

วรเดช โพธิ์ราชา. 2548. การจัดการธุรกิจการผลิตปลานิลเพื่อการค้า ในเขตอำเภอพังโคน จังหวัด
สกลนคร. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาธุรกิจการเกษตร
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น. [ISBN 974-284-261-2]
อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ : รศ. อัมพน ห่อนาค, รศ. เพียรศักดิ์ ภักดี

บทคัดย่อ

170819

วัตถุประสงค์ของการศึกษาวิจัยในครั้งนี้เพื่อศึกษาถึง ต้นทุน รายได้ ของเกษตรกร ปัญหาที่ส่ง
ผลต่อความสำเร็จของการเลี้ยงปลานิลเพื่อการค้า และแนวทางในการแก้ไขปัญหา รวมทั้งศึกษาการจัด
การผลิต การจัดการด้านการตลาด และผลผลิต เพื่อเป็นแนวทางในการส่งเสริมพัฒนาการเลี้ยงปลานิล
เพื่อการค้าในอนาคต ตลอดจนเป็นแนวทางให้ผู้ที่สนใจนำไปเป็นข้อมูลในการตัดสินใจวางแผนที่จะ
ทำการลงทุนเลี้ยงในโอกาสต่อไป โดยการเลือกศึกษากลุ่มตัวอย่างเกษตรกรจำนวน 20 ราย ซึ่งทำการ
เลี้ยงปลานิลเพื่อการค้าในเขตอำเภอพังโคน จังหวัดสกลนคร โดยมีการแบ่งตัวอย่างออกเป็น 3 กลุ่ม
คือ ฟาร์มเลี้ยงปลานิลขนาดเล็ก (น้อยกว่าหรือเท่ากับ 3 บ่อ) จำนวน 4 ราย ฟาร์มเลี้ยงปลานิลขนาด
กลาง (4-7 บ่อ) จำนวน 7 ราย ฟาร์มเลี้ยงปลานิลขนาดใหญ่ (มากกว่าหรือเท่ากับ 8 บ่อ) จำนวน 9 ราย

ผลการศึกษาพบว่าต้นทุนการผลิตปลานิลต่อบ่อต่อรุ่นมีจำนวนปลาเฉลี่ย 3,239.29 ตัว ปลาที่
รอดตายเฉลี่ย 2,343.21 ตัว ราคาเฉลี่ย 32.33 บาทต่อกิโลกรัม ต้นทุนทั้งหมดต่อรุ่น เฉลี่ย 57,615.57
บาทต่อรุ่น หรือต้นทุนต่อกิโลกรัม 28.30 บาท กำไรสุทธิเฉลี่ย 4.30 บาทต่อกิโลกรัม รายได้สุทธิ
8,199.07 บาทต่อบ่อ

จากการศึกษา สภาพทั่วไปของเกษตรกรผู้เลี้ยงปลานิลเพื่อการค้า พบว่า ผู้เลี้ยงปลานิลส่วนใหญ่เป็นเพศชาย อายุเฉลี่ย 51.20 ปี ระดับการศึกษา ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา
เกษตรกรส่วนใหญ่ได้ขออนุญาตการใช้แหล่งน้ำสาธารณะประโยชน์ จากเขื่อนน้ำอูน เกษตรกรส่วนใหญ่
มีประสบการณ์ในการเลี้ยงปลานิล 10 ปีขึ้นไป สาเหตุที่ตัดสินใจเลี้ยงปลานิลส่วนใหญ่มาจากการ
ส่งเสริมจากเจ้าหน้าที่ของรัฐ เกษตรกรส่วนใหญ่มีการรวมกลุ่มสมาชิกผู้เพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเพื่อการค้า
ตามยุทธศาสตร์ กลุ่มสนุก 4 จังหวัดประกอบด้วย สกลนคร นครพนม มุกดาหาร กาฬสินธุ์

การศึกษากิจการการผลิต เกษตรกรส่วนใหญ่นิยมเลี้ยงปลานิลแปลงเพศเป็นส่วนใหญ่ รองลง
มาคือปลาเทโพ เนื่องจากให้ผลผลิตมีรสชาติดีเลี้ยงง่าย โตเร็ว เป็นที่ต้องการของตลาด อีกทั้งหาพันธุ์
ได้ง่าย เกษตรกรส่วนใหญ่เลือกซื้อพันธุ์ปลาภายในจังหวัดเพื่อมาเลี้ยง และ จากต่างจังหวัดเพื่อปรับ
ปรุงสายพันธุ์ให้ดีขึ้น เกษตรกรส่วนใหญ่มีการวางแผนการผลิตเนื่องจากมีประสบการณ์ในการเลี้ยงมา
นาน การศึกษากิจการด้านการตลาด การจับปลาขายของเกษตรกรส่วนใหญ่จะใช้วิธีทยอยจับขาย
ไปเรื่อย ๆ โดยใช้ตาข่ายคัดขนาด และชั่งน้ำหนัก การขายผลผลิตส่วนใหญ่จะขายผลผลิตให้กับพ่อค้าที่

170819

มารับซื้อที่ฟาร์มเจ้าประจำเป็นส่วนใหญ่ ช่วงเดือนที่จำหน่ายผลผลิตได้มากที่สุด คือ เดือนมกราคมถึงเมษายน เนื่องจากปลารักรวมชาติมีน้อย เดือนที่ขายผลผลิตได้ต่ำที่สุดคือเดือนมิถุนายน ถึงเดือนสิงหาคม

การศึกษาปัญหาในการเลี้ยงปลาด้านการจัดการผลิต เกษตรกรพบปัญหาภัยธรรมชาติมากที่สุด คือ ปัญหาน้ำลด โดยเกษตรกรส่วนใหญ่จะแก้ปัญหาด้วยการจับปลาที่ได้ขนาดขาย ปัญหาด้านกระบวนการผลิต ปัญหาอาหารราคาสูง การขนส่งไม่สะดวก

การศึกษาปัญหาด้านการตลาด ตลาดยังไม่ขยายตัว ทำให้การจำหน่ายปลาที่มีพื้นที่จำกัด ผลผลิตบางครั้งมีจำนวนมากจนล้นตลาด

แนวทางในการส่งเสริมควรจัดให้มีการฝึกอบรม ให้ความรู้แก่เกษตรกร เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการเลี้ยงปลานิลเพื่อการค้า รวมทั้งควรจัดตั้งกลุ่ม โดยมีผู้นำที่มีความสามารถในการจัดการบริหารกลุ่มให้มีประสิทธิภาพ หน่วยงานราชการควรปรับปรุงสายพันธุ์ปลานิลให้ดียิ่งขึ้น เจ้าหน้าที่ประมงควรให้ความรู้ในการลดต้นทุน โดยการให้ความรู้ในการผลิตอาหารปลาเพื่อทดแทนอาหารสำเร็จรูป ควรให้การส่งเสริมแก่เกษตรกรในการแปรรูปผลผลิตเป็นอาหารประเภทต่าง ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลผลิต

Worradhet Phothiracha. 2005. **Business Management of Nile Tilapia Rasing for Commercial in Amphoe Phung Kone Changwat Sakon Nakhon**. An Independent Study Report for the Master of Science in Agribusiness, Graduate School, Khon Kaen University.
[ISBN 974-284-261-2]

Independent Study Advisors : Assoc. Prof. Ampon Honark, Assoc. Prof. Piansak Pakdee

ABSTRACT

170819

The purposes of the study were to find out production cost and income of agriculturists, problems, solutions, production, marketing and product management of commercial Sapphire fish feeding. The samples were 20 agriculturists who fed commercial Sapphire fish in Pang Kon district, Sakonnakon province. The samples were divided into 3 groups; 1.) small Sapphire fish farm (not over 3 pounds) which owned by 4 agriculturists, 2.) middle Sapphire fish farms (at least 8 pounds) which owned by 8 agriculturists.

The study found that in production cost, the average of Sapphire fish/pond/time was 3,239.29. The average of surviving fish was 2,343.21. The average of price was 32.33 baht/kg.. Therefore the average of total cost was 57,615.57 baht/time or 28.30 bath/Kg. The average of net profit was 4.30 baht/kg. The net income was 8,199.07 baht/pond. Most agriculturists who fed commercial Sapphire fish were males and their average age was 51.20 years. Most of their graduation was primary school level. Most of them asked for permit to use sources of river from Nam – Un Dam and had experienced in Sapphire fish feeding for at least 10 years. Their main reason for feeding Sapphire fish was the government officials promotion. There was union of agriculturists who fed commercial aquatic animals according to Sanook group strategies in 4 provinces: Sakonnakon, Nakon Panom, Mukdahan and Kalasin.

For production, most agriculturists preferred to feed sex transformed Sapphire fish and Ruby fish in order because of their good flavor, easy feeding, rapid growing, market demand and easy strain finding. Most agriculturists bought fish strain in thir provinces for feeding and in other provinces for strain improvement. They mostly had production plan due to their long experiences of fish feeding. For marketing management, most agriculturists caught fish gradually for selling by using size selection net and weighing. Most products were sold to

traders who were regular customers. The best selling months were from January to April and the lowest selling months were from June to August.

For problems, the main problem was natural disaster, low tide. Most agriculturists, solution was catching appropriate size fish for selling. Others problems were production process, high cost feed and inconvenient transportation.

For marketing problem, the market was not expanded, the selling area was limited and sometimes products were overwhelming in the market.

For promotion, training courses for agriculturists should be conducted for efficiency commercial Sapphire fish feeding. A group led by high management ability leaders strain. Fishery officials should give knowledge of feed production to reduce cost of premixed feed. In addition, agriculturists should be promoted to transform product into various kind of food to raise product value.