

จังหวัดตาก มีศักยภาพในการผลิตโคต้นน้ำและโคฝูงเพื่อป้อนตลาดเนื้อโคไทย สำหรับการขุนโค นั้น ยังมีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบ พื้นที่สำหรับการขุนโคมีจำกัดเฉพาะบริเวณที่ราบลุ่มแม่น้ำปิง และขาดแคลนพันธุ์โคที่เหมาะสม ผลการทดสอบการขุนโคพบว่า มีต้นทุนเฉลี่ยต่อเนื้อ 1 กิโลกรัม เท่ากับ 44.67 บาท ในขณะที่สหกรณ์ฯ รับซื้อโคขุนกิโลกรัมละ 52 บาท ส่วนการเลี้ยงโคอายุ 8 เดือน มีต้นทุน 2,887 บาท ขายได้ตัวละ 3,500 บาท การเลี้ยงโคฝูง ต้นทุนเฉลี่ยตัวละ 4,741 บาท น้ำหนักโคประมาณ 250 กิโลกรัม ซึ่งจำหน่ายได้ในราคาตัวละ 8,000 บาท ผลการทดสอบตลาดโคพันธุ์ตาก น้ำหนักเฉลี่ย 516.38 กิโลกรัม ราคา กิโลกรัมละ 51.81 บาท ได้น้ำหนักเนื้อเฉลี่ยตัวละ 380.66 กิโลกรัม คิดเป็นเปอร์เซ็นต์ซาก 37.05 สหกรณ์ฯ จำหน่ายปลีกเนื้อ ได้มูลค่าการขายตัวละ 35,054.23 บาท กำไรเบื้องต้น ไม่รวมค่าบริการจัดการ ตัวละ 8,285.69 บาท กรณีโคพื้นเมือง ผลการทดสอบคุณภาพซากเบื้องต้น น้ำหนักโคมีชีวิตอายุประมาณ 2 ปี เฉลี่ย 248.86 กิโลกรัม เมื่อเข้าสู่กระบวนการแปรรูป จะได้น้ำหนักซาก 113.82 กิโลกรัม และเมื่อทำการตัดแต่งซาก จะได้น้ำหนักเนื้อเฉลี่ย 82.86 กิโลกรัม มีต้นทุนการจัดหาโคมีชีวิต กิโลกรัมละ 33 บาท หากจำหน่ายซากโคได้กิโลกรัมละ 85 บาท สหกรณ์ฯ จะมีกำไรเบื้องต้นเฉลี่ยตัวละ 1,462.54 บาท แต่เสียต้นทุนการจัดการแปรรูป ตัวละ 687 บาท ในรอบ 3 ปีถัดไป การผลิตควรวางแผนกำหนดพื้นที่ จัดแบ่ง และลงทะเบียนผู้เลี้ยงโคออกเป็นกลุ่มเลี้ยงโคเพื่อผลิตลูก กลุ่มโคเลี้ยงฝูง และกลุ่มขุนโค พร้อมมาตรการ การสนับสนุนผู้เลี้ยงตามศักยภาพของพื้นที่ พร้อมให้บริการผสมเทียม วัคซีนป้องกันโรค และการดูแลสุขภาพสัตว์ การพัฒนาแหล่งน้ำธรรมชาติและการขุดสระน้ำ การจัดหาฟางข้าวเสริมการเลี้ยงในช่วงฤดู แล้ง บริการขนส่งสัตว์เพื่อเปลี่ยนย้ายสถานที่เลี้ยง การจัดการระบบโซ่อุปทานและการแบ่งประโยชน์อย่างเป็นธรรม ในส่วนการตลาดกำหนดการผลิตและจำหน่ายเนื้อออกเป็น 3 ประเภท คือ เนื้อโคลูกผสมยุโรป เน้นการตัดแต่งชิ้นส่วนตามคุณภาพของเนื้อ จัดจำหน่ายเอง โดยมีเป้าหมายในการสร้างตราสินค้าสำหรับ ชิ้นส่วนเนื้อคุณภาพสูง ส่งจำหน่ายในตลาดบนตามสถานที่ท่องเที่ยว ส่วนชิ้นส่วนรองจำหน่ายตามร้าน ขายปลีกของจังหวัด เลือกรจัดการเนื้อโคเอง ด้วยจุดขายระบบฟาร์มและโรงฆ่าสัตว์มาตรฐาน เนื้อโค ลูกผสมบราห์มันเลือดสูง เน้นการสร้างเครือข่ายพันธมิตรเพื่อมารับส่วนซากที่เขาระกระดูกและหนังออกแล้ว เนื้อโคพื้นเมืองและลูกผสมทั่วไป เป็นการทำธุรกรรมในโรงฆ่าสัตว์ให้ดำเนินการไปได้อย่างต่อเนื่อง หากพันธมิตรที่เป็นโรงงานแปรรูปมารับเนื้อไปดำเนินการ ทดสอบการจำหน่ายเนื้อในรูปเนื้อซาบู-ซาบู และผลิตภัณฑ์แปรรูป

Tak province has potential to supply upstream cattle for meat market in Thailand. For the case of feedlot, there were problems of raw material of condensing feed, lack of suitable location and European crossbred cattle. The cost of raising European hybrid cattle in feedlots was 44.67 baht per kilogram of meat while the buying price of the cooperatives was 52 baht per kilogram. The cost of raising local cattle aging 8-12 months was 2,887 baht per head while its selling price was 3,500 baht. The cost of raising cattle weighting 250 kilograms in pasture was 4,741 baht per head, while the selling price was 8,000 baht. The result of selling beef revealed that the weight of European crossbred cattle was 516.38 kilograms with the price of 51.81 baht per kilogram. After having slaughtered, the total meat was 380.66 kilograms or 37.05% of total animal live weight. The average revenue from selling the retail cut was 35,054.23 baht per head, with the profit of 8,285.69 baht excluding the management cost. For the local variety, the weight of live cattle aged 2 years was 248.86 kilograms. The average cutting meat was 82.86 kilogram. The cost of buying live cattle was 33 baht per kilogram. The profit from selling beef was 1,462.54 baht per head while the cost of processing management was 687 baht per kilogram. In the next three years, the production plan should focus on grouping producers to be the upstream cattle raising group of producing young cattle; group of raising cattle; and group of feedlot cattle. The measures should also be supported each group, including artificial insemination, vaccination and animal health care, water resource development, rice straw for supplementary feed in the dry season, animal transportation and supply chain management. The marketing channels should be divided into three categories after having raised in standard farms and slaughtered the animals from the standard slaughterhouse. The European crossbred beef should be sold retail cut in the province with the brand name. The Brahman crossbred beef should be sold to the cooperation traders. The local beef should be sold to meat processors and testing the market of slide beef and processing products.