ 200-300 บาท และมากกว่า 500 บาท คิดเป็น น้ำหนักประมาณ 2-4 กิโลกรัม มีบางร้านที่ซื้อมากกว่า 8 กิโลกรัม ส่วนใหญ่จะไปซื้อเนื้อด้วย

ตนเองจากตลาดสดในท้องถิ่นทุกวัน โดยเลือกชิ้นส่วนเนื้อสันใน เนื้อสะโพก เนื้อสันนอก และเนื้อ
 น่องมาประกอบอาหารตามลำดับ หากเป็นการซื้อผลิตภัณฑ์จากเนื้อจะเลือกซื้อลูกชิ้นมากที่สุด
 รองลงมาเป็นไส้กรอกและเนื้อเปรี้ยว การพิจารณาคุณภาพเนื้อจะให้ความสำคัญเรื่องความสดของ
 เนื้อมาก่อน ส่วนความนุ่มและการตัดแต่งเนื้อโคจะให้ความสำคัญน้อยลงมา ปัจจัยในการตัดสินใจ
 ซื้อเนื้อโคก็เหมือนกับกลุ่มผู้บริโภคกลุ่มอื่น คือความสดของเนื้อ มีผลต่อการตัดสินใจซื้อมากที่สุด
 รองลงมาคือความนุ่ม และการตัดแต่งซาก ส่วนในการเลือกซื้อจะมีความสะอาดและถูกสุขลักษณะ
 เป็นปัจจัยในการตัดสินใจซื้อ และสถานที่ขายที่หาง่ายและสะดวก และมีราคาเหมาะสมกับคุณภาพ
 ของเนื้อ ในกลุ่มร้านอาหาร มีการใช้เนื้อโคในปริมาณไม่มากเมื่อเทียบกับเนื้อสุกร ชูปเปอร์มาร์เกต
 และโรงแรม ยังมีการใช้เนื้อโคจากต่างประเทศ ผู้บริโภคที่เป็นนักท่องเที่ยวจากต่างประเทศมีการ
 ซื้อเนื้อโคของจังหวัดสุราษฎร์ธานีในส่วนเนื้อสันและเนื้อสะโพกแต่มีปริมาณไม่มาก ดังนั้น
 ผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นคนในท้องถิ่น

สารบัญเรื่อง

บทที่	หน้า
1 บทนำ.....	1
ความสำคัญและที่มาของปัญหาการวิจัย.....	1
วัตถุประสงค์ของการทำวิจัย.....	2
ขอบเขตของการวิจัย.....	2
ประโยชน์ที่ได้รับจากโครงการวิจัย.....	3
2 การตรวจเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	4
ระบบการเลี้ยงโคเนื้อ.....	4
ระบบการเลี้ยงโคเนื้อหรือสัตว์เคี้ยวเอื้อง.....	4
แนวทางการพัฒนาการเลี้ยงโคเนื้อ.....	9
การเลี้ยงโคเนื้อในภาคใต้.....	10
ปัญหาในการเลี้ยงโคเนื้อของภาคใต้.....	11
องค์ประกอบบริบทด้านอุปทานและอุปสงค์ของโคเนื้อ.....	13
โซ่อุปทาน โคเนื้อ.....	14
โซ่อุปทานของโคเนื้อที่เหมาะสม.....	16
โอกาสทางการตลาดเนื้อโคไทย.....	17
สถานภาพการผลิตเนื้อโคไทย.....	18
อุปสรรคและโอกาสของตลาดโคเนื้อไทย.....	19
3 วิธีการดำเนินการวิจัย.....	22
4 ผลการทดลองและวิจารณ์.....	26
การรวบรวมข้อมูลปริมาณโคเนื้อ และจำนวนผู้เลี้ยง.....	26
การดำเนินกิจกรรมของเกษตรกรในแต่ละอำเภอ.....	36
ระบบการเลี้ยงโคเนื้อ.....	37

สารบัญเรื่อง (ต่อ)

บทที่	หน้า
การจัดการด้านสุขภาพ.....	43
การจัดการด้านอาหาร.....	45
การซื้อขายโคเนื้อ.....	48
กลุ่มชมรมผู้เลี้ยงโคเนื้อ.....	59
รายชื่อผู้ประกอบการฆ่าสัตว์ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี	66
ราคาโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	77
การศึกษาการดำเนินกิจการของพ่อค้าขายเนื้อ โคชำแหละ.....	82
วิธีการดำเนินงานของพ่อค้ารับซื้อโคมีชีวิตเพื่อชำแหละเอง.....	86
วิถีตลาด การขนส่ง การจำหน่ายเนื้อโค.....	95
ต้นทุนการตลาดและต้นทุนการดำเนินงาน.....	100
การบริโภคเนื้อโคของจังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	104
ข้อมูลด้านพฤติกรรมการซื้อขายเนื้อโค.....	107
ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเนื้อโค.....	115
ผู้บริโภค ที่เป็นกลุ่มผู้ประกอบการ modern trade.....	118
ข้อมูลทั่วไปและขนาดของกิจการ.....	118
ข้อมูลด้านพฤติกรรมการซื้อขายเนื้อโคของกลุ่มผู้ประกอบการ modern trade.....	119
ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเนื้อโค.....	126
ผลการศึกษาผู้บริโภค กลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	128
ข้อมูลทั่วไปและขนาดของกิจการ.....	131
ข้อมูลด้านพฤติกรรมการซื้อขายเนื้อโคของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	135
ข้อมูลปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเนื้อโค.....	143
สรุปผลการศึกษาตั้งแต่การเลี้ยงโคเนื้อถึงพ่อค้า โคชำแหละโค และผู้บริโภค.....	145
เอกสารอ้างอิง.....	152
บรรณานุกรม.....	155

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1. จำนวนโคเนื้อทั้งหมดของ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2548-2551.....	27-28
2. จำนวนเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อ (ราย) ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2548-2551.....	28
3. จำนวน โคพื้นเมืองแยกเพศ และจำนวนเกษตรกรที่เลี้ยง พ.ศ. 2551 จังหวัดสุราษฎร์ธานี	29
4. ประชากร โคเนื้อ (พันธุ์และลูกผสม) แยกเป็นจำนวนที่เลี้ยง และจำนวนเกษตรกรที่เลี้ยง จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2551.....	30
5. ข้อมูลประชากร โคเนื้อและเกษตรกรของจังหวัดสุราษฎร์ธานีในรอบปี พ.ศ. 2552.....	32
6. ข้อมูลประชากร โคพื้นเมืองและเกษตรกร ของจังหวัดสุราษฎร์ธานีในรอบปี พ.ศ. 2552	33
7. ข้อมูลประชากร โคพันธุ์และโคลูกผสมและเกษตรกร ของจังหวัดสุราษฎร์ธานีในรอบปี พ.ศ. 2552	34
8. ข้อมูลพื้นฐานอาชีพหลักของเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อ ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	37
9. ข้อมูลระบบการเลี้ยงโคเนื้อ ประสบการณ์ และพันธุ์โคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานี	40
10. ข้อมูลการจัดการด้านอาหาร โคเนื้อของเกษตรกรจังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	47
11. ข้อมูล แหล่งซื้อขายโคเนื้อของเกษตรกร.....	51
12. ข้อมูลปัญหาด้านการเลี้ยงโคเนื้อ.....	52
13. ข้อมูลค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงโคจากระบบและการให้อาหารที่แตกต่างกันของเกษตรกร ผู้เลี้ยงโคเนื้อจังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	55-57
14. ผลการบันทึกข้อมูลการเลี้ยงโคของฟาร์มนายอุทัย ฐะสัง เกษตรกรอำเภอท่าชนะ.....	58-59
15. แสดงราคาของโคส่วนต่างๆ และผลพลอยได้ ณ โรงฆ่าสัตว์.....	64
16. แสดงรายชื่อผู้ประกอบการฆ่าสัตว์ (โค-กระบือ) ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2551.....	73
17. ข้อมูลจำนวนโคเนื้อที่ถูกฆ่าในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เดือน มกราคม-ธันวาคม พ.ศ. 2550.....	74
18. ข้อมูลจำนวนโคเนื้อที่ถูกฆ่าในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เดือนมกราคม-ธันวาคม พ.ศ.2552	75
19. ผู้ประกอบการโรงฆ่าสัตว์ที่ขึ้นทะเบียนของจังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	76-77

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
20. ราคาโคเนื้อที่ขายได้ ณ หน้าฟาร์ม ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เดือน มกราคม-ธันวาคม พ.ศ. 2550.....	78
21.ราคาโคเนื้อที่ขายได้ ณ หน้าฟาร์ม ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี พ.ศ. 2551.....	79
22. ราคาโคเนื้อที่ขายได้ ณ หน้าฟาร์ม ในจังหวัดสุราษฎร์ธานีรายเดือน พ.ศ.2552.....	80
23. สถิติจำนวนโคที่ย้ายเข้ามาในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	80
24. จำนวน โคและกระบือที่มีการขนย้ายเข้าและออกจากจังหวัดสุราษฎร์ธานีใน ปี พ.ศ. 2551/2552.....	81
25. รายชื่อพ่อค้าโคชำแหละที่ได้เข้าไปศึกษาข้อมูล ปี พ.ศ. 2551.....	82-83
26. แสดงประเภทพ่อค้าขายเนื้อโค ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2551.....	84
27. ข้อมูลของพ่อค้าเนื้อโคในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2551.....	85
28. แสดงมูลค่ารวมในการรับซื้อเนื้อ โคแต่ละครั้งของพ่อค้าขายปลีก.....	86
29. แสดงพื้นที่รับซื้อ โคลักษณะประเภทของสินค้า และจำนวน โคที่รับซื้อแต่ละครั้ง ปี พ.ศ. 2551.....	88
30. การกำหนดราคาและเกณฑ์การซื้อขายของพ่อค้าซื้อ โคเนื้อมีชีวิต ปี พ.ศ. 2551.....	89
31. แสดงจำนวนรับซื้อชิ้นส่วนโคเนื้อในแต่ละครั้งการกำหนดราคาและเกณฑ์ในการซื้อของพ่อค้าที่ซื้อซากโค ปี พ.ศ. 2551.....	90-91
32. แสดงวิธีในการตรวจสอบคุณภาพของซากโคชำแหละและชิ้นส่วนเนื้อโคก่อนซื้อ.....	91-92
33. แสดงวิธีการชำระเงินให้กับผู้ขายสินค้า (โคเนื้อมีชีวิต,ซากโคเนื้อ,ชิ้นส่วน โคเนื้อ)....	92
34. แสดงปัจจัยที่ส่งผลต่อราคาของ โคเนื้อมีชีวิต.....	93
35. แสดงระดับความรุนแรงในการแข่งขันเพื่อรับ โคเนื้อมีชีวิต ซากโคเนื้อและชิ้นส่วน โคเนื้อ.....	94
36. แสดงแหล่งที่รับซื้อ โคเนื้อมีชีวิต.....	95
37. แสดงแหล่งที่รับซื้อซากโคเนื้อและชิ้นส่วนโคเนื้อ.....	96
38. แสดงแหล่งที่จัดส่งเนื้อ โคชำแหละ.....	96
39. แสดงสัดส่วนการจัดส่งเนื้อ โคชำแหละไปยังแหล่งรับซื้อต่างๆ.....	97-98

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
40. แสดงการจัดส่งเนื้อโคชำแหละไปยังผู้บริโภคนานาชาติ.....	97-99
41. แสดงความถี่และปริมาณเนื้อโคชำแหละในแต่ละครั้ง.....	99-100
42. แสดงราคาโคเนื้อมีชีวิต.....	101
43. แสดงค่าจ้างฆ่าและชำแหละโคเนื้อมีชีวิตและค่าขนส่งโคชำแหละไปยังพ่อค้าขายปลีก	102
44. แสดงค่าน้ำ – ค่าไฟฟ้าและค่าวัสดุในการบรรจุ.....	103
45. แสดงค่าจ้างแรงงาน.....	104
46. แสดงข้อมูลพื้นฐานของผู้บริโภคทั่วไป.....	105-106
47. แสดงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้บริโภคเนื้อโค.....	107
48. แสดงลักษณะการซื้อเนื้อโคของผู้บริโภค.....	108
49. แสดงแหล่งที่ซื้อเนื้อโคของผู้บริโภค.....	109
50. แสดงลักษณะการจัดส่งเนื้อโคจากแหล่งซื้อของผู้บริโภค.....	110
51. แสดงความถี่ในการจัดซื้อเนื้อโคของผู้บริโภค.....	111
52. แสดงประเภทของชิ้นส่วนเนื้อโคที่ผู้บริโภค.....	111
53. แสดงอันดับประเภทของชิ้นส่วนเนื้อโคที่เลือกซื้อของผู้บริโภค.....	112
54. แสดงผลิตภัณฑ์จากเนื้อโคที่ผู้บริโภคนิยมซื้อ.....	113
55. แสดงเกณฑ์ในการกำหนดราคาซื้อขายของเนื้อโคของผู้บริโภค.....	113
56. แสดงเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาคุณภาพของเนื้อโคของผู้บริโภค.....	114
57. แสดงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเนื้อโค.....	115-116
58. แสดงลักษณะของกิจการ.....	118
59. แสดงมูลค่าการซื้อวัตถุดิบประเภทเนื้อสัตว์และการซื้อเนื้อโคเฉลี่ยต่อครั้ง ของกลุ่ม ผู้ประกอบการ modern trade.....	119-120
60. แสดงแหล่งที่ซื้อเนื้อโคและการจัดส่งเนื้อโค สู่กลุ่มผู้ประกอบการ modern trade.....	121
61. แสดงประเภทของชิ้นส่วนเนื้อโคที่ซื้อของกลุ่มบริษัท ห้างร้าน modern trade.....	122
62. แสดงอันดับประเภทของชิ้นส่วนเนื้อโคที่ซื้อมากที่สุดของกลุ่มผู้ประกอบการ modern trade.....	123
63. แสดงสัดส่วนประเภทของชิ้นส่วนเนื้อโคที่ซื้อมากที่สุดของกลุ่มผู้ประกอบการ modern trade.....	124

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่

	หน้า
64. แสดงเกณฑ์ในการกำหนดราคาซื้อขายของกลุ่มผู้ประกอบการ modern trade.....	125
65. แสดงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเนื้อโคของกลุ่ม ผู้ประกอบการ modern trade.....	126-127
66. รายชื่อร้านอาหารที่ทำการสำรวจข้อมูล.....	128-130
67. แสดงลักษณะของการประกอบการของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	131
68. แสดงลักษณะของกิจการของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	131
69. แสดงระยะเวลาที่ดำเนินการมาแล้วของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	132
70. แสดงจำนวนเงินลงทุนของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	132
71. แสดงแหล่งที่มาของเงินลงทุนของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	133
72. แสดงจำนวนเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	133
73. แสดงอันดับอาหารที่ประกอบจากเนื้อ โคมากที่สุดของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ ร้านอาหาร.....	134
74. แสดงราคาอาหารที่ประกอบจากเนื้อ โคของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร	134
75. แสดงประเภทของลูกค้ายที่สั่งอาหารที่ประกอบจากโคเนื้อมากที่สุดของกลุ่ม ผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	135
76. แสดงมูลค่าการซื้อวัตถุดิบประเภทเนื้อสัตว์เฉลี่ยต่อครั้งของกลุ่มผู้ประกอบการ ภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	135
77. แสดงมูลค่าการซื้อเนื้อ โคเฉลี่ยต่อครั้งของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร....	136
78. แสดงปริมาณการซื้อเนื้อ โคเฉลี่ยต่อครั้งของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร..	136
79. แสดงแหล่งที่ซื้อเนื้อ โคของร้านอาหาร.....	137
80. แสดงการจัดส่งเนื้อ โคจากแหล่งซื้อของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	137
81. แสดงวิธีและความถี่ในการจัดส่งของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	138
82. แสดงประเภทของชิ้นส่วนเนื้อ โคที่ซื้อของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร...	138-139
83. แสดงผลิตภัณฑ์จากเนื้อ โคที่ซื้อของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	139
84. แสดงอันดับประเภทของชิ้นส่วนเนื้อ โคที่ต้องการซื้อมากที่สุดของกลุ่มผู้ประกอบการ ภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	140

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
85. แสดงเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณาคุณภาพของเนื้อโคของกลุ่มผู้ประกอบการภัตตาคาร/ ร้านอาหาร.....	141
86. แสดงผู้กำหนดราคาในการซื้อขายและเกณฑ์ในการกำหนดราคาซื้อของกลุ่ม ผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	142
87. แสดงปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อเนื้อโคของกลุ่ม ผู้ประกอบการภัตตาคาร/ร้านอาหาร.....	143-144

สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1. การเลี้ยงโคแบบเร่ร่อนของเกษตรกรในจังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	5
2. การเลี้ยงแบบผูกล่าม.....	6
3. การเลี้ยงแบบขุนยืนโรง ในฟาร์มรายย่อย (อำเภอพุนพิน).....	6
4. การเลี้ยงแบบฟาร์มรายย่อย (อำเภอนาสาร).....	7
5. การเลี้ยงโคในสวนปาล์ม ของเกษตรกรอำเภอท่าชนะ.....	9
6. โคขาดแคลนอาหาร อำเภอท่าชนะ.....	12
7. ปัญหาน้ำท่วมในอำเภอกาญจนดิษฐ์ และอำเภอดอนสัก.....	12
8. ตลาดสดขายเนื้อโค จังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	13
9. การแปรรูปเนื้อโคเพื่อวางขาย ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ.....	19
10. การปลูกหญ้าอัตรัดม แทรกกระหว่างแถวของยางพารา ในอำเภอพุนพิน.....	39
11. การใช้ทางใบปาล์มสับเป็นอาหารหยาบเลี้ยง โคเนื้อ ร่วมกับกากสับปะรด.....	41
12. แปลงปลูกหญ้าสำหรับเลี้ยงโคของเกษตรกร อำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	42
13. การชั่งน้ำหนักที่เครื่องชั่งของลานเทรับซื้อปาล์มน้ำมัน.....	44
14. การเสริมกากมะพร้าวและปาล์มให้โคกินในอำเภอนาสาร.....	46
15. กากตะกอนน้ำมันปาล์ม ผลพลอยได้จากโรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม.....	47
16. กองมูลโคที่เก็บไว้ใช้ทำปุ๋ยสำหรับสวนปาล์มน้ำมัน ของเกษตรกร อ.พุนพิน.....	51
17. อาหารข้นที่เกษตรกรผสมใช้เอง.....	54
18. การหมักทางใบปาล์มในถังพลาสติก.....	55
19. แผนผังเครือข่ายชมรมผู้เลี้ยงโคเนื้อจังหวัดสุราษฎร์ธานี.....	61
20. สภาพโรงฆ่าสัตว์ของเอกชน.....	66
21. การแขวนซากและการวางเนื้อหลังการฆ่า.....	67
22. การบรรจุทุกโคมาที่โรงฆ่าสัตว์.....	67
23. โต๊ะทำการตัดแต่งซาก.....	70
24. บ่อหนั่งโคหมักเกลือ เพื่อรวบรวมไว้ขาย.....	71
25. กระดูกของโคที่กองรวมกันไว้ รอการเผาให้เป็นเถ้า ก่อนขายไปทำปุ๋ย.....	71
26. ไขมันที่ได้หลังการชำแหละซาก.....	72
27. ประเภทของพ่อค้าโคชำแหละ.....	84
28. แม่ค้าที่มีโรงฆ่าโคของตนเองและขายเนื้อเอง.....	87

บทที่ 1

ความสำคัญและที่มาของปัญหาการวิจัย

ด้วยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) ได้เล็งเห็นถึงการพัฒนาความเข้มแข็งของระบบเศรษฐกิจและสังคมของจังหวัดสุราษฎร์ธานี โดย สกว. ได้ให้ทุนสนับสนุนการวิจัยในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ขีดการพัฒนาอาชีพจากฐานภายในอย่างยั่งยืน ซึ่งฐานการประกอบอาชีพของจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีความหลากหลาย ในส่วนหนึ่งของอาชีพเสริมที่ประกอบอยู่ในระบบการเกษตรอื่นๆ คือการเลี้ยงโคเนื้อ เพราะจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีวัฒนธรรมและพื้นเพเกี่ยวข้องกับ การเลี้ยงโคชนเหมือนกับจังหวัดนครศรีธรรมราช และตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสมต่อการเลี้ยงโคเนื้อ คุณภาพสูงเพื่อป้อนตลาดแหล่งนักท่องเที่ยวที่มีกำลังซื้อสูงทั้งทางฝั่งทะเลอันดามัน อย่างเช่นเกาะ ภูเก็ต และจังหวัดกระบี่ ทางฝั่งอ่าวไทย เช่น เกาะสมุย จากข้อมูลสถิติเกี่ยวกับการเลี้ยงโคเนื้อ ของจังหวัดพบว่า ปี พ.ศ. 2547 มีผู้เลี้ยงโคเนื้อจำนวน 11,924 ครัวเรือน ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร รายย่อย และมีปริมาณโคเนื้อในจังหวัดรวมทั้งสิ้น 60,573 ตัว กระจายอยู่ตามอำเภอต่างๆ เช่น อำเภอพุนพิน อำเภอท่าชนะ อำเภอท่าฉาง และอำเภอไชยา (สำนักงานปศุสัตว์จังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2548) โดยเฉพาะในอำเภอพุนพิน พบว่ามีการเลี้ยงโคเนื้อมากถึง 10,912 ตัว จากสภาพเศรษฐกิจ ในปี พ.ศ. 2551 ถึงปี พ.ศ. 2552 พบว่ามีการเปลี่ยนแปลงในเรื่องราคาน้ำมันที่แพงขึ้น การลดลงของ นักท่องเที่ยว และพื้นที่ในการปลูกปาล์มน้ำมันมากขึ้น ซึ่งอาจมีผลกระทบ ต่อระบบการเลี้ยงและ การค้าขายโคเนื้อ ไม่มากก็น้อย ซึ่งปริมาณของโคเนื้อจะเพิ่มหรือลดลงนั้นเป็นเรื่องที่น่าสนใจ คิดตาม ในเชิงของงานวิจัย ในภาพของระบบการเลี้ยงโคที่ผ่านมาสามารถแบ่งออกได้ 2 รูปแบบ ชัดเจนคือ การเลี้ยงเชิงพาณิชย์ และการเลี้ยงแบบวิถีชาวบ้าน ในการเลี้ยงแบบแรกเจ้าของฟาร์ม มีการลงทุนในด้านอาหารและการจัดการที่เป็นระบบ ซึ่งทำให้สามารถควบคุมคุณภาพโคมีชีวิต และคุณภาพเนื้อก่อนส่งตลาดได้ ซึ่งเป็นผลดีต่อเจ้าของฟาร์มเองที่มีตลาดรองรับ โดยส่งขายตาม โรงฆ่าสัตว์ที่ได้รับมาตรฐาน หรืออาจเป็นภัตตาคารและโรงแรมได้ แต่ทั้งนี้ระบบการเลี้ยงในพื้นที่ จังหวัดสุราษฎร์ธานีนั้นยังไม่มี ความชัดเจน และที่สำคัญคือเรื่องของตลาดโคและเนื้อโค ที่เห็น โดยทั่วไปคือฟาร์มเลี้ยงโคที่มีการจัดการในลักษณะเชิงการค้ามีน้อยมาก ในขณะที่การเลี้ยงโคของ ชาวบ้านส่วนใหญ่เป็นการเลี้ยงเพื่อเสริมรายได้โดยเฉลี่ยครัวเรือนละ 6-20 ตัว การเลี้ยงดังกล่าว กำลังได้รับความสนใจในกลุ่มเกษตรกรที่ปลูกปาล์มน้ำมัน โดยเน้นให้เลี้ยงโคลูกผสมพื้นเมือง ภาคใต้ที่มีความสามารถในการทนแล้งและทนทานต่อสภาพอากาศตลอดทั้งปีใช้อาหารหยาบ คุณภาพต่ำได้เป็นอย่างดี ในส่วนหนึ่งของเกษตรกรจะนิยมเลี้ยงโคเพื่อการผลิตปุ๋ยคอก โดยเฉพาะ อย่างยิ่งในสภาวะที่ปุ๋ยเคมีราคาแพง จึงมีเกษตรกรสนใจในการเลี้ยงโคเพื่อผลิตปุ๋ยมากขึ้น เช่น

โครงการที่ส่งเสริมโดยสำนักงานปฎิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม (ส.ป.ก.) กรมพัฒนาที่ดิน และกรมปศุสัตว์ ได้มีการลงนามบันทึกข้อตกลงว่าด้วย ความร่วมมือเพื่อพัฒนาพื้นที่และพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนและสหกรณ์โคเนื้อในเขตปฏิรูปที่ดิน โดยส่งเสริมการเลี้ยงโคเนื้อและเร่งสร้างเครือข่ายธนาคารปุยคอกเคลื่อนที่ เพื่อเป็นการลดต้นทุนในการใช้ปุ๋ยเคมี โดยมีโครงการนำร่องสหกรณ์โคเนื้อในเขตปฏิรูปที่ดินสุภาภใต้ เบื้องต้น 3,000 ตัว และจะขยายเพิ่มขึ้นถึงแสนตัวในอนาคต แม้ว่าการส่งเสริมการเลี้ยงและการจัดการเรื่องโรคจะมีกรมปศุสัตว์ดูแลรับผิดชอบ แต่ในส่วนหนึ่งที่สำคัญที่สุดคือเรื่องของการตลาด ซึ่งยังไม่มีหน่วยงานใดกล้ารับรองในเรื่องการตลาดที่ชัดเจน จึงอาจมีผลต่อความมั่นใจและความมุ่งมั่นในการนำโครงการสู่ความสำเร็จของกลุ่มเกษตรกรได้ เนื่องจากในอดีตที่ผ่านมาพบว่าการตลาดที่ไม่ชัดเจนจะส่งผลกระทบต่อ การส่งเสริมในระยะยาว เมื่อเกษตรกรที่เลี้ยง ไม่มีเป้าหมายที่ชัดเจนทำให้เกิดความเดือดร้อนหรือปัญหาตามมาในที่สุด ในปัจจุบันเกษตรกรในพื้นที่มักกล่าวว่าระบบการตลาดขึ้นอยู่กับพ่อค้าคนกลางทั้งในเรื่องราคาและปริมาณการรับซื้อ ดังนั้นในการศึกษาการผลิตโคเนื้อและเนื้อโคของจังหวัดสุราษฎร์ธานีในครั้งนี้ จะเป็นการศึกษาระบบการซื้อขาย และการตลาดที่เป็นอยู่ ซึ่งจะทำให้มองเห็นจุดอ่อน โอกาสและการพัฒนาการตลาดและการส่งเสริมในอนาคต

วัตถุประสงค์ของการทำวิจัย

1. เพื่อสำรวจข้อมูลเส้นทางการซื้อขาย และระบบตลาดของโคเนื้อ ตลอดจนเนื้อโคในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ขนาดและพันธุ์โคเนื้อที่เป็นที่ต้องการของพื้นที่โดยคำนึงถึงตลาด
2. เพื่อศึกษาห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) ของเนื้อโค ตั้งแต่ขั้นตอนการผลิตจนถึงการบริโภคในจังหวัดสุราษฎร์ธานี และจะนำไปสู่การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (supply chain management) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและความสามารถในการแข่งขันของเกษตรกร
3. เพื่อศึกษาความต้องการร่วมกันระหว่างกลุ่มผู้ซื้อโคและกลุ่มผู้เลี้ยงที่ทำให้เกิดการเกื้อหนุนของอาชีพทั้งสองอย่างยั่งยืน และรูปแบบเครือข่ายการผลิตและตลาดโคเนื้อ

ขอบเขตของการวิจัย

งานวิจัยครั้งนี้มุ่งเน้นถึงการศึกษาวิจัยสภาพการเลี้ยงโคเนื้อของเกษตรกรในจังหวัดสุราษฎร์ธานี สำรวจประชากรโคเนื้อ ข้อมูลเส้นทางการซื้อขาย และระบบตลาดของโคเนื้อ ตลอดจนเนื้อโค ในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ขนาดและพันธุ์โคเนื้อที่เป็นที่ต้องการของพื้นที่โดยคำนึงถึงตลาด ซึ่งในขอบเขตที่ทำการศึกษาเพื่อนำข้อมูลที่ได้มาเชื่อมโยงตามห่วงโซ่อุปทานของเนื้อโค ตั้งแต่ขั้นตอนการผลิตจนถึงการบริโภคใน จังหวัดสุราษฎร์ธานี และจะนำไปสู่การจัดการห่วงโซ่อุปทาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและความสามารถในการแข่งขันของเกษตรกร

นอกจากนี้ยังศึกษาความต้องการร่วมกันระหว่างกลุ่มผู้ซื้อโคและกลุ่มผู้เลี้ยงที่ทำให้เกิดการเกื้อหนุนของอาชีพทั้งสองอย่างยั่งยืน และนโยบายในการจัดสร้างโรงฆ่าสัตว์ที่ได้มาตรฐาน เฉพาะของโคเนื้อ ในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ประโยชน์ที่ได้รับจากโครงการวิจัย

1. ทำให้ทราบข้อมูลพื้นฐานการเลี้ยงโคของเกษตรกรในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี และทราบเส้นทางการซื้อขาย และระบบตลาดของโคเนื้อ ตลอดจนเนื้อโค ในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ขนาดและพันธุ์โคเนื้อที่เป็นที่ต้องการของพื้นที่
2. ทำให้ได้ห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) ของเนื้อโค ตั้งแต่ขั้นตอนการผลิตจนถึงการบริโภคใน จังหวัดสุราษฎร์ธานี และข้อมูลการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (supply chain management) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและความสามารถในการแข่งขันของเกษตรกร
3. ทราบแนวคิดและความต้องการร่วมกันระหว่างกลุ่มผู้ซื้อโคและกลุ่มผู้เลี้ยงที่ทำให้เกิดการเกื้อหนุนของอาชีพทั้งสองอย่างยั่งยืน
4. ได้องค์ความรู้เพื่อนำไปใช้ในการพัฒนางานวิจัย และการส่งเสริมเผยแพร่ข้อมูลที่ต้องการให้แก่เกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อ และผู้ประกอบการโรงฆ่าสัตว์

บทที่ 2

การตรวจเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

ระบบการเลี้ยงโคเนื้อ

ในการทำการเกษตรโดยทั่วไปของประเทศไทย พบว่าสัตว์เคี้ยวเอื้องโดยเฉพาะโคเนื้อและกระบือมักจะเข้าไปมีส่วนร่วมในกิจกรรมทางการเกษตรเสมอ เนื่องจากการเลี้ยงโค กระบือเป็นวิถีชีวิตของชาวบ้านที่มีมาช้านานและมีการใช้แรงงานสัตว์เหล่านี้ควบคู่กับการปลูกพืชมาตลอด เช่น การไถพรวนในการปลูกข้าว ปลูกพืชไร่ ตลอดทั้งลากเกวียน การขนส่ง ถ้าเปรียบเทียบระหว่างโคเนื้อและกระบือจะพบว่าโคเนื้อจะมีการเลี้ยงมากกว่ากระบือ และมีการเลี้ยงกระจายไปทั่วทุกภาคของประเทศไทย ในการเลี้ยงโคเนื้อมีหลายระบบขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์และปัจจัยพื้นฐานในการเลี้ยง ปัจจัยหลักๆ เช่น เงินทุน ซึ่งเป็นค่าพันธุ์สัตว์ ค่าสร้างคอกและโรงเรือน อาหาร โค และค่าจ้างแรงงาน นอกจากนี้ยังเกี่ยวข้องกับสถานที่ แปลงปลูกหญ้าในการเลี้ยงโค สภาพดินฟ้าอากาศ และแหล่งอาหารเสริมอื่นๆ ในพื้นที่ ถ้าหากมีแหล่งอาหารที่เป็นผลพลอยได้ทางการเกษตรมาก ก็จะส่งผลดีต่อการเลี้ยงโค ทำให้ต้นทุนในการเลี้ยงต่ำลงและการจัดหาอาหารง่ายขึ้น นอกจากนี้ยังมีระบบการผสมพันธุ์ ที่จะเลือกผสมกับโคพันธุ์ใดเพื่อให้ได้กำไรสูงสุด ความต้องการของตลาดสูงด้วย (ยอดชาย, 2547) หลักการอีกอย่างคือพันธุ์โคที่ดี จะให้ผลผลิตสูง การเจริญเติบโตดี ขนาดตัวโค ซึ่งต้องการอาหารสัตว์คุณภาพดีในปริมาณมาก ดังนั้นจึงมีผลต่อการเลี้ยงการจัดการที่ยากตามไปด้วย โดยจะต้องดูแลเอาใจใส่ดีจึงจะให้ผลผลิตตามต้องการ ต้องใช้เงินลงทุนสูง ในขณะที่พันธุ์ที่ให้ผลผลิตต่ำจะตัวเล็ก กินน้อย ไม่ต้องการคุณภาพอาหารดีมากนัก เลี้ยงง่าย หากินเก่ง ทนทานให้ลูกคอก จึงใช้เงินลงทุนต่ำ ขนาดของแม่โคเป็นต้นทุนที่สำคัญอย่างหนึ่ง แม่โคขนาดเล็กต้องการอาหารเพื่อดำรงชีพน้อยกว่าแม่โคขนาดใหญ่ ซึ่งอาหารเพื่อการดำรงชีพของแม่โคจัดเป็นต้นทุนสูญเสียเปล่า ดังนั้นถ้าหากเลี้ยงแม่โคขนาดเล็กแล้วสามารถผลิตลูกโคขนาดที่สามารถสนองความต้องการของตลาดได้ เช่น ใช้ในการผสมข้ามพันธุ์ ก็ควรเลี้ยงแม่โคขนาดเล็ก เป็นต้น (ยอดชาย, 2547)

ระบบการเลี้ยงโคเนื้อหรือสัตว์เคี้ยวเอื้อง

โดยทั่วไประบบการเลี้ยงโคเนื้อหรือสัตว์เคี้ยวเอื้องจำแนกได้เป็น

1. การเลี้ยงแบบเร่ร่อน เป็นการเลี้ยงสมัยดั้งเดิม หรือการเลี้ยงของชนเผ่าเร่ร่อนในทะเลทราย
2. เลี้ยงโดยการไล่ค้อนไปหากินในท่าเลต่างๆ ย้ายคอกไปเรื่อยๆ ตามแหล่งอาหาร โคที่มีให้เพาะเล็ม เป็นการเลี้ยงที่ใช้ต้นทุนน้อยที่สุด พันธุ์สัตว์ต้องมีความทนทาน หากินเก่ง ตัวไม่ใหญ่นัก

พันธุ์ที่เหมาะสมคือโคพื้นเมือง ระบบการเลี้ยงแบบนี้ในประเทศไทยเหลืออยู่ไม่มากนักเพราะต้องมีสมาชิกในครอบครัวคอยเดินตาม คอยด้อนโคที่เลี้ยง (ภาพที่ 1) การเลี้ยงโคของประเทศออสเตรเลียและสหรัฐอเมริกา ส่วนใหญ่เป็นการเลี้ยงแบบปล่อยทุ่ง โดยเกษตรกรจะเข้าพื้นที่ป่าที่รัฐให้เช่าเป็นพื้นที่กว้างขวางมาก จะมีการปล่อยให้โคอยู่ในป่าเกือบตลอดปี เมื่อถึงฤดูห่านมก็จะไล่ด้อนโคมาตีเบอร์แสดงความเป็นเจ้าของ พร้อมกับคัดโคที่ขายได้ออกมาขาย อาจปรับปรุงทุ่งหญ้าบ้างเล็กน้อยโดยใช้พืชตระกูลถั่วหวาน เช่น ถั่วทาวน์สวิลล์สไตโล ถั่วฮามาต้า หากลูกค้าต้องการโคขุนคุณภาพดีก็จะนำไปขุนสักระยะหนึ่ง ให้ได้คุณภาพตามที่ต้องการ ในการขุนอาจมีฟาร์มรับจ้างขุนโดยให้ราคาตามน้ำหนักที่เพิ่มขึ้น อาหารที่ใช้ขุนส่วนใหญ่เป็นอาหารที่ได้จากโรงงานอุตสาหกรรมการเกษตร การลงทุนน้อยมากจึงสามารถส่งไปขายต่างประเทศได้ในราคาถูก



ภาพที่ 1 การเลี้ยงแบบเร่ร่อนของเกษตรกรในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

3. การเลี้ยงแบบไล่ด้อน ส่วนใหญ่เป็นการเลี้ยงแบบผสมผสานกับการทำการเกษตรของเกษตรกรรายย่อย ฝูงโคมักมีขนาดเล็ก สามารถให้สมาชิกในครอบครัวไล่ด้อนไปเลี้ยงตามแหล่งอาหารในท่าเลต่างๆ ริมถนน หรือในป่าใกล้หมู่บ้าน ตอนเย็นไล่กลับเข้าคอก คอกอาจอยู่ในบริเวณบ้านหรือในชายป่าที่เลี้ยง มีฟางข้าวและผลพลอยได้ทางการเกษตรเป็นอาหารเสริม พันธุ์ที่เหมาะสมได้แก่โคพื้นเมืองหรือโคพันธุ์ลูกผสมที่มีขนาดตัวไม่ใหญ่มากนัก เลี้ยงง่าย หากินเก่ง หากเกษตรกรสามารถปลูกหญ้าหรือสามารถจัดการหญ้าได้เพียงพอจะดำเนินการได้ดี การลงทุนไม่มากนัก อาจมีการเสริมอาหารชั้นบ้าง เกษตรกรของตำบลมะขามเตี้ย อำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี จะมีการเลี้ยงโคแบบปล่อยให้แทะเล็มหญ้าในทุ่งหญ้ากว้างใกล้บ้าน หรือเกษตรกรบางกลุ่มของอำเภอพุนพิน จะปลูกหญ้าเนเปียร์แคะแล้วตัดให้โคกินและมีการผูกล่ามแม่โคเป็นหลัก (ภาพที่ 2)



ภาพที่ 2 การเลี้ยงแบบผูกล่าม

3. การเลี้ยงแบบฟาร์มเป็นการค้า เป็นการเลี้ยงในพื้นที่ของตนเองทั้งหมด มีการทำแปลงหญ้าแบ่งเป็นแปลงย่อยๆ มีรั้วกัน มีคอกและโรงเรือนต่างๆ มีการเก็บสำรองอาหารสัตว์ เช่น ทำหญ้าหมัก หญ้าแห้ง ไร่ให้โคกินในฤดูแล้ง เป็นต้น อาจมีการหาซื้ออาหารสัตว์นอกฟาร์มมาใช้เลี้ยงเสริมบ้าง เช่น ผลพลอยได้ทางการเกษตร หรืออาหารชั้น เป็นต้น การเลี้ยงระบบนี้ใช้ต้นทุนสูงที่สุด เพราะต้องใช้พื้นที่เป็นจำนวนมากหากไม่มีการซื้ออาหารจากภายนอกฟาร์มมาใช้ ในเขตเกษตรกรรมที่อาศัยน้ำฝนอาจต้องใช้พื้นที่ 4-5 ไร่ในการเลี้ยงโค 1 ตัว นอกจากนี้ยังมีค่าใช้จ่ายในการจัดการปลูกและจัดการแปลงหญ้า โคที่เลี้ยงต้องขายได้ในราคาสูง เช่น การขายเป็นพันธุ์โค เป็นต้น จึงจะคุ้มทุน (ภาพที่ 3 และ 4)



ภาพที่ 3 การเลี้ยงแบบขุนขึ้นโรง ในฟาร์มรายย่อย (อำเภอพุนพิน)



ภาพที่ 4 การเลี้ยงแบบฟาร์มรายย่อย (อำเภอบ้านนาสาร)

ในระบบการเลี้ยงโคทั้งแบบปล่อยเร่ร่อนและแบบไล่ค้อน ในประเทศไทยสามารถแบ่งตามสถานที่เลี้ยงได้ 2 แบบคือ

1. การเลี้ยงโคในพื้นที่ป่าต้นน้ำลำธาร การเลี้ยงโคในพื้นที่ป่าต้นน้ำลำธารในทางวิชาการไม่ได้รับอนุญาตให้เลี้ยง นักวิชาการป่าไม้บางกลุ่มเชื่อว่าโคจะเหยียบย่ำ ทำให้ดินในพื้นที่ปล่อยสัตว์เลี้ยงแน่นตัว ทำให้ความสามารถในการเก็บกักน้ำและการซึมซับน้ำของดินน้อยลง จะก่อให้เกิดการไหลบ่าของหน้าดิน และการชะล้างพังทลายของดินมากขึ้น แต่การเลี้ยงระบบนี้เป็นการเลี้ยงที่มีมานานแล้วในชุมชน มีการลงทุนที่ไม่มากนัก พันธุ์โคที่นิยมใช้เลี้ยงคือพันธุ์พื้นเมือง ราคาไม่สูงมาก อาหารส่วนใหญ่เป็นหญ้าที่ขึ้นในธรรมชาติและวัสดุเหลือใช้จากการเพาะปลูก การสร้างคอกสามารถทำได้โดยใช้ไม้ไผ่และวัสดุที่หาได้ในพื้นที่เพาะปลูก ดังนั้นวิธีการเลี้ยงแบบนี้จึงเป็นวิธีการเลี้ยงโคของชาวบ้านที่อาศัยอยู่ในพื้นที่สูง (ยอดชาย, 2547) จากรายงานการวิจัยของพรชัย (2533) อ้างโดย ยอดชาย (2547) แสดงให้เห็นว่าโคที่เลี้ยงในป่าไม้จะไม่กัดกินต้นไม้ ไม่ทำลายป่าซึ่งมีประโยชน์ในการเลี้ยงโคชัดเจน เช่น ชาวเขามิรายได้เพิ่มขึ้น โคจะช่วยกินเมล็ดและผลไม้บางชนิด หลังจากขับถ่ายเมล็ดออกมาจะทำให้อัตราการงอกเร็วขึ้น นอกจากนี้ยังลดความรุนแรงของไฟไหม้ป่า เพราะป่าจะไม่รกมาก และยังทำให้ความอุดมสมบูรณ์ของดินดีขึ้น เพราะทำให้การหมุนเวียนของธาตุอาหารเร็วขึ้น ปกติถ้าไม่มีโคแทะเล็มจะต้องรอให้หญ้าแก่และร่วงหล่นของใบลงพื้นจึงจะเกิดการย่อยสลายตามธรรมชาติ แต่ถ้าโคกินแล้วจะเกิดการย่อยเร็วขึ้นและขับถ่ายออกมาเป็นมูลโค ทำให้ดินอุดมสมบูรณ์เพิ่มผลผลิตของป่าไม้และความสมบูรณ์ของป่า นอกจากนี้ยังเพิ่มผลผลิตของพืชอาหารสัตว์ เนื่องจากหญ้าที่เกิดภายใต้ร่มเงาใหญ่จะมีความสดและรักษาคุณภาพได้นานกว่าในทุ่งโล่ง ทำให้เพิ่มความชุ่มชื้นให้กับดิน และได้เสนอแนะให้มีการปรับปรุงพืชอาหารที่มีคุณค่าทางอาหารในสภาพร่มเงา และมีการปรับปรุงแหล่งน้ำให้มากขึ้น โดยทำเขื่อน

ขนาดเล็กในลำห้วย มีการตัดไม้ออกบางส่วนเพื่อเพิ่มแสงให้กับพืชอาหารสัตว์ มีการเพิ่มเกลือแร่ โดยการฝังเกลือทะเลเพื่อทดแทนดินโป่ง มีการฉีดวัคซีนป้องกันโรคและปรับปรุงพันธุ์ให้ใหญ่ขึ้น นอกจากนี้ควรมีการศึกษาพื้นที่ต่อโคจำนวน 1 ตัวที่เหมาะสม เช่น โค 1 ตัวอาจใช้พื้นที่มากกว่า 30 ไร่ เป็นต้น แต่ ยอดชาย (2547) แสดงความคิดเห็นว่าโคที่เลี้ยงบนเขาน่าจะเป็นโคพื้นเมืองมากกว่า โคพันธุ์ลูกผสม เพราะขนาดตัวไม่ใหญ่ สามารถป็นขึ้นไปกินอาหารได้สะดวก มีศักยภาพในการเปลี่ยนอาหารหยาบคุณภาพต่ำได้ดีกว่าพันธุ์ลูกผสม เลี้ยงดูง่ายทนต่อสภาพแวดล้อม การปรับปรุงพันธุ์ควรเลือกพันธุ์ที่ให้ลูกดก หลีกเลี้ยงการผสมเลือดชิด คัดเลือกพ่อพันธุ์ที่มีลักษณะดีไม่แคะแกรน และควรจัดการตอนลูกโคในฝูงเพื่อป้องกันการผสมเลือดชิด นอกจากนี้จะต้องมีการหมุนเวียนพื้นที่ที่ทะเล็มให้เหมาะสมตามความอุดมสมบูรณ์ของพืชอาหารสัตว์และแหล่งน้ำ และยังแนะนำว่าการนำแร่ธาตุก้อนแบบแขวนให้เลีย หรือวางในราง หรือใส่กระบอกลูกไม้ไผ่ที่เจาะรู โคชอบแขวนให้สัตว์เลียกิน น่าจะได้ผลดีกว่าการนำเกลือฝังดิน ในการส่งเสริมนั้นควรมีการให้ข้อมูลข่าวสารการตลาดให้กับผู้เลี้ยงให้มากขึ้น เพราะผู้เลี้ยงมักจะเข้าใจว่าต้นทุนมีเฉพาะราคาโคที่ซื้อเท่านั้น ในการเลี้ยงโคระบบนี้มีต้นทุนที่ต่ำและสามารถช่วยนำไปใช้พัฒนาความมั่นคงของประเทศ จึงควรเพิ่มการส่งเสริมให้ชาวบ้านเลี้ยงเพื่อลดการตัดไม้ทำลายป่า และเพิ่มประโยชน์ของป่าไม้

2. การเลี้ยงโคในพื้นที่ปลูกไม้ผลและไม้ยืนต้น ประเทศไทยมีพื้นที่ปลูกไม้ผลและไม้ยืนต้นเป็นจำนวนมากประมาณ 20 ล้านไร่ แต่มีการเลี้ยงโคก้นน้อย เนื่องจากเกรงว่าโคจะทำลายต้นไม้ เช่นเดียวกับการเลี้ยงในป่า การเลี้ยงโคเป็นแหล่งรายได้เสริมในแหล่งปลูกยาง ปลูกมะพร้าว และปาล์มน้ำมัน เป็นสิ่งที่น่าสนใจ ซึ่งในปัจจุบันมีการเลี้ยงในสวนมะพร้าวอยู่บ้าง ส่วนในสวนยางและปาล์มน้ำมันยังไม่มีรูปแบบไม่ชัดเจน (ยอดชาย, 2547) ในระยะ 2-3 ปีแรกที่ต้นไม้ยังเล็กอยู่นั้นอาจใช้วิธีตัดหรือเกี่ยวหญ้าให้โคกิน เพื่อป้องกันความเสียหายของต้นไม้ ส่วนรูปแบบการเลี้ยงในสวนที่ต้นไม้โตแล้วอาจคล้ายกับการเลี้ยงในพื้นที่ป่าต้นน้ำลำธาร

โดยสรุป ระบบการเลี้ยงโคเนื้อสามารถแบ่งออกเป็น การเลี้ยงแบบปล่อยเร่ร่อน และแบบไล่ค่อน โดยมีพื้นที่เลี้ยงเป็นพื้นที่สาธารณะป่าต้นน้ำลำธาร และพื้นที่ปลูกไม้ผลและไม้ยืนต้นของเกษตรกรเอง ส่วนการเลี้ยงแบบธุรกิจ เป็นฟาร์มทางการค้า (เลี้ยงเป็นกลุ่ม เครือข่าย หรือรูปแบบทางธุรกิจชัดเจน) จะมีคอกและโรงเรือนต่างๆ มีการเก็บสำรองอาหาร แต่การเลี้ยงระบบนี้ใช้ต้นทุนสูง เพราะต้องใช้พื้นที่เป็นจำนวนมากหากไม่มีการซื้ออาหารจากภายนอกฟาร์มมาใช้ ในเขตเกษตรกรรมที่อาศัยน้ำฝนอาจต้องใช้พื้นที่ 4-5 ไร่ในการเลี้ยงโค 1 ตัว



ภาพที่ 5 การเลี้ยงโคในสวนปาล์ม ของเกษตรกรอำเภอท่าชนะ

แนวทางการพัฒนาการเลี้ยงโคเนื้อ

ในการจัดทำแผนหรือโครงการเลี้ยงโคเนื้อ มีวัตถุประสงค์ 3 ประการคือ

1. เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เป็นการพัฒนาการผลิตในระบบเดิมที่ปฏิบัติอยู่โดยไม่มี การเปลี่ยนระบบ แต่อาจมีการปรับปรุงพันธุ์เป็นต้น
2. เพื่อเปลี่ยนการผลิตจากระบบเดิมเป็นระบบใหม่ เช่น ส่งเสริมให้เลี้ยงขุนแทนระบบ ปลอຍแตะเล็มเป็นต้น
3. เพื่อเพิ่มผู้ผลิตรายใหม่ เช่น ส่งเสริมให้เกษตรกรที่ไม่เคยเลี้ยงโคให้หันมาเลี้ยงในระบบ ใดระบบหนึ่ง หรือให้เปลี่ยนการเกษตรแบบใดแบบหนึ่งเชิงเดี่ยว มาใช้การโคเลี้ยงร่วมเข้าไป ในระบบด้วย เป็นต้น ซึ่งในการเปลี่ยนการผลิตจากระบบเดิมมาเป็นระบบใหม่ ยอดชาย (2547) ได้ให้แนวทางการดำเนินการคือ เนื่องจากการเลี้ยงโคขุนเป็นวิธีการที่ค่อนข้างใหม่ต่อเกษตรกร โดยทั่วไป จึงควรมีการส่งเสริมเน้นหนักเฉพาะแห่ง โดยจะมุ่งเน้นส่งเสริมเกษตรกรรายย่อยที่มี รายได้น้อย ให้มีการเลี้ยงโคขุน 2-3 ตัว เพื่อเป็นการยกระดับรายได้ของเกษตรกร ควรมีการส่งเสริม ให้เกษตรกรรวมกลุ่ม ร่วมมือกันผลิตในรูปกลุ่มหรือสหกรณ์เพื่อดำเนินธุรกิจที่จำเป็น เช่น การผลิต อาหารโคขุนร่วมกัน การร่วมลงทุนระหว่างรัฐบาลและเอกชนในการจัดตั้งโรงฆ่าสัตว์ การทำ ผลิตภัณฑ์จากสัตว์ รวมทั้งการรับผิดชอบในการให้บริการผสมเทียม และการให้บริการอื่นๆ จากรัฐบาลในอนาคต ควรมีการเจาะตลาดหรือเปิดตลาดเนื้อคุณภาพดี ซึ่งในระยะแรกอาจจะให้ รัฐบาลหรือองค์การบริหารส่วนท้องถิ่นเป็นผู้ริเริ่มและเป็นแกนนำ โดยเริ่มมีการดำเนินกิจการ ในเมืองหรือจังหวัดหลักๆ ของภาคต่างๆ และในระยะต่อไปควรมีการส่งเสริมให้มีความร่วมมือกัน ระหว่างภาคเอกชนและรัฐบาลในการพัฒนาเนื้อโคชั้นดี รวมทั้งให้มีการทำผลิตภัณฑ์เนื้อสัตว์ชนิด ใหม่ๆ เพื่อเป็นฐานรองรับเนื้อโคชั้นดีที่ผลิตได้สำหรับการบริโภคภายในประเทศ

การเลี้ยงโคเนื้อในภาคใต้

โคเนื้อในประเทศไทยที่เลี้ยงกันส่วนใหญ่เป็นโคพื้นเมือง โดยโคพื้นเมืองหมายถึงโคที่มีพันธุกรรมท้องถิ่นและดำรงชีพอยู่ในท้องถิ่นของประเทศไทยมานานแล้ว จรัญ และคณะ (2515) ให้ข้อสรุปในเรื่องพันธุ์ว่า โคพื้นเมืองอาจจะเป็นโคดั้งเดิมที่เลี้ยงอยู่ในท้องถิ่นของประเทศไทย หรืออาจจะเป็นโคที่ถูกนำมาจากพื้นที่อื่นและนำมาเลี้ยงเป็นเวลาหลายชั่วอายุ หรืออาจจะเป็นโคที่เกิดจากการผสมข้ามอย่างใดอย่างหนึ่ง ซึ่งไม่อาจจะแยกแยะหรือแจกแจงให้เข้ากับโคพันธุ์โคพันธุ์หนึ่งซึ่งมีอยู่ในท้องถิ่นได้ โคพื้นเมืองทางใต้ (southern indigenous cattle) นิยมเลี้ยงกันมากในบริเวณจังหวัดตรัง นครศรีธรรมราช กระบี่ พังงา สุราษฎร์ธานี พัทลุง สงขลา ปัตตานี และยะลา ซึ่งมีมากที่สุด ในจังหวัดนครศรีธรรมราช ลักษณะประจำพันธุ์ มีสีแดง สีน้ำตาลอ่อน ดำ และดำงา ไม่มีเหนียงสะดือ มีเหนียงคอบาง น้ำหนักโคเต็มที่ได้เพศผู้ 280 ถึง 320 กิโลกรัม เพศเมีย 230 ถึง 280 กิโลกรัม เพศผู้มีหัวไหล่ค่อนข้างหนา โดยมีกล้ามเนื้อในส่วนนี้ค่อนข้างมาก โหนกใหญ่ บั้นท้ายเล็ก ตอนหน้าค่อนข้างใหญ่ เขามีลักษณะตั้งขึ้น และปลายเขารวมเข้า (ศรเทพ, 2539; สวัสดิ์และวนิดา, 2542) จุดเด่นคือมีความสมบูรณ์และแข็งแรง มีไหวพริบในการชนและอดทนเป็นพิเศษ มีเนื้อแน่นเหมาะกับการประกอบอาหารแบบไทย สามารถใช้งานได้ดี ให้ลูกดกปีละตัว สันนิษฐานว่ามีเลือดผสมจากโคอินเดีย (*Bos indicus*) บางกลุ่มพันธุ์มานานแล้ว (จรัญ และคณะ 2515) แต่ก็ไม่มีหลักฐานชี้ชัดเจน ในปัจจุบันนอกจากโคชนหรือโคพื้นเมืองแล้ว ได้มีการปรับปรุงพันธุ์ให้โคลูกผสมเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก เช่นโคลูกผสมสายเลือดผสมพื้นเมือง บราห์มัน และชาโรเลส์ เป็นต้น การเลี้ยงโคของภาคใต้ไม่ได้แตกต่างไปมาจากภาคอื่นๆ มากนัก โดยในอดีตมีการเลี้ยงเพื่อใช้เป็นแรงงาน เช่นการไถนา เทียมเกวียน หรือบรรทุกสิ่งของ เป็นต้น และที่ยังมีกิจกรรมสืบทอดมาถึงปัจจุบันคือการเลี้ยงโคชน ทั้งนี้การใช้ประโยชน์จะขึ้นอยู่กับพันธุ์โคที่เลี้ยง ระบบการเลี้ยงโคคือการเลี้ยงในสวนมะพร้าว สวนยางพารา หรือบางสถานที่มีการด้อนโคออกไปแพะเล็มหญ้าตามทุ่งหญ้าธรรมชาติ ทุ่งนา และที่สาธารณะที่รกร้างว่างเปล่าทั่วไป ในบางช่วงอาจมีการผูกล่ามไว้และปล่อยให้กินในบริเวณจำกัด หรือมีการเกี่ยวหญ้าให้โคกิน ถ้าหากเป็นโคชนอาจจะมีการดูแลที่ดีขึ้น โดยมีการทำรางหญ้าและเกี่ยวหญ้าให้กินตลอดทั้งวัน ให้ออกกำลังกายในช่วงเช้าและเย็นโดยการเดิน มีอาหารเสริมหลายอย่างตามสูตรสมุนไพรและอาหารเสริมตามภูมิปัญญาของท้องถิ่น เช่นเสริมกล้วยสุก ไข่ไก่ เป็นต้น

ในการเลี้ยงโคพื้นเมืองถือว่าเป็นจุดที่มีความโดดเด่นเฉพาะเหมือนกัน โดยสมพร และคณะ (2551) รายงานว่าเกษตรกรเลี้ยงโคพื้นเมืองของจังหวัดอุบลราชธานีและบางอำเภอของจังหวัดยโสธร ถือว่าเป็นอาชีพเสริมจากการทำนา มีจำนวนโคเฉลี่ย 10 ตัวต่อครัวเรือน และถือเป็นอาชีพเสริมของเกษตรกรรายย่อยของประเทศอย่างแท้จริง ซึ่งโคพื้นเมืองมีจุดเด่นคือ ตัวเล็ก เลี้ยงง่าย ทนต่อโรค แมลงและสภาพแวดล้อมต่างๆ ได้ดี มีความสมบูรณ์พันธุ์สูงคือมีวัชเจริญพันธุ์เร็ว

ผสมติดและคลอดลูกง่าย เลี้ยงลูกเก่ง ให้ลูกสม่ำเสมอและอายุยืน โคพื้นเมืองมีส่วนในการเป็นสื่อกลางที่ทำให้ทุกคนในครอบครัวมีกิจกรรมร่วมกัน เกิดการรวมกลุ่มในชุมชนจนเกิดเป็นชุมชนแบบพึ่งตนเอง อย่างไรก็ตามในด้านพันธุกรรมของโคพื้นเมืองในปัจจุบันน่าจะมีโคพื้นเมืองจริงๆ น้อยลงทุกที เนื่องจากโคพื้นเมืองมีขนาดเล็ก เนื้อน้อย ราคาถูก เกษตรกรจึงเปลี่ยนพันธุ์โคคุมฝูง ทำให้ลูกโคที่เกิดรุ่นใหม่มักเป็นลูกผสมพันธุ์ยุโรปและพื้นเมืองมากขึ้น

ปัญหาในการเลี้ยงโคเนื้อของภาคใต้

การเลี้ยงโคเนื้อของเกษตรกรในภาคใต้ส่วนใหญ่ ผู้เลี้ยงเป็นเกษตรกรรายย่อย อาศัยธรรมชาติเป็นหลัก ระบบที่เลี้ยงเป็นแบบเพื่อการดำรงชีพและกึ่งดำรงชีพ (semi-intensive system) ซึ่งปัญหาโดยทั่วไปมีทั้งในด้านการผลิตและการตลาด โดยด้านการผลิตนั้น พบว่าประสิทธิภาพการผลิต การเลี้ยงโคยังไม่ดีเท่าที่ควร มีพื้นที่ทุ่งหญ้าในการเลี้ยงโคค่อนข้างน้อย โดยอาจน้อยกว่า 0.97 ไร่ต่อตัว ที่รายงานโดยกรมปศุสัตว์ การเลี้ยงโคขุนมีจำนวนน้อยมาก นอกจากนี้ยังมีปัญหาในด้านพื้นที่ในการเลี้ยง เนื่องจากภาคใต้เป็นพื้นที่ในการปลูกยางพารา และปาล์มน้ำมัน มีบางจังหวัดเป็นที่ลุ่มสามารถทำนาได้ จึงมีการใช้พื้นที่เพื่อการเกษตรอย่างเต็มที่ มีผลต่อพื้นที่ในการเลี้ยงสัตว์ และส่งผลกระทบต่อปริมาณอาหารหยาบที่ไม่เพียงพอ ถึงแม้ว่าภาคใต้จะมีความชุ่มชื้นและมีช่วงแห้งแล้งสั้นก็ตามแต่อาหารหยาบก็ยังคงขาดแคลนทุกปี ในด้านการตลาด จะไม่มีตลาดนัดโคกระบือเหมือนภาคอื่นๆ แต่จะมีพ่อค้าประจำที่แวะเวียนมาสอบถามราคาในช่วงที่โคมีขนาดตัวและลักษณะสมควรที่จะขายได้ โดยจากการประชุมสมาชิกชมรมโคเนื้อ เกษตรกรส่วนใหญ่เห็นว่าราคาโคเนื้อไม่สอดคล้องกับราคาต้นทุนในการผลิต ไม่มีการแบ่งตลาดที่ชัดเจนระหว่างตลาดโคเนื้อพื้นเมืองและตลาดโคขุน เกษตรกรขาดอำนาจในการต่อรองที่เป็นธรรม ตลาดจึงเป็นของผู้ซื้อและสามารถกำหนดราคาเองได้ เกษตรกรมักจะขายโคมีชีวิตในราคาค่อนข้างต่ำ โดยในปี 2548-2550 จะมีราคาประมาณ 40-45 บาทต่อกิโลกรัม และในช่วงปี 2550-2551 พบว่าราคาของอาหารสัตว์เพิ่มมากขึ้น เนื่องมาจากราคาน้ำมันที่สูงขึ้น แต่ราคาของโคยังคงที่ ทำให้เกษตรกรขาดแรงจูงใจในการเพิ่มการผลิตโคเนื้อ จึงเป็นสิ่งที่น่าเป็นห่วงในจำนวนโคที่กำลังลดลง และในอนาคตจากข้อตกลงเขตการค้าเสรีกับประเทศออสเตรเลียนั้นอาจส่งผลกระทบต่อเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อในประเทศจนทำให้สูญเสียอาชีพการเลี้ยงโคเนื้อก็ได้ หากการเลี้ยงและการสนับสนุนหรือส่งเสริมยังไม่ชัดเจน โดยเฉพาะกลุ่มผู้บริโภคที่ยังไม่ทราบข้อมูลผลที่อาจเกิดขึ้นจากการที่ไม่สนับสนุนเนื้อโคของประเทศไทยเอง หรือระบบการเลี้ยงที่ยังไม่มีระบบที่ชัดเจนตามสภาพความเหมาะสม ดังนั้นจึงสอดคล้องกับ รายงานของ จูฑารัตน์ (2552) ที่ให้ความสำคัญในด้านการตลาด เพราะถือว่าเป็นปัญหาส่วนสำคัญของโคพื้นเมือง ซึ่งในอดีตจะขาดการบริหารจัดการด้านการตลาดเนื้อโค ด้านโรงฆ่าสัตว์ที่สะอาด

ถูกสุขลักษณะ และเกษตรกรยังขาดการแนะนำในการผลิตหรือหาช่องทางการตลาดที่มีความยั่งยืน ซึ่งตัวอย่างปัญหาที่เกิดขึ้นดังภาพที่ 6 และ 7



ภาพที่ 6 โคขาดแคลนอาหาร อ้าเภอท่าชนะ



ภาพที่ 7 ปัญหาน้ำท่วมในอำเภอกาญจนดิษฐ์ และอำเภอดอนสัก



ภาพที่ 8 ตลาดสดขายเนื้อโค จังหวัดสุราษฎร์ธานี

องค์ประกอบบริบทด้านอุปทานและอุปสงค์ของโคเนื้อ

ญาณิน (2551) รายงานว่า องค์ประกอบและบริบทด้านอุปทาน (supply side) ของโคเนื้อ ได้แก่ แหล่งที่มา (ฟาร์ม ตลาดนัด ลักลอบ) ปัจจัยการผลิต (สายพันธุ์ อาหาร การจัดการ) โรงฆ่า ตัดแต่ง (มาตรฐาน การบ่มเนื้อ การตัดแต่ง) โดยรัฐบาลมีส่วนในการกำหนดนโยบาย องค์ประกอบ และบริบทด้านอุปสงค์ (demand side) ของโคเนื้อ ได้แก่ ตลาด (เนื้อคุณภาพสูง เนื้อคุณภาพ ปานกลาง เนื้อคุณภาพทั่วไป) ผลผลิต (บริโภคสด การแปรรูป เช่น ลูกชิ้น) ผลพลอยได้จากโรงฆ่า (หนัง เครื่องใน กระดูก) โดยองค์ประกอบและบริบทดังกล่าวจะได้รับผลกระทบโดยตรงจากบริบท โลก ในการเปิดเสรีการค้า (FTA) ในการศึกษาของ ชำรงค์ (2550) รายงานว่าในปี พ.ศ. 2549 มีระบบโซ่อุปทานที่มีการเชื่อมตอกันอย่างชัดเจน 2 ระบบ คือ ระบบแรกเป็นกรณีของโคพื้นเมือง และถูกผสมบรรพพันธุ์สายเลือดต่ำ ระบบที่ 2 เป็นโคบรรพพันธุ์และชาโรเลส์ โซ่อุปทานระบบแรก ไม่มีความซับซ้อน มีผู้เกี่ยวข้องไม่มาก ต้องการการบริหารจัดการน้อย ประกอบด้วยกลุ่มเกษตรกร ดันน้ำซึ่งเลี้ยงแม่โคและจัดการให้ได้ลูกโค และเลี้ยงไปจนได้ขนาดที่ตลาดต้องการ ซึ่งจะใช้เวลา 1-1.5 ปี จากนั้นโคจะถูกนำส่งกลางน้ำ คือ ตลาดนัด โรงฆ่าสัตว์ และสู่ปลายทาง คือ ตลาดสด ระบบ นี้มีค่าบริหารจัดการไม่มากนัก มูลค่าของกลุ่มดันน้ำสำหรับโค 250 กิโลกรัม อยู่ที่ตัวละ 3,000-4,000 บาท ส่วนผู้ทำธุรกิจโรงฆ่าและจำหน่ายเนื้อสด จะได้มูลค่าเพิ่มประมาณตัวละ 3,000 - 3,500 บาท ปัญหาสำคัญของโซ่อุปทานนี้ คือ โรงฆ่าสัตว์ที่ไม่ได้มาตรฐาน โซ่อุปทานระบบที่สอง ประกอบด้วยกลุ่มเกษตรกรดันน้ำ ซึ่งได้แก่ ตลาดนัดโคกระบือ กลุ่มผู้เลี้ยงโคขุน โรงฆ่าสัตว์ โรงงานตัดแต่ง และตลาดปลายทาง (โมเดิร์นเทรด ภัตตาคาร ร้านอาหาร) กลุ่มเกษตรกรดันน้ำ ซึ่งเลี้ยงแม่โคและจัดการให้ได้ลูกโค และเลี้ยงไปจนได้ขนาดที่ขายได้ ซึ่งจะใช้เวลา 2-2.5 ปี ซึ่งจะ

ได้น้ำหนักประมาณ 350-400 กิโลกรัม โคจะถูกนำเข้าตลาดนัด จากนั้นกลุ่มผู้ขุนโคจะเข้าไปคัดเลือกโคที่มีลักษณะดีมาขุนต่อ 4-8 เดือน ทั้งนี้จะขึ้นอยู่กับสายพันธุ์ของโค จากนั้นโคขุนจะนำเข้ามาฆ่า ณ โรงฆ่ามาตรฐาน ซึ่งในปี พ.ศ. 2549 มีอยู่ไม่กี่แห่ง ซากโคที่ได้จะผ่านการตัดแต่งเนื้อก่อนส่งต่อไปยังปลายน้ำ ระบบนี้ใช้ช่วงต้นน้ำและตลาดนัด มีค่าบริหารจัดการไม่มากนัก ค่าเพิ่มของกลุ่มต้นน้ำสำหรับโคขนาด 400 กิโลกรัม อาจได้สูงถึงตัวละ 10,000 บาท แต่ใช้เวลาานกว่าการเลี้ยงโคพื้นเมือง

กลุ่มผู้ขุนโคจะต้องบริหารจัดการต้นทุนค่าอาหารให้มีประสิทธิภาพ และควรคัดเลือกสายพันธุ์ที่เหมาะสม เพราะเสี่ยงต่อปัญหาการขาดทุนได้ เช่นเดียวกับผู้ทำธุรกิจโรงฆ่า ตัดแต่ง และจำหน่ายเนื้อสด ที่ต้องใช้วิธีการจัดการที่เหมาะสมเพื่อนำเนื้อทุกชิ้นส่วนออกขายให้หมด และต้องมี กระบวนการเก็บรักษาและปรับคุณภาพของเนื้อให้ตรงกับความต้องการของตลาด เนื่องจากวงจรของการเลี้ยงโคยาว อาจถึง 3 ปีกว่าจะได้โคเนื้อที่เหมาะสมและตรงกับความต้องการของตลาด ซึ่งหากต้องผ่านส่วนประกอบในโซ่อุปทานมาก จะเกิดปัญหาของการควบคุมคุณภาพ รวมถึงการจัดสรรส่วนแบ่งและผลประโยชน์ให้กับทุกฝ่าย ในขณะที่ตลาดปลายทางของเนื้อสดมีมูลค่าไม่สูงนัก แต่มีผลกระทบต่อโซ่อุปทานโครุนแรง เช่นในปี 2549 เมื่อราคาโคมีชีวิตเพิ่มสูงขึ้น ในขณะที่ราคาตลาดเนื้อสดตกกิโลกรัมละ 120 บาท ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจขายเนื้อสดแทบไม่ได้กำไรเลยจากการขายเนื้อ โดยผลตอบแทนไปอยู่ที่เครื่องในและหนัง แต่ในปี พ.ศ. 2550 ราคาโคมีชีวิตปรับตัวลดลง ผู้ประกอบการปลายน้ำเริ่มฟื้นตัว แต่เกษตรกรต้นน้ำจะได้รับผลตอบแทนที่ลดลง โดยกลุ่มที่ถูกผลกระทบอย่างรุนแรงจะเป็นกลุ่มที่เข้าสู่ตลาดใหม่ และกลุ่มที่ต้องเสียค่าผสมเทียมในราคาสูง (สายพันธุ์ฮินดู- บราซิล) นอกจากนี้ยังมีแนวคิดของการสร้างกลุ่มคลัสเตอร์ (cluster) ขึ้นเพื่อการจัดการโซ่อุปทานให้เข้ามาอยู่ในระบบการจัดการเดียวกัน หรือความจำเป็นในการสร้างความเท่าเทียมและการให้ความรู้แก่กลุ่มต่างๆ ที่อยู่ในโซ่อุปทานโคเนื้อ โดยในปี พ.ศ. 2550 ยังพบปัญหาที่สำคัญ เช่น ระบบการซื้อขายโคมีชีวิตยังใช้วิธีการขายเหมาแทนการชั่งน้ำหนัก การที่ผู้เลี้ยง (กลุ่มต้นน้ำ) ไม่ทราบคุณภาพเนื้อโคของตนเอง และยังไม่มีการกำหนดเป้าหมายของการผลิตที่ชัดเจน (ธารรงค์ และคณะ, 2551)

โซ่อุปทานโคเนื้อ

ในการพัฒนาการเลี้ยงโคเนื้อของประเทศไทยจะถูกปัจจัยภายนอกเข้ามาเบียดเบียน เช่น ปัญหากระแสโลกาภิวัตน์ ข้อตกลงการค้าเสรี การขยายโอกาสการค้าในระดับโลก ของประเทศต่างๆ ในเมืองไทยนั้น สิทธิพร (2552) ให้ข้อคิดว่าเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อของไทยจะต้องร่วมสร้างเศรษฐกิจบนฐานความรู้และจะต้องปรับตัว โดยต้องรู้จักตลาดเนื้อโคในประเทศ ต้องรู้จักผู้บริโภค

ตัวสินค้า ระบบการผลิต กฎระเบียบมาตรฐาน ฐานทรัพยากร และระบบตลาด ผู้ผลิตขั้นต้นไม่มีโอกาสกำหนดราคา จึงต้องทราบตำแหน่งของสินค้าก่อนสร้างมูลค่าเพิ่ม โดยการสื่อสารถึงผู้บริโภคผ่านเมนูอาหารต่างๆ ทั้งไทยและสากล ดังนั้นการจัดการ supply chain เพื่อเชื่อมโยงระบบผลิตผ่านโรงชำแหละที่ได้มาตรฐานถึงผู้บริโภคจึงเป็นเรื่องจำเป็น ระดับของตลาดโคเนื้อที่ ชำรงค์ และคณะ (2551) ได้เปิดเผยแบ่งออกได้เป็น 3 ระดับ คือ ตลาดระดับสูง เช่นภัตตาคาร โรงแรม จะนิยมโคลูกผสมพันธุ์ยุโรป ที่ใช้เวลาการขุน 10-12 เดือน (อายุมากกว่า 3 ปี) และเนื้อโคมีไขมันแทรกมาก ระยะเวลาการขุน 10 เดือน (อายุมากกว่า 2-2.5 ปี) เนื้อโคจะมีไขมันแทรกพอสมควร ส่วนโคลูกผสมพันธุ์บราห์มันระดับเล็ดยุคสูง จะมีการส่งเนื้อขายตามซูเปอร์มาร์เกต โมเดิร์นเทรด ใช้ระยะเวลาการขุน 5 เดือน เนื้อโคจะมีไขมันแทรกน้อย ส่วนตลาดระดับกลางจะเป็นโคลูกผสมพันธุ์บราห์มัน เนื้อโคที่ได้จะส่งขายที่ซูเปอร์มาร์เกต และใช้เปลือกสับปะรดขุนเป็นระยะเวลา 3-4 เดือน ส่วนตลาดระดับล่างนั้น ได้แก่ โคอายุมาก โคพื้นเมืองและโคคัดทิ้ง เนื้อโคที่ได้จะส่งขายที่ตลาดสด และส่วนใหญ่จะแปรรูปทำลูกชิ้น ใช้ระยะเวลาการขุน 2-3 เดือน ซึ่งผู้เลี้ยงจะเลี้ยงได้โดยใช้ต้นทุนการผลิตต่ำ เพราะส่วนใหญ่ปล่อยเลี้ยงตามธรรมชาติ และอาจมีการเสริมอาหารชั้นบ้างเล็กน้อย ซึ่งการให้อาหารชั้นมากหรือน้อยจะส่งผลต่อต้นทุนการผลิตด้วย ญาณิน (2551) รายงานว่าการศึกษาการเลี้ยงโคเนื้ออายุ 1 ปี ในโค 3 ประเภท คือโคพื้นเมือง โคลูกผสมพันธุ์บราห์มัน และโคลูกผสมชาโรเลส์ พบว่ามีต้นทุนการผลิต 4,102 บาท/ตัว 9,420 บาท/ตัว และ 17,105 บาท/ตัว ตามลำดับ โดยค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่เป็นค่าอาหารสัตว์ ถึงประมาณ 50-60% ซึ่งจากการศึกษาพบว่าโคพื้นเมืองให้ผลตอบแทนจากการขายโคอายุ 2 ปี มากกว่าโคลูกผสมอเมริกันบราห์มัน และโคลูกผสมชาโรเลส์ ถึงแม้ว่าโคพื้นเมืองจะมีราคาขายที่ต่ำกว่า แต่ต้นทุนการเลี้ยงแทบไม่มี เนื่องจากเป็นการเลี้ยงแบบปล่อยตามธรรมชาติ โดยผลกำไรจากการขายโคอายุ 2 ปี สำหรับโคพื้นเมือง โคลูกผสมอเมริกันบราห์มัน และโคลูกผสมชาโรเลส์ เท่ากับ 3,000 บาท/ตัว 1,600 บาท/ตัว และ 1,200 บาท/ตัว ตามลำดับ

ในการศึกษาเรื่อง ห่วงโซ่อุปทานของการเลี้ยงโคเนื้อ ควรจะต้องพิจารณา คำว่าอุปทานทางเศรษฐศาสตร์ว่าด้วยการผลิต การมีอยู่ของสิ่งที่เราจะขาย ซึ่งในเรื่องของการเลี้ยงโคจะเกี่ยวกับผู้เลี้ยงซึ่งเป็นเกษตรกรผู้เลี้ยงโคโดยตรง และเปรียบผู้เลี้ยงเหมือนผู้ประกอบการที่สำคัญในการพัฒนากลุ่มคั่นน้ำของระบบห่วงโซ่อุปทานโคเนื้อที่เลี้ยง ผู้ซื้อโคและผู้บริโภคเปรียบเหมือนผู้ที่อยู่ปลายน้ำ จึงควรต้องศึกษาความต้องการสุดท้ายของผู้บริโภคมายังผู้ผลิตโดยไม่ให้ผ่านคนกลาง เมื่อพิจารณาย้อนกลับพอทราบว่า การเลี้ยงโคของชาวบ้านมักขาดการวางแผน ซึ่งถือเป็นปัญหาหลักในประเทศไทย โดยการเลี้ยงจะเป็นการเลี้ยงแบบธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่ ระบบการซื้อขายราคาไม่แน่นอน การซื้อขายส่วนใหญ่จะตีราคาเป็นตัวไม่มีการชั่งน้ำหนัก โดยมีพ่อค้ามาซื้อจากผู้เลี้ยงโคโดยตรง หรือมีพ่อค้าซื้อเพื่อนำไปเข้าสู่ตลาดนัด ซึ่งมีพ่อค้าปลายทางเข้าไปดำเนินการซื้อโค

เพื่อส่งเข้าโรงฆ่าสัตว์ แปรสภาพเป็นเนื้อจำหน่ายให้ผู้บริโภคต่อไป โดยเกษตรกรคั้นน้ำจะมีต้นทุน 4,510 บาทต่อตัว มีมูลค่าเพิ่ม 3,723 บาทต่อตัว พ่อค้าที่ซื้อเข้าตลาดนัดมีต้นทุน 9,839 บาทต่อตัว มีมูลค่าเพิ่ม 1,642 บาทต่อวัน ซึ่งธุรกิจตลาดนัดจะมีต้นทุน 6.67 บาทต่อตัว มีมูลค่าเพิ่ม 9.28 บาทต่อตัว ส่วนโรงแปรสภาพทั่วไปจะมีต้นทุน 11.78 บาทต่อตัว มีมูลค่าเพิ่ม 4,500 บาทต่อตัว สำหรับระบบที่ผ่านโรงแปรสภาพมาตรฐาน เกษตรกรคั้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ เข้าอยู่ภายใต้กระบวนการจัดการและองค์กรเดียวกัน โดยเกษตรกรคั้นน้ำ ผลิตโคขุนจำหน่ายให้เกษตรกรกลางน้ำเพื่อไปขุนด้วยระบบเงินสดและชั่งน้ำหนัก หรือนำโคขุนของตนเข้าขุน พร้อมการทำทะเบียนประวัติ คัดเบอร์หูหรือประทับตราเบอร์ที่หู เมื่อโคมีขนาดและคุณภาพที่ตลาดต้องการ จัดส่งโคขุนให้กับส่วนขององค์กรที่รับผิดชอบกระบวนการแปรสภาพ นำซากเข้าสู่กระบวนการจัดการสินค้าคงคลัง บ่มเนื้อเป็นเวลา 7 วัน แล้วนำออกมาประเมินคุณภาพซาก หากมีไขมันแทรกสูงจะเข้าสู่กระบวนการตัดแต่งชิ้นส่วนตามที่ถูกค้าต้องการ หากไขมันแทรกน้อย จะต้องบ่มต่อและนำออกตัดแต่งภายในเวลาที่เหมาะสม ระบบหลังนี้จะมีต้นทุนและมูลค่าเพิ่มของผู้ที่เกี่ยวข้องในโซ่อุปทานที่เปลี่ยนไป โดยเกษตรกรขุนโคจะมีต้นทุน 32,422 บาทต่อตัว มีมูลค่าเพิ่มจากการขุน 5,231 บาทต่อตัว โรงแปรสภาพมาตรฐานมีต้นทุน 63,226 บาทต่อตัว และมีมูลค่าเพิ่ม 4,820 บาทต่อตัว เมื่อวิเคราะห์ประสิทธิภาพของกิจกรรมการบริหารจัดการของระบบลอจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทานของโคเนื้อของทั้งสองตลาดแล้ว พบว่าระบบที่ผ่านโรงฆ่ามาตรฐานมีประสิทธิภาพสูงกว่าสามารถลดต้นทุนบริหารจัดการ และเพิ่มมูลค่าของกิจกรรมต่างๆ ได้สูงกว่า(ธารรงค์, 2552)

โซ่อุปทานของโคเนื้อที่เหมาะสม

ธารรงค์ และคณะ (2551) รายงานว่าการวางแผนที่เหมาะสม เพื่อให้โซ่อุปทานเหลือเพียงต้นน้ำกับปลายน้ำโดยเกษตรกร โรงฆ่าสัตว์ ลูกค้า จะสามารถเชื่อมต่อระหว่างกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคกับผู้บริโภคได้ การทำธุรกิจโคเนื้อจะมีระยะเวลาประมาณ 5 ปี และถ้าต้องการโคเนื้อนุ่มต้องผ่านการบ่ม และตัดแต่งก่อนส่งถึงผู้บริโภคเพื่อให้ได้ราคาที่สูงขึ้น ซึ่งจากการสำรวจข้อมูลการตลาดของโคเนื้อในพื้นที่ภาคใต้ พบว่าเนื้อโคที่ส่งขายในจังหวัดสงขลาส่วนใหญ่ไม่ได้มาจากภาคใต้ แต่มาจากภาคอีสาน ผ่านจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ โดยมีจากภาคใต้เพียงบางส่วนเท่านั้น นอกจากนี้วิถีชีวิตและรูปแบบวัฒนธรรมก็มีผลต่อการตลาดโคเนื้อ ตัวอย่างเช่น ในจังหวัดพัทลุง มีการซื้อวัวกันในราคาของวัวชน ราคาประมาณตัวละ 15,000 บาท แต่พอขายเป็นเนื้อโคขายได้ราคาเพียง 12,000 บาท เป็นต้น

การเลี้ยงโคในภาคใต้จะเป็นลักษณะเลี้ยงกันแบบพื้นบ้าน ชำแหละและขายกินกันเอง ซึ่งคนในภาคใต้ชอบกินโคพื้นเมืองเพราะมีลักษณะของเนื้อเหมาะต่อการใช้ประกอบอาหารพื้นเมือง ส่วนโคภาคอีสานมักจะเป็นโคพันธุ์ลูกผสมบราห์มัน ในการขนส่งทางรถบรรทุกพบว่า

กว่าจะขนส่งมาถึงภาคใต้หรือส่งต่อไปขายประเทศมาเลเซียต้องผ่านการกักกันเพื่อตรวจโรค 21 วัน ซึ่งต้องมีต้นทุนค่าขนส่งที่สูงหรือมีผลให้โคมีน้ำหนักลดลงจากการขนส่ง ดังนั้นถ้ามองในแง่การเลี้ยงโคเพื่อส่งไปขายให้ประเทศมาเลเซีย หรือบริโกลในพื้นที่การท่องเที่ยวของภาคใต้ คนภาคใต้ที่เลี้ยงโคในพื้นที่น่าจะมีโอกาสดีกว่าคนภาคอื่นๆ เพราะจะมีต้นทุนในการขนส่งที่ถูกกว่าภาคอื่นในการส่งโคเข้าไปขายในประเทศมาเลเซีย (ธารรงค์ และคณะ, 2551)

โอกาสทางการตลาดเนื้อโคไทย

ปริมาณการบริโภคเนื้อโคเนื้อของประเทศไทยอยู่ในระดับต่ำมากเมื่อเปรียบเทียบกับประเทศอื่นๆ โดยคนไทยบริโภคเนื้อโคประมาณ 5 กิโลกรัมต่อคนต่อปี ในขณะที่บริโภคเนื้อสุกรและเนื้อไก่ ในอัตราเฉลี่ยใกล้เคียงกัน คือ 12-14 กิโลกรัมต่อคนต่อปี (จดหมายข่าวธุรกิจโคเนื้อ, 2550) การที่คนไทยบริโภคเนื้อโคในปริมาณน้อย มีสาเหตุจากหลายประการคือ เนื้อโคมีความเหนียว มีกลิ่นเฉพาะตัวและมีราคาแพงเมื่อเทียบกับเนื้อสัตว์ประเภทอื่น ดังนั้นหากสามารถประชาสัมพันธ์และเสริมความรู้เรื่องเนื้อโคให้แก่ผู้บริโภค จะทำให้ผู้บริโภครู้จักคุณค่าทางโภชนาการของเนื้อโค รู้จักชนิดหรือประเภทของเนื้อโค และสามารถเลือกซื้อเนื้อโคที่สะอาดปลอดภัย เพื่อการประกอบอาหารอย่างถูกต้องและเหมาะสม ซึ่งจะช่วยให้คนไทยบริโภคเนื้อโคกันมากขึ้น เป็นผลให้อุตสาหกรรมการผลิตโคเนื้อและอุตสาหกรรมเนื้อโคและผลิตภัณฑ์ในประเทศขยายตัวเพิ่มมากขึ้น

เจริญ (2550) ได้ให้ข้อคิดข้อเตือนใจแก่ผู้ทำงานวิจัยด้านโคเนื้อว่า “นักวิชาการงานวิจัยโคเนื้อ ต้องมองอะไรเป็นระบบ ต้องทำความรู้จักเกษตรกรที่เป็นผู้เลี้ยงโคอย่างดี ดังนั้นจำเป็นต้องคิดพลังให้แก่ชาวบ้าน (empowerment) และการแก้ปัญหานั้นสามารถทำได้โดยงานวิจัยและงานพัฒนาในเรื่องของระบบการผลิตและการตลาดซึ่งเป็นงานด้านพัฒนา ควรจะ “มองป่า ให้เห็นทั้งป่า” หมายถึงการมองเห็นภาพรวมของการผลิตโคเนื้อและตลาดโคเนื้อทั้งหมดของประเทศไทย ตั้งแต่เนื้อโคจากตลาดสดไปจนถึงเนื้อโคขุนคุณภาพสูง อย่างเน้นการส่งออก โดยเฉพาะเนื้อสด เนื่องจากติดปัญหาเรื่องโรคปากและเท้าเปื่อย ควรเน้นในเรื่องของการแปรรูปผลิตภัณฑ์ เช่น ตัวอย่าง ธุรกิจสุกรได้มีการส่งออกหมูของแทนเนื้อหมูสด แต่ก็อย่ามองข้ามเนื้อโคไทย เนื่องจาก 90% ของเนื้อโคไทย ผลิตมาจากชาวบ้าน นอกจากนี้โคพื้นเมืองที่ชาวบ้านเลี้ยงมีหลายสายพันธุ์ ได้แก่ โคขาวลำพูน โคชน และโคลาน และอนาคตโคเนื้อและเนื้อโคไทยยังไปได้อีกไกล ในอีก 15 ข้างหน้า การบริโภคในภูมิภาคเอเชียจะเพิ่มขึ้นเป็นสองเท่า รวมทั้งประเทศไทยด้วย เนื่องจากประชากรเพิ่มมากขึ้นทำให้มีคนบริโภคเนื้อเพิ่มขึ้น

จุฑารัตน์ (2551) รายงานว่าการพัฒนาด้านการตลาดควรหาแนวทางเพื่อขยายเข้าสู่ช่องทางตลาด modern trade และการพัฒนาด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ นอกจากนี้การพัฒนาการสร้างแบรนด์และเอกลักษณ์ให้เป็นที่ยอมรับ เช่น ผลิตภัณฑ์จากโคพื้นเมืองของไทย

ที่มีการเลี้ยงแบบไม่ถูกกักขัง กินหญ้าอย่างเดียวเป็น natural beef, organic beef, grass beef เป็นต้น และการผลิตเนื้อโคให้มีเอกลักษณ์ประจำตัว เพื่อเป็นจุดขายให้กับเนื้อโคไทย เช่น แง่ม้วน เป็นอาหารที่ชาวต่างชาตินิยมมาก โดยต้องเน้นว่าเมื่อนำเนื้อไปทำแกงมัสมั่นต้องทำจากเนื้อโคพื้นเมือง เป็นต้น ถ้าตลาดในประเทศยอมรับอาหารที่ผลิตจากเนื้อโคดังกล่าวแล้วอาจส่งไปขายตลาดต่างประเทศก็เป็นไปได้ ซึ่งเป็นการขยายช่องทางการตลาดให้แก่เกษตรกรเพิ่มขึ้นด้วย

สถานภาพการผลิตเนื้อโคไทย

จุฑารัตน์ (2550) ได้วิเคราะห์จากมิติด้าน “สินค้า” “คน” และ “ระบบ” ที่เกี่ยวข้องกับความสำเร็จในการประกอบธุรกิจภาคการผลิตเนื้อโค ซึ่งรายงานว่าสิ่งที่สำคัญที่สุดคือ ตลาด ความต้องการและความพึงพอใจของผู้บริโภคในตัวสินค้าจะขึ้นกับราคาและคุณภาพ โดยคุณภาพของเนื้อนั้น จะมองตั้งแต่กระบวนการผลิตจากฟาร์มถึงผู้บริโภคได้มาตรฐาน และคุณลักษณะที่ดีของคุณภาพเนื้อ และความเหมาะสมในการนำเนื้อนั้นไปใช้ประโยชน์ ทางด้านการผลิตสินค้า (เนื้อโค) คุณลักษณะของเนื้อที่ใช้เป็นตัวกำหนดคุณภาพเนื้อ มีองค์ประกอบต่างๆ ได้แก่ คุณค่าทางโภชนาการและสุขภาพ คุณค่าทางการบริโภค เช่น ความนุ่ม ความสด และรสชาติ ซึ่งผู้บริโภคจะให้ความสำคัญกับความนุ่มและรสชาติของเนื้อมาก คุณค่าทางด้านความปลอดภัยของอาหาร ได้แก่ ปลอดภัยจากสารตกค้าง สารปนเปื้อนในเนื้อ คุณค่าทางการนำไปแปรรูป ได้แก่ ความสามารถในการอุ้มน้ำของโปรตีนในเนื้อ เปอร์เซ็นต์ของการสูญเสีย น้ำระหว่างการเก็บรักษาและการสูญเสีย น้ำระหว่างการปรุงอาหาร คุณค่าที่เกี่ยวข้องกับคุณธรรมและจิตใจ ได้แก่ การยอมรับคุณภาพเนื้อโคที่ได้มาจากการเลี้ยงในระบบปล่อยทุ่งหญ้าธรรมชาติ (grass beef) นอกจากองค์ประกอบเหล่านี้แล้ว เนื้อที่มีคุณภาพยังขึ้นอยู่กับ กระบวนการผลิตทั้งโซ่อุปทาน การผลิตที่ได้มาตรฐาน (การเลี้ยง โรงฆ่า การแปรรูป การเก็บรักษา ฯลฯ) นอกจากนี้คุณภาพยังขึ้นอยู่กับ วัตถุประสงค์และความเหมาะสมกับประเภทของการนำเนื้อไปใช้ เช่น นำไปปรุงอาหารประเภทต่างๆ นำไปแปรรูป เป็นต้น ซึ่งโคเนื้อแต่ละประเภทมีความเหมาะสมในการนำไปใช้ประโยชน์ที่แตกต่างกันด้วย ดังภาพที่ 9 ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะมีการแปรรูปเนื้อโคเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้แก่ ไส้กรอก เนื้อตากแห้ง แหนมห่อ หม่ำ เป็นต้น ส่วนภาคใต้ไม่มีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ เพราะไม่มีกลุ่มลูกค้ามากนักและเห็นว่าไม่ตรงกับวัฒนธรรมการบริโภคของคนภาคใต้



ภาพที่ 9 การแปรรูปเนื้อโคเพื่อวางขาย ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

อุปสรรคและโอกาสของตลาดโคเนื้อไทย

จากการเสวนาและวิพากษ์เชิงยุทธศาสตร์เรื่อง โอกาสทางการตลาดเนื้อโคไทย ในเดือนพฤศจิกายน ปี พ.ศ. 2550 โดย สกว. ชี้ให้เห็นในการพัฒนาของผู้เข้าร่วมหลากหลายกลุ่มที่เกี่ยวข้องกับโคเนื้อ ซึ่งแต่ละกลุ่มล้วนมีข้อคิดเห็นต่อแนวทางการพัฒนา เช่น กลุ่มผู้ประกอบการค้าปลีก modern trade จะเน้นตลาดเนื้อระดับกลางเป็นส่วนใหญ่ โดยตลาดเนื้อดิบโต 50-60% ในรอบปี 2549-2550 เนื่องจากผู้บริโภค (ภัตตาคาร โรงแรม ร้านค้าต่างๆ) มีความต้องการเรื่องคุณภาพและความสม่ำเสมอของคุณภาพเนื้อ ดังนั้นทาง modern trade จึงให้ความสำคัญกับเรื่องคุณภาพ ตั้งแต่กระบวนการจัดหา-คัดสรรผู้ผลิต การกำหนดกฎเกณฑ์ต่างๆ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ในขณะที่ยังต้องรักษาระดับราคาซื้อไว้ไม่ให้สูงเกินไป เนื้อโคขุนของไทยนั้นมีความคุณภาพเมื่อเทียบกับต่างประเทศ แต่ต้องขยายการประชาสัมพันธ์ให้ทราบอย่างทั่วถึง โดยควรมีการประกันคุณภาพจากผู้ผลิต และรับฟังความคิดเห็นจากผู้บริโภคภายใต้สูงในห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ เช่น The Mall, Emporium เป็นต้น ส่วนปัญหาที่พบคือ พนักงานขาดความรู้และทักษะในการคัดแต่ง ซึ่งยังจำเป็นต้องการความช่วยเหลือจากภาครัฐ อีกทั้งส่วนใหญ่ผู้บริโภคและพนักงานขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องชิ้นส่วนของเนื้อและการใช้ประโยชน์

กลุ่มผู้ประกอบการขายส่งให้กับ modern trade มีแนวโน้มทำการตลาดและส่งไปจำหน่ายยังร้านอาหารมากขึ้น มีการคัดแต่งส่งทั้งตลาดสดและตลาดสด นับเป็นโอกาสและอีกช่องทางหนึ่งของผู้ประกอบการขายส่ง ส่วนชิ้นส่วนรอง เช่น เนื้อบด เศษเนื้อ เป็นต้น มีแหล่งตลาดรองรับ ได้แก่ ชาวบ้านในชุมชนใกล้เคียง โดยมีเครือข่ายผู้ผลิตและมีโรงคัดแต่งที่เป็นมาตรฐานการที่พบว่าเนื้อสดคง ไม่ได้บ่งบอกว่าเนื้อมีความปลอดภัยดี แต่ยังเป็นปัญหาเชิงจิตวิทยาที่มีผลต่อการยอมรับของผู้บริโภค และเป็นปัญหาของผู้ประกอบการขนส่ง รวมทั้งปัญหาด้าน logistics ซึ่งมีค่าใช้จ่ายและต้นทุนสูง ปัญหาของกลุ่มผู้ประกอบการขนส่ง อยากให้หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องช่วยอำนวยความสะดวกโดยการแก้กฎระเบียบที่ล้าสมัย เพื่อให้เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการมากขึ้นและทำงานในลักษณะประสานงานกัน โดยเฉพาะกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ กระทรวงสาธารณสุข กระทรวงมหาดไทย และกระทรวงคมนาคม อีกทั้งผลกระทบจาก FTA ทำให้โครงสร้างการผลิตโคเนื้อและโครงสร้างราคาเกิดการเปลี่ยนแปลง เช่น ปัญหาการนำเข้าเครื่องในจากออสเตรเลียและนิวซีแลนด์ เป็นต้น กลุ่มผู้ประกอบการแปรรูป ได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับคุณสมบัติของเนื้อโคพื้นเมือง ด้วยคุณลักษณะพิเศษเฉพาะ เนื้อพื้นเมืองก็มีเส้นใยกล้ามเนื้อละเอียด ไขมันน้อย ทำให้สามารถแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทต่างๆ เช่น salami, ham, air dried beef, ไส้กรอกเนื้อ เป็นต้น จนสามารถส่งออกแฮมไปยังฮ่องกงได้ และกลุ่มผู้บริโภคเนื้อก็มีหลายระดับ ตั้งแต่ระดับเกรดล่างจนถึงเกรดคุณภาพสูง ตัวอย่างเช่น สเต็กเนื้อ เป็นต้น มีแนวโน้มเพิ่มจำนวนมากขึ้น โดยต้องมีการจัดการในเรื่องของการคัดแต่งและการบ่มเนื้อให้เหมาะสม ส่วนกลุ่มผู้ประกอบการโรงฆ่าสัตว์ มีปัญหาว่าโรงฆ่าสัตว์ที่ได้มาตรฐานจริงๆ ในประเทศไทยมีจำนวนน้อย (เพียง 7 แห่ง) ซึ่งโรงฆ่าที่ได้มาตรฐาน ทำให้ต้นทุนสูงเพิ่มขึ้นมาก โดยรัฐบาลได้ให้การสนับสนุนการสร้างโรงฆ่าสัตว์ที่ได้มาตรฐาน มีความสะอาดและถูกสุขอนามัย อีกทั้งไม่มีความสอดคล้องระหว่างปริมาณโคที่เข้าโรงฆ่าและออกจากโรงฆ่า รวมทั้งยังขาดการเชื่อมโยงสู่ตลาด ซึ่งเป็นสิ่งที่โรงฆ่าสัตว์ไม่มีความถนัด ปัญหาที่พบคือไม่สามารถจำหน่ายเนื้อได้หมดทุกส่วน เนื่องจากผู้ซื้อต้องการเฉพาะเนื้อสันในและเนื้อสันนอก การขาดบุคลากรที่มีความรู้และทักษะที่จำเป็น เช่น การบ่ม การคัดแต่ง การแยกประเภทชิ้นเนื้อ ฯลฯ รวมทั้งความรู้ด้านการบริหารจัดการทำให้ไม่สามารถผลิตเนื้อที่ตรงตามความต้องการของตลาดได้

ปัญหาของกลุ่มผู้เลี้ยงโค คือเรื่องค่าขนส่งวัตถุดิบในการผสมอาหารขึ้นมีราคาแพง ถึงแม้จะมีการเลือกใช้แหล่งอาหารราคาถูกที่มีคุณภาพ ได้แก่ เหย้าสับปะรด กากปาล์ม กากมัน รำข้าว และกากน้ำตาล เพื่อลดต้นทุนค่าอาหาร แต่ผลกระทบทางด้านต้นทุน ค่าขนส่งและทำให้ค่าวัตถุดิบอาหารสัตว์สูงขึ้นมีผลทำให้เกษตรกรรายย่อยขาดทุนและเลิกกิจการไป ซึ่งกลุ่มผู้เลี้ยงโคต้องการความช่วยเหลือและความเข้าใจจากภาคอื่นๆ ในเรื่องต้นทุนการผลิต นอกจากนี้ยังได้รับผลกระทบ

จาก “เนื้อเถื่อน” ซึ่งกลุ่มผู้เลี้ยงต้องการให้ภาครัฐปราบปรามอย่างจริงจัง ในกลุ่มสหกรณ์ พยายามพัฒนาโดยการเน้นการสร้างตราสินค้า (brand) และภาพลักษณ์ว่าเป็นเนื้อโคคุณภาพในตลาดระดับบน ผู้บริโภคสามารถตรวจสอบย้อนกลับได้ การสร้างเครือข่ายการผลิตตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ การแบ่งสัดส่วนการขายให้แก่ร้านค้า 60% และ modern trade 40% ส่วนชิ้นส่วนรองขายให้แก่ MK, BBQ Plaza ซึ่งเป็นโอกาสขยายช่องทางการตลาด และการนำเอาระบบตรวจสอบย้อนกลับมาใช้ จะช่วยแก้ปัญหาเรื่องการยอมรับและการสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภคได้

ส่วนปัญหาที่เกิดขึ้นคือ (1) ขาดแคลนโคก่อนขุน จึงต้องพยายามส่งเสริมการเลี้ยงแม่พันธุ์เพื่อผลิตลูกสำหรับขุน (2) ต้นทุนการผลิตโคขุนจะสูงขึ้น เนื่องจากราคาอาหารสัตว์แพง และวัตถุดิบที่ใช้เป็นอาหารสัตว์ในประเทศลดลง โดยส่วนหนึ่งถูกนำไปใช้ด้านอื่น เช่น นำไปผลิตเป็นพืชพลังงาน และค่าขนส่งที่สูงขึ้นเพราะราคาน้ำมันเชื้อเพลิงเพิ่มขึ้น (3) การจำกัดปริมาณการผลิตโคขุน เนื่องจากปัญหาเรื่องชิ้นส่วนรองที่มีปริมาณมากและไม่เป็นที่ต้องการของตลาด ซึ่งต้องการหาทางแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมต่อไป

บทที่ 3

วิธีการดำเนินการวิจัย

ในการศึกษาวิจัยมีขอบเขตการดำเนินงานเป็นขั้นตอนดังนี้

1. การรวบรวมข้อมูลปริมาณโคเนื้อ จำนวนผู้เลี้ยง วิธีการเลี้ยงการจัดการ สํารวจข้อมูลขนาดฟาร์ม แหล่งขายโค การตั้งราคา ความพึงพอใจในระบบตลาดและแนวทางการพัฒนาระบบตลาดในพื้นที่ จำนวนโรงฆ่าสัตว์ใน 19 อำเภอของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ปริมาณโคที่ถูกฆ่าโดยเฉลี่ย

2. เก็บข้อมูลเส้นทางการซื้อขายโคเนื้อ การขนส่ง และตลาดการบริโภคปลายทางทั้งในรูปแบบของตลาดแบบดั้งเดิม (traditional trade) เช่นตลาดสด และตลาดแบบสมัยใหม่ (modern trade) เช่น ซูเปอร์สโตร์ ห้าง โรงแรม ภัตตาคาร ร้านอาหาร และกลุ่มโมเดิร์นเทรด และการส่งออกจำหน่ายยังนอกพื้นที่ ลักษณะการบริโภคของผู้บริโภค ตลอดจนสอบถามข้อมูลเพื่อการพัฒนาความร่วมมือด้านการตลาดของทั้งผู้ผลิตและบริโภค เพื่อสร้างความชัดเจนของตลาดโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานี

3. ศึกษาด้าน supply chain management ของการเลี้ยงโคเนื้อและการบริโภคเนื้อโค โดยเก็บข้อมูลเชิงคุณภาพ เพื่อทราบข้อมูลการเปลี่ยนแปลงระบบการผลิตและการตลาดโคเนื้อและเนื้อโค ว่าเกิดจากอะไร อะไรเป็นเงื่อนไขสำคัญ ทั้งปัจจัยภายในและภายนอกมีอะไรบ้าง เช่นการท่องเที่ยว การกำหนดมาตรฐานโรงฆ่าสัตว์ สวนปาล์ม การเชื่อมโยงกับจังหวัดใกล้เคียง นโยบายการส่งเสริมของรัฐบาล ฯลฯ วิธีการปรับตัวของเกษตรกรต่อการเปลี่ยนแปลง

- ข้อมูลการผลิต ได้แก่ระบบการเลี้ยง วิถีชีวิตของเกษตรกร ความหลากหลายของพันธุ์โค แหล่งผลิตที่สำคัญในจังหวัดสุราษฎร์ธานี วิธีการเลี้ยงและระบบการเลี้ยงโคของเกษตรกรจังหวัดสุราษฎร์ธานี การจัดการด้านพืชอาหารสัตว์ โรคและการป้องกันโรค เป็นต้น

- ข้อมูลการตลาด ประกอบด้วยรูปแบบการซื้อขายโคเนื้อและเนื้อโค ศึกษาจำนวนโคเนื้อในพื้นที่ว่ามีเทียบกับปริมาณความต้องการของผู้บริโภคในพื้นที่ ศึกษาจำนวนตลาดนัดที่มีการซื้อขายโค วิถีตลาดโคเนื้อของจังหวัดจากผู้เลี้ยงจนถึงผู้บริโภค พ่อค้าคนกลาง ห่วงโซ่อุปทานกลุ่มคั้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ โดยศึกษาบทบาทหน้าที่ของแต่ละกลุ่ม ตลอดทั้งปริมาณ value chain ของแต่ละกลุ่ม ที่มีการแบ่งสรรรายได้โซ่อุปทานเดียวกัน ศึกษากระบวนการฆ่าและการแปรรูป ความเคลื่อนไหวของราคาโคเนื้อและเนื้อโคในรอบปี ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการบริโภค เช่น ศาสนา รูปแบบการบริโภค ชนิดของอาหาร ประเภทของลูกค้าหลักและสัดส่วนของลูกค้าแต่ละประเภทในตลาดเนื้อโค ศึกษาชิ้นส่วนเนื้อที่นิยมบริโภค คู่แข่งของเนื้อโค ประเภทของตลาดเนื้อโค การนำเข้าเนื้อจากต่างประเทศ

- ความเชื่อและงานบุญประเพณีที่มีผลต่อการเลี้ยงโคเนื้อและการบริโภคเนื้อโค
- ประเภทของโรงฆ่าสัตว์ การบริหารจัดการ ประสิทธิภาพของสัดส่วนโคเนื้อที่เข้าโรงฆ่าต่อโคเนื้อที่ถูกฆ่าและทั้งเข้าตลาดและไม่เข้าตลาด มูลค่าเพิ่มและการบริหารจัดการจากการขายหนัง และเครื่องใน

สำรวจความคิดเห็นจากผู้ส่งโคไปฆ่าและผู้ที่เกี่ยวข้องในเรื่องการมีโรงฆ่ารวมที่ได้มาตรฐาน และปัญหาอุปสรรค หากจะรวมผู้ค้าโคมีชีวิตเข้าโรงฆ่าที่ได้มาตรฐาน

เพื่อให้ได้คำตอบในวัตถุประสงค์ข้อ 1 ดำเนินการวิจัยเชิงสืบเสาะ เพื่อให้ได้เห็นภาพที่เป็นจริงของระบบการซื้อขายโคมีชีวิตและการตลาดในพื้นที่ โดยการสร้างความร่วมมือกับเจ้าหน้าที่กรมปศุสัตว์ในระดับอำเภอ เกษตรกรในแต่ละอำเภอ และศูนย์รวบรวมข้อมูลของสำนักงานปศุสัตว์จังหวัด โดยในแนวคิดการสร้างตลาดโคเนื้อและเนื้อโคตลอดทั้งความเชื่อมโยงในภาพของประเทศ ได้ศึกษาข้อมูลจากงานของจุฑารัตน์และณานิ (2548) และข้อมูลการศึกษาระบบลอจิสติกส์และการจัดการโซ่อุปทานของโคเนื้อในประเทศไทยของ ชำรงค์ และคณะ (2551) นอกจากนี้ได้ทำการสำรวจโดยใช้แบบสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อในทุกอำเภอถึงลักษณะการจัดการเลี้ยงดู แหล่งของโคต้นน้ำ การขายและการขนส่งถึงโรงฆ่าสัตว์ ในขณะเดียวกันได้สำรวจข้อมูลจากกลุ่มพ่อค้าเพื่อหาความสอดคล้องของข้อมูลที่ได้จากเกษตรกรและพ่อค้าโคมีชีวิต พร้อมเชื่อมโยงเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในรูปแบบกิจกรรม โดยใช้ผู้บริโภคกลุ่มต่างๆ เป็นการประเมินปลายน้ำของเนื้อโค และวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี เพื่อให้ได้คำตอบของวัตถุประสงค์ข้อ 2 นอกจากนี้ข้อมูลด้านต้นทุนการเลี้ยง การจัดการและราคาที่มีการซื้อขายในแต่ละช่วงของห่วงโซ่ได้ถูกพิจารณาเป็นมูลค่าของสินค้า เพื่อใช้ประกอบการวิเคราะห์ในการปรับปรุงประสิทธิภาพของห่วงโซ่อุปทาน จะนำไปสู่การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (supply chain management) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและความสามารถในการแข่งขันของเกษตรกร รวบรวมปัญหาและความต้องการของกลุ่มต่างๆ ตั้งแต่ผู้เลี้ยง พ่อค้าโคมีชีวิต พ่อค้าเนื้อโคและผู้บริโภค ในการสร้างแนวคิดและความต้องการร่วมกันระหว่างกลุ่มผู้ซื้อโคและกลุ่มผู้เลี้ยงที่ทำให้เกิดการเกื้อหนุนของอาชีพทั้งสองอย่างยั่งยืน และรูปแบบเครือข่ายการผลิตและตลาดโคเนื้อ โดยยกหลักการมาตรฐานสินค้าคุณภาพ โรงฆ่ามาตรฐาน อาหารปลอดภัย ผู้บริโภคมั่นใจ ผู้ผลิตมีความมั่นคง เป็นเป้าหมายของจุดร่วมในการพัฒนาโคเนื้อและเนื้อโคจังหวัดสุราษฎร์ธานี การศึกษาได้ใช้แบบสำรวจและ แบบสัมภาษณ์เป็นเครื่องมือในการศึกษา โดยแยกแบบสัมภาษณ์ออกเป็นชุดต่างๆ ตามกลุ่มผู้ถูกสัมภาษณ์ โดยแบ่งเป็นเกษตรกร พ่อค้าโคมีชีวิต โรงฆ่าสัตว์ ผู้จำหน่ายเนื้อโคในตลาดสด ผู้บริโภคทั่วไป ร้านอาหาร ห้างสรรพสินค้า และโรงแรม โดยข้อมูลพื้นฐานในด้านสถิติได้จากการทำงานร่วมกันของนักวิจัยกับสำนักงานปศุสัตว์จังหวัดสุราษฎร์ธานี

จำนวนประชากรที่ใช้ในการดำเนินการวิจัยมีดังนี้

1. สํารวจจำนวนและออกแบบสัมภาษณ์เกษตรกร ผู้เลี้ยงโคเนื้อใน 19 อำเภอของจังหวัดสุราษฎร์ธานี จำนวน 17,511 ราย
2. สัมภาษณ์กลุ่มผู้ประกอบการโรงฆ่าใน 19 อำเภอของจังหวัดสุราษฎร์ธานี
3. สัมภาษณ์กลุ่มผู้บริโภคนเนื้อโคในจังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยแบ่งการพิจารณาเป็นกลุ่มครัวเรือน และกลุ่มผู้ประกอบการ โรงแรม ภัตตาคาร ร้านอาหาร และกลุ่มโมเดิร์นเทรด
4. ประเมินลักษณะของเนื้อโคที่ผู้บริโภคร้องการ และโอกาสของเนื้อโคของจังหวัดสุราษฎร์ธานี

เครื่องมือที่ใช้ในการสอบถาม

- แบบสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อ เพื่อทราบปริมาณโค ขนาดฟาร์ม แหล่งขายโค การตั้งราคา ความพึงพอใจในระบบตลาดและแนวทางการพัฒนาระบบตลาดในพื้นที่
- แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการโรงฆ่าสัตว์ เพื่อทราบถึงปริมาณโคที่ฆ่า แหล่งซื้อ ขนาดโค ที่นิยมฆ่า ระบบการตลาด ลักษณะการซื้อขาย การกำหนดราคาซื้อขาย ความแตกต่างของราคาสินค้า วิธีปฏิบัติก่อนการซื้อขาย วิธีการตลาดและการขนส่ง การจำหน่าย กลยุทธ์การตลาด ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ
- แบบสัมภาษณ์ผู้ประกอบการขายส่งและขายปลีกเนื้อโค โรงแรม ภัตตาคาร ร้านอาหาร และกลุ่มโมเดิร์นเทรด ถึงระบบการตลาด ลักษณะการซื้อขาย การกำหนดราคาการซื้อขาย ความแตกต่างของสินค้า วิธีปฏิบัติก่อนการขาย วิธีการตลาดและลักษณะการขนส่ง การจำหน่าย การแข่งขันและกลยุทธ์การตลาด ตลอดจนทั้งปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจและความช่วยเหลือที่ผู้ประกอบการต้องการ
- แบบสัมภาษณ์ผู้บริโภคนเนื้อโค เพื่อทราบถึงปริมาณความต้องการซื้อ ประเภทและชนิดของเนื้อโคที่ต้องการซื้อ ตลอดจนปัจจัยที่ส่งผลต่อความต้องการซื้อ เนื้อโค

การเก็บรวบรวมข้อมูล

- เก็บรวบรวมข้อมูลขั้นทุติยภูมิ รวบรวมข้อมูลสารสนเทศที่เกี่ยวข้องกับ ปริมาณโคเนื้อของจังหวัด และแหล่งโรงฆ่าสัตว์ ขนาดต่างๆ ใน 19 อำเภอ จากสำนักงานปศุสัตว์จังหวัดและปศุสัตว์อำเภอ
- ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) จะได้จากการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อ ผู้ค้าโคเนื้อผู้ประกอบการโรงฆ่าสัตว์ ผู้ประกอบการขายส่งและขายปลีกเนื้อโค ผู้บริโภคนเนื้อโคในจังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยแบ่งพิจารณาออกเป็นกรณการบริโภคในพื้นที่ ซึ่งแบ่งออกเป็นกลุ่มครัวเรือน

กลุ่มผู้ประกอบการด้านโรงแรม ภัตตาคาร ร้านอาหาร และกลุ่มโมเดิร์นเทรด และการส่งออกไปนอกพื้นที่ ตลอดจนเจ้าหน้าที่หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ข้อมูลที่ศึกษาประกอบด้วยระบบการซื้อขาย แหล่งขาย เส้นทางการขนส่งและตลาดเนื้อเพื่อการบริโภค

วัตถุประสงค์ของงานวิจัยนี้เพื่อศึกษา

1. ข้อมูลเส้นทางการซื้อขาย และระบบตลาดของโคเนื้อ ตลอดจนเนื้อโค ในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี ขนาดและพันธุ์โคเนื้อที่เป็นที่ต้องการของพื้นที่โดยคำนึงถึงตลาด
2. ได้ห่วงโซ่อุปทาน (supply chain) ของเนื้อโค ตั้งแต่ขั้นตอนการผลิตจนถึงการบริโภคในจังหวัดสุราษฎร์ธานี และจะนำไปสู่การจัดการห่วงโซ่อุปทาน (supply chain management) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและความสามารถในการแข่งขันของเกษตรกร
3. ทราบแนวคิดและความต้องการร่วมกันระหว่างกลุ่มผู้ซื้อโคและกลุ่มผู้เลี้ยงที่ทำให้เกิดการเกื้อหนุนของอาชีพทั้งสองอย่างยั่งยืน และรูปแบบเครือข่ายการผลิตและตลาดโคเนื้อ

บทที่ 4

ผลการทดลองและวิจารณ์

การรวบรวมข้อมูลปริมาณโคเนื้อ และจำนวนผู้เลี้ยง

จังหวัดสุราษฎร์ธานีมีพื้นที่ทั้งหมดประมาณ 12,891 ตารางกิโลเมตรในปี พ.ศ.2551 มีประชากร 990,592 คน และมีอำเภอทั้งหมด 19 อำเภอ จากจังหวัดสุราษฎร์ธานีถึงกรุงเทพมหานคร คิดเป็นระยะทาง 660 กิโลเมตร ห่างจากจังหวัดภูเก็ต 250 กิโลเมตร และห่างจากสงขลาเป็นระยะทาง 300 กิโลเมตร จากข้อมูลสถิติของจังหวัดสุราษฎร์ธานีตั้งแต่ปี พ.ศ.2547 มีผู้เลี้ยงโคเนื้อจำนวน 11,924 ราย ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อยและมีจำนวนโคเนื้อในจังหวัดรวมทั้งสิ้น 60,573 ตัว กระจายอยู่ตามอำเภอต่าง ๆ ที่สำคัญได้แก่ อำเภอพุนพิน อำเภอท่าชนะ อำเภอนาตาลและอำเภอไชยา (สถิติจังหวัด, 2548) ในจังหวัดสุราษฎร์ธานีนอกจากเกษตรกรจะเลี้ยงโคเนื้อเพื่อขายแล้วยังเลี้ยงไว้เพื่อประกวดความสวยงามและความสมบูรณ์พันธุ์ของโคอีกด้วย จึงสามารถเป็นแรงบันดาลใจและแนวทางให้เกษตรกรปรับปรุงพันธุ์โคเนื้อเพื่อให้ได้โคที่สมบูรณ์พันธุ์มากที่สุด โดยเฉพาะในอำเภอพุนพิน พบว่ามีการเลี้ยงโคเนื้อมากถึง 10,912 ตัว และในปี พ.ศ.2548 จำนวนโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานีได้เพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 72,522 ตัว และมีเกษตรกรเพิ่มมากขึ้นเป็น 15,707 ราย และในปี พ.ศ. 2549 จำนวนโคเนื้อได้เพิ่มขึ้นเป็น 81,903 ตัว แต่มีเกษตรกรที่เลี้ยงโคเนื้อลดลงเป็น 14,272 ราย และในปี พ.ศ.2550 ทั้งโคเนื้อได้เพิ่มขึ้นเป็น 83,550 ตัว และเกษตรกรผู้เลี้ยงก็เพิ่มขึ้นเป็น 16,102 ราย ในปี พ.ศ. 2551 มีโคเนื้อทั้งจังหวัดจำนวน 85,583 ตัว มีเกษตรกรจำนวน 16,515 ราย (ตารางที่ 1 และตารางที่ 2) โดยในปี พ.ศ. 2551 อำเภอพุนพินมีโคเนื้อมากที่สุดจำนวน 15,302 ตัว และมีเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อมากที่สุดเช่นกัน โดยมีจำนวน 2,535 ราย เมื่อมีการแยกโคตามพันธุ์ที่เลี้ยงพบว่า โคเนื้อที่เลี้ยงส่วนใหญ่เป็นพันธุ์พื้นเมือง มีจำนวน 58,390 ตัว (ตารางที่ 3) และโคเนื้อลูกผสมพันธุ์ยุโรป บราห์มัน จำนวน 27,193 ตัว (ตารางที่ 4) ซึ่งโคที่เลี้ยงส่วนใหญ่จะเป็นโคเพศเมียที่ดัดท้องแรกขึ้นไป เกษตรกรจำนวน 13,488 ราย จะเลี้ยงโคพื้นเมือง และมีจำนวน 5,942 ราย จะเลี้ยงโคพันธุ์และลูกผสม ซึ่งจากจำนวนประชากรของโคเนื้อและจำนวนเกษตรกรตั้งแต่ปี พ.ศ.2548 ถึง ปี พ.ศ.2551 พบว่าจำนวนโคเนื้อและจำนวนเกษตรกรของจังหวัดสุราษฎร์ธานีได้เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งส่วนหนึ่งเกิดจากนโยบายการส่งเสริมและสนับสนุนของสำนักงานปศุสัตว์ที่คิดเพื่อเกษตรกร และกรมปศุสัตว์ ที่มีโครงการส่งเสริมการเลี้ยงโคในระบบเกษตรกรรมแบบผสมผสาน ตามแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง และโครงการพัฒนารูปแบบการเกษตรในเขตปฏิรูปที่ดิน เช่น โครงการเลี้ยงโคในสวนปาล์ม เป็นต้น แต่จากการสัมภาษณ์นักวิชาการและ

เจ้าหน้าที่ผสมเทียมตลอดทั้งเกษตรกรผู้เลี้ยงโคได้ให้ข้อมูลจากการสังเกตในการทำงานว่าจำนวนโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานีกำลังลดลง ซึ่งเกิดจากสาเหตุที่ราคาซื้อขายโคไม่ดี ไม่พอใจให้เกษตรกรเลี้ยงโคเนื้อเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ยังขายยากหาพ่อค้าที่เข้ามาซื้อยาก ลำบากในการติดต่อประสานงาน นอกจากนี้เกษตรกรบางรายบอกว่าการเลี้ยงโคนั้นต้องมีพื้นที่ว่างเปล่า มีหญ้าให้กินอย่างสม่ำเสมอ เมื่อพื้นที่ถูกใช้ในการปลูกปาล์มน้ำมันและยางพารามากขึ้นจึงต้องขายโคออกไป บางรายระบุถึงปริมาณอาหารหยาบที่ขาดแคลนทั้งในช่วงฤดูฝนที่มีน้ำท่วมตัดหญ้าลำบาก และในฤดูแล้งก็เกิดสภาวะปัญหาภัยแล้งทำให้ขาดแคลนอาหารสัตว์ด้วย

ตารางที่ 1 จำนวนโคเนื้อทั้งหมด (ตัว) ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2548-2551

อำเภอ	2548	2549	2550	2551
เมืองสุราษฎร์ธานี	1,423	2,179	2,184	2,189
กาญจนดิษฐ์	3,067	6,023	6,023	10,621
ดอนสัก	2,169	2,140	2,516	4,071
เกาะสมุย	136	233	441	347
เกาะพะงัน	45	92	130	90
ไชยา	8,274	8,304	7,272	6,991
ท่าชนะ	9,181	9,650	9,120	10,017
ศรีวิชัย	4,597	4,420	4,740	4,243
บ้านตาขุน	620	925	945	1,505
พนม	972	6,654	6,739	2,015
ท่าฉาง	5,907	4,811	4,783	5,520
บ้านนาสาร	2,792	3,544	5,441	2,536
บ้านนาเค็ม	5,591	4,856	5,310	5,435
เคียนซา	3,004	3,155	3,787	3,380
เวียงสระ	5,324	5,055	5,086	4,637
พระแสง	4,392	5,134	5,334	4,351
พุนพิน	12,538	11,307	9,911	15,302
ชัยบุรี	1,858	2,640	2,900	1,587

ตารางที่ 1 (ต่อ) จำนวนโคเนื้อทั้งหมด (ตัว) ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2548-2551

อำเภอ	2548	2549	2550	2551
กิ่งอำเภอวิภาวดี	632	781	888	746
รวม	72,522	81,903	83,550	85,583

ตารางที่ 2 จำนวนเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อ (ราย) ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2548-2551

อำเภอ	2548	2549	2550	2551
เมืองสุราษฎร์ธานี	221	255	262	280
กาญจนดิษฐ์	587	959	959	1,739
คอนสัก	277	233	357	735
เกาะสมุย	20	27	70	45
เกาะพะงัน	12	20	21	21
ไชยา	2,415	2100	1930	1,732
ท่าชนะ	2,989	2296	3065	1,625
ศรีรัฐนิคม	1,038	1014	1626	984
บ้านตาขุน	131	237	227	423
พนม	213	195	199	531
ท่าฉาง	1,311	1063	975	1,478
บ้านนาสาร	483	565	747	443
บ้านนาเค็ม	823	641	641	790
เคียนซา	469	365	496	920
เวียงสระ	985	1060	989	968
พระแสง	838	780	828	810
พุนพิน	2,340	1827	2063	2,535
ชัยบุรี	373	464	497	286
กิ่งอำเภอวิภาวดี	182	171	150	170
รวม	15,707	14,272	16,102	16,515

ตารางที่ 3 จำนวนโคพื้นเมืองแยกเพศ และจำนวนเกษตรกรที่เลี้ยง ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี พ.ศ. 2551

อำเภอ	โคพื้นเมือง				เกษตรกร (ราย)
	ผู้ (ตัว)	เมีย		รวม ผู้+เมีย (ตัว)	
		แรกเกิดถึง โคสาว (ตัว)	ตั้งท้องแรก ขึ้นไป (ตัว)		
เมืองสุราษฎร์ธานี	322	442	392	1,156	173
กาญจนดิษฐ์	1,247	1,573	2,129	4,949	1,118
คอนสัก	789	1,009	2,237	4,035	731
เกาะสมุย	81	75	108	264	36
เกาะพะงัน	18	45	19	82	20
ไชยา	1,562	1,619	1,794	4,975	1,369
ท่าชนะ	214	395	1,605	2,214	889
ศรีรัฐนิคม	1,152	1,182	1,218	3,552	866
บ้านตาขุน	289	332	638	1,259	368
พนม	583	743	399	1,725	430
ท่าฉาง	1,417	1,626	1,540	4,583	1,344
บ้านนาสาร	735	806	632	2,173	395
บ้านนาเดิม	2,274	1,583	1,048	4,905	760
เคียนซา	570	652	1,746	2,968	804
เวียงสระ	1,494	1,526	1,266	4,286	940
พระแสง	1,476	1,355	1,258	4,089	779
พุนพิน	2,401	2,680	4,164	9,245	2,069
ชัยบุรี	516	387	585	1,488	270
กิ่งอำเภอวิภาวดี	164	54	224	442	127
รวม	17,304	18,084	23,002	58,390	13,488

ตารางที่ 4 ประชากรโคเนื้อ (พันธุ์และลูกผสม) แยกเป็นจำนวนที่เลี้ยง และจำนวนเกษตรกรที่เลี้ยง จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2551

อำเภอ	โคพันธุ์และโคลูกผสม				เกษตรกร (ราย)
	ผู้ (ตัว)	เมีย		รวม ผู้+เมีย (ตัว)	
		แรกเกิดถึง โคสาว (ตัว)	ตั้งท้องแรก ขึ้นไป (ตัว)		
เมืองสุราษฎร์ธานี	231	333	469	1,033	147
กาญจนดิษฐ์	1,275	1,949	2,448	5,672	1,265
ดอนสัก	10	4	22	36	8
เกาะสมุย	32	18	33	83	10
เกาะพะงัน	2	2	4	8	1
ไชยา	694	612	710	2,016	603
ท่าชนะ	3,031	2,600	2,172	7,803	1,514
ศรีรัฐนิคม	236	182	273	691	183
บ้านตาขุน	84	43	119	246	61
พนม	99	138	53	290	112
ท่าฉาง	290	295	352	937	363
บ้านนาสาร	122	145	96	363	63
บ้านนาเดิม	221	165	144	530	77
เคียนซา	135	43	234	412	143
เวียงสระ	149	113	89	351	64
พระแสง	104	85	73	262	70
พุนพิน	1,576	2,037	2,444	6,057	1,152
ชัยบุรี	53	18	28	99	28
กิ่งอำเภอวิภาวดี	81	56	167	304	78
รวม	8,425	8,838	9,930	27,193	5,942

และจากการศึกษาในปี พ.ศ. 2552 พบว่าจำนวนโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีจำนวน 85,071 ตัว (ตารางที่ 5) ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2551 เล็กน้อย โดยเกษตรกรผู้เลี้ยงโคมีจำนวน 17,511 รายในปี พ.ศ. 2552 พบว่าอำเภอท่าชนะมีการเลี้ยงโคเพิ่มขึ้นและมีจำนวน โคเนื้อมากที่สุด เมื่อเทียบกับ อำเภอพุนพินที่เคยมีจำนวน โคมากที่สุดในปี พ.ศ. 2551 กลับมีจำนวน โคลดลงในปี พ.ศ. 2552 จากการสำรวจ พบว่าปัจจัยที่สำคัญที่มีผลต่อการลดลงของโคเนื้อในเขตอำเภอพุนพินคือ ราคาโคเนื้อ ถูกลง แต่อาหารสัตว์มีราคาแพงขึ้น ค่าขนส่งแพงจากราคาน้ำมันสูงขึ้น ในการซื้อขายพบว่าพ่อค้าในพื้นที่จะเลือกซื้อโคพื้นเมืองไปเข้ามาก่อนพันธุ์ลูกผสมหรือโคที่เลี้ยงขุนเนื่องจากสามารถซื้อได้ในราคาที่ถูกลง โดยใช้การต่อรองแบบเหมาตัว นอกจากนี้ยังพบปัญหาที่พ่อค้าไม่มาซื้อโคตามเวลาที่ต้องการขายทำให้ผู้เลี้ยงเกิดความเดือดร้อน นอกจากนี้ยังพบว่ามี การซื้อขายเปลี่ยนมือให้เกษตรกรรายอื่นไปเลี้ยงในเขตพื้นที่อำเภอใกล้เคียง เช่น โคจากเขตอำเภอพุนพินจะถูกขายออกไปสู่อำเภออื่นๆ เพราะมีพื้นที่ในการเลี้ยงจำกัด และพื้นที่ใช้ในการปลูกปาล์มน้ำมันเพิ่มมากขึ้น ในขณะที่อำเภอท่าชนะ มีการปลูกปาล์มน้ำมันอยู่ก่อนการส่งเสริมการเลี้ยงโคเนื้ออยู่แล้ว จึงไม่มีผลกระทบต่อการเลี้ยงโคและอายุของปาล์มน้ำมันในสวนส่วนใหญ่ที่เกษตรกรเลี้ยงโคเนื้อจะมีอายุประมาณ 8-12 ปี จึงสามารถเลี้ยงโคเนื้อในระบบการปลูกปาล์มน้ำมันได้ โดยไม่มีปัญหาโคกัดกินใบปาล์ม เป็นที่น่าสังเกตว่าในปัจจุบันคือเกษตรกรจะมีการขายโคพื้นเมืองออกจากฟาร์มมากขึ้น และปรับเปลี่ยนเป็นโคพันธุ์และลูกผสม จากตารางที่ 6 พบว่าโคพื้นเมืองมีการเลี้ยงจำนวน 50,364 ตัว โดยเกษตรกร จำนวน 13,188 ราย ในขณะที่โคพันธุ์และลูกผสมจะมีจำนวนเพิ่มขึ้นเป็น 34,707 ตัว โดยเกษตรกรจำนวน 7,911 ราย (ตารางที่ 7) อำเภอท่าชนะมีจำนวนโคเนื้อมากที่สุด

ตารางที่ 5 ข้อมูลประชากร โคนือและเกษตรกรของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ในรอบปี พ.ศ. 2552

อำเภอ	ประชากรโคนือ (ตัว)	จำนวนเกษตรกร (ราย)
เมืองสุราษฎร์ธานี	1,825	293
กาญจนดิษฐ์	11,451	1,739
คอนสัก	2,888	672
เกาะสมุย	347	43
เกาะพะงัน	116	28
ไชยา	6,998	2,060
ท่าชนะ	17,576	2,962
ศรีวิชัย	4,236	983
บ้านตาขุน	1,505	372
พนม	2,155	581
ท่าฉาง	4,732	1,403
บ้านนาสาร	2,537	443
บ้านนาเดิม	4,501	880
เคียนซา	2,913	815
เวียงสระ	4,230	805
พระแสง	3,991	903
พุนพิน	10,660	2,050
ชัยบุรี	1,601	293
กิ่งอำเภอวิภาวดี	809	186
รวม	85,071	17,511

ตารางที่ 6 ข้อมูลประชากรโคพื้นเมืองและเกษตรกรของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ในรอบปี พ.ศ. 2552

ชื่ออำเภอ	โคพื้นเมือง			รวม (ผู้+เมีย) (ตัว)	เกษตรกร (ราย)
	ผู้ (ตัว)	เมีย			
		แรกเกิด ถึงโคสาว (ตัว)	ตั้งท้องแรก ขึ้นไป (ตัว)		
อำเภอเมือง	276	378	354	1,008	176
อำเภอกาญจนดิษฐ์	1,247	2,073	2,129	5,449	1,118
อำเภอกอนสัก	628	731	1,442	2,801	660
อำเภอเกาะสมุย	81	75	108	264	36
อำเภอเกาะพะงัน	23	50	35	108	27
อำเภอไชยา	1,055	1,634	1,999	4,688	1,519
อำเภอท่าชนะ	191	614	3,992	4,797	1,914
อำเภอกีรีรัฐนิคม	1,152	1,180	1,218	3,550	866
อำเภอบ้านตาขุน	289	332	638	1,259	368
อำเภอพนม	630	726	455	1,811	469
อำเภอท่าฉาง	813	1,027	1,483	3,323	1,207
อำเภอบ้านนาสาร	735	806	633	2,174	395
อำเภอบ้านนาเดิม	1,814	1,351	744	3,909	821
อำเภอเคียนซา	436	628	1,143	2,207	696
อำเภอเวียงสระ	1,137	1,681	662	3,480	780
อำเภอพระแสง	1,416	1,386	949	3,751	855
อำเภอพุนพิน	1,052	1,098	1,645	3,795	860
อำเภอชัยบุรี	523	404	581	1,508	281
อำเภอวิภาวดี	176	80	226	482	140
รวม	13,674	16,254	20,436	50,364	13,188

ตารางที่ 7 ข้อมูลประชากรโคพันธุ์และโคลูกผสมและเกษตรกรของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ในรอบ
ปี พ.ศ. 2552

ชื่ออำเภอ	โคพันธุ์และโคลูกผสม				เกษตรกร (ราย)
	ผู้ (ตัว)	เมีย		รวม (ผู้+เมีย) (ตัว)	
		แรกเกิด ถึงโคสาว (ตัว)	ตั้งท้องแรก ขึ้นไป (ตัว)		
อำเภอเมือง	189	270	358	817	123
อำเภอกาญจนดิษฐ์	1,285	1,949	2,768	6,002	1,265
อำเภอดอนสัก	20	40	27	87	19
อำเภอเกาะสมุย	32	18	33	83	10
อำเภอเกาะพะงัน	2	2	4	8	1
อำเภอไชยา	638	735	937	2,310	814
อำเภอท่าชนะ	5,530	4,695	2,554	12,779	2,878
อำเภอกีรีรัฐนิคม	235	177	274	686	186
อำเภอบ้านตาขุน	84	43	119	246	61
อำเภอพนม	112	163	69	344	123
อำเภอท่าฉาง	325	437	647	1,409	358
อำเภอบ้านนาสาร	122	145	96	363	73
อำเภอบ้านนาเดิม	259	258	75	592	99
อำเภอเคียนซา	122	234	350	706	199
อำเภอเวียงสระ	232	452	66	750	251
อำเภอพระแสง	86	76	78	240	68
อำเภอพุนพิน	1,883	2,047	2,935	6,865	1,276
อำเภอชัยบุรี	45	21	27	93	26
อำเภอวิภาวดี	93	57	177	327	81
รวม	1,294	11,819	11,594	34,707	7,911

นอกจากเกษตรกรที่เลี้ยงโคเป็นรายย่อยกระจายอยู่ตามพื้นที่สวนยางพาราและสวนปาล์ม น้ำมันของอำเภอต่างๆ แล้ว ภายใต้การส่งเสริมของกรมปศุสัตว์ และการสร้างเครือข่ายในลักษณะ กลุ่มของสำนักงานเกษตรกรและสหกรณ์จังหวัด ตลอดจนทั้ง สำนักงานปฎิรูปที่ดินเพื่อการเกษตร ได้มีการจัดตั้งกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงโค เพื่อประโยชน์ในการดำเนินกิจกรรม ส่งเสริมและการพัฒนาการตลาดของเกษตรกร โดยรายชื่อกลุ่มวิสาหกิจชุมชนที่เกี่ยวข้องกับการ เลี้ยงโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานี มีทั้งหมด 27 กลุ่ม ได้แก่

1. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเนื้อสมอทอง หมู่ 8 ตำบลสมอทอง อำเภอท่าชนะ
2. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเนื้อบ้านเขาเพ-ลา หมู่ 9 ตำบลสมอทอง อำเภอท่าชนะ
3. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเนื้ออินทรีย์ หมู่ 8 ตำบลคันธุลี อำเภอท่าชนะ
4. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเนื้อชอยมโนราห์ หมู่ 9 ตำบลคันธุลี อำเภอท่าชนะ
5. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคพื้นเมืองบ้านทับชัน หมู่ 9 ตำบลคันธุลี อำเภอท่าชนะ
6. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเนื้อบ้านด่านเสือ หมู่ 12 ตำบลคันธุลี อำเภอท่าชนะ
7. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเนื้อบ้านช่องยางทอง หมู่ 13 ตำบลคันธุลี อำเภอท่าชนะ
8. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเนื้อบ้านคลองพา หมู่ 4 ตำบลคลองพา อำเภอท่าชนะ
9. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเนื้อบ้านกลาง หมู่ 5 ตำบลคลองพา อำเภอท่าชนะ
10. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเนื้อบ้านกลางเดิม หมู่ 5 ตำบลคลองพา อำเภอท่าชนะ
11. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคพื้นเมืองบ้านท่าไท หมู่ 6 ตำบลคลองพา อำเภอท่าชนะ
12. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคพื้นเมืองตำบลคลองพา หมู่ 6 ตำบลคลองพา อำเภอท่าชนะ
13. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนราษฎรอุทิศโคเนื้อ หมู่ 9 ตำบลกรูด อำเภอกาญจนดิษฐ์
14. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเลี้ยงวัว (ส.ป.ก.) หมู่ 8 ตำบลท่าอุแท อำเภอกาญจนดิษฐ์
15. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเนื้อบ้านสายวาริ หมู่ 14 ตำบลบ้านเสด็จ อำเภอเคียนซา
16. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคขุนบ้านเสด็จ หมู่ 3 ตำบลบ้านเสด็จ อำเภอเคียนซา
17. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเนื้อคลองศิลา หมู่ 9 ตำบลพ่วงพรมคร อำเภอเคียนซา
18. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนกลุ่มเลี้ยงโคบ้านสหกรณ์ หมู่ 4 ตำบลกรูด อำเภอพุนพิน
19. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเพื่อการผลิตตำบลบ้านส้อง หมู่ 13 ตำบลบ้านส้อง อำเภอ เวียงสระ
20. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเนื้อบ้านใหม่สามัคคี หมู่ 14 ตำบลปากแพรก อำเภอ คอนสัก
21. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคขุนอำเภอไชยา หมู่ 4 ตำบลตลาดไชยา อำเภอไชยา
22. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเนื้อบ้านคีรีรัฐนิคม หมู่ 5 ตำบลคลองปราบ อำเภอนาสาร

23. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคบ้านถ้ำผึ่ง หมู่ 5 ตำบลต้นขวน อำเภอพนม
24. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคบ้านเขานาใน หมู่ 8 ตำบลต้นขวน อำเภอพนม
25. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคบ้านคลองพนม หมู่ 8 ตำบลคลองสก อำเภอพนม
26. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคพื้นเมืองบ้านปากช่อง หมู่ 6 ตำบลสองแพรก อำเภอชัยบุรี
27. กลุ่มวิสาหกิจชุมชนเลี้ยงโคเนื้อบ้านไม้เรียบ หมู่ 9 ตำบลคลองไทร อำเภอกำแพง

การดำเนินงานกิจกรรมของเกษตรกรในแต่ละอำเภอ

จากการศึกษาเกษตรกรทั้งหมดในจังหวัดจำนวน 17,511 ราย พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่จะทำสวนยางพารา สวนปาล์ม น้ำมัน พืชไร่ และอาชีพอื่นๆ (ตารางที่ 8) ซึ่งมีผลต่อการเลี้ยงโคในระบบที่แตกต่างกันออกไป ตามศักยภาพและวัตถุประสงค์ของการเลี้ยง การดำเนินกิจกรรมการเลี้ยงโคเนื้อของเกษตรกรในแต่ละอำเภอจะได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานปศุสัตว์ของแต่ละอำเภอในการผสมเทียม และได้รับการส่งเสริมด้านวิชาการจากสำนักงานปศุสัตว์จังหวัดสุราษฎร์ธานี ศูนย์วิจัยอาหารสัตว์สุราษฎร์ธานี ศูนย์วิจัยผสมเทียมและเทคโนโลยีชีวภาพ และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริมการเกษตร ตลอดจนมหาวิทยาลัยในพื้นที่ ในการดำเนินกิจกรรมมีหลายปัจจัยที่เข้ามาเกี่ยวข้อง มีผลต่อการเพิ่มหรือลดลงของโคเนื้อ ความพึงพอใจของเกษตรกรที่มีผลต่อความสำเร็จของแต่ละกลุ่ม และพันธุ์โคเนื้อที่นิยมเลี้ยง ผลการสำรวจในพื้นที่อำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี พบว่าประชาชนส่วนใหญ่ไม่สามารถเลี้ยงโคเนื้อได้ เนื่องจากเป็นเขตเทศบาล และมีพื้นที่ในการเลี้ยงจำกัด เนื่องการประกอบอาชีพของคนในพื้นที่อำเภอเมืองไม่ใช่กลุ่มเกษตรกร หรือเป็นเกษตรกรโดยตรงแต่ก็มีสวนยางพาราหรือสวนปาล์มน้ำมันอยู่ในเขตพื้นที่อำเภออื่น ในกลุ่มคนที่ทำการเลี้ยงโคเนื้อของอำเภอเมืองจะเป็นกลุ่มจัดตั้ง เช่น กลุ่มมะขามเตี้ย กลุ่มวัดประคู้ เป็นต้น ซึ่งมีการเลี้ยงแบบผูกกลุ่ม โคที่เลี้ยงไว้โดยเฉลี่ยประมาณ 3-5 ตัว มีบางรายเป็นการเลี้ยงขายพันธุ์โคโบราณแดง เช่น ฟาร์มคุณชัยชนะ วงศ์วานิชย์ มีโคเพศเมียจำนวน 30 ตัว และมีพ่อพันธุ์จำนวน 1 ตัว ในปี พ.ศ. 2551 เป็นต้นมาเกษตรกรในพื้นที่อำเภอเมืองได้รับโคพระราชทาน ตามโครงการไถ่ถอนชีวิตโคกระบือจำนวน 31 ตัว โดยพระราชทานให้เกษตรกรกลุ่มมะขามเตี้ยจำนวน 13 ตัว และ กลุ่มวัดประคู้จำนวน 18 ตัว มีเกษตรกรในตำบลมะขามเตี้ย ตำบลขุนทะเล ทำการปลูกพืชอาหารสัตว์ จัดทำแปลงหญ้า และมีการทำหญ้าหมักเพื่อการเลี้ยงโคเนื้อ และแพะ ส่วนในอำเภอกาญจนดิษฐ์ พบว่าเทศบาลกาญจนดิษฐ์มีการสนับสนุนการเลี้ยงโคเนื้อมาเป็นระยะเวลานานถึง 6 ปี โดยมีกลุ่มผู้ผลิตอาหารสัตว์ โครงการนาหญ้า และการผสมอาหารข้น และมีเกษตรกรจำนวน 1 รายที่ทำบ่อก๊าซชีวภาพจากมูลโค อำเภอกาญจนดิษฐ์เป็นอำเภอหนึ่งที่ได้รับการสนับสนุนอย่างต่อเนื่องในการเลี้ยงโคเนื้อ ทั้งจากกรมปศุสัตว์ และสำนักงานปศุสัตว์ที่ดิน

เพื่อการเกษตร และมีพ่อค้าเนื้อในพื้นที่ มีเขียงรองรับการเลี้ยง โดยเป็นพ่อค้าของตลาดท่าทอง ในพื้นที่อำเภอกาญจนดิษฐ์เองถึง 4 ราย และมีการส่งโคไปขายที่เกาะสมุยได้อย่างสะดวก นอกจากนี้ ข้อมูลการเลี้ยงโคของอำเภอคอนสารก็คล้ายกับอำเภอกาญจนดิษฐ์ คือมีระบบการเลี้ยงและการส่งเสริมเหมือนกัน ส่วนในอำเภอพุนพิน อำเภอไชยา และอำเภอท่าชนะมีระบบการเลี้ยงคล้ายคลึงกัน คือมีทั้งกลุ่มผู้เลี้ยงปล่อยแปลงและเลี้ยงขุนขึ้นโรงคั่ว

ตารางที่ 8 ข้อมูลพื้นฐานอาชีพหลักของเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อ ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี

พื้นฐานอาชีพหลักของเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อ	จำนวน	ร้อยละ
เกษตรกรรม สวนยางพารา	1,513	43.2
สวนปาล์มน้ำมัน	854	24.4
สวนผลไม้	133	3.8
ข้าราชการ ลูกจ้าง/พนักงานบริษัท	388	11.1
รับจ้าง	168	4.8
ผู้ประกอบการค้าขาย/เจ้าของธุรกิจ	444	12.7
เลี้ยงโคเนื้ออย่างเดียวเป็นอาชีพหลัก	-	0

ระบบการเลี้ยงโคเนื้อ

การเลี้ยงโคของเกษตรกรทั้งหมดถือว่าเป็นเพียงอาชีพเสริม ไม่มีใครสามารถยึดเป็นอาชีพหลักได้ (ตารางที่ 8) เนื่องจากมีรายได้ไม่สม่ำเสมอ กำหนดระยะเวลาการขายได้ยาก มีการหมุนเวียนเงินลงทุนระยะยาว อย่างไรก็ตามหากแยกการเลี้ยงโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นกลุ่มตามลักษณะเงินลงทุน สามารถแบ่งได้ 2 รูปแบบชัดเจนคือการเลี้ยงเชิงพาณิชย์และการเลี้ยงแบบวิถีชาวบ้าน ในการเลี้ยงแบบแรกเป็นการเลี้ยงเชิงพาณิชย์ ซึ่งเกษตรกรประกอบอาชีพทำสวนปาล์ม น้ำมันและสวนยางพาราเป็นอาชีพหลัก ในอำเภอท่าชนะ อำเภอไชยาและอำเภอพุนพิน มีการลงทุนด้านพันธุ์โค ด้านอาหารและการจัดการที่เป็นระบบ ซึ่งทำให้สามารถควบคุมคุณภาพโคมีชีวิตและคุณภาพเนื้อก่อนส่งตลาดได้ ซึ่งเป็นผลดีต่อเจ้าของฟาร์มเองที่มีตลาดรองรับโดยส่งขายตามโรงฆ่าสัตว์ในจังหวัดกระบี่ และพังงา ได้แต่ทั้งนี้ก็ยังไม่ถือว่ามีความชัดเจนในด้านการตลาดของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง และพบว่าจำนวนของฟาร์มลักษณะนี้ประมาณ 8% ของทั้งหมด ในขณะที่การเลี้ยงโคของชาวบ้านส่วนใหญ่เป็นการเลี้ยงเพื่อเสริมรายได้โดยเฉลี่ยครัวเรือนละ 6-15 ตัว การเลี้ยงดังกล่าวกำลังได้รับความสนใจในกลุ่มเกษตรกรที่ปลูกปาล์มน้ำมัน โดยเน้นโคลูกผสมพื้นเมือง

ภาคใต้ ที่มีความสามารถในการเพาะเลื้มและทนต่อสภาพอากาศตลอดทั้งใช้อาหารหยาบคุณภาพต่ำ ได้อย่างดี และระบบการเลี้ยงโคลูกผสมยุโรปเพื่อขุนแบบขังคอกและผลิตปุ๋ยหมัก โดยจะเรียกว่า “วัวหลุม” ซึ่งเกษตรกรนิยมเลี้ยงเพื่อผลิตปุ๋ยคอกในระบบการปลูกยางพาราและปาล์มน้ำมัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อมีการขยายตัวของพื้นที่ปลูกสวนปาล์มน้ำมันเพิ่มขึ้นระบบการเลี้ยงโคเนื้อ เพื่อสร้างปุ๋ยคอกดังกล่าวก็ได้รับการสนใจ และได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐเพิ่มตามไปด้วย เช่นสำนักงานการปฏิรูปที่ดินเพื่อเกษตรกรรม (ส.ป.ก.) กรมพัฒนาที่ดิน และกรมปศุสัตว์ ได้ลงนามบันทึกข้อตกลงว่าด้วย “ความร่วมมือเพื่อพัฒนาพื้นที่และพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจชุมชน และสหกรณ์โคเนื้อในเขตปฏิรูปที่ดิน” โดยส่งเสริมการเลี้ยงโคเนื้อและเร่งสร้างเครือข่ายธนาคารปุ๋ยคอกเคลื่อนที่ เพื่อเป็นการลดต้นทุนในการใช้ปุ๋ยเคมี โดยมีโครงการนำร่องสหกรณ์โคเนื้อในเขตปฏิรูปที่ดินสู่ภาคใต้ เบื้องต้น 3,000 ตัว และจะขยายเพิ่มถึง 3 แสนตัว ในอนาคต เน้นเกษตรกรผู้ปลูกปาล์มน้ำมันในเขตปฏิรูปที่ดิน (หนังสือพิมพ์ คมชัดลึก วันที่ 17 มีนาคม 2551) ในวันที่ 4 เมษายน 2551 ได้มีการจัดส่งโคจากภาคอีสานชุดแรกไปในพื้นที่ภาคใต้ โดยเฉพาะจังหวัดชุมพร พังงาและสุราษฎร์ธานีไม่น้อยกว่า 1,000 ตัว จากเป้าหมาย 3,000 ตัว และในเดือนพฤษภาคม 2551 ได้มีการขนส่งโคเนื่องจากจังหวัดอุดรธานีมาเพิ่มในพื้นที่จังหวัดสุราษฎร์ธานีอีก โดยความร่วมมือครั้งนี้ กรมปศุสัตว์สนับสนุนด้านความรู้และเทคโนโลยีด้านการผลิต การสุขาภิบาลสัตว์ การจัดการฟาร์ม บริการด้านพันธุ์สัตว์ การเคลื่อนย้ายสัตว์ ส่วนกรมพัฒนาที่ดินจะทำหน้าที่ส่งเสริมเกษตรกรด้านความรู้เกี่ยวกับการฟื้นฟูความอุดมสมบูรณ์ของดิน น้ำ ปุ๋ย และพืช ในส่วนการตลาดของโคเนื้อ ในอนาคตนั้นยังขาดผู้รับผิดชอบที่ชัดเจน ทั้งๆ ที่เป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุด และหากไม่มีการกำหนดแหล่งซื้อขายที่ชัดเจน หรือระบบการตลาดที่ยุติธรรม อาจส่งผลกระทบต่อ การส่งเสริมให้เกษตรกรเลี้ยงโคในระยะยาว เกษตรกรเห็นว่าการจัดตั้งกลุ่มเครือข่ายเพื่อการพัฒนาด้านการตลาดจะทำให้ขายโคได้ง่ายขึ้นและได้ราคาที่ยุติธรรม

ระบบการเลี้ยงโคเนื้อมีความแตกต่างกันจะขึ้นอยู่กับอาชีพหลักของเกษตรกรเนื่องจาก จังหวัดสุราษฎร์ธานีมีการปลูกยางพาราและปลูกปาล์มน้ำมันเป็นพืชเศรษฐกิจหลัก เกษตรกรนิยมเลี้ยงโคเนื้อแบบผูกกล้ำในสวนยางพาราและสวนปาล์มน้ำมันเป็นส่วนใหญ่ ในพื้นที่ป่าสาธารณะ เกษตรกรจะมีการปล่อยเลี้ยงเป็นฝูงขนาด 5-15 ตัว เกษตรกรนิยมใช้หญ้าธรรมชาติเป็นอาหารโค เพราะเป็นหญ้าที่มีตามข้างถนน และพื้นที่ว่างเปล่าในฤดูฝน มีการปลูกพืชอาหารสัตว์ค่อนข้างน้อย ถึงแม้ว่าจะพบว่าการปลูกพืชอาหารสัตว์ในทุกอำเภอ แต่ก็มีพื้นที่ปลูกน้อยมากส่วนใหญ่จะปลูกหลังบ้านในพื้นที่ไม่เกิน 1 ไร่และจะมีการปลูกแทรกตามร่องสวนยางพาราและสวนปาล์มน้ำมันที่ยังเล็ก (ภาพที่ 10)



ภาพที่ 10 การปลูกหญ้าอัตรัดม แทรกกระหว่างแถวของยางพารา ในอำเภอพุนพิน

ในช่วงที่ขาดแคลนอาหารหยาบเกษตรกรจะใช้ฟางข้าวที่ซื้อจากจังหวัดราชบุรี เพชรบุรี จังหวัดพัทลุงและในพื้นที่อำเภอไชยา มาใช้เป็นอาหารหยาบแทนหญ้าสด โดยมีเกษตรกรบางส่วน ซึ่งถือว่าเป็นส่วนที่น้อยมากมีการนำทางใบปาล์มมาเป็นอาหารโคเนื้อและมีการเสริมอาหารชั้นร่วมกับกากสับปะรดจากจังหวัดชุมพร ดังแสดงในภาพที่ 11 เกษตรกรมีความพยายามที่จะพัฒนาระบบการเลี้ยงมาเป็นแบบกึ่งประณีต (semi intensive) ซึ่งมีการขังคอกและปล่อยแปลงในบางช่วงเวลา และหากเป็นโคพื้นเมืองเกษตรกรจะปล่อยเลี้ยงตามพื้นที่สาธารณะและในสวนยางพารา ซึ่งในสวนยางพารานั้นจะนิยมเลี้ยงแบบผูกคอกเพราะเกรงว่าโคจะไปเหยียบย่ำรากยางและไปทำลายจอกยางพารา ถึงอย่างไรก็ตามไม่พบว่ามีกรเลี้ยงแบบปล่อยไว้ในแปลงตลอดเวลา เกษตรกรส่วนใหญ่ (50%) จะเลี้ยงโคกึ่งปล่อยแปลงและขังคอก ส่วนใหญ่จะเริ่มเลี้ยงไม่เกิน 5 ตัว พันธุ์โคที่เลี้ยงส่วนใหญ่คือโคลูกผสมชาร์โรเลส์ – บราห์มัน (ตารางที่ 9)

ตารางที่ 9 ข้อมูลระบบการเลี้ยงโคเนื้อ ประสิทธิภาพ และพันธุ์โคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานี

รูปแบบการเลี้ยงโคเนื้อ	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
ขังคอกตลอดเวลา	556	15.9
ปล่อยแปลงตลอดเวลา	0	0
กึ่งปล่อยแปลงและขังคอก	1,778	50.8
ปล่อยในพื้นที่สาธารณะ และสวนยาง	1,165	33.3
จำนวนโคที่เริ่มต้นเลี้ยง		
1-5 ตัว	2,121	66.6
6-10	672	19.2
11-15	210	6
16-20	497	14.2
จำนวนโคที่เลี้ยงในปัจจุบัน		
1-20 ตัว	1,666	47.6
มากกว่า 20 ตัว	1,834	52.4
ประสิทธิภาพในการเลี้ยงโค		
น้อยกว่า 1 ปี	0	-
1-≤5 ปี	2,779	79.4
มากกว่า 5 ปี	721	20.6
พันธุ์ของโคที่เลี้ยง		
พื้นเมือง	1,333	38.10
ลูกผสมชาร์โรเลส์ - บราห์มัน	1,467	41.90
ลูกผสมพื้นเมือง	700	20



ภาพที่ 11 การใช้ทางใบปาล์มสับเป็นอาหารหยาบเลี้ยงโคเนื้อ ร่วมกับกากสับประด

การที่ไม่มีการปล่อยโคไว้ในแปลงตลอดเวลาเพราะมีพื้นที่ในการเลี้ยงจำกัด ในขณะที่การเลี้ยงแบบขังคอกตลอดเวลา มีเพียง 15.9% ซึ่งเป็นกลุ่มที่เลี้ยงแบบขุนขึ้นโรง เป็นโคลูกผสมสายเลือดผสมยุโรป ให้อาหารข้นเสริม เช่น กากปาล์มผสมมันสำปะหลัง ยูเรีย เกลือ และแร่ธาตุผสมในอัตราส่วน 50:46:2: 1:1 บางรายนิยมให้กากปาล์มเนื้อในทั้งหมด 100% เพื่อทดแทนอาหารข้น ส่วนหญ้าที่นิยมปลูก คือ พันธุ์เนเปียร์แคะ พันธุ์สุราษฎร์ธานี 1 พันธุ์อู่ตะเภา พันธุ์บุรีรัมย์ และหญ้าขน ดังแสดงในภาพที่ 12 ในช่วงเริ่มแรกของการเลี้ยงโคเนื้อ เกษตรกรส่วนใหญ่จะมีโคไม่เกิน 5 ตัว ซึ่งคิดเป็น 66.6% ของผู้เลี้ยงโค และมีเกษตรกรคิดเป็น 19.2% ที่มีการเลี้ยงโค 6-10 ตัว การเริ่มเลี้ยงโคเกษตรกรจะมีการเริ่มเลี้ยงจำนวน 11-15 ตัว และ 16-20 ตัว คิดเป็น 6 และ 14.2% ตามลำดับ แต่ถึงในปี 2552 พบว่าเกษตรกรมีการเลี้ยงโค ถือครองต่อรายมากขึ้น เป็นมากกว่า 20 ตัว คิดเป็น 52.4% ซึ่งในด้านประสิทธิภาพในการเลี้ยงโคส่วนใหญ่จะไม่เกิน 5 ปี คิดเป็น 79.4% และรองลงมาคือกลุ่มที่มีประสิทธิภาพการเลี้ยงมากกว่า 5 ปีขึ้นไป คิดเป็น 20.6% แต่ไม่พบเกษตรกรที่มีประสิทธิภาพการเลี้ยงต่ำกว่า 1 ปี ถึงแม้ว่าโคเนื้อส่วนใหญ่จะเป็นโคพื้นเมืองและโคลูกผสมพื้นเมือง แต่ในกลุ่มเกษตรกรส่วนใหญ่จะมีความนิยมในการเลี้ยงโค ลูกผสมชาร์โรเลส์ - บราห์มัน (41.9%) เพราะเห็นว่าขายได้ราคาดีกว่าโคพื้นเมือง รองลงมาคือโคพื้นเมืองเพราะเห็นว่าการดูแลง่ายกว่าโคลูกผสม หากินเก่ง ไม่ต้องให้อาหารข้นหรืออาหารเสริม ถึงแม้จะขายได้ราคาที่ถูกลงแต่ก็ขายง่าย ที่สำคัญเป็นการเลี้ยงในระบบการปลูกยางพารา ปลูกผลไม้ เช่น เงาะและทุเรียนได้ดี โดยใช้โคทำหน้าที่ในการแกะเล็มหญ้าในสวนและใช้มูลของโคในการผลิตปุ๋ยหมักใช้ในสวน ในกลุ่มที่เลี้ยง

แบบกิ่งขุน จะนิยมโคที่มีเลือดผสมชาร์โรเลส์ 50% หรือต่ำกว่านั้นขึ้นอยู่กับความสามารถในการจัดหา และราคาที่ซื้อจะไม่แพงเกินไป แต่การจัดหาแหล่งพันธุ์หรือซื้อลูกโคที่นำมาเลี้ยงนั้น ยังมีลูกโคไม่เพียงพอความต้องการ เกษตรกรที่เลี้ยงโคแบบปล่อยในสวนและกิ่งปล่อยร่วมกับขังคอก จะมีโคแม่พันธุ์เลี้ยงไว้ใช้ในการผสมเอาลูกโคเอง ในการผสมพันธุ์จะใช้บริการผสมเทียมของ กรมปศุสัตว์ และ ก.ร.ป. กลาง ซึ่งในการใช้บริการจะขึ้นอยู่กับเขตพื้นที่การรับผิดชอบของเจ้าหน้าที่ในแต่ละอำเภอ โดย ก.ร.ป. กลาง จะมีพื้นที่บริการในเขตอำเภอเมือง อำเภอเคียนซา และอำเภอนาสาร ส่วนเจ้าหน้าที่ของกรมปศุสัตว์จะรับผิดชอบในทุกอำเภอ โดยมีเจ้าหน้าที่และอาสาสมัครผสมเทียมทำหน้าที่ในจุดบริการของแต่ละอำเภอ เฉลี่ยอำเภอละ 3-4 จุดบริการ



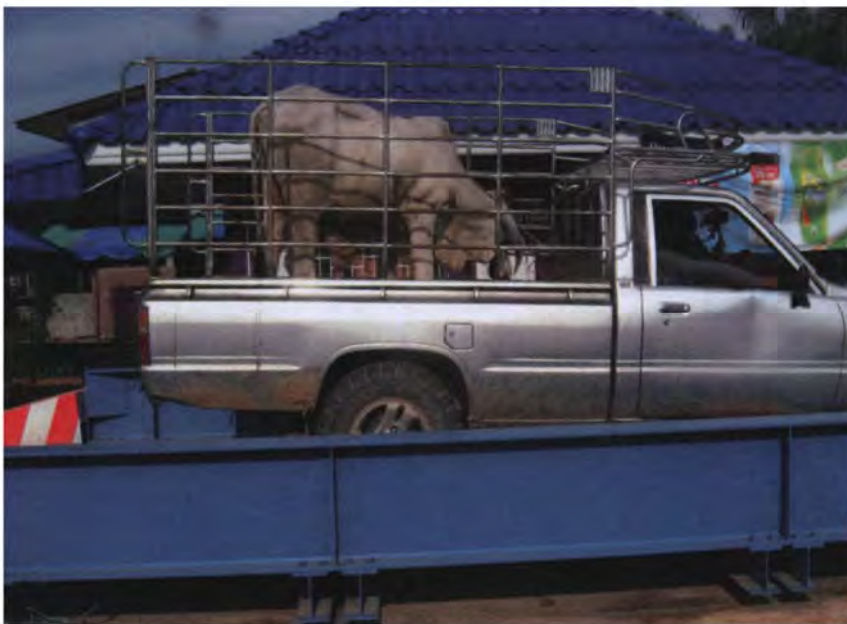
ภาพที่ 12 แปลงปลูกหญ้าสำหรับเลี้ยงโค ของเกษตรกร อำเภอเมือง จังหวัดสุราษฎร์ธานี

การจัดการด้านสุขภาพ

การศึกษาพบว่าเกษตรกรที่เลี้ยงโคแบบปล่อยแปลงเลี้ยงจะยังมีการจัดการในเรื่องสุขภาพสัตว์ไม่ดีเท่าที่ควร ส่วนใหญ่จะไม่ทราบถึงขั้นตอนการจัดการด้านสุขภาพสัตว์ก่อนเริ่มเลี้ยงโค เช่น การถ่ายพยาธิ การฉีดยา ฉีดวิตามิน หรือการดูอาการสัตว์ป่วยเบื้องต้น ตลอดจนการผสมอาหารข้นอาหารเสริม เนื่องจากลักษณะการเลี้ยงจะเน้นการผูกมัดตามจุดที่มีหญ้าธรรมชาติที่เกิดขึ้นตามสวนและข้างทาง หากเกษตรกรเห็นว่าจุดไหนมีหญ้างอกก็จะนำไปผูกเอาไว้ โดยในช่วงฤดูฝนพบว่าสภาพร่างกายโคสมบูรณ์ดี แต่ช่วงฤดูแล้งจะผอม ส่วนกลุ่มเกษตรกรที่เลี้ยงแบบประณีต หรือกึ่งประณีตจะมีประสบการณ์ที่ดีในการจัดการสุขภาพสัตว์ เนื่องจากจะเป็นการเลี้ยงแบบปล่อยแปลงและนำเข้ามาขังคอกในช่วงเวลาเที่ยงและตอนเย็น มีการให้อาหารเสริมหรือตัดหญ้าให้เพิ่มเติมในช่วงเวลากลางคืน ในเรื่องสุขภาพสัตว์มีการดูแลใกล้ชิดมากกว่ากลุ่มแรก จากปัญหาความเข้าใจด้านสุขภาพสัตว์ที่ยังไม่ดีเท่าที่ควร สำนักงานปศุสัตว์จังหวัดได้มีการจัดอบรมในพื้นที่ให้กับเกษตรกรในเรื่องการดูแลสุขภาพโค และเมื่อโคเกิดอาการป่วยเกษตรกรส่วนใหญ่จะอาศัยเกษตรกรด้วยกันเองที่มีประสบการณ์มาช่วยดูอาการและฉีดยาสัตว์ และบางส่วนจะไปพบสัตวแพทย์อำเภอเพื่อขอคำปรึกษาและแจ้งเจ้าหน้าที่เข้าไปดูอาการ ซึ่งส่วนใหญ่เกษตรกรมีความพึงพอใจในการปฏิบัติหน้าที่ของเจ้าพนักงาน โดยเฉพาะเกษตรกรในกลุ่มจัดตั้งของกรมปศุสัตว์ แต่เกษตรกรบางรายบอกว่าอาจต้องมีการต้อนรับเจ้าหน้าที่ให้ดี บ้างมีค่าน้ำมันสนับสนุน ซึ่งเป็นการให้กำลังใจเจ้าหน้าที่ผู้ปฏิบัติหน้าที่ในพื้นที่ จึงจะได้รับความสะดวกในครั้งต่อไป ในเรื่องวัคซีนมีการฉีดวัคซีนป้องกันโรคเฮโมเรียลเซฟติซิเมีย และโรคปากเท้าเปื่อย ตามช่วงเวลาฤดูกาลทำวัคซีนที่กำหนดโดยกรมปศุสัตว์ โดยจะมีการกระจายวัคซีนจากสำนักงานปศุสัตว์จังหวัดมาที่ปศุสัตว์อำเภอ และเนื่องจากเจ้าหน้าที่สัตวแพทย์ และผู้ช่วยเจ้าหน้าที่ระดับอำเภอมีจำนวนจำกัด จึงได้มีอาสาสมัครสนับสนุนการฉีดวัคซีน โดยเป็นเกษตรกรในกลุ่มแต่ละกลุ่มอำเภอ ซึ่งจะมีการเบิกวัคซีนมาเก็บไว้ที่บ้านตามจำนวนโคในกลุ่มสมาชิกและจะนัดวันเวลาที่จะให้สมาชิกมาร่วมกันฉีดให้โคที่มีอยู่ในกลุ่ม โดยมีเจ้าหน้าที่สัตวแพทย์มาให้คำปรึกษาในการปฏิบัติงานในครั้งแรก ซึ่งในปี พ.ศ. 2552 มีจำนวนโคทั้งหมด 85,583 ตัว เป้าหมายที่จะทำการฉีด 95% คือ 81,348 ตัว โดยในช่วงที่ทำการศึกษาพบว่าสำนักงานปศุสัตว์จังหวัดฉีดได้ 68.1% คือ 55,408 ตัว ปัญหาของการฉีดวัคซีนที่ล่าช้าเกิดจากระบบการเลี้ยงโคของเกษตรกรที่เป็นการเลี้ยงแบบปล่อย หรือบางรายมีโคน้อยตัว เกษตรกรบางรายไม่สนใจให้ความร่วมมือในการจับโคและอำนวยความสะดวก และแต่ละบ้านอยู่กระจายตัวห่างกันออกไป ยกเว้นกลุ่มที่เลี้ยงแบบขุนยืนโรงจะดำเนินการได้อย่างสะดวก บางครั้งเกษตรกรสามารถรับวัคซีนมาทำการฉีดเองที่ฟาร์มได้ โรคที่สำคัญที่เกษตรกรพบในโคเนื้อคือ โรคปากเท้าเปื่อย โรคพยาธิภายนอกและพยาธิภายใน โดยเฉพาะกลุ่มปล่อยเลี้ยงตามพื้นที่

สาธารณะ ที่มีน้ำท่วมขัง โรคท้องเสียจากการให้อาหารเสริมที่ไม่สมดุล หรือนำผลพลอยได้จากโรงงานอุตสาหกรรมมาใช้โดยไม่มีการปรับความเหมาะสมของพลังงานและโปรตีน หรือความชื้นในส่วนประกอบของอาหาร ในกลุ่มที่เลี้ยงแบบขุนจะพบว่ามีปัญหาในเรื่องยุง และแมลงรบกวนสถานะพื้นที่แฉะในช่วงฤดูฝน การระบายของเสียจากคอก ตลอดจนการจัดการเก็บรักษาอาหารในการขนส่งโค เกษตรกรส่วนใหญ่จะใช้รถกระบะที่มีการต่อโครงสร้างให้เหมาะสมกับการขนส่ง และหากมีการขังน้ำหนักโคจะนำไปขึ้นเครื่องขังของร้านรับซื้อปาล์มน้ำมัน หรือที่เรียกว่า “ลานเท” ดังแสดงในภาพที่ 13 โดยเจ้าของลานเทจะกำหนดราคาค่าขังโคครั้งละ 20 บาท

โดยส่วนใหญ่สุขภาพของแม่โค และโคสาวจะมีร่างกายที่ค่อนข้างผอม ซึ่งมีผลต่อการผสมติด ในพื้นที่อำเภอท่าชนะ พบว่าโคของเกษตรกรในโครงการเลี้ยงโคในสวนปาล์ม ของ ส.ป.ก. ที่ซื้อโคมาจากภาคเหนือและภาคอีสานจะมีปัญหาในการผสมไม่ติดในช่วงปีแรก และเริ่มผสมติดในปีที่สอง ส่วนในอำเภอกาญจนดิษฐ์ พบปัญหาการผสมไม่ติดน้อยกว่าอำเภออื่นๆ ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี



ภาพที่ 13 การขังน้ำหนักโคที่เครื่องขังของลานเทรับซื้อปาล์มน้ำมัน

การจัดการด้านอาหาร

ข้อมูลการจัดการด้านอาหาร โคส่วนใหญ่จะได้รับหญ้าที่มีในธรรมชาติเป็นอาหารหยาบ ถึงแม้ว่าจะมีการปลูกพืชอาหารสัตว์ในพื้นที่ของเกษตรกรเองแต่ก็ไม่เพียงพอต่อความต้องการของโค ดังนั้นเกษตรกรส่วนใหญ่จึงยังต้องพึ่งพาหญ้าธรรมชาติถึง 60% รองลงมาคือแปลงหญ้าพันธุ์ (30%) และมีการใช้ต้นข้าวโพด ฟางข้าว และเปลือกสับปะรด 5% ส่วนทางไบปาล์มมีเกษตรกรที่ใช้เลี้ยงโคจำนวน 5% ของทั้งหมด พันธุ์หญ้าที่ได้รับการส่งเสริมคือพันธุ์เนเปียร์แคระ พันธุ์สุราษฎร์ธานี 1 ซึ่งเป็นพันธุ์หญ้าถูกผสมระหว่างพันธุ์เนเปียร์แคระของกรมปศุสัตว์และองค์การส่งเสริมกิจการโคนมแห่งประเทศไทย และได้รับการปรับปรุงพันธุ์โดยสถานีวิจัยและพัฒนาอาหารสัตว์สุราษฎร์ธานี นอกจากนี้ยังมีการปลูกหญ้ากินี หญ้าอัศตราคม และหญ้ารูซี่ ส่วนในพื้นที่ชลประทานจะมีต้นข้าวโพดให้โคกิน โดยมีการสับให้กินสด หรือหมักใส่ถุงพลาสติกหนาที่ใช้บรรจุน้ำยางพารา ไว้ให้โคกินในช่วงฤดูแล้ง เช่น อำเภอกาญจนดิษฐ์ พุนพิน นาสาร พนม และอำเภอกีร์รฐนิคม ซึ่งต้นข้าวโพดจะมีเป็นช่วงเวลาสั้นๆ หลังการเก็บเกี่ยวฝักข้าวโพดในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ อาหารหยาบที่เกษตรกรนิยมเก็บสำรองเอาไว้ให้โคกินในช่วงที่ขาดแคลนหญ้า ได้แก่ ฟางข้าว เนื่องจากฟางข้าวสามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน ขนส่งง่ายหลังจากมีการอัดฟ่อน ซึ่งฟ่อนหนึ่งจะมีน้ำหนักประมาณ 15 กิโลกรัม ถึง 20 กิโลกรัม ราคาอยู่ในช่วง 50-60 บาทต่อฟ่อน ซึ่งพบว่าฟางข้าวมีราคาประมาณ กิโลกรัมละ 2 บาท เกษตรกรและพ่อค้าที่เดินทางมาซื้อพันธุ์โคในภาคกลางจะซื้อฟางข้าวและอาหารข้นกลับไปด้วยเพื่อจำหน่ายให้สมาชิก ส่วนแหล่งอาหารหยาบอื่นๆ ที่มีการจัดหาเลี้ยงโคคือ เปลือกสับปะรดหมักจากจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และชุมพร ส่วนทางไบปาล์มสับนั้นมีเกษตรกรนำไปใช้เลี้ยงโคบ้างในบางช่วง ถึงแม้จะมีการส่งเสริม จัดอบรมการใช้ประโยชน์จากทางไบปาล์มน้ำมันมาหลายครั้ง โดยมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตสุราษฎร์ธานี แต่เกษตรกรก็ยังไม่นิยมใช้เท่าที่ควร เพราะเครื่องสับย่อยทางไบปาล์มมีราคาแพงเครื่องละประมาณ 50,000-100,000 บาท เกษตรกรส่วนหนึ่งบอกว่าโคไม่ชอบกินทางไบปาล์มสับทางไบปาล์มนั้นย่อยยาก กินได้น้อย ในการขนส่งเพื่อนำมาสับที่ฟาร์มนั้นไม่สะดวกเนื่องจากมีความฟามสูง ขนได้ในปริมาณที่น้อยต่อเที่ยวของการขนส่ง และส่วนหนึ่งเห็นว่าการเก็บรักษายาก เพราะการหมักทางไบปาล์มนั้นจะต้องใช้ถังพลาสติกขนาด 150 ถึง 200 ลิตรมาหมักซึ่งถึงดังกล่าวมีราคาแพง โดยเฉลี่ยใบละ 400-800 บาท ขึ้นอยู่กับขนาดและลักษณะของฝักปัดของถัง ส่วนแหล่งอาหารหยาบอื่นๆ นอกจากที่รายงานนี้ยังไม่พบเพิ่มเติม (ตารางที่ 10) ในเรื่องของอาหารข้นเกษตรกรส่วนใหญ่ 65% ยังไม่มีการให้อาหารข้นเสริม เพราะเห็นว่าการเลี้ยงโคถ้าไม่ใช้การเลี้ยงขุน หรือเลี้ยงเพื่อการค้าจะไม่จำเป็นที่จะต้องให้อาหารข้นเพราะทำให้ไม่คุ้มค่ากับการเลี้ยง เป็นการเพิ่มต้นทุนให้สูงขึ้น ไม่เหมาะกับการเลี้ยงโคในระบบแบบปล่อยเลี้ยงในสวน อย่างไรก็ตามก็ยังมีเกษตรกร

บางส่วน (20%) ที่มีการให้อาหารข้นผสมเอง ซึ่งมีการผสมร่วมกันเป็นกลุ่ม มีการใช้อุปกรณ์เครื่องผสมอาหารร่วมกัน โดยได้รับทุนจัดซื้อจากกรมปศุสัตว์ องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น เช่น องค์การบริหารส่วนตำบล สูตรอาหารที่เกษตรกรส่วนใหญ่นิยมใช้ในการผสมคือ มันเส้น 50% กากปาล์ม เนื้อในหรือกากปาล์มรวม 46% เหลือ 1% ยูเรีย 2% แร่ธาตุผสม 0.5-1% (ขึ้นอยู่กับความเข้มข้นและคำแนะนำสินค้า) มีเกษตรกรบางกลุ่ม เช่นกลุ่มที่อำเภอนาสาร ใช้กากมะพร้าว เศษผลไม้ในตลาดสด และเปลือกข้าวโพด ผสมกากน้ำตาล ร่วมกับกากปาล์มเนื้อในและกากปาล์มรวม ดังแสดงในภาพที่ 14 ส่วนในพื้นที่อำเภอท่าชนะจะมีระยะทางไกลกับเขตจังหวัดชุมพร สามารถไปซื้อกากเปลือกสับประดมาเลี้ยงโคได้ ในราคากิโลกรัมละ 2 บาท มีเกษตรกรที่ให้อาหารข้นอัดเม็ดและอาหารผสมแบบไม่อัดเม็ดของบริษัทที่ขายตามร้านค้ามาเสริมในช่วงที่ขาดแคลนแหล่งวัตถุดิบอาหารเพราะกากปาล์มไม่มีตลอดทั้งปี ซึ่งเกษตรกรจะให้อาหารของบริษัทเฉพาะในช่วงที่จัดเตรียมไม่ทันหรือขาดวัตถุดิบผสมเอง เพราะเห็นว่าอาหารบริษัทมีราคาแพง และไม่ใช่องค์ความรู้ของเกษตรกรในการเลี้ยงโคเนื้อแบบพึ่งพาตนเอง เกษตรกรในอำเภอเมือง พุนพิน และท่าชนะ มีการซื้อกากตะกอนน้ำมันปาล์มจากโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มมาเทให้โคกินเสริมในตอนเย็น มีราคาตันละ 30 บาท (ยังไม่รวมค่าขนส่งตามระยะทาง) ซึ่งกากตะกอนน้ำมันปาล์มมีมากทุกฤดูกาล ดังแสดงในภาพที่ 15 แต่กากตะกอนน้ำมันปาล์มมีความชื้นสูงในช่วงฤดูฝน เกิดการเน่าเสียง่าย จึงมีการอบแห้งหรือใช้ในส่วนผสมกับวัตถุดิบอื่นๆ เนื่องจากมีไขมันเป็นส่วนผสมประมาณ 2-3% มีโปรตีนประมาณ 14% และพลังงาน 4,100 กิโลแคลอรี ต่อกิโลกรัม (เบญจมากรณ์ และคณะ 2551)



ภาพที่ 14 การเสริมกากมะพร้าวและปาล์มให้โคกินในอำเภอนาสาร



ภาพที่ 15 กากตะกอนน้ำมันปาล์ม ผลพลอยได้จากโรงงานสกัดน้ำมันปาล์ม

ตารางที่ 10 ข้อมูลการจัดการด้านอาหารโคเนื้อของเกษตรกรจังหวัดสุราษฎร์ธานี

การให้อาหารหยาบโคเนื้อ	จำนวนฟาร์ม (ราย)	เปอร์เซ็นต์
หญ้าธรรมชาติ	2,100	60
แปลงหญ้าพันธุ์	910	30
ต้นข้าวโพด ฟางข้าว และเปลือกสับปะรด	175	5
ทางใบปาล์ม	175	5
อื่นๆ	-	-
การให้อาหารข้น		
ให้อาหารข้นผสมเอง	700	20
ให้อาหารข้นบริษัท	525	15
ไม่ให้	3,500	65
อื่นๆ	-	-

การซื้อขายโคเนื้อ

จังหวัดสุราษฎร์ธานีไม่มีตลาดนัดโคกระบือเหมือนภาคอื่นๆ แต่จะมีพ่อค้าขาประจำที่แวะเวียนมาสอบถามราคาในช่วงที่โคมีขนาดตัวและน้ำหนักสมควรที่จะขายได้ หรือในทางกลับกัน ถ้าหากเกษตรกรต้องการจะขายโคก็จะบอกสมาชิกผู้เลี้ยงรายอื่นๆ ว่าความต้องการขายโคก็จะแพร่ออกไป จนถึงพ่อค้าเอง หรือบางครั้งเกษตรกรจะโทรไปแจ้งพ่อค้าที่มีรายชื่อและเบอร์โทรที่กลุ่มเกษตรกรได้รวบรวมเอาไว้ ในเรื่องราคาซื้อขาย เกษตรกรส่วนใหญ่เห็นว่าราคาโคเนื้อไม่สอดคล้องกับราคาค้นทุนในการผลิต ไม่มีการแบ่งตลาดที่ชัดเจนระหว่างตลาดโคเนื้อพื้นเมือง และตลาดโคขุน หรือเลี้ยงเสริมอาหารชั้น ฝ่ายพ่อค้าเป็นผู้ที่ทราบข้อมูลจำนวนโคที่ต้องการขายในพื้นที่ ราคาโดยเฉลี่ยของโคในแต่ละพื้นที่ หรือมีเครือข่ายของพ่อค้าเองในการผลิตเปลี่ยนกันเข้าไปต่อรองราคา เกษตรกรเห็นว่ากลุ่มเกษตรกรเองขาดอำนาจในการต่อรองราคาที่เป็นธรรม ตลาดจึงเป็นของผู้ซื้อและสามารถกำหนดราคาเองได้ เกษตรกรมักจะขายโคมีชีวิตในราคาค่อนข้างต่ำ โดยในปี 2548-2549 จะมีราคาประมาณ 37-45 บาทต่อกิโลกรัม และในช่วงปี 2550-2551 พบว่าราคาของอาหารสัตว์เพิ่มมากขึ้นเนื่องมาจากราคาน้ำมันที่สูงขึ้น เกิดภาวะช่วงฤดูแล้งที่ยาวนานทำให้ขาดแคลนอาหารหยาบ แต่ราคาของโคเนื้อในการซื้อขายยังคงที่ ทำให้เกษตรกรขาดแรงจูงใจในการเพิ่มการผลิตโคเนื้อ

การซื้อขายโคเนื้อของเกษตรกรตามตารางที่ 11 พบว่าเกษตรกรที่เลี้ยงโคในระบบแบบปล่อยแปลงหรือโคพื้นเมืองจะมีการขายให้กับเกษตรกรด้วยกันเป็นส่วนใหญ่ 40.4% รองลงมาก็คือการขายให้กับพ่อค้าคนกลางหรือนายหน้า (30.4%) ที่เกษตรกรแต่ละคนจะรู้จักในพื้นที่ ซึ่งต้องไปเรียกมาดูโคของตนเองหรือไปบอกว่าต้องการขายและนายหน้าจะไปพาพ่อค้ามาดูอีกทอดหนึ่ง โดยคิดค่านายหน้าประมาณ 200 บาทต่อการซื้อขายโคหนึ่งตัว การซื้อขายปกติจะใช้วิธีการประมาณราคาแบบเหมาตัว ไม่มีการชั่งน้ำหนัก ยกเว้นโคที่เลี้ยงแบบขุนด้วยอาหารชั้น ที่จะมีการชั่งน้ำหนัก โดยพ่อค้าจะเป็นอีกกลุ่มหนึ่งที่มารับซื้อจากจังหวัดกระบี่ พังงาและภูเก็ต จะให้ราคาประมาณ 45-52 บาทต่อกิโลกรัมน้ำหนักโคมีชีวิต พ่อค้าอีกกลุ่มจะเป็นพ่อค้าในพื้นที่ของแต่ละอำเภอที่เข้ามาซื้อที่ฟาร์มของเกษตรกร (20.5%) พ่อค้าจะทราบจำนวนเกษตรกรและโคที่เลี้ยงในพื้นที่อย่างดี จะมีการหมุนเวียนเข้ามาติดต่อขอซื้อโคของเกษตรกรเพื่อนำไปชำแหละ โดยพ่อค้าจะมีเชิงในตลาดของอำเภอนั้นๆ จากข้อมูลที่ได้รับจากเกษตรกรพบว่ามีเกษตรกรส่วนน้อยที่ทราบว่าพ่อค้าที่มาซื้อโคเป็นเจ้าของของโรงฆ่าสัตว์เอง หรือมีที่ตั้งของโรงฆ่าโคอยู่ที่ไหน ขายเนื้อโคอย่างไร (10.2%) โคส่วนใหญ่จะถูกซื้อโดยพ่อค้าในพื้นที่อำเภอของเกษตรกรเองเป็นหลัก (31.7%) อาจจะมีบ้างประมาณ 14.3% ที่เป็นพ่อค้าจากต่างจังหวัดเข้ามาซื้อโคของจังหวัด

สุราษฎร์ธานี เช่น จากจังหวัดกระบี่ พังงา และภูเก็ต ส่วนพ่อค้าจากจังหวัดยะลา ปัตตานี และ นราธิวาสมีการซื้อโคของจังหวัดสุราษฎร์ธานีจำนวนน้อยมาก และมีความถี่ในการเข้ามาซื้อน้อย โดยโคที่ขายให้กับพ่อค้าจากต่างจังหวัดจะเป็นโคที่เลี้ยงแบบขุน พ่อค้าจากจังหวัดกระบี่ และพังงา จะให้ราคาที่ดี กิโลกรัมละ 50-52 บาท แต่พ่อค้าจะซื้อในปริมาณจำกัดและบางรายมีการติดค้างเงิน ค่าขายโคนานประมาณ 2 สัปดาห์ ถึง 1 เดือน เกษตรกรจะให้ข้อมูลว่าพ่อค้าจะชอบกตราคาซื้อโค ในทางกลับกันจากการสอบถามพ่อค้าทราบว่าโคของจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีราคาขายที่แพงกว่าโค ของจังหวัดชุมพร และประจวบคีรีขันธ์ ดังนั้นจากการที่พ่อค้ามาซื้อน้อยรายและมีระยะการมาซื้อ ไม่ตรงตามความต้องการในการขายของเกษตรกรจึงมีเกษตรกรบางอำเภอที่จำเป็นต้องทำการฆ่า ช้าแหละเอง (12.7%) และขายในกลุ่มสมาชิก เช่นในอำเภอนาสาร เป็นต้น ผู้บริโภคนิยมใช้เนื้อโค ประกอบอาหารในงานศพ และงานแต่งงาน หรือฆ่าเพื่อแบ่งกันบริโภค ที่เรียกว่า “แบ่งกอง” นอกจากนี้ยังมีบางกลุ่มที่เลี้ยงโคแม่พันธุ์ถูกผสมพันธุ์เมืองบราห์มัน เพื่อใช้ในการผสมเทียม และขาย ลูกโคให้กับเกษตรกรรายอื่นๆ นำไปเลี้ยงต่อเพื่อเป็นพ่อแม่พันธุ์ ประมาณ 11.1% เนื่องจากโคเนื้อ ที่เลี้ยงส่วนใหญ่ไม่เป็นการเลี้ยงแบบขุน (มากกว่า 90%) การซื้อขายจึงเป็นการขายแบบเหมาตัว 75% โดยความพึงพอใจของทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย แต่เกษตรกรส่วนใหญ่จะขายโคในช่วงที่มีความ เคือคร้อนเรื่องเงิน ถึงแม้พ่อค้าจะให้ราคาที่ลูกก็มักจะยินยอมขายโค ในอีกวิธีหนึ่งที่เป็น การเปรียบเทียบราคาซื้อโคของพ่อค้าแต่ละราย เกษตรกรจะใช้วิธีโทรศัพท์แจ้งให้พ่อค้ามาประเมิน ราคาเปรียบเทียบกันประมาณ 2 ราย ในช่วงวันเวลาที่ต่างกัน แล้วเลือกขายให้พ่อค้ารายที่ให้ราคาสูง กว่า หากในกลุ่มที่เลี้ยงโคถูกผสมชาโรเล่ห์ มักมีการซื้อขายทั้งแบบเหมาตัวและชั่งน้ำหนัก โดยการ ขายที่ใช้วิธีการชั่งน้ำหนักคิดเป็น 15% ซึ่งจะน้อยกว่าขายแบบเหมาตัว (75%) การขายในรูปแบบ อื่นๆ (10%) เช่น การกำหนดซื้อต่อรองของพ่อค้าว่าหากใช้วิธีชั่งน้ำหนักจะต้องกำหนดราคาไม่เกิน 37 บาทต่อกิโลกรัม สำหรับโคพื้นเมือง และสำหรับโคถูกผสมสายเลือดยุโรปราคาไม่เกิน 47 บาท ต่อกิโลกรัม หรือเป็นการซื้อขายโดยพ่อค้ายินดีซื้อด้วยวิธีการชั่งน้ำหนักแต่จะไม่จ่ายเงินสดโดยจะ ค้างจ่ายประมาณ 2 สัปดาห์ หรือ 1 เดือน หรือเป็นการซื้อขายตามข้อตกลงตามความสัมพันธ์ส่วน บุคคลระหว่างพ่อค้าและตัวเกษตรกร โดยส่วนใหญ่เกษตรกรต้องการใช้วิธีการชั่งน้ำหนักแต่พ่อค้า นิยมการซื้อเหมาตัว ในการซื้อขายแบบอื่นๆ เกษตรกรหมายถึงการพูดคุย แบบมีข้อตกลงที่ไม่ยึด ติดทั้งรูปแบบการชั่งน้ำหนักหรือเหมาตัว เหมาทิ้งฝูง แต่เป็นความพึงพอใจในข้อตกลงของทั้งสอง ฝ่ายในช่วงที่มีการต่อรองการซื้อขาย ปัญหาที่เกษตรกรส่วนใหญ่เห็นว่าเป็นปัญหาของการเลี้ยงโค มากที่สุดคือเรื่องของการตลาด (ตารางที่ 12) โดย 90% ของเกษตรกรเห็นว่าหากมีตลาดที่ชัดเจน มีการรับซื้อโคได้ทันทีที่เกษตรกรต้องการขาย มีพ่อค้ารองรับการตลาดอย่างเพียงพอ มีราคา ยุติธรรม มีเกณฑ์การซื้อขาย และมีอำนาจในการต่อรองถือเป็นจุดแรกที่จะนำมาซึ่งความมั่นใจ เกิดแรงจูงใจในการเลี้ยงโคและการพัฒนาระบบการเลี้ยง และหากมีการแปรรูปเนื้อตรงตามความ

ต้องการของวัฒนธรรมการบริโภคของคนในพื้นที่แล้วจะส่งผลต่อการขายเนื้อได้อย่างยั่งยืน ในอนาคต เกษตรกรส่วนใหญ่เห็นว่าการทำแฮม ไส้กรอก เนื้อเปรี้ยว เนื้อแดดเดียว เป็นวัฒนธรรมอาหารทางภาคอื่น คนภาคใต้อาจไม่นิยมบริโภคหากมีการแปรรูป ดังนั้นจึงควรมี การศึกษารูปแบบผลิตภัณฑ์เพิ่มเติมหากจะมีการสร้างผลิตภัณฑ์จากเนื้อโคในพื้นที่ ส่วนปัจจัยด้าน การผลิตและเงินทุนนั้นเกษตรกรได้พบว่าเป็นปัญหาเหมือนกันแต่สามารถบริหารจัดการได้ เพราะ ถือว่าเป็นปัจจัยที่สามารถควบคุมได้ด้วยตัวของเกษตรกรเองได้มากกว่าเรื่องของการตลาด เพราะ ในเรื่องทุนและปัจจัยการผลิตนั้น เกษตรกรแต่ละคนจะต้องมีการวางแผน มีความรับผิดชอบ ถ้าใคร ขยัน และเรียนรู้ สร้างประสบการณ์ ตลอดทั้งเก็บออมรายได้ ก็จะสามารถแก้ปัญหาเหล่านี้ได้ ในขณะที่เดียวกันหน่วยงานราชการในพื้นที่ก็ได้อบรมส่งเสริมในเรื่องการเลี้ยง การจัดการอาหาร โค ยารักษาโรค และการป้องกันโรคอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้เกษตรกรต่างมั่นใจว่าองค์ความรู้และ ประสบการณ์ที่มีอยู่สามารถเลี้ยงโคได้ดี หากมีการกำหนดเป้าหมายในการเลี้ยงหรือตลาดที่ชัดเจน การเลี้ยงโคของเกษตรกรมักจะเลี้ยงด้วยความชอบส่วนตัว ใช้แรงงานในครอบครัวไม่มีการจ้าง คนงาน จำนวนโคที่เหมาะสมในการเลี้ยงในครอบครัวจะต้องสอดคล้องกับอาหารที่มีและพื้นที่ของ เกษตรกร จากการสอบถาม เกษตรกร เช่น นายโสภณ ศรีพิทักษ์ เกษตรกรอำเภอพุนพิน “ทราบคือว่า หลังจากเลี้ยงโคแล้วมักมีปัญหาในการขายหรือการตลาดแต่ก็ยังต้องการจะเลี้ยงเพราะมีจิตใจชอบ ที่จะเลี้ยงโค และใช้หลักเศรษฐกิจพอเพียงมาประกอบในการแก้ปัญหาเรื่องการตลาดโดยหวังจะนำ มูลโคมาผลิตปุ๋ยหมักใช้ในระบบการปลูกพืช ทั้งยางพาราและปาล์มน้ำมัน แต่ในใจลึกๆ เพื่อนๆ หลายคนสารภาพและเริ่มตอบว่าท้อแท้เพราะเลี้ยงแล้วเหนื่อย ในที่สุดก็ไม่มีตลาดรองรับที่ชัดเจน แต่ที่เลี้ยงเพราะส่วนหนึ่งต้องการนำมูลโคมาทำปุ๋ยใช้ในสวนปาล์มน้ำมัน สวนยางพารา หรือขาย มูลโคได้เงินมากกว่าขายตัวโค” และจากการศึกษาในพื้นที่พบว่าเกษตรกรมีการเก็บรวบรวมมูลโค เอาไว้ใช้ประโยชน์จริงๆ ตามที่บอกเล่า ดังแสดงในภาพที่ 16 โดยสรุปในด้านการตลาดพบว่าแหล่ง ขายโคยังไม่มี ความชัดเจนเนื่องจากเกษตรกรต้องรอพ่อค้าเข้ามาซื้อโคที่ฟาร์มเพียงฝ่ายเดียว และ การตั้งราคานั้นยังไม่มีมาตรฐานหรือระเบียบรองรับ จะใช้การประเมินด้วยสายตา ซื้อแบบเหมาตัว ซึ่งถ้าหากเป็นโคขุนด้วยอาหารข้นก็จะมีการชั่งน้ำหนักและซื้อตามน้ำหนักแต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับความ ต้องการหรือความพึงพอใจของทั้งพ่อค้าและเกษตรกรอีกครั้ง ความพึงพอใจในระบบตลาด คูเหมือนจะเป็นตลาดของกลุ่มพ่อค้าที่สามารถจะเลือกซื้อโคได้ตามที่คาดว่าจะได้กำไร โดย เกษตรกรเองยังไม่มีมาตรการในการต่อรองใดๆ ยกเว้นการพูดคุยต่อรองราคาในช่วงการซื้อขาย หน้าฟาร์ม



ภาพที่ 16 กองมูลโคที่เก็บไว้ใช้ทำปุ๋ยสำหรับสวนปาล์มน้ำมัน ของเกษตรกร อ.พุนพิน

ตารางที่ 11 ข้อมูล แหล่งซื้อขายโคเนื้อของเกษตรกร

ข้อมูลแหล่งซื้อขาย	จำนวนเกษตรกร (ราย)	เปอร์เซ็นต์
มีพ่อค้ามารับซื้อที่ฟาร์ม	665	20.5
ต้องหาคนมาซื้อ	1,064	30.4
ขายโรงฆ่าโดยตรง	357	10.2
ขายให้เกษตรกรด้วยกัน	1,414	40.4
ข้อมูลแหล่งซื้อขาย		
พ่อค้าทั่วไป	1,057	30.2
ขายในพื้นที่อำเภอตนเอง	1,109	31.7
พ่อค้าจังหวัดอื่น	15	14.3
ขายไปเป็นพ่อแม่พันธุ์	500	11.1
ฆ่าแหละเอง	444.5	12.7
วิธีการขายโคเนื้อมีชีวิต		
ชั่งน้ำหนัก	525	15
เหมาตัว	2,627	75
อื่นๆ เช่น การตกลงวิธีการซื้อขาย โดยมีข้อแม้ให้ค้างจ่าย หรือวิธี ประเมินราคาพิเศษตามความสัมพันธ์		
ส่วนตัวของพ่อค้าและเกษตรกร	350	10

ตารางที่ 12 ข้อมูลปัญหาด้านการเลี้ยงโคเนื้อ

ปัญหา	จำนวนเกษตรกร (ราย)	เปอร์เซ็นต์
ด้านปัจจัยการผลิต	175	5
ด้านเงินทุน	175	5
ด้านการจำหน่ายโคมีชีวิต	3,130	90
ตลาดราคาขายโค		
ด้านองค์ความรู้	-	-

จากการศึกษาต้นทุนการเลี้ยงโคพันธุ์ต่างกันและให้อาหารที่แตกต่างกันตามการจัดการจริงของเกษตรกรในพื้นที่ โดยทำแบบฟอร์มให้เกษตรกรผู้เลี้ยงโคได้กรอกรายละเอียด พบว่าโคพันธุ์ลูกผสมพื้นเมือง-บราห์มัน โคบราห์มัน โคลูกผสมบราห์มัน-ชาร์โรเลส์-พื้นเมือง และโคพื้นเมือง พบว่าค่าพันธุ์สัตว์ที่มีการซื้อขายในจังหวัดสุราษฎร์ธานี จะมีราคาแพงกว่าราคาโคเนื้อปกติ โดยโคบราห์มันจะมีราคา 61 บาทต่อกิโลกรัม ส่วนโคลูกผสมและโคพื้นเมืองจะมีราคาประมาณ 37-40 บาทต่อกิโลกรัม (ตารางที่ 13) ค่าอาหารและเวชภัณฑ์พบว่าการเลี้ยงโคลูกผสมพื้นเมือง-บราห์มันที่เลี้ยงด้วยทางใบปาล์มสดมีต้นทุนค่าอาหารหยาบ 3.93 บาทต่อตัวต่อวัน หรือ 118 บาทต่อตัวต่อเดือน เกษตรกรใช้กากปาล์มทดแทนอาหารชั้น กินโดยเฉลี่ย 5.2 กิโลกรัมต่อตัวต่อวัน คิดเป็นเงิน 20.8 บาทต่อตัวต่อวัน หรือ 624 บาทต่อตัวต่อเดือน มีค่าเวชภัณฑ์ 12,500 บาทต่อเดือน ซึ่งคิดเฉลี่ยจากโค 210 ตัว จะเป็นต้นทุนค่าเวชภัณฑ์ 59.52 บาทต่อตัวต่อเดือน ซึ่งรวมค่าอาหารและเวชภัณฑ์ของโคลูกผสมพื้นเมือง-บราห์มัน เป็นต้นทุน 801.42 บาทต่อตัวต่อเดือน ในขณะที่การเลี้ยงโคบราห์มัน ที่ใช้ทั้งทางใบปาล์ม ฟางข้าวและหญ้าสด เป็นอาหารหยาบ พบว่ามีต้นทุนค่าอาหารหยาบสูงขึ้นเป็น 1.8 บาทต่ออาหารหยาบหนึ่งกิโลกรัม โดยจากการศึกษาพบว่าโคกินอาหารหยาบ 5.4 กิโลกรัมต่อตัวต่อวัน คิดเป็นต้นทุน 9.72 บาทต่อตัวต่อวัน หรือ 291.6 บาทต่อตัวต่อเดือน เกษตรกรใช้อาหารชั้นของบริษัทเสริมด้วยกากปาล์มรวม คิดเป็นต้นทุนค่าอาหารชั้น 577.5 บาทต่อตัวต่อเดือน รวมกับค่าแร่ธาตุ 3.20 บาทต่อตัวต่อเดือน ค่าเวชภัณฑ์ 34.72 บาทต่อตัวต่อวัน ซึ่งรวมค่าอาหารและเวชภัณฑ์ของโคบราห์มันเป็น 907 บาทต่อตัวต่อเดือน ซึ่งมากกว่าโคลูกผสมพื้นเมือง-บราห์มัน สำหรับโคลูกผสมบราห์มัน-ชาร์โรเลส์-พื้นเมือง หรือกำแพงแสน มีการดูแลที่ดีกว่าโดยมีการใช้ทั้งทางปาล์มสดและหมักเป็นอาหารหยาบ คิดเป็นต้นทุน 1 บาทต่อกิโลกรัม โคที่เลี้ยงมีน้ำหนักเฉลี่ย 154.3 กิโลกรัมกินอาหารหยาบ 3.2 กิโลกรัมต่อตัวต่อวัน คิดเป็นต้นทุนค่าอาหารหยาบ 96 บาทต่อตัวต่อเดือน และมีค่าอาหารชั้น 6 บาทต่อกิโลกรัม โดยโคกินอาหารชั้นเฉลี่ย 5.8 กิโลกรัมต่อตัวต่อวัน คิดเป็นเงิน 34.8 บาทต่อวัน หรือ 1,044 บาทต่อตัวต่อเดือน

มีค่าแร่ธาตุ 200 บาทต่อโค 18 ตัวต่อเดือน หรือ 11.11 บาทต่อตัวต่อเดือน ทั้งนี้คิดเป็นค่าอาหารเฉลี่ยต่อตัวคือ 1,151 บาทต่อตัวต่อเดือน ค่าเวชภัณฑ์ 5.55 บาทต่อตัวต่อเดือน รวมเป็น 1,156.55 บาทต่อตัวต่อเดือน ในขณะที่โคพื้นเมืองมีน้ำหนักตัวเฉลี่ย 250 กิโลกรัม จะมีการเลี้ยงเป็นฝูงส่วนใหญ่จะเป็นการปล่อยเลี้ยงตามพื้นที่สาธารณะและพื้นที่สวนของตนเอง เกษตรกรเห็นว่าโคพื้นเมืองหากินอาหารเก่ง เลี้ยงง่ายจึงไม่มีการตัดหญ้ามาเสริมให้โคกินและไม่มีการประเมินปริมาณการกินอาหารหยาบ แต่มีการเสริมอาหารขึ้นที่ใช้ผลพลอยได้จากโรงงานสกัดน้ำมันปาล์มคือกากตะกอนน้ำมันปาล์มร่วมกับกากปาล์มซึ่งทำให้มีราคาที่ถูกลงกว่าอาหารขึ้น ราคาเฉลี่ย 1.5 บาทต่อกิโลกรัมและโคกินวันละ 5.8 กิโลกรัมต่อตัวต่อวัน คิดเป็นค่าต้นทุนอาหารขึ้น 8.7 บาทต่อตัวต่อวัน หรือ 261 บาทต่อตัวต่อเดือน ค่าแร่ธาตุ 100 บาทต่อเดือน หรือ 0.5 บาทต่อตัวต่อเดือน และมีค่าเวชภัณฑ์สำหรับโค 200 ตัวคือ 1,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นต้นทุน 5 บาทต่อตัวต่อเดือน รวมค่าอาหารและเวชภัณฑ์ของการเลี้ยงโคพื้นเมืองคือ 265.50 บาทต่อตัวต่อเดือน ซึ่งน้อยกว่าโคพันธุ์บราห์มันและโคลูกผสมสายเลือดยุโรป

เนื่องจากการศึกษาข้อมูลในฟาร์มที่ปลูกปาล์มน้ำมันจึงมีการใช้ทางปาล์มมาเป็นอาหารหยาบ ร่วมกับหญ้าในสวนปาล์มและฟางข้าว โดยการใช้ทางปาล์มจะมีต้นทุนค่าอาหารหยาบประมาณ 0.5 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งเป็นการใช้ทางปาล์มในสวนของเกษตรกรเองไม่มีค่าการขนส่ง หากมีการใช้ทางปาล์มร่วมกับฟางข้าวและหญ้าสดที่ตัดมาให้เป็นอาหารรายจ่ายจะสูงขึ้นเป็น 1.8 บาทต่ออาหารหยาบ 1 กิโลกรัม และเมื่อมีการนำทางปาล์มมาหมักจะเพิ่มต้นทุนอาหารหยาบขึ้นเป็น 1 บาทต่อกิโลกรัม ในส่วนการเลี้ยงแบบปล่อยและเล็มหญ้าในสวนถือว่าไม่มีค่าใช้จ่ายเรื่องอาหารหยาบ ส่วนอาหารขึ้นมีการให้ในหลายรูปแบบ เช่นการใช้กากปาล์มเนื้อในเสริมให้กินวันละสองครั้ง เช้าและเย็น การใช้ทั้งกากปาล์มและอาหารเม็ดอย่างละครึ่ง การใช้อาหารขึ้นผสมเอง (ภาพที่ 17) และมีการใช้กากตะกอนน้ำมันปาล์มหรือขี้เคঁกมาให้โคกินร่วมกับกากปาล์มเนื้อใน พบว่าการผสมอาหารขึ้นใช้เองมีต้นทุนอาหารขึ้นที่สูงที่สุด ประมาณ 6 บาทต่อกิโลกรัม เนื่องจากภาคใต้ไม่มีมันสำปะหลัง หรือแหล่งพลังงาน จากการขนส่งวัตถุดิบดังกล่าวจากภาคอื่นๆ ทำให้มันสำปะหลังมีราคาแพงขึ้นถึง 7 บาทต่อกิโลกรัม และกากปาล์มที่ใช้ในการผสมอาหารของเกษตรกรก็ไม่อาจซื้อได้จากโรงงานปาล์มน้ำมันโดยตรงเพราะจะมีคนรับโควต้ามาขายต่อทำให้กากปาล์มมีราคา 5-6 บาทต่อกิโลกรัม หากเป็นกากปาล์มรวมจะมีราคา 3 บาทต่อกิโลกรัม ซึ่งเกษตรกรบางรายมีทัศนคติว่ากากปาล์มค้ำจะมีกะลาเป็นส่วนผสมทำให้ไม่เหมาะที่จะนำมาเลี้ยงโค เป็นต้น การลดต้นทุนเรื่องอาหารขึ้นจึงมีการใช้ผลพลอยได้จากโรงงานอุตสาหกรรมปาล์ม น้ำมันมาเลี้ยงโค คือการใช้กากตะกอนน้ำมันปาล์ม หรือขี้เคঁกมาให้โคกินร่วมกับกากปาล์มน้ำมัน สามารถลดต้นทุนค่าอาหารขึ้นเหลือ 1.5 บาทต่อกิโลกรัม แต่จากการเลี้ยงที่มีปัจจัยต่างกันตั้งแต่เรื่องพันธุ์โค อาหารหยาบและอาหารขึ้น และวิธีการเลี้ยงจึงส่งผลต่อต้นทุนในการจัดหาปัจจัย

ที่แตกต่างกันตามไปด้วย จะเห็นว่าการผสมอาหารชั้นเองถึงจะมีราคาต่อหน่วยที่สูงแต่โคได้กินอย่างเต็มที่และมีอัตราการเจริญเติบโตค่อนข้างดีถึง 0.77 กิโลกรัมต่อวัน แต่เนื่องจากมีปัจจัยเรื่องพันธุ์โคแตกต่างกันโดยพื้นฐานจึงไม่สามารถเปรียบเทียบการเจริญเติบโตได้ ดังนั้นตารางที่ 13 จึงเป็นผลของการศึกษาที่ให้เห็นว่าการเลี้ยงด้วยวิธีการและอาหารที่ต่างกันจะต้องซื้ออะไรบ้างในเรื่องค่าแรงงานพบว่า เนื่องจากวิธีการเลี้ยงโคทั้งสี่สายพันธุ์มีวิธีการให้อาหารแตกต่างกัน จึงมีผลต่อค่าแรงงานในการเลี้ยง โดยค่าแรงงานสำหรับ โคลูกผสมพื้นเมือง-บราห์มัน โคบราห์มัน โคลูกผสมบราห์มัน-ชาร์โรเลส์-พื้นเมือง และโคพื้นเมือง มีค่า 218, 413.7, 200 และ 30 บาทต่อตัวต่อเดือน ตามลำดับ โดยรายจ่ายอื่นๆ พบว่าการใช้ทางปาล์มสับจะต้องมีต้นทุนเรื่องเครื่องสับทางใบปาล์ม ค่าบรรทุกและขนส่งที่สูง มีค่าแรงงานจากการใช้คนงานในการดำเนินการ หากเป็นการใช้หญ้าสดต้องมีค่าน้ำมันในการตัดหญ้าและการขนส่ง หรือการซื้อฟางข้าวก็เป็นต้นทุนที่สูง หากเป็นการเลี้ยงแบบปล่อยในแปลง หรือในสวนจะมีค่าใช้จ่ายในเรื่องลวดไฟฟ้า การทำทางใบปาล์มหมักพบว่าเกษตรกรจะต้องซื้อถึงพลาสติกในการหมักทางใบปาล์ม ดังภาพที่ 18 ในส่วนรายรับของเกษตรกรนอกจากการขายโคแล้วยังมีการขายมูลโคด้วย



ภาพที่ 17 อาหารชั้นที่เกษตรกรผสมใช้เอง



ภาพที่ 18 การหมักทางใบปาล์มในถังพลาสติก

ตารางที่ 13 ข้อมูลค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงโคจากระบบและการให้อาหารที่แตกต่างกันของเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อจังหวัดสุราษฎร์ธานี

พันธุ์โค	ลูกผสม พื้นเมือง +บราห์มัน	บราห์มัน	ลูกผสม บราห์มัน +ชาร์โรเลต์ +พื้นเมือง	พื้นเมือง
ชนิดของอาหารหยาบ	ทางใบปาล์ม	ทางใบปาล์ม ฟางข้าว และ หญ้าสด	ทางปาล์มสด และหมัก	หญ้าในสวน ปาล์ม
อาหารข้น	กากปาล์ม	กากปาล์ม อาหารเม็ด	อาหารผสม เอง	กากตะกอน ปาล์ม, กาก ปาล์ม
จำนวนโค (ตัว)	210	29	18	200
น้ำหนักเฉลี่ย (กก.)	368	205	154.3	250
ค่าพันธุ์สัตว์ (บาท/ตัว)	13,621	12,566	6,172	10,000
ค่าพันธุ์โค (บาท/กก.)	37	61.3	40	40
ปริมาณอาหารหยาบ (กก./ตัว/วัน)	7.85	5.4	3.2	-
ค่าอาหารหยาบ บาท/กก.	0.5	1.8	1	0

ตารางที่ 13 (ต่อ) ข้อมูลค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงโคในการให้อาหารที่แตกต่างกันของเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อจังหวัดสุราษฎร์ธานี

พันธุ์โค ลูกผสม	ลูกผสม พื้นเมือง +บราห์มัน	บราห์มัน	ลูกผสม บราห์มัน +ชาร์โรเลส์ + พื้นเมือง	พื้นเมือง
อาหารหยาบ	ทางใบปาล์ม	ทางใบปาล์ม + หญ้า+ ฟาง	ทางปาล์มสด+ หมัก	หญ้าในสวน
อาหารข้น	กากปาล์ม	กากปาล์ม+ อาหารข้นเม็ด	ผสมอาหารข้น เอง	กากตะกอน น้ำมันปาล์ม+ กากปาล์ม
ปริมาณอาหารข้นที่กิน (กก./ตัว/วัน)	5.2	3.5	5.8	5.8
ราคาอาหารข้น (บาท/กก.)	4	5.5	6	1.5
กากปาล์มดำ (บาท/เดือน)	-	103	-	-
มันเส้น (บาท/เดือน)	-	-	179	-
ค่าแร่ธาตุ (บาท/เดือน)	-	93	200	100
อัตราการเจริญเติบโต (กก./วัน)	0.48	0.52	0.77	0.5
ค่าเวชภัณฑ์ (บาท/เดือน)	12,500	1,007	100	1,000
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ ไฟฟ้า น้ำ (บาท/เดือน)	725	150	120	300
ค่าแรงงาน (บาท/ตัว/เดือน)	218	413.7	200	30
ค่าผสมพันธุ์ (บาท/ตัว)	100	200	-	100
ค่าบรรทุกขนส่ง (บาท/เดือน)	15,000	1000	-	-
ค่าโรงเรือน (บาท)	420,000	90,722	12,000	300,000
ค่าเครื่องย่อยทางใบปาล์ม (บาท)	45,000	54,000	45,000	-
ค่าโรงเก็บอาหาร (บาท)	100,000	8,660	-	-
ถังพลาสติก (บาท)	-	-	10,000	-

ตารางที่ 13 (ต่อ) ข้อมูลค่าใช้จ่ายในการเลี้ยงโคในการให้อาหารที่แตกต่างกันของเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อจังหวัดสุราษฎร์ธานี

พันธุ์โค ลูกผสม	ลูกผสม พื้นเมือง +บราห์มัน	บราห์มัน	ลูกผสม บราห์มัน +ชาร์โรเลต์ + พื้นเมือง	พื้นเมือง
อาหารหยาบ	ทางใบปาล์ม	ทางใบปาล์ม + หญ้า+ ฟาง	ทางปาล์มสด+ หมัก	หญ้าในสวน
อาหารข้น	กากปาล์ม	กากปาล์ม+ อาหารข้นเม็ด	ผสมอาหาร ข้นเอง	กากตะกอน น้ำมันปาล์ม+ กากปาล์ม
ค่ารวบ ลวดไฟฟ้า (บาท)	-	-	-	2,500
ค่าเชือกอุปกรณ์ในฟาร์ม (บาท)	10,000	5,356	-	5,000
ค่าน้ำมันตัดหญ้า (บาท/เดือน)	500	247	100	-
รายจ่าย				
ค่ากากน้ำตาล (บาท/เดือน)	2,000	956	1,600	-
ฟางข้าว (บาท/เดือน)	-	4,595	-	-
รายรับ				
ปริมาณมูลโค (กก./ตัว/เดือน)	112	100	90	ไม่ทราบ
ค่าขายโค (บาท/เดือน)	27,720	20,770	-	-
ค่าขายมูลโค (บาท/เดือน)	35,000	5,000	-	20,000
ขายฟางข้าว อาหารสัตว์ (บาท/ เดือน)	9,800	1,082	-	-

จากการศึกษาเฉพาะเจาะจงเกษตรกร คุณอุทัย จูแสง ค.บ้านกลาง อ.ท่าชนะ จ.สุราษฎร์ธานี ซึ่งมีการจดบันทึกอย่างละเอียดถึงการดำเนินการเลี้ยงโคในรอบ 1 ปี ตามตารางที่ 14 พบว่าการเลี้ยงโค 29 ตัว เป็นโคลูกผสมบราห์มัน-พื้นเมือง ที่ได้รับการจัดซื้อโดยโครงการของสำนักงานปศุสัตว์ที่ดินและกรมปศุสัตว์ ในโครงการเลี้ยงโคในสวนปาล์ม ได้รับโคพ่อพันธุ์จากกรมปศุสัตว์จำนวน 1 ตัว เป็นพันธุ์กบินบุรี มีวรุ่น 23 ตัวและแม่พันธุ์ 5 ตัว โดยเริ่มเลี้ยงในปี 2549 ใช้เงินทุนในการซื้อ

โคจำนวน 339,000 บาท โดยมีการกู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร และมีค่าขนส่งอีก 10,000 บาท ในการเริ่มเลี้ยงจะมีค่าสร้างโรงเรือนเป็นเงิน 90,722 บาท และในการเลี้ยงโคในสวนปาล์มจะทำการข่อยทางใบปาล์มเพื่อเป็นอาหาร โคจึงมีค่าเครื่องสับข่อยทางใบปาล์มราคา 54,000 บาท ซึ่งไม่ได้ใช้ทุกวัน จะใช้ในช่วงหน้าแล้งที่ขาดแคลนหญ้าสดเท่านั้น เครื่องสับดังกล่าวจะต้องซื้อเครื่องยนต์มาใช้คู่กับเครื่องสับ และมีการสร้างสถานที่เก็บอาหารสัตว์ในการเลี้ยงราคา 8,660 บาท มีการจัดทำรั้วและอุปกรณ์ฟาร์ม ตลอดทั้งค่าผสมเทียม และที่เหลื่อจะเป็นค่าอาหารสัตว์ เช่น กากน้ำตาล อาหารข้น กากปาล์มเนื้อในและกากปาล์มรวม ตลอดทั้งมันสำปะหลัง และแร่ธาตุก้อน รายรับส่วนใหญ่จะเป็นการขายโคออกไปและขายแร่ธาตุก้อนขายอาหารสัตว์ ส่วนมูลโคจะทำปุ๋ยหมักเพื่อใช้กับสวนปาล์มและสวนผลไม้ของตนเอง

ตารางที่ 14 ผลการบันทึกข้อมูลการเลี้ยงโคของฟาร์มนายอุทัย จูเส็ง เกษตรกรอำเภอท่าชนะ

รายการ	จำนวน
พ่อวัว (ตัว)	1
วัวรุ่น (ตัว)	23
แม่วัว (ตัว)	5
ค่าพันธุ์โค (บาท)	339,000
น้ำหนักเฉลี่ยของโคที่เลี้ยง (กิโลกรัม/ตัว)	205
ค่าบรรทุก (บาท/ปี)	10,000
ค่าโรงเรือน (บาท)	90,722
เครื่องข่อยทางปาล์ม (บาท)	54,000
เครื่องยนต์ (บาท)	20,000
โรงเก็บอาหาร (บาท)	8,660
ทำรั้ว (บาท)	6,300
เชือกวัว อุปกรณ์ฟาร์ม (บาท/ปี)	5,356
ค่ายา รักษา (บาท/ปี)	10,070
ค่าผสมเทียม (บาท/ตัว/ปี)	200
ค่าน้ำมันตัดหญ้า สับ บด (บาท/ปี)	2,470
กากน้ำตาล เสริม (บาท/ปี)	9,560
ฟางข้าวก้อนละ 60 บาท (บาท/ปี)	45,950

ตารางที่ 14 (ต่อ) ผลการบันทึกข้อมูลการเลี้ยงโคของฟาร์มนายอุทัย จูเส็ง เกษตรกรอำเภอท่าชนะ

รายรับ ขายแร้ธาตุ	150
อาหารข้นกระสอบละ 270 บาท (บาท/ปี)	8,740
กากปาล์มขาว กระสอบละ 340 บาท (บาท/ปี)	13,262
กากปาล์มดำ กระสอบละ 270 บาท (บาท/ปี)	1,030
มันเส้น กระสอบละ 450 บาท (บาท/ปี)	1,790
แร้ธาตุ ก้อนละ 40 บาท (บาท/ปี)	930
ขายฟางข้าวฟ่อนละ 65 บาท (บาท/ปี)	10,067
ขายกากปาล์ม (บาท/ปี)	660
ขายวัว (บาท/ปี)	207,700
ลูกวัวเกิด (ตัว)	4

