



ใบรับรองวิทยานิพนธ์
บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร)

ปริญญา

เศรษฐศาสตร์เกษตร

เศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร

สาขา

ภาควิชา

เรื่อง โครงสร้างตลาดหอยนางรมระดับแหล่งผลิตอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2553

Market Structure of Oyster at the Farm Level in Amphoe Kanchanadit Changwat Surat Thani,
2010

นางสาวชญญากร ฤทธากัย

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์จำเนียร บุญมา, Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม

(รองศาสตราจารย์सानิต แก้วเอี่ยม, วท.ม.

หัวหน้าภาควิชา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์วิศิษฐ์ ลิ้มสมบุญชัย, Ph.D.

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์รับรองแล้ว

(รองศาสตราจารย์กัญญา ชีระกุล, D.Agr.

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่

เดือน

พ.ศ.

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

โครงสร้างตลาดหอยนางรมระดับแหล่งผลิตอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2553

Market Structure of Oyster at the Farm Level in Amphoe Kanchanadit Changwat Surat Thani, 2010

โดย

นางสาวชญญากร ฤทธากัญ

เสนอ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร)

พ.ศ. 2554

ลิขสิทธิ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ธัญญากร ฤทธากัย 2554: โครงสร้างตลาดหอยนางรมระดับแหล่งผลิตอำเภอกาญจนดิษฐ์
จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2553 ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร)
สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร
อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก: ผู้ช่วยศาสตราจารย์จำเนียร บุญมา, Ph.D.
82 หน้า

การศึกษามีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาโครงสร้างตลาด พฤติกรรมทางการตลาด และผลการ
ดำเนินงานทางการตลาดของหอยนางรมในท้องที่อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปีการ
ผลิต 2553 โดยใช้ข้อมูลทุติยภูมิจากแหล่งต่างๆ ข้อมูลปฐมภูมิจากการสัมภาษณ์ผู้เลี้ยงหอย
นางรม และผู้รวบรวม วิเคราะห์ข้อมูลโดยสถิติเชิงพรรณนา

ผลการศึกษาสรุไปได้ว่า ตลาดหอยนางรมในระดับแหล่งผลิต อำเภอกาญจนดิษฐ์
จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีลักษณะโครงสร้างเป็นตลาดผู้ซื้อรายใหญ่น้อยราย โดยมีอัตราการ
กระจุกตัว (Concentration Ratio) 3 ราย หรือ CR3 ได้เท่ากับ 0.60 แสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อมีการ
กระจุกตัวปานกลาง มีผู้ซื้อรายใหญ่ 2 ราย การแข่งขันระหว่างผู้ซื้อมีน้อย แต่ผู้ซื้อจะแข่งขัน
ในด้านการให้บริการต่างๆ การเข้ามาทำธุรกิจของผู้รวบรวมรายใหม่ทำได้ไม่ยากนัก หากเป็น
ผู้รวบรวมรายเล็ก ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อมีความสัมพันธ์กันอย่างแนบแน่น
ผู้เลี้ยงแต่ละรายขายหอยนางรมให้แก่ผู้ซื้อไม่เกิน 3 ราย บางรายขายให้เฉพาะผู้ซื้อเจ้าประจำ
เท่านั้น การพิจารณาคุณภาพหอยนางรมที่ซื้อ ดูจากความสดและขนาดหอยนางรมเป็นหลัก

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา คือ ควรส่งเสริมให้มีผู้รวบรวมประเภทที่มีแผงจำหน่าย
หอยให้มากขึ้น เกิดการแข่งขันของผู้รวบรวมมากขึ้น ทำให้ราคาของผู้เลี้ยงได้รับเพิ่มมากขึ้นจาก
การแข่งขันกันซื้อของผู้รวบรวม

ลายมือชื่อนิสิต

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์หลัก

Tanyakorn Rittaphai 2011: Market Structure of Oyster at the Farm Level in Amphoe Kanchanadit Changwat Surat Thani, 2010. Master of Science (Agricultural Economics), Major Field: Agricultural Economics, Department of Agricultural and Resource Economics. Thesis Advisor: Assistant Professor Chamnien Boonma, Ph.D. 82 pages.

This research aimed to study the market structure, conduct and performance of oyster in Amphoe Kanchanadit Changwat Surat Thani, 2010. Secondary data from various government sources were used and primary data were collected from surveys of oyster farms and assemblers and analyzed by qualitative method.

The study results revealed that the market structure of oyster in Amphoe Kanchanadit Changwat Surat Thani was in oligopsony with concentration ratio or CR3 of 0.60. There were two large scale buyers with low degree of competition. However the two buyers competed each other in term of service. Barrier to entry business of new buyer was not difficult for small buyer. There was a close relationship between oyster farms and the buyers. Each farm sold the product to not exceed 3 buyers while some farm sold only to regular buyer. Quality of oyster was based on the freshness and size.

It was recommended that in order to increase the competitiveness of oyster market, assemblers with retail stall should be promoted.

Student's signature

Thesis Advisor's signature

/ /

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์เล่มนี้สำเร็จลุล่วงมาได้ด้วยความกรุณาอย่างสูงยิ่งของประธานกรรมการที่ปรึกษาหลัก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จำเนียร บุญมา ที่กรุณาให้คำแนะนำในการเก็บข้อมูล ร่วมลงพื้นที่ที่ทำการศึกษา ตรวจสอบและปรับแก้ข้อบกพร่องเนื้อหาในเล่ม จนวิทยานิพนธ์ฉบับนี้มีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น และขอขอบพระคุณอาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ร่วม รองศาสตราจารย์สานิต เก้าเอี้ยน ที่เป็นผู้แนะนำให้คำปรึกษา รวมทั้งช่วยเหลือมาตลอดจนถึงวันทำงานสำเร็จ ขอขอบพระคุณประธานการสอบ อาจารย์ผู้ทรงคุณวุฒิ ที่ได้กรุณาให้คำแนะนำและแก้ไขข้อบกพร่อง ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ โอกาสนี้

ขอขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านในอดีตที่ผ่านมาที่ประสิทธิ์ประสาทความรู้ วิชา รวมถึงผู้เขียนตำรา เอกสารบทความต่างๆ ที่ผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้าแนะนำมาอ้างอิงในงานวิจัยครั้งนี้ ผู้ให้ข้อมูลในการศึกษาค้นคว้าทุกท่าน ตลอดจนหน่วยงานต่างๆ ที่ได้เอื้อเฟื้อข้อมูลอันเป็นประโยชน์ในการทำวิทยานิพนธ์เล่มนี้ และขอขอบคุณเจ้าหน้าที่ศูนย์บัณฑิตศึกษา เจ้าหน้าที่ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร ที่ให้ความช่วยเหลืออำนวยความสะดวกตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา

ผู้เขียนขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ และพี่ รวมทั้งเพื่อน ๆ ทุกคนที่ได้ให้กำลังใจ ด้วยดีตลอดมา ที่คอยช่วยเหลือสนับสนุนและผลักดันจนทำให้ผู้เขียนได้รับความสำเร็จในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้

หากวิทยานิพนธ์เล่มนี้มีข้อผิดพลาดประการใด ผู้เขียนขอน้อมรับผิดชอบแต่เพียงผู้เดียว และหากประโยชน์อันใดที่วิทยานิพนธ์ฉบับนี้มี ผู้เขียนขอยกผลประโยชน์และความดีนั้นให้แก่ผู้มีพระคุณที่ได้กล่าวมาข้างต้น

ธัญญากร ฤทธากัญ

พฤษภาคม 2554

สารบัญ

หน้า

สารบัญตาราง	(3)
สารบัญภาพ	(5)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	5
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	6
ขอบเขตของการศึกษา	6
วิธีการวิจัย	6
นิยามศัพท์	8
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	9
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	9
ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	15
กรอบแนวคิดในการศึกษา	26
บทที่ 3 สภาพทั่วไปของพื้นที่ที่ทำการศึกษา	27
ข้อมูลทั่วไปของจังหวัดสุราษฎร์ธานี	27
ข้อมูลทั่วไปของอำเภอกาญจนดิษฐ์	33
การผลิตหอยนางรมในอำเภอกาญจนดิษฐ์	35
ข้อมูลเกี่ยวกับสหกรณ์ผู้เลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งสุราษฎร์ธานี จำกัด	45
บทที่ 4 ผลการศึกษา	48
กิจกรรมการผลิตและการตลาดหอยนางรมของผู้เลี้ยงและผู้รวบรวม	
หอยนางรมในระดับแหล่งผลิต	49
การวิเคราะห์โครงสร้างตลาด พฤติกรรมทางการตลาด	
และผลการดำเนินงานทางการตลาดของหอยนางรมในระดับแหล่งผลิต	
อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี	70

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ	77
สรุปผลการศึกษา	77
ข้อเสนอแนะ	78
ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป	78
เอกสารและสิ่งอ้างอิง	79
ประวัติการศึกษา และการทำงาน	82

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	พื้นที่เลี้ยงหอยนางรม และปริมาณผลผลิตทรายจังหวัด ปี 2548-2550	2
2	วัสดุที่ใช้เลี้ยงหอยนางรม ระยะในการวางหลอดซีเมนต์ และจำนวนหลอดซีเมนต์ต่อไร่	40
3	เพศ อายุ ระดับการศึกษาและประสบการณ์ในการเลี้ยงหอยนางรม ของผู้เลี้ยง	50
4	อาชีพหลักและอาชีพเสริม ของผู้เลี้ยงหอยนางรม	51
5	เหตุผลที่เลี้ยงหอยนางรม	52
6	วิธีเลี้ยงหอยนางรม และระยะห่างจากชายฝั่ง	53
7	แนวโน้มการลงทุน เหตุผลการลงทุนในปี 2554 และแหล่งที่มาของเงินทุน	54
8	เพศ อายุ ระดับการศึกษาและประสบการณ์ในการทำธุรกิจค้าหอยนางรมของผู้รวบรวม	55
9	เหตุผลที่ทำธุรกิจค้าหอยนางรม	57
10	จำนวนผู้เลี้ยง ปริมาณผลผลิตหอยสด ตลาดชุมชน จำนวนผู้รวบรวม จำนวนทำขึ้นหอย และจำนวนแผงจำหน่ายหอย โดยแยกเป็นรายตำบล	58
11	ข้อเสนอเทศการตลาด และการรับทราบข้อมูลการตลาด	59

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
12	ราคาหอยนางรมขนาดใหญ่ที่ผู้เลี้ยงได้รับ ประจำปี พ.ศ. 2553	62
13	ราคาขายหอยนางรมขนาดใหญ่ ประจำปี พ.ศ. 2553	62
14	เหตุผลที่ขายหอยนางรมให้กับผู้รวบรวม	63
15	ตารางปริมาณหอยนางรมของผู้รวบรวมทั้งสองประเภท แยกเป็นรายตำบล ในอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี	71
16	กำไรของผู้รวบรวมที่ขายส่งหอยนางรมเปรียบเทียบ ปี 2551 และ ปี 2553 ในอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี	76

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	กรอบแนวคิดในการศึกษา	26
2	แผนที่ตั้ง และอาณาเขตจังหวัดสุราษฎร์ธานี	28
3	ลักษณะอำเภอบ้านดอน จังหวัดสุราษฎร์ธานี	32
4	แผนที่ตั้ง และอาณาเขตอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี	34
5	การติดต่อเรื่องการซื้อขายหอยนางรมระดับแหล่งผลิต รายตำบล ในอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี	60
6	ความสัมพันธ์ระหว่างผู้รวบรวมกับผู้เลี้ยงหอยนางรมในรูปให้สินน้ำใจ	65
7	วิธีการตลาดหอยนางรมในอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี	67

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

ในปัจจุบันการบริโภคอาหารทะเลของคนไทยมีปริมาณที่สูงขึ้น เพราะอาหารทะเล มีไขมันน้อยกว่าสัตว์ประเภทอื่นๆ มีโปรตีนสูง ทั้งยังอุดมไปด้วยฟอสฟอรัสและแคลเซียมที่จำเป็นสำหรับร่างกาย นอกจากนี้ยังมีโอกาสปนเปื้อนหรือมีสารตกค้างของสารพิษน้อยกว่าเนื้อสัตว์ประเภทอื่นๆ ถือได้ว่าอาหารทะเลเป็นแหล่งรวมของสารอาหารที่มีคุณประโยชน์ต่อสุขภาพ ในปัจจุบันการพัฒนาด้านการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำมีแนวโน้มขยายตัวมากขึ้น เลี้ยงสัตว์น้ำประเภทหอยจัดเป็นสัตว์น้ำที่มีคุณค่าทางเศรษฐกิจที่ควรได้รับการส่งเสริมเพื่อการพัฒนาอาชีพ สามารถแก้ปัญหาความยากจนและยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้เลี้ยงได้ หอยชนิดที่สำคัญๆ ได้แก่ หอยแมลงภู่ หอยแครง และหอยนางรม (ชวนพิศ ลิทธิมิ่งค์, 2551)

ในประเทศไทยมีพันธุ์หอยนางรมตามธรรมชาติหลายชนิด แต่ที่ทำการเลี้ยงกันอยู่โดยทั่วไป สามารถแบ่งได้ 3 ชนิดด้วยกัน คือหอยนางรมพันธุ์เล็กซึ่งมีชื่อเรียกตามพื้นบ้านในชื่อต่างๆ เช่น หอยปากจีบ หอยเจาะ หรือหอยอีรม เป็นต้น หอยนางรมพันธุ์เล็กนี้มีการเลี้ยงกันมากทางชายฝั่งภาคตะวันออกของประเทศ ส่วนอีกสองชนิดเป็นหอยนางรมที่มีขนาดค่อนข้างใหญ่ เรียกว่า หอยตะไกรม หรือหอยนางรมกรมขาว และหอยนางรมกรมดำ แม้ว่าจะมีการเลี้ยงกันบ้างในภาคตะวันออก แต่การเลี้ยงส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตจังหวัดภาคใต้ (กรมประมง, 2550) รูปแบบการเลี้ยงหอยนางรมในประเทศไทยมีหลายวิธี ซึ่งวิธีการเลี้ยงในปัจจุบันมีการเลี้ยงแบบใช้แท่งซีเมนต์ หลอดหรือท่อซีเมนต์ การเลี้ยงโดยใช้หลักไม้ และการเลี้ยงแบบพวงอุบะแขวน ซึ่งวัสดุที่ใช้เลี้ยงแต่ละอย่างมีข้อดีข้อเสียที่แตกต่างกันไป โดยการใช้วิธีใดในท้องที่ใดนั้นจะต้องพิจารณาเลือกตามความเหมาะสม ตามลักษณะภูมิประเทศ และคืนฟ้าอากาศของแต่ละท้องที่ พื้นที่และผลผลิตหอยนางรมทั้งภาคตะวันออก และภาคใต้ของประเทศไทย ในปี พ.ศ. 2548-2550 ในภาคใต้จังหวัดสุราษฎร์ธานีมีพื้นที่เลี้ยงหอยนางรมคิดเป็นร้อยละ 67.49 ของพื้นที่เลี้ยงหอยนางรมทั้งประเทศ ผลผลิตเฉลี่ยเท่ากับ 0.73 ตันต่อไร่ ส่วนภาคตะวันออกของประเทศไทยซึ่งเลี้ยงหอยนางรมพันธุ์เล็ก และมีวิธีการเลี้ยงที่แตกต่างไปจากภาคใต้ โดยจะใช้วิธีการเลี้ยงแบบพวงอุบะแขวน ทำให้พื้นที่การเลี้ยงมีความหนาแน่นมากกว่า ซึ่งจะส่งผลให้มีปริมาณผลผลิตต่อไร่มากกว่าทางภาคใต้ (ตารางที่ 1)

ตารางที่ 1 พื้นที่เลี้ยงหอยนางรม และปริมาณผลผลิตรายจังหวัด ปี 2548-2550

ภาค/จังหวัด	พื้นที่ (ไร่)			เฉลี่ย		ผลผลิต (ตัน)			เฉลี่ย		ผลผลิตเฉลี่ยต่อไร่	ร้อยละ
	2548	2549	2550	2548-2550	ร้อยละ	2548	2549	2550	2548-2550			
ภาคตะวันออก												
ตราด	1,132	1,132	1,049	1,104	18.45	15,190	15,403	12,577	14,390	13.03	71.96	
จันทบุรี	336	554	477	456	7.61	961	774	1,835	1,190	2.61	5.95	
ชลบุรี	162	109	264	178	2.98	515	348	790	551	3.09	2.76	
รวม	1,630	1,795	1,790	1,738	29.04	16,666	16,525	15,202	16,131	9.28	80.67	
ภาคใต้												
ประจวบคีรีขันธ์	38	38	37	38	0.63	225	225	494	315	8.35	1.57	
ชุมพร	34	90	90	71	1.19	7	9	12	9	0.13	0.05	
สุราษฎร์ธานี	4,226	3,674	4,220	4,040	67.49	1,428	1,337	6,064	2,943	0.73	14.72	
พังงา	107	85	104	99	1.65	743	395	657	598	6.06	2.99	
รวม	4,405	3,887	4,451	4,248	70.96	2,403	1,966	7,227	3,865	0.91	19.33	
รวมทั้งประเทศ	6,035	5,682	6,241	5,986	100	19,069	18,491	22,429	19,996	3.34	100	

หมายเหตุ: คำนวณจากข้อมูลของกรมประมง (2551)

พื้นที่ที่มีการเพาะเลี้ยงหอยนางรมมากที่สุดของประเทศไทย อยู่ในบริเวณอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของอ่าวบ้านดอน ที่มีลักษณะเป็นเว้าอ่าวที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในภาคใต้ มีลักษณะเป็นท้องกระทะ มีความยาวของแนวชายฝั่งประมาณ 120 กิโลเมตร ครอบคลุมพื้นที่ 6 อำเภอ ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ประกอบด้วย อำเภอเมือง ไชยา ท่าฉาง พุนพิน กาญจนดิษฐ์ และดอนสัก เนื่องจากมีลำคลองสายสั้นๆ 11 สายที่ไหลลงสู่อ่าวบ้านดอน ลำคลองเหล่านี้จะนำเอาอาหารแร่ธาตุต่างๆ มาเป็นอาหารแก่พวกแพลงตอนพืช ซึ่งเป็นอาหารของหอยนางรม ทำให้แหล่งเลี้ยงมีอาหารอุดมสมบูรณ์และหอยนางรมที่เลี้ยงก็มีการเจริญเติบโตดีมาก การเลี้ยงหอยนางรมต้องอาศัยธรรมชาติเป็นหลัก โดยมีอุปสรรค คือลมมรสุมและคลื่นลมแรงที่พัดผ่าน (กรมประมง, 2550) ซึ่งเป็นปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ ทำให้วัสดุที่ใช้เลี้ยงหอยนางรมหัก ล้มจม โคลน อีกทั้งปัญหาคุณภาพน้ำหรือปัญหาน้ำเสียและปัญหาที่เกิดจากสภาวะแวดล้อมเปลี่ยนแปลง เช่น แหล่งน้ำเค็มขึ้น ช่วงฤดูฝนที่ฝนตกต่อเนื่องกันเป็นเวลานานความเค็มของน้ำทะเลจะลดต่ำลงอย่างกะทันหัน เป็นต้น สิ่งเหล่านี้ทำให้หอยนางรมมีอัตราการตายสูง ส่งผลให้ปริมาณผลผลิตที่ได้มีความไม่แน่นอนในแต่ละปี

การบริโภคหอยนางรมส่วนใหญ่จะบริโภคในรูปแบบหอยสดในตลาดระดับบนที่มีกำลังซื้อสูง เช่นภัตตาคาร ห้องอาหารในโรงแรม สวนอาหาร เป็นต้น ส่วนการบริโภคในตลาดระดับล่างเป็น ผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อต่ำลงมา จะมีการบริโภคแค่ในท้องที่จังหวัดที่มีการเลี้ยงหอยนางรมและจังหวัดใกล้เคียง โดยมีการจำหน่ายหอยนางรมร่วมกับสัตว์น้ำชนิดต่างๆ ที่มีในช่วงเวลานั้น ๆ หอยนางรมในตลาดทั้งสองระดับนี้คุณภาพไม่เหมือนกัน ตลาดระดับบนเป็นหอยที่มีขนาดใหญ่ เนื้อแน่น เป็นสีครีมขาวแสดงถึงความสดของหอยนางรม ส่วนตลาดระดับล่างจะมีหอยทั้งขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก ด้านการตลาดหอยนางรมปัจจุบันมีการช่วยเหลือดูแลจากรัฐบาลทั้งทางตรงและทางอ้อมค่อนข้างน้อย ทางตรงได้แก่ การสนับสนุนจัดตั้งตลาดกลางทั้งในส่วนกลาง และส่วนภูมิภาค และการเจรจาการค้าระหว่างประเทศ เป็นต้น ส่วนทางอ้อมได้แก่ การสร้างโครงสร้างพื้นฐานในด้านต่างๆ การกำหนดมาตรฐานสินค้าและอื่นๆ (สมคิด ทักษิณาวิสุทธิ, 2548) ยังขาดการศึกษาเรื่องการตลาดอย่างจริงจัง ซึ่งการตลาดนั้นเป็นส่วนที่สร้างอรรถประโยชน์ในเรื่องรูปร่าง สถานที่ เวลา และการเป็นเจ้าของแก่ผู้บริโภค การขาดการดูแลจากรัฐบาลนี้ทำให้การตลาดมีประสิทธิภาพต่ำผลตอบแทนต่อผู้เลี้ยงต่ำลงตามไปด้วย เป็นเหตุให้ผู้เลี้ยงไม่มีแรงจูงใจในการปรับปรุงพัฒนาวิธีการเลี้ยงเพื่อเพิ่มผลผลิตให้มากขึ้น

หอยนางรมถือว่าเป็นหอยทะเลที่มีคุณค่าทางเศรษฐกิจและยังมีคุณค่าทางอาหารสูง มีผู้นิยมบริโภคเป็นจำนวนมาก หอยนางรมที่นำมาบริโภคเกือบทั้งหมดเป็นหอยที่ได้จากการเพาะเลี้ยงโดย

อาชีพธรรมชาติ เมื่อพิจารณาการผลิตและการตลาดหอยนางรม มีแนวโน้มขยายตัวได้อีกมากเพราะผลผลิตในปัจจุบันยังไม่เพียงพอต่อการบริโภคภายในประเทศ ทำให้หอยนางรมมีราคาสูงมากเมื่อเทียบกับหอยชนิดอื่น ๆ (นิพนธ์ ศิริพันธ์, 2546) ในปัจจุบันการตลาดนับว่าเป็นสิ่งสำคัญสำหรับผู้เลี้ยงเป็นอย่างมาก การเปลี่ยนแปลงใดๆ ของผู้เลี้ยงย่อมเกิดจากการเปลี่ยนแปลงด้านการตลาด ทั้งนี้เพราะผู้เลี้ยงส่วนใหญ่ผลิตเพื่อจำหน่าย ไม่ได้ผลิตมาเพื่อบริโภคเหมือนอดีต ดังนั้นหอยนางรมที่ผู้เลี้ยงผลิตจะต้องอยู่ในลักษณะและคุณภาพที่ตลาดต้องการ และสามารถสร้างรายได้ที่ยั่งยืนในอนาคต

หอยนางรมเป็นสินค้าที่มีความน่าสนใจหลายลักษณะกล่าวคือการลงเกาะของลูกหอยจะเกิดขึ้นตลอดทั้งปี จึงสามารถเก็บเกี่ยวหอยนางรมได้ตลอดเวลาทำให้มีการจำหน่ายหอยนางรมได้ตลอดทั้งปี (สมคิด ทักษิณวิสุทธิ, 2530) ทั้งยังเป็นสินค้าที่ไม่ต้องการการแปรรูปมาก หอยนางรมเป็นสินค้าเกษตรที่มีน้ำหนักมาก (มีน้ำหนักเนื้อหอยน้อยกว่าน้ำหนักเปลือก) ไม่สะดวกในการขนส่ง เก็บรักษาได้ไม่นาน ผู้รวบรวมมีการซื้อขายกันตลอดทั้งปี กิจกรรมต่างๆ ที่เกี่ยวข้องตั้งแต่ การเก็บเกี่ยวหอยนางรมของผู้เลี้ยง การติดต่อประสานงานเกี่ยวกับการซื้อขายระหว่างผู้เลี้ยงกับผู้รวบรวม การทำความสะอาด การคัดขนาด การจำหน่ายหอยสด การขนส่ง การแปรรูปเบื้องต้น การกำหนดราคาและการชำระเงิน การแข่งขัน และบริการต่างๆ ของผู้รวบรวม ที่กล่าวมาข้างต้นถือเป็น พฤติกรรมทางการตลาดของผู้รวบรวม ซึ่งจะปฏิบัติอย่างไรหรือเปลี่ยนแปลงอย่างไรก็ขึ้นอยู่กับลักษณะตลาดหรือโครงสร้างตลาด และยังส่งผลถึงผลการดำเนินงานทางการตลาดอีกด้วย

หากจะให้อุตสาหกรรมการเลี้ยงหอยนางรมเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพทางรัฐบาลและนักวิชาการที่เกี่ยวข้อง โดยเฉพาะนักเศรษฐศาสตร์เกษตรจะต้องศึกษาและเข้าใจเรื่องการตลาดหอยนางรมอย่างจริงจัง ศึกษาปัญหาการตลาดของผู้เลี้ยงหรืออุตสาหกรรมการเลี้ยงหอยนางรมโดยศึกษาในท้องที่ที่มีการเลี้ยงหอยนางรมมาเป็นเวลานานและเลี้ยงจำนวนมาก อาทิเช่น ในท้องที่อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี (สำนักงานประมงจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2551)

ตลาดหอยสด มี 2 ระดับคือ ระดับแรกขายหอยสดจากฟาร์มไปยังผู้ค้าต่างๆ ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยผ่านผู้รวบรวม ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีกในอำเภอกาญจนดิษฐ์ ผู้ค้าปลีกในอำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี ร้านอาหารและสวนอาหารในอำเภอกาญจนดิษฐ์ ร้านอาหารและสวนอาหารในอำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี และระดับที่สองคือ ตลาดหอยสดจากจังหวัดสุราษฎร์ธานีไปจังหวัดต่างๆ โดยผ่านผู้ค้าส่งไปยังจังหวัดต่างๆ ในภาคใต้และผู้ค้าส่งไปยังกรุงเทพมหานครและจังหวัดอื่นๆ (ชวนพิศ ลิทธิม้งค์, 2551) ซึ่งวิธีการจำหน่ายในแต่ละระดับยังไม่มีการศึกษาวิจัยอย่างชัดเจน โดยเฉพาะเรื่อง

จำนวน ขนาดธุรกิจ และการแข่งขันของผู้ค้า การซื้อขายสินค้า การชำระเงิน เป็นต้น ซึ่งหากได้ศึกษารายละเอียดของสิ่งเหล่านี้อาจจะพบปัญหาและนำไปสู่การแก้ไขปัญหาการจำหน่ายหอยสดระดับแหล่งผลิตได้

ดังนั้นอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานีจึงเป็นพื้นที่ที่น่าสนใจในการศึกษาลักษณะตลาด และความสัมพันธ์ระหว่างผู้รวบรวม กับผู้เลี้ยง ซึ่งลักษณะดังกล่าวเรียกว่า โครงสร้างตลาด ย่อมแสดงพฤติกรรมออกมาซึ่งเกิดจากโครงสร้างตลาดนั้นๆ และพฤติกรรมดังกล่าว ย่อมแสดงถึงระบบตลาดที่มีการสะท้อนความต้องการของผู้บริโภคผู้เลี้ยงได้มากน้อยเพียงใด หรือกล่าวได้ว่าเป็นผลการดำเนินงานของตลาดนั่นเอง จากความสำคัญที่กล่าวมาข้างต้น การศึกษาโครงสร้างตลาด หอยนางรมในระดับแหล่งผลิตจึงเป็นเรื่องที่น่าสนใจศึกษา เพื่อที่จะทราบถึงโครงสร้างตลาด หอยนางรมในระดับแหล่งผลิตว่ามีลักษณะอย่างไร มีการแข่งขันมากน้อยเพียงใด มีพฤติกรรมทางการตลาดอย่างไร และมีผลการดำเนินงานเป็นอย่างไร ซึ่งสิ่งเหล่านี้มีความสัมพันธ์กัน อีกทั้งยังศึกษาปัญหาทางการตลาดหอยนางรมระดับแหล่งผลิตเพื่อนำไปสู่การหาวิธีแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น ทำให้ผู้เลี้ยงสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการวางแผนการผลิตที่มีความไม่แน่นอนในแต่ละปี ทำให้เกิดความสนใจไม่ใช่ว่าเพียงแต่ตลาดภายในประเทศ หากจะรวมไปถึงการขยายตลาดให้กว้างขึ้นไปยังตลาดต่างประเทศอีกด้วย อีกทั้งยังเป็นการเตรียมข้อมูลพื้นฐานให้กับผู้รวบรวมทั้งรายเก่าที่มีอยู่ในตลาดและรายใหม่ที่จะเข้ามาแข่งขัน เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด นำไปสู่การยกระดับรายได้ของผู้เลี้ยง ผู้รวบรวมหอยนางรม และเพื่อให้ทราบข้อมูลที่ถูกต้องและสามารถนำมาเสนอแนะในการกำหนดมาตรการและนโยบายแก้ไขปัญหาาร่วมกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. ศึกษากิจกรรมการผลิตและการตลาดหอยนางรม ที่เกี่ยวกับข้อสนเทศการตลาด วิธีการตลาด การรับทราบข้อมูลการตลาดของผู้เลี้ยงและผู้ค้าหอยนางรมในระดับแหล่งผลิต
2. วิเคราะห์โครงสร้างตลาด (Market Structure) พฤติกรรมทางการตลาด (Market Conduct หรือ Firm Conduct) ผลการดำเนินงานทางการตลาด (Market Performance หรือ Industry Performance) ของหอยนางรมในระดับแหล่งผลิต ท้องที่อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการวิจัยทำให้ทราบถึงโครงสร้างตลาดหอยนางรมในระดับแหล่งผลิตอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี รวมถึงพฤติกรรมทางการตลาดของผู้เลี้ยง ผู้รวบรวม ผลการดำเนินงานทางการตลาด วิธีการตลาดหอยนางรม ทราบปัญหาและแนวทางแก้ไขปัญหาการตลาด หอยนางรมระดับแหล่งผลิตที่เกิดขึ้น ทั้งยังเป็นแนวทางสำหรับการวางแผนทางการตลาด และการปรับปรุงระบบตลาดหอยนางรมในระดับแหล่งผลิตให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาครอบคลุมพื้นที่ อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ซึ่งเลี้ยงหอยนางรมพันธุ์ใหญ่ มีการเลี้ยงมาเป็นระยะเวลานาน โดยครอบคลุมพื้นที่ 4 ตำบล ได้แก่ ตำบลกะแดะ ท่าทอง พลายวาส และตะเคียนทอง โดยรวบรวมข้อมูลการผลิตและการตลาดปี 2553 ของผู้เลี้ยง และผู้รวบรวม โดยแยกเป็น

1. ศึกษาผู้เลี้ยงหอยนางรม ทั้งที่เลี้ยงเป็นอาชีพหลัก และอาชีพเสริม มีประสบการณ์ในการเลี้ยงหอยนางรมไม่น้อยกว่า 5 ปี มีภูมิลำเนา หรือพื้นที่เพาะเลี้ยงหอยนางรมในอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัด สุราษฎร์ธานี
2. ศึกษาผู้รวบรวม 2 ประเภท คือ หนึ่งผู้รวบรวมประเภทที่มีทำขึ้นหอย เป็นที่รวบรวมหอยนางรมหรือสัตว์น้ำประเภทอื่นๆ และสองผู้รวบรวมประเภทที่มีแผงจำหน่ายหอยนางรมเป็นของตนเอง

วิธีการวิจัย

ในการศึกษาเรื่องโครงสร้างตลาดหอยนางรมระดับแหล่งผลิตอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2553 อธิบายตามวิธีดำเนินการ ในประเด็นต่างๆ คือ การเก็บรวบรวมข้อมูล และการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

1. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วยข้อมูล 2 ส่วน คือ

1.1 ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เก็บข้อมูลจากผู้เลี้ยงและผู้รวบรวม จากการสัมภาษณ์โดยใช้แบบสอบถาม ในพื้นที่ 4 ตำบล ของอำเภอกาญจนดิษฐ์ คือ ตำบลกะแดะ ท่าทอง พลายวาส และตะเคียนทอง ซึ่งใน 4 ตำบล มีจำนวนผู้เลี้ยงหอยนางรมใกล้เคียงกัน และมีวิธีการเลี้ยงคล้ายคลึงกัน ทำให้ประชากรมีลักษณะไม่ค่อยแตกต่างกัน จึงใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purposive Sampling) ซึ่งเหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของการวิจัยทำการสุ่มตัวอย่างผู้เลี้ยง โดยกำหนดโควตาตำบลละ 8 ราย รวมจำนวน 32 ตัวอย่าง สัมภาษณ์ผู้รวบรวมทุกราย จำนวน 13 ราย ใน 4 ตำบลดังกล่าว

1.2 ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ใช้การรวบรวมข้อมูลจากเอกสารและข้อสนเทศเกี่ยวกับสภาพภูมิประเทศ พื้นที่เลี้ยง และปริมาณหอยนางรม โดยรวบรวมจากกลุ่มวิจัยและวิเคราะห์สถิติการประมง ศูนย์สารสนเทศ กรมประมง ส่วนเศรษฐกิจการประมง สำนักพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยีการประมง กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์ สำนักงานประมงจังหวัดสุราษฎร์ธานี และประมงอำเภอกาญจนดิษฐ์ ศูนย์วิจัยและพัฒนาประมงชายฝั่งสุราษฎร์ธานี ตลอดจนเอกสารบทความต่าง ๆ ที่มีผู้ศึกษาไว้

2. วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

นำข้อมูลที่ได้จากแบบสอบถาม รวมทั้งข้อมูลจากการพูดคุยกับผู้เลี้ยงหอยนางรมแบบสัมภาษณ์กลุ่ม นำมาประมวลผลและวิเคราะห์ผล ดังนี้

2.1 การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) ซึ่งประกอบไปด้วย การคำนวณความถี่ ร้อยละ เพื่อวิเคราะห์กิจกรรมการผลิตและการตลาดหอยนางรม ข้อสนเทศการตลาด และวิถีการตลาด

2.2 การวิเคราะห์โครงสร้าง พฤติกรรมและผลการดำเนินงานทางการตลาด (Market Structure, Conduct and Performance Analysis) มีรายละเอียดดังนี้

โครงสร้างตลาดวิเคราะห์จาก ขนาดและจำนวนผู้ซื้อผู้ขาย การกระจุกตัวของผู้ซื้อผู้ขาย ความแตกต่างของสินค้า และอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของผู้ค้ารายใหม่

พฤติกรรมทางการตลาดวิเคราะห์จากพฤติกรรมของผู้รวบรวม ได้แก่ พฤติกรรมการกำหนดราคา กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ และนโยบายสินค้า

ผลการดำเนินงานทางการตลาด วิเคราะห์จากผลการดำเนินงานทางการตลาดหอยนางรมในลักษณะต่างๆ ได้แก่ ผลกำไรในการประกอบการของหน่วยธุรกิจ และคุณภาพของสินค้า

นิยามศัพท์

ผู้รวบรวม (Assemblers) หมายถึง คนกลางประเภทหนึ่ง ผู้ซึ่งรวบรวมหอยนางรมโดยตรงจากผู้เลี้ยง เพื่อนำไปขายต่อให้ผู้ค้าระดับถัดไป

ผู้รวบรวมประเภทที่ 1 (Assemblers 1) หมายถึง ผู้รวบรวมที่มีทำขึ้นหอย เป็นที่รวบรวมหอยนางรมหรือสัตว์น้ำประเภทอื่นๆ

ผู้รวบรวมประเภทที่ 2 (Assemblers 2) หมายถึง ผู้รวบรวมประเภทที่มีแผงจำหน่ายหอยนางรมเป็นของตนเอง

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

การศึกษาเรื่อง โครงสร้างตลาดหอยนางรมระดับแหล่งผลิตอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2553 ผู้ศึกษาได้นำแนวคิดทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการกำหนดแนวคิด ซึ่งมีสาระสำคัญกับการศึกษา ดังนี้

1. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
2. ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

จากการตรวจเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับระบบการผลิตหอยนางรมมีดังนี้

กรรณิกา อินทชัย (2530) วิเคราะห์เศรษฐกิจการเลี้ยงหอยนางรมในประเทศไทย โดยได้ทำการประมาณฟังก์ชันการผลิตหอยนางรม และประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจของการใช้ปัจจัยการผลิตแต่ละชนิด ในแหล่งเลี้ยงสำคัญของประเทศไทย โดยใช้สมการการผลิตแบบคอปป์ดักลาส (Cobb Douglas Production Function) ผลการวิเคราะห์สมการการผลิต พบว่า ปัจจัยการผลิตสภาพภูมิประเทศ ระดับน้ำ และความเค็มของน้ำทะเล มีผลสำคัญต่อปริมาณหอยนางรม เมื่อแยกพิจารณาระดับการใช้ปัจจัยการผลิตของแต่ละสมการการผลิต พบว่า ระดับการใช้ปัจจัยการผลิต คือ จำนวนหลักเลี้ยงเฉลี่ยต่อไร่ในจังหวัดชลบุรี และสุราษฎร์ธานียังไม่เหมาะสมในเชิงธุรกิจ คือ มีการใช้จำนวนหลักเลี้ยงจำนวนเฉลี่ยต่อไร่ต่ำกว่าระดับที่เหมาะสมในการทำกำไรสูงสุด สมควรเพิ่มปัจจัยนี้ให้สูงขึ้น และจากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนการเลี้ยงหอยนางรมในประเทศไทย พบว่า หอยนางรมพันธุ์เล็กในจังหวัดชลบุรี ระบุของ จันทบุรี มีต้นทุนทั้งหมดไร่ละ 8,462.05 บาท ,6,463.79 บาท และ 6,810.96 บาท ตามลำดับ มีรายได้ทั้งหมดไร่ละ 14,141.17 บาท, 14,984.10 บาท และ 17,422.06 บาท ตามลำดับ ดังนั้นมีกำไรสุทธิไร่ละ 16,832.65 บาท, 37,852.05 บาท และ 21,019.85 บาท ตามลำดับ สำหรับการเลี้ยงหอยนางรมพันธุ์ใหญ่ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี มีต้นทุนทั้งหมดไร่ละ 16,832.75 บาท รายได้ทั้งหมดไร่ละ 37,832.50 บาท และมีกำไรสุทธิไร่ละ 21,019.85 บาท ตามลำดับ เมื่อพิจารณาทางด้านต้นทุนและผลตอบแทนเฉลี่ยต่อหน่วยผลผลิตของการเลี้ยงหอยนางรม พบว่า การเลี้ยงหอยนางรมพันธุ์ใหญ่ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี มีการขายผลผลิต

ในลักษณะหอยเปลือก หน่วยที่ขายเป็นตัว มีต้นทุนทั้งหมดเฉลี่ยตัวละ 2.74 บาท ราคาเฉลี่ยตัวละ 6.18 บาท จะมีกำไรสุทธิตัวละ 3.44 บาท

จากการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตหอยนางรมในประเทศไทย สามารถนำข้อมูลด้านต้นทุน รายได้ และกำไรในการเลี้ยงหอยนางรมในประเทศไทยในอดีต และทำให้ทราบว่าในอดีตมีการใช้จำนวนหลักเลี้ยงจำนวนเฉลี่ยต่อไร่ต่ำกว่าระดับที่เหมาะสมในการทำกำไรสูงสุด

สมคิด ทักษิณวิสุทธิ (2530) วิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตหอยนางรมในประเทศไทย พบว่า การเลี้ยงหอยนางรมพันธุ์ใหญ่ในอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ใช้วิธีการเลี้ยงแบ่งตามลักษณะของวัสดุที่ใช้วางเลี้ยงได้ 4 วิธี คือ วิธีที่ 1 ใช้หลอดซีเมนต์สวมกับไม้ที่ปัก วิธีที่ 2 ใช้หลอดซีเมนต์ควงคู่กับไม้ไผ่ผ่าซีก วิธีที่ 3 ใช้หลอดซีเมนต์ควงคู่กับท่อซีเมนต์ วิธีที่ 4 ใช้หลอดซีเมนต์ควงคู่กับท่อซีเมนต์ และไม้ไผ่ผ่าซีก เมื่อสรุปต้นทุนการผลิตหอยนางรมตามชนิดพันธุ์ที่เลี้ยง พบว่า การเลี้ยงหอยนางรมพันธุ์ใหญ่ มีต้นทุนเฉลี่ยไร่ละ 11,220.73 บาท หรือตัวละ 1.75 บาท และมีกำไรสุทธิเฉลี่ยไร่ละ 24,960.47 บาท หรือตัวละ 3.89 บาท อย่างไรก็ตามเมื่อวิเคราะห์ภาวะต้นทุนและกำไร ตามรูปแบบการเลี้ยงในแหล่งเลี้ยงต่างๆ พบว่า การเลี้ยงหอยนางรมพันธุ์ใหญ่โดยใช้วัสดุร่วมกัน คือ หลอดซีเมนต์ควงคู่กับท่อซีเมนต์ โดยใช้ไม้ไผ่ผ่าซีกเป็นตัวล่อลูกหอย เป็นวิธีการเลี้ยงที่ให้ผลตอบแทนสูงสุด แต่หากวิเคราะห์ต้นทุน รายได้ และผลตอบแทนจากการเลี้ยงหอยนางรมพันธุ์ใหญ่แยกตามวิธีการเลี้ยง พบว่า วิธีการเลี้ยงโดยใช้หลอดซีเมนต์สวมหลักไม้ เนื้อที่เลี้ยงเฉลี่ย 3.55 ไร่ ใช้เวลาเลี้ยงประมาณ 1 ปี 11 เดือน มีต้นทุนเฉลี่ยไร่ละ 13,638.02 บาท หรือตัวละ 2.15 บาท ซึ่งเป็นต้นทุนผันแปร และต้นทุนคงที่ร้อยละ 80.26 และ 19.74 ของต้นทุนทั้งหมดตามลำดับ และเมื่อคิดในกรณีต้นทุนที่เป็นเงินสด และไม่ใช้เงินสดแล้ว ผู้เลี้ยงจะมีต้นทุนที่จ่ายเป็นเงินสด ร้อยละ 24.18 ของต้นทุนทั้งหมด และมีรายได้สุทธิ 33,759.44 บาท มีกำไรสุทธิเฉลี่ยไร่ละ 20,121.42 บาท หรือตัวละ 3.18 บาท

จากการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตหอยนางรมในประเทศไทย สามารถทราบข้อมูลด้านต้นทุนการผลิตหอยนางรมตามชนิดพันธุ์ที่เลี้ยง ทราบว่าในอดีตมีวิธีการเลี้ยงหอยนางรม 4 วิธี และแต่ละวิธีนั้นมีต้นทุน รายได้เฉลี่ย และกำไรสุทธิที่แตกต่างกัน และจากการศึกษาเรื่องนี้ทำให้ทราบว่าในอนาคตการเลี้ยงหอยนางรมพันธุ์ใหญ่ควรใช้หลอดซีเมนต์เพียงอย่างเดียว เนื่องจากให้ผลผลิตดีกว่าใช้ท่อซีเมนต์

สุรชาติ วิชัยดิษฐ (2552) ศึกษาการประเมินความเสี่ยงของหอยนางรมจากแหล่งเลี้ยงใน อ่าวบ้านดอน อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่า เกษตรกรได้ดำเนินการเพาะเลี้ยงหอยนางรมที่สอดคล้องกับข้อกำหนดของการปฏิบัติทางประมงที่ดี (GAP และ COC) สำหรับฟาร์มเลี้ยงหอยนางรมในหมวดการเลือกสถานที่ตั้งฟาร์ม และหมวดการลำเลียงลูกพันธุ์และพ่อแม่พันธุ์ ส่วนหมวดอื่นๆ ควรได้รับการปรับปรุง กระบวนการผลิตหอยนางรมสดในพื้นที่ เริ่มตั้งแต่ขั้นตอนของฟาร์มเลี้ยงหอยนางรม การเก็บเกี่ยว การขนส่ง ตลาดกลาง ตลาดสด การคัดขนาด การเก็บรักษา การปรุงที่ร้านอาหารและที่บ้าน จนถึงผู้บริโภค ในทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิตมีโอกาสที่จะเกิดความเสี่ยงต่อความปลอดภัยของหอยนางรมสด โดยพิจารณาจากแนวคิดของมาตรฐานการปฏิบัติทางประมงที่ดีสำหรับฟาร์มเลี้ยงหอยนางรม ตัวอย่างเช่น ฟาร์มเลี้ยงมีความเสี่ยงจากน้ำทะเล อุณหภูมิที่ใช้เลี้ยง สุขลักษณะของผู้เลี้ยง เป็นต้น การเก็บเกี่ยวอาจพบความเสี่ยงจากวิธีการเก็บเกี่ยวที่ไม่เหมาะสม แหล่งที่มาของความเสี่ยงระหว่างการขนส่ง คือ อุณหภูมิ และการปฏิบัติที่อาจก่อให้เกิดการปนเปื้อน ซึ่งแหล่งที่มาของความเสี่ยงเหล่านี้ อาจส่งผลต่อความปลอดภัยของการบริโภคหอยนางรมสด

จากการตรวจเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้องกับระบบการตลาดหอยนางรมมีดังนี้

เรืองไร โตกฤษณะ (2527) ศึกษาการตลาดหอยแมลงภู่ หอยลาย และหอยนางรม พบว่า การกระจายสินค้าหอยนางรมจากแหล่งที่ทำการประมงไปสู่แหล่งบริโภคปลายทางต่างจากหอยชนิดอื่นๆ คือ พบขายแยกเป็นขนาดเล็กและขนาดใหญ่ ถ้าเป็นขนาดเล็กจะแปรรูปให้อยู่ในรูปเนื้อหอยแกะสด แต่ถ้าเป็นหอยนางรมขนาดใหญ่จะขายในรูปหอยเปลือกทั้งสิ้น ไม่พบว่ามี การส่งหอยนางรมไปขายต่างประเทศ การกระจายสินค้าต้องอาศัยนายหน้า เป็นผู้รวบรวมสินค้าในแหล่งผลิต ส่งให้ผู้รวบรวมหรือผู้ค้าส่งสำหรับหอยนางรมขนาดใหญ่จะไม่มีการขายให้ผู้ค้าปลีก แต่ผู้รวบรวมและผู้ค้าส่งจะขายให้ภัตตาคารโดยตรง นอกจากนี้พบว่าปริมาณผลผลิตหอยพันธุ์ใหญ่มีไม่มากนัก เมื่อเทียบกับความต้องการซื้อ จำนวนผู้ค้าคนกลางยังมีจำกัด และยังไม่พบนำมาแปรรูปในลักษณะอื่น เพราะปริมาณที่ผลิตได้ยังน้อยและราคาค่อนข้างสูง สำหรับในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นจังหวัดที่สำคัญที่มีการเลี้ยงหอยนางรมขนาดใหญ่เลี้ยงกันมากในอำเภอกาญจนดิษฐ์ (ประมาณมากกว่า 200 ราย) เลี้ยงกันโดยวิธีใช้ไม้ไผ่ หลอดซีเมนต์ หรือท่อซีเมนต์เป็นตัวล่อให้ลูกหอยมาเกาะ จะเก็บลูกหอยได้ใน 1 ปี 6 เดือน หรือถ้าต้องการขนาดใหญ่มากก็จะเลี้ยงไปจน 2 – 4 ปี เลือกลงขนาดใหญ่วียนไป การขายหอยนางรมจะแบ่งเป็นขนาดตามความกว้างของเปลือกหอย ตั้งแต่ 6 – 10 ซม. ราคา 4 – 6.50 บาท ต่อตัว ผู้เลี้ยงจะขายหอยให้แก่ผู้รวบรวมในท้องถิ่นซึ่งจะส่งหอยให้ผู้ค้าและส่งต่อไปยังภัตตาคารและร้านอาหาร หรือส่งให้ผู้ค้าส่งในกรุงเทพฯ ไม่มีการวางขายตามตลาดสด

เมื่อพิจารณาส่วนเหลือจากการตลาด ราคาที่ผู้เลี้ยงได้รับเฉลี่ยตัวละ 5.43 บาท คิดเป็นร้อยละ 71.17 ของราคาขายส่ง ซึ่งเท่ากับ 7.63 บาท ส่วนเหลือจากการตลาดช่วงนี้เท่ากับ 2.20 บาทต่อตัว ซึ่งเป็นต้นทุนการตลาด 0.94 บาท (ร้อยละ 12.32) และส่วนเหลือสุทธิของผู้ค้า 1.26 บาท (ร้อยละ 16.51) ผู้ค้าส่งจะขายหอยเปลือกต่อไปในราคาตัวละ 10-13 บาท แล้วแต่ว่าขนาดให้แก่ภัตตาคารในกรุงเทพฯ

จากการศึกษาเรื่องการตลาดหอยแมลงภู่ หอยลาย และหอยนางรม สามารถทราบข้อมูลด้านการตลาดในอดีตได้แก่ วิธีการตลาดหอยนางรม คนกลางที่มีหน้าที่ทำการตลาด ส่วนเหลือจากการตลาดที่เกิดขึ้นของคนกลางแต่ละระดับ ตลาดปลายทางต่างๆ ที่จำหน่ายหอยนางรม โดยเฉพาะความต้องการหอยนางรมของภัตตาคารนั้นมีมาก และด้วยปริมาณของหอยนางรมในอดีตมีไม่มากนักทำให้มีราคาสูง

ฉัฐวุฒิ สุวรรณทิพย์ และคณะ (2551) ศึกษาสถานการณ์และแนวโน้มทางการตลาดของหอยนางรมในพื้นที่ชายฝั่ง ตำบลท่าทอง อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่าด้านการผลิตหอยนางรมพบปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานผลิต ผลจากน้ำเสียจากแหล่งต่างๆ น้ำกร่อยที่เกิดขึ้นโดยธรรมชาติ การลักลอบขโมยหอย ค่าจ้างแรงงานสูง พันธุ์หอยราคาแพง ด้านการตลาดหอยนางรม พบว่าราคาหอยตกต่ำ ระบบการตลาดเป็นแบบมุ่งแข่งขัน เกษตรกรจัดจำหน่ายให้กับผู้ค้าคนกลางด้วยตนเอง และมีการส่งเสริมการตลาดน้อยมาก ผลิตภัณฑ์หอยนางรมมีการจำหน่ายเพียงลักษณะเดียว คือ หอยเปลือก มีการแบ่งชั้นคุณภาพตามลักษณะของหอย แต่ร้านอาหารในจังหวัด สุราษฎร์ธานีไม่นิยมการจำหน่ายหอยเปลือก เนื่องจากเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สามารถจำหน่ายหอยแคะสดได้ราคามากกว่า ทั้งนี้คาดว่า มีสาเหตุมาจากการดำเนินธุรกิจเลี้ยงหอยนางรมในปัจจุบันมีขนาดธุรกิจใหญ่ขึ้น ทำให้เกิดการพัฒนาปรับปรุงแบบการดำเนินงาน ออกเป็นธุรกิจการรวบรวมผลผลิตและแคะเปลือกหอยนางรมขึ้นมาอีกรูปแบบหนึ่ง การกำหนดราคาขายของเกษตรกร ผู้รวบรวมที่รับซื้อหอยนางรมเป็นผู้กำหนดราคา ขนาดหอยและปริมาณการรับซื้อในแต่ละครั้ง การจัดจำหน่ายเกษตรกรจะขายหอยเปลือกให้กับผู้รวบรวมท้องถิ่น ผู้ค้าส่งกรุงเทพมหานครและผู้ค้าส่งในจังหวัด สุราษฎร์ธานี เนื่องจากผู้ค้าคนกลางเหล่านี้จะเดินทางมารับซื้อหอยนางรมและมีโรงคัดแยกและบรรจุเป็นของตนเองอีกด้วย ทำให้เกษตรกรไม่ต้องมีการจัดการด้านการขนส่ง และพบว่าไม่มีฟาร์มใดนำหอยนางรมมาทำความสะอาดเพื่อกำจัดหรือลดปริมาณสิ่งปนเปื้อนจำพวกแบคทีเรียให้อยู่ในระดับที่ปลอดภัยต่อการบริโภคก่อนจำหน่ายเลย

จากการศึกษาเรื่องสถานการณ์และแนวโน้มทางการตลาดของหอยนางรมในพื้นที่ชายฝั่ง ตำบลท่าทอง อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ทำให้ทราบข้อมูลทั่วไปด้านการตลาดใน อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานีมากขึ้น ทราบข้อมูลด้านพฤติกรรมการตลาดซึ่งผู้รวบรวมมี หน้าที่ในการกำหนดราคา มีการบริการต่างๆ ของผู้รวบรวมเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ผู้เลี้ยง และ ทราบถึงปัญหาสิ่งปนเปื้อนจำพวกแบคทีเรีย ซึ่งในปัจจุบันมีการคำนึงถึงความปลอดภัยในการ บริโภคอาหารทะเลมากขึ้น ด้วยเหตุนี้อาจทำให้เกิดผลกระทบต่อด้านการตลาดหอยนางรมได้ง่าย

ชวนพิศ ลิทธิมังก์ (2551) ศึกษาระบบตลาดสัตว์น้ำจากการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง กรณีศึกษาหอยนางรม พบว่าระบบการตลาดด้านสิ่งอำนวยความสะดวกทางการตลาดนั้นมีเพียงพอที่จะทำให้การประกอบธุรกิจมีความสะดวกและเพิ่มประสิทธิภาพทางการตลาดได้ดี ผู้ที่มี บทบาทมากที่สุดในการกระจายสัตว์น้ำไปยังพื้นที่ต่างๆ คือผู้ค้าส่ง รองลงมาได้แก่ ผู้รวบรวมและ ผู้ค้าปลีกที่กระจายสัตว์น้ำในลักษณะค้าปลีกให้กับผู้บริโภครายย่อย ด้านต้นทุนการตลาด หอย ตะโกรมต้นทุนการตลาดต่อหน่วยต่ำที่สุด คือผู้รวบรวมที่ขายปลีกในตลาดปลายทางในท้องที่ (0.279 บาท/ตัว) และหอยฝาจีบต้นทุนการตลาดต่อหน่วยต่ำที่สุดเท่ากับ 0.384 บาท/กก. เป็นของผู้ รวบรวมในตลาดระดับฟาร์ม ส่วนต้นทุนการตลาดสูงที่สุดคือ ผู้ค้าส่งในตลาดระดับท้องถิ่น (20.13 บาท/กก.) ส่วนเหลืออมการตลาดหอยนางรมจะต่ำสุดเฉลี่ยต่อหน่วยในระดับพ่อค้าประเภท ผู้รวบรวมที่ขายส่งในตลาดระดับฟาร์มเฉลี่ยเท่ากับ 1.67 บาท/ตัว สูงสุดในระดับพ่อค้าประเภท ผู้รวบรวมท้องถิ่น ผู้ค้าเหล่านี้พยายามทำหน้าที่ทางการตลาดที่เป็นทั้งผู้รวบรวมและผู้ค้าปลีกใน ตนเอง เพื่อเพิ่มผลกำไรทางค้าให้สูงขึ้น

จากการศึกษาเรื่องระบบตลาดสัตว์น้ำจากการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง : กรณีศึกษาหอย นางรม ทำให้ทราบว่าหอยนางรมทางภาคตะวันออก ในตลาดระดับฟาร์มของตลาดหอยนางรม มี ลักษณะมีผู้ขายจำนวนมาก มีผู้ซื้อน้อยราย (Oligopsony) ตลาดในระดับท้องถิ่น มีลักษณะผู้ขายน้อย รายจนเกือบผูกขาด (Oligopoly) และทางภาคใต้ในตลาดระดับท้องถิ่นเป็นตลาดแบบที่มีผู้ขายน้อย ราย (Oligopoly) ส่วนตลาดปลายทางเป็นตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด (Monopolistic Competition) ตลาดดังกล่าวเป็นรูปแบบหนึ่งของตลาดแข่งขันไม่สมบูรณ์ ถ้ามีผู้ซื้อหรือผู้ขายน้อยรายทำให้ผู้นั้น เป็นผู้มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาได้ โดยการศึกษาเรื่องนี้เป็นการศึกษาภาพรวมของประเทศและ ไม่ได้มีใช้ดัชนีชี้วัดการกระจุกตัวของตลาด เพื่อแสดงให้เห็นถึงการแข่งขันในตลาด

ปวีณา ทองบุญยัง และคณะ (2551) ศึกษาการจัดการโลจิสติกส์การเลี้ยงหอยนางรม บ้าน ปากกะเดาะ ตำบลกะเดาะ อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่าต้นทุนโลจิสติกส์จะ

แบ่งเป็น 3 ด้านด้วยกัน คือ ต้นทุนด้านการหาวัสดุอุปกรณ์ ต้นทุนด้านการเลี้ยงหอยนางรม และ ต้นทุนการจำหน่าย ต้นทุนที่มีสัดส่วนมากที่สุด คือ ต้นทุนด้านการจำหน่าย มีตัวแปรที่สำคัญ ค่าขนส่งในแต่ละช่องทางการจัดจำหน่าย คือ ร้อยละ 70.10 รองลงมา คือ ต้นทุนด้านการเลี้ยงและ ต้นทุนด้านการจัดหาวัสดุอุปกรณ์น้อยที่สุด เหตุผลที่ทำให้ต้นทุนด้านการจัดหาวัสดุอุปกรณ์น้อยที่สุดนั้น เนื่องจาก เป็นต้นทุนที่เกิดขึ้นน้อยครั้งในรอบระยะเวลา 1 ปี เช่น ค่าจ้างแรงงาน ค่าติดต่อสื่อสารในการซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต เพราะวัสดุอุปกรณ์ที่ซื้อมาในแต่ละครั้งมีอายุการใช้งาน 1 ปี ส่วนช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีต้นทุนมากที่สุด คือ ช่องทางการจำหน่ายที่ 1 คือ จากเกษตรกร จำหน่ายให้กับผู้ค้าส่งชั้นที่ 1 แพะระมงในพื้นที่ จำหน่ายต่อยังตลาดกลางจังหวัดนครปฐม หรือผู้ค้าส่งชั้นที่ 2 ส่งต่อยัง โรงงานแปรรูป จำหน่ายต่อไปยังผู้ค้าปลีกชั้นที่ 1 หรือส่งออกต่างประเทศ จำหน่ายต่อยัง ผู้ค้าปลีกชั้นที่ 2 จนกระทั่งสิ้นสุดที่ผู้บริโภค

โครงสร้างซัพพลายเชนหอยนางรม บ้านปากกะแคะ ตำบลกะแคะ อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ด้านซัพพลายเออร์หรือผู้ผลิตวัสดุอุปกรณ์ คือ ร้านค้าที่ขายวัสดุอุปกรณ์ให้กับเกษตรกรคือร้านค้าในหมู่บ้าน ร้านค้าที่อยู่ในอำเภอหรือในตัวเมือง และซัพพลายเออร์จุดเริ่มต้น คือ บริษัทผลิตวัสดุก่อสร้าง วัสดุการเกษตร ที่ขายวัสดุ (วัตถุดิบ) ให้กับร้านค้า แต่ในบางกรณีเกษตรกรผู้เลี้ยงหอยนางรมจะเป็นผู้ผลิตวัสดุอุปกรณ์ (วัตถุดิบ) หรือเป็นผู้จำหน่ายวัสดุเอง โครงสร้างซัพพลายเชนด้านการจำหน่ายหอยนางรม ประกอบด้วย ลูกค้า ซึ่งในการจำหน่ายหอยนางรมของเกษตรกรบ้านปากกะแคะ มีช่องทางการตลาดหลายช่องทาง

จากการศึกษาเรื่องการจัดการโลจิสติกส์การเลี้ยงหอยนางรม บ้านปากกะแคะ ตำบลกะแคะ อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ทำให้ทราบภาพรวมของโครงสร้างโซ่อุปทานหอยนางรม รวมถึงโครงสร้างซัพพลายเชนการเลี้ยงหอยนางรม จากต้นน้ำถึงปลายน้ำ สามารถพิจารณากิจกรรมโลจิสติกส์ที่ก่อให้เกิดต้นทุนโลจิสติกส์ทั้งต้นทุนด้านการหาวัสดุอุปกรณ์ ต้นทุนด้านการเลี้ยงหอยนางรม และต้นทุนการจำหน่าย

เลอลักษณ์ ภูไพบูลย์ (2552) ศึกษาการวิเคราะห์ทางการเงินของการลงทุนทำฟาร์มหอยนางรมในอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่าลักษณะการตลาดหอยนางรม ในอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ผลผลิตหอยนางรมที่เกษตรกรเก็บเกี่ยวได้ จำหน่ายออกสู่ตลาดในลักษณะหอยเปลือก คิราคาขายเป็นตัว สำหรับช่องทางการตลาดของหอยนางรม เริ่มจากเกษตรกรผู้เลี้ยงหอยนางรม จำหน่ายผลผลิตให้กับพ่อค้าคนกลาง ซึ่งเป็นผู้รวบรวมในท้องถิ่น เมื่อพ่อค้าทำการรวบรวมผลผลิตจากเกษตรกรแล้วจะขายส่งต่อไปยังตลาดในอำเภอกาญจนดิษฐ์ ตลาดใน

