

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา อภิปรายผล ข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาระบบการวิเคราะห์ระบบการตลาดและ โครงสร้างตลาดปลาอินทรีในจังหวัดสมุทรสาคร สามารถสรุปผลการศึกษา อภิปรายผล นำเสนอข้อค้นพบ และข้อเสนอแนะ ในการวิเคราะห์ระบบการตลาดและ โครงสร้างตลาดปลาอินทรีในจังหวัดสมุทรสาคร

สรุปผลการศึกษา

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์และธุรกิจ

จากการศึกษาสภาพทั่วไปของพ่อค้าปลาอินทรี โดยพิจารณาตามลักษณะของปลาอินทรีที่ซื้อ-ขาย ดังนี้

ปลาอินทรีแช่น้ำแข็ง มีจำนวนตัวอย่างพ่อค้าที่เกี่ยวข้องอยู่ 4 ระดับ ได้แก่ แพปลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 พ่อค้าส่งมือที่ 2 และพ่อค้าปลีก ซึ่งมีประสบการณ์ในการดำเนินกิจการค้าปลาอินทรีมากกว่า 5 ปี

ปลาอินทรีแช่แข็ง มีจำนวนตัวอย่างพ่อค้าที่เกี่ยวข้องอยู่ 3 ระดับ ได้แก่ แพปลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 มิ และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ซึ่งมีประสบการณ์ในการดำเนินกิจการค้าปลาอินทรีมากกว่า 5 ปี

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับระบบการตลาดและโครงสร้างตลาดปลาอินทรี

โครงสร้างตลาด

การศึกษาโครงสร้างตลาดของปลาอินทรี พิจารณาจากความแตกต่างของกลยุทธ์ที่ผู้ค้าปลาอินทรีใช้ การกระจุกตัวของผู้ขายและขนาดของธุรกิจ (สัดส่วนความเข้มข้นของผู้ขาย) และอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของพ่อค้าแต่ละประเภท

ความแตกต่างในกลยุทธ์ที่ผู้ค้าปลาอินทรีใช้

โดยพิจารณาจากลักษณะของปลาอินทรีที่จำหน่าย คือ ตัวปลา เนื้อปลาแล่เป็นชิ้นและเนื้อปลาบด และความแตกต่างของปลาอินทรีในความรู้สึกของผู้ซื้อ ซึ่งเกิดจากตัวสินค้า ได้แก่ ขนาดของปลาและคุณภาพความสดเป็นสำคัญ นอกจากนี้ยังมีบริการซื้อสินค้าด้วยเงินเชื่อและบริการจัดส่งให้กับลูกค้า

การกระจุกตัวของผู้ขาย และขนาดของธุรกิจ

การพิจารณาสัดส่วนความเข้มข้นของผู้ขายสามารถพิจารณาได้จาก ปริมาณจาก ยอดขายปลาถิ่นหมา ของพ่อค้ารายใหญ่แต่ละระดับ ดังนี้

ปลาถิ่นหมาแซ่เจ้าแข็ง

แพปลา มีทั้งหมด 55 ราย มีลักษณะตลาดแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดด้านผู้ขาย ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายในตลาดเป็นจำนวนมาก การเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้ง่าย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 มีทั้งหมด 8 ราย มีลักษณะตลาดแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดด้านผู้ขาย ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายในตลาดเป็นจำนวนมาก ลักษณะสินค้ามีความแตกต่างกันบ้างแต่สามารถใช้ทดแทนกันได้อย่างใกล้เคียง ผู้ขายอาจจะควบคุมราคาสินค้าของตนได้บ้าง การเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้ง่าย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 มีลักษณะตลาดแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดด้านผู้ขาย ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายในตลาดเป็นจำนวนมาก การเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้ง่าย

พ่อค้าปลีก มีลักษณะตลาดแข่งขันสมบูรณ์ ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายหรือคู่แข่งจำนวนมากรายจนไม่มีใครสามารถผูกขาดสินค้าในตลาดได้ ซึ่งผู้ขายแต่ละรายมีส่วนครองตลาดน้อยมาก ผู้ซื้อและผู้ขายแต่ละรายไม่สามารถควบคุมอุปสงค์และอุปทานของตลาดตลอดจนราคาของสินค้าและบริการได้ ผู้ซื้อจะเลือกซื้อสินค้าจากผู้ขายคนใดก็ได้ ผู้ซื้อทุกคนสามารถติดต่อซื้อสินค้าได้สะดวกโดยปราศจากการกีดกันใดๆ นอกจากนี้การเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้ง่าย

ปลาถิ่นหมาแซ่เจ้าแข็ง

แพปลา มีทั้งหมด 5 ราย มีลักษณะตลาดแบบผู้ขายน้อยราย ผู้ขายมีส่วนครองตลาดสูง การเข้ามาของผู้ซื้อและผู้ขายรายใหม่ในตลาดเป็นไปได้ยาก เพราะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในกิจการสูง

พ่อค้าส่งมือที่ 1 มีลักษณะตลาดแบบผู้ขายน้อยราย ผู้ขายมีส่วนครองตลาดสูง การเข้ามาของผู้ซื้อและผู้ขายรายใหม่ในตลาดเป็นไปได้ยาก เพราะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในกิจการสูง ความแตกต่างกันทางด้านทักษะ และความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

พ่อค้าส่งมือที่ 2 มีลักษณะตลาดแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดด้านผู้ขาย ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายในตลาดเป็นจำนวนมาก ลักษณะสินค้ามีความแตกต่างกันบ้างแต่สามารถใช้ทดแทนกันได้อย่างใกล้เคียง การเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้ง่าย

พ่อค้าปลีก พ่อค้าปลีกที่จำหน่ายปลาถิ่นหมาแซ่เจ้าแข็งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกเป็นพ่อค้าปลีกที่ซื้อปลาถิ่นหมาแซ่เจ้าแข็งจากพ่อค้าส่งมือที่ 1 โดยตรง กลุ่มที่สองเป็นพ่อค้าปลีกที่ซื้อสินค้าจากพ่อค้าส่งมือที่ 2 ตลาดระดับพ่อค้าปลีก มีลักษณะตลาดแข่งขันสมบูรณ์ ตลาดประเภทนี้จะมี

ผู้ขายหรือคู่แข่งชั้นมากรายจนไม่มีผู้ใดสามารถผูกขาดสินค้าในตลาดได้ ซึ่งผู้ขายแต่ละรายมีส่วนครองตลาดน้อยมาก ผู้ซื้อและผู้ขายแต่ละรายไม่สามารถควบคุมอุปสงค์และอุปทานของตลาด ตลอดจนราคาของสินค้าและบริการได้ ผู้ซื้อจะเลือกซื้อสินค้าจากผู้ขายคนใดก็ได้ ผู้ซื้อทุกคนสามารถติดต่อซื้อสินค้าได้สะดวกโดยปราศจากการกีดกันใดๆ นอกจากนี้การเข้าออกจากตลาดเป็นไปอย่างเสรี

อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของพ่อค้าแต่ละประเภท

อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของพ่อค้าแต่ละประเภท แสดงถึงความยากง่ายในการเข้าสู่ตลาดของพ่อค้ารายใหม่ที่จะเข้าไปทำการค้าในแต่ละระดับพ่อค้าในตลาดปลาถิ่นหมา ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. สถานที่ในการประกอบธุรกิจ

พ่อค้ารายใหม่ที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจในตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระดับพ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ซึ่งจะต้องมีสถานที่ที่เหมาะสมแก่การแปรรูปในปริมาณมาก

2. ความรอบรู้ในการดำเนินธุรกิจ

พ่อค้ารายใหม่ที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจในตลาดจะต้องมีความรอบรู้เกี่ยวกับการค้าในด้านต่างๆเป็นอย่างดี ทั้งในเรื่องลักษณะของตัวสินค้า ฤดูกาล และเทศกาลต่างๆในรอบปี เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

3. ภาวะผูกพันด้านหนี้สิน

การซื้อขายปลาถิ่นหมาของพ่อค้าปลาถิ่นหมา โดยเฉพาะแพปลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ส่วนมากจะค้าขายกันเป็นเงินเชื่อ ทำให้เกิดภาวะผูกพันด้านหนี้สิน คู่ค้าจำเป็นต้องทำการค้าร่วมกันตลอดไป ในลักษณะที่เป็นเจ้าประจำ ฉะนั้นจากอุปสรรคข้อนี้จึงเป็นการยากสำหรับพ่อค้ารายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด โดยเฉพาะพ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ซึ่งต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเป็นจำนวนมาก กล่าวคือ ในการจัดซื้อสินค้าเพื่อจำหน่ายนั้นจะต้องใช้เงินสด เพราะการซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อได้นั้น ต้องมีการค้ากันมานานจนเกิดความไว้วางใจกัน ฉะนั้นพ่อค้ารายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาดได้นั้นจะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนเป็นจำนวนมาก

การรวมตัวในแนวตั้ง

ในกรณีที่พ่อค้าแต่ละระดับสามารถดำเนินธุรกิจให้ครบวงจรตั้งแต่เป็นผู้รวบรวมจนกระทั่งแปรรูปเป็นอาหารพร้อมรับประทานจะเป็นการลดต้นทุนในการผลิต เพิ่มอำนาจในการผูกขาดให้กับตนเอง และเป็นการกีดกันผู้ผลิตรายใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขัน

พฤติกรรมตลาด

การศึกษาพฤติกรรมตลาดของพ่อค้าในตลาดปลาถิ่นหมา ได้พิจารณาถึงนโยบาย การกำหนดราคา นโยบายสินค้า และนโยบายการกำจัดคู่แข่งชั้นกับหน่วยธุรกิจอื่นดังนี้

พฤติกรรมเกี่ยวกับการตั้งราคา

ปลาถิ่นหมาแต่ละชนิดที่ทำการซื้อขายในตลาดจะแตกต่างกันตามขนาดของปลา ซึ่งในการกำหนดราคาขาย พ่อค้าจะกำหนดโดยพิจารณาจาก การขายหักจากต้นทุนขายและมีกำไร เป็นที่น่าพอใจ

กรณีปลาถิ่นหมาแซ่หน้าแข็งและแซ่แข็ง ปรากฏว่า พ่อค้าในระดับต่างๆตั้งแต่แพปลา พ่อค้าส่งมือที่1 พ่อค้าส่งมือที่2 จนถึงพ่อค้าปลีก ราคาสินค้าถูกกำหนดโดยผู้ขาย และหลังจาก กำหนดราคาโดยผู้ขายแล้วจะมีการต่อรองราคาจนเป็นที่พอใจของทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย

กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาไม่พบว่า พ่อค้าแต่ละรายที่ทำการค้าปลาถิ่นหมาประเภทต่างๆจะมี กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ด้วยวิธีต่างๆ

กลยุทธ์ในการทำให้ได้กำไรสูงสุด

แพปลาใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านคุณภาพและราคา พ่อค้าส่งมือที่ 1 ใช้กลยุทธ์ การเป็นผู้นำด้านราคามากที่สุด พ่อค้าส่งมือที่ 2 ใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุนและคุณภาพ และ พ่อค้าปลีกใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านคุณภาพ

กลยุทธ์ในการทำให้ได้ปริมาณมากที่สุด

แพปลาใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านคุณภาพและราคา พ่อค้าส่งมือที่ 1 ใช้กลยุทธ์ การเป็นผู้นำด้านราคามากที่สุด พ่อค้าส่งมือที่ 2 ใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านราคาและคุณภาพ และ พ่อค้าปลีกใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านคุณภาพ

กลยุทธ์ในการทำให้ได้ลูกค้ามากที่สุด

แพปลาใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านคุณภาพและราคา พ่อค้าส่งมือที่ 1 ใช้กลยุทธ์ การเป็นผู้นำด้านราคา คุณภาพและความแตกต่าง พ่อค้าส่งมือที่ 2 ใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้าน คุณภาพและราคา และพ่อค้าปลีกใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านคุณภาพ

นโยบายกำไร การวิจัยและพัฒนา

แพปลาที่ค้าปลาลิ้นหมาแม่น้ำแจ้จะมีการค้าขนาดปลาบรรจุลงในตะกร้าพลาสติก(ประมาณตะกร้าละ 40 กิโลกรัม) ส่วนกรณีแพปลาแม่น้ำแจ้ปลามีลักษณะเป็นก้อนที่นำมาจัดเรียงซ้อนกันในกล่องแม่แบบ โดยจะต้องมีพลาสติกห่อหุ้ม เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการจำหน่าย นอกจากนี้ พ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ที่ค้าปลาทั้ง 2 ประเภทนี้จะให้บริการในด้านการแปรรูปสินค้าตามความต้องการของลูกค้าซึ่งพร้อมที่จะนำไปประกอบอาหารได้

การส่งเสริมการขาย

พ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 จะมีบริการจัดส่งปลาลิ้นหมาให้กับลูกค้า

การรวมตัวของหน่วยธุรกิจ

โดยพ่อค้าแต่ละระดับตั้งแต่แพปลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 พ่อค้าส่งมือที่ 2 และพ่อค้าปลีก จะต้องมีความสัมพันธ์ที่ดีต่อกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เพื่อดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่น

ผลการดำเนินงานทางการตลาด

การศึกษาผลการดำเนินงานทางการตลาดปลาลิ้นหมา โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ส่วนเหลือการตลาด ซึ่งพิจารณาองค์ประกอบทั้งทางด้านต้นทุนการผลิตและผลตอบแทนหรือกำไรของพ่อค้า

ประสิทธิภาพในการจัดสรรทรัพยากร และคุณภาพของสินค้า

พิจารณาคุณภาพปลาลิ้นหมาที่รับซื้อ โดยดูจากความสดและขนาด

การจ้างงาน

แพปลาส่วนใหญ่คิดผลตอบแทนให้กับเรือประมง โดยคิดผลตอบแทนตามจำนวนผลผลิตที่จับได้

พ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 คิดผลตอบแทนให้กับพนักงานโดยคิดตามผลงานที่ทำได้ในแต่ละวัน และคิดผลตอบแทนให้เป็นรายเดือน

อัตราผลกำไร

การได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่ายปลาลิ้นหมา และการจ่ายผลตอบแทนจากการรับซื้อปลาลิ้นหมา พบว่า แพปลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ส่วนใหญ่จะซื้อขายปลาลิ้นหมาในรูปแบบเงินสด ส่วนพ่อค้าปลีกจะจ่ายผลตอบแทนจากการรับซื้อปลาลิ้นหมาในรูปแบบเงินสด

