

บทที่ 5 สรุปและวิจารณ์ผล

ข้อสรุปที่ได้จากการสำรวจด้านการจัดการการเลี้ยงโคเนื้อ

รูปแบบการเลี้ยงโคเนื้อของทั้งสองจังหวัดโดยส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อย เลี้ยงโคเนื้อได้ประมาณ 1 – 10 ตัว โดยส่วนใหญ่เลี้ยงในพื้นที่ว่างเปล่า หรือในสวนมะพร้าว รวมทั้งมีการตัดหญ้ามาให้โคกินในคอก โคต้นน้ำส่วนใหญ่เกิดจากการผสมพันธุ์ภายในฟาร์ม หรือมีการแลกเปลี่ยนซื้อขายระหว่างเกษตรกรด้วยกันเองภายในพื้นที่ใกล้เคียง รายได้ที่เกิดจากการเลี้ยงโคเนื้อของเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อรายย่อย โดยเฉลี่ยทั้งสองจังหวัดอยู่ที่ประมาณ 433.29 บาทต่อเดือน การขายโคเนื้อมีชีวิตโดยส่วนใหญ่จะมีพ่อค้าซึ่งเป็นเจ้าของเลี้ยงเนื้อโคในพื้นที่เข้ามารับซื้อที่ฟาร์ม การซื้อขายใช้วิธีการเหมาตัวขึ้นอยู่กับน้ำหนักและสภาพร่างกายของโค และบางส่วนของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์มีพ่อค้าคนกลางรวบรวมโคเนื้อมีชีวิตซึ่งส่วนใหญ่เป็นโคปลดระวางส่งเข้าโรงงานผลิตลูกชิ้นเนื้อในจังหวัดปทุมธานี อ่างทอง และราชบุรี ราคา กิโลกรัม 42 บาท สำหรับในพื้นที่จังหวัดชุมพรโดยส่วนใหญ่จะจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางและเจ้าของเลี้ยงเพื่อเข้าโรงฆ่าสัตว์และชำแหละขายในจังหวัด

สำหรับเกษตรกรที่เลี้ยงโคขุน โดยการขุนมี 2 รูปแบบ คือการขุนระยะสั้นใช้เวลาประมาณ 1 – 4 เดือน โคในกลุ่มนี้จะเป็นโคลูกผสมพันธุ์บราห์มัน และลูกผสมชาร์โรเลส์ โดยโคต้นน้ำจะซื้อมาจากตลาดนัดโคกระบือในพื้นที่จังหวัดเพชรบูรณ์ สุโขทัย กาญจนบุรี มีส่วนน้อยที่มีการรวบรวมภายในพื้นที่เนื่องจากโคเนื้อในพื้นที่ไม่เพียงพอับความต้องการในการขุน และไม่คุ้มทุนในการจัดหาโคเนื้อต้นน้ำ ตลาดโคเนื้อที่มีชีวิตของโคเนื้อที่เลี้ยงโดยเกษตรกรรายย่อย และโคขุนที่ขุนระยะสั้นในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์คือ ทางภาคกลางของประเทศ ได้แก่ จังหวัดปทุมธานี ราชบุรี อ่างทอง ประมาณร้อยละ 30 -40 ซึ่งส่วนใหญ่นำไปแปรรูปเป็นลูกชิ้น ส่วนอีกประมาณ 60 - 70 เปอร์เซ็นต์ส่งไปยังจังหวัดภาคใต้ตอนล่าง และประเทศมาเลเซีย ขณะที่ในพื้นที่จังหวัดชุมพร ตลาดของโคเนื้อมีชีวิตที่เลี้ยงโดยเกษตรกรรายย่อยจะเป็นการบริโภคภายในจังหวัด และโคขุนที่ขุนระยะสั้นจะส่งไปยังจังหวัดสุราษฎร์ธานี นราธิวาส และประเทศมาเลเซีย สำหรับการขุนอีกรูปแบบหนึ่งคือการระยะประมาณ 8 – 12 เดือน เป็นโคเนื้อลูกผสมชาร์โรเลส์ และพันธุ์กำแพงแสนที่เกิดจากการผสมพันธุ์ภายในฟาร์ม ซึ่งเกษตรกรเข้าร่วมโครงการกับสหกรณ์โคเนื้อกำแพงแสน

ประเภทของเกษตรกรที่ขุนโคเนื้อที่ใช้ระยะเวลาประมาณ 1 - 4 เดือนมีอยู่ด้วยกัน 4 ประเภท คือ 1) กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนที่มีการจัดตั้งเป็นกลุ่มเกษตรกร หรือกลุ่มวิสาหกิจชุมชน 2) เกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนที่เลี้ยงเฉพาะโคเนื้อเพศผู้ 3) เกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนที่เลี้ยงเฉพาะโคเนื้อ

เทศเมีย และ 4) เกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนที่เป็นพ่อค้าคนกลางในการรวบรวมส่งโคเนื้อมีชีวิตลงในพื้นที่ภาคใต้ตอนล่าง

