

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

- สุวรรณ เกษตรสุวรรณ . การเลี้ยงไก่. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์ดุสิตสภา, 2519.
- ผดด้ว ถาวรกันต์. ปฏิรูปการเลี้ยงไก่. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์บัณฑิตการพิมพ์, 2518.
- เล็ก เสตะสุนทร. "บทบาทของอุตสาหกรรมอาหารสัตว์ที่มีส่วนร่วมในการพัฒนาประเทศ", วารสารอินทสี่ตร์. พฤศจิกายน - ธันวาคม, 2521, หน้า 36.
- นารี รตนวารินทรวิชัย. การวิเคราะห์ส่วนเลื่อมของตลาดสุกร โค เบ็ด ไก่ไข่. กรุงเทพมหานคร : กระทรวงพาณิชย์, 2521, หน้า 35-37-38.
- ซีพี. แผนแม่บทบ้านเลี้ยงไก่กระทงที่ศรีราชา. กรุงเทพมหานคร : บริษัทกรุงเทพฯ ค้าสัตว์ จำกัด, 2521, หน้า 4.
- ส่งเสริมการเลี้ยงไก่แห่งประเทศไทย, สม่าคม. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์บัณฑิตการพิมพ์, 2522.

ภาษาอังกฤษ

- Thai Investment and Securities Company Limited, The Broiler Industry in Thailand, Report. Submitted to Japan Trade Center, mino., December, 1979.
- E. Jerome MacCarthy. Basic Marketing. Illinois:Richard D. Irwin, Inc. 1971.



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## แบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาระดับปริญญาโทในภาควิชาวัฒนธรรมของนิสิตภาควิชาการตลาด  
 ปริญญาตรี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เพื่อศึกษาถึงปัญหาและอุปสรรค ข้อคิดเห็นในด้านการผลิต  
 และการตลาดใกล้ตัวในกรุงเทพฯ และเพื่อประโยชน์ในการพิจารณาปรับปรุงการผลิตและการจัดจำหน่าย  
 ให้ดียิ่งขึ้น จึงขอความกรุณาให้ความร่วมมือในการกรอกแบบสอบถามนี้ด้วยศรัทธาเป็นพระคุณยิ่ง

โปรดใส่เครื่องหมาย ลงใน ( ) หน้าข้อความที่ตรงกับความคิดเห็นของท่าน และ  
 กรุณาระบุข้อความอื่น ๆ เพิ่มเติมในกรณีที่ท่านมีข้อเสนอนะ

## ตอนที่ 1 แบบสอบถามผู้บริโภคใกล้ตัว

1) เพศ

( ) ชาย ( ) หญิง

2) อายุ

( ) 16 - 20 ปี

( ) 21 - 25

( ) 26 - 30

( ) 31 - 40

( ) 41 - 45

( ) 46 ปีขึ้นไป

3) อาชีพของท่าน

( ) รับราชการ

( ) ลูกจ้างรัฐวิสาหกิจ

( ) ประกอบธุรกิจส่วนตัว

( ) ลูกจ้างหน่วยธุรกิจ

( ) พ่อบ้าน

( ) แม่บ้าน

( ) อื่น ๆ ระบุ .....

4) ระดับรายได้ต่อเดือน

- ต่ำกว่า 1,500 บาท
- 1,600 - 2,000
- 2,100 - 2,500
- 2,600 - 3,000
- 3,000 บาทขึ้นไป

5) จำนวนสมาชิกในครอบครัวของผู้ผลิตไก่สด

- 1 - 5 คน
- 6 - 10
- 11 - 15
- 16 - 20
- 21 ขึ้นไป

6) ความถี่ในการซื้อไก่สดต่อ 1 สัปดาห์

- ซื้อทุกวัน
- 2 - 3 ครั้ง
- 1 ครั้ง
- น้อยกว่า 1 ครั้ง

7) ครั้งหนึ่งโดยเฉลี่ยซื้อ

- ครั้งตัว
- หนึ่งตัว
- เป็นชิ้นส่วน
- มากกว่า 1 ตัว

8) ต้องการซื้อไก่สดเมื่อ

- สมาชิกในครอบครัวต้องการรับประทาน
- ต้องการรับประทานเอง
- เนื้อไก่ราคาถูกกว่าเนื้อสัตว์อื่น
- ปลอดภัยเพราะอร่อย
- เนื้อไก่สด สะอาดกว่าเนื้อสัตว์ชนิดอื่น

9) วิธีซื้อของทำน

- ( ) ไปซื้อด้วยตนเอง
- ( ) ใ้คนไปซื้อ
- ( ) ผากเพื่อนบ้านซื้อ
- ( ) โทรศัทพ์สั่งซื้อจากร้านค้าใกล้บ้าน
- ( ) อื่น ๆ ระบุ .....

10) ช่องทางการซื้อไก่สด

- ( ) แผงลอยในตลาด
- ( ) ร้านสรรพอาหาร
- ( ) สหกรณ์
- ( ) ผู้ค้าส่ง
- ( ) ผู้ผลิตโดยตรง
- ( ) อื่น ๆ ระบุ .....

11) ที่ทำนไปซื้อไก่จากใครในข้อ 9 เพราะ

- ( ) ไก่ไม่แ่ไข่แข็ง
- ( ) ไก่สะอาดดี
- ( ) ซื้อได้จำนวนมาก และได้ส่วนลด
- ( ) ได้ราคาและบริการพิเศษ
- ( ) ได้รับบั้นผล

12) ความรู้ใน เรื่องการแยกชิ้นส่วนไก่สดใส่ถุงพลาสติกแ่เป็น

- ( ) ทราบ
- ( ) ไม่ทราบ

13) ความรู้สึกเปรียบเทียบกับความสะอาดของไก่สดแ่เป็นกับไม่แ่เป็น

- ( ) ไก่แ่เป็นสะอาดกว่า
- ( ) ไก่ไม่แ่เป็นสะอาดกว่า
- ( ) อื่น ๆ

14) ความคิดเห็นที่ท่านชอบซื้อชิ้นส่วนของไก่ลัด

- ( ) เนื้ออกล้วน
- ( ) ขาหรือน่อง
- ( ) สะโพก
- ( ) ทั้งตัว
- ( ) ปีก
- ( ) ชิ้นอื่น ๆ ระบุ .....

15) ท่านเคยคิดว่าเมื่อซื้อไก่ลัดต้องการบริการให้ลึ่งถึงบ้าน

- ( ) ไม่เคย
- ( ) ก้าวลึ่งคิด
- ( ) เคย

16) การจัดหาหน้ำยไก่ลัดแท้เป็นต้องการให้ผู้ผลิตปรับปรุง

- ( ) แผลงลอยของบริษัทเอง
- ( ) จัดหน่วยเคลื่อนที่ไปถึงบ้าน
- ( ) ให้วางขายตามตลาดแผงลอยทั่วไป
- ( ) จัดลึ่งถึงบ้าน
- ( ) อื่น ๆ

ตอนที่ 2 แบบสอบถามคนกลาง

1) ประเภทของกิจการของท่านคือ

- ( ) ร้านค้าแผงลอย
- ( ) ร้านค้าปลีก
- ( ) ร้านสรรพสินค้าหรือร้านสรรพอาหาร
- ( ) สหกรณ์
- ( ) ร้านค้าส่ง

- 2) สถานะภาพของผู้จัดจำหน่าย
- ( ) เจ้าของกิจการ
  - ( ) ผู้จัดการ
  - ( ) หัวหน้าแผนกขาย
- 3) ท่านรับใกล้จากผู้ผลิตมาจำหน่ายโดยมี
- ( ) มีเงื่อนไข
  - ( ) ไม่มีเงื่อนไข
- 3.1) เงื่อนไขระหว่างผู้ผลิตใกล้กับผู้ขาย
- ( ) กำหนดราคาขายให้
  - ( ) ห้ามซื้อจากบริษัทอื่น ๆ
  - ( ) กำหนดจำนวนที่ซื้อ
  - ( ) ไม่ออกความเห็น
- 4) ได้กำไรต่อหัวตามเกณฑ์มาตรฐาน
- ( ) ต่ำกว่า 6 บาท
  - ( ) 6 - 10
  - ( ) 11 - 20
  - ( ) มากกว่า 20 บาทขึ้นไป
- 5) ค่าขนส่งใกล้จำนวนมากใครเป็นผู้ออก
- ( ) ผู้ผลิตออกเอง
  - ( ) ผู้จำหน่ายออกเอง
- 6) วิธีการซื้อใกล้
- ( ) ผู้ผลิตมาส่งเอง
  - ( ) ซื้อผ่านยี่ปั้ว
  - ( ) ไปซื้อจากกลุ่มผู้ผลิตโดยตรง
- 7) การจัดส่งของผู้ผลิตผ่านคนกลางมือที่ 2
- ( ) ไม่ผ่านคนกลางมือที่ 2
  - ( ) ผ่านคนกลางมือที่ 2

- 7.1 เหตุผลในการสั่งซื้อจากคนกลางมือที่ 2
- ( ) ผู้ผลิตคนกลางมือที่ 2 ผูกขาด
  - ( ) ติดต่อคนกลางมือที่ 2 ง่ายและขนส่งรวดเร็วกว่า
  - ( ) การกำหนดราคาคนกลางมือที่ 2 กำหนดเอง
  - ( ) คนกลางมือที่ 2 ให้ส่วนลดมากกว่า
- 8) จำนวนผู้ผลิตที่ติดต่อด้วย
- ( ) มากกว่า 4
  - ( ) 2 - 4
  - ( ) 1
- 9) ปริมาณการซื้อขายต่อวัน
- ( ) ต่ำกว่า 25 ตัว
  - ( ) 30 - 50
  - ( ) 55 - 75
  - ( ) 80 - 100
  - ( ) มากกว่า 105
- 10) มูลค่าการจำหน่ายเฉลี่ยต่อวัน
- ( ) ต่ำกว่า 500 บาท = ต่ำกว่า 25 ตัว
  - ( ) 600 - 1000 = 30 - 50
  - ( ) 1100 - 1500 = 55 - 75
  - ( ) 1600 - 2000 = 80 - 100
  - ( ) มากกว่า 2100 = มากกว่า 105
- 11) อัตราการสูญเสียของไก่ลัดแค้แข็งเมื่อได้รับ
- ( ) ต่ำกว่า 3 ถุง
  - ( ) 4 - 6
  - ( ) 7 - 9
  - ( ) 10 - 12
  - ( ) 13 - 15
  - ( ) ไม่เสียเลย



