

เจ้าของสถานการธุรกิจ

ในบทนี้จะเป็นเรื่องของเจ้าของสถานการธุรกิจโดยเฉพาะ เป็นการพิจารณาภูมิหลังของเจ้าของสถานการธุรกิจเหล่านั้น ได้แก่ เชื้อชาติ ศาสนา การศึกษา สาเหตุที่เข้ามาทำธุรกิจ หน้าที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ปัญหาที่มีอยู่เกี่ยวกับธุรกิจ ตลอดจนทัศนคติของเจ้าของสถานการธุรกิจที่มีต่อวงการธุรกิจของตน

แต่ก่อนที่จะกล่าวถึงเจ้าของสถานการธุรกิจทั้งหลาย เห็นสมควรที่จะต้องกล่าวถึงประเภทและลักษณะของกิจการต่าง ๆ ที่ได้ศึกษาเสียก่อนเพื่อให้เข้าใจสภาพของสถานการธุรกิจในเขตอยุธยาโดยสังเขป เพราะสภาพหรือลักษณะของสถานการธุรกิจอาจจะมีผลต่อความคิดที่แท้จริงของเจ้าของบ้าง ไม่นา่กัน้อย ซึ่งจะต้องพิจารณาต่อไปตามข้อมูลที่ได้

ประเภทของกิจการธุรกิจในเขตอยุธยา

เมื่อพิจารณาข้อมูลทั้งหมด ปรากฏว่า เราสามารถจะจัดแบ่งออกได้ตามลักษณะการปฏิบัติกิจการเป็น ๓ ประเภทคือ อุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และการค้าบริการ โดยมีรายละเอียดในแต่ละประเภทดังนี้

๑. อุตสาหกรรม จำนวนโรงงานทั้งหมดที่ศึกษามีอยู่ ๕๓ โรงงาน แบ่งออกเป็นโรงงานขนาดเล็ก กลาง และใหญ่ เพื่อความสะดวกในการพิจารณาเปรียบเทียบการดำเนินกิจการโดยใช้จำนวนคนที่ทำงานอยู่ในโรงงานนั้น เป็นเกณฑ์ตัดสิน การที่ไม่สามารถจะใช้ราคารายขายและรายได้เป็นหลักในการพิจารณาแบ่งขนาดกิจการ ก็เนื่องมาจากเจ้าของกิจการส่วนมากไม่ให้ความจริงเกี่ยวกับคำถามนี้ ส่วนใหญ่ไม่ตอบหรือถ้าตอบก็จะให้ตัวเลขที่ต่ำกว่าความเป็นจริงอย่างมาก การกำหนดขนาดกิจการโดยใช้จำนวนคนทำงานจึง เป็นสิ่งที่สะดวกที่สุด และขนาดที่ระบุไว้ในวิทยานิพนธ์นี้จะ เป็นการแบ่งขนาดสำหรับกิจการอุตสาหกรรม ๕๓ กิจการ ที่ได้ศึกษาเท่านั้น โดยแบ่งขนาดของโรงงานอุตสาหกรรมออกเป็น ๓ ขนาด ดังนี้

อุตสาหกรรมขนาดเล็ก มี ๓๑ โรงงาน เป็นโรงงานที่มีคนทำงานทั้งหมด ๑-๑๐ คน รายได้ทั้งหมดต่อเดือนอยู่ระหว่าง ๕๐๐-๕๐,๐๐๐ บาท อุตสาหกรรมขนาดเล็กนี้ส่วนใหญ่เป็นกิจการที่ไม่ต้องใช้เครื่องจักร เครื่องมือ หรือตัวชี้เป็นแบบง่าย ๆ ราคาไม่แพง ซึ่งสามารถประกอบได้ในประเทศและมีอุตสาหกรรมครัวเรือนรวมอยู่ในอุตสาหกรรมขนาดนี้หลายอย่าง คือ

ชนิดของอุตสาหกรรม	จำนวนโรงงาน
ทำอบ	๑
ทำอิฐ	๔
ทำเครื่องปั้นดินเผา	๕
ทำเตาเผา	๒
ทำขนมเปยยะ	๔
ทำน้ำตาล	๑
ทำเครื่องคั้น	๑
ทำเครื่องเรือน	๑
ทำถ้วยเตย	๒
ทำขนมปัง	๕
ต่อเรือ	๑
โรงสี	๒
รวม	๓๑

อุตสาหกรรมขนาดกลาง มีจำนวน ๒๒ โรง จำนวนคนทำงานทั้งหมด ๑๑-๒๕ คน รายได้ทั้งหมดต่อเดือนตั้งแต่ ๑,๐๐๐-๕๐,๐๐๐ บาท อุตสาหกรรมที่จัดอยู่ในจำพวกขนาดกลางแบ่งได้ตามชนิดของกิจการดังนี้

รายได้ที่ปรากฏอยู่ในเรื่องของอุตสาหกรรมทั้งสามขนาดนี้ เป็นรายได้ที่ผู้เป็นเจ้าของกิจการตอบ ซึ่งสังเกตได้ว่าเป็นตัวเลขที่ห่างไกลจากความเป็นจริงทั้งนี้จึงเป็นปัญหาอย่างยิ่งที่ที่จะไร้อะไรจากรายได้มาเป็นสิ่งที่จะประมาณขนาดของธุรกิจ การที่ได้จำนวนรายได้ไว้ก็เพื่อจะทำให้เห็นได้ว่า คำตอบที่เกี่ยวกับรายได้เป็นเรื่องยากที่จะเชื่อถือได้

ชนิดอุตสาหกรรม	จำนวนโรงงาน
ทำอิฐ	๕
ทำเครื่องเรือน	๓
ทอเรือ	๔
ทำลูกขี้เถ้า	๑
โรงสี	๑๓
รวม	๒๖

อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ มีทั้งหมด ๓๖ โรงงาน จำนวนคนทำงานตั้งแต่ ๒๖ คนขึ้นไป รายได้เคลื่อนไหว ๒,๐๐๐-๑๐๐,๐๐๐ บาทขึ้นไป แบ่งออกได้ตามชนิดของกิจการ ดังนี้

ชนิดอุตสาหกรรม	จำนวนโรงงาน
ทอเรือ	๒
ทำอิฐ	๕
ทอผ้า	๔
โรงเลื่อย	๔
โรงงานประดิษฐ์เครื่องใช้จากเหล็ก	๑
โรงสี	๒๐
รวม	๓๖

จากที่กล่าวมาแล้วจะเห็นว่า อุตสาหกรรมทั้งสามขนาดนั้น ส่วนใหญ่เป็นชนิดเดียวกัน คือ โรงสี โรงงานทำเครื่องเรือน โรงทอเรือ และโรงทำอิฐ แต่ต่างขนาดกันตามจำนวนคนทำงานทั้งหมด โรงงานอุตสาหกรรมทั้งหมดนี้ (๕๓ โรง) ตั้งอยู่ในเขตเทศบาลเมืองพระ

นครศรีอยุธยา ๕๑ โรง และอยู่ที่อำเภออื่นอีก ๔๒ โรง อุตสาหกรรมที่ตั้งอยู่ที่อำเภออื่นนั้น
เป็นโรงสีเสียเกือบทั้งหมด คือ ๓๐ โรง เป็นโรงทำอิฐ ๑๐ โรง และอุตสาหกรรม ๒ โรง

พาณิชย์กรรมตัวอย่างที่ศึกษามีทั้งหมด ๒๐๗ กิจกรรม จำแนกออกตามชนิดของกิจการ
ได้ ๖ ชนิดคือ

ชนิดของกิจการ	ค้าขายส่ง	ค้าขายปลีก	ค้าขายส่งและ ค้าขายปลีก	รวม
๑. เม็ด ผลไม้ ดอกไม้	๑	๑๐	๕	๒๐
๒. สุกกรฆ่าแหละ	-	-	๖	๖
๓. ปลาสด	-	๒	๕	๑๐
๔. โกล-กระบือ ฆ่าแหละ	-	๒	๖	๘
๕. เบ็ด ไก่	-	๒	๒	๔
๖. ขายขาว (ขาวเปลือก ขาวสาร) ๓ °	-	๗	๑๓	๒๓
๗. ร้านชำ	๓	๑	๕	๑๒
๘. เครื่องเหล็ก เครื่องยนต์ วิทยุ	-	๗	๓	๑๐
๙. เครื่องก่อสร้าง	-	๒	๕	๑๑
๑๐. เครื่องสำอาง เสื้อผ้า สำเร็จรูป	-	๑๒	๘	๒๐
๑๑. ร้านทอง นาฬิกา	-	๒	-	๒
๑๒. ร้านคาเบตเตสต์	-	๓๘	๑๘	๕๖
๑๓. ไม่นักรูป	๑	๒	๓	๖
๑๔. ร้านขายเครื่องเรือน	-	๔	-	๔
๑๕. ร้านขายยา	-	๔	๔	๘
๑๖. ร้านเครื่องเขียน	-	๒	๑	๓
รวม	๘	๑๐๕	๕๕	๒๐๗

จากจำนวนสถานการธุรกิจประเภทพาณิชยกรรมทั้งหมด ๒๐๗ กิจการนี้ อยู่ในเขตเทศบาล ๑๓๘ กิจการ และอยู่อำเภออื่น ๖๙ กิจการ กิจการที่อยู่ต่างอำเภอเป็นประเภทขายของ เบ็ดเตล็ดมากกว่าประเภทอื่น คือมีถึง ๓๕ ร้าน นอกนั้นเป็นร้านขายข้าว ๗ ร้าน ร้านขายเสื้อผ้าสำเร็จรูป ๒ ร้าน ร้านขายเครื่องเรือน ๓ ร้าน ร้านขายยา ๓ ร้าน พอค้าขาว ๒ ราย ร้านค้าไม่แปรรูป ๒ ร้าน และอื่น ๆ อีกอย่างละ ๑-๒ ร้าน

การค้าบริการ การค้าบริการที่สัมพันธ์มาทั้งหมดมี ๓๗ กิจการ เป็นกิจการที่อยู่ในเขตเทศบาล ๓๓ กิจการ อยู่อำเภออื่นคือ อำเภอบางปะอิน ๒ กิจการ และอยู่อำเภอต่างปะต้น บางบาล อำเภอละ ๑ กิจการ การค้าบริการที่ตกเป็นตัวอย่างแบ่งตามชนิดของกิจการได้ดังนี้

ชนิดของกิจการ	จำนวน
สถานีบริการน้ำมัน	๓
ซักเสื้อ - เสริมสวย	๑๔
ขนส่งทางเรือ	๑
คลินิกแพทย์	๑
ร้านถ่ายรูป	๒
ร้านอาหารและ เครื่องดื่ม	๑๖
รวม	๓๗

จากสถานการธุรกิจทั้งสามประเภท คือ อุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และการค้าบริการ จำนวน ๓๓๗ กิจการที่ได้สัมพันธ์มามีลักษณะแตกต่างกันไปซึ่งขึ้นอยู่กับลักษณะของสถานการธุรกิจนั้น รวมถึงการดำเนินกิจการตลอดจนบุคคลที่เกี่ยวข้อง

ลักษณะทั่วไปของกิจการ

ลักษณะของสถานการธุรกิจ จากจำนวนกิจการที่ตกเป็นตัวอย่างทั้งหมด พบว่า สถานการธุรกิจส่วนใหญ่ เป็นประเภทที่ขายอย่างถาวรในบริเวณเดียวกันตามตารางที่ ๒

จะเห็นได้ว่า มีสถานการธุรกิจที่ใช่ เป็นที่อยู่อาศัยควยร้อยละ ๒๖.๕ มีเพียงร้อยละ ๑๕.๐ ที่
เป็นสถานการประกอบธุรกิจแต่เพียงอย่างเดียว และเป็นแผงลอย ทาบเร่ ร้อยละ ๑๖.๖
ตารางที่ ๖ ชนิดของกิจการจำแนกตามลักษณะสถานการธุรกิจ (อัตราส่วนร้อยละ)

ลักษณะสถานการธุรกิจ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรมขนาดใหญ่	อุตสาหกรรมขนาดกลาง	อุตสาหกรรมขนาดเล็ก	พาณิชย์-การส่ง	พาณิชย์-ค้าปลีก	พาณิชย์-ค้าส่งและค้าปลีก	บริการ	
เป็นอาคารเพื่อใช้ประกอบธุรกิจเท่านั้น	๕๐.๐	๕๗.๓	๑๕.๕	๑๖.๕	๕.๕	๕.๕	๒๕.๗	๑๕.๐
เป็นอาคารใช้อยู่อาศัยควย	๕๐.๐	๔๖.๓	๘๐.๕	๕๐.๐	๗๖.๖	๕๖.๑	๒๗.๖	๒๖.๕
แผงลอย ทาบเร่	-	-	-	๒๕.๐	๑๕.๐	๓๖.๖	-	๑๖.๖
เรือบรรทุก	-	-	-	๑๖.๕	-	๓.๖	๖.๗	๑๕
รวม	๑๐๐.๐ (๓๖)	๑๐๐.๐ (๒๖)	๑๐๐.๐ (๓๑)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๑๐๕)	๑๐๐.๐ (๕๕)	๑๐๐.๐ (๓๗)	๑๐๐.๐ (๓๓๗)

สถานการธุรกิจที่เป็นเรือน เป็นเรือบรรทุกชาวเปลือกของพ่อค้าชาว เรือค้าขายสาร
๓ ลำ และเรือจำหน่ายน้ำมันให้แก่เรือน ๆ อีก ๑ ลำ

สำหรับสถานการณ์ธุรกิจที่ใช้เพื่อประกอบธุรกิจต่อไปได้ใช้เป็นที่อยู่อาศัยด้วยนั้น ส่วนใหญ่ เป็นกิจการอุตสาหกรรม เจ้าของกิจการมักจะมีบ้านอยู่ข้างหากสิ่งบางที่ที่อยู่ในเขตรั้วเดียวกันนั้นเอง แต่แยกเป็นส่วนกับร้านค้าหรือโรงงาน

แบ่งลอยและหาบเร่ ที่ตกเป็นตัวอย่างศึกษานี้ ในจำนวนทั้งหมด ๕๖ ราย คำเนื่งกิจการ ทั้งค้าส่งและค้าปลีก ๓๔ รายค้าปลีกอย่างเดียวกัน ๒๐ ราย และค้าส่งอย่างเดียวกัน ๒ ราย พวกที่ ขายส่งอย่างเดียวกัน เป็นพวกผลไม้ซึ่งจัดการขายส่งผลไม้ให้แก่ผู้ตามผลไม้ในตลาดต่าง ๆ ทั้ง ตลาดที่อยู่ในเขตอำเภอพระนครศรีอยุธยา และตลาดกลางอำเภอ

การเป็นเจ้าของสถานการณ์ธุรกิจ ในจำนวนผู้ถูกสัมภาษณ์ทั้งหมด ปรากฏว่า ส่วนใหญ่ เป็นเจ้าของอาคารเอง มีเพียงร้อยละ ๓๕.๒ เท่านั้น ที่ต้องเช่าสถานที่เพื่อประกอบธุรกิจ ถึงตารางที่ ๓ ต่อไปนี้

ตารางที่ ๓ ชนิดของกิจการจำแนกตามการเป็นเจ้าของสถานการณ์ที่ประกอบธุรกิจ (อัตราส่วนร้อยละ)

การเป็นเจ้าของ สถานที่	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาด กลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์- การรวม ค้าส่ง	พาณิชย์- การรวม ค้าปลีก	พาณิชย์- การรวม ค้าส่งและ ค้าปลีก	บริการ	
เป็นเจ้าของ สถานที่	๕๕.๕	๕๖.๒	๘๐.๖	๗๕.๐	๕๗.๖	๕๖.๘	๕๖.๘	๖๐.๘
เป็นผู้เช่าสถานที่	๕.๖	๓.๘	๑๙.๔	๒๕.๐	๕๒.๔	๕๓.๒	๔๓.๒	๓๙.๒
รวม	๑๐๐.๐ (๓๖)	๑๐๐.๐ (๒๖)	๑๐๐.๐ (๓๑)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๑๐๕)	๑๐๐.๐ (๕๕)	๑๐๐.๐ (๓๗)	๑๐๐.๐ (๓๓๗)

ในจำนวนผู้ที่ต้องเข้าสถานที่เพื่อประกอบธุรกิจนั้น ส่วนใหญ่เป็นพวกพาณิชย์กรรมประเภทแผงลอยมากกว่าอย่างอื่น

การดำเนินกิจการ การดำเนินกิจการในเขตอุทยานนั้นปรากฏว่า ส่วนใหญ่เป็นกิจการที่มีเจ้าของผู้ดำเนินการเพียงคนเดียว ซึ่งมีถึงร้อยละ ๕๐.๕ ของจำนวนทั้งหมดที่มีเป็นรูปหุ้นส่วนหรือบริษัทเพียง ๕.๕ เท่านั้น ดังตารางที่ ๕

ตารางที่ ๕ ชนิดของกิจการจำแนกตามลักษณะการดำเนินกิจการ (อัตราส่วนร้อยละ)

ลักษณะการดำเนินกิจการ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม	อุตสาหกรรมขนาด	อุตสาหกรรมขนาดเล็ก	พาณิชย์กรรม	พาณิชย์กรรมค้าปลีก	พาณิชย์กรรมค้าส่งและค้าปลีก	บริการ	
เป็นเจ้าของคนเดียว	๔๓.๓	๓๖.๘	๕๓.๕	๔๗.๕	๕๖.๘	๕๓.๖	๕๑.๘	๕๐.๕
เป็นหุ้นส่วนหรือบริษัท	๑๖.๓	๖๓.๑	๖.๕	๑๖.๕	๓.๖	๖.๘	๘.๑	๕.๕
รวม	๑๐๐.๐ (๓๖)	๑๐๐.๐ (๖๖)	๑๐๐.๐ (๓๑)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๑๐๕)	๑๐๐.๐ (๕๘)	๑๐๐.๐ (๓๓)	๑๐๐.๐ (๓๓๗)

หุ้นส่วนหรือบริษัทที่ปรากฏอยู่ในตารางนี้ เป็นการรวมหุ้นกันระหว่างพี่น้อง วงศ์ญาติกันทั้งสิ้น ไม่มีคนอื่นรวมด้วยเลย และเป็นกิจการที่อยู่ในรูปของหุ้นส่วนมากกว่าบริษัท คือ เป็นหุ้นส่วน ๓๐ ราย มีบริษัทเพียง ๓ รายเท่านั้น และทั้งสองบริษัทก็เป็นของคนในตระกูล (แซ่) เกี่ยวกัน

ลักษณะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้อง ในสถานการธุรกิจ ในเรื่องนี้ปรากฏว่าเกือบทั้งหมด คือร้อยละ ๘๖.๐ ล้วนแต่ประกอบด้วยบุคคลในครอบครัวเป็นส่วนใหญ่ แม้ว่าจะมีนางรายจ้างบุคคลอื่นมาร่วมกิจการด้วยก็ตาม แต่กลุ่มที่สำคัญที่สุดก็ยังคงเป็นคนในครอบครัวเท่านั้น เกือบทั้งหมดจะเห็นได้จากตารางที่ ๕ ว่า บุคคลที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับกิจการธุรกิจ เป็นบุคคลที่อยู่ใน

ในครอบครัวเดียวกันร้อยละ ๘๖.๖ เป็นบุคคลในครอบครัวเดียวกันและมีญาติมาร่วมทำงานด้วย ร้อยละ ๑๑.๐ บุคคลในครอบครัวเดียวกันและมีคนอื่นที่ไม่ใช่ญาติร้อยละ ๒๖.๓ คนในครอบครัวเดียวกันและมีคนที่ เป็นญาติและไม่ใช่ญาติร่วมทำงานด้วยร้อยละ ๗.๗ มีเพียงร้อยละ ๘.๐ เท่านั้น ที่เกณฑ์เกี่ยวข้อง เป็นคนอื่นทั้งหมด ไม่มีความสัมพันธ์ทางเครือญาติกันเลย ตามตารางที่ ๕

ตารางที่ ๕ ชนิดของกิจการจำแนกตามความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้องในสถานการ
ธุรกิจ (อัตราส่วนร้อยละ)

ความสัมพันธ์	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม	อุตสาหกรรม	อุตสาหกรรม	พาณิชย์	พาณิชย์	พาณิชย์-บริการ	บริการ	
ระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้องในสถานการธุรกิจ	ขนาดใหญ่	ขนาดกลาง	ขนาดเล็ก	ค้าส่ง	ค้าปลีก	ค้าส่งและค้าปลีก		
เป็นบุคคลในครอบครัวเดียวกันทั้งสิ้น	-	-	๒๘.๐	๒๕.๐	๗๖.๒	๕๘.๕	๒๙.๗	๘๖.๖
บุคคลในครอบครัวและมีญาติร่วมด้วย	-	๓.๘	๑๖.๑	-	๑๐.๕	๑๘.๘	๑๖.๓	๑๑.๐
บุคคลในครอบครัวและคนอื่นที่ไม่ใช่ญาติ	๕๐.๐	๖๕.๕	๘๕.๒	๕๐.๐	๑๐.๕	๑๘.๒	๒๑.๖	๒๖.๓
บุคคลในครอบครัวและคนอื่นที่ไม่ใช่ญาติ	๓๖.๑	๓.๘	๓.๒	๑๖.๕	๐.๘	๕.๓	๑๐.๘	๗.๗
ไม่มีความสัมพันธ์ทางเครือญาติ	๑๓.๘	๒๖.๘	๖.๕	๑๖.๕	๑.๘	๒.๒	๒๑.๖	๘.๐
รวม	๑๐๐.๐ (๓๖)	๑๐๐.๐ (๒๖)	๑๐๐.๐ (๓๑)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๑๐๕)	๑๐๐.๐ (๘๘)	๑๐๐.๐ (๓๗)	๑๐๐.๐ (๓๓๗)

ตารางที่ ๕ นี้ แสดงถึงสิ่งที่น่าสนใจบางประการคือ เมื่อพิจารณาในส่วนรวมระหว่าง
 กิจการอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม และการค้าบริการ พบว่า กิจการอุตสาหกรรมนั้น ส่วนใหญ่
 จะมีบุคคลอื่น ที่ไม่ใช่ญาติมาร่วมงานด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ปรากฏว่า
 ไม่มีกิจการที่ประกอบด้วยบุคคลที่อยู่ในครอบครัวเดียวกันเลย ส่วนอุตสาหกรรมขนาดเล็กยังคง
 มีรายได้แรงงานในครอบครัวอยู่ คือ มีถึงร้อยละ ๒๕ ของจำนวนอุตสาหกรรมขนาดเล็กทั้งหมด พวก
 นี้จำนวนมากเป็นพวกอุตสาหกรรมครัวเรือน ซึ่งเป็นกิจการเล็ก ๆ ใช้แต่เพียงคนในครอบครัวก็พอ
 เกี่ยวเกี่ยวกับกิจการประเภทพาณิชยกรรม และการค้าบริการทั้งหมดนี้แสดงว่า เมื่อกิจการใหญ่
 ขึ้น ความจำเป็นที่จะต้องใช้นุคคลมาร่วมงานจะยิ่งมากขึ้น

สาขากิจการ เจ้าของสถานการธุรกิจขนาดใหญ่เป็นกิจการขนาดเล็ก
 ไม่มีสาขาที่อื่น กิจการที่มีสาขามีเพียงร้อยละ ๒๐.๘ ของจำนวนทั้งหมดเท่านั้น และสาขาที่มี
 ก็เป็นกิจการเดียวกับที่มีอยู่แล้ว คือ ไม่เป็นกิจการอย่างอื่น สาขาที่แปลกใหม่ส่วนใหญ่คือ ร้อยละ
 ๘๖.๘ ของจำนวนสาขาทั้งหมด ตั้งอยู่ในตำบลเดียวกับกิจการเดิมนั่นเอง มีเพียง ๑๖ ราย
 หรือร้อยละ ๑๘.๒ เท่านั้นที่ไปตั้งอยู่ที่ต่างอำเภอ

ตารางที่ ๖ นี้ แสดงจำนวนเจ้าของสถานการธุรกิจที่มีสาขาที่อื่นด้วย

ตารางที่ ๕ ชนิดของกิจการจำแนกตามการมีสาขากิจการ (อัตราส่วนร้อยละ)

การมีสาขากิจการ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาด กลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย- การ	พาณิชย- การค้าปลีก	พาณิชย- การส่งและ การค้าปลีก	บริการ	
มีสาขาที่อื่นอีกด้วย	๑๓.๙	๑๙.๒	๒๕.๘	๑๒.๕	๑๘.๑	๒๕.๕	๒๑.๖	๒๐.๘
ไม่มีสาขาที่อื่น	๘๖.๑	๘๐.๘	๗๔.๒	๘๗.๕	๘๑.๙	๗๔.๕	๗๘.๔	๗๙.๒
รวม	๑๐๐.๐ (๓๖)	๑๐๐.๐ (๒๖)	๑๐๐.๐ (๓๑)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๑๐๕)	๑๐๐.๐ (๘๘)	๑๐๐.๐ (๓๗)	๑๐๐.๐ (๓๓๗)

ลักษณะการแยกสาขาของกิจการในเขตอยุธยาโดยทั่วไป เป็นการกระจายแรงงานใน
 กรัวเรือนและการเล็งผลเลิศในธุรกิจประกอบกัน เช่น เมื่อเห็นว่า กิจการเจริญขึ้น ประชาชนใน
 เขตนั้นเพิ่มมากขึ้น แต่จำนวนร้านค้าน้อยอยู่ไม่พอเพียง ในขณะเดียวกับที่ในร้านเดิมมีแรงงาน
 เกิน ทางฝ่ายบิดา มารดาซึ่ง เป็นเจ้าของกิจการก็จะคิดตั้งสาขาใหม่ โดยมอบให้บุตรดำเนินงาน
 แยก แต่บิดามารดายังคง เป็นเจ้าของอยู่ ดังนั้น สาขาที่มีอยู่ในเขตอยุธยาโดยทั่วไปจึง เป็นกิจการ
 เล็กน้อยโดยคนในครอบครัวเดียวกัน แต่อยู่ในสถานที่ต่างกันเท่านั้น

กิจการต่างๆ ที่มีอยู่ในเขตอยุธยา นั้น ส่วนใหญ่เป็นกิจการที่ต้งขึ้นมาแต่เดิมทั้งสิ้น คือ
 ไม่ค่อยมีคนตั้งเล็กกิจการเก่าแล้วมาตั้งกิจการใหม่ขึ้น ดังตารางที่ ๗ แสดงให้เห็นว่า มีเพียง
 ๖๓ ราย เท่านั้น จากจำนวนกิจการทั้งหมด ๓๓๗ กิจการ ที่เคยล้มเลิกกิจการขึ้นมาตั้งกิจการ
 ใหม่ในปัจจุบัน หรือคิดเป็นร้อยละ ๓.๘ เท่านั้น

ตารางที่ ๗. ชนิดของกิจการจำแนกตามเหตุผลที่ล้มเลิกกิจการเดิม (อัตราส่วนร้อย)

