

กองสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร  
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การศึกษาระบบการส่งออกปลากัด

A Study on Siamese Fighting Fish Export System



T096299

โดย

นางสาววรรณีย์ ยิ้มพิทักษ์กุล

ฟ.พ.  
๗๒๓1ก  
๒549

เลขหมู่.....  
เลขทะเบียน 96299  
วันเดือนปี 2549

เสนอ

ภาควิชาเทคนิคเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (พัฒนากาเกษตร)

พ.ศ. 2549

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ใบรับรองปัญหาพิเศษ  
ภาควิชาเทคนิคเกษตร  
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง กทม.

เรื่อง

การศึกษาระบบการส่งออกปลากัด  
A Study on Siamese Fighting Fish Export System

โดย

นางสาววรรณ ยิ้มพิทักษ์กุล

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาลักสูตร

วท.บ. (พัฒนาการเกษตร)

เมื่อวันที่ 9 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2549

ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ

(ดร.กนก เลิศพานิช)

กรรมการปัญหาพิเศษ


(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สุชумаภรณ์ ชันท์ศรี)

หัวหน้าภาควิชา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ สุชумаภรณ์ ชันท์ศรี)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทคัดย่อ

ชื่อเรื่อง : การศึกษาระบบการส่งออกปลากัด  
: A Study on Siamese Fighting Fish Export System  
โดย : นางสาวรภรณ์ ยิ้มพิทักษ์กุล  
ชื่อปริญญา : วิทยาศาสตร์บัณฑิต (พัฒนากาเกษตร)  
สาขาวิชาเอก : พัฒนากาเกษตร  
ประธานกรรมการปัญหาพิเศษ : 

(ดร.กนก เลิศพานิช)

9 มีนาคม 2549

การศึกษาเรื่องระบบการส่งออกปลากัดจัดทำขึ้น โดยมีวัตถุประสงค์ของงานวิจัย 2 ประการ คือ 1) เพื่อศึกษาถึงระบบการส่งออกปลากัด 2) เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของการส่งออกปลากัด โดยการใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) มีวิธีในการคัดเลือกกลุ่มตัวอย่าง โดยการคัดเลือกแบบเจาะจง ซึ่งคัดเลือกจากฟาร์มและบริษัทที่ได้รับการขึ้นทะเบียนบัญชีฟาร์มผ่านการรับรองมาตรฐานจากกรมประมง และใช้ร่วมกับวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบลูกโซ่ (Snowball Sampling)

จากการศึกษา พบว่าระบบการส่งออกปลากัดสามารถแบ่งการส่งออกออกเป็น 2 รูปแบบ คือ ผู้เพาะเลี้ยงเป็นผู้ส่งออกเอง และผู้รวบรวมเป็นผู้ส่งออก โดยขั้นตอนการส่งออกปลากัดต้องมีการขอใบอนุญาตค้าสินค้าสัตว์น้ำจากกรมประมงก่อน การตกลงซื้อขายสินค้าส่วนใหญ่ติดต่อกันผ่านทางอินเทอร์เน็ต ส่วนรูปแบบการชำระเงินที่ใช้ในการซื้อขายปลากัดมีอยู่ 3 รูปแบบ คือ Bank to bank, Western union, และ Paypal โดยการจ่ายเงินด้วยระบบ Paypal เป็นระบบที่ได้รับความนิยมมากที่สุด เนื่องจากเป็นระบบที่มีความสะดวกและรวดเร็วที่สุด ขั้นตอนการขนส่งปลากัดไปยังต่างประเทศนั้น มีอยู่ด้วยกัน 2 รูปแบบ คือ การขนส่งผ่านทาง Air cargo เมื่อมีปริมาณการสั่งซื้อปลากัดมาก และการส่งทางไปรษณีย์ด่วนพิเศษ (EMS) เมื่อมีปริมาณการสั่งซื้อน้อย เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ส่วนปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกปลากัดมีอยู่ด้วยกัน 3 ด้าน คือ 1) ด้านการตัดราคา 2) ด้านระบบการจ่ายเงิน และ 3) ด้านการใช้ภาษา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## คำนิยม

งานวิจัยเล่มนี้สำเร็จลงได้ด้วยดี เนื่องจากแรงบันดาลใจและความสนใจในเรื่องการส่งออกสินค้าต่าง ๆ ไปยังต่างประเทศของตัวผู้วิจัย ประกอบกับการที่อาจารย์กนก เลิศพานิช ผู้ทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาปัญหาพิเศษให้กับผู้วิจัย ที่ให้ข้อคิดเห็นและคำชี้แนะรวมทั้งแนวทางในการเขียนงานวิจัยแก่ตัวผู้วิจัยอย่างใกล้ชิด เปิดโอกาสให้ผู้วิจัยได้ทำงานอย่างอิสระ และคอยกระตุ้นให้ผู้วิจัยเกิดความกระตือรือร้นในการทำงานวิจัยครั้งนี้ อาจารย์สุขุมภรณ์ ชันศรี กรรมการปัญหาพิเศษ ที่ให้คำชี้แนะในด้านการใช้ภาษาที่เป็นทางการ และแนะนำรูปแบบการเขียนงานวิจัยที่เป็นสากลให้กับตัวข้าพเจ้า เพื่อนำมาปรับใช้กับงานวิจัยของข้าพเจ้า รวมทั้งได้รับการสนับสนุนด้านกำลังใจ และกำลังใจอย่างดียิ่งจากบิดา มารดาของผู้วิจัย และขอขอบคุณบุคคลต่าง ๆ ที่ให้ความเมตตาและความเอื้อเฟื้อกับผู้วิจัยในการให้สัมภาษณ์ข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับงานวิจัย ซึ่งได้แก่ คุณอธิสันต์ พุ่มชูศรี คุณธีรวิทย์ โพธิ์พานิช คุณศราววุธ อ้นแก้ว คุณปรีชา อัมระ คุณนนทรี ปานพรหมมินทร์ คุณโชค เพ็งดิษฐ์ ตัวแทนของบริษัท B&B Aqualium Co.,Ltd. คุณพัชชา ทิพย์พิมล คุณชัย เกียรติธีรนาท และคุณปรีชา จินตเสวีวงศ์ รวมทั้ง พี่มาร์ท และเพื่อน ๆ ที่ให้กำลังใจในการทำงานวิจัยชิ้นนี้ให้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี

วราภรณ์ ยิ้มพิทักษ์กุล

ผู้ทำวิจัย

มีนาคม 2549

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(ก)
สารบัญภาพ	(ข)
บทที่ 1 บทนำ	
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
ขอบเขตของการศึกษา	2
นิยามศัพท์ปฏิบัติการ	2
บทที่ 2 การตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง	
ข้อมูลเบื้องต้นของปลากัด	4
ความต้องการทางการตลาดของปลากัด	7
หลักเกณฑ์ในการรับรองมาตรฐานฟาร์ม	10
สถานการณ์ในปัจจุบันของธุรกิจส่งออกปลากัด	11
รูปแบบต่างๆ ในการส่งออกปลากัด	12
ขั้นตอนการส่งออกปลากัดสู่ตลาดโลก	13
ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกปลากัดสู่ตลาดโลก	18
แนวทางการพัฒนาการส่งออกปลากัด	19
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	19
บทที่ 3 วิธีการวิจัย	
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	21
เครื่องมือและวิธีเก็บรวบรวมข้อมูล	21
ระยะเวลาที่ทำการวิจัย	22
งบประมาณที่ใช้ในการวิจัย	22
บทที่ 4 ผลการวิจัยและวิจารณ์ผล	
ระบบการส่งออกปลากัด	23
พื้นฐานของผู้ส่งออกปลากัด	23
ขั้นตอนสำหรับผู้ส่งออกปลากัดปลารายใหม่ความต้องการทางการตลาด	25

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ความต้องการทางการตลาด	28
รูปแบบการส่งออก	30
รูปแบบการจ่ายเงิน	34
การบรรจุ	37
รูปแบบการขนส่งปลา	38
ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก	39
วิจารณ์ผลการวิจัย	41
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ	
สรุปผลการวิจัย	43
ข้อเสนอแนะ	46
ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย	46
ข้อเสนอแนะจากการดำเนินงานวิจัย	47
เอกสารอ้างอิง	48
ภาคผนวก	49

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
1 แสดงราคาปลากัดในแต่ละประเภทที่จำหน่ายในแต่ละรูปแบบ	10
2 แสดงมูลค่าการส่งออกปลาสวยงามไปยังต่างประเทศ	12
ตารางผนวกที่	
1 แสดงระยะเวลาที่ใช้ในการปฏิบัติงาน	50
2 แสดงงบประมาณที่ใช้ในการวิจัย	50



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1 แสดงลักษณะของครีบน้ำชนิดต่าง ๆ ของปลา	9
2 แสดงเส้นทางการส่งออกปลากัดสู่ตลาดทั้งในและต่างประเทศ	18
3 คุณอนิสันต์ พุ่มชูศรี	23
4 คุณธีรวัช โพธิ์พานิช	24
5 คุณศร้าวุธ อันแก้ว	25
6 คุณปรีชา อัมระ	25
7 คุณนนทรี ปานพรหมมินทร์	26
8 แสดงลักษณะของฟาร์มตัวอย่างที่ได้รับมาตรฐานจากกรมประมง (ฟาร์มของคุณอนิสันต์ พุ่มชูศรี)	27
9 แสดงลักษณะของปลากัดหางยาวประเภทพระจันทร์ครึ่งเสี้ยว (Halfmoon)	29
10 แสดงหน้าเว็บไซต์ <a href="http://www.atisonbetta.com">www.atisonbetta.com</a> ของคุณอนิสันต์ พุ่มชูศรี	30
11 แสดงรูปปลากัดที่ต้องการขายของคุณอนิสันต์ พุ่มชูศรี	31
12 แสดงหน้าเว็บไซต์ <a href="http://www.xmanbettas.com">www.xmanbettas.com</a> ของคุณธีรวัช โพธิ์พานิช	31
13 แสดงรูปปลากัดที่ต้องการขายของคุณธีรวัช โพธิ์พานิช	32
14 แสดงหน้าเว็บไซต์ <a href="http://www.aquabid.com">www.aquabid.com</a>	33
15 แสดงระบบการส่งออกปลากัดโดยผู้เพาะเลี้ยง	44
16 แสดงระบบการส่งออกปลากัดโดยผู้รวบรวม	45
<b>ภาพผนวกที่</b>	
1 แสดงโครงร่างคำถามที่ใช้ในการวิจัย	51

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 1

### บทนำ (Introduction)

#### ความสำคัญของปัญหา

ประเทศไทยเป็นประเทศที่มีอัตราการขยายตัวทางเศรษฐกิจที่สูง การขยายตัวทางเศรษฐกิจนี้ ส่วนหนึ่งมาจากการส่งออกสินค้าต่าง ๆ ไปยังนานาประเทศ การส่งออกสินค้ามีแนวโน้มที่จะเพิ่มมากขึ้นในทุก ๆ ปีอย่างต่อเนื่อง จากการรวบรวมสถิติการส่งออก พบว่าประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกปลาสดรวมเป็นอันดับ 3 ของตลาดโลก โดยมีมูลค่าการส่งออกกว่า 1,000 ล้านบาท ในขณะที่ตลาดโลกมีมูลค่ากว่า 30,000 ล้านบาท (อมรรัตน์ เสริมวัฒน์นากุล, 2544) โดยมีสหรัฐอเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่น เป็นตลาดใหญ่ที่รองรับ ดังนั้นจึงนับได้ว่าปลาสดรวมเป็นสินค้าส่งออกที่สำคัญของไทย โดยที่ปลากัดเป็นหนึ่งในชนิดของปลาสดรวมที่จัดว่ามี การส่งออกในระดับต้น ๆ (ณัฐพล ตั้งเดชะศิริ, 2546)

ในอดีตหากกล่าวถึง "ปลากัด" หลายคนคงเห็นเป็นเรื่องของปลาสดรวมธรรมดา เนื่องจากในสมัยก่อนเรานิยมนำปลากัดที่มีอยู่ตามท้องไร่ท้องนามาเลี้ยงไว้เพื่อแก้เหงา นำมากัดกันเพื่อการพนันขันต่อกันพอหอมปากหอมคอ เพียงเพื่อความสนุกสนาน การเลี้ยงจึงเป็นการเลี้ยงแบบธรรมดา เพื่อไว้กัดกันอย่างเดียว จึงทำให้เกิดการปรับปรุงพันธุ์โดยไม่รู้ตัว คือตัวไหนที่ชนะก็นำไปเป็นพ่อพันธุ์ ปลากัดที่ผ่านการพัฒนาสายพันธุ์จึงเป็นปลาที่แฝงไปด้วยคุณค่ามากมายทั้ง ความสวย ความเก่ง และราคาไม่แพงมากนัก ทำให้ปลากัดได้รับความนิยมมากขึ้น ส่งผลให้ตลาด การซื้อขายปลากัดมีการแพร่ขยายอย่างกว้างขวาง ไม่เพียงแต่ได้รับความนิยมในตลาด ภายในประเทศเท่านั้น ยังเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศอีกด้วย ประเทศไทยมีความเหมาะสมในการผลิตปลากัดและสามารถผลิตได้เป็นจำนวนมากและมีการดำเนินธุรกิจ ในหลากหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นการขายโดยเจ้าของฟาร์ม ขายผ่านผู้รวบรวมปลา ขายผ่าน อินเทอร์เน็ต ดังนั้นการศึกษาระบบการส่งออกปลากัด จึงมีความน่าสนใจที่จะทำการศึกษา เพื่อ เป็นแนวทางให้เกษตรกรและสามารถที่จะดำเนินธุรกิจและเพิ่มรายได้ โดยผ่านระบบการส่งออก อันจะเป็นการยกระดับความเป็นอยู่ของเกษตรกรผู้เลี้ยงปลากัดให้ดีขึ้น หรือเพื่อเป็นทางเลือกใหม่ สำหรับผู้เลี้ยงปลาสดรวมประเภทอื่น ๆ อยู่แล้ว

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาถึงระบบการส่งออกปลากัด
2. เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคของการส่งออกปลากัด

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ได้ทราบถึงระบบการส่งออกปลากัดไปยังตลาดต่างประเทศ
2. ได้ทราบถึงปัญหาและอุปสรรคของการส่งออกปลากัด
3. เพื่อเป็นแหล่งข้อมูล ความรู้ทางวิชาการให้กับผู้สนใจทั่วไป

### ขอบเขตและข้อจำกัดของการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้จะทำการศึกษาถึงระบบการส่งออกปลากัด โดยครอบคลุมถึงประเทศคู่ค้า การตลาด รูปแบบต่าง ๆ ในการส่งออก มาตรฐานฟาร์ม กฎระเบียบข้อบังคับต่าง ๆ หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกปลากัด โดยศึกษาจากกลุ่มตัวอย่างได้แก่ ผู้ขาย (เจ้าของฟาร์ม) พ่อค้าคนกลาง (ผู้รวบรวมปลา) ในเขตกรุงเทพและจังหวัดใกล้เคียง หน่วยงานของรัฐ ผู้ทำเว็บไซต์สำหรับการขายปลากัดผ่านทางอินเทอร์เน็ต

### นิยามศัพท์เชิงปฏิบัติการ

ปลาสวยงาม หมายถึง ปลาที่เลี้ยงไว้ในภาชนะ เช่น ตู้กระจก อ่างน้ำ ขวดแก้ว หรือขวดโหล โดยที่ปลาชนิดนั้นอาจได้มาจากการเพาะเลี้ยงหรือจากธรรมชาติก็ได้

ปลากัด (Siamese Fighting Fish) หมายถึง ปลาพื้นเมืองของประเทศไทย ซึ่งอาศัยอยู่ตามหนอง คลอง บึง และตามทุ่งนา สามารถแบ่งปลากัดได้เป็น 2 ประเภท คือ ปลากัดที่ได้จากการเพาะเลี้ยง และปลากัดที่ได้จากธรรมชาติ

ปลากัดหม้อ เป็นปลาที่ตัวโต หัวโต ปากใหญ่ และตัวใหญ่ สามารถกัดได้ทรหดกว่าปลากัดในสายพันธุ์อื่นๆ

ปลากัดทุ่ง เป็นปลาที่ตัวเล็กกว่าพันธุ์อื่น ๆ ลักษณะลำตัวค่อนข้างยาว มีความว่องไว แต่กัดไม่ทน

ปลากัดจีน เป็นปลาที่ได้นำมาพัฒนาสายพันธุ์ จนได้ปลาที่มีความสวยงามมาก เป็นปลาที่มีลำตัวโต ครีบและหางยาว สีสันทันมีความหลากหลายและสวยงามกว่าพันธุ์อื่น ๆ

การส่งออก หมายถึง การนำสินค้าที่มี/ผลิตได้ในท้องถิ่นไปจำหน่ายยังตลาดต่างถิ่น ซึ่งเป็นการขยายตลาด และเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าได้อีกทาง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระบบการส่งออก หมายถึง โครงสร้างและขั้นตอนต่าง ๆ ในแต่ละส่วนของกระบวนการส่งออกที่มีความสัมพันธ์กัน

ผู้ให้ข้อมูลหลัก หมายถึง ผู้ที่เราไปทำการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก ซึ่งเป็นตัวแทนของประชากรที่เราคัดเลือกมา โดยพิจารณาจากคุณสมบัติที่โดดเด่น เพื่อให้ได้ข้อมูลมาประกอบในงานวิจัย

Paypal คือ ระบบการจ่ายเงินรูปแบบหนึ่ง ในการซื้อขายสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต โดยบริษัทออนไลน์ที่ให้บริการระบบการโอนและชำระผ่านทางอีเมลระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย โดยผู้ที่ใช้บริการจะต้องสมัครเป็นสมาชิกก่อน

Western union คือ เป็นบริการโอนเงินระหว่างประเทศผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมโยงไปทั่วโลกของตัวแทน

Bank to bank คือ การจ่ายเงินโดยการโอนผ่านจากธนาคารต่างประเทศทางฝ่ายลูกค้ามายังธนาคารในประเทศไทยที่ผู้ส่งออกได้เปิดบัญชีเอาไว้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 2

### ตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้อง (Review of Related Literature)

ผู้วิจัยได้แบ่งการตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้องออกเป็น 8 ส่วน

1. ข้อมูลเบื้องต้นของปลากัด
2. ความต้องการทางการตลาดของปลากัด
3. หลักเกณฑ์ในการรับรองมาตรฐานฟาร์ม
4. สถานการณ์ในปัจจุบันของธุรกิจส่งออกปลากัด
5. รูปแบบการส่งออกปลากัด
6. ขั้นตอนการส่งออกปลากัดสู่ตลาดโลก
7. ปัญหาและอุปสรรคของการส่งออกปลากัด
8. แนวทางการพัฒนาการส่งออกปลากัด
9. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

#### 1. ข้อมูลเบื้องต้นของปลากัด

ปลากัดมีชื่อสามัญว่า Siamese Fighting Fish เป็นปลาพื้นเมืองของไทยที่นิยมเพาะเลี้ยงกันมาเป็นเวลานานแล้ว ทั้งนี้เพื่อความเพลิดเพลินและเพื่อกีฬาปลากัดปลา ซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีในต่างประเทศ ปัจจุบันประเทศไทยมีการเพาะเลี้ยงปลากัดกันแพร่หลาย เนื่องจากเป็นปลาที่เลี้ยงและเพาะพันธุ์ได้ง่าย จึงเหมาะสมสำหรับผู้ที่ยังไม่เคยเลี้ยงปลา การเลี้ยงปลากัดไม่ต้องดูแลเอาใจใส่มากนัก ไม่ต้องเปลี่ยนน้ำบ่อย เนื่องจากปลากัดมีอวัยวะช่วยหายใจพิเศษที่เรียกว่า Labyrinth ทำให้สามารถดึงออกซิเจนจากอากาศมาใช้ได้ ในธรรมชาติมักพบได้ทั่วไปในน้ำที่นิ่ง หรือน้ำที่มีออกซิเจนต่ำ นอกจากนั้นยังพบในนาข้าวและกระจายทั่วไปในเขตเอเชียตะวันออกเฉียงใต้

ปลากัดพันธุ์ดั้งเดิมในธรรมชาติ มีสีน้ำตาลขุ่นหรือสีเทาแกมเขียว มีลายตามตัว ครีบก้น และหางสั้น ปลาเพศผู้มีครีบก้นและหางยาวกว่าเพศเมียเล็กน้อย จากการเพาะพันธุ์และการคัดเลือกพันธุ์ติดต่อกันมานาน ทำให้ได้ ปลากัดที่มีสีสันสวยงามหลายสี อีกทั้งลักษณะ ณะครีบก้นก็แผ่กว้างใหญ่สวยงามกว่าพันธุ์ดั้งเดิมมาก และจากสาเหตุนี้ทำให้มีการจำแนกพันธุ์ปลากัดออกไปได้เป็นหลายสายพันธุ์ เช่น ปลากัดหม้อ ปลากัดทุ่ง ปลากัดจีน ปลากัดเขมร เป็นต้น (อมรรัตน์ เสริมวัฒนากุล, 2544)

การแพร่กระจายของปลากัดพบทั่วไปทุกภาคของประเทศไทย อาศัยอยู่ในอ่างเก็บน้ำ ทะเลสาบ หนอง บึง แอ่งน้ำ ลำคลอง ฯลฯ ในการเลี้ยงปลากัดเพื่อการต่อสู้ ต้องมีการคัดเลือก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พันธุ์ให้มีคุณสมบัติเฉพาะที่สามารถใช้ในการต่อสู้ โดยเริ่มต้นจากการรวบรวมปลาจากแหล่งน้ำธรรมชาติเรียกกันว่า "กั๊ดป่า หรือ กั๊ดทุ่ง" โดยมีลำตัวค่อนข้างเล็กบอบบาง สีน้ำตาลขุ่น หรือเทาแกมเขียว มีการนำมาเพาะเลี้ยงและคัดพันธุ์หลายชั่วอายุ จนได้ปลาที่มีรูปร่างแข็งแรง ลำตัวหนาและใหญ่ขึ้นเพื่อใช้ในกีฬาปลากัดปลาซึ่งนิยมเรียกปลากัดชนิดนี้ว่า "กั๊ดเก่งหรือกั๊ดหม้อ" นอกจากนั้นปลากัดไทยนี้ยังได้มีการพัฒนาสายพันธุ์เพื่อให้มีสีสันสวยงาม มีผู้เลี้ยงปลากัดหลายรายได้มีการพัฒนาปลากัดที่ได้จากการคัดพันธุ์และผสมข้ามพันธุ์ปลากัด โดยเน้นความสวยงามเพื่อเลี้ยงไว้ดูเล่น โดยคัดพันธุ์เพื่อให้ได้ปลาที่มีครีบยาว สีสวย ซึ่งนิยมเรียกปลากัดลักษณะเช่นนี้ว่า ปลากัดจินหรือ ปลากัดเขมร

ในปัจจุบัน การพัฒนาสายพันธุ์ของปลากัดสามารถทำได้หลายวิธี ส่งผลให้ปลากัดในปัจจุบันมีสายพันธุ์ที่หลากหลายมากขึ้นกว่าในอดีต มีคำกล่าวอ้างว่าการพัฒนาสายพันธุ์ปลากัดสามารถใช้สภาพแวดล้อมเป็นตัวเหนี่ยวนำ ด้วยมีความเชื่อว่าปลาที่มีสีสันสวยงามต่าง ๆ นั้น ส่วนหนึ่งมาจากการถ่ายทอดความรู้สึกของเพศเมียไปยังลูกปลา ได้มีการนำเทคนิคเหล่านี้มาใช้ในการบรรดาศักดิ์ปลาทั้งหลายโดยการวาดรูปปลากัดที่มีสีสันตามที่ต้องการ เช่น สีเหลืองทั้งตัว ตั้งวางโดยรอบปลาเพศเมียในระหว่างที่ทำการเทียบคู่กัน วิธีการนี้เรียกว่า Pseudo-breeding technique ถึงแม้ว่าจะไม่มีการพิสูจน์ออกมาทางวิชาการ แต่ก็ได้รับการยืนยันจากนักเพาะเลี้ยงทั้งหลายว่า ในคอกหนึ่ง ๆ ที่ได้ลูกปลาออกมานั้นจะมี 1 - 2 ตัวที่มีลักษณะเหมือนกับภาพที่วาดไว้ และจากการพัฒนาสายพันธุ์ดังกล่าวจึงต้องมีการจัดกลุ่มสีสันความงามของปลากัด สามารถแบ่งออกเป็น 6 กลุ่มดังนี้ (ปลากัดจิน, 2548)

- 1) สีเดียว (Solid Colored Betta) เป็นสีเดียวทั้งครีบและตัว
- 2) สีผสม (Bi-colored Betta) ส่วนใหญ่จะมี 2 สีผสมกัน
- 3) สีผสมเขมร (Cambodia Colored Betta)
- 4) ลายผีเสื้อ (Butterfly Colored Betta)
- 5) ลายผีเสื้อเขมร (Cambodian Butterfly Colored Betta)
- 6) ลายหินอ่อน (Marble Colored Betta)

ปลากัดไทยเป็นปลาที่มีรูปทรงแตกต่างกันออกไป สามารถแบ่งออกเป็น 4 รูปทรง ดังนี้

- 1) รูปทรงแบบปลาช่อน มีลำตัวยาวและส่วนหัวมีลักษณะเหมือนปลาช่อน คือหัวใหญ่กว่าท้องเมื่อมองจากด้านบน
- 2) รูปทรงแบบปลาหม้อ ตัวจะสั้นและค่อนข้างอ้วน รูปทรงค่อนข้างกว้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3) รูปทรงแบบปลาทราย หน้าเข็ด ลำตัวตรง รูปทรงค่อนข้างเป็นรูปสี่เหลี่ยม มองด้านบน จะเห็นว่ารูปร่างของบาง มีครีบอกและครีบก้นยาว

4) รูปทรงแบบปลาตะเพียน เป็นลูกผสมลำตัวป้อม ครีบยาวสวยงาม การเลี้ยงพ่อแม่พันธุ์ปลากัด

เนื่องจากปลากัดเป็นปลาที่มีนิสัยก้าวร้าว ชอบต่อสู้เมื่ออายุประมาณ 1 1/2 -2 เดือน การเลี้ยงปลากัดจึงจำเป็นต้องรีบแยกปลากัดเลี้ยงในภาชนะเพียง 1 ตัวก่อนที่ปลาจะมีพฤติกรรมต่อสู้กัน ภาชนะที่เหมาะสมที่สุดที่ควรนำมาใช้เลี้ยงปลากัด ได้แก่ ขวด(สุรา) ชนิดแบนบรรจุน้ำได้ 150 ซีซี เพราะสามารถเรียงกันได้ไม่สิ้นเปลืองเนื้อที่ การแยกเพศจะเห็นว่าปลาเพศผู้จะมีลำตัวสีเข้ม ครีบยาว ลายบนลำตัวมองเห็นชัดเจนและขนาดมักจะมีขนาดโตกว่าเพศเมีย ส่วนปลาเพศเมียจะมีสีซีดจาง มีลายพาดตามยาวบริเวณลำตัว 2-3 แถบ และมักจะมีขนาดเล็กกว่าปลาเพศผู้ น้ำที่ใช้เลี้ยงปลากัดต้องเป็นน้ำที่สะอาดปราศจากคลอรีน มีความเป็นกรด-ด่าง (pH) ประมาณ 6.5-7.5 มีความกระด้าง 75-100 มิลลิกรัมต่อลิตร และมีความเป็นด่าง 150-200 มิลลิกรัมต่อลิตร ควรบรรจุน้ำลงในขวดเพียง 1/2 ขวด เพื่อเว้นช่องว่างให้อากาศได้สัมผัสกับผิวน้ำ ปลากัดเป็นปลาที่ชอบกินสัตว์น้ำขนาดเล็กเป็นอาหาร อาหารที่เหมาะสมจะใช้เลี้ยงพ่อแม่พันธุ์ปลากัด ได้แก่ ลูกน้ำ หนอนแดง ไรสีน้ำตาล (Artemia) ที่มีชีวิต การให้อาหารควรให้วันละ 1 ครั้ง ให้ปริมาณที่พอดีปลากินอิ่ม อาหารที่ใช้เลี้ยงทุกครั้งควรล้างด้วยน้ำสะอาด แล้วแช่ในด่างทับทิมเข้มข้น 500-1,000 ส่วนในล้านส่วน (0.5-1.0 กรัม/ลิตร) เป็นเวลา 10-20 วินาที เพื่อฆ่าเชื้อโรคที่ติดมากับอาหาร หลังจากนั้นจึงล้างด้วยน้ำสะอาดอีกครั้งหนึ่ง ในการถ่ายเทน้ำควรกระทำสัปดาห์ละ 1-2 ครั้ง ระยะเวลาที่เหมาะสมในการผสมพันธุ์ปลากัด คือ ช่วงระหว่างเดือนพฤษภาคม-กันยายน โดยอุณหภูมิน้ำควรอยู่ระหว่าง 26-28 องศาเซลเซียส การคัดเลือกพ่อแม่พันธุ์ปลาที่นำมาทำการเพาะพันธุ์ ควรเริ่มอายุตั้งแต่ 5-6 เดือนขึ้นไป โดยปลาจะให้ไข่ครั้งละประมาณ 500-1,000 ฟอง ในฤดูผสมพันธุ์ จะสังเกตเห็นความสมบูรณ์เพศของปลาได้ชัดเจน ซึ่งในการคัดเลือกปลาเพื่อผสมพันธุ์มีหลักที่ควรปฏิบัติดังนี้ (สุรียพร ธรรมิกพงษ์, 2548)

ปลาเพศผู้ให้คัดปลาที่แข็งแรง ปราดเปรียว ลักษณะสีสดสวย ชอบสร้างรังซึ่งเรียกว่า "หวอด" โดยการพ่นฟองอากาศที่มีน้ำเมือกจากส่วนปากและลำคอ ซึ่งแสดงว่าปลาเพศผู้มีความสมบูรณ์ทางเพศเต็มที่พร้อมที่จะผสมพันธุ์ได้

ปลาเพศเมียให้คัดเลือกปลาที่แข็งแรง สังเกตบริเวณท้องมีลักษณะอูมเป่งและบริเวณใต้ท้องจะมีตุ่มสีขาวใกล้กับรูกันเห็นได้ชัดเจน ซึ่งตุ่มสีขาวนี้เรียกกันว่า "ไข่น้ำ" เมื่อคัดเลือกพ่อแม่พันธุ์ได้แล้วจากนั้นเตรียมการผสมพันธุ์ซึ่งมีขั้นตอนดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

1) นำขวดปลาเพศผู้และเพศเมียที่มีความสมบูรณ์ทางเพศเต็มที่มาวางติดกัน ซึ่งวิธีนี้เรียกว่า "เทียบคู่" ซึ่งควรจะเป็นบริเวณที่ปราศจากสิ่งรบกวน จะทำให้ปลาตกใจ ใช้เวลาเทียบคู่ประมาณ 3-10 วัน

2) นำปลาเพศผู้และเพศเมีย ใส่ลงในภาชนะที่เตรียมไว้สำหรับผสมพันธุ์ เช่น ขันพลาสติก โหลแก้ว กาละมัง ตู้กระจกหรืออ่างดิน แล้วใส่พันธุ์ไม้น้ำที่แช่ต่างทับทมเรียบร้อยแล้ว ซึ่งชนิดพันธุ์ไม้น้ำที่นิยมใช้ ได้แก่สาหร่ายพวงกะโศก สาหร่ายหางกระรอก จอก ใบผักตบชวา เป็นต้น

3) เมื่อปลาสามารถปรับตัวให้ชินเข้ากับสภาพในภาชนะ (ประมาณ 1-2 วัน) ปลาเพศผู้จะเริ่มก่อหวอดติดกับพันธุ์ไม้น้ำ

4) หลังจากสร้างหวอดเสร็จ ปลาเพศผู้จะพองตัวกางครีบ ไล่ต้อนตัวเมียให้ไปอยู่ใต้หวอด ในขณะที่ตัวเมียลอยตัวขึ้นมาบริเวณผิวน้ำ ปลาตัวผู้จะรัดตัวเมียบริเวณช่องอวัยวะเพศ

5) จากนั้นไข่ก็จะหลุดออกมา พร้อมกับเพศผู้จะฉีดน้ำเชื้อเข้าผสม และปลาเพศผู้จะตามลงไปใช้ปากดูดไข่อมไว้ ว่ายน้ำขึ้นไปพ่นไข่เข้าไปไว้ในฟองอากาศจนกว่าจะหมด

6) เมื่อสิ้นสุดการวางไข่ปลาเพศผู้จะทำหน้าที่ดูแลไข่เพียงลำพัง และจะไล่ต้อนปลาเพศเมียไปอยู่ที่มุมภาชนะ

7) ให้นำปลาเพศเมียออกจากภาชนะ เพื่อป้องกันไม่ให้ปลาเพศเมียกินไข่ปล่อยให้ปลาเพศผู้ดูแลไข่ 2 วัน จึงแยกเพศผู้ออก

การอนุบาลลูกปลา ไข่ปลากัดจะฟักเป็นตัวหลังจากได้รับการผสมน้ำเชื้อประมาณ 36 ชั่วโมง โดยในช่วงแรก จะมีถุงอาหาร (Yolk sac) ติดตัวมาด้วย ดังนั้นช่วง 3-4 วันแรก จึงยังไม่ต้องให้อาหาร หลังจากนั้นจึงให้อาหารที่เป็นตัวอ่อนของไรแดง (Moina) ต่อมาจึงเปลี่ยนเป็นไรแดงเต็มวัยเลี้ยงต่อไปจนกระทั่งปลาสามารถกินลูกน้ำได้ และผู้เลี้ยงจะสามารถแยกปลากัดได้เมื่อปลา มีอายุประมาณ 1 เดือนขึ้นไป (สุรียพร ธรรมิกพงษ์, 2548)

## 2. ความต้องการทางการตลาดของปลากัด

สิ่งที่จำเป็นอีกอย่างหนึ่งในการประกอบธุรกิจส่งออกปลากัดที่ผู้ประกอบการต้องทราบคือ ประเภทของปลากัดที่เป็นที่ต้องการของตลาด รวมถึงตลาดส่งออกปลากัดนั้นอยู่ที่ใดบ้าง เพื่อทราบถึงตลาดที่จะระบายสินค้า และทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อการตั้งราคาในประเภทของปลากัดที่แตกต่างกัน

ในปัจจุบันการซื้อขายปลากัดที่มีการส่งออก มีตลาดรับซื้อปลากัดอยู่หลายที่ แต่ตลาดหลักมีอยู่ 3 แห่งคือ สหรัฐอเมริกา ยุโรป และญี่ปุ่น (การส่งออกปลาสวยงาม, 2548) สำหรับการ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กำหนดราคา ส่วนใหญ่ผู้ขายเป็นผู้กำหนดราคาเอง ซึ่งจะพิจารณาจากความสวยงาม ความแข็งแรง ขนาด เพศ และสี รวมทั้งแหล่งที่มาของตัวปลานั้นๆ โดยส่วนมากปลาตัวผู้จะมีสีสันทึบสวยงามกว่าตัวเมีย จึงทำให้มีราคาที่สูงกว่า อีกทั้งยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่เป็นตัวกำหนดราคา เช่น กระแสความนิยมของปลาในช่วงฤดูกาลนั้น ๆ เป็นปลาที่เพิ่งมีการพัฒนาพันธุ์ใหม่ ทำให้มีลักษณะที่แตกต่างโดดเด่นออกไป

2.1 ประเภทของปลากัดที่ตลาดต้องการจะแตกต่างกันไปตามขนาดแต่ละแห่ง โดยแบ่งรายละเอียดของพันธุ์ที่ตลาดต้องการ ซึ่งสามารถจำแนกปลากัดออกได้เป็น 3 ประเภท ดังที่ยกต์มุสิก (2548) ได้กล่าวไว้ ดังนี้

2.1.1 ปลากัดหม้อ เป็นปลาที่ตัวโต หัวโต ปากใหญ่ และตัวใหญ่ และสามารถกัดได้ทรหดยิ่งกว่าพันธุ์อื่นๆ ได้รับความนิยมในตลาดสหรัฐอเมริกา

2.1.2 ปลากัดป่า เป็นปลาที่ตัวเล็กกว่าพันธุ์อื่นๆ ลักษณะตัวค่อนข้างยาว ว่องไว แต่กัดไม่ทน ได้รับความนิยมในตลาดญี่ปุ่น

2.1.3 ปลากัดจีน เป็นปลาที่ได้นำมาพัฒนาสายพันธุ์จนได้ปลาที่มีความสวยงามมาก เป็นปลาที่มีลำตัวโต ครีบและหางยาว สีสันทึบและมีสีหลากหลายกว่าพันธุ์อื่นๆ ได้รับความนิยมมากโดยเฉพาะในตลาดยุโรป

2.2 คุณภาพของปลากัดที่ตลาดต้องการสามารถจำแนกได้เป็น 2 ลักษณะ (ลักษณะที่ดีของปลากัด, 2548) ดังนี้

2.2.1 สีสันทึบงามของปลากัด ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็นแบบต่างๆ ดังนี้

2.2.1.1 สีเดี่ยว (Solid Colored Betta) เป็นสีเดี่ยวทั้งครีบและลำตัว ปลากัดสีเดี่ยวแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ๆ คือ ปลากัดสีเดี่ยวสีเข้ม และปลากัดสีเดี่ยวสีอ่อน

2.2.1.2 สีผสม (Bi-colored Betta) ส่วนใหญ่จะมี 2 สีผสมกัน ลักษณะที่สำคัญของปลากัดสองสี คือลำตัวจะต้องมีสีเดียว และครีบทั้งหมดจะต้องมีสีเดียวเช่นกัน แต่สีของครีบ จะต้องต่างกับสีของลำตัวปลากัด

2.2.1.3 สีแฟนซีหรือหลากสี (Multi-colored Betta) เป็นปลาที่มีความหลากหลายของสี และรูปแบบของสีบนลำตัว

2.2.2 รูปทรงของปลากัดไทยยังมีการแบ่งออกเป็นรูปแบบต่างๆ ได้ดังนี้

2.2.2.1 ครีบหาง เป็นครีบที่มีรูปแบบหลากหลายมากที่สุดรูปแบบ โดยทั่วไป สำหรับปลาหางเดี่ยวอาจเป็นหางกลม หางครึ่งวงกลม หางรูปสามเหลี่ยม หางกลม ปลายแหลม หางย้วย และหางรูปใบโพธิ์ หางทุกแบบควรมีการกระจายของก้านครีบเท่ากัน

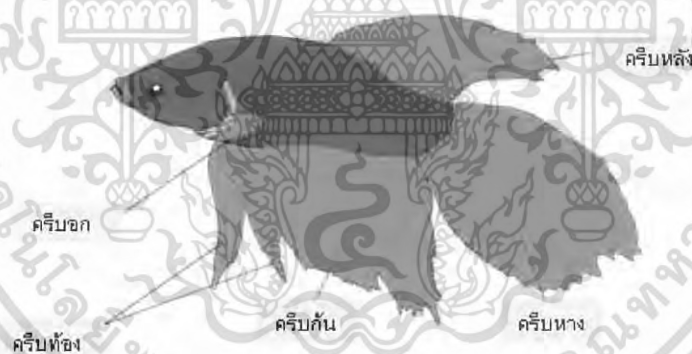
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ระหว่างส่วนบนและส่วนล่างของเส้นที่ลากผ่าน แนวขนานลำตัว หางควรแผ่เต็มสมบูรณ์ได้ส่วนสัด ในกรณีของปลาหางคู่ลักษณะหางอาจเป็นลักษณะที่เชื่อมต่อกันจนปลายหางเกือบเป็นเส้นตรง หรือเว้าเล็กน้อย หรือเว้ามากเป็นรูปหัวใจ หรือหางแยกที่ซ้อนทับเกยกัน หรือหางที่แยกจากกัน เต็มที่โดยไม่ซ้อนทับ หรือเป็นหางที่เว้าลึกในระดับต่าง ๆ แต่ยังไม่แยกกันเด็ดขาด

2.2.2.2 ครีบกัน ลักษณะครีบที่ดีควรจะมีขอบครีบส่วนหน้าและส่วนหลัง ขนานกันและค่อย ๆ โค้งไปทางด้านหลัง ขอบด้านหน้าและขอบด้านหลังจะต้องไม่เรียบแหลมเข้าหากัน ลักษณะที่ดีจะต้องแผ่กว้างทำมุม และซ้อนทับดูเป็นเนื้อเดียวกันกับครีบหาง แต่ไม่เชื่อมต่อกับครีบหาง

2.2.2.3 ครีบท้อง ลักษณะควรเหมือนใบมีดที่มีด้านคมอยู่ด้านหลัง ขอบด้านหน้าโค้งเข้าเล็กน้อย ปลายแหลม ครีบทั้งคู่ควรมีความยาวและขนาดเท่ากันและไม่ไขว้กัน ครีบจะต้องไม่สั้นหรือกว้างเกินไป และไม่ยาวหรือแคบเกินไป

2.2.2.4 ครีบอก ควรเป็นครีบที่สมบูรณ์กว้างและยาว



ภาพที่ 2.1 แสดงลักษณะของครีบชนิดต่างๆ ของปลา  
ที่มา : *Betta splendens* (2548)

เนื่องจากปลากัดมีลักษณะและสายพันธุ์ที่แตกต่างกันจึงส่งผลให้ราคาของปลากัดแต่ละลักษณะแต่ละสายพันธุ์มีความแตกต่างกันด้วยรวมทั้งตลาดที่จำหน่ายปลากัดก็มีผลให้ราคาของปลากัดต่างกันด้วยเช่นเดียวกัน จากการสำรวจตลาดของชัย เกียรติ์นิรนาท (2547) ในเรื่องราคาปลากัด สามารถจำแนกราคาของปลากัดออกได้โดยมีรายละเอียดดังตารางที่ 2.1

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.1 แสดงราคาปลากัดในแต่ละประเภทที่จำหน่ายในแต่ละรูปแบบ

ประเภทของปลากัด	ราคา	ราคาขายส่ง (บาท)	ราคาส่งออก (บาท)	ราคาขาย ในต่างประเทศ (ดอลลาร์สหรัฐ)	ระยะเวลา ในการเลี้ยง (เดือน)
ปลากัดหม้อแฟนซี		5-7	10-15	5-10	5-8
ปลากัดหม้อคุณภาพ		50-1000	100-2000	10-100	5-8
ปลากัดป่าพื้นเมือง		5-200	10-400	10-20	8-10
ปลากัดป่าธรรมดา		5-100	100-200	10-20	5-8
ปลากัดป่าคุณภาพ		50 - $\geq$ 1000	10 - $\geq$ 1000	10 - $\geq$ 100	6-8
ปลากัดครีบยาวธรรมดา		3-50	7-100	5-10	3-4
ปลากัดครีบยาวคุณภาพ		100 - $\geq$ 1000	200 - $\geq$ 1000	25 - $\geq$ 100	3-4
ปลากัดป่าสายพันธุ์ พัฒนา		ราคาสูง ไม่แน่นอน	ราคาสูง ไม่แน่นอน	ราคาสูง ไม่แน่นอน	ราคาสูง ไม่แน่นอน

ที่มา : ชัย เกียรติธีรนาท (2547)

### 3. หลักเกณฑ์ในการรับรองมาตรฐานฟาร์ม

เนื่องจากธุรกิจการส่งออกปลาสวยงามเป็นธุรกิจระดับนานาชาติ จึงมีการแข่งขันกันสูงมาก โดยในแต่ละประเทศผู้นำเข้าได้พยายามออกกฎระเบียบเกี่ยวกับการกักกันโรค เพื่อเป็นการป้องกันโรคระบาดของปลาสวยงามเข้าสู่ประเทศของผู้นำเข้าเอง

ดังนั้นในการที่จะทำให้ธุรกิจการส่งออกปลาสวยงามสามารถดำเนินไปได้ด้วยดี และแข่งขันกับต่างชาติได้ ผู้เลี้ยงจะต้องปรับปรุงฟาร์มให้มีคุณลักษณะที่ถูกต้องตามมาตรฐานสากล ไม่เช่นนั้นแล้วธุรกิจส่งออกปลาสวยงามของไทยคงมีโอกาสพัฒนาไปสู่ระบบสากลได้ยาก (มงคล ไตรบัญญัติกุล, 2548) ฟาร์มปลาสวยงามเพื่อการส่งออกจึงต้องเป็นฟาร์มที่มีการจัดการดี ส่งผลให้ปลามีสุขภาพดี ปลอดภัยจากโรคต่าง ๆ โดยจะมีเจ้าหน้าที่จากกรมประมงจะต้องมาทำการตรวจสอบสุขภาพฟาร์ม และสุ่มตัวอย่างปลามาทำการตรวจวินิจฉัยโรค ประมาณ 2-4 ครั้งต่อปี โดยมีหลักเกณฑ์ในการรับรองมาตรฐานฟาร์มดังนี้

#### 3.1 ฟาร์มควรมีบ่อพัก ระบบกรองน้ำ และระบบบำบัดน้ำใช้แล้วแยกกันชัดเจน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

3.2 สภาพภายในฟาร์ม ทางเดิน ทางระบายน้ำ ตลอดจนอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ภายในฟาร์ม เช่น ตู้ปลาหรือบ่อปลา ต้องสะอาดและภาชนะที่ใช้บรรจุต้องเป็นของใหม่

3.3 มีการรักษาความสะอาดระบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น ระบบให้อากาศ ระบบบ่อพักน้ำ ระบบกรองน้ำ และบำรุงรักษาอย่างดี

3.4 ฟาร์มที่ดีนั้นจะต้องมีระบบการเก็บข้อมูล ชนิดและจำนวนของสัตว์น้ำที่มีอยู่ในฟาร์ม ตลอดจนบันทึก วันและสถานที่ที่ซื้อสัตว์น้ำเข้ามาในฟาร์ม

3.5 ฟาร์มต้องมีระบบการบันทึกลักษณะอาการป่วย การตายของปลา รวมทั้งประวัติและการใช้ยา และสารเคมีในการรักษา ในกรณีที่พบโรคชนิดใหม่ที่รักษาไม่หายจะต้องส่งตรวจโรคเพื่อการรักษาที่ถูกต้อง

3.6 ฟาร์มจะต้องแยกสัตว์น้ำตามที่มา คือสัตว์น้ำที่จับมาจากธรรมชาติ และสัตว์น้ำที่มาจากฟาร์มเพาะเลี้ยงออกจากกัน

3.7 ปลาที่เคยอยู่ในฟาร์มต้องไม่เคยป่วยเป็นโรคร้ายแรงในระยะเวลา 6 เดือนที่ผ่านมา

3.8 การเลี้ยงปลาในฟาร์มส่งออก อาหารที่ใช้เลี้ยงปลาจะต้องไม่ใช่อาหารที่มีส่วนผสมของของเสียของมนุษย์หรือสัตว์

3.9 ระบบน้ำที่ใช้ภายในฟาร์มจะต้องสะอาดคุณภาพใกล้เคียงกับน้ำดื่ม

3.10 ชนิดพันธุ์ของปลาที่อยู่ในฟาร์ม จะต้องไม่เป็นปลาต้องห้ามตามพระราชบัญญัติประมง และพระราชบัญญัติสัตว์สงวนและคุ้มครอง

3.11 ปลาจะต้องได้รับการแช่สารเคมี ก่อนการส่งออกอย่างน้อย 7 วัน เพื่อกำจัดปรสิตต่างๆ ที่เกาะตามผิวหนังและเหงือก

3.12 พื้นที่บรรจุปลาเพื่อการส่งออกควรแยกจากพื้นที่พักปลา

#### 4. สถานการณ์ในปัจจุบันของธุรกิจส่งออกปลากัด

ความนิยมในการเลี้ยงปลาสวยงามเป็นงานอดิเรกแพร่หลายกว้างขวางกระจายไปทั่วโลก ทำให้ธุรกิจการค้าปลาสวยงามมีความสำคัญ และเพิ่มมูลค่าการค้าในตลาดโลกมากขึ้น

เนื่องจากการเลี้ยงปลาสวยงามจะช่วยให้ผู้เลี้ยงคลายเครียดและทำให้บ้านมีบรรยากาศที่น่าอยู่มากขึ้น (ศิริชัย สร้อยทอง, 2544) จากการรวบรวมสถิติการส่งออก พบว่าประเทศไทยมีมูลค่าการส่งออกปลาสวยงามเป็นอันดับ 3 ของตลาดโลก จากการประเมินมูลค่าการส่งออกกว่า 1,000 ล้านบาท ในขณะที่ตลาดโลกมีมูลค่ากว่า 30,000 ล้านบาท ปลาสวยงามนั้นร้อยละ 80 เป็นปลาลี้น อีกร้อยละ 20 เป็นปลาจับจากธรรมชาติ (อมรรัตน์ เสริมวัฒนากุล, 2544) และปลากัดจัดเป็นปลาที่มีมูลค่าการส่งออกเป็นอันดับต้นๆ ดังตารางที่ 2.2

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 2.2 แสดงมูลค่าการส่งออกปลาสวยงามไปยังต่างประเทศ

ปี	ลำดับ	รายชื่อปลาที่ส่งออก	มูลค่า (บาท)	ปริมาณ (ตัว)
2544	1	<i>Betta splendens</i> ปลากัด	13,074,125.34	1,500,537
	2	<i>Symphysodon aequifasciata</i> ปลาปอมปาดัวร์	12,679,743.18	169,262
	3	<i>Balantiocheilus melanopterus</i> ปลาหางไหม้	11,852,338.52	1,517,793
	4	<i>Carasius auratus</i> ปลาทอง	11,783,861.58	440,860
	5	<i>Aulonocara sp.</i> ปลาหมอสี	7,371,705.73	117,454
2545	1	<i>Betta splendens</i> ปลากัด	16,563,972.96	2,598,730
	2	<i>Symphysodon aequifasciata</i> ปลาปอมปาดัวร์	15,980,135.25	277,780
	3	<i>Cyprinus carpio</i> ปลาคาร์พ	15,854,524.84	1,337,505
	4	<i>Poecilia reticulata</i> ปลาหางนกยูง	9,777,702.22	1,989,536
	5	<i>Balantiocheilus melanopterus</i> ปลาหางไหม้	8,035,452.48	1,828,312
2546	1	<i>Betta splendens</i> ปลากัด	45,050,220.54	3,727,032
	2	<i>Symphysodon aequifasciata</i> ปลาปอมปาดัวร์	20,633,488.92	387,051
	3	<i>Pangasius hypophthalmus</i> ปลาสวาย	20,443,339.74	1,555,156
	4	<i>Cyprinus carpio</i> ปลาคาร์พ	18,391,302.73	1,649,168
	5	<i>Poecilia reticulata</i> ปลาหางนกยูง	9,777,702.22	1,989,536

ที่มา : สถาบันพัฒนาปลาสวยงามและพันธุ์ไม้น้ำ (2546)

## 5. รูปแบบต่างๆในการส่งออกปลากัด

ในการส่งออกปลากัดสู่ตลาดต่างประเทศนั้นมีอยู่ด้วยกัน 3 รูปแบบ (ปรีชา จินตะเสวีวงศ์, สัมภาษณ์ ก)

### 5.1 เจ้าของฟาร์มเป็นผู้ส่งออกเอง

เป็นการทำธุรกิจแบบครบวงจร คือ เจ้าของฟาร์มเป็นทั้งผู้เพาะเลี้ยงและทำการส่งออกเอง ขายได้ราคาที่สูง เพราะไม่ต้องถูกพ่อค้าคนกลางกดราคา แต่อาจทำให้การทำธุรกิจส่งออกไม่ราบรื่นเท่าที่ควร เนื่องจากต้องทำงานหลายอย่างในคราวเดียวกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 5.2 ผู้รวบรวมปลา (ยี่บัว)

เป็นการรวบรวมปลาโดยมีผู้มารับซื้อจากฟาร์ม (พ่อค้าคนกลาง) รวบรวมปลาจากที่ต่างๆ แล้วนำมาขายต่อ ปลาที่ได้จะมีลักษณะที่ดี คือ ผู้รวบรวมจะคัดเลือกเฉพาะปลาที่ดี เพราะผู้รวบรวมมีโอกาสเลือกปลาได้จากหลายที่ แต่ราคาของปลาที่จะส่งออกนั้นจะมีราคาสูงกว่าแบบที่เจ้าของฟาร์มเป็นผู้ส่งออกเอง เพราะต้องเป็นการซื้อมาเพื่อเก็งกำไรอีกทอดหนึ่ง

## 5.3 ส่งออกโดยการขายผ่านทางระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์

เป็นการค้าอีกรูปแบบหนึ่ง ซึ่งจะมีพ่อค้าคนกลางหรือไม่ก็ได้ เป็นการค้าขายในลักษณะที่ผู้ผลิตพบผู้บริโภค โดยผ่านระบบเครือข่ายธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ ราคาสินค้าจะถูกลง เพราะเป็นการขายตรงมีการต่อรองราคากันได้ อีกทั้งการโฆษณาในธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์นั้น มีต้นทุนต่ำ เพราะอินเทอร์เน็ตจะใช้โฆษณาประมาณ 4,000 - 20,000 บาท (ชนากร ฤทธิไธสง, 2545) แต่สื่อสามารถกระจายไปได้ทั่วโลก แต่มีข้อจำกัด คือ ผู้ที่จะทำธุรกิจในรูปแบบนี้ได้จำเป็นต้องเป็นผู้ที่มีความรู้และความถนัดในการใช้คอมพิวเตอร์และโปรแกรมต่างๆ

## 6. ขั้นตอนการส่งออกปลากัดสู่ตลาดโลก

### 6.1 การเตรียมตัวสำหรับผู้ประกอบธุรกิจส่งออกปลากัดรายใหม่

ในการประกอบธุรกิจส่งออกปลากัดนั้น สำหรับผู้ที่เพิ่งเริ่มต้น ก่อนอื่นจะต้องมีการขอใบอนุญาตค้าสินค้าสัตว์น้ำก่อนการประกอบธุรกิจ ซึ่งเปรียบเสมือนใบประกอบโรคศิลป์ของแพทย์ที่จะต้องมียาสำหรับใช้ในการประกอบอาชีพ การประกอบธุรกิจส่งออกปลากัดก็เช่นเดียวกัน ถ้าเราจดทะเบียนแล้ว เราสามารถที่จะประกอบธุรกิจนี้ได้ตลอด โดยมีขั้นตอนในการยื่นขอใบอนุญาต (กรมประมง, 2543) ดังนี้

#### 6.1.1 การยื่นขอใบอนุญาต

ผู้ส่งออกต้องยื่นขอใบอนุญาตในการประกอบอาชีพประมง การค้าสินค้าสัตว์น้ำ ผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ หรืออุตสาหกรรมสัตว์น้ำ (อนุญาต 6) ยื่นคำขอที่ฝ่ายบริหารและจัดการทรัพยากรประมง กองอนุรักษ์ทรัพยากรประมง หรือที่สำนักงานประมงจังหวัดทุกจังหวัด มีเอกสารที่ต้องเตรียมเพื่อประกอบการยื่นคำขอ ดังนี้

##### 6.1.1.1 กรณีบุคคลธรรมดา

เอกสารที่ใช้ประกอบด้วย สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน และ  
สำเนาทะเบียนบ้าน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 6.1.1.2 กรณีนิติบุคคล

เอกสารที่ใช้ประกอบด้วย สำเนาหนังสือจดทะเบียนนิติบุคคล พร้อมวัตถุประสงค์ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของกรรมการผู้มีอำนาจลงนามผูกพันบริษัท สำเนาทะเบียนบ้าน

#### 6.1.1.3 กรณีไม่มายื่นด้วยตัวเอง

เอกสารที่ใช้ประกอบด้วย หนังสือมอบอำนาจพร้อมติดอากรแสตมป์ 10 บาท สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนผู้มอบและผู้รับมอบอำนาจพร้อมรับรองสำเนา โดยกรณียื่นคำขอใบอนุญาตมีค่าธรรมเนียม 150 บาท/ฉบับ ใช้เวลาในการยื่นคำขอประมาณ 1-3 วันทำการ ใบอนุญาตสามารถใช้ได้ถึงวันที่ 31 ธ.ค.ของปีที่ยื่นคำขอใบอนุญาตนำสินค้าสัตว์น้ำ การส่งออกสัตว์น้ำมีชีวิต

นอกจากจะต้องมีการขอใบอนุญาตค้าสินค้าสัตว์น้ำในบางประเทศ เช่น ประเทศออสเตรเลีย และบางประเทศในยุโรปแล้ว บางครั้งจำเป็นที่จะต้องมีการรับรองคุณภาพสัตว์น้ำประกอบการส่งออกด้วย โดยติดต่อได้ที่สถาบันวิจัยสุขภาพสัตว์น้ำ กรมประมง รวมทั้งจัดเตรียมเอกสารประกอบการส่งตัวอย่างสัตว์น้ำ เพื่อขอรับการตรวจสอบคุณภาพสัตว์น้ำกรอกรายละเอียดลงในคำร้องขอรับรองสุขภาพสัตว์น้ำต่อหน้าเจ้าหน้าที่ พร้อมทั้งตัวอย่างสัตว์น้ำที่จะนำมาตรวจ

6.1.2 การขอรับใบรับรองสุขภาพสัตว์น้ำ (สถาบันวิจัยสุขภาพสัตว์น้ำ, 2548) มีเอกสารที่ต้องเตรียมเพื่อยื่นคำขอดังนี้

##### 6.1.2.1 กรณีบุคคลธรรมดา

เอกสารที่ใช้ประกอบด้วย สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน และสำเนาทะเบียนบ้านพร้อมรับรองสำเนา ในกรณีส่งออกสัตว์น้ำเพื่อการค้าให้ยื่นเอกสารต่อไปนี้ ซึ่งประกอบด้วยสำเนาแสดงการเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภงด. 94, 90 พร้อมสำเนาแนบ สำเนาใบแสดงการเสียภาษี ภพ. 20 (ถ้ามี) ใบอนุญาตค้าสินค้าสัตว์น้ำ (อนุญาต 6)

##### 6.1.2.2 กรณีนิติบุคคล

เอกสารที่ใช้ประกอบด้วย สำเนาบัตรประชาชน และสำเนาทะเบียนบ้านของกรรมการผู้จัดการ หรือหุ้นส่วนบริษัท พร้อมวัตถุประสงค์ สำเนาหนังสือรับรองของนายทะเบียนหุ้นส่วน บริษัท พร้อมวัตถุประสงค์ สำเนาเอกสารการดำเนินกิจการร่วมค้า (ถ้ามี) สำเนาภาษีทะเบียนเงินได้นิติบุคคล ภงด. 51,50 พร้อมสำเนางบดุล สำเนาทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ภพ. 20 (ถ้ามี) สำเนาใบอนุญาตค้าสินค้าสัตว์น้ำ (อนุญาต 6)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 6.1.2.3 กรณีมอบอำนาจให้ผู้อื่นมาขึ้นแทน

เอกสารที่ใช้ประกอบด้วยหนังสือมอบอำนาจ สำเนาบัตรประชาชน และสำเนาทะเบียนบ้านของผู้รับมอบอำนาจ

การตรวจสอบสุขภาพและโรคระบาด การรับรองสุขภาพภิกษุของสถานประกอบการของผู้ส่งออก แหล่งที่มาของสัตว์น้ำทางกรมประมงต้องมีการตรวจสอบโดยละเอียด ซึ่งการตรวจสอบดังกล่าวจะต้องใช้เวลาประมาณ 3 วันทำการ โดยทำการตรวจสอบในเช้าวันจันทร์ของทุกสัปดาห์ โดยสามารถรับรองได้ในป้ายวันหยุดที่สัปดาห์นั้นทางกรมประมง จะส่งเจ้าหน้าที่ไปทำการตรวจสอบขออนุญาตของสถานประกอบการและสุขภาพของสัตว์น้ำทุกๆ 3 เดือน (กรมประมง, 2543)

### 6.2 การดูแลสัตว์น้ำก่อนการส่งออก

การที่ผู้ส่งออกปลากัดจะดำเนินการส่งออกปลากัดสู่ตลาดต่างประเทศนั้น เริ่มแรกผู้ส่งออกจะต้องรับซื้อปลาจากฟาร์มเพาะเลี้ยง ผู้รวบรวม หรือพ่อค้าคนกลาง โดยนำปลามาปรับให้คุ้นเคยกับสภาพแวดล้อมใหม่ คัดขนาด ดูแลปลาให้สมบูรณ์ปราศจากโรคพร้อมที่จะส่งออก งดให้อาหารปลากัดก่อนที่จะส่งออกประมาณ 2 วัน (ปลากัดไทย, 2548) โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

6.2.1 ต้องมีการคัดแยกปลาที่ได้มาจากการเพาะเลี้ยงกับปลาที่รวบรวมมาจากธรรมชาติออกจากกัน

6.2.2 ในแต่ละส่วนต้องจัดเตรียมพื้นที่ในการพักปลา โดยแยกปลาที่เข้ามาใหม่ ออกจากปลาที่มีอยู่เดิม

6.2.3 มีการจัดบันทึกแหล่งที่มาของสัตว์น้ำที่เข้ามาในฟาร์ม เพื่อที่จะสามารถตรวจสอบหรือติดตามได้

6.2.4 อาหารของสัตว์น้ำที่มีชีวิต ต้องผ่านการฆ่าเชื้อก่อนนำมาให้สัตว์บริโภค และต้องไม่เป็นของเหลือจากเศษอาหารจากบ้านเรือน

6.2.5 มีบันทึกปัญหาทางด้านโรค และการรักษา หากไม่สามารถควบคุมโรคได้ ให้ติดต่อเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องโดยด่วน

6.2.6 สุ่มตัวอย่างปลามาส่งตรวจ ซึ่งผู้ส่งออกต้องแจ้งล่วงหน้า เพื่อนัดหมายในการออกตรวจ 1 สัปดาห์ก่อนการส่งออกตาม โดยมีอัตราการสุ่มดังนี้

6.2.6.1 สัตว์น้ำที่ส่งออกชนิดละเกินกว่า 500 ตัว ให้นำตัวอย่างมาตรวจ 5-10 ตัว (ร้อยละ 1)

6.2.6.2 สัตว์น้ำที่ส่งออกชนิดละเกินกว่า 100 ตัว แต่ไม่เกิน 500 ตัว ให้นำตัวอย่างมาตรวจ 3-5 ตัว (ร้อยละ 3)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6.2.6.3 สัตว์น้ำที่ส่งออกชนิดละไม่เกิน 100 ตัว ให้นำตัวอย่างมาตรวจ 2-5 ตัว (ร้อยละ 5)

### 6.3 ขั้นตอนในการบรรจุ

หลังจากที่ได้เตรียมปลาเพื่อที่จะส่งออกเรียบร้อยแล้วนั้นต่อไปคือการบรรจุสินค้า โดย คัดขนาดปลาใส่ถุงตามความหนาแน่นที่เหมาะสมเตรียมไว้เพื่อส่งออก ก่อนทำการส่งออก 1 วัน ซึ่งมีหลักในการบรรจุหีบห่อสำหรับสินค้าส่งออกประเภทที่มีน้ำเป็นองค์ประกอบ โดยมีมาตรฐาน ของกล่องสไตรโพรฟขนาดมาตรฐานคือ 60x45x30 เซนติเมตร ที่ใช้ในการบรรจุสินค้า ถ้าน้ำหนัก สินค้าต่ำกว่า 10 กิโลกรัม ควรใช้ผนังกล่องสไตรโพรฟที่หนาไม่น้อยกว่า 20 มิลลิเมตร และถ้า น้ำหนักสินค้า 10-20 กิโลกรัม ควรใช้ผนังกล่องสไตรโพรฟที่หนาไม่น้อยกว่า 25 มิลลิเมตร และ ถุงพลาสติก (Polythylene) สำหรับจำนวนสินค้า 1 ถุง ให้ใช้ถุงพลาสติกที่มีความหนาไม่น้อยกว่า 0.1 มิลลิเมตร ซ้อนกัน จำนวน 4 ชั้น โดยมีขั้นตอนดังนี้ (การขนส่งปลาสวยงามไปต่างประเทศ, 2548)

6.3.1 บรรจุน้ำลงในถุงพลาสติก (Polytene) ชั้นในสุด โดยบรรจุน้ำไม่เกิน 1 ใน 3 ของถุง

6.3.2 นำปลาใส่ถุงในข้อ 6.3.1 จากนั้นอัดออกซิเจนลงในถุงให้มีปริมาตรไม่เกิน ร้อยละ 60-70 โดยรู้สึกว่าการอัดนั้นมีความนุ่มพอสมควร ไม่แข็งตึง (เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงความ กัดดันอากาศในขณะเดินทาง ซึ่งอาจจะทำให้ถุงแตกหรือฉีกขาดได้ หากขาดออกซิเจนมากเกินไป) มัดปากถุงให้แน่น แล้วเช็ดภายนอกถุงให้แห้งสนิท

6.3.3 นำถุงในข้อ 6.3.2 ใส่ในถุงอีก 3 ใบ มัดปากถุงแยกแต่ละถุง นำไปใส่ใน กล่องสไตรโพรฟที่เตรียมไว้

6.3.4 ปิดฝากล่องสไตรโพรฟนี้ด้วยถุงพลาสติก แล้วใช้เทปผนึกถุงพลาสติกส่วนที่ เกินออกมาให้สนิทกับตัวกล่อง

โดยที่ภายนอกกล่องสไตรโพรฟ จะต้องติดป้าย "ลูกศรตั้งตรง" และป้าย "Live tropical fish t 26-27 °C" จากสายการบินเมื่อรับไปแล้ว จะดูแลให้อยู่ในอุณหภูมิที่กำหนดด้วย กรณีใส่ถุง น้ำแข็งเพื่อรักษาอุณหภูมิ ให้ใช้น้ำแข็งที่ไม่มีความแหลมคม เพราะอาจทำให้ถุงพลาสติกฉีกขาดได้ ให้บรรจุน้ำแข็งระหว่างถุงพลาสติกชั้นที่ 1 และชั้นที่ 2 เท่านั้น

### 6.4 การขนย้ายปลากัด

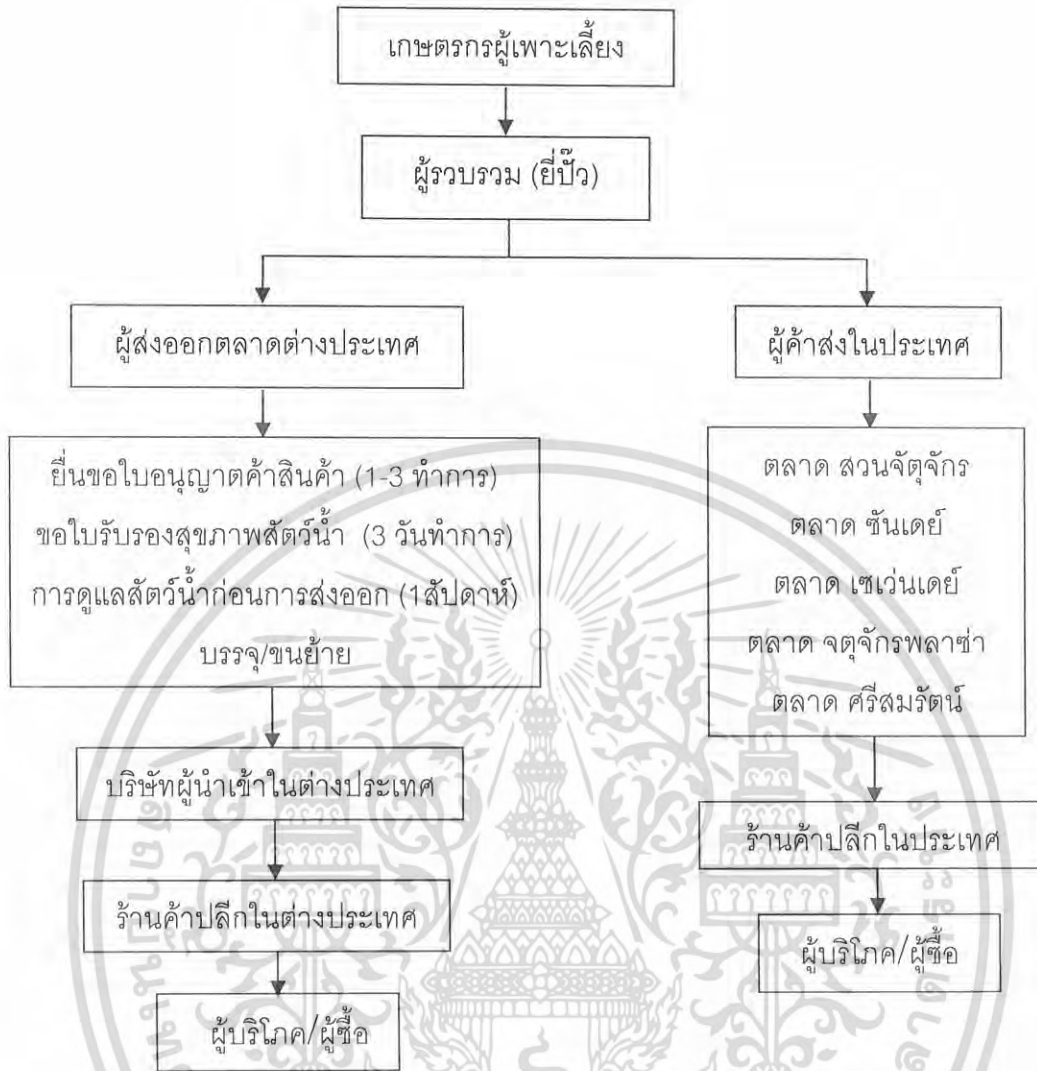
เมื่อบรรจุปลากัดลงในถุงที่เตรียมไว้แล้ว จากนั้นขั้นตอนมาคือการขนย้ายปลากัดที่มี คุณภาพพร้อมส่งออกไปยังตลาดเป้าหมาย (การขนส่งปลาสวยงามไปต่างประเทศ, 2548) ซึ่ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

นับว่าเป็นปัจจัยสำคัญของความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ ส่งออกปลาสดขงาม เพราะคุณภาพน้ำและสภาพแวดล้อมในระหว่างการขนส่ง อาจเกิดความเปลี่ยนแปลงอย่างมากระหว่างจุดส่งสินค้ากับจุดหมายปลายทาง นอกจากนี้ระยะเวลาที่ใช้ในการขนส่งสินค้าไปยังตลาดต่างประเทศ อาจใช้ระยะเวลานาน 48 – 72 ชั่วโมง สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้มีผลกระทบต่อคุณภาพของปลาเมื่อถึงจุดหมายปลายทางได้ ดังนั้นต้องมีการพัสดุโรคก่อน 1 สัปดาห์ จนมั่นใจว่าปลาตัวนั้นสุขภาพแข็งแรง ร่างกายครบ จึงทำการจัดส่ง ความเสียหายของปลาที่จะจัดส่ง จะไม่เกินร้อยละ 20 มิเช่นนั้นแล้วสินค้าจะถือว่าไม่ได้มาตรฐาน ในการถ่ายปลาลงในตะกร้า ต้องมีผ้าปูลงตะกร้าก่อนแล้วค่อย ๆ เทลงตะกร้า ซึ่งจะต้องทำอย่างทะนุถนอม ถ้าการจัดการปลาไม่ดี ก็จะทำให้ปลาโทรม จากนั้นขนถ่ายกล่องที่บรรจุแล้วขึ้นรถ เพื่อส่งไปยังสนามบินและรถที่ใช้ขนส่งควรเป็นรถตู้ที่ปรับอากาศ เพื่อควบคุมอุณหภูมิระหว่างขนส่ง และเพื่อป้องกันความเสียหายอันอาจเกิดขึ้นได้ในกรณีที่เกิดฝนตกหรืออากาศร้อนมากเกินไป การขนส่งปลาต้องอยู่ภายใต้เงื่อนไขที่ว่า ต้นทุนในการขนส่งมีความคุ้มทุนมากที่สุดในขณะที่มีอันตรายต่อปลาน้อยที่สุด

ในส่วนของขั้นตอนการดำเนินการติดต่อกับสายการบิน ตัวแทนผู้ส่งออกเป็นผู้ทำหน้าที่ในการดำเนินการสำรองระวางบรรทุกกับสายการบิน และจัดเตรียมเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกพร้อมทั้งดำเนินการเกี่ยวกับการส่งออกนอกราชอาณาจักรกับศุลกากรด้วย

จากรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้นสามารถสรุปเป็นภาพแสดงเส้นทางการส่งออกปลากัดสู่ตลาดทั้งในและต่างประเทศได้ซึ่งมีรายละเอียดดังภาพที่ 2



ภาพที่ 2.2 แสดงเส้นทางการส่งออกปลากัดสู่ตลาดทั้งในและต่างประเทศ  
ที่มา : ชัย เกียรติธีรนาท (2547)

## 7. ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกปลากัดสู่ตลาดโลก

ในการประกอบธุรกิจไม่ว่าธุรกิจใดก็ตาม สิ่งที่คุณต้องประสบเหมือนกันคือ ปัญหาและอุปสรรคที่จะเป็นตัวขัดขวางให้การดำเนินธุรกิจไม่เป็นไปอย่างราบรื่นเท่าที่ควร ในการส่งออกปลากัดก็เช่นเดียวกัน ธนากร ฤทธิไธสง (2545) ได้กล่าวถึงปัญหาในการส่งออกปลากัดไว้ดังนี้

7.1 ผู้ส่งออกยังขาดความรู้ทางด้านภาษาต่างประเทศ ซึ่งอาจทำให้ขาดการรับรู้ข่าวสารและเกิดปัญหาในการตกลงซื้อขายกับลูกค้า

7.2 การขนส่ง เนื่องจากถ้ามีการสั่งซื้อมาแต่มีปัญหาการขนส่งให้ไม่ได้ เพราะไม่มีเที่ยวบินก็ไม่มีประโยชน์เมื่อเทียบกับสิงคโปร์ที่เป็นสายการบินนานาชาติ ซึ่งเที่ยวบินมากและทั่วโลก เพราะสิงคโปร์เป็นศูนย์กลางการบิน จะได้เปรียบมากกว่า เว้นแต่ถ้าไทยมีสนามบินที่เป็นศูนย์กลางนานาชาติ เช่น สนามบินสุวรรณภูมิอาจจะช่วยแก้ไขได้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- 7.3 การขนส่ง ถ้าจัดการไม่ดี ก็จะทำให้ปลาโทรม ส่งผลให้ราคาปลากัดมีราคาถูกลง
- 7.4 การตัดราคากันเองระหว่างผู้ประกอบการ
- 7.5 ขาดการรวมกลุ่มที่เข้มแข็ง ในการแลกเปลี่ยนทัศนคติพูดคุยถึงปัญหาที่แต่ละรายได้ประสบมาเพื่อช่วยกันหาทางแก้ไข และป้องกันไม่ให้เกิดขึ้นอีก
- 7.6 ขาดการช่วยเหลือจากทางรัฐบาลในการหาตลาด คือ ผู้ประกอบการต้องหาตลาดเอง

## 8. แนวทางการพัฒนาการส่งออกปลากัด

เนื่องจากในแต่ละปีการส่งออกปลากัดสามารถนำรายได้เข้าสู่ประเทศไทย ถึงแม้จะไม่ได้มากที่สุดแต่ในบรรดาสินค้าส่งออกประเภทต่าง ๆ แต่นับว่าเป็นสินค้าที่มีอนาคตสดใสสามารถทำเงินให้กับประเทศได้อีกนาน ดังนั้นเพื่อเป็นการส่งเสริมให้การส่งออกปลากัดของไทยยังคงดำเนินไปได้ อย่างราบรื่นจึงควรมีการพัฒนาในเรื่องต่าง ๆ อีกหลายประการ (ธนากร ฤทธิ์ไธสง, 2545) ดังนี้

- 8.1 ควรมีองค์การวิจัยรองรับในการพัฒนาระบบตั้งแต่การผลิตจนถึงการตลาด เนื่องจากตลาดยังมีความต้องการซื้อเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จึงควรผลักดันการผลิตให้มีปริมาณเพิ่มมากขึ้น
- 8.2 รัฐบาลควรมีการจัดอบรม เพื่อให้ความรู้และเทคนิควิธีการต่าง ๆ กับผู้เลี้ยง เพื่อยกระดับมาตรฐานในการส่งออกปลากัดให้กับผู้เลี้ยง
- 8.3 ผู้ประกอบการควรมีการตกลงกัน เพื่อป้องกันปัญหาเรื่องการตัดราคากันเอง
- 8.4 รัฐบาลควรมีการช่วยเหลือผู้ประกอบการในการหาตลาดแหล่งใหม่ ๆ ให้กับผู้ส่งออก
- 8.5 ในการดำเนินการติดต่อสายการบินและศุลกากร ผู้ส่งออกควรติดต่อผ่านทางตัวแทนผู้ส่งออก ซึ่งจะมีหน้าที่ในส่วนนี้โดยตรง เพื่อไม่ให้เกิดการทับซ้อนหน้าที่กัน และช่วยเกื้อกูลกัน

## 9. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สุตารัตน์ บวรศุกกิจกุล (2544) ได้ศึกษาเรื่องศักยภาพการผลิตปลากัดเพื่อการส่งออกในจังหวัดนครปฐม จากเกษตรกรจำนวน 50 ราย เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไปและปัญหาทางด้านการเพาะเลี้ยงปลากัด และให้ทราบต้นทุนทางการเงิน ผลตอบแทนและปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อการเพาะเลี้ยงปลากัดประมาณปีละ 17 รุ่น ระยะเวลาเลี้ยงเฉลี่ยรุ่นละ 126.69 วัน ได้ผลผลิตปลากัดเพศผู้ 8,430.65 ตัวต่อรุ่น ต้นทุนผลิตปลากัดเฉลี่ย 23,783.87 บาทต่อรุ่นและมีกำไรสุทธิเฉลี่ย 2,181.42 บาทต่อรุ่น ลักษณะการผลิตปลากัดอยู่ในระยะผลตอบแทนต่อขนาดคงที่ เกษตรกรมีศักยภาพในการผลิตปลากัดค่อนข้างสูง แต่มีปัจจัยทางด้านการจัดการปลาขนาดที่ตลาดต้องการ และความต้องการในบางฤดูกาล ปัจจัยด้านการวางแผนและควบคุมปริมาณการผลิตปลากัดเพศผู้ที่ยังต้องการให้กรมประมงเข้ามาช่วยเหลือ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เสาวรีย์ ตะโพนทอง และนิตยา สิทธิโชค (2544) ได้ทำการศึกษาเรื่องการศึกษาศักยภาพการผลิตและการตลาดปลากัดหม้อเพื่อการส่งออก เนื่องจากผู้เลี้ยงปลากัดหม้อมีอาชีพเป็นเกษตรกร ร้อยละ 50.60 สาเหตุที่สนใจเลี้ยงเพราะมีรายได้ดี เลี้ยงง่ายปลามีอัตราการรอดตายสูง ผู้เลี้ยง 45.60 มีประสบการณ์ในการเลี้ยงเฉลี่ย 9.74 ปี แหล่งน้ำที่ใช้คือ น้ำบาดาล การเพาะเลี้ยงใช้เวลาเฉลี่ย 138.57 วันต่อรุ่น เนื่องจากผู้เลี้ยงเป็นผู้กำหนดราคาขายไม่มีความเสี่ยงในการลงทุนและไม่เสียเวลามาก อีกทั้งยังเป็นรายได้เสริมที่สำคัญ จึงมีโครงการที่จะเลี้ยงปลากัดหม้อต่อไปเรื่อยๆ สำหรับในการวิเคราะห์ด้านต้นทุนและผลตอบแทนจากการเลี้ยงปลากัดหม้อปรากฏว่ามีต้นทุนในการผลิตเฉลี่ย 29,456.68 บาทต่อรุ่น ทำให้มีกำไรสุทธิเฉลี่ย 5,023.56 บาทต่อรุ่น ส่วนด้านการตลาดจะมีผู้มารับซื้อที่ฟาร์มโดยตรงถึงร้อยละ 96.70 ผู้เลี้ยงบางรายมีปัญหาและอุปสรรคในการเลี้ยงปลากัดหม้อ เพราะขาดแคลนแหล่งอาหารจากธรรมชาติ ร้อยละ 32.20 อย่างไรก็ตามมีเกษตรกรอยู่ประมาณร้อยละ 45.20 ต้องการความช่วยเหลือและสนับสนุนจากทางราชการ เพื่อหาตลาดทั้งในและต่างประเทศ



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 3

## วิธีการวิจัย (Research Methodologies)

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระบบการส่งออกปลากัด รวมทั้งศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกปลากัดไปสู่ตลาดต่างประเทศ โดยการประยุกต์ใช้ระเบียบวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research)

## ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากร (Population) คือ กลุ่มบุคคลและหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในระบบการซื้อขายเพาะเลี้ยง และส่งออกปลากัด เช่น ผู้เลี้ยงปลากัด ผู้ส่งออกปลากัด พ่อค้าคนกลาง ผู้ประกอบธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) หน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมประมง

กลุ่มตัวอย่าง คัดเลือกมาจากประชากร โดยใช้วิธีการคัดเลือกแบบเจาะจง ซึ่งคัดเลือกจากฟาร์ม บริษัทที่ได้รับการขึ้นทะเบียนบัญชีฟาร์มที่ได้ผ่านการรับรองมาตรฐานจากกรมประมง และใช้ร่วมกับวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบลูกโซ่ (Snowball Sampling) กลุ่มประชากรในงานวิจัยนี้ได้แก่ บุคคลที่ทำการส่งออกปลากัดที่เป็นเจ้าของฟาร์ม พ่อค้าคนกลาง และผู้ที่ขายปลากัดผ่านทางอินเทอร์เน็ต จำนวน 9 ท่าน และนักวิชาการประมงที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม สนับสนุนการส่งออกอีกจำนวน 1 ท่าน

## เครื่องมือและวิธีเก็บรวบรวมข้อมูล

## เครื่องมือ

ทำการสร้างโครงร่างคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (Depth Interview) โดยเป็นการสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการซึ่งประกอบด้วย การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม (Non-participant Observation) และการศึกษาเอกสารที่เกี่ยวข้อง

## วิธีทดสอบเครื่องมือ

เมื่อสร้างโครงร่างคำถามเรียบร้อยแล้ว ก็จะนำเสนอแก่อาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อให้พิจารณาความเหมาะสมก่อนที่จะนำโครงร่างคำถามไปใช้

## วิธีวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีการวิเคราะห์ข้อมูลแบบวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ของข้อมูลแต่ละประเภทที่ได้เก็บรวบรวมไว้ แล้วนำมาบรรยายเชิงพรรณนา เพื่อตอบคำถามตาม

## วัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และข้อความใดๆ ของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร

สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าฯ ลาดกระบัง

### ระยะเวลาที่ทำการวิจัย

ในการวิจัยในครั้งนี้ ผู้ทำการวิจัยได้ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลของกลุ่มตัวอย่างทั้งหมด ระยะเวลาดำเนินการตลอดการวิจัยประมาณ 8 เดือน โดยเริ่มต้นตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2548 ถึงเดือนกุมภาพันธ์ 2549

### งบประมาณที่ใช้ในการวิจัย

ในการทำวิจัยนี้มีงบประมาณที่ใช้ในการวิจัยประมาณ 4500 บาท โดยค่าใช้จ่ายหลักที่ใช้ อยู่ในช่วงของการเก็บข้อมูล โดยเฉพาะค่าใช้จ่ายในการเดินทางไปสัมภาษณ์



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 4

### ผลการวิจัยและวิจารณ์ผล (Findings and Result)

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษากระบวนการส่งออกปลากัด โดยการสัมภาษณ์บุคคลที่ทำธุรกิจส่งออกปลากัดที่มีความรู้ความสามารถทางด้านการส่งออกปลากัด และสังเกตบริเวณฟาร์มที่ส่งออกปลากัด ทั้งในเรื่องความต้องการทางการตลาด ขั้นตอนและวิธีการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งการสัมภาษณ์เป็นไปทั้งแบบมีโครงสร้างคำถาม คือ มีคำถามที่ผู้วิจัยได้เตรียมไว้ล่วงหน้าสำหรับการสอบถามร่วมกับคำถามแบบไม่มีโครงสร้างประกอบกัน เพื่อให้คำตอบที่ได้เข้าสู่วัตถุประสงค์ของการศึกษา และได้มาซึ่งภาพรวมทั้งหมดของกระบวนการส่งออกปลากัด

ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างมีจำนวน 10 ท่าน ประกอบด้วยบุคคลที่ทำกรส่งออกปลากัดที่เป็นเจ้าของฟาร์ม พ่อค้าคนกลาง และผู้ที่ขายปลากัดผ่านทางอินเทอร์เน็ต จำนวน 9 ท่าน และนักวิชาการประมงที่เกี่ยวข้องกับการส่งเสริม สนับสนุนการส่งออกอีกจำนวน 1 ท่าน

ผู้วิจัยได้นำเสนอข้อมูลจากการสัมภาษณ์ออกเป็น 2 ส่วนด้วยกัน คือ

#### 1. ระบบการส่งออกปลากัด

โดยในหัวข้อระบบการส่งออกปลากัดผู้วิจัยได้แบ่งออกเป็นหัวข้อย่อยต่างๆ ดังนี้

##### 1.1 พื้นฐานของผู้ส่งออกปลากัด

จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างพบว่าผู้ส่งออกปลากัดส่วนใหญ่จะเป็นผู้ที่รักและสนใจปลากัดมาตั้งแต่วัยเด็ก

อติสันต์ พุ่มชูศรี ผู้บุกเบิกการส่งออกปลากัดเป็นรายแรกของไทย ซึ่งคร่ำหวอดอยู่ในวงการมากกว่า 10 ปี และได้รับการยกย่องจากวงการส่งออกปลากัดให้เป็นอาจารย์ทางด้านนี้ ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับการเริ่มธุรกิจส่งออกปลากัดว่า



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับภาพที่ 4.1 คุณอติสันต์ พุ่มชูศรี ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“การที่ผมหันมาทำธุรกิจการส่งออกปลากัดนี้ ส่วนหนึ่งเป็นเพราะผมชอบ สนใจ และเลี้ยงปลากัดมาตั้งแต่เด็ก” (อิริสันต์ พุ่มชูศรี, สัมภาษณ์)

ธีรัช โพธิ์พานิช อดีตนักกีฬาอิมานาสติกทีมชาติไทย ผู้หันมาสนใจส่งออกปลากัดเป็นงานอดิเรก



ภาพที่ 4.2 คุณธีรัช โพธิ์พานิช

“ก่อนที่ผมจะมาทำธุรกิจส่งออกปลากัดนั้น ผมเลี้ยงปลากัดมาตั้งแต่เด็กอยู่แล้ว” (ธีรัช โพธิ์พานิช, สัมภาษณ์)

ศราวุธ อ้นแก้ว อดีตชิปปิ้ง (Shipping) บริษัทเอกชนแห่งหนึ่ง ที่ผันตัวเองมาเป็นผู้ส่งออกปลากัดรายใหม่ได้กล่าวถึงการเริ่มทำธุรกิจส่งออกปลากัดว่า



ภาพที่ 4.3 คุณศราวุธ อ้นแก้ว

“สินค้าส่งออกที่ผมคิดว่ามันน่าจะทำได้ให้ผมสามารถทำและอยู่ได้อย่างสบายนั้น ผมคิดว่าเป็นปลากัดเพราะผมศึกษาดูช่องทางของการส่งออกแล้ว และผมน่าจะมีความสุขในการทำงานแบบนี้ เพราะผมรักปลากัดมาตั้งแต่เด็ก” (ศราวุธ อ้นแก้ว, สัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ผู้ส่งออกปลากัดส่วนใหญ่มักจะเป็นผู้ที่มีความรู้ทางด้านภาษาอังกฤษในระดับที่สามารถติดต่อสื่อสารกับชาวต่างชาติที่เป็นลูกค้าได้เป็นอย่างดี เช่น คุณอริสันต์ พุ่มชูศรี อดีตช่างภาพอิสระ และนักข่าวของสำนักข่าวต่างชาติ ซึ่งร่วมงานกับชาวต่างชาติมานานหลาย 10 ปี คุณปริษา อัมระ อดีตอาจารย์สอนวิชาภาษาต่างประเทศ (ภาษาอังกฤษ) ของโรงเรียนเศรษฐบุตรบำเพ็ญ และคุณศราวุธ อ้นแก้ว อดีตชิปปิ้ง บริษัทเอกชนแห่งหนึ่งที่มีหัวหน้าเป็นชาวต่างชาติ นอกจากนี้จะต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ทางด้านภาษาอังกฤษแล้ว ส่วนใหญ่ยังเป็นผู้ที่มีทักษะในการใช้คอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตได้เป็นอย่างดี เช่น คุณธีรัช โพธิ์พานิช ที่ทำเว็บไซต์เพื่อการซื้อขายปลากัดด้วยตนเอง



ภาพที่ 4.4 คุณปริษา อัมระ

โดยสรุป พื้นฐานของผู้ส่งออกปลากัดจะต้องเป็นผู้ที่รักและสนใจปลากัดมาตั้งแต่วัยเด็ก มีความรู้ทางด้านภาษาอังกฤษ และมีทักษะในการใช้คอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตได้เป็นอย่างดี

#### 1.2 ขั้นตอนสำหรับผู้ส่งออกปลากัดรายใหม่

ในการเริ่มต้นธุรกิจส่งออกปลากัดนั้น สำหรับผู้ที่สนใจจะต้องมีการติดต่อขอรับใบอนุญาตการค้าสินค้าสัตว์น้ำ ผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำ หรืออุตสาหกรรมสัตว์น้ำ (ใบอนุญาต 6) ณ ฝ่ายบริหารและจัดการทรัพยากรประมง กองอนุรักษ์ทรัพยากรประมง หรือที่สำนักงานประมงทุกจังหวัด โดยเอกสารที่ต้องเตรียมมีดังนี้ สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน (บุคคลธรรมดา) หนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล (นิติบุคคล) หนังสือมอบอำนาจและสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน (กรณีที่ไม่สามารถมาได้ด้วยตนเอง) โดยต้องยื่นคำขอล่วงหน้าก่อนการส่งออกไม่น้อยกว่า 3 วัน

นนทรี ปานพรหมมินทร์ นักวิชาการ 5 กรมประมง ได้กล่าวถึงขั้นตอนในการเป็นผู้ส่งออกปลาสวยงาม ซึ่งปลากัดจัดเป็นหนึ่งในประเภทปลาสวยงามว่า เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

"ในการเริ่มต้นสำหรับผู้สนใจการส่งออกปลาสวยงามทุกชนิด ก่อนอื่นต้องมีการขอรับใบอนุญาตการค้าสินค้าสัตว์น้ำ หรือใบ อ.6 ที่กรมประมง กรณีที่เป็นบุคคลธรรมดาเตรียมสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน นิติบุคคลเตรียมหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคล และถ้าไม่สามารถมาได้ด้วยตนเองให้นำหนังสือมอบอำนาจและสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนมา เพื่อประกอบการขอแต่ต้องขอก่อนส่งออก 3 วัน" (นนทรี ปานพรหมมินทร์, สัมภาษณ์)

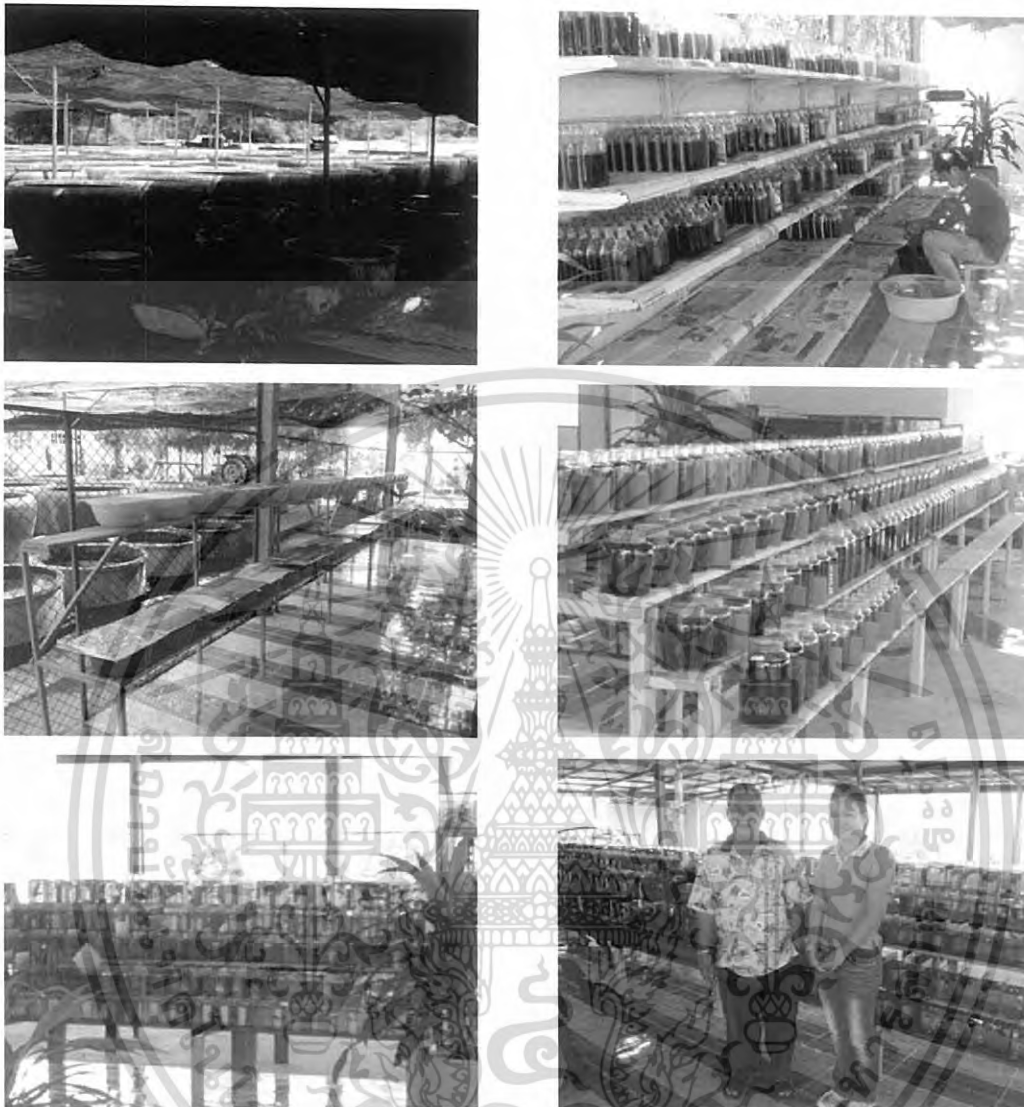


ภาพที่ 4.5 คุณนนทรี ปานพรหมมินทร์

จากนั้นจะมีการตรวจมาตรฐานฟาร์ม เพราะเป็นสินค้าส่งออกจึงจำเป็นต้องเป็นฟาร์มที่มีการจัดการดี เพื่อให้ปลาดีสุขภาพดี ปลอดภัยโรคต่างๆ โดยจะมีเจ้าหน้าที่จากกรมประมงมาทำการตรวจสุขภาพฟาร์ม และสุ่มตัวอย่างปลามาทำการตรวจวินิจฉัยโรค ประมาณ 2-4 ครั้งต่อปี

"การตรวจมาตรฐานฟาร์มเราจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ องค์ประกอบพื้นฐานของฟาร์ม ต้องมีทำเลดี มีน้ำพอเพียงสำหรับการเลี้ยง บ่อที่เลี้ยงควรมีปริมาณที่พอเพียงกับจำนวนปลาและแยกประเภทออกอย่างชัดเจน โดยโรงเรือนที่เพาะเลี้ยงต้องมีอากาศถ่ายเทดี ไม่ชื้นแฉะ หมักหมม ในส่วนที่ 2 เป็นเรื่องของการจัดการฟาร์ม พ่อแม่พันธุ์ปลาที่เอามาเพาะ ควรมีคุณภาพดี เป็นที่ต้องการของตลาด อาหารและการให้อาหารควรให้เหมาะสมกับอุปนิสัยของปลา และสอดคล้องกับวัยของปลา มีการแยกสัตว์ที่เป็นโรคออกมาไว้ต่างหาก คุณภาพน้ำที่ใช้ถ้าใช้น้ำประปาควรมีการตั้งทิ้งไว้เพื่อให้คลอรีนระเหยหมด เพราะคลอรีนเป็นพิษต่อปลา การตรวจมาตรฐานฟาร์ม นอกจากจะเป็นการการันตีคุณภาพของปลาในฟาร์มว่าได้รับมาตรฐานแล้ว ยังเป็นการเพิ่มความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าและเป็นการเพิ่มมูลค่าในการส่งออกด้วย" (นนทรี ปานพรหมมินทร์, สัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4.6 แสดงลักษณะของฟาร์มตัวอย่างที่ได้รับมาตรฐานจากกรมประมง  
(ฟาร์มของคุณอิศรินทร์ พุ่มชูศรี)

สรุปสำหรับผู้ส่งออกปลากัดรายใหม่ต้องมีการขอใบอนุญาตการค้าสินค้าสัตว์น้ำจากกรมประมง โดยต้องมีการเตรียมเอกสารในการประกอบการยื่นคำขอตามรายละเอียดที่กล่าวไว้ข้างต้น จากนั้นเจ้าหน้าที่จากกรมประมงจะมาทำการตรวจสอบสุขภาพฟาร์ม และสุ่มตัวอย่างปลาทำการตรวจวินิจฉัยโรค ประมาณ 2-4 ครั้งต่อปี

ในการส่งออกปลากัด นอกจากจะต้องมีการขอรับใบอนุญาตการค้าสินค้าสัตว์น้ำ และมีการตรวจมาตรฐานฟาร์มแล้ว สิ่งสำคัญอีกสิ่งหนึ่งที่คุณส่งออกควรคำนึงถึง คือ ความต้องการทางการตลาด เพื่อให้ปลาที่ผลิตออกมาสามารถตอบสนองของความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### 1.3 ความต้องการทางการตลาด

ตลาดที่รองรับปลากัดสวยงามมีอยู่ทั่วทุกทวีป แต่ที่ได้รับความนิยมมาก ได้แก่ ตลาดสหรัฐอเมริกา ซึ่งถือว่าเป็นตลาดปลากัดที่ใหญ่ที่สุด รองลงมาคือ ยุโรป ออสเตรเลีย และ เอเชีย ตามลำดับ โดยปลากัดที่ตลาดต้องการส่วนใหญ่จะเป็นปลากัดหางยาวประเภทพระจันทร์ครึ่งเสี้ยว (Halfmoon) เรื่องสีสันของปลากัดนั้นไม่มีสีหรือรูปแบบของสีที่ตายตัว ขึ้นอยู่กับความแปลกใหม่ของปลากัด ถ้าสามารถพัฒนาปลากัดให้มีสีที่แปลกแตกต่างไปจากเดิมได้มากเท่าไร ราคาของปลากัดก็จะมากขึ้นเท่านั้น ส่วนในเรื่ององค์ประกอบต่างๆ นั้น ทั้งครีบทูส่วนก็ควรอยู่ในรูปแบบที่ครบสมบูรณ์ ทางด้านปลากัดต่อสู้นั้นยังไม่ได้ได้รับความนิยมจากตลาด เนื่องจากต่างชาติไม่รู้จักกติกาในการแข่งขันกัดปลา อีกทั้งยังเห็นว่าเป็นการทารุณ โหดร้าย และทรมานสัตว์

โชค เพ็งดิษฐ์ ผู้รวบรวมปลากัดเพื่อการส่งออก ทำธุรกิจนี้มานานกว่า 5 ปี ได้แสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับความต้องการทางการตลาดของปลากัดว่า

“ตลาดปลากัดที่ผมสามารถส่งออกได้มากที่สุดก็คือ สหรัฐอเมริกา ส่วนตลาดอื่นๆ ก็มีบ้างประปราย และปลาที่ต้องการจะเป็นปลาสวยงาม Halfmoon ในเรื่องของสีสันแตกต่างกันไปไม่ตายตัว ขึ้นอยู่กับความสวยของมัน ปลาแข่งที่ไม่ส่งเพราะเขาไม่นิยมกัน” (โชค เพ็งดิษฐ์, สัมภาษณ์)



ภาพที่ 4.7 แสดงลักษณะของปลากัดหางยาวประเภทพระจันทร์ครึ่งเสี้ยว (Halfmoon)

ตัวแทนของบริษัท B&B Aqualium Co.,Ltd. บริษัทรวบรวมปลาสวยงามต่างๆ เพื่อการส่งออกได้แสดงความคิดเห็นว่า

“ตลาดส่งออกปลากัดมีทั้งในสหรัฐอเมริกาซึ่งเป็นตลาดใหญ่ ยุโรป และเอเชียเป็นตลาดที่รองลงมา ส่วนปลากัดที่ทางบริษัทได้ทำการส่งออกในส่วนของปลากัด จะส่งปลากัดสวยงามทุกชนิดไม่ว่าจะเป็นปลากัดจีน, Halfmoon, Delta แต่ปลาที่ขายได้ราคาดีสุดเห็นจะเป็น Halfmoon ที่มีราคาต่อตัวสูง ส่งปริมาณน้อยแต่ได้ราคา” (ตัวแทนบริษัท B&B Aqualium Co.,Ltd., สัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปเผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

พัชชา ทิพย์พิมล ผู้เพาะเลี้ยงและส่งออกปลากัดมาประมาณ 4 ปี ในนาม Nice Betta farm ได้แสดงความเห็นว่า

“ปลาที่ฟักส่งออกส่วนใหญ่จะเป็นปลากัดยักษ์ที่เป็น Halfmoon ซึ่งตลาดส่วนใหญ่อยู่ที่อเมริกา ในส่วนของปลากัดแข่งที่ไม่ขายเพราะตลาดไม่นิยม” (พัชชา ทิพย์พิมล, สัมภาษณ์)

จากการสัมภาษณ์พบว่า ไม่เพียงแต่ปลากัดหางยาวประเภทพระจันทร์ครึ่งเสี้ยว (Halfmoon) เท่านั้นที่ตลาดต้องการและขายได้ราคาดี แต่ปลากัดยักษ์ก็ถือเป็นปลากัดที่ขายได้ราคาดี เมื่อคิดเทียบกับจำนวนปลาที่ส่ง ปลากัดยักษ์ไม่ใช่ปลากัดชนิดใหม่แต่อย่างใด ปลากัดยักษ์เป็นปลาที่พัฒนาขึ้นมาเมื่อหลายปีก่อน แต่ไม่ได้รับการยอมรับ เนื่องจากต่างชาติคิดว่ามีการใช้สารสเตอรอยด์ในการเร่งให้ปลากัดมีขนาดใหญ่กว่าปกติ

ชัย เกียรติวีรนาท ผู้พัฒนาและเพาะเลี้ยงปลากัดยักษ์เพื่อการส่งออก ได้แสดงความเห็นในเรื่องของปลากัดยักษ์ว่า

“ฟาร์มผมเป็นฟาร์มที่สามารถทำปลากัดยักษ์ที่มีลักษณะที่โดดเด่น คือ ผมสามารถทำปลากัดให้มีขนาดของลำตัวเกือบเท่าปลาหมอสี ทำให้ปลาของผมมีราคาสูง ต่อตัวผมยื่นพื้นไว้ที่ 1,000 สกุลเงินแล้วแต่ แต่ราคากลางจะอยู่ที่สกุลดอลลาร์สหรัฐ” (ชัย เกียรติวีรนาท, สัมภาษณ์)

“ปลากัดยักษ์ เกิดขึ้นมานานแล้ว แต่ในช่วงแรกๆ นั้นลูกค้าไม่ยอมรับมีการต่อต้านเกิดขึ้นเนื่องจากกลัวว่าจะมีสารสเตอรอยด์อยู่ในตัวปลา คนที่เพาะได้ในสมัยนั้นก็ขายไม่ได้ เลยต้องปล่อยทิ้ง แต่พี่เก็บไว้และต่อมาเมื่อปลากัดยักษ์เป็นที่ยอมรับในตลาดมากขึ้น พี่จึงเริ่มเพาะพันธุ์และเพิ่มจำนวนให้มากขึ้น” (พัชชา ทิพย์พิมล, สัมภาษณ์)

จากข้อมูลพบว่าปลากัดที่ได้รับความนิยม ณ ปัจจุบันนี้ คือ ปลากัดหางยาวประเภทพระจันทร์ครึ่งเสี้ยว (Halfmoon) และปลากัดยักษ์ ส่วนในเรื่องสีสันของปลากัดนั้นไม่มีลักษณะที่ตายตัว ขึ้นอยู่กับความแปลกใหม่ของปลากัดที่ผู้ผลิตจะสามารถพัฒนาได้

ในการส่งออกปลากัดไปยังตลาดต่างประเทศนั้น นอกจากผู้ส่งออกจะต้องศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับความต้องการทางการตลาดปลากัดแล้วนั้น ยังต้องศึกษาถึงรูปแบบต่างๆ ที่ใช้ส่งออกปลากัด เพื่อให้ได้รูปแบบที่ตรงกับความสามารถของผู้ส่งออก ซึ่งการส่งออกปลากัดนั้นมียุทธวิธีด้วยกันหลายแบบ ซึ่งแต่ละแบบล้วนมีการเตรียมตัวในขั้นเริ่มต้นเหมือนกันทั้งสิ้น

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

#### 1.4 วิธีการส่งออกปลากัด

จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างพบว่า วิธีการส่งออกปลากัดที่ทำในปัจจุบันมีอยู่ด้วยกัน 2 รูปแบบ คือ

1.4.1 การส่งออกโดยผู้เพาะเลี้ยงเป็นผู้ส่งออกเองโดยตรง ซึ่งแบ่งย่อยออกเป็น 2 แบบ คือ

1.4.1.1 การติดต่อซื้อขายนั้นจะเป็นการขายตรง โดยที่ผู้ซื้อจะต้องมาติดต่อซื้อขายกับทางเจ้าของฟาร์มเองโดยตรง คือ ผู้ซื้อและผู้ขายต้องมีการพบปะกันซึ่งหน้า โดยที่ผู้ซื้อจะต้องได้เห็นสินค้าก่อนการตัดสินใจซื้อ ตกลงราคากันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย จากนั้นทางเจ้าของฟาร์มจะเป็นผู้บรรจุปลาให้ จากนั้นผู้ซื้อจะนำกลับประเทศเอง

"ฟาร์มของผมเป็นฟาร์มปิด ไม่ให้คนภายนอกเข้า การซื้อขายปลาของผม ผู้ซื้อจะต้องมาที่ฟาร์มโดยตรงและหิ้วกลับบ้านเอง และถ้าเป็นลูกค้าหน้าใหม่ผมจะไม่ขายให้ ผมจะขายเฉพาะเจ้าประจำ ไม่ขายคนไทย" (ชัย เกียรตินิรันดาท, สัมภาษณ์)

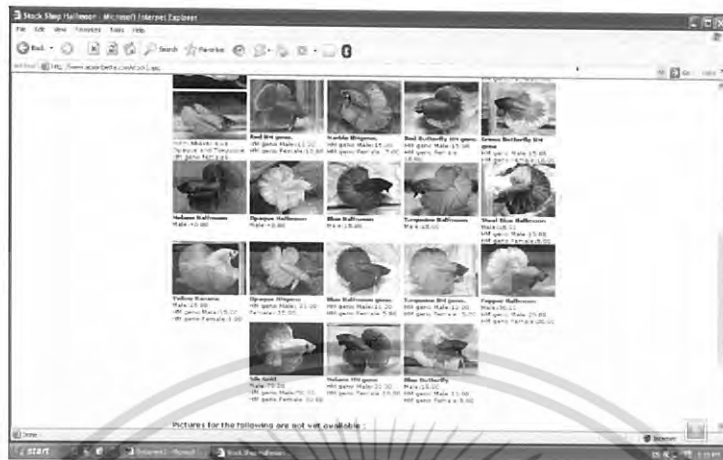
1.4.1.2 การติดต่อซื้อขายกับลูกค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งอาจมีการทำเว็บไซต์ส่วนตัวขึ้นมา และถ่ายภาพปลาเพื่อเอาไปขึ้นในเว็บไซต์ เป็นการแสดงสินค้าพร้อมทั้งตั้งราคาขาย

"การขายปลาของผมอาศัยแค่คอมพิวเตอร์เพียงตัวเดียว ทั้งดูปลา ติดต่อซื้อขาย ต่อรองราคา จ่ายเงินผ่านทางเว็บไซต์ของผมคือ [www.atisonbetta.com](http://www.atisonbetta.com) ทั้งสิ้น เป็นการช่วยเราประหยัดเวลา แถมยังสะดวก รวดเร็วทันใจดี" (อริสันต์ พุ่มชูศรี, สัมภาษณ์)



ภาพที่ 4.8 แสดงหน้าเว็บไซต์ [www.atisonbetta.com](http://www.atisonbetta.com) ของคุณอริสันต์ พุ่มชูศรี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4.9 แสดงรูปปลากัดที่ต้องการขายของคุณอนิสันต์ พุ่มชูศรี

ภายในเว็บไซต์ของคุณอนิสันต์ พุ่มชูศรี จะประกอบไปด้วยกันหลายส่วน ตั้งแต่ประวัติส่วนตัว รูปปลากัดที่ต้องการขาย การผสมพันธุ์ปลากัด และการให้ความรู้เรื่องของความเป็นมาของปลากัด เป็นต้น

“ผมขายปลาผ่านทางเว็บไซต์ของผม [www.xmanbettas.com](http://www.xmanbettas.com) โดยผมจะ On M (ออนไลน์ผ่านทาง MSN) ตลอด มีการเข้าไปอัปเดตเว็บไซต์อยู่เรื่อยๆ เว็บไซต์และถ่ายรูปปลา ผมทำเองหมด เพราะการถ่ายรูปปลาใช้เวลานาน “ไม่รู้ว่าจะได้ภาพตอนไหน เลยไม่รู้จะไปจ้างใคร” (ธีรัช โพธิ์พานิช, สัมภาษณ์)



ภาพที่ 4.10 แสดงหน้าเว็บไซต์ [www.xmanbettas.com](http://www.xmanbettas.com) ของคุณธีรัช โพธิ์พานิช

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ภายในเว็บไซต์ของคุณธีรช โพธิ์พานิช จะมีส่วนต่างๆ คล้ายกันกับเว็บไซต์ของคุณอริสันต์ พุ่มชูศรี คือ จะไม่ได้เน้นที่การขายปลากัดเพียงอย่างเดียว แต่ยังมีกรให้ความรู้ในเรื่องต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับปลากัดด้วย



ภาพที่ 4.10 แสดงรูปปลากัดที่ต้องการขายของคุณธีรช โพธิ์พานิช

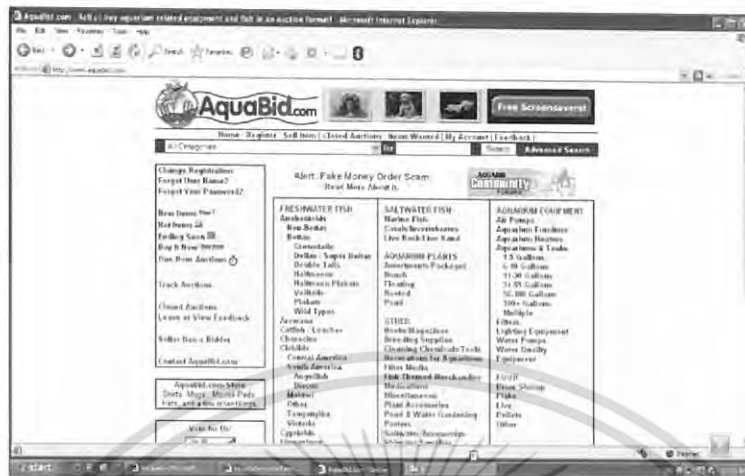
การซื้อขายปลากัดผ่านทางอินเทอร์เน็ต นั้นอาจจะไม่มีเว็บไซต์เป็นของตัวเองก็ได้ แต่ใช้วิธีเข้าไปพูดคุยในกระทู้เกี่ยวกับปลากัดที่มีอยู่มากมายทั่วโลก โดยเริ่มจากการติดต่อกันผ่านทางอีเมลหรือออนไลน์ผ่าน MSN แล้วเสนอขายสินค้า ตกลงราคากัน

“พี่เริ่มรู้จักมันโดยอาศัยการเข้าไปพูดคุยในกระทู้ต่างๆ ที่เกี่ยวกับปลากัด จากนั้นเมื่อเขาเริ่มสนใจเราก็ตกลงราคาเลยว่า เรามีปลานะ สนใจมั๊ย บอกรายละเอียดของปลาให้เขารู้ และจากนั้นเขาก็เริ่มรู้จักพี่และติดต่อพี่มาทาง MSN โดยพี่จะออนไลน์ไว้ 24 ชั่วโมง” (ศราวุธ อ้นแก้ว, สัมภาษณ์)

การซื้อขายอาจจะทำผ่านทางเว็บไซต์ที่เปิดขึ้นเพื่อการประมูลซื้อขายของ (Bid) โดยเริ่มจากการถ่ายรูปปลาเพื่อนำรูปขึ้นเว็บไซต์พร้อมทั้งอธิบายรายละเอียดต่างๆ ของปลา และตั้งราคาขั้นต่ำในการเริ่มต้นประมูล โดยส่วนใหญ่ปลากัดหางยาวประเภทพระจันทร์ครึ่งเสี้ยว (Halfmoon) จะมีราคาขั้นต่ำอยู่ที่ 20 เหรียญ

“ผมใช้วิธีเอาปลาขึ้นไป Bid บนเว็บไซต์ [www.aquabid.com](http://www.aquabid.com) ที่เขาเอาของมาประมูลกัน และตั้งราคาขั้นต่ำเอาไว้ที่ 20 เหรียญ โดยปลาที่ผมเอาขึ้นมา Bid นั้น ผมต้องมั่นใจว่ามันแข็งแรงพอที่คนจะสนใจประมูลกัน” (ปรีชา อัมระ, สัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 4.11 แสดงหน้าเว็บไซต์ [www.aquabid.com](http://www.aquabid.com)

การมีเว็บไซต์เป็นของตนเองนั้น มีข้อจำกัดอยู่ที่ต้องมีการอัปเดตข้อมูลข่าวสาร รวมทั้งรูปปลาในเว็บไซต์ให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ

“เมื่อก่อนพี่ก็มีเว็บไซต์ [www.rainnybetta.com](http://www.rainnybetta.com) เพื่อขายปลา แต่เนื่องจากไม่ค่อยมีเวลา อัปเดต ช่วงหลังจึงหันมาเลือกปลาที่คิดว่าสวยสุด จัดว่าเป็นเกรดเอในลอตนั้นๆ ถ่ายรูปและเอาขึ้น Bid เพราะปลาที่นำไป Bid นั้นจะได้ราคาสูง แต่ในหนึ่งลอตจะมีอยู่ไม่กี่ตัว” (พิชชา ทิพย์พิมล, สัมภาษณ์)

1.4.2 การส่งออกโดยผ่านทางผู้รวบรวมปลา ซึ่งมีทั้งบริษัทที่รวบรวมปลาเพื่อส่งออกโดยเฉพาะ เป็นการรับซื้อปลาจากฟาร์มที่เป็นทั้งฟาร์มส่งออกหรือเป็นฟาร์มที่ขายในประเทศเท่านั้น ซึ่งจะคิดเฉพาะปลากัดที่มีความสวยงามเท่านั้น โดยฟาร์มที่ซื้อปลากัดมานั้น ต้องเป็นฟาร์มที่มีมาตรฐาน ผ่านการตรวจรับรองจากทางกรมประมง จากการสัมภาษณ์ตัวแทนบริษัทของบริษัท B&B Aqualium Co.,Ltd. บริษัทรวบรวมปลาสวยงาม เพื่อการส่งออกได้แสดงความเห็นว่า

“ปลาที่ทางเรารับซื้อนั้นจะต้องมาจากฟาร์มที่ได้มาตรฐานและการรับรองจากกรมประมงเท่านั้น ถ้าเป็นฟาร์มที่ไม่ได้มาตรฐานฟาร์มเราจะไม่ซื้อ” (ตัวแทนบริษัท B&B Aquarium Co.,Ltd, สัมภาษณ์)

ผู้รวบรวมปลานั้นอาจเป็นผู้ที่เพาะเลี้ยงเองด้วย และเป็นผู้รวบรวมด้วย ในกรณีที่มีปริมาณการสั่งซื้อมากเกินกำลังการผลิต ซึ่งในกรณีนี้การติดต่อซื้อขายกับลูกค้านั้นจะผ่านทาง

ทางอินเทอร์เน็ตเช่นเดียวกัน

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“การส่งปลาของผมในช่วงแรกๆ ผมเพาะเอง ส่งเอง แต่มาช่วงหลังๆ ออกเดอรั้มากขึ้นผมผลิตไม่ทัน จึงเริ่มมีการแนะนำให้ผู้ปลูกเลี้ยง และผมเป็นผู้รวบรวมส่งลูกค้าให้ครบตามจำนวนที่เขาสั่ง จากนั้นก็เริ่มมีขยายวงกว้างมากขึ้นเรื่อยๆ การทำเช่นนี้ถือเป็นการขยายงานและสร้างอาชีพให้คนในชุมชนด้วย” (อธิสันต์ พุ่มชูศรี, สัมภาษณ์)

แต่ในบางรายผู้รวบรวมปลาไม่ได้มีการเพาะเลี้ยงปลาเลย ใช้วิธีการซื้อมาแล้วขายไปเพียงอย่างเดียว

ปรีชา จินตเสวีวงศ์ ผู้รวบรวมปลากัด และที่ปรึกษาของ BBC ในการจัดทำสารคดี การเปรียบเทียบชีวิตปลากัดกับชีวิตมนุษย์ ได้กล่าวถึงเรื่องรูปแบบการส่งออกว่า

“เมื่อก่อนผมเคยเพาะเลี้ยงและส่งออกเอง แต่ต่อมาคิดว่าเอาทางเดียวดีกว่า เลยรับซื้อและส่งออกอย่างเดียว ผมเลิกเลี้ยงปลากัด เพราะทำอะไรหลายอย่างในเวลาเดียวกันมักทำไม่ได้ดีเอาดีทางเดียวดีกว่า” (ปรีชา จินตเสวีวงศ์, สัมภาษณ์ ข)

“ผมก็เพาะด้วย แต่ส่วนใหญ่จะซื้อเข้ามามากกว่า และก็รับดูแล (Handing) แล้วส่งต่ออีกทีหนึ่ง โดยคิดค่าเลี้ยงดูอยู่ที่ตัวละ 2 เหรียญ แล้วส่งต่ออีกที เนื่องจากบางรายมีออเดอร์น้อยไม่สามารถส่งทาง Air cargo ได้ ผมจะเป็นผู้รวบรวมจากหลายๆ ที่ แล้วส่งพร้อมกันทีเดียว” (ปรีชา อัมระ, สัมภาษณ์)

“ผมเองก็เพาะเลี้ยงด้วย รวบรวมจากฟาร์มต่างๆ ที่เขาได้ออเดอร์มาแต่ในปริมาณที่น้อยด้วย ซึ่งผมก็จะทำหน้าที่รวบรวมให้มีจำนวนมากขึ้น และส่งพร้อมกันทีเดียว โดยทาง Air cargo” (โชค เพ็งดิษฐ์, สัมภาษณ์)

สรุป รูปแบบการส่งออกปลากัดที่ทำในปัจจุบันมีอยู่ด้วยกัน 2 รูปแบบ คือ การส่งออกผู้เพาะเลี้ยงเป็นผู้ส่งออกโดยตรง และการส่งออกโดยผ่านทางผู้รวบรวมปลา

หลังจากการติดต่อตกลงซื้อขายปลากัดกันทางอินเทอร์เน็ตเรียบร้อยแล้ว จากนั้นเป็นเรื่องของการจ่ายเงินซึ่งมีหลายระบบด้วยกัน

#### 1.5 รูปแบบการจ่ายเงิน

มีอยู่ด้วยกัน 3 วิธีการ คือ

1.5.1 การจ่ายเงินผ่านระบบ Bank to bank เป็นการจ่ายเงินโดยการโอนผ่านจากธนาคารต่างประเทศทางฝ่ายลูกค้ามายังธนาคารในประเทศไทยที่ผู้ส่งออกได้เปิดบัญชีเอาไว้ แต่

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

การจ่ายเงินระบบนี้มีข้อเสียตรงความล่าช้า เพราะกว่าจะทราบว่าเป็นเงินโอนมาถึงบัญชีของผู้ส่งออกแล้วนั้น ต้องใช้เวลาหลายวัน ทำให้การขนส่งปลาต้องล่าช้าออกไปอีกจากที่มีการตกลงซื้อขายกันเรียบร้อยแล้ว สำหรับผู้ส่งออกรายใหม่ที่เพิ่งเริ่มทำธุรกิจนี้ อาจอยู่ไม่ได้ เพราะกว่าจะตกลงซื้อขาย โอนเงิน ส่งของต้องใช้เวลาหลายวัน

1.5.2 การจ่ายเงินผ่านระบบ Western union เป็นบริการโอนเงินระหว่างประเทศผ่านเครือข่ายคอมพิวเตอร์ที่เชื่อมโยงไปทั่วโลกของตัวแทน Western union 101,000 แห่ง ใน 193 ประเทศ เงินจะถึงมือผู้รับภายในไม่กี่นาที โดยผู้รับไม่ต้องมีบัญชีกับธนาคาร Western union จึงเป็นวิธีส่งและรับเงินที่สะดวก รวดเร็ว และเชื่อถือได้ โดยขั้นตอนการโอนเงิน เริ่มจากติดต่อจุดที่ให้บริการในต่างประเทศ และกรอกแบบฟอร์มส่งเงิน ยื่นแบบฟอร์ม และชำระเงินให้เจ้าหน้าที่พร้อมรับใบเสร็จรับเงิน และหมายเลขการโอนเงิน แจ้งผู้รับ เจ้าของธุรกิจ / ผู้ประกอบการ ถึงการโอนเงิน, หมายเลขกำกับการโอนเงิน (10 หลัก) และจำนวนเงินที่ทำการโอน ผู้รับติดต่อขอรับเงินได้ที่ตัวแทน Western union ในประเทศ ค่าธรรมเนียมการส่งเงินผ่านระบบ Western Union ขึ้นอยู่กับจำนวนเงินที่ทำการส่งขั้นต่ำ 350 บาท เหมาะสำหรับการโอนเงินรายย่อย (ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด, 2549)

1.5.3 การจ่ายเงินด้วยระบบ Paypal เป็นการจ่ายเงินที่มีความสะดวกและรวดเร็วที่สุดสำหรับลูกค้า โดย Paypal Inc. ([www.paypal.com](http://www.paypal.com)) เป็นบริษัทออนไลน์ที่ให้บริการระบบโอนและชำระเงินผ่านอีเมลระหว่างผู้บริโภคร่วมกับผู้บริโภค หรือระหว่างบุคคลกับบุคคล ที่ใหญ่ที่สุดในโลก โดยบริการทั่วไปที่ลูกค้านิยมใช้บริการผ่าน Paypal ได้แก่ การโอนเงินระหว่างบุคคลกับบุคคล การชำระเงินค่าสินค้าในตลาดประมูลต่างๆ การทำธุรกรรมที่เป็นลักษณะเดียวกับการส่งจ่ายเช็คระหว่างบุคคลกับบุคคล และการชำระเงินค่าสินค้าให้แก่ร้านค้าออนไลน์ การชำระเงินทางอินเทอร์เน็ตผ่านบริการของ Paypal มีข้อดี คือ สามารถรองรับการทำธุรกรรมระหว่างผู้บริโภคร่วมกับผู้บริโภคได้ มีต้นทุนในการทำธุรกรรมที่ต่ำและสามารถส่งจ่ายเงินที่มีมูลค่าน้อย มีความรวดเร็วเสมือนกับการรับและส่งเช็คทางออนไลน์ และสามารถทำธุรกรรมได้ตลอด 24 ชั่วโมง โดยผู้ที่ต้องการใช้บริการโอนหรือชำระเงินผ่านเครือข่ายบริการของ Paypal ต้องลงทะเบียนสมัครเป็นสมาชิกของ Paypal ซึ่งไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น ลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดชื่อบัญชี (Login) และรหัสผ่าน (Password) ได้ด้วยตนเอง โดยลูกค้าสามารถเลือกเปิดบัญชีส่วนบุคคลหรือบัญชีแบบ Premier ซึ่งจะมีวงเงินในการรับชำระด้วยบัตรเครดิตและคิดค่าบริการที่แตกต่างกัน ซึ่งก่อนอื่นต้องมีการเปิดบัญชีธนาคารประเภทใช้เช็ค (Checking Account) ก่อน เพื่อใช้สำหรับการโอนเงินฝากไว้ในบัญชี หรือต้องการปิดบัญชีที่เปิดไว้กับ Paypal ฝากเงินขั้นต่ำไว้ในบัญชีที่เปิดไว้กับ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

Paypal 100 ดอลลาร์สหรัฐฯ ซึ่งลูกค้าจะได้รับดอกเบี้ยในอัตราที่ใกล้เคียงกับอัตราดอกเบี้ยของตลาด แจ้งที่อยู่อีเมล (Email Address) ซึ่งจะใช้ในการติดต่อและทำธุรกรรม เมื่อลงทะเบียนแล้ว สมาชิกจะสามารถใช้บริการโอนเงินหรือชำระเงินให้แก่ผู้อื่นผ่านเว็บไซต์ของ Paypal ในขั้นตอนการโอนเงิน สมาชิกต้องแจ้งชื่อและนามสกุลของผู้รับ จำนวนเงินที่ต้องการโอน และอีเมลของผู้รับ หลังจากยืนยันการโอนเงินแล้ว บริษัทจะส่งอีเมลแจ้งหมายเลขยืนยันการโอนเงิน เพื่อให้ผู้โอนเงินใช้อ้างอิง ส่วนผู้รับจะได้รับอีเมลแจ้งให้ทราบว่ามีโอนเงินให้ผ่านบริการของ Paypal โดยผู้รับจะสามารถรับเงินจำนวนดังกล่าวได้โดย เมื่อได้รับอีเมลแจ้งการโอนเงิน ผู้รับต้องลงทะเบียนเป็นสมาชิกของ Paypal เช่นเดียวกับผู้โอนเงิน โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น หลังจากลงทะเบียนแล้ว ผู้รับจะได้รับเงินจำนวนดังกล่าวและเก็บในบัญชีที่เปิดไว้กับ Paypal โดยจะสามารถโอนเงินจ่ายให้แก่ผู้อื่นได้ต่อไป หลังจากที่ผู้รับได้รับเงินเรียบร้อยแล้ว บริษัทจะส่งอีเมลยืนยันการรับเงินดังกล่าวให้แก่ผู้โอนเงิน อย่างไรก็ตาม บริษัทอนุญาตให้ผู้โอนเงินสามารถยกเลิกการโอนเงินได้ทุกเวลา ก่อนที่ผู้รับจะได้รับเงิน แต่สำหรับประเทศไทยยังไม่มีระบบนี้ขึ้น ดังนั้นจึงต้องมีการเปิดบัญชีจากต่างประเทศ แล้วนำเอาเลขบัญชี (Account) มาใช้ แต่ผู้ที่เปิดบัญชีให้ต้องเป็นผู้ที่ไว้ใจได้ เพราะจะสามารถรู้ข้อมูล ตัวเลขทั้งหมด และเบิก ถอนได้ (ศูนย์พัฒนาพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์, 2549)

จากการสัมภาษณ์จะพบว่าระบบการจ่ายเงินที่ได้รับความนิยมมากที่สุด คือระบบ Paypal แต่ผู้ส่งออกก็ไม่ได้ใช้ระบบนี้ระบบเดียว มีการเปิดหลายระบบ เพื่อเพิ่มทางเลือกและเพิ่มความสะดวกร สบายให้กับลูกค้ามากขึ้น

“เรื่องระบบการจ่ายเงินนั้นที่สะดวกสุดคือ ระบบ Paypal เพราะทันสมัย โดยให้เพื่อนเปิดบัญชีให้ที่สิงคโปร์ แต่ผมก็มีให้เลือกทั้ง 3 รูปแบบเลย เพื่อเพิ่มทางเลือก” (ปรีชา อัมระ, สัมภาษณ์)

“การจ่ายเงินที่ให้เพื่อนที่สหรัฐฯเปิดบัญชีให้ที่ไต้หวัน เพื่อนำ Account มาใช้ที่เมืองไทย ดีที่เพื่อนที่คนนี้คบกันมานาน เชื่อใจได้ ไม่งั้นพี่ก็กลัวเหมือนกัน เพราะเขามี Account สามารถดูจำนวนเงิน และเบิกเงินออกมาได้” (พัทชา ทิพย์พิมล, สัมภาษณ์)

“เรื่องจ่ายเงินที่ให้เพื่อนช่วยเปิด Paypal ให้ที่อเมริกาเป็นคนเปิดให้เพราะลูกค้าไม่นิยมโอนเงินผ่านทางธนาคาร” (ธีรช โพธิ์พานิช, สัมภาษณ์)

“ระบบการจ่ายเงินผมใช้ Bank to bank เพราะเดี๋ยวนี้ระบบนี้เร็วขึ้นกว่าเดิม และใช้คู่กับ Paypal เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่ลูกค้า” (ปรีชา จินตเสวีวงศ์, สัมภาษณ์)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“ผมใช้ทั้ง Bank to bank, Western, และ Paypal” (โชค เพ็งดิษฐ์, สัมภาษณ์)

สรุปรูปแบบการจ่ายเงินในการส่งออกปลากัดผ่านทางอินเทอร์เน็ตนั้นมีอยู่ 3 ด้วยกันรูปแบบ คือ Bank to bank, Western union, และ Paypal โดยการจ่ายเงินด้วยระบบ Paypal เป็นระบบที่ได้รับความนิยมมากที่สุด เนื่องจากเป็นระบบที่มีความสะดวกและรวดเร็วที่สุด

ในการส่งออกปลากัด ถ้าเป็นในรูปแบบของการขายตรงจะไม่มีปัญหาเกี่ยวกับเรื่องการจ่ายเงิน เพราะเป็นการแลกเปลี่ยนกันโดยตรง แต่ในส่วนการซื้อขายที่ต้องติดต่อกันผ่านทางอินเทอร์เน็ต เพื่อความมั่นใจของผู้ส่งออก ต้องมีการโอนเงินมาก่อน จึงจะมีการส่งปลาไปให้ยังลูกค้า แต่ในบางประเทศ เช่น ออสเตรเลีย การส่งปลาจำเป็นที่จะต้องมีการรับรองคุณภาพสัตว์น้ำประกอบการส่งออกด้วย

“การขอใบรับรองคุณภาพสัตว์น้ำ สามารถติดต่อขอรับได้ที่สถาบันวิจัยสุขภาพสัตว์น้ำ กรมประมง รวมทั้งจัดเตรียมเอกสารประกอบการขอ ตัวอย่างสัตว์น้ำที่ส่งมาเพื่อเป็นตัวอย่างในการตรวจโรค เพื่อขอรับการตรวจสุขภาพสัตว์น้ำ โดยสามารถรับใบรับรองหลังจากยื่นคำขอ ประมาณ 1 วัน และมีอายุการใช้งานเพียง 7 วัน” (นนทรี ปานพรหมมินทร์, สัมภาษณ์)

เนื่องจากใบรับรองคุณภาพสัตว์น้ำมีอายุการใช้งานเพียง 7 วัน ดังนั้นผู้ส่งออกจะต้องรีบส่งปลาให้ทันภายใน 7 วัน มิเช่นนั้นจะต้องขอใบรับรองสุขภาพสัตว์น้ำใหม่

เมื่อมีการจ่ายเงินเรียบร้อยแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือการเตรียมปลาเพื่อส่งออก โดยเริ่มจากการบรรจุปลา

#### 1.6 การบรรจุ

การบรรจุปลากัดลงในถุงนั้น เริ่มจากการคัดขนาดปลาใส่ถุงตามความหนาแน่นที่เหมาะสมเตรียมไว้เพื่อส่งออก ก่อนทำการส่งออก 1 วัน ซึ่งมีหลักในการบรรจุหีบห่อสำหรับสินค้าส่งออกประเภทที่มีน้ำเป็นองค์ประกอบ

“ในการบรรจุปลาเพื่อเตรียมส่งออกนั้น ในแต่ละฟาร์มใช้หลักการเดียวกันหมด คือ กล่องโฟมที่ใช้จะมีขนาดมาตรฐานคือ 60x45x30 เซนติเมตร โดยเริ่มจากใส่น้ำลงในถุงพลาสติกชั้นในสุดไม่เกิน 1 ใน 3 ของถุง นำปลาใส่ถุง ถ้าส่งไกลๆ นานหลายวัน ก็อาจจะอัดออกซิเจนลงในถุงให้มีปริมาตรไม่เกิน 60-70% ให้ถุงมีความนุ่มพอสมควร ไม่แข็งตึง เพราะการเปลี่ยนแปลงความกดดันอากาศระหว่างเดินทาง อาจจะทำให้ถุงแตกหรือฉีกขาดได้ หากขาดออกซิเจนมากเกินไป จากนั้นมัดปากถุงให้แน่น แล้วเข็นออกถุงให้แห้งสนิท นำถุงเปล่ามาซ้อนอีกให้เป็น 3 ชั้น มัดปาก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ถุงแยกแต่ละถุง นำไปใส่ในกล่องโฟมและปิดด้วยเทป หุ้มกล่องนี้ด้วยถุงพลาสติกขนาดใหญ่อีกชั้น แล้วใช้เทปปิดถุงพลาสติกส่วนที่เกินออกมาให้สนิทกับตัวกล่อง นี่เป็นกรณีที่ส่งทาง Air cargo ส่วนการส่งทาง EMS ก็แพ็คเหมือนกัน แต่ก่อนส่งต้องใส่ปลาลงในกล่องของทางไปรษณีย์พร้อมจ่ายน้ำหนักลูกค้า" (นนทรี ปานพรหมมินทร์, สัมภาษณ์)

จากการสัมภาษณ์ผู้ส่งออกปลากัด พบว่าไม่มีการใส่ออกซิเจนลงไปในถุง เนื่องจากปลากัดเป็นปลาที่อดทน ใช้ออกซิเจนในการหายใจน้อย

"ผมใส่น้ำ 1 ใน 3 ส่วนใส่ลงไปแล้วซื้อถุงอีก 2 ชั้น เพื่อกันมันรั่ว ในแต่ละชั้นต้องมัดปากถุงให้แน่น เขียนรายละเอียดที่ถุง ถ้าปลาชุดนั้นไม่ใช่ลูกค้าเจ้าเดียว เอามาวางเรียงลงในกล่องโฟม ปิดกล่องด้วยเทปให้สนิท ถ้าส่ง EMS ก็ใส่กล่องของไปรษณีย์และจ่ายน้ำหนักถึงที่อยู่ผู้รับ" (อธิสันต์ พุ่มชูศรี, สัมภาษณ์)

"เริ่มจากใส่น้ำในถุงสักประมาณ 1 ใน 3 ใส่ปลามัดถุงให้แน่น ซื้อถุงกันแตก รั่ว น้ำซึมสัก 3 ชั้นมัดให้แน่นทุกชั้น วางถุงเรียงลงในกล่องโฟม ปิดกล่องให้สนิท พร้อมส่ง" (พิชชา ทิพย์พิมล, สัมภาษณ์)

สรุปในการบรรจุปลากัดเริ่มจากใส่น้ำลงในถุงพลาสติก นำปลาใส่ถุง มัดปากถุงให้แน่น แล้วเข็นอกถุงให้แห้งสนิท นำถุงเปล่ามาซื้ออีกให้เป็น 3 ชั้น มัดปากถุงแยกแต่ละถุง นำไปใส่ในกล่องโฟมและปิดด้วยเทป หุ้มกล่องนี้ด้วยถุงพลาสติกขนาดใหญ่อีกชั้น แล้วใช้เทปปิดถุงพลาสติกส่วนที่เกินออกมาให้สนิทกับตัวกล่อง

เมื่อบรรจุปลาเรียบร้อยแล้วพร้อมส่งแล้วนั้น ขั้นตอนต่อไปในการระบบการส่งออก คือ การขนส่งปลาไปยังปลายทาง โดยมีรูปแบบในการขนส่งต่างกัน ขึ้นอยู่กับปริมาณในการส่ง

### 1.7 รูปแบบการขนส่งปลา

จากการสัมภาษณ์พบว่า การขนส่งปลากัดไปยังต่างประเทศนั้นมีอยู่ด้วยกัน 2 วิธี ก็คือ การขนส่งผ่านทาง Air cargo และผ่านทาง EMS โดยจะเลือกใช้ Air cargo ก็ต่อเมื่อปริมาณการสั่งซื้อมากพอ เพราะระบบนี้มีค่าใช้จ่ายในการขนส่งแต่ละครั้งค่อนข้างมาก แต่ก็มีความสะดวก สบาย เพราะทางบริษัทที่รับทำ Air cargo จะจัดการให้ทั้งหมด ตั้งแต่การนำมาปลาไปตรวจโรค ซึ่งเป็นการประหยัดเวลาให้กับผู้ส่งออก เพราะการนำปลาไปตรวจโรคเองนั้น อย่างน้อยต้องเสียเวลาเป็นวัน จนกระทั่งส่งปลาไปยังสนามบินปลายทาง แต่การส่งผ่านทาง Air cargo นั้นต้องมีผู้มารับช่วงต่อที่สนามบินปลายทางอีกทอดหนึ่ง ทำหน้าที่ในการรับสินค้าและกระจายสินค้า เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

(Distributor) ไปยังลูกค้า โดยดูว่าปลาที่ส่งมาทั้งหมดนั้นเป็นของลูกค้ารายเดียวหรือไม่ ถ้าใช่จะส่งต่อไปยังลูกค้าทันที ถ้ามีลูกค้าจากหลายที่รวมอยู่ ไม่ใช่เป็นของลูกค้าเพียงรายเดียว ก็จะแกะกล่องและแยกส่งไปตามการสั่งซื้อที่ทางผู้ส่งออกได้ระบุรายละเอียดเอาไว้ ส่วนการส่งทาง EMS นั้นถือว่าเป็นวิธีที่สะดวก รวดเร็ว และประหยัดค่าใช้จ่าย เพราะสามารถส่งปลาได้ทันที โดยปลาที่ส่งไปจะถึงมือผู้ซื้อใช้เวลาประมาณ 3 วัน การส่งปลาทาง EMS นั้นจะใช้ในกรณีที่มีปริมาณการสั่งซื้อมีน้อย ซึ่งต้องมีการบรรจุปลาอย่างดี เพื่อป้องกันการรั่วซึมของน้ำที่อาจก่อให้เกิดความเสียหายได้

"ผมจะดูที่ออเดอร์เป็นหลัก ถ้ามากก็ Air cargo โดยผมจะมีน้องสาวที่อเมริกาคอยรับช่วงต่ออีกที ถ้าน้อยก็ใช้ EMS สมัยก่อนทางไปรษณีย์เขาไม่ยอมให้ส่ง แต่ผมแพ็คไปอย่างดี ไม่มีน้ำรั่วซึมออกมา ทำให้เขาพอใจให้ส่งได้ แต่มีข้อแม้ว่าห้ามรั่วซึมออกมา" (อริสันต์ พุ่มชูศรี, สัมภาษณ์)

"ในกรณีที่ออเดอร์มาเรื่อยๆ ผมจะส่ง Air Cargo แต่ถ้าไม่มากผมก็จะส่ง EMS ถึงบ้านลูกค้าเอา เพราะมันสะดวกดี" (ศราวุธ อินแก้ว, สัมภาษณ์)

"ถ้าผมมีออเดอร์น้อย ผมก็จะส่ง EMS แต่ถ้าผมรวบรวมพวกที่จะส่งในแถบเดียวกันได้มาก ผมก็จะรับช่วงมาส่งทาง Air cargo ให้ เพื่อประหยัดค่าใช้จ่าย" (ปรีชา อัมระ, สัมภาษณ์)

"ที่ใช้วิธีส่ง Air cargo ร่วมกับคนอื่นเอา โดยส่งผ่านผู้รวบรวมปลาอีกที" (พิทชา ทิพย์พิมล, สัมภาษณ์)

ดังนั้นรูปแบบการขนส่งปลากัดไปยังต่างประเทศนั้น มีอยู่ด้วยกัน 2 วิธี คือ การขนส่งผ่านทาง Air cargo โดยจะเลือกใช้ Air cargo เมื่อมีปริมาณการสั่งซื้อปลากัดมาก และผ่านทาง EMS เมื่อมีปริมาณการสั่งซื้อปลากัดน้อย เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย

## 2. ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออก

จากการสัมภาษณ์พบว่าปัญหาหลักที่พบในการส่งออกปลากัดมีอยู่ด้วยกัน 3 ข้อ คือ

- 2.1 ปัญหาด้านการตัดราคา
- 2.2 ปัญหาด้านการจ่ายเงิน
- 2.3 ปัญหาด้านภาษา

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

“ปัญหาหลักในการส่งออกปลากัดที่สำคัญ ผมว่ามี 3 ข้อ คือ ด้านการตัดราคา เมื่อก่อนมีการรวมกลุ่มกันเกิดขึ้น เพื่อหวังที่จะสร้างราคาที่เป็นมาตรฐาน มีราคากลางเดียวกัน เพื่อถือเป็นการยกระดับสินค้าให้มีมาตรฐาน แต่พอทำเข้าจริงปรากฏว่ามีการหักหลังกันเกิดขึ้น ไม่ทำตามที่ตกลงไว้ ขายถูกกว่าราคากลางเพื่อต้องการขายให้ได้มาก แต่สำหรับผม ผมคิดว่าเป็นการฆ่าตัวของเขาเอง ส่วนตัวผมเองไม่มีปัญหาอยู่แล้วเพราะผมอยู่ในระดับบนซึ่งมีชื่อเสียงการันตีของอยู่แล้ว ด้านการจ่ายเงินเพราะเมืองไทยไม่มีระบบ Paypal ซึ่งทำให้ต้องรอว่าเงินเข้ารียัง จะได้ส่งของไป ส่วนปัญหาที่สำคัญอีกเรื่องหนึ่งก็คือ เรื่องภาษา ซึ่งเราเสียเปรียบคู่แข่งเช่นทางสิงคโปร์ เพราะเขามีภาษาอังกฤษเป็นภาษากลาง และคนไทยมักกลัวฝรั่ง ไม่กล้าพูดกับเขา ไม่มั่นใจ ทำให้ไม่สามารถสื่อสารกันได้” (อธิสันต์ พุ่มชูศรี, สัมภาษณ์)

“การส่งออกในไทยปัญหาที่ถือว่าสำคัญผมคิดว่า มีเรื่องการจ่ายเงินที่ ไม่เข้าใจว่าทำไมเราถึงไม่มีระบบ Paypal เพราะถ้าเมืองไทยมีเอง เราก็จะได้รับเงินค่าปลาที่เต็มเม็ดเต็มหน่วย เพราะไม่ต้องโดยตัด ข้าราชการน่าจะอีกหลายทอดกว่าจะแปลงเป็นสกุลเงินบาท ในขณะที่ต่างชาติเขามีกันหมดแล้ว จะไม่มีก็แค่ไทย ลาว เขมร พม่าแถบๆ เนี่ยแค่นั้น และอีกอย่างก็เรื่องการตัดราคาถือเป็นเรื่องอีกปัญหาหนึ่งที่ไม่ได้ เพราะใครๆ ก็อยากขายปลาได้” (ธีรัช โพธิ์พานิช, สัมภาษณ์)

“ปัญหาหลักในการส่งออกปลากัดที่เห็นเลย คือ เรื่องการตัดราคากันเองระหว่างผู้ขาย ตั้งราคาให้ถูกเข้าไว้ ตัวเองจะได้ขายได้มาก โดยไม่คำนึงถึงเรื่องคุณค่าทางเหล่าพันธุกรรมของมันว่ากว่าเราจะคิดได้ มันมีมูลค่ามากกว่าการเร่งปั๊มเอาจำนวน เพื่อรีบขาย การรวมกลุ่มกันก็ล้มเหลวคือไม่ซื่อสัตย์ต่อกัน ตั้งราคากลางไว้แต่ไม่ทำตาม” (ชัย เกียรติ์นรินทร์, สัมภาษณ์)

“การจ่ายเงินในไทยถือเป็นปัญหาหลักในการส่งออก เพราะถ้าเราสามารถเปิด Account ได้เองก็จะสามารถทำให้เราได้รับเงินค่าปลาเต็มๆ กว่านี้ แล้วเรื่องการตัดราคาเนี่ยคนไทยเก่ง ขายตัดแข่งกัน แทนที่จะได้ราคาสูงกว่านี้กลับกลัวขายไม่ได้กันเลยลดราคากลางมา ให้ต่ำกว่าราคากลางที่ตกลงกันไว้ในกลุ่ม ในวงอีกอย่าง นอกวงอีกอย่าง” (ปรีชา อัมระ, สัมภาษณ์)

สรุปปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกปลากัดมีอยู่ด้วยกัน 3 ด้าน คือ 1) ด้านการตัดราคา ส่งผลให้ไม่มีมาตรฐานในการตั้งราคาปลาสำหรับส่งออก ซึ่งทำให้เกิดการสูญเสียความน่าเชื่อถือในการส่งออกปลากัดของไทย ทำให้ปลากัดของไทยไม่มีมาตรฐาน ทั้งๆ ที่เป็นปลาที่มีเอกลักษณ์ 2) ด้านระบบการจ่ายเงิน ยังไม่มีความสะดวกสบายเท่าที่ควร เนื่องจากในประเทศไทย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยังไม่มีระบบการจ่ายเงินแบบ Paypal ทำให้ต้องขอความช่วยเหลือ พี่งพาต่างชาติ ในกรณีที่ไม่มีความรู้ เพื่อน หรือคนรู้จักที่อยู่ต่างประเทศ ซึ่งถือเป็นข้อจำกัด และ 3) ด้านการใช้ภาษา ถือเป็นปัญหาที่สำคัญอีกปัญหาหนึ่ง เพราะเป็นเรื่องของการติดต่อสื่อสาร ที่ซื้อขาย ต่อรอง ตกลงราคา ต่างๆ ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

### วิจารณ์ผลการวิจัย

จากผลการสัมภาษณ์บุคคลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับระบบการส่งออก ทำให้ผู้วิจัยมองเห็นถึงความแตกต่างของระบบการส่งออกปลากัด ซึ่งเมื่อนำมาเปรียบเทียบกับบทที่ 2 ทบทวนวรรณกรรมพบว่า ในเรื่องความต้องการทางการตลาดนั้น ปัจจุบันปลากัดที่เป็นที่ต้องการของตลาดจะเป็นปลากัดหางยาวประเภทพระจันทร์ครึ่งเสี้ยว (Halfmoon) และปลากัดดัยักษ์ ส่วนในเรื่องสีสันของปลากัดนั้นไม่มีลักษณะที่ตายตัว ถ้าสามารถพัฒนาสีให้ได้แปลกแตกต่างจากที่มีในท้องตลาดทั่วไป ก็ยิ่งทำให้ราคาของปลากัดสูงขึ้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความแปลกใหม่ของปลากัดที่ผู้ผลิตจะสามารถพัฒนาได้ โดยจะพิจารณาเรื่องของลักษณะของตัวปลา ความครบสมบูรณ์ สวยงามของครีบประกอบด้วย ถ้ากล่าวถึงในเรื่องของรูปแบบการส่งออก พบว่ารูปแบบของการส่งออกปลากัดนั้นจริงๆ แล้วมีเพียง 2 รูปแบบเท่านั้น คือ เจ้าของฟาร์มเป็นผู้ส่งออกเอง ซึ่งแบ่งได้เป็น การติดต่อซื้อขายกับลูกค้าโดยตรง และการติดต่อซื้อขายกับลูกค้าโดยผ่านทางอินเทอร์เน็ต และการส่งออกโดยผ่านทางผู้รวบรวมปลา (ยี่ปั้ว) ซึ่งแบ่งย่อยออกเป็น การรวบรวมจากทางบริษัท ส่งออกปลาสวยงาม ผู้รวบรวมเป็นผู้เพาะเลี้ยงด้วย และผู้รวบรวมรวบรวมและรับซื้อเพียงอย่างเดียว ไม่ได้เพาะเลี้ยง ซึ่งต่างจากที่คุณปรีชา จินตเสวีวงศ์ (สัมภาษณ์) ที่ได้กล่าวไว้ว่าการส่งออกแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ มีการผ่านทางระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ (E-COMMERCE) เป็นประเภทที่ 3 เพราะในความเป็นจริงแล้วนั้นในทั้ง 2 รูปแบบดังกล่าวข้างต้นที่ได้จากการสัมภาษณ์ ล้วนแล้วแต่ให้การติดต่อซื้อขายผ่านทางอินเทอร์เน็ตทั้งสิ้น จึงสามารถกล่าวได้ว่า การส่งออกปลากัดล้วนแต่เป็นการซื้อขายผ่านทางระบบเครือข่ายอิเล็กทรอนิกส์ทั้งสิ้น ส่วนในเรื่องของขั้นตอนการส่งออกต่าง ๆ นั้น ส่วนใหญ่จะมีลักษณะเหมือนกับที่กรมประมงได้กำหนดไว้แทบทั้งสิ้น เรื่องการขนส่งปลากัด จากผลการสัมภาษณ์พบว่า ในความเป็นจริงนั้น การขนส่งปลาไปยังต่างประเทศนั้น ไม่ใช่ส่งได้แค่เพียงทางเครื่องบิน (Air cargo) เท่านั้น หากแต่ยังสามารถส่งปลาโดยใช้ไปรษณีย์ด่วนพิเศษ (EMS) ได้อีกทางหนึ่งด้วย ในเรื่องของปัญหาในการส่งออกหลักๆ มีอยู่ 3 ข้อ คือ เรื่องระบบการจ่ายเงิน การตัดราคากัน และความไม่รู้ทางด้านภาษา ซึ่งต่างจากข้อมูลของ ธนากร ฤทธิโรสง (2545) ที่กล่าวว่าปัญหาการขาดเที่ยวบินและการรวมกลุ่มตั้งราคาปลาเป็นเรื่องสำคัญ จาก การสัมภาษณ์การรวมกลุ่มเพื่อตั้งราคากลางในการส่งออกปลากัดนั้น ไม่ถือว่าเป็นปัญหาที่สำคัญ เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เพราะการส่งออกปลากัดนั้น การจะขายปลาได้หรือไม่ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่างทั้งในเรื่องของชื่อเสียงของตัวผู้ส่งออกเอง คุณภาพ ความสวยงามของปลา ซึ่งถือว่าเป็นลักษณะเฉพาะของแต่ละบุคคลที่จะมีความสามารถในการส่งออกปลากัดให้ได้ปริมาณตามที่ต้องการ ส่วนในเรื่องการช่วยเหลือจากรัฐบาล ผู้ส่งออกไม่ได้ต้องการอะไรจากรัฐบาล ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการค้าตลาดหรือการส่งเสริมการส่งออกในด้านอื่นๆ เพราะในการส่งออกปลากัดนั้น ผู้ส่งออกสามารถดำเนินธุรกิจเพียงลำพังได้ ไม่จำเป็นต้องพึ่งพารัฐบาล เพียงแต่ต้องการให้รัฐบาลให้ความร่วมมือ และการอำนวยความสะดวกในเรื่องที่ต้องมีการติดต่อกับทางราชการ อีกทั้งยังต้องการความรวดเร็วในการปฏิบัติงานของทางหน่วยงานราชการในส่วนที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกปลากัด เพื่อให้ผู้ส่งออกจะได้ดำเนินการเกี่ยวกับขั้นตอนในการส่งออกในส่วนต่อๆ ไปได้อย่างรวดเร็ว ในส่วนภาพรวมที่แสดงเส้นทางการส่งออกปลากัดนั้น จากการศึกษาพบว่า การส่งออกปลากัดนั้นมีขั้นตอนที่ละเอียดและแตกต่างกว่าที่ ชัย เกียรติธีรนาท (2547) ได้ให้ข้อมูลไว้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## บทที่ 5

### สรุปผลการวิจัยและข้อเสนอแนะ (Conclusions and Recommendation)

#### สรุปผลการวิจัย

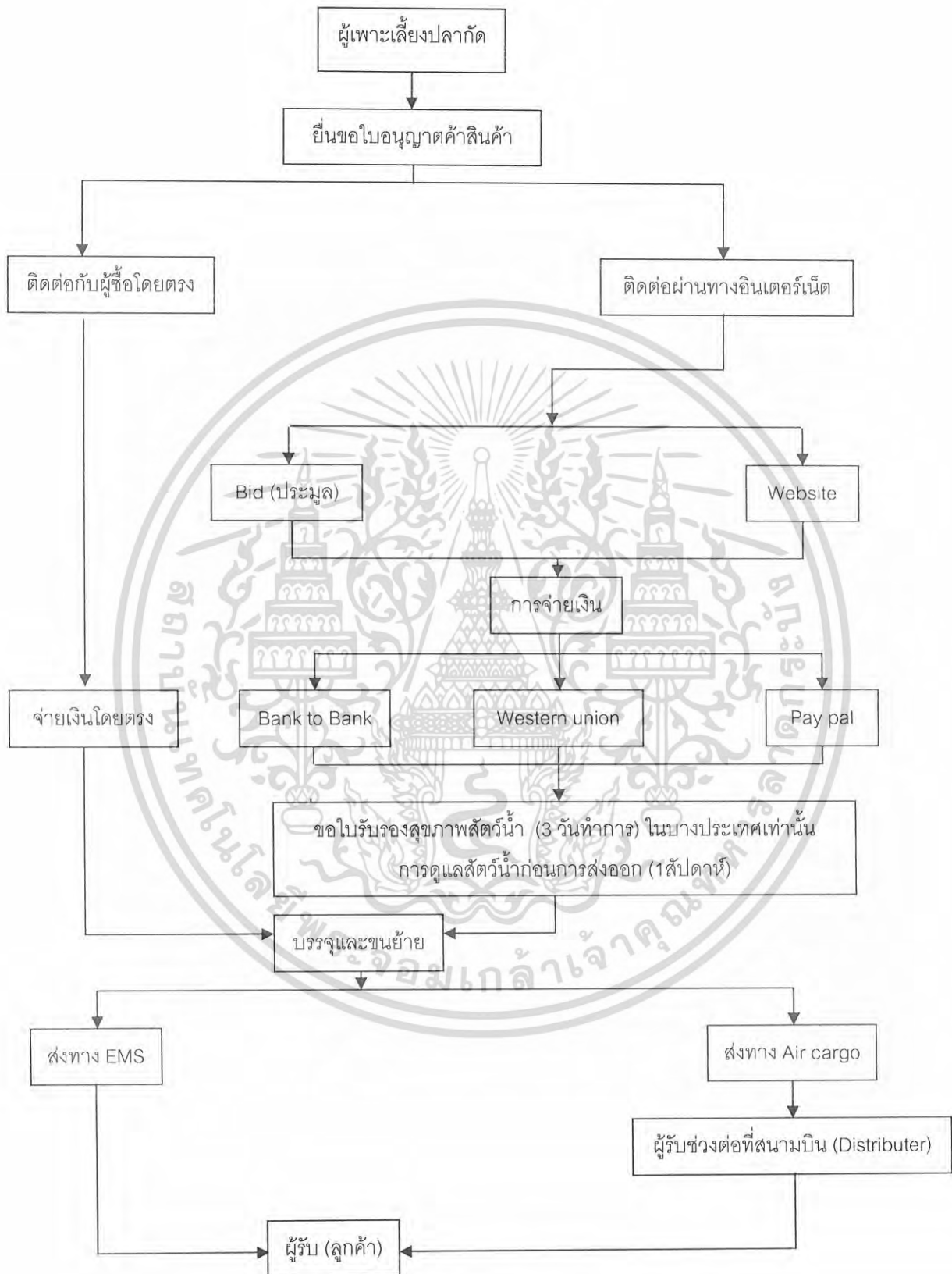
แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ

##### 1. ระบบการส่งออกปลากัด

จากการศึกษาของผู้วิจัยในเรื่องระบบการส่งออกปลากัด พบว่าในการส่งออกปลากัดมีด้วยกัน 2 รูปแบบ คือ ผู้เพาะเลี้ยงเป็นผู้ส่งออกเอง และส่งออกผ่านทางผู้รวบรวมปลา โดยทั้ง 2 รูปแบบ จะต้องมี การขอใบอนุญาตค้าสินค้าสัตว์น้ำจากกรมประมง ด้านผู้เพาะเลี้ยงเป็นผู้ส่งออกเองนั้นการติดต่อซื้อขายกับผู้ซื้อสามารถทำได้ 2 วิธี คือ ติดต่อกับผู้ซื้อโดยตรง และติดต่อผ่านทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งการติดต่อกับผู้ซื้อโดยตรงนั้นในส่วนของ การจ่ายเงินจะเป็นการจ่ายโดยตรงระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายเอง การติดต่อผ่านทางอินเทอร์เน็ตนั้นสามารถทำได้ 2 วิธีด้วยกัน คือ การนำสินค้าเข้าไปในเว็บไซด์ที่มีการเปิดเพื่อประมูลสินค้ากัน (Bid) หรือ จัดทำเว็บไซด์ส่วนตัวขึ้นมาเพื่อทำการขายสินค้า ส่วนการจ่ายเงินจะเป็นการจ่ายโดยผ่านระบบ Bank to bank , ระบบ Western union และระบบ Paypal ซึ่งในส่วนของผู้รวบรวมปลานั้นแบ่งออกเป็นทั้งเพาะเลี้ยงและรวบรวม และรวบรวมเพียงอย่างเดียว ในบางประเทศอาจต้องมีการขอใบรับรองสุขภาพสินค้า สัตว์น้ำก่อนการส่งออก และเตรียมสินค้าก่อนการส่งออก บรรจุและขนย้ายสินค้าซึ่งมี 2 วิธีในการขนส่ง คือ ส่งทาง EMS และส่งทาง Air cargo โดยการขนส่งทาง EMS นั้นจะถึงผู้รับโดยตรง แต่หากเป็นการส่งทาง Air cargo นั้นจะต้องมีผู้กระจายสินค้า มารับช่วงต่อที่สนามบินและจัดส่งสินค้าต่อไปยังผู้รับอีกทอดหนึ่ง ซึ่งในส่วนของ การส่งออกผ่านทางผู้รวบรวมปลานั้นมีทั้งผู้เพาะเลี้ยงเป็นผู้รวบรวมด้วย และเป็นผู้รวบรวมเพียงอย่างเดียว ซึ่งต้องมีการขอใบอนุญาตค้าสินค้าสัตว์น้ำจากทางกรมประมงเช่นเดียวกัน การติดต่อซื้อขายกับผู้ซื้อของการส่งออกแบบผู้รวบรวมนั้น ติดต่อกันโดยผ่านทางอินเทอร์เน็ตเพียงทางเดียว ส่วนในเรื่องขั้นตอนต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการจ่ายเงิน การเตรียมการ บรรจุ ขนส่ง ล้วนมีวิธีการเหมือนกับการส่งออกโดยผู้เพาะเลี้ยงโดยตรงทั้งสิ้น

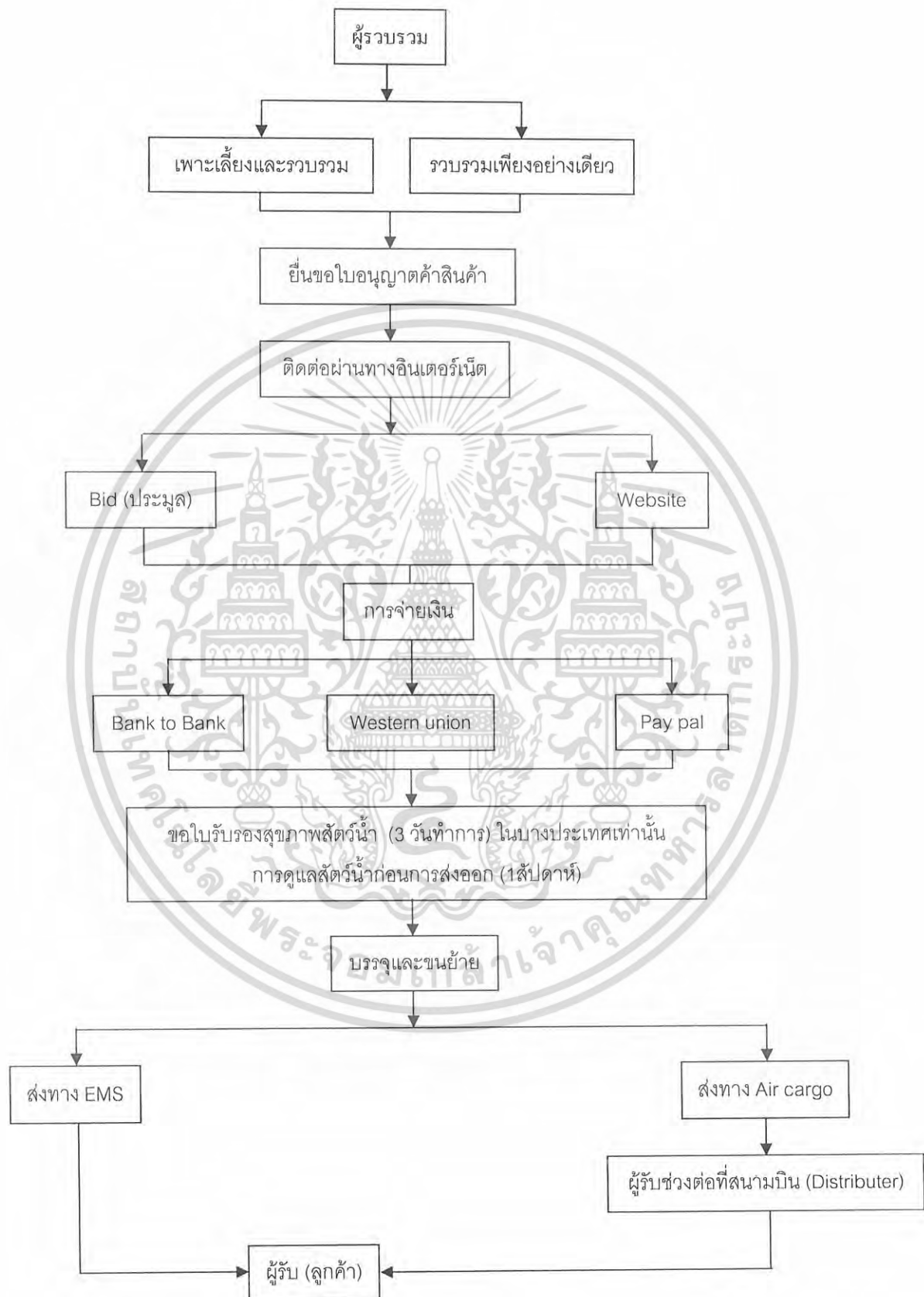
จากการตรวจเอกสารพบว่าไม่เคยมีงานวิจัยขึ้นใดที่ศึกษาถึงระบบการส่งออกของปลากัดโดยตรง ดังนั้นจากการเก็บข้อมูล จึงสามารถสรุปออกมาเป็นภาพรวมของระบบการส่งออกปลากัด ได้ดังภาพที่ 5.1 และ 5.2 ดังนี้

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5.1 แสดงระบบการส่งออกปลากัดโดยผู้เพาะเลี้ยง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 5.2 แสดงระบบการส่งออกปลากัดโดยผู้รวบรวม  
เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 2. ปัญหาและอุปสรรคในการส่งออกปลากัด

มีอยู่ด้วยกัน 3 ด้าน คือ 1) ด้านการตัดราคา ส่งผลให้ไม่มีมาตรฐานในการตั้งราคาปลาสำหรับส่งออก ซึ่งทำให้เกิดการสูญเสียความน่าเชื่อถือในการส่งออกปลากัดของไทย ทำให้ปลากัดของไทยไม่มีมาตรฐาน ทั้ง ๆ ที่เป็นปลาที่มีเอกลักษณ์ 2) ด้านระบบการจ่ายเงิน ยังไม่มีความสะดวกสบายเท่าที่ควร เนื่องจากในประเทศไทยยังไม่มีระบบการจ่ายเงินแบบ Paypal ทำให้ต้องขอความช่วยเหลือ พี่งพาต่างชาติ ในกรณีที่ไม่มีความรู้ เพื่อน หรือคนรู้จักที่อยู่ต่างประเทศ ซึ่งถือเป็นข้อจำกัด และ 3) ด้านการใช้ภาษา ถือเป็นปัญหาที่สำคัญอีกปัญหาหนึ่ง เพราะเป็นเรื่องของการติดต่อสื่อสาร ชื่อขาย ต่อรอง ตกลงราคาต่าง ๆ ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

### ข้อเสนอแนะ

#### ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

จากการที่ผู้วิจัยได้ศึกษาระบบการส่งออกปลากัด โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์บุคคลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องในระบบการส่งออกปลากัด ผู้วิจัยเห็นว่า การที่จะทำให้ระบบการส่งออกปลากัดนั้น ยังสามารถครองตลาดเป็นปลากัดที่มีการส่งออกในระดับต้น ๆ ต่อไปได้นั้น ควรที่จะเริ่มจากตัวผู้ส่งออกเอง โดยมีความซื่อสัตย์ในการทำธุรกิจไม่หลอกลวงลูกค้า เพราะการซื้อขายปลากัดสำหรับส่งออกนั้น การติดต่อกับลูกค้าจะผ่านทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งผู้ซื้อไม่มีโอกาสได้เห็นของจริง จะเห็นได้ก็เพียงรูปถ่ายเท่านั้น ดังนั้นการซื้อขายจึงต้องอาศัยความซื่อสัตย์เป็นอย่างมาก เพื่อให้ผู้ซื้อเกิดความไว้วางใจในตัวผู้ส่งออก ซึ่งจะส่งผลต่อธุรกิจในระยะยาวให้ผู้ส่งออกสามารถดำเนินธุรกิจได้อย่างราบรื่นและมั่นคง เพราะเมื่อผู้ซื้อไว้วางใจแล้ว ก็จะเชื่อถือและจากลูกค้าธรรมดาที่จะมาเป็นลูกค้าประจำ อีกทั้งยังเป็นการรับประกันสินค้าว่าถ้าเป็นสินค้าจากผู้ส่งออกรายนี้ เชื่อถือได้เลยว่าปลากัดที่ส่งมาจะสวยและมีคุณภาพแน่นอน นอกจากนี้ควรมีการกำหนดราคากลางในการตั้งราคาปลากัดขึ้นต่ำขึ้น เพื่อให้ปลากัดที่จะส่งออกมีมาตรฐานในการตั้งราคาขาย อีกทั้งยังเป็นการกระตุ้นผู้ส่งออกให้มีการพัฒนาปลากัดของตนเองให้มีความสวยงามมากยิ่งขึ้น ในส่วนของภาครัฐควรมีการให้ความร่วมมือและอำนวยความสะดวก พร้อมทั้งสนับสนุนและเล็งเห็นความสำคัญของการส่งออกปลากัดให้มากขึ้น เนื่องจากการส่งออกปลากัดสามารถนำรายได้เข้าสู่ประเทศได้เป็นจำนวนมากเมื่อเทียบกับสินค้าเกษตรอื่น ๆ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ข้อเสนอแนะจากการดำเนินงานวิจัย

เนื่องจากการทำวิจัยในครั้งนี้ ต้องอาศัยข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ส่งออก ซึ่งมีทั้งรายใหญ่ รายย่อย ในส่วนของผู้ส่งออกที่เป็นส่วนบุคคลนั้น ส่วนใหญ่การให้ข้อมูลในด้านต่างๆ นั้นได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดี ไม่มีการปิดบังใดๆ ทั้งสิ้น ผู้ส่งออกบางรายอาจไม่สะดวกในการไปหาที่บ้านหรือที่ฟาร์มของผู้ส่งออกเพื่อทำการสัมภาษณ์ การสัมภาษณ์จึงต้องเป็นการสัมภาษณ์ทางโทรศัพท์แทนแต่การให้ข้อมูลเป็นไปอย่างละเอียดชัดเจน ในส่วนของบริษัทส่งออกนั้น ส่วนใหญ่จะไม่ได้ได้รับความร่วมมือจากบริษัทส่งออก บริษัทส่งออกจะปฏิเสธการให้สัมภาษณ์ในด้านต่างๆ บางบริษัทที่ให้ข้อมูล การสัมภาษณ์เป็นแบบถามคำตอบคำ เป็นการให้สัมภาษณ์ด้วยความไม่เต็มใจเท่าใดนัก และในส่วนของกรรมาธิการที่ปรึกษาการประมง ตัวแทนหน่วยงานราชการที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการส่งออกนั้น เนื่องจากผู้ที่ให้สัมภาษณ์มีหน้าที่ในการตรวจมาตรฐานฟาร์มด้วยส่วนหนึ่ง ดังนั้นกว่าจะหาวันและเวลาที่จะสะดวกในการสัมภาษณ์ได้นั้นจึงเป็นเรื่องยาก อีกทั้งการนัดสัมภาษณ์ในบางครั้งอาจเกิดการผัดผ่อนขึ้นได้ เนื่องจากเจ้าหน้าที่ที่ทำหน้าที่ในส่วนที่รับผิดชอบนี้มีจำนวนน้อย ต้องรับผิดชอบงานในหลายหน้าที่ อาจทำให้เกิดการผัดผ่อนอย่างกะทันหันได้ทุกเมื่อ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## เอกสารอ้างอิง (Reference)

- กรมประมง. 2543. สัมมนาการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเศรษฐกิจ เรื่องการพัฒนาปลากัดไทยเพื่อ  
การส่งออก, 29 กุมภาพันธ์ 2543. กรุงเทพมหานคร : กรมประมง.
- "การขนส่งปลาสวยงามไปต่างประเทศ". 2548. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก : <http://www.efish.2u.com>. [2548, กรกฎาคม 15].
- "การส่งออกปลาสวยงาม". 2548. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก : <http://www.nicaonline.com/176.html>. [2548, กรกฎาคม 19].
- ชัย เกียรติ์นรินทร์. 2547. การพัฒนาปลากัดยักษ์-พัฒนาเพื่อการส่งออก. (เอกสารโรเนียว).  
..... 2548. สัมภาษณ์, 15 พฤศจิกายน 2548.
- โชค เพ็งดิษฐ์. 2548. สัมภาษณ์, 23 พฤศจิกายน 2548.
- ณัฐพล ดั่งเดชะหิรัญ. 2546. ศักยภาพในการส่งออกปลาสวยงามของประเทศไทย.  
วิทยานิพนธ์ระดับปริญญาโท มหาวิทยาลัยรามคำแหง กรุงเทพมหานคร.
- ธนากร ฤทธิ์ไธสง. 2545. คู่มือการเพาะเลี้ยงและการคัดสายพันธุ์ฉบับสมบูรณ์ ปลากัด.  
กรุงเทพมหานคร : เพชรกระรัต สตูดิโอ.
- ธีรัช โพธิ์พานิช. 2548. สัมภาษณ์, 15 พฤศจิกายน 2548.
- นนทรี ปานพรหมมินทร์. 2548. สัมภาษณ์, 20 ธันวาคม 2548.
- บริษัท B&B Aqualium Co.,Ltd. 2548. สัมภาษณ์, 27 พฤศจิกายน 2548.
- ปรีชา จินตเสวีวงศ์. 2548 ก. สัมภาษณ์, 20 สิงหาคม 2548.  
..... 2548 ข. สัมภาษณ์, 28 พฤศจิกายน 2548.
- ปรีชา อัมระ. 2548. สัมภาษณ์, 2 ธันวาคม 2548.
- "ปลากัดจีน". 2548. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก : [www.bitong.i8.com/pramong16.htm](http://www.bitong.i8.com/pramong16.htm). [2548,  
กันยายน 6].
- "ปลากัดไทย" 2548. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก : <http://www.geocities.com/plakatthai>. [2548,  
กรกฎาคม 11].
- พัทธา ทิพย์พิมล. 2548. สัมภาษณ์, 19 พฤศจิกายน 2548.
- มงคล ไตรบัญญัติกุล. 2548. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก [http://www.vet.ku.ac.th/  
libraryhomepage/db\\_directory/fish/siam\\_fighting\\_fish.htm](http://www.vet.ku.ac.th/libraryhomepage/db_directory/fish/siam_fighting_fish.htm). [2548, กรกฎาคม 19].

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ยนต์ มุสิก. 2548. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก : <http://www.dollydoghouse.com/index.php>.

[2548, กรกฎาคม 23].

"ลักษณะที่ดีของปลากัด" 2548. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก : [http://www.vet.ku.ac.th/libraryhomepage/db\\_directory/fish/siam\\_fighting\\_fish.htm](http://www.vet.ku.ac.th/libraryhomepage/db_directory/fish/siam_fighting_fish.htm). [2548, กรกฎาคม 11]

ศราวุธ อ้นแก้ว. 2548. สัมภาษณ์, 25 พฤศจิกายน 2548.

ศุภชัย นิลวานิช. 2544. คัมภีร์มี้ออาชีพเลี้ยงปลากัดให้สวย-เก่ง. กรุงเทพมหานคร :

สำนักพิมพ์มติชน.

สุรีย์พร ธรรมิกพงษ์. 2548. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก : <http://www.ripb.ac.th/wbi/fish/about.html>. [2548, กันยายน 6].

สิรัชย์ สร้อยทอง. 2544. "ทิศทางการส่งออกปลาสวยงาม". เทคโนโลยีชาวบ้าน.

(15 ธันวาคม 2544) : 104.

สถาบันพัฒนาปลาสวยงามและพันธุ์ไม้น้ำ. 2546. การทำธุรกิจปลาสวยงาม. กรุงเทพมหานคร : กรมประมง.

สถาบันวิจัยสุขภาพสัตว์น้ำ กรมประมง 2548. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :

[http://www.fisheries.go.th/aahri/aahri-new/thai/value\\_total\\_thF00.htm](http://www.fisheries.go.th/aahri/aahri-new/thai/value_total_thF00.htm). [2548, กรกฎาคม 11].

อภิสิทธิ์ พุ่มชูศรี. 2548. สัมภาษณ์, 29 ตุลาคม 2548.

อมรรัตน์ เสริมวัฒนากุล. 2544. การเลี้ยงปลาสวยงาม. กรุงเทพมหานคร : กรมประมง.

"*Betta Splenden*". 2548. [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก : <http://cas.bellarmine.edu/tietjen/Environmental/FishHormones.htm>. [2005, September 7].

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



# ภาคผนวก

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางภาคผนวกที่ 1 แสดงระยะเวลาที่ใช้ในการปฏิบัติงาน

งานที่ปฏิบัติ	ก.ค. ส.ค. ก.ย. ต.ค. พ.ย. ธ.ค. ม.ค. ก.พ.
1. เก็บรวบรวมข้อมูล จัดทำโครงร่างปัญหาพิเศษ	←→
2. เสนอหัวข้อและสอบโครงร่างปัญหาพิเศษ	←→
3. เก็บข้อมูลภาคสนาม	←→
4. สรุปรวบรวมผล วิเคราะห์ข้อมูลทำรูปเล่ม	←→
5. สอบปัญหาพิเศษ	←→

ตารางภาคผนวกที่ 2 แสดงงบประมาณที่ใช้ในการวิจัย

รายการ	งบประมาณ (บาท)
ค่าเดินทาง	2000
ค่าจัดทำเอกสาร	2500

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## โครงร่างคำถาม



ภาพผนวกที่ 1 แสดงโครงร่างคำถามที่ใช้ในการวิจัย

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ดัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้