

การศึกษาระบบการผลิตและการตลาดไก่คออ่อนศรีวิชัยลูกผสม

A Study of Production and Marketing System of Srivijaya Naked Neck Crossbred Chicken

ณปภัช ช่วยชูหนู¹ บัณฑิตา ภู่อทรัพย์มี โปณะทอง² และจรีวรรณ จันทร์คง^{1*}

Napapach Chuaychu-noo¹, Banthita Pooabmee Ponatong² and Jareewan Chankong^{1*}

¹คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย นครศรีธรรมราช 80110

²คณะวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย นครศรีธรรมราช 80110

¹Faculty of Agriculture, Rajamangala University of Technology Srivijaya, Nakhon Sri Thammarat, Thailand 80110

²Faculty of Science and Technology, Rajamangala University of Technology Srivijaya, Nakhon Sri Thammarat, Thailand 80110

*Corresponding author: jareewan.rmutsv@gmail.com

Received: May 07, 2023

Revised: May 30, 2024

Accepted: June 10, 2024

Abstract

The purpose of this research was to study the production and marketing system of Srivijaya naked neck crossbred chicken in Nakhon Sri Thammarat province. Data were collected from a sample of 30 farmers and 12 samples from wholesale, retail merchants, and community restaurants through a structured interview form. The study focused on the cost and return of producing Srivijaya naked neck crossbred chicken in a single generation with an average age of 12 weeks. Farmers earned an average net income per production cycle of 3.09 baht/bird/production cycle, and the average income over cash cost was 18.68 baht/bird/production cycle with a return on investment (ROI) ratio of 2.82. The average total cost of raising Srivijaya naked neck crossbred chicken was 109.41 baht/bird/production cycle, which was separated into fixed and variable costs. The fixed cost consisted of depreciation and opportunity cost, which were non-cash. The largest fixed cost was the opportunity cost of investment. The three important variable costs included feed, with the highest percentage at 72.93 percent, breeding cost, which accounted for 10.97 percent, and non-cash household labor, accounting for 8.96 percent, respectively.

The distribution channel showed that farmers preferred selling Srivijaya naked neck crossbred chicken to community consumers/community restaurants, which accounted for 63.33 percent, followed by merchants in the local area, which accounted for 26.67 percent, and distribution to wholesale/retail merchants, which accounted for 10.00 percent, respectively. Regarding the focus group, together with crossbred chicken farmers, local gathering merchants, wholesalers/retailers, and restaurant operators, a total of 12 participants proposed guidelines for developing the production of commercial Srivijaya naked neck crossbred chicken by using marketing tools (4P's). These guidelines consisted of products that consumers prefer: crossbred chickens that are soft, have a firm texture, and are not sticky, with a body

weight of about 1.2 – 1.5 kilograms. As for the price, the price was considered suitable for the expected quality. Distribution channels should focus on expanding to reach consumers both online and offline. Marketing promotions should include education about the nutritional values of crossbred chicken. In addition, all sectors involved should promote it to create awareness and help increase the demand for native crossbred chicken consumption in the future.

Keyword: Srivijaya naked neck crossbred chicken, production, marketing

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่องนี้จึงมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระบบการผลิตและการตลาดไก่คออ่อนศรีวิชัยลูกผสม ในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่คออ่อนศรีวิชัยลูกผสม จำนวน 30 ราย และพ่อค้ารวบรวม พ่อค้าส่ง/ปลีกไก่พื้นเมืองลูกผสม ผู้ประกอบการร้านอาหารไก่พื้นเมืองลูกผสม รวมจำนวน 12 ราย โดยใช้แบบสัมภาษณ์เชิงโครงสร้าง ผลการศึกษาด้านต้นทุนผลตอบแทนการผลิตไก่คออ่อนศรีวิชัยลูกผสม ในรอบการผลิต 1 รุ่น อายุเฉลี่ย 12 สัปดาห์ พบว่าเกษตรกรมีรายได้สุทธิต่อรอบการผลิตจำนวน 3.09 บาท/ตัว/รอบการผลิต และรายได้เหนือต้นทุนเงินสด จำนวน 18.68 บาท/ตัว/รอบการผลิต และมีอัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) เท่ากับ 2.82 ด้านต้นทุนรวมในการเลี้ยงไก่คออ่อนศรีวิชัยลูกผสม จำนวน 109.41 บาท/ตัว/รอบการผลิต โดยแยกเป็นต้นทุนคงที่ ประกอบด้วย ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนและอุปกรณ์ ค่าเสียโอกาสการใช้ที่ดิน และค่าเสียโอกาสเงินลงทุน โดยเป็นค่าเสียโอกาสเงินลงทุนมากที่สุด ด้านต้นทุนผันแปรรวม ประกอบด้วย ค่าอาหารร้อยละ 72.93 ค่าพันธุ์ร้อยละ 10.97 และค่าเสียโอกาสแรงงานครัวเรือนที่ไม่เป็นเงินสดร้อยละ 8.96 ตามลำดับ ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่า กลุ่มเกษตรกรนิยมจำหน่ายไก่พื้นเมืองลูกผสมให้กับผู้บริโภคในชุมชน

ร้านอาหารในชุมชน หรือกลุ่มวิสาหกิจในชุมชนฯ โดยตรงมากที่สุด เนื่องจากความสะดวกในการติดต่อสื่อสาร และทำการติดต่อซื้อขายไก่พื้นเมืองหลากหลายสายพันธุ์กันมาเป็นระยะเวลายาวนาน รองลงมาคือ จำหน่ายให้แก่พ่อค้ารวบรวมในท้องถิ่น และจำหน่ายให้แก่พ่อค้าส่ง/พ่อค้าปลีกที่มารับซื้อในชุมชน ตามลำดับ ทั้งนี้จากการประชุมกลุ่มย่อยร่วมกับเกษตรกร พ่อค้ารวบรวม พ่อค้าส่ง/พ่อค้าปลีกไก่พื้นเมืองลูกผสม และผู้ประกอบการร้านอาหาร รวมจำนวน 12 ราย เพื่อเสนอแนวทางในการพัฒนาการผลิตไก่คออ่อนศรีวิชัยลูกผสมเชิงการค้า โดยใช้เครื่องมือทางการตลาด (4P's) ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่าผู้บริโภคนิยมไก่พื้นเมืองลูกผสมที่มีความนุ่ม แน่น และไม่เหนียว น้ำหนักตัวประมาณ 1.2-1.5 กิโลกรัม ด้านราคา โดยมีระดับราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพที่คาดว่าจะได้รับ ส่วนช่องทางการจัดจำหน่าย การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ รวมทั้งการส่งเสริมการตลาด และการให้ความรู้เกี่ยวกับคุณค่าทางโภชนาการที่ดีจากไก่พื้นเมืองลูกผสม อีกทั้งทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องควรช่วยกันประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างการรับรู้ เพื่อเพิ่มปริมาณความต้องการบริโภคไก่พื้นเมืองลูกผสมในอนาคต

คำสำคัญ: ไก่คออ่อนศรีวิชัยลูกผสม การผลิต การตลาด

คำนำ

ประเทศไทยมีเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่พื้นเมืองทั้งหมด 2,720,316 ราย (Information and Communication Technology Center, Department of Livestock Development, 2021) โดยเฉพาะเกษตรกรรายย่อยที่มีอยู่ทั่วประเทศ ไม่ว่าจะเป็นการเลี้ยงในรูปแบบขังกรงปล่อยลาน หรือกึ่งขังกึ่งปล่อย ซึ่งเป็นคุณสมบัติเบื้องต้นของไก่พื้นเมือง โดยผู้เลี้ยงไม่เสียเวลามากและสามารถพัฒนาเป็นธุรกิจได้ สำหรับเนื้อไก่ที่วางจำหน่ายในตลาดของไทยมี 4 พันธุ์หลัก ได้แก่ ไก่เนื้อ ไก่ซี (ไก่ไข่อ้วน) ไก่พื้นเมือง และไก่พื้นเมืองลูกผสม ตามลำดับ (Leotaragul *et al.*, 2009) หากกล่าวถึงการส่งเสริมการเลี้ยงไก่พื้นเมืองให้กับเกษตรกรรายย่อยในพื้นที่ภาคใต้พบว่าจังหวัดนครศรีธรรมราชเป็นจังหวัดที่มีเกษตรกรประกอบอาชีพการเลี้ยงไก่พื้นเมืองมากที่สุดในพื้นที่ภาคใต้ รองลงมาคือ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรรายย่อยที่เลี้ยงไก่ควบคู่กับการประกอบอาชีพเกษตรด้านอื่น ๆ โดยปัญหาของเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่พื้นเมืองในจังหวัดนครศรีธรรมราช ส่วนใหญ่จะประสบกับปัญหาด้านต้นทุนการผลิต เนื่องจากราคาอาหารสัตว์ที่เพิ่มสูงขึ้น รวมทั้งปัญหาด้านการตลาด จึงมีข้อเสนอแนะให้มีการรวมตัวกันเป็นชมรมหรือสหกรณ์ผู้เลี้ยงไก่พื้นเมืองในระดับจังหวัด เพื่อแก้ไขปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ในการเลี้ยงไก่พื้นเมืองที่เกษตรกรประสบอยู่

ไก่พื้นเมืองที่นิยมเลี้ยงในพื้นที่ภาคใต้ประกอบด้วย ไก่แดง ไก่คอลอน ไก่ศรีวิชัย และไก่เบตง โดยเฉพาะในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช เกษตรกรนิยมเลี้ยงไก่คอลอนศรีวิชัย ซึ่งเป็นไก่พื้นเมืองที่ได้รับการพัฒนาและปรับปรุงสายพันธุ์มาจากไก่คอลอน โดยศูนย์วิจัยและบำรุงพันธุ์สัตว์นครศรีธรรมราช (Klaibanmai, 2012) มีวัตถุประสงค์ให้ได้ไก่ที่โตเร็ว หน้าอกแน่น กลมและทนร้อนได้ดี ที่อายุ 16 สัปดาห์ มี

น้ำหนัก 1,500-2,000 กรัม ที่อายุ 20 สัปดาห์ น้ำหนักเฉลี่ย 2,200-2,600 กรัม ทั้งนี้จะเห็นได้ว่าไก่คอลอนศรีวิชัยมีศักยภาพการเจริญเติบโตดี โดยเฉพาะไก่คอลอนศรีวิชัยขาว (ขนสีขาว) ซึ่งมีความเหมาะสมที่จะนำไปปรับปรุงเป็นไก่พื้นเมืองลูกผสม เนื่องจากเมื่อทำการชำแหละซากจะมีปัญหาเรื่องตุ่มขนอ่อนใต้ผิวหนังน้อย ดังนั้นหากนำไก่คอลอนศรีวิชัยขาวมาปรับปรุงพันธุ์เป็นไก่พื้นเมืองลูกผสม ซึ่งทำให้มีระยะเวลาเลี้ยงสั้นลง เพียง 10-12 สัปดาห์ ซึ่งในปัจจุบันพบว่ามีเกษตรกรรายย่อยในพื้นที่อำเภอจุฬาภรณ์ อำเภอชะอวด และอำเภอทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช ให้ความสนใจในการเลี้ยง เพื่อนำไปสู่การสร้างอาชีพเสริมและเพิ่มรายได้ โดยไก่คอลอนศรีวิชัยลูกผสมเป็นทางเลือกหนึ่งที่น่าสนใจที่สามารถเพิ่มอัตราการเจริญเติบโตและลดระยะเวลาในการเลี้ยงเพื่อส่งตลาด แต่ยังคงคุณภาพของเนื้อที่ใกล้เคียงกับเนื้อไก่พื้นเมืองพันธุ์แท้ ซึ่งจะช่วยให้นักเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่มีรอบการผลิตที่เร็วยิ่งขึ้น สามารถลดต้นทุนค่าอาหารในการผลิต รวมทั้งเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับผู้บริโภคที่นิยมบริโภคเนื้อไก่พื้นเมือง ให้สามารถเลือกเนื้อไก่ที่มีความนุ่มเพิ่มขึ้นและความเหนียวลดลง

การศึกษาวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระบบการผลิต การตลาด และแนวทางในการพัฒนาการผลิตไก่คอลอนศรีวิชัยลูกผสมเชิงการค้า โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งในกระบวนการผลิต และการจัดจำหน่ายไก่พื้นเมืองลูกผสม เพื่อนำไปสู่แนวทางในการพัฒนาการจัดการการผลิตไก่คอลอนศรีวิชัยลูกผสมที่สามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม สนองตอบความต้องการของตลาดและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันได้ ซึ่งจะเป็นอีกทางเลือกหนึ่งในการสร้างรายได้เสริมให้แก่เกษตรกรในชุมชน โดยผลการศึกษาที่ได้ใช้เป็นแนวทางในการส่งเสริมและพัฒนาคุณภาพการผลิตไก่พื้นเมืองลูกผสมของเกษตรกรในพื้นที่ต่าง ๆ ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

วิธีดำเนินการวิจัย

วิธีดำเนินการวิจัยครั้งนี้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลและดำเนินการวิจัย ดังขั้นตอนต่อไปนี้