จังหวัดสุราษฎร์ธานี ร้านอาหารทั้งในจังหวัดสุราษฎร์ธานี และกรุงเทพมหานคร นอกจากนี้มีเกษตรกรบางรายที่เป็น พ่อค้าขายส่งและขายปลีกเองภายในจังหวัด และเกษตรกรที่ส่งผลผลิตไปให้พ่อค้าคนกลาง และร้านอาหารที่กรุงเทพมหานครเนื่องจากหอยนางรมจำหน่ายเป็นตัว การกำหนดราคาจะถูกกำหนดให้เป็นไปตามขนาดและคุณภาพของหอยนางรม โดยพ่อค้าคนกลาง ซึ่งเป็นผู้รวบรวมในท้องถิ่น สำหรับหอยนางรมที่รับซื้อจะแบ่งเป็น 3 ขนาด คือ หอยนางรมขนาดใหญ่ ราคาตัวละ 9-12 บาท หอยนางรมขนาดกลาง ราคาตัวละ 6-9 บาท และหอยนางรมขนาดเล็ก ราคาตัวละ 4-6 บาท การกำหนดราคาหอยนางรม โดยพ่อค้าคนกลางภายในท้องถิ่น จะเท่ากับคู่แข่งชั้น โดยรูปแบบการรับชำระเงินมีทั้งที่รับชำระเป็นเงินสด และการให้สินเชื่อ สำหรับการให้สินเชื่อเกษตรกรจะส่งหอยนางรมให้พ่อค้าคนกลางหรือผู้รวบรวมก่อน โดยไม่รับเงินสดทันที ซึ่งจะเป็นในกรณีที่ส่งให้ผู้ค้าส่งที่กรุงเทพมหานคร หรือ ผู้รับซื้อประจำ การจัดจำหน่าย พบว่าเกษตรกรจำหน่ายหอยนางรมให้กับพ่อค้าคนกลางในท้องถิ่นมากที่สุดลักษณะการจำหน่าย เกษตรกรส่งหอยนางรมด้วยตัวเองทันที หลังจากการเก็บหอยในแต่ละครั้ง โดยพ่อค้าคนกลางในท้องถิ่น รับซื้อผลผลิตที่แพหอย หรือที่บ้านของเกษตรกร แล้วนำไปส่งขายให้กับร้านอาหาร ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี และกรุงเทพมหานคร รองลงมาเกษตรกรจำหน่ายผลผลิตโดยตรงให้กับผู้บริโภคในตลาดท้องถิ่น โดยตลาดระดับท้องถิ่นที่สำคัญ ได้แก่ ตลาดท่าทอง ตลาดบ้านปากกระแฉะ และบริเวณหน้าร้านอาหารทะเล ในอำเภอกาญจนดิษฐ์ นอกจากนี้เกษตรกรบางราย จำหน่ายหอยนางรมให้กับร้านอาหารในจังหวัดสุราษฎร์ธานี และกรุงเทพมหานคร โดยตรง

ทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

การศึกษาเรื่องโครงสร้างตลาดหอยนางรมระดับแหล่งผลิตอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2553 มีทฤษฎีและแนวคิดต่างๆที่เกี่ยวข้อง ซึ่งประกอบไปด้วย

ทฤษฎีโครงสร้างตลาด (Market Structure)

โครงสร้างตลาดเป็นการศึกษาถึงลักษณะการจัดองค์กรของตลาดสินค้าหนึ่ง ซึ่งลักษณะดังกล่าวจะกำหนดความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย ผู้ซื้อกับผู้ซื้อ ตลอดจนความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายเดิมที่มีต่อผู้ขายรายใหม่เข้ามาสู่ตลาด (ระพีพัฒน์ ภาสบุตร, 2547) ซึ่งทางเศรษฐศาสตร์สามารถจำแนกโครงสร้างตลาดออกได้เป็น 7 ประเภท ดังนี้

1. ตลาดแข่งขันสมบูรณ์ (Pure Competition) ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายหรือคู่แข่งจำนวนมาก รายจนไม่มีผู้ใดสามารถผูกขาดสินค้าในตลาดได้ ซึ่งผู้ขายแต่ละรายมีส่วนครองตลาดน้อยมากหรือมีผู้ซื้อมารายจนไม่สามารถก่อให้เกิดการรวมกันกดดันราคาซื้อขายสินค้าได้ ผู้ซื้อและผู้ขายแต่ละรายไม่สามารถควบคุมอุปสงค์และอุปทานของตลาดตลอดจนราคาของสินค้าและบริการได้ ลักษณะสินค้าที่ซื้อขายจะต้องเหมือนกัน (Homogeneity) ผู้ซื้อจะเลือกซื้อสินค้าจากผู้ขายคนใดก็ได้ นอกจากนี้ยังต้องการการติดต่อที่สะดวก (Perfect Mobility) ผู้ซื้อทุกคนสามารถติดต่อซื้อสินค้าได้สะดวกโดยปราศจากการกีดกันใดๆ และเคลื่อนย้ายสินค้าทำได้อย่างรวดเร็วตลอดจนมีความรอบรู้ถึงภาวะตลาดเป็นอย่างดีทั้งผู้ซื้อและผู้ขายในตลาด (Perfect Knowledge) นอกจากนี้การเข้าออกจากตลาดเป็นไปอย่างเสรี

2. ตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดด้านผู้ขาย (Monopolistic Competition) ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายในตลาดเป็นจำนวนมาก ลักษณะสินค้ามีความแตกต่างกันบ้างแต่สามารถใช้ทดแทนกันได้ อย่างไรก็ตาม ผู้ขายอาจจะควบคุมราคาสินค้าของตนได้บ้างหากผู้บริโภคมีความภักดีในตราสินค้า (Brand Loyalty) ไม่มีการรวมตัวกันระหว่างผู้ขาย การเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้อย่าง

3. ตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดด้านผู้ซื้อ (Monopsonistic Competition) ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ซื้อเป็นจำนวนมาก ลักษณะสินค้ามีความแตกต่างกันบ้างแต่สามารถใช้ทดแทนกันได้ อย่างไรก็ตาม ตามความรู้สึกของผู้ซื้อ ซึ่งผู้ซื้อมีสิทธิเลือกซื้อสินค้าได้ตามความพอใจ ไม่มีการรวมตัวกันระหว่างผู้ซื้อ การเข้าออกจากตลาดเป็นไปได้อย่าง

4. ตลาดผู้ขายน้อยราย (Oligopolistic Competition) ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ขายในตลาดน้อยมากอาจจะมีเพียง 2-3 รายเท่านั้น แต่เป็นผู้ขายที่มีส่วนครองตลาดสูง ซึ่งการเปลี่ยนแปลงนโยบายด้านราคา การผลิต และการขายของผู้ขายรายใดรายหนึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้ขายรายอื่นๆ ในตลาดผลิตภัณฑ์อาจจะคล้ายหรือแตกต่างกันก็ได้ ถึงแม้ผลิตภัณฑ์จะเหมือนกันก็ตาม แต่ก็แตกต่างกันในด้านความรู้สึกของผู้ซื้อ และการเข้ามาของผู้ผลิตรายใหม่ในตลาดเป็นไปได้อย่าง

5. ตลาดผู้ซื้อน้อยราย (Oligopsonistic Competition) ตลาดประเภทนี้จะมีผู้ซื้อในตลาดน้อยมากอาจจะมีเพียง 2-3 รายเท่านั้น ซึ่งการเปลี่ยนแปลงนโยบายด้านราคา และการซื้อของผู้ซื้อรายใดรายหนึ่งจะส่งผลกระทบต่อผู้ซื้อรายอื่นๆ ในตลาด ผู้ขายยอมรับราคาที่ผู้ซื้อ และการเข้ามาของผู้ซื้อรายใหม่ในตลาดเป็นไปได้อย่าง

6. ตลาดผู้ขายผูกขาด (Monopoly) การผูกขาดจะเกิดขึ้นได้โดยที่มีผู้ขายรายใหญ่อยู่เพียงรายเดียวในตลาด ซึ่งจะเป็นผู้ควบคุมจำนวนการขายทั้งหมดในตลาด จึงสามารถวางนโยบายในเรื่องราคาและจำนวนอย่างไรก็ได้ โดยไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงปฏิกิริยาของกลุ่มแข่งขัน ส่วนใหญ่จะเป็นรัฐวิสาหกิจหรือการผูกขาดโดยการได้รับสัมปทาน ซึ่งจริงๆแล้วเอกชนก็สามารถมีการผูกขาดได้เช่นกัน แต่เป็นการผูกขาดในระยะสั้น แต่ก็มีข้อจำกัดในเรื่องของสินค้าที่สามารถใช้ทดแทนกันได้ เพราะหากผู้ขายรายใดค้ากำไรเกินควร ผู้ซื้อก็จะเปลี่ยนไปซื้อสินค้าที่สามารถใช้ทดแทนกันได้แทน

7. ตลาดผู้ซื้อผูกขาด (Monopsony) การผูกขาดจะเกิดขึ้นได้โดยที่มีผู้ซื้อรายใหญ่อยู่เพียงรายเดียวในตลาด ซึ่งจะเป็นผู้ควบคุมจำนวนการซื้อทั้งหมดในตลาด จึงสามารถวางนโยบายในเรื่องราคาและจำนวนอย่างไรก็ได้ โดยไม่จำเป็นต้องคำนึงถึงปฏิกิริยาของกลุ่มแข่งขัน หากผู้ซื้อรายใดกดราคาเกินควร ผู้ขายก็จะเปลี่ยนไปขายสินค้าให้กับผู้ซื้อรายย่อยแทน

การศึกษาโครงสร้างตลาดเป็นส่วนสำคัญทางยุทธวิธีที่จะทำให้ทราบถึงพฤติกรรมของหน่วยผลิตแต่ละตลาด ซึ่งจะส่งผลต่อการดำเนินงานของหน่วยผลิตนั้น ในการพิจารณาเพื่อจำแนกตลาดนั้นมีลักษณะโครงสร้างแบบใด โดยมีปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดโครงสร้างตลาดซึ่งสรุปได้ 3 ปัจจัย ดังนี้ (วิไลวรรณ วรรณนิธิกุล, 2530)

1. การกระจุกตัวของตลาด

การกระจุกตัวของตลาด หมายถึง อัตราส่วนแบ่งการครองตลาดของธุรกิจขนาดใหญ่ ซึ่งเรียงลำดับตามขนาดการผลิตที่ใหญ่ที่สุดและรองลงมา เพื่อดูว่าส่วนแบ่งการครองตลาดคิดเป็นร้อยละเท่าใด ของการผลิตทั้งหมด การกระจุกตัวของตลาดจะช่วยอธิบายโครงสร้างตลาด

การวัดการกระจุกตัวของตลาดมีหลายวิธี 4 วิธี ได้แก่ จำนวนของธุรกิจ Lorenz curve, Gini-coefficient Herfindahl Index และ Concentration Ratio แต่การศึกษานี้ จะใช้วิธีวัดจากค่าอัตราส่วนการกระจุกตัว (Concentration Ratio: CR) เนื่องจากเป็นวิธีที่นิยมใช้มากที่สุด สามารถเข้าใจง่าย (อำนาจเพ็ญ มนุษุข, 2527) และเหมาะสมกับข้อมูลที่หาได้ โดยข้อมูลของการศึกษาค้างนี้ เป็นข้อมูลการผลิตและการตลาดปี 2553 เพียง 1 ปี

ค่าอัตราส่วนการกระจุกตัว (Concentration Ratio: CR) เป็นการวัดสัดส่วนทางการตลาดของบริษัทใหญ่ที่สุดตามลำดับในอุตสาหกรรมนั้นๆ โดยการวัดสัดส่วนทางการตลาดอาจจะวัดในรูปแบบ

มูลค่าขาย จำนวนพนักงาน หรือมูลค่าเพิ่มก็ได้ ต้องเรียงลำดับหน่วยธุรกิจจากขนาดใหญ่ที่สุดจนถึงเล็กที่สุด แล้วหาค่าส่วนแบ่งตลาดแต่ละธุรกิจ โดยเปรียบเทียบปริมาณหรือมูลค่าของสินค้านั้นของสินค้านั้นของธุรกิจแต่ละรายกับปริมาณหรือมูลค่าของสินค้านั้นทั้งหมด โดยสามารถเขียนเป็นสูตรได้ดังนี้

$$CR = \frac{\text{ผลรวมของส่วนแบ่งการครองตลาดของหน่วยผลิตใหญ่ที่พิจารณา} \times 100}{\text{ผลรวมของส่วนแบ่งการครองตลาดของหน่วยผลิตทั้งหมดในตลาด}}$$

$$CR = \text{อัตราส่วนการกระจุกตัวของตลาด}$$

ถ้าค่าอัตราส่วนการกระจุกตัวมีค่าตั้งแต่ร้อยละ 67 ขึ้นไป แสดงว่าตลาดนั้นมีการกระจุกตัวสูงมีการผูกขาดในตลาดมาก ถ้าค่าอัตราส่วนการกระจุกตัวมีค่าระหว่างร้อยละ 34-67 แสดงว่าตลาดนั้นมีการกระจุกตัวระดับปานกลาง และถ้าค่าอัตราส่วนการกระจุกตัวมีค่าน้อยกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 34 แสดงว่าตลาดนั้นมีการกระจุกตัวต่ำมีการผูกขาดในตลาดน้อย (Everly และ Little, 1960)

ตัวแปรหรือข้อมูลที่นำมาใช้วัดการกระจุกตัวของตลาดในเชิงสถิติได้แก่ (อำนาจเพ็ญ มนุสข, 2527)

1) มูลค่ายอดขาย คือ รายรับทั้งหมดที่ได้จากการขายผลผลิตของหน่วยธุรกิจ ซึ่งเป็นข้อมูลที่หาได้ไม่ยากและเป็นข้อมูลที่มีความจำเป็นในด้านการวางแผนนโยบายด้านการตลาด และการประเมินผลงานของหน่วยธุรกิจเอง แต่มีข้อเสีย คือ อาจมีการนับซ้ำ หรืออาจมีการปรับแต่งตัวเลขทางบัญชี

2) มูลค่าทรัพย์สิน เป็นข้อมูลที่แสดงขนาดของหน่วยธุรกิจ โดยพิจารณาจากจำนวนของมูลค่าทรัพย์สิน หรือทุนประเภทคงที่ แต่มักจะพบปัญหาในการตีราคาสินทรัพย์เป็นตัวเงิน

3) จำนวนคนงาน เป็นข้อมูลที่สามารถหาได้ง่าย และเป็นที่ยอมรับเมื่อเทียบกับข้อมูลอื่นๆ แต่มีข้อเสีย คือ ถ้าหากหน่วยธุรกิจขนาดใหญ่ที่ใช้การผลิตแบบเน้นการใช้ทุน การกระจุกตัวที่วัดจากจำนวนคนงาน อาจทำให้ค่าการกระจุกตัวต่ำกว่าความเป็นจริงได้

4) มูลค่าเพิ่ม เป็นข้อมูลที่แสดงถึงความแตกต่างระหว่างมูลค่าของการขายและต้นทุนการผลิต ซึ่งได้แก่ วัตถุดิบ ค่าแรงงาน น้ำมันเชื้อเพลิง และสินค้าคงเหลือ ตัวแปรนี้ถือว่าเป็นข้อมูลที่ดีที่สุด ถึงแม้ว่าจะเหมาะสมที่สุดแต่มีปัญหาเกี่ยวกับการเก็บข้อมูล

5) กำไรสุทธิ การใช้ข้อมูลนี้หาค่าของการกระจุกตัว จะได้ค่าที่ต่ำกว่าความเป็นจริง ถ้าหน่วยธุรกิจไม่ได้หวังผลกำไรเป็นสำคัญ แต่มุ่งหวังส่วนแบ่งการตลาด หรือหน่วยธุรกิจมีการประเมินมูลค่าการขายต่ำเกินไป

6) กำลัการผลิต เป็นข้อมูลที่แสดงความสามารถในการผลิตของหน่วยธุรกิจ การใช้ข้อมูลกำลัการผลิตมาหาการกระจุกตัว มีข้อดีที่สามารถหาข้อมูลง่าย และเป็นการแสดงความสามารถผลิตของผู้ผลิตที่แท้จริง

2. อุปสรรคความยากง่ายหรือการกีดกันการเข้าออกจากตลาด

เป็นส่วนประกอบของโครงสร้างตลาดที่สำคัญอีกอย่างหนึ่ง เพราะในขณะที่จำนวนผู้ขายสะท้อนให้เห็นถึงจำนวนคู่แข่งในตลาด ความยากง่ายในการเข้าออกจากตลาดจะเป็นตัวที่บ่งชี้ถึงศักยภาพของคู่แข่ง ในระบบธุรกิจที่มีการแข่งขันผู้ค้าไม่สามารถที่จะทำการกำหนดราคาจำหน่ายให้สูงไปกว่าระดับที่ตน จะได้รับกำไรปกติ (Normal Profit) ได้ เพราะการตั้งราคาที่สูงไปกว่านั้นจะชักจูงให้มีคู่แข่งเกิดขึ้น เนื่องจากไม่มีอุปสรรคในการเข้าสู่วงการค้า แต่ธุรกิจบางชนิดมีอุปสรรคในการเข้าสู่วงการค้า จึงทำให้มีการผูกขาดเกิดขึ้น ดังนั้นผู้ค้าสามารถตั้งราคาจำหน่ายให้สูงกว่าระดับที่ตนจะได้รับกำไรปกติได้ คือ ผู้ค้าจะมีกำไรส่วนเกิน (Excess Profit) การวัดระดับความยากง่ายในการเข้าออกจากตลาด อาจใช้ราคาสูงสุดที่ทำให้หน่วยธุรกิจใหม่สามารถเข้ามาแข่งขันได้ โดยไม่ชักจูงให้หน่วยธุรกิจใหม่เข้ามาแข่งขันได้

3. ความแตกต่างของตัวสินค้า

สามารถพิจารณาได้จากหลายด้านด้วยกัน เช่น ในด้านคุณภาพ การตั้งชื่อตราหรือยี่ห้อ และลักษณะการบรรจุหีบห่อของตัวสินค้า เพื่อเป็นเครื่องชี้บ่งให้ผู้ซื้อทราบถึงความแตกต่างของสินค้า นอกจากนี้ยังมีความแตกต่างที่เกิดจากการให้บริการและลักษณะการขาย อย่างไรก็ตาม ความแตกต่างของสินค้านั้นจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อตัวผู้บริโภคเองมีความพึงพอใจต่างกันในด้านแต่ละชนิดนั้น ๆ กล่าวคือถ้าสินค้าที่ทำการจำหน่ายในท้องตลาดภายใต้ชื่อตราหรือลักษณะการบรรจุหีบห่อ

ตลอดจนการให้บริการต่างๆ นั้น ผู้บริโภคไม่รู้สึกลักษณะแตกต่างกันในการที่จะซื้อตราใดหรือลักษณะการบรรจุหีบห่อแบบใดแล้ว แสดงว่า สินค้าชิ้นนั้นไม่มีความแตกต่างกัน ซึ่งในลักษณะนี้การเปลี่ยนแปลงของราคาเพียงเล็กน้อยจะมีผลต่อปริมาณการซื้อขายอย่างมาก แต่ถ้าผู้บริโภคมีความรู้สึกที่ว่า สินค้าที่ทำการจำหน่ายในท้องตลาดภายใต้ชื่อตราและการให้บริการต่างๆ มีคุณภาพแตกต่างกัน หรือมีความรู้สึกแตกต่างในตัวสินค้า ไม่ว่าจะเป็นในด้านใดด้านหนึ่งก็ตาม แสดงว่า สินค้าชิ้นๆ มีความแตกต่างกัน อันจะเป็นผลให้ตลาดนั้นมีการแข่งขันน้อย ดังนั้น แม้ราคาจะเปลี่ยนแปลงไปก็ไม่จะมีผลต่อปริมาณการซื้อขายของหน่วยธุรกิจมากนัก

แนวคิดด้านพฤติกรรมตลาด (Market Conduct)

พฤติกรรมทางการตลาด ประกอบด้วย นโยบายของหน่วยธุรกิจที่มีต่อการกำหนดราคาดัชนีสินค้าที่ขาย ตลอดจนนโยบายต่างๆ ที่มีต่อคู่แข่ง ตัวอย่างเช่น การทำหน้าที่ทางการตลาด การกำหนดราคาและปริมาณสินค้าที่คาดว่าจะขายโดยทั่วไปจะซื้อ รวมถึงคุณภาพลักษณะของสินค้า รูปร่าง และจำนวนเงินที่ใช้ในการโฆษณา ตลอดจนวิธีการที่จะจูงใจให้ผู้บริโภคสนใจในสินค้านั้น หน่วยธุรกิจต่างๆ ไม่ได้ทำการกำหนดนโยบายเพื่อตนเองเท่านั้น แต่จะมีผลกระทบต่อคู่แข่งในตลาดด้วย สิ่งเหล่านี้คือ พฤติกรรมทางการตลาด (สุภชาติ สุขารมณ, 2530)

หน่วยผลิตมีพฤติกรรมแตกต่างกันตามลักษณะ โครงสร้างตลาด ในกรณีที่หน่วยผลิตอยู่ในตลาดแข่งขันสมบูรณ์ พฤติกรรมของหน่วยผลิตไม่มีอิทธิพลในการที่จะทำให้พฤติกรรมตลาดเปลี่ยนแปลงไปจากรูปแบบของโครงสร้างแข่งขันสมบูรณ์ แต่ในทางตรงกันข้าม ถ้าหน่วยผลิตอยู่ในตลาดที่มีโครงสร้างในลักษณะแข่งขันไม่สมบูรณ์แล้วพฤติกรรมของหน่วยผลิตหน่วยใดหน่วยหนึ่งหรือหลายหน่วยจะประกอบรวมกันเป็นพฤติกรรมของตลาด โดยเฉพาะตลาดที่มีผู้ผลิตน้อยราย พฤติกรรมของหน่วยผลิตหน่วยใดหน่วยหนึ่งหรือหลายหน่วยรวมกันอาจเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมตลาดได้โดยง่าย และในกรณีพฤติกรรมของผู้ผูกขาด ก็คือพฤติกรรมของตลาด ดังนั้นจะเห็นว่า นอกจากลักษณะ โครงสร้างตลาดยังส่งผลต่อการกำหนดพฤติกรรมตลาด และในขณะเดียวกัน พฤติกรรม โดยเฉพาะในกรณีผู้ผูกขาดหรือผู้ผลิตน้อยรายจะมีอิทธิพลต่อลักษณะ โครงสร้างตลาดในทิศทางที่จะทำให้โครงสร้างดังกล่าวมีระดับการแข่งขันเพิ่มขึ้นหรือลดลง

พฤติกรรมของหน่วยผลิตในโครงสร้างตลาดต่างๆ สามารถจำแนกออกเป็นพฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินนโยบายทางด้านราคา (Price Policy) และพฤติกรรมที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับการดำเนินนโยบายทางด้านราคา (Non-Price Policy)

1. พฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับราคา

พฤติกรรมที่เกี่ยวข้องกับราคาแบ่งการพิจารณาออกได้ 2 ประเด็น คือ ประการแรก เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการกำหนดราคาของหน่วยผลิตภายใต้โครงสร้างตลาดแบบต่างๆ และประการที่สองเกี่ยวข้องกับพฤติกรรมการดำเนินนโยบายทางด้านราคาอื่นๆ (ศุภชาติ สุขารมณ์, 2530) ได้แก่

1.1 พฤติกรรมการกำหนดราคาของหน่วยผลิต หากการศึกษากำหนดวัตถุประสงค์และลักษณะต้นทุนต่อหน่วยในผลผลิตของหน่วยผลิตให้ การตั้งราคาของผลผลิตจะขึ้นอยู่กับลักษณะของเส้นอุปสงค์ในผลผลิตของหน่วยผลิต ซึ่งเส้นอุปสงค์จะเป็นเช่นใดนั้น ขึ้นอยู่กับโครงสร้างตลาดผลผลิตที่หน่วยผลิตขาย พฤติกรรมการกำหนดราคาของหน่วยผลิต ออกได้เป็น 4 ประเภท ดังนี้

1.1.1 พฤติกรรมการกำหนดราคาของหน่วยผลิตที่อยู่ในตลาดแข่งขันสมบูรณ์

ภายใต้ลักษณะโครงสร้างตลาดแข่งขันสมบูรณ์ ผู้ผลิตที่มีอยู่เป็นจำนวนมากจะผลิตสินค้าที่มีลักษณะเหมือนกันทุกประการ หน่วยผลิตแต่ละหน่วยไม่มีอิทธิพลในการกำหนดราคาหรือปริมาณการผลิต กล่าวคือ ราคาผลผลิตที่ผู้ผลิตขายได้จะมีค่าเท่ากับราคาตลาด ซึ่งถูกกำหนดโดยแรงกดดันของอุปสงค์และอุปทานของผลผลิต ถ้าหากผู้ผลิตคนใดคนหนึ่งขายผลผลิตราคาต่ำกว่าราคาตลาด ผู้ซื้อจะหันมาซื้อผลผลิตของเขาจนหมด การขายต่ำกว่าราคาตลาดทำให้ผู้ขายขาดทุน ทั้งนี้เพราะ ณ ราคาตลาดผู้ผลิตในตลาดแข่งขันสมบูรณ์จะได้กำไรปกติ (Normal Profit) ซึ่งเป็นระดับที่จะทำให้ธุรกิจดำเนินธุรกิจต่อไปได้เท่านั้น ราคาที่ขายจะมีค่าเท่ากับราคาตลาด จึงทำให้ทุกกิจการไม่สามารถใช้นโยบายราคาเป็นกลยุทธ์ในการแข่งขันกับผู้ผลิตรายอื่นๆ ได้ รวมทั้งไม่สามารถใช้วิธีการอื่นๆ ที่ไม่ราคาในการแข่งขัน เช่น การโฆษณา เป็นต้น เพราะสินค้าของผู้ผลิตสินค้ามีลักษณะเหมือนกันทุกประการในทัศนะของผู้ซื้อ

1.1.2 พฤติกรรมการกำหนดราคาของหน่วยผลิตที่อยู่ในตลาดผูกขาด

ผู้ผูกขาดที่แสวงหากำไรสูงสุด จะพยายามตั้งราคาหรือกำหนดปริมาณผลผลิตเพื่อให้ราคาเปลี่ยนแปลงในทิศทางที่จะทำให้ผู้ผลิตที่ได้รับกำไรสูงสุด อุปสงค์ของตลาดแสดงปริมาณอุปสงค์ที่ผู้บริโภคมีต่อสินค้า ณ ราคาหนึ่งๆ ผู้ผูกขาดแสวงหากำไรสูงสุดและตั้งราคา

เพื่อให้ได้รับกำไรสูงสุด ตรายใดที่เส้นอุปสงค์ไม่มีการเปลี่ยนแปลง ผู้ผูกขาดจะแสวงหากำไรสูงสุดเกินปกติจำนวนหนึ่งต่อไปได้เรื่อยๆ เพราะไม่มีผู้ผลิตรายอื่นสามารถเข้ามาผลิตแข่งขันได้

นอกจากที่กล่าวมานั้น หากผู้ผูกขาดที่มีวัตถุประสงค์ในการแสวงหากำไรสูงสุด สามารถที่จะหากำไรเพิ่มสูงขึ้นจากการกำหนดราคาให้แตกต่างกันตามลักษณะหรือกลุ่มของผู้ซื้อได้ หากอยู่ภายใต้เงื่อนไขดังนี้

- 1) ผลผลิตที่ขายมีลักษณะที่ไม่สามารถนำกลับไปขายใหม่ได้
- 2) ผู้ขายมีอำนาจตลาดในการกำหนดราคาผลผลิต
- 3) ผู้ขายผลผลิตสามารถที่จะแบ่งผู้ซื้อออกเป็นกลุ่มย่อยๆ ตามค่าความยืดหยุ่นแห่งอุปสงค์ที่สืบเนื่องมาจากราคา และผู้ขายสามารถกำหนดราคาในแต่ละกลุ่มให้มีความแตกต่างกันตามกลุ่มเหล่านั้น

1.1.3 พฤติกรรมการกำหนดราคาของหน่วยผลิตที่อยู่ในตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด

หน่วยผลิตที่อยู่ในตลาดที่มีโครงสร้างตลาดแบบกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด สามารถกำหนดราคาผลผลิตหรือปริมาณผลผลิตของตนได้ ทั้งนี้เพราะผู้ผลิตแต่ละรายผลิตผลผลิตที่มีลักษณะคล้ายกันแต่ไม่เหมือนกัน ผู้ผลิตแต่ละรายจึงมีเส้นอุปสงค์ผลผลิตเป็นของตนเองในระยะสั้นพฤติกรรมในการกำหนดราคาจะเหมือนกับกรณีของผู้ผูกขาดในการผลิต การกำหนดราคาดังกล่าว ผู้ผลิตจะได้กำไรส่วนเกินจากการตั้งราคา อย่างไรก็ตามในระยะยาวแล้วผู้ผลิตแต่ละรายไม่อาจแสวงหากำไรส่วนเกินได้ ทั้งนี้เพราะจะมีผู้ผลิตรายใหม่เข้ามาในตลาดจนกระทั่งกำไรส่วนเกินถูกขจัดให้หมดไป

1.1.4 พฤติกรรมการกำหนดราคาของหน่วยผลิตที่อยู่ในตลาดผู้ขายน้อยราย

หน่วยผลิตที่อยู่ในโครงสร้างตลาดที่มีผู้ขายน้อยรายจะมีพฤติกรรมในการตั้งราคาผลผลิตของตนเองในลักษณะที่หลากหลาย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับข้อสมมติต่างๆ เช่น พฤติกรรมของหน่วยผลิตที่อยู่ในตลาด ขนาดของหน่วยผลิตและอำนาจทางการตลาดที่หน่วยผลิตแต่ละหน่วยมีอยู่ ซึ่งมีลักษณะที่สำคัญได้แก่ ทฤษฎีว่าด้วยเส้นอุปสงค์หักงอ

1.2 พฤติกรรมการดำเนินนโยบายทางด้านราคาอื่นๆ

พฤติกรรมการดำเนินนโยบายทางด้านราคาอื่นๆ หมายถึง พฤติกรรมการดำเนินนโยบายของผู้ผลิตที่มีผลกระทบต่อราคา เช่น การตัดราคา การใช้ส่วนลดประเภทต่างๆ เช่น ส่วนลดร้านค้า ส่วนลดเงินสด เป็นต้น

2. พฤติกรรมที่ไม่ได้เกี่ยวข้องกับราคา

พฤติกรรมต่างๆ ที่เป็นการดำเนินนโยบายที่ไม่ได้มีผลกระทบต่อราคา ได้แก่

2.1 การปรับปรุงสินค้าให้แตกต่างจากสินค้าของผู้ผลิตรายอื่น (Product Differentiated) เป็นการแข่งขันในด้านผลิตภัณฑ์ ซึ่งอาจอยู่ในลักษณะการปรับปรุงคุณสมบัติตัวสินค้า หรืออาจเป็นการปรับปรุงสิ่งแวดล้อมในการขาย เช่น สถานที่ การให้บริการของพนักงาน การให้บริการหลังการขาย เป็นต้น

2.2 การส่งเสริมการตลาด (Promotion Activity) เป็นการดำเนินกิจกรรมที่มุ่งจะเพิ่มอุปสงค์สำหรับสินค้า เพื่อปรับเปลี่ยนความชอบของผู้ซื้อ เพื่อว่าจะขายสินค้าได้มากขึ้นในราคาเดิม ได้แก่ การโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร การแจกของตัวอย่างและการส่งพนักงานขายออกแนะนำสินค้า เป็นต้น

2.3 การแข่งขันทางด้านการกระจายสินค้าและช่องทางการจัดจำหน่าย (Channel and Distribution Decision) เป็นการดำเนินการขององค์กรที่เกี่ยวข้องเพื่อนำสินค้าหรือบริการไปสู่ผู้บริโภคซึ่งเกี่ยวข้องกับการวางแผน การปฏิบัติการและการควบคุมการเคลื่อนย้ายทางกายภาพของสินค้าหรือวัตถุดิบ เพื่อให้สามารถไปถึงมือลูกค้าได้ถูกต้องในสถานที่และเวลาที่ถูกต้องด้วย

แนวคิดผลการดำเนินงานทางการตลาด (Market Performance)

ผลการดำเนินงานทางการตลาด หมายถึง ผลที่ได้รับในเชิงเศรษฐกิจ ซึ่งหมุนเวียนอยู่ในอุตสาหกรรมอันประกอบด้วยหลายๆ หน่วยธุรกิจ หรืออาจหมายถึงผลลัพธ์ที่ได้จากการปรับตัวในตลาดของผู้ซื้อและผู้ขาย การปรับตัวนี้มีทั้งการปรับตัวของผู้ขายเพื่อให้เข้ากับอุปสงค์ของสินค้า และการปรับตัวของผู้ซื้อเพื่อให้เข้ากับอุปทานของสินค้า องค์ประกอบของผลการดำเนินงานทาง

การตลาด ประกอบด้วย ประสิทธิภาพของตลาด ความสัมพันธ์ของราคาและค่าใช้จ่าย (เฉลี่ย) โดยสะท้อนออกมาในรูปแบบของกำไร ขนาดของค่าใช้จ่ายที่สัมพันธ์กับรายได้จากการจำหน่ายสินค้า ความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยี ผลการดำเนินการทางผลิตผล ผลการดำเนินงานในทางอนุรักษ์ และความยืดหยุ่นของการเปลี่ยนแปลงราคา อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงของปริมาณผลิตผล องค์ประกอบที่มีความสำคัญต่อการวิเคราะห์ระบบการตลาดมากที่สุดคือ ประสิทธิภาพของตลาด ความสัมพันธ์ของราคาและค่าใช้จ่าย (เฉลี่ย) และขนาดของค่าใช้จ่ายที่สัมพันธ์กับรายได้จากการจำหน่ายสินค้า (ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ประยุกต์, 2528)

ผลการดำเนินงานทางการตลาดสามารถพิจารณาได้จาก (Bain, 1968)

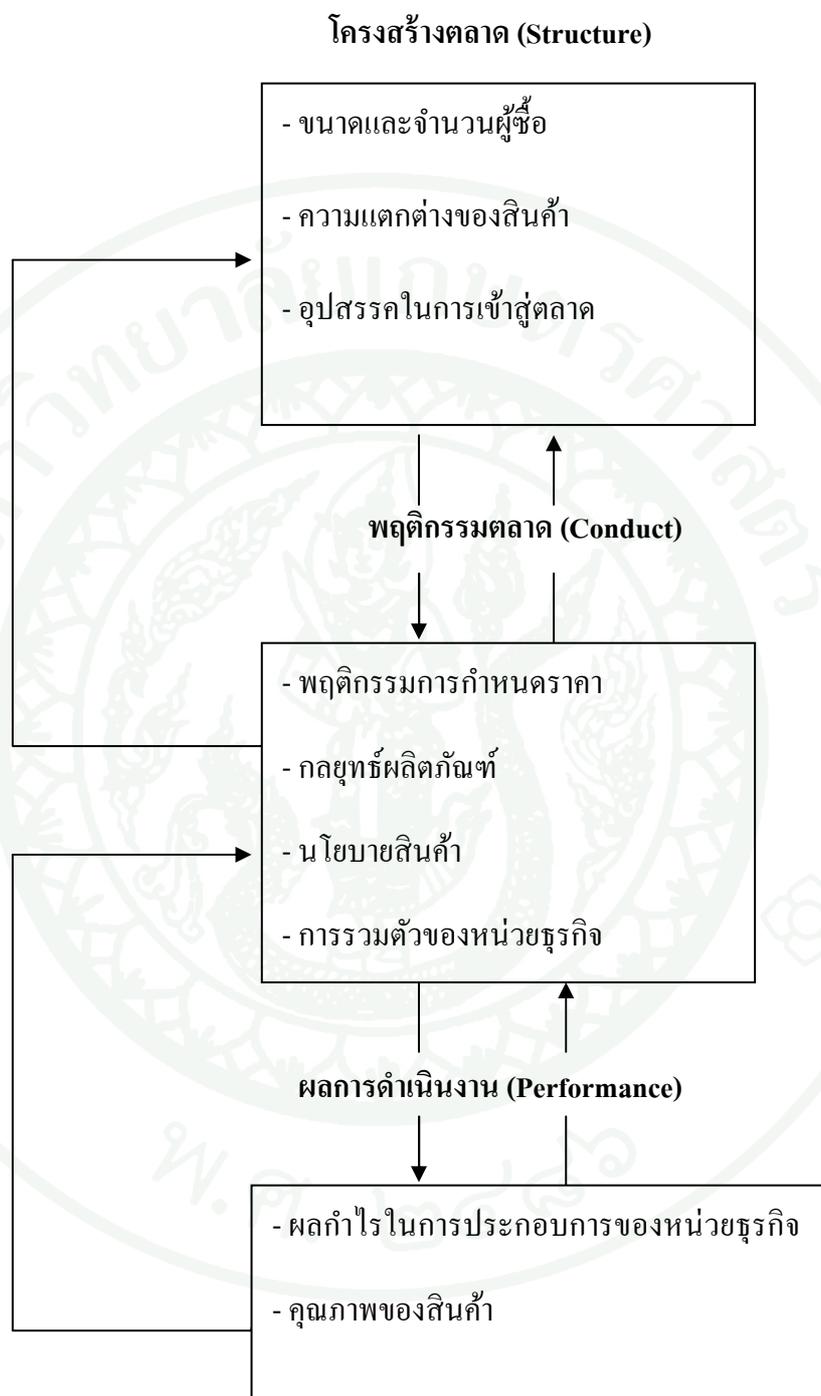
- 1) ผลกำไรในการประกอบการของหน่วยธุรกิจ พิจารณาจากระดับของราคาขายเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิตเพิ่มหรือต้นทุนการผลิตเฉลี่ยในระยะยาว ซึ่งกำไรของหน่วยธุรกิจจะถูกใช้เป็นตัววัดผลการดำเนินงานของหน่วยธุรกิจ
- 2) การมีประสิทธิภาพทางเศรษฐกิจ ประสิทธิภาพของการผลิตที่ทำได้ โดยการนำเอาปัจจัยการผลิตที่มีอยู่อย่างจำกัดมาใช้ให้เกิดรายได้ที่แท้จริงมากที่สุด เมื่อเทียบกับประสิทธิภาพสูงสุดของหน่วยธุรกิจเอง ซึ่งประสิทธิภาพสูงสุดจะมีเพียงบางช่วงของการผลิตเท่านั้น
- 3) ขนาดของค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการขาย เมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนการผลิตถ้ามีค่าสูงก็พอจะชี้ให้เห็นว่า ผลิตภณฑ์นั้นไม่ตรงกับความต้องการตลาดมากเท่าใดนัก จึงต้องมีการส่งเสริมในการขายดังกล่าว
- 4) คุณลักษณะของผลิตภณฑ์ รวมถึงการออกแบบ ระดับของคุณภาพ และอื่นๆ ที่จะชี้บ่งว่าผลิตภณฑ์ดังกล่าว ตรงกับความต้องการของตลาดหรือไม่
- 5) การมีความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจ คือ การนำทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้ โดยที่คุณภาพและชนิดของสินค้าต้องเพิ่มขึ้น มีการปรับปรุงเทคนิคการผลิตใหม่ๆ เพิ่มขึ้นและความก้าวหน้าของหน่วยธุรกิจในการพัฒนาผลิตภณฑ์ และเทคนิคของการผลิต ให้มีต้นทุนที่ต่ำกว่าหน่วยธุรกิจอื่นๆ ต้นทุนที่ต่ำกว่าแสดงถึงผลการดำเนินงานที่ดีกว่า

6) ขนาดของหน่วยธุรกิจ เมื่อเทียบกับขนาดหน่วยธุรกิจอื่นๆ ที่มีการประหยัดจากขนาดมากที่สุด ถ้าหน่วยธุรกิจมีการประหยัดจากขนาดมากเท่าใดย่อมแสดงถึงผลการดำเนินงาน

โดยการศึกษาเรื่องโครงสร้างตลาดหอยนางรมระดับแหล่งผลิตอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี พ.ศ. 2553 มีกรอบแนวคิดในการศึกษา ดังแสดงในภาพที่ 1 ดังนี้



กรอบแนวคิดในการศึกษา



ภาพที่ 1 กรอบแนวคิดในการศึกษา

บทที่ 3

สภาพทั่วไปของพื้นที่ที่ทำการศึกษา

ในบทนี้จะกล่าวถึง ข้อมูลทั่วไปของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ข้อมูลทั่วไปของอำเภอ กาญจนดิษฐ์ การผลิตหอยนางรมในอำเภอกาญจนดิษฐ์ ข้อมูลเกี่ยวกับสหกรณ์ผู้เลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งสุราษฎร์ธานี จำกัด และปัญหาและอุปสรรคในการเลี้ยงหอยนางรมอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ข้อมูลทั่วไปของจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ที่ตั้งและสภาพทางภูมิศาสตร์

จังหวัดสุราษฎร์ธานี ตั้งอยู่บนฝั่งตะวันออกของภาคใต้ ซึ่งอยู่ในเขตภาคใต้ตอนบน มีพื้นที่ประมาณ 12,891 ตารางกิโลเมตร หรือ 8,057,125 ไร่ ทำให้จังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นจังหวัดที่มีพื้นที่มากที่สุดในภาคใต้ และมากเป็นอันดับ 6 ของประเทศ โดยมีระยะทางห่างจากกรุงเทพมหานครทางรถยนต์ประมาณ 645 กิโลเมตร จังหวัดสุราษฎร์ธานีมีชายฝั่งทะเลยาวประมาณ 156 กิโลเมตร มีเกาะขนาดใหญ่ ได้แก่ เกาะสมุย เป็นเกาะที่ใหญ่ที่สุดของจังหวัด (ภาพที่ 2) มีเนื้อที่ 227.25 ตารางกิโลเมตร และรองลงมา คือ เกาะพะงัน มีเนื้อที่ 194.20 ตารางกิโลเมตร นอกจากนี้ยังมีหมู่เกาะอ่างทอง และเกาะบริวารต่างๆ (สำนักงานเกษตรจังหวัดสุราษฎร์ธานี กรมส่งเสริมการเกษตร, 2551) จังหวัดสุราษฎร์ธานีมีอาณาเขตติดต่อ ดังนี้

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ จังหวัดชุมพร และอำเภอไทย
ทิศใต้	ติดต่อกับ จังหวัดนครศรีธรรมราช และกระบี่
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ อำเภอไทย และจังหวัดนครศรีธรรมราช
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ จังหวัดพังงา และระนอง

แผนที่จังหวัดสุราษฎร์ธานี



ภาพที่ 2 แผนที่ตั้ง และอาณาเขตจังหวัดสุราษฎร์ธานี

ที่มา: สำนักงานเกษตรจังหวัดสุราษฎร์ธานี กรมส่งเสริมการเกษตร (2551)

ลักษณะภูมิประเทศและภูมิอากาศ

จังหวัดสุราษฎร์ธานีมีลักษณะภูมิประเทศเป็นภูเขา ประมาณร้อยละ 49 ของพื้นที่จังหวัด โดยมีเทือกเขาภูเก็ททอดตัวในแนวเหนือใต้ทางด้านตะวันตกของจังหวัด และเทือกเขานครศรีธรรมราชทอดตัวในแนวเหนือใต้ของจังหวัด ทำให้สภาพพื้นที่ลาดเอียงจากทิศตะวันตกและทิศใต้ไปทางตะวันออก และตะวันออกเฉียงเหนือ เนื่องจากลักษณะภูมิประเทศที่มีทิวเขานครศรีธรรมราช ซึ่งเริ่มจากอำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช วางตัวในแนวเหนือทิวเขาสันกาลาคีรีเทือกเขาตระนาวศรี ทำให้ภูมิประเทศเกิดลักษณะอ่าวในหลายจังหวัด โดยในจังหวัดสุราษฎร์ธานีเกิดอ่าวบ้านดอน รายละเอียดจะกล่าวถึงต่อไป ฤดูกาลของจังหวัดสุราษฎร์ธานีแบ่งตามลักษณะลมฟ้าอากาศของประเทศไทยออกได้เป็น 3 ฤดู คือ

ฤดูร้อน เริ่มตั้งแต่กลางเดือนกุมภาพันธ์ถึงกลางเดือนพฤษภาคม ระยะเวลาเป็นช่วงว่างของฤดูมรสุม หลังจากสิ้นสุดฤดูมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือแล้ว อากาศจะเริ่มร้อนและจะมีอากาศร้อนจัดไปที่สุดในเดือนเมษายน แต่ไม่ร้อนมากนักเนื่องจากภูมิประเทศเป็นคาบสมุทรอยู่ใกล้ทะเล กระแสลมและไอน้ำจากทะเลทำให้อากาศคลายร้อนลงไปมาก

ฤดูฝน เริ่มตั้งแต่กลางเดือนพฤษภาคมถึงกลางเดือนตุลาคม เป็นช่วงที่ลมมรสุมตะวันตกเฉียงใต้ ซึ่งเป็นลมร้อนและชื้นจากมหาสมุทรอินเดียพัดปกคลุมประเทศไทย ทำให้มีฝนตกทั่วไป และในช่วงฤดูฝนยังมีร่องความกดอากาศต่ำปกคลุมภาคใต้เป็นระยะๆ อีกด้วย จึงทำให้มีฝนตกมาก และเนื่องจากเป็นจังหวัดที่อยู่ทางด้านตะวันออกของภาคใต้ จึงได้รับอิทธิพลจากลมมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือที่พัดผ่านอ่าวไทย ทำให้มีฝนตกมากในช่วงฤดูหนาว คือระหว่างเดือนพฤศจิกายนและธันวาคมอีกช่วงหนึ่งด้วย จึงนับว่าจังหวัดนี้มีฤดูฝนที่ยาวนาน

ฤดูหนาว เริ่มตั้งแต่กลางเดือนตุลาคมถึงกลางเดือนกุมภาพันธ์ ซึ่งเป็นฤดูลมมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือ ในระยะนี้จะมีลมมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือซึ่งเย็นและแห้ง จากประเทศจีนพัดปกคลุมประเทศไทย ทำให้อุณหภูมิลดลงทั่วไปและมีอากาศหนาวเย็น แต่เนื่องจากจังหวัดสุราษฎร์ธานีอยู่ด้านชายฝั่งตะวันออกของภาคใต้อุณหภูมิจึงลดลงเล็กน้อยเป็นครั้งคราว อากาศจึงไม่สู้จะหนาวเย็นมากนัก และตามชายฝั่งทะเลจะมีฝนตกทั่วไปโดยเฉพาะในเดือนตุลาคมและพฤศจิกายน (สำนักงานเกษตรจังหวัดสุราษฎร์ธานี กรมส่งเสริมการเกษตร, 2551)

ทรัพยากรธรรมชาติ

ในจังหวัดสุราษฎร์ธานีมีทรัพยากรธรรมชาติที่สำคัญต่างๆ ดังนี้

1. สภาพป่าไม้ ป่าส่วนใหญ่ของจังหวัดสุราษฎร์ธานีเป็นป่าดิบเขา รองลงมาเป็นป่าเบญจพรรณ และป่าชายเลน นอกจากนี้ยังมีพื้นที่สวนปาล์ม สวนยางพารา และพื้นที่ป่าพรุ ซึ่งครอบคลุมพื้นที่ 6 อำเภอ มีพรรณไม้ที่สำคัญ ได้แก่ ไม้ยาง เคี่ยม ตะเคียน เป็นต้น ส่วนป่าชายเลนได้แก่ ไม้โกงกาง แสม เสม็ด ลำพู ลำแพน เป็นต้น

2. แม่น้ำ จังหวัดสุราษฎร์ธานีมีลุ่มน้ำใหญ่น้อยรวม 14 ลุ่มน้ำ แต่ละลุ่มน้ำมีแม่น้ำและร่องน้ำหลายสาย ทุกสายล้วนไหลลงสู่อ่าวไทย แม่น้ำในสุราษฎร์ธานีตัดขวางคาบสมุทรออกสู่ทะเลด้านตะวันออก ในอดีตอาศัยเครือข่ายแม่น้ำเดินทางติดต่อถึงกันและติดต่อกับเมืองชายฝั่งแม่น้ำสายหลัก แม่น้ำที่มีลักษณะทางอุทกวิทยาที่สำคัญของจังหวัดสุราษฎร์ธานี คือ แม่น้ำตาปี แม่น้ำพุมดวง และแม่น้ำท่าทอง

3. แร่ธาตุ จังหวัดสุราษฎร์ธานีมีพื้นที่ที่มีศักยภาพของทรัพยากรแร่ และเชื้อเพลิงธรรมชาติที่หลากหลายที่สุดในกลุ่มพื้นที่ภาคใต้ตอนบน มีแหล่งแร่เศรษฐกิจหลายชนิด เช่น ดีบุก วุลแฟรม แบไรต์ ยิปซัม พลวง เหล็กแดง ดินขาว หินคาร์บอนเนต เช่น หินปูน และโคลโลไมต์ นอกจากนี้ยังมีแหล่งเชื้อเพลิงธรรมชาติ ได้แก่ ลิกไนต์ ปิโตเลียม ทั้งน้ำมันดิบและก๊าซธรรมชาติ

4. ฟังทะเล จังหวัดสุราษฎร์ธานีมีลักษณะฟังทะเลราบเรียบ มีพื้นที่ 35 ตารางกิโลเมตร มีเขตนํ้าตื้นกว้าง มีอ่าว หาดทราย ป่าชายเลน โดยเฉพาะอ่าวบ้านดอน จะมีลักษณะหาดเลนต่อด้วยแนวโหนดหินของอำเภอขนอมและอำเภอสิชล จังหวัดนครศรีธรรมราช (สำนักงานเกษตรจังหวัดสุราษฎร์ธานี กรมส่งเสริมการเกษตร, 2551)

การปกครองและประชากร

การปกครองท้องที่ แบ่งการปกครองเป็น 19 อำเภอ 131 ตำบล 1,059 หมู่บ้าน ด้านการปกครองท้องถิ่น มีหน่วยการปกครอง 3 รูปแบบ คือ องค์การบริหารส่วนจังหวัด 1 แห่ง เทศบาล 24 แห่ง (เทศบาลเมือง 3 แห่ง เทศบาลตำบล 21 แห่ง) องค์การบริหารส่วนตำบล 113 แห่ง (สำนักงานเกษตรจังหวัดสุราษฎร์ธานี กรมส่งเสริมการเกษตร, 2551)

สภาพทางเศรษฐกิจ

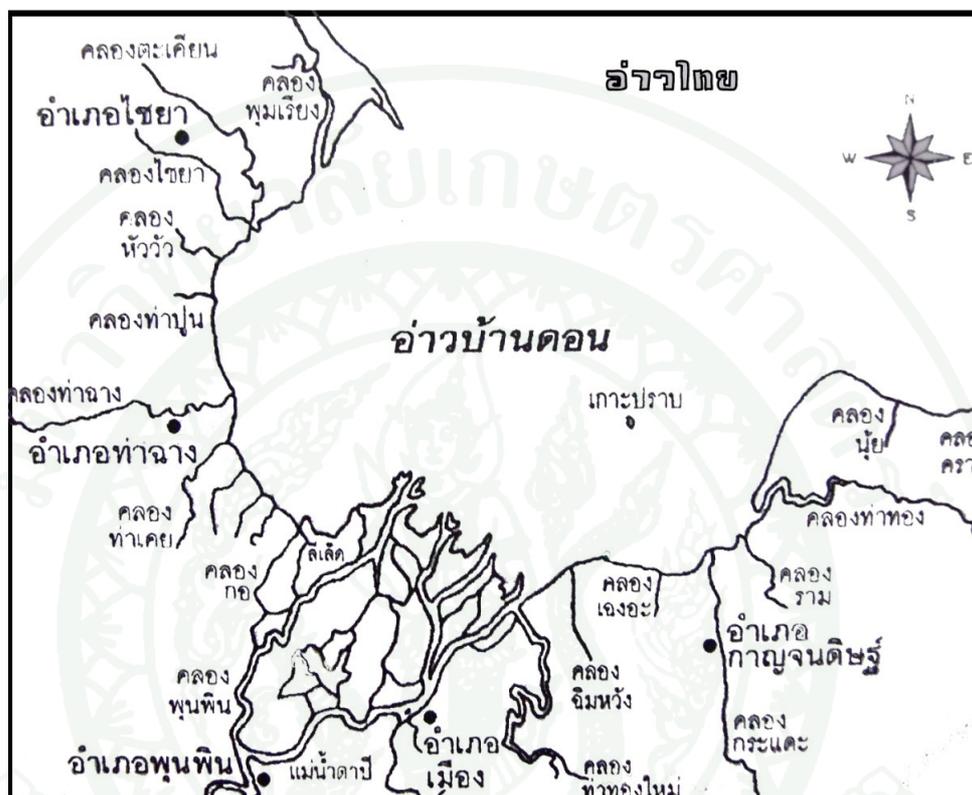
สภาพทางเศรษฐกิจของจังหวัดสุราษฎร์ธานี มีสาขาหลักที่สำคัญเมื่อเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัด ดังนี้ สาขาเกษตร สาขาบริการ สาขาการค้าส่ง - ปลีก โดยมีพื้นฐานทางเศรษฐกิจที่เน้นทางด้านเกษตรกรรม กล่าวคือ รายได้ส่วนใหญ่ของประชากรในจังหวัดมาจากการประกอบอาชีพเกษตรกรรม รองลงมาคือ สาขาบริการ สาขาค้าส่งและปลีก มีผลิตผลทางการเกษตรที่สำคัญสามารถใช้เป็นวัตถุดิบป้อนให้กับอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ได้แก่ ยางพารา มะพร้าว ปาล์ม น้ำมัน เาะ และด้านประมง (สำนักงานเกษตรจังหวัดสุราษฎร์ธานี กรมส่งเสริมการเกษตร, 2551)

ลักษณะทางภูมิศาสตร์ของอ่าวบ้านดอน

อ่าวบ้านดอน ตั้งอยู่ระหว่างละติจูดที่ 09 องศา 70 ลิปดาเหนือถึงละติจูด 09 องศา 48 ลิปดาเหนือและลองจิจูดที่ 98 องศา 58 ลิปดาตะวันออก ถึงลองจิจูดที่ 100 องศา 5 ลิปดาตะวันออก อ่าวบ้านดอนมีรูปร่างของอ่าวเป็นรูปตัวยู (U) (ภาพที่ 3) มีพื้นที่รวม 1,554.39 ตารางกิโลเมตร หรือ 971.49 ไร่ (สุรชาติ วิชัยดิษฐ, 2552 อ้างถึง มหาวิทยาลัยวลัยลักษณ์, 2550) มีความยาวของแนวชายฝั่งประมาณ 120 กิโลเมตร ครอบคลุมพื้นที่ 9 อำเภอในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้แก่ อำเภอท่าชนะ อำเภอไชยา อำเภอท่าฉางอำเภอพุนพิน อำเภอเมือง อำเภอกาญจนดิษฐ์ อำเภอดอนสัก อำเภอเกาะสมุย และอำเภอเกาะพะงัน อุณหภูมิเฉลี่ยตลอดปีประมาณ 26.30 องศาเซลเซียส (25.00-27.90) ความชื้นสัมพัทธ์โดยเฉลี่ยตลอดปีประมาณ ร้อยละ 83.00 (สำนักงานเกษตรจังหวัดสุราษฎร์ธานี กรมส่งเสริมการเกษตร, 2551)

การขึ้นลงของน้ำทะเลในอ่าวบ้านดอนเป็นแบบเคียวหรือขึ้นลงวันละครั้ง ความลึกเฉลี่ยบริเวณกลางอ่าว อยู่ที่ช่วง 4-5 เมตร มีคลองน้อยใหญ่ 11 สายไหลลงอ่าว กระแสน้ำได้นำพาอาหารและปุ๋ยมากับสายน้ำด้วย ประกอบกับหน้าดินในทะเลบริเวณใกล้แนวชายฝั่งอ่าวบ้านดอนเป็นดินเลนมีแร่ธาตุมาก จากสภาพอ่าวบ้านดอนที่มีพื้นที่มาก ความลึกค่อนข้างน้อย และปริมาณน้ำจืดที่ไหลลงอ่าวค่อนข้างมากในแต่ละปี จึงทำให้เกิดสภาพน้ำกร่อยเกิดขึ้นเป็นวงกว้าง และเป็นเวลานาน ความอุดมสมบูรณ์และระดับน้ำเค็มของน้ำทะเลในอ่าวจึงเหมาะสมแก่การเจริญเติบโตของหอยนางรมเป็นอย่างยิ่ง เมื่อแม่พันธุ์หอยนางรมวางไข่ จากลักษณะอ่าวที่เป็นรูปตัวยูนี้เองจึงมีอิทธิพลทำให้ตัวอ่อนของหอยนางรมเคลื่อนตัวตามกระแสน้ำหมุนวนเหมือนลายเส้นก้นหอยโข่งอยู่บริเวณ

ปลาไหลมดต่างๆ ในอ่าวบ้านดอน ทำให้บริเวณดังกล่าวมีลูกหอยนางรมหนาแน่น พบเกาะติดกับ
รากต้นไม้โกงกางหรือวัสดุที่ปักอยู่บริเวณดังกล่าว



ภาพที่ 3 ลักษณะอ่าวบ้านดอน จังหวัดสุราษฎร์ธานี
ที่มา: ดัดแปลงจาก สัมมนาวิชาการประมง (2547: 63)

ข้อมูลทั่วไปของอำเภอกาญจนดิษฐ์

ที่ตั้งและอาณาเขต

อำเภอกาญจนดิษฐ์ ตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ที่ว่าการอำเภอตั้งอยู่ที่ หมู่ที่ 1 บ้านกะแดะ ถนนกาญจนดิษฐ์ ตำบลกะแดะ อำเภอกาญจนดิษฐ์ ห่างจากตัวจังหวัดตามเส้นทางหลวงแผ่นดินหมายเลข 401 เป็นระยะทาง 18 กิโลเมตร จัดตั้งเป็นอำเภอเมื่อปี พ.ศ. 2440 อำเภอกาญจนดิษฐ์แบ่งเขตการปกครองออกเป็น 13 ตำบล 117 หมู่บ้าน 26,680 ครัวเรือน มีพื้นที่ทั้งหมด 875.539 ตารางกิโลเมตร หรือ 616,875 ไร่ (ภาพที่ 4) มีอาณาเขตติดต่อ ดังนี้ (สำนักงานเกษตรอำเภอกาญจนดิษฐ์, 2551)

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ อ่าวไทย
ทิศใต้	ติดต่อกับ อำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานีและอำเภอสิชล อำเภอท่าศาลา จังหวัดนครศรีธรรมราช
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ อำเภอดอนสัก จังหวัดสุราษฎร์ธานี และอำเภอนบพิตำ จังหวัดนครศรีธรรมราช
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ อำเภอเมือง และอำเภอบ้านนาสาร จังหวัดสุราษฎร์ธานี



ภาพที่ 4 แผนที่ตั้ง และอาณาเขตอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี
ที่มา: ที่ว่าการอำเภอกาญจนดิษฐ์ (2553)

ลักษณะภูมิประเทศ

พื้นที่โดยทั่วไปของอำเภอกาญจนดิษฐ์เป็นที่ราบ สลับลูกคลื่นลอนลาดเล็กน้อยจนถึงลูกคลื่นลอนชัน มีแนวเทือกเขาอยู่ทางตอนใต้และทิศตะวันออกเฉียงใต้ของอำเภอ ซึ่งเป็นเขตป่าสงวนแห่งชาติ ทางด้านเหนือของอำเภอเป็นพื้นที่แถบชายทะเลที่ติดต่อกับอ่าวบ้านดอน ซึ่งเป็นที่ชายเลนที่มีความเหมาะสมต่อการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ ตอนกลางเป็นที่ราบลุ่มเหมาะแก่การทำนา และเพาะปลูก ตอนในสุดเป็นที่ราบสูงและป่าเขาเหมาะแก่การทำสวนยางพาราและสวนผลไม้ (สำนักงานเกษตรอำเภอกาญจนดิษฐ์, 2551)

ลักษณะภูมิอากาศ

พื้นที่อำเภอกาญจนดิษฐ์ ได้รับอิทธิพลจากมรสุมตะวันออกเฉียงเหนือ ที่พัดผ่านอ่าวไทย และมรสุมตะวันออกเฉียงใต้จากมหาสมุทรอินเดีย จึงมีลักษณะอากาศแบบมรสุมเขตร้อน และมีฤดูฝนยาวนาน ระหว่างเดือนกรกฎาคม ถึงเดือนธันวาคม และฤดูร้อนเริ่มตั้งแต่เดือนมกราคมถึงเดือนมิถุนายน ซึ่งอากาศจะร้อนจัดระหว่างเดือนมีนาคม ถึงเดือนเมษายน

การผลิตหอยนางรมในอำเภอกาญจนดิษฐ์

การผลิตทางการประมง

การประมงของจังหวัดสุราษฎร์ธานี ในด้านการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง ประกอบด้วย การเลี้ยงกุ้งทะเล การเลี้ยงหอยแครง การเลี้ยงปลาในกระชัง และการเลี้ยงหอยนางรมพันธุ์ใหญ่ และเพื่อเป็นการส่งเสริม การเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง จังหวัดสุราษฎร์ธานีได้ประกาศพื้นที่อนุญาตทำการเพาะเลี้ยงหอย จำนวน 6 แห่ง คือ บริเวณพื้นที่อำเภอไชยา จำนวน 8,675 ไร่ อำเภอท่าฉาง 10,312 ไร่ อำเภอกาญจนดิษฐ์ จำนวน 15,375 ไร่ อำเภอดอนสัก 500 ไร่ อำเภอเกาะสมุย จำนวน 200 ไร่ และอำเภอเกาะพะงัน จำนวน 300 ไร่ ที่อนุญาตรายตัวบุคคล 1 แห่ง คือ อำเภอกาญจนดิษฐ์ จำนวน 6,250 ไร่ ในด้านการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจืด ประกอบด้วย การเลี้ยงปลากินพืช และการเลี้ยงปลากินเนื้อจำนวน 18 อำเภอ 1 กิ่งอำเภอ สัตว์น้ำที่นิยมเลี้ยง ได้แก่ ปลาตุ๊ก ปลาชนิด ตะเพียน ปลาหมอ ปลาแรดและนอกจากการส่งเสริมการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำ จังหวัดสุราษฎร์ธานีได้ประกาศพื้นที่ รักษาพืชพันธุ์จำนวน 2 แห่ง คือ ในเขตอำเภอกาญจนดิษฐ์ จำนวน 8,750 ไร่ และอำเภอเกาะพะงัน จำนวน 200 ไร่ เพื่อนุรักษ์ทรัพยากรสัตว์น้ำในทะเลไม่ให้สูญพันธุ์ และเป็นที่อยู่ของสัตว์น้ำวัยอ่อนต่อไป (สำนักงานเกษตรจังหวัดสุราษฎร์ธานี กรมส่งเสริมการเกษตร, 2551)

การเลี้ยงหอยนางรมในจังหวัดสุราษฎร์ธานี

จังหวัดสุราษฎร์ธานีมีการเพาะเลี้ยงหอยนางรมอยู่ 3 อำเภอ คือ อำเภอกาญจนดิษฐ์ อำเภอดอนสัก และอำเภอไชยา รวมพื้นที่เพาะเลี้ยงทั้งหมด 12,426 ไร่ มีปริมาณการผลิต 2,071 ตัน มูลค่าการผลิตทั้งหมด 78,698,000 บาท เนื้อที่เพาะเลี้ยงหอยนางรมของจังหวัดสุราษฎร์ธานีมี

แนวโน้มลดลง (สำนักงานประมงจังหวัดสุราษฎร์ธานี, 2551) เนื่องจากสถานการณ์ด้านราคาตกต่ำทำให้เกษตรกรขาดการดูแล และไม่มีการเลี้ยงหอยนางรมเพิ่ม รวมถึงเกษตรกรผู้เลี้ยงหอยนางรมเดิมหันมาเลี้ยงหอยแครงแทน

หอยนางรมที่เลี้ยงในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ลักษณะเป็นหอยนางรมพันธุ์ใหญ่ หรือหอยตะโกรมชนิดกรามขาว เนื่องจากเป็นบริเวณชายฝั่งทะเลที่มีลูกหอยเกิดตามธรรมชาติมาก โดยเฉพาะในบริเวณชายฝั่งทะเล อำเภอกาญจนดิษฐ์ ที่อุดมสมบูรณ์ด้วยแพลงก์ตอน ทำให้หอยตะโกรมเจริญเติบโต และขยายพันธุ์ออกลูกจำนวนมาก ส่งผลให้หอยตะโกรมที่เลี้ยง มีขนาดใหญ่ และรสชาติดีด้วยลักษณะพิเศษที่แตกต่างไปจากหอยนางรมทั่วไป ทำให้หอยนางรมที่เก็บเกี่ยวได้ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เป็นที่สนใจของผู้อาศัยในท้องถิ่น และเริ่มมีการเพาะเลี้ยง ซึ่งในระยะแรกของการเลี้ยงชาวบ้านใช้วัสดุในท้องถิ่นที่หาได้ง่าย เพื่อให้ลูกหอยเกาะ เช่น การใช้ก้อนหิน หลักไม้ไม้ไผ่ และการใช้กระบะไม้ ต่อมาในปัจจุบัน รูปแบบการเลี้ยงหอยตะโกรมในจังหวัดสุราษฎร์ธานีจึงได้มีการพัฒนาขึ้นตามความเหมาะสมของสภาพภูมิประเทศและดินฟ้าอากาศ

สำหรับจังหวัดสุราษฎร์ธานี เริ่มมีการเพาะเลี้ยงหอยนางรมครั้งแรกเมื่อประมาณ ปี พ.ศ. 2501 หอยนางรมส่วนใหญ่เป็นหอยนางรมพันธุ์ท้องถิ่น โดยมีการเก็บลูกหอยในคลองท่าทองไปปล่อยให้เกาะติดกับหลักไม้บริเวณที่เป็นโคลนเลน มีน้ำท่วมถึงแต่มีระดับความลึกไม่มากนัก ในปี พ.ศ. 2503 มีการทดลองเลี้ยงหอยนางรมที่ปากน้ำท่าทอง อำเภอกาญจนดิษฐ์ และได้มีการขยายพื้นที่เลี้ยงไปยังบริเวณแหลมชุยอำเภอไชยา หอยนางรมสุราษฎร์ธานีเป็นหอยนางรมเปลือกบาง ขนาดใหญ่ เนื้อขาวนวลอ้วน นิยมรับประทานสดรสชาติดี เป็นที่กล่าวถึงของนักบริโภคทั่วไป การเลี้ยงหอยนางรมเป็นอาชีพที่ช่วยเสริมรายได้ให้แก่ผู้เลี้ยง เนื่องจากลงทุนต่ำ ค่าตอบแทนสูง วิธีการเลี้ยงเป็นแบบง่ายๆ และสามารถใช้เวลาในครอบครัวได้

สภาพทั่วไปของการเลี้ยงหอยนางรม

การทำฟาร์มหอยนางรม ผู้เลี้ยงจับจองพื้นที่เพื่อใช้ในการเลี้ยงหอยนางรม โดยเลือกพื้นที่ตามแนวชายฝั่งบริเวณน้ำตื้นและบริเวณนั้นมีหอยเกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ เมื่อได้พื้นที่แล้วทำการปักหลักไม้ จะใช้วิธีปักเขตแนว โดยใช้ไม้ไผ่ขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 10 เซนติเมตร ความยาวประมาณ 3 เมตรหรือมากกว่า ขึ้นอยู่กับความลึกของน้ำ ระยะห่าง ระหว่างเสาประมาณ 2 เมตร ขึ้นอยู่กับกำลังทรัพย์ของแต่ละราย เพราะยิ่งวางเสาถี่เท่าไรก็แข็งแรงเท่านั้น

กันเป็นอาณาเขตของแต่ละฟาร์ม เพื่อป้องกันการรบกวนจากภายนอก หลังจากนั้น จัดแบ่งพื้นที่ส่วนหนึ่งเป็นที่พักหรือที่ดูแลหอย ที่เรียกกันว่า ขน้า ซึ่งขน้าในที่นี้ก็คือ ที่พักหรือบ้านพักสำหรับพักอาศัย หลบแดด หลบฝน มีพื้นที่ห้องนอน ห้องครัว ห้องน้ำเหมือนกับบ้าน และมีระเบียบจุดประสงค์หลักคือใช้เฝ้าดูแลหอยที่เพาะเลี้ยง (สุรชาติ วิชัยดิษฐ, 2552)

จังหวัดสุราษฎร์ธานีมีกระบวนการเลี้ยงหอยนางรมหลายรูปแบบ แต่กระบวนการเลี้ยงหอยนางรมที่นิยมเลี้ยงมากที่สุดคือ แบบใช้หลอดหรือท่อซีเมนต์ และแบบใช้แท่งซีเมนต์ หลอดซีเมนต์มีลักษณะเป็นรูปทรงกระบอก เส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 15 เซนติเมตร ยาวประมาณ 50 เซนติเมตร ตรงกลางมีรู ปลายด้านหนึ่งตันเพื่อให้สามารถสวมลงบนเสาไม้รวกได้ และจะเป็นที่เกาะของหอยนางรม ก่อนหน้านั้นเคยใช้ไม้ไผ่ผ่าซีก แต่อายุใช้งานไม่นาน ประมาณ 1-2 ปี ก็ต้องเปลี่ยนเพราะหมดสภาพ เมื่อหันมาใช้หลอดซีเมนต์ จะมีอายุการใช้งานประมาณ 5-6 ปี หลอดซีเมนต์แต่ละแท่งจะมีหอยมาเกาะประมาณ 20-30 ตัว แต่ก็ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับแต่ละพื้นที่ ช่วงแรก ๆ จะยังไม่มีหอยมาเกาะ ต้องรอจนถึงประมาณ 3 เดือน จึงเริ่มมีหอยมาเกาะและจะเริ่มเก็บหอยขายได้เมื่อผ่านไปประมาณ 2 ปี แต่ถ้าอยู่บริเวณน้ำตื้นอาจใช้เวลาประมาณปีครึ่งก็สามารถเก็บได้แล้ว โดยทยอยเก็บตัวที่ได้ขนาดก่อน ถ้าหอยอยู่ในน้ำตลอดเวลาจะทำให้หอยขนาดใหญ่ เพราะหอยจะกินอาหารตลอดเวลาหอยจะมีขนาดเล็กลงถ้ามีช่วงที่น้ำลดนาน เพราะหอยจะกินอาหารน้อยลงหรืออาจไม่ได้กินอาหารเลย (ภายใน 3 วัน ถ้าไม่มีน้ำหอยจะตาย)

บริเวณที่มีการเลี้ยงหอยนางรมกันมากคือ บริเวณที่ชาวบ้านเรียกว่า อ่าวตะเคียนทอง ในตำบลตะเคียนทอง วิธีการเก็บหอยนางรม จะทำโดยการนำเอาหลอดซีเมนต์ขึ้นมาบนเรือ เลือกลงหอยตัวที่ได้ขนาดออก ตัวที่ยังเล็กอยู่ก็เก็บไว้ให้เจริญเติบโตต่อไป แล้วนำหลอดซีเมนต์สวมลงในเสาไม้ไผ่รวกไว้อย่างเดิม ในช่วงมรสุมประมาณเดือนพฤศจิกายน-มกราคมปริมาณน้ำจะมาก ขนาดของตัวหอยจะใหญ่ แต่ถ้าเป็นช่วงหน้าแล้งประมาณเดือนพฤษภาคม-กันยายน น้ำจะน้อยเก็บหอยได้ง่ายกว่า แต่ขนาดของตัวหอยก็จะเล็กลงไปด้วย สาเหตุที่ทำให้หอยนางรมตายได้แก่

1. คุณภาพของน้ำในระดับความเค็มปกติคือ 15-30 ส่วนในพันส่วน ถ้าสูงหรือต่ำกว่านี้จะมีทำให้หอยไม่เจริญเติบโตและตายไปในที่สุด

2. ศัตรูของหอยนางรม ได้แก่ หอยฝาเดียว เช่น หอยมะระ หอยหมู ปู ปูใบไม้ ปูทะเล

ดาวทะเล ปลากระเบน ปลาคูทะเล ปลาปักเป้า หนอนเจาะเปลือก นกทะเล และมนุษย์ ซึ่งเป็นผู้ทำลายชีวิตหอยนางรมมากที่สุด

3. สัตว์น้ำที่แย่งอาหารและที่อยู่ของหอยนางรมส่วนใหญ่ เป็นสัตว์น้ำที่มีพฤติกรรมการดำรงชีวิตเช่นเดียวกับหอยนางรม เช่น หอยแมลงภู่ หอยกะพง เปรียงและฟองน้ำ เป็นต้น

การเลี้ยงหอยนางรมในอำเภอกาญจนดิษฐ์

หอยนางรมมีลักษณะเป็นหอยนางรมขนาดใหญ่ มีชื่อเรียกทั่วไปว่า Oyster จัดอยู่ใน Phylum Mollusca, Class Lamellibranchiata, Order Filibranchs, Family Ostreidae, Species Belcheri ลักษณะเป็นหอย 2 ฝา เมื่อพ้นสภาพวัยอ่อนฝาด้านล่างจะเกาะติดอยู่กับวัตถุที่แข็งแรง ฝาทั้งสองเชื่อมประสานกันด้วยบานพับ ผิวภายนอกของเปลือกมีสภาพคล้ายเกล็ดเรียงซ้อนกันปรากฏเป็นวงรีว้ทั่วไปแล้วรูปพรรณของหอยนางรมไม่คงที่ ขึ้นอยู่กับสภาพแวดล้อมของแหล่งกำเนิดและวัตถุที่เกาะ ซึ่งในอำเภอกาญจนดิษฐ์มีพื้นที่เพาะเลี้ยงหอยนางรม 4 ตำบล คือ ตำบลกะแดะ ท่าทอง พลายวาส และตะเคียนทอง เป็นตำบลที่มีพื้นที่ติดกับชายฝั่งทะเล

ฤดูกาลเกิดลูกหอยนางรม

ลูกหอยนางรมมีการเกิดตลอดทั้งปี แต่ส่วนใหญ่ช่วงที่เกิดลูกหอยจะแตกต่างกันในแต่ละท้องถิ่นและลักษณะภูมิประเทศแต่ละแห่ง เช่น จังหวัดสุราษฎร์ธานีเกิดมากในเดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนมีนาคม และเดือนสิงหาคมถึงเดือนพฤศจิกายน ของทุกๆปี ซึ่งการลงวัสดุ่อลูกหอยจะต้องสอดคล้องกับช่วงฤดูที่ลูกหอยนางรมเกิด

ระยะเวลาในการเลี้ยงหอยนางรม

ระยะเวลาในการเลี้ยงหอยนางรม เริ่มตั้งแต่วางวัสดุจนกระทั่งเก็บเกี่ยวได้ โดยเฉลี่ยใช้เวลาประมาณ 2 ปี อย่างไรก็ตามการเก็บเกี่ยว จะสามารถทำได้เร็วหรือช้า ขึ้นอยู่กับการดูแลเอาใจใส่ของผู้เลี้ยงและความเหมาะสมของสถานที่เลี้ยงโดยจำนวนเดือนที่เก็บเกี่ยวจะแตกต่างกันตามแหล่งเลี้ยง สำหรับในจังหวัดสุราษฎร์ธานี การเก็บเกี่ยวหอยนางรมมีการกระจายตลอดทั้งปี

สถานที่เลี้ยงหอยนางรม ลักษณะดิน และระดับน้ำ

สภาพทั่วไปของสถานที่เลี้ยงอยู่บริเวณชายฝั่งทะเล ลักษณะดินในบริเวณแหล่งเลี้ยงส่วนใหญ่เป็นดินโคลน และจากผลการวิเคราะห์คุณภาพดินพื้นที่ทะเล และการประยุกต์เพื่อจำแนกพื้นที่เลี้ยงหอยสองฝาบริเวณชายฝั่งอำเภอกาญจนดิษฐ์ ด้วยระบบสารสนเทศภูมิศาสตร์พบว่า บริเวณชายฝั่งอำเภอกาญจนดิษฐ์ มี 35 องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นเป็นทรายแป้ง (Silt) และมีปริมาณแร่ธาตุสูงกว่าบริเวณอื่น ส่วนการจำแนกพื้นที่ที่เหมาะสมต่อการเลี้ยงหอยสองฝาโดยพิจารณาจากคุณภาพเนื้อดิน ความเป็นกรด-ด่างและปริมาณอินทรีย์วัตถุ และกำหนดที่ระยะห่างจากชายฝั่ง 3, 5 และ 10 กิโลเมตร พบว่า มีพื้นที่เหมาะสมมาก 118,851.57, 191,836.36 และ 389,845.19 ไร่ ตามลำดับ พื้นที่เหมาะสมปานกลาง 56,848.84, 89,335.56 และ 131,873.56 ไร่ ตามลำดับ โดยไม่พบพื้นที่ที่ไม่มีความเหมาะสมเลย (เลอลักษณะ ภูไพบูลย์, 2552 อ้างถึงประคิษฐ์ ชนชื่นชอบ, 2549)

ในด้านระดับน้ำ เนื่องจากพื้นที่เลี้ยงหอยนางรม อยู่ในบริเวณชายฝั่งทะเล ดังนั้นการขึ้นลงของน้ำทะเล มีผลต่อการทำงานของผู้เลี้ยงเป็นอย่างมาก โดยผู้เลี้ยงจะคาดการณ์ระดับน้ำขึ้น - ลงจากประสบการณ์การทำงาน หรือใช้ข้อมูลการพยากรณ์ระดับน้ำจากกรมอุทกศาสตร์ ซึ่งจากข้อมูลการพยากรณ์ระดับน้ำ ของกรมอุทกศาสตร์ ในแหล่งทำการประมงที่สำคัญของประเทศ

วัสดุที่ใช้ในการเลี้ยงหอยนางรม

หลอดซีเมนต์ ลักษณะเป็นหลอดทรงกระบอก มีเส้นผ่านศูนย์กลางเฉลี่ย 5.33 นิ้ว สูงเฉลี่ย 16.5 นิ้ว (ตารางที่ 2) ผิวภายนอกของหลอดซีเมนต์ มีลักษณะเป็นลอนคลื่นขึ้นลง เกิดจากการใช้แผ่นสังกะสีในขั้นตอนการทำเพื่อให้พื้นผิวภายนอกดักจับลูกหอยได้ดี ด้านหนึ่งของหลอดซีเมนต์ทำเป็นรูสำหรับสวมกับไม้ไผ่รวก

ระยะในการวางหลอดซีเมนต์ และจำนวนหลอดซีเมนต์ต่อไร่

ผู้เลี้ยงนิยมวางหลอดซีเมนต์โดยมีระยะระหว่างหลอดเฉลี่ย 0.36 เมตร ระยะระหว่างแถวเฉลี่ย 1.89 เมตร และมีจำนวนหลอดซีเมนต์เฉลี่ย 2,070 หลอด/ไร่ (ตารางที่ 2) ลักษณะการวางวัสดุเลี้ยงจะอยู่สูงกว่าพื้นดิน หรืออยู่ในระดับเดียวกับพื้นดิน สำหรับการเลี้ยงหอยนางรมในจังหวัด

สุราษฎร์ธานีผู้เลี้ยงใช้เรือในการเก็บเกี่ยวผลผลิต ดังนั้นจึงมีระยะระหว่างแถวกว้าง เพื่อความสะดวกในการเก็บเกี่ยวผลผลิต (เลอลักษณ์ ภูไพบูลย์, 2552)

ตารางที่ 2 วัสดุที่ใช้เลี้ยงหอยนางรม ระยะในการวางหลอดซีเมนต์ และจำนวนหลอดซีเมนต์ต่อไร่

รายการ	เฉลี่ย
หลอดซีเมนต์	
เส้นผ่านศูนย์กลางเฉลี่ย (นิ้ว)	5.33
สูงเฉลี่ย (นิ้ว)	16.5
ไม้สวมหลัก	
ไม้ไผ่ยาวเฉลี่ย (เมตร)	1.39
ท่อพีวีซี (เซนติเมตร)	55.00
ไม้ปักเขต	
ไม้ไผ่ยาวประมาณ (เมตร)	3.00
ระยะในการวางหลอดซีเมนต์	
ระยะระหว่างหลอดเฉลี่ย (เมตร)	0.36
ระยะระหว่างแถวเฉลี่ย (เมตร)	1.89
จำนวนหลอดซีเมนต์	
จำนวนหลอดซีเมนต์เฉลี่ยต่อไร่ (หลอด)	2,070

ที่มา: เลอลักษณ์ ภูไพบูลย์ (2552: 34)

วิธีการเลี้ยงหอยนางรมโดยใช้หลอดซีเมนต์

การเลี้ยงหอยนางรม โดยใช้หลอดซีเมนต์ ในอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานีผู้เลี้ยงมีวิธีการเลี้ยงหลายวิธี ในการศึกษานี้จะกล่าวถึง 2 วิธี คือ

1. วิธีการเลี้ยงหอยนางรม โดยใช้หลอดซีเมนต์

การเลี้ยงหอยนางรม โดยการใช้หลอดซีเมนต์ มีรูปแบบวิธีการเลี้ยงทั้งหมด 4 ขั้นตอน คือ การเตรียมพื้นที่สำหรับเลี้ยงหอย การวางหลอดซีเมนต์ การดูแลรักษา และการเก็บเกี่ยว

1.1 การเตรียมพื้นที่สำหรับเลี้ยงหอย

การเตรียมพื้นที่สำหรับเลี้ยงหอยนางรม มีเพียงการทำรั้วล้อมรอบบริเวณพื้นที่ เรียกว่า คอกหอย โดยการใช้ไม้ไผ่ยาวประมาณ 2.5 - 3 เมตร ปักเป็นแนวรอบบริเวณพื้นที่ เว้นระยะห่าง 1-3 เมตร ตามความเหมาะสม ซึ่งผู้เลี้ยงนิยมสร้างงาที่ปักไว้สำหรับเฝ้าคอกหอยด้วย

1.2 การวางหลอดซีเมนต์

1.2.1 ผู้เลี้ยงจะนำไม้ไผ่ขนาดยาวประมาณ 1.50 เมตร สวมทับไม้ไผ่ด้วยท่อพีวีซี ยาวประมาณ 50 - 60 เซนติเมตร

1.2.2 ผู้เลี้ยงนำไม้ไผ่ที่สวมท่อพีวีซีแล้วไปปักในพื้นที่เลี้ยงหอยนางรม โดยให้ปลายด้านที่มีท่อพีวีซี เหลืออยู่บนผิวดินประมาณ 20 เซนติเมตร

1.2.3 เมื่อปักไม้ไผ่ครบตามจำนวนที่ต้องการ จึงนำหลอดซีเมนต์สวมทับ การวางหลอดซีเมนต์ผู้เลี้ยงส่วนใหญ่วางหลอดซีเมนต์ด้วยตนเอง แต่หากจ้างวางหลอดซีเมนต์ ค่าจ้างราคาหลอดละ 3 บาท โดยวัสดุอุปกรณ์เป็นของผู้ว่าจ้าง

1.3 การดูแลรักษา

ผู้เลี้ยงนิยมไปเฝ้าคอกหอย เพื่อป้องกันการขโมยหอยนางรม และเพื่อซ่อมแซมหลอดซีเมนต์ที่ชำรุด โดยการเลี้ยงหอยนางรมไม่จำเป็นต้องให้อาหาร การเลี้ยงส่วนใหญ่พึ่งพาความอุดมสมบูรณ์ของระบบนิเวศน์ ทั้งจากสภาพดินและสภาพน้ำ

1.4 การเก็บเกี่ยว

ระยะเวลาในการเลี้ยงหอยนางรม เริ่มตั้งแต่วางวัสดุจนกระทั่งสามารถเก็บจำหน่ายให้ได้ขนาดของหอยนางรมสดพร้อมเปลือกไม่ต่ำกว่า 9 เซนติเมตร ต้องใช้เวลาเลี้ยง 2-3 ปี

ข้อดีของการเลี้ยงหอยนางรมด้วยวิธีใช้หลอดซีเมนต์ธรรมชาติ

ข้อดีของการเลี้ยงหอยนางรมโดยใช้หลอดซีเมนต์ พบว่ามีข้อดี ดังนี้

1. การเลี้ยงหอยนางรมด้วยหลอดซีเมนต์ เป็นรูปแบบการเลี้ยงหอยนางรมแบบเดิมที่ได้ผล และไม่ต้องมีการจัดการเพิ่ม เช่น การจัดหาหรือรับซื้อลูกหอย การติดลูกหอย
2. ต้นทุนการผลิตต่ำกว่าการเลี้ยงหอยนางรม โดยติดลูกหอยที่หลอดซีเมนต์ เพราะไม่มีค่าลูกหอย ค่าแรงในการติดลูกหอย และค่าปูนซีเมนต์
3. เนื่องจากการเลี้ยงหอยนางรม โดยใช้หลอดซีเมนต์ ไม่ต้องมีขั้นตอนติดลูกหอย ดังนั้นผู้เลี้ยงจึงสามารถใช้เวลาเพื่อทำกิจการอื่นๆ ได้มากกว่า

ข้อเสียของการเลี้ยงหอยนางรมด้วยวิธีใช้หลอดซีเมนต์ธรรมชาติ

ข้อเสียของการเลี้ยงหอยนางรมโดยใช้หลอดซีเมนต์ พบว่ามีข้อเสีย ดังนี้

1. เนื่องจากการเลี้ยงหอยนางรม โดยใช้หลอดซีเมนต์ ต้องอาศัยการเกาะวัสดุของลูกหอยนางรมที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ ดังนั้นการวางหลอดซีเมนต์จึงต้องคำนึงถึงฤดูกาลการเกิดลูกหอยสำหรับจังหวัดสุราษฎร์ธานี พบว่า ลูกหอยนางรมมีการเกิดขึ้นทุกเดือน แต่ช่วงที่มีลูกหอยนางรมเกาะวัสดุมาก มี 2 ช่วงคือ ระหว่างเดือนมกราคมถึงเดือนมีนาคม และเดือนตุลาคมถึงเดือนธันวาคม
2. สำหรับการเลี้ยงหอยนางรม โดยใช้หลอดซีเมนต์และพึ่งพาการเกาะลูกหอยตามธรรมชาติ หากลูกหอยมีการเกาะวัสดุในตำแหน่งที่ไม่เหมาะสมต่อการเจริญเติบโต ทำให้ผลผลิตหอยนางรมตัวใหญ่ มีจำนวนน้อย
3. การเลี้ยงหอยนางรมด้วยวิธีใช้หลอดซีเมนต์ ใช้ระยะเวลานานกว่าการเลี้ยงหอยนางรมโดยติดลูกหอยที่หลอดซีเมนต์

2. วิธีการเลี้ยงหอยนางรม โดยติดลูกหอยที่หลอดซีเมนต์

การเลี้ยงหอยนางรม โดยติดลูกหอยที่หลอดซีเมนต์ มีวิธีการและขั้นตอนการเลี้ยงทั้งหมด 5 ขั้นตอน คือ การเตรียมพื้นที่สำหรับเลี้ยงหอยนางรม การติดลูกหอยนางรม การวางหลอดซีเมนต์การดูแลรักษา และการเก็บเกี่ยว

2.1 การเตรียมพื้นที่สำหรับเลี้ยงหอย

การเตรียมพื้นที่สำหรับเลี้ยงหอยนางรม มีเพียงการทำรั้วล้อมรอบบริเวณพื้นที่เรียกว่าคอกหอย โดยการใช้ไม้ไผ่ยาวประมาณ 2.5 - 3 เมตร ปักเป็นแนวรอบบริเวณพื้นที่ เว้นระยะห่าง 1-3 เมตร ตามความเหมาะสม ซึ่งผู้เลี้ยงนิยมสร้างขนำที่ปักไว้สำหรับเฝ้าคอกหอยด้วย

2.2 การติดลูกหอยนางรม

หลอดซีเมนต์หนึ่งหลอด สามารถติดลูกหอยนางรมได้ 16 ถึง 21 ตัว โดยลักษณะการติดลูกหอยนางรม ขึ้นอยู่กับขนาด ถ้าตัวโต จะติดลูกหอย 4 แถว แถวละ 3 - 4 ตัว แต่ถ้าลูกหอยตัวเล็กจะติดลูกหอย 5 แถว แถวละ 4 ตัว ซึ่งผู้เลี้ยงส่วนใหญ่นิยมติดลูกหอยนางรมขนาดเล็ก ราคาประมาณตัวละ 3 บาท เนื่องจากหอยขนาดเล็กมีปริมาณมาก และสามารถเพิ่มมูลค่าให้กับลูกหอยนางรม หากนำมาเลี้ยงต่อให้โตได้ขนาดตามความต้องการของตลาด วัสดุที่ใช้ติดลูกหอยนางรม คือปูนซีเมนต์ ซึ่งผู้เลี้ยงส่วนใหญ่นิยมติดลูกหอยด้วยตนเอง แต่หากจ้างติดลูกหอยนางรม ค่าจ้างติดลูกหอยนางรมราคาหลอดละประมาณ 4-5 บาท โดยวัสดุอุปกรณ์ต่างๆ เป็นของผู้ว่าจ้าง และหลังจากติดลูกหอยนางรมที่หลอดซีเมนต์แล้ว ผู้เลี้ยงจะนำหลอดซีเมนต์ไปวางในพื้นที่เลี้ยงในวันรุ่งขึ้น

2.3 การวางหลอดซีเมนต์

2.3.1 ผู้เลี้ยงจะนำไม้ไผ่ขนาดยาวประมาณ 1.50 เมตร สวมทับไม้ไผ่ด้วยท่อพีวีซียาวประมาณ 50 - 60 เซนติเมตร

2.3.2 ผู้เลี้ยงนำไม้ไผ่ที่สวมท่อพีวีซีแล้วไปปักในพื้นที่เลี้ยงหอยนางรม โดยให้ปลายด้านที่มีท่อพีวีซี อยู่บนผิวดิน

2.3.3 เมื่อผู้เลี้ยงปักไม้ไผ่ครบตามจำนวนที่ต้องการ จึงนำหลอดซีเมนต์ที่ติดลูกหอยนางรมสวมทับ

2.4 การดูแลรักษา

การเลี้ยงหอยนางรมไม่จำเป็นต้องให้อาหาร ผู้เลี้ยงนิยมไปเฝ้าดอกหอย เพื่อป้องกันการขโมยหอยนางรม และเพื่อซ่อมแซมหลอดซีเมนต์ที่ชำรุด

2.5 การเก็บเกี่ยว

การเลี้ยงหอยนางรม โดยติดลูกหอยนางรมที่หลอดซีเมนต์ ใช้เวลาในการเลี้ยงหอยนางรมประมาณ 1-2 ปี

ข้อดีของการเลี้ยงหอยนางรม ด้วยวิธีติดลูกหอยนางรมที่หลอดซีเมนต์

ข้อดีของการเลี้ยงหอยนางรม โดยติดลูกหอยที่หลอดซีเมนต์พบว่า มีข้อดี ดังนี้

1. ผู้เลี้ยงสามารถวางหลอดซีเมนต์ได้ตลอดทั้งปี เนื่องจากไม่ต้องคำนึงถึงฤดูกาลเกิดลูกหอยนางรม
2. การเลี้ยงหอยนางรม โดยติดลูกหอยที่หลอดซีเมนต์ ใช้ระยะเวลาในการเลี้ยงน้อยกว่าการเลี้ยงหอยนางรม โดยพึ่งพาลูกหอยจากธรรมชาติ เนื่องจากลูกหอยที่นำมาติดที่หลอดซีเมนต์ มีขนาดโตได้ช่วงระยะเวลาหนึ่งแล้ว
3. การเลี้ยงหอยนางรม โดยติดลูกหอยที่หลอดซีเมนต์ สามารถเพิ่มมูลค่าให้กับลูกหอยที่จำหน่ายได้ราคาต่ำเนื่องจากขนาดเล็ก
4. การเลี้ยงหอยนางรม โดยติดลูกหอยที่หลอดซีเมนต์ ผู้เลี้ยงสามารถติดลูกหอยให้อยู่ในตำแหน่งที่เหมาะสมต่อการเติบโต ทำให้หอยนางรมโตเร็ว
5. ผู้เลี้ยงได้ผลผลิตเพิ่ม คือ มีลูกหอยเกาะที่หลอดซีเมนต์เพิ่มขึ้น

ข้อเสียของการเลี้ยงหอยนางรม ด้วยวิธีติดลูกหอยที่หลอดซีเมนต์

ข้อเสียของการเลี้ยงหอยนางรม โดยติดลูกหอยที่หลอดซีเมนต์พบว่า มีข้อเสีย ดังนี้

1. ต้นทุนในการผลิตสูงกว่าแบบหลอดธรรมชาติ เนื่องจากมีค่าปูนซีเมนต์ ค่าลูกหอยนางรม และค่าแรงในการติดลูกหอยที่หลอดซีเมนต์เพิ่มขึ้น
2. การเลี้ยงหอยนางรม โดยติดลูกหอยที่หลอดซีเมนต์ ใช้เวลาในการทำงานมากขึ้น ทั้งในขั้นตอนการติดลูกหอย และในขั้นตอนการดูแลรักษา

ข้อมูลเกี่ยวกับสหกรณ์ผู้เลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งสุราษฎร์ธานี จำกัด

ตั้งอยู่ที่ 18/1 หมู่ที่ 2 ตำบลตะเคียนทอง อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี การรวมกลุ่มในช่วงแรกได้รับการสนับสนุนเงินทุนช่วยเหลือจากกรมประมง ผ่านทางธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร จนกระทั่ง ปี พ.ศ. 2536 กลุ่มชาวประมงผู้เพาะเลี้ยงหอยแครงและหอยนางรม จัดทะเบียนก่อตั้งเป็นสหกรณ์ผู้เลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งสุราษฎร์ธานี จำกัด เมื่อวันที่ 9 มิถุนายน 2536 มีสมาชิกแรกตั้ง จำนวน 61 ราย การดำเนินงานในช่วงแรกได้รับการสนับสนุนช่วยเหลือด้านเงินทุนจากกรมประมง ผ่าน ชกส. และได้รับการส่งเสริมสนับสนุนทางด้านวิชาการจากศูนย์พัฒนาการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งสุราษฎร์ธานี ในช่วงปี พ.ศ. 2537-2539 เกิดเหตุการณ์ฝนตกหนักและน้ำท่วม ทำให้มีน้ำจืดไหลสู่ชายฝั่งทะเลเป็นจำนวนมาก และทำให้ทรัพยากรสัตว์น้ำชายฝั่ง โดยเฉพาะหอยแครง หอยแมลงภู่และหอยนางรมที่เพาะเลี้ยงเกิดความเสียหายทั้งอ่าวบ้านดอน สร้างความเดือดร้อนให้แก่ชาวประมงไม่น้อยกว่า 5,000 ครัวเรือน

ในช่วงต้นปี พ.ศ. 2540 สหกรณ์ผู้เลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งสุราษฎร์ธานี จำกัด ได้จัดทำโครงการพัฒนาอาชีพการเลี้ยงหอยแครงและหอยนางรมแบบยั่งยืน โดยจัดหาเงินทุนปลอดดอกเบี้ยเพื่อนำมาช่วยเหลือเกษตรกรผู้เลี้ยงหอยที่ได้รับการเสียหายจากเหตุการณ์น้ำท่วมและได้รับการสนับสนุนเงินทุนจากกองทุนรวมเพื่อช่วยเหลือเกษตรกร (กชก.) ตามมติคณะกรรมการนโยบายและมาตรการช่วยเหลือเกษตรกร (ค.ช.ก.) เมื่อวันที่ 28 พฤษภาคม 2540 โดยผ่านกรมส่งเสริมสหกรณ์ จำนวน 195 ล้านบาท โดยได้รับเงินกู้รวม 3 ครั้ง โดยมีกำหนดการชำระหนี้เงินกู้คืนโครงการ ภายในวันที่ 30 ธันวาคม ของทุกปี

สหกรณ์ผู้เลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งสุราษฎร์ธานี จำกัด ได้จัดสรรเงินกู้ให้สมาชิกจำนวน 650 ราย รายละไม่เกิน 300,000 บาท โดยคิดดอกเบี้ยเงินกู้อยู่ละ 3 ต่อปี คณะกรรมการดำเนินการ ได้พิจารณาอนุมัติเงินกู้ให้สมาชิก ตั้งแต่เดือน สิงหาคม 2540 เป็นต้นมา สมาชิกขอรับบริการเงินกู้ 2 ประเภท คือ

1. ประเภทเงินกู้ระยะสั้น เพื่อใช้เลี้ยงหอยแครง มีระยะเวลาการคืนเงินกู้ 12-18 เดือน
2. ประเภทเงินกู้ระยะปานกลาง เพื่อใช้เลี้ยงหอยนางรมมีระยะเวลาการคืนเงินกู้ 3-4 ปี และมีกำหนดชำระคืนเงินกู้เป็นงวด งวดละเท่าๆ กันทุกปี

จากการดำเนินงานที่ผ่านมาสหกรณ์ฯ ดำเนินการปล่อยเงินกู้ให้แก่สมาชิก เพื่อนำไปใช้เลี้ยงหอยแครง จำนวน 155,465,388 บาท เพื่อนำไปใช้เลี้ยงหอยนางรม จำนวน 11,295,103 บาท คงเหลือเงินกู้จำนวน 28,239,509 บาท ซึ่งสหกรณ์ฯ ได้ดำเนินการทอยให้เงินกู้แก่สมาชิกอย่างต่อเนื่อง สหกรณ์ฯ สามารถส่งชำระหนี้คืนเงินกองทุนรวมๆ ให้กรมส่งเสริมสหกรณ์ ภายในวันที่ 30 ธันวาคม 2541 เป็นจำนวนเงิน 19.5 ล้านบาท และ 30 ธันวาคม 2542 ส่งชำระหนี้เป็นจำนวนเงิน 25 ล้านบาท

ปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน 1,367 ราย ได้ให้การสนับสนุนและส่งเสริมชาวประมงผู้ประกอบการอาชีพประมงชายฝั่งเชิงอนุรักษ์ ช่วยสร้างอาชีพเสริมรายได้และสร้างงานให้แก่แรงงานท้องถิ่น รวมทั้งการส่งเสริมและสนับสนุนให้ชาวประมงเด็กประกอบการอาชีพการประมงพิศพระราชบัญญัติการประมง (สหกรณ์ผู้เลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งสุราษฎร์ธานี, 2540)

นโยบายสหกรณ์ผู้เลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งสุราษฎร์ธานี จำกัด

1. แก้ปัญหาผู้ประกอบการอาชีพประมงชายฝั่ง ที่ประกอบการพิศพระราชบัญญัติการประมง โดยวิธีการสนับสนุนให้เปลี่ยนอาชีพเป็นประมงชายฝั่งแบบยั่งยืน
2. สนับสนุนและให้ความร่วมมือ ในการอนุรักษ์ทรัพยากรสัตว์น้ำชายฝั่ง

3. สนับสนุนผู้ประกอบการอาชีพประมงชายฝั่งที่ประสงค์จะประกอบการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเชิงอนุรักษ์ โดยการเลี้ยงหอยแครงและหอยนางรมแบบยั่งยืน

4. สนับสนุนด้านการเงินและด้านวิชาการแก่ผู้ประกอบการอาชีพเลี้ยงหอยแครงหรือหอยนางรมแบบยั่งยืนบริเวณชายฝั่ง ตลอดจนให้ความร่วมมือกับสหกรณ์ทุกประเภทภายในประเทศ ตลอดจนองค์กรและหน่วยงานต่างๆ ของรัฐ

แผนการปฏิบัติงาน

1. เน้นระบบการผลิตแบบยั่งยืน
2. สนับสนุนการผลิตเชิงอนุรักษ์
3. สนับสนุนการตลาดกับภาครัฐกิจ
4. เน้นการตลาด ข้อมูลสารสนเทศ การช่วยเหลือพึ่งพาระหว่างสหกรณ์ทั่วประเทศเป็นสำคัญ
 - โครงการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างสหกรณ์ทุกประเภททั่วประเทศ
 - โครงการก่อตั้งชุมนุมสหกรณ์ประมงแห่งประเทศไทย

วิธีการเลี้ยงหอยนางรมตามเงื่อนไขของสหกรณ์

1. สมาชิกที่จะขอเงินกู้จากสหกรณ์ฯ ไปดำเนินการเลี้ยงหอยนางรมได้ต้องมีวัสดุเดิมอยู่แล้วพอสมควร คิดเป็นมูลค่าครึ่งหนึ่งของเงินกู้
2. สมาชิกต้องใช้เงินตามสัดส่วนที่สหกรณ์กำหนด ร้อยละ 40 เป็นเงินที่ซื้อลูกพันธุ์ดีวัสดุถาวรลงเลี้ยงเพราะใช้เวลาการเลี้ยงเพียง 8-9 เดือน สมาชิกสามารถเก็บผลผลิตได้และสามารถคืนเงินกู้ให้สหกรณ์ได้ ร้อยละ 25 ของเงินกู้ทั้งหมด ซึ่งจะสอดคล้องกับแผนการคืนเงินของสหกรณ์ฯ
3. ส่วนของค่าดำเนินการร้อยละ 60 ช่วงแรกจะเบิกได้ไม่เกิน ร้อยละ 30 ส่วนที่เหลือร้อยละ 30 จะเบิกจ่ายตามสัดส่วนของการซื้อลูกพันธุ์ ร้อยละ 40 ควบคู่กันไปเป็นระยะๆ

บทที่ 4

ผลการศึกษา

การศึกษากิจกรรมการผลิตและการตลาดหอยนางรม ที่เกี่ยวกับข้อเสนอทางการตลาด วิธี การตลาด การรับทราบข้อมูลการตลาดของผู้เลี้ยงและผู้ค้าหอยนางรมในระดับแหล่งผลิต โครงสร้าง ตลาด พฤติกรรมทางการตลาด และผลการดำเนินงานทางการตลาดหอยนางรมระดับแหล่งผลิตอำเภอ กาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี โดยทำการสุ่มตัวอย่างจากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้เลี้ยงหอย นางรม ที่มีประสบการณ์ในการเลี้ยงหอยนางรม 5 ปีขึ้นไป มีขนาดฟาร์ม 5 ไร่ขึ้นไป จำนวน 32 ราย และผู้รวบรวม จำนวน 13 ราย รวมถึงข้อมูลทุติยภูมิที่ได้จากการรวบรวมจากแหล่งต่างๆ สามารถ สรุปผลการศึกษาได้ดังนี้

1. กิจกรรมการผลิตและการตลาดหอยนางรมของผู้เลี้ยงและผู้รวบรวมหอยนางรมในระดับ แหล่งผลิต
2. การวิเคราะห์โครงสร้างตลาด พฤติกรรมทางการตลาด และผลการดำเนินงานทาง การตลาดของหอยนางรมในระดับแหล่งผลิตอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

กิจกรรมการผลิตและการตลาดหอยนางรมของผู้เลี้ยงและผู้รวบรวมหอยนางรมในระดับแหล่งผลิต

อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีพื้นที่เพาะเลี้ยงหอยนางรมทั้งหมด 11,238 ไร่ มีผู้ประกอบการทั้งหมด 308 ราย ในการศึกษาครั้งนี้ได้สัมภาษณ์จากผู้เลี้ยงโดยใช้แบบสอบถามใน 4 ตำบล คือ ตำบลกะแดะ ท่าทอง พลายวาส และตะเคียนทอง ซึ่งได้ข้อมูลดังนี้

1. ลักษณะทั่วไปของผู้เลี้ยงหอยนางรม

ผู้เลี้ยงที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศชาย (ตารางที่ 3) คิดเป็นร้อยละ 68.75 และมีเพศหญิงคิดเป็นร้อยละ 31.25 ในด้านอายุของผู้เลี้ยงหอยนางรม เฉลี่ยอายุที่ 50.8 ปี ซึ่งช่วงอายุระหว่าง 41-50 ปีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 43.75 และช่วงอายุ 51-60 ปี รองลงมา คิดเป็นร้อยละ 40.63 ซึ่งใกล้เคียงกันมาก และมีพื้นที่เลี้ยงหอยนางรมเฉลี่ย 11.66 ไร่ ระดับการศึกษาส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา (ป.4) คิดเป็นร้อยละ 65.63 รองลงมาเป็นระดับมัธยมปลาย / ปวช. คิดเป็นร้อยละ 21.88 ในด้านประสบการณ์ในการเลี้ยงหอยรวมเวลาที่เลี้ยงในฐานะผู้ช่วยในครอบครัวหรือเป็นผู้รับจ้างร้อยละ 40.63 ของผู้เลี้ยง มีประสบการณ์ในการเลี้ยงหอยนางรมมานานกว่า 20 ปี รองลงมา มีประสบการณ์ 5-10 ปี และ 16-20 ปี จำนวนเท่ากันคิดเป็นร้อยละ 21.88 และอีกร้อยละ 15.63 มีประสบการณ์ในการเลี้ยง 11-15 ปี

จากข้อมูลดังกล่าวพอจะสรุปได้ว่าการเลี้ยงหอยนางรมเป็นอาชีพประมงที่มีความลำบาก ตั้งแต่การเริ่มเลี้ยง การลงวัสดุต่อลูกหอย จนกระทั่งการเก็บเกี่ยวผลผลิต ทั้งต้องอาศัยทักษะความชำนาญทางด้านทะเลเป็นอย่างมาก ผู้เลี้ยงหรือผู้ตัดสินใจผลิตหอยนางรมส่วนใหญ่จึงเป็นเพศชาย ผู้เลี้ยงหอยนางรมส่วนใหญ่มีอายุค่อนข้างมาก และมีประสบการณ์ในการเลี้ยงหอยนางรมมานาน แต่จบการศึกษาระดับประถมศึกษา

ตารางที่ 3 เพศ อายุ ระดับการศึกษาและประสบการณ์ในการเลี้ยงหอยนางรมของผู้เลี้ยง

ผู้เลี้ยง	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	22	68.75
หญิง	10	31.25
รวม	32	100.00
2. อายุ		
ไม่เกิน 40 ปี	3	9.38
41-50 ปี	14	43.75
51-60 ปี	13	40.63
60 ปีขึ้นไป	2	6.25
อายุเฉลี่ย		50.80
3. ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	21	65.63
มัธยมต้น	2	6.25
มัธยมปลาย / ปวช.	7	21.88
อนุปริญญา / ปวส.	1	3.13
ปริญญาตรี	1	3.13
รวม	32	100.00
4. ประสบการณ์ในการเลี้ยงหอยนางรม		
5 – 10 ปี	7	21.88
11 – 15 ปี	5	15.63
16 – 20 ปี	7	21.88
20 ปีขึ้นไป	13	40.63
รวม	32	100.00

ในด้านการประกอบอาชีพเลี้ยงหอยนางรม ผู้เลี้ยงส่วนใหญ่ร้อยละ 87.50 เลี้ยงหอยนางรมเป็นอาชีพหลัก (ตารางที่ 4) โดยไม่มีอาชีพเสริมเลย จำนวน 3 ราย ส่วนผู้เลี้ยงที่มีอาชีพเสริมด้วยนั้นส่วนใหญ่อาชีพเสริม คือ เกษตรกรรมและประมง เช่น การวางอวนในบริเวณฟาร์มหอยของตนเองหรือบริเวณฟาร์มข้างเคียง การทำสวนปาล์มน้ำมัน เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 56.25

เป็นที่น่าสังเกตว่าส่วนใหญ่ผู้เลี้ยงหอยนางรมจะทำอาชีพการประมงที่บ้านประกอบกับการเลี้ยงหอยนางรม เนื่องจากหากผู้เลี้ยงหอยว่างเว้นจากการเก็บเกี่ยวผลผลิต ในช่วงปริมาณน้ำทะเลขึ้นสูงจนไม่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ ก็จะสามารถมีรายได้จากการจับสัตว์น้ำทดแทนได้ เนื่องจากมีความชำนาญทางด้านทะเลอยู่แล้ว ทั้งยังเป็นการดูแลฟาร์มหอยของตนเองอีกด้วย

ตารางที่ 4 อาชีพหลักและอาชีพเสริม ของผู้เลี้ยงหอยนางรม

ผู้เลี้ยง	จำนวน	ร้อยละ
1. อาชีพหลัก		
เลี้ยงหอยนางรม	28	87.50
เกษตรกรรม/ประมง	3	9.38
ลูกจ้างของเอกชน	1	3.13
รวม	32	100.00
2. อาชีพเสริม		
เกษตรกรรม/ประมง	18	56.25
เลี้ยงหอยนางรม	4	12.50
ค้าขาย	3	9.38
รับจ้างทั่วไป	3	9.38
อาชีพอิสระ	1	3.13
ไม่มีอาชีพเสริม	3	9.38
รวม	32	100.00

เหตุผลหลักที่ผู้เลี้ยงทำการเลี้ยงหอยนางรม ส่วนใหญ่ผู้เลี้ยงตอบว่าเลี้ยงหอยนางรมต่อจากบรรพบุรุษ คิดเป็นร้อยละ 42.86 (ตารางที่ 5) รองลงมาคือ เห็นว่าเป็นอาชีพที่มีรายได้ดี คิดเป็นร้อยละ 28.57 ผู้เลี้ยงที่เลี้ยงหอยนางรมตามเพื่อนบ้าน คิดเป็นร้อยละ 22.86 และเหตุผลที่ผู้เลี้ยงเห็น

ว่าได้ผลผลิตดี เลี้ยงง่าย คิดเป็นร้อยละ 2.86 ซึ่งเท่ากับเหตุผลในการเลี้ยงหอยนางรมที่เห็นว่าเป็นอาชีพที่ยั่งยืน โดยการเลี้ยงหอยนางรมในจังหวัดสุราษฎร์ธานี ได้เริ่มส่งเสริมให้มีการเลี้ยงกันขึ้นราวปี พ.ศ. 2503 (กรมประมง, 2550) ดังนั้น ในปัจจุบันผู้เลี้ยงส่วนใหญ่ จึงเลี้ยงหอยนางรมสืบทอดกันมาจากบรรพบุรุษ ที่มีการแบ่งปันพื้นที่กันเป็นส่วนๆ เพื่อประกอบอาชีพสร้างรายได้ให้ครอบครัว

ตารางที่ 5 เหตุผลที่เลี้ยงหอยนางรม

เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ
เลี้ยงตามบรรพบุรุษ	15	42.86
รายได้ดี	10	28.57
เลี้ยงตามเพื่อนบ้าน	8	22.86
ได้ผลผลิตดี เลี้ยงง่าย	1	2.86
เห็นว่าเป็นอาชีพที่ยั่งยืน	1	2.86

2. การผลิตและการลงทุนเลี้ยงหอยนางรม

วิธีเลี้ยงหอยนางรมของผู้เลี้ยง โดยส่วนใหญ่ใช้หลอดซีเมนต์ คิดเป็นร้อยละ 93.75 ลักษณะเป็นหลอดทรงกระบอก มีเส้นผ่านศูนย์กลาง 5.33 นิ้ว สูง 16.50 นิ้ว ใช้เป็นวัสดุที่วางเพื่อให้หอยนางรมเกาะ ประกอบกับไม้ไผ่สำหรับสวมหลอดซีเมนต์ ลักษณะเป็นลำไม้ไผ่ ขนาดยาว 1.39 เมตร ใช้เป็นวัสดุที่วางเป็นหลัก แล้วสวมทับด้วยหลอดซีเมนต์เพื่อให้หอยนางรมเกาะ ผู้เลี้ยงจะใช้ไม้ไผ่สำหรับสวมหลอด เท่ากับจำนวนหลอดซีเมนต์ และท่อพีวีซี ขนาดยาวประมาณ 50 เซนติเมตร ใช้เป็นวัสดุที่สวมทับไม้ไผ่เพื่อให้มีอายุการใช้งานนานขึ้น จำนวนที่ใช้จะเท่ากับจำนวนหลอดซีเมนต์ และไม้ไผ่สำหรับสวมหลอด โดยระยะในการวางหลอด ระหว่างหลอดประมาณ 0.36 เมตร และระยะระหว่างแถวประมาณ 1.89 เมตร ปักหลอดได้ประมาณ 2,000 หลอดต่อไร่ ซึ่งผู้เลี้ยงที่ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีฟาร์มอยู่ห่างจากชายฝั่งในช่วง 1.1-2.0 กิโลเมตร คิดเป็นร้อยละ 62.50 และมีระยะห่างเฉลี่ย 1.78 กิโลเมตร ถือว่าเป็นบริเวณที่มีน้ำลึกยากต่อการเก็บเกี่ยวผลผลิต จึงใช้หลอดซีเมนต์ในการเลี้ยง พันธุ์หอยนางรมที่ได้ผู้เลี้ยงทุกรายตอบว่าได้จากธรรมชาติไม่มีการซื้อพันธุ์หอยมาจากแหล่งอื่น (ตารางที่ 6)

ซึ่งในปัจจุบันนี้การเกิดลูกหอยจากธรรมชาติมีปริมาณลดน้อยลง อันเนื่องมาจากปัญหาน้ำเสีย และน้ำจืดที่มาจากปริมาณฝนที่ตกหนัก จนทำให้หอยนางรมตาย ต่างจากอดีตที่มีปริมาณการเกิดลูกหอยที่ชุกชุม ปริมาณแม่พันธุ์หอยลดลง ระยะเวลาที่หอยนางรมจะเกิดขึ้นใหม่จึงใช้เวลานาน ระยะเวลาในการเลี้ยงหอยของผู้เลี้ยงตั้งแต่เริ่มเลี้ยงจนถึงขนาดที่เก็บเกี่ยวได้เฉลี่ย 2.8 ปี จากการสอบถามไม่มีผู้เลี้ยงรายใดที่เคยเลี้ยงหอยนางรมที่อื่นมาก่อน ส่วนลักษณะในการเก็บเกี่ยวผลผลิตแต่ละครั้งผู้เลี้ยงทุกรายตอบว่าเลือกเก็บเฉพาะตัวโตที่ได้ขนาดเท่านั้น ตัวที่เล็กไม่ได้ขนาดหากติดมากับตัวที่เก็บเกี่ยวมา ผู้เลี้ยงก็จะเก็บสะสมโดยแช่น้ำไว้ เมื่อได้ปริมาณมากแล้ว จะนำมาคิดที่หลอดซีเมนต์ ซึ่งเรียกว่า การติดตาหอยนางรม โดยทั่วไปส่วนใหญ่ผู้ที่เลี้ยงหอยโดยใช้หลอดซีเมนต์ ก็จะใช้วิธีการนี้ เนื่องจากการประหยัดเวลาในการเลี้ยงมากขึ้น ทำให้เกิดประสิทธิภาพในการผลิตเพิ่มขึ้น

ตารางที่ 6 วิธีเลี้ยงหอยนางรม และระยะห่างจากชายฝั่ง

ผู้เลี้ยง	จำนวน	ร้อยละ
1. วิธีเลี้ยง		
ใช้หลอดซีเมนต์	30	93.75
ใช้แท่งซีเมนต์	23	71.88
ติดลูกหอยที่หลอดซีเมนต์	16	50.00
ใช้ปล่องซีเมนต์	12	37.50
2. ระยะห่างจากชายฝั่ง		
ไม่เกิน 1 กิโลเมตร	3	9.38
1.1-2.0 กิโลเมตร	20	62.50
2.1-3.0 กิโลเมตร	7	21.88
3.1 กิโลเมตรขึ้นไป	2	6.25
ระยะห่างเฉลี่ย	1.78	

การลงทุนของผู้เลี้ยงหอยนางรม ประกอบด้วยแนวโน้มการลงทุนในปี 2554 เหตุผลในการลงทุน และแหล่งที่มาของเงินทุน ผู้เลี้ยงส่วนใหญ่ร้อยละ 65.63 คาดว่าจะลงทุนเพิ่มขึ้น (ตารางที่ 7) โดยมีเหตุผลหลักสองประการ คือ มีเงินทุน และเพิ่มวัสดุที่เสียหายไป เนื่องจากกระแสคลื่นลมในทะเล ทำให้เกิดความชำรุดเสียหายของวัสดุไปบางส่วน คิดเป็นร้อยละ 66.67 และ 28.57 ตามลำดับ

ส่วนแหล่งที่มาของเงินทุน ผู้เลี้ยงส่วนใหญ่ร้อยละ 87.50 จะใช้เงินทุนของตนเอง มีเพียงส่วนน้อยที่มีการกู้ยืม โดยกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร คิดเป็นร้อยละ 9.38

จากข้อมูลดังกล่าวพอจะสรุปได้ว่าผู้เลี้ยงส่วนใหญ่ต้องการลงทุนเพิ่มขึ้นในทุกๆ ปี เนื่องจากเหตุผลทางธรรมชาติที่ทำให้วัสดุของเก่าหมดสภาพไป แต่การลงทุนในแต่ละครั้งก็ขึ้นอยู่กับเงินทุนที่ผู้เลี้ยงมี หากปีการผลิตใดที่มีฝนตกชุก กระแสคลื่นลมในทะเลแรง ทำให้ผลผลิตได้รับความเสียหายส่งผลต่อรายได้ที่ได้รับ และย่อมส่งผลต่อการลงทุนในปีถัดไป

ตารางที่ 7 แนวโน้มการลงทุน เหตุผลการลงทุนในปี 2554 และแหล่งที่มาของเงินทุน

การลงทุน	จำนวน	ร้อยละ
1. แนวโน้มการลงทุนในปี 2554		
ลงทุนเพิ่มขึ้น	21	65.63
ไม่ลงทุน	10	31.25
ยังไม่แน่	1	3.13
รวม	32	100.00
2. เหตุผลในการลงทุนในปีถัดไปเนื่องจาก		
มีเงินทุน	14	66.67
เพิ่มวัสดุที่เสียหาย	6	28.57
อื่นๆ	1	4.76
รวม	21	100.00
3. แหล่งที่มาของเงินทุน		
ตนเอง	28	87.50
กู้ ธกส.	3	9.38
กองทุนหมู่บ้าน	1	3.13
รวม	32	100.00

3. ลักษณะทั่วไปของผู้รวบรวม

จากการสอบถามผู้รวบรวมในอำเภอกาญจนดิษฐ์รวม 13 ราย ถึงรายละเอียดเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไปของผู้รวบรวม สามารถสรุปได้ดังนี้

ผู้รวบรวมหรือผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 53.85 (ตารางที่ 8) และมีเพศชายคิดเป็นร้อยละ 46.15 มีอายุเฉลี่ย 49.4 ปี ซึ่งช่วงอายุระหว่าง 41-50 ปีมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 30.77 และช่วงอายุ ไม่เกิน 40 ปี , 51-60 ปี และ 60 ปีขึ้นไป มีจำนวนช่วงอายุละ 3 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.08 ระดับการศึกษาส่วนใหญ่ จบการศึกษาระดับประถมศึกษา (ป.4) และมีทยมปลาย / ปวช. คิดเป็นร้อยละ 38.46 ผู้ซื้อมีประสบการณ์ในการเป็นผู้รวบรวมระหว่าง 6 – 10 ปี คิดเป็นร้อยละ 38.46 โดยทุกรายประกอบอาชีพเป็นผู้รวบรวมเป็นอาชีพหลัก และมีจำนวน 10 รายที่มีอาชีพเสริมด้วย ได้แก่ อาชีพค้าขาย เลี้ยงหอยนางรม และเกษตรกรรม/ประมง

ตารางที่ 8 เพศ อายุ ระดับการศึกษาและประสบการณ์ในการทำธุรกิจค้าหอยนางรมของผู้รวบรวม

ผู้รวบรวม	จำนวน	ร้อยละ
1. เพศ		
ชาย	6	46.15
หญิง	7	53.85
รวม	13	100.00
2. อายุ		
ไม่เกิน 40 ปี	3	23.08
41-50 ปี	4	30.77
51-60 ปี	3	23.08
60 ปีขึ้นไป	3	23.08
อายุเฉลี่ย	13	49.40

ตารางที่ 8 (ต่อ)

ผู้รวบรวม	จำนวน	ร้อยละ
3. ระดับการศึกษา		
ประถมศึกษา	5	38.46
มัธยมต้น	1	7.69
มัธยมปลาย / ปวช.	5	38.46
อนุปริญญา / ปวส.	2	15.38
รวม	13	100.00
4. ประสบการณ์ในการทำธุรกิจค้าหอยนางรม		
1 – 5 ปี	2	15.38
6 – 10 ปี	5	38.46
11 – 15 ปี	3	23.08
16 – 20 ปี	2	15.38
21 ปีขึ้นไป	1	7.69
รวม	13	100.00

เหตุผลหลักที่เข้ามาทำธุรกิจนี้ คิดเป็นร้อยละ 46.15 ผู้รวบรวมเข้ามาทำธุรกิจนี้เพราะเห็นว่า เป็นธุรกิจที่มีรายได้ดี เหตุผลรองลงมาคือ ต้องการประกอบอาชีพสร้างรายได้ให้ครอบครัว คิดเป็น ร้อยละ 30.77 ส่วนผู้รวบรวมตอบว่ามาจากเหตุผลอื่นๆ ได้แก่ มีฟาร์มหอยเป็นของตนเองต้องการ กระจายสินค้าเอง คิดเป็นร้อยละ 7.69 ทำธุรกิจค้าหอยนี้ต่อจากนายจ้าง คิดเป็นร้อยละ 7.69 และ ต้องการขยายธุรกิจคิดเป็นร้อยละ 7.69 (ตารางที่ 9)

ตารางที่ 9 เหตุผลที่ทำธุรกิจค้าหอยนางรม

สาเหตุ	จำนวน	ร้อยละ
เห็นว่ารายได้ดี	6	46.15
ประกอบเป็นอาชีพ	4	30.77
มีฟาร์มหอยนางรมของตนเอง	1	7.69
ทำธุรกิจต่อจากนายจ้าง	1	7.69
อื่นๆ	1	7.69
รวม	13	100.00

จากข้อมูลลักษณะทั่วไปของผู้เลี้ยงและผู้รวบรวมหอยนางรมในแหล่งผลิต สามารถรวบรวมข้อมูลจากการสอบถาม ได้ข้อมูลเกี่ยวกับจำนวนผู้เลี้ยง ปริมาณผลผลิตหอยสด ตลาดชุมชน จำนวนผู้รวบรวม จำนวนทำขึ้นหอย จำนวนแผงจำหน่ายหอย ในท้องที่อำเภอกาญจนดิษฐ์ โดยแยกเป็นรายตำบลได้ ดังตารางที่ 10

ตารางที่ 10 จำนวนผู้เลี้ยง ปริมาณผลผลิตหอยสด ตลาดชุมชน จำนวนผู้รวบรวม จำนวนทำขึ้นหอย และจำนวนแผงจำหน่ายหอย โดยแยกเป็นรายตำบล

แหล่งผลิตหอย นางรม (ตำบล)	จำนวนผู้เลี้ยง (ราย)	ปริมาณผลผลิตหอยสด (กิโลกรัม/ร้อยละ)	ตลาดชุมชน * (แห่ง)	จำนวนผู้รวบรวม (ราย)	จำนวนทำขึ้นหอย (ทำ)	จำนวนแผงจำหน่าย (แผง)
ตะเคียนทอง	48	13	2	2	2	-
กะแดะ	97	36	3 **	7	1	6
ท่าทอง	81	23	2	2	2	-
พลายวาส	82	29	2	2	2	-
รวม	308	100	9	13	7	6

หมายเหตุ: * ตลาดในหมู่บ้านที่ผู้เลี้ยงนำสินค้าเกษตร (โดยเฉพาะสัตว์น้ำ) มาขายปลีก

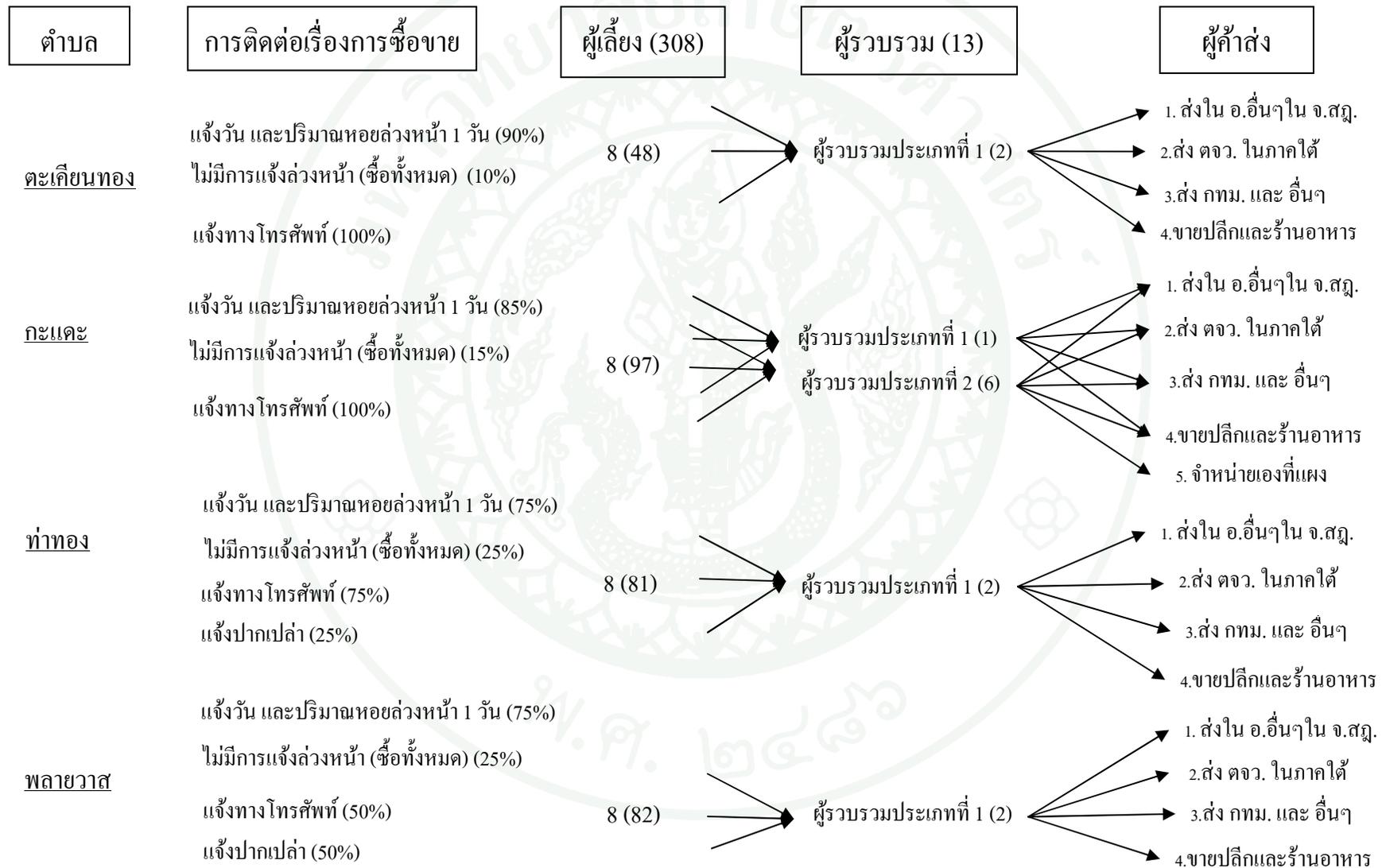
** ตำบลกะแดะเป็นชุมทางของนักท่องเที่ยวที่นิยมบริโภคอาหารทะเล

4. ข้อเสนอผลการตลาด การรับทราบข้อมูลการตลาด

ด้านการตลาดของผู้รวบรวมหอยนางรม พบว่าผู้รวบรวมจะมีการแจ้งกำหนดการซื้อหอยนางรมล่วงหน้าเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากการเก็บเกี่ยวผลผลิตหอยนางรมของผู้เลี้ยง มีทั้งผู้เลี้ยงเป็นผู้เก็บเกี่ยวเอง และมีการจ้างแรงงานเก็บเกี่ยวผลผลิต จึงจำเป็นต้องทราบกำหนดการซื้อหอยนางรมล่วงหน้าเพื่อได้มีการจัดเตรียมแรงงานให้เพียงพอ ในด้านข้อเสนอผลการตลาด และการรับทราบข้อมูลการตลาดของผู้เลี้ยง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเรื่องปริมาณหอยสด โดยผู้เลี้ยงส่วนใหญ่รับทราบข้อมูล โดยการแจ้งทางโทรศัพท์จากผู้ซื้อ คิดเป็นร้อยละ 81.25 (ตารางที่ 11) และมีอีกร้อยละ 18.75 ของผู้เลี้ยงทั้งหมดที่รับทราบข้อมูลจากการแจ้งปากเปล่าจากผู้ซื้อ โดยข้อมูลจากผู้ซื้อแจ้งให้แก่ผู้เลี้ยงประกอบด้วย การแจ้งวันที่ต้องการให้ผู้เลี้ยงนำหอยมาจำหน่ายโดยผู้เลี้ยงทุกรายตอบว่า มีการแจ้งวันล่วงหน้า 1 วัน โดยจะระบุปริมาณที่ผู้ซื้อต้องการ แต่ไม่มีการแจ้งราคาล่วงหน้าให้ผู้เลี้ยงได้รับทราบเพราะปกติราคาไม่เปลี่ยนแปลง การเก็บเกี่ยวผลผลิตตามปริมาณที่ผู้ซื้อต้องการนั้น บางครั้งอาจไม่ได้ตามที่ต้องการ เช่น ได้น้อยกว่าตามที่ต้องการ เนื่องจากปัจจัยทางธรรมชาติ หรือบางครั้งอาจได้มากกว่าที่ต้องการ ผู้ซื้อก็จะซื้อหอยที่ผู้เลี้ยงนำมาขายนั้นทั้งหมด และหากแยกเป็นรายตำบลสามารถแสดงได้ดังภาพที่ 5

ตารางที่ 11 ข้อเสนอผลการตลาด และการรับทราบข้อมูลการตลาด

ผู้เลี้ยง	จำนวน	ร้อยละ
การรับทราบข้อมูล		
แจ้งข้อมูลทางโทรศัพท์	26	81.25
แจ้งปากเปล่า	6	18.75
รวม	32	100.00



ภาพที่ 5 การติดต่อเรื่องการซื้อขายหอยนางรมระดับแหล่งผลิต รายตำบลในอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

5. การขายหอยนางรมของผู้เลี้ยง

ผู้เลี้ยงหอยนางรมส่วนใหญ่หลังจากเก็บเกี่ยวผลผลิตหอยสดมาได้ นั้น จะไม่มีการทำความสะอาดหอยนางรม คิดเป็นร้อยละ 96.88 และอีกร้อยละ 3.13 เท่านั้นที่มีการทำความสะอาดทุกครั้ง จะทำความสะอาดเบื้องต้น โดยการฉีดน้ำล้างบริเวณเปลือกหอยที่อาจมีสิ่งสกปรกติดมาเท่านั้น แล้วจำหน่ายแก่ผู้ซื้อทันที โดยไม่มีการเก็บรักษาหอยนางรมไว้ ทำให้ไม่มีการทำหน้าที่ยุติการตลาดอย่างอื่นเนื่องจากหอยนางรมที่จำหน่ายนั้นต้องเป็นหอยนางรมที่มีชีวิต สด ใหม่ จากแหล่งเลี้ยง สินค้าหอยต้องไปถึงมือผู้บริโภคให้เร็วที่สุด ใช้เวลาในการขนส่งน้อยที่สุด หากเป็นหอยนางรมที่ตายแล้ว ผู้ซื้อจะสังเกตได้จากภายนอกคือ ฝาเปลือกหอยจะเปิดอ้าออก และจะไม่มีการรับซื้อหอยที่ตายแล้วดังกล่าว ดังนั้น ทั้งผู้เลี้ยงและผู้ซื้อหอยนางรม จึงพิจารณาถึงความ สดของหอยนางรมก่อนการซื้อขายเป็นอย่างมาก รองลงมาจะดูขนาดของหอย หอยนางรมที่ผู้เลี้ยงขายแก่ผู้ซื้อในระดับแหล่งผลิตจึงไม่มีการแปรรูป

ราคาของผู้เลี้ยงหอยนางรมได้รับที่ซื้อขายกันในปัจจุบันนั้นจะขายเป็นตัว ตามขนาด สามารถแบ่งเป็น 3 ขนาด ดังนี้

1. ขนาดใหญ่	ความกว้างของเปลือก	9.00 ซม. ขึ้นไป	ราคาตัวละ	9-11 บาท
2. ขนาดกลาง	ความกว้างของเปลือก	6.00 - 8.99 ซม.	ราคาตัวละ	7-9 บาท
3. ขนาดเล็ก	ความกว้างของเปลือก	3.00 - 5.99 ซม.	ราคาตัวละ	5-7 บาท

จากการเก็บข้อมูลในปีการผลิต 2553 สามารถรวบรวมข้อมูลราคาหอยนางรมขนาดใหญ่ที่ผู้เลี้ยงได้รับได้ดังตารางที่ 12 และราคาขายหอยนางรมขนาดใหญ่ได้ดังตารางที่ 13 พร้อมทั้งหาราคาเฉลี่ย ซึ่งในช่วงมรสุมประมาณเดือนพฤศจิกายนถึงเดือนมกราคม ปริมาณน้ำทะเลจะขึ้นสูง ผู้เลี้ยงเก็บเกี่ยวผลผลิตยาก แต่ขนาดหอยนางรมจะใหญ่ แต่ถ้าเป็นช่วงหน้าแล้งประมาณเดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนกันยายน ปริมาณน้ำทะเลจะน้อยผู้เลี้ยงเก็บเกี่ยวหอยนางรมได้ง่ายกว่า ปริมาณหอยจะมากกว่าราคาหอยที่ผู้เลี้ยงได้รับจะลดลง

ตารางที่ 12 ราคาหอยนางรมขนาดใหญ่ที่ผู้เลี้ยงได้รับ ประจำปี พ.ศ. 2553

(หน่วย: บาทต่อตัว)

ผู้รวบรวม	เดือน												
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	เฉลี่ย
ขายส่ง	9.0	8.3	8.3	8.3	8.3	8.7	8.7	8.7	10.7	10.7	10.7	11.0	9.3
ขายปลีกที่แผง	9.5	8.5	8.5	8.5	9.3	9.3	9.3	9.3	9.3	11.7	11.7	11.7	9.7
แปรรูปเบื้องต้น	9.0	8.3	8.3	8.3	9.5	9.5	9.5	9.5	9.5	10.0	11.0	11.0	9.4

ตารางที่ 13 ราคาขายหอยนางรมขนาดใหญ่ ประจำปี พ.ศ. 2553

(หน่วย: บาทต่อตัว)

ผู้รวบรวม	เดือน												
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	เฉลี่ย
ขายส่ง	13.0	11.0	11.0	12.0	12.0	12.0	12.0	13.0	13.0	13.7	13.7	13.7	12.5
ขายปลีกที่แผง	14.5	12.7	12.7	12.7	12.7	14.5	14.5	14.5	14.5	15.0	15.0	15.0	14.0
แปรรูปเบื้องต้น	12.5	10.7	10.7	10.7	11.5	11.5	11.5	12.5	12.5	12.5	13.7	13.7	12.0

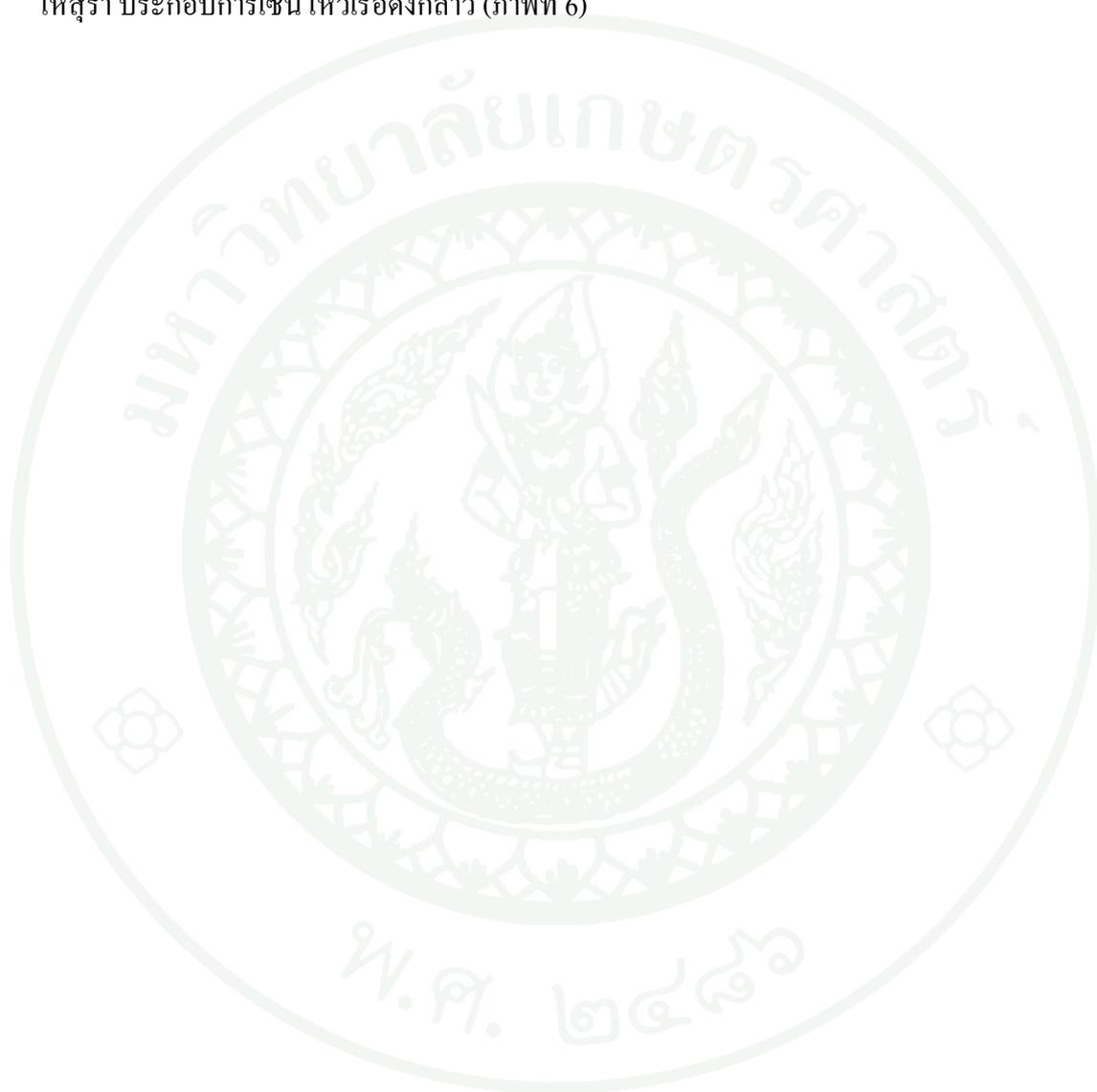
ผู้เลี้ยงจะขายหอยนางรมให้กับผู้รับซื้อ ในที่นี้คือผู้รวบรวมซึ่ง มี 2 ประเภท คือ ผู้รวบรวมที่มีทำขึ้นหอยเป็นของตนเอง และผู้รวบรวมที่มีแผงจำหน่ายหอยเป็นของตนเอง เหตุผลหลักที่ผู้เลี้ยงขายหอยให้กับผู้รวบรวมที่มีทำขึ้นหอยเป็นของตนเองนั้น คือขายให้กันมาเป็นระยะเวลาานาน (ตารางที่ 14) คิดเป็นร้อยละ 50.00 เนื่องจากผู้รวบรวมส่วนใหญ่จะอยู่อาศัยบริเวณเดียวกับผู้เลี้ยงมีความใกล้ชิดสนิทสนมกันมานาน และทำให้ผู้เลี้ยงประหยัดค่าใช้จ่ายในการขนส่งหอย ส่วนเหตุผลของผู้เลี้ยงที่ขายให้กับผู้รวบรวมที่มีแผงจำหน่ายหอยเป็นของตนเอง คือ ชำระเงินด้วยเงินสด คิดเป็นร้อยละ 39.13 เนื่องจากผู้รวบรวมที่มีแผงจำหน่ายหอยนางรมเป็นของตนเองนั้น จะมีเงินสดหมุนเวียนเงินสดได้อยู่ตลอดเวลา ทำให้สามารถชำระเงินให้แก่ผู้เลี้ยงได้ทันที

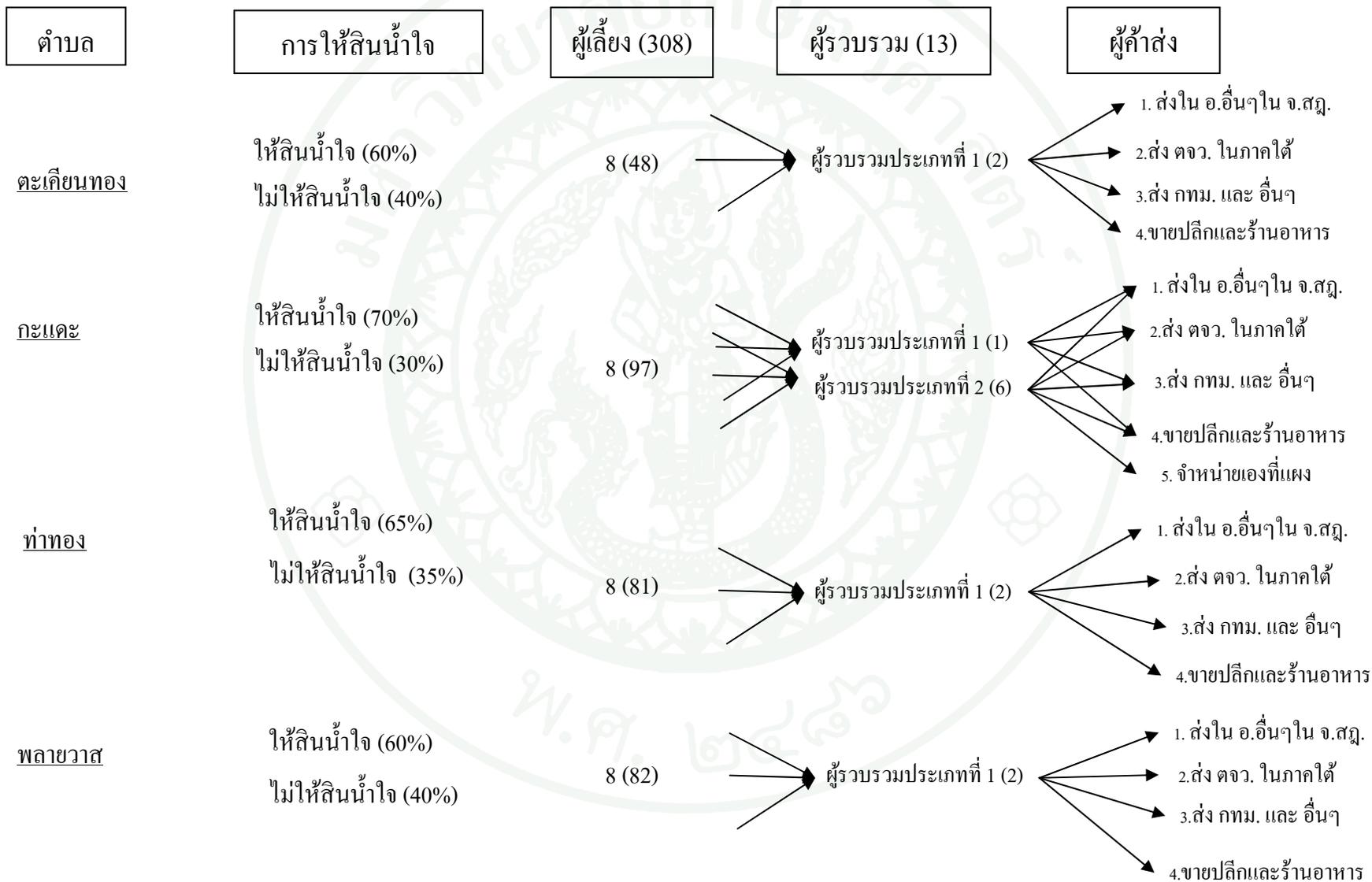
ตารางที่ 14 เหตุผลที่ขายหอยนางรมให้กับผู้รวบรวม

เหตุผล	จำนวน	ร้อยละ
1. เหตุผลที่ขายหอยนางรมให้กับผู้รวบรวมที่มีทำขึ้นหอย		
ขายให้กันมานาน	11	50.00
ชำระเงินด้วยเงินสด	5	22.73
รู้จักคุ้นเคยกัน	5	22.73
มีความน่าเชื่อถือ	1	4.55
2. เหตุผลที่ขายหอยนางรมให้กับผู้รวบรวมที่มีแผงจำหน่ายหอย		
ชำระเงินด้วยเงินสด	9	39.13
ขายให้กันมานาน	6	26.09
รู้จักคุ้นเคยกัน	3	13.04
บริการขนส่ง	3	13.04
มีความน่าเชื่อถือ	1	4.35
ต้องการกระจายสินค้า	1	4.35

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้เลี้ยงหอยนางรมกับผู้รวบรวมเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้รวบรวมจะต้องรักษาไว้เพื่อประโยชน์ในด้านการค้า เช่น ในช่วงที่มีมรสุมน้ำทะเลขึ้นสูง ผู้เลี้ยงไม่สามารถเก็บเกี่ยวผลผลิตได้ แต่ผู้รวบรวมต้องการสินค้ามาจำหน่ายเนื่องจากได้ราคาดี เป็นช่วงที่ผู้บริโภคต้องการ

บริโศกมาก คือ ช่วงเทศกาลปีใหม่ และตรุษจีน หากผู้รวบรวมสามารถบอกกล่าวให้ผู้เลี้ยงเก็บเกี่ยว หอยนางรมมาให้ตนจำหน่ายได้ ก็จะมีกำไรมาในช่วงนี้ ผู้รวบรวมจึงมีการเชื่อมความสัมพันธ์กับผู้เลี้ยงในรูปแบบการให้สินน้ำใจแก่ผู้เลี้ยง โดยในช่วงเทศกาลตรุษจีนผู้เลี้ยงทุกรายจะมีการเซ่นไหว้เรือ ซึ่งเป็นยานพาหนะหลักในการประกอบอาชีพ เพื่อความเป็นสิริมงคลแก่ชีวิต ผู้รวบรวมจะมีการให้สุรา ประกอบการเซ่นไหว้เรือดังกล่าว (ภาพที่ 6)



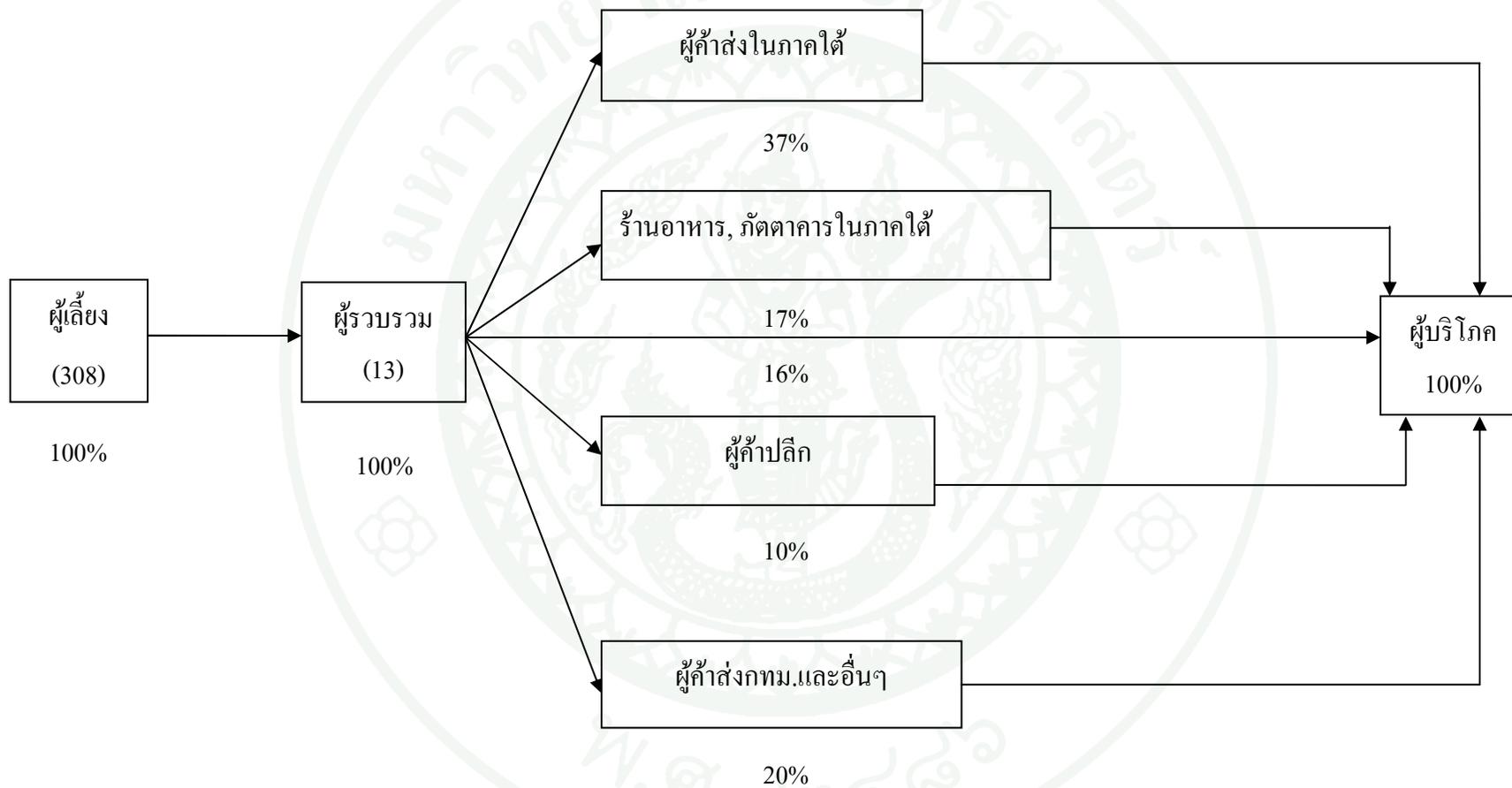


ภาพที่ 6 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้รวบรวมกับผู้เลี้ยงหอยนางรมในรูปให้สินน้ำใจ

6. วิธีการตลาดหอยนางรม

ผู้เลี้ยงหอยนางรมจะขายผลผลิตในรูปแบบหอยสด ให้แก่ผู้รวบรวมทั้งหมดจำนวน 13 รายในท้องที่ แล้วจำหน่ายสินค้าไปยังผู้ค้าประเภทต่างๆ เพื่อกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค โดยแบ่งเป็น

- 1) ผู้รวบรวมจำหน่ายหอยนางรมสดให้แก่ผู้ค้าส่งในภาคใต้ เช่น จังหวัดสุราษฎร์ธานี ชุมพร ภูเก็ต สงขลา เป็นต้น คิดเป็นร้อยละ 37 แล้วจำหน่ายต่อไปยังร้านอาหาร กภัตตาคาร และผู้ค้าปลีกในภาคใต้ จนถึงผู้บริโภค การขนส่งมีทั้งทางบก และทางน้ำ ในระยะไม่ไกลจากแหล่งผลิต จะขนส่งโดยรถรับจ้างประจำทาง เช่น ขนส่งไปนอำเภอเมืองจังหวัดสุราษฎร์ธานี และขนส่งโดยเรือเฟอร์รี่เมื่อขนส่งไปอำเภอเกาะสมุย และอำเภอเกาะพะงัน ส่วนหอยนางรมที่ขนส่งไปจำหน่ายยังต่างจังหวัดในภาคใต้จะขนส่งโดยรถตู้โดยสาร รถไฟ และรถยนต์ การบรรจุภัณฑ์จะบรรจุกระสอบ แล้วแต่นขนาดของหอยนางรม
- 2) ผู้รวบรวมจะจำหน่ายให้กับร้านอาหารในจังหวัดสุราษฎร์ธานี คิดเป็นร้อยละ 17 ก่อนไปสู่ผู้บริโภคในร้านอาหารหรือภัตตาคารต่างๆ
- 3) ผู้รวบรวมจะจำหน่ายให้กับผู้ค้าปลีกในจังหวัด ที่นำหอยนางรมไปจำหน่ายในอำเภออื่นๆ ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี คิดเป็นร้อยละ 10
- 4) ผู้รวบรวมจะจำหน่ายหอยนางรมแก่ผู้ค้าส่งกรุงเทพและจังหวัดอื่นๆ เช่น จังหวัดนครปฐม ชลบุรี เป็นต้น แล้วส่งต่อไปยังร้านอาหาร กภัตตาคารในกรุงเทพ และจังหวัดอื่นๆ หรือส่งต่อไปยังผู้ค้าปลีก ก่อนไปสู่ผู้บริโภค คิดเป็นร้อยละ 20 มีการขนส่งโดยรถทัวร์ และรถบรรทุกที่บรรทุกสัตว์น้ำประเภทอื่นๆ ร่วมด้วย
- 5) จะเป็นผู้รวบรวมที่มีแผงจำหน่ายหอยเป็นของตนเอง จะจำหน่ายหอยนางรมให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง คิดเป็นร้อยละ 16 และจะจำหน่ายหอยนางรมในรูปแบบที่แตกต่างจากช่องทางอื่นๆ คือ มีการแปรรูปหอยนางรมเบื้องต้น ตามความต้องการของลูกค้าหรือผู้บริโภค (ภาพที่ 7)



ภาพที่ 7 วิธีการตลาดหอยนางรมในอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

7. ปัญหาและอุปสรรค

ในส่วนนี้จะกล่าวถึง ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มตัวอย่างที่ได้จากการรวบรวมจากการสัมภาษณ์ ทั้งจากผู้เลี้ยงหอยนางรม จำนวน 32 ราย และผู้รวบรวมท้องที่ จำนวน 13 ราย ทั้ง 4 ตำบล สามารถแบ่งสภาพปัญหาได้ 3 ด้าน ดังนี้

7.1 ปัญหาด้านสภาพแวดล้อม

ปัญหาสภาพแวดล้อมเสื่อมโทรม มีผลต่อการเจริญเติบโตของหอยนางรมเป็นอย่างมาก เนื่องจากหอยนางรมไม่สามารถมีชีวิตอยู่ในแหล่งน้ำที่สกปรก น้ำจืด หรือน้ำเค็มมากเกินไป โดยปัญหาด้านสภาพแวดล้อมสามารถสรุปได้ ดังนี้

- 1) ปัญหาคุณภาพน้ำหรือปัญหาน้ำเสียที่เกิดจากการปล่อยน้ำเสียลงสู่แหล่งน้ำธรรมชาติ พบว่า มีโรงงานและโรงกลั่นสุราที่ปล่อยน้ำเสีย ในช่วงที่แหล่งน้ำธรรมชาติมีระดับน้ำขึ้นสูง
- 2) ปัญหาการมีลูกหอยเกิดน้อยในธรรมชาติ ทำให้ขาดแคลนลูกหอยนางรม
- 3) ปัญหาหมрсุมและคลื่นลมแรงเป็นอุปสรรคต่อการเลี้ยงหอย เพราะวัสดุที่วางหักลัมจมโคลน ทำให้หอยตาย
- 4) ปัญหาแหล่งน้ำตื้นเขิน เกิดตะกอนดินมากขึ้นจะส่งผลกระทบต่อ การเจริญเติบโต และหอยตายในที่สุด
- 5) ปัญหาที่เกิดจากการสภาวะแวดล้อมเปลี่ยนแปลง จนทำให้หอยนางรมมีอัตราการตายสูงทำให้ชาวประมงต้องเลิกทำการเลี้ยงหอยนางรมแล้วเปลี่ยน ไปประกอบอาชีพอื่นแทนเป็นจำนวนมาก
- 6) พื้นที่สำหรับเลี้ยงหอยนางรมไม่สามารถขยายได้ เนื่องจากใช้เป็นเขตอนุรักษ์มากขึ้น

7) ปัญหาฝนตกหนักและน้ำท่วม ทำให้มีน้ำจืดไหลสู่ชายฝั่งทะเลเป็นจำนวนมาก และมีน้ำท่วมในพื้นที่เลี้ยงเป็นเวลานาน ทำให้หอยนางรมตาย ทั้งนี้การขยายพื้นที่ถนอม หรือการทำถนอม เพิ่มจนปิดกั้นทางระบายน้ำ มีส่วนทำให้เกิดปัญหาน้ำท่วมได้

7.2 ปัญหาด้านการผลิตและการตลาดหอยนางรม

1) ราคาวัสดุอุปกรณ์ที่นำมาทำเป็นวัสดุต่อลูกหอยมาเกาะ มีราคาสูงขึ้น ทำให้ต้นทุนการผลิตเพิ่มขึ้นในขณะที่ราคาในการจำหน่ายหอยนางรมคงที่

2) ปัญหาสัตว์น้ำที่แย่งอาหารและที่อยู่อาศัยของหอยนางรม เช่น หอยแมลงภู่ หอยกะพง เปรียง และฟองน้ำ เป็นต้น

3) ปัญหาสิ่งปนเปื้อนในหอยที่มักพบว่ามีปัญหาเสมอได้แก่ ปริมาณแบคทีเรียต่างๆ การสะสมของโลหะหนัก และเชื้อจุลินทรีย์ ที่มีมากเกินกำหนด ทำให้เกิดโรคทางเดินอาหาร เช่น ท้องร่วง ทำให้ผู้บริโภคบางส่วน ไม่กล้ารับประทานหอยนางรม

7.3 ปัญหาจากสภาพสังคม

1) ปัญหาการขโมยหอยนางรม ซึ่งเป็นปัญหาที่แก้ไขได้ยาก จึงจำเป็นที่ผู้เลี้ยงต้องเฝ้าดูแลรักษาตลอดเวลาสาเหตุมาจากปัญหาด้านการศึกษา และปัญหาด้านเศรษฐกิจทำให้ประชาชนมีอาชีพที่ไม่มั่นคง

การวิเคราะห์โครงสร้างตลาด พฤติกรรมทางการตลาด และผลการดำเนินงานทางการตลาดของ หอยนางรมระดับแหล่งผลิตอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ในที่นี้จะสรุปในเรื่องของโครงสร้างตลาด โดยจะพิจารณาพร้อมกันกับพฤติกรรมทางการตลาด และผลการดำเนินงานทางการตลาด เนื่องจากโครงสร้างจะกำหนดพฤติกรรมทางการตลาด แล้วพฤติกรรมทางการตลาดของผู้ทำหน้าที่การตลาด ย่อมจะส่งผลถึงผลการดำเนินงานทางการตลาด ซึ่งจะเริ่มอธิบายโครงสร้าง ตามด้วยพฤติกรรมทางการตลาด และผลการดำเนินงานทางการตลาดของหอยนางรม ดังนี้

โครงสร้างตลาดหอยนางรม

เพื่อให้ทราบลักษณะของตลาดหอยนางรมในระดับแหล่งผลิต จึงพิจารณาโครงสร้างตลาด โดยทั่วไปจะพิจารณาจากจำนวนผู้ประกอบการหรือผู้ทำหน้าที่ทางการตลาดในระดับนั้น การกระจุกตัวของตลาด ความแตกต่างของสินค้าที่ซื้อขาย อุปสรรคความยากง่ายหรือการกีดกันการเข้าออกจากตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่ ดังต่อไปนี้

1. ขนาดและจำนวนผู้ซื้อ

ในอำเภอกาญจนดิษฐ์ มีผู้เลี้ยงหอยนางรมจำนวน 308 ราย มีผู้รวบรวม เพื่อรับซื้อหอยนางรม รวม 13 ราย มีรายใหญ่ 2 ราย ซึ่งมีปริมาณจำหน่ายหอยนางรมมากกว่า 4,000 ตัวต่อวัน เมื่อพิจารณาในด้านผู้ขายพบว่ามีจำนวนผู้ขายจำนวนมาก และมีการกระจุกตัวต่ำมาก ในด้านของผู้ซื้อ การพิจารณาการกระจุกตัวจากปริมาณธุรกิจของผู้ซื้อแต่ละราย ซื้อหอยจากผู้เลี้ยงเฉลี่ยในช่วงเวลาปกติ เป็นตัวแทนของขนาดธุรกิจของผู้ซื้อแต่ละราย จากการเรียงลำดับจากผู้ซื้อที่มีขนาดธุรกิจใหญ่ที่สุดลงมา สามารถคำนวณค่าอัตราการกระจุกตัว 3 รายใหญ่ หรือ CR3 ได้เท่ากับ 0.60 (ตารางที่ 15) แสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อมีการกระจุกตัวปานกลาง ซึ่งสรุปได้ว่า มีลักษณะโครงสร้างแบบผู้ซื้อรายใหญ่น้อยราย มีผู้ซื้อรายใหญ่ 2 ราย มีผู้รวบรวมรายเล็กๆ กระจายอยู่ทั่วทุก 4 ตำบล ทำให้การแข่งขันระหว่างผู้รวบรวมมีน้อย

ตารางที่ 15 ตารางปริมาณหอยนางรมของผู้รวบรวมทั้งสองประเภท แยกเป็นรายตำบล ในอำเภอ
กาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

ผู้รวบรวม (รายที่)	ตำบล	ผู้รวบรวม ประเภทที่	ปริมาณหอย (ตัว/วัน)	สัดส่วน (ร้อยละ)
1	พลาญวาส	1	4,500	23.75
2	ท่าทอง	1	4,000	21.11
3	กะแดะ	1	3,000	15.83
4	ตะเคียนทอง	1	1,500	7.92
5	พลาญวาส	1	1,000	5.28
6	ตะเคียนทอง	1	900	4.75
7	ท่าทอง	1	850	4.49
8	กะแดะ	2	700	3.69
9	กะแดะ	2	600	3.17
10	กะแดะ	2	600	3.17
11	กะแดะ	2	500	2.64
12	กะแดะ	2	500	2.64
13	กะแดะ	2	300	1.58
รวม			18,950	100.00

2. ความแตกต่างของสินค้า

เนื่องจากหอยนางรมเป็นผลผลิตที่อาศัยธรรมชาติในการเลี้ยงเป็นหลัก สินค้าจึงไม่ค่อยมีความแตกต่างเมื่ออยู่ในลักษณะหอยสดที่มาจากผู้เลี้ยง จึงพิจารณาจากการให้บริการของผู้รวบรวมที่มีแผงจำหน่ายหอยนางรม สามารถจำหน่ายหอยให้แก่ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก และจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง ได้แก่ การให้บริการแปรรูปเบื้องต้นตามความต้องการของผู้บริโภค เพื่อเพิ่มความสะดวกในการบริโภค สินค้าจึงมีความแตกต่างในช่วงจากผู้รวบรวมถึงผู้บริโภค

3. อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด

อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดของผู้รวบรวมแต่ละประเภท แสดงถึงความยากง่ายในการเข้าสู่ตลาดของพ่อค้ารายใหม่ที่จะเข้าไปทำการค้าในแต่ละระดับ ตลาดหอยนางรมในระดับแหล่งผลิต มีรายละเอียดเกี่ยวกับอุปสรรคในการที่จะเข้าสู่ตลาด ดังนี้

3.1 สถานที่ในการประกอบธุรกิจ

จากการศึกษาพบว่า สถานที่ในการประกอบธุรกิจเป็นอุปสรรคประการหนึ่งสำหรับผู้รวบรวมรายใหม่ที่จะเข้าไปประกอบธุรกิจในตลาด ผู้รวบรวมประเภทที่มีทำขึ้นหอย จะต้องมีสถานที่ที่เหมาะสมแก่การรวบรวมหอยนางรมในปริมาณมาก รวมถึงใช้รวบรวมสัตว์น้ำชนิดอื่นด้วย และผู้รวบรวมประเภทที่มีแผงจำหน่ายหอยนางรมจะรวบรวมหอยนางรมที่แผงจำหน่ายหอย ซึ่งจะรวมตัวกันอยู่บริเวณหน้าร้านอาหารที่มีชื่อเสียงในตำบลกะแดะ ซึ่งเป็นแหล่งที่มีนักท่องเที่ยวมารับประทานอาหารจำนวนมาก

3.2 ประสบการณ์ในการทำธุรกิจ

ผู้รวบรวมในแหล่งผลิต มีประสบการณ์ในการค้าหอยที่แตกต่างกัน คือ มีประสบการณ์ น้อยสุด 5 ปี มากสุด 22 ปี โดยมีค่าเฉลี่ยของผู้รวบรวมที่เข้ามาทำธุรกิจ ประมาณ 18 ปี แสดงให้เห็นว่าเมื่อเข้ามาทำธุรกิจค้าหอยนางรมแล้วมักทำต่อไป ไม่ออกจากธุรกิจง่ายๆ แต่ผู้ที่มีประสบการณ์น้อยสุดนั้นได้แยกตัวออกมาทำธุรกิจเอง ซึ่งแสดงให้เห็นว่าผู้รวบรวมรายใหม่ที่เข้ามาทำธุรกิจอาจจะมีเครือข่ายกับผู้ค้าในระดับต่อไปอยู่มาก จึงสามารถทำเป็นธุรกิจของตนเองได้

3.3 ความรอบรู้ในการดำเนินธุรกิจ

ผู้รวบรวมรายใหม่ที่จะเข้ามาดำเนินธุรกิจในตลาดจะต้องมีความรอบรู้เกี่ยวกับการค้าในด้านต่างๆเป็นอย่างดี ทั้งในเรื่องลักษณะของตัวสินค้า เนื่องจากหอยนางรมเป็นสินค้าที่เก็บรักษาได้ไม่นานจึงต้องมีการจัดการกระจายสินค้าที่ดี นอกจากนี้ ในช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น ปีใหม่ สงกรานต์ ตรุษจีน สารทจีน ตลาดจะมีความต้องการหอยนางรมมากขึ้นกว่าช่วงเวลาอื่นๆ ในรอบปี ผู้รวบรวมต้องวางแผนจัดสรรสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภคในแต่ละช่วงเวลา

3.4 เงินทุน/อุปกรณ์

อุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดที่สำคัญของผู้รวบรวมรายใหม่ทั้งสองประเภทที่จะเข้าไปทำการค้ำนั้น จะต้องมีเงินทุนสูง เนื่องจากจะต้องมีเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการซื้อหอยนางรมในแต่ละวันเป็นจำนวนมาก รวมถึงอุปกรณ์ต่างๆ เช่น ถังมือ ภาชนะ กระจอบ เป็นต้น ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่สิ้นเปลือง

3.5 แรงงาน

นอกจากนี้ผู้รวบรวมประเภทที่มีทำขึ้นหอย จะต้องมีแรงงานที่ใช้ในการขนหอยนางรม แรงงานคัดขนาดหอยที่ต้องมีความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์ ส่วนผู้รวบรวมประเภทที่เผงจำหน่ายหอยจะใช้แรงงานในการทำส่วนประกอบสินค้า คือ เครื่องเคียงต่างๆ

พฤติกรรมทางการตลาดหอยนางรม

พฤติกรรมทางการตลาด จะพิจารณาจากพฤติกรรมเกี่ยวกับพฤติกรรมกำหนดราคากลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ และนโยบายสินค้า ดังต่อไปนี้

1. พฤติกรรมการกำหนดราคา

พฤติกรรมทางการตลาดของผู้ค้าที่ทำหน้าที่กำหนดราคา ทำให้สามารถบอกได้ว่าใครเป็นผู้มีอำนาจในตลาด โดยตลาดหอยนางรมในระดับแหล่งผลิต ผู้ที่มีอำนาจในการกำหนดราคาคือผู้รวบรวม ภาวะการณ์ที่ในตลาดมีผู้ซื้อน้อยราย ผู้ซื้อเหล่านั้นจึงสามารถควบคุมราคาของสินค้าไว้ได้ แต่อำนาจในการกำหนดราคาจะขึ้นอยู่กับผู้ซื้อ ราคาที่ผู้เลี้ยงได้รับในปัจจุบันนั้นบางครั้งอาจมีการต่อรองกับผู้ซื้อ

อย่างไรก็ตามผู้ซื้อที่มีอำนาจในการกำหนดราคาได้ในระดับหนึ่งเท่านั้น ในความเป็นจริงราคารวมจากราคาตลาดไม่มีผู้ใดกำหนด หรือใช้ราคาตลาดเป็นเกณฑ์ จะมีการเปลี่ยนแปลงตามอุปสงค์และอุปทานซึ่งเป็นราคาที่มีการเปลี่ยนแปลงน้อยมาก มาเป็นระยะเวลาานาน

พฤติกรรมทางการตลาดเกี่ยวกับการชำระเงินค่าหอยนางรมของผู้รวบรวม ผู้รวบรวมจะชำระเงิน 2 แบบ คือ ชำระเงินสดทันทีให้แก่ผู้เลี้ยง คิดเป็นร้อยละ 73.44 และชำระเป็นเงินเชื่อ โดยผู้รวบรวมจะเขียนบิลเงินสดให้ผู้เลี้ยงเก็บไว้เป็นหลักฐานในการชำระเงินของผู้รวบรวม คิดเป็นร้อยละ 26.56 โดยจะผู้รวบรวมจะชำระเงินประมาณ 5-10 วันหลังจากซื้อหอยนางรม

2. กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์

จากการศึกษาพบว่า ผู้รวบรวมแต่ละรายที่ทำการค้าหอยนางรมจะมีกลยุทธ์ในการทำให้ได้ลูกค้ามากที่สุด ผู้รวบรวมจะใช้กลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านคุณภาพหอยนางรมที่จำหน่ายเป็นหลัก โดยพิจารณาขนาด และความสดของหอยนางรมก่อนจำหน่ายทุกครั้ง

3. นโยบายสินค้า

จากการศึกษาพบว่า ผู้รวบรวมแต่ละรายที่ทำการค้าหอยนางรมมีวิธีการ เพิ่มมูลค่าของหอยนางรม โดยผู้รวบรวมที่ค้าหอยนางรมจะมีการคัดขนาดหอยนางรมใหม่อีกครั้ง หลังจากซื้อจากผู้เลี้ยง โดยเฉพาะผู้รวบรวมที่มีแผงจำหน่ายหอย จะคัดขนาดหอยที่ซื้อมาอีกครั้งก่อนขายปลีกหน้าแผง ซึ่งจะวางกองหอยนางรมเรียงตามขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ เพื่อให้ผู้บริโภคได้เลือกซื้อหอยนางรมได้ตามขนาดที่ต้องการและเป็นไปอย่างสะดวก รวดเร็ว หากผู้บริโภครายใดต้องการแปรรูปสินค้าก็จะมีบริการ แกะฝา หรือแกะเนื้อ ซึ่งพร้อมที่จะนำไปบริโภคหรือประกอบอาหารได้ แล้วบรรจุหอยนางรมใส่บรรจุภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ เช่น ใส่กล่องโฟม ใส่ถุงแช่แข็ง แล้วใส่น้ำแข็งเพื่อรักษาคุณภาพความสดของหอยนางรม นอกจากนี้ผู้รวบรวมประเภทนี้จะมีบริการจำหน่ายส่วนประกอบสินค้า คือ เครื่องเคียงที่ใช้บริโภคประกอบกับการบริโภคหอยสด ประกอบด้วย ยอดกระถิน หอมแดงเจียว กระเทียมสด เกลือ พริกขี้หนูสด ซอสพริก มะนาว และน้ำจิ้มซีฟู้ด บรรจุถุงพลาสติกเป็นชุดๆ 1 ชุด บริโภคกับหอยนางรมสด ประมาณ 5-10 ตัว ส่วนกรณีผู้รวบรวมที่มีทำขึ้นหอยจะจำหน่ายหอยในรูปแบบขายส่งเป็นส่วนใหญ่ จึงไม่มีโอกาสสร้างมูลค่าเพิ่มในตัวสินค้า

ผลการดำเนินงานทางการตลาดหอยนางรม

ผลการดำเนินงานทางการตลาดหอยนางรม จะพิจารณาจากผลกำไรในการประกอบการของหน่วยธุรกิจ และคุณภาพของสินค้า ดังต่อไปนี้

1. ผลกำไรในการประกอบการของหน่วยธุรกิจ

กำไรของหน่วยธุรกิจจะถูกใช้เป็นตัววัดผลการดำเนินงานของหน่วยธุรกิจ โดยกำไรของผู้รวบรวมทั้งประเภทที่ 1 และผู้รวบรวมประเภทที่ 2 จะได้จากราคาขายหักด้วย ราคาที่ผู้เลี้ยงได้รับที่รวมกับต้นทุนการตลาด

โดยผู้รวบรวมทั้งประเภทที่ 1 และประเภทที่ 2 ที่ขายหอยนางรมในรูปแบบขายส่ง ราคาขายส่ง 12.50 บาทต่อตัว หักด้วยราคาของผู้เลี้ยงหอยได้รับขนาดใหญ่ 9.70 บาทต่อตัว รวมกับต้นทุนการตลาด 0.59 บาทต่อตัว จึงมีกำไรเฉลี่ย 2.61 บาทต่อตัว และมีส่วนเหลือการตลาด 3.20 บาทต่อตัว

จากส่วนเหลือการตลาด ซึ่งหมายถึง ส่วนต่างระหว่างราคาขายของผู้รวบรวมกับราคาของผู้เลี้ยงได้รับ เปรียบเทียบระหว่างปี 2551 และปี 2553 พบว่าส่วนเหลือการตลาด ของผู้รวบรวมที่ขายส่งหอยนางรมในปี 2551 มีส่วนเหลือการตลาด 1.67 บาทต่อตัว และในปี 2553 มีส่วนเหลือการตลาด 3.20 บาทต่อตัว เพิ่มขึ้น 1.53 บาทต่อตัว และจากผลกำไร คือ ส่วนต่างระหว่างราคาขายของผู้รวบรวม กับต้นทุนทั้งหมด เปรียบเทียบระหว่างปี 2551 และปี 2553 พบว่ากำไรของผู้รวบรวมที่ขายส่งหอยนางรมในปี 2551 มีกำไร 1.15 บาทต่อตัว และในปี 2553 มีกำไร 2.61 บาทต่อตัว เพิ่มขึ้น 1.46 บาทต่อตัว (ตารางที่ 16) แสดงให้เห็นว่าผู้รวบรวมสามารถสร้างผลกำไรในการทำธุรกิจค้าหอยนางรมได้ค่อนข้างดี แสดงถึงผลการดำเนินงานของหน่วยธุรกิจที่ดี

ตารางที่ 16 กำไรของผู้รวบรวมที่ขายส่งหอยนางรมเปรียบเทียบ ปี 2551 และ ปี 2553 ในอำเภอ
กาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี

(หน่วย: บาทต่อตัว)

รายการ	ปี พ.ศ.	
	2551	2553
ราคาขาย	10.74	12.50
ราคาให้ผู้เลี้ยงได้รับ	9.07	9.30
ส่วนเหลือการตลาด	1.67	3.20
ต้นทุนการตลาด	0.52	0.59
กำไร	1.15	2.61

ที่มา: ชวนพิศ ลิทธิมิ่งค์ (2551)

2. คุณภาพของสินค้า

การพิจารณาการยกระดับคุณภาพหอยนางรมของผู้ซื้อ พบว่า ผู้รวบรวม พิจารณาคุณภาพของหอยนางรมที่ซื้อ โดยดูจากความสดและขนาดหอยนางรมเป็นหลัก ผู้รวบรวมจะพิถีพิถันเรื่องคุณภาพหอยนางรมก่อนจำหน่ายมาก จึงส่งผลให้ผู้เลี้ยงพัฒนาประสิทธิภาพการผลิตเพื่อให้ได้ผลผลิตที่มีคุณภาพสูงขึ้น เช่น จากความต้องการของผู้บริโภคที่ต้องการบริโภคหอยนางรมที่มีคุณภาพ สด สะอาด เนื่อแน่น ตัวใหญ่ จึงทำให้ผู้ผลิตต้องปรับปรุงหรือพัฒนาให้ได้ตามตลาดต้องการ

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

ในบทนี้จะสรุปผลได้จากการศึกษา และข้อเสนอแนะจากการศึกษา รวมทั้งประเด็นข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป ดังนี้

สรุปผลการศึกษา

ผลการศึกษาสรุปได้ว่า ตลาดหอยนางรมในระดับแหล่งผลิต อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี มีลักษณะโครงสร้างเป็นตลาดผู้ซื้อรายใหญ่น้อยราย โดยมีอัตราการกระจุกตัว 3 ราย หรือ CR3 ได้เท่ากับ 0.60 แสดงให้เห็นว่าผู้ซื้อมีการกระจุกตัวปานกลาง มีผู้ซื้อรายใหญ่ 2 ราย ซึ่งมีปริมาณจำหน่ายหอยนางรมมากกว่า 4,000 ตัวต่อวัน การแข่งขันระหว่างผู้ซื้อมีน้อย แต่ผู้ซื้อจะแข่งขันในด้านการให้บริการต่างๆ การเข้ามาทำธุรกิจของผู้รวบรวมรายใหม่ทำได้ไม่ยากนัก หากเป็นผู้รวบรวมรายเล็ก ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อมีความสัมพันธ์กันอย่างแนบแน่น ผู้เลี้ยงแต่ละราย ขายหอยนางรมให้แก่ผู้ซื้อไม่เกิน 3 ราย บางรายขายให้เฉพาะผู้ซื้อเจ้าประจำเท่านั้น การพิจารณาคุณภาพหอยนางรมที่ซื้อ ดูจากความสดและขนาดหอยนางรมเป็นหลัก

ส่วนเรื่องการตลาด ของผู้รวบรวมที่ขายส่งหอยนางรมจากปี 2551 มีส่วนเหลือมการตลาด 1.67 บาทต่อตัว และในปี 2553 มีส่วนเหลือมการตลาด 3.20 บาทต่อตัว เพิ่มขึ้น 1.53 บาทต่อตัว และจากผลกำไร เปรียบเทียบระหว่างปี 2551 และปี 2553 พบว่ากำไรของผู้รวบรวมที่ขายส่งหอยนางรมจากปี 2551 มีกำไร 1.16 บาทต่อตัว และในปี 2553 มีกำไร 2.61 บาทต่อตัว เพิ่มขึ้น 1.45 บาทต่อตัว แสดงให้เห็นว่าผู้รวบรวมสามารถสร้างผลกำไรในการทำธุรกิจค้าหอยนางรมได้ค่อนข้างดี แสดงถึงผลการดำเนินงานของหน่วยธุรกิจที่ดี

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาพอจะสรุปข้อเสนอแนะในการศึกษารั้งนี้ และข้อเสนอแนะในการศึกษารั้งต่อไป ได้ดังต่อไปนี้

1. ข้อเสนอแนะ

1.1 ควรส่งเสริมให้มีผู้รวบรวมประเภทที่มีแผงจำหน่ายหอยให้มากขึ้น เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายหอยนางรมให้แก่ผู้เลี้ยง เกิดการแข่งขันของผู้รวบรวมมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภครู้จักสินค้ามากขึ้น

1.2 ควรให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในพื้นที่ ศึกษาความต้องการของตลาดหอยนางรมที่เกี่ยวข้องกับลักษณะของสินค้าที่ผู้บริโภคต้องการ จะได้นำมาใช้ในการวิจัยและส่งเสริมเพื่อป้องกันปัญหาสินค้าล้นตลาด หรือขาดแคลนสินค้าซึ่งมีผลกระทบต่อราคาได้

1.3 ส่งเสริมการจัดงานเทศกาลการบริโภคหอยนางรมและสัตว์น้ำประเภทอื่นๆ ในช่วงที่มีปริมาณหอยนางรมมาก เพื่อกระตุ้นอุปสงค์ของผู้บริโภค ในช่วงที่มีอุปทานหอยนางรมมาก ตามธรรมชาติ ในช่วงเดือนมีนาคมถึงเดือนกันยายนของทุกปี เนื่องจากเป็นช่วงที่มีปริมาณหอยนางรมมาก

2. ข้อเสนอแนะในการศึกษารั้งต่อไป

จากการศึกษาทำให้ได้ข้อเสนอแนะ อันเป็นแนวทางสำหรับผู้ต้องการศึกษาต่อไป ดังนี้

2.1 ศึกษาการลงทุนสร้างโรงเพาะฟักผลิตลูกหอยนางรมพันธุ์ใหญ่ ในจังหวัดสุราษฎร์ธานี เนื่องจากลูกหอยที่รวบรวมจากธรรมชาติไม่เพียงพอับความต้องการ เพื่อลดต้นทุนการผลิตของผู้เลี้ยง เพิ่มอุปทานเพื่อรองรับอุปสงค์ที่มีเพิ่มขึ้นในขณะนี้ ทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ

2.2 ศึกษาความต้องการบริโภคหอยนางรมในตลาดระดับต่างประเทศพิจารณาแนวโน้มการส่งออกหอยนางรม และวิธีการบรรจุภัณฑ์ที่รักษาความสดของหอยนางรมไว้ได้นาน

เอกสารและสิ่งอ้างอิง

กรมประมง. 2547. การเจริญเติบโต การปนเปื้อนของแบคทีเรียในหอยตะไคร่กรมกรามขาว หอย
ตะไคร่กรมกรามดำ และหอยนางรมปากจีบ บริเวณแหล่งเลี้ยงอ่าวบ้านดอน จังหวัดสุราษฎร์
ธานี. กรุงเทพมหานคร:

_____. 2550. การเลี้ยงหอยนางรม. กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

_____. 2551. สถิติการประมงแห่งประเทศไทย (Online). www.fisheries.go.th/it-stat/,
21 พฤษภาคม 2553.

กรรณิกา อินทชัย. 2530. การวิเคราะห์เศรษฐกิจการเลี้ยงหอยนางรมในประเทศไทย. วิทยานิพนธ์
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ชวนพิศ สิทธิมงคล. 2551. การศึกษาระบบตลาดสัตว์น้ำจากการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง กรณีศึกษา
หอยนางรม. กรมประมง กระทรวงเกษตรและสหกรณ์.

ณัฐวุฒิ สุวรรณทิพย์ และคณะ. 2551. การศึกษาสถานการณ์และแนวโน้มทางการตลาดของหอย
นางรมในพื้นที่ชายฝั่ง ตำบลท่าทอง อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี. มหาวิทยาลัย
ราชภัฏสุราษฎร์ธานี.

ที่ว่าอำเภอกาญจนดิษฐ์. 2553. แผนที่อำเภอกาญจนดิษฐ์ (Online).

http://amphurkandit.org/th/project_map_Amphur.pdf, 26 พฤษภาคม 2553

นิพนธ์ ศิริพันธ์. 2546. การเลี้ยงหอยนางรม (Online).

www.nicaonline.com/articles3/site/view_article.asp?idarticle=125, 26 พฤษภาคม 2553

ปวีณา ทองบุญยัง และคณะ. 2551. การจัดการโลจิสติกส์การเลี้ยงหอยนางรม บ้านปากกะแคะ
ตำบลกะแคะ อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี. มหาวิทยาลัยราชภัฏสุราษฎร์ธานี.

ระพีพัฒน์ ภาสบุตร. 2547. เศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรม. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ที่พีเอ็นเพรส.

เรื่องไร โตกฤษณะ. 2527. “การตลาดหอยแมลงภู๋ หอยลาย และหอยนางรม.” วารสารการประมง 37 (6): 499 - 508.

เลอลักษณ์ ภูไพบูลย์. 2552. การวิเคราะห์ทางการเงินของการลงทุนทำฟาร์มหอยนางรมใน อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขา เศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

วิไลวรรณ วรรณนิชกุล. 2530. เศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรมและทฤษฎีต้นทุน. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมราชา.

ศุภชาติ สุขารมณ์. 2530. เศรษฐศาสตร์อุตสาหกรรมและทฤษฎีต้นทุน. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมราชา.

ศูนย์วิจัยเศรษฐศาสตร์ประยุกต์ คณะเศรษฐศาสตร์และบริหารธุรกิจ. 2528. คู่มือการวิเคราะห์ การตลาดสินค้าเกษตร. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สมคิด ทักษิณาวิสุทธิ. 2530. เศรษฐกิจการผลิตหอยนางรมในประเทศไทย. งานวิจัยสังคมศาสตร์ การประมงแห่งเอเชีย: ประเทศไทย. คณะเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

_____. 2548. หลักการตลาดสินค้าเกษตร. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สหกรณ์ผู้เลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่งสุราษฎร์ธานี. 2540. รายงานเรื่องสหกรณ์ผู้เลี้ยงสัตว์น้ำชายฝั่ง สุราษฎร์ธานี. สุราษฎร์ธานี:

สำนักงานเกษตรจังหวัดสุราษฎร์ธานี กรมส่งเสริมการเกษตร. 2551. สภาพทั่วไปและข้อมูลพื้นฐาน ของจังหวัดสุราษฎร์ธานี (Online). www.doae.go.th/indexhome.asp, 4 มกราคม 2554.

สำนักงานเกษตรอำเภอกาญจนดิษฐ์. 2551. ข้อมูลพื้นฐานสำนักงานเกษตรอำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี ปี 2551 (Online). <http://kanchanadit.suratthani.doae.go.th/>, 2 ธันวาคม 2553

สำนักงานประมงจังหวัดสุราษฎร์ธานี. 2551. ข้อมูลการเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำจังหวัดสุราษฎร์ธานี.
กรมประมง.

สุรชาติ วิชัยดิษฐ. 2552. การประเมินความเสี่ยงของหอยนางรมจากแหล่งเลี้ยงในอ่าวบ้านดอน
อำเภอกาญจนดิษฐ์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการ
จัดการเทคโนโลยีอุตสาหกรรมเกษตร, มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์.

อำนาจเพ็ญ มนุษุข. 2527. เศรษฐศาสตร์โครงสร้างและพฤติกรรมของอุตสาหกรรม. กรุงเทพฯ:
โรงพิมพ์กึ่งจันทร์การพิมพ์.

Bain, J. S. 1968. **Industrial Organization**. New York: John Wiley & Sons,inc.

Everly, R. and I.M.D. Little. 1960. **Concentration in British Industry**. London: Cambridge
University Press.

ประวัติการศึกษา และการทำงาน

ชื่อ – นามสกุล	นางสาวชญญากร ฤทธาภัย
วัน เดือน ปี เกิด	26 เมษายน 2529
สถานที่เกิด	จังหวัดสุราษฎร์ธานี
ประวัติการศึกษา	วิทยาศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา

