

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลการวิจัย

1) สภาพการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกร

จากผลการวิจัยค้นพบว่า เกษตรกรที่เลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญากับ บริษัท นอร์ทเทิร์นฟาร์ม (1996) จำกัด มีอายุเฉลี่ย 49.63 ปี ส่วนใหญ่มีการศึกษาอยู่ในระดับประถมศึกษา และไม่เคยได้รับการฝึกอบรมเกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุนแบบรวมกลุ่มเลย แต่การแนะนำเรื่องการเลี้ยงโคขุนจะเป็นลักษณะของการที่ผู้จัดการบริษัทเข้าไปเยี่ยมเยียนทุกฟาร์ม หรือแนะนำให้มีเกษตรกรที่อยู่ละแวกใกล้เคียงกัน รวมกลุ่มกัน กลุ่มละ 3-4 คน ปรึกษากันเกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุน และเกษตรกรก็ศึกษาเรื่องการเลี้ยงโคขุนจากหนังสือ หรือวารสารเกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุน และจากการแลกเปลี่ยนความรู้ในหมู่เพื่อนเกษตรกรด้วยกันเอง

การเข้าเป็นสมาชิกของ บริษัท นอร์ทเทิร์นฟาร์ม (1996) จำกัด เกษตรกรจะใช้สัญญาลูกผู้ชาย หรือสัญญาด้วยวาจา ในการเลี้ยงโคขุนส่งให้กับทางบริษัท ซึ่งเมื่อขนส่งโคขุนไปขายให้กับทางบริษัทแล้ว บริษัทจะกำหนดราคาโดยใช้เงื่อนไขทางวิชาการมากำหนด

เกษตรกรมักเลี้ยงโคโดยใช้ “ระบบพี่เลี้ยงน้อง” คือ ขายโคตัวที่โต สมควรแก่การเชือดแล้วออกไป แล้วนำโคตัวที่ยังเล็ก หรืออายุน้อยอยู่เข้ามาขุนแทน ซึ่งโคส่วนใหญ่เกษตรกรซื้อจากตลาดนัดแม่ย้อย มีทั้งสายเลือดซาร์โรเล่ส์และอเมริกันบราห์มัน ต้นทุนค่าพันธุ์โคขึ้นอยู่กับสายพันธุ์โค ซึ่งโคลูกผสมพันธุ์ซาร์โรเล่ส์ ราคาตัวละประมาณ 16,000-18,000 บาท โคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มันราคาตัวละประมาณ 12,000-14,000 บาท นอกจากนี้ราคาของโคยังขึ้นอยู่กับทางเลือกน้ำหนักโคก่อนนำเข้าฟาร์มด้วย คือ โคที่มีน้ำหนักมากราคาจะแพงกว่าโคที่มีน้ำหนักน้อย รวมทั้งยังต้องคำนึงถึงราคาในท้องตลาด ณ ขณะนั้นด้วย ทั้งนี้คุณภาพซากโคจะดีหรือไม่ขึ้นอยู่กับสายพันธุ์และระดับสายเลือดโคด้วย

โรงเรือนโคขุนของเกษตรกรส่วนใหญ่วางตัวในแนวทิศตะวันออก-ตะวันตก พื้นคอกเป็นซีเมนต์ หลังคาเป็นสังกะสี เสาและรั้วทำจากไม้ ใช้รางปุนเป็นรางอาหาร และใช้ถังพลาสติกกักน้ำให้โคกินเป็นส่วนใหญ่ เกษตรกรส่วนมากไม่กางมุ้งเพื่อกันแมลง เพราะสิ้นเปลืองต้นทุนโดยใช้เหตุ อีกทั้งยังเป็นการเสียเวลาในการม้วนขึ้นลง และเป็นการกันแมลงให้บินออกจากคอกมากกว่ากันแมลงบินเข้า นอกจากนี้เกษตรกรส่วนใหญ่ยังไม่มีคอกกักโคก่อนนำเข้าขุน คอกกักโคป่วย และของบั้งคับโคด้วย เพราะส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย จึงไม่จำเป็นต้องมีสิ่งเหล่านี้ เนื่องจากจะเป็นการเพิ่มต้นทุนให้สูงขึ้น

ในด้านอาหารและแหล่งอาหาร สำหรับอาหารหยاب เกษตรกรได้รับแหล่งอาหารหยابจากฟางข้าว และการเกี่ยวหญ้าในพื้นที่สาธารณะ เกษตรกรบางรายก็มีแปลงหญ้าเป็นของตนเอง ซึ่ง

หญ้าที่ปลูกส่วนใหญ่ได้แก่ หญ้ารูซี่ และหญ้าแพงโกล่า บ้างก็ซื้อต้นข้าวโพดฝักอ่อนเหมาไรมาล้างเอง และซื้อเปลือกข้าวโพดจากบริษัทเอกชนบางราย สำหรับอาหารชั้น เกษตรกรสามารถเบิกได้จากทางบริษัทในราคากระสอบละ 210 บาท แต่หากเกษตรกรมีสูตรผสมอาหารชั้นเอง ก็สามารถผสมเองได้โดยไม่ต้องซื้ออาหารชั้นของทางบริษัท

การขุนโคให้ได้เนื้อคุณภาพดีควรนำโคที่มีสายพันธุ์ดี และอายุน้อยมาขุน คือเริ่มขุนเมื่อโคมีอายุประมาณ 1 ปีครึ่ง ทั้งนี้โคจะต้องได้กินอาหารที่มีคุณภาพ และควรมีการเสริมอาหารพวกกากน้ำตาล กากถั่วเหลือง และมันเส้นด้วย นอกจากนี้การตอนโคยังสามารถช่วยเพิ่มไขมันแทรกในเนื้อโคได้อีกด้วย

ด้านวัคซีนและยารักษาโรค วัคซีนที่เกษตรกรใช้ส่วนใหญ่เป็นวัคซีนป้องกันโรคปากและเท้าเปื่อย และยารักษาโรคนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นยาถ่ายพยาธิ ยาบำรุง และยาแก้ไข่ ก่อนนำโคเข้าขุน เกษตรกรจะฉีดวัคซีน และถ่ายพยาธิให้โคก่อน ซึ่งผู้จัดการบริษัทจะเข้ามาดูแลเรื่องการฉีดยาหรือให้ยาแก้ไข่ของเกษตรกร