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ คือ ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งในกระบวนการผลิต และการตลาดไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสม ซึ่งไม่ทราบขนาดของประชากรที่แน่นอน โดยการศึกษาครั้งนี้คัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง ด้วยการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive sampling) ประกอบด้วยเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสม จำนวน 30 ราย ในพื้นที่อำเภอจุฬาภรณ์ อำเภอลำดวน และอำเภอทุ่งสง จังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งเป็นเกษตรกรที่เลี้ยงไก่พื้นเมืองลูกผสม เฉพาะสายพันธุ์ไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสมที่มีอายุมากกว่า 18 ปีขึ้นไป สามารถอ่านออกเขียนได้ และยินยอมเข้าร่วมโครงการวิจัย สำหรับพ่อค้ารวบรวมพ่อค้าส่ง/พ่อค้าปลีกไก่พื้นเมืองลูกผสม ผู้ประกอบการร้านอาหารไก่พื้นเมืองลูกผสม รวมจำนวน 12 ราย ในเขตพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช ข้อมูลรายชื่อจากสำนักงานปศุสัตว์จังหวัดนครศรีธรรมราช และศูนย์วิจัยและบำรุงพันธุ์สัตว์นครศรีธรรมราช

การเก็บรวบรวมข้อมูล

เก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ และการประชุมกลุ่มย่อย จากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งในกระบวนการผลิต และการจัดจำหน่ายไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสมในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช ซึ่งประกอบด้วย เกษตรกรผู้เลี้ยงไก่พื้นเมืองลูกผสม จำนวน 30 ราย พ่อค้ารวบรวม พ่อค้าส่ง/ปลีกไก่พื้นเมืองลูกผสม ผู้ประกอบการร้านอาหารไก่พื้นเมืองลูกผสม รวมจำนวน 12 ราย

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลประกอบด้วย

1) แบบสัมภาษณ์เชิงโครงสร้าง (Structured Interviews) ซึ่งใช้สัมภาษณ์กลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสม ด้านระบบการผลิตและการตลาดไก่พื้นเมืองลูกผสม โดยมีกรตรวจสอบเครื่องมือโดยทำการตรวจสอบความเที่ยงตรงตามเนื้อหา (Content validity) โดยผู้วิจัยนำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นไปตรวจสอบความเที่ยงตรงตามเนื้อหาจากผู้เชี่ยวชาญ จำนวน 3 ท่าน หลังจากนั้นนำมาหาค่าดัชนีความสอดคล้อง (IOC) และความเหมาะสมของภาษาที่ใช้ (Wording) เพื่อนำไปปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปใช้ในการสอบถามเพื่อเก็บข้อมูลจริง ซึ่งแบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปด้านสภาพสังคมและเศรษฐกิจของเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนของเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสม

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านช่องทางการจัดจำหน่ายไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสมของกลุ่มเกษตรกร

ส่วนที่ 4 ข้อมูลอื่น ๆ เช่น ปัญหาในการเลี้ยงไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสม และข้อเสนอแนะ

2) การประชุมกลุ่มย่อย (Focus group) ในการระดมความคิดเห็นเกี่ยวกับระบบการผลิต ความเป็นไปได้ทางการตลาด รูปแบบ แนวทางในการพัฒนาด้านการผลิตและการตลาดไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสมเชิงการค้า

การวิเคราะห์ข้อมูล

1) การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive method) เป็นการวิเคราะห์โดยอาศัยวิธีการทางสถิติอย่างง่าย เพื่ออธิบายถึงสภาพทั่วไปด้านการผลิตและการตลาดของไก่พื้นเมืองลูกผสม โดยนำข้อมูลจากแบบสัมภาษณ์มาวิเคราะห์ด้วยวิธีการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content analysis)

2) การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (Quantitative method) เป็นการวิเคราะห์โดยอาศัยวิธีการทางสถิติเพื่อหาค่าเฉลี่ย ค่าร้อยละ และค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน (Pongvichai, 2008) ด้านต้นทุนและผลตอบแทนไก่พื้นเมืองลูกผสม โดยวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนและผลตอบแทนที่เป็นไปตามหลักทฤษฎีทางเศรษฐศาสตร์ ซึ่งต้องมีการประเมินค่าใช้จ่ายทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด เช่น ค่าแรงงาน ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนและอุปกรณ์ให้ถูกต้องตามความเป็นจริงที่สุด โดยทำการวิเคราะห์ข้อมูลด้วยโปรแกรม Microsoft Excel

ผลการวิจัย

การศึกษาระบบการผลิต ต้นทุนและผลตอบแทนของเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสม

การศึกษาระบบการผลิต ต้นทุนและผลตอบแทนของเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสม จำนวน 30 ราย ในรอบการผลิต 1 รุ่น อายุเฉลี่ย 12 สัปดาห์ พบว่าเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสมส่วนใหญ่เลี้ยงในรูปแบบปล่อยลาน และกึ่งขังกึ่งปล่อย ส่วนการเลี้ยงไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสมถือเป็นอาชีพเสริมเพื่อสร้างรายได้เพิ่มให้กับครัวเรือน โดยเกษตรกรมีระยะเวลาใน

การเลี้ยงไก่ประมาณ 1-2 ชั่วโมง/วัน แรงงานครัวเรือนในการเลี้ยงไก่ 1-2 คน/ครัวเรือน จำนวนโรงเรือนของเกษตรกร 1-2 โรงเรือน/ครัวเรือน ส่วนพื้นที่ของโรงเรือนจะใช้แกลบรอง อายุการใช้งานของโรงเรือน 5-10 ปี ด้านประสบการณ์ในการเลี้ยงไก่ส่วนใหญ่ ไม่เกิน 5 ปี เกษตรกรส่วนใหญ่ได้รับความรู้ด้านการเลี้ยงไก่มาจากครอบครัว เพื่อนและญาติ รวมทั้งความรู้จากเจ้าหน้าที่ของรัฐ (เช่น สำนักงานปศุสัตว์อำเภอ สำนักงานปศุสัตว์จังหวัด และมหาวิทยาลัยในพื้นที่)

ด้านการศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนของการผลิตไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสม ในจังหวัดนครศรีธรรมราช พบว่า อายุเฉลี่ย 12 สัปดาห์ น้ำหนักเฉลี่ย 1.5-1.6 กิโลกรัม/ตัว ราคาจำหน่ายไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสมมีชีวิตเฉลี่ย 75 บาท/กิโลกรัม พบว่าเกษตรกรผู้ผลิตไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสม มีรายได้สุทธิต่อรอบการผลิต จำนวน 3.09 บาท/ตัว/รอบการผลิต และรายได้เหนือต้นทุนเงินสดจำนวน 18.68 บาท/ตัว/รอบการผลิต และมีอัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) เท่ากับ 2.82 ด้านต้นทุนรวมในการเลี้ยงไก่คอก่อนศรีวิชัยลูกผสม เป็นจำนวน 109.41 บาท/ตัว/รอบการผลิต โดยแยกเป็นต้นทุนคงที่ประกอบด้วย ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนและอุปกรณ์ ค่าเสียโอกาสการใช้ที่ดิน และค่าเสียโอกาสเงินลงทุน ซึ่งไม่เป็นเงินสด จำนวน 5.79 บาท โดยเป็นค่าเสียโอกาสเงินลงทุนมากที่สุด ด้านต้นทุนผันแปรรวมจำนวน 103.62 บาท สำหรับต้นทุนผันแปรที่สำคัญ ประกอบด้วย ค่าอาหาร คิดเป็นร้อยละ 72.93 ค่าพันธุ์ คิดเป็นร้อยละ 10.97 และค่าเสียโอกาสแรงงานครัวเรือนที่ไม่เป็นเงินสดคิดเป็นร้อยละ 8.96 ตามลำดับ ดังแสดงใน Table 1

Table 1 Cost-benefit of Srivijaya naked neck crossbred chicken (Baht/bird/production cycle)

Item	Value in cash (Baht)	Value non-cash (Baht)	Percentage
1. Fixed cost			
1.1 Depreciation of poultry structure and equipment		1.87	1.71
1.2 Opportunity cost for land use		1.58	1.44
1.3 Opportunity cost for capital		2.35	2.14
Total fixed cost		5.79	
2. Variable cost			
2.1 Breed	12.00		10.97
2.2 Feed	79.80		72.93
2.3 Drug and Vaccine	0.50		0.46
2.4 Floor laying materials	0.30		0.27
2.5 Structure repairs and equipment	0.42		0.38
2.6 Others such as water and electricity bills	0.80		0.73
2.7 Household opportunity cost		9.80	8.96
Total variable cost	103.62		
Total cost	109.41		100.00
Total cash cost	93.82		
Total income	112.50		
Net income	3.09		
Income over cash cost	18.68		
Return on Investment (ROI)	2.82		

Source: from interviews and author calculations

การศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายไก่คอลลอนศรีวิชัยลูกผสม

ด้านการศึกษาช่องทางการจัดจำหน่ายไก่คอลลอนศรีวิชัยลูกผสม ซึ่งเป็นการศึกษาเพื่อแสดงการเคลื่อนย้ายของสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค ผลการเก็บรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นจากตัวอย่างเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่คอลลอนศรีวิชัยลูกผสม ในจังหวัดนครศรีธรรมราช และผู้ประกอบการด้านไก่พื้นเมืองลูกผสม พบว่าเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่คอลลอนศรีวิชัยลูกผสมนิยมจำหน่ายในรูปแบบไก่มีชีวิต มีราคาขายเฉลี่ย 70-80 บาทต่อกิโลกรัม ขึ้นอยู่กับช่วงเทศกาลและความต้องการในตลาด ทั้งนี้พบว่ากลุ่มเกษตรกรนิยมจำหน่ายไก่คอลลอนศรีวิชัยลูกผสมให้กับผู้บริโภคในชุมชน ร้านอาหารในชุมชน หรือกลุ่มวิสาหกิจ

ในชุมชนฯ โดยตรงมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 63.33 เนื่องจากความสะดวกในการติดต่อสื่อสาร และทำการติดต่อซื้อขายไก่พื้นเมืองหลากหลายสายพันธุ์กันมาเป็นระยะเวลายาวนาน รองลงมาคือ จำหน่ายให้แก่พ่อค้ารวบรวมในท้องถิ่น คิดเป็นร้อยละ 26.67 และจำหน่ายให้แก่พ่อค้าส่ง/พ่อค้าปลีกที่มารับซื้อในชุมชน คิดเป็นร้อยละ 10.00 ตามลำดับ ทั้งนี้จากการสัมภาษณ์เกษตรกรพบว่า หากเกษตรกรดำเนินการรวมกลุ่มทั้งในด้านการผลิต และการจำหน่ายไก่พื้นเมืองลูกผสมในรูปแบบไก่ชำแหละ ตลอดจนการพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ไก่พื้นเมืองลูกผสมแปรรูป จะส่งผลให้ได้รับราคาที่สูงขึ้นกว่าการจำหน่ายในรูปแบบไก่มีชีวิต ดังแสดงใน Table 2

Table 2 Distribution channel of Srivijaya naked neck crossbred chicken

Distribution channel	Frequency	Percentage
Wholesale merchants / Retail merchants	3	10.00
Local gathering merchants i.e. Community consumers / Community restaurants	8	26.67
	19	63.33
Total	30	100

Source: from interviews and author calculations

การศึกษาแนวทางการพัฒนาการผลิตและการตลาดไก่คอลลอนศรีวิชัยลูกผสมเชิงการค้า

จากการประชุมกลุ่มย่อย (Focus group) ร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการผลิตและการตลาด ประกอบด้วย เกษตรกรผู้เลี้ยงไก่พื้นเมืองลูกผสม พ่อค้ารวบรวม พ่อค้าส่ง/พ่อค้าปลีกไก่พื้นเมืองลูกผสม ผู้ประกอบการร้านอาหาร รวมจำนวน 12 ราย ในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช พบว่าในปัจจุบันตลาดสดทั่วไปมีไก่ที่นิยมจำหน่าย ประกอบด้วย ไก่เนื้อ (ไก่กระทง) ไก่ซี (ไก่ไข่ตัวผู้) ไก่พื้นเมือง และไก่พื้นเมืองลูกผสม ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการทำเมนูอาหารต่าง ๆ เช่น แกงไก่ ไก่ต้ม ไก่ย่าง เป็นต้น ทั้งนี้มีกลุ่มเกษตรกรทำการผลิต

ป้อนเข้าสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง และสม่ำเสมอตลอดปี โดยปริมาณการผลิตจะแตกต่างกันไปในแต่ละพื้นที่ ยิ่งโดยเฉพาะในช่วงเทศกาล (ปีใหม่ ตรุษจีน และสงกรานต์) ปริมาณความต้องการไก่พื้นเมืองและไก่พื้นเมืองลูกผสมจะเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ทั้งนี้ผู้วิจัยได้นำข้อมูลด้านการศึกษาแนวทางการพัฒนาการผลิตและความต้องการทางการตลาด เพื่อเสนอแนวทางในการพัฒนาการผลิตไก่คอลลอนศรีวิชัยลูกผสมเชิงการค้า โดยใช้เครื่องมือทางการตลาด (4P's) ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด โดยมีรายละเอียดดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่าพ่อค้ารวบรวม/พ่อค้าส่ง/พ่อค้าปลีก นิยมซื้อไก่พื้นเมืองลูกผสมมีชีวิต ที่มีลักษณะเข้าเกณฑ์ ดังต่อไปนี้ แข็งเหลือง ปากเหลือง ออกใหญ่ กลมน้ำหนักตัวประมาณ 1.5-1.8 กิโลกรัม เมื่อนำไปชำและไก่พื้นเมืองลูกผสมจะมีน้ำหนักลดลง ประมาณ 10-15 เปอร์เซ็นต์ สำหรับผู้บริโภคและผู้ประกอบการร้านอาหาร นิยมไก่พื้นเมืองลูกผสมที่มีเนื้อนุ่ม แน่น และไม่เหนียว น้ำหนักตัวประมาณ 1.2-1.5 กิโลกรัม สำหรับทำเมนู ต้ม ผัด แกง และทอด ส่วนผู้ประกอบการร้านอาหารน้ำมันไก่ นิยมไก่พื้นเมืองและไก่พื้นเมืองลูกผสม น้ำหนักตัวประมาณ 1.8-2.5 กิโลกรัม ด้านเมนูอาหารที่เหมาะสมกับการใช้ไก่พื้นเมืองลูกผสมเป็นวัตถุดิบ ควรเป็นเมนูที่เน้นใช้เนื้อไก่ ที่มีความนุ่ม และไม่เหนียวจนเกินไป หากเป็นเมนูที่ต้องอาศัยระยะเวลาในการปรุงนาน หรือเน้นให้ลักษณะเนื้อไก่มีความเหนียว การใช้ไก่พื้นเมืองลูกผสมอาจไม่เหมาะสมนัก

