



สถานการณ์โดยทั่วไปของการเลี้ยงสุกรขุนในจังหวัดนครปฐม

3

จังหวัดนครปฐมตั้งอยู่บริเวณที่ราบลุ่มตอนกลางของภาคตะวันตกของประเทศไทย

ห่างจากกรุงเทพฯ เพียง 56 กิโลเมตร มีเนื้อที่ประมาณ 2,082.32 ตารางกิโลเมตร

มีอาณาเขตติดต่อกับ

ทิศเหนือ	ติดต่อกับจังหวัดสุพรรณบุรี และ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา
ทิศใต้	ติดต่อกับจังหวัดสมุทรสาคร และ จังหวัดราชบุรี
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับจังหวัดนนทบุรี และ จังหวัดกรุงเทพมหานคร
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับจังหวัดราชบุรี และ จังหวัดกาญจนบุรี

ปัจจุบันจังหวัดนครปฐมประกอบด้วย 6 อำเภอ ได้แก่ อำเภอเมืองนครปฐม อำเภอนครชัยศรี อำเภอสามพราน อำเภอบางเลน อำเภอกำแพงแสนและอำเภอกอนนุ้ม⁴ มีจำนวนประชากรทั้งสิ้น ในปี 2522 จำนวน 552,758 คน เป็นชาย 273,795 คน หญิง 278,963 คน

อาชีพที่สำคัญของจังหวัด คือ การเกษตร อันได้แก่การทำนา ปลูกพืชอาหาร และผลไม้ ทั้งนี้เพราะมีแหล่งน้ำ สำคัญคือแม่น้ำท่าจีนซึ่งไหลผ่านเป็นระยะทางถึง 86 กิโลเมตร ในตำบลปศุสัตว์ พบว่าการเลี้ยงโค กระบือ ห่าน ไก่ โดยเฉพาะสุกรเป็นที่นิยมเลี้ยงในหมู่ประชากรมาก กล่าวได้ว่าเป็นอาชีพหลักที่สำคัญอย่างหนึ่งของจังหวัด

นอกจากนี้แล้วประชากรในจังหวัดนครปฐมยังประกอบอาชีพการค้าและอุตสาหกรรมอีกมาก สำหรับอุตสาหกรรมส่วนใหญ่เป็นโรงสีข้าวซึ่งเป็นแหล่งวัตถุดิบอย่างคึกในค่านอาหารสัตว์ โดยเฉพาะอาหารสุกร เบ็ด ไก่ ซึ่งใช้อาหารหลักจำพวก รำ และ ปลายข้าว

³ สำนักงานสถิติแห่งชาติ, "รายงานสถิติจังหวัดนครปฐม" (กรุงเทพมหานคร : สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2521), หน้า 1.

⁴ ตัวเลขจากกระทรวงมหาดไทย

ปัญหาในด้านการเกษตรที่สำคัญคือ การขาดแคลนน้ำโดยเฉพาะในบริเวณที่ห่างไกลจาก
ริมแม่น้ำท่าจีน และ ปัญหาน้ำเค็มซึ่งเอ่อมาจากนครชัยศรี และ สามพราน ทำให้กสิกรรมอื่น ๆ
เสียหาย

2.1. แหล่งผลิตและปริมาณการผลิตสุกร

แหล่งที่เลี้ยงสุกรที่สำคัญในประเทศไทยสามารถจำแนกได้เป็นภาคดังนี้
ภาคเหนือ เลี้ยงมากที่สุด จังหวัด ลำปาง เชียงใหม่ เชียงราย
ภาคกลาง เลี้ยงมากที่สุด จังหวัด นครปฐม ราชบุรี สุพรรณบุรี ฉะเชิงเทรา ชลบุรี
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เลี้ยงมากที่สุด จังหวัด นครราชสีมาบุรีรัมย์ ขอนแก่น อุดรราชธานี
หนองคาย สกลนคร และ นครพนม

ภาคใต้ เลี้ยงมากที่สุด จังหวัด สุราษฎร์ธานี และ นครศรีธรรมราช
สำหรับจังหวัดนครปฐมนั้น มีปริมาณการผลิตสุกรสูงสุดในเขตภาคกลางคือ ประมาณร้อยละ 30
ของปริมาณสุกรทั้งหมดในภาคกลาง และจากตัวเลขที่แสดงในตารางที่ 2 พบว่า เฉพาะปริมาณสุกร
ในจังหวัดนครปฐมจังหวัดเดียวมีถึงประมาณร้อยละ 10 ของประเทศ (ดูตารางที่ 1,2)

สำหรับแหล่งผลิตที่สำคัญในจังหวัดนครปฐม จากตัวเลขสำนักงานสถิติแห่งชาติที่ทำการ
สำรวจในปี 2519 ได้ทำการแยกตามปริมาณครัวเรือนที่เลี้ยงสุกร และแยกตามจำนวนสุกรโดย
แบ่งอำเภอต่าง ๆ ดังแสดงไว้ในตารางที่ 3

ตารางที่ 1

จำนวนสุกรเป็นรายภาค ปี 2516 - 2521

(ตัว)

	2516	2517	2518	2519	2520	2521
ภาคเหนือ	986,444	821,143	897,050	825,729	1,002,934	1,490,422
ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	1,477,912	948,132	778,411	736,867	792,535	1,122,765
ภาคกลาง	1,466,250	1,245,581	1,054,271	987,537	951,960	1,576,061
ภาคใต้	529,766	500,703	481,680	469,354	477,514	753,447
รวมทั้งประเทศ	4,460,372	3,515,559	3,211,412	3,019,487	3,224,043	4,942,695

ที่มา กองเศรษฐกิจการเกษตร

ตารางที่ 2

จำนวนสุกรในจังหวัดนครปฐม คิดเป็นร้อยละของประเทศและภาคกลาง (ตัว)

	2516	2517	2518	2519	2520	2521
ปริมาณสุกรในนครปฐม	399,971	369,583	369,234	285,546	279,515	426,873
ปริมาณสุกรคิดเป็น % ของประเทศ	9%	10.5%	11.5%	9.5%	8.7%	8.6%
ปริมาณสุกรคิดเป็น % ของภาคกลาง	27.3%	29.7%	35%	28.9%	29.4%	27.1%

ที่มา กองเศรษฐกิจการเกษตร

ตารางที่ 3

จำนวนครัวเรือนที่เลี้ยงสุกร และจำนวนสุกรในเขตอำเภอต่าง ๆ พ.ศ.2519

รวม	ครัวเรือนที่เลี้ยง	จำนวนสุกร
อำเภอเมืองนครปฐม	6,601	163,971
อำเภอบางเลน	2,297	25,957
อำเภอกอนคูน	2,872	23,112
อำเภอกำแพงแสน	5,858	26,802
อำเภอนครชัยศรี	2,509	26,817
อำเภอสสามพราน	1,569	56,464

ที่มา สำนักงานสถิติแห่งชาติ "รายงานสถิติจังหวัดนครปฐม" หน้า 24

จากตารางที่ 3 จะเห็นได้ว่า ในเขตอำเภอเมืองนครปฐม นับว่าเป็นแหล่งที่เลี้ยงสุกรมากที่สุดในเขตจังหวัดนครปฐม รองลงมาคือแถบอำเภอสสามพราน โดยเฉพาะที่ตำบลท่าข้าม และตำบลบ้านใหม่ จะเลี้ยงสุกรแทบทุกครัวเรือน อำเภออื่น ๆ มีการเลี้ยงไม่มากนัก

2.2. ลักษณะการผลิตสุกรขุน แยกพิจารณาได้ 2 ลักษณะคือ

ก. แยกตามวิธีการเลี้ยง

ข. แยกตามลักษณะกิจการ

ก. แยกตามวิธีการเลี้ยง

การผลิตสุกรขุนสามารถแยกตามวิธีการเลี้ยง ได้เป็น 2 แบบ คือ

1. การผลิตโดยวิธีการเลี้ยงแบบชาวบ้านทั่วไป หรือที่เรียกว่า การเลี้ยงสุกรรายย่อย
2. การผลิตโดยวิธีการเลี้ยงแบบอุตสาหกรรม หรือการเลี้ยงเพื่อการค้า

1. การผลิตโดยวิธีการเลี้ยงแบบชาวบ้าน

การเลี้ยงชนิดนี้เป็นการเลี้ยงแบบพื้นบ้านทั่วไป มักเลี้ยงเป็นงานอดิเรก มีโซหารีพหลัก ผู้เลี้ยงประเภทนี้กระจายอยู่ทั่วไปจากการสำรวจของกองเศรษฐกิจการเกษตรพบว่า⁵ ประมาณร้อยละ 86 ของสุกรไทยทั้งประเทศเป็นการเลี้ยงแบบนี้ คือ มีปริมาณสุกร รายละประมาณ 4 - 5 ตัว ในจังหวัดนครปฐมก็เช่นกันจากการสำรวจของสำนักงานสถิติแห่งชาติในปี 2521 พบว่าจำนวนครัวเรือนที่เลี้ยงสุกรระหว่าง 1 - 19 ครัว มีร้อยละ 82.97 (จากตารางที่ 4)

สุกรที่นิยมเลี้ยงส่วนใหญ่เป็นพันธุ์ผสมหลายสายเลือดเลี้ยงโดยใช้เศษอาหารหรือพืชผักที่พอจะหาได้ในถิ่นนั้น ๆ การเลี้ยงใช้เวลาหลายเดือนอาจกินเวลาถึง 12 เดือน จึงได้สุกรน้ำหนัก 100 กิโลกรัม ปริมาณเนื้อแดงน้อยกว่ามาตรฐานคือ ซ้ำแหละแล้วมีเนื้อแดงไม่ถึงร้อยละ 35

2. การผลิตโดยวิธีการเลี้ยงแบบอุตสาหกรรม หรือเลี้ยงเพื่อการค้า

การเลี้ยงเพื่อการค้านี้จะเลี้ยง เป็นอาชีพหลัก ใช้วิธีการแผนใหม่ที่ทันสมัย มีการนำพันธุ์สุกรจากต่างประเทศเข้ามาผสมพันธุ์ คัดเลือกพันธุ์และปรับปรุงพันธุ์ให้ดีขึ้น สุกรพันธุ์ที่นิยมเข้ามาใช้เป็นพ่อพันธุ์ แม่พันธุ์ในประเทศไทยได้แก่ พันธุ์สารจิวท์ พันธุ์แลนด์ และพันธุ์ครูดเจซี่ โดยปกติจะนิยมสั่งพ่อพันธุ์แม่พันธุ์มากกว่า ทั้งนี้เนื่องจากพ่อพันธุ์เพียงตัวเดียวสามารถผสมสุกรสาวได้มากมาย

⁵ กองเศรษฐกิจการเกษตร "ภาวะการผลิตและการค้าสุกร" หน้า 1

⁶ สำนักงานสถิติแห่งชาติ, "สำมะโนการเกษตร ปี 2521" (กรุงเทพมหานคร : สำนักงานสถิติแห่งชาติ, 2523) หน้า 53.

และสามารถนำไปใช้ปรับปรุงพันธุ์ให้โคพอพันธุ์ แม่พันธุ์ที่ออกไปโคอีกมาก สุกรทั้ง 3 พันธุ์ดังกล่าว
ข้างต้น 7 ถ้าได้รับการเลี้ยงดูให้อาหารถูกต้องจะสามารถให้ลูกถึง 8 - 14 ตัว อัตราการเจริญ
เติบโต 300 - 400 กรัมต่อวัน หลังหย่านมใช้เวลาเพียง 6 - 7 เดือน ก็สามารถส่งตลาด
โคขนาดน้ำหนักตัวละ 100 - 120 กิโลกรัม การเลี้ยงแบบการค้ามีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น คง
จะเห็นได้จากผลสำรวจของกองเศรษฐกิจการเกษตรในปี 2517 พบว่าฟาร์มที่เลี้ยงแบบการค้า
มีถึง 18,392 ฟาร์ม มีจำนวนสุกร 460,996 ตัว คิดเป็นร้อยละ 13.11 ของจำนวนสุกรทั่วประเทศ
ส่วนอีกร้อยละ 86.89 เป็นการเลี้ยงแบบพื้นบ้านทั่วไป และจากการสำรวจในปี 2521
ของกองเศรษฐกิจการเกษตรพบว่า จำนวนสุกรที่เลี้ยงแบบการค้ามีถึง 648,297 ตัวหรือร้อยละ
13.74 ของจำนวนสุกรทั่วประเทศที่เหลือร้อยละ 86.26 เป็นสุกรที่เลี้ยงแบบชาวบ้าน สำหรับ
ในจังหวัดนครปฐมพบว่า ในปี 2521 จำนวนผู้เลี้ยงสุกรที่เลี้ยงต่ำกว่า 50 ตัว มีถึงร้อยละ
93.35 ที่เหลือร้อยละ 6.65 เป็นผู้ที่เลี้ยงสุกรตั้งแต่ 50 ตัวขึ้นไป

ตารางที่ 4

จำนวนที่ถือครองที่เลี้ยงสุกร ในจังหวัดนครปฐมจำแนกตามจำนวนที่เลี้ยงปี 2521

รายการ	รวมทั้งสิ้น	จำนวนสุกรที่เลี้ยง (ตัว)					
		1 - 4	5 - 19	20 - 49	50 - 99	100-499	500 ขึ้นไป
จำนวนที่ถือครอง เลี้ยงสุกร	22,319	11,684	6,836	2,317	765	640	77
คิดเป็นร้อยละ	100	52.35	30.62	10.38	3.43	2.87	0.35

ที่มา สำนักงานสถิติแห่งชาติ "สัมมะโนการเกษตรปี 2521"

⁷ กองเศรษฐกิจการเกษตร "ภาวะการผลิต การตลาดสุกรและข้อคิดเห็น" (กรุงเทพฯ-
มหานคร: กองเศรษฐกิจการเกษตร, 2521), หน้า 1-2.

ข. แยกตามลักษณะของกิจการ ซึ่งแบ่งได้เป็น

ก. กิจการเลี้ยงสุกรขุนส่งตลาด

เป็นการเลี้ยงสุกรตั้งแต่หย่านแม่จนถึงขนาดที่มีน้ำหนักส่งตลาด โดยที่ผู้เลี้ยงจะซื้อลูกสุกรจากภายนอกมาทำการขุนจนได้ขนาดส่งตลาด ค่าใช้จ่ายส่วนใหญ่จะเป็นค่าพันธุ์ และค่าอาหารสัตว์ เป็นการเลี้ยงที่ไม่ยุ่งยากหนัก ระยะเวลาเลี้ยงน้อยแต่จำเป็นต้องมีความรอบไวในการเก็บราคาสุกรและราคาอาหาร ตลอดจนเลือกใช้อาหารที่ราคาถูกและพยายามหาโอกาสขายสุกรในเวลาสุกรราคาแพงที่สุด

ข. กิจการเลี้ยงสุกรแบบผสมขุนแบบ

กิจการเลี้ยงสุกรขุนแบบนี้ จะทำการผลิตลูกสุกรที่จะเลี้ยงขุนส่งตลาดเอง โดยผู้เลี้ยงจะต้องเลี้ยงพ่อพันธุ์ แม่พันธุ์ เอง โดยจะทำการผสมพันธุ์สุกร ผลิตลูกสุกร เป็นการเลี้ยงที่ต้องใช้ความรู้ความชำนาญตลอดจนใช้เงินทุนมาก แต่ก็ได้ประโยชน์ในหลายด้าน เช่น คัดพันธุ์หาการขาดแคลนลูกสุกรในท้องตลาด สามารถป้องกันโรคติดต่อและพยาธิอื่น ๆ ตลอดจนรู้ถึงคุณภาพของลูกสุกรได้ดี เนื่องจากเป็นผู้ที่ผลิตพันธุ์ที่ตนต้องการขุนได้เอง

เมื่อพิจารณาจากลักษณะกิจการเลี้ยงสุกรขุนทั้ง 2 แบบนี้ จะเห็นได้ว่าลักษณะกิจการเลี้ยงสุกรขุนส่งตลาด มีลักษณะที่ไม่ยุ่งยาก ผู้เลี้ยงจะเลิกเลี้ยงหรือจะเลี้ยงอีกเมื่อใดก็ได้ตามสะดวก ซึ่งเป็นลักษณะที่ตรงกับลักษณะการเลี้ยงสุกรที่เป็นอยู่ส่วนใหญ่ กล่าวคือ เมื่อใดที่ราคาสุกรมีชีวิตมีราคาสูง ก็ทำการเลี้ยงกันมากจนทำให้อุปทานมีมากกว่าอุปสงค์ มีผลทำให้ราคาสุกรตกต่ำ ผู้เลี้ยงก็เลิกเลี้ยง ระยะเวลาเมื่อเกิดการขาดแคลนสุกร ราคาสุกรแพงขึ้น ผู้เลี้ยงก็หันกลับมาเลี้ยงตามเดิมอีก จากลักษณะที่กล่าวมาพอจะเห็นได้ว่า ส่วนมากผู้เลี้ยงนิยมการเลี้ยงแบบที่ 1 คือเป็นการเลี้ยงสุกรขุนส่งตลาด และผู้ที่เลี้ยงโดยวิธีนี้จะเป็นผู้เลี้ยงรายย่อยเป็นส่วนมาก

2.3. สภาพทั่วไปของผู้เลี้ยงสุกรขุน

ก. ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพเลี้ยงสุกร

การเลี้ยงสุกรขุนเป็นการลงทุนที่ไ้ระยะเวลาไม่นานนัก โดยเฉลี่ยจะได้เวลาเลี้ยงประมาณ 6 เดือน ก็สามารถขุนสุกรส่งตลาดได้ ฉะนั้นการเข้าออกในธุรกิจประเภทนี้จึงมีอยู่ตลอดเวลา ทั้งผู้เลี้ยงใหม่ และผู้เลี้ยงเก่า

การศึกษาถึงระยะเวลาที่ประกอบอาชีพของผู้เลี้ยงสุกร จะบอกให้ทราบถึงความชำนาญ และประสบการณ์ในการเลี้ยง ซึ่งเป็นสิ่งที่สำคัญมาก

จากการสอบถามผู้เลี้ยงสุกรในแหล่งต่างๆ ในจังหวัดนครปฐม 140 ราย พบว่าผู้เลี้ยงสุกรขุนในระยะที่ต่ำกว่า 3 ปี ลงมา มีร้อยละ 8.57 ผู้ที่เลี้ยงอยู่ในระยะเวลาระหว่าง 3-6 ปี มีร้อยละ 21.43 ผู้ที่เลี้ยงในระยะเวลา 7-10 ปี มีร้อยละ 20.00 ผู้ที่เลี้ยงในระยะเวลา 11-15 ปี มีร้อยละ 15.71 และผู้ที่เลี้ยงสุกรเกินกว่า 15 ปี ขึ้นไป เป็นกลุ่มที่มีมากที่สุด คือถึงร้อยละ 34.29

ดังนั้นจะเห็นได้ว่าผู้เลี้ยงสุกรเป็นอาชีพหลัก โดยส่วนมากแล้วเป็นผู้ที่เลี้ยงสุกรมาหลายปี กล่าวได้ว่าประมาณร้อยละ 50 เป็นผู้เลี้ยงสุกรมานานนับ 10 ปี ขึ้นไป

ตารางที่ 5

จำนวนผู้เลี้ยงแยกตามระยะเวลาที่ไ้ประกอบอาชีพเลี้ยงสุกร

ระยะเวลา	จำนวนผู้เลี้ยง	คิดเป็นร้อยละ ของทั้งหมด
ต่ำกว่า 3 ปี	12	8.57
3-6 ปี	30	21.43
7-10 ปี	28	20.00
11-15 ปี	22	15.71
15 ปีขึ้นไป	48	34.29
รวม	140	100.00

ข. ขนาดของฟาร์ม

ในปัจจุบัน ฟาร์มเลี้ยงสุกรโดยทั่วไปที่มีขนาดใหญ่ พบว่ามีจำนวนมากขึ้นกว่าก่อน สำหรับผู้เลี้ยงที่เลี้ยงเพียง 1-2 ตัว มักจะเป็นผู้เลี้ยงสุกรพันธุ์ เพื่อทำการผสมขยายลูกสุกรเท่านั้น มีใจเลี้ยงเป็นสุกรขุนตั้งแต่ก่อน

จากการสุ่มตัวอย่าง และใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้เลี้ยงสุกรขุนเป็นอาชีพในจังหวัด นครปฐมจำนวน 140 ราย พบว่าฟาร์มที่เลี้ยงสุกรขนาด 50-199 ตัว มีมากที่สุดถึงร้อยละ 49.29 ฟาร์มที่เลี้ยง สุกร 200-499 ตัว มีมารองมาถึงร้อยละ 32.14 ฟาร์มที่เลี้ยงสุกร 500-999 ตัว มีร้อยละ 11.43 และฟาร์มที่เลี้ยงสุกร 1,000 ตัวขึ้นไป มีจำนวนน้อยที่สุดคือร้อยละ 7.14

ตารางที่ 6

004285

ขนาดของฟาร์มแยกตามจำนวนผู้เลี้ยง

ขนาดของฟาร์ม(ตัว)	จำนวนผู้เลี้ยง(ราย)	คิดเป็นร้อยละของทั้งหมด
50-199 ตัว	69	49.29
200-499 ตัว	45	32.14
500-999 ตัว	16	11.23
1,000 ตัวขึ้นไป	10	7.14
รวม	140	100.00

เมื่อพิจารณาขนาดของฟาร์มกับระยะเวลาการเลี้ยงประกอบกัน พบว่า ผู้เลี้ยงส่วนใหญ่ยังมีขนาดของฟาร์มใหญ่ ก็มีระยะเวลาในการเลี้ยงนานมาก คือมีประสบการณ์ในการเลี้ยงมานานปีนั่นเองจากตารางที่ 7 พบว่าผู้เลี้ยงสุกรขนาด 1,000 ขึ้นไป ถึงร้อยละ 89 เป็นผู้ที่เลี้ยงสุกรมานานถึง 15 ปี ขึ้นไป สำหรับในฟาร์มขนาดเล็ก ขนาด 50-199 ตัว ผู้เลี้ยงส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการเลี้ยงค่อนข้างต่ำ ถึงระหว่าง 3-6 ปี เป็นส่วนมาก

ตารางที่ 7

ความสัมพันธ์ระหว่างขนาดของฟาร์มกับระยะเวลาการเลี้ยง

ขนาดฟาร์ม (ตัว)	ต่ำกว่า 3 ปี	3-6	7-10	11-15	15 ปีขึ้นไป	ยอดรวม
50-199	7	18	13	15	16	69
200-499	4	9	10	5	17	45
500-999	1	3	4	2	6	16
1,000ตัวขึ้นไป	-	-	1	-	9	10
รวม	12	30	28	22	48	140



ก. อายุของผู้เลี้ยง

การพิจารณาถึงอายุของผู้เลี้ยงสุกรเพื่อต้องการศึกษาว่า ผู้เลี้ยงส่วนใหญ่อยู่ในวัยใด ทั้งนี้เพราะการแตกต่างกันในแต่ละวัย ย่อมหมายถึงความแตกต่างของความยากง่ายในการยอมรับการเปลี่ยนแปลงวิธีการเลี้ยงแบบใหม่ ๆ ด้วย โดยทั่วไปเป็นที่ยอมรับว่าผู้เลี้ยงในวัยทำงานมักจะมีประสบการณ์หรือล้นในการนำเอาหลักการวิชาการใหม่ ๆ มาทดลองใช้อยู่เสมอ ฉะนั้น การเผยแพร่วิชาการใหม่ ๆ จะได้รับความสนใจหรือไม่ ก็ควรคำนึงถึงความยอมรับในแต่ละวัยของผู้เลี้ยงด้วย

ตารางที่ 8 จำแนกอายุของผู้เลี้ยงสุกร

จำนวนราย	รวมร้อยละ	ขนาดของฟาร์ม(ตัว)	21-30ปี		31-40ปี		41-50ปี		51-60ปี		60ปีขึ้นไป	
			ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ	ราย	ร้อยละ
69	100	50-199	10	14.49	23	33.33	22	31.89	11	15.94	3	4.35
45	100	200-499	6	13.33	9	20.00	17	37.78	9	20.00	4	8.89
16	100	500-999	-	-	2	12.50	8	50.00	4	25.00	2	12.50
10	100	1,000ตัวขึ้นไป	1	10.00	2	20.00	3	30.00	2	20.00	2	20.00
140	100	รวม	17	12.14	36	25.71	50	35.72	26	18.57	11	7.86

จากตารางที่ 8 ได้จำแนกอายุของผู้เลี้ยงสุกร จากตัวอย่างที่สำรวจพบว่า ผู้เลี้ยงส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 41-50 ปี (คิดเป็นร้อยละ 35.72 ของทั้งหมด) รองลงมา คือผู้เลี้ยงที่มีอายุระหว่าง 31-40 ปี (มีร้อยละ 25.71 ของทั้งหมด)

เมื่อพิจารณาแยกตามขนาดของฟาร์มพบว่า ในฟาร์มขนาด 50-199 ตัว ร้อยละ 33.33 และ 31.89 เป็นผู้เลี้ยงที่มีอายุระหว่าง 31-40 ปี และ 41-50 ปี ตามลำดับ

ในฟาร์มขนาด 200 - 499 ตัว ร้อยละ 37.78 และร้อยละ 20 เป็นผู้เลี้ยงที่มีอายุระหว่าง 41 - 50 ปี และ 31 - 40 ปี ตามลำดับ

ในฟาร์มขนาด 500 - 999 ตัว ร้อยละ 50 และร้อยละ 25 เป็นผู้เลี้ยงที่มีอายุระหว่าง 41 - 50 ปี และ 51 - 60 ปี ตามลำดับ

สำหรับฟาร์มขนาด 1,000 ตัวขึ้นไป มีเพียงร้อยละ 10 เท่านั้นที่ผู้เลี้ยงมีอายุระหว่าง 21 - 30 ปี ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีอายุระหว่าง 41 - 50 ปี คิดเป็นถึงร้อยละ 30

ง. การประกอบอาชีพของผู้เลี้ยงสุกร

เนื่องจากรายได้จากการเกษตรกรรมมักจะไม่แน่นอน อาชีพเลี้ยงสุกรก็เช่นกัน ฉะนั้น ผู้เลี้ยงสุกรจึงมักจะประกอบอาชีพอื่นด้วย เพื่อให้มีรายได้หลาย ๆ ด้าน เช่น การทำนา ทำไร่ ค้าขาย หรือเลี้ยงสัตว์อื่น ๆ เช่น เป็ด ไก่ ควบคู่ไปด้วย แต่การลงทุนเลี้ยงสุกรนั้นเป็นการลงทุนที่ต้องใช้ทุนมาก และต้องใช้เวลาคูกคลี้อยู่เป็นประจำทุกวัน ฉะนั้นการจะไปลงทุนด้านอื่นจึงต้องมีทุนและแรงงานที่พร้อมด้วย ส่วนใหญ่แล้วผู้ประกอบอาชีพเลี้ยงสุกรมักจะประกอบอาชีพอื่นในแง่เป็นงานอดิเรก เล็ก ๆ น้อย ๆ ให้มีรายได้พอจะใช้จ่ายไปวัน ๆ หรือเป็นรายได้พิเศษเท่านั้น (ยกเว้นในกิจการฟาร์มขนาดใหญ่ ๆ ซึ่งลงทุนหลายด้าน) สำหรับรายได้จากการขายสุกรในแต่ละครั้งจะเป็นจำนวนเงินมากพอที่จะนำไปลงทุนในกิจการบางอย่างได้ เช่น สร้างเล้าใหม่ ก่อเติมหรือไปลงทุนในกิจการด้านอื่น เช่น ทำไร่่อย

จากการสำรวจพบว่าผู้เลี้ยงสุกรในจังหวัดนครปฐมร้อยละ 42.86 มีอาชีพเลี้ยงสุกรเพียงอย่างเดียว สำหรับผู้ที่ประกอบอาชีพอื่น คือ ค้าขาย เลี้ยงสัตว์อื่น (เป็ด, ไก่, ปลา ฯลฯ) ทำไร่ - นา - สวน และรับจ้างทั่วไป มีอยู่ร้อยละ 19.29, 17.14, 14.29 และ 6.42 ตามลำดับ

เป็นที่สังเกตว่ามีผู้เลี้ยงสุกรจำนวนมากนิยมเลี้ยงเป็ด, ไก่, ปลาควบคู่กันไปด้วย ทั้งนี้เนื่องจากอาหารสัตว์ประเภทรำ ปลายข้าว สามารถใช้เลี้ยงเป็ด, ไก่ ไก่ เช่นกัน ไม่ยุ่งยากในการจัดซื้ออาหารที่ใช้เลี้ยง

ตารางที่ 9

ประเภทของผู้เลี้ยงสุกรที่ประกอบอาชีพอื่นด้วย

ประเภทของผู้เลี้ยงสุกร	จำนวนผู้เลี้ยง (ราย)	ร้อยละของทั้งหมด
1) เลี้ยงสุกรเพียงอย่างเดียว	60	42.86
2) ทำไร่ - นา - สวน	20	14.29
3) ค้าขาย	27	19.29
4) รับจ้าง	9	6.42
5) อื่น ๆ	24	17.14
รวม	140	100.00

2.4 ประเภทของผู้ค้าที่ติดต่อกับผู้เลี้ยง⁸

ผู้ค้าที่เข้ามาติดต่อกับผู้เลี้ยง หรือที่โดยทั่ว ๆ ไปเรียกว่า พ่อค้าคนกลางนั้น มีอยู่หลายระดับ และหลายประเภท ซึ่งต่างก็ทำหน้าที่ต่าง ๆ กัน อาจแบ่งได้ดังนี้

ก. ผู้รวบรวมสุกรในท้องถิ่น ผู้รวบรวมสุกรประเภทนี้จะมีทุนไม่มากนัก อาจเพียงพอสำหรับรับซื้อสุกรประมาณครั้งละ 4 - 5 ตัว โดยส่วนใหญ่จะไปรวบรวมจากผู้เลี้ยงสุกรที่เลี้ยงแบบครัวเรือน หรือที่เลี้ยงเป็นอาชีพรอง ผู้เลี้ยงประเภทนี้ไม่ประสงค์จะนำสุกรของตนไปขายต่อให้ผู้ค้าส่งในเมือง เพราะทราบว่า จะต้องเลี้ยงค่อนข้างมาก หากไม่มีความชำนาญด้านการขนส่ง ซึ่งอาจทำให้สุกรเจ็บป่วยเสียราคาได้ จึงเกิดผู้รวบรวมสุกรในท้องถิ่นรับภาระความเสี่ยงอันนี้ ผู้รวบรวมสุกรในท้องถิ่นจะนำสุกรที่ซื้อจากผู้เลี้ยงขายแก่ผู้ค้าส่งในจังหวัดนั้น ๆ ซึ่งก็จะฆ่าสุกรแล้วแบ่งเนื้อขายให้กับลูกเขียงในตลาด บางรายก็ส่งขายให้ผู้ชำแหละสุกรในท้องถิ่น ซึ่งจะชำแหละแล้วส่งเนื้อสุกรเข้ามาขายในตลาดท้องถิ่น และอาจจะส่งเข้ามาขายในเขตกรุงเทพฯ

ข. ผู้รวบรวมสุกรในเมือง ตามปกติผู้รวบรวมสุกรประเภทนี้มีทุนค่อนข้างมาก และมีอยู่เฉพาะในจังหวัดที่มีการเลี้ยงสุกรจำนวนมาก โดยจะรวบรวมสุกรในจังหวัดนั้นแล้วเลี้ยงส่งให้ผู้ค้าส่ง หรือผู้ชำแหละสุกรในกรุงเทพฯ ในบางจังหวัดจะมีนายหน้าคอยบอกให้ผู้รวบรวมสุกรในเมืองทราบว่า ผู้เลี้ยงรายใดมีสุกรพอจับได้แล้ว โดยคิดค่าบริการตัวละ 5 - 10 บาท เหตุที่บางท้องถิ่นต้องมีนายหน้าประเภทนี้ ก็เพื่อทุนเวลาและค่าใช้จ่ายของทั้งผู้รวบรวมสุกร และผู้เลี้ยงไม่ต้องเดินทางไปตามที่ต่าง ๆ เพื่อดูว่าสุกรของผู้ใดพอจะขายได้อีกประการหนึ่ง ผู้เลี้ยงก็อยู่กับกระจัดกระจาย และเป็นผู้เลี้ยงรายย่อยเป็นส่วนใหญ่ ในการติดต่อซื้อขายสุกรนั้น ตามธรรมเนียมที่ปฏิบัติกันอยู่ในปัจจุบันระหว่างผู้รวบรวมสุกรในเมืองกับผู้ค้าส่งสุกรในกรุงเทพฯ อาศัยความไว้วางใจและความคุ้นเคยเป็นหลัก เมื่อส่งสุกรให้แล้วก็มีได้มีการทำสัญญาจ่ายเงินให้กันแต่ประการใด ผู้รวบรวมต้องรอประมาณ 1 สัปดาห์จึงจะได้รับเงินค่าสุกร ในยามที่ผู้ค้าส่งขาดทุน ก็ไม่อาจจ่ายเงินได้ ซึ่งมักจะไม่มีทางติดตามหนี้ได้

⁸กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ "เรื่องพฤติกรรมกรรมการเลี้ยงและการตลาดสุกร ศึกษาเฉพาะกรณีจังหวัดนครปฐมและราชบุรี", (กรุงเทพฯพจนานุกรม : กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์, ม.ป.บ.), หน้า 24-26

ค. ผู้ค้าส่งสุกรหรือผู้ชำแหละสุกร ผู้ค้าส่งสุกรไม่ว่าในตลาดกรุงเทพมหานครหรือในต่างจังหวัดจะเป็นผู้ซื้อสุกรมีชีวิตจากผู้รวบรวมสุกรมาฆ่า โดยต้องขออนุญาตการฆ่าจากทางราชการ เสียก่อนแล้วจึงนำเนื้อสุกรที่โคไปจำหน่ายให้แก่เชียงใหม่หรือผู้ค้าสุกรชำแหละปลีกตามตลาดสดต่าง ๆ ผู้ค้าส่งสุกรมักจะมีคอกพักเพื่อรวบรวมสุกรที่ซื้อจากผู้รวบรวมสุกรใหม่จำหน่ายมากพอกับความต้องการในแต่ละวัน และจะมีเหลือสำรองสำหรับเวลาซากแคสตันคัยแต่ตามปกติจะซื้อไว้สำรองแบบนี้ไม่มากนักเพราะต้องเสี่ยงกับการที่สุกรอาจเจ็บป่วยและต้องเสียค่าอาหารเลี้ยง

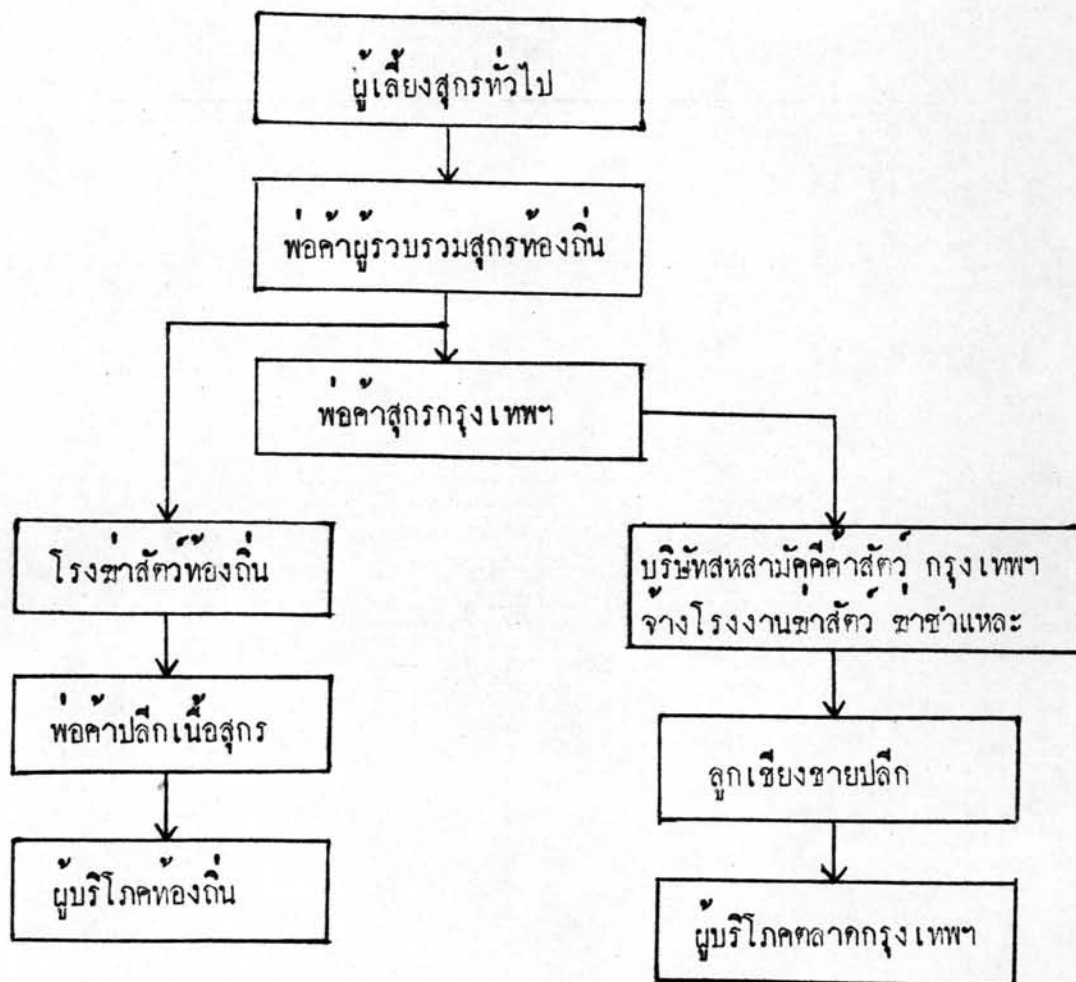
ง. ผู้ค้าปลีกสุกรชำแหละ คือผู้ที่รับซื้อสุกรชำแหละจากผู้ค้าส่งสุกรเพื่อขายต่อให้กับผู้บริโภค โดยทั่วไปเรียกว่า "ลูกเชียง" ลูกเชียงอาจแบ่งออกได้อีกเป็นลูกเชียงย่อยที่เร่ขายเนื้อสุกรในเขตชุมชนที่ไม่ใหญ่โตนัก เช่น ตามชานเมือง เป็นต้น โดยปกติลูกเชียงย่อยจะซื้อเนื้อสุกรมาจากลูกเชียงธรรมดา และบางรายอาจซื้อคัยเงินเชื่อก็ได้ ลูกเชียงย่อยอีกประเภทคือแก่ ซุปเปอร์มาร์เก็ต ซึ่งจะซื้อสุกรชำแหละจากผู้ค้าส่งแล้วนำมาตัดแบ่งตามน้ำหนักและประเภท เช่น เนื้อสัน สะโพก ตามที่ผู้ซื้อนิยม และห่อกระดาษนำเข้ามาขายต่อไป

2.5 วิธีการจำหน่ายสุกร

การจำหน่ายสุกรขุนของผู้เลี้ยงสุกร มี 2 วิธี คือ

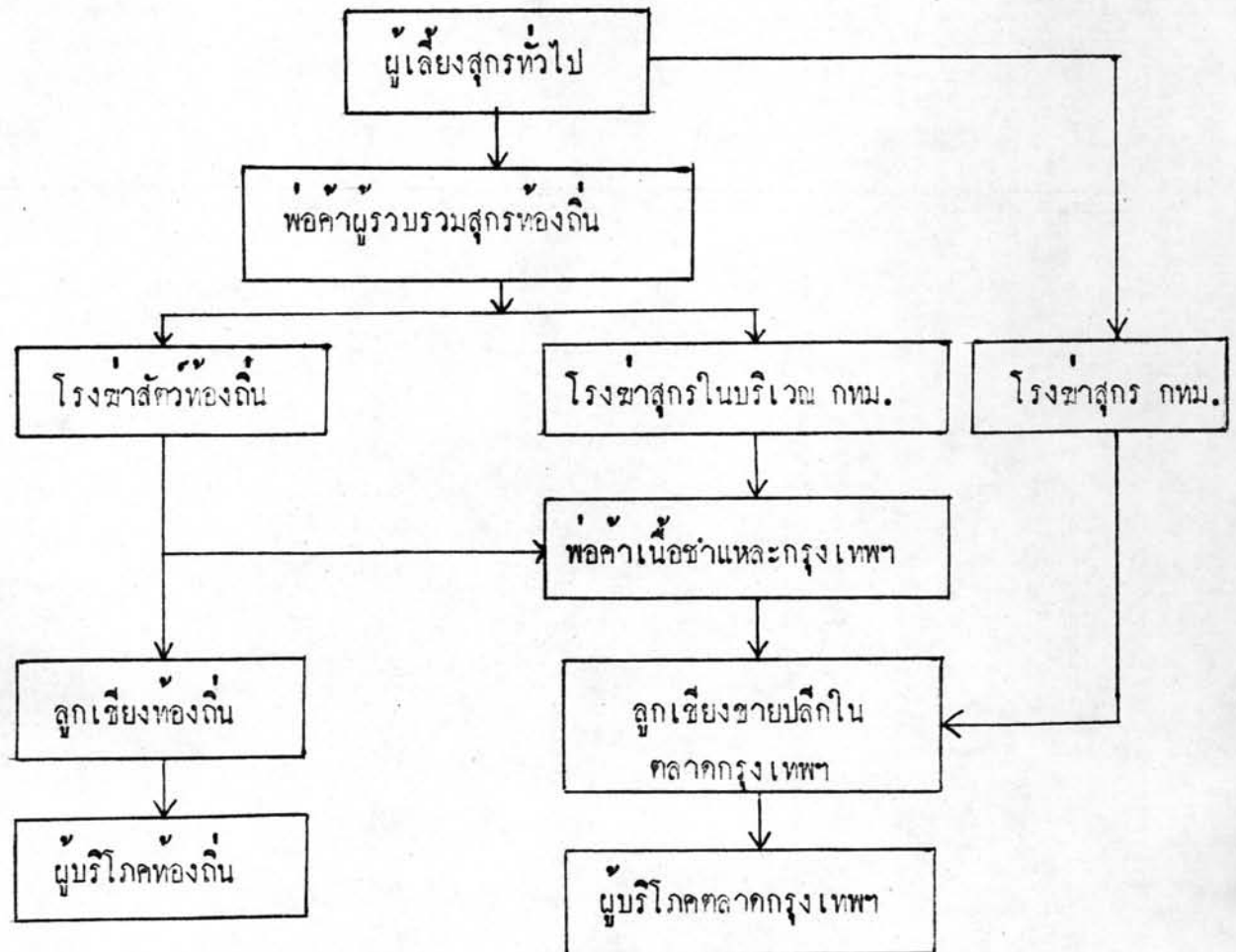
- 1) จำหน่ายแก่ผู้บริโภคโดยตรง ผู้เลี้ยงประเภทนี้มีจำนวนน้อยมาก ผู้เลี้ยงจะจำหน่ายที่เป็นผู้ค้าสุกรชำแหละคัยคือเป็นลูกเชียงขายปลีกสุกรชำแหละแก่ผู้บริโภค การที่มีผู้เลี้ยงประเภทนี้น้อยเนื่องจากข้อจำกัดในคัยทุนและความชำนาญในการคัย จากการศึกษาความเห็นในคัยนราคาสุกรมีชีวิตที่มีคัยจะขึ้นลงอยู่เสมอจากผู้เลี้ยงประเภทนี้ คัยให้คัยตอบว่า ไม่ค่อยเกิดคัยเพราะคัยทุนในการขายปลีกต่ำกว่าผู้อื่น เนื่องจากผลิตสุกรขุนคัยเอง
- 2) จำหน่ายแก่พ่อคัยคนกลางทั่วไป พ่อคัยคนกลางในที่นี้หมายถึง ผู้รวบรวมสุกรท้องถิ่น ผู้รวบรวมในเมืองและผู้ค้าสุกรชำแหละ จากการสำรวจพบว่า ประเภทพ่อคัยคนกลางที่ผู้เลี้ยงสุกรนิยมคัยคือขายให้มากที่สุด คือ ผู้ชำแหละสุกรในท้องถิ่นจากจำนวน 39 รายของผู้เลี้ยงสุกรมีถึงร้อยละ 56.41 ที่ขายให้ผู้ชำแหละสุกรในท้องถิ่น ร้อยละ 23.08 ขายให้ผู้รวบรวมสุกรเพื่อส่งคัย และร้อยละ 20.21 ขายให้ผู้ชำแหละสุกรจากกรุงเทพฯ จากการสอบถามผู้เลี้ยงสุกรพบว่า ผู้ชำแหละสุกรในท้องถิ่นนอกจากฆ่าสุกรเพื่อบริโภคเองแล้ว ยังฆ่าเพื่อส่งไปขายยังจังหวัดใกล้เคียงและยังลำเลียงเนื้อเข้ามาขายในกรุงเทพฯ อีกคัย

ภาพที่ 1
 วิธีการจำหน่ายปี 2502 - 2510⁹



⁹ สุชีพ รัตตสาร. หลักการผลิตสุกร. กรุงเทพมหานคร : หจก. เซ็นทรัลเอ็กซ์เพรสศึกษา
 การพิมพ์, 2522. หน้า 15.

ภาพที่ 2

วิธีการจำหน่ายปี 2516 - ปัจจุบัน¹⁰

สำหรับช่วงระหว่างปี 2510 - 2516 ได้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างค่อยเป็นค่อยไปในระบบการจำหน่ายสุกรชำแหละ ในระหว่างปี 2510 รัฐบาลสั่งให้มีการค้าเสรีกึ่งหนึ่ง และควบคุมการชำแหละสุกรโดยผ่านบริษัทสหสามัคคีค้าสัตว์กึ่งหนึ่ง จนกระทั่งในปี 2512 จึงเปิดให้มีการค้าเสรีตลอด

¹⁰ เรื่องเดียวกัน หน้า 16

2.6 การกำหนดราคาขาย ในการซื้อขายสุกรมี่ชีวิตจะใช้วิธีการแบ่งชั้นสุกร หรือที่เรียกว่า การจัดเกรดสุกร โดยผู้ซื้อจะพิจารณาค่าความขนาด น้ำหนักสุกร และตามชั้นของสุกร ดังนี้คือ

1) สุกรชั้น 1 หรือที่นิยมเรียกกันทั่วไปว่า หมูฟาร์ม เป็นสุกรพันธุ์เนื้อดีผสมข้ามพันธุ์แท้ (สอง-สามสายเลือด) นับเป็นสุกรชั้นที่ดีที่สุด มีคุณภาพซากสูง อาหารที่ใช้เลี้ยงเป็นอาหารแห้ง หรืออาหารเม็ดสำเร็จรูป ราคาขายประมาณกิโลกรัมละ 23-24-25 บาท

2) สุกรชั้น 2 เป็นสุกรพันธุ์เนื้อเช่นกัน แต่เป็นลูกผสมพื้นเมืองมีการผสมไขว้กันปนเปกัน หาสายเลือดไม่ได้คุณภาพซากต่ำกว่าสุกรแบบแรก อาหารที่ใช้เลี้ยงเป็นอาหารแห้ง เช่นกัน สุกรชนิดนี้ จะมีจำนวนการเลี้ยงมากในระดับผู้เลี้ยงขนาดกลาง และขนาดเล็กทั่ว ๆ ไป ราคาขายประมาณกิโลกรัมละ 21-22 บาท

3) สุกรชั้น 3 หรือที่เรียกกันว่า หมูชาวบ้าน ปัจจุบันเลี้ยงกันเป็นส่วนน้อย การเลี้ยงใช้เลี้ยงแบบอาหารเปียก คือนำเศษอาหารมาต้มเลี้ยง ทำให้คุณภาพซากต่ำ สุกรมี่ลักษณะท้องบาน ไขมันหนา ใช้เวลาเลี้ยงนาน ราคาประมาณกิโลกรัมละ 19.50-20 บาท

4) สุกรชั้น 4 ได้แก่ สุกรประเภทพอพันธุ์ แม่พันธุ์ คัดทิ้ง (หมดสภาพที่จะใช้ทำพันธุ์แล้ว) หรือสุกรที่ไม่สมบูรณ์ เช่น ผอม แกรน ซากหัก เป็นต้น พวกนี้ราคาขายจะต่ำสุด คือกิโลกรัมละ 17-18 บาทเท่านั้น

ในทางปฏิบัติพบว่า มีปัญหาในการซื้อขายสุกร ผู้เลี้ยงมักจะถูกกดราคา โดยผู้ซื้อ มักจะจัดเกรดสุกรตามความพอใจของตนมากกว่า ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับภาวะของปริมาณสุกรในท้องตลาดขณะนี้ว่ามีมากหรือน้อยด้วย เช่น ถ้ามีสุกรล้นตลาด ก็ยิ่งถูกกดราคาขายให้ต่ำ นอกจากนี้ ในระหว่างการตกลงซื้อขายกัน ผู้เลี้ยงมักประสบกับปัญหาในค่านค่อไปนี้ คือ

1. การโกงค่าง และ การหักน้ำหนักบนค่าง ซึ่งทำให้ขายสุกรได้น้ำหนักน้อยกว่าที่เป็นจริง

2. การคัดทอนน้ำหนักตัวสุกรด้วยข้ออ้างต่าง ๆ เช่น ขาหัก ขาหน้าหักทอนน้ำหนัก 4-5 ก.ก. ขาหลัง 7-8 ก.ก. นอมนัก 5-10% อ้วนนัก 5-10% โดยอ้างว่ามีเนื้อน้อยเกินไป ขายได้ราคาไม่ดี

3. การกดราคาขายพ่อพันธุ์ แม่พันธุ์สุกรคัดทิ้ง หมายถึง สุกรพันธุ์ที่ไม่ใช่ทำการผสมพันธุ์แล้ว สุกรประเภทนี้จะคัตน้ำหนัก 20-40% และที่ราคาต่ำกว่าปกติมาก บางครั้งผู้เลี้ยงก็ต้องจำยอมขายเพราะถ้าไม่ขายก็ต้องเสียค่าอาหารเลี้ยงต่อไปอีกซึ่งเป็นภาระหนักเหลือ จากปัญหาดังกล่าวทำให้ผู้ขายอยู่ในภาวะเสียเปรียบผู้ซื้ออยู่ตลอดเวลา

2.7 ลักษณะการซื้อขายสุกรมีชีวิต และ ลักษณะการขายสุกรชำแหละ¹¹

ในการขายสุกรแต่ละครั้งนั้นราคาซื้อขายจะเป็นราคาที่ผู้ค้าสุกรเป็นฝ่ายเสนอ โดยอาศัยภาวะการตลาดที่ผู้ค้าทราบดีกว่าผู้เลี้ยง ผู้เลี้ยงอาจต่อรองขอเพิ่มราคาได้บ้างเล็กน้อย เช่น กิโลกรัมละ 30-40 สต. แต่โดยส่วนใหญ่แล้วผู้เลี้ยงจะยอมรับราคาของผู้ค้าโดยไม่มี การต่อรอง ดังนั้นวิธีปฏิบัติคือ ผู้เลี้ยงอาจสืบทราบราคาเอาไว้ก่อนล่วงหน้า ถ้าเห็นเป็นราคาที่พอใจจึงติดต่อผู้รับซื้อให้มาจับสุกรได้แต่ถ้าในการคัดสินใจขาย ผู้เลี้ยงสุกรถูกจำกัดเวลาที่ของขาย ทั้งนี้เพราะโดยธรรมชาติเมื่อครบกำหนด การเลี้ยงต่อไปจะทำให้สุกรมีไขมันมากจนราคาตกลงไปอีก

ระบบตลาดที่เป็นอยู่จะเห็นได้ว่าพ่อค้าคนกลางมีอิทธิพลอยู่มาก สามารถกำหนดราคาได้ตามความพอใจเมื่อเปรียบเทียบราคาขายปลีกตามท้องตลาดที่เป็นอยู่กับราคาขายสุกรมีชีวิตที่เกษตรกรได้รับ จะพบว่าผู้เลี้ยงขายสุกรมีชีวิตได้ในราคาต่ำกว่าที่ควรจะได้รับ ส่วนผู้บริโภคก็ต้องซื้อเนื้อสุกรชำแหละในราคาที่สูงกว่าราคาควบคุมของทางราชการ เสียอีก แม้ว่ารัฐบาลจะมีนโยบายประกันราคาสุกรมีชีวิตขั้นต่ำที่โรงฆ่าสัตว์ตลอดจนทำการควบคุมราคาเนื้อสุกรชำแหละขายปลีก แต่เนื่องด้วยรัฐบาลมีนโยบายแต่ยังคงขาดความร่วมมือในการสร้างพลังทางเศรษฐกิจ ผู้บริโภคไม่มีพลังในการต่อรองราคาจึงทำให้สภาพโครงสร้างของตลาดและระดับราคาของสุกรมีชีวิตตลอดจนราคาขายปลีกยังอยู่ในสภาพเดิม โดยมีส่วนเหลือของราคาจากผู้บริโภคจ่ายกับราคาที่เกษตรกรได้รับมีมาก และมีแนวโน้มสูงขึ้น

ลักษณะการซื้อและการขายสุกรมักมีว่าอยู่ในลักษณะที่ทำให้ผู้ขายปลีกมีกำไรเพิ่มมากขึ้น ผู้บริโภคต้องซื้อแพงขึ้น แต่เกษตรกรผู้เลี้ยงเองมีรายได้ต่ำเมื่อเทียบกับผลกำไรที่ผู้ค้าคนกลางได้รับ ลักษณะดังกล่าวที่เป็นอยู่ได้แก่

ก. ลักษณะการซื้อสุกรมมีชีวิต

- 1) การซื้อสุกรมมีชีวิต ถ้าสุกรมมีน้ำหนักต่ำกว่าหนึ่งร้อยกิโลกรัมจะได้ราคาต่อกิโลกรัมต่ำกว่าสุกรมขนาดใหญ่ที่มีน้ำหนักเกินหนึ่งร้อยกิโลกรัม ทั้งนี้เพราะว่าค่าจ้างฆ่าคงที่สำหรับสุกรมทุกขนาดน้ำหนัก ดังนั้นการจ้างฆ่าสุกรมขนาดใหญ่จะทำให้พ่อค้ามีผลกำไรมากขึ้น โดยทั่วไปพ่อค้าต้องการซื้อสุกรมขนาดใหญ่มากกว่า
- 2) ในกรณีที่ผู้เลี้ยงต้องนำสุกรมไปขายให้พ่อค้า การขนส่งจะทำให้สุกรมสูญเสียน้ำหนักไปประมาณร้อยละ 5-10
- 3) การรับซื้อจะมีเล่ห์เหลี่ยมในการซื้อหรือจะหักน้ำหนักออกตามลักษณะสุกรม เช่น สุกรมแม่พันธุ์คึกคักทั้ง จะถูกหักน้ำหนักไปร้อยละ 10-30 กิโลกรัม ซึ่งเป็นการเอาเปรียบของพ่อค้า
- 4) การซื้อตามบ้านผู้เลี้ยงที่เลี้ยงสุกรมแบบหลังบ้าน ส่วนมากจะเป็นการซื้อแบบเหมาเป็นหัว ไม่มีการชั่งน้ำหนัก ซึ่งเป็นข้อได้เปรียบอีกอย่างหนึ่งของผู้ซื้อ
- 5) พ่อค้าผู้ซื้ออาจส่งสุกรมไปฆ่าเองหรืออาจขายส่งเป็นสุกรมมีชีวิตอีกทอดหนึ่ง ลักษณะความได้เปรียบในการซื้อดังกล่าวมานี้ เป็นผลสะท้อนให้ผู้ซื้อได้กำไรเพิ่มมากขึ้น

ข. ลักษณะการขายสุกรมชำแหละ

- 1) การขายส่งสุกรมชำแหละจะมีผลกำไรมากขึ้นเมื่อชำแหละสุกรมมีน้ำหนักมากเพราะสุกรมขนาดใหญ่จะให้ซากมีน้ำหนักมากกว่าสุกรมขนาดเล็ก แม้อุณหภูมิจะน้อยกว่า แต่ค่าใช้จ่ายในการจ้างฆ่า เช่น ค่าอาชญาบัตร ค่าภาษี และ ค่าธรรมเนียมมีอัตราคงที่สำหรับสุกรมทุกขนาด
- 2) ในการขายปลีกชิ้นส่วนของซากสุกรมไม่ได้แยกออกจากกันอย่างแท้จริง แต่มีส่วนที่มีราคาต่ำปนคิกไปค้าย เช่น มันคิกเนื้อ ทำให้ผู้บริโภคซื้อเนื้อสุกรมในราคาที่แพงขึ้น
- 3) สุกรมขนาดใหญ่ มีเครื่องในจำพวก กีบ หัวใจขนาดใหญ่ ทำให้ขายได้กำไรดี

4) การขายปลีกจำนวนน้อย หรือชิ้นส่วนบางอย่าง โดยไม่ทองชั่งน้ำหนักแต่ได้ กำหนดราคาตายตัวไว้ ผู้ขายจะมีกำไรมากและผู้ซื้อจะเสียเปรียบเมื่อเทียบกับการซื้อในปริมาณมาก

5) การชั่งน้ำหนัก ส่วนใหญ่ไม่เป็นไปตามมาตรฐาน มีเล่ห์เหลี่ยมในการชั่งให้น้ำหนักน้อยกว่าความเป็นจริง

การซื้อขายในลักษณะดังกล่าว เป็นผลให้ผู้ขายปลีกมีกำไรเพิ่มมากขึ้นและผู้บริโภคต้องซื้อแพงมากขึ้นด้วย

2.8 การชำระเงิน

ในกรณีที่มีการติดต่อกับซื้อขายกันมาเป็นประจำ โดยทั่วไปมักมีการเชื่อใจกัน และกัน โดยการให้ผู้ซื้อจับสุกรไปขายก่อน แล้วนำเงินมาชำระในภายหลัง จากการสอบถามพบว่าในฟาร์มขนาดเล็กซึ่งทยอยขายสุกรให้ครั้งละไม่มากนัก นิยมขายสุกรด้วยเงินสด และตกลงซื้อขายกันในขณะนั้นๆ ผู้ขายไม่นิยมให้จับหมูไปก่อนเพราะบางครั้งอาจไม่ได้รับเงิน หรือได้รับก็ไม่ครบตามจำนวนที่ตกลงกัน ทั้งนี้เพราะผู้ซื้อมักจะขอ "ถ่อหมู" ภายหลัง โดยใช้ข้ออ้างต่างๆ เช่น ชาติก บ่วย ตายระหว่างทางขนส่ง เป็นต้น ทั้งนี้ผู้ขายมักเป็นฝ่ายจำต้องยินยอม มิฉะนั้นอาจไม่ได้รับเงินเลยก็ได้

สำหรับฟาร์มขนาดใหญ่ ซึ่งมีการซื้อขายสุกรจำนวนมากมักจะใช้วิธีการในการรับชำระหนี้เป็นเช็ค เช่นจ่ายเช็คล่วงหน้า 15 - 30 วัน

"การถ่อหมู" คือการลดราคาหรือลดมูลค่าของสุกร แบ่งได้เป็น

1. การถ่อน้ำหนัก - คือการหักน้ำหนักสุกรให้ต่ำกว่าที่เป็นจริง เช่น สุกรน้ำหนัก 100 ก.ก. ให้ถ่อเหลือ 90 - 95 ก.ก. เป็นต้น

2. การถ่อราคา - คือการลดราคาสุกรต่อตัว เช่น ขอลดราคาสุกรลงอีกตัวละ 100 - 200 บาท เป็นต้น

หนึ่งปัญหาที่ผู้ขายสุกรมักจะพบอยู่เสมอ คือความล่าช้าในการชำระหนี้ โดยเฉพาะ
ในกรณีที่จ่ายเงินเป็นเช็ค บางครั้งผู้เลี้ยงชاکทุนหมุนเวียน ต้องนำเช็คที่ได้ไปขายลดเงินจาก
ธนาคารพาณิชย์ หรือเอกชน เป็นการรับภาระคอกเบี้ยขายลดอีก โดยเฉพาะคอกเบี้ยจาก
เอกชน ประมาณร้อยละ 2 - 3 บาทต่อเดือน

นอกจากนี้ บางครั้งผู้ซื้อสุกรยังใช้ วิธีการให้ผู้เลี้ยงนำสุกรซุกใหม่มาขายให้ตนก่อน
จึงจะชำระเงินค่าสุกรซุกเก่าให้ ซึ่งเป็นการบังคับทางอ้อมให้ผู้เลี้ยงต้องส่งสุกรมาให้เป็นประจำ