

เรื่องฤทธิ์ หาญมนตรี. 2548. การจัดการธุรกิจโคขุนของสหกรณ์การเลี้ยงปลูสัตว์ grp. กลาง

โพนยางคำ จำกัด จังหวัดสกลนคร. รายงานการศึกษาอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาธุรกิจการเกษตร บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น. [ISBN 974-666-828-5]

อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาอิสระ : รศ. อัมพน ห่อนาค , รศ. เพียรศักดิ์ ภัคดี

บทคัดย่อ

170961

การศึกษาด้านการจัดการธุรกิจโคขุนของสหกรณ์การเลี้ยงปลูสัตว์ กองอำนวยการรักษาความปลอดภัยแห่งชาติ (grp.) กลาง โพนยางคำ จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปในการดำเนินธุรกิจโคขุน จุดอ่อน จุดแข็ง และศักยภาพในการผลิตโคขุน ตลอดจนการจัดการการผลิตและการตลาดโคขุน การเก็บรวบรวมข้อมูลในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ใช้แบบสัมภาษณ์ และการแสดงความคิดเห็นร่วมกับผู้บริหาร โดยใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างประชากรแบบเจาะจง และกำหนดสุ่มตัวอย่างจำนวน 15 ราย จากจำนวนทั้งหมด 30 ราย

สหกรณ์การเลี้ยงปลูสัตว์ grp. กลาง โพนยางคำ จำกัด เกิดขึ้นมาต่อเนื่องจากโครงการผสมเทียมโคพันธุ์เนื้อของศูนย์ส่งเสริมการขยายพันธุ์สัตว์ grp. กลาง เพื่อเป็นแหล่งรับซื้อผลผลิตจากรายการที่ร่วมในโครงการผสมพันธุ์เทียมโค โดยเช่าพื้นที่ขนาด 417 ไร่ จากธนารักษ์จังหวัดสกลนคร ปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน 3,669 ราย มีจำนวนโคชำแหละ 4,034 ตัว สังกัด 20 กลุ่ม ทำธุรกิจกับสหกรณ์ 3,021 ราย ส่งเสริมให้สมาชิกผลิตโคขุนลูกผสมสายพันธุ์เลือดยุโรปร้อยละ 50 แล้วรับซื้อโคขุนของสมาชิมาจัดการแปรรูปและจำหน่ายเนื้อโคขุน สหกรณ์ฯ มีรายได้หลักส่วนใหญ่มาจากการจำหน่ายเนื้อโคขุน รองลงมาเป็นการจำหน่ายอาหารสัตว์ให้กับสมาชิก ในปี พ.ศ. 2546 มีผลกำไร 2,119,273.87 บาท หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 23.86

ด้านการผลิต สหกรณ์การเลี้ยงปลูสัตว์ grp. กลาง โพนยางคำ จำกัด เป็นผู้ส่งเสริมการเลี้ยงโคขุนแล้วรับซื้อโคขุนแบบราคาฐาน แล้วให้มีการปรับเพิ่มหรือลดลงตามคุณภาพของเนื้อโค โคขุนที่ซื้อจะนำมาจัดการแปรรูปเป็นเนื้อโคส่วนต่างๆ มีการชำแหละและตัดค่าหาละ 2 วัน คือ วันอังคารและวันศุกร์ ทำการชำแหละวันละ 39 ตัว

ด้านการตลาด สหกรณ์การเลี้ยงปลูสัตว์ grp. กลาง โพนยางคำ จำกัด จัดจำหน่ายเนื้อโคขุนส่วนให้กับซูเปอร์มาร์เก็ต ห้างสรรพสินค้าแผนกซูเปอร์มาร์เก็ต ภัตตาคาร โรงแรม และตัวแทนจำหน่าย สำหรับลูกค้าที่ซื้อสินค้าในปริมาณมาก 5 อันดับแรกคือ วิลล่ามาร์เก็ต , บองบาร์เซ่ , จัสโก้ , BAR B.Q. พลาซ่า และ HOT POT

