

ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจร้านค้าปลาสดในจังหวัดขอนแก่น

สุปติ ศิริขอนแก่น* และ สาธิต อติโต

สาขาวิชาเศรษฐศาสตร์การเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น 40000

บทคัดย่อ

การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ เพื่อศึกษาข้อมูลพื้นฐานของผู้ประกอบการ ต้นทุนผลตอบแทนในการประกอบการ และปัจจัยที่ส่งผลต่อการดำเนินงานธุรกิจร้านค้าปลาสดในจังหวัดขอนแก่น โดยใช้แบบสัมภาษณ์ทำการเก็บข้อมูลจากประชากรผู้ที่ดำเนินธุรกิจร้านค้าปลาสดในจังหวัดขอนแก่น จำนวน 30 ราย ผลการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการร้านค้าปลาสดส่วนใหญ่เป็นเพศชาย มีอายุเฉลี่ย 42.8 ปี เป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว ในด้านต้นทุนผลตอบแทน พบว่า ผู้ประกอบการมีกำไรขั้นต้นที่เป็นเงินสดเฉลี่ย 23,501.02 บาทต่อเดือน ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับปลาสด ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ การกักโรคปลาจำหน่าย เป็นประเด็นที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญว่ามีผลต่อการดำเนินธุรกิจในระดับมากถึงมากที่สุด

คำสำคัญ: ดำเนินธุรกิจ และ ปลาสด

*ผู้เขียนให้ติดต่อ: E-mail: poppy_smd22@hotmail.com

Factor Affecting Business Operations of Pet Fish Stores in Khon Kaen Province

Supati Sirikhonkaen* and Satit Aditto

*Department of Agricultural Economics, Faculty of Agriculture, Khon Kaen University,
Khon Kaen 40000, Thailand*

Abstract

This research aimed to investigate socio - economics characteristics, operating cost and return and factors affecting the operations of pet fish entrepreneurs in Khon Kaen province. The structured questionnaire was employed to collect data from 30 entrepreneurs. The results showed that most of pet fish entrepreneur were male with an average age of 42.8 years. Most of them were single owner business. The result also found that pet fish entrepreneur has an average cash gross margins of 23,501.02 baht per month. Basic knowledge of pet fish culture, entrepreneur's experience and quarantine of pet fish diseases are the most important factor affection business operations of pet fish store

Keywords: Business operations and Pet fish

* Corresponding author: E-mail: poppy_smd22@hotmail.com

บทนำ

ประเทศไทยมีภูมิประเทศตั้งอยู่ในเขตร้อนชื้น และมีความอุดมสมบูรณ์ด้านทรัพยากรแหล่งน้ำ ลักษณะดังกล่าวมีความเหมาะสมเป็นอย่างมากในการเพาะเลี้ยงปลาสวยงาม ซึ่งปลาสวยงามที่นิยมเลี้ยงกันเป็นส่วนใหญ่เป็นปลาน้ำจืดถึงร้อยละ 90 ปลาทะเลร้อยละ 9.9 ปลาน้ำกร่อยร้อยละ 0.1 และส่วนใหญ่เป็นปลาเขตร้อน คิดเป็นร้อยละ 98 ของปลาสวยงามทั้งหมด ประเทศไทยเป็นประเทศที่เพาะพันธุ์ปลาสวยงามและจำหน่ายเป็นอันดับต้นของโลก โดยจำหน่ายในประเทศ ร้อยละ 80 และส่งออก ร้อยละ 20 คิดเป็นมูลค่าการส่งออกสูงถึงร้อยละ 26.6 ของมูลค่าการส่งออกสัตว์น้ำทั้งหมดและมีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้น โดยพบว่าตลาดส่งออกที่สำคัญ ได้แก่ สิงคโปร์ ฮองกง ยุโรป ญี่ปุ่น และอเมริกา โดยพันธุ์ปลาที่มีความต้องการมากคือ ปลากัด ปลาหางนกยูง ปลาทอง ปลาหมอสี ปลาการ์ฟ ปลามังกร และปลาสด (Department of fisheries, 2015)