ข้อสรุปจากการวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน

การจัดการโคเนื้อสำหรับขุนของกลุ่มเกษตรกรที่รวมตัวกันเป็นกลุ่มเกษตรกรจะร่วมการดำเนินงาน เช่น การจัดหาโคต้นน้ำสำหรับขุน วัตถุประสงค์อาหารสัตว์ รวมทั้งการจำหน่ายโคขุนมีชีวิตสำหรับโคต้นน้ำซื้อจากตลาดนัดโค - กระบือในจังหวัดสุโขทัย เพชรบูรณ์ กาญจนบุรี โดยเหมาตัวหากคิดเป็นราคาโคมีชีวิตต่อกิโลกรัมจะอยู่ที่ 33 บาท โคขุนที่ขายจะมีน้ำหนักประมาณ 400 - 500 กิโลกรัม ราคาซื้อขายจะอยู่ที่ 45 บาทต่อกิโลกรัมสำหรับโคเนื้อลูกผสมพื้นเมืองบราห์มัน และ 46 - 47 บาทต่อกิโลกรัมสำหรับโคเนื้อลูกผสมพื้นเมืองชาร์โรเลส์ เกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนจะมีกำไรต่อตัวประมาณ 4,000 บาท

เกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนเพศผู้ ขุนระยะเวลา 1 - 4 เดือน เพื่อให้ได้น้ำหนักประมาณ 400 - 500 กิโลกรัม โคเนื้อที่ใช้ขุนซื้อมาจากตลาดนัดโค - กระบือในจังหวัดสุโขทัย โดยคัดเลือกโคลูกผสมบราห์มันในราคาเหมาตัวจะประมาณ 10,000 - 12,000 บาท โดยเฉลี่ยน้ำหนักอยู่ที่ 300 กิโลกรัม โคขุนเพศผู้ทั้งหมดจะส่งขายเป็นโคขุนมีชีวิตผ่านทางพ่อค้าคนกลางไปยังประเทศมาเลเซีย ซึ่งมารับซื้อที่หน้าฟาร์มประมาณเดือนละ 25 - 30 ตัว น้ำหนักโดยเฉลี่ย 500 กิโลกรัม โดยที่ราคาโคขุนเพศผู้ลูกผสมบราห์มันจะอยู่ที่ 45 บาทต่อกิโลกรัม และโคขุนเพศผู้ลูกผสมชาร์โรเลส์จะอยู่ที่กิโลกรัมละ 46 - 48 บาท

เกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนเทศเมีย เนื่องจากต้นทุนของโคเนื้อมีชีวิตต่ำกว่าเมื่อเทียบกับโคเนื้อเพศผู้ เมื่อเทียบราคาเหมาตัวเป็นราคามีชีวิตจะอยู่ที่ 27 บาทต่อกิโลกรัม แหล่งโคเนื้อมีชีวิตสำหรับใช้เลี้ยงขุน คือ ตลาดนัดโค - กระบือ จังหวัดเพชรบูรณ์ ใช้ระยะเวลาขุนประมาณ 4 เดือน เพื่อให้ได้น้ำหนักประมาณ 300 - 400 กิโลกรัม โดยมีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อที่ฟาร์มในราคาต่อกิโลกรัมละ 34 บาท วันละประมาณ 3 - 5 ตัว ตลาดปลายทางจะเป็นตลาดชำแหละซากในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

เกษตรกรที่เป็นพ่อค้าคนกลางรวบรวมซื้อโคเนื้อมีชีวิต เลี้ยงโคขุนไว้สำหรับสำรองตลาดกรณีที่ไม่สามารถจัดหาโคขุนมีชีวิตให้กับแหล่งรับซื้อได้ทัน โดยจะเป็นการรวบรวมในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และในพื้นที่จังหวัดชุมพร เป็นการซื้อเหมาตัวราคาเฉลี่ยหากคิดเป็นโคมีชีวิตต่อกิโลกรัมจะอยู่ที่กิโลกรัมละ 27 บาท น้ำหนักประมาณ 200 กิโลกรัม สำหรับการจำหน่ายโคมีชีวิตดำเนินการ 2 แนวทางคือ 1) รับซื้อโคขุนในพื้นที่ในราคาต่อกิโลกรัมละ 45 บาทสำหรับโคขุนเพศผู้และราคาต่อกิโลกรัมละ 35 บาท สำหรับโคขุนเทศเมีย 2) การนำโคขุนของตนเองไปจำหน่าย

สามารถจำหน่ายได้ในราคากิโลกรัมละ 43 บาทสำหรับโคขุนเพศเมีย และเพศผู้กิโลกรัมละ 52 บาท โดยผลต่างของราคาที่ซื้อหน้าฟาร์มของเกษตรกร กับการขายโคมีชีวิตที่ตลาดจังหวัดนครราชสีมาจะอยู่ที่ 5 – 7 บาทต่อกิโลกรัม

สำหรับโซอุปทานปลายน้ำ เนื้อโคที่จำหน่ายในจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ได้จากการฆ่าและชำแหละจากโรงฆ่าสัตว์ในพื้นที่ และบางส่วนจากจังหวัดเพชรบุรี ลูกค้าโดยส่วนใหญ่จะเป็นผู้บริโภคทั่วไป โรงแรมขนาดเล็ก หากเป็นแผงจำหน่ายเนื้อโคที่รับซื้อเนื้อโคจากโรงฆ่าจะมีผลต่างของราคาการซื้อและราคาจำหน่ายอยู่ที่ประมาณ 20 บาทต่อกิโลกรัม ในส่วนของแผงจำหน่ายเนื้อโคที่ฆ่าและชำแหละต้นทุนในการซื้อโคเนื้อมีชีวิตจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 60 ของราคาจำหน่ายเนื้อโค ขณะที่ค่าใช้จ่ายในการฆ่าและชำแหละโคมีชีวิตจะอยู่ที่ประมาณร้อยละ 10 หากเป็นเนื้อโคคุณภาพสูงที่ใช้ในพื้นที่จะมีการสั่งมาจากบริษัทจัดจำหน่ายในกรุงเทพมหานคร

จังหวัดชุมพรมีทั้งแผงจำหน่ายที่ฆ่าและชำแหละเอง และขายส่งไปยังแผงขายเนื้อโคที่ไม่ได้ฆ่าและชำแหละเอง ราคาขายส่งจะอยู่ที่กิโลกรัมละ 120 บาท และราคาจำหน่ายหน้าแผงจะอยู่ที่กิโลกรัมละ 140 บาท ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะเป็นผู้บริโภคภายในพื้นที่ ซึ่งต้องการเนื้อคุณภาพทั่วไป ส่วนผู้บริโภคอีกกลุ่มหนึ่ง คือกลุ่มผู้ใช้แรงงาน หรือกลุ่มแรงงานอพยพมาจากประเทศเพื่อนบ้าน ต้องการบริโภคเนื้อโคที่ราคาค่อนข้างต่ำผ่านช่องทางกรจัดจำหน่ายอยู่ในตลาดนัดเคลื่อนที่ในแต่ละพื้นที่

ในส่วนของความเชื่อมโยงกับกิจกรรมภายในครัวเรือนของเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อรายย่อย และเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนรายย่อย พบว่าเกษตรกรบางรายเลี้ยงโคเนื้อเพื่อเป็นกระดูกอมสินและขายเมื่อมีความจำเป็น เช่น ก่อนเปิดเทอมของนักเรียน นักศึกษา ขณะที่กลุ่มผู้เลี้ยงโคขุนซึ่งส่วนใหญ่เป็นอาชีพหลักและมีฐานะการเงินดี มีเงินทุนสำรองการขายโคขุนจึงไม่มีความสัมพันธ์กับกิจกรรมของครัวเรือน โดยจะพิจารณาในการขายโคตามรอบการผลิต (ระยะเวลาขุน และน้ำหนักของโคขุนเป็นหลัก)

สำหรับความเชื่อมโยงและความเหมาะสมสำหรับเกษตรกรซึ่งมีอาชีพหลักในเกษตรกรรมอื่นๆ เช่น สวนยางพารา ปาล์มน้ำมัน ไร่สับปะรด กับอาชีพเสริม คือ การเลี้ยงโคเนื้อ เกษตรกรควรประกอบอาชีพการเลี้ยงโคเนื้อเป็นอาชีพเสริม โดยใช้ทรัพย์สินในสวนมาเป็นพืชอาหารหยابสำหรับการเลี้ยง รวมทั้งอาจประยุกต์ใช้ใบปาล์มน้ำมันมาปรับปรุงคุณภาพสำหรับการเลี้ยงโคเนื้อ ซึ่งมีความจำเป็นที่สวนราชการที่เกี่ยวข้องจะต้องเข้าไปช่วยเหลือให้ความรู้ ในส่วนของขนาดของฟาร์มควรมีขนาด 5 – 10 ตัว ซึ่งเหมาะสมกับแรงงาน และเวลาที่ว่างจากการประกอบอาชีพเกษตรกรรมหลัก รวมทั้งมีพืชอาหารหยابที่เพียงพอสำหรับการเลี้ยงดู เพื่อไม่เป็นภาระแก่เกษตรกร ในส่วนของการ

เชื่อมโยงความรู้ ทางส่วนราชการที่เกี่ยวข้องควรเข้าไปจัดตั้งกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อเพื่อเป็นแหล่งในการเรียนรู้วิชาการทางด้านการจัดการโคเนื้อ รวมทั้งเป็นการแลกเปลี่ยนความรู้และกฎระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการเลี้ยงโคเนื้อ รวมทั้งอาจมีส่วนช่วยให้การบริหารจัดการของเจ้าหน้าที่ของรัฐในด้านต่างๆ เช่น การทำวัคซีน การป้องกันควบคุมโรคทำได้ทั่วถึงและครอบคลุม และอาจมีส่วนช่วยในการสร้างอำนาจการต่อรองทางด้านราคาและตลาดสำหรับเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อรายย่อย แต่ทั้งนี้การประสานงานของส่วนราชการจะต้องคำนึงถึงเวลาที่เหมาะสมและสอดคล้องกับช่วงเวลาว่างจากการประกอบอาชีพเกษตรกรรมหลัก