ด้านราคา พบว่าพ่อค้ารวบรวม/พ่อค้าส่ง/พ่อค้าปลีก จะรับซื้อไก่พื้นเมืองลูกผสมมีชีวิต จากกลุ่มเกษตรกร ในราคา 70-80 บาท/กิโลกรัม เมื่อเปรียบเทียบกับไก่พื้นเมืองพันธุ์แท้ ซึ่งมีราคาซื้อ 75-95 บาท/กิโลกรัม แต่เกษตรกรมีระยะเวลาในการเลี้ยงที่ยาวนานกว่า (ประมาณ 16 สัปดาห์) ทำให้ต้นทุนการเลี้ยงที่สูงขึ้น ส่งผลต่อสัดส่วนกำไรลดลง แต่ทั้งนี้ระดับราคาทั้งไก่พื้นเมืองและไก่พื้นเมืองลูกผสมยังขึ้นอยู่กับช่วงเวลาของความนิยมในตลาด โดยช่วงที่มีความต้องการซื้อมากที่สุด คือ ช่วงเทศกาลปีใหม่ ตรุษจีน สงกรานต์ เป็นต้น ช่วงนี้ระดับราคาไก่จะสูงขึ้น โดยรับซื้อและจะนำไปจำหน่ายต่อทั้งกับพ่อค้าส่ง พ่อค้าปลีก หรือผู้บริโภคโดยตรง โดยบวกราคาเพิ่ม อยู่ที่ประมาณ 20-30 บาท/กิโลกรัม ทั้งนี้การตั้งระดับราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพที่ได้รับ จะส่งผลต่อความต้องการซื้อของผู้บริโภค

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่าพ่อค้ารวบรวมจะรับซื้อไก่พื้นเมืองลูกผสมจากกลุ่มเกษตรกร แล้วนำไปจำหน่ายต่อทั้งกับพ่อค้าส่ง พ่อค้าปลีก ผู้ประกอบการร้านอาหาร หรือผู้บริโภคโดยตรง โดยทำ

การติดต่อทางโทรศัพท์หรือทางไลน์ เพื่อความสะดวก รวดเร็ว และซื้อขายกันในพื้นที่ชุมชน กลุ่มวิสาหกิจชุมชนฯ หรือบ้านของเกษตรกรผู้เลี้ยงรายใหญ่ ทั้งนี้การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งในรูปแบบออนไลน์และออฟไลน์ จะส่งผลให้ผู้บริโภคเข้าถึงสินค้ามากขึ้น

ด้านการส่งเสริมการตลาด พบว่าพ่อค้ารวบรวมจะมีการติดต่อสมาชิกที่ทำการติดต่อค้าขายกันเป็นประจำ โดยพยายามหาช่องทางการจำหน่ายรูปแบบใหม่ให้กับกลุ่มสมาชิก มีการให้ความช่วยเหลือกลุ่มเกษตรกรในด้านของคำแนะนำ การให้วัคซีน หรืออาหารเสริมต่าง ๆ เป็นต้น รวมทั้งในส่วนของผู้ประกอบการร้านอาหาร เช่น ร้านอาหารแกง ร้านอาหารน้ำมันไก่ ได้จัดทำเมนูอาหารที่มีความเหมาะสมกับการใช้ไก่ลูกผสมพื้นเมืองซึ่งเป็นวัตถุดิบหลัก นอกจากนี้มีการนำเสนอภาพเมนูอาหารเกี่ยวกับไก่พื้นเมืองและไก่พื้นเมืองลูกผสม เพื่อสร้างการรับรู้และเป็นการประชาสัมพันธ์แก่ผู้บริโภค ทั้งนี้หากทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องช่วยกันประชาสัมพันธ์ เพื่อสร้างการรับรู้ ทั้งเรื่องคุณค่าทางโภชนาการที่ดีจากไก่พื้นเมืองและไก่พื้นเมืองลูกผสม สายพันธุ์ไก่พื้นเมืองและไก่พื้นเมืองลูกผสม คุณค่าและประโยชน์ เพื่อเพิ่มปริมาณความต้องการบริโภคไก่พื้นเมืองและไก่พื้นเมืองลูกผสมต่อไปในอนาคต

วิจารณ์ผลการวิจัย

จากการศึกษาระบบการผลิต ต้นทุนและผลตอบแทนของการผลิตไก่คอลอนศรีวิชัยลูกผสม ของเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่พื้นเมืองลูกผสม ในจังหวัดนครศรีธรรมราช พบว่าไก่คอลอนศรีวิชัยลูกผสม อายุเฉลี่ย 12 สัปดาห์ น้ำหนักเฉลี่ย 1.5-1.7 กิโลกรัม/ตัว ราคาจำหน่ายไก่มีชีวิตเฉลี่ย 75 บาท/กิโลกรัม เกษตรกรผู้ผลิตไก่คอลอนศรีวิชัยลูกผสม มีรายได้สุทธิต่อการประกอบการผลิต จำนวน 3.09 บาท/ตัว/รอบการผลิต และรายได้เหนือต้นทุนเงินสด จำนวน 18.68 บาท/ตัว/รอบการผลิต และมีอัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) เท่ากับ

