



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved



ภาคผนวก ก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

แบบสัมภาษณ์เลขที่.....

ชื่อผู้ให้สัมภาษณ์.....

### แบบสัมภาษณ์

เรื่องการวิเคราะห์ระบบการตลาดและโครงสร้างตลาดปลาอินทรี ในจังหวัดสมุทรสาคร  
แบบสัมภาษณ์นี้ จัดทำขึ้นเพื่อประกอบการค้นคว้าแบบอิสระ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาโทบริหารธุรกิจ สำหรับผู้บริหาร จังหวัดสมุทรสาคร คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

แบบสัมภาษณ์ชุดนี้ แบ่งเป็น 3 ส่วน ผู้วิจัยใคร่ขอความร่วมมือจากท่านในการตอบแบบสัมภาษณ์ เพราะความเห็นของท่านจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่ง ที่จะช่วยให้การค้นคว้าแบบอิสระชิ้นนี้ ดำเนินตามวัตถุประสงค์ และผู้วิจัยขอขอบคุณทุกท่านเป็นอย่างยิ่งที่ได้เสียสละเวลาในการแสดงความคิดเห็นในครั้งนี้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์และธุรกิจ

#### 1. ประเภทพ่อค้า

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> แผลปลา            | <input type="checkbox"/> พ่อค้าส่งมือที่ 2 |
| <input type="checkbox"/> พ่อค้าส่งมือที่ 1 | <input type="checkbox"/> พ่อค้าปลีก        |

#### 2. ท่านรับซื้อปลาสดทั้งหมดจาก

- |                                    |  |
|------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> เรือประมง | <input type="checkbox"/> พ่อค้าส่งมือที่ 1 |
| <input type="checkbox"/> แผลปลา    | <input type="checkbox"/> พ่อค้าส่งมือที่ 2 |

#### 3. ท่านจำหน่ายปลาลิ้นหมาให้ใคร

- |  |                                     |
|--|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> พ่อค้าส่งมือที่ 1 | <input type="checkbox"/> พ่อค้าปลีก |
| <input type="checkbox"/> พ่อค้าส่งมือที่ 2 | <input type="checkbox"/> ผู้บริโภค  |

#### 4. ท่านมีอาชีพ / ธุรกิจอื่นด้วยหรือไม่

- |  |
|--|
| <input type="checkbox"/> มีอาชีพอื่น (โปรดระบุ)..... |
| <input type="checkbox"/> ไม่มีอาชีพอื่น              |

#### 5. ท่านดำเนินกิจการค้าปลาลิ้นหมามาแล้วเป็นระยะเวลากี่ปี

- |                                    |                                      |
|------------------------------------|--------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 1 – 5 ปี  | <input type="checkbox"/> 11 – 15 ปี  |
| <input type="checkbox"/> 6 – 10 ปี | <input type="checkbox"/> 16 ปีขึ้นไป |

#### 6. กรณีที่ท่านเป็นธุรกิจแผลปลา ท่านมีเรือประมงของตนเองด้วยหรือไม่

- |  |
|--|
| <input type="checkbox"/> มี กี่.....ลำ |
| <input type="checkbox"/> ไม่มี         |

#### 7. กรณีที่ท่านเป็นธุรกิจแผลปลา ท่านมีท่าเทียบเรือของตนเองหรือไม่

- |                                |
|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> มี    |
| <input type="checkbox"/> ไม่มี |

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved

## ส่วนที่ 2 ระบบการตลาดและโครงสร้างตลาดปลาลิ้นหมา

### 1. โครงสร้างตลาด

1.1 ประเภทปลาลิ้นหมาที่ท่านรับซื้อและจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

ปลาแช่น้ำแข็ง

ปลาแช่แข็ง

1.2 แหล่งที่ท่านรับซื้อปลาลิ้นหมา (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

จากจังหวัดสมุทรสาคร

จากจังหวัดอื่น (โปรดระบุ).....

1.3 ท่านมีผู้จำหน่ายปลาลิ้นหมาให้เป็นประจำหรือไม่

มี

ไม่มี

1.4 วิธีการรับซื้อปลาลิ้นหมา

1. ปลาแช่น้ำแข็ง (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

เหมาะ (ประจำ)

ผู้ขายเป็นผู้แบ่งปริมาณ (ประจำ)

เลือกซื้อขนาดที่ต้องการ

อื่นๆ (โปรดระบุ).....

2. ปลาแช่แข็ง (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

เหมาะ (ประจำ)

ผู้ขายเป็นผู้แบ่งปริมาณ (ประจำ)

อื่นๆ (โปรดระบุ).....

1.5 วิธีการจำหน่ายปลาลิ้นหมา

1. ปลาแช่น้ำแข็ง (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

เหมาะ (ประจำ)

ผู้ขายเป็นผู้แบ่งปริมาณ (ประจำ)

ขายปลีก

อื่นๆ (โปรดระบุ).....

2. ปลาแช่แข็ง (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

เหมาะ (ประจำ)

ผู้ขายเป็นผู้แบ่งปริมาณ (ประจำ)

1.6 ลักษณะของปลาลิ้นหมาที่ท่านจำหน่าย (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

- ตัวปลา
- เนื้อปลาแก่เป็นชิ้น
- เนื้อปลาบด
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....

1.7 สถานที่ที่ท่านจำหน่ายปลาลิ้นหมา (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

- จังหวัดสมุทรสาคร
- จังหวัดอื่น (โปรดระบุ).....

1.8 ท่านมีลูกค้าประจำในการจำหน่ายปลาลิ้นหมาหรือไม่

- มี กี่.....ราย
- ไม่มี

1.9 ปลาลิ้นหมาที่ได้จากการรับซื้อ ท่านมีวิธีการจำหน่ายอย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

- นำส่งตลาดเอง
- มีผู้มารับซื้อต่อ
- นำส่งโรงงานแปรรูป
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....

## 2. พฤติกรรมตลาด

2.1 ผู้กำหนดราคาในการรับซื้อและการจำหน่ายปลาลิ้นหมา

1. การรับซื้อ
- ผู้ซื้อ
  - ผู้ขาย
  - ต่อรองราคากันจนเป็นที่พอใจ

2. การจำหน่าย
- ผู้ซื้อ
  - ผู้ขาย
  - ต่อรองราคากันจนเป็นที่พอใจ

2.2 ท่านคิดว่ากลยุทธ์ในการแข่งขันข้อใดทำให้ท่านจำหน่ายปลาอินทรีได้กำไรสูงที่สุด

- การเป็นผู้นำด้านต้นทุน
- การเป็นผู้นำด้านคุณภาพ
- การเป็นผู้นำด้านความแตกต่าง
- การเป็นผู้นำด้านราคา

2.3 ท่านคิดว่ากลยุทธ์ในการแข่งขันข้อใดทำให้ท่านจำหน่ายปลาอินทรีได้ปริมาณมากที่สุด

- การเป็นผู้นำด้านต้นทุน
- การเป็นผู้นำด้านคุณภาพ
- การเป็นผู้นำด้านความแตกต่าง
- การเป็นผู้นำด้านราคา

2.4 ท่านคิดว่ากลยุทธ์ในการแข่งขันข้อใดทำให้ท่านได้ลูกค้ามากที่สุด

- การเป็นผู้นำด้านต้นทุน
- การเป็นผู้นำด้านคุณภาพ
- การเป็นผู้นำด้านความแตกต่าง
- การเป็นผู้นำด้านราคา

2.5 ท่านมีวิธีการเพิ่มมูลค่าของปลาอินทรีอย่างไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

- คัดเลือกขนาดปลาอินทรีตามความต้องการของลูกค้า
- ทำการแปรรูปปลาอินทรี
- จัดจำหน่ายเอง (หาลูกค้าเองโดยไม่ผ่านคนกลาง)
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....

2.6 กรณีที่ท่านมีบริการจัดส่งปลาอินทรี ลูกค้าจะต้องซื้อปลาอินทรีเป็นจำนวนเท่าไร

- 100-500 กิโลกรัม
- 501-1000 กิโลกรัม
- 1001-1500 กิโลกรัม
- 1501-2000 กิโลกรัม
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....

## 3. ผลการดำเนินงานทางการตลาด

3.1 ท่านพิจารณาคูณภาพปลาลิ้นหมาที่ท่านรับซื้ออย่างไร (ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ)

- ความสด
- ขนาด
- ชนิด
- จำนวน
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....

3.2 กรณีที่ท่านเป็นแพปลา ท่านคิดผลตอบแทนให้กับเรือประมงอย่างไร

- คิดผลตอบแทนตามจำนวนผลผลิตที่จับได้
- คิดผลตอบแทนเป็นอัตราต่อลำที่ตายตัว
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....

3.3 ท่านได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายปลาลิ้นหมาในรูปแบบใด

- เงินสด
- เงินเชื่อ
- ส่วนหนึ่งเป็นเงินสดและที่เหลือเป็นเช็คลงวันที่ล่วงหน้า
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....

3.4 ท่านจ่ายผลตอบแทนจากการรับซื้อปลาลิ้นหมาในรูปแบบใด

- เงินสด
- เงินเชื่อ
- เช็คเปอร์เซ็นต์จากการจำหน่าย
- เช็คจากหนี้สินและที่เหลือจ่ายเป็นเงินสด
- อื่นๆ (โปรดระบุ).....

3.5 ค่าใช้จ่ายในการรับซื้อ-การจำหน่าย (ในรอบเดือน.....)

## 1. ค่าโสหุ้ย

- ค่าตางค์ .....
- ค่าภาษี .....
- ค่าเช่าสถานที่ .....
- ค่าน้ำ .....
- ค่าไฟฟ้า .....
- ค่าโทรศัพท์ .....



- ค่าน้ำแข็ง ..... บาท / เดือน
  - ค่าเก็บรักษาปลารอขาย ..... บาท / เดือน
  - ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ ..... บาท / เดือน
  - ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์ ..... บาท / เดือน
  - ค่าเสื่อมราคาของเครื่องมือ ..... บาท / เดือน
  - ค่าอื่น ..... บาท / เดือน
- รวมค่าโชห่วย ..... บาท / เดือน

## 2. ค่าแรงงาน

- ค่าจ้างพนักงานขับรถ ..... บาท / เดือน
- ค่าจ้างแรงงานชน ..... บาท / เดือน
- ค่าจ้างพนักงานในสำนักงาน ..... บาท / เดือน
- ค่าจ้างพนักงานแล่ปลา ..... บาท / เดือน

รวมค่าแรงงาน

## 3. ค่าขนส่ง

- ค่าจ้างรถ, ค่าเช่ารถ  
กรณีมีรถยนต์ส่วนตัว ..... บาท / เดือน
- ค่าน้ำมัน ..... บาท / เดือน
- ค่าบำรุงรักษารถยนต์ ..... บาท / เดือน
- ค่าอำนวยความสะดวกในการผ่านทาง ..... บาท / เดือน

รวมค่าขนส่ง ..... บาท / เดือน

## 4. ค่าสูญเสียน้ำหนัก

- ปลาแช่น้ำแข็ง ..... บาท / เดือน
- ปลาแช่แข็ง ..... บาท / เดือน

รวมค่าสูญเสียน้ำหนัก ..... บาท / เดือน

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © Chiang Mai University

All rights reserved

การซื้อ – การขนส่งปลาอินทรีน้ำแข็ง (ในรอบเดือน.....)

ขนาดปลา	จำนวนซื้อทั้งหมด		ชื่อปลาลิ้นหมาจากใคร จังหวัดใด	ปริมาณที่ซื้อจากแต่ละราย (กก.)	การซื้อ			การขนส่ง				
	ปริมาณ (กก.)	มูลค่า (บาท)			สด %	แช่ %	จำนวนวันที่ซื้อ	ประเภทการขนส่ง		ระยะทาง ก.ม.	การเสีค่าขนส่ง	
								รถยนต์ส่วนตัว	รับจ้าง		ผู้ซื้อ %	ผู้ขาย %
เล็ก												
กลาง												
ใหญ่												

การซื้อขาย - การขนส่งปลาเลี้ยง (ในรอบเดือน.....)

ขนาดปลา	จำนวนซื้อทั้งหมด		ชื่อปลาเลี้ยงมาจากใคร จังหวัดใด	ปริมาณที่ซื้อจากแต่ละราย (กก.)	การซื้อขาย			การขนส่ง					
	ปริมาณ (กก.)	มูลค่า (บาท)			สัดส่วน %	เชื่อ %	จำนวนวันที่ซื้อ	ประเภทการขนส่ง		ระยะทาง ก.ม.	การเลือกขนส่ง		
								รถยนต์ส่วนตัว	รับจ้าง		ผู้ซื้อ %	ผู้ขาย %	
เล็ก													
กลาง													
ใหญ่													

การขาย- การขนส่งปลาอินทรีแช่แข็ง (ในรอบเดือน.....)

ขนาดปลา	จำนวนขายทั้งหมด		ขายปลาอินทรีให้ใคร จังหวัดใด	ปริมาณที่ ขายจากแต่ละราย (กก.)	การขาย			การขนส่ง				
	ปริมาณ (กก.)	มูลค่า (บาท)			สต %	เชื่อ %	จำนวน วันที่ เชื่อ	ประเภทการขนส่ง		ระยะทาง ก.ม.	การเสี่ยค่าขนส่ง	
								รถยนต์ส่วนตัว	รับจ้าง		ผู้ซื้อ %	ผู้ขาย %
เล็ก												
กลาง												
ใหญ่												

การขาย - การขนส่งปลาอินทรีแช่แข็ง (ในรอบเดือน.....)

ขนาดปลา	จำนวนขายทั้งหมด		ขายปลาอินทรีให้ใคร จังหวัดใด	ปริมาณที่ซื้อจากแต่ละราย (กก.)	การขาย			การขนส่ง				
	ปริมาณ (กก.)	มูลค่า (บาท)			สต	เชื่อ	จำนวนวันที่เชื่อ	ประเภทการขนส่ง		ระยะทาง ก.ม.	การเสี่ยค่าขนส่ง	
								รถยนต์ส่วนตัว	รับจ้าง		ผู้ซื้อ %	ผู้ขาย %
เล็ก												
กลาง												
ใหญ่												

ส่วนที่ 3 แบบสอบถามเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค รวมทั้งข้อเสนอแนะในการปรับปรุงระบบ  
การตลาดปลาอินทิม

1. ปัญหาด้านการตลาดที่ท่านพบ

1.1 จำนวนปลามีมาก เพราะ.....

.....  
วิธีแก้ไข.....

1.2 จำนวนปลามีน้อย เพราะ.....

.....  
วิธีแก้ไข.....

1.3 หาแหล่งซื้อปลายาก เพราะ.....

.....  
วิธีแก้ไข.....

1.4 หาแหล่งจำหน่ายปลายาก เพราะ.....

.....  
วิธีแก้ไข.....

1.5 จำนวนคู่แข่งชั้นรายใหม่มีเพิ่มขึ้น เพราะ.....

.....  
วิธีแก้ไข.....

2. ปัญหา ด้านราคา

2.1 ราคามีแนวโน้มสูงขึ้น เพราะ.....

.....  
วิธีแก้ไข.....

2.2 ราคามีแนวโน้มต่ำลงเพราะ.....

.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

วิธีแก้ไข

.....  
.....

2.3 ราคาเคลื่อนไหวขึ้นๆ ลงๆ ตลอดทั้งปี เพราะ.....

วิธีแก้ไข.....

2.4 ราคาจะสูงมากเฉพาะช่วง.....

เมื่อหมดช่วงดังกล่าวราคาก็จะต่ำลง

วิธีแก้ไข.....

2.5

วิธีแก้ไข.....

2.6

วิธีแก้ไข.....

3. ปัญหาด้านการขนส่ง

3.1 ต้องจ่ายค่าอำนวยความสะดวกในการผ่านทาง

วิธีแก้ไข.....

3.2 อัตราค่าขนส่งสูงขึ้น

วิธีแก้ไข.....

3.3 การคมนาคมไม่สะดวก

วิธีแก้ไข.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

3.4 .....  
 วิธีแก้ไข.....  
 .....

4. ปัญหาอื่นๆ

4.1 .....  
 วิธีแก้ไข.....  
 .....

4.2 .....  
 วิธีแก้ไข.....  
 .....

4.3 .....  
 วิธีแก้ไข.....  
 .....

4.4 .....  
 วิธีแก้ไข.....  
 .....

4.5 .....  
 วิธีแก้ไข.....  
 .....

5. ข้อเสนอแนะ

.....

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
 Copyright© by Chiang Mai University  
 All rights reserved

ขอขอบพระคุณทุกท่านที่กรุณาตอบแบบสอบถาม





**ภาคผนวก ข**

**ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่**

Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์และธุรกิจ

ตารางภาคผนวกที่ 1 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามประเภทพ็อค้า

ประเภทพ็อค้า	จำนวน
แพปลา	3
พ็อค้าส่งมือที่ 1	3
พ็อค้าส่งมือที่ 2	3
พ็อค้าปลีก	3
รวม	12

ตารางภาคผนวกที่ 1 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 4 กลุ่ม กลุ่มละเท่าๆ กัน คือ แพปลา จำนวน 3 ราย พ็อค้าส่งมือที่ 1 จำนวน 3 ราย พ็อค้าส่งมือที่ 2 จำนวน 3 ราย และพ็อค้าปลีก จำนวน 3 ราย ซึ่งเป็นไปตามแผนการเก็บข้อมูล

ตารางภาคผนวกที่ 2 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแหล่งรับซื้อปลา  
ลิ้นหมา

แหล่งรับซื้อ	จำนวน
เรือประมง	3
แพปลา	6
พ็อค้าส่งมือที่ 1	3
พ็อค้าส่งมือที่ 2	0
รวม	12

ตารางภาคผนวกที่ 2 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่รับซื้อปลาลิ้นหมาจากแพปลา มากที่สุด จำนวน 6 ราย ส่วนเรือประมงและพ็อค้าส่งมือที่ 1 จำนวนเท่ากัน จำนวน 3 ราย

ตารางภาคผนวกที่ 3 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามผู้ที่ซื้อปลาลิ้นหมา

ผู้ซื้อ	จำนวน
พ่อค้าส่งมือที่ 1	3
พ่อค้าส่งมือที่ 2	5
พ่อค้าปลีก	5

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวกที่ 3 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จำหน่ายปลาลิ้นหมาให้พ่อค้าส่งมือที่ 2 และพ่อค้าปลีก มากที่สุด โดยมีจำนวนเท่ากันคือ 5 ราย ส่วนพ่อค้าส่งมือที่ 1 จำนวน 3 ราย

ตารางภาคผนวกที่ 4 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามอาชีพนอกเหนือจากการค้าปลาลิ้นหมา

อาชีพอื่นนอกเหนือการค้าปลาลิ้นหมา	จำนวน
มี	2
ไม่มี	10
รวม	12

ตารางภาคผนวกที่ 4 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ ไม่มีอาชีพอื่นนอกเหนือจากการค้าปลาลิ้นหมา เป็นจำนวน 10 ราย และ มีอาชีพอื่นนอกเหนือจากการค้าปลาลิ้นหมา จำนวน 2 ราย

ลิขสิทธิ์ © by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางภาคผนวกที่ 5 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามระยะเวลา  
ดำเนินการค้าปลาลิ้นหมา

ระยะเวลาดำเนินการค้าปลาลิ้นหมา	จำนวน
1- 5 ปี	0
6 – 10 ปี	3
11 – 15 ปี	1
16 ปีขึ้นไป	8
รวม	12

ตารางภาคผนวกที่ 5 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ดำเนินการค้าปลาลิ้นหมาเป็นระยะเวลา 16 ปีขึ้นไป มากที่สุด จำนวน 8 ราย 6-10 ปี จำนวน 3 ราย และ 11-15 ปี จำนวน 1 ราย ตามลำดับ

ตารางภาคผนวกที่ 6 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการมีเรือประมง  
เป็นของตนเอง ในกรณีเป็นธุรกิจแพปลา

การมีเรือประมงของตนเอง	จำนวน
มี	1
ไม่มี	2
รวม	3

ตารางภาคผนวกที่ 6 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามดำเนินการธุรกิจแพปลาทั้งหมด 3 ราย  
ไม่มีเรือประมงเป็นของตนเอง จำนวน 2 ราย และมีเรือประมงเป็นของตนเอง จำนวน 1 ราย โดยมี  
เรือประมงทั้งสิ้นจำนวน 10 ลำ

ตารางภาคผนวกที่ 7 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการมีทำเทียบเรือเป็นของตนเอง ในกรณีเป็นธุรกิจแพปลา

การมีทำเทียบเรือของตนเอง	จำนวน
มี	1
ไม่มี	2
รวม	3

ตารางภาคผนวกที่ 7 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามดำเนินธุรกิจแพปลาทั้งหมด 3 ราย ไม่มีทำเทียบเรือเป็นของตนเอง จำนวน 2 ราย และมีทำเทียบเรือเป็นของตนเอง จำนวน 1 ราย

## ส่วนที่ 2 ระบบการตลาดและโครงสร้างปลาลิ้นหมา

### 2.1 โครงสร้างตลาด

ความแตกต่างในกลยุทธ์ที่ผู้ค้าปลาลิ้นหมาใช้

ตารางภาคผนวกที่ 8 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามชนิดของปลาลิ้นหมาที่รับซื้อและจำหน่าย

ประเภทพ่อค้า	ค้าประเภทเดียว		ค้าปลาแช่น้ำแข็ง และปลาแช่แข็ง	รวม
	ปลาแช่น้ำแข็ง	ปลาแช่แข็ง		
แพปลา	2	1	-	3
พ่อค้าส่งมือที่ 1	2	-	1	3
พ่อค้าส่งมือที่ 2	-	-	3	3
พ่อค้าปลีก	3	-	-	3
รวม	7	1	4	12

ตารางภาคผนวกที่ 8 แสดงจำนวน พอค้ำทั้ง 4 กลุ่ม ได้แก่ แผลปลา พอค้ำส่งมือที่ 1 พอค้ำส่งมือที่ 2 และพอค้ำปลีก ส่วนใหญ่จะค้ำปลาถิ่นหามาประเภทเดียวคือปลาถิ่นหามาแม่น้ำแฉ่งจำนวน 7 รายรองลงมาคือค้ำปลา 2 ประเภทจำนวน 4 ราย

พอค้ำส่งมือที่ 1 ค้ำปลาแม่น้ำแฉ่งอย่างเดียว จำนวน 2 ราย และค้ำทั้งปลาแม่น้ำแฉ่งและปลาแฉ่ง จำนวน 1 ราย

พอค้ำส่งมือที่ 2 ค้ำทั้งปลาแม่น้ำแฉ่งและปลาแฉ่ง จำนวน 3 ราย

พอค้ำปลีก ค้ำปลาแม่น้ำแฉ่งอย่างเดียว จำนวน 3 ราย

#### การกระจุกตัวของผู้ขาย

ตารางภาคผนวกที่ 9 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามแหล่งรับซื้อปลาถิ่นหามา

ประเภทพอค้ำ	แหล่งรับซื้อปลาถิ่นหามา			รวม
	สมุทรสาคร	จังหวัดอื่นๆ	ทั้งสมุทรสาครและจังหวัดอื่น	
แผลปลา	1	1	1	3
พอค้ำส่งมือที่ 1	1	-	2	3
พอค้ำส่งมือที่ 2	2	-	1	3
พอค้ำปลีก	3	-	-	3
รวม	7	1	4	12

ตารางภาคผนวกที่ 9 แสดงจำนวน ผู้ตอบแบบสอบถาม มีธุรกิจแผลปลา รับซื้อปลาถิ่นหามาจากในสมุทรสาครจังหวัดเดียว จำนวน 1 ราย รับซื้อปลาถิ่นหามาจากจังหวัดอื่น เช่น สุราษฎร์ธานีและระนอง จำนวน 1 ราย และรับซื้อปลาถิ่นหามาทั้งในสมุทรสาครและจากจังหวัดอื่น จำนวน 1 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 รับซื้อปลาลิ้นหมาทั้งในสมุทรสาครและจากจังหวัดอื่น จำนวน 2 ราย และรับซื้อปลาลิ้นหมาจากในสมุทรสาครจังหวัดเดียว จำนวน 1 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 รับซื้อปลาลิ้นหมาจากในสมุทรสาครจังหวัดเดียว จำนวน 2 ราย และรับซื้อปลาลิ้นหมาทั้งในสมุทรสาครและจากจังหวัดอื่น จำนวน 1 ราย

พ่อค้าปลีก รับซื้อปลาลิ้นหมาจากในสมุทรสาครจังหวัดเดียว จำนวน 3 ราย

#### ขนาดของธุรกิจ

ตารางภาคผนวก ที่ 10 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการมีผู้จำหน่ายปลาลิ้นหมาให้เป็นเจ้าประจำ

ประเภทพ่อค้า	ผู้จำหน่ายปลาให้เป็นเจ้าประจำ		รวม
	มี	ไม่มี	
แพปลา	3	-	3
พ่อค้าส่งมือที่ 1	3	-	3
พ่อค้าส่งมือที่ 2	3	-	3
พ่อค้าปลีก	-	3	3
รวม	9	3	12

ตารางภาคผนวก ที่ 10 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีธุรกิจแพปลา ทุกรายมีผู้จำหน่ายปลาลิ้นหมาให้เป็นเจ้าประจำ จำนวน 3 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 ทุกราย มีผู้จำหน่ายปลาลิ้นหมาให้เป็นเจ้าประจำ จำนวน 3 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 ทุกราย มีผู้จำหน่ายปลาลิ้นหมาให้เป็นเจ้าประจำ จำนวน 3 ราย

พ่อค้าปลีก ทุกราย ไม่มีผู้จำหน่ายปลาลิ้นหมาให้เป็นเจ้าประจำ จำนวน 3 ราย

อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของพ่อค้าแต่ละประเภท  
 ตารางภาคผนวก ข ที่ 11 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวิธีการรับซื้อ  
 ปลาลิ้นหมา

ประเภท พ่อค้า	วิธีการรับซื้อปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็ง			วิธีการรับซื้อปลาลิ้นหมาแช่แข็ง	
	เหมา (ประจำ)	ผู้ขายเป็น ผู้แบ่ง ปริมาณ	เลือกซื้อ ขนาดที่ ต้องการ	เหมา (ประจำ)	ผู้ขายเป็นผู้แบ่ง ปริมาณ
แปปลา	3	-	-	1	-
พ่อค้าส่ง มือที่ 1	3	2	1	1	-
พ่อค้าส่ง มือที่ 2	-	3	-	-	-
พ่อค้าปลีก	-	-	3	-	-

หมายเหตุ พ่อค้าบางรายรับซื้อทั้งปลาแช่น้ำแข็งและปลาแช่แข็ง และตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวก ข ที่ 11 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีธุรกิจแปปลาทุกราย มีวิธี  
 รับซื้อปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็ง โดยวิธีเหมา จำนวน 3 ราย และมีเพียงจำนวน 1 รายซึ่งรับซื้อปลา  
 ลิ้นหมาแช่แข็ง และรับซื้อ โดยวิธีเหมา

พ่อค้าส่งมือที่ 1 มีวิธีรับซื้อปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็ง โดยวิธีเหมา มากที่สุด จำนวน 3  
 ราย รองลงมาคือ ผู้ขายเป็นผู้แบ่งปริมาณ จำนวน 2 ราย และเลือกซื้อขนาดที่ต้องการ จำนวน 1 ราย  
 และมีเพียงจำนวน 1 รายซึ่งรับซื้อปลาลิ้นหมาแช่แข็ง และรับซื้อ โดยวิธีเหมา

พ่อค้าส่งมือที่ 2 รับซื้อปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็งเพียงอย่างเดียว และทุกรายรับซื้อปลา  
 ลิ้นหมาแช่น้ำแข็ง โดยผู้ขายเป็นผู้แบ่งปริมาณ จำนวน 3 ราย

พ่อค้าปลีก รับซื้อปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็งเพียงอย่างเดียว และทุกรายรับซื้อปลา  
 ลิ้นหมาแช่น้ำแข็ง โดยการเลือกซื้อตามขนาดที่ต้องการ จำนวน 3 ราย



ตารางภาคผนวก ข ที่ 12 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวิธีการจำหน่ายปลาอินทรี

ประเภท พ่อค้า	วิธีการจำหน่ายปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง			วิธีการจำหน่ายปลาอินทรีแช่แข็ง		
	เหมา (ประจำ)	ผู้ขายเป็น ผู้แบ่ง ปริมาณ	ขายปลีก	เหมา (ประจำ)	ผู้ขายเป็น ผู้แบ่ง ปริมาณ	ขายปลีก
แพปลา	1	2	-	1	1	-
พ่อค้าส่ง มือที่ 1	-	3	-	-	1	-
พ่อค้าส่ง มือที่ 2	-	3	2	-	3	2
พ่อค้าปลีก	-	--	3	-	-	-

หมายเหตุ พ่อค้าบางรายจำหน่ายทั้งปลาแช่น้ำแข็งและปลาแช่แข็ง และตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวก ข ที่ 12 แสดงจำนวน ผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีธุรกิจแพปลา มีวิธีจำหน่ายปลาอินทรีแช่น้ำแข็งโดยผู้ขายเป็นผู้แบ่งปริมาณ มากที่สุด จำนวน 2 ราย รองลงมาคือ วิธีเหมาจำนวน 1 ราย และมีวิธีจำหน่ายปลาอินทรีแช่แข็ง โดยวิธีการเหมาและผู้ขายเป็นผู้แบ่งปริมาณจำนวนวิธีละ 1 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 มีวิธีจำหน่ายปลาอินทรีแช่น้ำแข็งเพียงอย่างเดียว และทุกรายจำหน่ายปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง โดยผู้ขายเป็นผู้แบ่งปริมาณ จำนวน 3 ราย และมีเพียงจำนวน 1 รายซึ่งจำหน่ายปลาอินทรีแช่แข็ง และจำหน่ายโดยผู้ขายเป็นผู้แบ่งปริมาณ จำนวน 1 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 มีวิธีจำหน่ายปลาอินทรีแช่น้ำแข็งโดยผู้ขายเป็นผู้แบ่งปริมาณมากที่สุด จำนวน 3 ราย รองลงมาคือ ขายปลีก จำนวน 2 ราย และมีวิธีจำหน่ายปลาอินทรีแช่แข็งผู้ขายเป็นผู้แบ่งปริมาณ มากที่สุด จำนวน 3 ราย รองลงมาคือ ขายปลีก จำนวน 2 ราย

พ่อค้าปลีก จำหน่ายปลาอินทรีแช่น้ำแข็งเพียงอย่างเดียว และทุกรายจำหน่ายปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง โดยการขายปลีก จำนวน 3 ราย

ความแตกต่างในกลยุทธ์ที่ผู้ค้าปลาลิ้นหมาใช้  
 ตารางภาคผนวกที่ 13 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามลักษณะของ  
 ปลาลิ้นหมา ที่จำหน่าย

ประเภทพ่อค้า	ลักษณะปลาลิ้นหมาที่จำหน่าย			
	ตัวปลา	เนื้อปลาแล้เป็นชิ้น	เนื้อปลาบด	อื่นๆ
แพปลา	3	-	-	-
พ่อค้าส่งมือที่ 1	-	3	3	-
พ่อค้าส่งมือที่ 2	-	-	-	3
พ่อค้าปลีก	3	-	-	-

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวกที่ 13 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ทุกรายซึ่งมีธุรกิจแพปลา  
 จำหน่ายปลาลิ้นหมาเป็นลักษณะตัวปลา จำนวน 3 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 จำนวนทั้ง 3 รายจำหน่ายปลาลิ้นหมาทั้งเป็นลักษณะเนื้อปลาแล้  
 เป็นชิ้นและเนื้อปลาบด

พ่อค้าส่งมือที่ 2 ทุกรายจำหน่ายปลาลิ้นหมาเป็นลักษณะอื่นๆ คือ แปรรูปเป็น  
 ลูกชิ้น จำนวน 3 ราย

พ่อค้าปลีก ทุกรายจำหน่ายปลาลิ้นหมาเป็นลักษณะตัวปลา จำนวน 3 ราย

อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของพ่อค้าแต่ละประเภท  
 ตารางภาคผนวก ที่ 14 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามสถานที่  
 จำหน่ายปลาอินทิม

ประเภทพ่อค้า	แหล่งจำหน่ายปลาอินทิม			รวม
	สมุทรสาคร	จังหวัดอื่นๆ	ทั้งสมุทรสาคร และจังหวัดอื่น	
แพปลา	3	-	-	3
พ่อค้าส่งมือที่ 1	-	-	3	3
พ่อค้าส่งมือที่ 2	-	1	2	3
พ่อค้าปลีก	3	-	-	3
รวม	6	1	5	12

ตารางภาคผนวก ที่ 14 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ทุกชายซึ่งมีธุรกิจแพปลา  
 จำหน่ายปลาอินทิมภายในสมุทรสาครจังหวัดเดียว จำนวน 3 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 ทุกชายจำหน่ายปลาอินทิมทั้งในสมุทรสาครและจังหวัดอื่นๆ

เช่น กรุงเทพ จำนวน 3 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 จำหน่ายปลาอินทิมทั้งในสมุทรสาครและจังหวัดอื่นๆ เช่น

กรุงเทพและนครปฐม มากที่สุด จำนวน 2 ราย และจำหน่ายปลาอินทิมภายในสมุทรสาครจังหวัด  
 เดียว จำนวน 1 ราย

พ่อค้าปลีก ทุกชายจำหน่ายปลาอินทิมภายในสมุทรสาครจังหวัดเดียว จำนวน 3

ราย

## ขนาดของธุรกิจ

ตารางภาคผนวก ข ที่ 15 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการมีผู้รับซื้อ  
ปลาอินทรีเป็นเจ้าประจำ

ประเภทพ่อค้า	ผู้รับซื้อปลาอินทรีเป็นเจ้าประจำ		รวม
	มี	ไม่มี	
แพปลา	3	-	3
พ่อค้าส่งมือที่ 1	3	-	3
พ่อค้าส่งมือที่ 2	3	-	3
พ่อค้าปลีก	1	2	3
รวม	10	2	12

ตารางภาคผนวก ข ที่ 15 แสดงจำนวน ผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีธุรกิจแพปลา ทุกรายมีผู้รับ  
ซื้อปลาอินทรีเป็นเจ้าประจำ จำนวน 3 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 ทุกราย มีผู้รับซื้อปลาอินทรีเป็นเจ้าประจำ จำนวน 3 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 ทุกราย มีผู้รับซื้อปลาอินทรีเป็นเจ้าประจำ คิดจำนวน 3 ราย

พ่อค้าปลีก ส่วนใหญ่ไม่มีผู้รับซื้อปลาอินทรีเป็นเจ้าประจำ จำนวน 2 ราย และมี  
ผู้รับซื้อปลาอินทรีเป็นเจ้าประจำ จำนวน 1 ราย

การรวมตัวในแนวดิ่ง  
 ตารางภาคผนวกที่ 16 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวิธีการจำหน่าย  
 ปลาลิ้นหมา

ประเภทพ่อค้า	วิธีการจำหน่ายปลาลิ้นหมา		
	มีผู้มารับซื้อต่อ	ส่งโรงงานแปรรูป	อื่นๆ
แพปลา	3	2	-
พ่อค้าส่งมือที่ 1	3	3	-
พ่อค้าส่งมือที่ 2	-	-	3
พ่อค้าปลีก	3	-	-

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวกที่ 16 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ทุกรายซึ่งมีธุรกิจแพปลา  
 จำหน่ายปลาลิ้นหมาโดยมีผู้มารับซื้อต่อ มากที่สุด จำนวน 3 ราย รองลงมาคือ ส่งโรงงานแปรรูป  
 จำนวน 2 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 จำนวนทั้ง 3 ราย จำหน่ายปลาลิ้นหมาทั้งโดยมีผู้มารับซื้อต่อและ  
 ส่งโรงงานแปรรูป

พ่อค้าส่งมือที่ 2 ทุกรายจำหน่ายปลาลิ้นหมาโดยวิธีอื่นๆ คือ การแปรรูปเอง  
 จำนวน 3 ราย

พ่อค้าปลีก ทุกรายจำหน่ายปลาลิ้นหมาโดยมีผู้มารับซื้อต่อ จำนวน 3 ราย

## 2.2 พฤติกรรมตลาด

### พฤติกรรมเกี่ยวกับการตั้งราคา

ตารางภาคผนวกที่ 17 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามผู้กำหนดราคา ในการรับซื้อปลาอินทรี

ประเภทพ่อค้า	ผู้กำหนดราคาในการรับซื้อปลาอินทรี	
	ผู้ขาย	ต่อรองราคาจนเป็นที่พอใจ
แปปลา	3	3
พ่อค้าส่งมือที่ 1	2	3
พ่อค้าส่งมือที่ 2	3	3
พ่อค้าปลีก	3	-

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวกที่ 17 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ทุกรายซึ่งมีธุรกิจแปปลา จะถูกกำหนดราคาในการรับซื้อปลาอินทรี โดยผู้ขายเป็นผู้กำหนดราคาและต่อรองราคาจนเป็นที่พอใจ จำนวน 3 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 จะถูกกำหนดราคาในการรับซื้อปลาอินทรี โดยการต่อรองราคาจนเป็นที่พอใจ มากที่สุด จำนวน 3 ราย รองลงมาคือ โดยผู้ขายเป็นผู้กำหนดราคา จำนวน 2 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 ทุกรายจะถูกกำหนดราคาในการรับซื้อปลาอินทรี โดยผู้ขายเป็นผู้กำหนดราคาและต่อรองราคาจนเป็นที่พอใจ จำนวน 3 ราย

พ่อค้าปลีก ทุกรายจะถูกกำหนดราคาในการรับซื้อปลาอินทรี โดยผู้ขายเป็นผู้กำหนดราคา จำนวน 3 ราย

ตารางภาคผนวก ข ที่ 18 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามผู้กำหนดราคา ในการจำหน่ายปลาลิ้นหมา

ประเภทพ่อค้า	ผู้กำหนดราคาในการจำหน่ายปลาลิ้นหมา	
	ผู้ชาย	ต่อรองราคาจนเป็นที่พอใจ
แพปลา	3	3
พ่อค้าส่งมือที่ 1	3	2
พ่อค้าส่งมือที่ 2	3	3
พ่อค้าปลีก	3	-

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวก ข ที่ 18 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ทุกชายซึ่งมีธุรกิจแพปลา จะถูกกำหนดราคาในการจำหน่ายปลาลิ้นหมา โดยผู้ชายเป็นผู้กำหนดราคาและต่อรองราคาจนเป็นที่พอใจ จำนวน 3 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 จะถูกกำหนดราคาในการจำหน่ายปลาลิ้นหมา โดยผู้ชายเป็นผู้กำหนดราคา มากที่สุด จำนวน 3 ราย รองลงมาคือ โดยการต่อรองราคาจนเป็นที่พอใจ จำนวน 2 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 ทุกชายจะถูกกำหนดราคาในการจำหน่ายปลาลิ้นหมา โดยผู้ชายเป็นผู้กำหนดราคาและต่อรองราคาจนเป็นที่พอใจ จำนวน 3 ราย

พ่อค้าปลีก ทุกชายจะถูกกำหนดราคาในการจำหน่ายปลาลิ้นหมา โดยผู้ชาย เป็นผู้กำหนดราคาจำนวน 3 ราย



### กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์

ตารางภาคผนวก ที่ 19 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามกลยุทธ์ที่ทำให้จำหน่ายปลาอินทรีให้ได้กำไรสูงสุด

ประเภทพ่อค้า	กลยุทธ์ในการทำให้ได้กำไรสูงสุด			
	ผู้นำด้านต้นทุน	ผู้นำด้านคุณภาพ	ผู้นำด้านความแตกต่าง	ผู้นำด้านราคา
แพปลา	-	2	-	1
พ่อค้าส่งมือที่ 1	2	1	1	3
พ่อค้าส่งมือที่ 2	2	2	-	-
พ่อค้าปลีก	-	3	-	-

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวก ที่ 19 แสดงจำนวน ผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีธุรกิจแพปลา ใช้กลยุทธ์ เพื่อให้จำหน่ายปลาอินทรีให้ได้กำไรสูงสุด โดยการเป็นผู้นำด้านคุณภาพ มากที่สุด จำนวน 2 ราย รองลงมาคือ เป็นผู้นำด้านราคา จำนวน 1 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 ใช้กลยุทธ์เพื่อให้จำหน่ายปลาอินทรีให้ได้กำไรสูงสุด โดยการเป็นผู้นำด้านราคา มากที่สุด จำนวน 3 ราย รองลงมาคือ เป็นผู้นำด้านต้นทุน จำนวน 2 ราย และการเป็นผู้นำด้านคุณภาพและผู้นำด้านความแตกต่าง เป็นจำนวนเท่ากัน คือ จำนวน 1 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 ใช้กลยุทธ์เพื่อให้จำหน่ายปลาอินทรีให้ได้กำไรสูงสุด โดยการเป็นผู้นำด้านต้นทุนและการเป็นผู้นำด้านคุณภาพ เป็นจำนวนเท่ากัน คือ จำนวน 2 ราย

พ่อค้าปลีก ทุกรายใช้กลยุทธ์เพื่อให้จำหน่ายปลาอินทรีให้ได้กำไรสูงสุด โดยการเป็นผู้นำด้านคุณภาพ จำนวน 3 ราย



ตารางภาคผนวก ข ที่ 20 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามกลยุทธ์ที่ทำให้จำหน่ายปลาอินทรีให้ได้ปริมาณมากที่สุด

ประเภทพ่อค้า	กลยุทธ์ในการทำให้ได้ปริมาณมากที่สุด			
	ผู้นำด้านต้นทุน	ผู้นำด้านคุณภาพ	ผู้นำด้านความแตกต่าง	ผู้นำด้านราคา
แพปลา	-	2	-	1
พ่อค้าส่งมือที่ 1	1	1	1	2
พ่อค้าส่งมือที่ 2	-	1	-	2
พ่อค้าปลีก	-	3	-	-

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวก ข ที่ 20 แสดงจำนวน ผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีธุรกิจแพปลา ใช้กลยุทธ์เพื่อทำให้จำหน่ายปลาอินทรีให้ได้ปริมาณมากที่สุด โดยการเป็นผู้นำด้านคุณภาพ มากที่สุด จำนวน 2 ราย รองลงมาคือ เป็นผู้นำด้านราคา จำนวน 1 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 ใช้กลยุทธ์เพื่อทำให้จำหน่ายปลาอินทรีให้ได้ปริมาณมากที่สุด โดยการเป็นผู้นำด้านราคา มากที่สุด จำนวน 2 ราย รองลงมาคือ เป็นผู้นำด้านต้นทุน การเป็นผู้นำด้านคุณภาพและผู้นำด้านความแตกต่าง จำนวนกลยุทธ์ละ 1 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 ใช้กลยุทธ์เพื่อทำให้จำหน่ายปลาอินทรีให้ได้ปริมาณมากที่สุด โดยการเป็นผู้นำด้านราคา มากที่สุด จำนวน 2 ราย รองลงมาคือ การเป็นผู้นำด้านคุณภาพ จำนวน 1 ราย

พ่อค้าปลีก ทุกรายใช้กลยุทธ์เพื่อทำให้จำหน่ายปลาอินทรีให้ได้ปริมาณมากที่สุด โดยการเป็นผู้นำด้านคุณภาพ จำนวน 3 ราย

ตารางภาคผนวก ข ที่ 21 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามกลยุทธ์การ  
แข่งขันที่ทำให้ได้ลูกค้ามากที่สุด

ประเภทพ้อคำ	กลยุทธ์ในการทำให้ได้ลูกค้ามากที่สุด			
	ผู้นำด้าน ต้นทุน	ผู้นำด้าน คุณภาพ	ผู้นำด้านความ แตกต่าง	ผู้นำด้าน ราคา
แพปลา	-	2	-	1
พ้อคำส่งมือที่ 1	-	1	1	2
พ้อคำส่งมือที่ 2	-	2	-	1
พ้อคำปลีก	-	3	-	-

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวก ข ที่ 21 แสดงจำนวน ผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีธุรกิจแพปลา ใช้กลยุทธ์  
การแข่งขันเพื่อทำให้ได้ลูกค้ามากที่สุด โดยการเป็นผู้นำด้านคุณภาพ มากที่สุด จำนวน 2 ราย  
รองลงมาก็คือ เป็นผู้นำด้านราคา จำนวน 1 ราย

พ้อคำส่งมือที่ 1 ใช้กลยุทธ์การแข่งขันเพื่อทำให้ได้ลูกค้ามากที่สุด โดยการเป็น  
ผู้นำด้านราคา มากที่สุด จำนวน 2 ราย รองลงมาก็คือ การเป็นผู้นำด้านคุณภาพและผู้นำด้านความ  
แตกต่าง จำนวนเท่ากัน คือ จำนวน 1 ราย

พ้อคำส่งมือที่ 2 ใช้กลยุทธ์การแข่งขันเพื่อทำให้ได้ลูกค้ามากที่สุด โดยการเป็น  
ผู้นำด้านคุณภาพ มากที่สุด จำนวน 2 ราย รองลงมาก็คือ เป็นผู้นำด้านราคา จำนวน 1 ราย

พ้อคำปลีก ทุกรายใช้กลยุทธ์การแข่งขันเพื่อทำให้ได้ลูกค้ามากที่สุด โดยการเป็น  
ผู้นำด้านคุณภาพ จำนวน 3 ราย

นโยบายกำไร การวิจัยและพัฒนา

ตารางภาคผนวก ที่ 22 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามวิธีการเพิ่มมูลค่าของ ปลาอินทรี

ประเภทพ่อค้า	วิธีการเพิ่มมูลค่าของปลาอินทรี		
	คัดเลือกขนาดปลาตามความต้องการลูกค้า	ทำการแปรรูปปลาอินทรี	จัดจำหน่ายเอง
แพปลา	3	1	-
พ่อค้าส่งมือที่ 1	-	3	1
พ่อค้าส่งมือที่ 2	-	3	2
พ่อค้าปลีก	3	-	-

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวก ที่ 22 แสดงจำนวน ผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีธุรกิจแพปลา มีวิธีการเพิ่มมูลค่าของปลาอินทรี โดยการคัดเลือกขนาดปลาตามความต้องการลูกค้า มากที่สุด จำนวนทั้ง 3 ราย รองลงมาคือ การทำการแปรรูปปลาอินทรี จำนวน 1 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 มีวิธีการเพิ่มมูลค่าของปลาอินทรี โดยการทำการแปรรูปปลาอินทรี มากที่สุด จำนวนทั้ง 3 ราย รองลงมาคือ การจัดจำหน่ายเอง จำนวน 1 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 มีวิธีการเพิ่มมูลค่าของปลาอินทรี โดยการทำการแปรรูปปลาอินทรี มากที่สุด จำนวนทั้ง 3 ราย รองลงมาคือ การจัดจำหน่ายเอง จำนวน 2 ราย

พ่อค้าปลีก ทุกรายมีวิธีการเพิ่มมูลค่าของปลาอินทรี โดยการคัดเลือกขนาดปลาตามความต้องการลูกค้า

การส่งเสริมการขาย

ตารางภาคผนวกที่ 23 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามจำนวนปลาอิน  
หมาเป็นกรณีที่มีบริการจัดส่งปลาอินหมา

ประเภทพ่อค้า	จำนวนปลาอินหมา				รวม
	100-500 กิโลกรัม	501-1000 กิโลกรัม	1001-1500 กิโลกรัม	1501-2000 กิโลกรัม	
พ่อค้าส่งมือที่ 1	2	1	-	-	3
พ่อค้าส่งมือที่ 2	-	3	-	-	3
รวม	2	4	0	0	6

ตารางภาคผนวกที่ 23 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งดำเนินธุรกิจพ่อค้าส่งมือที่ 1 มี  
บริการจัดส่งปลาอินหมา เมื่อลูกค้าซื้อปลาอินหมา 100-500 กิโลกรัม มากที่สุด จำนวน 2 ราย  
รองลงมาคือ เมื่อลูกค้าซื้อปลาอินหมา 501-1000 กิโลกรัม จำนวน 1 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 ทุกรายมีบริการจัดส่งปลาอินหมา ต่อเมื่อลูกค้าซื้อปลาอินหมา  
501-1000 กิโลกรัม จำนวน 3 ราย

### 2.3 ผลการดำเนินงานทางการตลาด

ประสิทธิภาพในการจัดสรรทรัพยากร และคุณภาพสินค้า

ตารางภาคผนวก ข ที่ 24 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการพิจารณาคุณภาพของปลาลิ้นหมาที่รับซื้อ

ประเภทพ่อค้า	การพิจารณาคุณภาพที่รับซื้อ			
	ความสด	ขนาด	ชนิด	จำนวน
แพปลา	3	3	-	1
พ่อค้าส่งมือที่ 1	3	3	-	-
พ่อค้าส่งมือที่ 2	3	2	-	1
พ่อค้าปลีก	3	3	-	-

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวก ข ที่ 24 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีธุรกิจแพปลา พิจารณาคุณภาพของปลาลิ้นหมาที่รับซื้อ โดยดูจากความสดและขนาด มากที่สุด จำนวน 3 ราย รองลงมาคือ จำนวน จำนวน 1 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 พิจารณาคุณภาพของปลาลิ้นหมาที่รับซื้อ โดยดูจากความสดและขนาด จำนวน 3 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 พิจารณาคุณภาพของปลาลิ้นหมาที่รับซื้อ โดยดูจากความสด มากที่สุด จำนวน 3 ราย รองลงมาคือ ขนาด จำนวน 2 ราย และจำนวน จำนวน 1 ราย

พ่อค้าปลีก พิจารณาคุณภาพของปลาลิ้นหมาที่รับซื้อ โดยดูจากความสดและขนาด จำนวน 3 ราย

### การจ้างงาน

ตารางภาคผนวกที่ 25 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการคิด  
ผลตอบแทนให้กับเรือประมง ในกรณีเป็นธุรกิจแพปลา

การคิดผลตอบแทนให้เรือประมง	จำนวน
คิดตามจำนวนผลผลิตที่จับได้	3
คิดเป็นอัตราต่อลำที่คงที่	-
รวม	3

ตารางภาคผนวกที่ 25 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งดำเนินธุรกิจแพปลา จำนวน 3  
ราย คิดผลตอบแทนให้กับเรือประมง โดยคิดผลตอบแทนตามจำนวนผลผลิตที่จับได้

### อัตราผลกำไร

ตารางภาคผนวกที่ 26 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการได้รับ  
ผลตอบแทนจากการจำหน่ายปลาลิ้นหมา

ประเภทพ่อค้า	การได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่าย		รวม
	เงินสด	เงินเชื่อ	
แพปลา	-	3	3
พ่อค้าส่งมือที่ 1	-	3	3
พ่อค้าส่งมือที่ 2	-	3	3
พ่อค้าปลีก	3	-	3
รวม	3	9	12

ตารางภาคผนวกที่ 26 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งดำเนินธุรกิจแพปลา จำนวน 3  
ราย ได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายปลาลิ้นหมาในรูปแบบเงินเชื่อ

พ่อค้าส่งมือที่ 1 จำนวน 3 ราย ได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายปลาลิ้นหมาใน  
รูปแบบเงินเชื่อ

พ่อค้าส่งมือที่ 2 จำนวน 3 ราย ได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายปลาลิ้นหมาใน  
รูปแบบเงินเชื่อ

พ่อค้าปลีก จำนวน 3 ราย ได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายปลาลิ้นหมาใน  
รูปแบบเงินสด

ตารางภาคผนวกที่ 27 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามการจ่าย  
ผลตอบแทน จากการรับซื้อปลาอินทรี

ประเภทพ่อค้า	การจ่ายผลตอบแทนจากการรับซื้อ		รวม
	เงินสด	เงินเชื่อ	
แพปลา	-	3	3
พ่อค้าส่งมือที่ 1	-	3	3
พ่อค้าส่งมือที่ 2	-	3	3
พ่อค้าปลีก	3	-	3
รวม	3	9	12

ตารางภาคผนวกที่ 27 แสดงจำนวน ผู้ตอบแบบสอบถามซึ่งดำเนินธุรกิจแพปลา จำนวน  
3 ราย จ่ายผลตอบแทนจากการรับซื้อปลาอินทรีในรูปแบบเงินเชื่อ

พ่อค้าส่งมือที่ 1 จำนวน 3 ราย จ่ายผลตอบแทนจากการรับซื้อปลาอินทรีใน  
รูปแบบเงินเชื่อ

พ่อค้าส่งมือที่ 2 จำนวน 3 ราย จ่ายผลตอบแทนจากการรับซื้อปลาอินทรีใน  
รูปแบบเงินเชื่อ

พ่อค้าปลีก จำนวน 3 ราย จ่ายผลตอบแทนจากการรับซื้อปลาอินทรีในรูปแบบ  
เงินสด



**ความมีประสิทธิภาพในการผลิต**

**ตารางภาคผนวกที่ 28** ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ของ  
แพปลา เดือน มีนาคม พ.ศ. 2551

แพปลา	ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่แข็ง (กิโลกรัม)	ร้อยละ
รายที่ 1	220,000	58.51
รายที่ 2	-	-
รายที่ 3	156,000	41.49
รวม	376,000	100.00

หมายเหตุ แพปลา 2 รายมีปริมาณการซื้อคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ของปริมาณ  
การซื้อปลาอินทรีแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร

**ตารางภาคผนวกที่ 29** ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ของแพปลา  
เดือนมีนาคม พ.ศ. 2551

แพปลา	ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่แข็ง (กิโลกรัม)	ร้อยละ
รายที่ 1	-	-
รายที่ 2	350,000	100.0
รายที่ 3	-	-
รวม	350,000	100.0

หมายเหตุ แพปลา 1 รายมีปริมาณการซื้อคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของปริมาณ  
การซื้อปลาอินทรีแช่แข็งในจังหวัดสมุทรสาคร



ตารางภาคผนวกที่ 30 ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็งในจังหวัดสมุทรสาครของ  
พ่อค้าส่งมือที่ 1 เดือนมีนาคม พ.ศ. 2551

พ่อค้าส่งมือที่ 1	ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง (กิโลกรัม)	ร้อยละ
รายที่ 1	65,000	45.40
รายที่ 2	45,000	31.43
รายที่ 3	33,172	23.17
รวม	143,172	100.00

หมายเหตุ พ่อค้าส่ง 2 รายมีปริมาณการซื้อคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ของปริมาณ  
การซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็งในจังหวัดสมุทรสาคร

ตารางภาคผนวกที่ 31 ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ของ  
พ่อค้าส่งมือที่ 1 เดือนมีนาคม พ.ศ. 2551

พ่อค้าส่งมือที่ 1	ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง (กิโลกรัม)	ร้อยละ
รายที่ 1	-	-
รายที่ 2	-	-
รายที่ 3	170,000	100.00
รวม	170,000	100.00

หมายเหตุ พ่อค้าส่ง 1 รายมีปริมาณการซื้อคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 80 ของปริมาณ  
การซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็งในจังหวัดสมุทรสาคร

ตารางที่ 32 ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ของพ่อค้าส่งมือที่ 2 เดือนมีนาคม พ.ศ. 2551

พ่อค้าส่งมือที่ 2	ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง (กิโลกรัม)	ร้อยละ
รายที่ 1	11,200	62.92
รายที่ 2	3,500	19.66
รายที่ 3	3,100	17.42
รวม	178,000	100.00

หมายเหตุ พ่อค้าส่ง 3 รายมีปริมาณการซื้อคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็งในจังหวัดสมุทรสาคร

ตารางภาคผนวก ที่ 33 ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ของพ่อค้าส่งมือที่ 2 เดือนมีนาคม พ.ศ. 2551

พ่อค้าส่งมือที่ 2	ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง (กิโลกรัม)	ร้อยละ
รายที่ 1	19,400	37.02
รายที่ 2	10,000	19.08
รายที่ 3	23,000	43.90
รวม	52,400	100.00

หมายเหตุ พ่อค้าส่ง 3 รายมีปริมาณการซื้อคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 70 ของปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็งในจังหวัดสมุทรสาคร

ตารางภาคผนวก ข ที่ 34 ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็งในจังหวัดสมุทรสาคร ของ  
พ่อค้าปลีก เดือนมีนาคม พ.ศ. 2551

พ่อค้าปลีก	ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง (กิโลกรัม)	ร้อยละ
รายที่ 1	3,950	39.90
รายที่ 2	2,400	24.24
รายที่ 3	3,550	35.86
รวม	9,900	100.00

หมายเหตุ พ่อค้าปลีก 3 รายมีปริมาณการซื้อคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 50 ของ  
ปริมาณการซื้อปลาอินทรีแช่น้ำแข็งในจังหวัดสมุทรสาคร

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางภาคผนวกที่ 35 ต้นทุนการตลาด ปลาเลี้ยงน้ำแข็งและปลาเลี้ยงน้ำแข็ง  
ของพ่อค้าส่งมือที่ 1 ในจังหวัดสมุทรสาคร จำแนกตามส่วนประกอบของต้นทุนการตลาด เดือน  
มีนาคม พ.ศ. 2551

รายการ	มูลค่า (บาท/เดือน)	เฉลี่ย (บาท/กิโลกรัม)
ค่าโสหุ้ย	163,800	0.53
(1) ค่าตาชั่ง	9,400	0.030
(2) ค่าภาชนะบรรจุ	23,000	0.074
(3) ค่าเช่าสถานที่	-	-
(4) ค่าน้ำ	14,900	0.048
(5) ค่าไฟฟ้า	50,000	0.160
(6) ค่าโทรศัพท์	3,500	0.011
(7) ค่าน้ำแข็ง	63,000	0.201
(8) ค่าเก็บรักษาปลารอขาย	-	-
(9) ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ	-	-
(10) ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์	-	-
(11) ค่าเสื่อมราคาของเครื่องมือ	-	-
(12) ค่าอื่นๆ	-	-
ค่าแรงงาน	972,000	3.11
(1) ค่าจ้างพนักงานขับรถ	67,000	0.214
(2) ค่าจ้างแรงงานชน	185,000	0.591
(3) ค่าจ้างพนักงานในสำนักงาน	110,000	0.351
(4) ค่าจ้างพนักงานแลปลา	610,000	1.948
ค่าขนส่ง	559,000	1.79
(1) ค่าจ้างรถ, ค่าเช่ารถ กรณีมีรถยนต์ส่วนตัว	-	-
(2) ค่าน้ำมัน	540,000	1.724
(3) ค่าบำรุงรักษารถยนต์	6,000	0.020
(4) ค่าอำนวยความสะดวกในการผ่านทาง	13,000	0.042
ค่าสูญเสียน้ำหนัก	-	-
(1) ปลาแช่น้ำแข็ง	-	-
(2) ปลาแช่แข็ง	-	-
รวมต้นทุนการตลาด	1,694,800	5.43

หมายเหตุ คำนวณจากตารางภาคผนวกที่ 30 และ 31

ตารางภาคผนวก ที่ 35 แสดงต้นทุนการตลาดของพ่อค้าส่งมือที่ 1 ในจังหวัดสมุทรสาคร  
ส่วนใหญ่ จำแนกตามส่วนประกอบของต้นทุนการตลาด มากที่สุดคือ ค่าแรงงาน 972,000 บาท ค่า  
ขนส่ง 559,000 บาท และค่าโสหุ้ย 163,800 บาท



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางภาคผนวกที่ 36 ต้นทุนการตลาดปลาอินทรีแช่น้ำแข็งและปลาอินทรีแช่แข็งของพ่อค้าส่งมือที่ 2 ในจังหวัดสมุทรสาคร จำแนกตามส่วนประกอบของต้นทุนการตลาด เดือนมีนาคม พ.ศ. 2551

รายการ	มูลค่า (บาท/เดือน)	เฉลี่ย (บาท/กิโลกรัม)
ค่าโสหุ้ย	249,300	3.56
(13) ค่าตาชั่ง	11,800	0.169
(14) ค่าภาชนะบรรจุ	47,000	0.670
(15) ค่าเช่าสถานที่	-	-
(16) ค่าน้ำ	19,000	0.271
(17) ค่าไฟฟ้า	67,000	0.955
(18) ค่าโทรศัพท์	5,500	0.078
(19) ค่าน้ำแข็ง	99,000	1.410
(20) ค่าเก็บรักษาปลารอขาย	-	-
(21) ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ	-	-
(22) ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์	-	-
(23) ค่าเสื่อมราคาของเครื่องมือ	-	-
(24) ค่าอื่นๆ	-	-
ค่าแรงงาน	697,000	9.93
(5) ค่าจ้างพนักงานขับรถ	110,000	1.567
(6) ค่าจ้างแรงงานชน	240,000	3.419
(7) ค่าจ้างพนักงานในสำนักงาน	47,000	0.670
(8) ค่าจ้างพนักงานแลปลา	300,000	4.274
ค่าขนส่ง	567,500	8.09
(5) ค่าจ้างรถ, ค่าเช่ารถ กรณีมีรถยนต์ส่วนตัว	-	-
(6) ค่าน้ำมัน	530,000	7.550
(7) ค่าบำรุงรักษารถยนต์	-	-
(8) ค่าอำนวยความสะดวกในการผ่านทาง	37,500	0.534
ค่าสูญเสียน้ำหนัก	-	-
(3) ปลาแช่น้ำแข็ง	-	-
(4) ปลาแช่แข็ง	-	-
รวมต้นทุนการตลาด	1,513,800	21.58

หมายเหตุ คำนวณจากตารางภาคผนวกที่ 32 และ 33

ตารางภาคผนวก ข ที่ 36 แสดงต้นทุนการตลาดของพ่อค้าส่งมือที่ 2 ในจังหวัดสมุทรสาคร ส่วนใหญ่ จำแนกตามส่วนประกอบของต้นทุนการตลาดมากที่สุดคือ ค่าแรงงาน 697,000 บาท ค่าขนส่ง 567,500 บาท และค่าโสหุ้ย 249,300 บาท



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางภาคผนวกที่ 37 ต้นทุนการตลาดปลาอินทรีแช่น้ำแข็งของพ่อค้าปลีก ในจังหวัด  
สมุทรสาคร จำแนกตามส่วนประกอบของต้นทุนการตลาด เดือนมีนาคม พ.ศ. 2551

รายการ	มูลค่า (บาท/เดือน)	เฉลี่ย (บาท/กิโลกรัม)
ค่าโสหุ้ย	32,296	3.27
(25) ค่าตาชั่ง	820	0.083
(26) ค่าภาชนะบรรจุ	7,410	0.749
(27) ค่าเช่าสถานที่	-	-
(28) ค่าน้ำ	500	0.051
(29) ค่าไฟฟ้า	1,162	0.117
(30) ค่าโทรศัพท์	3,490	0.353
(31) ค่าน้ำแข็ง	12,250	1.237
(32) ค่าเก็บรักษาปลารอขาย	-	-
(33) ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ	954	0.096
(34) ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์	1,755	0.177
(35) ค่าเสื่อมราคาของเครื่องมือ	610	0.062
(36) ค่าอื่นๆ	3,345	0.338
ค่าแรงงาน	1,550	0.16
(9) ค่าจ้างพนักงานขับรถ	-	-
(10) ค่าจ้างแรงงานชน	1,550	0.16
(11) ค่าจ้างพนักงานในสำนักงาน	-	-
(12) ค่าจ้างพนักงานแลปลา	-	-
ค่าขนส่ง	13,770	1.39
(9) ค่าจ้างรถ, ค่าเช่ารถ กรณีมีรถยนต์ส่วนตัว	-	-
(10) ค่าน้ำมัน	11,300	1.142
(11) ค่าบำรุงรักษารถยนต์	870	0.088
(12) ค่าอำนวยความสะดวกในการผ่านทาง	1,600	0.162
ค่าสูญเสียน้ำหนัก	-	-
(5) ปลาแช่น้ำแข็ง	-	-
(6) ปลาแช่แข็ง	-	-
รวมต้นทุนการตลาด	47,616	4.82

หมายเหตุ: คำนวณจากตารางภาคผนวกที่ 34



ตารางภาคผนวกที่ 37 แสดงต้นทุนการตลาดของพ่อค้าปลีก ในจังหวัดสมุทรสาครส่วน  
ใหญ่ จำแนกตามส่วนประกอบของต้นทุนการตลาดมากที่สุดคือ ค่าโสหุ้ย 32,296 บาท ค่าขนส่ง  
13,770 บาท และค่าแรงงาน 1,550 บาท



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved

ตารางภาคผนวกที่ 38 ปริมาณและมูลค่าการซื้อขายปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็งของแพปลา  
เดือน มีนาคม พ.ศ. 2551

การซื้อขาย			การขาย			ส่วนเหลือม การตลาด (บาท/ก.ก.)
ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (บาท)	ราคาซื้อเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (บาท)	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	
376,000	13,160,000	35	376,000	12,633,600	33.60	1.40

ตารางภาคผนวกที่ 38 แสดงส่วนเหลือมการตลาด คิดตามมูลค่าการซื้อขายปลาลิ้นหมา  
แช่น้ำแข็งของแพปลา คือ 1.40 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางภาคผนวกที่ 39 ปริมาณและมูลค่าการซื้อขายปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็งของแพปลา  
เดือน มีนาคม พ.ศ. 2551

การซื้อขาย			การขาย			ส่วนเหลือม การตลาด (บาท/ก.ก.)
ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (บาท)	ราคาซื้อเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (บาท)	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	
350,000	12,250,000	35	350,000	11,760,000	33.60	1.40

ตารางภาคผนวกที่ 39 แสดงส่วนเหลือมการตลาด คิดตามมูลค่าการซื้อขายปลาลิ้นหมา  
แช่น้ำแข็งของแพปลา คือ 1.40 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางภาคผนวกที่ 40 ปริมาณและมูลค่าการซื้อขายปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็งของพ่อค้าส่ง  
มือที่ 1 เดือน มีนาคม พ.ศ. 2551

การซื้อขาย			การขาย			ส่วนเหลือม การตลาด (บาท/ก.ก.)
ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (บาท)	ราคาซื้อเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (บาท)	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	
143,172	4,522,190	31.59	67,180	4,612,360	68.66	37.07

ตารางภาคผนวกที่ 40 แสดงส่วนเหลือมการตลาด คิดตามมูลค่าการซื้อขายปลาลิ้นหมา  
แช่น้ำแข็งของพ่อค้าส่งมือที่ 1 คือ 37.07 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางภาคผนวก ที่ 41 ปริมาณและมูลค่าการซื้อขายปลาอินทรีของพ่อค้าส่งมือที่ 1 เดือนมีนาคม พ.ศ. 2551

การซื้อ			การขาย			ส่วนเหลือ การตลาด (บาท/ก.ก.)
ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (บาท)	ราคาซื้อเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (บาท)	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	
170,000	5,950,000	35	77,160	5,401,200	70	35

ตารางภาคผนวก ที่ 41 แสดงส่วนเหลือการตลาดคิดตามปริมาณและมูลค่าการซื้อขายปลาอินทรีของพ่อค้าส่งมือที่ 1 คือ 35 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางภาคผนวก ที่ 42 ปริมาณและมูลค่าการซื้อขายปลาอินทรีแช่น้ำแข็งของพ่อค้าส่งมือที่ 2 เดือนมีนาคม พ.ศ. 2551

การซื้อ			การขาย			ส่วนเหลือ การตลาด (บาท/ก.ก.)
ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (บาท)	ราคาซื้อเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (บาท)	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	
17,800	1,180,500	66.32	---แปรรูปเป็นลูกชิ้น---			-

ตารางภาคผนวก ที่ 42 แสดงส่วนเหลือการตลาด คิดตามมูลค่าการซื้อขายปลาอินทรีแช่น้ำแข็งของพ่อค้าส่งมือที่ 2 คือ - บาทต่อกิโลกรัม

ตารางภาคผนวก ที่ 43 ปริมาณและมูลค่าการซื้อขายปลาอินทรีของพ่อค้าส่งมือที่ 2 เดือนมีนาคม พ.ศ. 2551

การซื้อ			การขาย			ส่วนเหลือ การตลาด (บาท/ก.ก.)
ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (บาท)	ราคาซื้อเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (บาท)	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	
52,400	3,696,000	70.53	---แปรรูปเป็นลูกชิ้น---			-

ตารางภาคผนวก ที่ 43 แสดงส่วนเหลือการตลาดคิดตามปริมาณและมูลค่าการซื้อขายปลาอินทรีของพ่อค้าส่งมือที่ 2 คือ - บาทต่อกิโลกรัม

ตารางภาคผนวกที่ 44 ปริมาณและมูลค่าการซื้อขายปลาอินทรีแช่แข็งของ พ่อค้าปลีก เดือน มีนาคม พ.ศ. 2551

การซื้อขาย			การขาย			ส่วนเหลือ
ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (บาท)	ราคาซื้อเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	ปริมาณ (ก.ก.)	มูลค่า (บาท)	ราคาขายเฉลี่ย (บาท/ก.ก.)	การตลาด (บาท/ก.ก.)
9,900	495,000	50	9,900	693,000	70	20

ตารางภาคผนวกที่ 44 แสดงส่วนเหลือการตลาด คิดตามมูลค่าการซื้อขายปลาอินทรีแช่แข็งของพ่อค้าปลีก คือ 20 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางภาคผนวกที่ 45 แสดงต้นทุนการตลาดของพ่อค้าปลาอินทรีในจังหวัดสมุทรสาคร จำแนก ตามส่วนประกอบของต้นทุนการตลาด เดือนมีนาคม ปี พ.ศ. 2551

หน่วย : บาท/กิโลกรัม

ประเภทพ่อค้า	ต้นทุนการตลาด				รวม
	ค่าโสหุ้ย	ค่าแรงงาน	ค่าขนส่ง	ค่าสูญเสีย น้ำหนัก	
พ่อค้าส่งมือที่ 1	0.53 (9.76)	3.11 (57.27)	1.79 (32.97)	-	5.43 (100.0)
พ่อค้าส่งมือที่ 2	3.56 (16.50)	9.93 (46.01)	8.09 (37.49)	-	21.58 (100.0)
พ่อค้าปลีก	3.27 (67.84)	0.16 (3.32)	1.39 (28.84)	-	4.82 (100.0)

หมายเหตุ คำนวณจากตารางภาคผนวกที่ 35,36 และ 37

ตารางภาคผนวกที่ 45 แสดงจำนวนต้นทุนการตลาดของพ่อค้าส่งมือที่ 1 คือ กิโลกรัมละ 5.43 บาท ซึ่งต้นทุนจากค่าแรงงานเป็นต้นทุนที่สูงที่สุด คิดเป็นร้อยละ 57.27 รองลงมาคือ ค่าขนส่ง คิดเป็นร้อยละ 32.97 และ ค่าโสหุ้ย คิดเป็นร้อยละ 9.76



ตารางภาคผนวก ข ที่ 46 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีธุรกิจแพปลา รับซื้อปลา ลิ่นหมาทั้งแช่น้ำแข็งและแช่แข็งโดยเงินเชื่อ โดยค่าเฉลี่ยจำนวนวันที่เชื่อคือ 20 วัน และจำหน่ายต่อ โดยเงินเชื่อ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยจำนวนวันที่เชื่อคือ 20 วัน เช่นกัน

พ่อค้าส่งมือที่ 1 รับซื้อปลา ลิ่นหมาทั้งแช่น้ำแข็งและแช่แข็งโดยเงินเชื่อ โดย ค่าเฉลี่ยจำนวนวันที่เชื่อคือ 20 วัน และจำหน่ายต่อโดยเงินเชื่อ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยจำนวนวันที่เชื่อคือ 25 วัน

พ่อค้าส่งมือที่ 2 รับซื้อปลา ลิ่นหมาทั้งแช่น้ำแข็งและแช่แข็งโดยเงินเชื่อ โดย ค่าเฉลี่ยจำนวนวันที่เชื่อคือ 25 วัน หลังจากนั้นจะเข้าสู่กระบวนการแปรรูป เพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้า จึงยังไม่ได้ทำการจำหน่ายในทันที

พ่อค้าปลีก รับซื้อและจำหน่ายปลา ลิ่นหมาแช่น้ำแข็งอย่างเดียว โดยเงินสด

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคที่มีต่อระบบการตลาดปลา ลิ่นหมา

ตารางภาคผนวก ข ที่ 47 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาและ อุปสรรคด้านการตลาดที่มีต่อระบบการตลาดปลา ลิ่นหมา

ประเภทพ่อค้า	ปัญหาด้านการตลาด		
	จำนวนปลา มีน้อย	หาแหล่งซื้อยาก	คู่แข่งเพิ่มขึ้น
แพปลา	2	1	-
พ่อค้าส่งมือที่ 1	2	-	-
พ่อค้าส่งมือที่ 2	-	-	3
พ่อค้าปลีก	-	-	-

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวก ข ที่ 47 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีธุรกิจแพปลา ประสบ ปัญหาด้านการตลาด คือ จำนวนปลา มีน้อย จำนวน 2 ราย รองลงมาคือ การหาแหล่งซื้อปลา ยาก จำนวน 1 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 ประสบปัญหาด้านการตลาด คือ จำนวนปลามีน้อย จำนวน 2 ราย  
พ่อค้าส่งมือที่ 2 จำนวน 3 ราย ประสบปัญหาด้านการตลาด คือ มีจำนวนคู่แข่งจัน  
รายใหม่เพิ่มขึ้น

ตารางภาคผนวกที่ 48 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาและ  
อุปสรรคด้านราคาที่มีต่อระบบการตลาดปลาอินทิม

ประเภทพ่อค้า	ปัญหาด้านราคา	
	ราคามีแนวโน้มสูงขึ้น	ราคาสูงมากเฉพาะ ช่วงเวลา
แพปลา	3	-
พ่อค้าส่งมือที่ 1	3	-
พ่อค้าส่งมือที่ 2	3	-
พ่อค้าปลีก	3	3

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวกที่ 48 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีธุรกิจแพปลา จำนวน 3 ราย  
ประสบปัญหาด้านราคา คือ ราคามีแนวโน้มสูงขึ้น

พ่อค้าส่งมือที่ 1 จำนวน 3 ราย ประสบปัญหาด้านราคา คือ ราคามีแนวโน้มสูงขึ้น

พ่อค้าส่งมือที่ 2 จำนวน 3 ราย ประสบปัญหาด้านราคา คือ ราคามีแนวโน้มสูงขึ้น

พ่อค้าปลีก จำนวน 3 ราย ประสบปัญหาด้านราคา คือ ราคามีแนวโน้มสูงขึ้นและ

ราคาสูงมากเฉพาะช่วงเวลา



ตารางภาคผนวกที่ 49 แสดงจำนวนของผู้ตอบแบบสอบถาม จำแนกตามปัญหาและอุปสรรค ด้านการขนส่ง ที่มีต่อระบบการตลาดปลาอินทรี

ประเภทพ่อค้า	ปัญหาด้านการขนส่ง	
	ค่าอำนวยความสะดวกในการผ่านทาง	อัตราค่าขนส่งสูงขึ้น
แพปลา	-	1
พ่อค้าส่งมือที่ 1	3	3
พ่อค้าส่งมือที่ 2	3	3
พ่อค้าปลีก	-	1

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางภาคผนวกที่ 49 แสดงจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม ซึ่งมีธุรกิจแพปลา ประสบปัญหาด้านการขนส่ง คือ อัตราค่าขนส่งสูงขึ้น จำนวน 1 ราย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 จำนวนทั้ง 3 ราย ประสบปัญหาด้านการขนส่ง คือ ค่าอำนวยความสะดวกในการผ่านทางและอัตราค่าขนส่งสูงขึ้น

พ่อค้าส่งมือที่ 2 จำนวนทั้ง 3 ราย ประสบปัญหาด้านการขนส่ง คือ ค่าอำนวยความสะดวกในการผ่านทางและอัตราค่าขนส่งสูงขึ้น

พ่อค้าปลีก ประสบปัญหาด้านการขนส่ง คือ อัตราค่าขนส่งสูงขึ้น จำนวน 1 ราย



## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ - สกุล

นางสาวอังคณา สำราญ

วัน เดือน ปี เกิด

21 เมษายน 2524

ประวัติการศึกษา

สำเร็จการศึกษาปริญญาตรีคณะบริหารธุรกิจ  
สาขาบริหารทรัพยากรมนุษย์ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
ปีการศึกษา 2545

ประวัติการทำงาน

พ.ศ.2546 - ปัจจุบัน      ประกอบธุรกิจอาหารทะเลแปรรูป

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright© by Chiang Mai University  
All rights reserved