ในส่วนของความเคลื่อนไหวของราคาโคเนื้อมีชีวิตในแต่ละเดือนของรอบปี พบว่าราคาคงที่และค่อนข้างไม่จูงใจให้เกิดอาชีพการเลี้ยงโคเนื้อ แต่สาเหตุที่ยังมีการเลี้ยงโคเนื้อในพื้นที่จังหวัดชุมพรและประจวบคีรีขันธ์เนื่องจากในพื้นที่ยังมีศักยภาพในด้านวัตถุดิบ และพืชอาหารหยาบเพียงพอกับความต้องการ รวมทั้งมีวัชพืชอย่างเพียงพอเนื่องจากเป็นจังหวัดที่มีปริมาณน้ำฝนตลอดทั้งปี

สำหรับกระบวนการจัดการข้อมูลข่าวสารด้านการตลาดและความต้องการการบริโภคเนื้อโคในพื้นที่ จะพบว่าในส่วนของการผลิตโคเนื้อมีชีวิตยังไม่กระบวนการดังกล่าวเกิดขึ้น เนื่องจากเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อยและเลี้ยงเป็นอาชีพเสริม ไม่มีการรวมกลุ่มจึงทำให้การบริหารจัดการเรื่องข้อมูลไม่เกิดขึ้น ในส่วนของเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนพบว่าการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารความต้องการระหว่างพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อโคเนื้อมีชีวิตลงไปยังภาคใต้ตอนล่างและประเทศมาเลเซีย ในด้านความต้องการในด้านจำนวนและคุณสมบัติของโคเนื้อมีชีวิต ขณะที่ข้อมูลทางด้านราคายังไม่เกิดการแลกเปลี่ยนที่แท้จริง ซึ่งคณะผู้วิจัยได้ประสบพบจริงจากการสัมภาษณ์พ่อค้าคนกลางว่ามีการปกปิดข้อมูลทางด้านราคาโคเนื้อ

สำหรับการซื้อขายโคเนื้อในพื้นที่จังหวัดชุมพรและประจวบคีรีขันธ์พบว่าโดยส่วนใหญ่จะเป็นการขายในรูปของโคเนื้อมีชีวิต จะมีเพียงบางส่วนที่มีการชำแหละเป็นเนื้อโคสำหรับบริโภคในพื้นที่และไม่มีการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่นๆ อันเนื่องมาจากวัฒนธรรมการกินไทยของคนในพื้นที่ ประกอบในพื้นที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวต่างชาติซึ่งนิยมการบริโภคผลิตภัณฑ์จากเนื้อโคมีน้อย และมีอาหารทะเลอย่างเพียงพอทำให้การบริโภคเนื้อโคมีน้อย ในกรณีของการชำแหละเนื้อโคจะดำเนินการในจังหวัดภาคใต้ตอนล่างอันอาจเนื่องมาจากข้อจำกัดทางศาสนา รวมทั้งในพื้นที่จังหวัดชุมพรไม่มีโรงชำชำแหละที่ได้มาตรฐาน (ในพื้นที่จังหวัดชุมพรมีโรงชำชำแหละมาตรฐานแต่ไม่ได้ดำเนินการ) ทำให้การยกระดับคุณภาพของเนื้อโคเป็นไปได้ยาก รวมทั้งมีข้อจำกัดคือปริมาณโคเนื้อมีชีวิตสำหรับป้อนระบบการชำแหละซากไม่เพียงพอกับกำลังการผลิต และไม่มีแบรนด์ที่สามารถสร้างตลาดเนื้อโคที่เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคได้ ดังนั้นแนวทางในการยกระดับคุณภาพและปริมาณเนื้อโค ทางผู้ที่เกี่ยวข้องควร

มีการสร้างแบรนด์ ให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคและต้องมีความเชื่อมโยงกับระบบการผลิตที่ได้มาตรฐาน นอกจากนี้ยังต้องมีการปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมการกินเนื้อโคให้มีความเชื่อมโยงกับการฆ่าและและเกรดคุณภาพของเนื้อโค

ผลพลอยได้ที่จากการเลี้ยงโคเนื้อที่สำคัญที่สุดในพื้นที่จังหวัดชุมพรและประจวบคีรีขันธ์คือมูลโค เนื่องจากเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมอื่นๆ เช่น สวนยางพาราและปาล์มน้ำมัน เกษตรกรจึงนำมูลโคดังกล่าวไปปรับปรุงคุณภาพดินในสวนของตน ยกเว้นในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ที่เกษตรกรมีการจำหน่ายมูลโคไปยังพื้นที่อื่นๆ ที่มีการทำสวนปาล์มน้ำมัน ยางพารา และสวนผลไม้ โดยราคาจำหน่ายมูลโคแห่งจะอยู่ที่กระสอบ (กระสอบบรรจุอาหารสัตว์) ละ 30 บาท ผลพลอยได้อื่นๆ จากโรงฆ่าสัตว์ ได้แก่ หนังโคโดยจะต้องผ่านกระบวนการหมักเกลือ จะมีพ่อค้าคนกลางมารับซื้อเพื่อนำส่งโรงงานฟอกหนัง โดยที่ราคารับซื้ออีกโลกรัมละ 3 บาท เครื่องในจะจำหน่ายให้กับเชิงจำหน่ายโดยการแปรรูปเป็นอาหาร ขณะที่กระดูกโคพบว่ามีจำนวนไม่เพียงพอในการบริหารจัดการสำหรับจำหน่าย จึงมักจะทิ้งกองไว้บริเวณโรงฆ่าสัตว์

แนวทางในการพัฒนาโคเนื้อในจังหวัดชุมพร และประจวบคีรีขันธ์

1. การส่งเสริมให้เกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนรายย่อยจัดตั้งกลุ่มเกษตรกร หรือจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน เพื่อสร้างอำนาจต่อรองในการจัดหาและจัดซื้อโคเนื้อต้นน้ำ วัตถุดิบอาหารสัตว์ รวมทั้งการขายโคขุน
2. การสร้างเครือข่ายความร่วมมือระหว่างกลุ่มผู้เลี้ยงโคขุนรายย่อย ซึ่งอาจมีส่วนช่วยให้มีอำนาจในการต่อรองในการจัดซื้อจัดหาโคเนื้อต้นน้ำ และวัตถุดิบ รวมทั้งการขายโคขุน นอกจากนี้ยังเป็นการแลกเปลี่ยนข้อมูลทางด้านวิชาการ การจัดการฟาร์ม ซึ่งในปัจจุบันมีกลุ่มผู้เลี้ยงโคเนื้อบางกลุ่ม เช่น กลุ่มผู้เลี้ยงโคขุนบ้านสายเพชร อำเภอบางสะพาน จังหวัดประจวบคีรีขันธ์เป็นแหล่งเรียนรู้และถ่ายทอดความรู้ให้กับเกษตรกรที่สนใจในการเลี้ยงโคเนื้อ รวมทั้งเป็นแหล่งเรียนรู้ให้กับสมาชิกของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์
3. แนวทางในการลดค่าใช้จ่ายในการกักสัตว์เพื่อขนย้ายโคมีชีวิตลงพื้นที่เขตปลอดโรคปากเท้าเปื่อย (ตั้งแต่จังหวัดสุราษฎร์ธานีลงไป) ซึ่งมีความจำเป็นต้องกักโคและทำวัคซีนเป็นระยะเวลา 21 วัน ซึ่งทำให้เกษตรกรมีค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นแนวทางหนึ่งที่เป็นไปได้คือ การจัดทำคอกกักกลางของกลุ่มผู้เลี้ยงโคขุน ซึ่งจะต้องเป็นคอกกักที่ได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นฟาร์มมาตรฐาน ทำให้มีส่วนช่วยลดค่าใช้จ่ายสำหรับเกษตรกรรายย่อยที่จะต้องกักโคเนื้อที่ด่านกักกันสัตว์ของกรมปศุสัตว์ รวมทั้งยังเป็นการลดค่าใช้จ่ายของเกษตรกรหากมีความประสงค์จะกักในฟาร์มของตนเอง โดยทั้งนี้

ทั้งนั้นจะต้องมีการปรับปรุงให้ฟาร์มของตนเองได้รับการขึ้นทะเบียนเป็นฟาร์มมาตรฐาน ซึ่งจะทำให้เกษตรกรมีค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้น

4. การจัดตั้งกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อ จะทำให้การบริหารจัดการของเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องในการเคลื่อนย้ายสัตว์ลงไปในพื้นที่เขตปลอดโรคปากเท้าเปื่อยมีความสะดวก เพราะจะทำให้การระบุฟาร์มที่ใช้สำหรับกักโคมีชีวิต ฟาร์มต้นทาง และฟาร์มปลายทางมีความถูกต้อง และสะดวกมากยิ่งขึ้น

5. หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรเข้าไปมีส่วนในการแสวงหาช่องทางให้กับเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนรายใหญ่ และกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนรายย่อยเพื่อให้มีศักยภาพในการส่งโคขุนมีชีวิตไปยังประเทศมาเลเซียได้โดยตรง ซึ่งมีผลต่างที่เกิดจากการขายผ่านพ่อค้าคนกลางกับขายเองอยู่ที่ประมาณ 5-7 บาทต่อกิโลกรัมของโคขุนมีชีวิต นอกจากนี้ยังลดความเสี่ยงที่เกิดจากการผัดบังชำระเงินของพ่อค้าคนกลาง รวมทั้งยังสามารถทำให้เกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนขายโคขุนได้ในระยะเวลาที่เหมาะสม

6. สำหรับการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตโคเนื้อ โคขุน ควรมีหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องเข้าไปมีส่วนช่วยในการพัฒนาปรับปรุงอาหารชั้นที่เกษตรกรเป็นผู้ผสมเองให้เหมาะสมกับความต้องการของโคขุน รวมทั้งการหาแนวทางในการปรับปรุงใบปาล์มน้ำมันเพื่อใช้เป็นพืชอาหารหยาบ หรือการใช้พืชอื่นๆ ที่มีอยู่ในท้องถิ่น เช่น บุนห่านรา ซึ่งเป็นพืชที่สามารถขึ้นได้ในพื้นที่ที่มีแสงน้อย ซึ่งเหมาะสมกับสภาพพื้นที่ที่ปลูกปาล์มน้ำมัน และยางพารา

7. ควรมีการศึกษาเปรียบเทียบต้นทุนการผลิต และรายได้ของการปลูกปาล์มน้ำมันที่เหมาะสมต่อการผลิตโคเนื้อ (รายได้ที่เกิดจากการขายโคขุน มูลโค การลดการใช้ปุ๋ยเคมี เทียบกับรายได้ที่ลดลงของการปลูกปาล์มน้ำมันให้มีระยะห่างขึ้น) แต่ทั้งนี้ควรพิจารณาถึงความสูญเสียที่อาจเกิดจากการเหยียบย่ำของโคเนื้อต่อระบบรากของปาล์มน้ำมัน เนื่องจากปาล์มน้ำมันเป็นพืชที่มีระบบรากอยู่บริเวณผิวดิน ซึ่งจะมีผลต่อการเจริญเติบโตและผลผลิตของปาล์มน้ำมัน ดังนั้นแนวทางในการศึกษาในเรื่องดังกล่าวควรเป็นการตัดหญ้าจากสวนปาล์มน้ำมันแทนการปล่อยให้โคเนื้อแทะเล็มในสวนปาล์มน้ำมัน

8. ปัญหาที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต คือ โคต้นน้ำสำหรับเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุน เนื่องจากในปัจจุบันจัดหามาจากจังหวัดในภาคใต้ตอนบน และภาคกลาง (สุโขทัย เพชรบูรณ์ กาญจนบุรี) หากในพื้นที่ดังกล่าวมีศักยภาพเพียงพอ หรือมีแรงจูงใจให้มีการเลี้ยงโคขุนภายในพื้นที่ จะทำให้ขาดความต่อเนื่องของโคเนื้อสำหรับขุนในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ และจังหวัดชุมพร ดังนั้นแนวทางในการรักษาความต่อเนื่องของการผลิตโคขุน ซึ่งจังหวัดประจวบคีรีขันธ์และจังหวัดชุมพร

มีศักยภาพในด้านแหล่งพืชอาหารหยาบ ซึ่งได้แก่หญ้าธรรมชาติ และผลพลอยได้ทางการเกษตร และผลพลอยได้จากอุตสาหกรรมเกษตร เช่น ใบปาล์มน้ำมัน กากปาล์มน้ำมัน และเปลือกสับประรด จึงควรส่งเสริมให้เกษตรกรรายย่อยผลิตโคเนื้อต้นน้ำสำหรับเป็นแหล่งสนับสนุนการผลิตโคขุน ทั้งนี้ทั้งนั้นในการส่งเสริมการเลี้ยงโคเนื้อในพื้นที่ หน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรทำความเข้าใจให้กับเกษตรกรในการเลือกใช้น้ำเชื้อจากโคพันธุ์บราห์มัน หรือซาร์โรเลส เนื่องจากมีเกษตรกรบางรายเลือกใช้น้ำเชื้อจากโคพันธุ์อินดูบราซิล เพราะเข้าใจว่าสามารถขายลูกโคได้ราคาดีกว่าลูกผสมพันธุ์ บราห์มัน หรือซาร์โรเลส

9. หน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องควรให้ความรู้กับเกษตรกรในการเลือกน้ำเชื้อในการผสมพันธุ์กับแม่โคในฝูง เนื่องจากเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อรายย่อยในพื้นที่ของจังหวัดประจวบคีรีขันธ์ยังมีค่านิยมในการเลือกใช้น้ำเชื้อพ่อพันธุ์อินดูบราซิล เนื่องจากได้รับอิทธิพลมาจากข่าวสารของกลุ่มผู้เลี้ยงโคสวยงามในพื้นที่

10. ส่วนแนวทางในการให้การช่วยเหลือของรัฐบาล ควรมุ่งเน้นในเรื่องของราคาจำหน่ายของโคเนื้อมีชีวิต ซึ่งอาจเป็นการประกันราคาโคขุน และโคเนื้อ รวมทั้งส่งเสริมให้มีการบริโภคเนื้อโคเพิ่มมากขึ้น เช่น โครงการเนื้อโรงเรียน เป็นต้น ซึ่งอาจมีส่วนช่วยยกระดับราคาของโคเนื้อให้เพิ่มสูงขึ้น

11. การปรับเปลี่ยนให้พื้นที่จังหวัดชุมพรซึ่งแต่เดิมเป็นเขตปลอดโรคปากเท้าเปื่อยมาเป็นเขตปกติ ทำให้การเคลื่อนย้ายโคเนื้อมีชีวิตสำหรับขุนกระทำได้ง่ายขึ้น ดังนั้น ในพื้นที่จังหวัดชุมพรจึงมีศักยภาพเป็นแหล่งขุนโคเนื้อเพื่อนำไปจำหน่ายในพื้นที่ภาคใต้ และประเทศมาเลเซีย เนื่องจากมีความอุดมสมบูรณ์ของพืชอาหารหยาบ ผลพลอยได้ทางการเกษตรและผลพลอยได้ทางอุตสาหกรรมเกษตร ซึ่งได้แก่ เปลือกสับประรด และกากปาล์มน้ำมัน

