

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ ธุรกิจการผลิตไก่ลูกผสมพื้นเมืองของเกษตรกร จังหวัดพะเยา

ชื่อผู้เขียน นาย นราทัศน์ ประทุมเมศรี

วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (เกษตรศาสตร์) สาขาวิชาส่งเสริมการเกษตร

#### คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ

รองศาสตราจารย์ กฤษิน ศรีมงคล	ประธานกรรมการ
รองศาสตราจารย์ ดุษฎี ณ ลำปาง	กรรมการ
รองศาสตราจารย์ ดร. สุชน ตั้งทวีวัฒน์	กรรมการ
รองศาสตราจารย์ ดร. ไพบุลย์ สุทธิสุภา	กรรมการ

#### บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาถึงธุรกิจการผลิตไก่ลูกผสมพื้นเมืองแต่ละขนาดที่จำหน่ายในจังหวัดพะเยา รวมทั้งปัญหา อุปสรรคและความต้องการ ในการดำเนินธุรกิจของผู้เลี้ยงไก่ลูกผสมพื้นเมืองในจังหวัดพะเยา

ประชากรในการศึกษา คือ เกษตรกรผู้เลี้ยงไก่ลูกผสมพื้นเมืองในเขตอำเภอเมือง อำเภอดอกคำใต้ และอำเภอเชียงคำ จังหวัดพะเยา จำนวนทั้งสิ้น 139 ราย โดยเกษตรกรที่เลี้ยงไก่ลูกผสมพื้นเมืองตั้งแต่ 5,000 ตัวต่อปีจัดเป็นผู้เลี้ยงรายใหญ่และเกษตรกรที่เลี้ยงไก่ลูกผสมพื้นเมืองน้อยกว่า 5,000 ตัวต่อปีจัดเป็นผู้เลี้ยงรายย่อย การรวบรวมข้อมูลให้แบบสอบถาม ข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์ผลทางสถิติโดยใช้โปรแกรมสำเร็จรูปในการวิจัยทางสังคมศาสตร์ (Statistical Package for the Social Science : SPSS)

ผลการวิจัยพบว่าเกษตรกรส่วนใหญ่เลือกเลี้ยงไก่ลูกผสมพื้นเมืองเพราะว่าสามารถจำหน่ายได้ตลอดปี และได้ราคาในการจำหน่ายดี ไก่ลูกผสมพื้นเมืองที่เกษตรกรนำมาเลี้ยงได้จากการซื้อลูกไก่ที่มีอายุเฉลี่ย 8 วันเป็นหลัก ในหนึ่งปีจะเลี้ยงประมาณ 6 รุ่นซึ่งแต่ละรุ่นจะมีไก่โดยเฉลี่ย 625 ตัว การจัดจำหน่ายไก่ลูกผสมพื้นเมืองของเกษตรกรส่วนมากจำหน่ายเป็นหัวโดยการชั่งตามน้ำหนัก เริ่มจำหน่ายที่ไก่อายุเฉลี่ย 45 วัน

ต้นทุนในการเลี้ยงไก่ลูกผสมพื้นเมือง พบว่าเกษตรกรซื้อลูกไก่มาในราคาเฉลี่ยตัวละ 12 บาท ผู้เลี้ยงรายย่อยซื้อลูกไก่แพงกว่าผู้เลี้ยงรายใหญ่เฉลี่ยตัวละ 0.23 บาทรวมทั้งมีค่าใช้จ่าย

เบ็ดเตล็ดและค่าอาหารมากกว่ารายใหญ่เฉลี่ยตัวละ 1.34 บาทและ 2.02 บาท ตามลำดับ จึงเป็นเหตุให้ผู้เลี้ยงรายย่อยมีต้นทุนเฉลี่ยตัวละ 31.81 บาท ซึ่งแพงกว่าผู้เลี้ยงรายใหญ่เฉลี่ยตัวละ 2.86 บาท

ผลตอบแทนในการเลี้ยงไก่ลูกผสมพื้นเมือง ในแต่ละรุ่นเกษตรกรจะมีรายได้จากการจำหน่ายไก่เฉลี่ยตัวละ 43.17 บาท ได้กำไรเฉลี่ยตัวละ 12.20 บาท ผู้เลี้ยงรายใหญ่จำหน่ายได้รายน้อยกว่าผู้เลี้ยงรายย่อยเฉลี่ยตัวละ 2.63 บาท แต่เนื่องจากต้นทุนที่ถูกกว่าทำให้ผู้เลี้ยงรายใหญ่มีกำไรมากกว่าผู้เลี้ยงรายย่อยเฉลี่ยตัวละ 0.23 บาท นอกจากนี้เกษตรกรยังมีรายได้อื่น ๆ ที่เป็นผลพลอยได้จากการเลี้ยงไก่ลูกผสมพื้นเมือง คือ การขายมูลไก่

ปัญหาและอุปสรรคในการเลี้ยงไก่ลูกผสมพื้นเมืองรายใหญ่ คือ ค่าอาหารและยารักษาโรคมีราคาสูงในขณะที่การจำหน่ายไก่กลับถูกกดราคา ส่งผลให้ขาดเงินทุนหมุนเวียนในระยะสั้น จึงต้องไปกู้ยืมผู้อื่น โดยเฉพาะผู้เลี้ยงรายใหญ่ที่เลี้ยงแบบต่อเนื่อง เกษตรกรส่วนใหญ่ต้องการจำหน่ายไก่ในราคาที่สูงขึ้น

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัยครั้งนี้ เจ้าหน้าที่รัฐควรมีการส่งเสริมให้เลี้ยงไก่ลูกผสมพื้นเมืองทำการเกษตรแบบผสมผสานมากขึ้น ควรมีการจัดตลาดกลาง เพื่อเป็นศูนย์กลางสำหรับการจำหน่าย และการแลกเปลี่ยนความรู้ รวมทั้งควรมีการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการรายเล็กทำการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์จากไก่ขายเพื่อเป็นการเพิ่มมูลค่าให้มากขึ้น นอกเหนือจากการจำหน่ายเป็นตัว

<b>Independent Study Title</b>	The Cross-bred Native Chickens Business of Farmers in Phayao Province	
<b>Author</b>	Mr. Narathus Prathummes	
<b>M.S. (Agriculture)</b>	Agricultural Extension	
<b>Examining Committee</b>	Assoc. Prof . Katin Srimongkol	Chairman
	Assoc. Prof . Dusdee Nalampang	Member
	Assoc.Prof . Dr. Suchon Tangtaweewipat	Member
	Assoc.Prof . Dr. Paiboon Suthsupa	Member

#### Abstract

The objectives of this study were to investigate the Business on cross-bred native chickens business in Phayao province, as well as the problems, barriers and the needs of this business.

One Hundred thirty nine farmers in this study were farmers in Muang, Dokcometai and Chiangcome districts, Phayao province were sampled for the study. The farmers who raised cross-bred native chickens more than 5,000 heads per year were classified as big raisers while those of less than 5,000 heads per year were small raisers. Data was collected by the use of questionnaires and was statistically analyzed by Statistical Package for the Social Science Program (SPSS).

The result revealed that farmers decided to raise the cross-bred native chickens because it can be sold all year round with good price. Most farmers bought chickens at 8 day of age and raised until 45 day which is the final weight for marketing . About 6 generations of chicken were raised per year and each generation contains approximately 65 heads of chicken. The average purchasing price of 8-day old chicks by farmers was 12 Baht/head. Small business raisers have to pay per chicks 0.23 Baht

more for breeding stock, 1.34 Baht more for feed cost and 2.02 Baht more for miscellaneous cost. Therefore, the investment cost (31.81 Baht/chicken) of small raisers were 2.86 Baht higher than the big raisers.

The average selling price per head at the farm gate was 43.17 Baht, while the gain was 12.20 Baht. Big raisers got 2.63 Baht lower price than the small raisers. However, since the big raisers had lower investment cost, they still had 0.23 Baht more profit than the smaller. The other income of farmers in this business was from chicken excreta.

The problems and the barrier of the raising cross-bred native chickens were the prices of feed and drugs which were high while that of chicken was low. It makes farmers short of cash flow. Therefore, they have to borrow money especially the big raisers who raise chicken continuously. Most of farmers want to have high selling price.

The suggestions from this research are the extension officers should give more advise farmers and to promote them to do mixed agricultural farming. Initiate the central market for trading and knowledge exchanging. Encourage small farmers to produce value added products instead of selling whole chickens in order to get better price.