12) เหตุผลในการซื้อไก่แยกชิ้นส่วนและบรรจุถึงซื้อไก่ที่ไม่แยกชิ้นส่วนและไม่บรรจุถุง

( ) ซื้อไก่ที่ไม่แยกชิ้นส่วนและไม่บรรจุถุง

( ) ซื้อไก่ที่แยกชิ้นส่วนและบรรจุถุง

13) วิธีการติดค้ำบรรจุหีบห่อ และแฉ่เป็น

( ) คิดรวมเข้าไปในราคาขาย

( ) ผู้ผลิตบริการให้เอง

( ) คิดต่างหากจากราคาทุน

14) ความคิดเห็นเรื่องการเอาเปรียบของผู้ผลิต

( ) ผู้ผลิตไม่เอาเปรียบเลย

( ) ผู้ผลิตเอาเปรียบมาก

( ) ผู้ผลิตเอาเปรียบเล็กน้อย

14.1) ลักษณะการเอาเปรียบผู้ผลิต

( ) กำหนดราคาเอง

( ) รวมค้ำหีบห่อเข้าไปในราคาขายด้วย

( ) ต้องออกค่าขนส่งเอง

( ) ให้กำไรน้อย

14.2) เหตุผลที่คิดว่าผู้ผลิตไม่ได้เอาเปรียบ

( ) ให้เครดิตระยะยาว 15 วันขึ้นไป

( ) ให้เครดิตระยะสั้น 1 - 15 วัน

( ) จัดร้านและช่วยส่งเสริมการขาย

( ) ช่วยในการโฆษณาให้

( ) ให้ทุนทรัพย์ในการจัดจำหน่าย

15) ความต้องการความช่วยเหลือที่คนกลางได้จากผู้ผลิต

- ( ) ผลิตสิ่งให้รวดเร็วและตรงต่อเวลา
- ( ) ให้เครดิตระยะยาวขึ้น
- ( ) ให้ช่วยโฆษณา
- ( ) ให้ส่วนลดมากขึ้น
- ( ) ผลิตตกแต่งหน้าร้าน

16) ช่วงเวลาที่ราคาไก่ลดลงมากที่สุดในรอบปี

- ( ) มกราคม - เมษายน
- ( ) พฤษภาคม - สิงหาคม
- ( ) กันยายน - ธันวาคม
- ( ) วันสำคัญ ปีใหม่ ตรุษจีน สงกรานต์ วันไหว้บรรพบุรุษ

ตอนที่ 3 แบบสอบถามผู้ผลิต

1) ประเภทของกิจการของผู้ผลิต

- ( ) บริษัทจำกัด
- ( ) ห้างหุ้นส่วน
- ( ) ดำเนินการคนเดียว

2) การสั่งซื้อไก่ ซื้อจาก

- ( ) ชาวบ้าน
- ( ) เลี้ยงเอง
- ( ) ในเครือข่าย
- ( ) ในประกัน
- ( ) อื่น ๆ ถ้ามี

## 3) ราคาไก่ที่ซื้อ

- ( ) กำหนดราคาซื้อเอง
- ( ) ตามราคาควบคุม
- ( ) ผู้ขายกำหนดให้
- ( ) ซื้อในราคาประกัน
- ( ) อื่น ๆ (ตามราคาตลาดกลาง)

## 4) ยอดผลิตรันละ

- ( ) ต่ำกว่า 100
- ( ) 101 - 200
- ( ) 201 - 300
- ( ) 301 - 400
- ( ) 401 - 500
- ( ) 501 - 600
- ( ) 601 - 700
- ( ) 701 - 800
- ( ) 801 - 900
- ( ) 901 - มากกว่า 1,000 ขึ้นไป

## 5) นโยบายขยายการผลิตในประเทศ

- ( ) ยังไม่คิด
- ( ) คิดแต่ยังไม่ได้ทำ
- ( ) มีโครงการแล้วแต่ผลิตไม่พอจำหน่ายในเขตกรุงเทพฯ
- ( ) อื่น ๆ ระบุ (ถ้าส่งขยาย)

## 6) นโยบายขยายการผลิตเพื่อตลาดต่างประเทศ

- ( ) ยังไม่ได้คิดเลย
- ( ) คิดแล้วแต่ยังไม่ได้ทำ
- ( ) มีโครงการแล้วแต่ยังไม่ได้ผลิตส่ง
- ( ) ถ้าไก่มีราคาผู้ตลาดได้ก็จะผลิตส่ง
- ( ) อื่น ๆ ถ้ามี (ผลิตส่งเป็นประจำ)

## 7) การผลิตไก่สดเกี่ยวกับคุณสมบัติ

- ( ) สด 90% สะอาด 100% ปราศจากโรค 100%
- ( ) สด 90% สะอาด 100% ปราศจากโรค 90%
- ( ) สด 100% สะอาด 100% ปราศจากโรค 90%
- ( ) สด 100% สะอาด 90% ปราศจากโรค 100%
- ( ) สด 100% สะอาด 100% ปราศจากโรค 100%

## 8) ค่าใช้จ่ายในการผลิต

- ( ) ต่ำกว่า 2,000
- ( ) 2,001 - 4,000
- ( ) 4,001 - 6,000
- ( ) 6,001 - 8,000
- ( ) 8,001 - 9,000 ขึ้นไป

## 9) วิธีการเลือกพันธุ์ไก่ใช้ในการผลิต

- ( ) เจ้าของเล้าเป็นผู้กำหนดพันธุ์เอง
- ( ) พี่ป้าเป็นผู้กำหนด
- ( ) ผู้ผลิตเป็นผู้กำหนด

## 10) การคาดการณ์ขยายต่อวันในช่วงระยะ 3-6 เดือนข้างหน้า

- ( ) ต่ำกว่า 200 ตัว
- ( ) 201 - 400
- ( ) 401 - 600
- ( ) 601 - 800
- ( ) 801 - 1,000 ตัวขึ้นไป

11) ปริมาณยอดขายที่ผู้ผลิตขายได้ต่อวัน

- ( ) ต่ำกว่า 100
- ( ) 101 - 200
- ( ) 201 - 300
- ( ) 301 - 400
- ( ) 401 - 500
- ( ) 501 - 600
- ( ) 601 - 700
- ( ) 701 - 800
- ( ) 801 - 900
- ( ) 901 - 1,000 ขึ้นไป

12) ผลกำไรในรอบ 5 ปี นับจากปี 2518 - 2522

- ( ) ต่ำกว่า 1 ล้าน
- ( ) 1 - 5
- ( ) 6 - 10
- ( ) 11 - 15
- ( ) 16 - 20 ขึ้นไป

13) ระบบการจำหน่าย

13.1) แผงลอยในตลาดสด

- ( ) ขายผ่านแผงลอยของตัวเอง
- ( ) สั่งพ่อค้าสั่งโดยตรง
- ( ) สั่งพ่อค้าปลีกเพราะต้องการตัดอีวีว

13.2) ช่องทางการจำหน่ายไปสู่ร้านค้าปลีกหรือร้านสรรพากร

- ( ) ไม่สั่งร้านค้าปลีก และร้านสรรพากร
- ( ) สั่งโดยตรงไม่ผ่านอีวีว
- ( ) สั่งผ่านคนกลางเพราะต้องการให้เป็นกลไกตลาด

13.3) สักขานอื่น ๆ (บริษัท ห้างหุ้นส่วน โรงพยาบาล โรงเรียน โรงแรม ฯลฯ)

- ( ) ไม่สั่งเลยให้ซื้อโดยผ่านยี่ปั้ว
- ( ) สั่งพ่อค้าปลีกโดยแนะนำให้ไปซื้อจากพ่อค้าปลีก
- ( ) สั่งผ่านคนกลางโดยให้หาตลาดเอง
- ( ) สั่งโดยตรงเป็นนโยบายสั่งถึงผู้บริโภค

13.4) ตลาดต่างประเทศ

- ( ) ไม่สั่งเพราะผลิตไม่พอจำหน่ายในเขตกรุงเทพฯ
- ( ) มีโครงการขยายการผลิตอยู่แล้ว
- ( ) สั่งโดยตรงเองติดต่ออยู่แล้วไม่ต้องพึ่งยี่ปั้ว
- ( ) สั่งผ่านคนกลางจำเป็นต้องพึ่งยี่ปั้ว เพื่อเป็นกลไกตลาด

13.5) ตลาดต่างประเทศ

- ( ) ไม่สั่งเลยเพราะยังไม่มีนโยบาย
- ( ) มีโครงการผลิตขยายตลาดอยู่แล้ว
- ( ) สั่งผ่านตัวแทนลดต้นทุนไม่ยุ่งยากทางตลาด
- ( ) มีนโยบายสั่งเองกำลังทำสัญญา

14) วิธีส่งเสริมการจำหน่ายทำโดยเจาะจงอะไรมากที่สุด เรียงตามลำดับความสำคัญ 1 2 3 4

- ( ) ปรับปรุงหีบห่อให้สวยงาม และสะดวก
- ( ) ปรับปรุงคุณภาพให้สะอาดปราศจากโรค
- ( ) ผู้ตัวระบบราคา
- ( ) ให้โบนัสและของแถมของแถม

15) สื่อโฆษณาที่ได้ผลมากที่สุด

- ( ) หนังสือพิมพ์ประจำวัน
- ( ) นิตยสาร
- ( ) วิทยุ
- ( ) โทรทัศน์
- ( ) สไลด์ตามโรงภาพยนตร์

16) ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงานผลิตโกโก้ดิบ เรียงตามลำดับความสำคัญตามลำดับ

1 2 3 4 5

- ( ) ภาษีสูง
- ( ) ใกล้เคียงดี
- ( ) การจราจรไม่สะดวก
- ( ) ราคาขายไม่สม่ำเสมอ
- ( ) ดอกเบี้ยสูง

17) อุปสรรคและปัญหาของผู้ผลิตในเรื่องต่อไปนี้ ข้อใดมีปัญหามากที่สุด ตามลำดับความสำคัญ

1 2 3 4 5

- ( ) คนกลางเอาเปรียบ
- ( ) ยื่นตอนของรัฐ
- ( ) ฤดูกาลทำให้ยอดขายไม่แน่นอน
- ( ) ความคุ้มครองของรัฐในแง่การส่งเสริม
- ( ) การแข่งขัน

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก ข

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

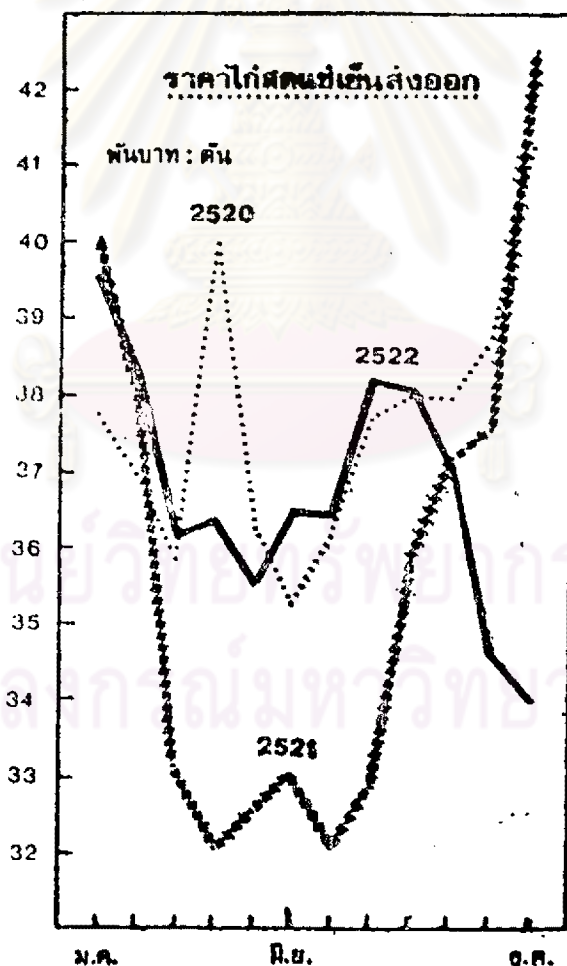


## ภาคผนวก ข.

## ภาวะการค้าของประเทศไทย ปี 2522

## ไก่สดแช่เย็น

อุตสาหกรรมการเลี้ยงไก่ของประเทศไทยนับว่ามีก้าวหน้ามากประเทศหนึ่งในเอเชีย เนื่องจากได้มีการนำวิทยาการและพันธุ์ไก่ใหม่ ๆ เข้ามาปรับปรุงตลอดเวลา กอปรกับมีวัตถุดิบในประเทศพร้อมมูลทั้งข้าวโพด ปลายข้าว รำ กากถั่ว ปลาป่น เป็นต้น ซึ่งช่วยส่งเสริมให้อุตสาหกรรมนี้เจริญก้าวหน้าอย่างรวดเร็ว พิจารณาการดังกล่าวถือว่าเป็นการนำเอาทรัพยากรมาก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม



ได้เป็นอย่างดี มีผู้คาดว่าปัจจุบันมีการฆ่าไก่ปีละประมาณ 220 ล้านตัว ในจำนวนนี้จะส่งออกต่าง-ประเทศประมาณ 20 ล้านตัว โดยเกณฑ์เฉลี่ยไก่เนื้อที่เลี้ยงเพื่อการนี้ใช้เวลาการเลี้ยงระหว่าง 55-60 วัน มีน้ำหนักตัวก่อนฆ่า 1.86-1.90 ก.ก. กินอาหารตัวละ 3.72-3.80 ก.ก. จากตัวเลขของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์ปรากฏว่าในปี 2521 ประชาชนไทยบริโภคไก่เนื้อคนละ 3.43 ก.ก. เทียบกับบริโภคปลา 14.45 ก.ก. เนื้อสุกร 3.11 ก.ก. และเนื้อโค-กระบือ 2.80 ก.ก. ตามลำดับ

ไก่สดแช่เย็นเป็นสินค้าส่งออกที่มีผู้ทางมากชนิดหนึ่งในบรรดาสินค้าส่งออกที่สำคัญ ๆ ของประเทศเพียงไม่กี่ชนิดในปี นี้ เพราะนอกจากจะมีวัตถุดิบอย่างพร้อมมูลแล้ว โดยเฉพาะในประเทศ ไก่แยกชิ้นส่วนหรือเลาะกระดูกออกแล้ว แม้ประเทศที่มีค่าจ้างแรงงานสูงจะหาทางออกในการผลิตวิธีนี้ด้วยการใช้เครื่องจักร แต่คุณภาพของผลิตภัณฑ์ที่ได้ก็ยังไม่เป็นที่ชื่นชอบของผู้บริโภค

ไก่ของประเทศไทยเริ่มส่งออก (ไปญี่ปุ่น) ครั้งแรกเมื่อเดือนพฤศจิกายน 2516 โดยบริษัท Union Enterprise Co., Ltd. กับบริษัท Meiji Milk Products Co., Ltd. ได้ทดลองส่งเนื้อไก่สดแช่เย็นไปญี่ปุ่นครั้งแรกประมาณ 10 ตัน ต่อจากนั้นการส่งออกก็ได้เพิ่มขึ้นเป็นลำดับและโดยรวดเร็ว บริษัทกรุงเทพฯ ค้าสัตว์ จำกัด (ในเครือของบริษัทเจริญโภคภัณฑ์) ส่งครั้งแรกเมื่อปี 2516 บริษัทสหฟาร์ม จำกัด ส่งครั้งแรกในปี 2520 และบริษัทแหลมทองผลิตภัณฑ์อาหาร จำกัด ส่งครั้งแรกในปี 2521 ตามลำดับ อย่างไรก็ตาม อย่างไรก็ดี ขณะนี้บริษัทเบทาโกร ของประเทศไทยได้ร่วมลงทุนกับบริษัทโตโฮกุ จำนวน 60 ล้านบาท เพื่อจะฆ่าและไก่ส่งญี่ปุ่นประมาณปีละ 12 ล้านตัว คาดว่าจะเริ่มส่งได้ในราวปลายปี 2523 นี้ นอกจากนั้นยังมีอีก 2 ราย ที่คาดว่าจะสามารถส่งออกได้ในปี 2524 คือบริษัทเขนทาโก จำกัด และบริษัทศรีไทยปศุสัตว์ จำกัด

การส่งออกตลอดปี 2522 มีทั้งสิ้น 14,136.9 ตัน มูลค่า 517.20 ล้านบาท เทียบกับที่เคยส่งออกเมื่อปีก่อนหน้า 9,286.5 ตัน มูลค่า 333.74 ล้านบาท ปริมาณเพิ่มขึ้นร้อยละ 52.23 และมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 55.0 ตามลำดับ ในจำนวนนี้เป็นไก่ส่งไปญี่ปุ่นถึง 14,135.7 ตัน มูลค่า 517.0 ล้านบาท หรืออาจกล่าวได้ว่าญี่ปุ่นเป็นผู้ผูกขาดการซื้อแต่เพียงผู้เดียว อันที่จริงการส่งออกน่าจะมียุโรปมากกว่านี้ แต่เนื่องจากระหว่างกลางปีอากาศร้อนมากกว่าปกติ ทำให้การผลิตไก่

เพื่อป้องกันผู้เลี้ยงลดปริมาณลงระยะหนึ่ง ซึ่งก็ส่งผลทำให้การส่งออกต้องลดลงตามไปด้วย อย่างไรก็ตามก็ดี นับแต่หันมาปริมาณส่งออกก็อยู่ในเกณฑ์ปกติ และทุกรายมีแนวโน้มว่าจะส่งออกได้มากขึ้นในระยะต่อไป

ปัจจุบันการผลิตเนื้อไก่ของญี่ปุ่นคาดว่าจะมีถึงปีละ 1 ล้านตัน แม้กระนั้นก็ยังไม่เพียงพอแก่ความต้องการบริโภค จึงมีการนำเข้าจากต่างประเทศอีกส่วนหนึ่ง และมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นตลอดเวลา ในปี 2522 ญี่ปุ่นซื้อผลิตภัณฑ์นี้เข้าจากต่างประเทศ 70,071 ตัน มูลค่า 23,753,61 ล้านบาท ปริมาณเพิ่มขึ้นจากปีก่อนถึงร้อยละ 17.15 และมูลค่าเพิ่มขึ้นร้อยละ 33.56 ในจำนวนนี้นำเข้าจากสหรัฐอเมริการ้อยละ 56.28 ไทยได้ส่วนแบ่งร้อยละ 20.25 และจีนร้อยละ 17.83 ตามลำดับ ไก่สดที่ส่งเข้าญี่ปุ่นกระทำได้โดยเสรี เพียงแต่ต้องเสียภาษีร้อยละ 20 ของราคา ซี.ไอ.เอฟ. (เพื่อคุ้มครองกิจการเลี้ยงไก่ภายในประเทศ) ไก่สดจากสหรัฐอเมริกาส่งเข้าส่วนใหญ่จะเป็นไก่ทั้งตัว เพราะค่าแรงงานสูงกว่าประเทศอื่น ประเทศไทยส่วนใหญ่ส่งในรูปแบบเนื้อเลาะกระดูก น่อง สะโพก ปีก ส่วนโคนและไก่เสียบไม้ ชิ้นส่งเนื้ออก ปีกและน่อง สะโพก ไตห่านส่งเนื้อไก่เลาะกระดูก แคนาดาส่งปีกและเครื่องใน โรมานีาส่งขาและน่องไก่ เป็นต้น ไก่สดที่นำเข้าจากต่างประเทศมักจะนำไปทำไก่ต้มสุบซึ่งรสชาดสู้ไก่สดที่ฆ่าในญี่ปุ่นเองไม่ได้เพราะไม่ต้องแช่แข็งและสามารถวางขายตามร้านค้าทั่วไปได้ ส่วนไก่เสียบไม้จะนำไปปิ้งไว้รับประทานแกล้มกับเบียร์หรือเหล้าสาเก