**170961**

สหกรณ์การเลี้ยงปลุสัตว์ grp. กลาง โพนยางคำ จำกัด มีจุดแข็งที่สำคัญตามลำดับ ได้แก่ ด้านการผลิตไม่มีการใช้ฮอร์โมนและสารเร่งการเจริญเติบโต ด้านการขายผู้ที่สั่งซื้อเนื้อจะต้องชำระเงินไว้ล่วงหน้าถึงจะส่งสินค้าไปให้ คุณภาพเนื้อได้รับ อ.ย. ประจำกิจการ มีตลาดรองรับเนื้อที่ผลิตขึ้นจำหน่าย เป็นองค์กรที่มีภาพพจน์ที่เชื่อถือได้ ได้รับการสนับสนุนจากเกษตรกรที่เลี้ยงโคเนื้อและรัฐบาล โรงฆ่าสัตว์ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับ ส่วนจุดอ่อนของสหกรณ์ฯ ได้แก่ การผลิตลูกโคเตรียมขุนไม่เพียงพอกับการผลิตโคขุน สมาชิกยังไม่ทำธุรกิจกับสหกรณ์ฯ ครบทุกราย ขาดการวางแผนบุคลากร ช่องทางการจำหน่ายยังมีน้อย ตามลำดับ สำหรับโอกาสในการทำธุรกิจของสหกรณ์ฯ พบว่ายังสามารถขยายตัวได้อีกมาก และเป็นธุรกิจที่มีความน่าเชื่อถือ เนื่องจากได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากเกษตรกรที่เลี้ยงโคเนื้อและรัฐบาล อีกทั้งยังเป็นโอกาสที่ดีสำหรับเกษตรกรที่จะผลิตลูกผสมสายพันธุ์ชาโรเลส์เลือดร้อยละ 50 เป็นรายได้ที่ตีอีกทางหนึ่งด้วย นอกจากนี้สังคมและค่านิยมในการบริโภคเนื้อโคของคนไทยยังสูงอยู่ สำหรับอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจได้แก่ การป้องกันโรคระบาดของโค เช่น โรคปากและเท้าเปื่อย และการเคลื่อนย้ายโคขุนระหว่างจังหวัดยังมีขั้นตอนในการขออนุญาตมาก

Ruangrit Hanmontree. 2005. *Fattening Cows Business Management of Pon-Yang-Khram Livestock Cooperative Limited, Sakon Nakhon Province*. An Independent Study Report for the Master of Science in Agribusiness, Graduate School, Khon Kaen University. [ISBN 974-666-828-5]

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

### **Abstract**

**170961**

The objective of FATTENING COWS BUSINESS MANAGEMENT OF PON – YANG – KHRAM LIVESTOCK COOPERATIVE LIMITED objectives were to study the general condition of Fattening cows business, SWOT analysis, fattening cows potentials, production management and fattening cows marketing. This study was collected data by interviewed form and recommendation of Cooperative administrators, which selected 15 from 30 members by Purposive or Judgment Sampling method.

PON–YANG–KHRAM LIVESTOCK COOPERATIVE LIMITED was established by “The breeding beef cows Project”, which belong to The Livestock Breeding Extension center. This center also buys livestock from the farmers whose join the breeding project. Nowadays, The Livestock Breeding Extension center rented 417 rais of land from The Treasury Department of SAKON NAKHON province and has 3,669 members, 4,034 heads of cattle, that belong to 20 farmers group of 3,021 members, whose done business with the Cooperative, which extended 50 percent cross breeding cows between Thai native and European cows. A main income of the cooperative comes from meat selling and animal feeds. Profit of the cooperative in the year 2002 were 2,119,273.87 baths. was increase 23.86 percent.

Production sector, PON–YANG–KHRAM LIVESTOCK COOPERATIVE LIMITED extended farmers raises a fattening cows and set the buying price base on the meat quality price rate, which buying for processing in cooperative's slaughterhouse, that kill and carves 39 cows per day, twice a week, which is Tuesday and Friday.

Marketing sector, PON–YANG–KHRAM LIVESTOCK COOPERATIVE LIMITED is selling meat to supermarket, supermarket division in a department store, restaurants, hotel and

## **170961**

dealers, which top 5 selling volume are Villa market, Boncace, Jusgo, Bar B.Q plaza and The HOT POT.

SWOT analysis of PON-YANG-KHRAM LIVESTOCK COOPERATIVE LIMITED ordering are: Strength, The production with out accelerated Hormone and any hormone, The buyer has to pay money before get products from cooperatives, meat quality were certificated by The Food and Drug Administration, the customer were widely respected organization, The cooperative was supported by farmers and government and has standard slaughterhouse. Weakness, a calf is not enough for fattening, some cooperative members did not do business with The Cooperatives, no personnel plan and has few marketing channels. Occasion, the study were founded, Cooperative has ability to expanded more business and it already respected firm, because the government and farmers supported. It is good opportunity for farmers to produces hybrid 50 percent Charolais, which is good income to farmers. Any way, meat demands to consumption in Thailand were high. A business has some treat such as Foot and Mouth disease and it have many cattle transport regulation between provinces, which was complicated.