

บทที่ 5

การตลาดและการค้าส่งกระเทียมในตลาดกลาง

ลักษณะทั่วไปในการดำเนินธุรกิจของพ่อค้าขายส่ง

เนื่องจากปริมาณกระเทียมที่เข้าสู่ตลาดกลางกรุงเทพฯ ไม่แน่นอนตลอดปี ทำให้การดำเนินธุรกิจกระเทียมอย่างเดียวมียขนาดเล็ก พ่อค้าจึงต้องพยายามค้าหลายอย่าง ผลจากการสำรวจในตลาดกลางปรากฏว่าพ่อค้ามากกว่าร้อยละ 80 ดำเนินการค้าพืชผลหลายอย่าง (diversification) อาทิ เช่น หอมแดง หอมใหญ่ มันฝรั่ง และมะขาม เป็นต้น มีพ่อค้าน้อยรายที่ค้ากระเทียมเพียงอย่างเดียว

พ่อค้าขายส่งในตลาดกลางจะเปิดดำเนินธุรกิจตั้งแต่เช้า เพื่อรับซื้อกระเทียมจากพ่อค้าคนกลางในท้องถิ่น โดยปกติกระเทียมจะถูกขนส่งเข้าสู่ตลาดกลางพร้อมพืชผลชนิดอื่น พืชผลและกระเทียมเหล่านี้ถูกส่งเข้าตลาดกลางในตอนเช้า พ่อค้าในตลาดกลางจะดำเนินธุรกิจตั้งแต่เวลา 8.00-17.00 น. ทุกวันเว้นวันอาทิตย์ ช่วงเวลาที่ทำการค้ากระเทียมมากที่สุด ได้แก่ช่วงเช้าถึงบ่าย ช่วงเช้ามักเป็นการจำหน่ายกระเทียมให้แก่พ่อค้าและผู้บริโภคในกรุงเทพฯ ส่วนช่วงบ่ายส่วนมากเป็นการจำหน่ายให้แก่พ่อค้าในจังหวัดใกล้เคียงและพ่อค้าต่างจังหวัด

ลักษณะของสถานที่ประกอบการ

สถานที่ประกอบการในการค้าส่งกระเทียมของพ่อค้าในตลาดกลาง อยู่ในเขตทรงวาดและจักรวรรดิ จากการสำรวจพบว่ามีจำนวนร้านค้าอยู่ 24 ร้าน ส่วนใหญ่เป็นอาคารพาณิชย์ขนาด 1-3 คูหา พ่อค้าส่วนใหญ่ใช้สถานที่ประกอบการค้าเป็นที่เก็บพืชผลด้วย ยกเว้นพ่อค้าบางรายซึ่งเป็นพ่อค้าใหญ่ จะมีสถานที่เก็บพืชผลกว้างขวางต่างหากจากสถานที่ที่ใช้เป็นที่ค้าขาย

การซื้อขายและกระเทียม

1. การซื้อกระเทียม

พ่อค้าขายส่งกระเทียมในตลาดกลางจะทำหน้าที่เป็นตัวแทนของพ่อค้าขายส่งในท้องถิ่นที่จะเล่นซื้อขายกระเทียมให้แก่พ่อค้าขายปลีกและผู้บริโภค พร้อมทั้งแจ้งข่าวสารการเคลื่อนไหวในเรื่องราคาและอื่น ๆ ให้แก่พ่อค้าขายส่งในท้องถิ่น โดยได้รับค่าบริการหรือที่พ่อค้าเรียกกันว่า "ค่าหยง" ในอัตราร้อยละ 6.5 ของราคากระเทียมที่ขายได้

ในเรื่องราคา พ่อค้าขายส่งในตลาดกลางจะใช้ราคาท้องตลาด(ฮั่ง เซ้ง) เป็นตัวกำหนดราคาซื้อขาย กล่าวคือ ราคาสินค้าจะถูกกำหนดขึ้นโดยอุปทาน (Supply) และอุปสงค์ (Demand) ในตลาดกลาง ตลาดกลางจะทำหน้าที่ช่วยปรับอุปทานและอุปสงค์ในตลาดให้ได้ดุลยภาพ ถ้าว่าปริมาณกระเทียมในตลาดกลางมีน้อยและจำนวนผู้ซื้อมีมาก พ่อค้าก็จะเรียกขายในราคาสูง แต่ถ้าปริมาณกระเทียมในตลาดกลางมีมากและจำนวนผู้ซื้อมีน้อย ราคาขายก็จะต่ำลง ทั้งนี้ก็ต้องคำนึงถึงราคาของคู่แข่งอื่นใกล้เคียงด้วย นอกจากนี้ราคาขายส่งยังเคลื่อนไหวไปตามฤดูกาล ผลผลิตกระเทียมภายในประเทศ นั่นคือ ถ้าเป็นระยะที่กระเทียมรุ่นใหม่เริ่มออกสู่ตลาดในราวเดือนกุมภาพันธ์ถึงเดือนเมษายนราคากระเทียมจะต่ำ เพราะเป็นช่วงที่ปริมาณกระเทียมที่ออกสู่ตลาดมีมากกว่าปกติ และยังเป็นกระเทียมดิบ เก็บไว้นานไม่ได้ ต้องระบายออกโดยเร็วมิฉะนั้นจะเสียหายหนักและเน่าเสียง่าย ด้วยเหตุนี้พ่อค้าขายส่งจึงต้องรีบขายออกโดยเร็วที่สุด เพื่อมิให้กระเทียมตกค้างภายในร้าน อันจะทำให้เสียราคาและน้ำหนัก

เมื่อกระเทียมเริ่มแห้ง ราวเดือนพฤษภาคมเป็นต้นไป ราคาจะเริ่มสูงขึ้นและจะขึ้น ๆ ลง ๆ ตามหลักอุปสงค์และอุปทานในตลาดกลาง จากการสอบถามพ่อค้าขายส่งในตลาดกลาง ปรากฏว่าราคากระเทียมแห้งจะขึ้นสูงในช่วงระหว่างเดือนมกราคมถึงเดือนมีนาคมของทุกปี เพราะช่วงนี้ปริมาณกระเทียมแห้งที่ยังเหลืออยู่ในมือพ่อค้ามีไม่มากนัก ไม่พอกับความต้องการของผู้บริโภค ช่วงนี้เป็นช่วงที่กระเทียมดิบเริ่มออกสู่ตลาดแล้ว แต่ยังไม่เป็นที่นิยมของผู้บริโภคเท่าใดนัก ฉะนั้นบรรดาพ่อค้าในตลาดกลางจึงมักจะเก็งกำไรกันในช่วงนี้

กระเทียมเมื่อจำหน่ายได้แล้วในแต่ละวัน พ่อค้าในตลาดกลางก็ต้องแจ้งปริมาณ
กระเทียมที่ได้รับ ราคาจำหน่ายต่อหน่วย และจำนวนเงินทั้งหมดที่ขายได้ หักค่าบริการ (ค่าหยง)
ที่พ่อค้าจะได้รับร้อยละ 6.5 ของราคากระเทียมทั้งหมดที่ขายได้ รวมค่ากุลี (ค่าจ้างกรรมกรลง
กระเทียม) และค่าขนส่งที่พ่อค้าคนกลางได้จ่ายให้แก่บริษัทขนส่งไปก่อนแทน พ่อค้าท้องถิ่นที่เป็นเจ้า
ของกระเทียม เหลือเท่าใดก็จะซื้อเป็นตัวแลกเงิน(ตราพท์) ธนาคารส่งไปให้เจ้าของกระเทียม
โดยส่งในรูปลดหมายลงทะเลเป็นทางไปรษณีย์รถไฟสายกรุงเทพฯ-เชียงใหม่ ทุก ๆ เป็น

เนื่องจากคู่แข่งในในตลาดกลางมีมาก ดังนั้นค่าบริการร้อยละ 6.5 ที่พ่อค้าขายส่งใน
ตลาดกลางจะได้รับจากพ่อค้าขายส่งในตลาดท้องถิ่น บางครั้งก็ไม่ได้รับเต็มจำนวน ทั้งนี้เป็น
เพราะกระเทียมที่พ่อค้าท้องถิ่นส่งมาฝากขายมักจะไม่ส่ง เฉพาะร้านใดร้านหนึ่งด้วย กลัวจะถูกกด
ราคา จึงแบ่งส่งหลาย ๆ ร้านในวันเดียวกัน ถ้าปรากฏว่าร้านใดขายราคาต่ำกว่าอีกร้านหนึ่ง
ผู้ฝากขายก็มีสิทธิ์ท้วงติงให้ร้านค้าชดเชยราคาให้เท่ากัน หากว่าร้านใดไม่ยอมชดเชยให้ ผู้ฝาก
ขายรายนั้นก็จะไม่ยอมส่งกระเทียมมาให้อีก จนกว่าจะตกลงกันได้ ดังนั้นเพื่อมิให้เกิดปัญหาเช่นนี้
ขึ้นบ่อย ๆ พ่อค้าในตลาดกลางจึงมักบวกราคาค่าบริการร้อยละ 6.5 ที่ตนจะได้รับบางส่วนเพิ่มเข้าไป
ในราคาขายด้วย เพื่อให้ราคาขายของตนสูงกว่าราคาของร้านค้าคู่แข่ง ยังผลให้ร้านค้าคู่แข่ง
ต้องไปชดเชยราคาให้ภายหลัง สันมุติ ราคาขายส่งกระเทียมหัวใหญ่ในตลาดกลาง กก.ละ 14
บาท เมื่อขายได้แล้ว พ่อค้าก็จะเพิ่มราคาเข้าไปเป็น กก.ละ 14.50 บาท ให้แก่เจ้าของ
กระเทียมที่มาฝากขาย เป็นการสูงใจให้เขาส่งกระเทียมมาอีก ในกรณีนี้เท่ากับว่าพ่อค้าในตลาด
กลางจะได้รับค่าบริการไม่ถึงร้อยละ 6.5 เพราะต้องเพิ่มราคาให้แก่ผู้ฝากขาย กก.ละ 50 สต.
แต่ถ้าหากว่าภาวะตลาดเกิดการฉิมตัว (อุปสงค์มีน้อย) พ่อค้าในตลาดกลางก็ไม่มีทางเลือก
ไปสูงใจให้พ่อค้าท้องถิ่นส่งกระเทียมมา ในช่วงนี้พ่อค้าในตลาดกลางก็จะได้รับค่าบริการร้อยละ
6.5 เต็มจำนวนโดยไม่ต้องไปเพิ่มราคาให้แก่พ่อค้าท้องถิ่น และพ่อค้าท้องถิ่นก็ไม่กล้าเรียกร้องให้
พ่อค้าในตลาดกลางชดเชยราคาให้

2. การขายกระเทียม

พ่อค้าในตลาดกลางจะกำหนดราคาจำหน่ายส่งกระเทียมโดยวิธีต้นทุนบวกกำไร (Cost-plus pricing) กล่าวคือ เอาต้นทุนในการรับซื้อกระเทียมจากพ่อค้าท้องถิ่น (โดยดูจาก Demand & Supply ในท้องตลาด) บวกผลกำไรอีกประมาณ กก.ละ 50 สต. ถึง 1 บาท

พ่อค้าในตลาดกลางประมาณร้อยละ 50 จำหน่ายกระเทียมให้แก่ลูกค้าประจำ และลูกค้าประจำก็มักจะซื้อได้ในราคาถูกกว่าลูกค้าจร นอกจากนี้ลูกค้าประจำยังได้รับสิทธิพิเศษบางอย่าง คือได้เครดิตจากพ่อค้าขายส่งในการชำระเงินตามระยะเวลาที่จะตกลงกันเอง แต่ถ้าเป็นลูกค้าจรแล้วก็จะเป็นการซื้อขายด้วยเงินสด

เมื่อพ่อค้าขายกระเทียมให้แก่ผู้ซื้อแล้ว ผู้ซื้อจะต้องว่าจ้างกรรมกรให้ขนถ่ายกระเทียมที่ตนซื้อไปส่งยังรถบรรทุกที่ตนเตรียมไว้ หรือนำไปส่งยังบริษัทขนส่งในกรณีที่ เป็นลูกค้าต่างจังหวัด อัตราค่าจ้างกรรมกรก็คิดเป็นรายชิ้น และคิดตามระยะทางไกลใกล้ แล้วแต่ผู้ซื้อ กับกรรมกรจะตกลงกันเอง ซึ่งโดยปกติถ้าเป็นระยะทางไกล ๆ ก็คิดขึ้นละ 2 บาท เป็นต้น