เหตุผลเลิกกิจการ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาด กลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์ การส่ง	พาณิชย์ การค้าปลีก	พาณิชย์ การส่งและ การค้าปลีก	บริการ	
๑. ขาดเงินทุน	๖๖.๗	-	-	-	-	๒๓.๓	๑๐๖.๐	๓๘.๕
๒. มีการแข่งขันมาก เกินไป	-	-	๓๓.๓	-	-	-	-	๓.๗
๓. ไม่มีกำไร	๓๓.๓	-	๖๖.๗	-	๑๐๐.๐	๖๖.๗	-	๕๓.๘
รวม	๑๐๐.๐ (๓)	-	๑๐๐.๐ (๓)	-	๑๐๖.๐ (๒)	๑๐๐.๐ (๓)	๑๐๖.๐ (๒)	๑๐๐.๐ (๑๓)

จากตารางจะเห็นได้ว่า เหตุผลที่ทำให้ของลมเล็กกิจการนั้น ส่วนใหญ่เป็นเรื่องของการไม่มีกำไร ถึงร้อยละ ๕๓.๘ รองลงไปเป็นการขาดเงินทุน ที่จะดำเนินกิจการต่อ ร้อยละ ๓๘.๕ ส่วนการแข่งขันที่ทำให้ถึงกับต้องเลิกทำธุรกิจก็เกิดเพราะคู่แข่งไม่ได้มีเพียง ๑ ราย หรือร้อยละ ๙.๙ เท่านั้น แสดงว่า สิ่งสำคัญที่ทำให้บุคคลต้องเลิกกิจการก็คือ เงิน ไม่ว่าจะเป็เงินทุนหรือลงทุนไปแล้ว ไคผลไม่คุ้มทุนก็ตาม แลพวกนี้ก็ไม่ออกจากวงการธุรกิจ กลับเข้ามาทำเป็นงานใหม่ ซึ่งบางคนในจำนวนนี้ทำงานธุรกิจเดิมนั่นเอง แต่ลมเล็กกิจการเก่า แล้วตั้งใหม่

ผลกระทบกระเทือนต่อธุรกิจ ผลกระทบกระเทือนในที่นี้จะหมายถึงสิ่งหรือเหตุการณ์ที่ผลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในค่านราคาและรายได้ของเจ้าของสถานการธุรกิจ ในเขตอยุธยา และเนื่องจากเขตอยุธยามีการติดต่อกับตลาดภายนอกมาก ผลกระทบกระเทือนจากภายนอกจึงมีความสำคัญ เช่น เกี่ยวกับที่ เกิดภายในท้องที่เอง

ผลกระทบกระเทือนจากภายนอกที่สำคัญที่สุดต่อระบบการค้าของตลาดในเขตอยุธยา ก็คือ การเปลี่ยนแปลงราคาในตลาดกรุง เทพฯ ซึ่งจะมีผลทำให้ราคาสินค้าในตลาดอยุธยา เปลี่ยนตามทันที โดยเฉพาะ เมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนไปในทางสูงขึ้น แลจะซำบาง เมื่อราคาสินค้าเปลี่ยนเป็นลดลง แลอย่างใดก็ตาม ราคาสินค้าในตลาดอยุธยาแลตลาดในเขตอยุธยาทั้งหลาย ก็นับว่าคง เปลี่ยนแปลงตามตลาดกรุง เทพฯ อยู่ตลอดเวลา ทั้งนี้เนื่องจากเขตอยุธยาต้องพึ่ง ข้ตลาดกรุง เทพฯทั้ง ในค่านการ เป็นตลาดรับซื้อผลผลิตที่ผลิตได้ในท้องที่ และการจำหน่ายสินค้า ต่างๆที่ผลิตไม่ได้ในท้องที่ที่แกอยุธยา ตลาดกรุง เทพฯจึงมีความสำคัญต่อเขตอยุธยามาก เพราะ แลก็เป็นเมืองแม่ทาง เศรษฐกิจของตลาดอยุธยา สินค้าแทบทุกชนิดที่จำหน่ายอยู่ในตลาด อยุธยา มาจากกรุง เทพฯทั้งสิ้น จึงจำ เป็นอยู่เองที่จะต้องยึดราคาที่กรุง เทพฯ เป็นราคามาตรฐาน

ส่วนผลกระทบกระเทือนจากภายในท้องที่ที่สำคัญที่สุดในการทำให้การเงินในตลาด เกิดสะซักก็คือ ฤดูเก็บเกี่ยว เนื่องจากประชากรส่วนใหญ่ของ เขตอยุธยา เป็นชาวนา ซึ่งในรอบ ปีหนึ่ง ๆ จะมีเงินพอจับจ่ายใช้สอยได้อย่างสะดวกก็เฉพาะในตอนที่ขายข้าว ได้ ดังนั้น เมื่อเก็บเกี่ยวข้าวเสร็จ ชาวนาก็จะเริ่มขายข้าวในช่วงที่ชาวนาขายข้าว ซึ่งอยู่ในราว เดือน มกราคม- เมษายน ตลาดทุกแห่ง โดยเฉพาะอย่างยิ่งตลาดอยุธยา จะมีคนมาซื้อข้าวกันอย่างคึกคัก ราคายาวก็จะมผลาตลาดมาก ถ้าปีใดราคาข้าวสูง ปีนั้นการการค้าก็ คือ พืชขายของ

ไถ่มา การเงินเดินสะพัดมากกว่าปกติ แต่ราคาข้าวต่ำ กิจกรรมค้าในตลาดอยุธยา ก็
 ค่อนข้างจะขมเขากว่าปีที่ราคาข้าวสูง อย่างไรก็ตาม แมวราคาข้าวจะสูงค่าอย่างไร
 ระยะเวลาขายข้าวจะเป็นระยะที่ตลาดมีการเคลื่อนไหวมากที่สุดในรอบปี และเป็นระยะที่เจ้า
 ของสถานการธุรกิจต่างๆ มีรายได้สูงกว่าระยะอื่น แต่อย่างไรก็ตามก็ยังมีเจ้าของสถานการ
 ธุรกิจบางกิจการให้คำตอบว่า รายได้สม่ำเสมอเท่า ๆ กันตลอดปี โดยไม่มีระยะใดที่มากกว่า
 หนึ่งปกติ คือ จากการที่สภาพว่ามีเจ้าของสถานการธุรกิจ ๔๗ คน หรือคิดเป็นร้อยละ
 ๖๘.๘ ที่ตอบว่า รายได้เท่าๆกันตลอดปี ในตารางที่ ๘ จะแสดงถึงระยะที่มีรายได้มากที่สุด
 ของเจ้าของสถานการธุรกิจที่ให้คำตอบว่า รายได้เปลี่ยนแปลงในรอบปีหนึ่ง ๆ
 ตารางที่ ๘ ชนิดของกิจการจำแนกตามเวลาที่มีรายได้มากที่สุด (อัตราส่วนร้อยละ)

เวลาที่มีรายได้มากที่สุด	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรมขนาดใหญ่	อุตสาหกรรมขนาดกลาง	อุตสาหกรรมขนาดเล็ก	พาณิชย์การค้าส่ง	พาณิชย์การค้าปลีก	พาณิชย์การค้าส่งและค้าปลีก	บริการ	
หลังฤดูเก็บเกี่ยว	๓๖.๐	๕๕.๑	๕๖.๒	๕๐.๐	๖๐.๗	๕๖.๓	๓๖.๐	๕๗.๒
เทศกาล	-	๘.๕	๑๖.๗	-	๑๖.๗	๒๕.๐	๔๘.๐	๑๘.๘
ฤดูฝน	๘.๐	๑๓.๖	๒๐.๗	-	๑.๒	๗.๘	-	๖.๘
ฤดูร้อน	-	๒๗.๘	๘.๒	๕๐.๐	๑๖.๗	๓.๑	๒๘.๐	๑๖.๘
ฤดูหนาว	๑๖.๐	-	๘.๖	-	๘.๗	๗.๘	-	๕.๖
รวม	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐
	(๒๕)	(๒๖)	(๒๘)	(๖)	(๘๘)	(๖๘)	(๒๕)	(๒๕.๐)

จากตารางที่ ๘ จะเห็นว่า ส่วนใหญ่ของผู้ตอบว่า รายได้เปลี่ยนแปลงทั้งหมดให้คำตอบ
 ว่า ระยะที่มีรายได้มากที่สุดคือ ระยะเวลาหลังฤดูเก็บเกี่ยว มีจำนวนถึงร้อยละ ๕๗.๒ นอกจากฤดู
 การเก็บเกี่ยวจะมีผลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงรายได้แล้ว ตามตารางก็ยังมีสิ่งที่น่าสนใจอีก

คือ หน้าเทศกาล ซึ่งที่สำคัญที่สุด เป็นเทศกาลไหว้พระวัดพนัญเชิง และฤดูร้อน ซึ่งตรงกับเทศกาลสงกรานต์ ปรากฏว่า กิจกรรมประเภทการค้าบริการจะมีจำนวนคนที่ต่อมารายได้สูง ทั้งนี้เพราะในฤดูเช่นนี้ คนเที่ยวกันมาก จำเป็นต้องตัดเสื้อใหม่ เสริมสวย เมื่อมีคนเขามากก็กิจกรรมประเภทร้านอาหารก็รายได้ก็เลย เป็นเงาตามตัว ในช่วงฤดูร้อน กิจกรรมประเภทอุตสาหกรรมขนาดกลางให้คำตอบว่า เป็นระยะที่รายได้มาก ถึงร้อยละ ๖๖.๕ พวกนี้เป็นโรงสีเสียเป็นส่วนมาก ที่น่าสนใจคือ ระยะที่ให้ไว้ในตารางนี้ กายเกี่ยวกับทำให้ผู้ตอบไม่สามารถแยกได้ชัดเจน เห็นได้จาก ฤดูร้อนกับงานเทศกาลของการค้าบริการ และสำหรับโรงสี ฤดูร้อนก็ขายเกี่ยวกับ หลังฤดูเก็บเกี่ยวขาย เพราะในช่วงฤดูร้อน ซึ่งเริ่มตั้งแต่เดือนมีนาคมเป็นต้นไปนั้น เป็นช่วงหลังฤดูเก็บเกี่ยวขาย ซึ่งเป็นระยะที่รายได้ดีของโรงสี ส่วนฤดูฝนมีจำนวนผู้ตอบว่า เป็นระยะที่รายได้ดีที่สุด ร้อยละ ๖.๘ ของจำนวนทั้งหมด พวกที่ตอบว่าฤดูฝนรายได้ดีนี้เป็นพวกทำอัฐเสียเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากฤดูฝนทำอัฐได้น้อย ราคาอัฐจึงแพงกว่าราคาปกติทั่วไปมาก ฤดูหนาว มีผู้ให้คำตอบว่ารายได้ร้อยละ ๕.๖ ของจำนวนทั้งหมดส่วนใหญ่เป็นอุตสาหกรรมซึ่ง เป็นกรณีใกล้เคียงกับโรงสีในฤดูร้อน ทั้งนี้เพราะระยะนี้เป็นระยะที่เริ่มเก็บเกี่ยว จึงมีคนดีเริ่มขายผลิตภัณฑ์ และราคาขายระยะนี้ยังต่ำมาก จึง เป็นระยะเก็งกำไรของพ่อค้าหรือเจ้าของโรงสีทั่วไป

จากที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ เป็นลักษณะของกิจการที่ตกเป็นตัวอย่างในการศึกษา ซึ่งพอจะทำให้มองเห็นรูปของธุรกิจกิจการในเขตอยุธยาได้ว่า ส่วนใหญ่ เป็นสถานการธุรกิจที่อยู่ในอยุธยา และประกอบธุรกิจขาย ในที่แห่งเดียวกัน และสถานการธุรกิจเหล่านี้มักที่เป็นเจ้าของมากกว่าตอง เขา นอกจากที่คนเหล่านี้ส่วนใหญ่ตอง เขา เนื่องจากที่ดินในเขตอยุธยา โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเขตเกาะเมือง เป็นที่รวมพัสดุ กิจการเป็นแบบเจ้าของคนเดียวมากกว่า ที่จะ เป็นหุ้นส่วนหรือบริษัท ทั้งนี้เพราะกิจการในเขตอยุธยา ยัง เป็นกิจการขนาดเล็ก อาศัยแรงงานในครัวเรือน เป็นสำคัญ มีส่วนน้อยมากที่เป็นกิจการซึ่งคนทำงานไม่มีความสัมพันธ์ทางเครือญาติกันเลย และ เนื่องจากเป็นกิจการขนาดเล็กนี้เอง จึง เป็นกิจการที่ส่วนใหญ่แล้วตั้งอยู่เพียงบริเวณใดบริเวณหนึ่ง เพียงอย่างเดียว ไม่มีสาขา นอกจากนั้น กิจการที่มีอยู่ในเขตอยุธยา ก็ยัง เป็นกิจการเริ่มแรกของ เจ้าของผู้ดำเนินงานทั้งสิ้น คือ ไม่ค่อยมีคนล้มเลิกงานอันมากอน แล้วจึงมาจับดำเนินงานที่ทำอยู่ในปัจจุบัน นอกจากนี้ การที่เป็นสถานการธุรกิจอยู่ใน

เขตอยุธยา ซึ่งประชาชนส่วนใหญ่มีอาชีพหลัก คือ การทำนา รายได้ของกิจการธุรกิจเหล่านี้ จึงขึ้นอยู่กับชวนามากที่สุด คือตลาดจะไหวตัวคึกคักขึ้นในวังหลังถูกเก็บเกี่ยว ระยะเวลาจะเป็น ระยะที่รายได้สูงที่สุด เพราะชวนาจะว่างจากการทำนา ประกอบกับเป็นเวลาที่ชวนาส่วนใหญ่ เริ่มจำหน่ายผลผลิตของตนจึง เข้ามารับจ่ายซื้อของกันตลอดเวลา และผลของการเก็บเกี่ยวก็ ส่งผลให้เกษตรกรก็ควย คือ ถ้าปีใดราคาข้าวต่ำ ชวนาจะมาซื้อสินค้าจำนวนน้อยลง รายได้ ของเขาก็จะลดลงไปควย ไม่สูง เท่าปีที่ราคาข้าวสูง และชาวเก็บเกี่ยวโค่นลี้

เมื่อทราบถึงลักษณะโดยทั่วไปของสถานการณ์ธุรกิจในเขตอยุธยาแล้ว ก็ควรที่จะ ไล่พิจารณาถึงภูมิหลังของ เจ้าของสถานการณ์ธุรกิจว่าเป็นอย่างไร เพื่อที่จะทำให้เข้าใจการ กำเนินงานตลอดจนทัศนคติของ เจ้าของสถานการณ์ธุรกิจ เหล่านี้มากขึ้น

ภูมิหลังของ เจ้าของสถานการณ์ธุรกิจ

การพิจารณาภูมิหลังของ เจ้าของสถานการณ์ธุรกิจนี้ เราจะพิจารณาในด้าน เชื้อชาติ ศาสนา การศึกษา สาเหตุที่เข้ามาทำธุรกิจ ทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ และปัญหาที่มีอยู่ เกี่ยวกับธุรกิจ โดยจะพิจารณาถึง เป็นแต่ละหัวข้อไป

เชื้อชาติ ในเขตอยุธยา ก็เช่นเดียวกับตลาดจังหวัดอื่น ๆ คือ มีจำนวนคน เชื้อชาติจีนมากกว่าคนเชื้อชาติไทย หรือเชื้อชาติอื่น ๆ ถ้ามีแต่ที่พบจากข้อมูล น่าสังเกตว่า ตลาดในเขตอยุธยามีคนไทยเป็นเจ้าของสถานการณ์ธุรกิจมากพอสมควร ถึงจะมีจำนวนน้อยกว่าคนจีนเล็กน้อยมากนัก คือในจำนวนกิจการที่ศึกษาทั้งหมด ๓๓๗ กิจการนั้น ปรากฏว่า มีคนไทยเป็นเจ้าของเสีย ๑๕๔ ราย หรือคิดเป็นร้อยละ ๔๕.๗ เป็นคนจีน ๑๘๐ ราย หรือ ร้อยละ ๕๓.๔ มีคนเชื้อชาติอื่น คือ อินเดียน และมอญ เพียง ๓ ราย หรือร้อยละ ๐.๙ ถึงตารางที่ ๕ ก. ต่อไปนี้

ตารางที่ ๕ ก.

ชนิดของกิจการจำแนกตามเชื้อชาติของเจ้าของสถานการธุรกิจ (อีกรวบรวมย่อย)

ชื่อชาติของเจ้าของ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรมขนาดใหญ่	อุตสาหกรรมขนาดกลาง	อุตสาหกรรมขนาดเล็ก	พาณิชย์กรรมกลาง	พาณิชย์กรรมเล็ก	พาณิชย์กรรมใหญ่	พาณิชย์กรรมเล็ก	
ไทย	๓๘.๘	๖๘.๒	๓๘.๗	๒๕.๐	๕๐.๘	๘๐.๘	๕๕.๘	๕๕๗
จีน	๒๑.๑	๓๐.๘	๒๑.๓	๗๕.๐	๘๘.๖	๕๗.๘	๕๘.๑	๕๓.๘
อื่น ๆ	-	-	-	-	๑.๐	๓.๒	-	๐.๘
รวม	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐๐
	(๓๖)	(๒๖)	(๓๑)	(๘)	(๑๐๘)	(๕๘)	(๓๗)	(๓๓๗)

จากตารางที่ ๕ ก. นี้ จะเห็นได้ว่า กิจการแทบทุกประเภทมีคนไทยเป็นเจ้าของมากกว่า นอกจากกิจการอุตสาหกรรมขนาดกลาง และพาณิชย์กรรมค้าปลีกเท่านั้น ที่มีคนไทยเป็นเจ้าของมากกว่าคนจีน คือ อุตสาหกรรมขนาดกลางมีคนไทยเป็นเจ้าของถึงร้อยละ ๖๘.๒ เป็นคนจีนเพียงร้อยละ ๓๐.๘ เท่านั้น แสดงว่า ในเขตอุษายามีคนไทยสนใจเรื่องการค้าอุตสาหกรรมอยู่มาก และสามารถประกอบกิจการอยู่ในชั้นมีหลักพอสมควร คือ สามารถจ้างแรงงานได้จนนับอยู่ในชั้นอุตสาหกรรมขนาดกลาง ส่วนพาณิชย์กรรมค้าปลีกนั้น แม้ว่าจะมีคนไทยจำนวนมากว่าคนจีน แตกกันไม่มากนัก คือ เป็นคนไทยร้อยละ ๕๐.๘ คนจีนร้อยละ ๔๘.๖ อีกร้อยละ ๑.๐ เป็นกิจการที่ดำเนินงานโดยคนเชื้อชาติอื่น การที่กิจการพาณิชย์กรรมค้าปลีกมีคนไทยทำมากที่สุด เนื่องจากกิจการประเภทนี้ไม่จำเป็นต้องใช้ทุนมากนัก จึงมีคนไทยประจวบคณคิความมาก ส่วนใหญ่เป็นพวกค้าปลีกๆ น้อย ๆ เป็นแฉงลอยทั่วไปมากกว่าจะตั้งเป็นร้านค้า

ตารางที่ ๕ ข. เชื้อชาติของเจ้าของสถานการธุรกิจ จำแนกตามชนิดของกิจการ
(อัตราส่วนร้อย)

เชื้อชาติของเจ้าของ สถานการธุรกิจ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาด กลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์- การ ค้าส่ง	พาณิชย์- การ ค้าปลีก	พาณิชย์- การ ค้าส่งและ ค้าปลีก	บริการ	
ไทย	๕.๑	๑๑.๗	๗.๘	๑.๓	๓๕.๔	๑๕.๗	๑๑.๐	๑๐๐.๐ (๑๕๕)
จีน	๑๒.๒	๕.๔	๑๐.๖	๓.๔	๒๘.๓	๓๐.๐	๑๑.๑	๑๐๐.๐ (๑๘๐)
อื่น ๆ	-	-	-	-	๓๓.๓	๕๕.๗	-	๑๐๐.๐ (๓)

เมื่อพิจารณากิจการที่คนไทยเป็นเจ้าของ ปรากฏตามตารางที่ ๕ ข. ว่า ส่วนใหญ่เป็นพาณิชย์กรรมค้าปลีก คือ มีร้อยละ ๓๕.๔ ของจำนวนคนไทยที่เป็นเจ้าของกิจการทั้งหมด รองลงไปเป็นกิจการพาณิชย์กรรมค้าส่งและค้าปลีก ซึ่งแตกต่างกับคนจีนเล็กน้อย ที่คนจีนมีคนที่ประกอบกิจการพาณิชย์กรรมค้าส่งและค้าปลีกมากกว่า คือมีร้อยละ ๓๐.๐ ของจำนวนคนจีนทั้งหมด รองลงไปเป็นกิจการพาณิชย์กรรมค้าปลีกร้อยละ ๒๘.๓ แสดงว่า คนจีนมีกิจการที่ใหญ่กว่าคนไทยเล็กน้อย คือในบรรดาคคนจีนทั้งหมด มีคนที่ทำค้าส่งและค้าปลีกมากกว่าคนที่ค้าปลีกอย่างเดียว แต่คนไทยกลับมีคนที่ค้าปลีกมากกว่า และจำนวนคนที่ค้าส่งและค้าปลีกด้วยก็มีจำนวนต่างกันมาก คือมีเพียงร้อยละ ๑๕.๗ ในขณะที่คนไทยที่ค้าปลีกถึงร้อยละ ๓๕.๔

สำหรับการพิจารณาเรื่อง เชื้อชาตินี้ สิ่งที่ควรจะนำมาพิจารณาประกอบก็คือ ลักษณะของสถานการธุรกิจ ปรากฏว่า เมื่อนำมาเปรียบเทียบกันระหว่าง เชื้อชาติแล้ว คนไทยเป็นเจ้าของกิจการขนาดเล็กที่เป็นแผงลอย หาบเร่ เสียเป็นส่วนมาก คือมีถึงร้อยละ ๕๘.๕ ส่วนคนจีนมีเพียง ๔๑.๑ แต่คนจีนเป็นเจ้าของร้านหรือโรงงานที่โชยอยู่อาศัยด้วยถึง

ร้อยละ ๒๐.๘ มีคนไทยเพียงร้อยละ ๓๗.๗ เท่านั้น ตามตารางที่ ๑๐ ส่วนร้านค้าหรือโรงงานที่ไม่ได้ใช้อยู่อาศัย มีคนไทยเป็นเจ้าของมากกว่าคนจีนคือ ร้อยละ ๕๕.๘ คนจีนร้อยละ ๔๐.๖ เนื่องจากลักษณะของสถานการธุรกิจที่ใช้ เฉพาะการขายสินค้าและบริการหรือเป็นโรงงานเพื่อผลิตเท่านั้น ไม่ได้ใช้เป็นที่อยู่อาศัยนี้ ส่วนใหญ่เป็นกิจการประเภทอุตสาหกรรมและกิจการอุตสาหกรรมมีคนไทยมากกว่า โดยเฉพาะอย่างยิ่ง อุตสาหกรรมขนาดกลาง

ตารางที่ ๑๐ ลักษณะของสถานการธุรกิจ จำแนกตามเชื้อชาติของเจ้าของสถานการ (อัตราส่วนร้อยละ)

เชื้อชาติของเจ้าของ สถานการธุรกิจ	ลักษณะของสถานการธุรกิจ			
	แผงลอย หาบเร่	ร้านหรือ โรงงานที่ใช้ อยู่อาศัย	ร้านหรือ โรงงานที่ใช้ อยู่อาศัย	เรือบรรทุก
ไทย	๕๘.๘	๓๗.๗	๕๕.๘	๒๐.๐
จีน	๔๑.๑	๒๐.๘	๔๐.๖	๔๐.๐
อื่น ๆ	-	๑.๕	-	-
รวม	๑๐๐.๐ (๕๖)	๑๐๐.๐ (๒๑๖)	๑๐๐.๐ (๖๘)	๑๐๐.๐ (๕)

ศาสนา

จากตารางที่ ๑๑ จะเห็นได้ว่า ส่วนใหญ่ของเจ้าของสถานการธุรกิจ เป็นคนที่มีศาสนาพุทธ คือมีถึงร้อยละ ๘๘.๗ ของจำนวนกิจการทั้งหมด มีคนที่มีศาสนาอิสลามร้อยละ ๘.๗ และมีศาสนาคริสต์ร้อยละ ๐.๖

ตารางที่ ๑๑

ชนิดของกิจการจำแนกตามศาสนา ของเจ้าของสถานการธุรกิจ (อัตราส่วนร้อยละ)

ศาสนา	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาด กลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์- การส่ง	พาณิชย์- ค้าปลีก	พาณิชย์- ค้าส่งและ ค้าปลีก	บริการ	
ศาสนาพุทธ	๕๗.๒	๕๖.๒	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๕๖.๒	๘๘.๓	๕๗.๓	๕๘.๗
ศาสนาอิสลาม	๒.๘	๓.๘	-	-	๑.๕	๑๑.๗	๒.๗	๘.๗
ศาสนาคริสต์	-	-	-	-	๑.๕	-	-	๐.๖
รวม	๑๐๐.๐ (๓๖)	๑๐๐.๐ (๒๖)	๑๐๐.๐ (๓๑)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๑๐๕)	๑๐๐.๐ (๕๘)	๑๐๐.๐ (๓๗)	๑๐๐.๐ (๓๓๗)

การศึกษา

ส่วนใหญ่ของ เจ้าของสถานการธุรกิจในเขตอยุธยา มีการศึกษาอยู่ในระดับประถมปีที่ ๔ ถึงตารางที่ ๑๒ ก. มีคนจบประถมปีที่ ๔ ถึงร้อยละ ๔๑.๕ รองลงไปเป็นเรียนภาษาจีนมีร้อยละ ๑๘.๑ จำนวนคนที่เรียนสูงในชั้นตั้งแต่มัธยมศึกษา (ม.ศ. ๑ - ๕) ขึ้นไป จนถึงอุดมศึกษามีร้อยละ ๑๘.๘ และมีคนที่อ่านไม่ออกเขียนไม่ได้ได้ถึงร้อยละ ๑๓.๗

ตารางที่ ๑๒ ก. ชนิดของกิจการจำแนกตามการศึกษาของเจ้าของกิจการ (อัตราส่วนร้อยละ)

ระดับการศึกษา	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม	อุตสาหกรรม	อุตสาหกรรม	พาณิชย์	พาณิชย์	พาณิชย์	บริการ	
	ขนาดใหญ่	ขนาดกลาง	ขนาดเล็ก	การค้าส่ง	ค้าปลีก	ค้าส่งและค้าปลีก		
๑. อ่านไม่ออกเขียนไม่ได้	๑๒.๕	๑๓.๙	-	๑๕.๑	๑๙.๑	๒.๗	๑๓.๗	
๒. พ้ออ่านออกเขียนได้	-	-	๓.๖	๑๔.๓	-	๒.๒	๑.๓	
๓. เรียนภาษาจีน	๒๐.๐	๑๒.๕	๓๕.๗	๕๗.๑	๑๒.๙	๑๖.๙	๑๘.๑	
๔. จบประถม ๔	๒๐.๐	๓๓.๓	๒๑.๔	-	๕๔.๘	๓๘.๒	๔๑.๙	
๕. ประถม ๕ - ๗	๑๕.๐	๒๐.๘	๓.๖	๑๔.๓	๙.๗	๙.๐	๑๐.๑	
๖. มัธยมศึกษาปีที่ ๑-๕	๓๐.๐	๑๖.๕	๑๔.๒	๑๔.๓	๖.๔	๙.๐	๑๓.๕	
๗. อาชีวศึกษา	๕.๐	-	๓.๖	-	๑.๑	๕.๖	๒.๗	
๘. อุดมศึกษา	๕.๐	๘.๓	-	-	-	-	๑.๐	
รวม	๑๐๐.๐ (๒๐)	๑๐๐.๐ (๒๔)	๑๐๐.๐ (๒๘)	๑๐๐.๐ (๗)	๑๐๐.๐ (๙๓)	๑๐๐.๐ (๘๔)	๑๐๐.๐ (๓๗)	๑๐๐.๐ (๒๘๘)

