

ใบรับรองปัญหาพิเศษ  
ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร  
คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

เรื่อง

การผลิตและการตลาดปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี

An Analysis of Production and Marketing of Salted-fish in Chonburi

ของ  
นายพชัย ศิริสูตร

ได้รับการตรวจสอบและอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร

วท.บ. (บริหารธุรกิจเกษตร)

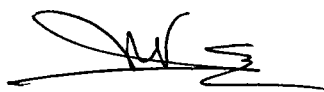
เมื่อวันที่ 5 มีนาคม พ.ศ. 2544

อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ

 , 5 มี.ค. 44

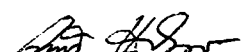
(อาจารย์เสาวคนธ์ เลิศกาญจนะ)

กรรมการปัญหาพิเศษ

 , 5 มี.ค. 44

(ดร.วิรัช กระแสร์นัตร์)

รักษาการในตำแหน่งหัวหน้าภาควิชาฯ

 , 5 มี.ค. 2544

(รองศาสตราจารย์ ดร.อำนาจ แสงโนรี)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

# จังหวัดหอสมุดกลาง พระจอมเกล้าลาดกระบัง

ปัญหาพิเศษ

เรื่อง

การผลิตและการตลาดปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี

An Analysis of Production and Marketing of Salted-fish in Chonburi



T097996



โดย

นายพนชัย ศรีสูตร

เสนอ

ภาควิชาบริหารธุรกิจเกษตร

คณะเทคโนโลยีการเกษตร สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง

๗๗. เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต (บริหารธุรกิจเกษตร)

๗๖ 167 ก

พ.ศ. 2544

2544

เลขหมู่.....

เลขทะเบียน 97996

วันเดือนปี.....

ขอสงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
วันเดือนปี..... ถ้าหนังสือนี้ถูกขโมยหรือสูญหายให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ส่วนประสมทางการตลาดด้านราคาผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกมีการตั้งราคาโดยดูจากราคาตลาด และต้นทุนในการผลิต ด้านผลิตภัณฑ์ผู้ผลิตได้เลือกสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และสะอาดมาทำการแปรรูป การจัดจำหน่ายผู้ผลิตทำการขายส่งแก่ผู้ค้าส่งมือที่หนึ่งและสอง และผู้ค้าปลีกเสียส่วนใหญ่ และผู้ค้าปลีกปลาเค็มจะทำการจำหน่ายแก่ผู้บริโภคทั่วไปมากกว่าจำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยว ส่วนการส่งเสริมการตลาดทำโดยการให้ส่วนลดและการแลกคืนผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคไม่พอใจในตัวผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาในครั้งนี้มีข้อเสนอแนะในด้านการผลิตปลาเค็ม กลุ่มผู้ผลิตควรมีการรวมกลุ่มกันเพื่อต่อรองราคาปลาสด กรณีที่ปลาสดขาดตลาดควรมีการตกลงมาตรฐานคุณภาพปลาสดจากชาวประมง และจัดเตรียมสถานที่รวมถึงวิธีการสำรองในการผลิตปลาเค็ม ในช่วงฤดูฝนสำหรับปัญหาทางการตลาด ควรมีการจัดเก็บผลิตภัณฑ์ในที่อุณหภูมิต่ำเพื่อยืดระยะเวลาในการเก็บรักษา ควรจัดให้มีช่องทางการจัดจำหน่ายมากขึ้น เพื่อเป็นการกระจายสินค้าออกสู่แหล่งต่างๆ ควรมีการให้ส่วนลดและยอมแลกคืนผลิตภัณฑ์ในกรณีที่ผู้บริโภคไม่พอใจในตัวผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม โดยกำหนดระยะเวลาในการรับคืน

## คำนิยม

การศึกษาและเรียบเรียงปัญหาพิเศษฉบับนี้สามารถสำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาจากอาจารย์เสาวคนธ์ เลิศกาญจนะ อาจารย์ที่ปรึกษาปัญหาพิเศษ และอาจารย์วิรัช กระแสร์ฉัตร กรรมการปัญหาพิเศษ ในการช่วยเหลือให้คำแนะนำ ปรึกษาและตรวจแก้ไขข้อบกพร่องต่างๆ ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ ตลอดจนผู้ผลิต และผู้ค้าปลีกในเขตตำบลบางทราย ตำบลบ้านโจด ตำบลมะขามหย่ง และตำบลแสนสุข อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี ที่กรุณาให้ข้อมูลเพื่อนำมาใช้ในการประกอบการศึกษาทำให้การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และพี่ๆ ที่เป็นกำลังใจให้ตลอดเวลา ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ควบคุมห้องคอมพิวเตอร์ทุกท่าน และที่ขาดเสียมิได้ขอขอบคุณเพื่อนๆ ทุกคน ที่คอยเป็นกำลังใจด้วยดีตลอดมา ทำให้ปัญหาพิเศษฉบับนี้ได้สำเร็จลงสมบูรณ์

นพชัย ศิริสูตร

มีนาคม 2544

## สารบัญ

	หน้า
สารบัญตาราง	(4)
สารบัญภาพ	(6)
<b>บทที่ 1 บทนำ</b>	1
ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
ขอบเขตของการศึกษา	5
วิธีการศึกษา	6
การเก็บรวบรวมข้อมูล	6
การวิเคราะห์ข้อมูล	7
<b>บทที่ 2 แนวคิดและทฤษฎี</b>	8
การตรวจเอกสาร	8
ส่วนประสมทางการตลาด	9
<b>บทที่ 3 สภาวะการผลิตปลาเค็มและการตลาดปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี</b>	12
สภาพทั่วไปของจังหวัดชลบุรี	12
ที่ตั้งและอาณาเขต	12
ลักษณะภูมิประเทศ	12
การปกครองและประชากร	13
สภาพทางเศรษฐกิจ	14
สภาพทั่วไปทางการผลิตปลาเค็ม	15
ผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม	15
วิธีการแปรรูปปลาเค็ม	16

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญ (ต่อ)

หน้า

สภาพทั่วไปทางการตลาดปลาเค็ม	22
วิธีการตลาด	22
<b>บทที่ 4 ผลการศึกษา</b>	25
สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี	25
การผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี	29
การตลาดปลาเค็มของผู้ผลิต	30
ปัญหาในการผลิตและการตลาดปลาเค็มของผู้ผลิต	33
สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ค้าปลีกปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี	34
การตลาดปลาเค็มของผู้ค้าปลีก	37
ปัญหาทางการตลาดปลาเค็มของผู้ค้าปลีก	40
<b>บทที่ 5 ผลการวิเคราะห์</b>	41
การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด	41
ด้านผลิตภัณฑ์	41
ด้านราคาผลิตภัณฑ์	42
ช่องทางการจัดจำหน่าย	42
การส่งเสริมการตลาด	43
<b>บทที่ 6 สรุปและข้อเสนอแนะ</b>	43
สรุป	43
ข้อเสนอแนะ	46
ด้านการผลิต	46
ด้านการตลาด	46

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
เอกสารอ้างอิง	48
ภาคผนวก ก แบบสอบถามผู้ผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี	50
ภาคผนวก ข แบบสอบถามผู้ค้าปลีกปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี	56



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	จำนวนผู้ประกอบการแปรรูปสัตว์น้ำเค็ม จำแนกตามประเภทกิจการปี พ.ศ. 2534-2538	3
2	การส่งออกสินค้าสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ประมงของไทยปี พ.ศ. 2538-2540	4
3	การนำเข้าสินค้าสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ประมงของไทยปี พ.ศ. 2538-2540	5
4	ข้อมูลผู้ผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรีแยกตามเพศ	25
5	ข้อมูลผู้ผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรีแยกตามอายุ	26
6	สถานภาพของผู้ผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี	26
7	ระดับการศึกษาของผู้ผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี	27
8	จำนวนสมาชิกในครอบครัวของผู้ผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี	27
9	จำนวนสมาชิกในครอบครัวของผู้ผลิตปลาเค็มที่ทำการผลิตได้	27
10	จำนวนคนงานในการผลิตปลาเค็ม	28
11	ค่าแรงงานในการผลิตปลาเค็ม	28
12	รายได้ของผู้ผลิต	29
13	ชนิดของปลาเค็มที่ทำการผลิต	30
14	แหล่งจำหน่ายปลาเค็ม	31
15	ลักษณะการขายปลาเค็ม	31
16	รูปแบบการจำหน่ายปลาเค็ม	32
17	ราคาขายปลีกและขายส่งปลาเค็มแต่ละชนิด	32
18	ข้อมูลผู้ค้าปลีกปลาเค็มในจังหวัดชลบุรีแยกตามเพศ	34
19	ข้อมูลผู้ค้าปลีกปลาเค็มในจังหวัดชลบุรีแยกตามอายุ	35
20	สถานภาพสมรสของผู้ค้าปลีกปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี	35
21	ระดับการศึกษาของผู้ค้าปลีกปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี	36
22	ชนิดของปลาเค็มที่มีจำหน่ายในร้าน	36
23	รายได้จากการจำหน่ายปลาเค็ม	37
24	แหล่งในการรับซื้อปลาเค็ม	37
25	วิธีการรับซื้อปลาเค็ม	38

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
26	การกำหนดราคารับซื้อปลาเต็ม	38
27	การจำหน่ายปลาเต็ม	39
28	ตัวแปรในการกำหนดราคาปลาเต็ม	39
29	ราคาขายปลีกปลาเต็มแต่ละชนิดของผู้ค้าปลีก	39



## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ขอบเขตการปกครองของจังหวัดชลบุรี	10
2	ขั้นตอนการแปรรูปปลาเค็ม	18
3	ปลาทุเค็ม	19
4	ปลาอินทรีเค็ม	19
5	ปลาช่อนทะเล	20
6	ปลาจวดเค็ม	20
7	ปลาตัวเก็งเค็ม	21
8	ปลาหางแข็งเค็ม	21
9	ปลากุแลเค็ม	22
10	ช่องทางการจัดจำหน่ายปลาเค็มของผู้แปรรูปปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี	24



# บทที่ 1

## บทนำ

### ความสำคัญและปัญหาของการศึกษา

การทำประมงเป็นอาชีพที่สำคัญของคนไทยมาตั้งแต่โบราณ ซึ่งจำแนกเป็น 3 ประเภท คือ การประมงอาชีพประมงน้ำจืด ประมงน้ำเค็ม และประมงน้ำกร่อย โดยแต่ละประมงมีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศ เนื่องจากประเทศไทยมีภูมิประเทศอันเอื้อต่อการประมงอาชีพประมงจากแหล่งน้ำจืด น้ำเค็ม และน้ำกร่อย โดยจำแนกออกเป็น 5 ภาค คือ ภาคเหนือ ภาคใต้ ภาคกลาง ภาคตะวันออก และภาคตะวันตก ซึ่งแต่ละภาคมีภูมิประเทศอันเอื้อต่อการประมงอาชีพประมงจากแหล่งน้ำที่แตกต่างกันทำให้ปริมาณการจับสัตว์น้ำในแต่ละพื้นที่มีปริมาณที่แตกต่างกัน จากการสำรวจจากกรมประมงพบว่าปริมาณสัตว์น้ำที่ชาวประมงไทยจับจากแหล่งน้ำเค็มได้เป็นปริมาณปีละ 2,827,447 เมตริกตัน จากแหล่งทำการประมงที่แตกต่างกัน ได้แก่ อ่าวไทย (Gulf of Thailand) ปริมาณปีละ 2,012,013 เมตริกตัน คิดเป็นร้อยละ 71.16 และ มหาสมุทรอินเดีย (India Ocean) ปริมาณปีละ 815,434 เมตริกตัน คิดเป็นร้อยละ 28.84 (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2538) ด้วยเครื่องมือที่แตกต่างกันประกอบด้วย อวนลาก อวนลอย อวนล้อมแห และลอบปลา เป็นต้น โดยพลาสติกที่จับได้จะนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ได้หลากหลายชนิด เช่น เนื้อพลาสติกแข็งแข็ง พลาสติกแข็งแข็ง (รวมดับและไข่) และปลาเค็ม เป็นต้น ปลาบางชนิดมีอายุสั้นในการเก็บรักษา เนื้อเสียเร็วและมีผลทำให้ท้องแตกซึ่งนับว่าเป็นลักษณะที่ไม่ดีด้วยเหตุนี้จึงต้องมีการแปรรูปผลิตภัณฑ์ปลาเพื่อยืดระยะเวลาในการเก็บรักษา และเพิ่มความหลากหลายทางด้านตัวผลิตภัณฑ์ในประเทศไทย โดยมีผู้ประกอบการแปรรูปสัตว์น้ำเค็มเป็นจำนวนมาก เช่น เนื้อพลาสติกแข็งแข็ง พลาสติกแข็งแข็ง (รวมดับและไข่) และปลาเค็ม เป็นต้น (ตารางที่ 1) ซึ่งการผลิตปลาเค็มนับได้ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ประมงชนิดหนึ่งที่สามารถทำรายได้ ให้แก่ประเทศปีละหลายร้อยล้านบาท และจากการสำรวจของฝ่ายการค้าสินค้าประมงระหว่างประเทศ กองเศรษฐกิจการประมง กรมประมง พบว่าในปี พ.ศ. 2538-2540 มีการส่งออกผลิตภัณฑ์ประมงประเภทปลาเค็มเฉลี่ยปีละ 18,952.3 เมตริกตัน คิดเป็นมูลค่าเฉลี่ยปีละ 662.6 ล้านบาท (ตารางที่ 2) และนำเข้าผลิตภัณฑ์ประมงประเภทปลาเค็มเฉลี่ยปีละ 2,353.5 เมตริกตัน คิดเป็นมูลค่าเฉลี่ยปีละ 23.56 ล้านบาท (ตารางที่ 3) ซึ่งปลาเค็มที่ผลิตได้ในแต่ละปีจะจัดจำหน่ายเพื่อบริโภคภายในประเทศประมาณร้อยละ 80 โดยปลาเค็มที่ผลิตได้ ได้แก่ ปลาทุเค็ม ปลาอินทรีเค็ม ปลาจวดเค็ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปลาตัวแก้มเต็ม ปลาหางแข็งเต็ม ปลาฤดูแลเต็ม และปลาช่อนทะเล มักเป็นที่นิยมบริโภคกันอย่างแพร่หลาย การผลิตปลาเค็มส่วนใหญ่มักจะดำเนินการในลักษณะของอุตสาหกรรมในครัวเรือนในจังหวัดต่าง ๆ ตามบริเวณจังหวัดแถบภาคใต้ ภาคตะวันออก และภาคตะวันตก

เนื่องจากจังหวัดชลบุรีเป็นจังหวัดที่มีอาณาเขตติดต่อกับทะเลซึ่งอำนวยความสะดวกต่อการประกอบอาชีพประมงน้ำเค็ม ซึ่งจำแนกเป็น 4 อำเภอ คือ อำเภอเมือง อำเภอสัตหีบ อำเภอศรีราชา อำเภอบางละมุง และอำเภอสัตหีบที่มีอาณาเขตติดต่อกับทะเล โดยที่จังหวัดชลบุรีจัดอยู่ในอันดับ 1 ใน 10 จังหวัดแรกของประเทศไทยที่มีความสำคัญด้านการประมงน้ำเค็ม และมีชื่อเสียงในด้านการผลิตผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำประเภทต่าง ๆ รวมถึงปลาเค็ม ซึ่งผู้บริโภคนิยมซื้อบริโภคเพราะราคาค่อนข้างต่ำ รสชาติดี เก็บรักษาได้นาน ประุงอาหารได้หลากหลายชนิด จึงนับได้ว่าการผลิตปลาเค็มนั้นเป็นหนึ่งในหลายๆ อาชีพที่ทำรายได้ให้กับจังหวัดชลบุรี ซึ่งมีแหล่งแปรรูปอย่างหนาแน่นของจังหวัดชลบุรีที่ตำบลบางทราย ตำบลบ้านโจด และตำบลแสนสุข แต่เนื่องจากปลาเค็มที่ทำการผลิตในเขตจังหวัดชลบุรียังเป็นการผลิตแบบพื้นบ้านใช้แรงงานภายในครอบครัวและมีการจ้างแรงงานเพียงเล็กน้อยเป็นการผลิตแบบในอุตสาหกรรมในครัวเรือนยังไม่เทียบเท่ากับการผลิตในระดับโรงงานที่มีการผลิตเป็นปริมาณมากและการตลาดปลาเค็มค่อนข้างแคบกว่าอาหารทะเลประเภทอื่นๆ จึงควรมีการศึกษาถึงการผลิตและการตลาดปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี ตลอดจนนำผลการศึกษาที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มให้เป็นที่รู้จักและต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังเป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจจะประกอบอาชีพการผลิตปลาเค็มและทำการค้าปลาเค็มต่อไป

### วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาสถานะการผลิตปลาเค็มของผู้ผลิตปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี
2. เพื่อศึกษาสถานะการตลาดปลาเค็มของผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกในเขตจังหวัดชลบุรี
3. เพื่อศึกษาส่วนประสมทางการตลาดปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี
4. เพื่อเสนอแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มแก่ผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี

ตารางที่ 1 จำนวนผู้ประกอบการแปรรูปสัตว์น้ำเค็ม จำแนกตามประเภทกิจการปี พ.ศ. 2534-2538  
(ราย)

ประเภทกิจการ	พ.ศ.				
	2534	2535	2536	2537	2538
ห้องเย็น	100	120	129	132	144
สัตว์น้ำกระป๋อง	42	49	52	52	52
น้ำปลา	110	110	104	103	102
น้ำบูดู	27	27	81	55	54
ปลาแห้ง-ปลาอบ	62	71	107	61	80
ปลาแห้ง-ปลารมควัน	30	28	28	28	26
ปลาเค็ม	632	621	702	727	727
กุ้งแห้ง	168	188	192	187	158
หมึกแห้ง	642	605	604	567	561
หอยแห้ง	523	456	484	472	237
ลูกชิ้น-ทอดมัน	86	86	86	88	98
ข้าวเกรียบปลา-กุ้ง	89	92	112	119	125
ปลาป่น	102	106	115	118	122
รวม	2,613	2,559	2,796	2,709	2,486

ที่มา : (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2538)

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงสภาวะการผลิตปลาเค็มของผู้ผลิตในเขตจังหวัดชลบุรี เช่น สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ผลิต ลักษณะกิจการการผลิตปลาเค็ม ลักษณะการจ้างแรงงาน ชนิดของผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม ขั้นตอนการผลิต รายได้จากการผลิตปลาเค็ม เป็นต้น
  2. ทำให้ทราบถึงสภาวะการตลาดปลาเค็มของผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกในเขตจังหวัดชลบุรี เช่น สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ผลิต แหล่งจำหน่ายปลาเค็มของผู้ผลิต แหล่งในการรับซื้อปลาเค็มของผู้ค้าปลีก วิธีการรับซื้อปลาเค็ม การกำหนดราคาขายส่งปลาเค็มของผู้ผลิต
- เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ราคาขายปลีกและราคาขายส่งของผู้ผลิตรวมถึงภาวะตลาดพ่อค้าปลีก และตัวแปรในการกำหนดราคาปลาเค็ม

3. เพื่อให้ทราบถึงส่วนประสมทางการตลาดอันได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการขายของผลิตภัณฑ์ปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี

4. เพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มแก่ผู้ผลิตและผู้ค้าปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี ให้เป็นที่รู้จักและต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น

ตารางที่ 2 การส่งออกสินค้าสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ประมงของไทยปี พ.ศ. 2538 – 2540

รายการ	พ.ศ. 2538		พ.ศ. 2539		พ.ศ. 2540	
	ปริมาณ (ตัน) <sup>1</sup>	มูลค่า (ล้านบาท) <sup>2</sup>	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (ล้านบาท)	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (ล้านบาท)
ปลา	332,282	10,850.2	331,186	10,711.7	356,278	13,589.9
1. เนื้อปลาสด	96,126	6,409.3	85,546	5,563.0	98,415	7,543.7
แช่เย็นแช่แข็ง						
2. ปลาสดแช่เย็นแช่แข็ง	213,619	3,442.1	221,287	4,011.0	228,443	4,647.1
3. ปลาเค็ม	17,656	640.4	18,476	652.0	20,725	695.4
4. ปลามีชีวิตและพันธุ์ปลา	4,881	358.4	5,877	485.6	8,695	703.7

ที่มา: <sup>1</sup> (กระทรวงพาณิชย์, 2540)

<sup>2</sup> (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2540)

ตารางที่ 3 การนำเข้าสินค้าสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ประมงของไทยปี พ.ศ. 2538-2540

รายการ	พ.ศ. 2538		พ.ศ. 2539		พ.ศ. 2540	
	ปริมาณ (ตัน) <sup>1</sup>	มูลค่า (ล้านบาท) <sup>2</sup>	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (ล้านบาท)	ปริมาณ (ตัน)	มูลค่า (ล้านบาท)
ปลา	563,356.2	12,497.4	511,841.3	12,709.9	540,216.2	18,376.3
1. ทูน่าสดแช่ เย็นแช่แข็ง	349,627.6	9,081.6	319,189.8	8,910.0	337,202.2	13,007.6
2. เนื้อปลาสด แช่เย็นแช่แข็ง	1,877.5	108.0	2,604.8	187.7	2,601.3	288.8
3. ปลาสดแช่ เย็นแช่แข็ง	208,792.1	3,254.9	188,590.9	3,572.1	197,571.1	5,040.9
4. ปลาเค็ม	2,934.7	30.4	1,375.2	19.3	2,750.6	21.0
5. ปลามีชีวิต และพันธุ์ปลา	124.3	22.6	80.7	20.8	91.0	17.9

ที่มา: <sup>1</sup> (กระทรวงพาณิชย์, 2540)

<sup>2</sup> (กระทรวงเกษตรและสหกรณ์, 2540)

#### ขอบเขตของการศึกษา

ในการศึกษาครั้งนี้ได้มุ่งศึกษาถึงสภาพการผลิต การตลาด และส่วนประสมทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม โดยทำการศึกษาเฉพาะเขตพื้นที่ตำบลบางทราย ตำบลบ้านโจด ตำบลมะขามหย่ง และตำบลแสนสุข อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี ซึ่งเขตพื้นที่ดังกล่าวเป็นแหล่งผลิตปลาเค็มที่สำคัญของจังหวัดชลบุรี โดยใช้ข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตจำนวน 10 ราย และผู้ค้าปลีกปลาเค็มจำนวน 30 ราย เพื่อทำการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## วิธีการศึกษา

### การเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) ประกอบด้วยข้อเท็จจริง ความคิดเห็นทัศนคติซึ่งได้จากการเก็บข้อมูลโดยการออกแบบสอบถามและสัมภาษณ์จากกลุ่มตัวอย่าง 40 ราย โดยใช้แบบสอบถามแบ่งออกเป็น 2 ชุด

ชุดที่ 1 แบบสอบถามและสัมภาษณ์ผู้ผลิตพื้นบ้านจำนวน 10 ราย เนื่องจากการสำรวจในช่วงต้นพบว่าในเขตตำบลบางทราย ตำบลบ้านโจด และตำบลแสนสุข อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี มีผู้ผลิตปลาเค็มประมาณ 30-35 ราย จึงได้ทำการสุ่มเลือกตัวอย่างแบบโควตา (Quota Sampling) เพื่อสอบถามและสัมภาษณ์ผู้ผลิตจำนวน 10 รายตามความเหมาะสมจากจำนวนผู้ผลิตทั้งหมด ซึ่งจำแนกออกได้เป็นเขตพื้นที่ตำบลบางทรายจำนวน 4 ราย ตำบลบ้านโจดจำนวน 3 ราย และตำบลแสนสุขจำนวน 3 ราย เพื่อให้ทราบถึงลักษณะทางการผลิต การตลาด ราคาจำหน่าย และปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นของผู้ผลิต

ชุดที่ 2 แบบสอบถามและสัมภาษณ์พ่อค้าปลีกปลาเค็มจำนวน 30 ราย ซึ่งจำแนกออกได้เป็นเขตพื้นที่ตำบลบ้านโจดจำนวน 10 ราย ตำบลมะขามหย่งจำนวน 10 ราย และตำบลแสนสุข (หนองมน) จำนวน 10 ราย อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี โดยใช้วิธีการสุ่มเลือกตัวอย่างแบบโควตา (Quota Sampling) เพื่อสอบถามและสัมภาษณ์ผู้ค้าปลีกจากจำนวนพ่อค้าปลีกทั้งหมดตามความเหมาะสม เพื่อให้ทราบสภาพทางการตลาด ราคาจำหน่าย และปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นของผู้ค้าปลีก

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) โดยรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปริมาณการผลิต ปริมาณวัตถุดิบ กระบวนการผลิต สัดส่วนทางการตลาดของปลาเค็มแต่ละชนิด และช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นต้น ซึ่งข้อมูลเหล่านี้ได้จากการศึกษาค้นคว้า รวบรวมเอกสาร วารสารต่างๆ จากส่วนราชการที่เกี่ยวข้อง เช่น กระทรวงอุตสาหกรรม กรมประมง สำนักงานประมงจังหวัดชลบุรี วิทยานิพนธ์ งานวิจัย รวมถึงตำราวิชาการจากห้องสมุดเทคโนโลยีการเกษตร และหอสมุดกลาง สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง และจากหน่วยงานราชการและเอกชนที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ สถาบันวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหาร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

## วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

1. สภาวะการผลิตปลาเค็มของผู้ผลิตที่บ้านในเขตพื้นที่ตำบลบางทราย ตำบลบ้านโจด และตำบลแสนสุข ในอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี โดยการสัมภาษณ์แบบมีแบบสอบถามจากผู้ผลิตปลาเค็ม และนำเสนอข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์โดยการบรรยายสรุปเชิงพรรณนา

2. สภาวะการตลาดปลาเค็มของผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกในเขตจังหวัดชลบุรี โดยการสัมภาษณ์แบบมีแบบสอบถามจากผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกปลาเค็ม ได้แก่ แหล่งจำหน่ายปลาเค็มของผู้ผลิต แหล่งรับซื้อปลาเค็มของผู้ค้าปลีก วิธีการรับซื้อปลาเค็ม การกำหนดราคาปลาเค็ม เป็นต้น และนำเสนอข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์โดยการบรรยายสรุปเชิงพรรณนา

3. การศึกษาส่วนประสมทางการตลาดปลาเค็ม ได้ทำการรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกปลาเค็ม มาทำการวิเคราะห์เชิงพรรณนาเพื่อให้ทราบถึงส่วนประสมทางการตลาด อันได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการขาย

4. ประมวลผลการวิเคราะห์ในข้อ 1 และ 2 ของผลิตภัณฑ์ปลาเค็มมาทำการสรุปผลเพื่อให้ทราบแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มให้เป็นที่รู้จักและต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น

## บทที่ 2

### แนวคิดและทฤษฎี

บทนี้กล่าวถึงแนวคิดและทฤษฎีที่ใช้ในการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี (ศิริวรรณและคณะ, 2534:15-16) ตลอดจนการตรวจเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการศึกษาในครั้งนี้

#### การตรวจเอกสาร

ประเสริฐ สายสิทธิ์ (2524) เรื่องการใส่เกลือปลาและการทำปลาเค็ม สรุปว่าปลาเค็มหลายชนิดเตรียมขึ้นเพื่อเป็นของรับประทานเล่น (snack) หรือของรับประทานก่อนอาหาร (appetizers) เพราะว่ามีกลิ่นนำรับประทาน ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้นอกจากจะใส่เกลืออย่างเดียวแล้วยังอาจจะเติมเครื่องเทศลงไปด้วยเล็กน้อย ดังนั้นปลาเค็มจึงเป็นสินค้าที่อยู่ในความต้องการของตลาดเสมอไป ถ้าจะกล่าวอย่างกว้างๆ การใส่เกลือเป็นการกระทำที่มุ่งที่จะรักษาปลาด้วยเกลือ โดยเริ่มด้วยหลักการขั้นต้น คือ ล้างและเอาเครื่องในออก แล้วจับด้วยการนำปลามาบรรจุกับเกลือในภาชนะ (อาจจะเป็นเกลือเม็ดหรือน้ำเกลือก็ได้) และให้เกลือค่อยๆ ซึมผ่านเข้าไปในเนื้อปลา

นิรนาม (2526) ได้เขียนบทความเรื่องปลาเค็ม สรุปความได้ว่าปลาเค็มนั้นจะแบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ ปลาเค็มน้ำจืด เช่น ปลาช่อน ปลาชดิด ปลากระดี และปลาน้ำเค็มหรือปลาทะเล ได้แก่ ปลาทุเค็ม ปลาภูเขา เป็นต้น และหลักการเลือกซื้อปลาเค็มด้วยวิธีดังนี้ คือ ลักษณะภายนอก ได้แก่ ถ้าเป็นปลาที่มีไขมันจะมีสีทึบกับสีทองเข้มขึ้น ปลาใหม่ท้องไม่ทะลุ ครีบและหางไม่หลุด ปลาเค็มที่มีเนื้อแข็งแสดงว่าปลาเก่า และที่สำคัญควรเลือกปลาที่มีสีธรรมชาติ นอกจากดูลักษณะภายนอกแล้วสามารถใช้การดมกลิ่นในการเลือกปลาเค็ม การเก็บรักษาปลาเค็มนำปลาเค็มใส่ถุงพลาสติกหรือภาชนะปิดให้สนิท และนำไปแช่ช่องทำน้ำแข็งไว้ หรือแขวนปลาเค็มไว้ในที่ที่โปร่งแต่ควรให้พ้นจากแมลงต่างๆ หรืออีกวิธีคือเก็บไว้ในน้ำมันพืช

นิรนาม (2535) ได้เขียนบทความเรื่องผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปของไทย สรุปความได้ว่าผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปเป็นสินค้าที่ประเทศไทยมีศักยภาพในการผลิต และการส่งออกสูง เนื่องจากได้เปรียบทางด้านวัตถุดิบซึ่งใช้ภายในประเทศเกือบทั้งหมด มีแรงงานที่มีคุณภาพ และค่าแรงถูกจำนวนมาก และมีโรงงานผลิตเพื่อส่งออกจำนวนมากนับพันรายตั้งอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ บริเวณชายฝั่งทะเลของประเทศไทยทำการผลิตสินค้าทั้งภายใต้เครื่องหมายการค้าของตนเองและเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ของต่างประเทศที่มีชื่อเสียง เช่น Geisha, Bumble Bee, Princes Migros, Pataya และ Unicorn เป็นต้น อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปได้รับการส่งเสริมทางการส่งออก และการลงทุนโดยหน่วยงานของรัฐบาลและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้องจะร่วมมือกันพัฒนาการผลิต และการปรับปรุงคุณภาพสินค้าให้ได้มาตรฐานของตลาดและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคในตลาดต่างประเทศ พร้อมทั้งยังพยายามรักษามาตรฐานดังกล่าวไว้อย่างสม่ำเสมอ และต่อเนื่องจากจะสามารถขยายตลาดส่งออกได้อย่างกว้างขวางและมีมูลค่าส่งออกเพิ่มสูงขึ้นทุกปี

นิรนาม (2541) ได้เขียนบทความเรื่องปลาเค็ม กล่าวว่าไว้ว่าปลาเค็มเป็นอาหารแบบไทยๆ อีกรูปแบบหนึ่งที่นิยมบริโภคกัน ปลาเค็มอย่างดีบางทีอาจเรียกว่า ปลาหอม โดยปลาที่นิยมนำมาทำปลาเค็มได้แก่ ปลาที่มีไขมันมาก เนื่องจากปลาเหล่านี้เมื่อนำมาทำปลาเค็มจะให้กลิ่นหอมเฉพาะตัวมากกว่าปลาที่มีไขมันต่ำ ศัพท์ทางภาษาอังกฤษจะเรียกปลาที่สามารถทำปลาเค็มให้มีกลิ่นหอมว่า ไรเฟ็นนิง ฟิช สปีชีส์ ส่วนปลาที่ไม่ให้กลิ่นหอมเหมือนปลากลุ่มแรกเราจะเรียกว่า นอนไรเฟ็นนิง ฟิช สปีชีส์ ดังนั้นควรเลือกซื้อหรือผลิตปลาเค็มก็ควรเลือกปลาที่มีไขมัน

#### ส่วนประสมทางการตลาด

ส่วนประสมทางการตลาด (marketing mix) เป็นตัวแปรทางการตลาดที่สามารถควบคุมได้ 4 ประการ ซึ่งบริษัทจำเป็นต้องนำมาใช้ร่วมกันเพื่อสนองความต้องการของตลาดเป้าหมาย

ในการกำหนดส่วนประสมทางการตลาด บริษัทต้องคำนึงถึงความจำเป็น และความต้องการของตลาดเป้าหมาย (target market) ซึ่งเป็นกลุ่มของลูกค้าที่มีลักษณะคล้ายคลึงกัน ซึ่งบริษัทเลือกเป็นเป้าหมายตลาดเป้าหมายอาจเป็นกลุ่มผู้บริโภค ผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก หรือหน่วยงานรัฐบาล

ส่วนประสมทางการตลาดประกอบด้วยทุกสิ่งที่มีอิทธิพลในการสร้างความต้องการซื้อในผลิตภัณฑ์แต่โดยทั่วไปแล้วจะนิยมแบ่งออกเป็นผลิตภัณฑ์ (product) การกำหนดราคา (price) การจัดจำหน่าย (place) และการส่งเสริมการตลาด (promotion) ส่วนประสมทั้ง 4 ประการอาจเรียกว่า ส่วนประสมทางการตลาด 4Ps มีความสำคัญดังต่อไปนี้

#### ผลิตภัณฑ์ (Product)

ผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งที่สามารถสนองความจำเป็น และความต้องการของมนุษย์ได้ ผลิตภัณฑ์อาจเป็นคุณสมบัติที่แต่ละต้องได้และแต่ละต้องไม่ได้ ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ประกอบด้วยเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตัวผลิตภัณฑ์ ชื่อผลิตภัณฑ์ การบรรจุหีบห่อ ความภาคภูมิใจ และผู้ขาย ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ได้แก่ วัสดุ อุปกรณ์ บริการกิจกรรม บุคคล สถานที่ องค์การ หรือความคิด

### ราคา (Price)

ราคาเป็นสิ่งที่กำหนดมูลค่าในการแลกเปลี่ยนสินค้า หรือบริการในรูปของเงินตราเป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับวิธีการกำหนดราคา นโยบาย และกลยุทธ์ต่างๆ ในการกำหนดราคา

### การจัดจำหน่าย (Place หรือ Distribution)

การจัดจำหน่ายเป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่กำหนดไว้ออกสู่ตลาดเป้าหมาย ในส่วนประสมนี้ไม่ได้หมายถึงเฉพาะการพิจารณาสถานที่จำหน่ายอย่างเดียว แต่เป็นการพิจารณาว่าจะจำหน่ายผ่านคนกลางต่างๆ อย่างไร และมีการเคลื่อนย้ายสินค้าอย่างไร ดังนั้นในการนำผลิตภัณฑ์ (placing the product) ออกสู่ตลาดเป้าหมายจะประกอบด้วย 2 ส่วน ซึ่งเราเรียกว่า ส่วนประสมในการจัดจำหน่าย (distribution mix) ดังนี้

1 ช่องทางการจัดจำหน่าย (channel of distribution หรือ distribution channel) หมายถึง กลุ่มของสถาบันหรือบุคคลที่ทำหน้าที่หรือกิจกรรมอันจะนำผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคหรือผู้ใช้ ในส่วนนี้เป็นเรื่องการพิจารณาว่าจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยผ่านคนกลางต่างๆ อย่างไร กล่าวคือ พิจารณาถึงเส้นทางที่ผลิตภัณฑ์เคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตผ่านคนกลาง ไปยังลูกค้า

2 การกระจายตัวสินค้า (physical distribution) หมายถึง กิจกรรมทั้งสิ้นที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายตัวสินค้าที่มีปริมาณถูกต้องไปยังสถานที่ที่ต้องการ และเวลาที่เหมาะสม ในส่วนนี้จึงประกอบด้วยการขนส่ง การเก็บรักษาตัวสินค้าภายในองค์การธุรกิจของตน และในระบบช่องทางการคลังสินค้าและการควบคุมสินค้าคงคลัง

### การส่งเสริมทางการตลาด (Promotion)

การส่งเสริมทางการตลาดเป็นการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้จำหน่ายและตลาดเป้าหมายเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ โดยมีวัตถุประสงค์ที่แจ้งข่าวสาร หรือชักจูงให้เกิดทัศนคติ และพฤติกรรมการซื้อ

การส่งเสริมการตลาดอาจทำได้ 4 แบบด้วยกัน ซึ่งเรียกว่า ส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด (promotion mix) หรือส่วนประสมในการติดต่อสื่อสาร (communication mix) ซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

1 การโฆษณา (advertising) เป็นการติดต่อสื่อสารแบบไม่ใช้บุคคล (non-personal) โดยผ่านสื่อต่างๆ และผู้อุปถัมภ์รายการต้องเสียค่าใช้จ่ายในการโฆษณา กิจกรรมการโฆษณาประกอบด้วย การโฆษณาผ่านหนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ป้ายโฆษณา การโฆษณาในโรงภาพยนตร์

2 การขายโดยใช้บุคคล (personal selling) เป็นการติดต่อสื่อสารทางตรงแบบเผชิญหน้าระหว่างผู้ขายและลูกค้าที่มีอำนาจซื้อ การขายโดยใช้บุคคลก็คือการขายโดยใช้พนักงานขายนั่นเอง

3 การส่งเสริมการขาย (sales promotion) เป็นกิจกรรมทางการตลาดที่นอกเหนือจากการขายโดยใช้บุคคล การโฆษณา และการประชาสัมพันธ์ที่ช่วยกระตุ้นการซื้อของผู้บริโภค และประสิทธิภาพของผู้ขาย ตัวอย่างการส่งเสริมการขายได้แก่ การลดราคา แลกซื้อ แจกตัวอย่างสินค้า แคมเปญค้ำฟรี ชิงโชค แข่งขัน การแจกคูปอง เป็นต้น

4 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (publicity and public relation)

การให้ข่าว (publicity) เป็นการเสนอความคิดเห็นเกี่ยวกับสินค้า หรือบริการแบบไม่ใช้บุคคล โดยที่องค์กรที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์นั้นไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ จากการเสนอข่าวนั้น

การประชาสัมพันธ์ (public relation) เป็นความพยายามที่ได้จัดเตรียมไว้ขององค์กรเพื่อชักจูงกลุ่มสาธารณะให้เกิดความคิดเห็นหรือทัศนคติที่ดีต่อองค์กร

จะเห็นว่าการให้ข่าวเป็นส่วนหนึ่งของการประชาสัมพันธ์ เพราะการให้ข่าวเป็นกิจกรรมในอันที่จะส่งเสริมความสัมพันธ์อันดีต่อกลุ่มชน

การส่งเสริมการตลาดอาจทำได้ 4 แบบด้วยกัน ซึ่งเรียกว่า ส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด (promotion mix) หรือส่วนประสมในการติดต่อสื่อสาร (communication mix) ซึ่งประกอบด้วยรายละเอียดดังนี้

1 การโฆษณา (advertising) เป็นการติดต่อสื่อสารแบบไม่ใช้บุคคล (non-personal) โดยผ่านสื่อต่างๆ และผู้อุปถัมภ์รายการต้องเสียค่าใช้จ่ายในการโฆษณา กิจกรรมการโฆษณาประกอบด้วย การโฆษณาผ่านหนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ป้ายโฆษณา การโฆษณาในโรงภาพยนตร์

2 การขายโดยใช้บุคคล (personal selling) เป็นการติดต่อสื่อสารทางตรงแบบเผชิญหน้าระหว่างผู้ขายและลูกค้าที่มีอำนาจซื้อ การขายโดยใช้บุคคลก็คือการขายโดยใช้พนักงานขายนั่นเอง

3 การส่งเสริมการขาย (sales promotion) เป็นกิจกรรมทางการตลาดที่นอกเหนือจากการขายโดยใช้บุคคล การโฆษณา และการประชาสัมพันธ์ที่ช่วยกระตุ้นการซื้อของผู้บริโภค และประสิทธิภาพของผู้ขาย ตัวอย่างการส่งเสริมการขายได้แก่ การลดราคา แลกซื้อ แจกตัวอย่างสินค้า แคมเปญค้ำฟรี ชิงโชค แข่งขัน การแจกคูปอง เป็นต้น

4 การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (publicity and public relation)

การให้ข่าว (publicity) เป็นการเสนอความคิดเห็นเกี่ยวกับสินค้า หรือบริการแบบไม่ใช้บุคคล โดยที่องค์การที่เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์นั้นไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใดๆ จากการเสนอข่าวนั้น

การประชาสัมพันธ์ (public relation) เป็นความพยายามที่ได้จัดเตรียมไว้ขององค์การเพื่อชักจูงกลุ่มสาธารณะให้เกิดความคิดเห็นหรือทัศนคติที่ดีต่อองค์การ

จะเห็นว่าการให้ข่าวเป็นส่วนหนึ่งของการประชาสัมพันธ์ เพราะการให้ข่าวเป็นกิจกรรมในอันที่จะส่งเสริมความสัมพันธ์อันดีต่อกลุ่มชน

### บทที่ 3

## สภาวะการผลิตปลาเค็มและการตลาดปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี

### สภาพทั่วไปของจังหวัดชลบุรี

#### ที่ตั้งและอาณาเขต

จังหวัดชลบุรี เป็นจังหวัดชายทะเลด้านตะวันออกของอ่าวไทย ซึ่งมีความสำคัญและเป็นเมืองหลักที่สำคัญของภาคตะวันออกของประเทศ อยู่ห่างจากกรุงเทพฯ 81 กิโลเมตร มีเนื้อที่ประมาณ 4,363 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 2,726,875 ไร่ มีอาณาเขตติดต่อกับจังหวัดใกล้เคียง ดังนี้

ทิศเหนือ ติดต่อกับ จังหวัดฉะเชิงเทรา

ทิศใต้ ติดต่อกับ จังหวัดระยอง

ทิศตะวันออก ติดต่อกับ จังหวัดฉะเชิงเทรา และจังหวัดจันทบุรี

ทิศตะวันตก ติดต่อกับ ทะเลฝั่งตะวันออกของอ่าวไทย

#### ลักษณะภูมิประเทศ

จากลักษณะภูมิประเทศของจังหวัดชลบุรี สามารถแยกออกเป็น 2 พื้นที่ คือ พื้นที่บริเวณชายฝั่งทะเล คือ พื้นที่เขตอำเภอเมืองชลบุรี ศรีราชา เกาะสีชัง บางละมุง และสัตหีบ มีประชากรอาศัยอยู่หนาแน่นมีการขยายตัวทางเศรษฐกิจค่อนข้างสูง

พื้นที่ตอนในของจังหวัดชลบุรี คือ พื้นที่ในอำเภอบ้านนาถอง พนัสนิคม บ้านบึง บ่อทอง หนองใหญ่ และกิ่งอำเภอเกาะจันทร์ เป็นพื้นที่ที่มีการขยายตัวด้านการพัฒนาช้ากว่าพื้นที่บริเวณชายฝั่งทะเล การใช้ประโยชน์ที่ดินเน้นการเกษตรกรรม

สภาพพื้นที่มีลักษณะเป็นที่ราบเชิงเขาสลับกับเขตภูเขา และลาดลงสู่ชายฝั่งทะเลด้านตะวันตกของจังหวัด ซึ่งมีความยาวประมาณ 156 กิโลเมตร

สภาพอากาศค่อนข้างที่จะชุ่มชื้น เนื่องจากสภาพภูมิประเทศเป็นภูเขา และติดชายฝั่งทะเล ทำให้อุณหภูมิเฉลี่ยตลอดทั้งปี 27.5 องศาเซลเซียส ความชื้นสัมพัทธ์เฉลี่ย 71.5 เปอร์เซ็นต์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## การปกครองและประชากร

การปกครองแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนภูมิภาค แบ่งออกเป็น 10 อำเภอ 1 กิ่งอำเภอ ส่วนท้องถิ่น ได้แก่ เมืองพัทยา เทศบาลทั้งหมด 26 เทศบาล โดยแบ่งเป็น เทศบาลเมือง 3 แห่ง และ เทศบาลตำบล 23 แห่งและองค์การบริหารส่วนตำบล

### ส่วนภูมิภาค

- |                         |                    |
|-------------------------|--------------------|
| 1. อำเภอเมืองชลบุรี     | 2. อำเภอบางละมุง   |
| 3. อำเภอบ้านบึง         | 4. อำเภอพนัสนิคม   |
| 5. อำเภอพานทอง          | 6. อําเภอศรีราชา   |
| 7. อำเภอสัตหีบ          | 8. อำเภอหนองใหญ่   |
| 9. อำเภอบ่อทอง          | 10. อำเภอเกาะสีชัง |
| 11. กิ่งอำเภอเกาะจันทร์ |                    |

### ส่วนท้องถิ่น

ได้แก่ เมืองพัทยา จัดตั้งตามพระราชบัญญัติระเบียบบริหารเมืองพัทยา พ.ศ. 2521 เมืองพัทยามีฐานะเป็นนิติบุคคลประกอบด้วย สภาเมืองพัทยา และปลัดเมืองพัทยา

เทศบาลเมืองมี 3 แห่ง ได้แก่

1. เทศบาลเมืองชลบุรี
2. เทศบาลเมืองพนัสนิคม
3. เทศบาลเมืองศรีราชา

เทศบาลตำบล 23 แห่ง ได้แก่

- |                        |                          |
|------------------------|--------------------------|
| 1. เทศบาลตำบลบ้านบึง   | 2. เทศบาลตำบลแสนสุข      |
| 3. เทศบาลตำบลแหลมฉบัง  | 4. เทศบาลตำบลบ้านสวน     |
| 5. เทศบาลตำบลคลองตำหรุ | 6. เทศบาลตำบลบางทราย     |
| 7. เทศบาลตำบลอ่างศิลา  | 8. เทศบาลตำบลหนองคำลิ่ง  |
| 9. เทศบาลตำบลสัตหีบ    | 10. เทศบาลตำบลนาจอมเทียน |
| 11. เทศบาลตำบลบางละมุง | 12. เทศบาลตำบลอ่าวอุดม   |

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- |                         |                           |
|-------------------------|---------------------------|
| 13. เทศบาลตำบลบางพระ    | 14. เทศบาลตำบลห้วยใหญ่    |
| 15. เทศบาลตำบลพานทอง    | 16. เทศบาลตำบลท่าบุญมี    |
| 17. เทศบาลตำบลบ่อทอง    | 18. เทศบาลตำบลหัวกุญแจ    |
| 19. เทศบาลตำบลบางเสด็จ  | 20. เทศบาลตำบลเกาะจันทร์  |
| 21. เทศบาลตำบลเกาะสีชัง | 22. เทศบาลตำบลหนองไผ่แก้ว |
| 23. เทศบาลตำบลหนองใหญ่  |                           |

องค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) เป็นการปกครองส่วนท้องถิ่น ประกอบด้วยสภาองค์การบริหารส่วนตำบล มีสมาชิก 2 ประเภท คือ สมาชิกโดยตำแหน่ง และสมาชิกที่ได้รับเลือกตั้งจากรายชื่อในแต่ละหมู่บ้านในตำบลนั้น หมู่บ้านละไม่เกิน 2 คน สภาตำบลจะเลือกคณะบุคคลขึ้นเป็นคณะกรรมการบริหารองค์การบริหารส่วนตำบล

ประชากร ณ วันที่ 31 ธ.ค. 2541 รวมทั้งสิ้น 1,053,433 คน เป็นชาย 533,435 คน หญิง 519,998 คน สำหรับอำเภอที่มีประชากรมากที่สุด ได้แก่ อำเภอเมือง มีจำนวน 246,050 คน รองลงมาได้แก่ อำเภอศรีราชา มีจำนวน 174,265 คน และอำเภอบางละมุง มีจำนวน 163,456 คน สำหรับอำเภอที่มีความหนาแน่นของประชากรมากที่สุด คือ อำเภอเมือง 1,090 คนต่อตารางกิโลเมตร รองลงมาได้แก่ อำเภอบางละมุง 349 คนต่อตารางกิโลเมตร อำเภอศรีราชา 283 คนต่อตารางกิโลเมตร

#### สภาพทางเศรษฐกิจ

จังหวัดชลบุรี เป็นจังหวัดที่ได้รับการพัฒนาด้านอุตสาหกรรม ทำให้มีความพร้อมด้านการคมนาคมขนส่ง และสาธารณูปโภคค่อนข้างสูง ส่งผลให้จังหวัดมีสภาพเศรษฐกิจค่อนข้างอยู่ในเกณฑ์ที่ดีตามไปด้วย ประชากรมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 87,781 บาทต่อปี โดยส่วนใหญ่ประกอบอาชีพค้าขาย รับจ้าง การบริการท่องเที่ยว และอีกส่วนหนึ่งยังคงประกอบอาชีพเกษตรกรรม เช่น ทำนา ทำไร่ ทำสวน และการประมง ดังนั้นจึงแบ่งลักษณะการประกอบอาชีพที่สำคัญทางเศรษฐกิจ ออกเป็น 4 ลักษณะใหญ่ คือ อุตสาหกรรม การค้าส่งและการค้าปลีก การท่องเที่ยว และการบริการ และการเกษตรและการประมง

## สภาพทั่วไปทางการผลิตปลาเค็ม

ในการผลิตปลาเค็ม ผู้ผลิตจะต้องใช้ปลาสดในการแปรรูป ซึ่งส่วนใหญ่แปรรูปมาจาก ปลาทู ปลาอินทรี ปลาจวด ปลาตัวเก็ง ปลาหางแข็ง ปลากุลแลและปลาช่อนทะเล ซึ่งเป็นปลาที่นิยมนำมาแปรรูปมากที่สุด เนื่องจากได้รับความนิยมจากผู้บริโภค และสามารถจับได้มาก โดยมีทำขึ้นปลาที่สำคัญ คือ ทำขึ้นปลาบริเวณชายฝั่งตะวันออกของอ่าวไทย ทำขึ้นปลาเทศบาลเมืองชลบุรี ซึ่งเป็นแหล่งสำคัญของทำขึ้นปลาบริเวณนี้ เนื่องจากเป็นแหล่งที่มีการทำประมงและมีการแปรรูปปลาเค็มมากเป็นลำดับต้นๆ ของประเทศ

### ผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม

ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มในประเทศไทยมีหลากหลายชนิด แต่ที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคส่วนใหญ่ มีดังนี้

1. ปลาทูเค็ม เป็นผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่มีขั้นตอนในการผลิตที่ไม่ค่อยยุ่งยาก เพียงแค่นำปลาสดที่ทำความสะอาดแล้วไปหมักเกลือเป็นเวลาประมาณ 1 อาทิตย์ ก็สามารถนำออกจำหน่ายได้ (ภาพที่ 3)
2. ปลาอินทรีเค็ม เป็นผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคมากที่สุด และเป็นผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่ราคาต่อหน่วยสูงที่สุด ซึ่งมีขั้นตอนในการผลิตที่ยาวนานที่สุด เนื่องจากใช้ระยะเวลาในการหมักเกลือเป็นเวลา 15 วัน และนำออกตากแดดเป็นเวลา 1-2 วัน จึงสามารถนำออกจำหน่าย (ภาพที่ 4)
3. ปลาช่อนทะเล เป็นผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคเป็นจำนวนมาก เป็นผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่มีการขนส่งจากแหล่งผลิตไปยังผู้บริโภคทางภาคเหนือ และภาคอีสาน (ภาพที่ 5)
4. ปลาจวดเค็ม เป็นผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่ได้รับความนิยมค่อนข้างสูงเช่นกัน มักนิยมรับประทานกับข้าวต้ม และมีรสชาติดี (ภาพที่ 6)
5. ปลาตัวเก็งเค็ม (ปลาซาร์ดีนเค็ม) เป็นผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่มีผู้รู้จักเฉพาะกลุ่ม เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่ไม่ค่อยแพร่หลาย เพราะปลาชนิดนี้ส่วนมากนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อาหารกระป๋องเสียมากกว่า (ภาพที่ 7)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. ปลาหางแข็งเค็ม (ปลาขี้รังเค็ม) เป็นผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคที่มีรายได้ต่ำจนถึงปานกลาง เพราะรสชาติของปลาเค็มชนิดนี้มีลักษณะคล้ายกับปลาอินทรีเค็ม มีกลิ่นหอมเวลานำไปปรุงอาหาร (ภาพที่ 8)

7. ปลาเกลือเค็ม เป็นผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่หาบริโภคได้ไม่บ่อยนัก เนื่องจากปลาชนิดนี้มีจำนวนลดลง ทำการประมงได้น้อย วัตถุประสงค์จึงขาดแคลน (ภาพที่ 9)

## วิธีการแปรรูปปลาเค็ม

การแปรรูปปลาเค็มแต่ละชนิดมีขั้นตอนในการผลิตที่ค่อนข้างคล้ายคลึงกัน แต่มีบางขั้นตอนของการผลิตที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งจำเป็นต้องแจกแจงขั้นตอนวิธีการแปรรูปปลาเค็มของแต่ละชนิดออกเป็นประเภทต่างๆ เพื่อเป็นการง่ายต่อการเข้าใจ ดังนี้

ปลาทุเค็ม มีขั้นตอนการผลิตดังนี้

1. จัดเตรียมวัตถุดิบ (ปลาสด)
2. นำปลาสดที่ได้จัดเตรียมไว้แล้วทำการคัดคุณภาพ โดยปลาที่ท้องแตกและหัวขาดนำแยกออก หลังจากนั้นนำปลาที่คัดเลือกแล้วไปล้างทำความสะอาด
3. ขั้นตอนต่อไป นำปลาสดที่ล้างทำความสะอาดแล้ว นำไปหมักเกลือในถังไม้ที่เตรียมไว้ จนครบกำหนดเวลา 7 วัน

4. นำปลาที่หมักครบกำหนดแล้ว มาคัดแยกขนาดตามความต้องการของตลาด เช่น ขนาดใหญ่ ขนาดกลาง ขนาดเล็ก แล้วจึงบรรจุลงใส่ช่องไม้ไผ่เพื่อรอการเคลื่อนย้ายไปสู่พ่อค้าคนกลาง

ปลาอินทรีเค็ม มีขั้นตอนการผลิตดังนี้

1. จัดเตรียมวัตถุดิบ (ปลาสด)
2. นำปลาสดที่ได้จัดเตรียมไว้แล้วมาแยกขนาด และคัดคุณภาพของปลา
3. นำปลาที่สดที่ได้คัดขนาดแล้ว มาควักไส้และของเสี้ยวออกทางเหงือก และทำความสะอาด

4. นำปลาสดที่ทำความสะอาดแล้วไปหมักเกลือ ทิ้งไว้ประมาณ 15 วัน

5. ขั้นตอนต่อไป นำปลาที่หมักเกลือจนครบกำหนดแล้ว นำไปเรียงตากบนแผงตาก พร้อมนำออกตากแดด ใช้ระยะเวลาตากแดดประมาณ 1-2 วัน แล้วแต่ขนาดของปลาสด ขนาดเล็กและปานกลางใช้เวลา 1-2 วัน ขนาดใหญ่ใช้เวลา 2 วัน หลังจากนั้นจึงนำออกจำหน่าย

ปลาช่อนทะเล มีขั้นตอนการผลิตดังนี้

1. จัดเตรียมวัตถุดิบ (ปลาสด)

2. นำปลาสดที่ได้จัดเตรียมไว้แล้วมาขอดเกล็ด ตัดหัว และผ่าลำตัวเอาไส้และสิ่งสกปรกออกให้หมด

3. นำปลาสดที่ผ่าลำตัวแล้ว พร้อมล้างน้ำให้สะอาด

4. นำปลาสดที่ล้างน้ำให้สะอาด ไปหมักเกลือในถังไม้ทิ้งไว้ 1 คืน

5. นำปลาสดที่หมักเกลือครบกำหนดแล้วมาเรียงบนแผงตาก พร้อมนำออกตากแดด ใช้ระยะเวลา 1 วัน

6. ขั้นตอนต่อไป นำปลาที่ตากแดดแล้วมาคัดขนาดตามต้องการของตลาด เช่นขนาดใหญ่ ขนาดกลาง ขนาดเล็ก แล้วบรรจุลงแข่งไม้ไผ่เพื่อรอการเคลื่อนย้ายไปสู่ผู้บริโภค

ปลาจวดเค็ม มีขั้นตอนการผลิตดังนี้

1. จัดเตรียมวัตถุดิบ (ปลาสด)

2. นำปลาสดที่ได้จัดเตรียมไว้มาขอดเกล็ด แล้วล้างทำความสะอาด

3. นำปลาสดที่ล้างทำความสะอาดแล้ว ไปหมักเกลือในถังไม้ใช้เวลา 1 คืน

4. นำปลาสดที่หมักเกลือครบกำหนดแล้ว มาเรียงบนแผงตาก นำออกตากแดดประมาณ 1

วัน

5. นำปลาเค็มที่ตากแดดเสร็จแล้ว มาทำการบรรจุลงแข่งไม้ไผ่

ปลาตัวเก็งเค็ม ปลาหางแข็งเค็ม และปลาเกลือเค็ม มีขั้นตอนการผลิตดังนี้

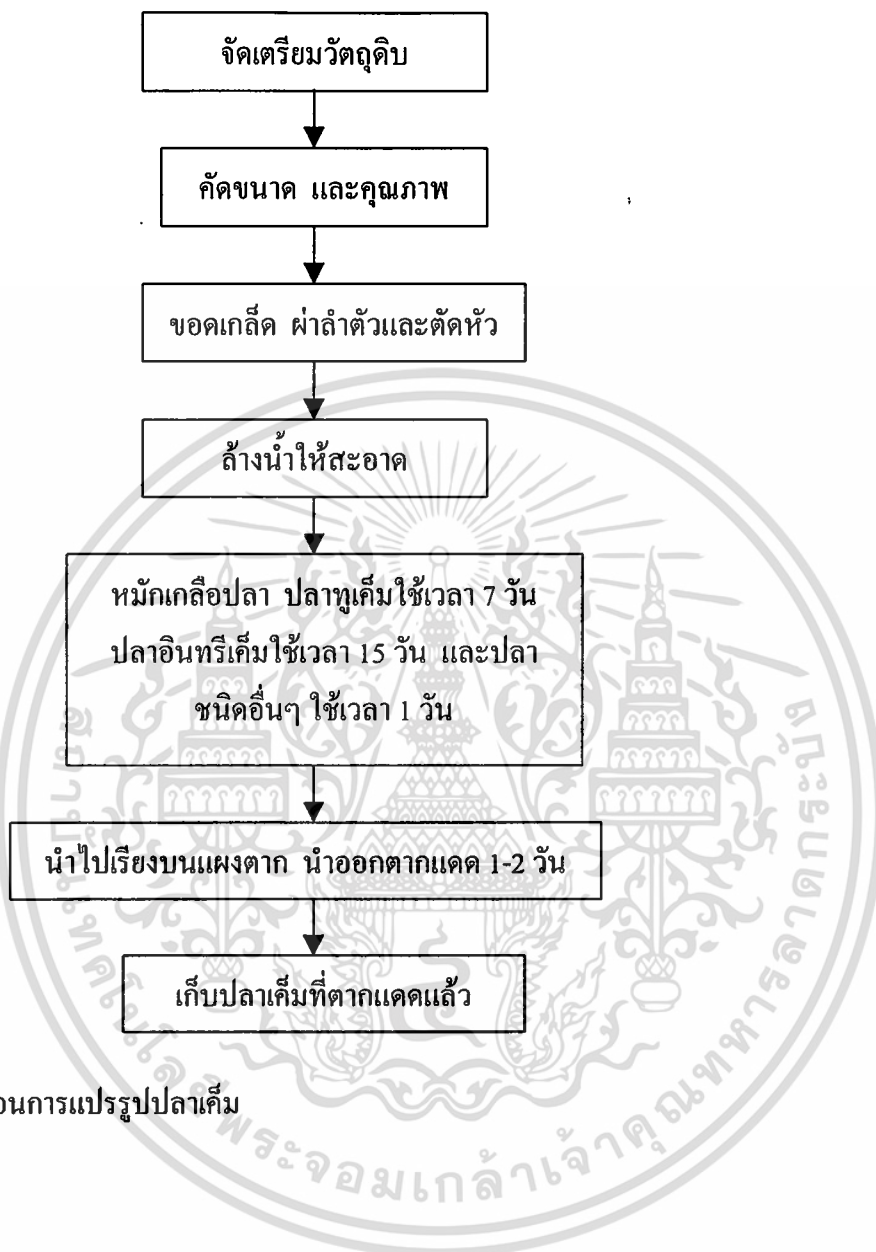
1. จัดเตรียมวัตถุดิบ (ปลาสด)

2. นำปลาสดที่ได้จัดเตรียมไว้แล้วมาทำการล้างทำความสะอาด และคัดคุณภาพโดยแยกปลาที่ไม่ได้คุณภาพทิ้ง

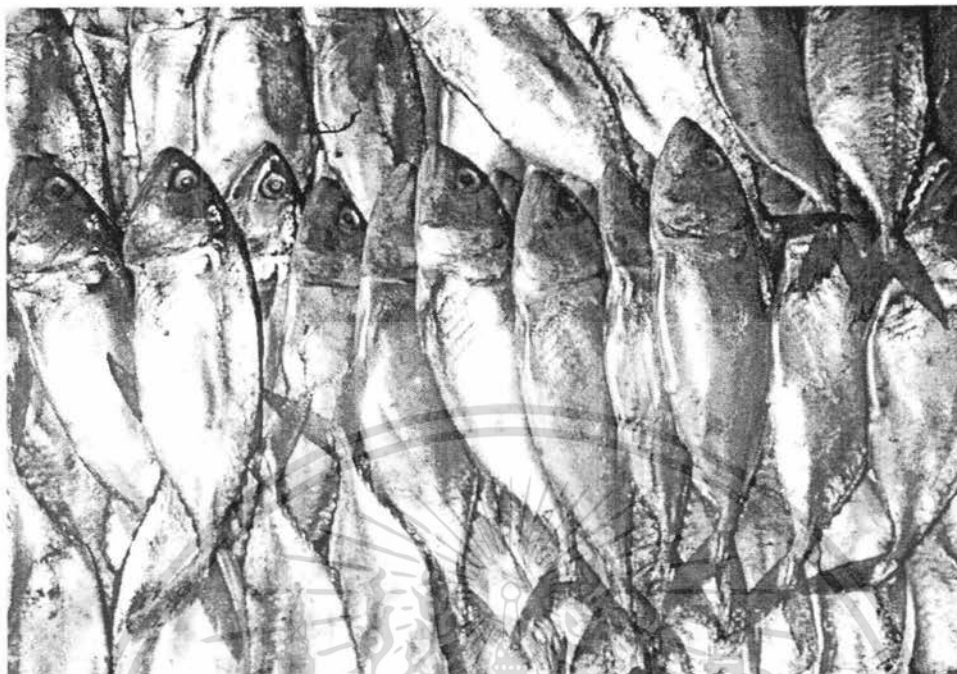
3. นำปลาสดที่ล้างทำความสะอาดแล้ว ไปหมักเกลือเป็นเวลา 1 คืน

4. นำปลาที่ได้หมักเกลือแล้วมาเรียงบนแผงตาก นำออกตากแดดประมาณ 1-2 วัน ซึ่งส่วนมากปลาตัวเก็งเค็ม และปลาเกลือเค็มใช้เวลาในการตากแดดเพียง 1 วัน ส่วนปลาหางแข็งขึ้นอยู่กับขนาดของปลา ขนาดใหญ่ใช้เวลา 2 วัน ส่วนขนาดกลางและเล็กใช้ระยะเวลา 1-2 วัน

5. นำปลาเค็มที่ได้ตากแดดครบกำหนดแล้ว มาบรรจุลงแข่งไม้ไผ่เพื่อรอการเคลื่อนย้ายไปสู่ผู้บริโภค



ภาพที่ 2 ขั้นตอนการแปรรูปปลาเค็ม

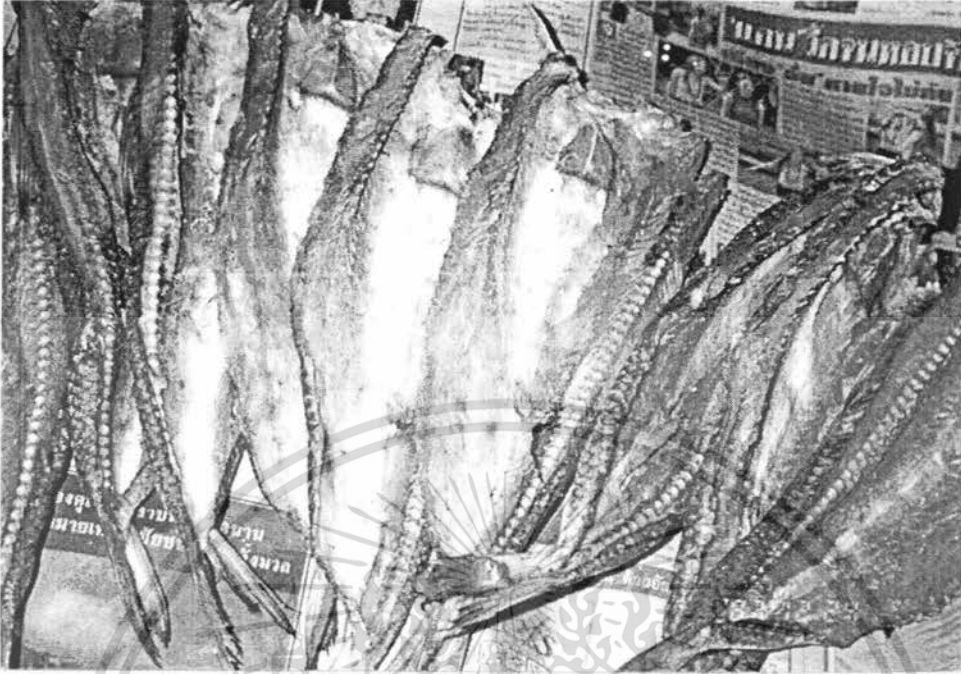


ภาพที่ 3 ปลาทุเค็ม



ภาพที่ 4 ปลาอินทรีเค็ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

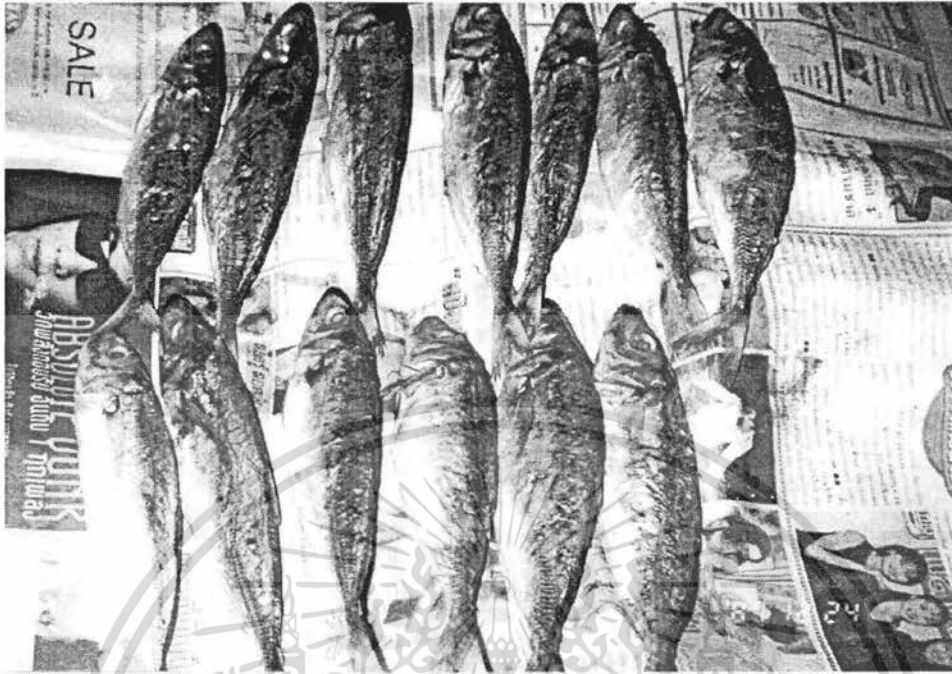


ภาพที่ 5 ปลาช่อนทะเล

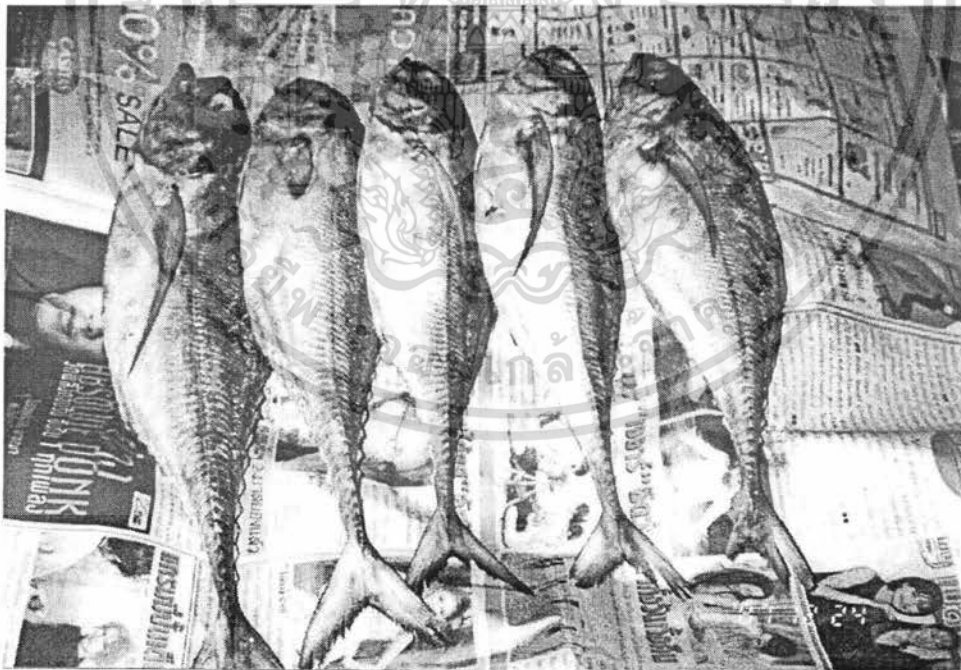


ภาพที่ 6 ปลาจวดเค็ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



ภาพที่ 7 ปลาตัวเก็ง



ภาพที่ 8 ปลาหางแข็ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ห้องสมุดคณะเทคโนโลยีการเกษตร  
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าฯ ลาดกระบัง



ภาพที่ 9 ปลาแลเค็ม

### สภาพทั่วไปทางการตลาดปลาเค็ม

การตลาดปลาเค็มมีความสำคัญต่อการผลิต และการจำหน่ายปลาเค็มเป็นอันมากเนื่องจาก เป็นกิจกรรมที่ทำให้ผลผลิตเคลื่อนย้ายจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคในรูปร่าง เวลา และสถานที่ซื้อที่ ผู้บริโภคซื้อหาได้โดยผ่านกระบวนการต่างๆ ซึ่งช่องทางครุจำหน่ายปลาเค็มมีลักษณะทั้งการ จำหน่ายปลีก และจำหน่ายส่ง ซึ่งประกอบไปด้วยผู้ผลิต ผู้จำหน่ายซึ่งเป็นพ่อค้าคนกลางและ ผู้บริโภค

### วิธีการตลาด

วิธีการตลาดปลาเค็มประกอบด้วย ผู้แปรรูปที่บ้าน ผู้รวบรวมปลาเค็ม ผู้ค้าส่งมือที่หนึ่ง ผู้ค้าส่งมือที่สอง และผู้ค้าปลีก โดยผู้ค้าปลาเค็มเหล่านี้จะไม่เกี่ยวข้องกับปลาสด ยกเว้นผู้แปรรูป บ้านเท่านั้นที่จำเป็นต้องซื้อปลาสดมาเพื่อแปรรูปให้เป็นปลาเค็ม

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

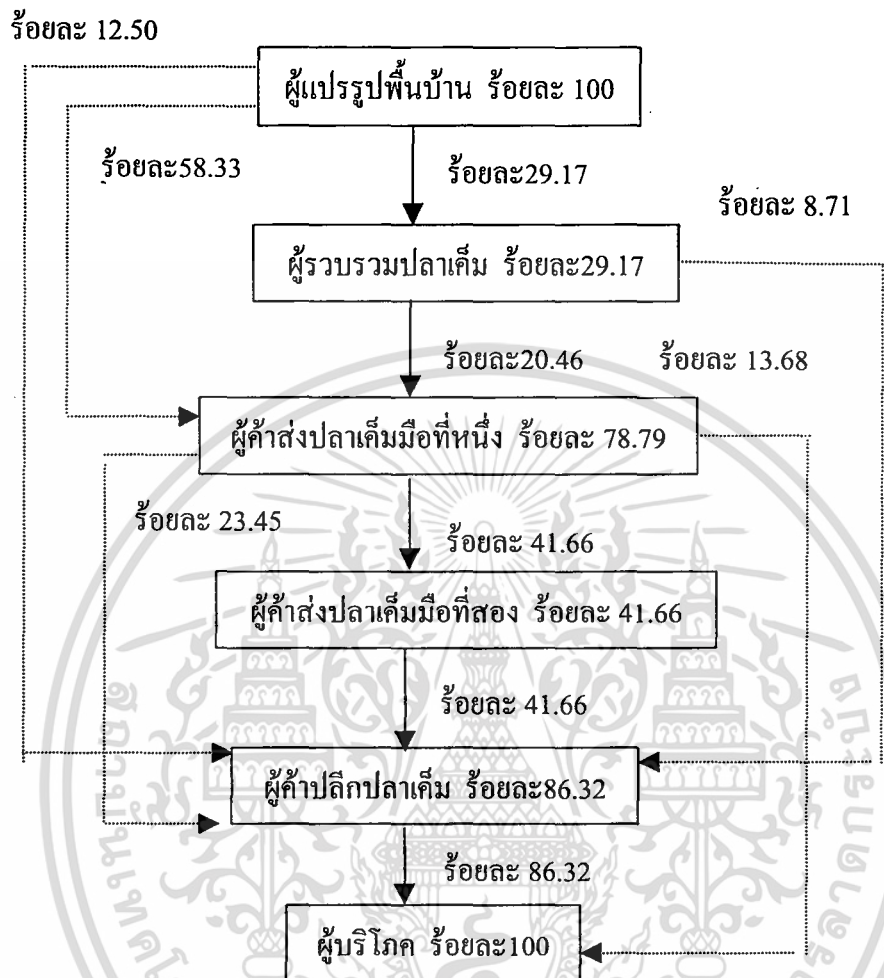
ผู้รวบรวมปลาเค็ม ปกติในหมู่บ้านที่มีการแปรรูปปลาเค็ม ผู้รวบรวมปลาเค็มจะรับซื้อจากผู้แปรรูปพื้นบ้านรายย่อยเท่านั้น เมื่อรวบรวมได้แล้วก็จะส่งให้กับผู้ค้าปลาเค็มมือที่หนึ่ง ที่เหลือส่งให้กับผู้ค้าปลีก

ผู้ค้าส่งปลาเค็มมือที่หนึ่ง เป็นผู้ค้าที่อยู่ในตลาดใหญ่ๆ ในจังหวัดชลบุรี ได้รับปลาเค็มจากผู้แปรรูปพื้นบ้านรายใหญ่และผู้รวบรวมในแหล่งผลิต จึงนับได้ว่าเป็นผู้ค้าที่สำคัญที่ส่งรองจากผู้แปรรูปพื้นบ้าน ผู้ค้าประเภทนี้นอกจากกระจายสินค้าไปยังแหล่งผู้บริโภคต่างๆ ภายในประเทศ โดยผ่านผู้ค้าส่งมือที่สอง ผู้ค้าปลีกและผู้บริโภคโดยตรงแล้วยังส่งออกอีกด้วย

ผู้ค้าส่งมือที่สอง ส่วนมากเป็นผู้ค้าในต่างจังหวัดที่ไม่ได้อยู่ในแหล่งผลิต รับซื้อจากผู้ค้าส่งมือที่หนึ่ง เพื่อขายส่งให้กับผู้ค้าปลีกเองด้วย

ผู้ค้าปลีกปลาเค็ม มักเป็นผู้ค้าสินค้าสดวันน้ำแปรรูปทุกชนิด พบทั้งในแหล่งผลิตและที่ไม่ใช่แหล่งผลิต ในแหล่งผลิตผู้ค้าประเภทนี้จะรับซื้อจากผู้แปรรูปพื้นบ้านโดยตรง ผู้แปรรูปพื้นบ้านบางรายอาจจะเป็นผู้ค้าปลีกเองก็มี ผู้ค้าปลีกในแหล่งผลิตบางรายอาจจะซื้อปลาเค็มจากผู้ค้าส่งมือที่หนึ่ง เนื่องจากลักษณะสินค้าแปรรูปชนิดนั้นไม่มีในท้องที่ เช่น ในจังหวัดสมุทรสาคร มีการแปรรูปปลาเค็มที่มีต้นทุนการผลิตที่ต่ำกว่า ทำให้ราคาปลาเค็มต่ำกว่าแหล่งผลิตในจังหวัดชลบุรี ผู้ค้าปลีกจึงต้องซื้อปลาเค็มจากผู้ค้าส่งมือที่หนึ่ง ในจังหวัดสมุทรสาครไปจำหน่าย ส่วนผู้ค้าปลีกที่ไม่ได้อยู่ในแหล่งผลิตจำเป็นต้องซื้อจากแหล่งใดแหล่งหนึ่งหรือหลายแหล่งจากผู้ค้าทั้ง 3 ประเภทดังกล่าว

โดยวิธีการตลาดปลาเค็มจะเริ่มจากผู้แปรรูปพื้นบ้านทำการซื้อปลาสดจากแพปลาเอกชนและผู้รวบรวม แล้วนำมาแปรรูปในลักษณะที่ต้องการ ซึ่งผู้แปรรูปพื้นบ้านนับได้ว่าเป็นผู้ค้าที่สำคัญที่สุดสำหรับการแปรรูปปลาเค็ม เมื่อแปรรูปเรียบร้อยแล้วก็จะกระจายสินค้าไปยังผู้ค้าต่างๆ ดังนี้คือ ผู้แปรรูปพื้นบ้านกระจายสินค้าไปยังผู้รวบรวมปลาเค็มร้อยละ 29.17 ผู้ค้าส่งปลาเค็มมือที่หนึ่งร้อยละ 58.33 และผู้ค้าปลีกปลาเค็มร้อยละ 12.50 เมื่อผู้รวบรวมปลาเค็มรับสินค้าแล้วจะกระจายสินค้าต่อไปให้ผู้ค้าปลีกปลาเค็มร้อยละ 8.71 และผู้ค้าส่งปลาเค็มมือที่หนึ่งร้อยละ 20.46 รวมแล้วผู้ค้าส่งปลาเค็มมือที่หนึ่งจะได้รับสินค้าร้อยละ 78.79 ซึ่งจะกระจายสินค้าให้กับผู้ค้าส่งมือที่สองร้อยละ 41.66 ผู้ค้าปลีกปลาเค็มร้อยละ 23.45 และกระจายให้กับผู้บริโภคโดยตรงคิดเป็นร้อยละ 13.68 เมื่อผู้ค้าส่งปลาเค็มมือที่สองรับสินค้ามาจำหน่ายต่อผู้ค้าปลีกปลาเค็มทั้งหมด ทั้งให้ผู้ค้าปลีกปลาเค็มได้รับสินค้าทั้งสิ้นร้อยละ 86.32 ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายสินค้าทั้งหมดให้กับผู้บริโภคคิดเป็นร้อยละ 86.32 (ภาพที่ 10)



ภาพที่ 10 ช่องทางการจัดจำหน่ายปลาเค็มของผู้แปรรูปปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี  
ที่มา: (จากการสัมภาษณ์)

## บทที่ 4

### ผลการศึกษา

#### สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี

สภาพทั่วไปของผู้ผลิตปลาเค็มในเขตตำบลบางทราย ตำบลบ้านโจด และตำบลแสนสุข ในอำเภอเมืองจังหวัดชลบุรี จากการสำรวจพบว่า ลักษณะในการดำเนินการผลิตปลาเค็มของผู้ผลิต มีการดำเนินการแบบอุตสาหกรรมในครัวเรือน โดยมีการจ้างแรงงานนอกเหนือจากการใช้แรงงานในครัวเรือน เพื่อให้เพียงพอต่อปริมาณการผลิตที่มีการผลิตตลอดทั้งปี ทั้งนี้ในการสำรวจครั้งนี้ได้ ทำการศึกษาถึงรายละเอียดเกี่ยวกับสภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ผลิต ซึ่งเป็นข้อมูลด้านเพศ อายุ สถานภาพสมรส ระดับการศึกษา จำนวนสมาชิกในครอบครัว การจ้างแรงงาน และรายได้ โดยนำเสนอในรูปแบบของตารางดังนี้

1. เพศ ในการผลิตปลาเค็มจากผู้ผลิตจำนวน 10 ราย พบว่า ผู้ที่ทำการผลิตปลาเค็มเป็นเพศหญิงจำนวน 8 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 80 และเป็นผู้ผลิตเพศชายจำนวน 2 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 20 (ตารางที่ 4)

ตารางที่ 4 เพศของผู้ผลิต

เพศ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
หญิง	8	80.00
ชาย	2	20.00
รวม	10	100.00

2. อายุของผู้ที่ทำการผลิตปลาเค็มส่วนใหญ่ จะมีอายุอยู่ในช่วง มากกว่า 49 ปี ซึ่งมีจำนวน 4 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมาคืออยู่ในช่วง 30-39 ปี และ 40-49 ปี ซึ่งมีจำนวนเท่ากัน คือ ช่วงละ 3 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 30 (ตารางที่ 5)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ตารางที่ 5 ข้อมูลผู้ผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรีแยกตามอายุ

อายุ (ปี)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
30-39	3	30.00
40-49	3	30.00
มากกว่า 49	4	40.00
รวม	10	100.00

3. สถานภาพสมรสของผู้ที่ทำการผลิตปลาเค็ม ส่วนใหญ่สมรสแล้วจำนวน 7 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมาร้อยละ 20 หรือจำนวน 2 รายที่เป็น โสด และหย่าร้าง จำนวน 1 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 10 (ตารางที่ 6)

### ตารางที่ 6 สถานภาพสมรสของผู้ผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี

สถานภาพสมรส	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
สมรส	7	70.00
โสด	2	20.00
หย่าร้าง	1	10.00
รวม	10	100.00

4. ระดับการศึกษาของผู้ผลิตที่ทำการผลิตปลาเค็ม พบว่า ผู้ผลิตปลาเค็มส่วนใหญ่ได้จบการศึกษาระดับประถมศึกษาจำนวน 8 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 80 รองลงมาคือจบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย ซึ่งมีจำนวน 2 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 20 ซึ่งไม่พบว่ามีการศึกษาในระดับปริญญาตรีหรือสูงกว่าเลย (ตารางที่ 7)

### ตารางที่ 7 ระดับการศึกษาของผู้ผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี

ระดับการศึกษา	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ประถมศึกษา	8	80.00
มัธยมศึกษาตอนปลาย , ปวช.	2	20.00
รวม	10	100.00

5. จำนวนสมาชิกในครอบครัวของผู้ผลิตปลาเค็ม ส่วนใหญ่เป็นครอบครัวขนาดเล็ก คือ มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวอยู่ในช่วงต่ำกว่า 5 คน จำนวน 5 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 50 รองลงมา มีจำนวนสมาชิกในครอบครัวอยู่ในช่วง 5-6 คน มีจำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 30 และมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวอยู่ในช่วง 7-8 คน มีจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 20 (สำหรับจำนวนสมาชิกในแต่ละครอบครัว) (ตารางที่ 8) โดยจำนวนสมาชิกในครอบครัวของผู้ผลิตที่ช่วยทำการผลิต ส่วนใหญ่จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ช่วยทำการผลิตอยู่ในช่วงต่ำกว่า 4 คน มีจำนวน 7 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมาจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ช่วยทำการผลิตอยู่ในช่วง 4-5 คน มีจำนวน 3 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 30 (ตารางที่ 9)

### ตารางที่ 8 จำนวนสมาชิกในครอบครัวของผู้ผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี

จำนวนสมาชิกในครอบครัว (คน)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 5	5	50.00
5-6	3	30.00
7-8	2	20.00
รวม	10	100.00

### ตารางที่ 9 จำนวนสมาชิกในครอบครัวของผู้ผลิตปลาเค็มที่ทำการผลิตได้

จำนวนสมาชิกที่ทำการผลิตได้ (คน)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 4	7	70.00
4-5	3	30.00
รวม	10	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับกรณีใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้ทำซ้ำโดยไม่ขออนุญาตจากทางราชการ  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

6. การจ้างแรงงาน นอกจากการผลิตที่ใช้แรงงานในครอบครัวของผู้ผลิตเองแล้ว ผู้ผลิตจำนวนทั้งหมด 10 ราย ยังได้มีการจ้างแรงงานเพื่อทำการผลิตปลาเค็มอีก ซึ่งมีการจ้างแรงงานคิดเป็นร้อยละ 100 โดยส่วนใหญ่มีการจ้างแรงงานอยู่ในช่วง 2-4 คน มีจำนวน 8 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 80 รองลงมามีการจ้างคนงานอยู่ในช่วง 5-6 คน มีจำนวน 2 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 20 (ตารางที่ 10)

สำหรับค่าแรงที่ผู้ผลิตทำการจ้าง ส่วนใหญ่มีค่าจ้างแรงงานวันละ 120-130 บาทต่อคน มีจำนวน 6 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมามีค่าจ้างแรงงานวันละ 141-150 บาทต่อคน มีจำนวน 3 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 30 และมีค่าจ้างแรงงานวันละ 131-140 บาทต่อคน มีจำนวน 1 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 10 เมื่อเทียบกับค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำตามกฎหมายแรงงานกำหนดไว้พบว่าค่าจ้างแรงงานที่ทำการผลิตปลาเค็มต่ำกว่าค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำตามกฎหมายแรงงานกำหนด (ตารางที่ 11)

ตารางที่ 10 จำนวนคนงานในการผลิตปลาเค็ม

จำนวนคนงาน (คน)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
2-4	8	80.00
5-6	2	20.00
รวม	10	100.00

ตารางที่ 11 ค่าแรงงานในการผลิตปลาเค็ม

ค่าแรงงาน (บาทต่อคนต่อวัน)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
120-130	5	50.00
131-140	2	20.00
141-150	3	30.00
รวม	10	100.00

7. รายได้ของผู้ผลิตที่ทำการผลิตปลาเค็มส่วนใหญ่มีรายได้เดือนละ 9,001-10,000 บาท มีจำนวน 6 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมาเป็นผู้ผลิตที่มีรายได้เดือนละ 8,001-9,000 บาท มี

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จำนวน 2 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 20 และผู้ผลิตที่มีรายได้เดือนละมากกว่า 10,000 บาท มีจำนวน 2 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 20 (ตารางที่ 12)

#### ตารางที่ 12 รายได้ของผู้ผลิต

รายได้ (บาทต่อเดือน)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
8,001-9,000	2	20.00
9,001-10,000	6	60.00
มากกว่า 10,000	2	20.00
รวม	10	100.00

#### การผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี

จากการศึกษาการผลิตปลาเค็มของผู้ผลิตในเขตตำบลบางทราย ตำบลบ้านโคก และตำบลแสนสุข ในอำเภอเมืองจังหวัดชลบุรี พบว่าผู้ผลิตได้มีการทำการผลิตปลาเค็มตลอดทั้งปี โดยมีลักษณะกิจการแบบอุตสาหกรรมในครอบครัว และได้ทำการผลิตปลาทุเค็ม ปลาอินทรีเค็ม ปลาจวดเค็ม ปลาตัวแก้มเค็ม ปลาหางแข็งเค็ม ปลาเกลือเค็ม และปลาช่อนทะเล ซึ่งจะใช้วิธีการตากปลาเค็ม โดยมีการนำเสนอลักษณะกิจการการผลิตปลาเค็ม ชนิดของปลาเค็มที่ทำการผลิต และระยะเวลาในการตากปลาเค็ม ซึ่งจะนำเสนอในรูปแบบของตารางได้ดังนี้

1. ลักษณะกิจการการผลิตปลาเค็ม ผู้ผลิตปลาเค็มทั้งหมดจำนวน 10 ราย มีการประกอบการในลักษณะอุตสาหกรรมในครัวเรือน ผู้ผลิตทุกรายจะทำการรับซื้อปลาสดจากแพปลาทั้งหมดจำนวน 10 ราย

2. ชนิดของปลาเค็มที่ทำการผลิต ส่วนใหญ่ผู้ผลิตจะทำการผลิตปลาตัวแก้มเค็ม มีจำนวน 8 ราย ปลาหางแข็งเค็ม มีจำนวน 8 รายเท่ากันหรือคิดเป็นร้อยละ 25.80 รองลงมาผู้ผลิตจะทำการผลิตปลาเกลือเค็ม มีจำนวน 4 ราย ปลาจวดเค็ม จำนวน 4 รายเท่ากันหรือคิดเป็นร้อยละ 12.90 รองลงมาผู้ผลิตจะทำการผลิตปลาช่อนทะเล จำนวน 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 9.7 ที่เหลือทำการผลิตปลาทุเค็ม จำนวน 2 ราย ปลาอินทรีเค็ม จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.45 (ตารางที่ 13)

สำหรับช่วงเดือนที่ทำการผลิต พบว่า ผู้ผลิตทั้งหมดจำนวน 10 ราย ได้ทำการผลิตตลอดทั้งปี

### ตารางที่ 13 ชนิดของปลาเค็มที่ทำการผลิต<sup>1</sup>

ชนิดของปลาเค็มที่ผลิต	จำนวน	ร้อยละ
ปลาทุเค็ม	2	6.45
ปลาอินทรีเค็ม	2	6.45
ปลาจวดเค็ม	4	12.90
ปลาตัวเก็งเค็ม	8	25.80
ปลาหางแข็ง	8	25.80
ปลากุแล	4	12.90
ปลาช่อนทะเล	3	9.70
รวม	31	100.00

หมายเหตุ<sup>1</sup> ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

3. ระยะเวลาในการตากปลาเค็ม จะเห็นได้ว่า ผู้ผลิตที่ทำการผลิตปลาเค็มส่วนใหญ่จะใช้ระยะเวลาในการตากปลาเค็มประมาณ 1-2 วัน ซึ่งขึ้นอยู่กับขนาดของปลาเค็ม ถ้าปลาเค็มมีขนาดใหญ่ก็จะใช้ระยะเวลาตาก 2 วัน ได้แก่ ปลาอินทรีเค็ม ปลาหางแข็งเค็ม ปลาช่อนทะเล ถ้าปลาเค็มมีขนาดเล็กและขนาดปานกลางจะใช้ระยะเวลาในการตากเพียง 1 วัน เช่น ปลาจวดเค็ม ปลาตัวเก็งเค็ม ปลากุแล

#### การตลาดปลาเค็มของผู้ผลิต

การตลาดปลาเค็มที่ได้ทำการศึกษา แบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ การตลาดปลาเค็มของผู้ผลิตและการตลาดปลาเค็มของผู้ค้าปลีก โดยจะกล่าวถึงการตลาดปลาเค็มของผู้ผลิตก่อน ส่วนการตลาดปลาเค็มของผู้ค้าปลีกจะได้กล่าวถึงในส่วนของผู้ค้าปลีก ในด้านการตลาดปลาเค็มของผู้ผลิต จากการสำรวจพบว่า ผู้ผลิตที่ได้ทำการผลิตปลาเค็มแล้วจะทำการส่งไปยังพ่อค้าคนกลางภายในจังหวัดชลบุรีและในจังหวัดใกล้เคียง โดยผู้ผลิตจะเป็นผู้กำหนดราคาในการซื้อ-ขาย ซึ่งจะมีรายละเอียดดังแสดงในตารางต่อไปนี้

1. การขายปลาเค็ม ผู้ผลิตปลาเค็ม ส่วนใหญ่ได้ขายปลาเค็มให้แก่พ่อค้าคนกลางในจังหวัดชลบุรี มีจำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 41.66 และทำการขายปลาเค็มให้กับพ่อค้าคนกลางในเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

จังหวัดใกล้เคียงมีจำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.17 รองลงมาได้ขายปลาเค็มให้กับพ่อค้าคนกลางทางภาคเหนือจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 16.67 ที่เหลือผู้ผลิตทำการขายหน้าร้านโดยตรงต่อผู้บริโภคมีจำนวน 3 รายหรือคิดเป็นร้อยละ 12.5 (ตารางที่ 14) ซึ่งส่วนใหญ่พ่อค้าคนกลางมารับที่บ้านของผู้ผลิตมีจำนวน 7 รายหรือคิดเป็นร้อยละ 29.17 รองลงมาผู้ผลิตจะนำไปขายส่งยังพ่อค้าคนกลางเจ้าประจำ มีจำนวน 5 ราย และผู้ผลิตจะนำไปขายส่งยังพ่อค้าคนกลางทั่วไป มีจำนวน 5 รายเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 20.83 (ตารางที่ 15)

#### ตารางที่ 14 แหล่งจำหน่ายปลาเค็ม<sup>1</sup>

แหล่งจำหน่าย	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
พ่อค้าคนกลางในจังหวัด	10	41.66
พ่อค้าคนกลางในจังหวัดใกล้เคียง	7	29.17
พ่อค้าคนกลางทางภาคเหนือ	4	16.67
ขายปลีกให้กับผู้บริโภคโดยตรง	3	12.5
รวม	24	100.00

หมายเหตุ<sup>1</sup> ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

#### ตารางที่ 15 ลักษณะการขายปลาเค็ม<sup>1</sup>

ลักษณะการขาย	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
มีพ่อค้าคนกลางมารับที่บ้าน	7	29.17
นำไปขายส่งยังพ่อค้าคนกลาง (เจ้าประจำ)	5	20.83
นำไปขายส่งยังพ่อค้าคนกลาง (ทั่วไป)	5	20.83
พ่อค้าคนกลางทางภาคเหนือ	4	16.67
ขายหน้าร้าน โดยตรงต่อผู้บริโภค	3	12.5
รวม	24	100.00

หมายเหตุ<sup>1</sup> ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

2. การกำหนดราคาขาย ในการกำหนดราคาขายปลาเค็มของผู้ผลิต พบว่าผู้ผลิตที่ทำการผลิตปลาเค็มทั้งหมดมีจำนวน 10 รายจะเป็นผู้กำหนดราคาเอง ซึ่งเป็นไปตามกลไกของตลาด โดยมีรูปแบบในการจำหน่ายปลาเค็มที่แตกต่างกัน ซึ่งส่วนใหญ่ผู้ผลิตปลาเค็มจะมีรูปแบบในการจำหน่ายส่งเพียงอย่างเดียว มีจำนวน 7 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 70 ที่เหลืออีกร้อยละ 30 ผู้ผลิตปลาเค็มจะมีรูปแบบในการจำหน่ายทั้งปลีกและส่ง มีจำนวน 3 ราย (ตารางที่ 16)

ตารางที่ 16 รูปแบบการจำหน่ายปลาเค็ม

รูปแบบการจำหน่าย	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ขายส่งอย่างเดียว	7	70.00
ทั้งขายปลีกและขายส่ง	3	30.00
รวม	10	100.00

3. ราคาขายปลีกและขายส่งปลาเค็มแต่ละชนิด ราคาขายส่งปลาเค็มผู้ผลิตเป็นผู้กำหนดราคา โดยคิดจากต้นทุนทั้งหมดในการทำการผลิต ซึ่งราคาขายส่งนี้ผู้ค้าส่งสามารถต่อรองราคากับผู้ผลิตได้ตามความเหมาะสมของผลผลิต และราคาขายปลีกผู้ค้าปลีกจะเป็นผู้กำหนดราคาเอง โดยเทียบราคาตลาดที่เหมาะสม ทำให้ราคาปลาเค็มมีการขึ้นลงอยู่ตลอดเวลา จากการสัมภาษณ์ขนาดของปลาเค็มที่นำมาวางจำหน่ายนั้น ผู้ผลิตได้ทำการคัดขนาดโดยใช้วิธีการสังเกตและนำมาเปรียบเทียบขนาดของปลาด้วยสายตาด้วยความชำนาญ ซึ่งขนาดของปลาจะไม่มีค่าน้ำหนักแน่นอนแล้วแต่ช่วงที่ทำการผลิต (ตารางที่ 17)

ตารางที่ 17 ราคาขายปลีกและขายส่งปลาเค็มแต่ละชนิด (บาทต่อกิโลกรัม)

ชนิดของปลาเค็ม	ราคาขายส่ง	ราคาขายปลีก
ปลาทุเค็ม	ขนาดใหญ่	60
	ขนาดกลาง	50-60
	ขนาดเล็ก	50
ปลาอินทรีเค็ม	140-150	170-180
ปลาจวดเค็ม	45	50

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



### สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของผู้ค้าปลีกลาเค็มในจังหวัดชลบุรี

สภาพทั่วไปของผู้ค้าปลีกลาเค็มในเขตตำบลบ้านโจด ตำบลมะขามหย่ง และตำบลแสนสุข ในอำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี จากการสำรวจพบว่า ผู้ค้าปลีกลาเค็มส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงและมีการศึกษาระดับประถมศึกษา โดยผู้ผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรีจะเป็นผู้นำปลาเค็มมาส่งให้กับผู้ค้าปลีกทำให้ผู้ค้าปลีกไม่ต้องกังวลเกี่ยวกับพาหนะในการขนส่ง เนื่องจากผู้ผลิตจะเป็นผู้รับผิดชอบในเรื่องนี้เอง ในการสำรวจครั้งนี้ได้ทำการศึกษาถึงรายละเอียดเกี่ยวกับประวัติส่วนตัวของผู้ค้าปลีก การรับซื้อปลาเค็มและการตลาดปลาเค็มของผู้ผลิต รวมทั้งปัญหาด้านการตลาดของผู้ค้าปลีกซึ่งได้นำมาเสนอในรูปของตารางไว้ดังนี้

1. เพศ จากการสำรวจพบว่า ผู้ค้าปลีกลาเค็ม ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง จำนวน 22 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ ที่เหลือเป็นเพศชาย จำนวน 8 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ (ตารางที่ 18)

ตารางที่ 18 เพศของผู้ค้าปลีก

เพศ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
หญิง	22	73.33
ชาย	8	26.67
รวม	30	100.00

2. อายุของผู้ค้าปลีกลาเค็มส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วง 30-39 ปี มีจำนวน 14 รายหรือคิดเป็นร้อยละ 46.67 รองลงมาร้อยละ 33.33 มีจำนวน 10 รายเป็นผู้ค้าปลีกที่มีอายุอยู่ในช่วง 40-49 ปี ที่เหลือเป็นผู้ค้าปลีกที่มีอายุต่ำกว่า 30 ปี มีจำนวน 4 รายหรือคิดเป็นร้อยละ 13.33 และร้อยละ 6.67 เป็นผู้ที่มีอายุมากกว่า 49 ปี มีจำนวน 2 ราย (ตารางที่ 19)

3. สถานภาพสมรสของผู้ค้าปลีกลาเค็มส่วนใหญ่สมรสแล้ว มีจำนวน 18 ราย คิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมาเป็นโสดจำนวน 10 รายหรือคิดเป็นร้อยละ 33.33 ที่เหลือหย่าร้างมีจำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.67 (ตารางที่ 20)

ตารางที่ 19 ข้อมูลผู้ผลิตปลาเค็มในจังหวัดชลบุรีแยกตามอายุ

อายุ (ปี)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ต่ำกว่า 30	10	33.33
30-39	14	46.67
40-49	4	13.33
มากกว่า 49	2	6.67
รวม	30	100.00

ตารางที่ 20 สถานภาพสมรสของผู้ค้าปลีกปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี

สถานภาพสมรส	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
สมรส	18	60.00
โสด	10	33.33
หย่าร้าง	2	6.67
รวม	30	100.00

4. ระดับการศึกษาของผู้ค้าปลีกปลาเค็มส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา มีจำนวน 17 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 56.67 รองลงมาเป็นผู้ค้าปลีกที่จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น ร้อยละ 23.33 มีจำนวน 7 ราย ที่เหลือร้อยละ 13.33 เป็นผู้ค้าปลีกที่จบการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลายหรือปวช. มีจำนวน 4 รายและร้อยละ 6.67 เป็นผู้ที่ยังจบการศึกษาในระดับอนุปริญาหรือปวส. มีจำนวน 2 ราย (ตารางที่ 21)

5. ชนิดของปลาเค็มที่มีจำหน่ายในร้าน ส่วนใหญ่ผู้ค้าปลีกจำหน่ายปลาอินทรีเค็ม มีจำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 21.92 รองลงมาได้จำหน่ายปลาทุเค็มและปลาจวดเค็ม มีจำนวน 12 ราย เท่ากันหรือคิดเป็นร้อยละ 16.44 (สำหรับแต่ละชนิดของปลาเค็มที่มีจำหน่ายในร้าน) และจำหน่ายปลาหางแข็งและปลาตัวเก็ง มีจำนวน 10 รายเท่ากัน คิดเป็นร้อยละ 13.70 และที่เหลือได้จำหน่ายปลาช่อนทะเล มีจำนวน 8 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.84 และปลาเกลือจำนวน 5 ราย คิดเป็นร้อยละ 10.96 (ตารางที่ 22)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ตารางที่ 21 ระดับการศึกษาของผู้ค้าปลีกปลาเค็มในจังหวัดชลบุรี

ระดับการศึกษา	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ประถมศึกษา	17	56.67
มัธยมศึกษาตอนต้น	7	23.33
มัธยมศึกษาตอนปลาย , ปวช.	4	13.33
อนุปริญญา , ปวส.	2	6.67
รวม	30	100.00

6. รายได้จากการจำหน่ายปลาเค็มของผู้ค้าปลีก พบว่าส่วนใหญ่ผู้ค้าปลีกมีรายได้เดือนละ 8,000-10,000 บาท มีจำนวน 12 รายหรือคิดเป็นร้อยละ 40 รองลงมาเป็นผู้ค้าปลีกที่มีรายได้เดือนละ 10,001-12,000 บาท มีจำนวน 10 รายหรือคิดเป็นร้อยละ 33.33 และผู้ค้าปลีกที่มีรายได้เดือนละมากกว่า 12,000 บาท มีจำนวน 8 รายหรือคิดเป็นร้อยละ 26.67 (ตารางที่ 23)

ตารางที่ 22 ชนิดของปลาเค็มที่มีจำหน่ายในร้าน<sup>1</sup>

ชนิดของปลาเค็มที่ผลิต	จำนวน	ร้อยละ
ปลาทุเค็ม	12	16.44
ปลาอินทรีเค็ม	16	21.92
ปลาจวดเค็ม	12	16.44
ปลาตัวเก็งเค็ม	10	13.70
ปลาหางแข็ง	10	13.70
ปลาเกลือ	5	10.96
ปลาช่อนทะเล	8	6.84
รวม	73	100.00

หมายเหตุ<sup>1</sup> ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

### ตารางที่ 23 รายได้จากการจำหน่ายปลาเค็ม

รายได้ (บาทต่อเดือน)	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
8,000-10,000	12	40.00
10,001-12,000	10	33.33
มากกว่า 12,000	8	26.67
รวม	30	100.00

### การตลาดปลาเค็มของผู้ค้าปลีก

การตลาดปลาเค็มของผู้ค้าปลีกได้รับซื้อปลาเค็มจากผู้ผลิตในจังหวัดชลบุรีเป็นส่วนใหญ่ โดยผู้ผลิตเป็นผู้นำปลาเค็มมาส่งยังผู้ค้าปลีกเอง ซึ่งจะได้นำมาเสนอในรูปแบบของตารางดังนี้

1. แหล่งในการรับซื้อปลาเค็ม ส่วนใหญ่ร้อยละ 90.90 หรือจำนวน 30 ราย ผู้ค้าปลีกได้รับซื้อปลาเค็มจากภายในจังหวัดชลบุรี ที่เหลือร้อยละ 9.10 ได้รับซื้อปลาเค็มจากในจังหวัดใกล้เคียง จำนวน 3 ราย (ตารางที่ 24)

### ตารางที่ 24 แหล่งในการรับซื้อปลาเค็ม<sup>1</sup>

แหล่งในการรับซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
ภายในจังหวัดชลบุรี	30	90.90
จังหวัดใกล้เคียง	3	9.10
รวม	33	100.00

หมายเหตุ<sup>1</sup> ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

2. วิธีการรับซื้อปลาเค็ม ส่วนใหญ่ผู้ผลิตจะนำปลาเค็มมาส่งเอง มีจำนวน 30 รายหรือคิดเป็นร้อยละ 85.71 รองลงมาผู้ค้าปลีกจะไปรับซื้อจากผู้ผลิตเอง มีจำนวน 5 รายหรือคิดเป็นร้อยละ 14.29 (ตารางที่ 25)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่าจะกรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ตารางที่ 25 วิธีการรับซื้อปลาเค็ม<sup>1</sup>

วิธีการรับซื้อปลาเค็ม	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ผลิตมาส่งเอง	30	85.71
ไปรับซื้อจากผู้ผลิตเอง	5	14.29
รวม	35	100.00

หมายเหตุ<sup>1</sup> ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

3. การกำหนดราคารับซื้อปลาเค็ม ในการรับซื้อปลาเค็มของผู้ค้าปลีกนั้นส่วนใหญ่ผู้ผลิตเป็นผู้กำหนดราคาเอง มีจำนวน 23 ราย คิดเป็นร้อยละ 76.67 ที่เหลืออีกร้อยละ 23.33 ผู้ขายและผู้ผลิตตกลงราคาร่วมกัน มีจำนวน 7 ราย (ตารางที่ 26)

4. การจำหน่ายปลาเค็ม ส่วนใหญ่ผู้ค้าปลีกได้จำหน่ายปลาเค็มให้กับผู้บริโภคคิดเป็นร้อยละ 66.67 มีจำนวน 20 ราย รองลงมาได้จำหน่ายปลาเค็มให้กับนักท่องเที่ยว มีจำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 33.33 (ตารางที่ 27)

5. ตัวแปรในการกำหนดราคาจำหน่ายของผู้ค้าปลีกปลาเค็ม ส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับชนิดของปลาเค็มมีจำนวน 30 ราย คิดเป็นร้อยละ 36.14 รองลงมาขึ้นอยู่กับขนาดของปลาเค็มมีจำนวน 26 ราย คิดเป็นร้อยละ 31.32 ขึ้นอยู่กับปริมาณพลาสติกร้อยละ 14.46 จำนวน 12 ราย ขึ้นอยู่กับช่วงเทศกาลร้อยละ 9.64 มีจำนวน 8 ราย และขึ้นอยู่กับคุณภาพของปลาเค็ม จำนวน 7 ราย คิดเป็นร้อยละ 8.44 (ตารางที่ 28)

### ตารางที่ 26 การกำหนดราคารับซื้อปลาเค็ม

การกำหนดราคาซื้อ	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ผู้ผลิตเป็นผู้กำหนดราคาเอง	23	76.67
ผู้ขายและผู้ผลิตตกลงราคาร่วมกัน	7	23.33
รวม	30	100.00

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

### ตารางที่ 27 การจำหน่ายปลาเค็ม

การจำหน่ายปลาเค็ม	จำนวน (ราย)	ร้อยละ
ผู้บริโภครั่วไป	20	66.67
นักท่องเที่ยว	10	33.33
รวม	30	100.00

### ตารางที่ 28 ตัวแปรในการกำหนดราคาปลาเค็ม<sup>1</sup>

ตัวแปรในการกำหนดราคา	จำนวน	ร้อยละ
ชนิดของปลาเค็ม	30	36.14
ขนาด	26	31.32
ปริมาณปลาสด	12	14.46
ช่วงเทศกาล	8	9.64
คุณภาพของปลาเค็ม	7	8.44
รวม	83	100.00

หมายเหตุ<sup>1</sup> ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

6. ราคาขายปลีกปลาเค็มแต่ละชนิดของผู้ค้าปลีก ผู้ค้าปลีกเป็นผู้กำหนดราคาเอง โดยอ้างอิงราคาตลาด ณ ปัจจุบัน ดังนั้นราคาปลาเค็มมีการขึ้นลงเป็นประจำ ขนาดของปลาเค็มผู้ผลิตเป็นผู้กำหนดขนาดโดยการสังเกตเปรียบเทียบกับสายตาด้วยความชำนาญ (ตารางที่ 29)

### ตารางที่ 29 ราคาขายปลีกปลาเค็มแต่ละชนิดของผู้ค้าปลีก (บาทต่อกิโลกรัม)

ชนิดของปลาเค็ม	ราคาขายปลีก
ปลาทุเค็ม	
ขนาดใหญ่	60
ขนาดกลาง	50-60
ขนาดเล็ก	50
ปลาอินทรีเค็ม	170-180

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ตารางที่ 29 (ต่อ)

ชนิดของปลาเค็ม	ราคาขายปลีก
ปลาจวดเค็ม	50
ปลาตัวเก็งเค็ม	30-35
ปลาหางแข็งเค็ม	30-35
ปลากุแลเค็ม	30
ปลาช่อนทะเล	ขนาดใหญ่
	ขนาดเล็ก
	65-70
	90-100

## ปัญหาและอุปสรรคทางการตลาดปลาเค็มของผู้ค้าปลีก

ปัญหาการตลาดปลาเค็มของผู้ค้าปลีก ปลาเค็มมีลักษณะเช่นเดียวกับผลิตภัณฑ์ประมงชนิดอื่นๆ กล่าวคือ มีผู้รู้จัก ค่อนข้างน้อย ดังนั้นโดยเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ประมงชนิดอื่นๆ แล้วตลาดปลาเค็มจึงค่อนข้างแคบกว่าอาหารทะเลประเภทอื่นๆ อีกทั้งปลาเค็มประสบปัญหาด้านตัวผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม คือ

1. ปลาเค็มมีระยะเวลาการเก็บรักษาได้นาน แต่เมื่อจำหน่ายได้ไม่หมดภายใน 1-2 วัน สีของปลาเค็มจะเปลี่ยนแปลง ทำให้จำหน่ายได้ยากขึ้น
2. เมื่อนานไปน้ำหนักตัวของปลาเค็มจะลดลง เนื่องจากโดนลมโกรกทำให้ปริมาณปลาเค็มที่ขายต่อ 1 กิโลกรัมต้องเพิ่มขึ้น แต่ราคาที่ยขายยังคงอยู่ที่ราคาเดิม ทำให้ผู้ค้าปลีกมีกำไรลดลง
3. ผู้บริโภคต่อรองราคามากเกินไป
4. บางครั้งปลาเค็มที่ผู้ผลิตส่งมีราคาแพงเมื่อจำหน่ายไปยังผู้บริโภคทำให้ราคาแพงตามเป็นผลให้ปลาเค็มจำหน่ายได้ยากขึ้น
5. บางช่วงปลาเค็มที่ผู้ผลิตส่งมายังผู้ค้าปลีกนั้นมีจำนวนน้อยจึงไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค เป็นผลให้ปลาเค็มมีราคาสูงขึ้นในขณะที่ปริมาณปลาเค็มมีน้อย

## บทที่ 5

### ผลการวิเคราะห์

บทนี้กล่าวถึงการวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี เพื่อนำไปเป็นแนวทางพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคมากขึ้น โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาด

##### ด้านผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มของผู้ผลิตในเขตจังหวัดชลบุรี ส่วนใหญ่เป็นการผลิตแบบอุตสาหกรรมในครัวเรือน มีการใช้แรงงานภายในครอบครัวและจ้างแรงงานเพียงเล็กน้อย ทางด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ปลาเค็มนั้นอยู่ในระดับใกล้เคียงกันเนื่องจากมีผู้ผลิตจำนวนมาก แต่ความต้องการของผู้บริโภคมีจำนวนจำกัด ดังนั้น ผู้ผลิตแต่ละรายจะทำการผลิตปลาเค็มให้มีคุณภาพเพื่อเพิ่มความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มของผู้ผลิตแต่ละรายจึงมีคุณภาพที่ใกล้เคียงกัน เพราะผู้บริโภคส่วนใหญ่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่มีคุณภาพ สนใจถึงความสด สะอาด ของผลิตภัณฑ์มากกว่าราคาที่กำหนดไว้ ผู้ผลิตจะเลือกใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพซึ่งต้องผ่านการคัดเลือกวัตถุดิบให้ได้ดีที่สุด โดยพิจารณาคุณสมบัติ เช่น ความสะอาด เป็นต้น ซึ่งจะทำให้ผู้บริโภคเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม

ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มของผู้ผลิตในจังหวัดชลบุรี มีความหลากหลายของตัวผลิตภัณฑ์ เนื่องจากผู้ผลิตแต่ละรายจะทำการผลิตปลาเค็มหลายชนิด เพื่อเพิ่มทางเลือกในการบริโภคปลาเค็มแก่ผู้บริโภค ปลาเค็มที่ผู้ผลิตทำการผลิต ได้แก่ ปลาทุเค็ม ปลาอินทรีเค็ม ปลาจวดเค็ม ปลาหางแข็ง ปลาตัวเก่งเค็ม ปลาทุแลเค็ม และปลาช่อนเค็ม ซึ่งผู้ผลิตแต่ละรายอาจจะทำการผลิตเพียง 1-2 ชนิด หรือมากกว่า เป็นต้น

## ด้านราคาผลิตภัณฑ์

ราคาขายส่งและราคาขายปลีกผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม ผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกนั้นจะตั้งราคาไม่สูงหรือต่ำจนเกินไปเนื่องจากการตั้งราคาสูงเกินไป ทำให้ผู้บริโภคไม่สนใจและต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มเพราะผลิตภัณฑ์ปลาเค็มมีความหลากหลาย ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มชนิดอื่นทดแทนได้ และทางผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกตั้งราคาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มไว้ต่ำเกินไป ผู้บริโภคอาจขาดความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ หรืออาจคิดว่าผลิตภัณฑ์ปลาเค็มนั้นไร้คุณภาพ ใกล้เคียงจะเน่าเสียแล้ว ซึ่งเป็นผลให้ผู้บริโภคไม่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มดังกล่าว ดังนั้นผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกจึงมีการจำหน่ายราคาขายส่งและราคาขายปลีกตามกลไกตลาด จึงทำให้ราคาขายปลีกและราคาขายส่งของผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกอยู่ในเกณฑ์เดียวกัน (ตารางที่ 17)

การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มนั้น ผู้ผลิตจะเป็นผู้กำหนดราคา โดยพิจารณาจากรายจ่ายในการผลิตต่าง ๆ ซึ่งเป็นต้นทุนการผลิตทั้งหมด เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าจ้างแรงงาน ค่าใช้จ่ายในการขนส่ง ค่าน้ำ-ค่าไฟ ค่าโทรศัพท์ เป็นต้น ซึ่งราคาขายส่งนั้นขึ้น-ลง ตามภาวะเศรษฐกิจ แต่ผู้ผลิตส่วนใหญ่จะตรึงราคาขายส่งให้คงที่ไว้เสมอ ส่วนราคาขายปลีกนั้นจะขึ้นอยู่กับราคาขายส่ง และราคาท้องตลาดค้าปลีกด้วย ดังนั้นราคาขายปลีกและราคาขายส่งผลิตภัณฑ์ปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี จึงมีราคาที่ค่อนข้างใกล้เคียงกัน

## ช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี ส่วนใหญ่ผู้ผลิตจะจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางในจังหวัดและจังหวัดใกล้เคียง โดยผู้ค้าคนกลางจะเป็นผู้มารับผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่บ้านของผู้ผลิต หรือบางรายผู้ผลิตจะเป็นผู้นำไปส่งยังพ่อค้าคนกลางเอง ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มเหล่านั้นพ่อค้าคนกลางจะนำไปส่งยังผู้ค้าปลีกต่อไป ผู้ค้าปลีกบางรายก็อาจมารับผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่บ้านของผู้ผลิตเอง ซึ่งทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ปลาเค็มที่มีราคาต่ำกว่าพ่อค้าคนกลางนำมาส่งผลิตภัณฑ์ปลาเค็มบางชนิด เช่น ปลาทุเค็ม และปลาช่อนทะเลจะมีผู้รวบรวมภายในจังหวัดชลบุรี ทำการรวบรวมผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแล้วนำไปส่งยังพ่อค้าคนกลางหรือผู้ค้าปลีกทางภาคเหนือ ซึ่งได้รับความนิยมนจากผู้บริโภคทางภาคเหนือ สำหรับผู้ค้าปลีกในเขตจังหวัดชลบุรีจะขายผลิตภัณฑ์ปลาเค็มให้กับผู้บริโภคทั่วไปมากกว่าจำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยว

## การส่งเสริมการตลาด

การส่งเสริมการตลาดของผลิตภัณฑ์ปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี มีการทำการส่งเสริมการตลาดเพียงบางส่วน แต่ผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกพยายามทำการส่งเสริมการตลาดให้ครบทุกด้าน เพื่อประโยชน์แก่ผู้บริโภคในการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม ดังนั้นจึงต้องมีการส่งเสริมการตลาดด้วยวิธีการต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภคทราบข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า

ด้านการโฆษณาและการประชาสัมพันธ์นั้น ผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกไม่ได้ให้ความสนใจเนื่องจากค่าใช้จ่ายในการทำโฆษณาและประชาสัมพันธ์นั้นค่อนข้างสูง และผลตอบแทนไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายที่สูญเสียไป ซึ่งผู้ผลิตและผู้ค้าปลีกมีความรู้สึกลัวว่าการบอกปากต่อปากอาจได้ผลตอบแทนที่ดีกว่าการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ จึงเน้นทางการขายโดยบุคคลและส่งเสริมการขาย การขายโดยบุคคลนั้นผู้ค้าปลีกบางรายอาจมีการจ้างพนักงานขายหรือผู้ค้าปลีกเป็นผู้ขายเอง โดยผู้ขายจะคอยให้คำแนะนำผลิตภัณฑ์ปลาเค็มและอธิบายถึงลักษณะต่างๆ ที่ผู้บริโภคสนใจซักถาม บางครั้งผู้บริโภคต้องการให้ผู้ค้าปลีกเป็นผู้เลือกผลิตภัณฑ์ปลาเค็มให้ การขายโดยบุคคลนั้นส่งผลให้ผู้บริโภคเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ปลาเค็มมากขึ้น และการส่งเสริมการขาย ผู้ค้าปลีกจะทำการส่งเสริมการขายโดยการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า ซึ่งผู้ค้าปลีกเสนอให้แก่ลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ามีความรู้สึกลัวว่าซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มได้ในราคาถูกกว่าราคาที่ตั้งเอาไว้ และบางครั้งผู้ค้าปลีกยอมให้แลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์เมื่อลูกค้าไม่พอใจในตัวผลิตภัณฑ์

## บทที่ 6

### สรุปและข้อเสนอแนะ

#### สรุป

จังหวัดชลบุรีเป็นจังหวัดที่มีอาณาเขตติดต่อทางทะเลซึ่งอำนวยต่อการประกอบอาชีพประมงน้ำเค็ม ซึ่งจัดอยู่ในอันดับ 1 ใน 10 จังหวัดแรกของประเทศที่มีความสำคัญด้านการประมงน้ำเค็ม และมีชื่อเสียงในด้านการผลิตผลิตภัณฑ์สัตว์น้ำประเภทต่างๆ รวมถึงปลาเค็ม ซึ่งผู้บริโภคนิยมซื้อบริโภคเพราะราคาค่อนข้างต่ำ รสชาติดี เก็บรักษาได้นาน ประุงอาหารได้หลากหลาย จึงนับได้ว่าการผลิตปลาเค็มนั้นเป็นหนึ่งในหลายๆ อาชีพที่ทำรายได้ให้กับจังหวัดชลบุรี แต่เนื่องจากปลาเค็มที่ทำการผลิตในเขตจังหวัดชลบุรียังเป็นการผลิตแบบพื้นบ้านใช้แรงงานภายในครอบครัวและมีการจ้างแรงงานเพียงเล็กน้อยเป็นการผลิตแบบอุตสาหกรรมในครัวเรือนยังไม่เทียบเท่ากับการผลิตในระดับโรงงานที่มีการผลิตเป็นปริมาณมาก และการตลาดปลาเค็มค่อนข้างแคบกว่าอาหารทะเลประเภทอื่นๆ จึงควรมีการศึกษาถึงการผลิตและการตลาดปลาเค็มในเขตจังหวัดชลบุรี ตลอดจนนำผลการศึกษาที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในการปรับปรุงเพื่อเป็นแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ปลาเค็มให้เป็นที่รู้จักและต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังเป็นแนวทางให้กับผู้ที่สนใจจะประกอบอาชีพการผลิตปลาเค็มและทำการค้าปลาเค็มต่อไป

จากการศึกษาสภาพการผลิตปลาเค็มของผู้ผลิต จำนวน 10 ราย และสภาวะทางด้านการตลาดของผู้ค้าปลีก จำนวน 30 ราย ในเขตตำบลบางทราย ตำบลบ้านโจด ตำบลมะขามหย่ง และตำบลแสนสุข อำเภอเมือง จังหวัดชลบุรี สามารถสรุปผลการศึกษา ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ผู้ผลิตที่ทำการผลิตปลาเค็ม ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 80 มีอายุอยู่มากกว่า 49 ปี คิดเป็นร้อยละ 40 ซึ่งมีสถานภาพสมรสแล้วร้อยละ 70 จบการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 80 มีสมาชิกในครอบครัวอยู่ในช่วงต่ำกว่า 5 คน คิดเป็นร้อยละ 50 และมีสมาชิกที่สามารถทำการผลิตได้อยู่ในช่วงต่ำกว่า 4 คนและนอกเหนือจากการใช้แรงงานในครอบครัวแล้ว ผู้ผลิตปลาเค็มได้มีการจ้างแรงงานจ้างเพิ่มขึ้นเป็นจำนวน 2-4 คน คิดเป็นร้อยละ 80 มีค่าแรงงานจ้างวันละ 120-130 บาทต่อคน คิดเป็นร้อยละ 50 มีรายได้จากการผลิตเดือนละ 9,501-10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 50 ซึ่งผู้ผลิตปลาเค็มทั้งหมดมีการประกอบการในลักษณะอุตสาหกรรมในครัวเรือนร้อยละ 100 โดยผู้ผลิตทำการผลิตปลาทุเค็ม ปลาอินทรีเค็ม ปลาจวดเค็ม ปลาตัวเก็งเค็ม ปลาหางแข็ง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ปลาเกลือเค็ม และปลาช่อนทะเล ซึ่งจะทำการผลิตตลอดทั้งปี และใช้ระยะเวลาในการตากปลาเค็ม 1-2 วัน

การตลาดปลาเค็มสามารถแบ่งออกได้เป็น 2 กลุ่ม คือ การตลาดปลาเค็มของผู้ผลิตและการตลาดปลาเค็มของผู้ค้าปลีก มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

การตลาดปลาเค็มของผู้ผลิต ในการจำหน่ายปลาเค็มผู้ผลิตจะจำหน่ายปลาเค็มให้แก่พ่อค้าคนกลางในจังหวัดชลบุรี คิดเป็นร้อยละ 41.66 โดยมีพ่อค้าคนกลางมารับที่บ้าน คิดเป็นร้อยละ 29.17 และผู้ผลิตได้กำหนดราคาขายเองโดยมีรูปแบบการจำหน่ายปลาเค็มแบบขายส่งเพียงอย่างเดียว คิดเป็นร้อยละ 70

การตลาดปลาเค็มของผู้ค้าปลีก โดยส่วนใหญ่ผู้ค้าปลีกเป็นเพศหญิง ร้อยละ 73.33 มีอายุอยู่ในช่วง 30-39 ปี และแต่งงานแล้ว คิดเป็นร้อยละ 60 ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 56.67 ซึ่งภายในร้านจะจำหน่ายปลาอินทรีเค็ม คิดเป็นร้อยละ 21.92 ที่เหลือจะจำหน่ายปลาทุเค็ม ปลาจวดเค็ม ปลาตัวกึ่งเค็ม ปลาหางแข็งเค็ม ปลาเกลือเค็ม และปลาช่อนทะเล ซึ่งรายได้จากการจำหน่ายปลาเค็มเดือนละประมาณ 8,000-10,000 บาท สำหรับการรับซื้อปลาเค็มนั้นผู้ค้าปลีกมีแหล่งในการรับซื้ออยู่ภายในจังหวัดชลบุรีเป็นส่วนใหญ่คิดเป็นร้อยละ 90.90 และรับซื้อจากจังหวัดใกล้เคียงร้อยละ 9.10 โดยผู้ผลิตจะนำปลาเค็มที่ส่งไว้มาส่งเอง คิดเป็นร้อยละ 85.71 และเป็นผู้กำหนดราคาซื้อแก่ผู้ค้าปลีกปลาเค็มเองคิดเป็นร้อยละ 76.67 ในการจำหน่ายปลาเค็มส่วนใหญ่ผู้ค้าปลีกจำหน่ายปลาเค็มให้กับผู้บริโภคทั่วไปร้อยละ 66.67 ที่เหลือจะจำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยวคิดเป็นร้อยละ 33.33 และราคาของผู้ค้าปลีกจำหน่ายจะแตกต่างกันขึ้นอยู่กับชนิดของปลาเค็มเป็นส่วนใหญ่ คิดเป็นร้อยละ 36.14 โดยปลาเค็มที่จำหน่ายแต่ละชนิดมีขนาดแตกต่างกัน คือ ปลาทุเค็มมี 3 ขนาด (ขนาดเล็ก ขนาดกลาง ขนาดใหญ่) และปลาช่อนทะเลมี 2 ขนาด (ขนาดใหญ่ ขนาดเล็ก) นอกนั้นมีขนาดเดียว

การวิเคราะห์ส่วนประสมทางการตลาดผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม ราคาของผลิตภัณฑ์ปลาเค็มถูกกำหนดโดยมีการสำรวจราคาตามท้องตลาดเพื่อให้ได้ราคาที่ไม่สูงหรือต่ำจนเกินไป เนื่องจากหากตั้งราคาต่ำเกินไปผู้บริโภคอาจขาดความเชื่อมั่นในตัวผลิตภัณฑ์ คิดว่าผลิตภัณฑ์นั้นคุณภาพต่ำหรือใกล้เน่าเสียแล้ว ซึ่งเป็นผลให้ผู้บริโภคไม่เลือกซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มดังกล่าว การจัดจำหน่ายผู้ผลิตจะจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลางในจังหวัดชลบุรี และจังหวัดใกล้เคียง โดยผู้ค้าปลีกจะขายผลิตภัณฑ์ปลาเค็มส่วนใหญ่ให้กับผู้บริโภคทั่วไปมากกว่าจำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยว และด้านการส่งเสริมการตลาด เน้นการขายโดยบุคคลเพื่อเป็นการให้ข้อมูลแก่ผู้บริโภคเป็นการเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรง มีการให้ส่วนลดเพื่อให้ผู้บริโภคมีความรู้สึกรู้สึกว่าผลิตภัณฑ์ปลาเค็มได้ในราคาที่ถูกลงกว่าราคาที่ตั้งไว้ และยอมให้แลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ปลาเค็มเมื่อลูกค้าไม่พอใจในตัวผลิตภัณฑ์

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## ข้อเสนอแนะ

### ด้านการผลิต

การเคลื่อนไหวของราคาพลาสติกไม่แน่นอน ดังนั้นกลุ่มผู้ผลิตควรมีการรวมกลุ่มกันเพื่อประกันราคาพลาสติกกรณีที่ราคาพลาสติกขาดตลาด เพื่อป้องกันการโง่งราคาของแพปลา

คุณภาพของพลาสติกยังไม่ได้มาตรฐาน ควรจะมีมาตรการในการกำหนดกฎเกณฑ์ในการทำประมง เพื่อตกลงมาตรฐานคุณภาพปลาจากชาวประมงให้ได้พลาสติกที่ได้มาตรฐาน ซึ่งจะช่วยให้ต้นทุนในการผลิตลดลง

ช่วงฤดูฝนไม่สามารถตากปลาเค็มได้ เนื่องจากแดดมีไม่เพียงพอ ดังนั้นควรคิดหาแนวทางหรือวิธีการใหม่ๆ เพื่อแทนการตากปลาเค็มด้วยแดดในช่วงฤดูฝน อาจจะเป็นการนำปลาเค็มไปอบแทนการตากแดด หรือจัดเตรียมสถานที่สำหรับตากปลาเค็มในช่วงฤดูฝน

ขาดแคลนแรงงาน เนื่องจากค่าจ้างแรงงานต่ำกว่าค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำที่กฎหมายกำหนด ทำให้แรงงานไม่ให้ความสำคัญในการเป็นแรงงานฝ่ายผลิตปลาเค็ม และคุณภาพของแรงงานที่มีอยู่ขาดคุณภาพ ดังนั้นผู้ผลิตควรเพิ่มค่าจ้างแรงงานให้สูงขึ้นเท่ากับค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำ เพื่อเป็นการดึงดูดแรงงาน และมาตรฐานของแรงงานควรมีการฝึกหัดแรงงานก่อนนำเข้าเป็นแรงงานประจำ เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาในการผลิต

### ด้านการตลาด

ด้านผลิตภัณฑ์ ปลาเค็มมีระยะเวลาการเก็บรักษาได้นาน แต่เมื่อจำหน่ายได้ไม่หมดภายใน 1-2 วัน สีของปลาเค็มจะเปลี่ยนแปลง ทำให้จำหน่ายได้ยาก ง่ายต่อการเน่าเสีย ดังนั้นควรเก็บรักษาปลาเค็มในที่ที่มีอุณหภูมิต่ำๆ เพื่อช่วยยืดระยะเวลาในการเก็บรักษาและสีของปลาเค็มจะไม่เปลี่ยนแปลงด้วย และเมื่อระยะเวลาผ่านไป น้ำหนักตัวของปลาเค็มจะลดลง เนื่องจากโดนลมโกรกทำให้ปริมาณปลาเค็มที่ขายต่อ 1 กิโลกรัมต้องเพิ่มขึ้น แต่ราคาขายยังคงที่ราคาเดิม ทำให้ผู้ค้าปลีกมีกำไรลดลง ดังนั้นควรหาวิธีการจัดทำบรรจุภัณฑ์ใหม่เพื่อเก็บรักษาปลาเค็มให้มีคุณค่า ป้องกันการสูญเสียน้ำหนักตัวของปลาเค็ม

ด้านราคาผลิตภัณฑ์ ปลาเค็มที่ผู้ผลิตส่งมามีราคาแพง ทำให้ราคาที่จำหน่ายให้กับผู้บริโภคมีราคาสูงขึ้นด้วยเป็นผลให้ผู้บริโภคต้องรองราคามากเกินไปและการจำหน่ายเป็นไปได้ยากขึ้น ในเอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

กรณีที่มีการต่อราคาของผู้บริโภคที่มีมากเกินไป ผู้ค้าปลีกควรใช้เหตุผลในการอธิบายถึงต้นทุนในการผลิต เพื่อให้ผู้บริโภคเข้าใจถึงปัญหาและสามารถรักษาสภาพความเป็นลูกค้าไว้อย่างเดิม

ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ตลาดปลาเค็มค่อนข้างแคบกว่าอาหารทะเลประเภทอื่นๆ แนวทางในการแก้ไข คือ ควรขยายตลาดเพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้เพิ่มมากขึ้น โดยการรวมกลุ่มเพื่อแสวงหาตลาดใหม่ๆ

ด้านการส่งเสริมการตลาด การให้ส่วนลดแก่ผู้บริโภคที่ซื้อผลิตภัณฑ์ปลาเค็มในปริมาณมาก และการแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ปลาเค็ม ในกรณีที่ผู้บริโภคไม่พอใจในตัวผลิตภัณฑ์โดยกำหนดเงื่อนไขในการรับคืน เช่น กำหนดระยะเวลาที่รับคืนหลังจากซื้อผลิตภัณฑ์ เป็นต้น



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้าไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## เอกสารอ้างอิง

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2538. “จำนวนผู้ประกอบการสัตว์น้ำเค็มจำแนกตามประเภทกิจการ”.

[www.fisheries.go.th/](http://www.fisheries.go.th/).

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2540 ก. “การส่งออกสินค้าสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ประมงของไทย”.

[www.fisheries.go.th/](http://www.fisheries.go.th/).

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2540 ข. “การนำเข้าสินค้าสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ประมงของไทย”.

[www.fisheries.go.th/](http://www.fisheries.go.th/).

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2542. รายงานประจำปี 2541. (ไม่ระบุสำนักพิมพ์)

กระทรวงพาณิชย์. 2540 ก. “การส่งออกสินค้าสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ประมงของไทย”.

[www.fisheries.go.th/](http://www.fisheries.go.th/).

กระทรวงพาณิชย์. 2540 ข. “การนำเข้าสินค้าสัตว์น้ำและผลิตภัณฑ์ประมงของไทย”.

[www.fisheries.go.th/](http://www.fisheries.go.th/).

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์. 2541. “ปลาเค็ม”. เดลินิวส์. (31 มกราคม 2541): น. 10.

มหาวิทยาลัยบูรพา. 2539. แผนที่รายจังหวัดภาคตะวันออก.ชลบุรี. (อัครสำเนา)

นิรนาม. 2526. “กินไม่คีมีพิช ใช้ไม่คีมีภัย”. เดลินิวส์. (1 กุมภาพันธ์ 2526): น. 11.

นิรนาม. 2535. “ผลิตภัณฑ์อาหารทะเลแปรรูปของประเทศไทย”. ผู้ส่งออก. 5(114): น. 110-112.

ประเสริฐ สายสิทธิ์. 2524. ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมสัตว์น้ำ. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

ศิริวรรณ เสรีรัตน์และคณะ. 2534. กลยุทธ์การตลาด. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา

ศูนย์พัฒนาวิชาสังคมศึกษาจังหวัดชลบุรี. 2543. ท้องถิ่นของเรา. (พิมพ์ครั้งที่ 3). ชลบุรี:

(ไม่ระบุสำนักพิมพ์)



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เลขที่แบบสอบถาม.....

สถานที่ผู้ให้สัมภาษณ์.....

วันที่.....

แบบสอบถามปัญหาพิเศษ  
เรื่อง การผลิตปลาเค็มของผู้ผลิตในจังหวัดชลบุรี  
ชุดที่ 1 สำหรับผู้ผลิตปลาเค็ม

คำชี้แจง กรุณาขีดเครื่องหมาย ✓ ลงใน ( ) หน้าคำตอบที่ต้องการ  
ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ผลิต

1. เพศ

- ( ) 1. ชาย ( ) 2. หญิง

2. อายุ

- ( ) 1. ต่ำกว่า 30 ปี ( ) 2. 30 - 39 ปี  
( ) 3. 40 - 49 ปี ( ) 4. มากกว่า 49 ปี

3. สถานภาพสมรส

- ( ) 1. โสด ( ) 2. สมรส ( ) 3. หม้ายหรือหย่าร้าง

4. ระดับการศึกษาสูงสุด

- ( ) 1. ประถมศึกษา ( ) 2. มัธยมศึกษาตอนต้น  
( ) 3. มัธยมศึกษาตอนปลาย , ปวช. ( ) 4. อนุปริญญา , ปวศ.  
( ) 5. ปริญญาตรี ( ) 6. สูงกว่าปริญญาตรี  
( ) 7. อื่นๆ ระบุ .....

5. จำนวนสมาชิกในครอบครัวทั้งหมด ..... คน (รวมผู้ให้สัมภาษณ์)

6. จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่สามารถทำการผลิตได้มี ..... คน

7. ท่านมีการจ้างแรงงานหรือไม่

- ( ) 1. จ้าง ( ) 2. ไม่จ้าง

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

## 8. ในกรณีที่จ้าง

( ) 1. จ้างประจำ ..... คน ค่าแรง ..... บาท/คน/เดือน

( ) 2. จ้างรายวัน ..... คน ค่าแรง ..... บาท/คน/วัน

9. รายได้จากการผลิตปลาเค็ม ..... บาท/เดือน

**ตอนที่ 2** ข้อมูลด้านการผลิตและการตลาดปลาเค็ม

1. ลักษณะของกิจการปลาเค็มของท่านเป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. ท่านทำการผลิตปลาเค็มประเภทใดบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. ท่านรับซื้อปลาสดจากแหล่งใด

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



7. ลักษณะการขายปลาเค็มของท่านเป็นอย่างไร และที่ใดบ้าง (ลูกค้ามารับเอง, นำไปส่งลูกค้า)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

8. การกำหนดราคาขายของท่านเป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9. ราคาขายปลาเค็มแต่ละชนิดที่ท่านทำการผลิตเป็นอย่างไร และชนิดของปลาเค็มประเภทใดที่เป็นที่นิยมของผู้บริโภคมากที่สุด

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

**ตอนที่ 3 ปัญหาและอุปสรรคในการผลิตและการตลาดปลาเค็ม**

**1. ปัญหาของผู้ผลิต**

.....

.....

.....

.....

**2. ข้อเสนอแนะ**

.....

.....

.....



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้



เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

เลขที่แบบสอบถาม.....

สถานที่ผู้ให้สัมภาษณ์.....

วันที่.....

## แบบสอบถามปัญหาพิเศษ

เรื่อง การผลิตปลาเค็มของผู้ผลิตในจังหวัดชลบุรี

ชุดที่ 2 สำหรับผู้ค้าปลีกปลาเค็ม

คำชี้แจง กรุณาขีดเครื่องหมาย ✓ ลงใน ( ) หน้าคำตอบที่ต้องการ

ตอนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ค้าปลีก

## 1. เพศ

- ( ) 1. ชาย ( ) 2. หญิง

## 2. อายุ

- ( ) 1. ต่ำกว่า 30 ปี ( ) 2. 30 - 39 ปี  
( ) 3. 40 - 49 ปี ( ) 4. มากกว่า 49 ปี

## 3. สถานภาพสมรส

- ( ) 1. โสด ( ) 2. สมรส ( ) 3. หม้ายหรือหย่าร้าง

## 4. ระดับการศึกษาสูงสุด

- ( ) 1. ประถมศึกษา ( ) 2. มัธยมศึกษาตอนต้น  
( ) 3. มัธยมศึกษาตอนปลาย, ปวช. ( ) 4. อนุปริญญา, ปวศ.  
( ) 5. ปริญญาตรี ( ) 6. สูงกว่าปริญญาตรี  
( ) 7. อื่นๆ ระบุ .....

## 5. ชนิดของปลาเค็มที่มีจำหน่ายในร้านของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ปลาทุเค็ม (ปลาทูน้ำ)  
( ) 2. ปลาอินทรีเค็ม  
( ) 3. ปลาตัวแก้งเค็ม (ปลาซาร์ดีนเค็ม)  
( ) 4. ปลาหางแข็ง (ปลาชิ่งเค็ม)

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

- ( ) 5. ปลาจวดเค็ม
- ( ) 6. ปลาเกลือเค็ม
- ( ) 7. อื่นๆ ระบุ .....

6. รายได้จากการจำหน่ายปลาเค็มของท่าน ..... บาท/เดือน

## ตอนที่ 2 การรับซื้อและการจำหน่ายปลาเค็ม

1. ท่านรับซื้อปลาเค็มจากที่ใด

- ( ) 1. จังหวัดใกล้เคียง
- ( ) 2. ภายในจังหวัดชลบุรี
- ( ) 3. อื่นๆ ระบุ .....

2. วิธีการรับซื้อปลาเค็มของท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ไปรับซื้อจากผู้ผลิตเอง
- ( ) 2. ผู้ผลิตมาส่งเอง
- ( ) 3. ไปรับซื้อจากพ่อค้ารายย่อย
- ( ) 4. พ่อค้ารายย่อยมาส่งเอง
- ( ) 5. อื่นๆ ระบุ .....

3. การกำหนดราคารับซื้อปลาเค็มของท่าน

- ( ) 1. ผู้ขายกำหนดราคาเอง โดยไม่มีการต่อรองราคา
- ( ) 2. ผู้ขายกำหนดราคาเอง โดยมีการต่อรองราคา
- ( ) 3. ผู้ผลิตเป็นผู้กำหนดราคาเอง
- ( ) 4. อื่นๆ ระบุ .....

4. ส่วนใหญ่ท่านจำหน่ายปลาเค็มให้แก่ (ตอบเพียงข้อเดียว)

- ( ) 1. นักท่องเที่ยว
- ( ) 2. ผู้บริโภคทั่วไป
- ( ) 3. ร้านอาหาร
- ( ) 4. อื่นๆ ระบุ .....

เอกสารนี้เป็นเอกสารที่สงวนไว้สำหรับการใช้งานเพื่อการศึกษาเท่านั้น ไม่อนุญาตให้นำไปใช้ประโยชน์ด้านการค้า  
ไม่ว่ากรณีใดๆ ทั้งสิ้น อีกทั้งห้ามมิให้ตัดแปลงเนื้อหา และต้องอ้างอิงถึงเจ้าของเอกสารทุกครั้งที่มีการนำไปใช้

5. ราคาปลาเค็มที่ท่านจำหน่ายขึ้นอยู่กับตัวแปรใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ( ) 1. ชนิดของปลาเค็ม
- ( ) 2. ขนาด
- ( ) 3. ปริมาณพลาสติก
- ( ) 4. ช่วงเทศกาล
- ( ) 5. คุณภาพของปลาเค็ม

6. ราคาขายปลีกปลาเค็มแต่ละชนิดที่ท่านจำหน่ายแก่ผู้บริโภค

- ( ) 1. ปลาหูเค็ม (ปลาหูน้ำ) ..... บาท/กก.
- ( ) 2. ปลาอินทรีเค็ม ..... บาท/กก.
- ( ) 3. ปลาตัวแก้มเค็ม (ปลาซาร์ดีนเค็ม) ..... บาท/กก.
- ( ) 4. ปลาหางแข็ง (ปลายี่รงค์เค็ม) ..... บาท/กก.
- ( ) 5. ปลาจวดเค็ม ..... บาท/กก.
- ( ) 6. ปลาเกลือเค็ม ..... บาท/กก.

7. ปลาเค็มชนิดใดเป็นที่นิยมของผู้บริโภคมากที่สุด

- ( ) 1. ปลาหูเค็ม (ปลาหูน้ำ)
- ( ) 2. ปลาอินทรีเค็ม
- ( ) 3. ปลาตัวแก้มเค็ม (ปลาซาร์ดีนเค็ม)
- ( ) 4. ปลาหางแข็ง (ปลายี่รงค์เค็ม)
- ( ) 5. ปลาจวดเค็ม
- ( ) 6. ปลาเกลือเค็ม
- ( ) 7. อื่นๆ ระบุ .....

**ตอนที่ 3 ปัญหาและอุปสรรคของผู้ค้าปลีกปลาเค็ม**

**1. ปัญหาของผู้จำหน่าย**

.....

.....

.....

**2. ข้อเสนอแนะ**

.....

.....

.....