กลุ่มชมรมผู้เลี้ยงโคเนื้อ

การจัดตั้ง ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2550 ได้มีการจัดตั้งชมรมผู้เลี้ยงโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ขึ้นโดยเริ่มจากการรวมกลุ่มของเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อ มีวัตถุประสงค์เพื่อขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง และเป็นสถานที่แลกเปลี่ยนความคิดเห็นของเครือข่ายทั้งผู้เลี้ยง พ่อค้า และนักวิชาการที่ทำหน้าที่ส่งเสริม ทั้งนี้มีแผนโครงสร้างตามรูปภาพที่ 19 ใช้สำนักงานปศุสัตว์ จังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นสถานที่ทำการ มีการคัดเลือกประธาน รองประธานและกรรมการฝ่ายต่างๆ ขึ้นมาดำเนินการบริหารกิจกรรมในรอบปี ให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์

การเข้าเป็นสมาชิก เกษตรกรของจังหวัดสุราษฎร์ธานีและจังหวัดใกล้เคียงสามารถสมัครเข้าเป็นสมาชิกเครือข่ายโดยกรอกใบสมัครและจ่ายเงินค่าสมัคร 300 บาท ส่งให้คณะกรรมการชมรมพิจารณาและลงบันทึกในทะเบียนสมาชิก โดยในเบื้องต้นได้มีการคัดเลือกตัวแทนเกษตรกรของแต่ละอำเภอ อำเภอละ 2 คนเพื่อทำหน้าที่ในการประสานงานกับชมรมและปศุสัตว์อำเภอของตนเองก่อนนำข้อมูลเข้าหารือในการประชุมสมาชิกในแต่ละเดือน

บทบาทขององค์กรที่ให้การสนับสนุน บทบาทขององค์กรมีหน้าที่ในการประสานงาน นัดประชุมสมาชิกชมรมเดือนละครั้งโดยกำหนดให้เป็นทุกวันพุธ สัปดาห์ที่ 2 ของเดือน สมาชิกกลุ่มต่างๆ ที่เกี่ยวข้องจะได้รับข้อมูลข่าวสารของชมรม และข่าวสาร องค์ความรู้ในด้านวิชาการจากหน่วยงานต่างๆ ที่เข้ามามีส่วนร่วม เช่น มหาวิทยาลัย และกรมปศุสัตว์ ชมรมพยายามประสานงาน

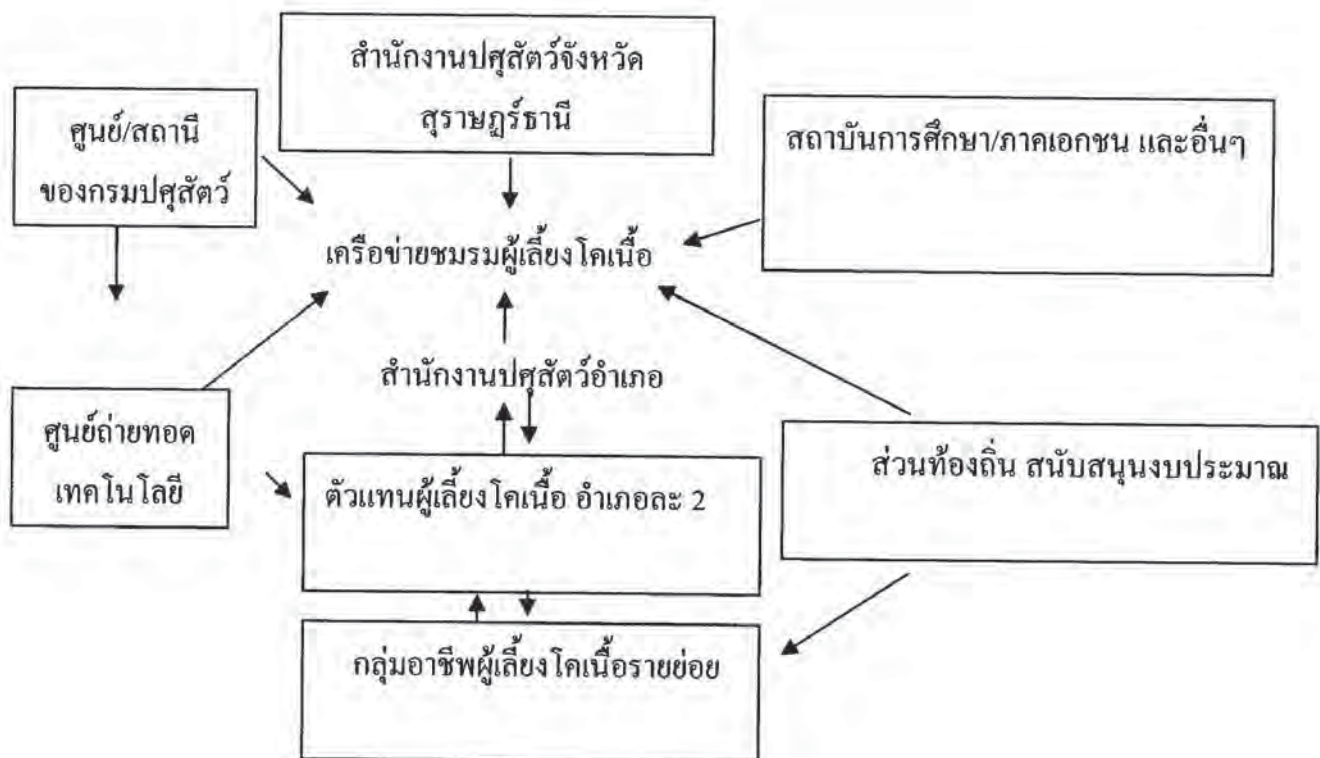
กับองค์การบริหารส่วนท้องถิ่นในการขอรับสนับสนุนงบประมาณดำเนินกิจกรรมของชมรม นอกจากนี้ได้มีการทำบัตรสมาชิก บัตรลดราคาของผลิตภัณฑ์อาหารสัตว์และยาสัตว์ของร้านค้าที่เข้ามาสนับสนุนกิจกรรมของชมรม โดยมีการลดราคาประมาณ 15% ของราคาขายทั่วไปให้กับผู้ที่เป็นสมาชิก ชมรมมีการตั้งกากปาล์มและมันสำปะหลังมาขายให้สมาชิกโดยลดราคาให้กระสอบละ 10 บาท ซึ่งในเบื้องต้นยังไม่ดำเนินการในนามของชมรมแต่ให้กลุ่มเกษตรกรที่อนุญาตให้ใช้สถานที่บ้านเป็นที่ประชุมของชมรมดำเนินการขาย ชมรมจะทำหน้าที่ในการรวบรวมปัญหาของเกษตรกรในกลุ่มสมาชิกเพื่อหารือกับเจ้าหน้าที่สำนักงานปศุสัตว์จังหวัดสุราษฎร์ธานีในการแก้ปัญหาต่าง ๆ

ผลการดำเนินงานของชมรม ตั้งแต่ปี 2550 เป็นต้นมาชมรม ได้ประสานงานในการจัดกิจกรรมการประกวด แข่งขันโคเนื้อชิงแชมป์ภาคใต้ จำนวน 3 ครั้ง โดยจัดปีละครั้ง มีการเปลี่ยนแปลงคณะกรรมการชมรมจำนวน 3 ชุด โดยประธานชมรมคนแรกคือ นายชัยชนะ วงศ์วานิชย์ คนที่ 2 คือ นายพฤตินท์ ฉายากุล และประธานในช่วงระหว่างที่ดำเนินการวิจัยคือ นายสมบุรณ์ ทองพัฒน์ ในปี 2553 ได้ย้ายที่ทำการชมรมจากสำนักงานปศุสัตว์จังหวัดไปตั้งอยู่ที่ฟาร์มของคุณอนุสรณ์ สุขปาน อำเภอบ้านนา เนื่องจากสมาชิกส่วนใหญ่เห็นว่า การร่วมประชุมในหน่วยงานราชการแต่ละครั้งไม่มีความสะดวก เพราะต้องแต่งตัวให้ดี เดินทางมาอย่างเป็นทางการ ซึ่งถ้ามีสถานที่ประชุมที่ฟาร์มของเกษตรกรจะทำให้บรรยากาศและการเข้าร่วมประชุมเป็นกันเองมากขึ้น ตลอดทั้งสมาชิกไม่จำเป็นต้องอาบน้ำแต่งตัวมาประชุม นอกจากนี้สมาชิกในชมรมต้องการให้มีการซื้อขายวัตถุดิบอาหารสัตว์และยาสัตว์ผ่านชมรม โดยมีการทำร้านค้าของกลุ่มสมาชิกในชมรม ซึ่งจะเกิดประโยชน์ต่อสมาชิกมากยิ่งขึ้น

ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการของชมรมประกอบด้วย

1. ความมั่นใจของสมาชิกชมรมในการดำเนินการของผู้นำหรือกรรมการชมรมยังมีน้อย
2. ขาดความร่วมมือของกลุ่มพ่อค้าสัตว์ในการเข้าร่วมเครือข่าย
3. สมาชิกและเกษตรกรยังมีความเข้าใจหลักการและวัตถุประสงค์ของการจัดตั้งชมรมน้อย
4. กรรมการชมรมยังไม่มีการจัดทำแผนกิจกรรมของชมรมในรอบปี ซึ่งมีผลให้การนำชมรมให้ไปสู่เป้าหมายได้ช้าและขาดความต่อเนื่อง
5. กรรมการชมรมที่เลือกเข้ามาขาดความกระตือรือร้นในการดำเนินการประสานงานอย่างต่อเนื่อง
6. กรรมการชมรมยังไม่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการองค์กรให้ไปสู่เป้าหมาย

7. ประโยชน์ของเกษตรกรที่เข้าร่วมเป็นสมาชิกยังไม่มีผลชัดเจนและยังไม่บรรลุเป้าหมาย ทำให้ขาดการเข้าร่วมสมัครเพิ่มเติม
8. เกษตรกรผู้เข้าร่วมเป็นสมาชิกส่วนใหญ่มีเป้าหมายหวังพึ่งหน่วยงานราชการค่อนข้างมาก จึงไม่สามารถนำองค์กรไปสู่เป้าหมายได้เอง
9. ศักยภาพด้านทุน และการตัดสินใจในการดำเนินกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มเกษตรกรในชมรมมีน้อย
10. ชมรมที่ตั้งขึ้นยังไม่สนองความต้องการของสมาชิกเกษตรกรได้เท่าที่ควรเนื่องจากอำนาจในการต่อรองกับพ่อค้า และการตลาดยังไม่มีพลัง



ภาพที่ 19 แผนผังเครือข่ายชมรมผู้เลี้ยงโคเนื้อจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ในด้านหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เช่นศูนย์ผสมเทียมและเทคโนโลยีชีวภาพ จะมีหน่วยบริการย่อยในการผสมเทียมอยู่ 18 หน่วย ในการผสมเทียมที่ผ่านมาพบว่ายอดจำนวนผสมเทียมมีจำนวนลดลงทุกปี นอกจากนี้ยังมีสำนักงานปศุสัตว์จังหวัดและ

ปศุสัตว์อำเภอทำหน้าที่บริการข้อมูลด้านโรค การรักษาและมีบริการการฉีดวัคซีนโรคปากเท้าเปื่อย ปีละ 2 ครั้ง โดยโรคปากเท้าเปื่อยเมื่อก่อนไม่เคยพบในจังหวัดสุราษฎร์ธานี แต่ด้วยโคที่เลี้ยงในจังหวัดมีน้อยและไม่เพียงพอกับความต้องการ จึงมีการสั่งซื้อโคจากที่อื่นมา นอกจากนี้ในการประกวดคนทรงหัวจุกมักจะมีการนำโคจากนอกพื้นที่มาเป็นรางวัล ทำให้เกิดการแพร่กระจายของโรคในพื้นที่ ส่วนโรงฆ่าโคในจังหวัดสุราษฎร์ธานีไม่มีโรงฆ่าโคที่ได้มาตรฐาน แต่มีเฉพาะที่ได้รับอนุญาตเท่านั้น หน่วยงานที่ส่งเสริมด้านอาหารสัตว์คือ ศูนย์วิจัยพัฒนาอาหารสัตว์สุราษฎร์ธานี และมหาวิทยาลัยในพื้นที่ โดยมีสำนักงานปศุสัตว์ที่ขึ้นเพื่อการเกษตรกรรม ตลอดจนทั้งสำนักงานเกษตรและสหกรณ์จังหวัด นอกจากนี้ยังมีตัวบุคคลที่เป็นตัวแทนจากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น อาจารย์มหาวิทยาลัยในพื้นที่เป็นที่ปรึกษาของชมรม สาระในการประชุมชมรมส่วนใหญ่จะเป็นการพูดคุยเรื่องปัญหาในการเลี้ยงการจัดการโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานี และจากการประชุมมาทุกครั้งสรุปได้ว่าปัญหาที่เกิดขึ้นมากที่สุด คือ ปัญหาราคาโคมีชีวิตตกต่ำ ซึ่งมีผลไม่เป็นแรงจูงใจในการเลี้ยงโค ทางชมรมพยายามแก้ปัญหาโดยการส่งเสริมด้านราคาและการตลาด การเพิ่มมูลค่าโค และการประกวดโคเนื้อที่มีลักษณะดี เป็นต้น ซึ่งพบว่า การประกวดโคช่วยให้มูลค่าของวัวเพิ่มมากขึ้นในระดับหนึ่ง โดยเฉพาะผู้ที่มีการเลี้ยง การปรับปรุงพันธุ์ดี และชนะการประกวด จะทำให้มีเกษตรกรรายอื่นๆ สนใจมาติดต่อซื้อไปเลี้ยงเป็น พ่อ แม่พันธุ์ หรือมาเรียนรู้วิธีการเลี้ยงของฟาร์ม นั้นๆ จากการจัดประกวดทั้งในพื้นที่ อำเภอกาญจนดิษฐ์ และอำเภอนาสาร มีผลช่วย กระตุ้นให้เกษตรกรเลี้ยงโคพันธุ์มากขึ้นเป็นระยะ กิจกรรมการประกวดโคที่ อำเภอนาสาร บริเวณริคลองฉวางในปี 2550 ถึง 2551 และ 2552 มีการประกวดโคมากถึง 7 ประเภทด้วยกัน เช่น โคชน โคพันธุ์พื้นเมือง โคยกษ์ทุกสายพันธุ์ โคผสมสายพันธุ์ยุโรป ทั้งเพศผู้และเพศเมีย เป็นต้น

จากการศึกษาข้อมูลจากเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานี พอสรุปข้อมูลได้ว่า สถานการณ์ในปี 2552 โคเนื้อจังหวัดสุราษฎร์ธานี ประชากรภายในจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีอาชีพเลี้ยงสัตว์เศรษฐกิจ จำนวนประมาณ 17,511 ราย กระจายภายในพื้นที่ 19 อำเภอ มีการเลี้ยงโคเนื้อในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ประมาณ 85,071 ตัว โดยส่วนมากเกษตรกรจะเริ่มเลี้ยงไม่เกิน 5 ตัว (66.6%) ในอีกมุมหนึ่งของโคคั้นน้ำ สิ่งที่พบกลายเป็นธุรกิจ คือ การนำโคพื้นเมือง โคลูกผสมบราห์มัน มาจากภาคเหนือและภาคอีสานมาเลี้ยงและขายต่อกระจายไปในจังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยไปรับช่วงต่อจากพ่อค้าจังหวัดชุมพร หรือมีเกษตรกรบางรายที่มีรถสิบล้อจะขนส่งโคจากภาคอีสานมากระจายให้เกษตรกรรายอื่นๆ ในพื้นที่เนื่องจากมีราคาสูงกว่าโคในภาคใต้ ถึงแม้จะประสบปัญหาในการเคลื่อนย้ายก็ตาม เมื่อเกษตรกรได้โคมาเลี้ยงแล้วจะมีวิธีการเลี้ยงที่แตกต่างกันไป เช่น

ระบบที่ 1 เป็นระบบการเลี้ยงโคพื้นเมือง และลูกผสมบราห์มันสายเลือดต่ำ เกษตรกรจะปล่อยเลี้ยงตามพื้นที่ว่างเปล่า หรือในสวนปาล์มและยางพารา ซึ่งในช่วงฤดูฝนจะมีหญ้า

ธรรมชาติเกิดขึ้นอย่างเพียงพอ บ้างก็มีการตัดเสริมให้กินในช่วงเย็น แต่ในช่วงฤดูแล้งจะซื้อฟางข้าวมาเสริมให้กิน ร่วมกับการเสริมกากปาล์ม เกษตรกรจะไม่มี การประเมินอัตราการเจริญเติบโตเมื่อเลี้ยงได้ประมาณ 1 ปี จะขายให้กับพ่อค้าที่อยู่ในพื้นที่เพื่อนำไปชำแหละเพื่อขายตามตลาดสดหรือตลาดนัดเปิดท้าย โซ่อุปทานระบบแรกไม่มีความซับซ้อน มีผู้เกี่ยวข้องไม่มาก ต้องการการบริหารจัดการน้อย ประกอบด้วยกลุ่มเกษตรกรคั้นน้ำซึ่งเลี้ยงแม่โคและจัดการให้ได้ลูกโค และเลี้ยงไปจนได้ที่ขนาดที่ขายได้ ซึ่งจะใช้เวลา 1-2 ปี จากนั้นโคจะถูกซื้อขายเปลี่ยนมือในพื้นที่ใกล้เคียงหรือไม่ก็ขายให้กับผู้ทำโรงฆ่าสัตว์โดยตรง และสู่ปลายน้ำ คือ ตลาดสด ระบบนี้มีค่าบริหารจัดการไม่มากนัก มูลค่าของกลุ่มคั้นน้ำสำหรับโค 250 กิโลกรัม อยู่ที่ตัวละ 6,000-7,000 บาท ส่วนผู้ทำธุรกิจโรงฆ่าและจำหน่ายเนื้อสด จะได้มูลค่าเพิ่มประมาณตัวละ 2,000 บาท โดยราคาของการขายเนื้อโคส่วนต่างๆ แสดงในตารางที่ 15 ปัญหาสำคัญของโซ่อุปทานนี้ คือ ระบบการซื้อขายไม่มีการกำหนดระยะเวลาซื้อขายชัดเจน เวลาการซื้อขายถูกกำหนดโดยผู้ซื้อมากกว่าผู้ขาย โรงฆ่าสัตว์ที่ไม่ได้มาตรฐาน เป็นการฆ่าหลังบ้านและมีการผูกขาดตลาดสดในพื้นที่ของผู้ฆ่าโคเองในแต่ละอำเภอ ตลาดเนื้อโคเกือบทั้งหมดจึงเป็นตลาดล่าง

ระบบที่ 2 เป็นโคลูกผสมบราห์มันและชาร์โรเลต์ และโคลูกผสมพื้นเมืองบราห์มันและชาร์โรเลต์ โซ่อุปทานระบบที่สอง ประกอบด้วยกลุ่มเกษตรกรคั้นน้ำ ซึ่งได้แก่ เกษตรกรที่เลี้ยงแม่โคกระจายอยู่ในพื้นที่อำเภอไชยา ท่าฉาง พุนพิน และอำเภอท่าชนะ ซึ่งเป็นพื้นที่ลุ่มมีการทำนาในช่วงหน้าฝนและมีพื้นที่ว่างพอที่จะปล่อยโคได้ จึงยังมีลูกโคที่ได้จากแม่พันธุ์พื้นเมือง บราห์มัน โดยเกษตรกรมีการผสมเทียมและเลือกใช้น้ำเชื้อชาร์โรเลต์ ของกรมปศุสัตว์ กลุ่มผู้เลี้ยงโคระบบการขุนนี้จะตระเวนหาซื้อโครุ่นที่มีเลือดผสมชาร์โรเลต์เป็นหลักเพื่อนำมาขุน หากไม่มีเพียงพอ ก็จะไปซื้อมาจากจังหวัดชุมพร โดยโครุ่นอายุประมาณ 2 ปี น้ำหนัก 150-200 กิโลกรัม อาจมีราคาถึง 10,000 บาท ซึ่งเกษตรกรที่ซื้อโคมาเลี้ยงขุนจะซื้อตามที่ชอบ หากชอบ และคิดว่าสวยจะให้ราคามากกว่า 10,000 บาท หลังจากนำมาขุนจนมีน้ำหนักมากกว่า 500 กิโลกรัมใช้เวลาประมาณปีครึ่งถึง 2 ปี กลุ่มผู้เลี้ยงโคจะติดต่อพ่อค้า ซึ่งส่วนใหญ่จะติดต่อพ่อค้าที่มาจากจังหวัดกระบี่และพังงา หรือพ่อค้าที่เคยมาซื้อโคในฟาร์มใกล้เคียง โดยเกษตรกรจะมีการรวบรวมเบอร์โทรศัพท์เอาไว้ซึ่งปกติจะไม่มีพ่อค้าประจำของแต่ละฟาร์ม เพราะการขายโคแต่ละรุ่นจะใช้ระยะเวลาการเลี้ยงนานถึง 1 ปี ซึ่งไม่มีความต่อเนื่อง และเกษตรกรอีกกลุ่มหนึ่งคือ กลุ่มเกษตรกรคั้นน้ำซึ่งเลี้ยงแม่โคและจัดการให้ได้ลูกโค และเลี้ยงไปจนมีขนาดที่ขายได้ ซึ่งจะมีอายุประมาณ 2-3 ปี จะได้น้ำหนักประมาณ 200-300 กิโลกรัม โคจะถูกขายต่อไปหากเป็นตัวผู้ ส่วนตัวเมียจะเลี้ยงไว้เป็นแม่พันธุ์ หากเป็นโคที่เลี้ยงแบบขุนด้วยอาหารข้นอย่างต่อเนื่อง น้ำหนักมากกว่า 500 กิโลกรัมพ่อค้าจากจังหวัดกระบี่จะชำแหละและแบ่งส่วนต่างๆ เพื่อขายตามสถานที่ท่องเที่ยว ตามหมู่บ้านที่มี

นักท่องเที่ยว โดยเฉพาะส่วนเนื้อสันในและสันนอกจะมีการส่งขายตามโรงแรมและรีสอร์ทในจังหวัดกระบี่

ตารางที่ 15 แสดงราคาของเนื้อโคส่วนต่างๆ และผลพลอยได้ ณ โรงฆ่าสัตว์

ชิ้นส่วนจากโค	ราคาที่ยขายได้ (บาท)
เนื้อสันนอกและสันใน	140 บาท ต่อกิโลกรัม
เนื้อสะโพก	110 บาท ต่อกิโลกรัม (ส่วนนี้ขายดีที่สุด)
เครื่องใน หัวใจ ปอด ลำไส้	110 บาท ต่อกิโลกรัม
หนังกระเพาะส่วนรูเมน	130 บาท ต่อกิโลกรัม
ตับ	130 บาท ต่อกิโลกรัม
กระดูก (เผาไฟ ปั่น)	1-2 บาท ต่อกิโลกรัม
ข้อเท้า (เผาไฟแล้ว)	50 บาท ต่อกิโลกรัม
หาง (เผาไฟแล้ว)	120 บาท ต่อกิโลกรัม
หนัง แขนเกลือ	10-12 บาท ต่อกิโลกรัม
ขี้พุง และมูลโคหลังฆ่า	50 บาท ต่อกระสอบ

ประเด็นปัญหาที่เกษตรกรประสบและส่งผลต่อการเลี้ยงโคคือ ราคาโคมีชีวิตไม่สูงใจให้ผู้เลี้ยงขยายกิจการ พื้นที่ในการเลี้ยงสัตว์ลดลงเนื่องจากเกษตรกรหันไปปลูกปาล์มน้ำมัน และยางพาราเพิ่มขึ้น ในพื้นที่ส่วนใหญ่เนื้อโคคุณภาพสูงมีส่วนแบ่งทางการตลาดน้อยมาก ผู้บริโภคส่วนใหญ่ต้องการเนื้อหมูและไก่มากกว่าเนื้อโค แต่ในภาพของร้านอาหารในจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดกระบี่ยังมีความต้องการสูง การเลี้ยงโคขุนมีส่วนแบ่งการตลาดน้อยเนื่องจากมีต้นทุนในการเลี้ยงสูง ดังนั้นจึงควรมีสหกรณ์หรือกลุ่มเพื่อช่วยเหลือกันและลดต้นทุนตลอดทั้งช่วยหาตลาดที่แน่นอนให้กับกลุ่มผู้เลี้ยงด้วย ซึ่งแนวทางในการพัฒนาการเลี้ยงและการตลาดโคเนื้อของจังหวัดสุราษฎร์ธานีควรมีการดำเนินการหลายประการเช่น

1. ต้นทุนการผลิต

เกษตรกรควรเลือกระบบการเลี้ยงที่เหมาะสมว่าจะเป็นการเลี้ยงเพื่อเอาหมูมาทำปุ๋ย เลี้ยงเพื่อเพาะเลืมห่านในสวน เลี้ยงเพื่อเป็นแม่พันธุ์ หรือเลี้ยงแบบการขุนให้ได้เนื้อคุณภาพดี เพราะการเลี้ยงโคเนื้อให้ได้ผลกำไรมากขึ้นนั้นมีความแตกต่างกันตามสายพันธุ์ของโค และระยะเวลาในการเลี้ยง บางสายพันธุ์เมื่อเลี้ยงในระยะเวลาสั้นจะได้ผลกำไรในอัตราที่สูงกว่า ดังนั้นเกษตรกรจึงควร

พิจารณา วิธีการเลี้ยงที่เหมาะสมสำหรับโคแต่ละสายพันธุ์เพื่อให้ได้อัตรากำไรที่สูงสุด และหาระบบที่เหมาะสมกับปัจจัยพื้นฐานและทรัพยากรที่มีอยู่ในพื้นที่

2. การเพิ่มรายได้จากการเลี้ยงโคเนื้อ

จากการเลี้ยงโคของเกษตรกรส่วนใหญ่พบว่าใช้ระยะเวลาเลี้ยงนานกว่าหนึ่งปี ซึ่งเมื่อประเมินเรื่องแรงงานและระยะเวลาในการเลี้ยงแล้ว เกษตรกรจะมีผลกำไรจากการเลี้ยงโคเนื้อมีไม่มากนัก และในช่วงที่โคน้ำหนักตัวโตเต็มที่เกษตรกรจะประกาศขาย หรือพยายามติดต่อพ่อค้าแต่ก็ต้องพบปัญหาเรื่องการรอคอยเพราะพ่อค้ามักจะไม่เข้ามาซื้อโคตามเวลาที่เกษตรกรต้องการขาย และเกษตรกรเองก็ไม่สามารถนำโคไปขายได้เนื่องจากไม่มีแหล่งตลาดรับซื้อโคมีชีวิต ดังนั้น แนวทางหนึ่งที่สามารถเพิ่มรายได้และสร้างสินค้าอย่างเหมาะสมกับจังหวัดสุราษฎร์ธานี ในสถานะที่ไม่มีตลาดนัดโคกระบือ และการซื้อขายโคไม่มีตลาดรับซื้ออย่างสม่ำเสมอ คือ การรวมกลุ่มแปรรูปเนื้อโคเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ และหากสามารถขายโคเนื้อโดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง จะทำให้ได้ผลกำไรเพิ่มมากขึ้น

3. ปัญหาและอุปสรรค

ระบบการซื้อขายตลอดทั้งราคาของโคเนื้อจังหวัดสุราษฎร์ธานีไม่เป็นที่ดึงดูดใจของเกษตรกร ตลาดไม่มีความชัดเจน เกษตรกรไม่สามารถขายโคได้ตรงตามระยะเวลาที่กำหนด มีการกดราคารับซื้อจากพ่อค้า ไม่มีโรงฆ่าโคมาตรฐานในจังหวัดสุราษฎร์ธานีซึ่งมีผลต่อการพัฒนาการตลาดของเนื้อโคคุณภาพสูง ในส่วนการเลี้ยงพบว่าในพื้นที่การเลี้ยงลดลง และปัญหาเรื่องอาหารหายาก เพราะมีช่วงฤดูแล้งหรือฝนทิ้งช่วงนานมากขึ้นเมื่อเทียบกับในอดีตที่ผ่านมา

4. แนวทางการแก้ปัญหา

ต้องมีการวางแผนจัดหาและวางแผนการผลิตโดยมีเครือข่าย เริ่มตั้งแต่เกษตรกร กลุ่มผู้ผลิตอาหาร กลุ่มผู้เลี้ยงหรือรวบรวมลูกโคและแม่โค มีการจัดระบบการเลี้ยงตามสภาพปัจจัยการผลิตที่แตกต่างกันในแต่ละอำเภอ ส่งเสริมการขุนโคคุณภาพดี มีการแปรรูป (ชำแหละ) และกระบวนการตัดแต่งและแปรรูป ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี นอกจากนี้ชมรม หรือเกษตรกรผู้ผลิตต้องมีการรวมกลุ่มกันเพื่อสร้างศักยภาพให้ดียิ่งขึ้น และสร้างอำนาจต่อรอง รวมทั้งลดขั้นตอนการค้าที่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ตลอดทั้งขยายตลาดเนื้อคุณภาพสู่ผู้บริโภคทั้งในจังหวัดและในเขตพื้นที่ภาคใต้ เป็นต้น

รายชื่อผู้ประกอบการฆ่าสัตว์ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ในการศึกษาได้รวบรวมรายชื่อผู้ประกอบการฆ่าโคในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งได้ข้อมูลปริมาณโคที่ถูกฆ่าโดยเฉลี่ย ตลอดทั้งเข้าไปศึกษากระบวนการฆ่าและแปรรูปในโรงฆ่าสัตว์ พบว่าโรงฆ่าโคของจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีของเทศบาลอยู่เพียงแห่งเดียวคือเทศบาลนาสาร นอกนั้นเป็นการขออนุญาตฆ่าที่บ้านลักษณะ โรงฆ่าสัตว์ตามภาพที่ 20 และภาพที่ 21 โรงฆ่าสัตว์ของเทศบาลจะให้เอกชนเข้ามาประมูลดำเนินการฆ่าสัตว์เป็นรายปี โดยแยกประมูลระหว่างของสุกรและของโคออกจากกัน เช่นที่เทศบาลนาสาร ส่วนโรงฆ่าสัตว์ของผู้ประกอบการที่ดำเนินการที่บ้านมักจะมีการดำเนินการเอง จ้างคนงานทำการฆ่าในอัตราตัวละ 300-500 บาท ขึ้นกับขนาดตัวโค การจัดการเริ่มจากซื้อโคและบรรทุกมารวบรวมไว้ซึ่งจะมีคอกในบริเวณใกล้เคียงกับโรงฆ่า (ภาพที่ 22) มีฟางข้าวและอาหารข้นไว้เสริมให้โคกินในระยะ 2-3 วันก่อนทำการฆ่า แต่ในช่วงหน้าฝนจะมีหญ้าในสวนยางและสวนปาล์มเป็นอาหาร เช่นเดียวกับเกษตรกรผู้เลี้ยง การเชือดส่วนใหญ่จะทำในเวลา กลางคืนประมาณ เวลาตี 2 เป็นต้นไปจนถึงสว่าง



ภาพที่ 20 สภาพโรงฆ่าสัตว์ของเอกชน



ภาพที่ 21 การแขวนซากและการวางเนื้อหลังการฆ่า



ภาพที่ 22 การบรรทุกโคมาที่โรงฆ่าสัตว์