ตารางที่ ๑๖ ข. การศึกษาของเจ้าของกิจการจำแนกตามชนิดของกิจการ (อัตราส่วนร้อยละ)

ระดับการศึกษา	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาด กลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์- การ ค้าส่ง	พาณิชย์- การ ค้าปลีก	พาณิชย์- การ ค้าส่งและ ค้าปลีก	บริการ	
๑. อ่านไม่ออกเขียน ไม่ได้	๒.๘	๓.๓	๑๖.๒	-	๓๘.๑	๕๑.๕	๒.๘	๑๐๐.๐ (๑๘)
๒. พ้ออ่านออกเขียนได้	-	-	๒๕.๐	๒๕.๐	-	๕๐.๐	-	๑๐๐.๐ (๕)
๓. เวียนภาษาจีน	๓.๘	๕.๖	๑๘.๕	๓.๘	๒๒.๖	๒๓.๘	๑๑.๑	๑๐๐.๐ (๕๘)
๔. จบประถม ๘	๓.๒	๖.๘	๘.๘	-	๕๐.๘	๒๓.๒	๑๓.๖	๑๐๐.๐ (๑๖๕)
๕. ประถม ๕-๗	๑๐.๐	๑๖.๓	๓.๓	๓.๓	๓๐.๐	๒๖.๓	๑๐.๐	๑๐๐.๐ (๓๐)
๖. มัธยมศึกษา ๑-๕	๑๘.๒	๕.๑	๑๒.๑	๓.๐	๑๘.๒	๒๘.๒	๑๕.๒	๑๐๐.๐ (๓๓)
๗. ฉาย่าศึกษา	๑๖.๕	-	๑๖.๕	-	๑๖.๕	๒๖.๕	-	๑๐๐.๐ (๘)
๘. อุดมศึกษา	๓๓.๓	๖๖.๗	-	-	-	-	-	๑๐๐.๐ (๓)

สำหรับคนที่อ่านไม่ออก เขียนไม่ได้นั้น ส่วนใหญ่เป็นพาณิชยกรรมค้าส่งและค้าปลีก
 ซึ่งมีถึง ร้อยละ ๔๑.๕ ของจำนวนคนที่อ่านไม่ออกเขียนไม่ได้ ทั้งหมด ร่องลง ไปคือพาณิชยกรรม
 ค้าปลีก มีร้อยละ ๓๔.๑ และอุตสาหกรรมขนาดเล็กร้อยละ ๑๒.๒ ตามตารางที่ ๑๒ ข. จะ
 สังเกตได้ว่า กิจกรรมเหล่านี้มีคนที่อ่านไม่ออกเขียนไม่ได้มากก็ด้วยเหตุว่า โดยลักษณะกิจการ
 ไม่จำเป็นต้องพึ่งความรู้ทาง หนังสือ

จำนวนคนที่เรียนภาษาจีนมีมากพอสมควร คือร้อยละ ๑๔.๑ ของจำนวนเจ้าของ
 กิจการทั้งหมด ตามตารางที่ ๑๒ ก. และเมื่อพิจารณาตารางที่ ๑๒ ข. ปรากฏว่า ส่วนใหญ่
 ของคนที่เรียนภาษาจีนเป็นกิจการพาณิชยกรรมค้าส่งและค้าปลีก ร้อยละ ๒๗.๘ ร่องลงมาเป็น
 พาณิชยกรรมค้าปลีก ร้อยละ ๒๖.๒ และอุตสาหกรรมขนาดเล็กร้อยละ ๑๔.๕

สำหรับอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ตามตารางที่ ๑๒ ก. ปรากฏว่า ส่วนใหญ่มีการศึกษา
 อยู่ในชั้นมัธยมศึกษา ๑ - ๕ (มัธยมที่ ๔ - ๕ เทอม) คือมีร้อยละ ๕๐.๐ ของจำนวน
 อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ทั้งหมด ร่องลง ไปเป็นจบชั้นประถมปีที่ ๔ และเรียนภาษาจีน คือมี
 ร้อยละ ๒๐.๐ เท่ากัน มีคนเรียนระดับอาชีวศึกษาและอุดมศึกษาอย่างละร้อยละ ๕.๐ นับว่า
 เจ้าของอุตสาหกรรมขนาดใหญ่มีการศึกษาโดยเฉลี่ย ในขั้นนี้ ส่วนอุตสาหกรรมขนาดกลาง
 ส่วนใหญ่มีการศึกษาชั้นประถมปีที่ ๔ และอุตสาหกรรมขนาดเล็กส่วนใหญ่เรียนภาษาจีน

เหตุผลที่ทำให้ธุรกิจนี้ สิ่งที่น่าสนใจอีกอย่างหนึ่งสำหรับการพิจารณาภูมิหลัง
 ของเจ้าของสถานการธุรกิจทั้งหลายที่ได้อธิบายที่กล่าวมาแล้ว สาเหตุที่ทำให้มาทำธุรกิจหรือกิจการที่
 กำลังดำเนินอยู่ในปัจจุบัน เมื่อพิจารณาจากตารางที่ ๑๓ ก. พบว่า เหตุผลที่มีมาก
 ที่สุดก็คือ มีความสนใจในกิจการเหล่านี้โดยเฉพาะ และเห็นว่า จะได้อำไร มีร้อยละ
 ๔๐.๑ ของจำนวนเจ้าของสถานการธุรกิจทั้งหมด ร่องลง ไปเป็นการรับมรดก ก็คือ ทำสืบทอด
 จากบิดา มารดา ร้อยละ ๓๕.๓

ตารางที่ ๑๓ ก. ชนิดของกิจการจำแนกตามเหตุผลที่เข้ามาทำธุรกิจนี้: (อัตราส่วนร้อยละ)

เหตุผลที่เข้ามาทำ ธุรกิจนี้	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาด กลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์- การรวม ค้าส่ง	พาณิชย์- การรวม ค้าปลีก	พาณิชย์- การรวม ค้าส่งและ ค้าปลีก	บริการ	
๑. ทำสืบทอดจากบิดา มารดา	๓๕.๕	๒๕.๐	๓๑.๑	๒๖.๕	๓๕.๘	๔๓.๐	๒๘.๓	๓๕.๗
๒. สนใจงานนี้และ เห็นว่าจะได้กำไรดี	๓๘.๖	๒๖.๕	๓๗.๘	๓๗.๕	๔๘.๘	๒๗.๘	๔๕.๘	๔๐.๐
๓. เพื่อนแนะนำให้ทำ และช่วยเหลือ	๖.๕	๘.๓	๖.๘	-	๕.๑	๘.๑	๒.๗	๖.๑
๔. เคยทำงานนี้มาก่อน	๑๒.๘	๕.๒	๑๗.๒	-	๑๐.๐	๑๘.๐	๑๘.๘	๑๒.๘
๕. เมืองงานเก่า	๖.๕	-	๖.๘	-	๕.๑	๗.๐	๘.๒	๕.๗
รวม	๑๐๐.๐ (๓๑)	๑๐๐.๐ (๒๘)	๑๐๐.๐ (๒๘)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๕๕)	๑๐๐.๐ (๘๖)	๑๐๐.๐ (๓๗)	๑๐๐.๐ (๓๑๘)

ตารางที่ ๑๓ ข. เหตุผลที่เข้ามาทำธุรกิจ จำแนกตามชนิดของกิจการ (อัตราส่วนร้อยละ)

เหตุผลที่เข้ามาทำธุรกิจ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาดกลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์ การส่ง	พาณิชย์ ค้าปลีก	พาณิชย์ ค้าส่งและ ค้าปลีก	บริการ	
๑. ทว่าสืบต่อจาก บิดามารดา	๕.๘	๕.๘	๘.๐	๘.๕	๓๑.๓	๓๓.๐	๘.๖	๑๐๐.๐ (๑๑๖)
๒. สนใจงานนี้และ เห็นว่าจะได้กำไรดี	๕.๕	๑๑.๕	๘.๗	๒.๘	๓๘.๕	๑๕.๑	๑๓.๕	๑๐๐.๐ (๑๖๖)
๓. เพื่อนแนะนำให้ทำ และขายเหลือ	๑๐.๕	๑๐.๕	๑๐.๕	-	๒๖.๘	๓๖.๘	๕.๓	๑๐๐.๐ (๑๕)
๔. เคยทำงานนี้มาก่อน	๑๐.๓	๒.๖	๑๖.๘	-	๒๕.๖	๓๐.๘	๑๗.๕	๑๐๐.๐ (๓๕)
๕. เมื่องานเก่า	๑๑.๑	-	๑๑.๑	-	๒๗.๘	๓๓.๓	๑๖.๗	๑๐๐.๐ (๑๘)

เมื่อเปรียบเทียบในจำนวนผู้ที่ให้เหตุผลว่า มาทำธุรกิจนี้เพราะสนใจงานทั้งหมด ตามตารางที่ ๑๓ ข. ปรากฏว่า พวกที่มีจำนวนมากที่สุดที่ให้เหตุผลดังกล่าว ผู้ทำพาณิชย์กรรมขายปลีกมีจำนวนร้อยละ ๓๘.๘ ของจำนวนผู้ตอบว่า เขามาทำธุรกิจนี้เพราะสนใจทั้งหมด รองลงมาก็คือ พาณิชยกรรมค้าส่งและค้าปลีกและบริการในจำนวนร้อยละ ๑๘.๑ และ ๑๓.๕ ตามลำดับ การที่มีจำนวนมากก็เนื่องมาจากการเข้ามาทำงานอย่างนี้ ไม่จำเป็นต้องใช้ทุนมากนัก เมื่อสนใจก็สามารถจะมาทำการค้าขายได้ง่าย ๆ

อย่างไรก็ตาม พวกที่ตอบว่า ทำธุรกิจนี้สืบต่อกันมาจากบิดามารดาก็มีมาก รองจากผู้ตอบว่า เพราะสนใจ ซึ่งลักษณะนี้มีอยู่ทั่วไป ส่วนใหญ่บิดามารดาจะมอบกิจการของตนให้แก่บุตรเมื่อบุตรแต่งงาน ตนเองอาจจะแยกไปทำที่อื่น หรือไม่กี่ก็เพียงแต่ช่วยดูแลให้ แก่กิจการสำคัญ ๆ บุตรเป็นผู้ดำเนินงานเอง สำหรับผู้ทำงานสืบต่อกันมาจากบิดามารดา เป็นคนจีนมากกว่าคนไทยเล็กน้อย คือ เป็นคนจีนร้อยละ ๕๖.๓ ของจำนวนผู้ทำธุรกิจต่อกันมาจากบิดามารดาตามตารางที่ ๑๔ ซึ่งเป็นลักษณะของคนจีนที่จะสืบงานของบิดามารดาต่อไปไม่ให้ขาดสาย

ตารางที่ ๑๔ เหตุผลที่เข้ามาทำธุรกิจ จำแนกตามเชื้อชาติของเจ้าของสถานการธุรกิจ (อัตราส่วนร้อยละ)

เชื้อชาติ	ทำสืบต่อกันมาจากบิดามารดา	เหตุผลที่เข้ามาทำธุรกิจ			เคยทำงานนมากอน	เมืองงานเก่า
		สนใจงานนี้	เพื่อนแนะนำช่วยเหลือ	เพื่อนแนะนำช่วยเหลือ		
ไทย	๕๑.๐	๕๖.๘	๔๓.๓	๒๘.๒	๔๘.๘	
จีน	๕๖.๓	๕๓.๒	๕๒.๓	๓๑.๘	๕๕.๖	
อื่น ๆ	-	-	-	-	-	
รวม	๑๓๖.๐ (๑๑๒)	๑๐๐.๐ (๑๒๒)	๑๐๐.๐ (๑๔)	๑๐๐.๐ (๓๘)	๑๓๖.๐ (๑๘)	

พวกที่นำเสนอใจอีกพวกหนึ่งก็คือ พวกที่บอกว่า มาทำธุรกิจนี้เนื่องจากเคยทำงานนี้มาก่อน พวกนี้แต่เดิมเคยทำงานนี้มากจนในฐานะ เป็นลูกจ้าง ต่อมาเมื่อเก็บออมมีเงินทุนพอก็จะมาตั้งกิจการเอง โดยมีความชำนาญงานมาแล้วเป็นอย่างดี และโดยปกติคนที่เคยเป็นนายจ้างซึ่งมักจะเห็นคุณค่าของความช่วยเหลือในระยะแรกเพื่อพุงให้พวกนี้สามารถดำเนินกิจการได้โดยสะดวก จะเห็นได้ว่าจากจำนวนคนที่เคย เป็นลูกจ้างมากอนนี้มีเป็นกนจนถึง ร้อยละ ๗๑.๘ ของจำนวนคน สุ่มทั้งหมด ตามตารางที่ ๑๔

การช่วยเหลือที่พวกพ่อค้าด้วยกันมีต่อผู้ริเริ่มทำกิจการใหม่มีหลายอย่าง แต่ที่ทำการ มากก็คือ การแบ่งสินค้าในร้านของตนให้ก่อน เพื่อผู้ริเริ่มทำกิจการจะได้ไม่ต้องใช้ทุนในครั้งแรกมากนัก รวมทั้งการแนะนำให้คำปรึกษาต่อผู้จัดจำหน่ายรายใหญ่ที่กรุงเทพฯ เพื่อเป็นการให้เกร็ดที่แก่ผู้ริเริ่มทำกิจการไปจนถึงการให้กู้ยืมเงิน

ปัญหาที่มีเกี่ยวเกษตรกร จากข้อมูลที่ศึกษาปรากฏว่า มีเจ้าของสถานการธุรกิจเพียง ๑๓๖ ราย คิดเป็นร้อยละ ๓๕.๕ ของจำนวนสถานการธุรกิจทั้งหมด ที่ตอบว่ามีปัญหาในการดำเนิน ธุรกิจของตน แสดงว่า โดยทั่วไปการดำเนินธุรกิจในประเทศอยุธยาเป็นไปอย่างที่พอกำส่วนมากพอใจ ในสภาพการของตนอยู่แล้ว สำหรับคนที่ตอบว่ามีปัญหานั้น ส่วนมากตอบว่ามีการแข่งขันกันมากระหว่าง ผู้ที่เข้ามาตั้งเกี่ยวกัน ดังตารางที่ ๑๕ ก. ตอบว่า มีปัญหาเรื่องการแข่งขันกันร้อยละ ๕๕.๑ ของ จำนวนผู้ที่ตอบว่ามีปัญหาทั้งหมด ที่รองลงมาคือ ปัญหาในกานราคาตกต่ำ ทำให้ไม่มีกำไรมีร้อยละ ๒๖.๗ ส่วนปัญหาอื่น ๆ เช่น ขาดเงินทุน ขาดแคลนแรงงาน ขาดแคลนวัตถุดิบนั้นน้อย อาก กล่าวได้ว่า โดยส่วนรวมเจ้าของสถานการธุรกิจต่าง ๆ อยู่ในฐานะที่มั่นคงพอประมาณ อันจะเห็น ได้จากลักษณะของปัญหา คือ มีผู้ตอบว่า ประสบปัญหาขาดเงินทุนเพียง ร้อยละ ๘.๘ ของผู้ที่มี ปัญหาทั้งหมด ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ ๑๕ ก.

ชนิดของกิจการจำแนกตามปัญหาที่มีเกี่ยวกับธุรกิจ (อัตราส่วนร้อยละ)

ปัญหาที่มีเกี่ยวกับธุรกิจ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาด กลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์- การ ค้าส่ง	พาณิชย์- การ ค้าปลีก	พาณิชย์- การ ค้าส่งและ การค้าปลีก	บริการ	
๑. ขาดแคลนแรงงาน	1๖.๓	—	—	—	—	—	๑๑.๑	๔.๖
๒. มีการแข่งขันมาก	๔๗.๓	๗๘.๗	๖๔.๖	๕๐.๐	๔๑.๒	๖๓.๘	๓๓.๓	๕๕.๐
๓. ขาดเงินทุน	๑๕.๘	—	๕.๘	—	๑๔.๗	๕.๖	—	๘.๘
๔. ราคาต่ำไม่มีกำไร	๕.๓	๗.๑	๑๑.๘	๕๐.๐	๔๔.๑	๓๐.๘	๔๔.๕	๒๖.๗
๕. ภาษีสูงเกินไป	—	๗.๑	๕.๘	—	—	—	๑๑.๑	๒.๓
๖. ขาดแคลนวัตถุดิบ	๕.๓	๗.๑	๑๑.๘	—	—	—	—	๓.๐
รวม	๑๐๐.๐ (๑๘)	๑๐๐.๐ (๑๘)	๑๐๐.๐ (๑๗)	๑๐๐.๐ (๒)	๑๐๐.๐ (๓๔)	๑๐๐.๐ (๓๖)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๑๓๖)

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ๑๕ ข. ปัญหาที่มีเกี่ยวกับธุรกิจ จำแนกตามชนิดของกิจการ (อัตราส่วนร้อยละ)

ปัญหาที่มีเกี่ยวกับ ธุรกิจ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาด กลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์- กรรม คาสง	พาณิชย์- กรรม ค้าปลีก	พาณิชย์- กรรม ค้าส่งและ ค้าปลีก	บริการ	
๑. ขาดแคลนแรงงาน	๘๓.๓	-	-	-	-	-	๑๖.๗	๑๐๐.๐ (๖)
๒. มีการแข่งขันมาก	๑๖.๕	๑๕.๓	๑๕.๓	๑.๘	๑๔.๘	๓๑.๕	๕.๖	๑๐๐.๐ (๗)
๓. ขาดเงินทุน	๒๗.๓	-	๕.๑	-	๕๕.๘	๑๔.๒	-	๑๐๐.๐ (๑๑)
๔. ราคาทำไม่มีกำไร	๒.๘	๒.๘	๕.๗	๒.๘	๑๖.๘	๓๖.๘	๑๑.๘	๑๐๐.๐ (๓๕)
๕. ภาษีสูงเกินไป	-	๓๓.๓	๓๓.๓	-	-	-	๓๓.๓	๑๐๐.๐ (๓)
๖. ขาดแคลนวัตถุดิบ	๒๕.๖	๒๕.๖	๕.๐	-	-	-	-	๑๐๐.๐ (๘)

สำหรับปัญหาเรื่องการแข่งขันกันนี้ เป็นปัญหาในค่านองการที่เจ้าของกิจการประเภทเดียวกันดำเนินนโยบายธุรกิจต่าง ๆ ที่จะทำให้กิจการของตนเจริญขึ้น การกระทำเหล่านี้ได้แก่ การยอมตัดราคาขายสินค้าของตน เพื่อแย่งลูกค้า การยอมให้ซื้อสินค้าเงินเชื่อ โดยมีกำหนดจ่ายเงินในระยะยาวกว่าคนอื่น การให้บริการแก่ลูกค้า เช่น รับขนส่งให้ถึงที่ เป็นต้น การกระทำต่าง ๆ เหล่านี้ แม้จะทำให้ลูกค้าเพิ่มขึ้น แต่คงเสียทุนทรัพย์ไปโดยไม่ควรแก่เหตุ ตัวอย่างที่เห็นได้ชัดคือ โรงสี ซึ่งแข่งขันกันมากในตลาดส่งจูงใจให้พ่อค้าชาวนา ชาวเป็ลือกมาซื้อโรงสีของตน โดยการเพิ่มเงินให้แกพ่อค้าชาว โดยแข่งขันกันให้เงินเพิ่มมากกว่ากันเรื่อย ๆ จากเก็ยณะ ๑๐ บาท ไปจนกระทั่งถึง ๕๐ บาท เมื่อขึ้นไปถึง ๕๐ บาท ก็มีความเห็นว่าควรหยุด แต่ไม่สามารถตกลงกันได้ เนื่องจากแต่ละคนก็ไม่อยากให้คนอื่นมีลูกค้ามากกว่าตน

ตารางที่ ๑๕ ข. แสดงให้เห็นว่า กิจการที่มีการแข่งขันกันมากคือ พาณิชยกรรม ก๊าซ และกาปลีก มีร้อยละ ๓๑.๕ รองลงไปเป็นพาณิชยกรรมค้าปลีก ร้อยละ ๑๘.๘ สำหรับกิจการพาณิชยกรรมนี้ การแข่งขันเพื่อแย่งลูกค้ากัน ส่วนใหญ่ใช้วิธีตัดราคาขายกัน มีบางครั้งที่ทำให้ถึงกับเกิดการวิวาทกันขึ้น กิจการอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก มีผู้ตอบว่ามีการแข่งขันเท่ากันพอดีคือ ร้อยละ ๑๕.๓ ส่วนอุตสาหกรรมขนาดใหญ่มีร้อยละ ๑๖.๕ การบริการมีเพียงร้อยละ ๘.๓ พาณิชยกรรมค้าส่งมีร้อยละ ๑.๘ เท่านั้น

เมื่อพิจารณาแต่ละกิจการในตารางที่ ๑๕ ก. จะเห็นว่า กิจการอุตสาหกรรมทั้งสามขนาด ตอบว่า มีปัญหาเรื่องการแข่งขันกันมากที่สุด คือ อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ตอบว่า มีปัญหาเรื่องนี้ร้อยละ ๘๗.๓ ของจำนวนที่ตอบว่ามีปัญหาทั้งหมด อุตสาหกรรมขนาดกลาง ร้อยละ ๗๘.๗ และอุตสาหกรรมขนาดเล็กร้อยละ ๖๘.๖ ของจำนวนอุตสาหกรรมแต่ละขนาดที่ตอบว่ามีปัญหา

สำหรับอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ นอกจากจะมีปัญหาเรื่องการแข่งขันแล้ว ปัญหาที่มีผู้ตอบจำนวนรองลงมา ก็คือ การขาดแคลนแรงงานมีอัตราร้อยละ ๑๖.๓ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอนงานในโรงสี ซึ่งส่วนใหญ่ก็เป็นชาวนา วางจากนามารับจ้าง เมื่อถึงฤดูทำนาก็กลับมานทำให้เกิดปัญหาคงงานไม่พอ คือ ในขณะที่ต้องการแรงงานมาก ก็คือในเวลาทำนอชาวนา

เข้ามาขึ้นโรงตีมาก ก็จะตรงหรือใกล้เคียงกับเวลาเก็บเกี่ยวซึ่งพวกนี้จะต้องกลับไปช่วยทางบ้าน
เก็บเกี่ยว ซึ่งปัญหาเรื่องคนงานนี้เป็นสิ่งสำคัญอย่างหนึ่งที่เจ้าของโรงงานอุตสาหกรรมในเขต
อยุธยาประสบกันมาก คือ คนงานมีการลาออกบ่อย ๆ ไม่มีกำหนดเวลาที่แน่นอน ปัญหาเรื่อง
ขาดเงินทุน เป็นปัญหาที่มีขอบมากเป็นอันดับสามคือ ร้อยละ ๑๕.๘ เนื่องจากอุตสาหกรรม
ขนาดใหญ่จำเป็นต้องใช้ทุนมาก ทั้งในด้านการจ้างแรงงาน วัตถุดิบ และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ
คนที่เพิ่งดำเนินกิจการมาไม่นานนักยังไม่มั่งคั่งพอจึงทำให้เกิดปัญหาขึ้นมาได้

อุตสาหกรรมขนาดกลาง มีปัญหาเรื่องการแข่งขันมาก เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมที่มี
มีขนาดใหญ่ขึ้นมา แต่ยังไม่มีการลงทุนที่จะขยายตัวได้เป็นอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ได้ จึงต้องมี
การแข่งขันตลาดเวลา สำหรับคนที่อยู่ในกิจการเดียวกัน

อุตสาหกรรมขนาดเล็กก็เช่นเดียวกัน เนื่องจากยังมีขนาดเล็กอยู่ จึงพยายามค้นคว้า
เพื่อที่จะทำให้ฐานะของตนเองดีขึ้นจึงมีการแข่งขันกันมาก

การแข่งขันกันระหว่างพ่อค้าอาชีพเดียวกันนี้ เขาจะแข่งขันกันในด้านธุรกิจการค้า แต่
ในทางสังคม เขาก็จะเป็นมิตรกันดี มีการช่วยเหลือกันบ้าง เท่าที่จะช่วยได้ แต่ทุกคนก็ทราบว่า
ไม่มีใครจะยอมให้กันทางธุรกิจนี้ คือ จะมีการแข่งขันกันอยู่ในที่ตลอดเวลา นับเป็นวิถีทาง
การค้าของเขา

สำหรับกิจการพาณิชย์กรรมและบริการนั้น ปรากฏว่า ปัญหาสำคัญมีอยู่สองอย่างคือ
ปัญหาการแข่งขันและราคาต่ำ ไม่มีกำไร การแข่งขันของกิจการพาณิชย์กรรมจะเป็นในรูป
การแย่งลูกค้ากัน มีการตัดราคาขาย แยกแย่งกันด้วยวิธีต่าง ๆ และมักจะมีการทะเลาะ
วิวาทเกิดขึ้นเสมอ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง พาณิชยกรรมขายปลีก

จากที่กล่าวมาแล้ว แสดงให้เห็นผลประการหนึ่งที่ที่น่าสนใจคือ ผู้ประกอบการค้า
เหล่านี้เข้าใจในปัญหาของตัวเองและพยายามที่จะแก้ไข เช่น ปัญหาการแข่งขันที่มีการพบปะ
พูดคุยกันระหว่างพ่อค้าด้วยกัน เพื่อหาทางลดการแข่งขันซึ่งถ้ามีมากเกินไปจะทำให้พ่อค้า
ทั้งหลายต้องประสบปัญหาขาดทุนกำไรอย่างไรก็ตาม การแข่งขันกันนั้นมีประโยชน์ต่อธุรกิจ
คือ มีผู้กล่าวว่า ถ้าไม่มีการแข่งขันเสียเลยกิจการค้าก็จะไม่ก้าวหน้า เพราะทุกคนก็จะพอใจ

อยู่ในสภาพของตน ไม่มีการชวนขายให้ผู้อื่น การที่มีผู้ตอบว่า กิจกรรมในเขตอยุธยา มีการแข่งขันกันมาก จึงอาจจะเป็นกรณีหนึ่งที่ทำให้กล่าวได้ว่า เจ้าของสถานการธุรกิจ ในเขตอยุธยา มีความก้าวหน้าพอสมควรในธุรกิจของตน

หนทางการค้า กิจกรรมในเขตอยุธยาที่ศึกษา ปรากฏว่า ส่วนใหญ่คือร้อยละ ๕๘.๘ ของจำนวนทั้งหมด อาศัยกำไรที่ได้จากกิจกรรมนั่นเอง เป็นทุนดำเนินกิจการต่อไป แสดงว่า กิจกรรมต่างๆ เหล่านี้มีความเป็นปึกแผ่นมั่นคงพอสมควร เนื่องจากระบบการค้าในตลาดมีความยืดหยุ่นที่ทำให้เจ้าของกิจการไม่จำเป็นต้องจ่ายเงินสดในการซื้อสินค้า หรือวัตถุดิบมาจำหน่าย เพื่อป้อนโรงงานของตนนั้นคือ ใช้วิธีซื้อเงินเชื่อมาก่อน เมื่อครบกำหนดการจ่ายเงินที่ได้ตกลงกันไว้ระหว่างห้างร้านหรือโรงงานที่ขายส่งสินค้ามาให้ จึงจะจ่ายเงิน ซึ่งมักจะเป็นงวด ๆ ละ ๑๕ หรือ ๓๐ วัน หรือ ๓ เดือน แล้วแต่จะตกลงกัน วิธีนี้ใช้กันมาก จากจำนวนกิจการที่ศึกษาทั้งหมด ๓๓๗ กิจการนั้น ปรากฏว่า มีที่ซื้อสินค้าโดยใช้เงินเชื่อถึง ๒๓๐ ราย หรือคิดเป็นร้อยละ ๖๘.๓ และจากตารางที่ ๑๖ จะแสดงให้เห็นทราบว่า การซื้อสินค้าวิธีเงินเชื่อนั้นต้องมีขออนุมัติประการใดบ้าง ปรากฏว่า ส่วนใหญ่คือ ร้อยละ ๘๖.๖ ของจำนวนผู้ซื้อสินค้าเงินเชื่อทั้งหมด ๒๓๐ คนนั้น ซื้อสินค้าเงินเชื่อโดยไม่มีขออนุมัติใด ๆ

ศูนย์วิจัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ๑๖ ชนิดของกิจการจำแนกตามข้อมูมกั้ในการซื้อสินค้ามาจำหน่ายโดยวิธีเงินเชื่อ
(อัตราส่วนร้อยละ)

ข้อมูมกั้ในการ ซื้อสินค้าเงินเชื่อ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม	อุตสาหกรรม	อุตสาหกรรม	พาณิชย์	พาณิชย์	พาณิชย์	บริการ	
	ขนาดใหญ่	ขนาดกลาง	ขนาดเล็ก	ค้าส่ง	ค้าปลีก	ค้าส่งและ ค้าปลีก		
๑. ไม่มีข้อมูมกั้ในการ ซื้อสินค้าเงินเชื่อ	๒๓.๒	๒๔.๖	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๕๔.๖	๕๕.๓	๘๖.๖	๓๒.๖
๒. ใช้เช็คล่วงหน้า เป็นประกัน	๑๕.๘	๓.๓	-	-	๑.๘	๒.๘	๒.๓	๓.๕
๓. ทำสัญญา	๒๑.๐	๓.๒	-	-	-	๑.๘	๒.๓	๓.๕
รวม	๑๐๐.๐ (๑๕)	๑๐๐.๐ (๑๓)	๑๐๐.๐ (๒๐)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๓๘)	๑๐๐.๐ (๓๐)	๑๐๐.๐ (๓๐)	๑๐๐.๐ (๒๓๐)

การซื้อสินค้าเงินเชื่อนี้ โดยปกติจะไม่ข้อมูมกั้ใด ๆ ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย
ผู้ขายสินค้ามักจะพอใจให้สินค้าแก่รานต่าง ๆ มาก่อน นับว่าเป็นวิธีเรียกลูกค้าวิธีหนึ่ง
และจะใช้ใบสั่งของที่ลูกค้าสั่งซื้อเป็นพยานว่า ได้ส่งสินค้าจำนวนเท่านั้น มาให้ โดยมี
กำหนดเวลาในการชำระเงินตามแต่จะตกลงกันค้างแล้ว การซื้อสินค้าเงินเชื่อของ
เจ้าของกิจการในเขตอยุธยา มีทั้งที่ไม่ติดค่อซื้อเองยังสถานที่จำหน่าย ซึ่งเกือบทั้งหมดจะ
อยู่ที่กรุงเทพฯ และที่บริษัทหรือห้างร้านที่กรุงเทพฯ มาเสนอขายให้ถึงราน อย่างไรก็ตาม แม้ว่า
การซื้อสินค้าเงินเชื่อจะสะดวกและไม่ข้อมูมกั้ในคานหลักประกันการชำระเงิน แต่ก็มีเจ้าของ

สถานการณ์ธุรกิจที่ไม่ซื้อสินค้ามาจำหน่ายโดยวิธีเงินเชื่อถึง ๑๐๗ ราย หรือร้อยละ ๓๑.๗ ของจำนวนเจ้าของสถานการณ์ธุรกิจทั้งหมด พวกเขาให้เหตุผลในการไม่ซื้อสินค้าเงินเชื่อว่าเป็นเนื่องจากการซื้อสินค้าเงินสดสามารถเลือกซื้อได้จากร้านต่างๆไป ไม่จำกัดอยู่แต่ร้านหนึ่งร้านใด ทั้งราคาซื้อเงินสดก็มีโอกาสต่อรองได้ต่ำกว่าสินค้าเงินเชื่อ

เมื่อพิจารณาเกี่ยวกับหน้าที่ใช้ในการทำเนนกิจการ แมวเจ้าของสถานการณ์ธุรกิจเกือบทั้งหมดก็ให้คำตอบว่า ถ้าไรที่ไต่จากธุรกิจนั่นเอง เพียงพอที่จะเป็นทุนค่า เนนกิจการต่อไปได้ แต่ก็มีจำนวนไม่น้อยที่ต้องกู้เงินเพิ่มเติมจากแหล่ง เงินทุนต่าง ๆ ซึ่งได้แก่ ธนาคาร ผู้ให้กู้เงิน เป็นอาชีพ เพื่อนญาติ และพ่อค้าด้วยกัน ในจำนวนเจ้าของสถานการณ์ธุรกิจทั้งหมด ๓๓๗ คนนั้นมีผู้ต้องกู้เงินเพิ่มเติม ๑๖๘ ราย คิดเป็นร้อยละ ๓๘.๓ ของจำนวนเจ้าของสถานการณ์ธุรกิจ ทั้งบุคคลและที่มาที่สำคัญของเงินกู้ยืมคือ ญาติและ เพื่อน ถึงตารางที่ ๑๗ ก.

ตารางที่ ๑๗ ก. ชนิดของกิจการจำแนกตามแหล่งที่มาของเงินกู้ (อัตราส่วนร้อยละ)

แหล่งที่มาของเงินกู้	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรมขนาดใหญ่	อุตสาหกรรมขนาดกลาง	อุตสาหกรรมขนาดเล็ก	พาณิชย์การคลัง	พาณิชย์การค้าปลีก	พาณิชย์การค้าส่งและค้าปลีก	บริการ	
๑. ธนาคาร	๔๑.๒	๒๐.๐	๒.๒	-	๑๖.๒	๑๖.๒	๑๓.๓	๑๓.๘
๒. ผู้ให้กู้เงินเป็นอาชีพ	๑๑.๘	๒.๗	๑๖.๕	๒๕.๐	๒.๘	๑๘.๓	๒.๗	๑๑.๖
๓. เพื่อน	๑๗.๖	๓๓.๓	๓๑.๓	๕๐.๐	๓๘.๗	๑๒.๘	๓๓.๓	๒๗.๘
๔. ญาติ	๑๗.๖	๑๓.๓	๓๗.๕	๒๕.๐	๓๒.๓	๓๕.๘	๘๐.๐	๓๐.๖
๕. พ่อค้าด้วยกัน	๑๑.๘	๒๖.๗	๑๒.๕	-	๒.๘	๑๖.๒	๒.๗	๑๒.๘
รวม	๑๐๐.๐ (๑๗)	๑๐๐.๐ (๑๕)	๑๐๐.๐ (๑๖)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๓๑)	๑๐๐.๐ (๓๑)	๑๐๐.๐ (๑๕)	๑๐๐.๐ (๑๗๘)

ตารางที่ ๑๓ ข. แหล่งที่มาของเงินทุน จำแนกตามชนิดของกิจการ (อัตราส่วนร้อยละ)

แหล่งที่มาของเงินทุน	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรมขนาดใหญ่	อุตสาหกรรมขนาดกลาง	อุตสาหกรรมขนาดเล็ก	พาณิชย์-ค้าส่ง	พาณิชย์-ค้าปลีก	พาณิชย์-ค้าส่งและค้าปลีก	บริการ	
๑. ธนาคาร	๓๐.๕	๑๓.๑	๔.๓	-	๖๑.๗	๖๑.๗	๘.๗	๑๐๐.๐ (๖๓)
๒. ผู้ใหญ่เป็นอาชีพอ	๑๓.๓	๖.๗	๑๓.๓	๖.๗	๑๓.๓	๔๐.๐	๖.๗	๑๐๐.๐ (๑๕)
๓. เพื่อน	๘.๓	๑๓.๕	๑๓.๕	๕.๖	๓๓.๓	๑๑.๑	๑๓.๕	๑๐๐.๐ (๓๖)
๔. ญาติ	๗.๗	๕.๑	๑๕.๔	๖.๖	๖๕.๖	๖๘.๖	๑๕.๔	๑๐๐.๐ (๓๔)
๕. พอดค้ายกกัน	๑๖.๕	๖๕.๐	๑๖.๕	-	๑๖.๕	๓๑.๓	๖.๖	๑๐๐.๐ (๑๖)

จากตารางที่ ๑๓ ก. จะเห็นได้ว่า มีผู้กู้เงินจากญาติร้อยละ ๓๐.๖ ของจำนวนผู้กู้เงินทั้งหมด กู้จากเพื่อนในจำนวนรองลงมาคือ ร้อยละ ๒๗.๕ สำหรับคำว่า "เพื่อน" ในที่นี้ อันที่จริงก็คือ พอดค้ายกกันนั่นเอง แต่เป็นพอดคาบางคนที่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกับผู้ต่างจากพอดคาคคนอื่นทั่วไป จึงต้องคิดแยกจากพอดค้ายกกันมาเป็นอีกกรณีหนึ่งต่างหาก นอกจากนี้เพื่อนและญาติ จะเป็นแหล่งที่มาของเงินทุน สำหรับเจ้าของสถานการธุรกิจ ในเขตอยุธยาแล้ว ธนาคารก็นับว่ามีความสำคัญในอันดับมากอยู่ คือมีผู้กู้จากธนาคารในอัตราร้อยละ ๑๓.๕ ที่เหลือเป็นจากผู้กู้จากพอดค้ายกกัน และจากผู้ที่มีอาชีพใหญ่เงินโดยเฉพาะ ร้อยละ ๑๖.๕ และ ๑๑.๖ ตามลำดับ

มีหน้าสิ่ง เกิดประการหนึ่งคือ เมื่อพิจารณาตารางที่ ๑๗ ข. พบว่า การกู้เงินจากธนาคาร จำนวนผู้กู้เงินจากธนาคารมากที่สุดก็คือ เจ้าของอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ร้อยละ ๓๐.๕ และในขณะเดียวกัน เมื่อพิจารณาแหล่งที่มาของเงินกู้ยืม ซึ่ง เป็นของเอกชน ปรากฏว่า พาณิชยกรรมนิยมกู้เงินจากเอกชนมากกว่า โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การกู้เงินจากญาติ และเพื่อน เมื่อหันมาดูทางอุตสาหกรรมอีกครั้ง ตามตารางที่ ๑๗ ง. จะเห็นว่า การกู้เงินจากญาติและเพื่อนมีมาก เฉพาะอุตสาหกรรมขนาดกลาง และขนาดเล็ก ส่วนอุตสาหกรรมขนาดใหญ่มีจำนวนผู้กู้เงินจากธนาคารมีมากกว่าคือ มีถึงร้อยละ ๔๑.๒ ของจำนวนผู้ประกอบการอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ แสดงว่า เมื่อกิจการใหญ่ขึ้นมา จำนวนเงินกู้จะสูงขึ้น ผู้ที่ต้องการเงินจึงต้องกู้จากสถาบันการเงินที่เป็นทางการ ได้แก่ ธนาคาร แต่สำหรับกิจการย่อย จำนวนเงินที่ต้องการไม่สูงนัก พวกนี้จึงมักจะพึ่งทางด้านการเงินกับเอกชน และแหล่งเงินกู้สำคัญ ๆ ก็คือ ญาติและเพื่อนใกล้ชิดกัน การที่ไม่ค่อยนิยมกู้จากธนาคารก็เนื่องจากว่า พวกนี้มีความเห็นว่า การกู้เงินจากธนาคารยุ่งยาก มีข้อแม้มาก จึงนิยมกู้เงินกันเป็นส่วนตัวมากกว่า

ในด้านการกู้เงินนี้ ส่วนใหญ่ไม่มีเงื่อนไขหรือหลักประกันใด ๆ ซึ่งในกรณีนี้รวมการกู้ธนาคารไว้ด้วย มีผู้ที่มีสิ่งของค้ำประกันหรือคนค้ำประกันน้อย ดังตารางที่ ๑๘ ก. มีผู้กู้เงินโดยไม่มีเงื่อนไขอันใดถึงร้อยละ ๔๕.๓ และต้องใช้สิ่งของ หลักทรัพย์เป็นหลักประกันร้อยละ ๑๓.๒ มีคนค้ำประกันเพียงร้อยละ ๑.๕ เท่านั้น

ตารางที่ ๑๘ ก. ชนิดของกิจการจำแนกตามเงื่อนไขในการกู้เงิน (อัตราส่วนร้อยละ)

เงื่อนไขในการกู้เงิน	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรมขนาดใหญ่	อุตสาหกรรมขนาดกลาง	อุตสาหกรรมขนาดเล็ก	พาณิชยกรรม-ค้าส่ง	พาณิชยกรรม-ค้าปลีก	พาณิชยกรรม-ค้าส่งและค้าปลีก	บริการ	
๑. ไม่มีเงื่อนไข	๓๐.๖	๔๓.๓	๔๗.๕	๑๐๐.๐	๔๐.๖	๔๓.๕	๑๐๐.๐	๔๕.๓
๒. มีสิ่งของประกัน	๒๕.๔	๖.๗	๒.๕	-	๑๖.๑	๑๖.๕	-	๑๓.๖
๓. คนค้ำประกัน	-	-	-	-	๓.๓	๓.๖	-	๑.๕
รวม	๑๐๐.๐ (๑๗)	๑๐๐.๐ (๑๕)	๑๐๐.๐ (๑๖)	๑๐๐.๐ (๔)	๑๐๐.๐ (๓๐)	๑๐๐.๐ (๓๑)	๑๐๐.๐ (๑๕)	๑๐๐.๐ (๑๖๕)

ตารางที่ ๑๔ ข. เงินไฮในการกู้เงินจำแนกตามชนิดของกิจการ (อัตราส่วนร้อยละ)

เงินไฮในการ กู้เงิน	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาดกลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์ การรวม ค้าส่ง	พาณิชย์ การรวม ค้าปลีก	พาณิชย์ การรวม ค้าส่งและ ค้าปลีก	บริการ	
๑. ไม่มีเงินไฮ	๑๐.๘	๑๖.๘	๑๖.๘	๓.๖	๒๒.๗	๒๓.๖	๑๓.๖	๑๐๐.๐ (๑๑๐)
๒. มีสิ่งของประกัน	๒๘.๘	๕.๘	๑๑.๘	-	๒๘.๘	๒๓.๕	-	๑๐๐.๐ (๑๗)
๓. กนค้ำประกัน	-	-	-	-	๕๐.๐	๕๐.๐	-	๑๐๐.๐ (๒)

จากตารางที่ ๑๔ ข. จะเห็นได้ว่า ในจำนวนผู้กู้เงินโดยไม่มีเงินไฮนั้น ตกอยู่ที่ พาณิชยกรรมขายปลีกและขายส่ง ขายปลีกมากกว่าคนอื่น คือ ร้อยละ ๒๒.๗ และ ๒๓.๖ ตามลำดับ ซึ่งเป็นเรื่องยืนยันถึงสถานะการกู้เงินที่นิยมกู้จากญาติและเพื่อนมากกว่าคนอื่น

อย่างไรก็ตาม การกู้เงินนี้จะต้องเสียคอกเบี้ย ไม่ว่าจะกู้เงินจากสถาบันการเงินที่เป็นทางการ หรือส่วนเอกชน ไม่ว่าจะเป็นผู้ให้กู้เงินเป็นอาชีพ หรือบุคคลที่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดในทันทีจะยกธนาคารและผู้ให้กู้เงินเป็นอาชีพออกไปเสีย เพราะเป็นธรรมชาติที่จะต้องเสียคอกเบี้ยตามกฎหมายอยู่แล้ว แต่จะกล่าวถึงการกู้เงินจากญาติ เพื่อน และพอดค้าด้วยกัน เมื่อผู้ให้กู้หนึ่งกู้เงินจากบุคคลดังกล่าว ผู้ให้กู้จะไม่ระบুকอกเบี้ย แต่โดยมารยาทที่กระทำกันอยู่ในตลาดอยุธยาเมื่อถึงเวลานำเงินมาชำระหนี้ผู้เป็นหนี้จะต้องเพิ่มเงินจำนวนหนึ่งเข้าไปในเงินต้นด้วย ซึ่งมีตั้งแต่ ร้อยละ ๑-๕ ของเงินต้นทั้งหมด ถึงแม้ว่าผู้ให้กู้จะมีได้เปรียบรอง เพราะถือว่าเป็นการตอบแทนที่โคช่วยเหลือ แต่การกู้เงินจากบุคคลเหล่านี้ จะไม่กินระยะเวลา

ส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วง ๓-๖ เดือนเป็นอย่างสูง ผู้เป็นต้นจะรับหาเงินมาชำระหนี้ เพราะทราบ
ดีกว่า ผู้ที่ใหญ่เงินมากต้องการเงินจำนวนนี้เพื่อไปดำเนินการเหมือนกัน การใหญ่ยืมของ
คนพวกนี้จึง เป็นการช่วยเหลือกันทางการค้า

นอกจากการกู้เงินจากบุคคลและสถาบันการเงินที่เป็นทางการแล้ว ยังมีกลุ่ม
ธุรกิจในตลาดเขตกอญญา ยังมีแหล่งที่จะไ้เงินทุนสำคัญอีกอย่างหนึ่งคือ การเล่นแชร์
หรือเรียกตามภาษาชาวบ้านว่า "หวย" การเล่นแชร์นี้ เป็นวิธีรวมเงินจากคนหลาย ๆ คน
โดยมีกฎเกณฑ์การเล่นที่เป็นที่เข้าใจกัน กล่าวคือ ผู้ต้องการเงินจะรวบรวมกันตั้ง เป็นกลุ่มขึ้น
กลุ่มนี้มีจำนวนตั้งแต่ ๑๐-๒๐ คนหรืออาจถึง ๓๐ คน มีผู้ดำเนินการเล่นคนหนึ่งซึ่งจะเป็นผู้
รับผิดชอบในกรณีที่เกิดการผิดกฎเกณฑ์ขึ้น ผู้ดำเนินการเล่นแชร์นี้เรียกว่า "เท้าแชร์"
เท้าแชร์นี้จะเป็นคนจัดตั้งกลุ่ม โดยการหาสมาชิกมาร่วมเล่นด้วย จำนวนสมาชิกจะขึ้นอยู่กับ
กับจำนวนเงินก้อน ซึ่งกำหนดไว้ และจำนวนเงินที่สมาชิกแต่ละคนจะต้อง เสียเพื่อรวบรวม
ไว้ได้เท่ากับเงินก้อนนี้ เช่น ถ้าต้องการเงินก้อนจำนวน ๓,๐๐๐ บาท ก็อาจหาสมาชิก ๑๐
คน ก็ได้ โดยกำหนดให้สมาชิกรนำเงินลงคนละ ๓๐๐ บาท ต่อครั้ง หรืออาจจะหา ๒๐-๓๐ คน
ก็ได้ ยิ่งจำนวนคนมาก จำนวนเงินที่แต่ละคนจะต้อง เสียก็จะลดลง แต่ในขณะที่เดียวกัน ระยะเวลา
เวลาที่จะสิ้นสุดการเล่นก็จะนานขึ้นตามส่วน

สมาชิกในกลุ่มจะมีศัพท์เรียกว่า "มือ" คือ ถ้ามีจำนวนคน ๑๐ คน ในกลุ่มก็จะเรียก
ว่า ๑๐ มือ อย่างไรก็ตาม สมาชิกคนหนึ่ง ๆ อาจจะเล่นมากกว่า ๑ มือก็ได้ เช่นถ้ามีคนหนึ่ง
เล่น ๒ มือ จำนวนคนก็จะมีเพียง ๕ คนเท่านั้น การนับจำนวนสมาชิกจะนับตามจำนวน "มือ"
ที่ลงสมาชิกที่เล่นเกินกว่า ๑ มือ จะต้องจ่ายเงินให้ครบตามจำนวนมือของตน เช่น ถ้าเล่น ๒
มือในวงเงินมือละ ๓๐๐ บาท ก็จะต้องจ่าย ๖๐๐ บาท

กอบกุล ภูษารภณ "การเล่นแชร์ในตลาดกอญญา" วารสารสังคมศาสตร์

ฉบับพิเศษ (โรงพิมพ์พระจันทร์ ท่าพระจันทร์ พระนคร, ๒๕๑๔) หน้า ๑๐๒-๑๐๔

เมื่อใดสมาชิกครบจำนวนมือที่ต้องการ เจ้าแชรก็จะบอกให้สมาชิกทราบว่า การเล่น แชรของกลุ่ม สมาชิกจะต้องนำเงินมาชำระกี่ครั้ง จึงจะสิ้นสุด แต่ละครั้งห่างกันกี่วัน กำหนด เวลานี้อาจจะมีตั้งแต่ ๗ วันต่อครั้ง ไปจนถึง ๓ เดือนต่อครั้ง ขึ้นอยู่กับความสะดวกในการจ่าย เงินของสมาชิกที่จะตกลงกันเป็นเอกฉันท์ ซึ่งส่วนใหญ่แล้ว ในทางปฏิบัติ เจ้าแชรจะ เป็นผู้ กำหนดขั้นหนึ่ง หรือแม้กระทั่ง เล่นกันแต่ละวันก็มี เช่น พอค้า แมคคาแมงลอยในตลาดหัวรอ นิยมเล่นแชรวัน หรือหวายวัน ซึ่งจะจ่ายกันเป็นแต่ละวันไปเลย

เงินกองกลางที่ได้จากสมาชิกทุกคนในกลุ่ม แต่ละครั้งที่มีมีการจ่ายเงิน จะตกเป็นของ สมาชิกคนหนึ่งที่ได้ราคาประมูลดอกเบี้ยสูงกว่าคนอื่น การประมูลดอกเบี้ย เพื่อตัดสินว่า เงินกองกลางควรจะเป็นของผู้ใดนี้ เรียกว่า การเปียแชร การเปียแชรจะทำความลับ โดยเจ้าแชรจะให้สมาชิกทุกคนเขียนจำนวนดอกเบี้ยที่จะให้ใส่กระดาษและพับปิดเรียบร้อย เจ้าแชรจะเป็นผู้เปิด และมอบเงินกองกลางให้แก่สมาชิกที่ใ้ดอกเบี้ยสูงสุดในแต่ละครั้ง ผู้เล่น มือหนึ่ง ๆ จะมีสิทธิได้รับเงินกองกลางเพียงครั้งเดียว โดยคิดตามจำนวนมือที่เล่น ถ้าเล่น ๒ มือ ก็จะมีสิทธิเปียแชรได้ ๒ ครั้ง เป็นต้น ผู้ที่เปียแชรไ้จะต้องจ่ายดอกเบี้ยให้แก่สมาชิกทุกคนที่ยัง ไม่ได้เป็นผู้เปีย ได้เงินตามจำนวนที่เขียนในกระดาษประมูลดอกเบี้ย คำนับตามวิธีนี้ ผู้ที่เปียแชร ไปมือแรกของการเริ่มเล่น จึงต้องจ่ายดอกเบี้ยให้แก่สมาชิกเกือบทั้งวงแชร ผู้ที่เปียแชรไป แล้วยจะไม่มีสิทธิใ้ดอกเบี้ยจากผู้ใดอีก คงมีແຫ່ງที่จ่ายดอกเบี้ยเท่านั้น การจ่ายดอกเบี้ยเท่า ที่เล่นกันมี ๒ วิธี คือ วิธีหักดอกเบี้ย วิธีนี้ผู้เปียแชรไ้จะต้องจ่ายดอกเบี้ยทันทีที่ได้รับเงิน กองกลาง ซึ่งจะทำให้จำนวนเงินที่ไ้ลดลง จึงไม่สู้เป็นที่นิยมนัก ส่วนใหญ่นิยมวิธีที่เรียกว่า กอตาม คือ ผู้เปียแชรไ้ ไม่ต้องจ่ายเงินทันที แต่จะจ่ายดอกเบี้ยในคราวต่อไปแต่ละครั้ง ผบ ไปกับเงินต้น เช่น ถ้าเงินต้น ๑๐๐ บาท ผู้ที่เปียแชรไ้ดอกเบี้ย ๒๐ บาท เมื่อถึงกำหนดชำระ ารชำระ เงินในงวดต่อไป จะต้องจ่ายเงินทั้งหมดเป็นเงิน ๑๒๐ บาท แก่กองกลาง วิธีนี้คนที่เปียแชรไ้ครั้ง หลัง ๆ จะมีเงินกองกลางเพิ่มขึ้นตามจำนวนดอกเบี้ยที่ผู้เปียแชรไ้ก่อน ๆ ประมุได้ วงแชรนี้ จะสิ้นสุดลงเมื่อ คนสุดท้ายซึ่งเรียกว่า "มือบาย" ใ้รับเงิน ผู้ดำเนินการเล่นแชรหรือเจ้าแชรจะ ใ้รับสิทธิพิเศษให้เป็นคนแรกที่ได้รับเงินกองกลางโดยไม่กอง เสียดอกเบี้ย แต่ที่เล่นกันในตลาด หัวรอมีค่างกันเล็กน้อย ระหว่างแชรคนไทยและคนจีน ก็คือ แชรคนไทย เจ้าแชรไม่ต้องเสียดอกเบี้ยแก่สมาชิก แต่แชรคนจีนเมื่อเจ้าแชรได้รับเงินจากสมาชิกแล้วจะต้องจ่ายดอกเบี้ยให้แก่

สมาชิกทุกคน คนละ ๕ เปอร์เซ็นต์ของจำนวนเงินทั้งหมด

กลุ่มในการเล่นเกม เป็นกลุ่มที่เกิดขึ้นชั่วคราว ซึ่งจะสลายตัวไปทันทีที่สมาชิก
มีสุดท้ายได้รับเงิน นับว่าเป็นกลุ่มที่รวมตัวกันเพื่อการเศรษฐกิจ ซึ่งมองประโยชน์ได้เป็น
๒ แง่ คือ ในแง่ของผู้ที่ต้องการเงิน การเล่นเกมจะเป็นการกั้มเงินชนิดหนึ่ง ซึ่งเป็นที่นิยม
กันมาก เพราะผู้กั้มไม่รู้ถึงความพินาศ ไม่เป็นการเสียหาย แต่ประการใด ส่วนผู้ที่ยังไม่ตอง
การเงิน การเล่นเกมก็นับว่าเป็นวิธีการขอมতিরพยัคฆ์โดยลศ เพราะเท่ากับเป็นการบังคับให้
ขอมความกฎเกณฑ์ของการ เล่นโดยมีจุดมุ่งหมายที่แน่นอนว่า จะได้เงินจำนวนเท่าใดในกำหนด
เวลาใด