สำหรับเรื่องโรคโคขุน ช่วงก่อนเข้าสู่ฤดูฝน โคขุนจะเสี่ยงต่อการเป็นโรคค่อนข้างสูง แต่เกษตรกรรู้จักฉีดวัคซีนป้องกันก่อนแล้ว ทำให้ไม่มีปัญหาเรื่องโรคมามากเท่าใดนัก แต่โรคที่เกษตรกรเคยพบ ได้แก่ โรคเกี่ยวกับระบบทางเดินหายใจ โรคปากและเท้าเปื่อย โรคท้องร่วง และโรคไข้เห็บ ทั้งนี้การเป็นโรคของโคนั้นขึ้นอยู่กับ การเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศด้วย กล่าวคือ ถ้าสภาพภูมิอากาศเปลี่ยนแปลงเร็วเกินไป โคก็มีโอกาสป่วยเป็นโรคสูง

ในส่วนของตลาดพบว่า ทางบริษัทต้องการ โคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเลส์ เพราะว่าเป็นพันธุ์ที่มีคุณภาพเนื้อดี สำหรับการประกันราคารับซื้อโค บริษัทจะประกันราคาโคมันที่ราคาต่ำสุดคือ 45 บาทต่อกิโลกรัม โคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มัน ราคาอยู่ระหว่าง 52-54 บาทต่อกิโลกรัม และโคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเลส์ ราคาอยู่ระหว่าง 53-57 บาทต่อกิโลกรัม แต่ถ้ามีคุณภาพซากดี และมีไขมันแทรก อาจได้ถึงราคา กิโลกรัมละ 60-70 บาท ทั้งนี้ต้องพิจารณาราคาจากฟันโคด้วย คือ โคที่มีฟันแท้ครบคือ มีฟันแท้ 8 ซี่ ซึ่งถือว่าเป็นโคที่แก่แล้ว เนื้อโคตัวนั้นจะถูกตีเป็นเนื้อบด ซึ่งเนื้อบดจะได้ราคา กิโลกรัมละ 46 บาท นอกจากนี้บริษัทยังมีการสร้างเงื่อนไขให้เกิดการแข่งขันในหมู่เกษตรกร โดยเป็นผู้กำหนดเกรดของโคของสมาชิก แล้วให้สมาชิกสอบถามกันเองว่า ทำไม่สมาชิกคนนั้นคนนี้ ได้ราคาดี ทำให้เกษตรกรแข่งขันกันมากขึ้น

ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างเกษตรกรกับบริษัท พบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่มีความสัมพันธ์ในทางที่ดีกับบริษัท เนื่องจากทางบริษัทให้การดูแลเอาใจใส่เป็นอย่างดี และรายรับจากการขายโคมีความสมเหตุสมผล แต่เกษตรกรบางรายก็มีความสัมพันธ์กับบริษัทในทางที่ไม่ดีนัก เพราะได้ราคาขัดแย้งกับความต้องการ ทั้งนี้ผู้จัดการบริษัทกล่าวว่า การให้ราคาจะต้องพิจารณาจากหลายๆเกณฑ์ แต่เกษตรกรมักไม่เข้าใจจึงเกิดการขัดแย้งกันในบางราย

2) ต้นทุนและผลตอบแทนจากการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกร

จากการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนจากการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกรในจังหวัดเชียงใหม่พบว่า เมื่อเลี้ยงโคขุน 1 ตัว เป็นระยะเวลา 277 วัน จะมีต้นทุนจากการเลี้ยงทั้งหมด 24,431.55 บาท รายรับจากการขายโค (ไม่รวมมูลโค) 29,638.52 บาท กำไรสุทธิเฉลี่ยต่อตัว (ไม่รวมมูลโค) 5,206.97 บาท แต่เมื่อรวมรายรับจากการขายมูลโคด้วยแล้ว ทำให้มีรายรับจากการขายโค (รวมมูลโค) 30,183.98 บาท คิดเป็นกำไรสุทธิเฉลี่ยต่อตัว (รวมมูลโค) 5,752.43 บาท ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่พอใจกับรายรับและกำไรที่ได้ เนื่องจากรายรับและกำไรที่ได้สมเหตุสมผลคุ้มค่ากับการลงทุนและลงแรง ส่วนเกษตรกรที่ไม่พอใจกับรายรับและกำไร เนื่องจากได้ราคาไม่เป็นที่พอใจตามความต้องการ เพราะคิดว่าโคขุนของตนน่าจะได้อายุดีกว่าที่เป็นอยู่ เนื่องจากตนเลี้ยงโคของตนอยู่ทุกวันทำให้ทราบว่าโคตัวใดกินอาหารอย่างไร สุขภาพนี่น่าจะเป็นอย่างไร แต่ราคากลับไม่เป็นไปตามที่คาดหวัง

3) ปัญหาและข้อเสนอแนะในการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกร

5.1.3.1 ปัญหา

ปัญหาในการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกรที่พบแบ่งเป็นหมวดหมู่ต่างๆ คือ ปัญหาด้านตัวเกษตรกร ปัญหาด้านอาหารและแหล่งอาหาร ปัญหาด้านการจัดการของบริษัท ปัญหาด้านแหล่งเงินทุน ปัญหาด้านเกษตรกรเข้าถึงข้อมูลคุณภาพซาก ปัญหาด้านการจ้างแรงงาน ปัญหาด้านการขัดแย้งกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ปัญหาด้านราคา และปัญหาด้านอื่นๆ

ด้านตัวเกษตรกร

1) เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับการฝึกอบรมเรื่องการเลี้ยงโคขุน ทำให้ขาดความรู้และทักษะในการเลี้ยงโคขุน

2) เกษตรกรส่วนมากไม่เคยจดบันทึกต้นทุนผลและผลตอบแทนจากการเลี้ยงโคขุน

ด้านอาหารและแหล่งอาหาร

- 1) เกษตรกรหลายรายประสบปัญหาหญ้าไม่พอให้โคกินในหน้าแล้ง
- 2) ต้นทุนค่าอาหารหายบางอย่างมีราคาสูง
- 3) เกษตรกรที่อยู่ในต่างอำเภอ หรืออยู่ในพื้นที่ห่างไกล มีปัญหาเรื่องการหาแหล่งกักน้ำตาล
- 4) โคที่ไม่เคยเลี้ยงแบบเสริมกากน้ำตาลมาก่อน จะกินกากน้ำตาลยากมาก เพราะโคปรับตัวไม่ทัน

5) เกษตรกรบางรายมีการขโมยอาหารของบริษัทไปขายเอากำไร

ด้านการจัดการของบริษัท

- 1) การจัดโปรแกรมเชือดของบริษัทยังขาดมาตรฐาน เพราะไม่มีการวางโปรแกรมวันเชือดที่แน่นอน
- 2) เกษตรกรบางรายมีการจ่ายค่าบริการอำนวยความสะดวกให้กับผู้จัดการบริษัท เพื่อให้โคของตนได้เข้าเชือดก่อน
- 3) ทางบริษัทไม่มีการจัดการฝึกอบรมแบบรวมกลุ่มเกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุน ทำให้เกษตรกรขาดการติดต่อเพื่อแลกเปลี่ยนทัศนคติกัน
- 4) เกษตรกรที่อยู่ในพื้นที่ห่างไกลดำหนิวว่า ผู้จัดการบริษัทไม่ค่อยเข้ามาดูแลเลย เพราะวาระยะทางห่างไกลเกินไป
- 5) ตลาดโคเนื้อของจังหวัดเชียงใหม่คุณภาพด้อยกว่าตลาดโคเนื้อบ้านโป่งยางคำ ตำบลโนนหอม อำเภอเมือง จังหวัดสกลนคร

ด้านแหล่งเงินทุน

- 1) เกษตรกรที่มีแผนขยายโรงเรือนมีปัญหาหลัก คือ ขาดเงินทุน
- 2) ต้นทุนที่ใช้เลี้ยงโค เช่น ค่าพันธุ์โค ค่าอาหารหยาบ ค่าอาหารข้น มีราคาสูงเกินไป
- 3) เกษตรกรหลายรายเป็นหนี้ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ จึงขาดเงินทุนหมุนเวียน เพราะยังใช้หนี้เก่าไม่หมด

ด้านเกษตรกรเข้าถึงข้อมูลคุณภาพซาก

เกษตรกรไม่ทราบเกรดของโคแต่ละตัว ทำให้ไม่สามารถทราบว่าคุณภาพโคของตนเป็นอย่างไร มีไขมันแทรกมากน้อยแค่ไหน ดังนั้นถ้าถูกทางบริษัทให้ข้อมูลคุณภาพซากไม่ตรงกับความเป็นจริง เกษตรกรก็ไม่สามารถทราบได้ จึงเกิดการขัดแย้งกับผู้จัดการบริษัทในเรื่องราคาบ้างบางครั้ง

ด้านการจ้างแรงงาน

เกษตรกรที่เคยจ้างแรงงาน มีปัญหาเรื่องจำนวนแรงงานกับจำนวนโคไม่สมดุลกัน เช่น โคมีจำนวนมาก แต่แรงงานมีจำนวนน้อย หรือบางรายก็มีปัญหาเรื่องแรงงานไม่เข้าใจในเรื่องการให้อาหาร เช่น ให้อาหารหรืออาหารข้นมากหรือน้อยเกินไป ทำให้คุณภาพเนื้อโคที่ได้ไม่ดีเท่าที่ควร หรือเป็นการเพิ่มต้นทุนให้สูงขึ้น จึงเลิกจ้างไป

ด้านการขัดแย้งกับองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น (อปท.)

เกษตรกรมีการต่อต้าน อปท. เพราะ อปท. มีการเรียกเก็บภาษีโรงเรือนและที่ดิน โดยอ้างว่าฟาร์มโคขุนทำให้เกิดมลพิษทางกลิ่น และมลพิษทางเสียง

ด้านราคา

โคที่มีพื้นแท่นครบแล้ว คือ มีพื้นแท่น 8 ซี่ อาจถูกกดราคา เพราะบริษัทถือว่าเป็นโคแก่ ทำให้เนื้อีมีคุณภาพที่ไม่ค่อยดี หรือในบางครั้งเกษตรกรซื้อ โคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเล่ส์มาในราคาแพง แต่เมื่อขายแล้วได้กำไรเท่ากับโคลูกผสมพันธุ์อเมริกันบราห์มัน

ด้านอื่นๆ

- 1) โคมีอาการเจ็บขาในบางครั้ง เพราะการเลี้ยงโคขุนต้องเลี้ยงแบบผูกขังโรงในโรงเรือนตลอด ทำให้โคไม่ได้ออกกำลังกาย
- 2) น้ำหนักโคที่ซังที่สหกรณ์จะแตกต่างจากซังที่บริษัทค่อนข้างมาก
- 3) เจ้าหน้าที่ปศุสัตว์ไม่มาดูแลเกษตรกรเท่าที่ควร
- 4) เกษตรกรขาดที่ปรึกษา และขาดองค์กรหนุนช่วยในเรื่องของการรวมกลุ่มในรูปแบบของสหกรณ์เพื่อแก้ปัญหาต่างๆ
- 5) การเปิดเขตการค้าเสรี (Free Trade Area; FTA) อาจเป็นปัญหากับทางบริษัท ทำให้บริษัทต้องปรับตัวตามอย่างมาก

5.1.3.2 ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญา แบ่งเป็นข้อเสนอแนะของเกษตรกรและข้อเสนอแนะของผู้จัดการบริษัท ดังนี้

ข้อเสนอแนะของเกษตรกร

- 1) การเลี้ยงโคขุนจะต้องมีใจรัก และมีความขยันหมั่นเพียร และต้องศึกษาด้านการเลี้ยงจากเกษตรกรหลายๆรายหากคิดจะเลี้ยงจริง
- 2) อาชีพเกษตรกรทุกวันนี้ การเลี้ยงสัตว์ดีกว่าปลูกพืช เพราะไม่เสี่ยงต่อลม ฝน พายุ เหมือนปลูกพืชด้วย โดยเฉพาะการเลี้ยงโคขุนเป็นอาชีพที่อิสระ ดีกว่าไปรับจ้างทำงานให้คนอื่น
- 3) การเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญา เป็นการเลี้ยงเชิงธุรกิจ ดังนั้นต้องเผชิญกับความเล็งบ้าง ต้องใจเย็น อย่าใจร้อนด่วนได้ และต้องผูกสัมพันธ์กับผู้จัดการบริษัทด้วยเพื่อให้เกิดประโยชน์ด้านราคาซื้อขาย

4) การเลี้ยงโคขุนต้องมีความพอดี เลี้ยงในจำนวนที่สมดุลกับอาหารหยาบที่สามารถหามาให้โคกินได้ ไม่โลภเกินไป เลี้ยงให้เป็นไปตาม “หลักเศรษฐกิจพอเพียง”

5) ควรมีการเลี้ยงโคแบบครบวงจร คือ มีทั้งพ่อพันธุ์ แม่พันธุ์ เพื่อผลิตลูกพันธุ์เอง และพยายามเลี้ยงโดยหาวิธีใดก็ได้ให้ประหยัดค่าอาหารมากที่สุด แต่ทั้งนี้โคจะต้องได้กินอัมและอยู่อย่างสบายด้วย

6) ควรมีสถาบันเงินกู้เพื่อสนับสนุนธุรกิจการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญา

7) เกษตรกรต้องการให้มีการรวมกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนเพื่อต่อรองราคารับซื้อกับทางบริษัท

8) เกษตรกรต้องการนักวิชาการและสถาบันการศึกษาเข้ามาช่วยเหลือในเรื่องการเลี้ยงโคขุน และช่วยให้เกษตรกรได้สามารถทราบข้อมูลคุณภาพซากโคขุนของตน

ข้อเสนอแนะของผู้จัดการบริษัท

1) เกษตรกรมีความกระตือรือร้นในการเลี้ยงโคขุนค่อนข้างดี เอาใจใส่ดี มีความคิดริเริ่มอยากจะทำพัฒนาการเลี้ยงโคขุนของตนให้ดีขึ้น

2) กากน้ำตาลจะช่วยสร้างไขมันแทรก เกษตรกรรายใดอยู่ใกล้แหล่งกากน้ำตาลก็จะได้เปรียบ เช่น เกษตรกรที่อยู่ใกล้บ้านห้วยไทร ตำบลห้วยยาบ อำเภอบ้านธิ จังหวัดลำพูน จะได้เปรียบกว่าเกษตรกรที่อยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ เพราะบ้านห้วยไทรมีโรงงานผลิตน้ำตาล

3) เรื่องที่เกษตรกรควรปรับปรุงมากที่สุดขณะนี้คือ เรื่องสถานที่เลี้ยง เพราะสถานที่เลี้ยงโคขุนของเกษตรกรส่วนใหญ่ยังสกปรก ชื้นแฉะ และไม่ถูกต้องตามหลักวิชาการ

4) เกษตรกรต้องมีการปรับปรุงสำหรับเรื่องระดับคุณภาพเนื้อโคขุนเป็นอย่างมาก เพราะเนื้อโคขุนของเกษตรกรยังขาดประสิทธิภาพ ซึ่งไม่เป็นไปตามความต้องการของบริษัท

5) ในเรื่องของสายพันธุ์เกษตรกรควรมีโคแม่พันธุ์เพื่อผลิตลูกเองเป็นอย่างยิ่ง เพราะจะได้ทราบที่มาที่ไปของโค แต่ต้องดูแลรักษาโครงสร้างให้ดี แล้วนำมาปรับปรุงพันธุ์โดยพิจารณาว่าจะใช้โคพันธุ์อะไรผสม

6) เกษตรกรไม่ค่อยเข้าใจเรื่องไขมันแทรก เพราะเกษตรกรคิดว่าไขมันหุ้มซากก็คือไขมันแทรก บางครั้งเกษตรกรบางรายเห็นไขมันหุ้มซากแล้วเข้าใจผิดว่าเป็นไขมันแทรก ดังนั้นต้องเข้าใจตรงกันในเรื่องนี้เพื่อมิให้เกิดการขัดแย้ง

5.2 อภิปรายผลการวิจัย

1) สภาพการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกร

จากผลการวิจัยจะเห็นว่า เกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนส่วนใหญ่มีอายุสูงกว่า 45 ปี ดังนั้นอาชีพการเลี้ยงโคขุนนั้นน่าจะสามารถทำได้โดยเกษตรกรวัยกลางคน และสูงอายุ

การเข้าเป็นสมาชิกของ บริษัท นอร์ทเทิร์นฟาร์ม (1996) จำกัด เกษตรกรจะใช้สัญญา ลูกผู้ชาย หรือสัญญาด้วยวาจา ไม่มีสัญญาแบบเป็นลายลักษณ์อักษร สัญญากับบริษัทว่าจะส่งโคขุน ขายให้กับทางบริษัท ซึ่งแตกต่างจาก ปุณณรัตน์ (2547) ที่ให้ความหมายของการเกษตรแบบมีพันธะ สัญญา (Contract Farming) ว่าหมายถึง รูปแบบของการส่งเสริมการเกษตรอย่างหนึ่งที่เกิดขึ้นโดย ความยินยอม รวมตัว และร่วมมือกันระหว่างบริษัทและเกษตรกร ซึ่งมีการทำสัญญาอย่างเป็นลาย ลักษณ์อักษร แต่แม้ว่าจะไม่มีการทำสัญญากันแบบเป็นลายลักษณ์อักษรก็ตาม ทั้งเกษตรกรและ บริษัทก็ยังมี ความซื่อสัตย์สุจริตต่อกัน ทำให้สามารถไว้วางใจซึ่งกันและกันได้ทั้งสองฝ่าย

เกษตรกรส่วนใหญ่ซื้อโคจากตลาดนัดแม่ย้อย ซึ่งสอดคล้องกับสว่างและทวีชัย (2548) ซึ่งกล่าวไว้ว่า บางพื้นที่ซึ่งมีตลาดนัดโค-กระบือ ผู้เลี้ยงโคขุนอาจหาซื้อโคได้จากตลาดนัดต่างๆ โค ที่เกษตรกรซื้อไปขุนส่วนใหญ่มีทั้งสายเลือดชาร์โรเลส์และอเมริกันบราห์มัน ซึ่งสอดคล้องกับ สว่าง (2548) ซึ่งกล่าวว่า พันธุ์โคที่เหมาะสมต่อการนำมาขุนเพื่อผลิตเนื้อคุณภาพสูง ได้แก่ โค ลูกผสมบราห์มัน x พื้นเมือง x ชาร์โรเลส์, บราห์มัน x ชาร์โรเลส์, บราห์มัน x พื้นเมือง, บราห์มัน x ซิมเมนทอล, บราห์มัน x แองกัส (แบรงกัส) เป็นต้น

โรงเรือนโคขุนของเกษตรกรส่วนใหญ่วางตัวในแนวทิศตะวันออก-ตะวันตก พื้นเป็นพื้น ซีเมนต์ หลังคาเป็นสังกะสี เนื่องจากมีราคาถูกกว่ากระเบื้อง และสามารถกันลมกันฝนได้ เช่นเดียวกับกระเบื้อง เกษตรกรมักใช้ไม้ทำเป็นเสาและรั้ว ใช้รางปูนเป็นรางอาหาร และใช้ถัง พลาสติกตักน้ำให้โคกินเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งสอดคล้องกับบุญยัติ (2549) ซึ่งกล่าวว่า โรงเรือนโคขุน ควรจะวางตัวในแนวทิศตะวันออก-ตะวันตก เพื่อให้ได้รับเงามากที่สุด และพื้นควรเป็นพื้น คอนกรีตหนาประมาณ 5 เซนติเมตร ไม่ขัดมัน วัสดุทำหลังคาควรทำด้วยแฝก หรือสังกะสีก็ได้ และ ควรกันคอกด้วยไม้ไผ่หรือวัสดุอื่นๆ รางอาหารแบบถาวรจะใช้ไม้หรืออิฐบล็อกทำก็ได้ สำหรับราง น้ำหรืออ่างน้ำ จะทำอย่างไรก็ได้ โดยคำนวณให้พอเพียงกับจำนวนโคที่เลี้ยง โดยยึดหลักโค 1 ตัว กินน้ำ 20-30 ลิตร โคกินหญ้าต้องการน้ำวันละประมาณ 5 เปอร์เซ็นต์ของน้ำหนักตัว ส่วนโคที่กิน ฟางหรือหญ้าแห้งต้องการน้ำวันละประมาณ 10 เปอร์เซ็นต์ของน้ำหนักตัว เกษตรกรส่วนมากไม่ กางมุ้งเพื่อกันแมลง ซึ่งขัดแย้งกับปฐพีชล (2548) ซึ่งกล่าวว่า บริเวณที่เลี้ยงโคขุน ถ้าพบว่ามียุงหรือ แมลงรบกวนมากควรทำมุ้งให้โคด้วย เพื่อช่วยป้องกันการรบกวนและการดูดเลือดต่างๆจากแมลง แต่เหตุที่เกษตรกรส่วนมากไม่มีมุ้งเพราะทำให้สิ้นเปลืองต้นทุนโดยใช่เหตุ อีกทั้งยังเป็นการ เสียเวลาในการม้วนขึ้นลง และเป็นการกันแมลงให้บินออกจากคอกมากกว่ากันแมลงบินเข้า

เกษตรกรได้รับแหล่งอาหารหยาบจากฟางข้าว การเกี่ยวหญ้าในพื้นที่สาธารณะ บางรายก็ มีแปลงหญ้าเป็นของตนเอง ซึ่งหญ้าที่ปลูกส่วนใหญ่ได้แก่ หญ้ารูซี่ และหญ้าแพงโกล่า บางรายก็ให้ ต้นข้าวโพดฝักอ่อน ซึ่งสอดคล้องกับยอดชายและไพโรจน์ (2550) ที่กล่าวว่า อาหารหยาบที่สำคัญ สำหรับโคคือ หญ้าสด พันธุ์หญ้าที่กรมปศุสัตว์ส่งเสริมให้เกษตรกรทั่วไปปลูกเลี้ยงสัตว์ เช่น หญ้า รูซี่ หญ้ากินนีสีม่วง หญ้าขน หญ้าแพงโกล่า และหญ้าเฮมิล นอกจากนี้วัสดุพลอยได้จากการปลูก

พืชสามารถนำมาใช้เลี้ยงโคได้ เช่น ฟางข้าว ต้นข้าวโพด ยอดอ้อย มันสำปะหลัง ต้นถั่วลิสง และต้นถั่วเหลือง

บริษัทต้องการโคลูกผสมพันธุ์ชาร์โรเลส์ เพราะว่าเป็นพันธุ์ที่มีคุณภาพเนื้อดี ซึ่งสอดคล้องกับบัญญัติ (2549) ที่กล่าวว่า โคลูกผสมชาร์โรเลส์สามารถเติบโตได้ดี และมีคุณภาพซากดี คือ มีเนื้อมากและมีไขมันแทรกในเนื้อ เป็นที่ต้องการของตลาดชั้นสูง และการตอนโคยังสามารถช่วยเพิ่มไขมันแทรกในเนื้อโคได้อีกด้วย อาจเป็นเพราะว่าเมื่อตอนโคแล้วฮอร์โมนเพศโคจะลดลง ทำให้โคลดกิจกรรมต่างๆลง ส่งผลให้ไขมันแทรกในกล้ามเนื้อเพิ่มขึ้น ทั้งนี้การตอนแบบผ่าตัดดีกว่าตอนแบบหนีบ เพราะเป็นการผ่าเอาลูกอัณฑะของโคออกไปเลย แต่เกษตรกรยังมีความรู้สึกสงสารโค ดังนั้นเกษตรกรส่วนใหญ่จึงไม่ยอมตอนโค

2) ต้นทุนและผลตอบแทนจากการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกร

เมื่อเลี้ยงโคขุน 1 ตัว เป็นระยะเวลา 277 วัน มีต้นทุนจากการเลี้ยงทั้งหมด 24,431.55 บาท รายรับจากการขายโค (ไม่รวมมูลโค) 29,638.52 บาท กำไรสุทธิเฉลี่ยต่อตัว (ไม่รวมมูลโค) 5,206.97 บาท แต่เมื่อรวมรายรับจากการขายมูลโคด้วยแล้ว ทำให้มีรายรับจากการขายโค (รวมมูลโค) 30,183.98 บาท คิดเป็นกำไรสุทธิเฉลี่ยต่อตัว (รวมมูลโค) 5,752.43 บาท ซึ่งเป็นจำนวนเงินที่ค่อนข้างห่างจากการวิจัยของกระแส (2549) ที่กล่าวว่า ต้นทุนในการเลี้ยงโคขุนของเกษตรกรต่อตัวต่อรุ่น เฉลี่ยตัวละ 19,730.67 ตัว เกษตรกรมีรายได้จากการขายโคเฉลี่ย 21,880.67 บาทต่อตัว คิดเป็นกำไรเฉลี่ยตัวละ 2,150 บาท อาจเนื่องมาจากงานวิจัยชิ้นนี้เป็นงานวิจัยที่วิจัยจากเกษตรกรที่เลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญา ซึ่งบริษัทมีการประกันราคาขั้นต่ำของการรับซื้อโคขุนให้ รายรับที่เกษตรกรได้รับจึงค่อนข้างสูง ซึ่งเกษตรกรส่วนใหญ่พอใจกับรายรับและกำไรที่ได้นี้ จึงสามารถอธิบายได้ว่า การเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญา เป็นอาชีพการเกษตรอีกอาชีพหนึ่งที่สามารถสร้างรายได้ให้แก่ครอบครัว ซึ่งเกษตรกรสามารถยึดเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริมได้อีกทางหนึ่ง

3) ปัญหาและข้อเสนอแนะในการเลี้ยงโคขุนแบบมีพันธะสัญญาของเกษตรกร

5.2.3.1 ปัญหา

ด้านตัวเกษตรกร

จากผลการวิจัยพบว่า ปัญหาด้านตัวเกษตรกรที่ส่วนใหญ่ไม่เคยได้รับการฝึกอบรมแบบรวมกลุ่มเรื่องการเลี้ยงโคขุน ทำให้ขาดความรู้และทักษะในการเลี้ยงโคขุนนั้นสอดคล้องกับงานวิจัยของ สาฮันต์ (2549) ที่กล่าวว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ ร้อยละ 79.41 ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุนมาก่อน ถึงแม้ก่อนดำเนินการเลี้ยงโคขุนทางจังหวัดตากได้จัดทำกรฝึกอบรมก็ตาม แต่ส่วนใหญ่ก็ยังขาดทักษะในการเลี้ยงโคขุน

ด้านอาหารและแหล่งอาหาร

ปัญหาด้านอาหารและแหล่งอาหารที่เกษตรกรประสบ คือ หญ้าไม่พอให้โคกินในหน้าแล้ง ต้นทุนค่าอาหารหายบางอย่างมีราคาสูง ซึ่งสอดคล้องกับ สายันต์ (2549) ที่กล่าวว่า ปัญหาด้านอาหารสัตว์พบว่า เกษตรกรส่วนใหญ่ ร้อยละ 55.88 ขาดวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตร ได้แก่ กากหรือเศษพืชผักที่เหลือจากการทำการเกษตร หรือหาวัสดุเหล่านี้ได้ยาก บางรายต้องหาซื้อได้ในราคาแพงกว่าปกติ ดังนั้น ควรมีหน่วยงานเข้ามาช่วยเหลือ เช่น ศูนย์วิจัยและพัฒนาอาหารสัตว์อำเภอห้างฉัตร จังหวัดลำปาง ในการจัดหาพันธุ์หญ้าที่มีคุณภาพดีให้แก่เกษตรกรได้นำมาปลูกเอง เช่น หญ้าแพงโกล่า หญ้ารูซี่ เป็นต้น

ด้านการจัดการของบริษัท

ปัญหาด้านการขาดจัดการฝึกอบรมแบบรวมกลุ่มเกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุน ควรมีการริเริ่มการฝึกอบรมแบบรวมกลุ่มด้านการเลี้ยงโคขุนให้แก่เกษตรกร และปัญหาการจัดโปรแกรมเชือดของบริษัทยังขาดมาตรฐานนั้น ควรแก้ไขโดยบริษัทควรจัดโปรแกรมเชือดอย่างเป็นระบบเพื่อให้เกษตรกรมั่นใจได้ว่าโคขุนของตนจะสามารถได้เข้าเชือดตามวันที่กำหนดพอดี ทำให้เกษตรกรสามารถคำนวณต้นทุนการเลี้ยงโคขุนได้อย่างเป็นระบบ

ด้านแหล่งเงินทุน

เกษตรกรมีปัญหาเรื่องเงินทุน เช่น ต้องการขยายโรงเรือนแต่ขาดเงินทุน ต้นทุนที่ใช้เลี้ยงโค เช่น ค่าพันธุ์ ค่าอาหารหาย ค่าอาหารข้น มีราคาสูงเกินไป และเกษตรกรหลายรายเป็นหนี้ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์ ซึ่งสอดคล้องกับ สายันต์ (2549) ที่กล่าวว่า เกษตรกรทุกรายที่ได้ทำการวิจัย มีปัญหาด้านการผลิต เนื่องจากโคที่ซื้อเข้ามาขุนมีราคาแพง อีกทั้งวัสดุเหลือใช้ทางการเกษตรมีราคาแพงและหายาก และสอดคล้องกับ กระแส (2549) ซึ่งกล่าวว่า การเลี้ยงโคขุนเป็นอาชีพที่ต้องลงทุนค่อนข้างสูง ต้องใช้ความประณีตและต้องมีความรับผิดชอบสมควร

ด้านเกษตรกรเข้าถึงข้อมูลคุณภาพซาก

การที่เกษตรกรไม่ทราบเกรดของโคแต่ละตัว จึงเกิดการขัดแย้งกับทางบริษัทเรื่องราคาซื้อขาย ดังนั้นควรมีการทำความเข้าใจกันระหว่างบริษัทกับเกษตรกรในเรื่องนี้ โดยเฉพาะเรื่องไขมันแทรก ถ้าเป็นไปได้ควรเปิดโอกาสให้เกษตรกรได้มีโอกาสเข้าไปดูเนื้อโคของตนในโรงเชือด และแจ้งเกรดโคแต่ละตัวให้เกษตรกรทราบด้วย เพื่อลดความขัดแย้ง และเพื่อความสบายใจของทั้งสองฝ่าย

ด้านการจ้างแรงงาน

ปัญหาการจ้างแรงงาน เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่จ้างแรงงาน สอดคล้องกับ สายันต์ (2549) ที่กล่าวว่า เกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนส่วนใหญ่ 90.84 เปอร์เซ็นต์ไม่มีการจ้างแรงงาน แต่ใช้แรงงานในครอบครัว เนื่องจากส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย ซึ่งเลี้ยงโคขุนในจำนวนน้อย

ด้านการขัดแย้งกับองค์การปกครองส่วนท้องถิ่น (อปท.)

ปัญหาเกษตรกรมีการต่อต้าน อปท. เป็นปัญหาของเกษตรกรเองที่ต้องสร้างความเข้าใจกับ อปท. เกี่ยวกับการเลี้ยงโคขุนในชุมชน

ด้านราคา

การที่บางครั้งบริษัทคราคราซื้อโคขุนของเกษตรกร ทำให้เกิดความขัดแย้งกันในเรื่องราคา ต้องมีการแก้ปัญหา และสร้างความเข้าใจระหว่างเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุน และบริษัทผู้รับซื้อ เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกัน

ด้านอื่นๆ

ปัญหาด้านเจ้าหน้าที่ปศุสัตว์ไม่มาดูแลเกษตรกรเท่าที่ควร และเกษตรกรขาดที่ปรึกษา และขาดองค์กรหนุนช่วยในเรื่องของการรวมกลุ่มในรูปของสหกรณ์เพื่อแก้ปัญหาต่างๆ สอดคล้องกับ กระแส (2549) ที่กล่าวว่า การเลี้ยงโคขุนในปัจจุบันยังขาดการเชื่อมโยงในระดับต่างๆ ทั้งภาครัฐ เอกชน และตัวเกษตรกรเอง

5.2.3.2 ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะของเกษตรกร

ข้อเสนอแนะของเกษตรกรที่ว่า การเลี้ยงโคขุนจะต้องมีความพอดีในการเลี้ยง ต้องมีใจรัก มีความขยันหมั่นเพียร ประกอบกับควรศึกษาด้านการเลี้ยงจากเกษตรกรหลายๆราย และต้องใจเย็นอย่าใจร้อนด่วนได้ อีกทั้งต้องทำใจยอมรับความเสี่ยงที่อาจเกิดตามมา สอดคล้องกับ สว่างและทวิชัย (2548) ที่กล่าวว่า การเลี้ยงโคขุนจะต้องมีใจรัก และสอดคล้องกับบัญญัติ (2549) ซึ่งกล่าวว่า ขั้นตอนที่ดีควรนำมาพิจารณาและดำเนินการเลี้ยงโคขุน คือ ต้องศึกษาข้อมูลความเป็นไปได้ คือ ต้องมีปัจจัยหลัก ได้แก่ มีโคพันธุ์ดี มีอาหารดี มีการจัดการดี และมีตลาดที่แน่นอนมั่นคง อีกทั้งต้องศึกษาวิธีการเลี้ยงให้ละเอียด และต้องเตรียมเงินทุนไว้รองรับความเสี่ยงที่อาจเกิดจากการเลี้ยง และต้องเตรียมแปลงหญ้าไว้ให้โคกินอย่างเพียงพอด้วย

ข้อเสนอแนะของเกษตรกรที่ว่า อาชีพเกษตรกรทุกวันนี้ การเลี้ยงสัตว์ดีกว่าปลูกพืช เพราะไม่เสี่ยงต่อลม ฝน พายุ เหมือนปลูกพืชด้วย โดยเฉพาะการเลี้ยงโคขุนเป็นอาชีพที่อิสระ

ดีกว่าไปปรับจ้างทำงานให้คนอื่น สอดคล้องกับ กระแส (2549) ที่ว่า การเลี้ยงโคขุนใช้ระยะเวลา ขุนสั้น ผลตอบแทนสูงเมื่อเปรียบเทียบกับอาชีพอื่น

การแนะนำว่าควรเลี้ยงแบบครบวงจร และพยายามเลี้ยงโดยหาวิธีใดก็ได้ให้ประหยัด ค่าอาหารมากที่สุด ประกอบกับควรมีการรวมกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนเพื่อต่อรองราคารับซื้อ กับทางบริษัท และต้องมีนักวิชาการและสถาบันการศึกษาเข้ามาช่วยเหลือในเรื่องการเลี้ยงโค ขุน เป็นแนวคิดที่น่าจะเป็นประโยชน์ต่อเกษตรกร

ข้อเสนอแนะของผู้จัดการบริษัท

สถานที่เลี้ยงโคขุนเป็นสิ่งที่เกษตรกรควรปรับปรุงมากที่สุดในขณะนี้ เพราะสถานที่ เลี้ยงโคขุนของเกษตรกรส่วนใหญ่ยังสกปรก ชื้นแฉะ และไม่ถูกต้องตามหลักวิชาการ สอดคล้องกับ สว่างและทวีชัย (2548) ที่กล่าวว่า สถานที่เลี้ยงโคขุนควรเป็นที่ดอน ระบายน้ำได้ดี หรืออาจจะ ต้องถมพื้นที่ให้สูงกว่าระดับปกติเพื่อไม่ให้น้ำขังในฤดูฝน