จากนโยบายกระตุ้นการส่งออกสัตว์น้ำทำให้มูลค่าการส่งออกปลาสวยงามน้ำจืดของประเทศไทยสูงขึ้นจากปี 2556 ที่มีมูลค่าการส่งออก 2,118,399.13 บาท เพิ่มมาอย่างต่อเนื่องจนถึงปี 2561 มีมูลค่าการส่งออกอยู่ที่ 30,522,393.88 บาท (Department of fisheries, 2019) นอกจากนี้ปัจจัยหนึ่งที่ทำให้มูลค่าการส่งออกเพิ่มขึ้นนั้นมาจากการเปลี่ยนแปลงของผู้เลี้ยงสัตว์น้ำ ซึ่งพบว่าผู้ที่เคยเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำเพื่อการบริโภคหันมาเพาะเลี้ยงสัตว์น้ำสวยงามมากขึ้นโดยเฉพาะปลาสวยงามมากขึ้น เนื่องจากการผลิตปลาสวยงามนั้นให้ผลตอบแทนสูงและคุ้มค่าต่อการลงทุน

ในจังหวัดขอนแก่นมีการก่อตั้งชมรมปลาสวยงาม จังหวัดขอนแก่นและตลาดค้าส่งปลาสวยงามจังหวัดขอนแก่น จัดตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ.2552 และยังมีกิจกรรมที่ศูนย์วิจัยและพัฒนาประมงน้ำจืดขอนแก่นร่วมกับชมรมปลาสวยงามจังหวัดขอนแก่นจัดประกวดปลาสวยงามในงานวัน-เกษตรภาคอีสานและกรมประมงเป็นประจำทุกปี

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและการเรียนรู้ทางด้านธุรกิจปลาสวยงามรวมถึงส่งเสริมและพัฒนาการเลี้ยงปลาสวยงามและมุ่งหวังให้ขอนแก่นเป็นศูนย์กลางการค้าส่งปลาสวยงามในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ซึ่งปัจจุบันมีร้านค้าปลาสวยงามในเขตจังหวัดขอนแก่นมีร้านค้าปลาสวยงามจำนวน 30 ร้าน อยู่ในเขตอำเภอเมือง 22 ร้าน และต่างอำเภอ 8 ร้าน มีทั้งร้านที่ผลิตปลาสวยงามและรับจากที่อื่นมาจำหน่าย ลูกค้าส่วนใหญ่จะมาจากต่างอำเภอและต่างจังหวัด เช่น ชัยภูมิ มหาสารคาม อุดรธานี เป็นต้น (Rodloy, 2014)

ปัจจัยที่มีผลต่อการทำธุรกิจปลาสวยงามนั้นมีความสำคัญ เนื่องจากธุรกิจปลาสวยงามในประเทศไทยมีความซับซ้อน มีผู้ผลิต ผู้รวบรวม ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าคนกลางและผู้ค้าปลีกที่มากมาย และบางอย่างก็ทำหน้าที่ซ้ำซ้อนกัน ทำให้ปัจจัยที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจมีมากขึ้นตามไปด้วย ปัจจัยบางอย่างมีผลดีและทำกำไรให้แก่ธุรกิจ ปัจจัยบางอย่างก็ส่งผลเสียต่อธุรกิจ (Kittisuwan et al., 2006) จากข้อมูลที่กล่าวมาทั้งหมดจึงเป็นเรื่องที่น่าสนใจศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการทำธุรกิจปลาสวยงามในจังหวัดขอนแก่น เพื่อเป็นแนวทางให้แก่ผู้ที่สนใจประกอบธุรกิจนี้ได้ใช้เป็นแนวทางในการวางแผนดำเนินธุรกิจในอนาคตต่อไป

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ใช้ในการศึกษาคือ ผู้ประกอบการร้านค้าปลาสดในจังหวัดขอนแก่น จำนวน 30 ราย ในเขตอำเภอที่มีร้านจำหน่ายปลาสด ได้แก่ อำเภอเมือง บ้านไผ่ พล น้ำพอง ชุมแพ และหนองเรือ (Rodloy, 2014) โดยการศึกษาครั้งนี้เก็บข้อมูลจากประชากรทั้งหมด

2. การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ประกอบการร้านค้าปลาสดในจังหวัดขอนแก่น โดยใช้แบบสอบถามแบบมีโครงสร้าง และวิธีการสัมภาษณ์จากผู้ให้คำตอบโดยตรง (face to face interview) เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ถูกต้องครบถ้วนตามวัตถุประสงค์ โดยเก็บข้อมูลระหว่างเดือน มิถุนายน ถึง ธันวาคม พ.ศ. 2561

3.การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการศึกษานี้ใช้การวิเคราะห์เชิงพรรณนา (descriptive statistics) ได้แก่ ค่าเฉลี่ย ความถี่ และร้อยละ สำหรับการอธิบายข้อมูลพื้นฐานด้านเศรษฐกิจและสังคมของผู้ประกอบการ และข้อมูลต้นทุนผลตอบแทนจากการดำเนินธุรกิจ ส่วนข้อมูลปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจ ผู้วิจัยได้แบ่งกลุ่มผู้ประกอบการร้านค้าปลาสดออกเป็น 2 กลุ่ม คือ ผู้ประกอบการขนาดเล็ก (มีจำนวนเงินลงทุนน้อยกว่า 100,000 บาท) และผู้ประกอบการขนาดกลาง (มีจำนวนเงินลงทุน 100,000 บาทขึ้นไป) และกำหนดค่าระดับเกณฑ์การให้คะแนนความสำคัญของปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจออกเป็น 5 ระดับ ตั้งแต่ระดับ 1 (สำคัญน้อยที่สุด) ถึงระดับ 5 (สำคัญมากที่สุด) จากนั้นใช้การวิเคราะห์เชิงปริมาณ (quantitative analysis) เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจระหว่าง

ผู้ประกอบการทั้ง 2 กลุ่ม โดยใช้การทดสอบ Independent t-test

ผลการวิจัย

1. ข้อมูลพื้นฐานด้านเศรษฐกิจและสังคม

ผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าปลาสดในจังหวัดขอนแก่น ส่วนใหญ่เป็นเพศชาย คิดเป็นร้อยละ 80 จำนวน มีอายุระหว่าง 40-56 ปี คิดเป็นร้อยละ 46.6 โดยผู้ประกอบการมีอายุเฉลี่ย 42.8 ปี ส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี คิดเป็นร้อยละ 60.0 ผู้ประกอบการมีประสบการณ์เลี้ยงปลาสดเฉลี่ย 14.2 ปี และผู้ประกอบการร้อยละ 70 มีระยะเวลาการเปิดจำหน่ายและดำเนินธุรกิจน้อยกว่า 10 ปี ผู้ประกอบการมีจำนวนแรงงานที่ใช้ดำเนินธุรกิจเฉลี่ย 1.7 คน

ผู้ประกอบการเป็นผู้เลี้ยงและผลิตปลาสดได้เองจำนวน 16 ราย คิดเป็นร้อยละ 53.3 แหล่งที่มาของปลาสดที่นำมาจำหน่ายส่วนใหญ่มาจากกรุงเทพมหานคร คิดเป็นร้อยละ 37.5 รองลงมาเป็นปลาสดจากพื้นที่ในจังหวัดขอนแก่น คิดเป็นร้อยละ 32.5 ผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว คิดเป็นร้อยละ 93.3 สินค้าชนิดอื่นที่มีจำหน่ายในร้านนอกจากปลาสดแล้วจะเป็นอาหารปลา ตู้ปลา อุปกรณ์การเลี้ยง และยารักษาโรค ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่ได้กู้ยืมเงินเพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจ คิดเป็นร้อยละ 93.3

2. ต้นทุนและผลตอบแทนในการดำเนินธุรกิจร้านค้าปลาสด

ผลการศึกษาต้นทุนในการดำเนินงาน พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าปลาสดในจังหวัดขอนแก่นมีต้นทุนคงที่รวมเฉลี่ย 13,187.61 บาทต่อเดือน โดยแบ่งเป็นต้นทุนคงที่ที่เป็นเงินสดเฉลี่ย 1,870 บาท ได้แก่ ค่าเช่า และต้นทุนคงที่ไม่เป็นเงินสดเฉลี่ย 11,317.61 บาท ได้แก่ ค่าเสื่อมราคาอาคาร ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ และค่าเสียโอกาสเงินลงทุน และพบว่าผู้ประกอบการมี

ต้นทุนผันแปรรวมเฉลี่ย 42,836.64 บาทต่อเดือน โดยแบ่งเป็นต้นทุนผันแปรที่เป็นเงินสดเฉลี่ย 31,136.64 บาท ได้แก่ ค่าพันธุ์ปลาสวยงาม ค่าอาหารปลา ค่าจ้างแรงงาน ค่าไฟฟ้า ค่าน้ำประปา ค่าอุปกรณ์การเลี้ยง เป็นต้น และต้นทุนผันแปรที่ไม่เป็นเงินสดเฉลี่ย 11,700 บาท ได้แก่ ค่าแรงงานตนเอง

ผลการศึกษาผลตอบแทนในการดำเนินงาน พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจปลาสวยงามในจังหวัดขอนแก่นมีผลตอบแทนจากการจำหน่ายเฉลี่ย 56,507.66 บาทต่อเดือน ได้แก่ ยอดจำหน่ายปลาสวยงาม สัตว์น้ำสวยงาม ชนิดอื่น อาหารปลา ตู้ปลา สารเคมีที่ใช้เลี้ยงปลา อุปกรณ์กรองน้ำ อุปกรณ์ตกแต่งตู้ปลา รายได้จากการบริการจัดตู้ปลา การบริการประกอบตู้ปลา เป็นต้น และจากการศึกษา พบว่าผู้ประกอบการธุรกิจปลาสวยงามในจังหวัดขอนแก่น มีกำไรขั้นต้นที่เป็นเงินสดเฉลี่ย 23,501.02 บาทต่อเดือน (Table 1)

3. ปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจร้านค้าปลาสวยงาม

การศึกษาครั้งนี้ได้กำหนดปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจร้านค้าปลาสวยงาม จำนวน 6 กลุ่ม ปัจจัยหลัก ได้แก่ ปัจจัยด้านศักยภาพของผู้ประกอบการ ปัจจัย

ด้านการตลาด ปัจจัยด้านคุณภาพสินค้า ปัจจัยด้านการบริหาร ปัจจัยด้านการเงิน และปัจจัยด้านช่องทางการจำหน่ายออนไลน์ ตามการศึกษาของ Songkramphu and Aditto (2015)

โดยผลจากการศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจร้านค้าปลาสวยงามของผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง พบว่า ผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางให้ความสำคัญต่อปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานส่วนใหญ่ไม่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ (Table 2) ประเด็นด้านความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับปลาสวยงาม พบว่า ทั้งผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง ให้ความสำคัญในประเด็นนี้ในระดับมากที่สุด และตามลำดับ ทั้งนี้เนื่องจากการจำหน่ายปลาสวยงามนั้นมีรายละเอียดมากดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับปลาสวยงามพอสมควร เช่นเดียวกับประเด็นประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจปลาสวยงาม ผู้ประกอบการขนาดเล็กให้ความสำคัญในระดับมาก และผู้ประกอบการขนาดกลางให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด ซึ่งจะเห็นได้ว่าธุรกิจร้านค้าปลาสวยงามผู้ประกอบการจำเป็นต้องมีความรู้และประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ

Table 1 Average operating cost and benefit per month of pet fish store in Khon Kean province

Items	Cash	Non-cash	Total	Percentage
Fixed cost				
-Depreciation-building and equipment	-	10,604.29	10,604.29	18.93
-Rent	1,870.00	-	1,870.00	3.34
-Opportunity cost	-	713.32	713.32	1.27
Total fixed cost	1,870.00	11,317.61	13,187.61	23.54
Variable cost				
-Pet fish varieties for sales	10,450.00	-	10,450.00	18.65
-Feeding cost	3,713.33	-	3,713.33	6.63
-Labor cost	3,266.66	11,700.00	14,966.66	26.71
-Electricity and water cost	2,276.67	-	2,276.67	4.06
-Medication and chemicals cost	1,603.33	-	1,603.33	2.86
-Other costs	9,826.65	-	9,826.65	17.54
Total variable cost	31,136.64	11,700.00	42,836.64	76.46
Total operating cost	33,006.64	23,017.61	56,024.25	100.00
Benefit				
-Sales of pet fish	26,800.00	-	26,800.00	47.43
-Sales of fish food	6,843.33	-	6,843.33	12.11
-Sales of fish medication and chemical	4,725.00	-	4,725.00	8.36
-Sales of other aquarium equipment	18,139.33	-	18,139.33	32.10
Total benefit	56,507.66	-	56,507.66	100.00
Gross margins		23,501.02		

Source: Field survey, 2018

Table 2 Factor affecting of small and medium pet fish stores in Khon Kaen province

Items	Small store		Medium store		Test of difference ¹
	(n=14)		(n=16)		
	Mean	S.D.	Mean	S.D.	
Entrepreneurial potential factor					
-Basic knowledge of pet fish culture	4.25	0.75	4.55	0.98	0.91
-Entrepreneur determination in operating a pet fish business	4.16	1.02	4.55	0.98	1.04
-Entrepreneur's experience	4.00	1.21	4.50	1.04	1.21
Marketing factor					
-Pet fish business competitors in Khon Kaen	3.25	1.21	3.33	1.08	0.19
-Purchasing power of consumers in Khon Kaen	4.08	0.66	3.72	1.44	0.92
-Pet fish culture values	3.75	1.21	4.33	1.02	1.42
-Varieties of pet fish in the store	3.08	1.08	4.05	0.99	2.53**
-After sales service	3.41	1.24	3.17	1.38	0.51
Product quality factor					
-Pet fish farm guarantee	3.67	1.30	3.72	1.32	0.11
-Quarantine for pet fish diseases	4.33	0.78	4.50	0.98	0.49
-Grade and sort of live pet fish	3.83	1.02	4.16	1.20	0.79
-Packaging and transportation of pet fish to consumer	3.75	0.96	4.17	1.15	1.03
Store administration factor					
-Using new technology to manage pet fish store	3.25	1.21	3.77	0.94	1.34
-Pet fish store design and decoration	2.92	1.37	4.00	1.03	2.47**
-Using store inventory management	3.83	0.94	3.72	1.07	0.29
Financial management factor					
-Have sufficient investment funding	3.75	1.21	4.11	1.23	0.79
-Have accounting system to manage pet fish store	3.67	1.07	3.44	1.58	0.46
-Obtaining credit from seller	2.58	1.16	3.16	1.62	1.08
Online sales factor					
-Competitive of other online pet fish supply store	3.58	1.44	3.83	1.38	0.48
-Have a facebook page to sales pet fish online	3.58	1.24	3.27	1.32	0.64

¹ Statistically difference at ** based on independent samples t-test

Source: Field survey, 2018

ประเด็นเรื่องค่านิยมในการเลี้ยงปลาสวยงามของผู้บริโภค เป็นประเด็นหนึ่งที่ผู้ประกอบการขนาดเล็กให้ความสำคัญในระดับมาก และผู้ประกอบการขนาดกลางให้ความสำคัญในระดับมากที่สุด หากค่านิยมในการเลี้ยงปลาสวยงามของผู้บริโภคโดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่นและวัยทำงานขยายตัวมากขึ้น ย่อมส่งผลต่อยอดขายที่เพิ่มขึ้นของธุรกิจ ประเด็นการกักโรคปลา พบว่า ผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางให้ความสำคัญกับประเด็นนี้ในระดับมากที่สุด และ ตามลำดับ ทั้งนี้เนื่องจากผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าปลาสวยงามไม่สามารถทราบได้ว่าปลาที่นำมาจำหน่ายนั้น มีเชื้อโรคติดมากับตัวปลาหรือไม่ ดังนั้นการกักโรคปลาจึงเป็นอีกกิจกรรมหนึ่งที่จะช่วยลดการแพร่กระจายของเชื้อโรค ทำให้ช่วยลดมูลค่าการสูญเสียลงได้ ประเด็นเรื่องการใช้อุปกรณ์เทคโนโลยีที่ทันสมัยเพื่อช่วยในการบริหารจัดการร้าน ผู้ประกอบการขนาดเล็กให้ความสำคัญในระดับปานกลาง และ ผู้ประกอบการขนาดกลางให้ความสำคัญในระดับมาก ทั้งนี้อาจเนื่องมาจากหากนำอุปกรณ์ดังกล่าวมาใช้อาจจะเป็นการเพิ่มต้นทุนในการดำเนินงานให้แก่ธุรกิจ

ประเด็นการมีแหล่งเงินทุนที่เพียงพอผู้ประกอบการทั้งขนาดเล็กและขนาดกลางให้ความสำคัญในระดับมาก และ ตามลำดับ ทั้งนี้เนื่องจากการเปิดร้านจำหน่ายปลาสวยงามต้องใช้เงินทุนในครั้งแรกสูง ทั้งค่าก่อสร้างอาคาร ระบบตู้ปลา ท่อน้ำ ท่ออากาศ เป็นต้น ทำให้ประเด็นด้านเงินทุนมีความสำคัญมาก ประเด็นด้านคู่แข่งในการจำหน่ายปลาและอุปกรณ์การเลี้ยงทางออนไลน์ ผู้ประกอบการทั้งขนาดเล็กและขนาดกลางให้ความสำคัญในระดับมาก และ ตามลำดับ เนื่องจากเทคโนโลยีที่พัฒนาทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงแหล่งซื้อขายได้ง่ายและยังมีความหลากหลายของสินค้าอีกทั้งผู้จำหน่ายปลาสวยงามในสื่อออนไลน์มีจำนวนมากขึ้น ทำให้ผู้บริโภคเลือกที่จะใช้บริการสื่อออนไลน์ในการซื้อขายสินค้าและบริการเกี่ยวกับปลาสวยงามมากขึ้น ซึ่งมีผลกระทบโดยตรงต่อการดำเนินธุรกิจร้านจำหน่ายปลาสวยงามของผู้ประกอบการ

จากการศึกษา พบว่า มีเพียง 2 ประเด็นเท่านั้นที่ผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลางให้ความสำคัญที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่

ประเด็นความหลากหลายของปลาสวยงามที่จำหน่าย โดยผู้ประกอบการขนาดเล็กให้ความสำคัญในประเด็นดังกล่าวในระดับปานกลาง เนื่องจากผู้ประกอบการขนาดเล็กส่วนใหญ่มีเงินลงทุนในการดำเนินธุรกิจไม่สูงนัก จึงมีความคิดเห็นว่าการจะลงทุนซื้อปลาหลากหลายชนิดมาจำหน่ายไม่ได้ส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจของตนมาเท่าไร ส่วนผู้ประกอบการขนาดกลางให้ความสำคัญต่อประเด็นความหลากหลายของปลาที่จำหน่ายอยู่ในระดับมาก เนื่องจากผู้ประกอบการขนาดกลางมีต้นทุนในการซื้อปลามาจำหน่ายและเล็งเห็นว่าความหลากหลายของปลาที่จำหน่ายมีผลต่อการตัดสินใจซื้อและดึงดูดผู้บริโภคในการเข้าชมร้าน

ประเด็นการจัดร้าน โดยผู้ประกอบการขนาดเล็กให้ความสำคัญในประเด็นดังกล่าวในระดับปานกลาง เนื่องจากผู้ประกอบการขนาดเล็กนั้นมีจำนวนสินค้าในร้านปริมาณน้อยจึงให้ความสำคัญในการจัดร้านในระดับปานกลาง ส่วนผู้ประกอบการขนาดกลางให้ความสำคัญต่อประเด็นความหลากหลายของปลาที่จำหน่ายอยู่ในระดับมาก ผู้ประกอบการขนาดกลางนั้นมีความคิดเห็นว่าการจัดร้านและการแยกหมวดหมู่สินค้าในร้านมีความสำคัญทำให้จำหน่ายสินค้าได้ง่ายและยังสะดวกต่อการเดินชมสินค้าของผู้บริโภค ทำให้สินค้ามีความน่าซื้อ นอกจากนี้สินค้าที่หลากหลายและมีการกักเก็บสินค้าจำนวนมากกว่าผู้ประกอบการขนาดเล็กจึงจำเป็นที่จะต้องให้ความสำคัญต่อการจัดร้านและการจำแนกหมวดหมู่สินค้าในระดับมาก

สรุปผลการวิจัย

การศึกษาค้นคว้า พบว่า ผู้ประกอบการธุรกิจปลาสวยงามในจังหวัดขอนแก่น ส่วนใหญ่เป็นธุรกิจขนาดเล็กมีจำนวนเงินลงทุนเริ่มแรกไม่สูงมากนัก ใช้แรงงานตนเองในการเลี้ยงและจำหน่ายปลา และเป็นกิจการเจ้าของคนเดียว จากการศึกษา พบว่า ผู้ประกอบการมีกำไรขั้นต้นที่เป็นเงินสดเฉลี่ย 23,501.02 บาทต่อเดือน แต่หากคิดรวมต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด เช่น ค่าเสื่อมราคาอาคารและอุปกรณ์ และค่าจ้างแรงงานตนเอง อาจทำให้การดำเนินธุรกิจขาดทุนได้ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรหาแนวทางในการลดต้นทุนในการดำเนินงาน เพื่อให้ได้รับผลกำไรที่คุ้มค่าต่อการดำเนินธุรกิจ สำหรับปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจร้านค้าปลาสวยงามที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญในระดับมากถึงมากที่สุด มีหลายประเด็น อาทิ ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับปลาสวยงาม ประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจ การกักโรคปลา ก่อนจำหน่าย เป็นต้น

ข้อเสนอแนะ

1) กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจปลาสวยงามในจังหวัดขอนแก่น ควรมีการรวมตัวและดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจร่วมกัน เพื่อให้มีอำนาจในการต่อรองราคาซื้อขายกับฟาร์มปลาสวยงาม การขนส่งปลาร่วมกัน และการหาสูตร

อาหารปลาที่ใช้วัตถุดิบทดแทนในพื้นที่เพื่อเป็นการลดต้นทุนในการดำเนินงาน

2) มาตรการในการลดการสูญเสียปลาสวยงามระหว่างรอการจำหน่าย เป็นเรื่องที่สำคัญที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญ เช่น การกักโรคปลา ซึ่งผู้ประกอบการต้องให้ความสนใจดำเนินการอย่างจริงจัง เพราะหากมีการสูญเสียแล้วปลาสวยงามในร้านติดโรค จะสร้างความเสียหายแก่ธุรกิจและความเชื่อมั่นของลูกค้าที่ซื้อปลาสวยงามจากร้านได้

3) กรมประมงหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ควรมีการส่งเสริมและให้ความรู้พื้นฐานตามหลักวิชาการที่ถูกต้องเกี่ยวกับ การเพาะพันธุ์ การดูแลรักษาโรค และการจัดการการเลี้ยงปลาสวยงามเพื่อจำหน่าย ให้กับผู้ประกอบการที่สนใจจะเข้ามาดำเนินธุรกิจนี้ เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องสามารถจัดการปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นภายในธุรกิจได้

กิตติกรรมประกาศ

ผู้วิจัยขอขอบคุณผู้ประกอบการธุรกิจร้านค้าปลาสวยงามในจังหวัดขอนแก่น ที่กรุณาสละเวลาให้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการทำงานวิจัยชิ้นนี้ ให้สำเร็จลุล่วงตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

References

- Department of fisheries. 2015. Fisheries statistic of Thailand. Information and communication technology center, Department of fisheries. (in Thai)
- Department of fisheries. 2019. Thailand export-import of aquatic animals and products [online]. [Accessed February 18, 2019]. Available from: <https://www4.fisheries.go.th>
- Kittisuwan, P., Panprommin, N. and Maneechai, S. 2006. Ornamental fish: research and develop potential for market and export system in Thailand. [Accessed August25, 2012]. Available from: www.depthai.go.th/dep/doc/55/55002176.doc
- Rodloy, A. 2014. Ornamental fisheries market in Khon Kaen. Aquaculture Genetics Research and Development Division, Department of fisheries. (In Thai)
- Songkramphu, S. and Aditto, S. 2015. Succession factors for small and medium agribusiness enterprises (SMAEs) in Khon Kaen province. Khon Kaen Agr. J. 43(3): 525-534. (in Thai)