

## บทที่ 5

### สรุปผลการศึกษา และข้อเสนอแนะ

ในการศึกษาความเป็นไปได้ในการลงทุนธุรกิจเพาะพันธุ์ปลาคาร์ฟ ในจังหวัด เชียงใหม่ เมื่อพิจารณาการวิเคราะห์ด้านการตลาด ด้านเทคนิคและด้านการเงินพบว่ามีความเป็นไปได้ในการลงทุน โดยสามารถสรุปสาระสำคัญได้ดังนี้

#### 5.1 สภาพแวดล้อมของตลาดและแนวโน้ม

ตลาดค้าส่งปลาสวยงามของประเทศไทยมีศูนย์กลางการผลิตและจำหน่ายอยู่ที่ภาค กลาง โดยมีแหล่งผลิตใหญ่อยู่ที่จังหวัดราชบุรี ซึ่งมีการรวมกลุ่มผู้เพาะเลี้ยงปลาสวยงามบ้านโป่ง มี การถ่ายทอดองค์ความรู้ และวางแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์และสร้างตลาดร่วมกัน ซึ่งปลาคาร์ฟ ก็เป็นปลาสวยงามชนิดหนึ่งที่มีการกระจายสินค้ามาจำหน่ายในจังหวัดเชียงใหม่จากภาคกลาง แต่ ปลาคาร์ฟที่ถูกส่งมาจำหน่ายส่วนใหญ่จะเป็นปลาชนิดรวมเกรด หรือปลาที่มีคุณภาพไม่สูงนัก เนื่องจากปลาคัดเกรดส่วนใหญ่จะถูกส่งไปขายยังต่างประเทศ เนื่องจากได้ราคาขายดีกว่าตลาด ภายในประเทศ จุดนี้ทำให้เกิดช่องว่างในการผลิตปลาคาร์ฟคุณภาพสูง หรือปลาคาร์ฟคัดเกรดเพื่อ ตอบสนองความต้องการของผู้เลี้ยงภายในประเทศ

สภาพตลาดการค้าส่งปลาคาร์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ มีมูลค่าตลาดประมาณ 2,300,000 บาท ต่อเดือนหรือคิดเป็นจำนวนปลาประมาณ 60,000 ตัวต่อเดือน ปัจจัยที่ลูกค้า กลุ่มเป้าหมายใช้พิจารณาเลือกซื้อสินค้าได้แก่ความสมบูรณ์ของตัวปลา สายพันธุ์และลวดลาย รวมถึงขนาดของปลา โดยรับซื้อปลาจากฟาร์มปลาคาร์ฟที่มีบริการส่งสินค้าให้ถึงร้านค้า และไป คัดเลือกเองที่ฟาร์ม โดยมีรูปแบบการสั่งซื้อเฉลี่ยสัปดาห์ละ 1 ครั้ง ซึ่งปัญหาที่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ส่วนใหญ่พบคือได้รับปลาไม่ครบตามจำนวนที่สั่งซื้อบ่อยครั้ง เนื่องจากกำลังการผลิตไม่เพียงพอ ต่อความต้องการ ซึ่งเป็นช่องว่างทางการตลาดที่จะเข้าไปลงทุนได้ เนื่องจากปริมาณความ ต้องการซื้อปลาคาร์ฟของจังหวัดเชียงใหม่ มีสูงกว่ากำลังการผลิตภายในจังหวัด ทำให้ต้องสั่งซื้อ ปลาจากต่างจังหวัดแต่ก็ยังพบปัญหาไม่ได้ปลาครบตามจำนวนที่สั่งซื้ออีก และปลาที่ได้รับมี คุณภาพไม่ดีตามความต้องการ อีกทั้งจากการสอบถามร้านค้าปลาสวยงามที่มีปลาคาร์ฟจำหน่ายใน จังหวัดเชียงใหม่ทั้ง 22 ร้าน มีความสนใจในการสั่งซื้อปลาคาร์ฟ หากมีฟาร์มแห่งใหม่เกิดขึ้นใน จังหวัดเชียงใหม่ คิดเป็นมูลค่าที่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้ความสนใจประมาณเดือนละ 980,000 บาท

ลักษณะของสินค้าที่ตลาดให้ความสนใจในปัจจุบันได้แก่ ปลาคาร์พชนิดคัดเกรด ซึ่งเป็นปลาที่มีคุณภาพดี ซึ่งจะผลิตได้น้อยมากในแต่ละรอบการผลิต ทำให้ราคาขายปลาชนิดนี้มีราคาสูงกว่าปลาชนิดรวมเกรดมาก แต่ก็เป็นที่ต้องการของตลาดมากเนื่องจากผู้บริโภคในปัจจุบันให้ความสนใจกับคุณภาพปลาที่จะซื้อไปเลี้ยงมาก ทำให้ปลาคัดเกรดถึงแม้จะมีราคาสูงแต่ก็ขายออกไปได้ง่ายกว่า นอกจากเรื่องคุณภาพปลาแล้ว ปัจจัยด้านการส่งเสริมตลาดที่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายต้องการเพิ่มเติมได้แก่การรับประกันการสูญเสียหลังจากซื้อ, มีบริการส่งสินค้าให้ถึงร้านค้า รวมทั้งการสนับสนุนการตกแต่งร้านค้า

## 5.2 การวิเคราะห์ด้านการตลาด

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ เนื่องจากตลาดให้ความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์ด้านความสมบูรณ์ของปลา ความถูกต้องของสายพันธุ์และสวดลาย ดังนั้นการศึกษาค้นคว้าจึงมุ่งเน้นไปที่การผลิตปลาให้มีคุณภาพดี หรือปลาคัดเกรด โดยใช้พ่อ-แม่พันธุ์ปลาที่นำเข้ามาจากประเทศญี่ปุ่น เน้นผลิตปลาใน 3 สายพันธุ์หลักที่มีผู้นิยมเลี้ยง ได้แก่ โคนากุ ชันเก้ และโซว่า ร้อยละ 80 ของกำลังการผลิตรวม โดยจะผลิตปลาคาร์พคัดเกรดออกจำหน่ายใน 2 ขนาด ได้แก่

1. ปลาคัดเกรดขนาด 6-12 นิ้ว
2. ปลาคัดเกรดขนาดใหญ่กว่า 12 นิ้ว

โดยมีปริมาณปลาคัดเกรดที่ผลิตได้ในแต่ละเดือนประมาณ 600 ตัวส่วนปลารวมเกรดที่ผลิตได้จะถูกจำหน่ายโดยแบ่งตามขนาด ได้แก่

1. ปลารวมเกรดขนาดเล็กกว่า 1 นิ้ว
2. ปลารวมเกรดขนาด 1-6 นิ้ว
3. ปลารวมเกรดขนาด 6-12 นิ้ว

ปัจจัยด้านราคา เลือกลงราคาตั้งราคาโดยพิจารณาจากราคาอ้างอิงของตลาด โดยจะตั้งราคาให้ต่ำกว่าราคาเฉลี่ยของตลาดเล็กน้อย เพื่อให้เข้าตลาดได้อย่างรวดเร็ว และจูงใจลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้เปลี่ยนมาซื้อสินค้ากับทางฟาร์ม โดยการให้เครดิตสูงสุดถึง 30 วัน

ปัจจัยด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ทางฟาร์มมีบริการจัดส่งสินค้าให้แก่อำเภอในจังหวัดเชียงใหม่ทุกสัปดาห์ โดยใช้รถขนส่งของทางฟาร์มเอง ซึ่งสอดคล้องกับพฤติกรรมสั่งซื้อของลูกค้า และยังเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถนัดหมายเพื่อเข้ามาคัดเลือกปลาที่ฟาร์มได้อีกด้วย

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาด มีการประชาสัมพันธ์ฟาร์มเพื่อสื่อให้กลุ่มลูกค้ารู้ว่าทางฟาร์มสามารถผลิตปลาคาร์พคุณภาพดีได้ โดยการเข้าร่วมการประกวดปลาปีละ 2 ครั้ง นอกจากนั้นทางฟาร์มยังมีการรับประกันการสูญเสียปลาหลังจากซื้อกับทางฟาร์ม โดยจะเปลี่ยนปลาให้ใหม่ภายใน 7 วัน และมีอุปกรณ์ตกแต่งร้านให้แก่ลูกค้าเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ฟาร์ม

### 5.3 การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

การศึกษาครั้งนี้มุ่งเน้นการผลิตปลาคุณภาพดี เลือกใช้ระบบฟาร์มแบบพัฒนา โดยควบคุมปัจจัยหลักที่เกี่ยวกับการเลี้ยงเช่นอาหาร อากาศ และคุณภาพน้ำ โดยเลือกเข้าพื้นที่ทำฟาร์ม โดยมีทำเลที่ตั้งฟาร์มอยู่ในเขตอำเภอจอมทอง อยู่ห่างจากตัวเมืองเชียงใหม่ประมาณ 65 กิโลเมตร มีพื้นที่ประมาณ 9 ไร่ มีบ่อเลี้ยงและบ่ออนุบาลทั้งหมด 47 บ่อได้แหล่งน้ำคุณภาพดีจากน้ำแม่กลาง ซึ่งจะส่งผลโดยตรงต่อคุณภาพของปลาที่ผลิตได้ โดยจะผันน้ำเข้าสู่บ่อเลี้ยงในระบบเวียนน้ำใหม่เข้าบ่อตลอดเวลาเพื่อรักษาคุณภาพน้ำและลดปริมาณของเสียในน้ำ มีการคัดเกรดปลาตามอายุของปลาเพื่อคัดแยกปลาที่มีคุณภาพต่ำออกจำหน่ายก่อน ทำให้เหลือแต่ปลาคุณภาพดีไว้เลี้ยงเพื่อทำขนาดต่อไป

รูปแบบการบริหารฟาร์มเป็นแบบบุคคลธรรมดา เนื่องจากเป็นฟาร์มขนาดเล็ก มีพนักงานทั้งสิ้น 4 คนแบ่งงานตามหน้าที่ได้แก่ฝ่ายผลิต ฝ่ายตลาดและบริหาร ทางฟาร์มสามารถผลิตปลาเพื่อจำหน่ายในแต่ละเดือนประมาณ 12,792 ตัว โดยจากพ่อ-แม่พันธุ์จากประเทศญี่ปุ่นกว่า 30 ตัว ในทุกสายพันธุ์หลักที่เป็นที่นิยมของตลาด ใช้วิธีการผสมพันธุ์แบบธรรมชาติโดยใช้ฮอร์โมนกระตุ้น ทางฟาร์มวางแผนการผลิตเดือนละ 1 รอบ ซึ่งเหมาะสมกับสภาพตลาดและกำลังการผลิตของฟาร์ม และมีการคัดเกรดปลา 3 ครั้งในแต่ละรอบการผลิตในช่วงอายุปลา 1 เดือน 2 เดือน และ 4 เดือน เพื่อคัดปลาที่มีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐานของฟาร์มออกไป เป็นการควบคุมต้นทุนการผลิตที่สำคัญวิธีหนึ่ง ซึ่งต้นทุนหลักของการผลิตปลาจะอยู่ที่อาหารปลา ซึ่งการศึกษาครั้งนี้เลือกใช้อาหารเม็ดสำเร็จรูปสำหรับปลาคาร์พ เนื่องจากมีสารอาหารครบถ้วน ซึ่งจะส่งผลดีต่อรูปร่าง โครงสร้าง และสีสันของตัวปลา โดยจะให้อาหารเฉลี่ยวันละ 3 ครั้ง

นอกจากนั้นยังมีการวิจัยและพัฒนาเพื่อหาระบบและวิธีการพัฒนาคุณภาพปลาที่ผลิตได้ให้มีคุณภาพดีขึ้น หรือลดปริมาณการสูญเสียระหว่างเลี้ยง โดยจะทำการวิจัยและพัฒนาอย่างสม่ำเสมอ โดยมุ่งเน้นไปที่สภาพแวดล้อมในการเลี้ยงหลัก เช่น คุณภาพน้ำ ปริมาณออกซิเจนละลายในน้ำ และสูตรอาหารรวมทั้งวิตามินสำหรับปลาคาร์พ เป็นต้น

#### 5.4 การวิเคราะห์ด้านการเงิน

จากการวิเคราะห์ด้านการเงินพบว่าโครงการใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 3,518,700 บาท ใช้แหล่งเงินทุนจากการกู้ยืมสถาบันการเงินร้อยละ 50 และลงทุนจากส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 50 ซึ่งจะทำให้มีต้นทุนของเงินทุนร้อยละ 7.65 ต่อปี โดยเงินจำนวนดังกล่าวจะนำไปลงทุนในสินทรัพย์ 2,860,050 บาท ใช้เป็นค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน 18,650 บาท และใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนเช่น ค่าใช้จ่ายในการผลิต การตลาด และบริหารอีกจำนวน 640,000 บาท จากการประเมินโครงการพบว่า โครงการมีผลขาดทุนจากการดำเนินงานในปีแรก 109,629 บาท แต่ในปีที่ 2 ถึงปีที่ 5 โครงการมีกำไรจากการดำเนินงานเพิ่มขึ้นทุกปีเมื่อสิ้นโครงการ และมีกำไรสะสมเมื่อสิ้นสุดโครงการจำนวน 3,332,030 บาท มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก 1,250,572 บาท มีอัตราผลตอบแทนคิดลดร้อยละ 17.18 ต่อปี และมีระยะเวลาคืนทุนคิดลด 4 ปี 7 วัน ซึ่งจากการวิเคราะห์โครงการแล้วสามารถยอมรับโครงการได้ โดยโครงการมียอดขาย ณ จุดคุ้มทุนในปีที่ 1 อยู่ที่ 6,140,214 บาท ปีที่ 2 อยู่ที่ 3,631,599 บาท ปีที่ 3 อยู่ที่ 3,469,470 บาท ปีที่ 4 อยู่ที่ 3,315,681 บาท และปีที่ 5 อยู่ที่ 3,169,032 บาท

แต่เมื่อวิเคราะห์ความไวพบว่า ปัจจัยด้านราคาขายมีผลต่อการตัดสินใจลงทุน โดยหากระดับราคาขายปลาคัดเกรดลดลงร้อยละ 10 โครงการจะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิลดลงเหลือ 58,292 บาท อัตราผลตอบแทนคิดลดร้อยละ 8.12 ต่อปี และมีระยะเวลาคืนทุนคิดลด 4 ปี 11 เดือน 10 วัน ซึ่งยังสามารถยอมรับโครงการได้ แต่หากระดับราคาขายปลาคัดเกรดลดลงร้อยละ 20 โครงการจะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นลบ 1,133,987 บาท มีอัตราผลตอบแทนคิดลดคิดลบร้อยละ 2.07 ต่อปี และมีระยะเวลาคืนทุนคิดลดเกิน 5 ปีซึ่งเกินอายุของโครงการ ทำให้ไม่สามารถยอมรับโครงการได้

ส่วนการวิเคราะห์ความไวด้านต้นทุนผลิต โดยกำหนดให้ระดับต้นทุนอาหารปลาเพิ่มขึ้นร้อยละ 5 พบว่าโครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก 674,063 บาท มีอัตราผลตอบแทนคิดลดร้อยละ 12.86 ต่อปี และมีระยะเวลาคืนทุนคิดลด 4 ปี 5 เดือน 3 วัน ซึ่งสามารถยอมรับโครงการได้ โดยโครงการจะมียอดขาย ณ จุดคุ้มทุนเพิ่มขึ้น โดยปีที่ 1 มียอดขาย ณ จุดคุ้มทุนที่ 7,146,483 บาท ปีที่ 2 มียอดขาย ณ จุดคุ้มทุนที่ 3,885,107 บาท ปีที่ 3 มียอดขาย ณ จุดคุ้มทุนที่ 3,695,433 บาท ปีที่ 4 มียอดขาย ณ จุดคุ้มทุนที่ 3,517,399 บาท และปีที่ 5 มียอดขาย ณ จุดคุ้มทุนที่ 3,349,346 บาท

ส่วนการวิเคราะห์ความไวด้านต้นทุน หากต้นทุนอาหารปลาเพิ่มขึ้นร้อยละ 10 โครงการมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก 107,244 บาท มีอัตราผลตอบแทนคิดลดร้อยละ 8.49 ต่อปี และมีระยะเวลาคืนทุนคิดลด 4 ปี 10 เดือน 24 วัน ซึ่งยังสามารถยอมรับโครงการได้ โดยโครงการจะมียอดขาย ณ จุดคุ้มทุนเพิ่มขึ้นโดยปีที่ 1 มียอดขาย ณ จุดคุ้มทุนที่ 8,520,793 บาท ปีที่ 2 มี

ยอดขาย ณ จุดคุ้มทุนที่ 4,171,377 บาท ปีที่ 3 มียอดขาย ณ จุดคุ้มทุนที่ 3,948,190 บาท ปีที่ 4 มี ยอดขาย ณ จุดคุ้มทุนที่ 3,741,117 บาท และปีที่ 5 มียอดขาย ณ จุดคุ้มทุนที่ 3,547,769 บาท

### 5.5 อภิปรายผล

ผลจากการศึกษาด้านการตลาดพบว่า ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่ถูกค่าให้ความสนใจ ในการเลือกซื้อปลาคาร์ฟได้แก่ สายพันธุ์และรสชาติของปลา รวมทั้งเน้นการจำหน่ายปลาที่มี คุณภาพ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของจารูวรรณ สมทราย (2546) ส่วนปัจจัยที่ถูกค่าให้ความสนใจในอันดับท้ายสุดได้แก่ เพศของปลา ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของพันแสง เรืองฉัตรเศรษฐ์ (2548)

ผลจากการศึกษาด้านเทคนิค พบว่าการเลือกทำเลที่ตั้งฟาร์มจะมีผลต่ออัตราการ สูญเสียระหว่างการขนส่ง และต้นทุนการขนส่งปลา ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของจารูวรรณ สมทราย (2546)

ผลจากการศึกษาด้านการเงินพบว่ามูลค่าปัจจุบันสุทธิและอัตราผลตอบแทนคิดลด จากการลงทุนธุรกิจจำหน่ายปลาสวยงามมีอัตราผลตอบแทนสูงกว่าต้นทุนของเงินทุนสอดคล้องกับ ผลการศึกษาของสุกิจ เป็นประสิทธิ์ (2545) และจารูวรรณ สมทราย (2546) แต่อัตราผลตอบแทน จากการศึกษาคั้งนี้ ซึ่งมีลักษณะเป็นการค้าส่งปลาสวยงามมีมูลค่าต่ำกว่าร้อยละ 20 ต่อปี ซึ่งต่ำกว่า ธุรกิจค้าปลีกปลาสวยงามของผู้ศึกษาทั้ง 2 ข้างต้นซึ่งมีอัตราผลตอบแทนสูงกว่าร้อยละ 40 ต่อปี และเมื่อปัจจัยด้านราคาขายเปลี่ยนแปลง การใช้แหล่งเงินทุนจากภายนอก จะไม่เหมาะสมกับการ ลงทุนธุรกิจจำหน่ายปลาสวยงามในจังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของสุกิจ เป็น ประสิทธิ์ (2545)

### 5.6 ข้อค้นพบ

1. ตลาดปลาคาร์ฟในจังหวัดเชียงใหม่ยังมีช่องว่าง เหมาะแก่การเข้าไปลงทุนธุรกิจ ฟาร์มเพาะพันธุ์ปลาคาร์ฟสวยงาม เนื่องจากจำนวนปลาที่ผลิตได้ และการรับซื้อจากแหล่งต่าง ๆ มี จำนวนไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด ซึ่งแนวโน้มตลาดส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับ คุณภาพปลาที่ผลิตได้ มากกว่าการผลิตปลาเพื่อจำหน่ายในราคาต่ำกว่าคู่แข่ง ซึ่งจังหวัดเชียงใหม่ มีสภาพภูมิประเทศ และแหล่งน้ำเหมาะสมกับการทำฟาร์มปลาคาร์ฟ เพียงแต่ยังขาดความรู้ และ เทคนิคในการผลิตปลาให้ได้คุณภาพดีในปริมาณมาก

2. การเลือกทำเลที่ตั้งฟาร์ม การได้แหล่งน้ำที่มีคุณภาพดี และการวางระบบฟาร์ม เป็นปัจจัยสำคัญอันดับต้นของการสร้างรายได้เปรียบในการแข่งขัน ซึ่งส่งผลต่อการอยู่รอดของ ธุรกิจฟาร์มเพาะพันธุ์ปลาคาร์พสวยงามในจังหวัดเชียงใหม่
3. ร้านขายปลาสวยงามที่มีปลาคาร์พจำหน่ายในจังหวัดเชียงใหม่ ต้องการซื้อปลา คาร์พคุณภาพดีซึ่งมีราคาสูง มากกว่าปลาคาร์พคุณภาพต่ำซึ่งราคาถูกกว่าเนื่องจากการซื้อปลา คุณภาพต่ำจะทำให้ขายปลาต่อได้ยาก
4. การผลิตปลาคาร์พคุณภาพดีในปริมาณมาก เป็นเรื่องที่ยากเพราะมีปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับคุณภาพปลาหลายปัจจัยเช่น สายพันธุ์ คุณภาพการถ่ายทอดสายพันธุ์ ลักษณะการเลี้ยง สภาพแวดล้อม อาหาร คุณภาพน้ำ ปริมาณออกซิเจนละลายน้ำ รวมทั้งประสบการณ์ในการคัดเกรด ของผู้เพาะพันธุ์
5. ต้นทุนการผลิตปลาคาร์พในจังหวัดเชียงใหม่ มีต้นทุนสูงกว่าฟาร์มในภาคกลาง เนื่องจากปริมาณและคุณภาพของอาหารสดที่ใช้อนุบาลปลาน้อยและราคาสูงกว่าภาคกลาง ดังนั้น หากผลิตปลาโดยเน้นปริมาณจะแข่งขันด้านต้นทุนกับฟาร์มจากภาคกลางไม่ได้
6. ระดับราคาขายปลาคาร์พในแต่ละขนาด ของร้านค้าปลาสวยงามในจังหวัด เชียงใหม่ มีราคาแตกต่างกันมาก ขึ้นอยู่กับต้นทุน แหล่งที่ซื้อ และคุณภาพปลา
7. ธุรกิจค้าส่งปลาสวยงามในจังหวัดเชียงใหม่มีอัตราผลตอบแทนต่ำกว่าธุรกิจค้า ปลีกปลาสวยงาม อาจมีสาเหตุจากไม่สามารถกำหนดราคาขายได้เอง หรืออำนาจการต่อรองของ ลูกค้ามีสูงเนื่องจากมีฟาร์มผลิตสินค้าส่งหลายราย

## 5.7 ข้อเสนอแนะ

สำหรับผู้สนใจลงทุนในธุรกิจฟาร์มเพาะพันธุ์ปลาคาร์พสวยงามในจังหวัด เชียงใหม่ ผู้ทำการศึกษาที่มีข้อเสนอแนะดังนี้

1. การลงทุนธุรกิจฟาร์มเพาะพันธุ์ปลาคาร์พในจังหวัดเชียงใหม่ควรมุ่งไปที่การ ผลิตปลาคุณภาพดี ปริมาณน้อย โดยใช้ความได้เปรียบจากภูมิประเทศ ซึ่งมีแหล่งต้นน้ำคุณภาพดี หลายสาย ประกอบกับคิดเทคนิคการสร้างระบบฟาร์มที่มีต้นทุนการดำเนินงานต่ำที่สุดเพื่อเป็นการ ควบคุมต้นทุนการผลิตให้สามารถแข่งขันกับฟาร์มจากภาคกลางได้ ซึ่งเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จที่ สำคัญของการลงทุนธุรกิจเพาะพันธุ์ปลาคาร์พในจังหวัดเชียงใหม่
2. จากการวิเคราะห์ด้านการเงินในการศึกษาครั้งนี้พบว่า เงินสดของโครงการจะมี ค่าติดลบในระหว่างเดือนที่ 1-6 ซึ่งเกิดจากผลผลิตของโครงการยังไม่ถึงขนาดที่จะจับขายได้อาจ ต้องหาแหล่งเงินทุนหมุนเวียนอื่นสำรองเช่น การใช้วงเงินเบิกเกินบัญชี งดการจ่ายคืนเงินต้น

สำหรับวงเงินกู้โดยจ่ายเฉพาะดอกเบี้ย หรืออาจรับซื้อปลาจากฟาร์มแหล่งอื่นเข้ามาจำหน่ายในช่วง 6 เดือนแรกเพื่อให้เกิดกระแสเงินสดหมุนเวียนภายในกิจการ

3. ควรป้องกันความเสี่ยงด้านการปรับลดลงของระดับราคาขาย โดยนอกจากจะขายส่งปลาให้แก่ร้านค้าในจังหวัดเชียงใหม่ ควรขยายช่องทางการจำหน่ายปลาเพิ่มเติมเช่น สร้างร้านขายปลาของทางฟาร์มเอง เนื่องจากระดับราคาขายปลีกปลาจารย์จะมีราคาที่สูงกว่าระดับราคาขายส่งมาก อีกทั้งเป็นการลดอำนาจการต่อรองของลูกค้า และทำให้ใกล้ชิดกับกลุ่มผู้เลี้ยงมากขึ้น สามารถพัฒนาสายพันธุ์ปลาจารย์ให้ตรงกับความต้องการของผู้เลี้ยงได้มากขึ้น

4. ควรมีการรวมกลุ่มผู้ประกอบการฟาร์มปลาจารย์ เพื่อแลกเปลี่ยนและถ่ายทอดเทคโนโลยีการผลิตปลาให้มีคุณภาพดี และระบบการเลี้ยงที่มีต้นทุนต่ำ เหมือนกับประเทศญี่ปุ่น และกลุ่มสหกรณ์ผู้เลี้ยงปลาสวยงามบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับกลุ่มผู้ประกอบการฟาร์มปลาจารย์จังหวัดเชียงใหม่

5. การผลิตปลาจารย์ในแต่ละรอบการผลิต ควรผลิตในปริมาณที่เหมาะสมกับความต้องการซื้อของตลาด เนื่องจากหากไม่สามารถจำหน่ายให้หมดในระยะเวลาอันสั้นแล้ว จะพบกับปัญหาต้นทุนในการเก็บรักษาสินค้า ซึ่งได้แก่ ค่าอาหาร และปัญหาการสูญเสียปลาระหว่างรอจำหน่าย เป็นต้น

6. ควรระวังโรคที่มากับแหล่งน้ำ เนื่องจากฟาร์มใช้น้ำจากแหล่งน้ำธรรมชาติ ควรมีการเฝ้าระวังโรค โดยติดต่อกับทางประมงจังหวัด เพื่อให้คำแนะนำและป้องกันโรคที่ระบาดในแต่ละช่วงเวลา