2.82 ด้านต้นทุนรวมในการเลี้ยงไก่คอกอ่อนศรีวิชัยลูกผสม เป็นจำนวน 109.41 บาท/ตัว/รอบการผลิต โดยแยกเป็น ต้นทุนคงที่ ประกอบด้วย ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนและ อุปกรณ์ ค่าเสียโอกาสการใช้ที่ดิน และค่าเสียโอกาสเงินลงทุน ซึ่งไม่เป็นเงินสด จำนวน 5.79 บาท โดยเป็นค่าเสียโอกาสเงินลงทุนมากที่สุด ด้านต้นทุนผันแปรรวม จำนวน 103.62 บาท สำหรับต้นทุนผันแปรที่สำคัญ ประกอบด้วย ค่าอาหาร คิดเป็นร้อยละ 72.93 ค่าพันธุ์ คิดเป็นร้อยละ 10.97 และค่าเสียโอกาสแรงงานคร้วเรือนที่ไม่เป็นเงินสด คิดเป็นร้อยละ 8.96 ตามลำดับ ทั้งนี้พบว่าต้นทุนการผลิต ทั้งในไก่พื้นเมืองพันธุ์แท้ และไก่พื้นเมืองลูกผสมที่มี สัดส่วนสูงนี้มาจากค่าอาหารสัตว์ ซึ่งสอดคล้องกับ งานวิจัยของ Chankong and Chauychu-noo (2021) ทำการศึกษาต้นทุนในการเลี้ยงไก่ดำเขาหลัก ซึ่งเป็น ไก่พื้นเมืองที่เลี้ยงในพื้นที่ตำบลน้ำผุด อำเภอเมือง จังหวัด ตรัง พบว่าต้นทุนมากที่สุด คือ ค่าอาหารสัตว์ ค่าเสียโอกาส แรงงานคร้วเรือน และค่าพันธุ์ ตามลำดับ รวมทั้ง งานวิจัยของ Siripokakit and Inkaew (2017) ซึ่งทำการ ศึกษาต้นทุนในการเลี้ยงไก่ประดู่หางดำ ในพื้นที่จังหวัด เชียงใหม่ พบว่าต้นทุนที่สำคัญ 3 รายการ ได้แก่ ค่าอาหารสำเร็จรูป (ร้อยละ 43.65) ค่าลูกไก่ (ร้อยละ 23.52) และค่าแรงงาน (ร้อยละ 11.87) และในงานวิจัย ของ Prapasawat *et al.* (2012) พบว่าการเลี้ยงไก่โดย ส่วนใหญ่ต้นทุนที่สำคัญที่สุด คือ ต้นทุนค่าอาหารสัตว์ เช่นกัน ดังนั้นหากเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่พื้นเมืองและ ไก่พื้นเมืองลูกผสมในแต่ละพื้นที่ที่มีการบริหารจัดการ ต้นทุนค่าอาหารสัตว์ที่ดี หรือมีแนวทางในการลดต้นทุน ค่าอาหารสัตว์ลงจะส่งผลต่อรายได้สุทธิที่เพิ่มขึ้น

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายไก่คอกอ่อนศรีวิชัย ลูกผสมในจังหวัดนครศรีธรรมราช พบว่าเกษตรกรผู้เลี้ยง ไก่พื้นเมืองลูกผสม นิยมจำหน่ายในรูปแบบไก่มีชีวิต มีราคาขายเฉลี่ย 70-80 บาทต่อกิโลกรัม ขึ้นอยู่กับช่วง เทศกาลและความต้องการในตลาด ทั้งนี้พบว่ากลุ่ม เกษตรกรนิยมจำหน่ายไก่คอกอ่อนศรีวิชัยลูกผสม ให้กับ ผู้บริโภคในชุมชน ร้านอาหารในชุมชน หรือกลุ่มวิสาหกิจ

ในชุมชนฯ โดยตรงมากที่สุด เนื่องจากความสะดวก ในการติดต่อสื่อสาร และทำการติดต่อซื้อขายไก่พื้นเมือง หลากหลายสายพันธุ์กันมาเป็นระยะเวลายาวนาน รองลงมาคือ จำหน่ายให้แก่พ่อค้ารวบรวมในท้องถิ่น และจำหน่ายให้แก่พ่อค้าส่ง/พ่อค้าปลีกที่มารับซื้อใน ชุมชน ตามลำดับ ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายไก่คอกอ่อน ศรีวิชัยลูกผสมในจังหวัดนครศรีธรรมราช มีลักษณะ ใกล้เคียงกับงานวิจัยของ Saenkunthow *et al.* (2016) ซึ่งทำการศึกษาการผลิตและการตลาดไก่พื้นเมืองในพื้นที่ จังหวัดมหาสารคาม พบว่าวิถีตลาดไก่พื้นเมืองในพื้นที่ ดังกล่าว เกษตรกรส่วนใหญ่ทำการผลิตเพื่อบริโภคใน คร้วเรือน เหลือจึงจำหน่ายเป็นไก่มีชีวิต โดยเน้นจำหน่าย ให้กับผู้บริโภคในชุมชนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 46.60 รองลงมาคือ พ่อค้าผู้รวบรวมในชุมชน ร้อยละ 29.49 เครือข่ายเกษตรกร ร้อยละ 24.28 ตามลำดับ ทั้งนี้ เนื่องจากเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่พื้นเมืองในจังหวัด มหาสารคามทำหน้าที่เป็นทั้งผู้ผลิต รวบรวม ซ้ำแหวะ และจำหน่ายให้กับผู้บริโภคโดยตรง แต่ทั้งนี้มีความ แตกต่างจากงานวิจัยของ Wongsuthavas and Sombun (2009) ซึ่งศึกษาการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ไก่พื้นเมืองเชิงพาณิชย์ในพื้นที่จังหวัดสกลนคร พบว่า ผู้รวบรวมและจำหน่ายไก่พื้นเมืองในจังหวัดสกลนคร ส่วนใหญ่มีการรวบรวมไก่พื้นเมืองในชุมชนมาขาย ที่ตลาดสด โดยเกษตรกรบางรายเป็นทั้งผู้รวบรวมและเป็น ผู้ซ้ำแหวะ โดยวิธีการรวบรวม คือ ตระเวนรวบรวมซื้อ ตามหมู่บ้าน โดยราคาขายไก่พื้นเมืองเฉลี่ยที่กิโลกรัมละ 100-120 บาท อีกทั้งจากการศึกษาช่องทางการจัด จำหน่ายไก่พื้นเมืองในพื้นที่ภาคใต้ จากงานวิจัยของ Chauychu-noo *et al.* (2022) ที่ได้ทำการศึกษากล่องทาง การจัดจำหน่ายไก่แดง ซึ่งเป็นไก่พื้นเมืองพันธุ์ดั้งเดิม ของไทยที่นิยมเลี้ยงในพื้นที่ภาคใต้ โดยพบว่าเกษตรกร ผู้เลี้ยงไก่แดงนิยมจำหน่ายให้แก่พ่อค้ารวบรวม ในท้องถิ่น มากที่สุด ร้อยละ 68.33 รองลงมาคือ จำหน่ายให้แก่ พ่อค้าส่ง/พ่อค้าปลีกที่มารับซื้อในชุมชน ร้อยละ 20.00 และ ช่องทางอื่น ๆ เช่น จำหน่ายให้ร้านอาหารในชุมชน

ร้อยละ 11.67 ตามลำดับ ซึ่งจากการศึกษางานวิจัยที่เกี่ยวข้องพบว่า เส้นทางการตลาดไก่พื้นเมืองส่วนใหญ่ประกอบด้วย เกษตรกรผู้เลี้ยงไก่พื้นเมือง ผู้รวบรวม ผู้จัดจำหน่าย และผู้บริโภค ทั้งนี้ผู้รวบรวม ผู้ชำแหละ และผู้จัดจำหน่าย อาจเป็นบุคคลเดียวกัน โดยทำหน้าที่ออกไปรวบรวมไก่พื้นเมืองในหมู่บ้าน หรือชุมชนใกล้เคียง เพื่อนำมาชำแหละ และจำหน่ายให้กับผู้บริโภคต่อไป จะเห็นได้ว่าประเด็นด้านการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายไก่พื้นเมือง ตลอดจนการส่งเสริมการจัดการการตลาดไก่พื้นเมืองที่ดี จะเป็นแนวทางสำคัญในการส่งเสริมการผลิตไก่พื้นเมืองของเกษตรกรผู้ผลิตเชิงพาณิชย์ในอนาคต

ด้านการศึกษาแนวทางในการพัฒนาการผลิตและการตลาดไก่คอลอนศรีวิชัยลูกผสมเชิงการค้า ร่วมกับผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการผลิตและการตลาด ประกอบด้วย เกษตรกรผู้เลี้ยงไก่พื้นเมืองลูกผสม พ่อค้ารวบรวม พ่อค้าส่ง/พ่อค้าปลีก ผู้ประกอบการร้านอาหาร พบว่าในปัจจุบันไก่พื้นเมืองลูกผสมยังคงเป็นที่ต้องการของตลาด แต่ทั้งนี้ยังขึ้นอยู่กับรูปแบบผลิตภัณฑ์ หรือเมนูที่นำไปประกอบอาหารอีกด้วย โดยการเลือกใช้ไก่พื้นเมือง และไก่พื้นเมืองลูกผสมเพื่อนำมาทำผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่างกัน ดังนั้นหากนำไปพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความเป็นเฉพาะอย่าง ควรต้องพิจารณาถึงคุณสมบัติของซาก ลักษณะความเหนียวนุ่ม และระยะเวลาในการเลี้ยง อีกทั้งจากการประชุมกลุ่มย่อย พบว่าผู้บริโภคบางกลุ่มยังไม่มีข้อมูลเกี่ยวกับไก่พื้นเมืองลูกผสม ทั้งนี้จึงควรส่งเสริมด้านการประชาสัมพันธ์ข้อมูลทางวิชาการเกี่ยวกับไก่พื้นเมืองลูกผสม เพื่อสร้างการรับรู้ และเพิ่มปริมาณความต้องการบริโภคไก่พื้นเมืองลูกผสม ซึ่งจะเชื่อมโยงไปถึงกระบวนการวางแผนการผลิตและการจัดจำหน่ายของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในการผลิตและการตลาดไก่พื้นเมืองลูกผสมเพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคต่อไป

สรุปผลการวิจัย

จากการศึกษาข้อมูลด้านการผลิตและการตลาดของไก่คอลอนศรีวิชัยลูกผสม ในพื้นที่จังหวัดนครศรีธรรมราช โดยเก็บรวบรวมข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่างเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่คอลอนศรีวิชัยลูกผสม จำนวน 30 ราย ผลการศึกษาด้านต้นทุนผลตอบแทนการผลิตไก่คอลอนศรีวิชัยลูกผสม พบว่าเกษตรกรผู้ผลิตไก่คอลอนศรีวิชัยลูกผสม มีรายได้สุทธิต่อรอบการผลิต จำนวน 3.09 บาท/ตัว/รอบการผลิต และรายได้เหนือต้นทุนเงินสด จำนวน 18.68 บาท/ตัว/รอบการผลิต และมีอัตราส่วนผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) เท่ากับ 2.82 ด้านต้นทุนรวมในการเลี้ยงไก่คอลอนศรีวิชัยลูกผสม เป็นจำนวน 109.41 บาท/ตัว/รอบการผลิต โดยแยกเป็นต้นทุนคงที่ประกอบด้วย ค่าเสื่อมราคาโรงเรือนและอุปกรณ์ ค่าเสียโอกาสการใช้ที่ดิน และค่าเสียโอกาสเงินลงทุน ซึ่งไม่เป็นเงินสด จำนวน 5.79 บาท โดยเป็นค่าเสียโอกาสเงินลงทุนมากที่สุด ด้านต้นทุนผันแปรรวมจำนวน 103.62 บาท สำหรับต้นทุนผันแปรที่สำคัญ ประกอบด้วย ค่าอาหาร คิดเป็นร้อยละ 72.93 ค่าพันธุ์ คิดเป็นร้อยละ 10.97 และ ค่าเสียโอกาสแรงงานครัวเรือนที่ไม่เป็นเงินสด คิดเป็นร้อยละ 8.96 ตามลำดับ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ทั้งนี้พบว่ากลุ่มเกษตรกรนิยมจำหน่ายไก่คอลอนศรีวิชัยลูกผสมให้กับผู้บริโภคในชุมชน ร้านอาหารในชุมชน หรือกลุ่มวิสาหกิจในชุมชนฯ โดยตรงมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 63.33 เนื่องจากความสะดวกในการติดต่อสื่อสาร และทำการติดต่อซื้อขายไก่พื้นเมืองหลากหลายสายพันธุ์กันมาเป็นระยะเวลายาวนาน รองลงมาคือจำหน่ายให้แก่พ่อค้ารวบรวมในท้องถิ่น คิดเป็นร้อยละ 26.67 และจำหน่ายให้แก่พ่อค้าส่ง/พ่อค้าปลีกที่มารับซื้อในชุมชน คิดเป็นร้อยละ 10.00 ทั้งนี้จากการประชุมกลุ่มย่อย จากผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทั้งใน

กระบวนการผลิต และการตลาดโคกค้อล่อนศรีวิชัยลูกผสม เพื่อเสนอแนวทางในการพัฒนาการผลิตโคกค้อล่อนศรีวิชัยลูกผสมเชิงการค้า โดยใช้เครื่องมือทางการตลาด (4P's) ประกอบด้วย ด้านผลิตภัณฑ์ พบว่า ผู้บริโภคนิยมโคกค้อล่อนลูกผสมที่มีความนุ่ม แน่น และไม่เหนียว น้ำหนักตัวประมาณ 1.2-1.5 กิโลกรัม ด้านราคา โดยมีระดับราคาที่เหมาะสมกับคุณภาพที่คาดว่าจะได้รับ ส่วนช่องทางการจัดจำหน่าย การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายที่สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้ และการส่งเสริมการตลาด ทั้งในเรื่องของการให้ความรู้เกี่ยวกับคุณค่าทางโภชนาการที่ดีจากโคกค้อล่อนลูกผสม อีกทั้งทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องควรช่วยกันประชาสัมพันธ์เพื่อสร้างการรับรู้ เพื่อเพิ่มปริมาณความต้องการบริโภคโคกค้อล่อนลูกผสมในอนาคต

ข้อเสนอแนะ

จากการวิจัยในประเด็นหัวข้อ “การศึกษาระบบผลิตและการตลาดโคกค้อล่อนศรีวิชัยลูกผสม” มีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

1. เกษตรกรผู้เลี้ยงโคกค้อล่อนและโคกค้อล่อนลูกผสมแต่ละครัวเรือนจะต้องคำนึงถึงการจัดการต้นทุนและผลตอบแทนอย่างเหมาะสม โดยเฉพาะการจัดการต้นทุนค่าอาหาร ซึ่งเป็นต้นทุนหลักในการเลี้ยงโคกค้อล่อน ตัวอย่างเช่น การควบคุมปริมาณการให้อาหารต่อมื้อที่เพียงพอ ไม่มากจนเกินไป หรือเหลือทิ้งค้างในรางอาหาร ตลอดจนคำนึงถึงโภชนาการของอาหารที่ให้ในแต่ละช่วงอายุที่เหมาะสม หรืออีกหนึ่งทางเลือกที่เกษตรกรสามารถประกอบสูตรอาหารเพื่อใช้ในการเลี้ยงให้ตรงกับความต้องการของโคกค้อล่อน โดยเน้นการใช้วัตถุดิบในท้องถิ่นภาคใต้ เช่น กากปาล์ม น้ำมัน กากมะพร้าว ต้นสาकु แหนแดง เป็นต้น เพื่อลดต้นทุนค่าอาหารลง ทั้งนี้การบริหารจัดการที่ดีเพื่อลดต้นทุนการผลิตจะส่งผลต่อการเพิ่มรายได้ให้เกษตรกรอย่างมีประสิทธิภาพ

2. การพัฒนาหรือควบคุมปริมาณน้ำหนักของโคกค้อล่อนลูกผสม เพื่อส่งขายทั้งในรูปแบบโคกค้อล่อนมีชีวิตและโคกค้อล่อนแช่แข็งอยู่ในระดับที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภค เพื่อใช้ในการปรุงอาหารในเมนูต่าง ๆ ควรอยู่ระหว่าง 1.2-1.5 กิโลกรัม ซึ่งเป็นช่วงน้ำหนักของโคกค้อล่อนที่เป็นที่ต้องการของตลาดในพื้นที่ภาคใต้ เกษตรกรที่รวมกลุ่มสามารถวางแผนการผลิต เพื่อให้ได้ระดับน้ำหนัก และปริมาณผลผลิตเพียงพอในแต่ละช่วงเวลา

3. การพัฒนาผลิตภัณฑ์เนื้อโคกค้อล่อนลูกผสมทั้งในรูปแบบของผลิตภัณฑ์พร้อมปรุงและพร้อมทาน เพื่ออำนวยความสะดวกต่อผู้บริโภคให้สามารถรับประทานอาหารที่มีส่วนประกอบของโคกค้อล่อนลูกผสมที่มีคุณค่าทางโภชนาการที่ดีได้อย่างทันที

ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

ทั้งนี้หากมีผู้สนใจที่จะศึกษาต่อเกี่ยวกับประเด็นดังกล่าวผู้วิจัยขอเสนอแนะให้ศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อเนื้อโคกค้อล่อนลูกผสม ตลอดจนแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์โคกค้อล่อนลูกผสมในรูปแบบต่าง ๆ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในตลาด ที่ผู้ผลิตและผู้ประกอบการสามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม และเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันได้

กิตติกรรมประกาศ

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณเกษตรกรผู้เลี้ยงโคกค้อล่อนลูกผสม ผู้ประกอบการ ผู้บริโภค และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการผลิตและการตลาดโคกค้อล่อนลูกผสมทุกท่าน ที่ให้ความอนุเคราะห์ในการจัดประชุมกลุ่มและตอบแบบสัมภาษณ์เป็นอย่างดี รวมทั้งขอขอบคุณงบประมาณสนับสนุนทุนวิจัยจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย งบประมาณกองทุนส่งเสริม

วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ประจำปี พ.ศ. 2565 ภายใต้โครงการวิจัย ศักยภาพการผลิตและการตลาดไก่คออ่อนศรีวิชัยลูกผสม และขอขอบคุณคณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลศรีวิชัย ที่ให้การสนับสนุนการดำเนินโครงการวิจัยครั้งนี้เป็นอย่างดี

เอกสารอ้างอิง

- Chankong, J. and N. Chauychu-noo. 2021. Production potential and economic, society and environmental impacts of Khaolak black bone chicken, Trang province. **Prawarnu Agricultural Journal** 18(1): 80-87. [in Thai]
- Chuaychu-noo, N., B. Ponatong, P. Kakulpim and J. Chankong. 2022. Cost-benefit analysis and distribution channel of Dang chicken in Southern region. **Prawarnu Agricultural Journal** 19(1): 59-65. [in Thai]
- Information and Communication Technology Center, Department of livestock development. 2021. **Database system for farmers**. [Online]. Available <https://opendata.nesdc.go.th/dataset/d7681470-0120-47ab-8315-5cd28b9539c8/resource/1b116b37-ce19-415d-ae04-dd734add184f/download/-2564.pdf> (March 11, 2022). [in Thai]
- Klaibanmai, S. 2012. **Production Performance and Carcass Quality of Srivichai Crossbred Chickens under Semi-natural Rearing Conditions**. 10 p. *In* Research Report. Bangkok: Bureau of Animal Breeding, Department of Livestock Development, Ministry of Agriculture and Cooperatives. [in Thai]
- Leotaragul, A., C. Prathum and S. Morathop. 2009. **Guidance for Customers Perception of Pradu Hangdum Chiangmai Chicken**. 64 p. *In* Research Report. Bangkok: The Thailand Research Fund (TRF). [in Thai]
- Pongvichai, S. 2008. **Statistical Data Analysis by Computer**. 19th. Bangkok: Chulalongkorn University Printing House. 479 p. [in Thai]
- Prapasawat, C., S. Laothong, A. Leotaragul, P. Rattanachawanon and C. Prasert. 2012. **Economic Development of Native Chicken (Chee-Tha Pra) to Response for Career of Farmers and Consumers**. 43 p. *In* Research Report. Bangkok: The Thailand Research Fund (TRF). [in Thai]
- Saenkhunthow, U., C. Prasert and K. Nonta. 2016. **Study on the system of production and marketing of Thai native chicken in Mahasarakham province**. [Online]. Available <http://region4.dld.go.th/webnew/images/stories/vichakarn/04-2-04-60.pdf> (April 5, 2020). [in Thai]

Siripokakit, K. and A. Inkaew. 2017. **Raising Model of Pradu-hangdum for Stability in the Community and a Supplemental Income with a System of Organic Management Zero Waste.** 80 p. *In* Research Report. Bangkok: The Thailand Research Fund (TRF). [in Thai]

Wongsuthavas, S. and K. Sombun. 2009. **Feasibility Study of the Using of Native Chicken or Native Hybrid Chicken for Commercial in Community Level: Sakon Nakhon Province.** 67 p. *In* Research Report. Bangkok: The Thailand Research Fund (TRF). [in Thai]