สำหรับสมาชิกในกลุ่มเกมนั้น แบ่งออกได้เป็น ๓ ประเภทคือ กลุ่มเพื่อน กลุ่มญาติ
และกลุ่มอาชีพเดียวกัน กลุ่มเพื่อนและญาติจะเป็นกลุ่มเล็ก รวบรวมเฉพาะคนที่สนิทกันจริง ๆ
มีจำนวนประมาณ ๑๐-๑๕ คน ลักษณะการเล่นเป็นการเปลี่ยนมือกันถือเงินมากกว่าที่จะหวัง
ถลกเบี้ยแพง ๆ และเชื่อถือได้ว่า ไม่มีการโกง คือ เปียแชรไปแล้วไม่จ่ายเงินครั้งต่อไป
อย่างที่มีกจะมีเสมอ ๆ ในวงแชรที่ผู้เล่นไม่สนิทกัน ส่วนกลุ่มอาชีพเดียวกัน แบ่งเป็น กลุ่มพวกา
กลุ่มคนขับรถ ข้าราชการ เป็นต้น คนที่ขยอาชีพเดียวกันนี้ นิยมเล่นเกมด้วยกัน โดยไม่จำเป็น
ต้องรู้จักสนิทสนมกัน คงไว้ใจแต่เท่าแชรเท่านั้น วงแชรแบบนี้ถลกเบี้ยแพง เนื่องจากมีการแข่ง
ขันกันมาก และการที่ถลกเบี้ยแพงนี้ จึงมีการโกงกันขึ้นบ่อยครั้ง บางครั้งเท่าแชรก็จะโกงเสียเอง
คือ เมื่อรวบรวมจากสมาชิกได้ครบแล้วก็นำไปวางแชรวงนั้นก็ล้มไปโดยปริยาย

จากการศึกษาตัวอย่างที่ได้ปรากฏว่า เจ้าของสถานการธุรกิจต่าง ๆ ใช้วิธีเล่น
แชรเป็นทางหาเงินทุนวิธีหนึ่ง รอยละ ๕๘.๓ (๑๘๓ ราย จากจำนวนทั้งหมด ๓๓๗ ราย)
พวกที่ไม่เล่นได้เหตุผลว่า กลัวถูกโกง เป็นส่วนมาก พวกที่เล่นทั้งหมดปรากฏตามตารางที่ ๑๕
ว่า ส่วนใหญ่คือรอยละ ๖๘.๕ เล่นกับพวคาด้วยกัน นับว่าเป็นการเล่นแชรตามกลุ่มอาชีพและ
มีร้อยละ ๗๕.๕ เล่นในหมู่ผู้ใกล้ชิดคือ เพื่อนสนิทและในวงญาติ

กอมกุล ภูธรารณ, เรื่องเดียวกัน

ตารางที่ ๑๔ ชนิดของกิจการจำแนกตามกลุ่มที่เล่นแรวควย (อัตราส่วนร้อยละ)

กลุ่มที่เล่นแรว	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรมขนาดใหญ่	อุตสาหกรรมขนาดกลาง	อุตสาหกรรมขนาดเล็ก	พาณิชย์การค้าส่ง	พาณิชย์การค้าปลีก	พาณิชย์การค้าส่งและค้าปลีก	บริการ	
๑. เพื่อนญาติ	๖.๓	๒๐.๐	๓๕.๑	๕๐.๐	๓๕.๑	๓๒.๓	๖๐.๐	๓๕.๕
๒. พ่อค้าควยกัน	๕๓.๓	๔๐.๐	๒๑.๕	๖๐.๐	๖๕.๕	๖๓.๓	๕๐.๐	๖๕.๕
รวม	๑๐๐.๐ (๑๖)	๑๐๐.๐ (๕)	๑๐๐.๐ (๒๓)	๑๐๐.๐ (๕)	๑๐๐.๐ (๕๓)	๑๐๐.๐ (๕๒)	๑๐๐.๐ (๒๕)	๑๐๐.๐ (๑๘๓)

เมื่อพิจารณาในแต่ละกิจการ พบว่า กิจการที่มีขนาดใหญ่จะเล่นกับพ่อค้าควยกันยากกว่าจะเล่นในวงญาติ เช่น อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ เล่นกับพ่อค้าควยกันถึงร้อยละ ๕๓.๓ อุตสาหกรรมขนาดกลางมีร้อยละ ๔๐ ส่วนอุตสาหกรรมขนาดเล็กและพาณิชย์กรรมทั้ง ๓ ประเภท จำนวนผู้ที่เล่นกับญาติเพื่อนจะต่ำกว่าจำนวนผู้ที่เล่นกับพ่อค้าควยกันไม่มากนัก ประเภทบริการนั้นต่างพวกไปเลย คือมีจำนวนผู้ที่เล่นกับญาติและเพื่อนมากกว่าที่เล่นกับคนค้าปลีกด้วยกัน ทั้งนี้แสดงว่า กิจการขนาดใหญ่ ความสำคัญของเพื่อนและญาติมีไม่มากเท่ากิจการขนาดเล็ก ซึ่งส่วนใหญ่แล้ว ความสัมพันธ์ใกล้ชิดระหว่างญาติและเพื่อนสนิทยังคงมีความสำคัญมากอยู่

นอกจากการ เล่นแรวจะ เป็นที่นิยมกันในหมู่พ่อค้าคนไทยและคนจีนที่นับถือศาสนาพุทธแล้ว พ่อค้าแมคชาวไทยอิสลามก็นิยมเล่นแรวกันเช่นกัน แต่มีวิธีต่างกันไป โดยมีข้อห้ามทางศาสนา ห้ามพนันถือศาสนาอิสลามรับผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากเงิน คือ ห้ามรับคอกเบี้ย ไม่ว่าจะเกิดขึ้นโดยทางใด พวกชาวอิสลามจึง เล่นแรวโดยไม่รับคอกเบี้ย เมื่อถึงกำหนด

เวลาที่จะจับสลากว่า ผู้ใดจะได้รับเงินก่อนหลัง เป็นลักษณะการ เปลี่ยนกันรับเงินจนกว่า สมาชิกจะได้รับเงินครบทุกคน แต่น่าเสียดายที่ห้ามได้มีการศึกษาเกี่ยวกับเรื่องความแตกต่าง ระหว่างคนอิสลามและคนศาสนาอื่นในกิจการ เล่นแร่ไว้โดยตรง จึงไม่มีข้อมูลที่จะนำมา เปรียบเทียบได้

นอกจากการเล่นแร่ผู้ทองการ เงินที่รับความจริงๆ และจำนวนเงินนั้นไม่สูงนัก ก็มีบางคนที่ไม่อยากจะสู้คนอื่น แต่จะใช้วิธีนำสิ่งของมีค่าของตนไปจำหน่าย จำนวนไว้กับ ผู้อื่น หรือตามโรงรับจำนำ จากการศึกษาพบว่า มีผู้ใช้วิธีจำนำ จำนวนร้อยละ ๒๑.๕ เท่านั้น ตามตารางที่ ๒๐ แสดงว่า เจ้าของสถานการธุรกิจ ในเขตอยุธยา ไม่ค่อยใช้วิธีจำนำสิ่งของ นัก เพราะเท่าที่ได้สัมภาษณ์โรงรับจำนำในเขตเทศบาลเมืองพระนครศรีอยุธยา ปรากฏว่า ผู้ที่นำสิ่งของมีค่ามาจำนำมากที่สุดเป็นชานา ไม่ใช่ออกค้า ตารางนี้เป็นเครื่องยืนยันได้ว่า พ่อค้าในเขตอยุธยาไม่ค่อยจำนำสิ่งของ ซึ่งอาจจะ เป็นเพราะความรู้สึกรักของกันทั่วไปที่มักจะ เห็นการจำนำสิ่งของ เป็นเรื่องน่าอับอาย มักจะนิยมกู้เงินมากกว่า

ตารางที่ ๒๐ ชนิดของกิจการ จำแนกตามการจำนำสิ่งของ (อัตราส่วนร้อยละ)

การจำนำสิ่งของ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาดกลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์ การค้าส่ง	พาณิชย์ การค้าปลีก	พาณิชย์ การค้าส่งและ การค้าปลีก	บริการ	
จำนำ	๕๑.๓	๑๕.๒	๒๕.๐	๑๖.๕	๑๓.๑	๑๓.๐	๒๑.๖	๒๑.๕
ไม่จำนำ	๕๘.๓	๘๐.๘	๗๕.๐	๘๓.๕	๘๖.๙	๘๓.๐	๗๘.๔	๗๘.๖
รวม	๑๐๐.๐ (๓๖)	๑๐๐.๐ (๒๖)	๑๐๐.๐ (๓๑)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๑๐๕)	๑๐๐.๐ (๕๘)	๑๐๐.๐ (๓๗)	๑๐๐.๐ (๓๓๓)

จากที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ แสดงว่ากิจการในเขตอุทยานส่วนใหญ่แล้วสามารถเลี้ยงตัวเองได้ โดยอาศัยทุนที่ได้จากกำไรที่ดำเนินงานมาเรื่อย ๆ บาง เมื่อทุนไม่พอก็ใช้วิธีกู้ยืมจากที่ต่าง ๆ บางคนก็ใช้วิธีเสนอเช่า หรือจำหน่ายสิ่งของ เมื่อพิจารณาในส่วนรวมจะเห็นกรณีสำคัญประการหนึ่งคือ ความสัมพันธ์เกาะเกี่ยวกันระหว่างพ่อค้าด้วยกัน ในลักษณะที่เป็นญาติบ้าง เพื่อนสนิทบ้าง และการที่เคยรู้จักค้าขายกันมานานนับว่าความสัมพันธ์ขั้นปฐมภูมิมีความสำคัญต่อการดำเนินกิจการของ เจ้าของสถานการธุรกิจ ที่ตกเป็นตัวอย่างมากพอสมควร ทำให้น่าสนใจที่จะพิจารณาลักษณะการดำเนินธุรกิจของ เจ้าของกิจการในเขตอุทยาน และทัศนคติที่มีต่อการธุรกิจของตน

ก่อนที่จะพิจารณาดังทัศนคติของ เจ้าของสถานการธุรกิจ เห็นสมควรที่จะพิจารณาจักแยกเจ้าของสถานการธุรกิจออกตามลักษณะของการปฏิบัติงาน เพื่อเป็นการสะดวกที่จะเปรียบเทียบทัศนคติว่า โดยลักษณะการปฏิบัติงานทางการค้าที่ต่างกันนั้น จะทำให้มีทัศนคติของการธุรกิจต่างกันอย่างไรหรือไม่

ในการจัดลำดับขั้นของ เจ้าของสถานการธุรกิจ ผู้เขียนกำหนดไว้ ๓ ขั้น คือ ขั้นประเพณี (Traditional) ขั้นเปลี่ยนผ่าน (Transitional) และขั้นสมัยใหม่ (Modern) โดยมีข้อกำหนดในการพิจารณาจากข้อมูลที่ได้ไปแบบสอบถาม ๔ ประการคือ

๑. มีการจ้างแรงงาน

แบ่งการพิจารณาเป็น ๓ ประการคือ

๑. ทุกคนไม่ได้รับเงินเดือนหรือมีคนไม่ได้รับเงินเดือนเกินกว่าร้อยละ ๕๕ ของจำนวนคนทำงานทั้งหมด
๒. จำนวนผู้ที่ไม่ได้รับเงินเดือนมีครึ่งหนึ่งของคนทำงานทั้งหมด
๓. ทุกคนได้รับเงินเดือนหรือมีคนที่ได้รับเงินเดือนเกินกว่าร้อยละ ๕๕ ของจำนวนคนทำงานทั้งหมด

ในที่นี้จะพิจารณาเฉพาะข้อ ข. และ ค. ว่ามีลักษณะสมัยใหม่ในฐานะที่มีการปฏิบัติ
งานที่ไม่จำกัดอยู่เฉพาะคนในครอบครัวเท่านั้น

๒. โครงสร้างทางตำแหน่งของกิจการ

หมายถึง ลักษณะการทำงานของคนงานในกิจการนั้น โดยจะแบ่งออกเป็น ๒

กรณี

ก. ลักษณะงาน เป็นงานชนิดที่ทุกคนทำได้ ไม่จำเป็นต้องมีผู้เชี่ยวชาญพิเศษ เป็น
หัวหน้า หรือถ้าจะมี ก็เป็นเพียงผู้ออกคำสั่งชักชวนใจเพียงคนเดียว คนอื่น
นอกนั้นช่วยทำงานมั่ง ไม่จำเป็นต้องใช้ความรู้พิเศษ

ข. เป็นลักษณะงานที่ต้องมีผู้เชี่ยวชาญพิเศษควบคุมและแบ่งงานไปตามหน้าที่ เช่น
มีผู้เชี่ยวชาญทางเครื่องยนต์ เครื่องจักร นายช่าง นักบัญชี เสมียน ฯลฯ

ข้อ ข. จะเป็นข้อที่ใช้พิจารณาในด้านการกำหนดลักษณะการดำเนินงานที่อยู่ในขั้น
สมัยใหม่ คือ มีการแบ่งงานกันทำตามความถนัด และความสามารถพิเศษ

๓. การให้บริการธนาคาร

หมายถึง การติดต่อกับธนาคาร มีบัญชีเปิดไว้กับธนาคาร และดำเนินธุรกิจโดย
การใช้เช็ค หรือกราฟ หรือการกู้เงินจากธนาคาร จะแยกพิจารณาเป็น ๒ กรณี เช่นกัน คือ

ก. ไม่ใช้บริการธนาคารในฐานะที่เป็นผู้ติดต่อเกี่ยวข้องกับธนาคารเอง

ข. ใช้บริการธนาคาร

การพิจารณากैसेข้อ ข. เป็นหลักเช่นกัน สำหรับตัดสินว่า รู้จักใช้สถาบันการเงิน
ที่เป็นทางการ มีอะไรเพียงแต่ความสัมพันธ์ขั้นปฐมภูมิเท่านั้น

๔. ระบบการทำบัญชี

การทำบัญชีที่รัดกุม แน่นนอน เป็นลักษณะของการปฏิบัติธุรกิจที่จัดว่าอยู่ในขั้นสมัยใหม่
อีกอย่างหนึ่ง ในที่นี้จะพิจารณาเฉพาะผู้ทำบัญชีเท่านั้นว่า มีการดำเนินการทางธุรกิจ ที่อยู่ใน
ในขั้นสมัยใหม่

กล่าวโดยสรุปก็คือ เราจะพิจารณาลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่ในการปฏิบัติ
ธุรกิจโดยมีหลักเกณฑ์ในการพิจารณา ๔ ประการคือ

๑. มีการจ้างแรงงาน
๒. มีการแบ่งงานกันทำโดยใช้ความสามารถพิเศษของแต่ละคน
(เช่น มีช่าง เครื่องยนต์ พนักงานบัญชี ช่างไฟฟ้า ฯลฯ)
๓. มีการให้บริการธนาคาร
๔. มีระบบการทำบัญชีที่แน่นอน

ในการพิจารณาจะกำหนดให้ผู้ที่มิใช่คุณสมบัติ ๑-๒ ประการในจำนวน ๔ ประการ เป็น
ผู้ที่มีลำดับชั้นลักษณะ สมัยใหม่อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน

ผู้ที่มีคุณสมบัติ ๓ ประการขึ้นไป ในจำนวน ๔ ประการนี้ จะเป็นผู้ที่มีการปฏิบัติ
ธุรกิจในชั้นสมัยใหม่

ส่วนผู้ที่ไม่เข้าข่ายคุณสมบัติทั้ง ๔ ประการ จะถูกจัดอยู่ในลำดับชั้นประเพณีคือ ไม่มี
ลักษณะสมัยใหม่ในการปฏิบัติธุรกิจ

จากการพิจารณาข้อมูล แยกลักษณะสมัยใหม่ของการปฏิบัติงานตามชนิดของกิจการ
ได้ดังนี้

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ๒๖ ก.

ชนิดของกิจการจำแนกตามลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่ (อัตราส่วนร้อยละ)

ลำดับชั้นของลักษณะ สมัยใหม่	ชนิดของกิจการ						
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาดกลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์ ค้าส่ง	พาณิชย์ ค้าปลีก	พาณิชย์ ค้าส่ง ค้าปลีก	บริการ
ขั้นประเพณี	-	-	๓๕.๕	๑๖.๕	๔๓.๖	๓๓.๖	๓๓.๘
ขั้นเปลี่ยนผ่าน	๒๕.๐	๕๓.๓	๕๘.๑	๕๐.๐	๔๘.๖	๕๖.๘	๔๘.๖
ขั้นสมัยใหม่	๓๕.๐	๔๒.๓	๖.๔	๓๓.๕	๓.๘	๕.๖	๑๓.๖
รวม	๑๐๐.๐ (๓๖)	๑๐๐.๐ (๒๖)	๑๐๐.๐ (๓๑)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๑๐๕)	๑๐๐.๐ (๕๔)	๑๐๐.๐ (๓๓)

ตารางที่ ๒๖ ข.

การจัดลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่ จำแนกตามชนิดของกิจการ (อัตราส่วนร้อยละ)

ลำดับชั้น ของลักษณะสมัยใหม่	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาดกลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์ ค้าส่ง	พาณิชย์ ค้าปลีก	พาณิชย์ ค้าส่งและ ค้าปลีก	บริการ	
ขั้นประเพณี	-	-	๕.๔	๐.๘	๕๓.๓	๓๕.๑	๑๖.๐	๑๐๐.๐ (๑๑๓)
ขั้นเปลี่ยนผ่าน	๕.๓	๕.๔	๑๑.๓	๖.๕	๓๖.๑	๒๓.๓	๑๑.๓	๑๐๐.๐ (๑๕๕)
ขั้นสมัยใหม่	๔๕.๓	๑๘.๐	๓.๓	๔.๘	๖.๖	๑๕.๓	๘.๖	๑๐๐.๐ (๒๑)

จากตารางจะเห็นว่า ลักษณะของเจ้าของสถานการธุรกิจ ในเขตอยุธยา อยู่ใน
ที่เปลี่ยนแปลงถึงร้อยละ ๔๗.๒ ของจำนวนกิจการทั้งหมด แสดงว่า มีแนวโน้มที่จะเปลี่ยน
เข้าสู่ภาวะสมัยใหม่

สำหรับผู้ที่มิใช่ลักษณะการปฏิบัติงานอยู่ในชั้น เปลี่ยนผ่านนั้นมีลักษณะที่น่าสนใจคือ
ประกอบด้วย

- ๑. มีคนงานที่ได้รับเงินเดือน ๒๗ ราย หรือร้อยละ ๑๗.๐ ของจำนวนผู้อยู่ใน
ชั้นเปลี่ยนผ่านทั้งหมด
- ๒. ใช้บริการธนาคาร ๑๘ ราย หรือร้อยละ ๑๑.๓
- ๓. มีการทำบัญชี ๕๖ ราย หรือร้อยละ ๓๒.๗
- ๔. มีคนงานที่ได้รับเงินเดือนและทำบัญชี ๒๐ ราย หรือร้อยละ ๑๒.๖
- ๕. มีคนงานที่ได้รับเงินเดือนและใช้บริการธนาคาร ๒๐ ราย หรือร้อยละ ๑๒.๖
- ๖. ใช้บริการธนาคารและทำบัญชี ๑๘ ราย หรือร้อยละ ๑๑.๓
- ๗. มีคนงานที่ได้รับเงินเดือนและมีคนงานที่มีความรู้ ความสามารถพิเศษ ๔ ราย
หรือร้อยละ ๒.๕

จะเห็นว่า ผู้ที่อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่านส่วนใหญ่มีการทำบัญชี เป็นระบบที่แน่นอน แต่เกือบ
ทั้งหมดของผู้อยู่ในชั้นนี้ คนทำงานยังมีลักษณะการทำงานที่เหมือน ๆ กัน ไม่จำเป็นต้องใช้ความ
สามารถพิเศษ ไม่มีระบบการแบ่งงานที่แน่นอน ทุกคนสามารถทำงานแทนกันได้

เมื่อพิจารณาลำดับขั้นของลักษณะสมัยใหม่ ตามชนิดของกิจการ ปรากฏว่า อุตสาหกรรม
ขนาดใหญ่ และขนาดกลาง ไม่มีผู้ที่อยู่ในชั้นประเพณีเลย ทั้งนี้เนื่องจากว่า กิจการทั้งสองจำ
เป็นที่จะต้องใช้คนมาก จึงไม่มีกรณีที่จะเฉพาะแคคนในครอบครัวเท่านั้น เหมือนกิจการเล็กๆอย่างอื่น
ที่ผู้ผลิตอยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน

สำหรับกิจการที่จัดอยู่ในชั้นสมัยใหม่ จำนวน ๒๑ กิจการนั้น ปรากฏว่า เป็นอุตสาหกรรม
กรรมขนาดใหญ่ถึงร้อยละ ๔๔.๓ รองลงมาคือเป็นอุตสาหกรรมขนาดกลาง และพาณิชย์กรรม

กำลังและค่าปลึก วิทยละ ๑๔.๐ และ ๑๔.๓ ตามลำดับ แสดงว่า กิจกรรมที่ค่อนข้างจะสำคัญและใช้ทุนมาก ต้องมีลักษณะการปฏิบัติงานที่ยังคงอยู่ในขั้นสมัยใหม่ โดยถ้าเปรียบเทียบกับจำนวนผู้ที่มีการปฏิบัติงานอยู่ในขั้นประเพณี จะเห็นได้ว่า ส่วนใหญ่เป็นพาณิชย์กรรมค่าปลึกคือมีวิทยละ ๘๖.๓ ของจำนวนผู้ที่อยู่ในขั้นประเพณีทั้งหมด ร่วงลง ไป เป็นพาณิชย์กรรมค่าปลึกและค่าปลึก มีวิทยละ ๓๕.๑

เมื่อพิจารณาในกิจการพาณิชย์กรรม ปรากฏว่า ทั้ง ๓ ประเภทนี้ คือ กำลัง ค่าปลึก และค่าปลึก อยู่ในขั้นประเพณีและขั้นเปลี่ยนผ่าน เป็นส่วนมาก ทั้งนี้เนื่องจากกิจการพาณิชย์กรรมไม่จำเป็นต้องใช้คนทำงานมาก ลักษณะการทำงานไม่จำเป็นต้องใช้ความรู้ความสามารถพิเศษ และส่วนใหญ่ไม่นิยมการดำเนินงานโดยมีข้ออ้างว่า ไม่ควรทำ เพราะจำได้บ้าง พิจารณาจากในใบสั่งซื้อสินค้าบาง กิ่งกล่าวแล้วข้างต้นนี้ การใช้บริการธนาคารก็น้อย ส่วนใหญ่เป็นการพึ่งพาญาติและเพื่อนที่มีความสัมพันธ์ใกล้ชิดกันมากกว่า

เมื่อได้ลักษณะการปฏิบัติทางธุรกิจ ซึ่งทำให้สามารถจัดลำดับขั้นของลักษณะสมัยใหม่ได้แล้ว ก็หน้าที่จะนำไปเปรียบเทียบดูว่า ลักษณะดังกล่าวนี้จะ เป็นผลเนื่องมาหรือมีอะไรที่เกี่ยวข้องกันบ้างอย่างไร หรือไม่ กับภูมิหลังของ เจ้าของสถานการธุรกิจทั้งหมด ตลอดจนถึงทัศนคติที่มีต่อการธุรกิจของตน กล่าวคือ การมีลักษณะการปฏิบัติตามลำดับขั้นนั้น จะทำให้ทัศนคติแตกต่างกันหรือไม่ เพียงใด โดยผู้เขียน ~~เขียน~~ เปรียบเทียบว่า

- ๑. ถ้ามีการปฏิบัติธุรกิจอยู่ในขั้นสมัยใหม่ ทัศนคติก็ควรจะมีลักษณะหรือแนวโน้มที่มีลักษณะสมัยใหม่ด้วย
- ๒. ในทางกลับกัน ถ้าการปฏิบัติธุรกิจอยู่ในลำดับขั้นประเพณีก็ไม่ควรจะมีทัศนคติที่เป็นแบบสมัยใหม่

การพิจารณาภูมิหลังของ เจ้าของสถานการธุรกิจตามลำดับขั้นของลักษณะสมัยใหม่ในการปฏิบัติ

กิจการ

ในการพิจารณาเรื่องนี้ จะแยกออกไปเป็นเรื่อง ไป คือ เชื้อชาติ การศึกษา ลักษณะ

ความสัมพันธ์กับเจ้าของกิจการและสาเหตุที่มาทำธุรกิจนั้น ๆ เพื่อจะรู้ว่า การที่มีภูมิหลังต่าง ๆ กันนั้น จะมีผลต่อการมีลักษณะสมัยใหม่หรือไม่

ดัง ที่กล่าวมาแล้วในตอนต้นของบทนี้ว่า บรรดาเจ้าของสถานการธุรกิจในเมืองอยุธยา ประกอบด้วยคนจีนเป็นส่วนใหญ่ คนไทยเป็นจำนวนรองลงมาในอัตราส่วนระหว่างคนไทยและคนจีนเป็น ๑:๑.๑ ซึ่งนับว่า เป็นจำนวนที่ใกล้เคียงกันอยู่มาก ที่น่าสนใจคือ โดยที่มีเชื้อชาติต่างกัน จะมีผลต่อการปฏิบัติธุรกิจที่ทำให้ได้รับการจัดลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่ทั้งสามชั้นหรือไม่ สำหรับคนจีน โดยที่เป็นชนชาติที่ทำการค้ามาช้านานจนเรียกได้ว่า อยู่ในสายเลือด น่าจะมีแนวโน้มที่จะมีการปฏิบัติธุรกิจอยู่ในชั้นสมัยใหม่มากกว่า

เมื่อพิจารณาตารางที่ ๒๖ มีลักษณะที่น่าสนใจคือ เจ้าของสถานการธุรกิจที่มีการปฏิบัติธุรกิจในลำดับชั้นประเพณีนั้น ปรากฏว่า เป็นจำนวนคนไทยและคนจีนเกือบจะเท่ากัน คือ ร้อยละ ๕๐.๘ และ ๔๙.๒ ตามลำดับ ส่วนในชั้นเปลี่ยนผ่านและชั้นสมัยใหม่นั้น เป็นคนจีนมากกว่าทั้งสองชั้น ดังตารางที่ ๒๖ ดังต่อไปนี้

ตารางที่ ๒๖ ก. ลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่จำแนกตามเชื้อชาติของเจ้าของสถานการธุรกิจ (อัตราส่วนร้อย)

เชื้อชาติ	ลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่		
	ชั้นประเพณี	ชั้นเปลี่ยนผ่าน	ชั้นทันสมัย
ไทย	๕๐.๘	๔๘.๘	๔๘.๓
จีน	๔๙.๒	๕๓.๓	๕๕.๗
อื่น ๆ	-	๑.๙	-
รวม	๑๐๐.๐ (๑๑๗)	๑๐๐.๐ (๑๕๙)	๑๐๐.๐ (๒๑)

จากตารางที่ ๒๖ จะเห็นได้ว่า คนจีนมีแนวโน้มที่จะมีการปฏิบัติธุรกิจที่มีลักษณะสมัยใหม่กว่าคนไทย ดูจากในชั้นประเพณี พบว่า คนไทยมีการปฏิบัติธุรกิจที่อยู่ในชั้นนั้นมากกว่าคนจีน โดยมีร้อยละ ๕๐.๘ แต่เมื่ออยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน และชั้นสมัยใหม่ ปรากฏว่า ทั้งสองชั้น เป็นคนจีนมากกว่าคนไทย คือ ในชั้นเปลี่ยนผ่าน เป็นคนจีนเสียร้อยละ ๕๓.๓ ของจำนวนคนที่มีการปฏิบัติธุรกิจอยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่านทั้งหมด ในขณะที่เป็นคนไทยเพียงร้อยละ ๔๘.๘ และในชั้นสมัยใหม่ คนจีนเสียร้อยละ ๕๕.๓ คนไทยร้อยละ ๔๘.๓

การที่คนจีนมีแนวโน้มที่จะมีการปฏิบัติธุรกิจอย่างสมัยใหม่มากกว่าคนไทย เนื่องจากกิจการของคนไทยที่ระดมการค่าในเขตอุทยานนั้น เป็นการค้าขาย ๆ คือ ค้าปลีกเสียมาก รองลงมาเป็นการค้าปลีกและค้าส่ง ซึ่งเป็นกิจการเล็กในรูปแผงลอยและร้านค้า โรงงานเล็กเสียมากกว่า การปฏิบัติจึงค่อนข้างไปในทางล้าหลังกว่าคนจีน ที่เป็นถึงนักเพราะคนจีนมีกิจการที่มั่นคงกว่า จึงมีความจำเป็นที่จะต้องใช้วิธีปฏิบัติต่าง ๆ ที่สมัยใหม่กว่า

ตารางที่ ๒๖ ๑. เชื้อชาติของเจ้าของสถานการธุรกิจ จำแนกตามลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่ (อัตราส่วนร้อยละ)

ลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่	เชื้อชาติ		
	ไทย	จีน	อื่น ๆ
ประเพณี	๓๘.๓	๓๒.๒	-
เปลี่ยนผ่าน	๔๘.๑	๕๘.๘	๑๐๐.๐
สมัยใหม่	๑๗.๖	๑๘.๘	-
รวม	๑๐๐.๐ (๑๕๕)	๑๐๐.๐ (๑๘๐)	๑๐๐.๐ (๓)

จากตารางที่ ๒๒ ข. แสดงให้เห็นว่า ในจำนวนคนไทยด้วยกัน เป็นผู้ที่มีลักษณะสมัยใหม่อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่านร้อยละ ๔๔.๑ รองลงไปเป็นพวกประเพณีร้อยละ ๓๘.๓ และสมัยใหม่ร้อยละ ๑๗.๖ ซึ่งเมื่อเทียบกับคนจีน ก็จะได้เห็นว่า คนจีนมีลักษณะสมัยใหม่มากกว่า คือ ในหมู่คนจีน มีคนที่อยู่ในชั้นประเพณีร้อยละ ๓๒.๖ ในขณะที่ในหมู่คนไทยเป็นคนที่อยู่ในชั้นประเพณีเสียร้อยละ ๓๘.๓ ในชั้นสมัยใหม่ คนจีนก็มีจำนวนร้อยละ ๑๘.๕ ซึ่งนับว่าสูงพอสมควร แล้งว่า เมื่อพิจารณาในแต่ละกลุ่มของกลุ่มคนไทย และคนจีน กลุ่มคนไทยมีคนที่อยู่ในชั้นประเพณีคิดเป็นร้อยละมากกว่า จำนวนร้อยละของคนที่อยู่ในชั้นประเพณีในกลุ่มคนจีน จะต้องใช้วิธีการปฏิบัติต่าง ๆ ที่เข้าชั้นสมัยใหม่มากกว่า

นอกจากเชื้อชาติที่มีความสัมพันธ์ต่อลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่ดังกล่าวแล้ว บุคคลที่ทำงานอยู่ในสถานการณ์ธุรกิจก็มีความสำคัญที่น่าจะนำมาพิจารณาจากตอนต้น เราได้กล่าวถึงลักษณะของคนทำงานในกิจการหนึ่ง ๆ ว่า ประกอบด้วยบุคคลที่อยู่ในครอบครัวเดียวกันเป็นส่วนใหญ่ ซึ่งอาจจะทำให้เกิดผลบางประการต่อลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่ นี้ก็คือ เราจะกำหนดสมมติฐานว่า สถานการณ์ธุรกิจที่ประกอบด้วยคนทำงานที่เป็นคนในครอบครัวเท่านั้น น่าจะมีลักษณะการปฏิบัติธุรกิจอยู่ในชั้นประเพณีเป็นส่วนใหญ่ ทั้งนี้เนื่องจากเหตุผลที่ว่า การที่ไร้อำนาจงานในครอบครัวนั้น แสดงถึงธุรกิจนั้นเป็นธุรกิจเล็ก ๆ ไม่จำเป็นต้องใช้คนมาก การปฏิบัติที่สมัยใหม่อย่างอื่น ได้แก่ การให้บริการธนาคารและการทำบัญชีจึงไม่ค่อยจะมี จากตารางที่ ๒๒ ก. แสดงให้เห็นว่า สถานการณ์ธุรกิจที่เฉพาะคนในครอบครัวและญาติกัน มีการปฏิบัติธุรกิจที่อยู่ในชั้นประเพณีร้อยละ ๕๕.๑ ชั้นเปลี่ยนผ่านร้อยละ ๔๒.๔ และชั้นสมัยใหม่เพียงร้อยละ ๒.๕ เท่านั้น ส่วนสถานการณ์ธุรกิจที่มีคนอื่นที่ไม่ใช่ญาติมาร่วมทำงานด้วย ปรากฏว่ามีแนวโน้มที่สมัยใหม่ขึ้น คือ ส่วนใหญ่ร้อยละ ๕๕.๕ อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน ร้อยละ ๓๗.๘ อยู่ในชั้นสมัยใหม่ มีเพียงร้อยละ ๒.๗ เท่านั้นที่อยู่ในชั้นประเพณี และขอสมมติฐานถึงกล่าวไปยังอีก เมื่อขอยุติ แสดงให้เห็นว่า สถานการณ์ธุรกิจที่ประกอบด้วยคนที่ไม่มีความสัมพันธ์ทางเครือญาติกันนั้น เป็นสถานการณ์ธุรกิจที่อยู่ในชั้นสมัยใหม่เสียร้อยละ ๕๐.๐ และอยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่านร้อยละ ๔๕.๕ มีอยู่ในชั้นประเพณีเพียงร้อยละ ๔.๕ เท่านั้น ดังตารางที่ ๒๓ ก.

ตารางที่ ๒๓ ก. ความสัมพันธ์ทาง เครือญาติของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ จำแนกตามลำดับ
ชั้นของลักษณะสมัยใหม่ (อัตราส่วนร้อย)

ลำดับชั้นของลักษณะ สมัยใหม่	ความสัมพันธ์ของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ		
	คนในครอบครัว และญาติ	คนในครอบครัว และคนอื่นที่ ไม่ใช่ญาติ	ไม่มีความสัมพันธ์ทาง เครือญาติ
ชั้นประเพณี	๕๕.๑	๖.๗	๘.๕
ชั้นเปลี่ยนผ่าน	๘๖.๘	๕๕.๕	๘๕.๕
ชั้นสมัยใหม่	๒.๕	๓๗.๘	๕๐.๐
รวม	๑๐๐.๐ (๑๙๖)	๑๐๐.๐ (๑๑๘)	๑๐๐.๐ (๖๖)

ตารางที่ ๒๓ ข. ลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่จำแนกตามความสัมพันธ์ทาง เครือญาติของบุคคล
ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ (อัตราส่วนร้อย)

ลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่	ความสัมพันธ์ของบุคคลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ			รวม
	คนในครอบครัว และญาติ	คนในครอบครัว และคนอื่นที่ ไม่ใช่ญาติ	ไม่มีความสัมพันธ์ ทางเครือญาติ	
ชั้นประเพณี	๘๖.๓	๖.๘	๐.๘	๑๐๐.๐ (๑๑๗)
ชั้นเปลี่ยนผ่าน	๕๖.๖	๘๑.๕	๖.๓	๑๐๐.๐ (๑๕๘)
ชั้นสมัยใหม่	๘.๖	๓๓.๘	๑๘.๐	๑๐๐.๐ (๖๑)

จากตารางที่ ๒๓ ข. จะเห็นว่า ธุรกิจในช่วงประเพณีแรงงานที่ใช้ในสถานการธุรกิจ เป็นแรงงานในครอบครัวและญาติถึงร้อยละ ๘๖.๓ เป็นคนที่ไม่มีความสัมพันธ์ทางเครือญาติกันเพียงร้อยละ ๑.๕ เท่านั้น แสดงให้เห็นว่า สถานการธุรกิจที่มีการปฏิบัติอยู่ในชั้นประเพณีนั้น อาศัยคนในครอบครัวเท่านั้นเป็นหลักในการดำเนินกิจการ

สถานการธุรกิจที่อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่านก็เช่นเดียวกับชั้นประเพณี คือ แรงงานในครอบครัว ยังเป็นสิ่งจำเป็นอยู่ แต่ในขณะที่เดียวกันก็เริ่มมีคนอื่นที่ไม่ใช่ญาติเข้ามาร่วมทำงานด้วย ซึ่งแสดงถึงลักษณะที่พร้อมจะก้าวไปสู่ภาวะสมัยใหม่ แต่ก็ยังไม่พ้นจากการปฏิบัติแบบเก่า ผลจึงปรากฏว่า ในชั้นเปลี่ยนผ่านนี้ แรงงานเป็นคนในครอบครัวและญาติเท่านั้น มีร้อยละ ๘๖.๖ และเป็นคนในครอบครัวทำงานร่วมกับคนอื่นที่ไม่ใช่ญาติร้อยละ ๔๑.๕ มีเพียงร้อยละ ๒.๓ เท่านั้นที่แรงงานประกอบด้วยบุคคลที่ไม่มีความสัมพันธ์ทางเครือญาติซึ่งกันและกันเลย

เนื่องจากกิจการต่าง ๆ ในเขตอยุธยา เป็นกิจการที่มีขนาดใหญ่ไม่มากนัก แรงงานที่สำคัญซึ่งใช้เป็นหลักในการดำเนินกิจการจึง เป็นแรงงานที่ได้จากคนในครอบครัวเอง ซึ่งรวมทั้งญาติสนิทด้วย แม้ว่าสถานการธุรกิจที่มีลักษณะการปฏิบัติอยู่ในชั้นสมัยใหม่ก็ต้องพึ่งแรงงานในครอบครัว แต่ส่วนใหญ่แล้วจะมีบุคคลอื่นที่ไม่ใช่ญาติร่วมอยู่ด้วย คือ แรงงานในครอบครัวเป็นหลัก และมีคนอื่นเป็นส่วนประกอบกรณีนี้ถึงร้อยละ ๓๓.๘ แต่มีจำนวนสถานการธุรกิจที่ไม่ใช่คนที่มีความสัมพันธ์ทางเครือญาติกับเจ้าของสถานการธุรกิจเลย ร้อยละ ๑๘.๐ ซึ่งนับว่าเป็นอัตราที่สูงพอประมาณ มีเพียงร้อยละ ๘.๖ เท่านั้น ที่ใช้คนที่อยู่ในครอบครัวทำงาน

สำหรับการพิจารณาเกี่ยวกับลักษณะสมัยใหม่ สิ่งสำคัญที่น่าจะค่อนข้างมากกล่าวถึงอีกประการหนึ่งคือ การศึกษาของเจ้าของสถานการธุรกิจ ผู้เขียนสนใจว่า การศึกษานี้จะมีความสำคัญต่อลักษณะสมัยใหม่มากน้อยเพียงใดหรือไม่ที่ควรจะเป็นก็คือ ผู้ที่มีการศึกษาอยู่ในชั้นสูงควรจะมีการปฏิบัติงานที่อยู่ในชั้นสมัยใหม่หรือชั้นเปลี่ยนผ่าน แต่เนื่องจากการศึกษาของเจ้าของสถานการธุรกิจที่อยู่ในเขตอยุธยาส่วนใหญ่เป็นเพียงแค่วิทยาลัยระดับประถมศึกษา ผลที่ได้รับจึงปรากฏอยู่ในขั้นนี้มาก ถึงตารางที่แสดงความสัมพันธ์ระหว่างลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่ และการศึกษาของเจ้าของสถานการธุรกิจต่อไปนี้

ตารางที่ ๒๔ ก. การศึกษาของเจ้าของสถานการธุรกิจ จำแนกตามลำดับชั้น ลักษณะสมัยใหม่
(อัตราส่วนร้อยละ)

ลำดับชั้นของ ลักษณะสมัยใหม่	การศึกษาของเจ้าของสถานการธุรกิจ							รวม
	อ่านไม่ ออก เขียน ไม่ได้	พออ่าน ออก เขียน ได้	เรียน ภาษา จีน	ประโยค ประถม ศึกษา ป. ๑-๓	มัธยม ศึกษา ม. ศ. ๑-๕	อาชีว ศึกษา	อุดม ศึกษา	
ชั้นประเพณี	๕๒.๘	๒๕.๐	๓๙.๓	๔๑.๘	๒.๘	๘๖.๘	-	-
ชั้นเปลี่ยนผ่าน	๓๘.๑	๕๐.๐	๔๘.๒	๔๕.๓	๒๒.๕	๑๘.๘	-	-
ชั้นสมัยใหม่	๙.๕	๒๕.๐	๑๒.๕	๙.๓	๓๐.๓	๙๖.๘	๑๐๐.๐	-
รวม	๑๐๐.๐ (๘๖)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๕๖)	๑๐๐.๐ (๑๕๒)	๑๐๐.๐ (๓๕)	๑๐๐.๐ (๗)	๑๐๐.๐ (๓)	๑๐๐.๐ (๒๕๕)

หมายเหตุ ผู้ที่ไม่ตอบว่ามีการศึกษาอยู่ในชั้นใด จะไม่นำมาพิจารณา

จากตารางที่ ๒๔ ก. ถ้าพิจารณาในด้านของระดับการศึกษาพบว่า ผู้ที่ไม่สามารถอ่านออกเขียนได้ ซึ่งมี จำนวนทั้งหมด ๘๖ คน มีการปฏิบัติธุรกิจที่อยู่ในชั้นประเพณีร้อยละ ๕๒.๘ อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่านร้อยละ ๓๘.๑ และอยู่ในชั้นสมัยใหม่เพียงร้อยละ ๙.๕ เท่านั้น แสดงว่า ผู้ที่ไม่ได้รับการศึกษาจากโรงเรียนคือ ไม่สามารถอ่านเขียนหนังสือได้นั้น ส่วนใหญ่จะจัดเข้าอยู่ในพวกประเพณี ส่วนพวกที่เรียนภาษาจีนจำนวน ๕๖ คน อยู่ในชั้นประเพณีและร้อยละ ๑๒.๕ เป็นพวกที่จัดอยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน รองลงมาร้อยละ ๓๙.๓ อยู่ในชั้นประเพณีและร้อยละ ๑๖.๕ เป็นพวกที่อยู่ในชั้นสมัยใหม่ ส่วนพวกที่จบประถมศึกษาชั้นนั้น ปรากฏว่าอยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่านเพียงร้อยละ ๔๘.๒ ของจำนวนผู้จบชั้นประถมศึกษาทั้งหมด ๑๕๒ คน อยู่ในชั้นประเพณีร้อยละ ๔๕.๓ ที่เหลือเป็นคนที่จัดอยู่ในชั้นสมัยใหม่ร้อยละ ๙.๓

สำหรับผู้ที่มีการศึกษาในระดับต่ำกว่าประถมศึกษาคือ ตั้งแต่ชั้นไม่ออกเขียนไม่ได้ มาจนถึงจบประถมศึกษา จากตารางจะเห็นได้ว่า มีลักษณะที่เกิดแนวโน้มว่าจะสมัยใหม่ขึ้น ตามระดับการศึกษา เปรียบเทียบจากจำนวนผู้ที่ไม่รู้อักษร มีผู้อยู่ในชั้นประเพณีมากที่สุด แต่ ในจำนวนของผู้เรียนภาษาจีนและจบประโยคประถมศึกษาปรากฏว่า ส่วนใหญ่อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน

ส่วนผู้ที่ระดับการศึกษาสูงกว่าประถมศึกษาคือ ระดับมัธยมศึกษาอาชีวศึกษา และ อุดมศึกษานั้น ปรากฏว่า ผู้ที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาซึ่งมีจำนวนทั้งหมด ๓๕ คนนั้น อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่านเสีย ๒๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๖๓.๕ ซึ่งลงมาเป็นชั้นสมัยใหม่ ร้อยละ ๓๘.๓ มีผู้อยู่ในชั้นประเพณีเพียง ร้อยละ ๓.๒ เท่านั้น แสดงให้เห็นว่า ผู้ที่มีการศึกษาสูงจะมีลักษณะ การปฏิบัติธุรกิจที่เป็นไปในทางค่อนข้างจะสมัยใหม่

ผู้ที่มีการศึกษาอยู่ในชั้นอุดมศึกษาทั้งหมด ๓ คน ปรากฏว่าทั้งสามคนนี้ ต่างก็จัดอยู่ในพวกสมัยใหม่ทั้งสิ้น ซึ่ง เป็นการสนับสนุนค่ากล่าวข้างต้นยิ่งขึ้น

แต่มีบางกรณีที่น่าประหลาดสังเกตบ้าง คือ ผู้ที่มีการศึกษาระดับอาชีวศึกษา ซึ่งมีจำนวน ๗ คน ใน ๗ คนนี้ เป็นคนที่มีการปฏิบัติที่จัดอยู่ในชั้นประเพณีเท่ากับหรือดีกว่าคนที่จัดอยู่ในชั้น สมัยใหม่ คือร้อยละ ๘๒.๘ มีร้อยละ ๑๔.๔ ที่อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่านอย่างไรก็ตาม แมว่าจำนวน ของผู้ที่อยู่ในชั้นประเพณีจะ เท่ากับผู้ที่อยู่ในชั้นสมัยใหม่ก็สามารถจะนับได้ว่า ผู้ที่อยู่ในระดับการ ศึกษาชั้นอาชีวศึกษาที่อยู่ในลักษณะที่พร้อมจะสมัยใหม่ กล่าวคือ มีจำนวนผู้ที่อยู่ในชั้นเปลี่ยน ผ่านรวมกับที่อยู่ในชั้นสมัยใหม่มากกว่าผู้ที่อยู่ในชั้นประเพณี

เมื่อมาพิจารณาตารางที่ ๒๔ ข. ปรากฏว่า จำนวนที่มากที่สุดของทั้งสามชั้น เป็น พวกที่มีการศึกษาระดับประโยคประถมศึกษาเป็นอันดับ ๑ ก็เนื่องมาจากที่มีจำนวนผู้ที่มีการศึกษา ระดับนี้มากกว่าพวกอื่น มีที่น่าสนใจ เกิดอยู่บ้างคือ สำหรับชั้นประเพณีและชั้นเปลี่ยนผ่าน จำนวน ผู้ที่มีการศึกษาระดับประถมศึกษาชั้นสูง เป็นร้อยละ ๕๖.๓ และ ๕๒.๔ ของจำนวนบุคคลที่อยู่ใน ชั้นแต่ละลำดับขั้นทั้งสอง แต่สำหรับชั้นสมัยใหม่ปรากฏว่า ถึงแม้ว่าคนที่มีการศึกษาชั้นประถม ก็น่าจะมากกว่าพวกอื่น แต่ก็มีเพียงร้อยละ ๓๑.๘ ของจำนวนผู้ที่อยู่ในชั้นสมัยใหม่เท่านั้น

ที่มีจำนวนมากพอๆกันคือ คนที่มีการศึกษาระดับมัธยมศึกษาจำนวนร้อยละ ๒๗.๓ แสดงว่า การศึกษากันไปแล้ว ผู้ที่มีการปฏิบัติธุรกิจอยู่ในชั้นสมัยใหม่ มีการศึกษาที่สูงกว่าชั้นประเพณี และชั้นเปลี่ยนผ่านในรายละเอียด

ตารางที่ ๒๔ ข. ค่าดัชนีของลักษณะสมัยใหม่จำแนกตามการศึกษาของ เจ้าของสถานการธุรกิจ (อัตราส่วนร้อย)

ลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่	การศึกษาของ เจ้าของสถานการธุรกิจ							รวม
	อ่านไม่ออก	พออ่านออก	เรียนภาษาจีน	จบประถม	มัธยมศึกษา	อาชีวศึกษา	อุดมศึกษา	
ชั้นประเพณี	๑๘.๖	๐.๘	๑๘.๖	๕๖.๓	๐.๘	๒.๗	-	๑๐๐.๐ (๑๑๒)
ชั้นเปลี่ยนผ่าน	๑๑.๒	๑.๘	๑๘.๘	๕๒.๘	๑๕.๘	๐.๗	-	๑๐๐.๐ (๑๘๓)
ชั้นสมัยใหม่	๘.๑	๒.๓	๑๕.๘	๓๑.๘	๒๗.๓	๖.๘	๖.๘	๑๐๐.๐ (๘๘)

ทัศนคติของ เจ้าของสถานการธุรกิจที่มีต่อวงการธุรกิจ

จากที่กล่าวมาแล้วทั้งหมด ก็คงจะทำให้เรามองเห็นรูปของกิจการในเขตอยุธยาได้ว่า โดยทั่วไปเป็นกิจการขนาดเล็ก คนทำงานส่วนใหญ่เป็นคนในครอบครัว กิจการอุตสาหกรรมมีไม่มากอย่างนัก ที่สำคัญคือ โรงสี กิจการที่มีมากที่สุด พานิชยกรรมซึ่งส่วนใหญ่เป็นพานิชยกรรมค้าปลีก นอกนั้นเป็นการค้าส่งและค้าปลีกขายในเวลาเดียวกัน การค้าส่งอย่างเดียวนั้น เพื่อพิจารณาวิธีการปฏิบัติ เพื่อจะจัดลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่ ปรากฏว่า เจ้าของสถานการธุรกิจส่วนใหญ่มีการปฏิบัติอยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน อันแสดงถึงแนวโน้มที่จะเข้าสู่ลักษณะสมัยใหม่ แต่ในเวลาเดียวกัน ลักษณะการปฏิบัติแบบประเพณีก็ยังคงมีความสำคัญอยู่ และจากการที่อยู่ในลำดับชั้นของ

ลักษณะสมัยใหม่ต่างกันอย่างนี้เอง เป็นที่น่าสนใจว่า จะมีความเกี่ยวข้องกันหรือไม่กับทัศนคติของเจ้าของสถานการธุรกิจเหล่านั้น

ทัศนคติในความหมายที่ใช้กันทั่วไป หมายถึงความรู้สึกนึกคิดที่บุคคลมีต่อสิ่งหนึ่งสิ่งใด หรือเรื่องหนึ่ง เรื่องใด ซึ่งความรู้สึกดังกล่าวนี้จะแสดงออกได้ทั้งในทางบวก หรือทางลบ คือ เห็นชอบด้วยหรือไม่เห็นชอบด้วย ทัศนคติที่จะกล่าวถึง ในที่นี้จะ เป็น เรื่องที่เกี่ยวกับความรู้สึกของเจ้าของสถานการธุรกิจที่มีต่อวง การธุรกิจ ซึ่งจะหมายถึง สิ่งแวดล้อมต่าง ๆ ทางธุรกิจที่เกี่ยวกับเจ้าของสถานการธุรกิจทั้งหลาย ที่เราจะพิจารณาต่อไปก็ได้แก่ ทัศนคติที่มีต่อความกล้าเสี่ยงลงทุนในกิจการใหม่ ทัศนคติที่มีต่อพหุภาคีด้วยกัน ความรู้สึกไว้วางใจต่อคนอาชีพเดียวกัน ความคิดที่มีต่อการรวมกลุ่มพหุภาคีด้วยกันเพื่อกิจ เป็นสหกรณ์ ความรู้สึกไว้วางใจทางการค้าของคนที่มีเชื้อชาติ ศาสนาเดียวกัน และความเชื่อ เรื่องการทำบุญที่จะมีผลต่อธุรกิจที่ทัศนคติทั้งหมดนี้จะพิจารณาในแง่ของการ เปรียบเทียบระหว่างบุคคลหรือเจ้าของสถานการธุรกิจที่อยู่ในลำดับขั้นของลักษณะสมัยใหม่ต่างกัน เพื่อจะดูว่ามีความแตกต่างกันหรือไม่ สำหรับทัศนคติที่มีต่อเรื่องเดียวกัน

เรื่องแรกที่จะนำมาพิจารณาก็คือ คำถามถึงความรู้สึกที่ว่า ถ้าจะมีคนให้เงินทุนเป็น เจ้าของสถานการธุรกิจจะกล้านำเงินนั้นมาเสี่ยงลงทุนสร้างกิจการใหม่ที่ ยิ่ง ไม่เคยมีหรือมีอยู่ น้อยในเขตอยุธยาหรือไม่ ปรากฏว่า ร้อยละ ๙๕.๕ ของจำนวนชุมชนทั้งหมดให้คำตอบว่า ไม่กล้าเสี่ยงลงทุนมีเพียง ๔๖ ราย หรือร้อยละ ๒๕.๕ เท่านั้น ที่ตอบว่ากล้าเสี่ยงลงทุนเปิดกิจการใหม่ เมื่อพิจารณาเฉพาะพวกที่กล้าเสี่ยงลงทุนปรากฏว่า เป็นพวกที่จกอยู่ในชั้นเป็ดยืนนานมากที่สุด คือร้อยละ ๕๕.๓ รองลงไปเป็นกลุ่มที่อยู่ในชั้นประเพณี มีร้อยละ ๓๐.๒ และอยู่ในวันสมัยใหม่ร้อยละ ๒๔.๕ ดังตารางที่ ๒๕

ตารางที่ ๒๕ อัตราส่วนร้อยละของผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีความคิดว่าจะกล้าเสี่ยงลงทุนในกิจการใหม่
จำแนกตามระดับชั้นลักษณะสมัยใหม่

ระดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่	ความกล้าเสี่ยงลงทุน	
	กล้าเสี่ยง	ไม่กล้าเสี่ยง
ชั้นประเพณี	๓๐.๒	๓๖.๓
ชั้นเปลี่ยนผ่าน	๔๕.๓	๔๓.๘
ชั้นสมัยใหม่	๖๘.๕	๑๕.๘
รวม	๑๐๐.๐ (๘๖)	๑๐๐.๐ (๒๕๑)

จากตารางที่ ๒๕ จะเห็นได้ว่า คนที่อยู่ในชั้นประเพณีกับคนที่ตอบว่า กล้าเสี่ยงลงทุน
เปิดกิจการใหม่ถึงร้อยละ ๓๐.๒ ของจำนวนผู้ถูกกล้าเสี่ยงทั้งหมด แสดงว่า ความคิดที่จะกล้า
เสี่ยงลงทุนนี้ไม่ค่อยจะเกี่ยวข้องกับลักษณะการปฏิบัติที่ทำให้จัด เขาอยู่ในกลุ่มลักษณะสมัยใหม่
แบบใด อาจจะ เนื่องจากเป็นรูปของคำถามที่กล่าวถึง ถ้ามีผู้ให้ทุน จะกล้าเสี่ยงนำมาลงทุน
หรือไม่ ทำให้คนไม่ตองคิดมาก เพราะถ้าเป็นเงินของตนเอง คำตอบที่ได้อาจจะออกมา
อีกรูปหนึ่งคือ อาจจะมีคนที่ตอบว่า ไม่กล้าเสี่ยงมากกว่านี้ ทั้งนี้เนื่องจากลักษณะของคำตอบ
เองก็ถึงแม้จะทราบว่าคุณมีเงินของตนเอง ก็มีคนที่ตอบว่า ไม่ตองการเสี่ยงนำไปลงทุน
ในกิจการใหม่ ๆ ถึงร้อยละ ๑๕.๕ ของจำนวนเจ้าของสถานการธุรกิจทั้งหมด และ เมื่อนำ
เวลาเปรียบเทียบระหว่าง เชื้อชาติของผู้ที่ตอบว่ากล้าเสี่ยงลงทุนถึง ๘๖ คนนั้น ปรากฏว่า ไม่มี
คนเชื้อชาติอื่นนอกจากคนไทยและคนจีนในจำนวนนี้เป็นคนจีนเชื้อ ๕๓ คน หรือคิดเป็นร้อยละ ๖๑.๖
เป็นคนไทยเพียง ๓๓ คน หรือร้อยละ ๓๘.๔ แสดงถึงลักษณะของคนจีนที่กล้าลงทุนมากกว่าคนไทย
ซึ่งมักจะกล่าวว่า ถ้าเปิดกิจการใหม่จะไม่ประสบผลสำเร็จเท่าที่ควร

สำหรับคำถามที่ว่า " ท่านมีความคิดที่จะรวมกลุ่มเพื่อนพ้องอาศัยกันเพื่อตั้ง เป็น
 ชุมนพ้องหรือไม่ " ~~ปรากฏว่า~~ มีคนตอบว่า อยากจะรวมกลุ่มน้อยมาก ก็จะมีเพียง ๘๖
 ราย คิดเป็นร้อยละ ๓๓.๓ เท่านั้น จากจำนวนเจ้าของสถานการธุรกิจทั้งหมด ทั้งนี้จากการ
 สัมภาษณ์และสอบถามโดยทั่วไป พบว่า พวกราคาทั้งหลายไม่ชอบทำงานร่วมกับใคร โดยให้เหตุผล
 ๖ ข้อว่า กลัวถูกโกงบ้าง ชอบทำงานตามลำพัง เพราะอิสระมากกว่าที่จะทำกันเป็นกลุ่ม ที่สำคัญ
 คือ พวกนี้ไม่เห็นประโยชน์ของการจะรวมเป็นกลุ่ม ถ้าจะรวมก็ไม่เป็นกลุ่มใหญ่นัก เช่น กลุ่ม
 พวกล่าสุกรฆ่าและในอากาศหัวรอ ซึ่งมีพวกรวมกันประมาณ ๑๕ ราย นำเงินมารวมทุนกัน
 โดยจกัใหม่พบค่างคนในกลุ่มเป็นผู้ดำเนินงานแทนในด้านการจัดซื้อสุกรมีชีวิต การนำเข้า
 โรงฆ่าสัตว์ ตลอดจนการแบ่งสรรปันส่วนเนื้อสุกร เพื่อจำหน่าย เจาหน้าที่ผู้ดำเนินการของกลุ่ม
 จะมีเงินเก็บประจำเป็นค่าตอบแทน พวกล่าสุกรฆ่าแต่ละคนเมื่อขายได้เท่าไรในแต่ละ
 ๑ เดือนจะควมนำเงินไปมอบให้แก่เจาหน้าที่ พอลบกำหนด ๑ เดือน ก็จะประชุมแบ่งผลกำไร
 กัน การที่มาวมกันนี้ทำให้ลดการแข่งขันลงไป ไม่ให้คนแข่งขันหาสุกรที่จะโดยตัวสุกรมา
 ให้ต่ำกว่าคนอื่นซึ่งจะทำให้ราคาทุนกำไรลง ไปและทำให้คนอื่นนอกกลุ่มเขามาหาขายอย่าง เกี่ยว
 กันมาก ทำให้ตัดจำนวนผู้ที่จะมาแข่งขันลงไม่ อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ว่าจะมีผู้ขายอย่าง ผล
 ประโยชน์ที่ได้จากการรวมกลุ่มของพวกล่าสุกรฆ่าแต่ละ แต่ก็การอื่นก็ยัง ไม่คิดว่าจะสามารถ
 รวมกันได้ เนื่องจากไม่เข้าใจซึ่งกันและกัน

สำหรับผู้ตอบว่า คิดที่จะรวมกลุ่มระหว่างเพื่อนพ้องอาศัยกันนั้น ปรากฏว่า ส่วนใหญ่
 คือร้อยละ ๕๕.๓ อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน ร้อยละ ๓๐.๕ อยู่ในชั้นประเพณี และร้อยละ ๑๓.๕
 เป็นคนที่อยู่ในชั้นสมัยใหม่ ดังตารางที่ ๕๖

ตารางที่ ๒๖ อัตราส่วนร้อยละของผู้ให้สัมภาษณ์ที่คาดว่าจะรวมกลุ่มเพื่อนพ้องาคาวกัน เพื่อตั้ง เป็นสหกรณ์จำแนกตามลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่

ลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่	ความต้องการรวมกลุ่มพ้องาคาวกัน	
	คิดจะรวม	ไม่คิดจะรวม
ชั้นประเพณี	๓๐.๕	๓๕.๗
ชั้นเปลี่ยนผ่าน	๕๕.๗	๕๗.๕
ชั้นสมัยใหม่	๒๓.๘	๑๗.๘
รวม	๑๐๐.๐(๕๖)	๑๐๐.๐(๒๕๑)

ในกรณีนี้เช่นเดียวกับกรณีแรก คือ ความคิดที่จะรวมกลุ่มหรือไม่นั้น ไม่ขึ้นอยู่กับลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่เท่าใด แต่มีลักษณะที่น่าสนใจว่า ทั้งสองกรณีผู้ที่มีความคิดต้องการจะเสี่ยงลงทุนและอยากจะรวมกลุ่มพ้องาคาวกัน อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่านมากกว่าชั้นอื่น ซึ่งแสดงให้เห็นแนวโน้มว่า ผู้ที่มีการปฏิบัติที่ค่อนข้างจะสมัยใหม่จะเห็นด้วยมากกว่า

ในด้านกรรวมกลุ่มนี้ ถ้าเปรียบเทียบระหว่างคนไทย กับคนจีน จะมีกรณีที่น่าสนใจประการหนึ่งคือ คนไทยให้ความชอบว่า ต้องการรวมกลุ่มมากกว่าคนจีน ทั้ง ๆ ที่ถ้าพิจารณาโดยทั่วไป คนจีนจะมีลักษณะที่เชิดชองความคิดที่ต้องการรวมกลุ่มมากกว่าคนไทย เช่น การให้ความสำคัญในวงญาติ การเชื่อถือเกร็ดกั้นและกัน เป็นต้น ส่วนลักษณะคนไทยก็มักจะชอบทำงานอิสระ แต่จากคำตอบพบว่า ในจำนวน ๕๖ คน ที่มีความคิดอยากจะรวมกลุ่มนี้เป็นคนไทยเสียร้อยละ ๕๕.๓ คนจีนร้อยละ ๔๓.๕ และคนอินเดี๋ยร้อยละ ๒.๒ ตามตารางที่ ๒๗

ตารางที่ ๒๗ ~~กลุ่ม~~ คติที่จะรวมกลุ่มของ เจ้าของสถานการธุรกิจจำแนกตามเชื้อชาติ
ของเจ้าของสถานการธุรกิจ (อัตราส่วนร้อย)

เชื้อชาติ	ความคติที่จะรวมกลุ่ม	
	ความคติจะรวมกลุ่ม	ไม่คติจะรวมกลุ่ม
ไทย	๕๔.๓	๔๕.๖
จีน	๔๓.๕	๕๕.๖
อื่น ๆ	๖.๒	๐.๘
รวม	๑๐๐.๐ (๘๖)	๑๐๐.๐ (๑๕๑)

การที่เจ้าของสถานการธุรกิจที่เป็นคนไทยจำนวนที่ตอบว่า คติอยากจะรวมกลุ่มมากกว่าคนจีนนั้น เป็นเพราะพวกนี้รู้สึกว่าการค้าอิสระนั้น ไม่สะดวกเท่ากับการรวมกลุ่ม เพราะถ้าสามารถจะรวมกลุ่มกันได้ ผลที่เห็นได้ชัดก็คือ จะทำให้ลดเรื่องการแข่งขันลงไปไปถึงตัวอย่างที่เห็นคนจีนรวมกันค้าสุกร แต่ปัญหาก็คือ เจ้าของสถานการธุรกิจที่เป็นคนไทยเหล่านี้ ถ้ามีโอกาสจะรวมกลุ่มได้ จะรวมกันเป็นกลุ่มหรือไม่

เมื่อพิจารณาผู้ที่ให้คำตอบว่า ต้องการรวมกลุ่มการค้าโดยนำมาเปรียบเทียบกับผู้ที่ไม่คำตอบว่า กล้าเสี่ยงลงทุน เพื่อจะดูว่า ในจำนวนคนที่ตอบว่า กล้าเสี่ยงลงทุนนั้น มีคนที่ตอบว่า ต้องการรวมกลุ่มมากน้อยเพียงใด ปรากฏว่า ในจำนวนคนที่ตอบว่า กล้าเสี่ยงลงทุน ๔๖ ราย มีเพียง ๒๓ ราย เท่านั้น ที่คติจะรวมกลุ่มพอค่าหรือร้อยละ ๖๖.๓ เท่านั้น แสดงว่า คนที่ตอบว่ากล้าเสี่ยงจะลงทุนก็ไม่นิยมหรือไม่ค่อยมีความคติที่จะต้องการรวมกลุ่มการค้าเท่าใด ความกล้าเสี่ยงนั้นเป็นเรื่อง เฉพาะตัวมากกว่า

ตอบคำถามที่ว่า "ท่านคิดว่าคนที่อาชีพเดียวกับท่าน (คือเป็นพ่อค้าด้วยกัน) นี้

เป็นคนที่ระไววางใจได้ในทางธุรกิจหรือไม่" ปรากฏว่า มีผู้ตอบว่า คิดว่าไว้ใจได้ถึง

๑๘ ราย คิดเป็นร้อยละ ๔๓.๓ ของจำนวนเจ้าของกิจการทั้งหมด ซึ่งนับว่าเป็นจำนวนที่มาก

พอสมควร อย่างไรก็ตาม เราคงทำความเข้าใจกับคำว่า "ไววางใจในทางธุรกิจ" เสียก่อน

ก่อนที่จะเห็นได้ชัดในหมู่คนจีน ซึ่งเขามีการเชื่อถือในเกียรติของกันและกัน ทำให้การ

ค้าขาย เรื่อย ๆ แมวจะมีบางครั้งที่พ่อค้าบางคนเกิดการตัดขาดเรื่องการเงิน พ่อค้าที่

ขาดการค้ำประกันจะช่วยเหลือ เช่น ให้เขาสินค้าไปก่อน เมื่อมีเงินจึงถอยนำมาจ่าย

หรือให้เงินโดยไม่คิดดอกเบี้ย และมักจะไม่มีการฟ้องอะไร เป็นประกัน คนที่กู้เงินไปก็รู้หน้าที่

ว่า จะต้องรีบหาเงินมาไชนี่ สรุปได้ว่า ความไววางใจที่กล่าวถึงนี้ เป็นเรื่องของการดำเนิน

การค้าต่อเนื่องกันตามปกติ ซึ่งไม่เหมือนกับที่ระไววางใจเข้ารวมกลุ่มการค้า เพราะการรวม

กลุ่มนั้นหมายความว่าเข้ารวมดำเนินการค้าด้วยกัน บัณฑิตจะก่อให้เกิดการกระทบกระทั่ง

ขึ้นได้ เพราะการรวมกลุ่มนั้นเป็นเรื่องของผลประโยชน์ซึ่งต่างคนต่างต้องการจะไ้มากกว่าคนอื่น

ดังนั้นเมื่อถ่วงถึง เรื่องของการรวมกลุ่ม จึงไม่ค่อยมีคนอยากจะรวม แต่เมื่อถ่วงถึง

วางใจที่มีต่อเพื่อนพ่อค้าด้วยกัน กลับได้คำตอบว่า มีความไววางใจได้ถึงร้อยละ ๔๓.๓ ของจำนวน

สถานการณ์ธุรกิจทั้งหมดที่เป็นดังนี้เนื่องมาจากความไววางใจเชื่อถือหลักฐาน หรือเกียรติของ

กันและกัน ซึ่งเป็นเรื่องการทำเนิการลาธรรมตา ต่างคนต่างรับผิดชอบกิจการของตน แต่เมื่อ

เกิดการติดต่อการค้ากัน ก็มีความไว้วางใจกันนั้นว่า จะไม่มีการคดโกงกันเกิดขึ้น

สำหรับผู้ที่ให้คำตอบว่า ไววางใจเพื่อนพ่อค้าด้วยกันนั้น ปรากฏว่า มีลักษณะ เช่น

เดียวกับ ๒ กรณีแรก คือ อยู่ในชั้นเปลี่ยนมานานมากกว่า จากตารางจะเห็นได้ว่า มีร้อยละ

๕๑.๓ ของจำนวนผู้ที่ตอบว่า ไว้วางใจพ่อค้าด้วยกันได้ทั้งหมดร้อยละ ๓๘.๖ เป็นพวกที่อยู่ในชั้น

ประเพณี และร้อยละ ๑๘.๕ อยู่ในกลุ่มสมัยใหม่ ถึงตารางที่ ๒๘

ตารางที่ ๒๕ อัตราส่วนร้อยละของผู้สัมภาษณ์ที่คิดว่า ไ่ว่างใจเพื่อนพ้องาคาด้วยกันได้
จำแนกตามลำดับชั้นของลักษณะ สมัยใหม่ (พ.ศ. ๒๕๒๕)

ลำดับชั้นของลักษณะ สมัยใหม่	ความไว้วางใจต่อพ้องาคาด้วยกัน	
	ไว้วางใจได้	ไม่ไว้วางใจ
ชั้นประเพณี	๓๘.๒	๓๕.๑
ชั้นเปลี่ยนผ่าน	๕๑.๓	๔๓.๕
ชั้นสมัยใหม่	๑๘.๕	๒๑.๐
รวม	๑๐๐.๐ (๑๕๖)	๑๐๐.๐ (๑๕๑)

จากตารางแสดงถึงบุคคลที่มีแนวโน้มที่ค่อนข้าง สมัยใหม่ คือ ผู้ที่อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน จะมีความไว้วางใจต่อพ้องาคาด้วยกันมากกว่าชั้นประเพณี แต่ในขณะเดียวกัน คนที่อยู่ในชั้นประเพณีก็มีความคิดเห็นมากพอสมควร ก็เนื่องจากเหตุดังกล่าว คือ ความคิดที่ว่าคนที่ให้การพ้องาคาด้วยกันควรจะ เชื่อถือ เกรงใจของกัน แต่ในขณะเดียวกันจะเห็นว่า เมื่อพิจารณาในกลุ่มคนที่ไม่ไว้วางใจพ้องาคาด้วยกันนั้น เป็นคนที่อยู่ในชั้นสมัยใหม่ถึง ร้อยละ ๒๑.๐ แสดงว่าคนทันสมัยไม่ค่อยจะไว้วางใจใคร แม้ว่าจะเป็นพ้องาคาด้วยกัน

เมื่อเปรียบเทียบระหว่าง เชื้อชาติ ปรากฏว่า ในจำนวน ๑๕๖ คนนี้ เจ้าของสถานการธุรกิจที่เป็นเชื้อชาติจีนจะมีความไว้วางใจต่อพ้องาคาด้วยกันมากกว่าคนไทย คือ มีจำนวนร้อยละ ๕๕.๕ ส่วนคนไทยมีร้อยละ ๔๓.๑ ที่บอกว่าสามารถไว้วางใจเพื่อนพ้องาคาด้วยกันได้ ตามตารางที่ ๒๕ ซึ่งในกรณีนี้ เป็นการสนับสนุนลักษณะของคนจีนที่มักจะ เชื่อถือในการค้าซึ่งกันและกัน แม้ว่าจะเป็นเพื่อประโยชน์ของตนเอง เช่น ไถลูกกา แต่ก็นับว่าเป็นสิ่งที่ดี

นอกจากนั้น ก็นจีนจะมีลักษณะกล้าโกลกล้าเสียมากกว่าคนไทย ก็ยอมรับที่จะเสี่ยงไว้ใจกันบ้าง
เกี่ยวกับ เพื่อหวังผลต่อการค้าของตน

ตารางที่ ๒๕ ความไว้วางใจที่มอบเพื่อนพ้องค้าขายกันของเจ้าของสถานการธุรกิจ
จำแนกตามเชื้อชาติของเจ้าของสถานการธุรกิจ (อัตราส่วนร้อยละ)

เชื้อชาติ	ความไว้วางใจต่อเพื่อนพ้องค้าขายกัน	
	ไว้วางใจ	ไม่ไว้วางใจ
ไทย	๘๓.๑	๑๖.๙
จีน	๕๕.๘	๔๔.๒
อื่น ๆ	๑.๕	๙๘.๕
รวม	๑๐๐.๐ (๑๘๖)	๑๐๐.๐ (๑๘๖)

แต่สำหรับบุคคลที่ตอบว่า ไม่ไว้วางใจ ซึ่งมีจำนวนถึงร้อยละ ๕๖.๙ ของจำนวน
ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด ปรากฏว่า โดยปกติพวกนี้มักจะมีวิธีการเชื่อถือหลักฐานหรือที่เรียกว่า
เคร่งครัดกันอยู่ ในขณะที่เกี่ยวกับ กลับได้คำตอบว่า ไม่มีความไว้วางใจทางธุรกิจ ซ่อนเป็น
การสนับสนุนเรื่องปัญหาที่มีเกี่ยวกับการแข่งขันที่โกลกลมาแล้วข้างต้น คือ พวกนี้เห็นว่า
ลที่จะคงแข่งขันด้วยนั้น เป็นคนที่ไม่น่าจะไว้วางใจได้ในทางธุรกิจ

เมื่อกล่าวถึงเรื่องความไว้วางใจ ก็ควรจะพิจารณาว่า เจ้าของสถานการธุรกิจความนั้น
ความสมัยใหม่ต่าง ๆ นั้น จะมีความไว้วางใจผู้ใดในเรื่องธุรกิจของตน ปรากฏว่า ในจำนวน
ผู้ที่ตอบว่าไว้วางใจกันทั้งหมด ๓๓๖ ราย มีผู้ที่ได้คำตอบว่า ไว้วางใจเฉพาะญาติและคนในครอบครัว

๑๔๔ ราย หรือร้อยละ ๖๑.๐ ของจำนวนผู้ที่ตอบว่ามีคนที่พอจะไว้วางใจได้ทั้งหมด ตามตารางที่ ๓๐ ก. แสดงว่า ถึงอย่างไรก็ตาม ระบบความสัมพันธ์ทางเครือญาติก็ยังคงมีความสำคัญอยู่มาก ในวงการธุรกิจ รองลงมาก็คือ คำตอบที่ว่า ไว้วางใจเพื่อนพ้องคาวยกันมี ๔๔ ราย หรือร้อยละ ๓๗.๓ ตอบว่า ไว้วางใจราชการเสีย ๔ ราย หรือร้อยละ ๑.๓ พวกที่ตอบว่าไว้วางใจราชการนี้ เป็นพวกที่มักจกกรที่ตองติดก่อส่งสินค้าให้ทางราชการ ซึ่งเชื่อใจว่าไม่มีกรโกง จึงตอบว่าไว้วางใจราชการ

ตารางที่ ๓๐ ก. ลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่อันแนกตามประเภทของคนทีไว้วางใจได้ (อัตราส่วนร้อย)

ประเภทคนที่ไว้วางใจได้	ลำดับชั้นลักษณะสมัยใหม่			รวม
	ชั้นประเพณี	ชั้นเปลี่ยนผ่าน	ชั้นสมัยใหม่	
พ้องคาวยกัน	๒๓.๓	๔๓.๕	๕๔.๘	๓๗.๓
คนในครอบครัวและญาติ	๓๔.๔	๕๔.๕	๕๕.๗	๖๔.๐
ราชการ	๗.๓	๒.๐	-	๔.๕
รวม	๑๐๐.๐ (๕๐)	๑๐๐.๐ (๑๑๕)	๑๐๐.๐ (๓๑)	๑๐๐.๐ (๒๗๖)

คำตอบที่น่าสนใจคือ คำตอบที่ว่า เพื่อนพ้องคาวยกันเป็นคนที่พอจะไว้วางใจได้ในวงการธุรกิจ ซึ่งแม้ว่าจะแสดงถึงว่ามีทัศนคติที่สมัยใหม่ในการไม่จำกัดวงของความไว้วางใจให้อยู่เฉพาะครอบครัวหรือวงญาติของตน ซึ่งจะทำให้มีการขยายความสัมพันธ์ออกไป แต่ก็ยังถือวิสัยการแบบประเพณีไปไม่ได้ เนื่องจากการไว้วางใจเพื่อนพ้องคาวยกันนี้เป็นกรณีเดียวกับที่โลกดาวไวแล้ว คือ เป็นการเชื่อถือหลักฐานของกันและกันว่าจะไม่มีใครโกง ซึ่งความเชื่อนี้ก็เป็นสิ่งสำคัญสำหรับธุรกิจในตลาดแบบที่ยังให้ความสำคัญอยู่กับคนในครอบครัวเท่านั้น เพราะ

ตลาดแบบระบบการทำสัญญากันเป็นหลักฐานไม่ค่อยมี ถึงแม้จะไกลกล่าวถึงในบทต่อไป พ่อค้า
ด้วยกันจึงจำเป็นต้องมีความเชื่อมั่นกันและกันพอสมควร ซึ่งก็เป็นการเสี่ยงกันมากเหมือนกัน
แต่ในทางปฏิบัติแล้ว พ่อค้าไม่ค่อยจะกลัวกรรมนี้ เพราะทุกคนก็อยากจะค้าขายนาน ๆ ถ้าทำไม่
ก็ให้เห็นเพียงครั้งเดียว ก็จะทราบไปทั่วกัน และไม่มีใครไว้อีก

ตารางที่ ๓๐ ข. ต่อไปนี้จะแสดงถึงคนที่พอจะไว้วางใจได้ในทางธุรกิจโดยพิจารณาว่า
จะมีความแตกต่างกันหรือไม่ สำหรับเจ้าของสถานการธุรกิจที่อยู่ในลำดับชั้นสมัยใหม่
ต่างกัน

ตารางที่ ๓๐ ข. ประเภทของคนที่คิดว่าจะไว้วางใจได้ในทางธุรกิจ จำแนกตามลำดับชั้นของ
ลักษณะสมัยใหม่ (อัตราส่วนร้อยละ)

ลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่	ประเภทคนที่ไว้วางใจได้			
	เพื่อนพ่อค้า ด้วยกัน	คนในครอบครัว และญาติ	ข้าราชการ	ไม่ไว้วางใจ ใครเลย
ชั้นประเพณี	๒๓.๙	๕๖.๕	๕๐.๐	๒๓.๑
ชั้นเปลี่ยนผ่าน	๕๖.๘	๕๓.๘	๕๐.๐	๒๓.๓
ชั้นสมัยใหม่	๑๙.๓	๘.๓	-	๘๘.๒
รวม	๑๐๐.๐ (๘๘)	๑๐๐.๐ (๑๕๕)	๑๐๐.๐ (๕)	๑๐๐.๐ (๑๐๑)

จากตารางที่ ๓๐ ข. จะเห็นได้ว่า ในจำนวนผู้ที่ตอบว่า คนที่จะไว้วางใจได้คือ
เพื่อนพ่อค้าด้วยกัน ๘๘ รายนั้น เป็นคนที่อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่านมากที่สุด คือมีจำนวนถึงร้อยละ
๕๖.๘ รองลงไปเป็นคนที่อยู่ในชั้นประเพณีมีจำนวนร้อยละ ๒๓.๙ ที่เป็นชั้นสมัยใหม่มีเพียง
ร้อยละ ๑๙.๓ แสดงว่า คนที่มีการปฏิบัติที่ทันสมัยขึ้นมีความไว้วางใจเพื่อนพ่อค้า
ด้วยกันมากกว่าคนที่อยู่ในชั้นประเพณี

สำหรับผู้ที่ตอบว่า ไร้ใจเฉพาะคนในครอบครัวของตนและญาตินั้น มีจำนวนถึง ๑๔๔ ราย ในจำนวนนี้เป็นคนที่อยู่ในชั้นประเพณีมากที่สุดคือมีร้อยละ ๘๖.๕ อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่านร้อยละ ๔๓.๔ และอยู่ในชั้นสมัยใหม่เพียงร้อยละ ๕.๗ เท่านั้น ซึ่งแสดงถึงความสำคัญของครอบครัวที่สอดคล้องกับการที่มีการปฏิบัติแบบประเพณีมากกว่าที่จะมีเชิงกิจการที่มีลักษณะสมัยใหม่สูงขึ้น

สำหรับผู้ที่ตอบว่า ไม่ไร้ใจใครเลยนั้น ปรากฏว่าเป็นพวกที่อยู่ในชั้นประเพณีเพียงร้อยละ ๖๓.๑ เท่านั้น ที่มากที่สุดคือ ชั้นสมัยใหม่ร้อยละ ๔๕.๖ และชั้นเปลี่ยนผ่านร้อยละ ๒๗.๗ ทั้งนี้เป็นเครื่องยืนยันให้เห็นลักษณะของเจ้าของสถานการธุรกิจได้ว่า ถ้าธุรกิจนั้นเป็นธุรกิจเล็ก การปฏิบัติอยู่ในชั้นประเพณีคือ ไม่มีความสมัยใหม่พอ ก็จะมีควมไว้วางใจคนอื่น มากกว่าทั้งนี้ก็จะอาจจะเนื่องมาจากขนาดของธุรกิจเอง ที่สามารถจะจัดการได้โดยคนในครอบครัวจึงจำเป็นต้องไร้ใจกัน คนที่ตอบว่า ไม่ไร้ใจใครเลยจึงมีน้อยกว่าชั้นเปลี่ยนผ่านและชั้นสมัยใหม่ ซึ่งกิจการใหญ่ขึ้นมา ความระมัดระวังก็จะยิ่งต่งเพิ่มขึ้น จึงยากที่จะไร้ใจใคร แม้จะเป็นญาติหรือคนในครอบครัวเดียวกันที่ไม่ไร้ใจนั้น อาจจะไม่ใช่เพราะกลัวจะถูกโกง แต่อาจจะเป็นในลักษณะของการ "ไม่เชื่อมือ" คนอื่นมากกว่าจึงไม่อยากจะติดต่อกับคนอื่น หรือไม่ไร้ใจให้คนอื่นทำหน้าที่แทน

เมื่อพิจารณาคู่ระหว่าง เชื้อชาติพบว่า ไม่ค่อยมีข้อแตกต่างกันมากเท่าใดนัก ดังตารางเปรียบเทียบความคิดเห็นระหว่าง เจ้าของสถานการธุรกิจที่เป็นคนไทย และคนจีนเกี่ยวกับประเภทของคนที่จะไร้ใจได้ในทางธุรกิจต่อไปนี้ ตามตารางที่ ๓๑

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ๓๑ ประเภทของคนที่จะไว้วางใจได้ในธุรกิจ จำแนกตามเชื้อชาติของเจ้าของ
สถานการธุรกิจ (อัตราส่วนร้อยละ)

เชื้อชาติของเจ้าของ สถานการธุรกิจ	ประเภทคนที่ไว้วางใจได้			
	เพื่อนพ้อง ญาติ	คนในครอบครัว และญาติ	ข้าราชการ	ไม่ไว้วาง ใจใครเลย
ไทย	๕๕.๔	๔๕.๓	๕๐.๐	๔๐.๖
จีน	๕๖.๓	๕๐.๗	๕๐.๐	๕๕.๔
อื่นๆ	๖.๓	-	-	๑.๐
รวม	๑๐๐.๐ (๕๕)	๑๐๐.๐ (๑๔๖)	๑๐๐.๐ (๕)	๑๐๐.๐ (๑๐๑)

ตามตารางที่ ๓๑ นี้ จะเห็นได้ว่า เจ้าของสถานการธุรกิจที่ตอบว่าไว้วางใจเพื่อน
พ้องญาติคนนั้น เป็นคนจีนมากกว่าคนไทย คือมีร้อยละ ๕๖.๓ เป็นคนไทยเพียงร้อยละ
๕๕.๔ เท่านั้น ส่วนคนที่ตอบว่าไว้วางใจเฉพาะคนในครอบครัวและญาติของตน ปรากฏว่า
มีจำนวนใกล้เคียงกันระหว่างคนไทยและคนจีน คือมีประมาณร้อยละ ๕๐ แสดงว่าคนไทย
และคนจีนต่างก็ไว้วางใจครอบครัวและญาติของตนพอๆกัน แต่นิสัยของคนจีนยังมีที่ให้ความไว
วางใจต่อพ้องญาติมากกว่าคนไทย อย่างไรก็ตาม มีข้อที่น่าสนใจอยู่ประการหนึ่งคือ
เมื่อพิจารณาคำตอบที่ให้ว่าตอบว่า ไม่ไว้วางใจใครเลยในทางธุรกิจปรากฏว่า มีคนจีนมากกว่า
คนไทย คือมีร้อยละ ๕๕.๔ และเป็นคนไทยเพียง ๔๐.๖ เท่านั้น แสดงว่า เมื่อเปรียบเทียบ
กันแล้ว คนจีนค่อนข้างจะเป็นคนระแวงกว่าคนไทย มักคิดในแง่ผลประโยชน์มากกว่า เมื่อเห็น
ว่ามีประโยชน์จึงจะให้ความไว้วางใจ

ทัศนคติอีกประการหนึ่งที่น่าจะนำมาพิจารณาอีกคือ ความรู้สึกที่มีต่อคนเชื้อชาติ ศาสนาเดียวกัน ทั้งนี้เนื่องมาจากเขตอยุธยา ประกอบด้วยคนหลายเชื้อชาติ กังกลาวแล้ว จึงอาจจะเป็นไปได้อา บางคนชอบติดต่อกันธุรกิจกับคนเชื้อชาติ ศาสนาเดียวกันตนมากกว่าคนอื่น เราพิจารณาข้อมูลนี้จากคำถามที่ว่า "ท่านชอบติดต่อกันธุรกิจกับคนเชื้อชาติ ศาสนาเดียวกันมากกว่าคนอื่นหรือไม่" ผลปรากฏว่ามี ๕๖ รายจากจำนวนทั้งหมด หรือคิดเป็นร้อยละ ๗๘.๕ ละบริบว่า ชอบติดต่อกันธุรกิจการค้ากับคนเชื้อชาติเดียวกันมากกว่า โดยใช่เหตุผลส่วนมากกว่า เนื่องจากเห็นว่าเป็นคนพวกเดียวกัน พูกรู้เข้าใจง่ายกว่าคนอื่น และในจำนวน ๕๖ รายที่ตอบรับนี้ปรากฏตามตารางที่ ๓๖ ว่า เป็นคนจีนมากกว่าคนไทย คือมีร้อยละ ๕๕.๖ ในขณะที่มีคนไทยร้อยละ ๔๔.๔ การที่มีคนจีนมากกว่าก็เป็นเพราะ เป็นวิสัยของคนจีนที่รักพวกรักพ้องมากกว่าคนไทย เช่น เราจะพบเสมอในตลาดว่า ในร้านคนจีน ถ้าคนไทยไปซื้อสินค้า ราคาจะสูงกว่าที่คนจีนไปซื้อเล็กน้อย สำหรับสินค้าอย่างเดียวกัน นอกจากนี้มีคำตอบบางประการที่แสดงถึงการแบ่งเชื้อชาติ คือในตลาดหัวรอ พ่อค้าคนจีนชอบพูดว่า ไม่ชอบค้าขายกับคนไทย เพราะไม่ค่อยรักษาสัญญาหรือชั่งตวงระหว่างกัน พ่อค้าคนจีนด้วยกันไม่ได้ พูกรู้เรื่องมากกว่าคนไทยเป็นต้น

ตารางที่ ๓๖ การติดต่อกันธุรกิจกับบุคคลที่เป็นเชื้อชาติ ศาสนาเดียวกัน จำแนกตามเชื้อชาติของเจ้าของสถานดารธุรกิจ (อัตราส่วนร้อยละ)

เชื้อชาติ	การติดต่อกับบุคคลที่เป็นเชื้อชาติศาสนาเดียวกัน	
	ชอบติดต่อกับคนเชื้อชาติศาสนาเดียวกัน	ชอบติดต่อกับคนทั่วไปไม่จำกัดเชื้อชาติ ศาสนา
ไทย	๔๔.๔	๕๖.๐
จีน	๕๕.๖	๕๖.๖
อื่น ๆ	-	๑.๔
รวม	๑๐๐.๐ (๕๖)	๑๐๐.๐ (๖๔)

เมื่อพิจารณาในค่านิยมสมัยใหม่ ปรากฏว่า คนที่ตอบรับว่า ชอบติดต่อกับคนเชื้อชาติ ศาสนาเดียวกันมากกว่า เป็นคนที่อยู่ในลำดับชั้นเปลี่ยนแปลงเสียเป็นส่วนใหญ่ คือร้อยละ ๕๓.๑ รองลงไปเป็นชั้นประเพณี มีร้อยละ ๓๗.๕ และชั้นสมัยใหม่มีเพียงร้อยละ ๙.๔ แสดงว่า คนที่มีการปฏิบัติอยู่ในชั้นสมัยใหม่ส่วนใหญ่ชอบติดต่อกับคนทั่วไปมากกว่า จึงมีจำนวนเพียงเล็กน้อยที่ตอบว่า ชอบติดต่อกับคนเชื้อชาติศาสนาเดียวกัน

ตารางที่ ๓๓ ลักษณะการติดต่อกิจการจำแนกตามลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่ (อัตราส่วนร้อยละ)

ลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่	ลักษณะการติดต่อกิจการ	
	ชอบติดต่อกับคนเชื้อชาติศาสนาเดียวกัน	ชอบติดต่อกับคนทั่วไปไม่จำกัดเชื้อชาติศาสนา
ชั้นประเพณี	๓๗.๕	๓๓.๖
ชั้นเปลี่ยนแปลง	๕๓.๑	๕๕.๘
ชั้นสมัยใหม่	๙.๔	๗๑.๖
รวม	๑๐๐.๐ (๙๖)	๑๐๐.๐ (๗๕๑)

จากตารางแสดงว่า เจ้าของสถานการธุรกิจส่วนใหญ่คือ จำนวน ๕๕๑ รายจากจำนวนทั้งหมด ๓๓๓๗ ราย หรือคิดเป็นร้อยละ ๑๖.๕ เป็นพวกที่ตอบว่า การติดต่อกิจการไม่จำเป็นต้องเลือกติดต่อกับคนเชื้อชาติ ศาสนาเดียวกันเท่านั้น แต่อย่างไรก็ตามแม้ว่าจะมีจำนวนมากที่ตอบว่า ชอบติดต่อกับคนทั่วไปไม่จำกัดว่าจะต้องเป็นคนเชื้อชาติ ศาสนาเดียวกัน แต่เท่าที่ปรากฏจากการสังเกต พบว่า มีการปฏิบัติที่แตกต่างกันอยู่บ้าง ระหว่างคนเชื้อชาติเดียวกันกับคนอื่น ที่เห็นได้ชัดคือ คนจีน ลูกค้าที่เป็นคนจีนจะได้รับสิทธิพิเศษบางประการจากพ่อค้าคนจีนด้วยกันมากกว่าลูกค้าคนไทย เช่น ลดราคา ให้เชื่อสินค้าได้คราวละมาก ๆ

หรือ มีการลดมูลค่ากันเมื่อถึงกำหนดชำระเงิน แต่ลูกค้ายังมีเงินไม่พอ ซึ่งกรณีอย่างนี้ ถ้าจะเปรียบเทียบสำหรับลูกค้าประจำที่เป็นคนจีนและคนไทย แมว่า ลูกค้าคนไทยจะได้รับสิทธิเช่นเดียวกัน แต่คนจีนจะมีอายุมากกว่ากันเล็กน้อย

ทัศนคติสุดท้ายที่จะนำมาพิจารณาในที่นี้คือ ทัศนคติที่เกี่ยวกับความเชื่อเรื่อง การทำบุญ ซึ่งมีผลถึงกิจการค้า เนื่องจากเจ้าของกิจการค้าต่าง ๆ ที่ศึกษาอยู่ในจังหวัดที่ถึงแม้จะอยู่ในภาคกรุงเทพฯ มาก แต่ประชาชนก็มีความเชื่อถือศรัทธาต่อศาสนาเช่นเดียวกับประชาชนในเขตชนบททั่วไป เจ้าของกิจการต่างๆในเขายุทธยามักจะ เกี่ยวข้องต่อศาสนามากในด้านการถวายบริจาครถพยุหะให้เป็นการทำบุญ โดยเฉพาะพวกเจ้าของกิจการอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ซึ่งเป็นผู้ที่มีหลักทรัพย์มั่นคง เป็นที่นับหน้าถือตามักจะถูกเรียกรับทำบุญคราวละมาก ๆ จึงน่าสนใจที่จะพิจารณาว่า การทำบุญของพวกเจ้าของสถานการธุรกิจเขตอยุธยา มีส่วนเกี่ยวข้องกับความคิดทางธุรกิจหรือไม่ จึงตั้งคำถามว่า "ท่านเชื่อหรือไม่ว่า การทำบุญจะช่วยให้ธุรกิจของท่านเจริญรุ่งเรืองขึ้น" ปรากฏว่า มีผู้ตอบว่า เชื่อว่าการทำบุญจะทำให้การค้าเจริญ ๑๓๕ ราย หรือร้อยละ ๕๓.๑ ของจำนวนกิจการทั้งหมด และในจำนวน ๑๓๕ รายนี้เป็นคนจีนมากกว่าคนไทย คือเป็นคนจีน ๘๖ ราย หรือร้อยละ ๕๑.๑ ส่วนคนไทยมีร้อยละ ๔๘.๙ แสดงว่า เรื่องความเชื่อเกี่ยวกับผลของการทำบุญมีจำนวนพอๆกันระหว่างคนไทยกับคนจีน ตามตารางที่ ๓๔

ตารางที่ ๓๔ ความเชื่อเรื่องผลของการทำบุญ จำแนกตามเชื้อชาติของเจ้าของสถานการธุรกิจ (อัตราส่วนร้อยละ)

เชื้อชาติ	ความเชื่อเรื่องผลของการทำบุญ	
	เชื่อ	ไม่เชื่อ
ไทย	๔๘.๙	๕๑.๑
จีน	๕๑.๑	๔๘.๙
อื่น ๆ	-	๑.๐
รวม	๑๐๐.๐ (๑๓๕)	๑๐๐.๐ (๑๕๕)

เมื่อพิจารณาเปรียบเทียบตามลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่ ปรากฏว่า คนที่เชื่อเรื่องผลของการทำบุญนี้ ส่วนใหญ่อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน คือร้อยละ ๔๔.๕ ของคนที่เชื่อเรื่องนี้ทั้งหมด รองลงไปเป็นคนที่อยู่ในชั้นประเพณีร้อยละ ๓๕.๘ และชั้นสมัยใหม่ร้อยละ ๑๕.๗ ดังตารางที่ ๓๕ ต่อไปนี้

ตารางที่ ๓๕ ความเชื่อเรื่องผลการทำบุญ จำแนกตามลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่
(อัตราส่วนร้อยละ)

ลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่	ความเชื่อถือเรื่องของการทำบุญ	
	เชื่อ	ไม่เชื่อ
ชั้นประเพณี	๓๕.๘	๓๓.๕
ชั้นเปลี่ยนผ่าน	๔๔.๕	๕๕.๕
ชั้นสมัยใหม่	๑๕.๗	๒๑.๐
รวม	๑๐๐.๐ (๑๓๙)	๑๐๐.๐ (๑๕๘)

ตารางที่ ๓๕ นี้ แสดงให้เห็นว่า ในจำนวนผู้ที่ไม่เชื่อผลการทำบุญ ส่วนใหญ่อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน รองลงไปเป็นชั้นประเพณี แสดงว่า ความเชื่อหรือไม่เชื่อผลของการทำบุญนั้น ไม่คู่จะเป็นสิ่งที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเท่าใดนัก แต่อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์ผู้ที่ไม่เชื่อผลของการทำบุญก็ยังมีคำตอบว่า อาจเป็นไปได้เหมือนกันที่การทำบุญจะช่วยกิจการได้ ทั้งนี้เพราะการทำบุญทำให้จิตใจสบาย สามารถที่จะดำเนินกิจการไปได้โดยราบรื่น ซึ่งนับเป็นผลทางอ้อมของการทำบุญ แต่ไม่เชื่อว่า การทำบุญจะส่งผลให้การค้าเจริญโดยตรง

ข้อสรุปท้ายบท

ที่กล่าวมาทั้งหมดในบทนี้ พอจะสรุปได้ว่า เจ้าของสถานการธุรกิจ ในเขตอยุธยา นั้น มีลักษณะการปฏิบัติทางการค้าอยู่ในขั้นเปลี่ยนผ่านเป็นส่วนใหญ่ คือมีการพัฒนาสูงขึ้นจากระบบเศรษฐกิจแบบ Bazaar หรือแบบประเพณี แคว้นอย่างไรก็ตาม ลักษณะแบบ Bazaar หรือพ่อค้าที่ยังคงมีวิธีการดำเนินธุรกิจแบบประเพณีก็ยังคงมีอยู่มาก วิธีการดำเนินธุรกิจ "แบบประเพณี" ของเจ้าของสถานการธุรกิจในเขตอยุธยาเท่าที่พิจารณาจากข้อมูลก็คือ การใช้แรงงานเฉพาะคนในครัวเรือน ไม่มีการทำบัญชีที่มีแบบแผน ไม่ใช่บริการธนาคาร และรูปแบบโครงสร้างของลักษณะงานที่ไม่ต้องการคนที่มีความชำนาญพิเศษ

การที่แรงงานในธุรกิจส่วนมากยังใช้แรงงานที่เป็นสมาชิกในครอบครัวอยู่นั้น นอกจากจะเป็นเพราะขนาดธุรกิจยังเล็ก ไม่ต้องการคนจำนวนมาก ก็ยังมีสิ่งซึ่งน่าสนใจอีกประการหนึ่งก็คือ ตลาดในเขตอยุธยามีคนจีนอยู่มาก จึงอาจจะได้รับอิทธิพลจากสังคมจีนในแง่ที่ครอบครัวมีความเกี่ยวข้องกับระบบเศรษฐกิจอย่างแยกไม่ออกดังที่ กฤษ สมบัติศิริ โลกกล่าวไว้ใน การสัมมนาวิชาการของคณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์ เรื่อง "งานสหกรณ์ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม" ฉบับที่ ๓ ว่า

"... สังคมที่อยู่ในแถบเอเชียตะวันออกเฉียงใต้หรือเอเชียทั้งหมดเป็นสังคมเกษตรภายใต้อิทธิพลจีน คือ เกี่ยวข้องกันอยู่ในวงจำกัด พ่อ แม่ ลูก ..." ซึ่งเป็นลักษณะที่พบในเขตอยุธยา จึงอาจจะมองในแง่นี้ได้ว่า อิทธิพลมาจากสังคมจีน เมื่อมองอีกแง่หนึ่งจะสังเกตได้ว่า ตลาดในเขตอยุธยามีคนไทยอยู่ในจำนวนที่ใกล้เคียงกับคนจีน

กฤษ สมบัติศิริ "งานสหกรณ์ในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมฉบับที่ ๓" การสัมมนาวิชาการของคณะเศรษฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย วันที่ ๒๐-๒๖ กันยายน ๒๕๐๕ โรงพิมพ์สังคมศาสตร์ ๒๕๐๕, หน้า ๒๕

จึงมีปัญหายุ่งยากว่า ควรสรุปว่าเป็นเพราะอิทธิพลของสังคมแบบจีนได้หรือไม่ อาจจะเป็นทั้งที่
 กร. สนิท สัมภรการ^๒ กล่าวไว้ในการสัมภาษณ์เดียวกันว่า " สังคมไทยมีพฤติกรรมอันหนึ่งที่
 เคนรั้มมาก คือ เป็น Individual Behavior หมายถึงว่าชอบทำอะไรตามลำพังตัวเอง
 การทำงานก็เป็นครอบครัวและเป็นแบบครอบครัวใครครอบครัวมัน"

ดังนั้น ในลักษณะที่เป็นไปในเขตอยุธยา น่าจะเป็นทั้งสองกรณีประกอบกัน คือ
 ส่วนหนึ่ง เป็นเพราะอิทธิพลจากสังคมจีน และส่วนหนึ่งเป็นลักษณะของคนไทยเอง อย่างไรก็ตาม
 ลักษณะ ขนาดของสถานประกอบการประกอบธุรกิจต่าง ๆ เป็นสิ่งกำหนดที่สำคัญด้วย คือ เนื่องจาก
 กิจกรรมต่างๆ ในตลาดเขตอยุธยาเป็นกิจกรรมขนาดเล็กเสียเป็นส่วนใหญ่ ความต้องการที่จะ
 ไล่แรงงานเพิ่มจึงน้อย เพราะแรงงานในครอบครัวก็สามารถจะทำงานได้อย่างพอเพียงแล้ว
 และจากผลการวิจัยก็ทำให้เห็นอีกประการหนึ่งว่า การที่ใช้คนในครอบครัวเดียวกันทำงาน
 นั้น อาจจะเป็นเพราะการไม่ไว้วางใจคนอื่นนอกจากคนในครอบครัวของตน

ถ้าจะเปรียบลักษณะสมัยใหม่ระหว่าง เชื้อชาติ ปรากฏว่า คนจีนมีแนวโน้มว่าจะ
 สมัยใหม่กว่า คือมีจำนวนร้อยละของคนอยู่ในชั้นประเพณีต่ำกว่าคนไทย แต่มีจำนวนร้อยละ
 ของคนที่อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่านและชั้นสมัยใหม่สูงกว่า และเมื่อพิจารณาเฉพาะคนจีนและคน
 ไทย พบว่า ในหมู่คนไทยมีอัตราส่วนร้อยละของคนที่อยู่ในชั้นประเพณีสูงกว่า กลุ่มของคนจีน
 และในขณะเดียวกัน จำนวนคนไทยที่อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่านและสมัยใหม่ก็มีจำนวนร้อยละต่ำกว่า
 ในกลุ่มของคนจีน

ในทางทัศนคติ มีทัศนคติที่จะวัดความคลั่งใคล้ที่สมัยใหม่ของ เจ้าของสถานประกอบการ
 ๒ ทัศนคติคือ

๑. ทัศนคติที่เกี่ยวกับความกล้าเสี่ยงลงทุนในกิจการใหม่ ๆ ที่ไม่เคยมีหรือมี
 อยู่น้อยในเขตอยุธยา ในข้อนี้จะจัดให้ผู้ที่ให้คำตอบว่า กล้าเสี่ยงลงทุนเป็นคนมีทัศนคติสมัยใหม่

ปรากฏว่า จำนวนคนที่ตอบส่วนใหญ่อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน รองลงไปเป็นชั้นประเพณี และชั้นสมัยใหม่ตามลำดับ

๒. ทรรศนะที่เกี่ยวกับการรวมกลุ่มพหุภาคีด้วยกันคง เป็นแบบสหกรณ์ การค้า คำตอบที่ต้องการก็คือ ความคิดอยากจะรวมกลุ่ม แต่ปรากฏว่า มีคนต้องการรวมกลุ่มน้อยมาก คิดเพียงร้อยละ ๑๓.๗ ของจำนวนสถานการธุรกิจทั้งหมด เมื่อจัดเข้าลำดับลักษณะสมัยใหม่ ปรากฏว่า ส่วนใหญ่ของพวกที่ตอบว่าต้องการรวมกลุ่มนี้ อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน รองลงไปเป็นชั้นประเพณี และชั้นสมัยใหม่ตามลำดับเช่นเดียวกัน

๓. ทรรศนะที่มีต่อพหุภาคีด้วยกันในด้านความไว้วางใจที่มีต่อคนอารีฟเดียวกัน โดยหวังว่าคำตอบที่แสดงลักษณะสมัยใหม่ควรจะออกมาในรูปของการไว้วางใจต่อคนอารีฟเดียวกัน ซึ่งจะทำให้เกิดลักษณะการต่อเนื่องทางธุรกิจการค้า เพราะถ้าไม่ไว้วางใจกัน การติดต่อการค้าก็จะดำเนินไปไม่ราบรื่นเท่าที่ควร อาจต้องเปลี่ยนผู้ติดต่อการค้าบ่อย ๆ ซึ่งไม่เป็นผลดีต่อกิจการเท่าใดนัก สำหรับคำถามนี้ ปรากฏว่า ผู้ให้คำตอบที่ต้องการมาก คือ คิดเป็นร้อยละ ๔๓.๓ ของจำนวนกิจการทั้งหมด เมื่อพิจารณาตามลำดับชั้นของลักษณะสมัยใหม่ พบเช่นเดียวกับ ๒. ทรรศนะแรกคือ ส่วนใหญ่อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน รองลงมาเป็นชั้นประเพณี และชั้นสมัยใหม่ตามลำดับ

๔. ทรรศนะที่ต่อประเภทบุคคลที่จะไว้วางใจได้ในทางธุรกิจ สำหรับทรรศนะนี้มีคำตอบ ๓ ประเภทคือ คนในครอบครัวและญาติ เพื่อนพหุภาคีด้วยกัน และข้าราชการ คำตอบที่ต้องการก็คือ การไว้วางใจบุคคลที่เป็นเพื่อนพหุภาคีด้วยกัน เพื่อสนับสนุนทรรศนะที่ ๓ ปรากฏว่ามีคนตอบคำตอบนี้คิดเป็นร้อยละ ๒๖.๑ ของจำนวนเจ้าของสถานการธุรกิจทั้งหมด และส่วนใหญ่ของพวกนี้อยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน รองไปเป็นชั้นประเพณีและชั้นสมัยใหม่

๕. ทรรศนะที่มีต่อเชื้อชาติ ศาสนาของตนในด้านการติดต่อการค้า โดยตั้งความหวังไว้ว่า คนที่มีทรรศนะที่สมัยใหม่หรือคนข้างจะสมัยใหม่ จะให้คำตอบว่า ชอบติดต่อกับไปไม่ว่าก็เชื้อชาติ ศาสนา ปรากฏว่า มีคนตอบเช่นนี้ถึงร้อยละ ๗๑.๕ จากจำนวนเจ้าของสถานการธุรกิจทั้งหมด และมีข้อสังเกตว่า คนที่ตอบว่าชอบติดต่อกับคนเชื้อชาติเดียวกับตน

มากกว่าคนเชื้อชาติ ศาสนาอื่นนั้น ถึงแม้ส่วนใหญ่จะอยู่ในชั้นเปลี่ยนผ่าน แต่ก็มีอัตรา
อยู่ในชั้นประเพณีสูง เมื่อเทียบกับร้อยละของคนที่อยู่ในชั้นสมัยใหม่ คือมีคนอยู่ในชั้น
ประเพณีร้อยละ ๓๗.๕ ขณะที่คนที่อยู่ในชั้นสมัยใหม่เพียงร้อยละ ๔.๔ เท่านั้น

อย่างไรก็ตาม ในข้อนี้จะนำมาตัดสินว่า เป็นทัศนคติที่สมัยใหม่หรือไม่ได้ยาก เพราะ
โดยทั่วไปคำตอบย่อมจะออกมาในรูปที่ต้องการ คือ ชอบคัดค้านโดยไม่จำกัด เชื้อชาติ ศาสนา
เพื่อต่อทางการค้าของตน แต่ความรู้สึกกับการปฏิบัติจริงบางครั้งก็แสดงออกมาชัดเจน

๖. ความเชื่อเรื่องผลของการทำบุญ จะมีผลต่อธุรกิจการค้าในแง่ช่วยให้การค้า
เจริญขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากเขตอยุธยาเป็นเขตชนบท ประชาชนเลื่อมใสในพระพุทธศาสนา
มาก จึงอาจจะมีอิทธิพลต่อความเชื่อของสถานการธุรกิจบ้าง ไม่มากนักเลย เราตั้งคำถาม
ที่จะแสดงลักษณะสมัยใหม่ไว้ว่า ผู้ที่สมัยใหม่ไม่ควรจะมีความเชื่อเรื่องนี้ ควรจะเชื่อผลที่
ตนปฏิบัติลงไปจริง ๆ ทางการค้ามากกว่า ที่จะเชื่อเรื่องที่ไม่เห็น

จากการศึกษาพบว่า มีจำนวนเจ้าของสถานการธุรกิจถึงร้อยละ ๕๓.๑ ของจำนวน
ทั้งหมดเชื่อว่า การทำบุญจะช่วยให้การค้าเจริญ แสดงว่า ศาสนายังมีอิทธิพลต่อเจ้าของ
สถานการธุรกิจในเขตอยุธยาอยู่มาก

เมื่อพิจารณาทัศนคติของเจ้าของสถานการธุรกิจทั้งหมด พอจะสรุปได้ว่า เจ้าของของ
สถานการธุรกิจในเขตอยุธยาที่มีทัศนคติที่พร้อมจะพัฒนาได้ คือส่วนใหญ่เป็นพวกที่อยู่ในชั้น
เปลี่ยนผ่าน และเมื่อพิจารณาในแง่ของการปฏิบัติธุรกิจก็สามารถจะกล่าวได้ว่า เจ้าของสถาน
ธุรกิจมีลักษณะที่พร้อมจะสมัยใหม่กว่านี้

ในบทต่อไป จะกล่าวถึงลักษณะของขอขายตลาดที่มีการติดต่อกับสถานการธุรกิจใน
ในเขตอยุธยา ตลอดจนกระบวนการในการติดต่อกันในด้านการจำหน่ายสินค้าออกจากจังหวัด
และรับซื้อสินค้าเข้านครหลวงจังหวัด