12. สำหรับแนวทางในการส่งเสริมการเลี้ยงโคเนื้อ โคขุนจะพบว่าในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์จะมีแนวทางในการบริหารจัดการของหน่วยงานภาครัฐ เช่น สำนักงานปศุสัตว์จังหวัด หน่วยงานระดับจังหวัด และกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อชัดเจนมากกว่าในพื้นที่ของจังหวัดชุมพร เช่น การจัดงานประเพณีประกวดโคเนื้อ – โคนม และโคสวยงาม จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ในช่วงต้นเดือนธันวาคมของทุกปี การส่งเสริมให้มีการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน หรือกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อในพื้นที่ การจัดหรือพัฒนาให้ฟาร์มเกษตรกรเป็นแหล่งเรียนรู้การเลี้ยงโคเนื้อ ขณะที่แนวทางการส่งเสริมการเลี้ยงโคเนื้อและโคขุนในพื้นที่จังหวัดชุมพรยังไม่มี ความชัดเจน

13. การพัฒนาปรับปรุงโรงฆ่าสัตว์ให้มีมาตรฐาน เนื่องจากปัจจุบันพบว่าโรงฆ่าสัตว์ในพื้นที่จังหวัดชุมพร และประจวบคีรีขันธ์เป็นโรงฆ่าที่ยังไม่มีมาตรฐานเพียงพอในด้านความสะอาดและความปลอดภัย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อผู้บริโภค ดังนั้นแนวทางหนึ่งในการส่งเสริมการเลี้ยงโคเนื้อจึงควรมุ่งเน้นยกระดับมาตรฐานในด้านความปลอดภัยและความสะอาดของโรงฆ่าสัตว์ในพื้นที่

14. ในการควบคุมโรคปากเท้าเปื่อยในพื้นที่จังหวัดชุมพร โดยเฉพาะอำเภอที่มีพื้นที่ติดกับจังหวัดสุราษฎร์ธานี จะพบว่าเป็นไปอย่างไม่มีประสิทธิภาพ เนื่องจากพ่อค้าโคมีชีวิตรายย่อยจะไม่มี การกักโคเนื้อและแจ้งการเคลื่อนย้าย แต่จะใช้วิธีการเคลื่อนย้ายครั้งละ 3 -4 ตัว ดังจะเห็นได้จาก ตารางที่ 4.2 ซึ่งพบว่าในอำเภอทุ่งตะโก อำเภอพะโต๊ะ และอำเภอละแม จะไม่มีการขออนุญาตเคลื่อนย้ายโคมีชีวิตซึ่งสอดคล้องกับการสัมภาษณ์เกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนที่มีการขายโคเนื้อที่หน้าฟาร์ม ครั้งละ 3 - 4 ตัวจะไม่มี ความจำเป็นในการกักโคเพื่อทำวัคซีนโรคปากเท้าเปื่อย หากกรณีมีการตั้งด่านตรวจเคลื่อนที่ของด่านกักกันสัตว์ ก็จะทำให้เหตุผลว่าจะนำไปส่งยังตำบลใกล้เคียง ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อ การควบคุมโรคปากเท้าเปื่อยในพื้นที่ปลอดโรค

15. สำหรับฤดูกาลที่เหมาะสมกับการเลี้ยงโคเนื้อของกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคเนื้อรายย่อย ควรเป็นในช่วงฤดูฝนเนื่องจากมีพืชอาหารหยาบ (หญ้าที่ขึ้นในพื้นที่สาธารณะ และหญ้าที่ขึ้นในแปลงผลไม้ ไร่ปาล์ม น้ำมัน ยางพารา) มีเพียงพอต่อความต้องการของโคเนื้อ สำหรับกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนทั้งใน กลุ่มที่ขุนระยะสั้น (4 เดือน) ควรจะเป็นช่วงเดือนพฤศจิกายน - มีนาคม ของทุกปีเนื่องจากมีเปลือก สับปะรดซึ่งเป็นผลพลอยได้จากโรงงานสับปะรดกระป๋อง และมีราคาที่ถูกกว่าในฤดูกาลอื่นๆ ทั้งนี้ จะต้องพิจารณาถึงความพอเพียงโคต้นน้ำซึ่งพื้นที่จังหวัดชุมพรและประจวบคีรีขันธ์จะต้องนำเข้ามาจาก จังหวัดภาคกลางตอนบนและภาคเหนือตอนล่าง ขณะที่ราคาโคปลายน้ำมีชีวิตราคาไม่มีความ แปรปรวนตามฤดูกาล ถึงแม้ว่าในช่วงฤดูปิดอ่าว (กุมภาพันธ์ - พฤษภาคม) มีปริมาณการบริโภค เนื้อโคเพิ่มขึ้น แต่ก็ไม่ส่งผลกระทบต่อราคาโคปลายน้ำมีชีวิต เนื่องจากโคเนื้อส่วนใหญ่ส่งไปขายในพื้นที่ จังหวัดภาคใต้ตอนล่างและประเทศมาเลเซีย