อัตราผลกำไรและความมีประสิทธิภาพในการผลิต

ปลาลิ้นหมาเข้มน้ำแข็ง

พ่อค้าส่งมือที่ 1 มีส่วนเหลือมการตลาดโดยเฉลี่ยกิโลกรัมละ 37.07 บาท(จากตารางภาคผนวก ที่ 40) โดยเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนการตลาดกิโลกรัมละ 5.43 บาท(จากตารางภาคผนวก ที่ 45) และกำไรกิโลกรัมละ 31.64 บาท ซึ่งมีความน่าพอใจในการเข้าสู่ตลาดสำหรับคู่แข่งรายใหม่มากที่สุด

ปลาลิ้นหมาเข้มน้ำแข็ง

เป็นธุรกิจที่คู่แข่งรายใหม่เข้ามาสู่ตลาดได้ยาก เพราะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนในกิจการสูง และต้องมีความรอบรู้ในด้านต่างๆเป็นอย่างดี

ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี

เนื่องจากเป็นธุรกิจขั้นพื้นฐานและเป็นกิจการในครัวเรือน จึงยังไม่มีมีการนำระบบเทคโนโลยีมาใช้ในการดำเนินการมากนัก

ความเสมอภาค

เนื่องจากเป็นธุรกิจขั้นพื้นฐานและเป็นกิจการในครัวเรือน จึงมีความเสมอภาคในการดำเนินการและการจ้างงาน โดยจะประเมินผลงานจากงานที่ทำได้ในแต่ละวันเป็นรายบุคคล

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรค ที่มีต่อระบบการตลาดปลาลิ้นหมาในจังหวัดสมุทรสาคร จากการศึกษาพบว่า ในระบบการตลาดปลาลิ้นหมาในจังหวัดสมุทรสาคร ประสบปัญหาในด้านต่างๆ ดังนี้

1.1 ปัญหาราคาน้ำมันแพง ซึ่งก่อให้เกิดปัญหาอีกหลายๆ ด้าน คือ ทำให้จำนวนปลาลิ้นหมาในระบบตลาดมีจำนวนน้อยลง ราคามีแนวโน้มสูงขึ้น

1.2 ปัญหาราคาที่สูงมากเป็นเฉพาะช่วง ราคาปลาลิ้นหมาขึ้นอยู่กับฤดูกาลที่สำคัญ เช่น ฤดูฝน, ช่วงต่อสัญญากับประเทศอินโดนีเซีย, ช่วงปิดอ่าวมี 2 ช่วง คือ ช่วงเดือนกุมภาพันธ์ ถึงเดือนเมษายน และช่วงเดือนมิถุนายนถึงเดือนสิงหาคม ปิดอ่าวตั้งแต่จังหวัดประจวบคีรีขันธ์ ถึงจังหวัดสุราษฎร์ธานี หรือในช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น ปีใหม่ สงกรานต์ ตรุษจีน สารทจีน ตลาดจะมีความต้องการปลาลิ้นหมาปริมาณมากขึ้นกว่าช่วงเวลาอื่นๆในรอบปี

1.3 ปัญหาแรงงานต่างด้าวผิดกฎหมายโดนจับ เนื่องจากจังหวัดสมุทรสาครเป็นเมืองอุตสาหกรรม และในธุรกิจค้าปลาลิ้นหมาเองต้องใช้แรงงานจำนวนมากในระบบ ทั้งในส่วน

ของพนักงานแล่ปลา และพนักงานขน แต่แรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานต่างด้าวที่ผิดกฎหมายจึงถูกรบกวอนจากเจ้าหน้าที่ในการกระทำการปราบปรามและส่งแรงงานกลับประเทศ

อภิปรายผล

การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระเรื่องการวิเคราะห์ระบบตลาดและโครงสร้างตลาดปลา ลิ่นหมาในจังหวัดสมุทรสาคร โดยใช้แนวคิดโครงสร้างตลาด พฤติกรรมตลาด และผลการดำเนินงานทางการตลาด สามารถอภิปรายผลการศึกษาได้ดังนี้

ในระบบตลาดและโครงสร้างตลาดปลาลิ่นหมา มีผู้ค้าที่เกี่ยวข้องคือ แพลลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 พ่อค้าส่งมือที่ 2 และพ่อค้าปลีกซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษานพดล โพธิ์ธิ์เลิศ (2544) ที่ศึกษาการวิเคราะห์ระบบตลาดปลานิลในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ที่ผลการศึกษาค้าขายปลานิลแช่น้ำแข็งมีผู้ค้าที่เกี่ยวข้อง คือ ผู้รวบรวมจากภาคกลาง พ่อค้าส่งมือที่ 1 พ่อค้าส่งมือที่ 2 และพ่อค้าปลีก

ระบบการตลาดและโครงสร้างตลาดปลาลิ่นหมา

โครงสร้างตลาด

ความแตกต่างในกลยุทธ์ที่ผู้ค้าปลาลิ่นหมาใช้

ประเภทปลาลิ่นหมาที่รับซื้อและจำหน่ายแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ปลาลิ่นหมาแช่น้ำแข็ง และปลาลิ่นหมาแช่แข็งซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษานพดล โพธิ์ธิ์เลิศ (2544) ที่ศึกษาการวิเคราะห์ระบบตลาดปลานิลในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ที่ผลการศึกษาพบว่าปลานิลในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ที่รับซื้อและจำหน่ายแบ่งออกเป็น 3 ประเภทคือ ปลานิลแช่น้ำแข็ง ปลานิลเลี้ยงและปลานิลธรรมชาติ

ลักษณะของปลาลิ่นหมาที่จำหน่าย คือ แพลลาจำหน่ายปลาลิ่นหมาในลักษณะของตัวปลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 จำหน่ายปลาลิ่นหมาในลักษณะของเนื้อปลาแล่เป็นชิ้นและเนื้อปลาบด พ่อค้าส่งมือที่ 2 จำหน่ายปลาลิ่นหมาในลักษณะของการแปรรูปเป็นลูกชิ้นและอื่นๆ และพ่อค้าปลีก จำหน่ายปลาลิ่นหมาในลักษณะของตัวปลาซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษานพดล โพธิ์ธิ์เลิศ (2544) ที่ศึกษาการวิเคราะห์ระบบตลาดปลานิลในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ที่ผลการศึกษาพบว่าพ่อค้าปลีกปลานิลทุกประเภทจะเน้นการจำหน่ายปลานิลด้านการแปรรูป

ความแตกต่างของปลาลิ่นหมาเนื่องจากการให้บริการของผู้ค้า ซึ่งพิจารณาจากการซื้อขายของผู้ค้าปลาลิ่นหมาแต่ละประเภท ซึ่งมีทั้งการซื้อขายแบบที่เป็นเงินสด และเงินเชื่อ

การให้บริการด้านการซื้อขายสินค้าในลักษณะเงินเชื่อทำให้เกิดลูกค้าเจ้าประจำ ซึ่งแสดงถึงความแตกต่างของสินค้าในด้านความพึงพอใจของผู้ซื้อซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษา

ของ นพต โพธิ์ถิรเลิศ (2544) ที่ศึกษาการวิเคราะห์ระบบตลาดปลานิลในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ที่ผลการศึกษาพบว่าพ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 จะเน้นการให้บริการซื้อขายสินค้าแก่ลูกค้าในลักษณะเงินเชื่อทำให้เกิดความผูกพันกัน ในระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายทำให้เกิดลูกค้าประจำ

การกระจุกตัวของผู้ขาย และขนาดของธุรกิจ

ตลาดระดับผู้ประกอบธุรกิจแพปลา ตลาดระดับพ่อค้าส่งมือที่ 1 และตลาดระดับพ่อค้าส่งมือที่ 2 มีลักษณะตลาดแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดด้านผู้ขาย ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายในตลาดเป็นจำนวนมาก การเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้ง่าย ซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษานพต โพธิ์ถิรเลิศ (2544) ที่ศึกษาการวิเคราะห์ระบบตลาดปลานิลในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ที่ผลการศึกษาพบว่าลักษณะตลาดของพ่อค้าปลานิลแต่ละระดับ มีลักษณะตลาดแบบผู้ขายน้อยราย

อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของพ่อค้าแต่ละประเภท

1. สถานที่ในการประกอบธุรกิจ

จากการศึกษาพบว่า สถานที่ในการประกอบธุรกิจเป็นอุปสรรคประการหนึ่งสำหรับพ่อค้ารายใหม่ที่จะเข้าไปประกอบธุรกิจในตลาด โดยเฉพาะอย่างยิ่งในระดับพ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ซึ่งจะต้องมีสถานที่ที่เหมาะสมแก่การแปรรูปในปริมาณมาก ในทำนองเดียวกันพ่อค้าปลีกรายใหม่ที่จะเข้ามาประกอบธุรกิจอาจจะมีอุปสรรคในด้านนี้น้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับพ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 รายใหม่

2. ความรอบรู้ในการดำเนินธุรกิจ

พ่อค้ารายใหม่ที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจในตลาดจะต้องมีความรอบรู้เกี่ยวกับการค้าในด้านต่างๆเป็นอย่างดี ทั้งในเรื่องลักษณะของตัวสินค้า เนื่องจากปลาลิ้นหมา เป็นสินค้าที่เน่าเสียได้ง่าย นอกจากนี้การค้าขายปลาลิ้นหมายังขึ้นอยู่กับฤดูกาลที่สำคัญ หรือในช่วงเทศกาลต่างๆ ตลาดจะมีความต้องการปลาลิ้นหมาปริมาณมากขึ้นกว่าช่วงเวลาอื่น ๆ ในรอบปี ดังนั้นพ่อค้าปลาลิ้นหมาจะต้องเตรียมคิดแผนที่จะตอบสนองต่อพฤติกรรมดังกล่าวเอาไว้ล่วงหน้า รวมทั้งพ่อค้าต้องมีความรอบรู้ในการหาแหล่งซื้อสินค้าในเวลาและราคาที่เหมาะสม ตลอดจนมีความสามารถในการจัดการด้านหนี้สินอีกด้วย มิฉะนั้นแล้วพ่อค้าอาจจะต้องประสบกับปัญหาหนี้สูญได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งพ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ส่วนใหญ่จะมีวิธีการชำระเงินด้วยระบบเงินเชื่อ ดังนั้นพ่อค้าจำเป็นต้องมีความรอบรู้ในการรวบรวมข้อมูลข่าวสารต่างๆ จากลูกค้าของพ่อค้าแต่ละรายจากลักษณะนี้การเข้าสู่ตลาดของพ่อค้าปลาลิ้นหมาจึงมีอุปสรรคที่ทำให้พ่อค้ารายใหม่มีข้อเสียเปรียบพ่อค้ารายเดิม

3. ภาวะผูกพันด้านหนี้สิน

จะเห็นได้จากวิธีการชำระเงินในการซื้อขายปลาถิ่นหมาของพ่อค้าปลาถิ่นหมา โดยเฉพาะแพปลา พ่อค้าส่งมือที่1 และพ่อค้าส่งมือที่2 ส่วนมากจะค้าขายกันเป็นเงินเชื่อ ทำให้เกิดภาวะผูกพันด้านหนี้สิน คู่ค้าจำเป็นต้องทำการค้าร่วมกันตลอดไปในลักษณะที่เป็นเจ้าประจำเพราะถ้าหากว่าพ่อค้ารายใดรายหนึ่งทั้งที่เป็นผู้ซื้อและผู้ขาย ต้องการเปลี่ยนคู่ค้าไปทำการค้ากับคู่ค้ารายใหม่แล้ว ถ้าเป็นผู้ซื้อก็ต้องชำระหนี้สินที่มีอยู่กับผู้ขายรายเดิม แต่ถ้าเป็นผู้ขายถ้าต้องการเลิกทำการค้ากับผู้ซื้อ ก็อาจต้องขอมลสูญลูกหนี้ที่มีอยู่ไป ฉะนั้นจากอุปสรรคข้อนี้จึงเป็นการยากสำหรับพ่อค้ารายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาด ซึ่งต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเป็นจำนวนมาก กล่าวคือ ในการจัดซื้อสินค้าเพื่อจำหน่ายนั้นจะต้องใช้เงินสด เพราะการซื้อสินค้าเป็นเงินเชื่อได้นั้น ต้องมีการค้ากันมานานจนเกิดความไว้วางใจกัน แต่ในขณะที่เดียวกันการขายสินค้าจำเป็นต้องให้ลูกค้าซื้อเป็นเงินเชื่อเพื่อที่จะดึงดูดลูกค้า ฉะนั้นพ่อค้ารายใหม่ที่จะเข้าสู่ตลาดได้นั้นจะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนเป็นจำนวนมากซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษานของนพดล โพธิ์ธีรเลิศ (2544) ที่ศึกษาการวิเคราะห์ระบบตลาดปลานิลในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ที่ผลการศึกษาพบว่า อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของพ่อค้าแต่ละประเภทจะประสบกับอุปสรรค ในสถานที่ในการประกอบธุรกิจ ความรอบรู้ในการดำเนินธุรกิจ ภาวะผูกพันด้านหนี้สิน

พฤติกรรมตลาด

พฤติกรรมเกี่ยวกับการตั้งราคา

กรณีปลาลิ้นหมาเข้มน้ำแข็งและเข้มน้ำจืด ปรากฏว่า พ่อค้าในระดับต่างๆตั้งแต่แพปลา พ่อค้าส่งมือที่1 พ่อค้าส่งมือที่2 จนถึงพ่อค้าปลีก ราคาสินค้าถูกกำหนดโดยผู้ขาย (ผู้ขายเป็นผู้กำหนดราคา) และการต่อรองราคาจนเป็นที่พอใจของทั้งผู้ซื้อและผู้ขายซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษานของนพดล โพธิ์ธีรเลิศ (2544) ที่ศึกษาการวิเคราะห์ระบบตลาดปลานิลในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ส่วนการกำหนดราคาขายนั้นผู้ขายเหล่านี้เป็นผู้กำหนดและต่อรองราคาจนเป็นที่พอใจของทั้งผู้ซื้อและผู้ขายเช่นกัน

ผลการดำเนินงานทางการตลาด

ประสิทธิภาพในการจัดสรรทรัพยากร และคุณภาพของสินค้า

การพิจารณาคูณภาพปลาลิ้นหมาที่รับซื้อ พบว่า แพปลา พ่อค้าส่งมือที่ 1 พ่อค้าส่งมือที่ 2 และพ่อค้าปลีก ส่วนใหญ่ พิจารณาคูณภาพของปลาลิ้นหมาที่รับซื้อ โดยดูจากความสดและขนาด ของปลาที่ไม่มีชีวิตซึ่งไม่สอดคล้องกับผลการศึกษานของนพดล โพธิ์ธีรเลิศ (2544) ที่ศึกษา

การวิเคราะห์ระบบตลาดปลานิลในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ที่ผลการศึกษาพบว่า พิจารณาคุณภาพของปลาลิ้นหมาที่รับซื้อโดยดูจากความสดและขนาด ของปลาที่มีชีวิต

อัตราผลกำไรและความมีประสิทธิภาพในการผลิต

ส่วนเหลือจากการตลาดของพ่อค้าแต่ละประเภท

ส่วนเหลือจากการตลาดของพ่อค้าปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็ง (จากตารางภาคผนวกข ที่ 44) ปรากฏว่า พ่อค้าปลีก มีส่วนเหลือจากการตลาดน้อยที่สุดโดยเฉลี่ยกิโลกรัมละ 20.00 บาท ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนการตลาดกิโลกรัมละ 4.82 บาท(จากตารางภาคผนวกข ที่ 45) และกำไรกิโลกรัมละ 15.18 บาท ส่วนพ่อค้าส่งมือที่ 1 มีส่วนเหลือจากการตลาดโดยเฉลี่ยกิโลกรัมละ 37.07 บาท (จากตารางภาคผนวกข ที่ 40)โดยเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนการตลาดกิโลกรัมละ 5.43 บาท(จากตารางภาคผนวกข ที่ 45) และกำไรกิโลกรัมละ 31.64 บาทและพ่อค้าส่งมือที่ 2 ไม่สามารถคิดส่วนเหลือจากการตลาดได้เนื่องจากมีเพียงข้อมูลการซื้อเพียงอย่างเดียว(ส่วนข้อมูลการขายไม่สามารถนำมาคิดได้เพราะสินค้าต้องผ่านกระบวนการแปรรูปเป็นลูกชิ้น)

ส่วนประกอบของต้นทุนการตลาดที่สำคัญ ในการค้าปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็งของพ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ได้แก่ ค่าแรงงาน ซึ่งส่วนใหญ่จะเกิดจากค่าจ้างพนักงานแลปลา และค่าจ้างแรงงาน รองลงมาคือค่าขนส่ง ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากค่าน้ำมัน ในส่วนของพ่อค้าปลีก ต้นทุนการตลาดที่สำคัญในการค้าปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็ง ได้แก่ ค่าโสหุ้ย ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากค่าน้ำแข็ง เนื่องจากพ่อค้าต้องพยายามรักษาคุณภาพของปลาให้สดอยู่เสมอ โดยการใช้น้ำแข็งแช่ไว้ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาของนพดล โพธิ์ธีรเลิศ (2544) ที่ศึกษาการวิเคราะห์ระบบตลาดปลานิลในอำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาระบบการตลาดและโครงสร้างตลาดปลาลิ้นหมาในจังหวัดสมุทรสาคร มีข้อค้นพบดังนี้

โครงสร้างตลาด

1. ปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็ง จะมีลักษณะการเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้ง่าย การเข้ามาทำธุรกิจของพ่อค้าตั้งแต่แพปลา พ่อค้าส่ง จะต้องมียุทธศาสตร์เงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจค่อนข้างสูงในระยะแรกเพราะการซื้อสินค้าในระบบเงินเชื่อจะต้องใช้เวลาและความไว้วางใจ

2. ปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็ง จะมีลักษณะการเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้ยาก การเข้ามาทำธุรกิจของพ่อค้าตั้งแต่แพปลา พ่อค้าส่ง จะต้องมียุทธศาสตร์เงินทุนหมุนเวียนในธุรกิจสูงมาก ลักษณะการซื้อขายต้องซื้อขายแบบเหมาและเป็นลูกค้าประจำกัน

3. พ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ต้องมีสถานที่ที่เหมาะสมแก่การแปรรูปในปริมาณมาก

พฤติกรรมตลาด

การกำหนดราคาสินค้าจะถูกกำหนดโดยผู้ขายและจะต่อรองราคากันจนเป็นที่พอใจทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย

ผลการดำเนินงานทางการตลาด

1. การได้รับผลตอบแทนจากการจำหน่าย และการจ่ายผลตอบแทนจากการรับซื้อในตลาดปลาจะซื้อขายกันในระบบเงินเชื่อ
2. ปลาลิ้นหมาแช่น้ำแข็ง พ่อค้าส่งมือที่ 1 จะมีกำไรต่อกิโลกรัมมากที่สุด คือ 31.64 กิโลกรัม เหมาะกับการเข้าสู่ตลาดสำหรับพ่อค้ารายใหม่

ปัญหาและอุปสรรคที่มีต่อระบบการตลาดปลาลิ้นหมา

1. ราคาสินค้าจะมีการเปลี่ยนแปลงทุกวันขึ้นอยู่กับ ราคาน้ำมัน ฤดูกาลและเทศกาลสำคัญต่างๆ
2. แรงงานต่างด้าวผิดกฎหมายโดนจับ เนื่องจากจังหวัดสมุทรสาครเป็นเมืองอุตสาหกรรม และในธุรกิจค้าปลาลิ้นหมาเองต้องใช้แรงงานจำนวนมากในระบบ ทั้งในส่วนของพนักงานแล่ปลา และพนักงานขน แต่แรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานต่างด้าวที่ผิดกฎหมาย จึงถูกรบกวอนจากเจ้าหน้าที่ในการกระทำการปราบปรามและส่งแรงงานกลับประเทศ

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะสำหรับแพปลา พ่อค้าส่ง และพ่อค้าปลีกที่ได้จากการค้นพบจากการศึกษาครั้งนี้

1. พ่อค้าส่งมือที่ 1 และพ่อค้าส่งมือที่ 2 ส่วนใหญ่จะมีวิธีการชำระเงินโดยระบบเงินเชื่อ ดังนั้นพ่อค้าจำเป็นต้องมีความรอบรู้ในการรวบรวมข้อมูลข่าวสารต่างๆ จากลูกค้าของพ่อค้าแต่ละราย
2. ผู้ประกอบการควรต้องช่วยเหลือกัน โดยการซื้อขายตามราคา และช่วยกันควบคุมค่าใช้จ่ายให้มากขึ้น และพ่อค้าปลาลิ้นหมาจะต้องเตรียมคิดแผนที่จะตอบสนองต่อพฤติกรรมตลาดจะมีความต้องการปลาลิ้นหมาที่มีปริมาณมากขึ้นในช่วงเทศกาลต่าง ๆ สามารถคาดคะเนปริมาณสินค้าที่ตนเองค้าในแต่ละวันได้อย่างถูกต้อง คือ ไม่มีสินค้าเหลือมากเกินไป เพราะจะต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษามากขึ้น หรือจัดหาสินค้าน้อยเกินไปจนไม่เพียงพอต่อ

ความต้องการของลูกค้า ซึ่งอาจจะทำให้เกิดความเสียหายแก่ตนเองและลูกค้าได้ รวมทั้งพ่อค้าต้องมีความรอบรู้ในการหาแหล่งซื้อสินค้าในเวลาและราคาที่เหมาะสม

3. ผู้ประกอบการควรต้องวางแผนเส้นทาง และควบคุมค่าใช้จ่ายเพื่อลดต้นทุนค่าขนส่งลง รวมทั้งส่วนงานภาครัฐ ควรหาทางปิดช่องว่างต่าง ๆ ไม่ให้เจ้าหน้าที่ สามารถเอื้อประโยชน์ต่าง ๆ ในการขนส่งได้ เพราะเป็นต้นทุนของผู้ประกอบการ

4. ผู้ประกอบการควรต้องรับผิดชอบโดยการทำบัตรต่างด้าวให้ลูกจ้างของตน

ข้อเสนอแนะสำหรับรัฐบาลที่ได้จากการค้นพบจากการศึกษาครั้งนี้

1. รัฐบาลควรจะต้องหามาตรการเข้ามาช่วยเหลือไม่ว่าจะเป็นการตรึงราคาน้ำมันไว้ หรือการใช้พลังงานอื่นทดแทน เช่นการเพิ่มจุดให้บริการน้ำมันม่วงสำหรับเรือประมงชายฝั่ง และน้ำมันเขียวสำหรับกลุ่มเรือประมงน้ำลึก และในส่วนของผู้ประกอบการเอง ก็ควรจะใช้พลังงานน้ำมันอย่างประหยัดที่สุด เนื่องจากปัญหาราคาน้ำมันแพง ก่อให้เกิดปัญหาอีกหลายๆ ด้าน

2. รัฐบาล ควรเปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการสามารถทำบัตรต่างด้าวให้ลูกจ้างของตนตลอดเวลา (ปัจจุบัน เปิดโอกาสให้ทำปีละ 2 ครั้ง) เพื่อแก้ไขแรงงานต่างด้าวโดนจับ เพราะในธุรกิจค้าปลาสดหมาเองต้องใช้แรงงานจำนวนมากในระบบ ทั้งในส่วนของพนักงานแลปลา และพนักงานขน แต่แรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานต่างด้าวที่ผิดกฎหมาย จึงถูกรบกวนจากเจ้าหน้าที่ในการกระทำการปราบปรามและส่งแรงงานกลับประเทศ

ในการศึกษาครั้งต่อไป

เพื่อให้การศึกษาระบบการตลาดปลาสดหมาสมบูรณ์ยิ่งขึ้น ผู้ศึกษาขอเสนอแนะให้ทำการศึกษาโดยขยายขอบเขตของกลุ่มตัวอย่างไปยังจังหวัดอื่นๆ เพื่อจะได้เป็นข้อมูลที่มีความครอบคลุมมากยิ่งขึ้น และใช้ในการเปรียบเทียบวางแผนทางการตลาดเกี่ยวกับระบบการค้าปลาสดหมาที่ชัดเจนขึ้น