ไก่สดที่จะส่งเข้าญี่ปุ่นจะต้องผ่านการรมยา (quarantine) และต้องมีใบรับรองจากกระทรวงเกษตรในประเทศผู้ผลิตก่อนว่าปลอดโรคคอหอยคอตีบและไข้หวัดใหญ่ และโรค New Castle และโรคระบาดสัตว์ร้ายแรงอื่น ๆ นอกจากนี้ยังกำหนดให้ระบุแหล่งผลิต กรรมวิธีการผลิตและการเก็บรักษาด้วย สำหรับในกรณีผู้ส่งออกของไทยก็ต้องนำตัวอย่างไปรับการตรวจวิเคราะห์จากกรมปศุสัตว์ก่อนว่าปราศจากโรคดังกล่าวข้างต้น โดยทั่วไปแล้วเมื่อมีการฆ่าและไก่จะต้องนำเนื้อไก่เข้าเก็บในอุณหภูมิ -45 องศาเซลเซียส เมื่อทำการขนส่งจะต้องอยู่ในอุณหภูมิ -25 องศา และเมื่อถึงประเทศญี่ปุ่นจะต้องอยู่ในอุณหภูมิ -15 องศา ไก่สะ-เซ่เย็นจากต่างประเทศส่วนใหญ่จะวางขายตามห้างสรรพสินค้าและซูเปอร์มาร์เกต ส่วนค่าระวางจากไทยไปญี่ปุ่นคิดในอัตราตันละ 110.50 ดอลลาร์สหรัฐ

ปัจจุบันการแข่งขันเพื่อขายไก่สดแช่เย็นในตลาดรับซื้อเป็นไปอย่างรุนแรง โดยเฉพาะใน ตะวันออกกลางซึ่งเป็นเป้าหมายการขยายตลาดของไทยในโอกาสต่อไป ประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ซึ่งเป็นผู้ส่งออกรายใหญ่อันดับสอง ให้เงินช่วยเหลือในการส่งออกถึงตันละ 400 ดอลลาร์ หรือ ประมาณ 8,000 บาท และในปี 2522 นี้ ได้จ่ายเงินเฉพาะเพื่อการส่งออกมายังภูมิภาคนี้ถึง 45.7 ล้านดอลลาร์ สำหรับสหรัฐอเมริกาถึงแม้ว่าจะมีอัตราค่าจ้างแรงงานสูงเช่นเดียวกับประชาคมฯ แต่ เนื่องจากสามารถผลิตวัตถุดิบในการเลี้ยงไก่ได้เองทั้งหมดและในราคาถูกกอบกู้พร้อมกิจการเลี้ยงไก่ขนาดใหญ่จึงสามารถขายแช่เย็นได้ในราคาต่ำ ส่วนสิ้นและประเทศในยุโรปตะวันออก ก็เป็นการค้าโดยรัฐ จึงสามารถขายได้ในราคาถูก ในกรณีของประเทศไทยการเจาะตลาดแห่งนี้ปัญหาที่จะต้องเผชิญก็คือ จะต้องขายสินค้าต่ำกว่าเพื่อให้ผลิตภัณฑ์นี้สามารถแทรกเข้าตลาดได้ระยะหนึ่งจนกว่าสินค้าจะอยู่ใน ลักษณะ "ติดตลาด" จึงจะปรับราคาให้สูงขึ้นได้ ซึ่งนั่นย่อมหมายถึงว่าผู้ส่งออกจะต้องประสบการ ขาดทุนในระยะแรก นอกจากนี้ยังมีปัญหาที่เผชิญหน้ากับผู้ส่งออกไทยโดยเฉพาะ 2 ประการคือ คอนเทนเนอร์ห้องเย็นมีไม่เพียงพอและบางประเทศยังไม่มีเรือสินค้าเดินติดต่อโดยตรง นอกจากนี้ ค่าระวางก็อยู่ในอัตราสูงมากอีกด้วย

โดยสรุปแล้ว ไก่สดของประเทศไทยยังมีทางที่จะส่งไปต่างประเทศเพิ่มขึ้นอีกมาก ทั้ง ในด้านการขยายตลาดเดิมและบุกเบิกตลาดใหม่ ๆ ในกรณีของตลาดเดิมที่อยู่คงจะซื้อเพิ่มขึ้นได้ อย่างไรก็ดี ปัญหา เพราะไก่ไทยเป็นที่รู้จักดีอยู่แล้ว อีกทั้งราคาและคุณภาพก็สามารถแข่งขันกับ ประเทศอื่นได้ ตลาดที่น่าสนใจใหม่ ๆ คือ ตะวันออกกลาง เพราะซื้อเข้าปีละ 400,000 ตัน และมีแนวโน้มที่จะซื้อเข้าเพิ่มขึ้นอยู่ตลอดเวลา ผู้ซื้อรายใหญ่ของภูมิภาคนี้ได้แก่ ซาอุดีอาระเบีย อิหร่าน สหรัฐอาหรับ อูเอต เเยเมนเหนือ และโอมาน ส่วนประเทศผู้ส่งเข้าที่สำคัญ ๆ ได้แก่ สหรัฐอเมริกา ประชาคมเศรษฐกิจยุโรป ประเทศในยุโรปตะวันออก จีน และบราซิล อย่างไรก็ตาม หากมีการส่งผลิตสัตว์ดังกล่าวไปยังตะวันออกกลางแล้ว นำที่จะมีการพิจารณาให้ความช่วยเหลือแก่ผู้ส่งออกเป็นพิเศษ เพราะสินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักของตลาดและยังต้องแข่งขันกับ "เจ้าตลาด" อื่น ๆ ด้วย ส่วนตลาดประเทศเพื่อนบ้านที่น่าสนใจคือ อองกง และสิงคโปร์ ซึ่งนำเข้าปีละ 40,000 ตัน และ 20,000 ตัน นั้น ยังมีปัญหาด้านการเมืองและปัญหา ปลักย่อยบางประการทำให้ไก่ไทยยังไม่สามารถขายได้ อย่างไรก็ดีผู้ส่งออกของไทยรายหนึ่งสามารถขายไก่สดให้โรเมเนียได้เป็นครั้งแรก ในปริมาณเดือนละ 200-300 ตัน ในปี 2523 นี้ ทั้ง ๆ ที่ทราบกันดีว่าประเทศดังกล่าวก็ได้ขาย สินค้าดังกล่าวแข่งกับไทยในตลาดยุโรปด้วย

## ราคาไก่สดแช่เย็นส่งออก (เอฟ.โอ.ซี.) เฉลี่ยรายเดือน

	(บาท/ตัน)		
	2522	2521	2520
มกราคม	39,529	40,007	37,768
กุมภาพันธ์	38,293	38,086	36,984
มีนาคม	36,185	33,163	35,891
เมษายน	36,386	32,080	39,995
พฤษภาคม	35,567	32,548	36,223
มิถุนายน	36,480	33,003	35,288
กรกฎาคม	36,419	32,064	36,142
สิงหาคม	38,224	32,852	37,687
กันยายน	38,075	35,847	38,000
ตุลาคม	37,069	37,186	37,945
พฤศจิกายน	34,646	37,556	38,771
ธันวาคม	34,044	42,433	41,256
เฉลี่ย	36,743	35,569	37,662

หมายเหตุ . - กำหนดจากสถิติส่งออกของกรมผู้ส่งออก

## สถิติการค้าระหว่างประเทศของญี่ปุ่น

ปริมาณ : ตัน

มูลค่า : ล้านบาท

	2521		2522	
	ปริมาณ	มูลค่า	ปริมาณ	มูลค่า
1. สหรัฐอเมริกา	39,437	12,584.51	37,995	10,686.83
2. ไทย	14,187	6,082.51	9,159	3,574.11
3. จีน	12,493	3,615.39	8,662	2,169.10
4. ไต้หวัน	1,528	607.79	1,847	718.10
5. อังกฤษ	876	252.66	918	237.52
6. โรมาเนีย	799	322.03	378	141.65
7. แคนาดา	404	154.55	266	77.52
8. แอฟริกาใต้	170	78.12	99	51.75
9. บราซิล	88	27.62	287	67.49
10. เยอรมนี	20	2.85	22	2.16
11. เกาหลีใต้	6	3.50	98	40.48
อื่น ๆ	63	22.08	82	18.81
รวม	70,071	23,753.61	59,813	17,785.58

ที่มา .- Japan Exports &amp; Imports Statistics

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ นางประไพคำรี อินทรองพล  
เกิดวันที่ 9 ตุลาคม พ.ศ. 2477 ณ กรุงเทพฯ

วุฒิการศึกษา การศึกษาบัณฑิต

สถานที่ศึกษา มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ ประสานมิตร

สำเร็จการศึกษา 2519

ตำแหน่ง อาจารย์ 2 ระดับ 5  
หัวหน้าแผนกวิชาการตลาด ประธานอาจารย์ฝ่ายปกครอง

สถานที่ทำงาน วิทยาลัยเทคโนโลยีและอาชีวศึกษา  
วิทยาเขตจักรพงษ์ขุนนารถ



ศูนย์วิทยบริการ  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย