

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การวิเคราะห์ระบบการตลาดและโครงสร้างตลาดปลาอินทรีในจังหวัดสมุทรสาคร ได้ทำการรวบรวมข้อมูลจากผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจการค้าระดับแพปลา พ่อค้าส่ง และพ่อค้าปลีก โดยใช้การสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth Interview) กลุ่มตัวอย่างที่มีประสบการณ์ในการดำเนินกิจการค้าปลาอินทรีมากกว่า 5 ปี จำนวน 12 ราย นำข้อมูลมาวิเคราะห์โดยนำเสนอในรูปแบบของร้อยละและค่าเฉลี่ย การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการศึกษาแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์และธุรกิจ แสดงไว้ในตารางภาคผนวก ที่ 1 ถึงตารางภาคผนวก ที่ 7

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับระบบการตลาดและโครงสร้างตลาดปลาอินทรี แสดงไว้ในตารางภาคผนวก ที่ 8 ถึงตารางภาคผนวก ที่ 46 ซึ่งประกอบไปด้วยข้อมูลด้านต่างๆดังนี้

2.1. โครงสร้างตลาด

2.2. พฤติกรรมตลาด

2.3. ผลการดำเนินงานทางการตลาด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค ที่มีต่อระบบการตลาดปลาอินทรีในจังหวัดสมุทรสาคร แสดงไว้ในตารางภาคผนวก ที่ 47 ถึงตารางภาคผนวก ที่ 49

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์และธุรกิจ

จากการศึกษาสภาพทั่วไปของพ่อค้าปลาสดทั้งหมด โดยพิจารณาตามลักษณะของปลาสดที่ซื้อ-ขาย พบว่า

ปลาสดแช่น้ำแข็ง มีกลุ่มตัวอย่างพ่อค้าคนกลางที่เกี่ยวข้องอยู่ 4 ระดับ ได้แก่ แผลปลา มี 3 ราย พ่อค้าส่งมือที่ 1 มี 3 ราย พ่อค้าส่งมือที่ 2 มี 3 ราย และพ่อค้าปลีก 3 ราย(จากตารางภาคผนวก ที่1)

ปลาสดแช่แข็ง มีกลุ่มตัวอย่างพ่อค้าคนกลางที่เกี่ยวข้องอยู่ 3 ระดับ ได้แก่ แผลปลา มี 3 ราย พ่อค้าส่งมือที่ 1 มี 3 ราย และพ่อค้าส่งมือที่ 2 มี 3 ราย(จากตารางภาคผนวก ที่1)

แผลปลา จำนวน 3 ราย ส่วนใหญ่รับซื้อปลาสดโดยตรงจากเรือประมง และนำไปจำหน่ายต่อให้พ่อค้าส่งมือที่ 1 พ่อค้าส่งมือที่ 2 และพ่อค้าปลีก ส่วนใหญ่ไม่ได้ประกอบธุรกิจอื่น(จากตารางภาคผนวก ที่4) มีประสบการณ์ในการดำเนินกิจการค้าปลาสดมากกว่า 5 ปี (จากตารางภาคผนวก ที่5) ไม่มีเรือประมง(จากตารางภาคผนวก ที่6)และทำเทียบเรือเป็นของตนเอง(จากตารางภาคผนวก ที่7)

พ่อค้าส่งมือที่ 1 จำนวน 3 ราย รับซื้อปลาสดมาจากแผลปลา และจำหน่ายต่อให้พ่อค้าส่งมือที่ 2 ไม่ได้ประกอบธุรกิจอื่น(จากตารางภาคผนวก ที่4) มีประสบการณ์ในการดำเนินกิจการค้าปลาสดมากกว่า 5 ปี (จากตารางภาคผนวก ที่5)

พ่อค้าส่งมือที่ 2 จำนวน 3 ราย รับซื้อปลาสดมาจากพ่อค้าส่งมือที่ 1 และจำหน่ายต่อให้พ่อค้าปลีก ส่วนใหญ่ไม่ได้ประกอบธุรกิจอื่น(จากตารางภาคผนวก ที่4) มีประสบการณ์ในการดำเนินกิจการค้าปลาสดมากกว่า 5 ปี (จากตารางภาคผนวก ที่5)

พ่อค้าปลีก จำนวน 3 ราย รับซื้อปลาสดมาจากแผลปลา และจำหน่ายให้ผู้บริโภค ไม่ได้ประกอบธุรกิจอื่น(จากตารางภาคผนวก ที่4) มีประสบการณ์ในการดำเนินกิจการค้าปลาสดมากกว่า 5 ปี (จากตารางภาคผนวก ที่5)

พ่อค้าทุกระดับดำเนินธุรกิจการค้าในลักษณะกิจการส่วนตัวทั้งสิ้นและมีส่วนหนึ่ง ที่ดำเนินธุรกิจอื่นควบคู่ไปกับการค้าปลาสด คือ แผลปลา และพ่อค้าส่งมือที่ 2 จำนวน 1 ราย

นอกจากนั้นพ่อค้าบางคนค้าปลาสดควบคู่กันทั้งปลาแช่น้ำแข็งและปลาแช่แข็ง แผลปลา มีการค้าปลาสดแช่น้ำแข็งอย่างเดียว จำนวน 2 ราย และค้าปลาสดแช่แข็งอย่างเดียว จำนวน 1 ราย พ่อค้าส่งมือที่ 1 มีการค้าปลาสดแช่น้ำแข็งอย่างเดียว จำนวน 2 ราย และค้าปลาสดควบคู่กันทั้งปลาแช่น้ำแข็งและปลาแช่แข็ง จำนวน 1 ราย พ่อค้าส่งมือที่ 2 มีการค้าปลาสดควบคู่กันทั้งปลาแช่น้ำแข็งและปลาแช่แข็ง จำนวนทั้ง 3 ราย ส่วนพ่อค้าปลีก มีการค้าปลาสดแช่น้ำแข็งอย่างเดียว จำนวนทั้ง 3 ราย(จากตารางภาคผนวก ที่8)

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับระบบการตลาดและโครงสร้างตลาดปลาอินทรี

โครงสร้างตลาด

ความแตกต่างในกลยุทธ์ที่ผู้ค้าปลาอินทรีมาใช้

ประเภทปลาอินทรีที่รับซื้อและจำหน่ายแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง และปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง

ลักษณะของปลาอินทรีที่จำหน่าย คือ แพปลาจำหน่ายปลาอินทรีในลักษณะของตัวปลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 จำหน่ายปลาอินทรีในลักษณะของเนื้อปลาแล่เป็นชิ้นและเนื้อปลาบด พ่อค้าส่งมือที่ 2 จำหน่ายปลาอินทรีในลักษณะของการแปรรูปเป็นลูกชิ้นและอื่นๆ และพ่อค้าปลีกจำหน่ายปลาอินทรีในลักษณะของตัวปลา(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 13)

ความแตกต่างของปลาอินทรีเป็นความแตกต่างในความรู้สึกรู้สึกของผู้ซื้อว่า สินค้าของผู้ขายแต่ละรายมีความแตกต่างกัน ซึ่งเกิดจากตัวสินค้าเองหรือจากการให้บริการของผู้ค้าในการซื้อขายสินค้าแก่ลูกค้า สำหรับสินค้าปลาอินทรีความแตกต่างของสินค้า ซึ่งพิจารณาจากตัวสินค้า ได้แก่ ขนาดของปลาและคุณภาพซึ่งขึ้นอยู่กับความสดเป็นสำคัญ นอกจากนี้ยังพิจารณาจากการให้บริการของพ่อค้าซึ่งได้แก่การให้ลูกค้าซื้อสินค้าด้วยเงินสดและมีบริการขนส่งให้ลูกค้า

ความแตกต่างของปลาอินทรีเนื่องจากการให้บริการของผู้ค้า ซึ่งพิจารณาจากการซื้อขายของผู้ค้าปลาอินทรีแต่ละประเภท ซึ่งมีทั้งการซื้อแบบที่เป็นเงินสด และเงินสด

การให้บริการด้านการซื้อขายสินค้าในลักษณะเงินสดทำให้เกิดลูกค้าประจำ ซึ่งแสดงถึงความแตกต่างของสินค้าในด้านความพึงพอใจของผู้ซื้อ

การกระจุกตัวของผู้ขาย และขนาดของธุรกิจ

การพิจารณาสัดส่วนความเข้มข้นของผู้ขายสามารถพิจารณาได้จาก ปริมาณจากยอดขายปลาอินทรี ของพ่อค้ารายใหญ่แต่ละระดับ ดังนี้

ปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง

แพปลา จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการธุรกิจแพปลา ซึ่งอยู่ในจังหวัดสมุทรสาคร จะรับซื้อปลาอินทรีทั้งในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดอื่นๆ เช่น จังหวัดสุราษฎร์ธานี และระนอง(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 9) โดยมีผู้จำหน่ายปลาอินทรีให้เป็นประจำ(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 10) และมีลูกค้าประจำในการจำหน่าย(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 15) จำนวนผู้ขายปลาอินทรีแช่น้ำแข็งในระดับนี้มีทั้งหมด 55 ราย ซึ่งมีจำนวนมาก ปริมาณปลาอินทรีแช่น้ำแข็งที่ผ่านมือผู้ประกอบการธุรกิจแพปลา ในจังหวัดสมุทรสาครทั้งหมดประมาณวันละ 12,534 กิโลกรัม (จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 28) มีสัดส่วนความเข้มข้นของผู้ขายรายใหญ่ 1 รายแรก จาก 2 ราย มีสัดส่วนปริมาณการซื้อเท่ากับร้อยละ 58.51(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 28) ตลาดระดับผู้ประกอบการ

ธุรกิจแพปลา มีลักษณะตลาดแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดด้านผู้ขาย ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายในตลาดเป็นจำนวนมาก การเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้ง่าย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 จากการสำรวจพบว่าพ่อค้าส่งมือที่ 1 ซึ่งอยู่ในจังหวัดสมุทรสาคร จะรับซื้อปลาลิ้นหมาทั้งในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดอื่นๆ(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 9) โดยมีผู้จำหน่ายปลาลิ้นหมาให้เป็นประจำ(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 10) และมีลูกค้าประจำในการจำหน่าย(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 15) จำนวนผู้ขายปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็งในระดับนี้มีทั้งหมด 8 ราย ซึ่งมีจำนวนมาก ปริมาณปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็งที่ผ่านมือพ่อค้าส่งมือที่ 1 ในจังหวัดสมุทรสาครทั้งหมด ประมาณวันละ 4,773 กิโลกรัม(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 30) สัดส่วนความเข้มข้นของผู้ขายวัดได้จากปริมาณของยอดขายปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็งของพ่อค้ารายใหญ่ 2 รายแรก)จาก 3 ราย ที่ทำการขายปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็งให้กับพ่อค้าประเภทต่างๆ ทั้งในจังหวัดสมุทรสาคร และต่างจังหวัด มีสัดส่วนปริมาณการซื้อเท่ากับร้อยละ 76.83(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 30) ตลาดระดับพ่อค้าส่งมือที่ 1 มีลักษณะตลาดแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดด้านผู้ขาย ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายในตลาดเป็นจำนวนมาก ลักษณะสินค้ามีความแตกต่างกันบ้างแต่สามารถใช้ทดแทนกันได้อย่างใกล้เคียง ผู้ขายอาจจะควบคุมราคาสินค้าของตนได้บ้าง การเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้ง่าย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 จากการสำรวจพบว่า พ่อค้าส่งมือที่ 2 จะรับซื้อปลาลิ้นหมาทั้งในจังหวัดสมุทรสาครและจังหวัดอื่นๆ(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 9) โดยมีผู้จำหน่ายปลาลิ้นหมาให้เป็นประจำ(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 10) และมีลูกค้าประจำในการจำหน่าย(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 15) มีสัดส่วนความเข้มข้นของผู้ขายรายใหญ่ 2 รายแรก) จาก 3 ราย มีสัดส่วนปริมาณการซื้อเท่ากับร้อยละ 82.58 (จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 32) ตลาดระดับพ่อค้าส่งมือที่ 2 มีลักษณะตลาดแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดด้านผู้ขาย ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายในตลาดเป็นจำนวนมาก การเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้ง่าย

พ่อค้าปลีก จะรับซื้อปลาลิ้นหมาในจังหวัดสมุทรสาครเพียงจังหวัดเดียว(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 9) โดยไม่มีผู้จำหน่ายปลาลิ้นหมาให้เป็นประจำ(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 10) และส่วนใหญ่ไม่มีลูกค้าประจำในการจำหน่าย(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 15) ซึ่งเป็นพ่อค้าระดับสุดท้ายที่ทำหน้าที่กระจายสินค้าปลาลิ้นหมาไปสู่ผู้บริโภค พ่อค้าปลีกที่จำหน่ายปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็งแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม กลุ่มแรกเป็นพ่อค้าปลีกที่ซื้อปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็งจากแพปลาโดยตรง กลุ่มที่สองเป็นพ่อค้าปลีกที่ซื้อสินค้าจากพ่อค้าส่งมือที่ 1 และกลุ่มที่สามเป็นพ่อค้าปลีกที่ซื้อสินค้าจากพ่อค้าส่งมือที่ 2 เมื่อพิจารณาสัดส่วนความเข้มข้นของผู้ขายรายใหญ่สองรายแรก ซึ่งมีสัดส่วนปริมาณการซื้อเท่ากับร้อยละ 75.76 ตลาดระดับพ่อค้าปลีก มีลักษณะตลาดแข่งขันสมบูรณ์ ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายหรือคู่แข่ง(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 34) มากมายจนไม่มีผู้ใดสามารถผูกขาด

สินค้าในตลาดได้ ซึ่งผู้ขายแต่ละรายมีส่วนครองตลาดน้อยมาก ผู้ซื้อและผู้ขายแต่ละรายไม่สามารถควบคุมอุปสงค์และอุปทานของตลาดตลอดจนราคาของสินค้าและบริการได้ ผู้ซื้อจะเลือกซื้อสินค้าจากผู้ขายคนใดก็ได้ ผู้ซื้อทุกคนสามารถติดต่อซื้อสินค้าได้สะดวกโดยปราศจากการกีดกันใดๆ นอกจากนี้การเข้าออกจากตลาดเป็นไปอย่างเสรี

ปลาลิ้นหมาแซ่แข็ง

แพปลา จากการสำรวจพบว่าผู้ประกอบการกิจการแพปลา ซึ่งอยู่ในจังหวัดสมุทรสาคร จำนวนผู้ขายปลาลิ้นหมาแซ่แข็งในระดับนี้มีจำนวนทั้งหมด 5 ราย ซึ่งมีจำนวนน้อยมาก ตลาดระดับผู้ประกอบการแพปลา มีลักษณะตลาดแบบผู้ขายน้อยราย ผู้ขายมีส่วนครองตลาดสูง การเข้ามาของผู้ซื้อและผู้ขายรายใหม่ในตลาดเป็นไปได้ยาก เพราะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในกิจการสูง

พ่อค้าส่งมือที่ 1 จากการสำรวจพบว่าพ่อค้าส่งมือที่ 1 ซึ่งอยู่ในจังหวัดสมุทรสาคร จำนวนผู้ขายปลาลิ้นหมาแซ่แข็งในระดับนี้มีจำนวนน้อยมาก ตลาดระดับพ่อค้าส่งมือที่ 1 มีลักษณะตลาดแบบผู้ขายน้อยราย ผู้ขายมีส่วนครองตลาดสูง การเข้ามาของผู้ซื้อและผู้ขายรายใหม่ในตลาดเป็นไปได้ยาก เพราะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในกิจการสูง ความแตกต่างกันทางด้านทักษะและความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 จากการสำรวจพบว่า พ่อค้าส่งมือที่ 2 มีสัดส่วนความเข้มข้นของผู้ขายรายใหญ่ 2 รายแรก) จาก 3 ราย มีสัดส่วนปริมาณการซื้อขายเท่ากับร้อยละ 80.92 (จากตารางภาคผนวก ข ที่ 33) ตลาดระดับพ่อค้าส่งมือที่ 2 มีลักษณะตลาดแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดด้านผู้ขาย ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายในตลาดเป็นจำนวนมาก ลักษณะสินค้ามีความแตกต่างกันบ้างแต่สามารถใช้ทดแทนกันได้อย่างใกล้ชิด การเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้ง่าย

พ่อค้าปลีก เป็นพ่อค้าระดับสุดท้ายที่ทำหน้าที่กระจายสินค้าปลาลิ้นหมาไปสู่ผู้บริโภค พ่อค้าปลีกที่จำหน่ายปลาลิ้นหมาแซ่แข็งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกเป็นพ่อค้าปลีกที่ซื้อปลาลิ้นหมาแซ่แข็งจากพ่อค้าส่งมือที่ 1 โดยตรง กลุ่มที่สองเป็นพ่อค้าปลีกที่ซื้อสินค้าจากพ่อค้าส่งมือที่ 2 ตลาดระดับพ่อค้าปลีก มีลักษณะตลาดแข่งขันสมบูรณ์ ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายหรือคู่แข่งจำนวนมาก รายจนไม่มีผู้ใดสามารถผูกขาดสินค้าในตลาดได้ ซึ่งผู้ขายแต่ละรายมีส่วนครองตลาดน้อยมาก ผู้ซื้อและผู้ขายแต่ละรายไม่สามารถควบคุมอุปสงค์และอุปทานของตลาดตลอดจนราคาของสินค้าและบริการได้ ผู้ซื้อจะเลือกซื้อสินค้าจากผู้ขายคนใดก็ได้ ผู้ซื้อทุกคนสามารถติดต่อซื้อสินค้าได้สะดวกโดยปราศจากการกีดกันใดๆ นอกจากนี้การเข้าออกจากตลาดเป็นไปอย่างเสรี

อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของพ่อค้าแต่ละประเภท

แพปลาส่วนใหญ่ที่รับซื้อปลาลิ้นหมาแซ่แข็งและแซ่แข็งจะรับซื้อโดยวิธีเหมา (จากตารางภาคผนวก ข ที่ 11) และมีสถานที่จำหน่ายปลาลิ้นหมาภายในจังหวัดสมุทรสาครเพียง

จังหวัดเดียว(จากตารางภาคผนวกข ที่ 14) พ่อค้าส่งมือที่ 1 มีวิธีรับซื้อปลาขึ้นหามาแช่น้ำแข็งโดยวิธี
 เหมา ผู้ขายเป็นผู้แบ่งปริมาณ และเลือกซื้อขนาดที่ต้องการ ส่วนการรับซื้อปลาขึ้นหามาแช่น้ำแข็ง จะรับ
 ซื้อโดยวิธีเหมา(จากตารางภาคผนวกข ที่11) และมีสถานที่จำหน่ายปลาขึ้นหามาทั้งในจังหวัด
 สมุทรสาคร และจังหวัดอื่นๆ(จากตารางภาคผนวกข ที่14) พ่อค้าส่งมือที่ 2 รับซื้อปลาขึ้นหามาแช่
 น้ำแข็งเพียงอย่างเดียว และทุกรายโดยผู้ขายเป็นผู้แบ่งปริมาณ(จากตารางภาคผนวกข ที่11) และมี
 สถานที่จำหน่ายปลาขึ้นหามาทั้งในจังหวัดสมุทรสาคร และจังหวัดอื่นๆ(จากตารางภาคผนวกข ที่14)
 พ่อค้าปลีก รับซื้อปลาขึ้นหามาแช่น้ำแข็งเพียงอย่างเดียว และทุกรายรับซื้อโดยการเลือกซื้อตาม
 ขนาดที่ต้องการ(จากตารางภาคผนวกข ที่11) และมีสถานที่จำหน่ายปลาขึ้นหามาภายในจังหวัด
 สมุทรสาครเพียงจังหวัดเดียว(จากตารางภาคผนวกข ที่ 14)

อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของพ่อค้าแต่ละประเภท แสดงถึงความยากง่ายในการ
 เข้าสู่ตลาดของพ่อค้ารายใหม่ที่จะเข้าไปทำการค้าในแต่ละระดับพ่อค้าในตลาดปลาขึ้นหามา ซึ่งมี
 รายละเอียดดังนี้

1. สถานที่ในการประกอบธุรกิจ

จากการสัมภาษณ์พบว่า สถานที่ในการประกอบธุรกิจเป็นอุปสรรคประการหนึ่ง
 สำหรับพ่อค้ารายใหม่ที่จะเข้าไปประกอบธุรกิจในตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระดับพ่อค้าส่งมือที่ 1
 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ซึ่งจะต้องมีสถานที่ที่เหมาะสมแก่การแปรรูปในปริมาณมาก ในทำนอง
 เดียวกันพ่อค้าปลีกรายใหม่ที่จะเข้ามาประกอบธุรกิจอาจจะมิอุปสรรคในด้านนี้น้อยกว่าเมื่อ
 เปรียบเทียบกับพ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 รายใหม่

2. ความรอบรู้ในการดำเนินธุรกิจ

พ่อค้ารายใหม่ที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจในตลาดจะต้องมีความรอบรู้เกี่ยวกับการค้า
 ในด้านต่างๆเป็นอย่างดี ทั้งในเรื่องลักษณะของตัวสินค้า เนื่องจากปลาขึ้นหามาทุกประเภทไม่ว่าจะ
 เป็นปลาขึ้นหามาแช่น้ำแข็ง หรือปลาขึ้นหามาแช่น้ำแข็งก็ตาม เป็นสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย นอกจากนี้
 การค้าขายปลาขึ้นหามาขึ้นอยู่กับฤดูกาลที่สำคัญ เช่น ฤดูฝน , ช่วงต่อสัญญา กับประเทศ
 อินโดนีเซีย , ช่วงปิดอ่าวมี 2 ช่วง คือ ช่วงเดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนเมษายน และ ช่วงเดือนมิถุนายน
 ถึงเดือนสิงหาคม ปิดอ่าวตั้งแต่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ถึงสุราษฎร์ธานีหรือในช่วงเทศกาลต่างๆ
 เช่น ปีใหม่ สงกรานต์ ตรุษจีน สาร์ทจีน ตลาดจะมีความต้องการปลาขึ้นหามาปริมาณมากขึ้นกว่า
 ช่วงเวลาอื่นๆ ในรอบปี

3. ภาวะผูกพันด้านหนี้สิน

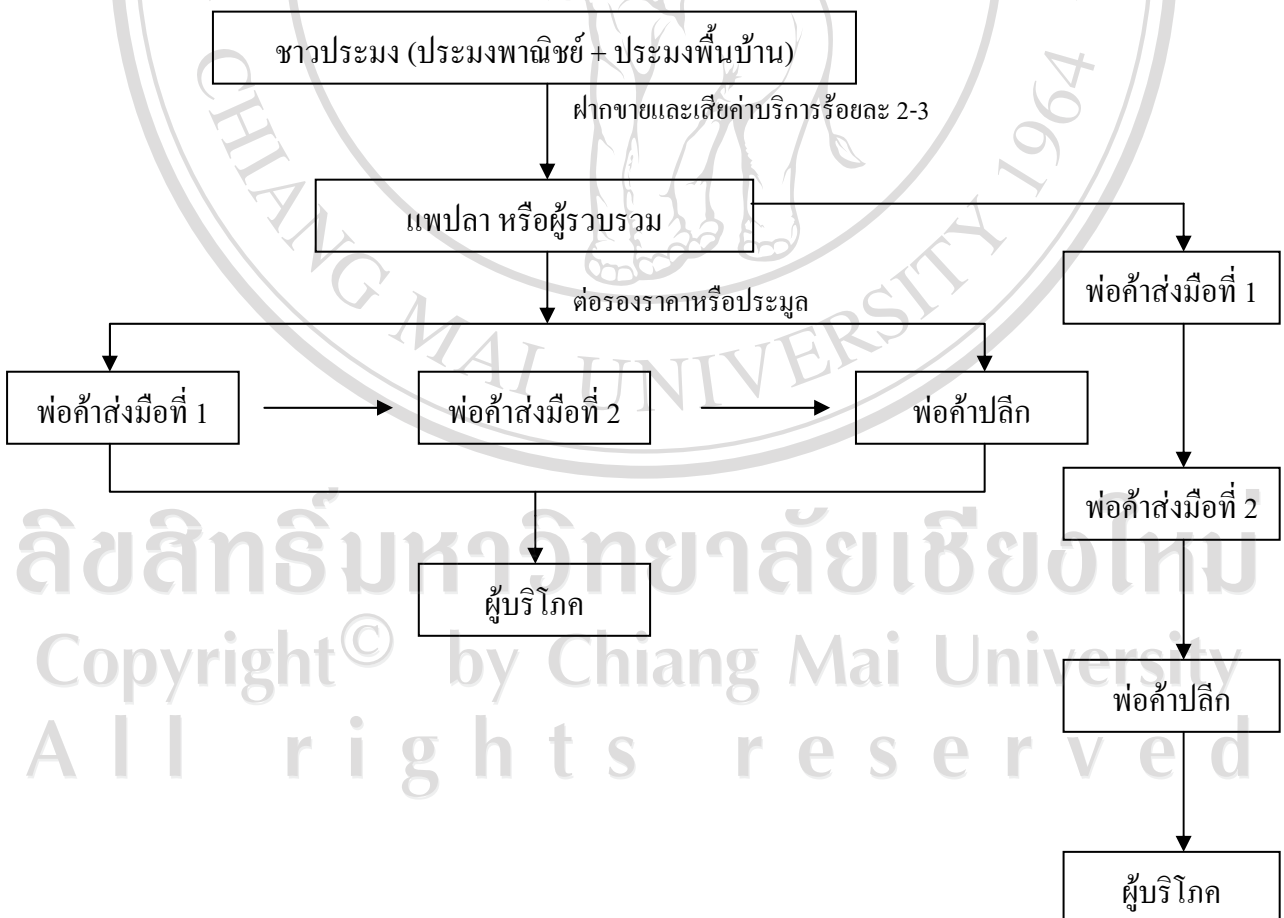
จะเห็นได้จากวิธีการชำระเงินในการซื้อขายปลาลิ้นหมาของพ่อค้าปลาลิ้นหมา โดยเฉพาะแพปลา พ่อค้าส่งมือที่1 และพ่อค้าส่งมือที่2 ส่วนมากจะค้าขายกันเป็นเงินเชื่อ ทำให้เกิดภาวะผูกพันด้านหนี้สิน

การรวมตัวในแนวตั้ง

ปลาลิ้นหมาที่ได้รับซื้อ จะมีวิธีการจำหน่าย โดยส่วนใหญ่แพปลา จะจำหน่ายปลาลิ้นหมาโดยมีผู้มารับซื้อต่อ และ ส่งโรงงานแปรรูป พ่อค้าส่งมือที่ 1 ส่วนใหญ่จะจำหน่ายปลาลิ้นหมาโดยมีผู้มารับซื้อต่อและส่ง โรงงานแปรรูป พ่อค้าส่งมือที่ 2 ส่วนใหญ่ จะจำหน่ายปลาลิ้นหมาโดยวิธีอื่นๆ คือ การแปรรูปเอง และพ่อค้าปลีกส่วนใหญ่จะจำหน่ายปลาลิ้นหมาโดยมีผู้มารับซื้อต่อ(จากตารางภาคผนวกฯ ที่16)

วิธีการตลาดปลาลิ้นหมาในจังหวัดสมุทรสาคร

วิธีการตลาดของสินค้าสัตว์น้ำทะเลสด



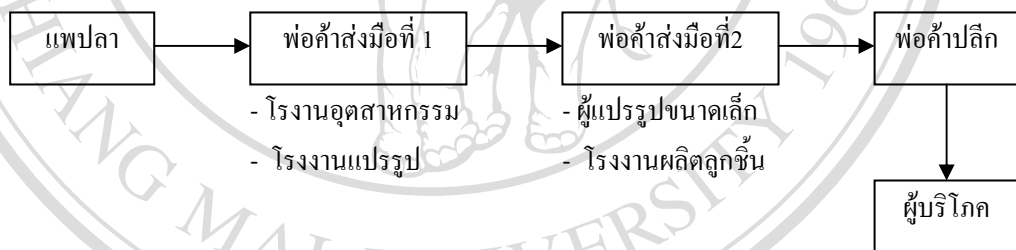
วิธีการตลาดปลาอินทรีแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ตามประเภทของสินค้า คือ วิธีการตลาดปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง และวิธีการตลาดปลาอินทรีแช่แข็ง

1. วิธีการตลาดปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง

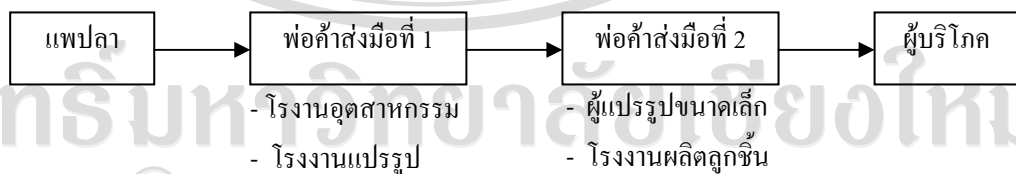
ปลาอินทรีแช่น้ำแข็งในจังหวัดสมุทรสาครเป็นปลาที่ได้จากน่านน้ำภายในประเทศและนำมาแช่น้ำแข็ง เพื่อรักษาคุณภาพความสดของปลา มีวิธีการตลาดที่เริ่มต้นจากแพปลา ซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้รวบรวมปลาจากเรือประมงที่หาปลาจากน่านน้ำภายในประเทศ ไปสู่พ่อค้าระดับต่างๆ จนถึงมือผู้บริโภค ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ซื้อและผู้ขายในขายตลาดเป็นจำนวนมาก ลักษณะสินค้ามีความแตกต่างกันบ้างแต่สามารถใช้ทดแทนกันได้อย่างใกล้เคียง ตามความรู้สึทักของผู้ซื้อ ซึ่งผู้ซื้อจะมีสิทธิเลือกซื้อสินค้าได้ตามความพอใจ ผู้ขายอาจจะควบคุมราคาสินค้าของตนได้บ้างหากผู้บริโภคมีความภักดีในตราสินค้า (Brand Loyalty) แต่จะไม่มีกรรวมตัวกันไม่ว่าจะเป็นผู้ซื้อหรือผู้ขาย การเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้ง่าย

วิธีการตลาดต่างๆ ของปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง

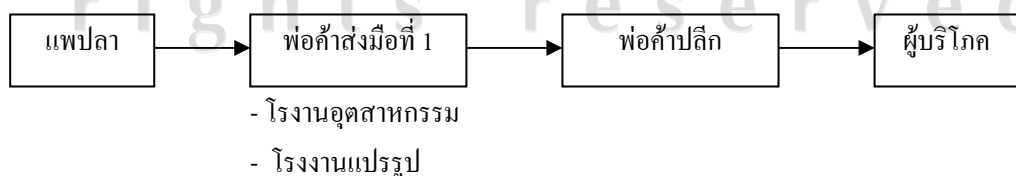
วิธีการตลาดที่ 1



วิธีการตลาดที่ 2

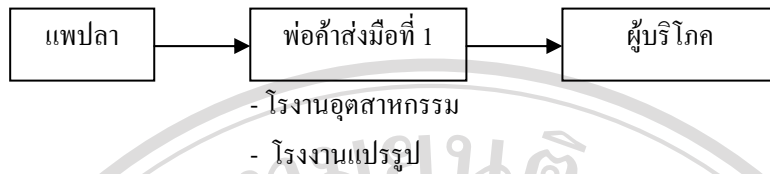


วิธีการตลาดที่ 3

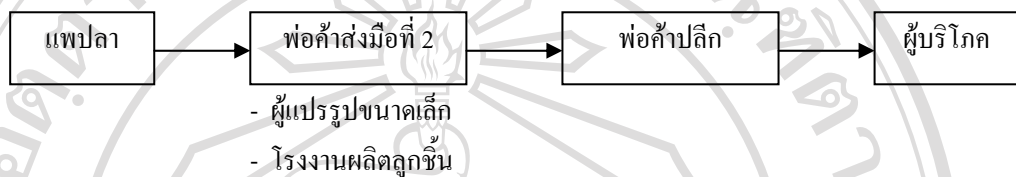


ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

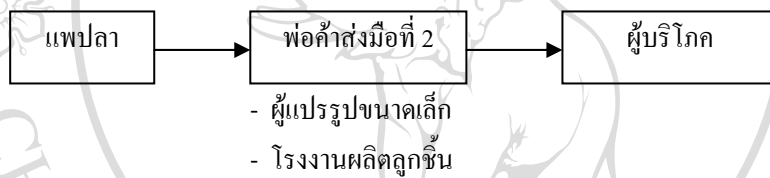
วิธีการตลาดที่ 4



วิธีการตลาดที่ 5



วิธีการตลาดที่ 6



วิธีการตลาดที่ 7

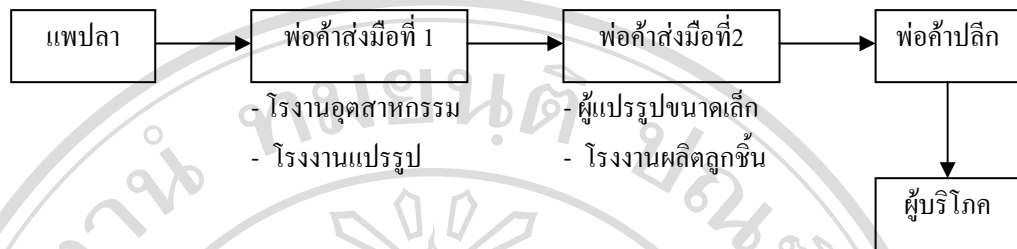


2.วิธีการตลาดปลาอินทรีแช่แข็ง

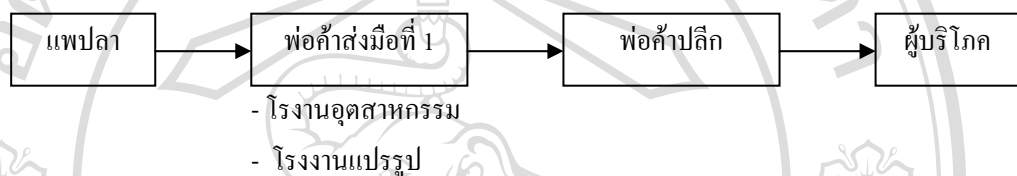
ปลาอินทรีแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาครเป็นปลาที่นำเข้าจากน่านน้ำต่างประเทศ มีลักษณะเป็นก้อนที่นำมาจัดเรียงซ้อนกันในกล่องแม่แบบ โดยจะต้องมีพลาสติกห่อหุ้มที่ระดับอุณหภูมิ -35 ถึง -40 องศาเซลเซียส เพื่อรักษาคุณภาพความสดของปลา มีวิธีการตลาดที่เริ่มต้นจากแพปลา ซึ่งทำหน้าที่เป็นผู้รวบรวมปลาจากเรือประมงที่หาปลามาจากน่านน้ำต่างประเทศไปสู่พ่อค้าระดับต่างๆ จนถึงมือผู้บริโภค ตลาดประเภทนี้มีผู้ขายในตลาดน้อยมากอาจจะมีเพียง 2-3 รายเท่านั้น แต่เป็นผู้ขายที่มีส่วนครองตลาดสูง ซึ่งการเปลี่ยนแปลงนโยบายด้านราคา การผลิต และการขายของผู้ขายใดรายหนึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้ขายรายอื่นๆ ในตลาดผลิตภัณฑ์อาจจะคล้ายหรือแตกต่างกันก็ได้ ถึงแม้ผลิตภัณฑ์จะเหมือนกันก็ตาม แต่ก็จะแตกต่างกันในด้านความรู้สึกรสของผู้ซื้อ การเข้ามาของผู้ซื้อและผู้ขายรายใหม่ในตลาดเป็นไปได้ยาก เพราะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในกิจการสูง ความแตกต่างกันทางด้านทัศนคติและความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

วิธีการตลาดต่างๆ ของปลาลิ้นหมาแช่แข็ง

วิธีการตลาดที่ 1



วิธีการตลาดที่ 2



พฤติกรรมตลาด

พฤติกรรมเกี่ยวกับการตั้งราคา

ปลาลิ้นหมาแต่ละชนิดที่ทำการซื้อขายในตลาดจะแตกต่างกันตามขนาดของปลา ซึ่งในการกำหนดราคาขาย พ่อค้าจะกำหนดโดยพิจารณาจาก การขายหักจากต้นทุนขายและมีกำไร เป็นที่น่าพอใจ

กรณีปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็งและแช่แข็ง ปรากฏว่า พ่อค้าในระดับต่างๆตั้งแต่แพปลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 พ่อค้าส่งมือที่ 2 จนถึงพ่อค้าปลีก ราคาสินค้าถูกกำหนดโดยผู้ขาย ซึ่งขึ้นอยู่กับสถานการณ์ในแต่ละช่วงเวลา เช่น แพปลา ราคาสินค้าจะขึ้นอยู่กับราคาน้ำมัน ถูฝุ่น ถูหนาว(ลมแรง)ราคาสินค้าถูกกำหนดโดยผู้ขาย เพราะปริมาณปลามีน้อย ส่วนพ่อค้าส่งมือที่ 1 พ่อค้าส่งมือที่ 2 และพ่อค้าปลีก ราคาสินค้าจะขึ้นอยู่กับเทศกาล ปีใหม่ ตรุษจีน สารทจีน สงกรานต์ราคาสินค้าถูกกำหนดโดยผู้ขายเพราะปริมาณปลามีมาก และหลังจากกำหนดราคาโดยผู้ขายแล้วจะมีการต่อรองราคาจนเป็นที่พอใจของทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย(จากตารางภาคผนวก ที่ 17)

กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์

จากการศึกษา พบว่า พ่อค้าแต่ละรายที่ทำการค้าปลาลิ้นหมาประเภทต่างๆจะมีกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ด้วยวิธีต่างๆ

กลยุทธ์ในการทำให้ได้กำไรสูงที่สุด

แพปลาใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านคุณภาพและราคา พ่อค้าส่งมือที่ 1 ใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านราคามากที่สุด พ่อค้าส่งมือที่ 2 ใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุนและคุณภาพ และพ่อค้าปลีกใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านคุณภาพ(จากตารางภาคผนวกฯ ที่19)

กลยุทธ์ในการทำให้ได้ปริมาณมากที่สุด

แพปลาใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านคุณภาพและราคา พ่อค้าส่งมือที่ 1 ใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านราคามากที่สุด พ่อค้าส่งมือที่ 2 ใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านราคาและคุณภาพ และพ่อค้าปลีกใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านคุณภาพ(จากตารางภาคผนวกฯ ที่20)

กลยุทธ์ในการทำให้ได้ลูกค้ามากที่สุด

แพปลาใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านคุณภาพและราคาพ่อค้าส่งมือที่ 1 ใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านราคา คุณภาพและความแตกต่าง พ่อค้าส่งมือที่ 2 ใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านคุณภาพและราคา และพ่อค้าปลีกใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านคุณภาพ(จากตารางภาคผนวกฯ ที่21)

นโยบายกำไร การวิจัยและพัฒนา

จากการศึกษาพบว่าพ่อค้าแต่ละรายที่ทำการค้าปลาลิ้นหมาประเภทต่างๆมีวิธีการเพิ่มมูลค่าของปลาลิ้นหมาโดยแพปลาที่ค้าปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็งจะมีการคัดขนาดปลาบรรจุลงในตะกร้าพลาสติก)ประมาณตะกร้าละ 40 กิโลกรัม (เพื่อให้ลูกค้าได้เลือกซื้อปลาตามขนาดที่ต้องการและเป็นไปอย่างสะดวกรวดเร็วโดยการใส่ น้ำแข็งเพื่อรักษาคุณภาพความสดของปลา ส่วนกรณีแพปลาการแช่แข็งปลามีลักษณะเป็นก้อนที่นำมาจัดเรียงซ้อนกันในกล่องแม่แบบโดยจะต้องมีพลาสติกห่อหุ้มที่ระดับอุณหภูมิ -35 ถึง -40 องศาเซลเซียส เพื่อรักษาคุณภาพความสดของปลา นอกจากนี้ พ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ที่ค้าปลาทั้ง 2 ประเภทนี้จะให้บริการในด้านการแปรรูปสินค้าตามความต้องการของผู้ซื้อซึ่งพร้อมที่จะนำไปประกอบอาหารได้ และให้บริการโดยการขายเป็นเงินเชื่อให้กับลูกค้า(จากตารางภาคผนวกฯ ที่22)

การส่งเสริมการขาย

พ่อค้าส่งมือที่1จะมีบริการจัดส่งปลาลิ้นหมาให้กับลูกค้าซื้อปลาตั้งแต่ 100 กิโลกรัมขึ้นไป และพ่อค้าส่งมือที่2 จะมีบริการจัดส่งปลาลิ้นหมาให้กับลูกค้าซื้อปลาตั้งแต่ 500 กิโลกรัมขึ้นไป(จากตารางภาคผนวกฯ ที่23)

การรวมตัวของหน่วยธุรกิจ

โดยพ่อค้าแต่ละระดับตั้งแต่แพปลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 พ่อค้าส่งมือที่ 2 และพ่อค้าปลีก จะต้องมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เพื่อดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่น

ผลการดำเนินงานทางการตลาด

ประสิทธิภาพในการจัดสรรทรัพยากร และคุณภาพของสินค้า

การพิจารณาคูณภาพปลาอินทรีที่รับซื้อ พบว่า แพลลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 พ่อค้าส่งมือที่ 2 และพ่อค้าปลีก ส่วนใหญ่ พิจารณาคูณภาพของปลาอินทรีที่รับซื้อ โดยดูจากความสดและขนาด (จากตารางภาคผนวก ข ที่ 24)

การจ้างงาน

แพลลาส่วนใหญ่คิดผลตอบแทนให้กับเรือประมง โดยคิดผลตอบแทนตามจำนวนผลผลิตที่จับได้(จากตารางภาคผนวก ข ที่ 25)

พ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 คิดผลตอบแทนให้กับพนักงานโดยคิดตามผลงานที่ทำได้ในแต่ละวัน และคิดผลตอบแทนให้เป็นรายเดือน

อัตราผลกำไร

การได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายปลาอินทรี พบว่า แพลลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 พ่อค้าส่งมือที่ 2 ส่วนใหญ่ได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายปลาอินทรีในรูปแบบเงินเชื่อ ส่วนพ่อค้าปลีกได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายปลาอินทรีในรูปแบบเงินสด(จากตารางภาคผนวก ข ที่ 26)

การจ่ายผลตอบแทนจากการรับซื้อปลาอินทรี พบว่า แพลลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ส่วนใหญ่จะจ่ายผลตอบแทนจากการรับซื้อปลาอินทรีในรูปแบบเงินเชื่อ ส่วนพ่อค้าปลีกจะจ่ายผลตอบแทนจากการรับซื้อปลาอินทรีในรูปแบบเงินสด(จากตารางภาคผนวก ข ที่ 27)

อัตราผลกำไรและความมีประสิทธิภาพในการผลิต

ส่วนเหลือมการตลาดของพ่อค้าแต่ละประเภท

ปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง

ส่วนเหลือมการตลาดของพ่อค้าปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง(จากตารางภาคผนวก ข ที่ 44) ปรากฏว่า พ่อค้าปลีก มีส่วนเหลือมการตลาดน้อยที่สุดโดยเฉลี่ยกิโลกรัมละ 20.00 บาท ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนการตลาดกิโลกรัมละ 4.82 บาท(จากตารางภาคผนวก ข ที่ 45) และกำไรกิโลกรัมละ 15.18 บาท ส่วนพ่อค้าส่งมือที่ 1 มีส่วนเหลือมการตลาดโดยเฉลี่ยกิโลกรัมละ 37.07 บาท (จากตารางภาคผนวก ข ที่ 40) โดยเป็นส่วนของต้นทุนการตลาดกิโลกรัมละ 5.43 บาท(จากตารางภาคผนวก ข ที่ 45) และกำไรกิโลกรัมละ 31.64 บาท

ส่วนประกอบของต้นทุนการตลาดที่สำคัญ ในการค้าปลาอินทรีแช่น้ำแข็งของพ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ได้แก่ ค่าแรงงาน ซึ่งส่วนใหญ่จะเกิดจากค่าจ้างพนักงานแล้ว

ปลา และค่าจ้างแรงงาน รองลงมาคือค่าขนส่ง ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากค่าน้ำมัน ในส่วนของพ่อค้าปลีก ต้นทุนการตลาดที่สำคัญในการค้าปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็ง ได้แก่ ค่าโซหุ้ย ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากค่าน้ำแข็ง เนื่องจากพ่อค้าต้องพยายามรักษาคุณภาพของปลาให้สดอยู่เสมอ โดยการใช้น้ำแข็งแช่ไว้

ปลาลิ้นหมาแช่แข็ง

ไม่สามารถคำนวณหาส่วนเหลือมการตลาดได้เนื่องจากข้อมูลของแพปลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 พ่อค้าส่งมือที่ 2 และพ่อค้าปลีก มีไม่เพียงพอต่อการคำนวณ

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี

เนื่องจากเป็นธุรกิจขั้นพื้นฐานและเป็นกิจการในครัวเรือน จึงยังไม่มีกรนำระบบเทคโนโลยีมาใช้ในการดำเนินการ

ความเสมอภาค

เนื่องจากเป็นธุรกิจขั้นพื้นฐานและเป็นกิจการในครัวเรือน จึงมีความเสมอภาคในการดำเนินการและการจ้างงาน โดยจะประเมินผลงานจากงานที่ทำได้ในแต่ละวันเป็นรายบุคคล

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค ที่มีต่อระบบการตลาดปลาลิ้นหมาในจังหวัดสมุทรสาคร

1. ปัญหาราคาน้ำมันแพง ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาอีกหลายๆ ด้าน คือ ทำให้จำนวนปลาลิ้นหมาในระบบตลาดมีจำนวนน้อยลง เนื่องจากผู้ประกอบการเรือประมง โดยเฉพาะเรือประมงขนาดเล็กไม่สามารถรับภาระค่าน้ำมันที่สูงขึ้นได้ ทำให้ต้องเลิกกิจการหรือต้องหยุดเดินเรือชั่วคราว ซึ่งจะก่อให้เกิดปัญหาการหาแหล่งซื้อปลาลิ้นหมายากขึ้น ทำให้อาจต้องไปซื้อปลาลิ้นหมาจากจังหวัดอื่นเพิ่ม และอาจเป็นสาเหตุของการเกิดแนวโน้มที่สูงขึ้นของราคาปลาลิ้นหมาในระบบตลาด (จากตารางภาคผนวก ที่ 47)

2. ปัญหาด้านราคามีแนวโน้มสูงขึ้น ซึ่งเกิดจากค่าน้ำมันที่สูงขึ้น ทำให้อัตราค่าขนส่งสูงขึ้นตามไปด้วย(จากตารางภาคผนวก ที่ 49) ในทางกลับกัน จำนวนเรือประมงขนาดเล็กมีจำนวนลดลง เนื่องจากแบกรับภาระค่าใช้จ่ายไม่ไหว จึงก่อให้เกิดภาวะอุปสงค์มากกว่าอุปทาน ในขณะที่ปริมาณความต้องการปลาลิ้นหมามีเพิ่มขึ้นหรือเท่าเดิม แต่ปริมาณปลาลิ้นหมาในระบบตลาดมีน้อยลง ซึ่งสิ่งเหล่านี้มีผลต่อกลไกราคาปลาลิ้นหมาในระบบตลาดทั้งสิ้น(จากตารางภาคผนวก ที่ 48)

3. ปัญหาราคาที่สูงมากเป็นเฉพาะช่วง ราคาปลาลิ้นหมาขึ้นอยู่กับฤดูกาลที่สำคัญ เช่น ฤดูฝน ,ช่วงต่อสัญญากับประเทศอินโดนีเซีย ,ช่วงปิดอ่าวมี 2 ช่วง คือ ช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ถึงเดือนเมษายน และช่วงเดือนมิถุนายนถึง เดือนสิงหาคม ปิดอ่าวตั้งแต่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ถึง

จังหวัดสุราษฎร์ธานี หรือในช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น ปีใหม่ สงกรานต์ ตรุษจีน สารทจีน ตลาดจะมีความต้องการปลาลิ้นหมาปริมาณมากขึ้นกว่าช่วงเวลาอื่นๆในรอบปี(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 48)

4. ปัญหาแรงงานต่างด้าวผิดกฎหมายโดนจับ เนื่องจากจังหวัดสมุทรสาครเป็นเมืองอุตสาหกรรม และในธุรกิจค้าปลาลิ้นหมาเองต้องใช้แรงงานจำนวนมากในระบบ ทั้งในส่วนของพนักงานแล่ปลา และพนักงานขน แต่แรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานต่างด้าวที่ผิดกฎหมาย จึงถูกรบกวณจากเจ้าหน้าที่ในการกระทำการปราบปรามและส่งแรงงานกลับประเทศ

5. ปัญหาด้านการขนส่ง พ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ต้องมีค่าอำนวยความสะดวกในการผ่านทาง ทำให้กิจการมีต้นทุนสูงขึ้น(จากตารางภาคผนวกฯ ที่ 49)

The logo of Chiang Mai University is a circular emblem. In the center is a detailed illustration of an elephant standing and facing left. Above the elephant's head is a traditional Thai umbrella (parasol) with multiple tiers. The entire central design is enclosed within a circular border. The border contains the university's name in Thai script at the top and 'CHIANG MAI UNIVERSITY 1964' in English at the bottom. There are decorative floral motifs on either side of the elephant.

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved