

บทที่ 5

สรุปและวิจารณ์ผลการศึกษา

5.1 ทักษะและความพร้อมของเกษตรกรที่เข้าร่วมโครงการส่งเสริมอาชีพเลี้ยงปลาในกระชัง

จากการที่เกษตรกรส่วนใหญ่ไม่มีความรู้และทักษะในการเลี้ยงปลามาก่อน ขาดความเอาใจใส่ต่ออาชีพเนื่องจากไม่ได้ลงทุนเอง ประกอบกับปัญหาการประสานงานของเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานต่างๆในพื้นที่ เมื่อเกิดปัญหาไม่สามารถตัดสินใจได้ และเจ้าหน้าที่ด้านส่งเสริมไม่มีประสบการณ์ด้านการเลี้ยงปลามากนักจึงไม่สามารถให้คำแนะนำเกษตรกรได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีเกษตรกรบางส่วนไม่ซื่อสัตย์เช่น การลักลอบนำอาหารปลาจากโครงการไปขายต่อ ปัจจัยดังกล่าวข้างต้นทำให้โครงการส่งเสริมการเลี้ยงปลาด้วยวิธีดังกล่าวไม่ประสบผลสำเร็จ

แต่อย่างไรก็ตามก็ยังมีเกษตรกรหลายคนที่ไม่มีความรู้ด้านการเลี้ยงปลาแต่ต้องการพัฒนาทักษะต่างๆและพร้อมที่จะลงทุนถ้าสามารถขายปลาได้ในราคาที่ทำให้เกษตรกรมีกำไร เกษตรกรกลุ่มนี้จะให้ความเอาใจใส่ต่อการเลี้ยงปลาในโครงการเป็นอย่างดี ดังนั้นถ้ารัฐบาลจะมีการส่งเสริมการเลี้ยงต่อไปควรจะเริ่มจากกลุ่มเกษตรกรที่เข้มแข็งและซื่อสัตย์มีจำนวนสมาชิกไม่มากแต่ผู้บริหารกลุ่มสามารถควบคุมและดูแลสมาชิกในกลุ่มให้ปฏิบัติตามกฎระเบียบได้ โดยเป็นความสัมพันธ์ส่วนตัวระหว่างผู้บริหารกลุ่มและสมาชิกในกลุ่มที่มีความใกล้ชิดและศรัทธาในผู้บริหารกลุ่ม ซึ่งจะเป็นปัจจัยสำคัญที่จะทำให้การดำเนินงานต่างๆประสบความสำเร็จ โดยทั่วไปแล้วเกษตรกรชนบทในภาคตะวันออกเฉียงเหนือจะเป็นผู้มีอัธยาศัยดีเป็นมิตรกับเจ้าหน้าที่ของทางราชการและให้ความนับถือเจ้าหน้าที่อยู่แล้ว ดังนั้นถ้าเจ้าหน้าที่ด้านส่งเสริมที่มีความเชี่ยวชาญและทักษะการเลี้ยงปลาเป็นอย่างดีและสามารถให้คำแนะนำในการแก้ปัญหาต่างๆเช่น ปลาไม่กินอาหาร การเกิดโรค การจับปลาขาย เกษตรกรก็จะให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี

สำหรับกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงปลาพื้นเมืองแบบดั้งเดิมไม่เข้าร่วมโครงการเลี้ยงปลาด้วยวิธีนี้เนื่องจากเขาไม่แน่ใจเกี่ยวกับรายได้และตลาด นอกจากนี้เขายังมั่นใจในราคาและความต้องการของตลาดปลาพื้นเมืองและปลาพื้นเมืองบางชนิดที่เขาเลี้ยงมาเป็นเวลานาน ซึ่งราคาของปลาพื้นเมืองและปลาพื้นเมืองมีการเปลี่ยนแปลงไม่มาก และทำให้เขามีรายได้พอที่จะเลี้ยงดูครอบครัวได้

5.2 ศักยภาพประเทศไทยในการเพาะเลี้ยงปลาด้วยวิธีนี้เพื่อการส่งออก

จากผลการศึกษาทำให้เห็นศักยภาพของประเทศไทยที่จะพัฒนาการเลี้ยงปลาด้วยวิธีนี้เพื่อการส่งออกได้ เนื่องจากผู้บริโภคต่างประเทศให้การยอมรับในด้านมาตรฐานและสุขอนามัยผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำจากประเทศไทย ธุรกิจห้องเย็นและแปรรูปสัตว์น้ำของไทยมีความเข้มแข็ง แต่ปัญหาที่สำคัญคือต้นทุนการเลี้ยงที่สูงกว่าประเทศเวียดนามซึ่งเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่ของโลก รูปแบบการเลี้ยงที่ใช้อาหารเม็ดสำเร็จรูปจากโรงงานทำให้ต้นทุนสูง ขณะที่ห้องเย็นสามารถรับซื้อได้ที่ราคากิโลกรัมละ 30-35 บาท

จึงทำให้มีความเป็นไปได้ยากในเชิงธุรกิจ โดยเฉพาะสำหรับเกษตรกรรายย่อยที่ต้องกู้ยืมเงินมาลงทุนกิจการ แต่อย่างไรก็ตาม ถ้ามีการรวมกลุ่มที่เข้มแข็งและมีโรงงานผลิตอาหารเองในชุมชนน่าจะเป็นช่องทางหนึ่งที่จะช่วยลดต้นทุนลงได้ นอกจากนี้ไม่ควรตั้งเป้าหมายที่จะเลี้ยงเพื่อส่งออกแข่งกับเวียดนาม เนื่องจากต้นทุนการเลี้ยงต่ำกว่า แต่ควรจะพัฒนาระบบเลี้ยงให้ได้มาตรฐานเพื่อให้ผู้บริโภคทั้งในและต่างประเทศยอมรับ ในด้านการส่งออกควรจะเน้นเป็นสินค้าเกรดพรีเมียม ซึ่งเวียดนามมีปัญหาด้านคุณภาพการผลิต มีปัญหาสารตกค้างและสุขอนามัยของผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ

นอกจากการเลี้ยงเพื่อส่งออกแล้ว ควรจะมีการสร้างภาพลักษณ์ใหม่ให้ปลาสวายโมงเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคภายในประเทศ เนื่องจากผู้บริโภคยังติดภาพลักษณ์ของปลาสวายแบบดั้งเดิมที่มีกลิ่นโคลนและไขมันมาก เนื้อเละ การสร้างภาพลักษณ์ดังกล่าวควรจะเป็นความร่วมมือของภาคราชการและเอกชน จากการที่บริษัท Thai Panga Farm Co.Ltd ลงทุนสร้างฟาร์มที่มีมาตรฐานและเน้นการเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมก็เป็นอีกตัวอย่างหนึ่งในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับปลากลุ่มนี้ โดยทั่วไปภาคเอกชนมีประสบการณ์และทักษะในด้านประชาสัมพันธ์ได้ดีกว่าภาคราชการ ตัวอย่างที่ประสบผลสำเร็จในการสร้างภาพลักษณ์ปลาน้ำจืดของไทยให้ผู้บริโภคภายในประเทศนิยมได้แก่ ปลาหีบทิพย์ของบริษัทเจริญโภคภัณฑ์