

#### บทที่ 4 ผลการวิจัย

จากการศึกษาสถานภาพการเลี้ยง โคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกรในจังหวัด เชียงใหม่นั้น ผู้วิจัยได้ดำเนินการศึกษาโดยการสัมภาษณ์เกษตรกรแบบเชิงลึก ซึ่งผลการศึกษา สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 สถานภาพการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกร

ตอนที่ 2 ต้นทุนและผลตอบแทนจากการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกร

ตอนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะในการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกร

#### ตอนที่ 1 สถานภาพการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกร

##### 1.1 ลักษณะส่วนบุคคล เศรษฐกิจ และสังคมของเกษตรกร

##### อายุของเกษตรกร

เกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนส่วนใหญ่ จำนวน 37 ราย มีอายุอยู่ระหว่าง 45-53 ปี รองลงมาคือ อายุ ต่ำกว่า 45 ปี จำนวน 17 ราย โดยเกษตรกรที่มีอายุน้อยที่สุด 38 ปี และเกษตรกรที่มีอายุมากที่สุด 60 ปี อายุเฉลี่ย 49.63 ปี ซึ่งเห็นได้ว่าเกษตรกรส่วนใหญ่มีอายุสูงกว่า 45 ปี จึงเป็นที่น่าสังเกตว่าอาชีพการ เลี้ยงโคขุนสามารถทำได้โดยเกษตรกรวัยกลางคน และสูงอายุ

#### ตารางที่ 5 อายุของเกษตรกร

อายุ (ปี)	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 45	17	25.0
45-53	37	54.4
53 ปีขึ้นไป	14	20.6
รวม	68	100

##### ระดับการศึกษาของเกษตรกร

เกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนส่วนใหญ่ จำนวน 58 ราย มีการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา รองลงมา คือ ระดับปริญญาตรี จำนวน 5 ราย และเกษตรกรมีการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น น้อยที่สุด คือ จำนวน 1 ราย

ตารางที่ 6 ระดับการศึกษาของเกษตรกร

ระดับการศึกษา	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
ประถมศึกษา	58	85.3
มัธยมศึกษาตอนต้น	1	1.5
มัธยมศึกษาตอนปลาย	4	5.9
ปริญญาตรี	5	7.3
รวม	68	100

#### ลักษณะการเลี้ยงโคขุนของเกษตรกรเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริม

เกษตรกรเลี้ยงโคขุนเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริมในจำนวนที่เท่ากัน คือ มีเกษตรกรที่เลี้ยงโคขุนเป็นอาชีพหลัก 34 ราย ซึ่งเท่ากับจำนวนเกษตรกรที่เลี้ยงโคขุนเป็นอาชีพเสริม โดยเกษตรกรที่เลี้ยงโคขุนเป็นอาชีพเสริมนั้นมีอาชีพหลักอยู่แล้ว ได้แก่ อาชีพทำนา ทำไร่ ทำสวน และครู ซึ่งเกษตรกรที่มีอาชีพหลัก คือ ทำนา ทำไร่ หรือทำสวน สามารถนำเศษหรือกากพืชผลที่เหลือจากไร่นา หรือเรือกสวนของตนมาให้โคกินได้ เป็นการช่วยประหยัดค่าอาหารหยาบไปอีกทางหนึ่ง

ตารางที่ 7 ลักษณะการเลี้ยงโคขุนของเกษตรกรเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริม

เลี้ยงเป็นอาชีพ	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
อาชีพหลัก	34	50.0
อาชีพเสริม	34	50.0
รวม	68	100

#### การได้รับการฝึกอบรมแบบรวมกลุ่มเกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุน

มีเกษตรกรที่เคยได้รับการฝึกอบรมแบบรวมกลุ่มเกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุนจำนวน 2 ราย ซึ่งได้รับการฝึกอบรมจากมหาวิทยาลัยแม่โจ้ 1 ราย และได้รับการฝึกอบรมจากสำนักงานปศุสัตว์อีก 1 ราย ส่วนเกษตรกรที่เหลืออีก 66 ราย ไม่เคยได้รับการฝึกอบรมแบบรวมกลุ่ม แต่ใช้วิธีศึกษาจากหนังสือหรือวารสารเกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุนด้วยตนเอง และจากการแลกเปลี่ยนความรู้ในหมู่เพื่อนเกษตรกรด้วยกันเอง

ทั้งนี้จากการสัมภาษณ์ คุณบุญสม ชิลนาค ซึ่งเป็นผู้จัดการ บริษัท นอร์ทเทิร์นฟาร์ม (1996) จำกัด ในวันที่ 29 พฤศจิกายน 2549 ผู้จัดการบริษัทให้เหตุผลว่า การที่บริษัทไม่จัดการฝึกอบรมแบบรวมกลุ่มเกี่ยวกับเรื่องการเลี้ยงโคขุนให้เกษตรกรพร้อมกันเป็นกลุ่มใหญ่ เนื่องจากเกษตรกรแต่ละรายมีเวลาว่างไม่ตรงกัน ดังนั้นหากจัดการฝึกอบรมแบบรวมกลุ่ม เกษตรกรอาจมากันไม่ครบ จึงไม่

เกิดประโยชน์ แต่การแนะนำเรื่องการเลี้ยงโคขุนจะเป็นลักษณะของการที่ผู้จัดการบริษัทเข้าไปเยี่ยมชมเยียนในแต่ละฟาร์มและให้คำแนะนำ หรือแนะนำให้เกษตรกรที่อยู่ละแวกใกล้เคียงกันรวมกลุ่มกัน กลุ่มละ 3-4 คน ปรึกษาแลกเปลี่ยนปัญหาอันเกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุน

ตารางที่ 8 การได้รับการฝึกอบรมเกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุน

การฝึกอบรม	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
ไม่เคยได้รับการฝึกอบรม	66	91.2
เคยได้รับการฝึกอบรม	2	8.8
รวม	68	100

## 1.2 สภาพการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญา

### บริษัท นอร์ทเทิร์นฟาร์ม (1996) จำกัด

บริษัท นอร์ทเทิร์นฟาร์ม (1996) จำกัด ก่อตั้งขึ้นประมาณพุทธศักราช 2525 (ประมาณ 25 ปีมาแล้ว) เจ้าของเดิมเป็นชาวต่างชาติที่เข้ามาแต่งงานกับคนไทย หลังจากนั้นบริษัทเปลี่ยนมาเป็นของน้องเขย คือ คุณพงษ์ชัย ภูพิพัฒนา ซึ่งตอนนี้อยู่หุ้นใหญ่ และมีคุณบุญสม ชีลนาค ซึ่งเคยมาฝึกงานด้านโคขุนกับชาวต่างชาติที่เป็นเจ้าของเดิม เข้ามาทำงานเป็นผู้จัดการบริษัทจนถึงปัจจุบัน

#### การเข้าเป็นสมาชิกของบริษัท

1. เริ่มแรกหากเกษตรกรสนใจที่จะเลี้ยงโคขุน เกษตรกรจะต้องแจ้งไปยังบริษัท โดยใช้สัญญาจากผู้ขายคุยกัน (สัญญาด้วยวาจา) ไม่มีสัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร
2. ผู้จัดการบริษัทจะเข้าไปตรวจสอบสถานที่ที่จะเลี้ยง
3. เมื่อตรวจสอบสถานที่เสร็จแล้ว และผู้จัดการบริษัทเห็นว่าสถานที่มีความเหมาะสมแก่การเลี้ยง เกษตรกรก็สามารถดำเนินการสร้างโรงเรือนเลี้ยงได้ทันที โดยขอคำปรึกษากับทางผู้จัดการบริษัท
4. การนำโคเข้าฟาร์ม ถ้าเกษตรกรเก่ง มีความสามารถมากพอ ก็สามารถซื้อโคเข้าฟาร์มเองได้เลย เมื่อซื้อโคแล้ว จึงแจ้งให้ผู้จัดการบริษัทเข้าไปดู แต่หากไม่แน่ใจก็สามารถขอให้ผู้จัดการบริษัทช่วยแนะนำเรื่องการซื้อโคได้
5. ผู้จัดการบริษัทจะช่วยแนะนำเรื่องแปลงหญ้า อาหารข้น อาหารเสริม ยารักษาโรค และวัคซีน สำหรับอาหารขั้มนั้น ถ้านำโคเข้าฟาร์มแล้ว เกษตรกรสามารถเบิกรอกอาหารขั้มนได้ทันที โดยไม่ต้องมีใบสั่งเบิกรอก ซึ่งราคาอาหารขั้มนกระสอบละ 210 บาท ซื้อสดหรือซื้อเชือกก็ได้ แต่ทั้งนี้ไม่ได้มีการ

บังคับว่าเกษตรกรจะต้องใช้อาหารข้นจากบริษัทเท่านั้น โดยเกษตรกรสามารถผสมอาหารข้นเองได้ แต่ต้องมีคุณค่าทางอาหารครบถ้วนตามที่บริษัทต้องการ

### การวางแผนเชือดโค

บริษัทจะเชือดโคประมาณ 15 ตัวต่ออาทิตย์ โดยเชือดทุกอาทิตย์ แต่เกษตรกรบางรายมีปัญหาด้านการนำโคเข้าเชือด คือ ไม่สามารถนำโคของตนเข้าเชือดได้ทั้งหมดในแต่ละรอบ เช่น เกษตรกรอาจมีโคที่ควรเข้าเชือดขณะนั้น 20 ตัว แต่สามารถนำโคเข้าเชือดได้เพียง 15 ตัว แล้วต้องรอคิวให้เกษตรกรรายอื่นนำโคเข้าเชือดต่ออีกอาทิตย์หนึ่ง ทำให้กว่าจะวนมาถึงเกษตรกรรายเดิมต้องรอคิว ส่งผลให้สิ้นเปลืองค่าอาหารข้นเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

จากเหตุการณ์นี้ ผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า “การจัดโคเข้าเชือด บางครั้งต้องดูด้วยว่าเกษตรกรรายใดพร้อมที่สุด ซึ่งเห็นใจเกษตรกรเช่นกันว่ามีรายจ่ายจิปาถะ เช่น ต้องจ่ายค่าเทอมลูก ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า ค่าผ่อนบ้าน หรือผ่อนรถ เป็นต้น แต่ต้องคำนึงถึงเกษตรกรรายอื่นด้วยว่าเขาก็ลำบากเหมือนกัน”

### น้ำหนักโคขุนเมื่อขาย

น้ำหนักโคขุนเมื่อขาย ทางบริษัทกำหนดไว้ว่าไม่ควรต่ำกว่า 500-550 กิโลกรัม ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับสภาพของร่างกายโคด้วยว่าสมบูรณ์เต็มที่แล้วหรือยัง

### การขนส่งโคไปให้บริษัท

เกษตรกรส่วนใหญ่จะนำโคไปส่งให้กับทางบริษัทด้วยตนเอง แต่บางรายที่อยู่ในพื้นที่ห่างไกล เช่น เกษตรกรที่อยู่ในอำเภอพร้าว ก็ขนส่งโดยจ้างรถจากต่างอำเภอ เช่น จากอำเภอดอยสะเก็ด มาขนส่งโคไปให้บริษัท เพราะหากจ้างรถที่อยู่ในอำเภอพร้าว ซึ่งคนขับรถมีความสนิทชิดเชื้อกัน จะต้องจ้างในราคาแพง อีกทั้งต้องเลี้ยงข้าวปลาอาหารแก่คนขับรถอีกด้วย ทำให้ไม่คุ้มค่า

### กลไกการกำหนดราคารับซื้อโคขุน

การกำหนดราคารับซื้อโคขุน บริษัทจะเป็นผู้กำหนดโดยใช้ความรู้ทางวิชาการมากำหนดเงื่อนไข ซึ่งพิจารณาจากคุณภาพของเนื้อ และการมีไขมันแทรกในเนื้อ เนื้อโคขุนที่ขายดีที่สุดในแต่ละวันนอก สันใน และสะโพก รองลงมา ได้แก่ เนื้อตั้งแต่ซี่โครงมาถึงขาหน้า การตอนโคจะช่วยในเรื่องคุณภาพเนื้อได้ เพราะหากไม่ตอน ช่วงคอของโคจะใหญ่มากขึ้น ซึ่งตลาดไม่ต้องการ

การประกันราคารับซื้อ บริษัทจะประกันราคาโคมันที่ราคาต่ำสุด คือ 45 บาทต่อกิโลกรัม โคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มัน ราคาอยู่ระหว่าง 52-54 บาทต่อกิโลกรัม โคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเลต์ ราคาอยู่ระหว่าง 54-57 บาทต่อกิโลกรัม แต่ถ้าโคมีคุณภาพซากดี และมีไขมันแทรก อาจได้ราคาถึงกิโลกรัมละ 60-70 บาท ทั้งนี้ต้องพิจารณาราคาจากฟืนโคด้วย คือ โคที่มีฟืนแท้ครบ คือ มีฟืนแท้

แปดซี่ ซึ่งถือว่าเป็นโคที่แก่แล้ว เนื้อโคตัวนั้นจะถูกตีเป็นเนื้อบด เพราะมีเฉพาะเนื้อแดงอย่างเดียว ไม่มีไขมันแทรก เนื้อจึงเหนียว ไม่เป็นที่ต้องการของตลาด (ถ้าเนื้อบดจะได้ราคา กิโลกรัมละ 46 บาท) แต่นายทอง (นามสมมติ, สัมภาษณ์วันที่ 29 พฤศจิกายน 2549) กล่าวว่า “บริษัทจะตีเป็นเนื้อบดจริงหรือไม่ก็ไม่ทราบ บางทีอาจตีเป็นเนื้อดีก็ได้ บางครั้งเนื้อโคที่ถูกตีเป็นเนื้อบดอาจไปอยู่บนโต๊ะอาหารในภัตตาคารหรูๆ หรือในห้างสรรพสินค้าก็เป็นได้ นอกจากนี้บริษัทยังซื้อตรงเรื่องราคาซื้อขายมาก คือ ชั่งโคได้ก็ให้ราคาตามนั้น ไม่มีการเผื่อราคาให้เลยแม้แต่นิดเดียว”

จากการสัมภาษณ์ผู้จัดการบริษัทเรื่องราคาซื้อขายโคที่บริษัทให้แก่เกษตรกร ผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า ราคาซื้อขายโคที่บริษัทให้แก่เกษตรกรถือว่าอยู่ในระดับที่บริษัทตั้งไว้คือ มีราคาประกัน แต่ทั้งนี้ต้องขึ้นอยู่กับสายพันธุ์โคของเกษตรกรด้วยว่าเป็นไปตามที่บริษัทต้องการหรือไม่ ถ้าเป็นสายพันธุ์ที่ตรงกับความต้องการของบริษัท บริษัทจะประกันราคาโคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มันขั้นต่ำไว้ที่ กิโลกรัมละ 52 บาท โคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเลส์ขั้นต่ำ กิโลกรัมละ 54 บาท ถ้าคิดแบบเป็นกลางคือ ด้านตัวเกษตรกรไม่ค่อยพอใจแน่นอน เพราะเกษตรกรย่อมต้องการให้ได้ราคาสูงกว่านั้น แต่ทางบริษัทก็อยากให้ราคาต่ำกว่านั้น ดังนั้นอยากให้ราคาอยู่พอดีกันระหว่างความต้องการของเกษตรกรกับบริษัท ผู้จัดการบริษัทคิดว่าราคาที่บริษัทให้ขณะนี้อยู่ในระดับปานกลาง ซึ่งโดยรวมแล้วเกษตรกรควรจะพอใจ จุดใหญ่คือ เกษตรกรจะต้องพัฒนากันเอง หาทางเลี้ยงโคขุนของตนให้สมบูรณ์ได้มาตรฐานเอง ถ้าเกษตรกรเลี้ยงโคขุนไม่ตรงตามที่บริษัทต้องการ บริษัทก็ไม่สามารถให้ราคามากกว่าที่ตั้งไว้ได้

นอกจากนี้บริษัทยังมีการสร้างเงื่อนไขให้เกิดการแข่งขันในหมู่เกษตรกร โดยมีการกำหนดเกรดโคของสมาชิก แล้วให้สมาชิกสอบถามกันเองว่า เกรดโคของเกษตรกรแต่ละรายเป็นอย่างไร เหตุใดสมาชิกรายใดรายหนึ่งได้ราคาดี หรือเหตุใดบางรายได้ราคาไม่ดี ผลคือขณะนี้เกษตรกรมีการแข่งขันกันมากขึ้น

### วิธีการเลี้ยงโคขุนของเกษตรกร

ผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า วิธีการเลี้ยงโคขุนของเกษตรกรยังไม่เป็นไปตามที่บริษัทต้องการ ซึ่งเกษตรกรที่มีวิธีการเลี้ยงโคขุนในแบบที่บริษัทต้องการอย่างแท้จริงมีเพียงจำนวนครึ่งหนึ่งเท่านั้น

### การรับนักศึกษาฝึกงาน

เกษตรกรบางรายที่เลี้ยงโคขุนแบบฟาร์มขนาดใหญ่มีการรับนักศึกษาเข้าฝึกงานด้านโคขุนด้วย เช่น ฟาร์มของคุณคำแสน บุญส่ง (สัมภาษณ์วันที่ 29 พฤศจิกายน 2549) ซึ่งคุณคำแสนเป็นเกษตรกรที่อยู่บ้านเขื่อนผาก ตำบลเขื่อนผาก อำเภอพร้าว จังหวัดเชียงใหม่

### แหล่งที่เกษตรกรซื้อโคมาขุน

แหล่งที่เกษตรกรซื้อโคมาขุนมีหลายจุด อาทิ ตลาดนัดแม่ຍอย (ตั้งอยู่ที่บ้านแม่ຍอย ตำบลแม่ຍอย อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่) เปิดวันจันทร์และวันศุกร์ ตลาดนัดทุ่งฟ้าบด (ตั้งอยู่ที่บ้านทุ่งฟ้าบด ตำบลยู่หว่า อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่) เปิดวันเสาร์ และตลาดนัดเวียงหนองล่อง (ตั้งอยู่ที่บ้านเวียงหนองล่อง ตำบลบ้านเวียง กิ่งอำเภอเวียงหนองล่อง จังหวัดลำพูน) เปิดวันอาทิตย์

เกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 43 ราย ซื้อโคจากตลาดนัดแม่ຍอย เกษตรกรให้เหตุผลว่า เป็นตลาดนัด โคกระบือที่ใกล้ที่สุด และเชื่อถือได้ เพราะซื้อขายกันเป็นประจำ ที่ผ่านมามีการโกงกัน รองลงมาคือ ซื้อจากเพื่อนเกษตรกรด้วยกันเอง จำนวน 38 ราย เนื่องจากเกษตรกรจะทราบแหล่งที่มาที่ไปของโค ทราบพ่อแม่พันธุ์ และเชื่อใจเพื่อนเกษตรกรด้วยกัน และยังสามารถแลกเปลี่ยนความรู้ในเรื่องการเลี้ยงโคได้ด้วย จึงมีความน่าเชื่อถือ และมีเกษตรกรเพียง 1 รายซื้อโคจากตลาดนัดเวียงหนองล่อง เหตุที่เกษตรกรมักไม่ซื้อโคจากตลาดนัดเวียงหนองล่อง เนื่องจากเกษตรกรให้เหตุผลว่า โคที่ตลาดนัดเวียงหนองล่องส่วนใหญ่เป็นโคที่มีระดับเลือดพื้นเมืองมากเกินไป ไม่เหมาะแก่การนำมาขุน ทั้งนี้ผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า “โคที่เกษตรกรซื้อจากตลาดนัดแม่ຍอย และตลาดนัดทุ่งฟ้าบด ส่วนใหญ่ก็ยังเป็นโคที่ยังไม่ค่อยได้มาตรฐาน”

ตัวอย่างของเกษตรกรที่ซื้อโคจากเพื่อนเกษตรกรด้วยกันเอง เช่น คุณคำแสน บุญส่ง (สัมภาษณ์วันที่ 29 พฤศจิกายน 2549) ได้กล่าวว่า คุณคำแสน ไม่ซื้อโคจากตลาดนัดโคกระบือเลย แต่จะซื้อจากเพื่อนเกษตรกรด้วยกันเอง เพราะถือว่าเป็นการช่วยเหลือกัน และไม่ถูกพ่อค้าคนกลางกดราคา จนขณะนี้เกษตรกรในอำเภอพร้าวที่เลี้ยงโคทุกคนทราบดีว่า ถ้าจะซื้อขายโคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเลส์ต้องไปที่บ้านคุณคำแสน ทำให้คุณคำแสนได้ประโยชน์จากจุดนี้ เพราะคุณคำแสนอยากได้โคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเลส์ ซึ่งในอดีตเกษตรกรเลี้ยงโคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเลส์แล้วถูกกดราคาจึงไม่อยากเลี้ยง แต่เมื่อคุณคำแสนรับซื้อจึงมีเกษตรกรที่เลี้ยงโคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเลส์เพิ่มขึ้น และคุณคำแสนก็มีโคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเลส์มาขุนจึงเป็นการช่วยเหลือกันไป

นอกจากนี้มีเกษตรกรบางรายยังเดินทางไปซื้อโคถึงจังหวัดสุโขทัย ซึ่งซื้อแบบนำโคมาชั่งขายเป็นกิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 43 บาท เกษตรกรกล่าวว่า โคจากจังหวัดสุโขทัยเลี้ยงแล้วตัวโตมากกว่าโคของจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน ส่วนโคจากจังหวัดตากก็มีการชั่งขายเป็นกิโลกรัมเช่นกัน แต่มีราคาแพงกว่าโคจากจังหวัดสุโขทัย คือ ราคา กิโลกรัมละ 53 บาท อีกทั้งต้องสั่งให้พ่อค่านำมาส่งให้ถึงที่ ซึ่งเกษตรกรผู้ซื้อไม่เห็นโครงสร้างของโคก่อนจึงไม่กล้าซื้อ เพราะถึงแม้ว่าโคจะหนัก หรือดูตัวโตก็จริง แต่ก็ใช้ว่าจะขุนแล้วอ้วนเสมอไป ต้องดูโครงสร้างของโคด้วยตาตนเองด้วย

ตารางที่ 9 แหล่งที่เกษตรกรซื้อโคมาขุน

แหล่งที่ซื้อโค	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
ตลาดนัดทุ่งฟ้าบด	25	36.8
ตลาดนัดแม่ฮ้อย	43	63.2
ตลาดนัดเวียงหนองล่อง	1	1.5
โคของเพื่อนเกษตรกร	38	55.9
อื่นๆ (จากจังหวัดตาก สุโขทัย)	7	10.3

หมายเหตุ เกษตรกรบางรายอาจซื้อโคมาจากตลาดมากกว่า 1 แห่ง

#### การจัดการระดับฟาร์ม

เกษตรกรมักใช้ “ระบบที่เลี้ยงน้อง” คือ ขายโคที่ตัวโตสมควรเชือดแล้วออกไป แล้วนำโคตัวที่ยังเล็ก หรืออายุน้อยอยู่เข้ามาขุนแทนที่

#### การจัดการของเกษตรกรแบบลูกเฒ่า

คุณดวงแก้ว บุญเลิศ (สัมภาษณ์วันที่ 7 พฤศจิกายน 2549) กล่าวว่า สมาชิกบางรายมีฟาร์มที่ไม่เหมาะกับการเลี้ยงโคขุนเลย แต่ใช้การจัดการ คือ มีลูกเฒ่าเป็นของตนเอง ซึ่งฟาร์มของลูกเฒ่านั้นมีการจัดการฟาร์มดีกว่าฟาร์มของเกษตรกรรายนั้นเสียอีก เกษตรกรรายนี้ไปรับ โคขุน โดยซื้อจากลูกเฒ่า เช่น ซื้อในราคา 55 บาทต่อกิโลกรัม แล้วนำมาขายให้บริษัทในราคา 57 บาทต่อกิโลกรัม เป็นต้น “เกษตรกรส่วนใหญ่ขาดความรู้ และทักษะเรื่องการจัดการ ทำให้ต้องถูกคนที่มีความรู้เขาหลอกหลวงตลอด” นอกจากนี้เกษตรกรบางราย ยังมีการจัดการเพื่อแจ้งจำนวนโค โดยเอาโคอายุน้อย ที่มีลักษณะสวยเลี้ยงไว้ในคอกเพื่อให้ผู้จัดการบริษัทเห็น เมื่อผู้จัดการบริษัทกลับไป ก็ดึงโคลักษณะสวยนั้นออก แล้วเปลี่ยนเอาโคตัวโตมาผูกขึ้นโรง แล้วขุนต่อประมาณ 2 เดือน แล้วแจ้งให้ผู้จัดการบริษัทว่า มีโคพร้อมเชือดได้แล้ว ทำให้เสียระบบการจัดการโคเข้าเชือดของทางบริษัทมาก

สำหรับการรับลูกเฒ่าของทางบริษัท นายพัฒนา (นามสมมติ, สัมภาษณ์วันที่ 21 มิถุนายน 2549) กล่าวว่า เกษตรกรบางรายที่อยากเป็นลูกเฒ่าของทางบริษัท แต่ทราบเกี่ยวกับระบบการหากำไรของทางบริษัทมากเกินไป ทางบริษัทก็ตัดออกไป ไม่ให้เป็นลูกเฒ่าเลย เพราะเกรงว่าจะมีปัญหาเกี่ยวกับทางบริษัทในภายหลัง

#### การขอเช่าที่เลี้ยงโคในกลุ่มเกษตรกรด้วยกันเอง

จากการสัมภาษณ์คุณจำเริญ อุ๋นใจ เมื่อวันที่ 21 มิถุนายน 2549 ได้ความว่า มีเพื่อนเกษตรกรเคยจะมาขอเช่าที่เลี้ยงโคของคุณจำเริญ เพราะคุณจำเริญจะลดจำนวน โคนลง แต่จะทำคุณภาพให้ดีขึ้น

โดยเพิ่มปริมาณไขมันแทรก เพราะช่วงนั้นอาหารหยาบค่อนข้างขาดแคลน คุณจำเรณูจึงขอเก็บค่าเช่าที่เกษตรกรรายนี้เดือนละ 500 บาท แต่เกษตรกรรายนี้บอกว่าแพงเกินไป จึงเกิดการขัดแย้งกันเรื่องราคาค่าเช่า ทำให้เป็นอันยกเลิกไป

### พันธุ์โคที่เกษตรกรนำมาขุน

ต้นทุนค่าพันธุ์โค ขึ้นอยู่กับสายพันธุ์โค ซึ่งโคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเล่ส์จะมีราคาแพงกว่าโคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มัน คือ ราคาตัวละประมาณ 16,000-18,000 บาท ในขณะที่โคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มันราคาตัวละประมาณ 12,000-14,000 บาท ผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า ราคาค่าพันธุ์โคที่เกษตรกรยอมจ่ายขณะนี้จะคิดเป็นน้ำหนัก คือโคหนัก 250 กิโลกรัม ราคาอยู่ที่ประมาณ 12,000 บาท โคหนัก 300 กิโลกรัม ราคาอยู่ที่ประมาณ 14,000-15,000 บาท โคหนัก 350 กิโลกรัม ราคาอยู่ที่ประมาณ 15,000-18,000 บาท และโคหนัก 400 กิโลกรัมขึ้นไป ราคาอยู่ที่ประมาณ 20,000-30,000 บาท การเลือกน้ำหนักโคก่อนนำเข้าฟาร์ม คือ โคที่มีน้ำหนักมากราคาจะแพงกว่าโคที่มีน้ำหนักน้อย รวมทั้งราคาโคในท้องตลาด ณ ขณะนั้นด้วย เกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 53 ราย ใช้โคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเล่ส์ในการขุน รองลงมา จำนวน 45 ราย ใช้โคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มันในการขุน เหตุที่เกษตรกรส่วนใหญ่ นำโคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเล่ส์มาขุนเนื่องจากเป็นที่ต้องการของบริษัท เพราะโคลูกผสมพันธุ์นี้กินจุ ถึงแม้ว่าจะเป็นสายพันธุ์ที่โครงสร้างที่ไม่ค่อยใหญ่ แต่ก็มีเนื้อมาก และคุณภาพซากก็ดีกว่าโคลูกผสมพันธุ์อื่น บริษัทจึงให้ราคาต่อกิโลกรัมน้ำหนักมีชีวิตดีกว่าโคลูกผสมพันธุ์อื่น อย่างไรก็ตามโคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มันก็มีคุณภาพซากใกล้เคียงกับโคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเล่ส์ แต่ก็ยังไม่ดีเท่ากับโคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเล่ส์ ดังนั้นบริษัทจึงให้ราคาต่อกิโลกรัมน้ำหนักมีชีวิตต่ำกว่า ทั้งนี้ในอนาคตมีการคาดการณ์กันว่าโคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มันแดงจะมีราคาแพงกว่าโคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มันขาว เพราะคุณภาพเนื้อดีกว่า แต่ปัญหาคือเกษตรกรดูสายพันธุ์โคยังไม่ค่อยเป็น ทำให้ซื้อโคได้ในราคาแพง ซึ่งโคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเล่ส์สายพันธุ์แท้ก็แพง สายพันธุ์ที่ไม่ได้มาตรฐานก็แพง โคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มันก็มักจะมีเลือดของโคพันธุ์อินดูบราซิลมาแทรก ซึ่งไม่เป็นไปตามความต้องการของบริษัท

เกษตรกรที่เลี้ยงโคลูกผสมพันธุ์อินดูบราซิลส่วนใหญ่จะเลี้ยงเป็นโคสวยงาม ซึ่งโคลูกผสมพันธุ์นี้มีโครงสร้างที่ใหญ่ ขนาดตัวใหญ่ กระดูกใหญ่ มีความได้เปรียบตรงที่มีพื้นที่สามารถให้เนื้อยึดเกาะได้ดี แต่เปอร์เซ็นต์ไขมันน้อย และคุณภาพซากไม่ดี ข้อเสียอีกอย่างหนึ่งก็คือ “โคลูกผสมพันธุ์อินดูบราซิลต้องเลี้ยงถึง 4 ปี จึงจะขายได้ ในขณะที่โคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มันเลี้ยง 3 ปี โคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเล่ส์เลี้ยงเพียง 2 ปีครึ่ง ก็ขายได้แล้ว แต่ในทุกวันนี้โคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มันในจังหวัดเชียงใหม่ยังมีเลือดโคพันธุ์อินดูบราซิลมาปะปนบ้าง เพราะยังมีลักษณะหูที่ยาวอยู่ ซึ่งถ้าเป็นโคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มันพันธุ์แท้ จะไม่มีเขา ตัวโต หูสั้น” (คุณดวงแก้ว บุญเลิศ, สัมภาษณ์วันที่ 7 พฤศจิกายน 2549)

สำหรับโคนมจะมีเนื้อสันมากกว่าโคลูกผสมพันธุ์อินดูบราซิลและโคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบรามัน แต่เปอร์เซ็นต์ซากจะไม่ดีเท่าโคลูกผสมสองพันธุ์นี้

เกษตรกรส่วนใหญ่กล่าวว่า ถ้าจะให้ดีต้องเลี้ยงโคให้ครบวงจรโดยมีพ่อพันธุ์ แม่พันธุ์ เพื่อผลิตลูกพันธุ์ ซึ่งจะเป็นการประหยัดต้นทุนในการซื้อลูกพันธุ์มาขุน และถ้าไม่อยากขุน ก็สามารถขายลูกโคได้ แต่เกษตรกรบางรายก็ไม่ต้องการเลี้ยงโคพ่อพันธุ์ เพราะเสียเวลานำโคพ่อพันธุ์ไปผสมกับโคแม่พันธุ์ของเกษตรกรรายอื่น

ตารางที่ 10 พันธุ์โคที่เกษตรกรนำมาขุน

พันธุ์โค	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
พื้นเมือง	4	5.9
ลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเลส์	53	77.9
ลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มัน	45	66.2
ลูกผสมพันธุ์อินดูบราซิล	2	2.9
โคนมเพศผู้	1	1.5
อื่นๆ (ซิมเมนทอล)	2	2.9

หมายเหตุ เกษตรกรบางรายเลี้ยงโคมากกว่า 1 พันธุ์

#### ระดับสายเลือดของโค

“คุณภาพซากจะดีหรือไม่ขึ้นอยู่กับระดับเลือดของโคด้วย มิใช่ขึ้นอยู่กับการกินอาหารเพียงอย่างเดียว เกษตรกรส่วนใหญ่บอกว่าโคตนเองดี ให้กินอาหารดี แต่ราคาไม่ดี นั่นเป็นเพราะระดับเลือดโคอาจจะต่ำ หรือสายพันธุ์โคไม่ดี เกษตรกรบางรายมักโทษบริษัทว่าให้ราคาไม่ดี ซึ่งถ้าเลี้ยงโคที่มีระดับเลือดต่ำ สายพันธุ์ไม่ดี บริษัทย่อมไม่รับซื้อโคในราคาถึงกิโลกรัมละ 60 บาทแน่นอน” (คุณดวงแก้ว บุญเลิศ, สัมภาษณ์วันที่ 7 พฤศจิกายน 2549)

คุณไพรัตน์ ธาตุอินจันทร์ (สัมภาษณ์วันที่ 25 พฤศจิกายน 2549) กล่าวว่า สำหรับประเทศไทย ถ้าเลี้ยงโคที่มีระดับสายเลือดพันธุ์ชาร์โรเลส์ 50 เปอร์เซ็นต์ แล้วได้โคที่มีน้ำหนักส่งโรงเชือดเกิน 500 กิโลกรัม ถือว่าอยู่ในระดับที่น่าพอใจแล้ว ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่จะเลี้ยงโคที่ระดับสายเลือดพันธุ์ชาร์โรเลส์ 50 เปอร์เซ็นต์ แต่โคบางตัวก็มีระดับสายเลือดพันธุ์ชาร์โรเลส์ 75 เปอร์เซ็นต์ ระดับสายเลือดพันธุ์อเมริกันบราห์มัน 25 เปอร์เซ็นต์ (คุณไพรัตน์ เลี้ยงโคที่ระดับสายเลือดพันธุ์ชาร์โรเลส์ 50 เปอร์เซ็นต์ เคยได้โคหนักถึง 700 กิโลกรัม ขณะนี้กำลังทดลองนำน้ำเชื้อโคพ่อพันธุ์ชาร์โรเลส์ พันธุ์แท้มาผสมเพื่อจะปรับปรุงเป็นระดับสายเลือดพันธุ์ชาร์โรเลส์ 75 เปอร์เซ็นต์) คุณไพรัตน์กล่าวอีกว่า ในทางปฏิบัติแล้วประเทศไทยก็สามารถเลี้ยงโคพันธุ์แท้ได้ ไม่จำเป็นต้องเลี้ยงที่ต่างประเทศ

อย่างเฉียว แต่ต้องมีการจัดการที่ดี โคได้อยู่อย่างสุขสบาย หรือในกรณีถ้าโคตัวหนึ่งมีระดับสายเลือดพันธุ์อเมริกันบราห์มันสูงมากๆ และ โคอีกตัวหนึ่งมีระดับสายเลือดเลือดพันธุ์ชาร์โรเลส์สูงมากๆ คุณภาพของซากแทบจะไม่ต่างกัน เพราะมีระดับสายเลือดที่สูงด้วยกันทั้งคู่

### เทคนิคการเลี้ยงโคให้ได้เนื้อคุณภาพดี

ถ้าเป็นโคที่ปลดจากการใช้งาน โดยปกติแล้วเกษตรกรจะใช้เวลาขุนนานประมาณ 3-4 เดือน แต่คุณภาพเนื้อจะไม่ดี เมื่อเปิดซากแล้ว จะมีเนื้อแดงมากเกินไป และไม่มีไขมันแทรก เรียกการขุนโคลักษณะนี้ว่า การขุนโคมัน

สำหรับเนื้อโคขุนคุณภาพ ต้องเริ่มเตรียมตั้งแต่มีโคตัวเล็กๆ เมื่อโคมีอายุครบ 14 เดือนจึงนำมาผูกขึ้นโรง แล้วขุน เกรดคุณภาพเนื้อโคแต่ละตัวจะแตกต่างกัน ไม่เหมือนกันทุกตัว และเนื้อโคขุนคุณภาพจะถูกจำหน่ายในตลาดเนื้อชั้นสูงเท่านั้น

การขุนโคถ้าจะให้ดีต้องนำโคที่มีอายุน้อยมาขุน คือเริ่มขุนเมื่อโคมีอายุประมาณ 1 ปีครึ่ง แต่ต้องใช้ระยะเวลาการขุนนาน และสิ้นเปลืองอาหารขึ้น (แต่ถ้าคิดต้นทุนและผลตอบแทนแล้วถือว่าคุ้มกว่าขุนโคแก่ เพราะเนื้อโคมีคุณภาพดีกว่า คุณภาพซากดีกว่า ราคาจึงดีกว่า) แต่คุณภาพซากยังขึ้นอยู่กับสายพันธุ์ และการกินอาหารด้วย เช่น ถ้ากินอาหารขึ้นวันละ 6 กิโลกรัม โคมีโอกาสน้ำหนักเพิ่มขึ้นได้ถึงวันละ 1.5 กิโลกรัม (คุณดวงแก้ว บุญเลิศ, สัมภาษณ์วันที่ 7 พฤศจิกายน 2549)

เกษตรกรบางรายกล่าวว่า ถ้าขุนโคในระยะสั้นจะได้กำไรมากกว่าขุนโคในระยะยาว เพราะโคที่ขุนไม่นานจะกินอาหารขึ้นน้อยกว่าโคที่ขุนนาน ทำให้ประหยัดค่าอาหารขึ้น แต่ก็มีข้อเสียคือ การที่จะขุนโคในระยะเวลาสั้นๆ จะต้องใช้โคที่มีอายุมาก คือ โคที่โตแล้วมาขุน เช่น เริ่มขุนที่น้ำหนัก 400-500 กิโลกรัม แต่ในแง่ตลาดรับซื้อนั้นไม่ต้องการโคแก่ เพราะเนื้อโคจะเหนียว ไขมัน

ไขมันแทรกจะเริ่มเข้ามาแทรกในกล้ามเนื้อโคเมื่อโคโตเต็มที่แล้ว เพราะการที่จะเกิดไขมันแทรก โคจะต้องเสียไขมันหุ้มซากที่ใช้ประโยชน์ไม่ได้ไปประมาณ 9 กิโลกรัม จึงจะได้ไขมันแทรก 1 กิโลกรัม ผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า การที่จะทำให้โคมีไขมันแทรกจะต้องให้โคกินอาหารขึ้นมากๆ และมีการเสริมกากน้ำตาลด้วย ไขมันจะไปแทรกเฉพาะสันในกับสันนอกเท่านั้น แต่หากโคได้ออกกำลังกาย ไขมันแทรกส่วนนั้นก็จะหายหมด ดังนั้นควรสร้างคอกโคให้กระชับมากที่สุดคือ คอกควรมีขนาดประมาณ 2 x 2.5 เมตร เพื่อให้โคได้ขยับตัวมาก แต่มีใช้ว่าคับแคบจนเกินไปจนโคอยู่ไม่สบาย นอกจากนี้การตอนโคยังสามารถช่วยเพิ่มไขมันแทรกได้ เนื่องจากเป็นการช่วยลดกิจกรรมของโค ดังนั้นขณะนี้ทางบริษัทจึงเริ่มส่งเสริมให้เกษตรกรตอนโคเพื่อเพิ่มไขมันแทรก ซึ่งวิธีการตอนแบบหนีบจะดีกว่าตอนแบบผ่าตัด เพราะถ้าตอนแบบผ่าตัด โคมีโอกาสดูหมิ่นมากกว่า และโอกาสที่แผลจะติดเชื้อมีมากกว่าตอนแบบหนีบ เนื่องจากพื้นคอกของเกษตรกรมีความสกปรก และค่าใช้จ่ายในการตอนแบบผ่าตัดจะสูงกว่าตอนแบบหนีบ นอกจากนี้การตอนแบบผ่าตัดยังทำให้โคชะงักการกินอาหารไปนานกว่า แต่การตอนแบบหนีบข้อเสียคือ โอกาสได้ผลมี 50 เปอร์เซ็นต์

เนื่องจากไม่ได้เอาอั้นทะออกไป แต่ถัดอนแบบผ่าตัดได้ผล 100 เปอร์เซ็นต์ เพราะเป็นการผ่าเอาอั้นทะออกไป แต่ด้วยเหตุที่ต้องผ่าตัดเอาอั้นทะออก เกษตรกรจึงรู้สึกสงสารโคมากกว่า

### การผสมเทียม

เกษตรกรที่มีโคแม่พันธุ์บางรายมีการผสมเทียม ตัวอย่างเช่น ฟาร์มของคุณไพรัตน์ ชาติอินจันทร์ (สัมภาษณ์วันที่ 25 พฤศจิกายน 2549) เป็นฟาร์มที่มีขนาดใหญ่มาก ก็มีเจ้าหน้าที่ปศุสัตว์จังหวัด และสัตวแพทย์จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่ มาผสมเทียมให้ โดยใช้น้ำเชื้อของ ห้างหุ้นส่วนจำกัด พรชัยอินเตอร์เทรด ซึ่งคุณไพรัตน์ กล่าวว่า เป็นน้ำเชื้อที่ดีกว่าน้ำเชื้อของสำนักงานปศุสัตว์ โดยคิดค่าผสมเทียมในราคาตัวละ 150 บาท จึงสะดวกในการจัดการเรื่องดังกล่าวมาก (เนื่องจากฟาร์มมีขนาดใหญ่ ทำให้มีนักศึกษา และอาจารย์มาหาเป็นประจำ จึงได้รับความสะดวกตรงจุดนี้) ในขณะที่คุณคำแสน บุญส่ง (สัมภาษณ์วันที่ 29 พฤศจิกายน 2549) เสียค่าใช้จ่ายผสมเทียมตัวละ 300 บาท โดยให้หลานชายซึ่งเคยเป็นสัตวแพทย์มาผสมเทียมให้

### ลักษณะการวางตัวของโรงเรือนโคขุน

โรงเรือน โคขุนของเกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 42 ราย วางตัวในแนวทิศตะวันออก-ตะวันตก ที่เหลือเป็นทิศเหนือ-ใต้ จำนวน 26 ราย เหตุที่โรงเรือนโคขุนส่วนใหญ่วางตัวในแนวทิศตะวันออก-ตะวันตก เนื่องจากโคจะไ้ร่มเงามากที่สุด ทำให้โคไม่ร้อน ทั้งนี้การวางตัวของโรงเรือนโคขุนนั้นขึ้นอยู่กับพื้นที่ของเกษตรกรด้วยว่าพื้นที่ของเกษตรกรมีด้านกว้าง ด้านยาว วางไปในทิศทางใด เกษตรกรก็จะสร้างโรงเรือนไปในทิศทางนั้น

### ตารางที่ 11 ลักษณะการวางตัวของโรงเรือนโคขุน

ลักษณะการวางตัวของโรงเรือน	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
ทิศตะวันออก-ทิศตะวันตก	42	61.8
ทิศเหนือ-ทิศใต้	26	38.2
รวม	68	100

### ลักษณะการจัดโคยืนโรง

การจัดโคยืนโรงควรแบ่งคอกออกเป็นช่อง เพื่อไม่ให้โคยืนติดกัน

### ลักษณะพื้นคอกโคขุน

พื้นคอกโคขุนของเกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 48 ราย เป็นพื้นซีเมนต์ รองลงมาคือพื้นดิน จำนวน 16 ราย ซึ่งการสร้างพื้นคอกแบบใดนั้นขึ้นอยู่กับงบประมาณของเกษตรกรเอง และความเชื่อที่มีอยู่ในตัวของเกษตรกร เช่น เกษตรกรบางรายเชื่อว่าถ้าโคยืนบนพื้นซีเมนต์นานๆจะเจ็บขา จึงไม่สร้างพื้นซีเมนต์แต่ให้ โคยืนบนพื้นดินแทน

#### ตารางที่ 12 ลักษณะพื้นคอกโคขุน

ลักษณะพื้นคอก	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
พื้นซีเมนต์	48	70.6
พื้นดิน	16	23.5
พื้นดินกึ่งซีเมนต์	4	5.9
รวม	68	100

### ลักษณะหลังคาโรงเรือนโคขุน

เกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 39 ราย ใช้สังกะสีเป็นหลังคา ที่เหลือใช้กระเบื้อง จำนวน 29 ราย เกษตรกรที่ใช้สังกะสีส่วนใหญ่กล่าวว่า กระเบื้องมีราคาแพง และสังกะสีก็กันลมกันฝนได้ เหมือนกับกระเบื้อง แต่มีข้อเสียคือ อากาศภายในโรงเรือนจะร้อนกว่าหลังคากระเบื้อง

#### ตารางที่ 13 ลักษณะหลังคาโรงเรือนโคขุน

ลักษณะหลังคา	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
กระเบื้อง	29	42.6
สังกะสี	39	57.4
รวม	68	100

### แบบเสาของโรงเรือนโคขุน

เกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 51 ราย ใช้ไม้ทำเป็นเสา เนื่องจากเป็นวัสดุที่หาได้ง่ายในท้องถิ่น และเป็นการประหยัดต้นทุน รองลงมาเป็นเสาแบบปูน จำนวน 16 ราย

ตารางที่ 14 แบบเสาชองโรงเรือนโคขุน

แบบเสา	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
ปูน	16	23.5
ไม้	51	75.0
เหล็ก	1	1.5
รวม	68	100

## แบบรั้วของโรงเรือนโคขุน

เกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 51 ราย ใช้ไม้ทำเป็นรั้ว เนื่องจากเป็นวัสดุที่หาได้ง่ายในท้องถิ่น และไม่ต้องลงทุนมาก ที่เหลือเป็นรั้วเหล็ก จำนวน 2 ราย

ตารางที่ 15 แบบรั้วของโรงเรือนโคขุน

แบบรั้ว	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
เหล็ก	2	2.9
ไม้	51	75.0
รวม	53	77.9

หมายเหตุ เกษตรกรบางรายไม่สร้างรั้ว จึงเหลือเพียง 53 ราย

## แบบรางอาหารโคขุน

รางอาหารส่วนใหญ่เป็นแบบรางปูน ภายในขัดมัน และทำให้โค้งเพื่อให้โคกินอาหารได้สะดวก มีเกษตรกรที่ใช้รางปูนจำนวน 49 ราย รองลงมาคือ ใช้ท่อปูนขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางประมาณ 1 เมตร เป็นรางอาหาร จำนวน 15 ราย

ตารางที่ 16 แบบรางอาหารโคขุน

แบบรางอาหาร	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
ปูน	49	72.1
ไม้	4	5.9
ท่อปูน	15	22.1
รวม	68	100

### ภาชนะรองน้ำให้โคกิน

เกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 37 ราย ใช้ถังพลาสติกตักน้ำให้โคกิน เพราะง่ายและสะดวก รองลงมา จำนวน 29 ราย ใช้อ่างน้ำร่วมกับรางอาหาร โดยให้โคกินอาหารให้หมดรางก่อน แล้วกวาดเศษอาหารที่อยู่ในรางออกให้หมด แล้วเปิดน้ำ หรือตักน้ำใส่รางอาหาร เมื่อโคกินน้ำอ้อมแล้วจึงระบายน้ำออกจากรางอาหาร

#### ตารางที่ 17 ภาชนะรองน้ำให้โคกิน

แบบอ่างน้ำ	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
ใช้ร่วมกับรางอาหาร	29	42.6
ถังพลาสติกรองน้ำให้โคกิน	37	54.4
ยางรถยนต์เก่า	1	1.5
ท่อปูน	1	1.5
รวม	68	100

### การมีมุ้งภายในโรงเรือนเลี้ยงโคขุน

เกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 36 ราย ไม่มีมุ้งกางให้โค เนื่องจากเกษตรกรให้เหตุผลว่า เสียเวลาม้วนขึ้นม้วนลง บ้างก็ว่าการกางมุ้งเป็นการกั้นให้แมลงบินออกมากกว่ากั้นให้แมลงบินเข้า บ้างก็ว่าเป็นการสิ้นเปลืองงบประมาณ โดยใช่เหตุ และมีเกษตรกรที่มีมุ้งเพื่อกันแมลงจำนวน 32 ราย

#### ตารางที่ 18 การมีมุ้งภายในโรงเรือนเลี้ยงโคขุน

การมีมุ้ง	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
มี	32	47.1
ไม่มี	36	52.9
รวม	68	100

### การมีคอกกักโคและซองบังคับโค

เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีคอกกักโคก่อนนำเข้าขุน คอกกักโคป่วย และซองบังคับโค เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย ทำให้ไม่มีความจำเป็นที่จะต้องมียสิ่งเหล่านี้ เพราะจะเป็นการเพิ่มต้นทุนให้สูงขึ้น

ตารางที่ 19 การมีคอกกักโคและซองบังคับโค

คอกและซอง	มี (ร้อยละ)	ไม่มี (ร้อยละ)
คอกกักโคก่อนนำเข้าขุน	6 (8.8)	62 (91.2)
คอกกักโคป่วย	2 (2.9)	66 (97.1)
ซองบังคับโค	2 (2.9)	66 (97.1)

### อาหารหยาบ

เกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 61 ราย ใช้ฟางข้าวเป็นแหล่งอาหารหยาบในการเลี้ยงโคขุน รองลงมาคือ ใช้หญ้าขนที่เกี่ยวข้องในพื้นที่สาธารณะ จำนวน 54 ราย และแหล่งอาหารหยาบอื่นๆที่เกษตรกรนำมาเลี้ยงโคขุน ได้แก่ ต้นข้าวโพดฝักอ่อน หญ้ารัฐ หญ้าแพงโกล่า หญ้าอะตราตัม และหญ้ากินนีสีม่วง ตามลำดับ

ในฤดูแล้งเกษตรกรมีการให้ฟางข้าว และฟางหมักยูเรีย ทั้งนี้ต้องเตรียมฟางข้าวไว้เป็นอาหารหลัก เพื่อให้โคปรับตัวได้ต่อเนื่อง ไม่ชะงัก เพราะหากเปลี่ยนอาหารหยาบอย่างใดอย่างหนึ่ง โคต้องปรับกระเพาะใหม่ ทำให้การเจริญเติบโตชะงัก เพราะฉะนั้นถ้าจะปรับอาหารต้องค่อยๆลดอาหารเดิมลง ไม่ลดลงทีเดียวอย่างรวดเร็ว

เกษตรกรเกือบทุกรายกล่าวว่า แปลงหญ้าเป็นสิ่งสำคัญมากในการเลี้ยงโคขุน เพราะโคต้องกินทุกวัน เป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ และผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า “หญ้ามามีวิตามินเอ สามารถแก้เรื่องโรคนี้ และโรคตาฝ้าฟางในโคได้ ถ้าเกษตรกรรายใดปลูกหญ้าได้เองจะดีมาก” แต่ในทางปฏิบัติเกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีแปลงหญ้าเป็นของตนเอง แต่ใช้การเกี่ยวหญ้าในพื้นที่สาธารณะมาให้โคกิน เนื่องจากมีปัญหาเรื่องข้อจำกัดในพื้นที่ปลูกหญ้า อันที่จริงมีหลักอยู่แล้วว่าโคควรจะได้กินอาหารหยาบวันละ 20-30 กิโลกรัมต่อตัวต่อวัน แต่เกษตรกรไม่มีแหล่งหญ้ามากมายขนาดนั้น

อย่างไรก็ตาม มีเกษตรกรที่ปลูกหญ้า โดยบางรายก็ปลูกในพื้นที่ของตนเอง บางรายก็เช่าพื้นที่ปลูก เช่น คุณคำแสน บุญส่ง (สัมภาษณ์วันที่ 29 พฤศจิกายน 2549) ปลูกหญ้ารูซี่ ในพื้นที่ 15 ไร่ โดยเช่าพื้นที่ไร่ละ 500 บาทต่อปี เป็นต้น พันธุ์หญ้าที่เกษตรกรใช้ปลูก ได้แก่ หญ้ารูซี่ (ควรปลูกในพื้นที่ดอน) และหญ้าแพงโกล่า (ควรปลูกในพื้นที่ลุ่ม) ซึ่งหญ้าเหล่านี้จะมีคุณค่าทางอาหารสูงกว่าหญ้าขนทั่วไป เพราะคุณค่าทางอาหารของหญ้าที่ปลูกเองนั้น ได้จากปุ๋ยที่ใส่เข้าไปบำรุงในแปลงหญ้า และถ้าเทียบปริมาณหญ้าพันธุ์กับหญ้าขนต่อหนึ่งหน่วยพื้นที่จะได้หญ้าพันธุ์ต่อหนึ่งหน่วยพื้นที่มากกว่าหญ้าขน แต่ทั้งนี้ต้องมีน้ำเข้าแปลงหญ้ามากๆเพื่อให้มีหญ้าหมุนเวียนในแปลงตลอดปี โดยหญ้าที่ปลูกในพื้นที่ 1 ไร่ สามารถเลี้ยงโคจำนวน 26 ตัว ได้ประมาณ 2 วัน ผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า ภาคเหนือเป็นที่ดอนควรปลูกหญ้ารูซี่ แต่เกษตรกรบางรายยอมสละที่นาของตนเองเพื่อปลูกหญ้าแพงโกล่า เพราะผลผลิตของหญ้าแพงโกล่าดีกว่าข้าว และยังสามารถขายหญ้าได้อีกด้วย ซึ่งราคา

ประมาณกิโลกรัมละ 1.50 บาท ปลูกเพียง 40 วันก็ตัดได้แล้ว แต่ขณะนี้เกษตรกรยังตัดหญ้าแบบ สะปะสะปะ คือถ้าหญ้าบริเวณไหนยาวก็ตัดบริเวณนั้น ซึ่งอันที่จริงจะต้องมีตารางการตัดเพื่อความ เป็นระเบียบเรียบร้อย

ต้นข้าวโพดฝักอ่อนและเปลือกข้าวโพดเป็นแหล่งอาหารหายากที่สำคัญอีกอย่างหนึ่ง ซึ่ง ราคาต้นข้าวโพดฝักอ่อนขึ้นอยู่กับฤดูกาล บางครั้งไร่ละประมาณหนึ่งพันบาท แต่บางช่วงก็มีราคา ถูก คือ ไร่ละประมาณ 200 - 300 บาท ตัวอย่างเช่น คุณคำแสน บุญส่ง (สัมภาษณ์วันที่ 29 พฤศจิกายน 2549) ซื้อต้นข้าวโพดฝักอ่อนราคาไร่ละ 300 บาท เมื่อนำไปซึ่งพบว่าต้นข้าวโพดฝัก อ่อน 1 ไร่ จะได้น้ำหนักประมาณ 1,250-1,500 กิโลกรัม (2 ไร่ ต่อ 1 ถังรถ 6 ล้อ) เสียเงินค่าต้น ข้าวโพดฝักอ่อนไปประมาณ 600 บาทต่อวัน นำต้นข้าวโพดฝักอ่อนมาสับให้โคกินตัวละ 2 เหวต่อ วัน (เข่งละ 15 กิโลกรัม ดังนั้นให้ตัวละ 30 กิโลกรัมต่อวัน) แต่เกษตรกรที่อยู่ในอำเภอสันทราย และ อำเภอแม่ริม มักใช้เปลือกข้าวโพดเป็นแหล่งอาหารหายาก เพราะซื้อจากโรงงานได้ง่าย เช่น โรงงาน สันติภาพ (ตั้งอยู่หมู่ที่ 5 ตำบลแม่แฝกใหม่ อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่) ราคาเปลือกข้าวโพด หน้าโรงงานอยู่ที่กิโลกรัมละ 20 สตางค์ แต่มีปัญหาคือ เกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมจะได้รับโควตาในการ ซื้อก่อน ส่วนเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนบางราย เช่น คุณดวงแก้ว บุญเลิศ (สัมภาษณ์วันที่ 7 พฤศจิกายน 2549) ต้องให้รถของโรงงานนำเปลือกข้าวโพดมาส่งที่ฟาร์มในราคา กิโลกรัมละ 40 สตางค์ หรือขอ แบ่งซื้อจากเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนม ทำให้ต้องซื้อในราคาแพงขึ้น

นอกจากจะให้ต้นข้าวโพดฝักอ่อนแล้ว เกษตรกรยังมีการนำต้นข้าวโพดฝักอ่อนไปแปรรูป เพื่อให้มีความน่ากินในแบบต่างๆ เช่น ต้นข้าวโพดหมัก ทำโดยเอากากน้ำตาลราดต้นข้าวโพดเป็น ชั้นๆ ต้นข้าวโพดหมักจะมีรสหวาน และโคจะชอบกิน

ในด้านของเทคนิคการให้อาหารหายาก เช่น ต้นข้าวโพดฝักอ่อนที่นำไปเลี้ยงโคแม่พันธุ์ไม่ จำเป็นต้องสับก็ได้ แต่ให้โคเลือกกินเอง แม้โคไม่อ้วนก็ไม่เป็นไร เพียงให้ผลិតลูกโคออกมาได้ก็พอ แต่ถ้านำไปให้โคขุนกิน จำเป็นต้องสับด้วย เพราะหากไม่สับแล้วโคจะไม่ค่อยกิน หรือบางครั้งต้อง ลดปริมาณหญ้าที่ให้โคกินลง มิฉะนั้นโคจะไม่กินอาหารขึ้น และในส่วนของโคเล็กที่ยังอายุน้อยมัก กินอาหารหายากยาก เพราะค่อนข้างเลือกกิน

ตารางที่ 20 ชนิดของอาหารหยาบที่เกษตรกรนำมาให้โคขุนกิน

ชนิดของอาหารหยาบ	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
หญ้าขน	54	79.4
หญ้าแพงโกล่า	11	16.2
หญ้ารูซี่	15	22.1
หญ้าอะตราตัม	1	1.5
ฟางข้าว	61	89.7
ต้นข้าวโพดฝักอ่อน, เปลือกข้าวโพด	48	70.6
หญ่ากินนี้สีม่วง	1	1.5

หมายเหตุ เกษตรกร 1 ราย อาจมีการให้อาหารหยาบมากกว่า 1 ชนิด

### แหล่งอาหารชั้น

อาหารชั้นเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับโคขุน เพราะอาหารชั้นเป็นแหล่งโปรตีนและพลังงาน และเป็นตัวช่วยสร้างเนื้อ และสร้างไขมันแทรก ถ้าไม่ให้อาหารชั้น หรือให้อาหารชั้นน้อยเกินไป น้ำหนักโคจะลดลงทันที โคยิ่งตัวโตก็ยิ่งกินอาหารชั้นเพิ่มขึ้น บางครั้งต้องให้ถึง 5 กิโลกรัมต่อตัวต่อวัน แต่อาหารชั้นจะมีราคาแพงกว่าอาหารหยาบมาก

เกษตรกรส่วนใหญ่จำนวน 67 ราย ใช้อาหารชั้นยี่ห้อ Pure Pride Feeds มีโปรตีน 12 เปอร์เซ็นต์ ราคากระสอบละ 210 บาท กระสอบละ 30 กิโลกรัม ซึ่งผลิตโดยบริษัท อาหารสัตว์ไทย สระบุรี จำกัด ผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า เดือนหนึ่งบริษัทสามารถขายอาหารชั้นได้ประมาณ 2,300 กระสอบ โดยอาหารชั้นนี้ทางบริษัท นอร์ทเทิร์นฟาร์ม (1996) จำกัด ได้จากการประมูลปีต่อปี ผู้จัดการบริษัทให้ความเห็นว่า ถ้ามีการประมูลข้ามปีจะดีกว่าที่บริษัทซื้อในปัจจุบันนี้ เพราะบางครั้งบริษัทประมูลในขณะที่อาหารชั้นขึ้นราคาทำให้ต้องซื้ออาหารชั้นในราคาแพง จึงต้องนำมาขายให้เกษตรกรในราคาที่แพงขึ้น นอกจากนี้อาหารชั้นแต่ละชุดคุณภาพก็ไม่เหมือนกัน สามารถวัดได้จากการกินอาหารของโค บางชุดโคก็ชอบกิน บางชุดโคก็ไม่ชอบกิน เกษตรกรบางรายที่สังเกตเป็นจะทราบเลยว่าอาหารชุดใดมีสีอย่างไร หรือบางชุดกลิ่นเป็นอย่างไร ซึ่งแต่ละชุดจะมีสีและกลิ่นที่ไม่เหมือนกัน เกษตรกรบางรายทดสอบโดยนำอาหารไปแช่น้ำ แล้วดูว่าในอาหารมีส่วนประกอบอะไรบ้าง มีทรายหรือดินปะปนมาด้วยหรือไม่ อาหารบางชุดมีราเยอะมาก แต่แทบจะไม่มีข้าวโพดเลย เป็นต้น ทำให้ในบางครั้งเกษตรกรจึงต่อกับผู้จัดการบริษัท เช่น ต่อว่าว่าอาหารชั้นเป็นเชื้อรา แต่ผู้จัดการบริษัทแย้งว่า “เกษตรกรไม่ได้ดูเลยว่าเขาเก็บอาหารไว้ในที่ขึ้น กรณีนี้จะมาโทษบริษัทอย่างเดียวก็ไม่ได้” ปัญหาอีกอย่างคือ บางครั้งอาหารที่ได้มาก็ดี บางครั้งก็ไม่ดี เช่น อาหารจับตัวเป็นก้อนแข็ง แสดงว่าเป็นอาหารตกค้าง เมื่อเกิดปัญหาแบบนี้ผู้จัดการบริษัทจึงเป็นผู้ตักเตือนบริษัทผู้ผลิต

อาหารชุนั้นว่า “อาหารผิดปกติ โคไม่กิน จะทำอย่างไร ช่วยดูด้วย” คือ พุดคุยกันแบบนี้มันवल พุดคุยด้วยความสร้างสรรค์ เพราะว่าผู้ที่รับและจ่ายเงินซื้ออาหารมาให้เกษตรกร คือ บริษัท นอร์ทเทิร์นฟาร์มฯ ถ้าเกิดการเสื่อมเสีย บริษัท นอร์ทเทิร์นฟาร์มฯ จะต้องเสื่อมเสียมากที่สุด ทั้งนี้เหตุที่บริษัท นอร์ทเทิร์นฟาร์มฯ ไม่ผสมอาหารขึ้นเอง เนื่องจากต้องสูญเสียค่าแรงมากและขาดบุคลากรที่มีความรู้และเชี่ยวชาญด้านอาหาร โคขุนอย่างแท้จริง อย่างไรก็ตามมีเกษตรกร 1 ราย คือ คุณไพรัตน์ ธาตุอินจันทร์ ที่ผสมอาหารขึ้นเองโดยได้สูตรมาจากศูนย์วิจัยและพัฒนาอาหารสัตว์ อำเภอลำปาง ซึ่งเป็นอาหารสูตรที่มีโปรตีน 16 เปอร์เซ็นต์ เหตุที่คุณไพรัตน์ สามารถใช้อาหารขึ้นที่ผสมเองได้เนื่องจาก เป็นเกษตรกรที่มีเงินทุนเอง และเลี้ยงโคเป็นจำนวนมาก ซึ่งถ้าผสมอาหารขึ้นเองจะเป็นการลดต้นทุนลงมาก และทางบริษัทเองก็ไม่ได้บังคับว่าต้องใช้อาหารขึ้นของทางบริษัทเท่านั้น โดยถ้าเกษตรกรสามารถผสมอาหารขึ้นได้ด้วยตนเอง และอาหารขึ้นนั้นมีคุณภาพเทียบเท่าหรือดีกว่าอาหารขึ้นของบริษัทก็สามารถใช้อาหารขึ้นนั้นเลี้ยงโคได้ ดังนั้นหากเกษตรกรรายใดมีสูตรการผสมอาหารขึ้นที่ดีก็สามารถผสมอาหารขึ้นเองได้

การให้อาหารขึ้น ควรให้ประมาณ 3-5 กิโลกรัมต่อโค 1 ตัว เกษตรกรบางรายให้อาหารขึ้นวันละ 2 มื้อ คือ มื้อเช้าและมื้อเย็น บ้างก็ให้ 1 มื้อ คือ เฉพาะมื้อเย็น โดยให้อาหารขึ้นก่อนอาหารหยาบ เพราะถ้าให้อาหารหยาบก่อน โคจะไม่กินอาหารขึ้น แต่ถ้าให้อาหารขึ้นก่อน โคจะยังสามารถกินอาหารหยาบได้ ถ้าหากต้องการประหยัดค่าอาหารขึ้น จะต้องเพิ่มปริมาณการให้อาหารหยาบมากขึ้นแทน

#### ตารางที่ 21 แหล่งอาหารขึ้น

แหล่งอาหารขึ้น	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
อาหารขึ้นของบริษัท	67	98.5
ผสมเอง	1	1.5
รวม	68	100

#### การให้อาหารเสริม

เกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 52 ราย มีการให้อาหารเสริมแก่โค โดยอาหารเสริมส่วนใหญ่จะเป็นพวกกากน้ำตาล กากถั่วเหลือง และมันเส้น

ตารางที่ 22 การให้อาหารเสริม

การให้อาหารเสริม	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
ให้	52	76.5
ไม่給	16	23.5
รวม	68	100

แหล่งน้ำ

เกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 30 ราย ใช้น้ำประปาเลี้ยงโค รองลงมาคือ ใช้น้ำบาดาล จำนวน 18 ราย และใช้น้ำจากแหล่งน้ำธรรมชาติน้อยที่สุด จำนวน 7 ราย จากการสัมภาษณ์เกษตรกร ได้เห็นว่า น้ำเลี้ยงโคไม่ควรใช้น้ำจากแหล่งน้ำธรรมชาติ เพราะน้ำจากแหล่งน้ำธรรมชาติจะมีพยาธิมาก ถ้าเป็นไปได้ควรใช้น้ำประปา หรือน้ำบาดาลก็ดี

ตารางที่ 23 แหล่งน้ำ

แหล่งน้ำ	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
น้ำประปา	30	44.1
น้ำบาดาล	18	26.5
น้ำบ่อ	13	19.1
น้ำจากแหล่งน้ำธรรมชาติ	7	10.3
รวม	68	100

แหล่งของยาและวัคซีนที่เกษตรกรได้รับ

วัคซีนที่เกษตรกรใช้ส่วนใหญ่จะเป็นวัคซีนป้องกันโรคปากและเท้าเปื่อย สำหรับวัคซีนป้องกันโรคอื่น ๆ นั้นเกษตรกรไม่ค่อยใช้ เพราะโคขุนค่อนข้างแข็งแรง ต่างจากโคนมซึ่งต้องคอยป้องกันโรคให้ดี ในส่วนของยานั้น ส่วนใหญ่จะเป็นยาถ่ายพยาธิ ยาบำรุง และยาแก้ไข้ ก่อนนำโคเข้าขุนเกษตรกรจะฉีดวัคซีน และถ่ายพยาธิให้โคก่อน หลังจากนั้นเกษตรกรจะดูโคว่าพอมหรือไม่ ถ้าโคไม่ค่อยพอมก็ไม่ถ่ายพยาธิต่อ (ตามหลักแล้วต้องถ่ายพยาธิทุก 6 เดือน) เกษตรกรส่วนใหญ่มักฉีดวัคซีน และให้ยาเอง ถ้ามีปัญหาจึงจะเรียกผู้จัดการบริษัท หรือบางรายก็เชิญเจ้าหน้าที่ปศุสัตว์ให้เข้ามาดูแล ยาและวัคซีน เกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 43 ราย สามารถเบิกยาและวัคซีนจากบริษัทได้ รองลงมาเกษตรกรสามารถขอได้ที่สำนักงานปศุสัตว์อำเภอฟรี จำนวน 24 ราย อาจมีการเตรียมวัคซีนเพื่อป้องกันโรคคอบวมไว้บ้างในบางราย

ตารางที่ 24 แหล่งของยาและวัคซีนที่เกษตรกรได้รับ

แหล่งยาและวัคซีน	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
จากบริษัท	43	63.2
จากสำนักงานปศุสัตว์อำเภอ	24	35.3
ซื้อเองที่ร้านขายยา	21	30.9

หมายเหตุ เกษตรกรบางราย อาจได้ยาและวัคซีนมากกว่า 1 แหล่ง

### โรคโคขุน

ช่วงที่จะเข้าสู่ฤดูฝน โคขุนเสี่ยงต่อการเป็นโรคค่อนข้างสูง แต่เกษตรกรรู้จักป้องกันด้วยตนเองอยู่แล้ว โดยมีการฉีดวัคซีนป้องกันก่อน ทำให้ไม่มีปัญหาเรื่องโรคมามากเท่าใดนัก แต่หากมีโรคใดเกิดขึ้นมาโรคหนึ่ง เช่น โรคเกี่ยวกับระบบทางเดินหายใจ ก็มักจะเกิดโรคอื่นตามมามากมาย ทั้งนี้แม้ว่าการจัดการเกี่ยวกับการป้องกันโรคจะดีเพียงใด เกษตรกรยังต้องคำนึงถึงภูมิอากาศด้วย คือ ถ้าอากาศเปลี่ยนแปลงเร็วเกินไป โคจะปรับตัวไม่ทัน โคตัวโตตัวโต และแข็งแรง ก็จะต้องทนต่อสภาพอากาศเปลี่ยนแปลงได้ดีกว่าโคตัวที่พอมและอ่อนแอ ผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า บางครั้งการฉีดยาบำรุงก็ช่วยให้โคแข็งแรง ทนต่อสภาพอากาศที่เปลี่ยนแปลงได้ แต่ปัญหาหลักคือ เกษตรกรมักฉีดวัคซีนขาดช่วง (ปกติต้องฉีด 6 เดือนต่อ 1 ครั้ง) เช่น เกษตรกรบางรายขุนโค 8-9 เดือน ทำให้ไม่ได้ฉีดวัคซีนอีก 2-3 เดือนที่เหลือ เพราะคิดว่าโคจะใกล้เข้าเชือดแล้ว จึงชะล่าใจ โคจึงอาจเป็นโรคได้ ในช่วงนั้น ทั้งที่ผู้จัดการบริษัทแนะนำให้ฉีดวัคซีนแล้ว ซึ่งเรื่องนี้มีปัญหาเกี่ยวกับเกษตรกรบ่อยมาก นอกจากนี้เมื่อโคป่วยเป็นโรคในช่วงแรก เกษตรกรจะมองอาการไม่ค่อยออก แต่เมื่อป่วยมาระยะหนึ่งแล้วโคจะทรุดหนักทันที ดังนั้นข้อสังเกตแบบพื้นฐานของการดูว่าโคกำลังจะป่วย คือ จมูกโคจะแห้ง โคไม่กินหญ้า ไม่กินอาหาร และไม่ขยับถ่าย

คุณคำแสน บุญส่ง (สัมภาษณ์วันที่ 29 พฤศจิกายน 2549) เคยพบโรคปากและเท้าเปื่อย และโรคท้องร่วงในโคเล็ก โรคไข้เห็บในโคใหญ่ คุณคำแสน กล่าวว่า โรคเล็กน้อยๆ นั้นพบทุกปี แต่ไม่ถึงกับเป็นโรคระบาด อยู่ที่ว่าจะแก้ไขปัญหายังไง เช่น โรคท้องร่วง อาจเกิดจากการให้โคกินกากน้ำตาลมากเกินไป ซึ่งกากน้ำตาลมีธาตุโพแทสเซียมมาก อาจทำให้โคท้องเสียได้ ส่งผลให้โคน้ำหนักลด แก้ไขปัญหาโดยตอนเช้าเดินดูโคทุกคอก ถ้าเห็นมูลโคและๆ ติดรูทวาร ก็ทำการฉีดยาป้องกันทันที และให้ยาแก้ท้องร่วงแก่โคที่มีอาการรุนแรงถึงขั้นเลือดทะลักออกรูทวาร สำหรับโรคไข้เห็บ ก็ทำการแก้ปัญหาโดยฉีดยาแก้

### ผู้อำนวยความสะดวกในการฉีดยาหรือให้ยาแก่โคขุน

ส่วนใหญ่ผู้จัดการบริษัทจะเข้ามาดูแลเรื่องการฉีดยาหรือให้ยาแก่โคของเกษตรกร จำนวน 42 ราย ที่เหลืออื่นๆ คือ เกษตรกรฉีดเอง และเกษตรกรบางรายมีนักศึกษาคณะสัตวแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เข้ามาอำนวยความสะดวกบ้าง

#### ตารางที่ 25 ผู้อำนวยความสะดวกในการฉีดยาหรือให้ยาแก่โคขุน

ผู้อำนวยความสะดวก	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
ผู้จัดการบริษัท	42	61.8
เจ้าหน้าที่ปศุสัตว์อำเภอ	5	7.4
อื่นๆ	40	58.8

หมายเหตุ เกษตรกรบางรายอาจมีผู้อำนวยความสะดวกในการให้ยาหรือฉีดยาโคขุนมากกว่า 1 แบบ

### การกำจัดมูลภายในฟาร์มโคขุน

เกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 63 ราย กำจัดมูลภายในฟาร์มโคขุนโดยตากแห้งแล้วขายเป็นกระสอบ ส่วนใหญ่จะขายในราคากระสอบละ 15 บาท แต่บางรายก็ขายเพียงราคากระสอบละ 12 บาท ที่เหลือบางรายก็นำไปทำเป็นปุ๋ยเพื่อนำไปใส่ในไร่นา หรือเรียกสวนของตนเอง

#### ตารางที่ 26 การกำจัดมูลภายในฟาร์มโคขุน

การกำจัดมูล	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
ตากแห้งแล้วขาย	63	92.6
อื่นๆ	14	20.6

หมายเหตุ เกษตรกรบางรายอาจนำมูลโคมาทำปุ๋ยด้วยและขายเป็นกระสอบด้วย

### ตอนที่ 2 ต้นทุนและผลตอบแทนจากการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกร

จากการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนจากการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกร ในจังหวัดเชียงใหม่ ได้ผลการศึกษิตตามตารางที่ 27 ซึ่งพบว่าเมื่อเลี้ยงโคขุน 1 ตัว เป็นระยะเวลาเฉลี่ย 277 วัน จะมีต้นทุนจากการเลี้ยงโคขุนทั้งหมด คือ 24,431.55 บาท ทั้งนี้เป็นต้นทุนผันแปรทั้งหมด ไม่รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคา และมีเกษตรกรเพียง 2 รายเท่านั้นที่มีการจ้างแรงงานเพิ่มเติมจากแรงงานครอบครัว เมื่อเกษตรกรขายโคขุนแล้วมีรายรับจากการขายโคขุน 29,638.52 บาท และรายรับจากการขายมูลโค 545.46 บาท รวมรายรับทั้งหมด 30,183.98 บาท คิดเป็นกำไรสุทธิเฉลี่ยต่อ

ตัว (ไม่รวมมูลโค) 5,206.97 บาท เมื่อคิดเป็นกำไรสุทธิเฉลี่ยต่อตัวต่อวัน (ไม่รวมมูลโค) พบว่าเท่ากับ 18.80 บาท และคิดเป็น 564 บาทต่อตัวต่อเดือน หากคิดเป็นกำไรสุทธิเฉลี่ยต่อตัว (รวมมูลโค) จะได้ 5,752.43 บาท และเมื่อคิดเป็นกำไรสุทธิเฉลี่ยต่อตัวต่อวัน (รวมมูลโค) จะได้ 20.77 บาท และคิดเป็น 623.10 บาทต่อตัวต่อเดือน จากต้นทุนและผลตอบแทนดังกล่าวพบว่า การเลี้ยงโคขุนมีต้นทุนที่ค่อนข้างสูง แต่เกษตรกรก็ได้รับผลตอบแทนกลับมาค่อนข้างสูงด้วยเช่นกัน

ตารางที่ 27 ต้นทุนและผลตอบแทนจากการเลี้ยงโคขุนต่อตัว (ระยะเวลาการเลี้ยงเฉลี่ย 277 วัน)

ต้นทุน	ผลตอบแทน
1. ค่าพันธุ์โค 14,051.81 บาท	1. ขายโค 29,638.52 บาท (เฉลี่ยกิโลกรัมละ 53 บาท)
2. ค่าอาหารหยาบสด 1,689.17 บาท	2. ขายมูลโค 545.46 บาท
3. ค่าอาหารหยาบแห้ง 307.60 บาท	<b>รวมรายรับ 30,183.98 บาท</b>
4. ค่าอาหารข้น 6,389.70 บาท	กำไร = รายรับ - ต้นทุน
5. ค่าอาหารเสริม 199.80 บาท	1. กำไรสุทธิเฉลี่ยต่อตัว (ไม่รวมมูลโค)
6. ค่ายาและวัคซีน 121.94 บาท	29,638.52 - 24,431.55 บาท = 5,206.97 บาท
7. ค่าน้ำ 24.46 บาท	2. กำไรสุทธิต่อตัวต่อวัน (ไม่รวมมูลโค)
8. ค่าไฟฟ้า 84.00 บาท	5,206.97/277 = 18.80 บาท
9. ค่าน้ำมันเชื้อเพลิง 1,563.07 บาท	3. กำไรสุทธิต่อตัวต่อเดือน (ไม่รวมมูลโค)
10. ค่าแรงงาน 157.51 บาท	18.80 x 30 = 564 บาท
<b>รวมต้นทุนทั้งหมด 24,431.55 บาท</b>	4. กำไรสุทธิต่อตัว (รวมมูลโค)
<b>(ไม่รวมค่าแรงงาน)</b>	30,183.98 - 24,431.55 = 5,752.43 บาท
<b>หมายเหตุ</b>	5. กำไรสุทธิต่อตัวต่อวัน (รวมมูลโค)
ต้นทุนที่คิดเป็นต้นทุนผันแปรทั้งหมด ไม่รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคา และมีเกษตรกรเพียง 2 รายเท่านั้น ที่มีการจ้างแรงงานเพิ่มเติมจากแรงงานครอบครัว	5,752.43/277 = 20.77 บาท
	6. กำไรสุทธิต่อตัวต่อเดือน (รวมมูลโค)
	20.77 x 30 = 623.10 บาท

### ความพึงพอใจต่อรายรับจากการขายโคขุนให้กับทางบริษัท

เกษตรกรส่วนใหญ่ จำนวน 61 ราย มีความพึงพอใจต่อรายรับที่ได้จากการขายโคขุน โดยให้เหตุผลว่าราคาสมเหตุสมผล แต่ตัวโคได้ราคาดีกว่าปัจจุบันก็ยังมี แต่อีก 7 รายไม่พึงพอใจ เพราะราคาที่ได้ไม่เป็นไปตามความต้องการ ซึ่งเกษตรกรกลุ่มนี้คิดว่าโคขุนของตนน่าจะได้อาหารดีกว่าที่เป็นอยู่ เนื่องจากตนเลี้ยงโคของตนอยู่ทุกวันทำให้ทราบว่าโคตัวใดกินอาหารอย่างไร คุณภาพเนื้อน่าจะเป็นอย่างไรมากกว่า แต่ราคากลับไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง

### มูลโคเป็นรายได้

เลี้ยงโคขุน 1 ตัว จะได้มูลประมาณ 5-7 กิโลกรัมต่อวัน มูลโคแห้ง 1 กระสอบ มีน้ำหนักประมาณ 25-28 กิโลกรัม เกษตรกรส่วนใหญ่จะนำมูลโคไปตากแห้งแล้วขาย ซึ่งขายในราคากระสอบละ 15 บาท แต่เกษตรกรบางรายก็นำมูลโคไปทำปุ๋ยใส่เรือกสวนไร่นาของตนเองบ้าง ทั้งนี้ปริมาณของมูลโคที่ได้นั้นขึ้นอยู่กับขนาดของโคหรือการกินอาหารของโคด้วย คือ ถ้าโคตัวโตก็มีปริมาณมูลมาก หรือถ้าโคกินอาหารมากก็จะได้มูลในปริมาณที่มาก เช่น ประมาณ 4 ตัวต่อกระสอบต่อวัน

### ตารางที่ 28 ความพึงพอใจต่อรายรับจากการขายโคขุนให้กับทางบริษัท

ความพึงพอใจของเกษตรกร	จำนวนเกษตรกร (ราย)	ร้อยละ
พอใจ	61	89.7
ไม่พอใจ	7	10.3
รวม	68	100

### ตอนที่ 3 ปัญหาและข้อเสนอแนะในการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกร

#### 3.1 ปัญหาในการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญา

ปัญหาในการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาสามารถแยกเป็นประเด็นได้ดังต่อไปนี้

##### 3.1.1 ด้านตัวเกษตรกร

1) เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับการฝึกอบรมเรื่องการเลี้ยงโคขุน ทำให้ขาดความรู้และทักษะในการเลี้ยงโคขุน เช่น นายพัฒนา (นามสมมติ, สัมภาษณ์วันที่ 21 มิถุนายน 2549) ต้องการลองเลี้ยงโคพันธุ์ตาก และพันธุ์กำแพงแสน แต่ไม่มีความรู้เกี่ยวกับโคสองพันธุ์นี้เลย หรือนายทอง (นามสมมติ, สัมภาษณ์วันที่ 29 พฤศจิกายน 2549) ขาด

ความรู้ในเรื่องการผสมเทียม และไม่มีอุปกรณ์ในการผสมเทียม หรือเกษตรกรบางรายฉีดยาเกินขนาดจนทำให้โคนอกลูกก็มี และเกษตรกรที่เลี้ยงโคแม่พันธุ์บางครั้งโคคลอดไม่ออกแล้วไปจ้างคนมาล้างลูกโคให้ เมื่อคนที่มารับจ้างล้างนั้นล้างไม่ออก โคก็ตาย ทำให้เสียทั้งเงิน เสียทั้งโค จึงมีเกษตรกรบางรายก็จะลองฝึกล้างลูกโคเอง ถึงแม้ว่าโคตายก็ไม่เป็นไร เพราะถ้าจ้างคนมาล้าง โคก็ตายอยู่ดี แต่ล้างเองไม่ต้องเสียค่าจ้าง ถ้าโครอดก็ถือเป็นโชคดี

2) เกษตรกรส่วนมากไม่เคยทำบันทึกต้นทุนและผลตอบแทนจากการเลี้ยงโคขุน แต่ใช้วิธีคิดแบบคร่าวๆ ทั้งนี้เกษตรกรยังมีความต้องการ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่สามารถคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนในการเลี้ยงโคขุนอีกด้วย แต่เกษตรกรหลายรายยังไม่มีคอมพิวเตอร์ หรือรายที่มีคอมพิวเตอร์ก็ยังไม่ใช้คอมพิวเตอร์ไม่เป็น

3) เกษตรกรบางรายไม่กล้าไปดูโคของเกษตรกรรายอื่นที่ตัวโตกว่าโคของตนเอง เพราะรู้สึกอายที่โคของเกษตรกรรายอื่นตัวโตกว่า ทำให้บางครั้งไม่ได้แลกเปลี่ยนทัศนคติซึ่งกันและกัน

### 3.1.2 ด้านอาหารและแหล่งอาหาร

1) เกษตรกรหลายรายประสบปัญหาหญ้าไม่พอให้โคกินในหน้าแล้ง จึงต้องเพิ่มปริมาณอาหารข้นแทน ทำให้ต้นทุนค่าอาหารข้นสูงขึ้น แต่เกษตรกรที่เลี้ยงโคในจำนวนน้อยนั้นไม่มีปัญหาเรื่องนี้เท่าใดนัก บางรายที่ไม่มีแปลงหญ้าก็ให้หญ้าตามอัธยาศัย คุณจำริญ อุ๋นใจ (สัมภาษณ์วันที่ 21 มิถุนายน 2549) กล่าวว่า ตนเหนื่อยมาก บางวันตื่นตี 3 จะไปซื้อเปลือกข้าวโพดหน้าโรงงานสันติภาพ ซึ่งราคาหน้าโรงงานอยู่ที่กิโลกรัมละ 15 สตางค์ คิดว่าจะได้คิวแรกๆ ปรากฏว่ามีรถ 12 คัน ที่เข้าแถวรอคิวอยู่ มีทั้งเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมและโคขุน คุณจำริญ ไปคิวที่ 12 พอตี ทำให้ต้องรอเป็นอันดับสุดท้าย เกษตรกรกลุ่มเลี้ยงโคนมที่เอาเปลือกข้าวโพดใส่รถ เมื่อใส่แล้วยังเหยียบซ้ำอีกเพื่อที่จะได้ปริมาณมากๆ คุณจำริญ กล่าวต่ออีกว่า ถ้าตนรอคิวอยู่คนที่ 1-4 ยังพอมีโอกาสได้เปลือกข้าวโพด เพราะโรงงานปล่อยรถให้เข้าทีละ 4 คัน ดังนั้นตนจึงตั้งใจไม่เอาเลย เจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยของโรงงานสันติภาพจึงแนะนำว่าให้มาใหม่ในวันเสาร์ เพราะวันเสาร์จะมีการแยกเกษตรกรผู้เลี้ยงโคนมกับเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุน และบางครั้งก็มีการขัดแย้งว่าโรงงานสันติภาพกักตุนเปลือกข้าวโพดไว้ให้เฉพาะเกษตรกรตำบลแม่แฝก แต่คุณจำริญอยู่ตำบลหนองหาร ก็จะได้ช้ากว่าเกษตรกรที่อยู่ในตำบลแม่แฝก ซึ่งที่แรกคุณจำริญมีแผนว่าจะทำโกดังไว้เก็บเปลือกข้าวโพดไว้ให้โคกินในหน้าแล้ง แต่ขณะนี้ทำไม่ได้แล้ว เพราะซื้อเปลือกข้าวโพดไม่ทัน

2) ขณะนี้มีเกษตรกรที่เลี้ยงโคแม่พันธุ์เพิ่มมากขึ้น ทำให้หญ้าขาดแคลน ดังนั้นถ้าเกษตรกรไม่ปลูกหญ้าเองอาจจะไม่มีหญ้าให้โคกิน

- 3) ต้นทุนค่าอาหารหยาบบางอย่างมีราคาสูง ทำให้บางครั้งเกษตรกรเกิดความท้อใจในการหาแหล่งอาหารหยาบคุณภาพดีที่มีราคาถูก
- 4) ในทางปฏิบัติเกษตรกรสามารถผลมอาหารขึ้นเองก็ได้ แต่เสียเวลา และอาหารมีหลายสูตร เกษตรกรจึงเกรงว่าบริษัทจะกดราคา เพราะไม่ได้ซื้ออาหารของบริษัท โดยบริษัทอาจอ้างว่าเนื้อโคไม่มีคุณภาพ
- 5) เกษตรกรที่อยู่ในเขตอำเภอพร้าวมีปัญหาเรื่องการหาแหล่งกากน้ำตาล เพราะต้องไปซื้อไกลถึงอำเภอฝาง ซึ่งราคากากน้ำตาลกิโลกรัมละ 8 บาท ทำให้ไม่คุ้มค่าน้ำมันรถ แต่เกษตรกรที่อยู่ใกล้บ้านห้วยไทร ตำบลห้วยยาบ อำเภอบ้านธิ จังหวัดลำพูน สามารถซื้อกากน้ำตาลได้ง่าย เนื่องจากมีโรงงานผลิตน้ำตาลอยู่ที่บ้านห้วยไทร ซึ่งกากน้ำตาลที่บ้านห้วยไทรขณะนี้ราคา กิโลกรัมละ 5 บาท
- 6) โคที่ไม่เคยเลี้ยงแบบเสริมกากน้ำตาลมาก่อน จะกินกากน้ำตาลยากมาก เพราะโคไม่ได้กินมาตั้งแต่อายุน้อย บางครั้งเกษตรกรก็มีการขัดแย้งกับบริษัทเรื่องการเสริมกากน้ำตาล เนื่องจากบริษัทต้องการให้เกษตรกรใช้กากน้ำตาลเสริมมากๆ โดยการนำมาราดฟางข้าวเพื่อเพิ่มไขมันแทรก แต่โคไม่ชอบกินกากน้ำตาล
- 7) เกษตรกรบางรายมีการขโมยอาหารของบริษัทไปขายเอากำไร

### 3.1.3 ด้านการจัดการของบริษัท

- 1) การจัดโปรแกรมเชือดของบริษัทขาดมาตรฐาน เพราะไม่มีการวางโปรแกรมวันเชือดที่แน่นอน เช่น ควรกำหนดเลยว่า นาย ก. นำโคเข้าขุนวันเดือนปีใด ถ้ากำหนดเลี้ยง 8 เดือน จะต้องเข้าเชือดวันเดือนปีใด แต่ในทางปฏิบัติ บริษัทไม่ได้ทำเช่นนี้ บางครั้งเลื่อนไปถึงหนึ่งหรือสองเดือน ทำให้สิ้นเปลืองอาหารขึ้นเพิ่มขึ้น ถ้าโคโตเต็มที่แล้ว เลี้ยง ไปก็มีแต่ขาดทุน นอกจากนี้ เกษตรกรที่อยู่ในพื้นที่ห่างไกล เช่น เกษตรกรในอำเภอพร้าว เมื่อต้องการนำโคของตนเข้าเชือด จะต้องไปแข่งกับลูกสมาชิกรายอื่นซึ่งอยู่ใกล้โรงเชือดมากกว่า ทำให้เสียเปรียบอย่างมาก
- 2) มีการจ่ายค่าบริการอำนวยความสะดวกให้กับผู้จัดการบริษัท คือ ผู้จัดการบริษัทเป็นคนจัดโคเข้าเชือด หากเกษตรกรรายใดจ่ายค่าบริการอำนวยความสะดวก รายนั้นก็มีสิทธิ์ที่โคของตนจะได้เข้าเชือดก่อน บางครั้งเห็นอยู่ว่าเกษตรกรบางรายเลี้ยงที่หลังเกษตรกรอีกราย แต่โคของเกษตรกรที่เลี้ยงที่หลังกลับได้เข้าเชือดก่อน ค่าบริการอำนวยความสะดวกที่ว่านี้ เช่น บางครั้งผู้จัดการบริษัทไปบ้านของเกษตรกรที่เลี้ยงโคที่หลังเกษตรกรรายนั้นก็มีการ ด้อนรับจับคู่อย่างดี มีสุรา ข้าวปลาอาหาร มาต้อนรับอย่างดี แถมมีค่าน้ำมันรถให้อีก (ซึ่งเกษตรกรไม่แน่ใจว่า ทางบริษัทมีค่าน้ำมันรถในการออกพื้นที่ให้กับผู้จัดการบริษัทอยู่แล้วหรือไม่) ทำให้ความสะดวกในการขอให้โคของตนได้เข้าเชือดก่อน

จึงง่ายขึ้น ซึ่งการกระทำเช่นนี้ขัดแย้งกับนโยบายของทางบริษัท เพราะทางบริษัทอยากได้โคอายุน้อย แต่เมื่อเกษตรกรขุนโคจนได้ที่แล้ว ผู้จัดการบริษัทกลับไม่ให้โคของเกษตรกรเข้าเชือด อายุโคจึงเพิ่มมากขึ้น จึงเป็นไปได้ที่จะได้โคอายุน้อย

3) มีครั้งหนึ่ง ในวันที่มีการทำบุญของบริษัท นายพัฒนา (นามสมมติ, สัมภาษณ์ วันที่ 21 มิถุนายน 2549) อยากจะบอกความในใจบางอย่างกับเจ้าของบริษัทมาก แต่จะพูดอะไรมาก็ไม่ได้ เพราะจะกระทบกับผู้จัดการบริษัท นายพัฒนา ยังกล่าวต่ออีกว่า ทางบริษัทต้องแสวงหาผลกำไร ดังนั้นบางครั้งหากมีนักวิชาการเข้าไปคลุกคลีกับบริษัทมากเกินไป ทางบริษัทจะไม่ค่อยชอบ เพราะเกรงว่าหากนักวิชาการเข้าไปแล้วเห็นใจมันแทรก ซึ่งอาจเป็นสิ่งที่ขัดแย้งกับราคาที่เกษตรกรได้รับ จะเป็นผลเสียกับบริษัท

4) เกษตรกรที่อยู่ในพื้นที่ห่างไกลดำหนิวา ผู้จัดการบริษัทไม่ค่อยเข้ามาดูแลเลย เพราะวาระยะทางอยู่ไกลเกินไป จึงต้องคอยช่วยเหลือตนเองเรื่องอาหาร เรื่องวัคซีน และเรื่องยารักษาโรคตลอด

5) ทางบริษัทไม่มีการจัดการอบรมแบบรวมกลุ่มเกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุน ทำให้เกษตรกรมีโอกาสพบปะกับเพื่อนเกษตรกรรายอื่นน้อยมาก ต้องรอนานเลี้ยงประจำปีของบริษัทเท่านั้นจึงจะมีโอกาสพบกันเพื่อแลกเปลี่ยนทัศนคติ นอกจากเวลานั้นก็ไม่ค่อยมีโอกาสพบกันเลย

6) ช่วงที่ขาดแคลนอาหารหยาบ ทางบริษัทไปเอาโคถึงจังหวัดพะเยา เพราะบอกว่าโคของจังหวัดเชียงใหม่ไม่อ้วนพอ ทำให้โคของจังหวัดเชียงใหม่ขายไม่ได้ แต่เกษตรกรรายหนึ่งขัดแย้งว่าโคจากจังหวัดพะเยาก็ไม่อ้วนเหมือนกัน

7) ขณะนี้ตลาดโคเนื้อของจังหวัดเชียงใหม่ผู้ตลาดโคเนื้อบ้านโปนยางคำ ตำบล โนนหอม อำเภอเมือง จังหวัดสกลนครไม่ได้ เพราะตลาดโคเนื้อบ้านโปนยางคำ มีนายหน้าแต่ละพื้นที่แล้วตระเวนซื้อโคเลยทันที หรือให้พ่อค้าที่เป็นนายหน้านั้นหาซื้อโคไว้แล้ว พ่อค้าบ้านโปนยางคำสามารถขับรถบรรทุกมาบรรทุกโคได้ไปเลยทันที

8) พนักงานส่งเสริมของบริษัทเอกชนมักจะกล่าวถึงแต่ด้านที่ดีในการทำพันธะสัญญา กับบริษัทของตน แต่ไม่เคยกล่าวในด้านไม่ดีเลย

#### 3.1.4 ด้านแหล่งเงินทุน

- 1) เกษตรกรหลายรายที่มีแผนคิดจะขยายโรงเรือนมีปัญหาด้านหลัก คือ ขาดเงินทุน
- 2) ต้นทุนที่ใช้เลี้ยงโคขุนทุกวันนี้สูงมากเกินไป เช่น ทางบริษัทต้องการให้เลี้ยงโคลูกผสมพันธุ์ซาร์โรเล่ส์ เพราะโคลูกผสมพันธุ์ซาร์โรเล่ส์มีคุณภาพเนื้อที่ดี แต่โคลูกผสมพันธุ์ซาร์โรเล่ส์มีราคาแพง ทำให้เกษตรกรไม่มีทุนที่จะซื้อ หรือต้นทุนค่าอาหารหยาบ เช่น

ต้นข้าวโพดฝักอ่อนต่อไร่มีราคาแพง และราคาอาหารขึ้นต่อกระสอบก็มีราคาแพงขึ้น (จาก 205 บาท เป็น 210 บาท)

3) เกษตรกรส่วนใหญ่อยากได้โคฟอพันธุ์ที่ดีเพื่อเอาไว้รับจ้างผสมพันธุ์ แต่โคฟอพันธุ์มีราคาค่อนข้างแพง จึงไม่มีเงินซื้อ ผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า “เกษตรกรมีงบประมาณในการซื้อ โคค่อนข้างจำกัด บางครั้งให้เราไปช่วยเลือกโค ก็เลือกให้ได้ตามงบประมาณที่มีจำกัดนั้น แล้วเกษตรกรมักจะมาบ่นว่าได้โคที่ไม่ค่อยดี แต่อย่าลืมว่าโคที่ไม่ค่อยดีนั้นก็จะต้องนำมาขายให้แก่บริษัท ซึ่งก็เป็นผลเสียกับบริษัทอยู่ดี บางทีอยากให้ได้โคตัวที่ดีกว่าสายพันธุ์ดีกว่า แต่เกษตรกรไม่มีเงินซื้อ เมื่อเปรียบเทียบกับบ้านโพนยางคำ เมื่อเกษตรกรเห็นโคลักษณะดี แต่มีราคาแพง เช่น ตัวละ 22,000-23,000 บาท แต่เกษตรกรกล้าซื้อ ในขณะที่เกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่ไม่กล้าซื้อ แต่เมื่อดูอัตราการเจริญเติบโต ของเขาก็ดีจริง คือ โตวันละกว่า 1 กิโลกรัม แต่โคในจังหวัดเชียงใหม่โตวันละ 700-900 กรัมเท่านั้น”

4) เกษตรกรหลายรายเป็นหนี้ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ และยังใช้หนี้ไม่หมดจึงมีความกังวลใจ

### 3.1.5 ด้านเกษตรกรเข้าถึงข้อมูลคุณภาพซาก

1) เกษตรกรคิดว่าตนพยายามทำทุกอย่างเพื่อให้ได้โคที่มีเนื้อคุณภาพดีแล้ว แต่บางครั้งราคายังไม่เป็นที่พอใจ จนเกิดความคิดเห็นที่แตกต่างระหว่างเกษตรกรและบริษัท เช่น นายพัฒนา (นามสมมติ, สัมภาษณ์วันที่ 21 มิถุนายน 2549) มีข้อสงสัยว่าตนซื้อเครื่องลับข้าวโพดมาลับให้โค ทำให้โคได้กินข้าวโพดอย่างดี แต่เหตุใดเนื้อโคของตนจึงไม่ดี เหตุใดจึงได้ราคาต่ำ และยังคงกล่าวต่ออีกว่า มีเกษตรกรรายหนึ่งซึ่งคลุกคลีกับบริษัทมากกว่ายี่สิบปี แต่ตอนนี้เลิกเลี้ยงโคขุน แล้วไปขายโคส่งมุสลิมแทน ซึ่งเกษตรกรรายนี้บอกว่า เจ้าของบริษัทไม่ช่วยกันเลย เพราะเกษตรกรรายนี้เคยเลี้ยงโคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มันที่อายุยังน้อย คือ มีฟันแท้เพียง 2 ซี่ โดยเลี้ยงประมาณ 6-7 เดือน บริษัทให้ราคาเพียงกิโลกรัมละ 46 บาท ทำให้ขาดทุนจึงเลิกเลี้ยงไป

2) เกษตรกรคิดว่าโคของตนบางตัวดีมาก เพราะเลี้ยงโคมาด้วยตนเองตลอด ย่อมทราบดีว่าโคตัวใดเป็นอย่างไร ตัวใดกินอาหารอย่างไร แต่บริษัทกลับตีเป็นราคาเนื้อบด จึงรู้สึกขัดแย้งภายในใจ และบางรายก็บ่นว่า โคบางตัวดี บางตัวก็ไม่ดี แต่บริษัทคิดเป็นราคาเฉลี่ยหมด ปัญหาหลักคือ เกษตรกรไม่ทราบคุณภาพซากของโคแต่ละตัว ทำให้ไม่สามารถทราบว่าคุณภาพของโคของตนเป็นอย่างไร มีไขมันแทรกมากน้อยแค่ไหน ทางผู้จัดการบริษัทบอกเพียงว่า “โคตัวนั้นใช้ได้ ตัวนั้นปานกลาง ตัวนั้นดี” ดังนั้นถ้าทางบริษัทให้ข้อมูลคุณภาพซากไม่ตรงกับความเป็นจริง เกษตรกรก็ไม่สามารถทราบได้ จึงเกิดการขัดแย้งกับผู้จัดการบริษัทในเรื่องราคาบ้างบางครั้ง แต่นายทอง (นามสมมติ, สัมภาษณ์วันที่ 29 พฤศจิกายน

2549) กล่าวว่า “ทางบริษัทไม่น่าทุจริตเรื่องราคา หากยังคงเอาเปรียบเกษตรกรที่มีฐานะยากจน ก็คงต้องให้เขาทำต่อไป ต้องลองดูกันไป” อันที่จริงแล้วถ้าจะเข้าไปดูในโรงเชือดก็สามารถขอเข้าไปดูได้ โดยต้องขออนุญาตก่อน แต่ทางบริษัทไม่ค่อยอยากให้เข้าไป เกษตรกรสามารถชุนโคได้ แต่การที่เกษตรกรไม่เห็นซากโคของตนเอง เกษตรกรจึงต้องการให้มือกรอิสระที่สามารถมาตรวจสอบเรื่องนี้ให้ได้ เพื่อให้สามารถต่อรองราคากับบริษัทได้ ทั้งนี้บริษัทจะต้องเป็นกลางด้วย ซึ่งจะส่งผลให้ทั้งบริษัทและเกษตรกรจะได้ไม่ท้อ

### 3.1.6 ด้านการจ้างแรงงาน

- 1) เกษตรกรบางรายเคยจ้างแรงงาน แต่เลิกจ้างไปแล้ว เพราะแรงงานไม่เข้าใจในเรื่องการให้อาหาร เช่น ให้อาหารหรืออาหารข้นมากหรือน้อยเกินไป ทำให้คุณภาพเนื้อโคที่ได้ไม่ดีเท่าที่ควร หรือเป็นการเพิ่มต้นทุนให้สูงขึ้น
- 2) เกษตรกรที่มีการจ้างแรงงาน มีปัญหาเรื่องจำนวนแรงงานกับจำนวนโคไม่สมดุลกัน เช่น โคมีจำนวนมาก แต่แรงงานมีจำนวนน้อย แต่ถ้าให้จ้างแรงงานเพิ่มขึ้นมากกว่าเดิม เกษตรกรก็ไม่มีทุนในการจ้างแล้ว

### 3.1.7 ด้านการขัดแย้งกับองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น (อปท.)

เกษตรกรมีการขัดแย้งกับ อปท. เพราะ อปท. เรียกเก็บภาษีโรงเรือนและที่ดิน โดยอ้างว่าฟาร์มโคขุนทำให้เกิดมลพิษทางกลิ่น และมลพิษทางเสียง เช่น คุณสมพร หงส์ทอง (สัมภาษณ์วันที่ 13 ธันวาคม 2549) ฟาร์มอยู่ห่างจากสำนักงานเทศบาลตำบลริมใต้ ประมาณ 300 เมตร เท่านั้น ซึ่งเป็นระยะทางที่ใกล้มาก และคุณสงวน คุณยศยิ่ง (สัมภาษณ์วันที่ 21 มิถุนายน 2549) มีฟาร์มโคขุนซึ่งตั้งอยู่ภายในหมู่บ้าน เกษตรกรบางรายก็ยอมจ่ายค่าภาษีให้อปท. แต่บางรายก็ไม่ยอมจ่าย

### 3.1.8 ด้านราคา

- 1) ถ้าโคที่มีพินแท้ครบแล้ว คือ มีพินแท้ 8 ซี่ อาจถูกกดราคา เพราะบริษัทถือว่าเป็นโคแก่ ทำให้เนื้อมามีคุณภาพที่ไม่ค่อยดี
- 2) บางครั้งเกษตรกรซื้อโคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเลต์ส์มาในราคาแพง แต่เมื่อขายแล้วได้กำไรเท่ากับโคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มัน

### 3.1.9 ด้านอื่นๆ

- 1) บางครั้งโคมีอาการเจ็บขาเพราะการเลี้ยง โคขุนต้องเลี้ยงแบบผูกยืนโรงในโรงเรือนตลอด ทำให้โคไม่ค่อยได้ออกกำลัง
- 2) เครื่องชั่งที่สหกรณ์ น้ำหนักโคที่ชั่งได้จะแตกต่างจากเครื่องชั่งที่บริษัทค่อนข้างมาก คือ ต่างกันเกือบ 10-20 กิโลกรัม (ชั่งที่บริษัทได้เบากว่า) เนื่องจากน้ำหนักอาจหายไปจากการขนส่ง ทั้งนี้เป็นเรื่องปกติสำหรับโค เพราะถ้าโคถ่ายมูลหรือปัสสาวะ น้ำหนักจะลดลงได้ครั้งละหลายกิโลกรัม
- 3) เจ้าหน้าที่ปศุสัตว์ไม่มาดูแลเท่าที่ควร เช่น คุณดวงแก้ว (สัมภาษณ์วันที่ 7 พฤศจิกายน 2549) กล่าวว่า “เจ้าหน้าที่ปศุสัตว์มีเงินเดือนมากมาย แต่มาเยี่ยมเกษตรกรเพียงชั่วคราว เพียงถามถึงสุขภาพโคว่าเป็นอย่างไรบ้าง จากนั้นก็กลับสำนักงาน และเมื่อเรามีปัญหาเรื่องโคป่วย ต้องรอเป็นเวลานานกว่าเจ้าหน้าที่ปศุสัตว์จะเข้ามาดูแล หากต้องรออยู่แบบนี้ โคของเราไม่มีทางรอดแน่”
- 4) เกษตรกรขาดที่ปรึกษา และขาดองค์กรหนุนช่วยในเรื่องของการรวมกลุ่มในรูปแบบของสหกรณ์เพื่อแก้ปัญหาต่างๆ ดังนั้นจึงต้องการให้รัฐบาลเข้ามาสนับสนุนเรื่องการรวมกลุ่มเพื่อต่อรองกับบริษัท
- 5) เกษตรกรคิดว่าสถานการณ์ขณะนี้โคนมอาจดีกว่าโคขุน เพราะโคนมนั้นสามารถขายน้ำนมได้ทุกวัน แต่โคขุนนั้นเกษตรกรยังไม่ทราบว่าขายได้ราคาเท่าบาทต่อกิโลกรัม
- 6) การเปิดเขตการค้าเสรี (Free Trade Area; FTA) ทำให้บริษัทต้องปรับตัว โดยบริษัทให้ข้อมูลกับเกษตรกรที่เป็นลูกสมาชิกว่า ในอนาคตบริษัทจะกำหนดนโยบายเพื่อเข้าสู่ระบบ FTA ซึ่งลูกค้าทางทวีปยุโรปนิยมบริโภคเนื้อโคที่ขุนตั้งแต่คลอดออกมา ทำให้เกษตรกรที่เริ่มขุนโคในขณะที่โคมีอายุมากขึ้นแล้วอาจได้รับผลกระทบ

## 3.2 ข้อเสนอแนะในการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญา

ข้อเสนอแนะในการเลี้ยง โคขุนแบบมีพันธะสัญญาสามารถแบ่งเป็นประเด็นย่อยได้

ดังนี้

### 3.2.1 ข้อเสนอแนะด้านการเลี้ยง

- 1) เกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนกล่าวว่า เมื่อกล่าวถึงอาชีพเกษตรกร การเลี้ยงสัตว์น่าจะดีกว่าปลูกพืช ทุกวันนี้การเลี้ยงสุกร ไก่ชน โคขุน ก็สามารถเลี้ยงชีพได้ และไม่เสี่ยงต่อลมฝน พายุ เหมือนปลูกพืชด้วย โดยเฉพาะการเลี้ยงโคขุนเป็นอาชีพที่อิสระ ดีกว่าไปรับจ้างทำงานให้คนอื่น แต่ถ้าต้องการเลี้ยงเป็นอาชีพหลักต้องเลี้ยงเป็นจำนวนมากจึงจะคุ้มค่า

หากมีอาชีพหลักอยู่แล้ว และต้องการเลี้ยงเป็นอาชีพเสริม ถ้ามีโคประมาณ 10 ตัว ก็ถือว่าใช้ได้แล้ว ทั้งนี้เกษตรกรต้องมีความขยันหมั่นเพียรด้วย อีกทั้งโคขุนยังไม่ต้องดูแลมากเท่ากับโคนม เพราะฉะนั้นไม่ต้องทำความสะอาดพื้นมาก (โคนมมีโอกาสเป็นโรคเต้านมอักเสบได้ ถ้าพื้นคอกสกปรก)

2) การเลี้ยงโคขุนจะต้องมีใจรักจริงๆ เพราะไม่ค่อยมีเวลาได้พักผ่อน และต้องไปศึกษาจากเกษตรกรหลายๆรายแล้วค่อยลงมือเลี้ยง โดยอาจศึกษาจากเกษตรกรที่เลี้ยงโคขุนเป็นจำนวนมาก เช่น คุณคำแสน บุญส่ง (บ้านเขื่อนผาก ตำบลเขื่อนผาก อำเภอพร้าว, สัมภาษณ์วันที่ 29 พฤศจิกายน 2549) คุณจำริญ อุ๋นใจ (บ้านป่าบง ตำบลหนองหาร อำเภอสันทราย, สัมภาษณ์วันที่ 21 มิถุนายน 2549) คุณดวงแก้ว บุญเลิศ (บ้านสหกรณ์นิคม ตำบลหนองหาร อำเภอสันทราย, สัมภาษณ์วันที่ 7 พฤศจิกายน 2549) เพราะถ้าเลี้ยงโดยไม่ศึกษา หากต้องการเลิกเลี้ยงจะเลิกได้ยาก เช่น ลงทุนสร้างโรงเรือนและลงทุนค่าพันธุ์โคไปแล้วด้วยราคาสูง ถ้าเลิกเลี้ยงโคขุนมา เงินก็จะไปตกอยู่ส่วนนั้น และไม่รู้ว่าจะเอาพื้นที่ตรงนั้นไปใช้ประโยชน์อะไร อย่างที่ภาษาชาวบ้านเรียกว่า “จี๋หลังเสียแล้วลงไม้ไม่ได้ มันจะกัด” และหากจะเลี้ยงต้องรู้จักคิดบวกและคิดลบด้วย คือถ้าคำนึงถึงกำไร ก็ต้องคำนึงถึงขาดทุนด้วย

3) คุณจำริญ อุ๋นใจ (สัมภาษณ์วันที่ 21 มิถุนายน 2549) เคยอ่านหนังสือเกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุน กล่าวว่า การเลี้ยงโคขุนต้องเลี้ยงให้ “ถูกอย่างพันธุ์ดี” คือ พันธุ์ดี อาหารการกินดี และการจัดการดี ถ้าทำได้ทั้ง 3 อย่างนี้ มีแต่กำไรอย่างเดียว แต่คุณจำริญ กล่าวว่า “ถ้าพูดตามหลักวิชาการก็พูดได้ เพราะอาหารชั้นของเขาให้เต็มที่ เช่น โคนัวโคที่ต้องกินอาหารชั้น 6 กิโลกรัม เขาก็ให้ 6 กิโลกรัมจริง แต่ถ้าเกษตรกรต้องการทำจริง จะต้องลดอาหารชั้นแล้วให้อาหารหยาบเพิ่มขึ้นแทน เนื่องจากอาหารชั้นมีราคาแพงกว่าอาหารหยาบ”

4) ผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า กากน้ำตาลจะช่วยสร้างไขมันแทรก เกษตรกรรายใดอยู่ใกล้แหล่งกากน้ำตาลจึงได้เปรียบ เช่น เกษตรกรที่อยู่ใกล้บ้านห้วยไทร ตำบลห้วยยาบ อำเภอบ้านธิ จังหวัดลำพูน จะได้เปรียบกว่าเกษตรกรที่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ แต่ราคากากน้ำตาลไม่แน่นอน คือ กิโลกรัมละ 3-8 บาท แล้วแต่ช่วง แต่ก็ยังมีเกษตรกรส่วนหนึ่งไม่เชื่อว่าเพียงกากน้ำตาลอย่างเดียวจะช่วยสร้างไขมันแทรกได้ เช่น นายทอง (นามสมมติ, สัมภาษณ์วันที่ 29 พฤศจิกายน 2549) กล่าวว่า “ถ้าซื้อโคผสมเข้ามาขุนย่อมมีไขมันแทรกแน่ บางครั้งถ้าหากกากน้ำตาลไม่ได้ก็ไม่เสริม”

### 3.2.2 ข้อเสนอแนะด้านต้นทุนและผลตอบแทน

1) เกษตรกรกล่าวว่า ธุรกิจทุกอย่างย่อมเผชิญกับความเสี่ยงอยู่แล้ว ดังนั้นจึงบอกไม่ได้ว่าเลี้ยงโคขุนแล้วจะได้ดีทุกคนหรือไม่ เพราะบางรายก็ว่าได้ราคาดี บางรายก็ว่าไม่ดี

แต่ถ้ามีเงินทุนสูงก็สามารถเลี้ยงโคได้เป็นจำนวนมาก เพราะจะได้มีเงินทุนหมุนเวียนในการซื้อโค และซื้อวัตถุดิบในการเลี้ยงตลอดเวลา.

2) การเลี้ยงโคเหมือนกับการหยอดคราะปลูกออมสิน ต้องใจเย็นๆ อย่าใจร้อน เกษตรกรส่วนใหญ่กล่าวว่า เลี้ยงโคขุนนั้นรับรองได้เลยว่าไม่ขาดทุน แต่จะได้กำไรมากหรือน้อยเท่านั้น ถ้าเกษตรกรเลี้ยงโคบริเวณพื้นที่ใกล้เคียงกัน แหล่งอาหารที่นำมาเลี้ยงจะคล้ายกัน ต้นทุนก็จะพอๆกัน แต่ถ้าคิดจะเลี้ยงจริงต้องทำใจเรื่องราคาในบางครั้งด้วย เพราะบางครั้งราคาก็ไม่ได้เป็นอย่างที่ต้องการ มีเกษตรกรรายหนึ่งคิดกำไรคร่าวๆได้ประมาณ 300-400 บาทต่อตัวต่อเดือน ทั้งนี้เรื่องราคา เกษตรกรจะต้องมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดการบริษัทด้วย สำหรับรายที่เลี้ยงโคแบบครบวงจร คือ มีพ่อแม่พันธุ์เพื่อผลิตลูกพันธุ์เองได้ยิ่งดี จะเป็นการประหยัดต้นทุนลงไปมาก และถ้ารายได้ลดต้นทุนค่าอาหารหยาบลงได้จะดีมาก ส่วนอาหารชั้นสามารถเบิกกับบริษัทมาไว้ก่อนได้อยู่แล้ว และปริมาณที่ให้โคกินค่อนข้างตายตัว แต่มีเกษตรกรบางรายที่อาจต้องลดปริมาณการเลี้ยงลง แล้วเน้นที่การเพิ่มคุณภาพแทน เพราะถ้าเลี้ยงจำนวนมากจะไม่มีหญ้าให้โคกิน แต่ถ้าเลี้ยงจำนวนน้อยยังมีหญ้าให้โคกิน แต่ต้นทุนจะเพิ่มขึ้น เพราะต้องให้อาหารชั้น และอาหารเสริมในปริมาณที่มากกว่าเดิม แต่หากบริษัทให้ราคาดี เช่น ถ้าได้โคลูกผสมพันธุ์ซาร์โรเล่ส์ราคาโคโลกรัมละ 60 บาทขึ้นไป ก็น่าจะคุ้ม

### 3.2.3 ข้อเสนอแนะด้านความพอดีในการเลี้ยง

1) การจะเลี้ยงโคขุนจะต้องมีความพอดี คือ เลี้ยงในจำนวนที่สมดุลกับอาหารหยาบที่สามารถหามาให้โคกินได้ ไม่โคกินไป เกษตรกรบางรายเลี้ยงโคโดยนำเอาโคพื้นเมืองมาขุน ถึงแม้จะรายได้ก็น้อยก็ไม่ใช่ไร เพราะโคพื้นเมืองทนต่อโรค และสิ่งแวดล้อม กินง่าย ไม่เลือก (แต่บริษัทไม่ค่อยต้องการ) ถ้าเลี้ยงแล้วเริ่มมีความมั่นคงแล้วต้องการขยายขนาดฟาร์มจึงค่อยขยาย ทั้งนี้เกษตรกรจะต้องทราบและเข้าใจด้วยว่าบริษัทต้องการโคแบบใด จำนวนเท่าใด ถ้าผลิตเกินความต้องการ ปัญหาโคล้มตลาก็จะเกิดขึ้น ราคาโคจะถูกลง หากจะไปเรียกร้องให้ภาครัฐมาดูแลเรื่องราคาก็ไม่ได้ ดังนั้นก่อนที่จะเลี้ยงต้องตรวจสอบข้อมูลจากหลายฝ่ายก่อน รวมทั้งสอบถามเพื่อนเกษตรกร เจ้าหน้าที่ภาครัฐที่เกี่ยวข้อง และจากทางบริษัทด้วย

2) คุณดวงแก้ว บุญเลิศ (สัมภาษณ์วันที่ 7 พฤศจิกายน 2549) กล่าวว่า “เกษตรกรหลายคนไม่เข้าใจคำว่าเศรษฐกิจพอเพียง พอเพียงไม่ใช่ไม่ทำให้ทำ แต่ต้องวิเคราะห์ตนเองก่อน ให้รู้ว่าต้องเลี้ยงโคได้โดยไม่มีหนี้ หรือถ้ามีหนี้ ก็ต้องเห็นหนทางใช้หนี้”

### 3.2.4 ข้อเสนอแนะด้านความต้องการสถาบันการศึกษาและบริษัทคู่แข่งเพื่อแข่งกับบริษัทเดิม

1) เกษตรกรต้องการสถาบันการศึกษามาช่วยเหลือ คือ เกษตรกรต้องการให้มหาวิทยาลัยที่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่เข้ามาช่วยเสริมทางด้านวิชาการเกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุน นายสุกใส (นามสมมติ, สัมภาษณ์วันที่ 7 พฤศจิกายน 2549) กล่าวว่า “มีมหาวิทยาลัยหนึ่งตั้งอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ แต่กลับไปส่งเสริมที่อำเภอแม่จัน จังหวัดเชียงราย และส่งเสริมที่จังหวัดพะเยาแทน”

2) เกษตรกรต้องการให้มีบริษัทที่รับซื้อโคขุนแบบมีพันธะสัญญาเข้ามาตั้งใหม่ อีกสักบริษัท เพื่อจะได้แข่งขันกับบริษัทเดิมเรื่องราคารับซื้อ เพราะทุกวันนี้มีบริษัทเดียวในภาคเหนือทำให้เป็นการผูกขาดทางการค้าเกินไป

### 3.2.5 ข้อเสนอแนะด้านสถาบันเงินทุน

เกษตรกรหลายรายกล่าวว่า ถ้าสามารถกู้เงินจากธนาคารมาลงทุนได้ จะขยายกิจการแน่นอน เพราะการเลี้ยงโคขุนเป็นอาชีพที่อิสระ ไม่ต้องเข้าออกงานเป็นเวลา แต่ต้องมีวินัยในตนเองด้วย เพราะโคจะต้องได้กินอาหารตลอด

### 3.2.6 ข้อเสนอแนะด้านการรวมกลุ่ม

เกษตรกรต้องการให้มีการรวมกลุ่มผู้เลี้ยงโคขุนมาก เพราะเริ่มมีปัญหาเรื่องราคาระหว่างจากผู้จัดการบริษัทมักดำนิว่าโคมีพันแท่ครบแล้วบ้าง คุณภาพซากไม่ดีบ้าง เนื้อโคไม่มีไขมันแทรกบ้าง เกษตรกรจึงเริ่มท้อใจที่จะเลี้ยง ถ้าทราบใดที่เกษตรกรยังไม่มีการรวมกลุ่ม ก็ต้องเอาตัวรอดด้วยตนเองไปก่อน ดังนั้นจะต้องหาวิธีรวมตัวเพื่อแก้ไขปัญหา เพื่อให้เกษตรกรและบริษัทต่างที่อยู่ได้ มีเจ้าหน้าที่จากธนาคารกสิกรไทยมาแนะนำนายพัฒนา (นามสมมติ, สัมภาษณ์วันที่ 21 มิถุนายน 2549) ว่าถ้าเกษตรกรรวมตัวกันได้ การหาแหล่งเงินทุนหรือการกู้เงินจะง่ายขึ้น โดยใช้วิธีช่วยค้ำประกันกันไป และให้เจ้าของบริษัทมาค้ำประกันว่ามีตลาดรองรับแน่นอน แล้วลงลายมือชื่อรับรอง ธนาคารก็จะปล่อยเงินให้กู้เลย ไม่ต้องวางหลักทรัพย์ ข้อดีคือ เกษตรกรจะได้มีอำนาจต่อรองกับทางบริษัทด้วย แต่เรื่องนี้ทำได้ยาก เพราะไม่มีเกษตรกรรายใดทำจริงจัง และในทางปฏิบัติแล้วเรื่องรวมตัวกันเพื่อให้มีอำนาจต่อรองกับบริษัทนี้จะให้เจ้าของบริษัททราบไม่ได้เด็ดขาด แต่ให้ทราบได้เพียงว่าเกษตรกรรวมตัวกันเพื่อกู้เงินเท่านั้น แต่ถ้าเกษตรกรแตกแยกกัน บริษัทจะได้เปรียบทั้งๆที่ราคาโคขุนที่ควรได้อาจได้ราคาถึงกิโลกรัมละ 60 บาท แต่อาจเหลือเพียงราคา กิโลกรัมละ 54 บาท เกษตรกรก็ต้องยอมรับในราคา กิโลกรัมละ 54 บาท ตามบริษัท

### 3.2.7 ข้อเสนอแนะด้านความสัมพันธ์กับบริษัท

เกษตรกรหลายรายมีความสัมพันธ์กับผู้จัดการบริษัทดี เพราะผู้จัดการบริษัทแวะเวียนเข้ามาเยี่ยมเยียนตลอด แต่เกษตรกรบางรายก็ไม่ค่อยมีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จัดการบริษัท

### 3.2.8 ข้อเสนอแนะของบริษัท

1) ด้านความกระตือรือร้นของเกษตรกร ผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า เกษตรกรมีความกระตือรือร้นในการเลี้ยงโคขุนค่อนข้างดี มีการเอาใจใส่ดี มีความคิดที่ต้องการพัฒนาสายพันธุ์โคของตนให้ดีขึ้น มีความคิดริเริ่มอยากจะทำพัฒนาการเลี้ยงให้ดีขึ้น

2) เรื่องที่เกษตรกรควรปรับปรุงมากที่สุดขณะนี้คือ เรื่องสถานที่เลี้ยง โดยควรคำนึงถึงปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมให้มาก เพราะจากการที่ผู้จัดการบริษัทไปดูฟาร์มของเกษตรกรแต่ละฟาร์มพบว่า ส่วนใหญ่เกษตรกรมีปัญหาด้านสถานที่เลี้ยง โดยเฉพาะฤดูฝนพื้นโรงเรือนบางแห่งเป็นดินและมาก ซึ่งเกษตรกรไม่ค่อยคำนึงถึงปัญหาที่จะเกิดขึ้นตามมา เช่น ปัญหาเรื่องโรคระบาด

3) สำหรับเรื่องระดับคุณภาพเนื้อโคขุน เกษตรกรต้องมีการปรับปรุงเป็นอย่างมาก ซึ่งขณะนี้ประสิทธิภาพเพียง 70-80 เปอร์เซ็นต์เท่านั้น ส่วนใหญ่เกรดของคุณภาพซากโคขุนของเกษตรกรอยู่ที่ 2 กว่าๆ (เกรดมี 4 ระดับ คือ 2 3 4 และ 5) ผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า ถ้าได้เกรดประมาณ 3-4 ก็ถือว่าใช้ได้แล้ว ซึ่งขณะนี้กำลังพัฒนาอยู่ อย่างไรก็ตามถ้าคิดเป็นอัตราส่วนแล้ว ปัจจุบันโคของเกษตรกร 10 ตัว จะมีประมาณ 2 ตัวเท่านั้นที่มีเกรด 3-4

4) ในเรื่องของสายพันธุ์ เกษตรกรควรมีโคแม่พันธุ์เพื่อผลิตลูกเองเป็นอย่างยิ่ง เพราะจะได้ทราบที่มาที่ไปของสายพันธุ์ และโคแม่พันธุ์ที่นำเข้ามานั้นควรเป็นสายพันธุ์อะไรก็ได้ อาจจะเป็นสายพันธุ์พื้นเมือง หรือสายพันธุ์อเมริกันบราห์มันก็ได้ แต่ต้องดูแลลักษณะโครงสร้างให้ดี แล้วนำมาปรับปรุงพันธุ์โดยพิจารณาว่าจะใช้โคพันธุ์อะไรผสม เช่น โคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเลส์ จะใช้โคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มันผสมหรือไม่ หรือโคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มัน จะใช้โคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเลส์ผสมหรือไม่ ต้องพิจารณาให้ดีว่าจะใช้พันธุ์อะไรสลับกับพันธุ์อะไร

5) ในส่วนของการทำงานมันแทรกนั้นทำได้ยาก แต่ทำให้ไขมันหุ้มซากราง่ายกว่า เกษตรกรจึงไม่ค่อยเข้าใจเรื่องไขมันแทรก เพราะเกษตรกรคิดว่าไขมันหุ้มซากก็คือไขมันแทรก แต่แท้ที่จริงแล้วเกษตรกรต้องคิดว่าทำอะไรไขมันที่มันอยู่ด้านข้างนั้นจะแทรกเข้าไปในกล้ามเนื้อ นั่นคือไขมันแทรกที่ถูกต้อง เกษตรกรบางรายเห็นไขมันหุ้มซากแล้วเข้าใจผิดว่าโคขุนของตนมีไขมันแทรก ดังนั้นต้องเข้าใจตรงกันในเรื่องนี้เพื่อมิให้เกิดการขัดแย้ง