

สรุปปัญหาและข้อเสนอแนะ

จากการศึกษารายละเอียดดังกล่าวไปแล้วในบทนี้ ๗ เพื่อวัตถุประสงค์ดังต่อไปนี้คือ.

1. ศึกษาถึงอุตสาหกรรมการเลี้ยงไก่กระทงในประเทศไทยทั้งในอดีต ปัจจุบัน และแนวโน้มในอนาคต
2. ศึกษาถึงอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ที่มีส่วนสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับอุตสาหกรรมไก่กระทง
3. ศึกษาการดำเนินงานทางการตลาด กลยุทธ์ทางการตลาดของบริษัทผู้นำเข้าด้วยกัน
เชื่อบิดชั้นนำในประเทศไทย
4. ศึกษาถึงสภาพการแข่งขันของธุรกิจด้วยกัน เชื่อบิดที่นำเข้ามาจำหน่ายภายในประเทศ
5. ศึกษาถึงแนวโน้มปริมาณการใช้ด้วยกัน เชื่อบิดในอุตสาหกรรมไก่กระทงในอนาคต
ทำให้ทราบ เนื้อหารายละเอียดพอสรุปได้ดังนี้ คือ.
 1. อุตสาหกรรมการเลี้ยงไก่กระทงได้ขยายตัวเพิ่มขึ้นเป็นสำคัญนับจากอดีต จนถึงปัจจุบัน ซึ่งมีปริมาณกำลังผลิตถึงประมาณ 6.1 ล้านตัวต่อสัปดาห์ และจะมีปริมาณแนวโน้มในอนาคตเพิ่มสูงขึ้น ต่อไปทั้งนี้เนื่องจากสภาพการแข่งขัน แบบผู้ค้ำน้อยราย เพื่อครอบครองตลาด
 2. เมื่ออุตสาหกรรมการเลี้ยงไก่กระทง ขยายตัวเพิ่มมากขึ้น เกษตรกรที่จำเป็นต้องใช้อาหารสำเร็จรูปซึ่งมีถึงร้อยละ 99 ของเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่กระทงทั้งสิ้น ดังนั้นอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ซึ่งมีส่วนสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดจึงมีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ทั้งในอดีต ปัจจุบัน และอนาคต ตามอุตสาหกรรมการเลี้ยงไก่กระทง
 3. ธุรกิจด้วยกัน เชื่อบิดในประเทศไทย จะขยายตัวเพิ่มขึ้นตามอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ และอุตสาหกรรมการเลี้ยงไก่กระทงในประเทศไทยนั่นเอง โดยมีบริษัทผู้นำเข้าซื้อด้วยกัน เชื่อบิดทั้งสิ้น 6 บริษัท โดยแบ่งประเภทของตัวยาออกได้เป็น 2 ประเภท แตกต่างตามกลุ่มของเคมีภัณฑ์ ซึ่งแต่ละบริษัทก็ได้มีการวางแผนดำเนินงานทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด โดยใช้ข้อมูลต่าง ๆ ที่มีอยู่ในตลาด เช่นข้อมูลทางคู่แข่ง ข้อมูลทางลูกค้า และอื่น ๆ อีก เพื่อให้สามารถกำหนดกลยุทธ์ได้อย่างถูกต้อง สอดคล้องกับสภาพตลาดขณะนั้น ๆ มากที่สุด
 4. เนื่องจากขนาดของตลาดด้วยกัน เชื่อบิด มีมูลค่าถึง 100 ล้านบาท ดังนั้นทุก

บริษัทผู้นำเข้าด้วยกัน เชื้อบัตินจึงพยายามแข่งขันช่วงชิงส่วนแบ่งของตลาด โดยใช้กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการจำหน่ายต่าง ๆ ดังได้กล่าวแล้วในบทที่ ๘ ซึ่งจะพบว่าบริษัทใดที่มีความยืดหยุ่นต่อสภาพของเศรษฐกิจก็จะสามารถยืนหยัดอยู่ในตลาดโดยครองส่วนแบ่งของตลาดส่วนใหญ่ไว้ได้ เช่น COBAN และ COXISTAC เป็นต้น

๕. ทั้งนี้เนื่องจากการศึกษาพบว่าแนวโน้มของอุตสาหกรรมการเลี้ยงไก่กระตังในอนาคตจะเพิ่มมากขึ้น เพราะอิทธิพลของการขยายฐานการครอบครอง ส่วนแบ่งของตลาดของบริษัทผู้ผลิตอาหารสัตว์ ทำให้แนวโน้มปริมาณการใช้ด้วยกัน เชื้อบัตินในไก่กระตังในอนาคตเพิ่มสูงมากขึ้นด้วย

อย่างไรก็ตามในการศึกษาด้านการตลาดของด้วยกัน เชื้อบัตินในอุตสาหกรรมไก่กระตังในประเทศไทยนี้ได้มีการตั้งสมมติฐานไว้ด้วยกัน ๓ ข้อ ซึ่งพอจะพิสูจน์สมมติฐานนั้น ๆ ได้ดังนี้คือ

๑. จากสมมติฐานที่ตั้งไว้ว่า "คุณภาพของผลิตภัณฑ์ตลอดจนความช่วยเหลือทางด้านเทคนิค มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ ของผู้บริโภค" นั้น จากการศึกษารายละเอียดด้านการตลาดของด้วยกัน เชื้อบัตินดังได้กล่าวแล้วในบทที่ ๘ จะพบว่าสมควรยอมรับสมมติฐานว่าเป็นจริง ทั้งนี้เพราะผลจากการศึกษาส่วนแบ่งของตลาด ของด้วยกัน เชื้อบัติน ซึ่งมีกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดเพียงกลุ่มเดียวคือ นักวิชาการอาหารสัตว์ ของบริษัทผู้ผลิตอาหารสัตว์ผสมสำเร็จรูปสำหรับไก่กระตังนั่นเอง ว่า COBAN แม้จะมีราคาต้นทุนการใช้สูงกว่า COXISTAC และ STENOROL ตลอดจนด้วยกัน เชื้อบัตินชนิด STATIC อื่น ๆ ก็ตาม แต่จะพบว่า COBAN ยังคงมีส่วนแบ่งของการตลาดสูงกว่าด้วยกัน เชื้อบัตินชนิดอื่น ๆ รองลงมาได้แก่ COXISTAC ซึ่งมีส่วนแบ่งของตลาดใกล้เคียงกับ COBAN นั่นก็เพราะทั้ง COBAN และ COXISTAC ต่างก็มีขบวนการส่งเสริมการจำหน่ายโดยการให้บริการต่าง ๆ แก่บริษัทผู้ผลิตอาหารสัตว์ ดังได้กล่าวไปแล้ว แต่ AVATEC และ STENOROL นั้นมิได้มีการให้บริการต่าง ๆ ดังกล่าว ผลทำให้ปัจจุบันส่วนแบ่งของตลาดสำหรับ AVATEC เป็นศูนย์ขณะที่ STENOROL มีเพียงร้อยละ 4 ซึ่งน้อยมาก.

๒. จากสมมติฐานที่ตั้งไว้ว่า "กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ และราคาของด้วยกัน เชื้อบัติน มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจ ซื้อของผู้บริโภค" ก็เช่นเดียวกัน จากการศึกษาในรายละเอียดแล้วพบว่า ควรยอมรับว่าสมมติฐานที่ตั้งไว้เป็นจริงยอมรับได้ เพราะ โดยปกติแล้ว นักวิชาการอาหารสัตว์มักจะเป็นผู้ที่คำนึงถึงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ต่อการใช้งานเป็นสิ่งสำคัญประการแรก ต่อมาก็ได้แก่ต้นทุนและความสะดวกสบาย จากนั้นก็จะถึงด้านการโฆษณาประชาสัมพันธ์ แต่อย่างไรก็ตาม

ลำดับขั้นตอนของการพิจารณาตัดสินใจของนักวิชาการอาหารสัตว์อาจเปลี่ยนแปลงไป เป็นอีกชนิดของการจัดลำดับ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมต่อสภาวะเศรษฐกิจในขณะนั้น ๆ ดังได้กล่าวมาแล้ว ในบทที่ 6 จะพบว่า COBAN และ COXISTAC ตลอดจน STENOROL พยายามปรับจัดตนเองให้ มีต้นทุนเหมาะสมกับสภาวะ เศรษฐกิจในประเทศไทยในช่วง เวลาต่างกัน ขณะเดียวกันพยายามเสริม กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ ตลอดจนช่องทางการจำหน่ายให้สอดคล้องกันด้วย กอรปกับมีการส่งเสริม การจำหน่ายด้วยการให้บริการต่าง ๆ เพิ่มจากสภาวะปกติที่ด้วยากัน เชื้อโรคทั่วไป เสนออยู่ ทำให้ COBAN และ COXISTAC ได้รับความนิยมจากนักวิชาการอาหารสัตว์ และมีส่วนแบ่งใน ตลาดถึงประมาณร้อยละ 45 และ 32 ตามลำดับ

3. สำหรับสมมติฐานที่ตั้งไว้ว่า “แนวโน้มการใช้ตัวยากันเชื้อโรคในอุตสาหกรรมไก่- กระทั่งมีปริมาณสูงขึ้น” นั้น จากการศึกษาในบทที่ 2 และบทที่ 3 เกี่ยวกับแนวโน้มการเพิ่มขยาย ตัวของธุรกิจ อุตสาหกรรมการเลี้ยงไก่กระทั่ง และอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ แล้วก็สามารถสรุป ได้ว่าสมมติฐานที่ตั้งนั้นถูกต้องกับความเป็นจริง ยอมรับได้ ทั้งนี้เนื่องจากปริมาณการใช้ตัวยากัน เชื้อโรคในอุตสาหกรรมไก่กระทั่งนั้นมีส่วนสัมพันธ์โดยตรงต่อปริมาณการผลิตอาหารสัตว์ผสมสำเร็จ รูปเพื่อไก่กระทั่ง ซึ่งขณะเดียวกันมีความสัมพันธ์โดยตรง ต่ออุตสาหกรรมเลี้ยงไก่กระทั่ง ใน ประเทศไทย นั่นคือ เมื่อเราเชื่อแล้วว่า การเลี้ยงไก่กระทั่งจะต้องเพิ่มขึ้น ดังนั้นอาหารสัตว์ผสม สำเร็จก็มีปริมาณเพิ่มสูงขึ้น เป็นเหตุให้ ปริมาณการใช้ตัวยากันเชื้อโรคสูงขึ้นด้วยนั่นเอง

อย่างไรก็ตามจากการศึกษาพบว่านักการตลาดของตัวยากันเชื้อโรค มักจะประสบปัญหา ทางด้านการตลาดสำหรับตัวยากันเชื้อโรคที่บริษัทเป็นผู้นำเข้ามาสู่ประเทศไทย ซึ่งพอจะสรุปเป็น ปัญหา และข้อเสนอแนะได้ดังต่อไปนี้

- | ปัญหา | ข้อเสนอแนะ |
|---|--|
| 1. เนื่องจากปริมาณการผลิตไก่กระทั่งอาจจะ เพิ่มขึ้นหรือลดลงในช่วง เวลาใด เวลาหนึ่งของปีก็ได้ ทำให้การพยากรณ์เพื่อวางแผน จัดนำ เข้าสินค้า และจัดจำหน่ายประสบปัญหา ยังผลอาจให้เกิดปัญหาของขาดสต็อก อีกทั้ง การตัดสินใจ เปลี่ยนการใช้อย่างกระชั้นหัน อันทำให้เกิดปัญหาของล้นสต็อก | - ใช้ข้อมูลที่มีอยู่ทั้งปริมาณการผลิตไก่ และ ปริมาณการผลิตอาหารสัตว์ เฉลี่ยเพื่อให้ มีการวางแผนนำของเข้าสู่สต็อกภายใน ประเทศ ในปริมาณที่เหมาะสม ขณะเดียวกันก็อาจทำการยืนยันการเก็บสต็อกให้แก่ ลูกค้าโดยใช้สัญญาการซื้อขาย เป็นช่วงระยะเวลา |

2. การกำหนดราคาจำหน่ายที่แน่นอน เป็นการที่จะคงสภาพส่วนแบ่งของตลาดไว้ได้ตามที่ต้องการในขณะที่สภาวะทางเศรษฐกิจและข้อกำหนดภายในประเทศเปลี่ยนแปลงไป เพราะอาจสูญเสียส่วนแบ่งของตลาดทั้งสิ้นก็ได้
 - ต้องยึดหลักต้นทุนการใช้ด้วยกัน เชื้อมิดคือต้นทุนอาหารเป็นเกณฑ์เพื่อให้เหมาะสมกับต้นทุนในการใช้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มแข่งขัน และยังต้องพิจารณาถึงความสามารถในการยอมรับต้นทุนการใช้ ณ เวลาต่าง ๆ กันตามสภาวะเศรษฐกิจด้วย
3. มีการใช้ปริมาณยาค่าต่ำกว่ากำหนดเพื่อเป็นการลดต้นทุน แต่ก่อให้เกิดผลเสียหายต่อผลิตภัณฑ์ด้วยกัน เชื้อมิด เช่น อาจเกิดการระบาคขึ้นทำให้เสียภาพพจน์, กระตุ้นให้เกิดการคื้อยาเร็วขึ้น.
 - ต้องจัดให้มีการสัมมนานักวิชาการอาหารสัตว์ ผู้ใช้ด้วยกันทางเทคนิค เกี่ยวกับการกระจายตัวการผสม ปริมาณการใช้ และนอกจากนี้ ยังต้องคอยบริการจัดวิเคราะห์หาปริมาณด้วยกัน เชื้อมิดจากผลิตภัณฑ์อาหารสัตว์สำเร็จรูป เพื่อวัดปริมาณการใช้และการกระจายตัว
4. มีปัญหา เกี่ยวกับส่วนผสมของอาหารสัตว์ เมื่อใช้ด้วยกัน เชื้อมิด อันเนื่องมาจากผลข้างเคียง
 - ต้องพยายามชี้แนะให้เข้าใจถึงความจำเป็นในการต้องปรับสูตรส่วนผสมของแต่ละชนิดเดียวกันก็ควรกระตุ้นให้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้ได้ด้วยกันที่มีผลข้างเคียงต่ำสุด หรือไม่มีเลย
5. มีปัญหา เมื่อใช้ด้วยกัน เชื้อมิดบางตัวแล้วเกษตรกรผู้เลี้ยงไม่สามารถใช้รักษาบางตัวกับไก่กระทงของคนได้ เนื่องจากคุณสมบัติทางเคมีใช้ร่วมกันไม่ได้ ซึ่งเป็นอันตรายต่อสัตว์
 - ควรพิจารณาเลิกใช้ด้วยกัน เชื้อมิดชนิดนั้น เพราะเกษตรกรมีอยู่ทั่วประเทศไม่สามารถควบคุมมิให้เกษตรกรใช้ยารักษาโรคที่มีขายอยู่ในท้องถิ่นได้ ดังนั้นอาจก่อให้เกิดความเสียหายแก่เกษตรกรนั้น ๆ ได้.
6. ปริมาณด้วยกันที่กำหนดใช้อยู่ในเกณฑ์ต่ำมาก อันอาจเป็นเหตุให้เกิดการระบาคขึ้นเนื่องจากไม่สามารถควบคุมการผสมให้มีการกระจายตัวของด้วยกันได้อย่างดี
 - ควรพิจารณา เปลี่ยนไปใช้ด้วยกัน เชื้อมิดอื่นที่ให้ผลดี และต้นทุนการใช้ที่ใกล้เคียงกัน เพื่อป้องกันความเสี่ยงต่อการระบาคของโรคมิด

และเพื่อเป็นการสนับสนุนการเพิ่มขยายตัวของอุตสาหกรรมการเลี้ยงไก่กระตัง จึงใคร่เสนอชี้แนะแก่รัฐบาลทางด้าน MACRO MARKETING ดังต่อไปนี้คือ.

เพื่อเป็นการที่จะให้ประชาชนได้บริโภคอาหารประเภทโปรตีนที่มีราคาถูก รัฐบาลก็ควรจะส่งเสริมสนับสนุนให้มีการเลี้ยงไก่กระตังเพิ่มมากขึ้น แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น รัฐบาลก็ควรจะมีมาตรการ เพื่อควบคุมมิให้ ปริมาณการเลี้ยงไก่กระตังมีมากเกินไปจนปริมาณความต้องการของตลาดทั้งภายใน และภายนอกประเทศ ซึ่งตลาดไก่ทั้งภายใน และภายนอกประเทศนั้น รัฐบาลสามารถจะช่วยขยายได้โดยจัดให้มีการช่วยเหลืออย่างจริงจัง เช่น ตลาดภายในประเทศ ก็เข้าแทรกแซงควบคุมให้ราคาไก่ถึงผู้บริโภคมีราคาถูกกว่าที่เป็นอยู่ในขณะนี้ เพื่อเป็นการส่งเสริมให้ประชาชนหันมานิยมบริโภคเนื้อไก่เพิ่มมากขึ้นอันเป็นการขยายตลาดภายในประเทศ ส่วนตลาดต่างประเทศนั้น เนื่องจากเป็นที่ทราบกันดีว่า ประเทศไทยต้องเผชิญกับคู่แข่งอื่น ๆ เช่นสหรัฐอเมริกา ที่ตลาดญี่ปุ่น เป็นต้น รัฐบาลก็ควรจะส่งเสริมให้มีการช่วยติดต่อประเทศอื่น ๆ ผ่านทูตพาณิชย์ เพื่อหาช่องทางด้านการตลาดเนื้อไก่ ขณะเดียวกันก็พยายามติดตามลดหย่อนข้อกีดกันที่ไม่เป็นธรรม เช่นที่ญี่ปุ่น เป็นต้น เหล่านี้ โดยใช้บทบาททางภาครัฐบาล ซึ่งเมื่อตลาดนอกประเทศดีขึ้น รวมทั้งตลาดในประเทศ ก็จะทำให้ปริมาณความต้องการเนื้อไก่สูงขึ้น เป็นการส่งเสริมให้มีการเลี้ยงไก่มากขึ้น ขณะเดียวกันเกษตรกรผู้เลี้ยงไก่ ก็ดำเนินธุรกิจเพื่อกำไร ดังนั้นเพื่อมิให้เกิดปัญหาด้านขาดทุนอันเนื่องจากราคาไก่ตกต่ำ ดังที่ปรากฏอยู่เสมอมาจนแม้ปัจจุบันรัฐบาลก็ควรจะมี การควบคุมปริมาณการผลิตลูกไก่ของบรรดาผู้ผลิตทั้งสิ้นในประเทศอย่างจริงจัง และเพื่อเป็นการลดต้นทุน และสงวนเงินตราต่างประเทศ รัฐบาลควรจะเข้าพัฒนาพันธุ์ไก่พื้นเมืองผสมเองขึ้นภายในประเทศ เพื่อจะได้ใช้เป็นพันธุ์ทดแทน พันธุ์ย่ำที่ได้นำเข้ามาจากต่างประเทศปีละเป็นจำนวนเกือบล้านตัว อันจะเป็นผลให้ต้นทุนต่ำลง และสามารถควบคุมการผลิตลูกไก่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และนอกจากนั้นเมื่อพันธุ์ไก่จากรัฐบาล เพราะฉะนั้นอาหารสัตว์ผสมสำเร็จก็จะผลิตขึ้นเพื่อพันธุ์ไก่พันธุ์เดียวกัน นั่นคือ เกษตรกรผู้เลี้ยงสามารถเลือกใช้อาหารสัตว์ของบริษัทผู้ผลิตอาหารสัตว์ใดก็ได้ ที่ให้ผลประโยชน์สูงสุด อันส่งผลให้เกษตรกรผู้เลี้ยงมีต้นทุนที่ต่ำลง ก็สามารถยังคงมีกำไรอยู่ได้ แม้จะต้องขายไก่กระตังในราคาต่ำ เพื่อให้ราคาถึงผู้บริโภคถูกลงได้ นั่นคือรัฐบาลสามารถช่วยส่งเสริมการเลี้ยงไก่กระตังเป็นอุตสาหกรรมที่มั่นคง อันเป็นการช่วยลดปัญหาเรื่องคนว่างงาน ช่วยเพิ่มให้มีการใช้เปลี่ยนแปลงคุณค่าของวัตถุดิบทางเกษตรอื่น ๆ สูงขึ้น (Value added) ช่วยให้ประชาชนได้มีโปรตีนราคาถูกรับประทาน และช่วยลดการสูญเสียเงินตราสู่ต่างประเทศ นอกจากนี้ยังเป็นการป้องกันการค้า เติมนการกึ่งผูกขาดของบริษัทผู้ผลิตอาหารสัตว์แบบครบวงจรด้วย.