เกษตรกรต้องมีการปรับปรุงสำหรับเรื่องระดับคุณภาพเนื้อโคขุนเป็นอย่างมาก เพราะ เกษตรกรไม่ค่อยเข้าใจเรื่องไขมันแทรก ทำให้เนื้อโคขุนของเกษตรกรยังขาดประสิทธิภาพ ซึ่ง ไม่เป็นไปตามความต้องการของบริษัท สอดคล้องกับศูนย์วิจัยและถ่ายทอดเทคโนโลยีเชียงราย (2550) ซึ่งกล่าวว่า ต้องทราบว่าคุณโคที่เราผลิตได้นั้นเมื่อเลี้ยงขุนแล้วจะได้ซากที่มีน้ำหนักและ คุณภาพตามที่ตลาดต้องการหรือไม่ ตลาดเนื้อคุณภาพดีบ้านเราต้องการน้ำหนักซาก 225 กิโลกรัมขึ้นไป หรือคิดเป็นน้ำหนักมีชีวิตประมาณ 450 กิโลกรัมขึ้นไป ดังนั้นโคพื้นเมืองซึ่งมี ขนาดเล็กก็ไม่สามารถใช้เลี้ยงขุนส่งตลาดดังกล่าวได้ คุณภาพซากจำแนกออกตามเกรดและการ มีไขมันแทรกในเนื้อสัน หากตลาดต้องการซากที่มีไขมันแทรก พันธุ์ที่ไม่มีไขมันแทรกก็ไม่ สามารถนำมาขุนได้

ข้อเสนอแนะของผู้จัดการบริษัทที่ว่า กากน้ำตาลจะช่วยสร้างไขมันแทรก สอดคล้องกับ สหกรณ์การเลี้ยงปศุสัตว์ ทรป.กลาง โพนยางคำ จำกัด (2550) ที่ว่าที่สหกรณ์ฯ โพนยางคำแนะนำ ให้ใช้กากน้ำตาลหรือ Molass ที่ได้จากอ้อยในอุตสาหกรรมการผลิตน้ำตาลทรายเป็นอาหาร เสริมให้โคขุนกินเพื่อเพิ่มไขมันแทรก ส่วนวิธีการให้โคกินกากน้ำตาลนั้น อาจเพิ่มในอาหาร ผสม หรือราดบนฟางข้าว หรือตั้งให้โคกินตามใจชอบก็ได้

ด้านสายพันธุ์โค เกษตรกรควรมีโคแม่พันธุ์เพื่อผลิตลูกเอง เพราะจะได้ทราบที่มาที่ไป ของสายพันธุ์ แต่ต้องดูลักษณะโครงสร้างให้ดี แล้วนำมาปรับปรุงพันธุ์โดยพิจารณาว่าจะใช้โค พันธุ์อะไรผสม ซึ่งกองวิจัยและพัฒนาธุรกิจ (2550) กล่าวว่า การเลือกพันธุ์ที่ผสม ถ้าโคแม่พันธุ์ เป็นพันธุ์บราห์มันให้ใช้น้ำเชื้อพันธุ์ซาร์โรเลต์ ถ้าโคแม่พันธุ์เป็นพันธุ์ซาร์โรเลต์ให้ใช้น้ำเชื้อ พันธุ์บราห์มัน เพราะจะได้ลูกออกมาเป็นพันธุ์ผสม จะทนทานแข็งแรง ให้เนื้อมาก ซึ่งถ้าเป็น ตัวผู้จะขุนโต น้ำหนักดี ถ้าเป็นตัวเมียก็จะคัดเป็นแม่พันธุ์ต่อไป

5.3 ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

เกษตรกรควรมีการทำบัญชีฟาร์ม เพื่อให้ทราบต้นทุนและผลตอบแทนที่แท้จริง ทำให้ทราบว่าควรลดค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง และนำฐานข้อมูลด้านต้นทุนและผลตอบแทนนี้ไปหารือกับทางบริษัทว่าตนเสียค่าใช้จ่ายต่างๆในการเลี้ยงโคขุนไปเท่าใด และทิศทางการลดต้นทุนต่างๆควรจะเป็นอย่างไร อันจะนำไปสู่การเลี้ยงโคขุนให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด

บริษัทควรมีการจัดการโปรแกรมเชือดให้ได้มาตรฐานและเป็นระบบ เนื่องจากเกษตรกรหลายรายประสบกับปัญหานี้ เพื่อลดปัญหาและข้อขัดแย้งในการนำโคเข้าเชือดของเกษตรกร

นอกจากนี้เกษตรกรควรมีการริเริ่มการรวมกลุ่มกันให้เข้มแข็ง อาจเป็นการรวมกลุ่มกันในรูปแบบของวิสาหกิจชุมชน แล้วเชิญเจ้าหน้าที่ของแต่ละหน่วยงานเข้ามาให้ความรู้ด้านต่างๆ เช่น การอบรมเรื่องการเลี้ยงโคขุน (เจ้าหน้าที่จากสำนักงานปศุสัตว์) การอบรมเรื่องการทำบัญชีฟาร์ม (เจ้าหน้าที่จากสำนักงานตรวจบัญชีสหกรณ์) เพื่อให้เกิดประโยชน์ในหมู่เกษตรกรเอง คือ เพื่อเป็นประโยชน์ในการแลกเปลี่ยนความรู้ในการเลี้ยงโคขุน และเพื่อให้สามารถต่อรองกับบริษัทในเรื่องราคาซื้อขายโคขุนของเกษตรกรได้

5.4 โจทย์วิจัยต่อเนื่อง

- 1) ควรมีการวิจัยเรื่องการเลี้ยงโคขุนทั้งแบบมีพันธะสัญญาและแบบไม่มีพันธะสัญญาในพื้นที่อื่นๆด้วย
- 2) ควรมีการวิจัยด้านการหาแหล่งอาหารหยาบคุณภาพดี และเพียงพอต่อความต้องการเพื่อแก้ปัญหาด้านอาหารและแหล่งอาหาร