16. สำหรับนโยบายการพัฒนาการเลี้ยงโคเนื้อในจังหวัดชุมพรควรเป็นการส่งเสริมเกษตรกร ผู้เลี้ยงโคเนื้อรายย่อย เพื่อเป็นโคต้นน้ำสำหรับขุนส่งตลาดภาคใต้ตอนล่างและประเทศมาเลเซียซึ่งนิยม บริโภคเนื้อโคตามความเชื่อทางศาสนา เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่มีศักยภาพในพืชอาหารหยาบ (หญ้าในสวน ไร่ปาล์ม น้ำมัน ยางพารา พื้นที่สาธารณะ) และผลพลอยได้จากอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น สับปะรด โรงงานแปรรูปน้ำมันปาล์ม แต่ทั้งนี้อาจขัดกับวัฒนธรรมการประกอบอาชีพของประชาชนทางภาคใต้ เนื่องจากโดยส่วนใหญ่มีอาชีพอื่นที่มีรายได้มากกว่าการเลี้ยงโคเนื้อ (มีพืชแข่งขัน และอาชีพแข่งขัน)

เช่น อาชีพสวนปาล์มน้ำมัน ยางพารา ประมง ดังนั้นการพัฒนาการเลี้ยงโคเนื้อควรส่งเสริมเป็นอาชีพเสริมสำหรับรองรับเป็นโคต้นน้ำให้กับกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุน ในกรณีการพัฒนาศักยภาพการเลี้ยงโคขุนซึ่งพื้นที่จังหวัดชุมพรยังมีศักยภาพในด้านพืชอาหารหยาบ และเป็นพื้นที่เขตควบคุมซึ่งเป็นพื้นที่ต้องกักโคก่อนส่งลงไปยังเขตปลอดโรค ดังนั้นพื้นที่จังหวัดชุมพรจึงมีความได้เปรียบเพราะหากในพื้นที่จังหวัดอื่นๆ ของภาคเหนือตอนล่างและภาคกลางมีความต้องการในการส่งโคเนื้อที่มีชีวิตลงไปยังภาคใต้ตอนล่างก็มีความจำเป็นในการกักโคเนื้อตามกฎหมายจำนวน 21 วัน ดังนั้นการนำโคต้นน้ำมาขุนในพื้นที่จังหวัดชุมพรจึงเป็นข้อได้เปรียบกว่าการขุนในพื้นที่จังหวัดอื่นๆ ในส่วนของการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายเนื้อโคในจังหวัดชุมพร และประจวบคีรีขันธ์ นั้น ต้องสร้างแรงกระตุ้นให้ผู้บริโภคหันมาสนใจเรื่องสุขอนามัยของของเนื้อโค และคุณภาพเนื้อที่ดี เพื่อจะเป็นแรงผลักดันให้ผู้ที่มีอาชีพเกี่ยวข้องเช่น ร้านขายเนื้อ โรงฆ่าตลอดจนผู้เลี้ยงโคเนื้อ ปรับตัวพัฒนามาตรฐานการผลิต เช่น GMP สำหรับโรงฆ่า GAP สำหรับฟาร์ม เป็นต้น

17. ในส่วนนโยบายการเลี้ยงโคเนื้อในพื้นที่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ควรเป็นการเลี้ยงโคเนื้อสำหรับเกษตรกรรายย่อยเนื่องจากสภาพพื้นที่เป็นการเพาะปลูกพืชเศรษฐกิจบางฤดูกาล ทำให้มีพื้นที่ที่เหมาะสมสำหรับเลี้ยงโคเนื้อเพื่อปล่อยฝูง ขณะที่การเลี้ยงโคขุนจะพบว่าประจวบคีรีขันธ์มีศักยภาพในผลพลอยได้ทางการเกษตร เช่น เปลือกสับปะรด มะละกอ รำข้าวและปลาป่น ซึ่งหาซื้อได้ในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียง เช่น นครปฐม และสุพรรณบุรี

18. จากการศึกษาโซ่อุปทานโคเนื้อของจังหวัดชุมพร และประจวบคีรีขันธ์พบว่าขาดกระบวนการไหลของสารสนเทศ โดยที่กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุน และเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนรายใหญ่จะไม่ทราบถึงกำลังการผลิตของโคต้นน้ำของเกษตรกรรายย่อย รวมทั้งเกษตรกรรายย่อยก็ไม่ทราบความต้องการของกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุน และเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุนรายใหญ่ซึ่งเป็นตลาดโคปลายน้ำของตน ทั้งนี้หากหน่วยงานภาครัฐ หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องสามารถจัดการสารสนเทศในระบบการผลิตโคเนื้อได้อย่างมีประสิทธิภาพ อาจมีส่วนช่วยเพิ่มมูลค่าของโคปลายน้ำของเกษตรกรรายย่อยรวมทั้งอาจลดค่าใช้จ่ายของโคต้นน้ำสำหรับการขุนของกลุ่มเกษตรกร หรือเกษตรกรผู้เลี้ยงโคขุน