การพิจารณาและกำหนดคุณภาพมาตรฐานกระเทียมที่ซื้อขาย

กระเทียมที่พ่อค้าท้องถิ่นนำมาฝากขายในตลาดกลางนั้น แบ่งออกเป็น 3 ประเภทใหญ่ ๆ คือ

1. ประเภทมัดจุหรือกระเทียมจุ เป็นกระเทียมที่สามารถเก็บได้นาน เป็นที่นิยมของผู้บริโภคในต่างจังหวัดมาก ส่วนใหญ่ใช้บริโภคในครัวเรือน กระเทียมชนิดนี้แบ่งออกได้เป็น 3 ขนาด คือ ขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก แต่ละขนาดจะบรรจุใส่แฉ่งหรือกะทอปิดมิดชิด ชนิดแฉ่งจะบรรจุได้แฉ่งละ 90-100 กก. ส่วนชนิดกะทอหรือก้วย จะบรรจุได้กะทอละ 30-40 กก. แต่ละชนิดพ่อค้าในตลาดกลางจะเป็นผู้ตีราคาและชั่งน้ำหนัก ราคาที่ตีนั้นจะแตกต่างกันไปตามขนาดและความสวยงามของกระเทียม เช่น มีสีแดงสวย หัวกระเทียมแข็งแกร่งไม่ผ่อ ก็จะได้ราคาสูง แต่ถ้าเป็นหัวสีขาวมีผ่อมาก ราคา ก็จะต่ำลง และราคาก็จะลดหลั่นกันไปตามขนาดใหญ่ กลาง และเล็ก

2. ประเภทตัดลูกหรือกระเทียมร่วง เป็นกระเทียมที่เก็บไว้นานมากไม่ได้ จะฝ่อเร็ว กระเทียมประเภทนี้เป็นที่นิยมของผู้บริโภคในกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง แบ่งออกได้เป็น 4 ขนาด คือ ขนาดใหญ่พิเศษ ขนาดใหญ่ ขนาดกลาง และขนาดเล็ก บรรจุใส่กระสอบ ๆ ละ 100 กก. ราคาที่แตกต่างกันไป ตามขนาดและความสวยงามเช่นกัน

3. ประเภทแกะกสับหรือกระเทียมกลีบ ประเภทนี้นิยมใช้กันตามร้านอาหาร หรือภัตตาคาร เพราะสะดวกต่อการใช้ แต่เก็บไว้นานไม่ได้ นอกจากนี้ยังนำไปใช้ในอุตสาหกรรมทำขนมสำเร็จรูป ข้าวเกรียบ แหนม และทำน้ำพริกชนิดต่าง ๆ แบ่งออกเป็น 2 ชนิด คือ ชนิดกลีบเล็กและกลีบใหญ่ ราคาที่แตกต่างกันไปตามชนิดและความสวยงาม กล่าวคือ ถ้าเป็นกลีบใหญ่ เปลือกบางสีขาว ทำเลอะอาดก็จะได้ราคาสูง แต่ถ้าเป็นกลีบสีแดงเปลือกหนา และไม่เลอะอาด ราคาจะต่ำ กระเทียมกลีบนิยมบรรจุใส่กระสอบ ๆ ละ 100 กก. ขึ้นไป

การเก็บรักษากระเทียม

พ่อค้าในตลาดกลางส่วนใหญ่จะเก็บกระเทียมไว้ในร้านค้าของตน หรือเก็บไว้ในโกดังที่อยู่ใกล้เคียงกัน เพื่อสะดวกต่อการจำหน่าย กระเทียมลูกซึ่งบรรจุใส่แข่งไว้เรียบร้อยจะวางซ้อนกัน 2-3 แข่ง และวางเรียงกันไปตามขนาดและยี่ห้อเพื่อสะดวกต่อการจดจำ เมื่อผู้ซื้อต้องการ พ่อค้าก็จะตัดและเปิดฝาแข่งให้ดู จนลูกค้าพอใจทั้งราคาและคุณภาพแล้ว ก็จะชั่งน้ำหนัก ขยายให้ลูกค้า และหักน้ำหนักของภาชนะที่บรรจุออก ถ้าเป็นแข่งใหญ่พ่อค้าจะหักให้ลูกค้า 3 กก. ถ้าเป็นชนิดกะทอ พ่อค้าจะหักให้ $\frac{1}{2}$ กก.

สำหรับกระเทียมร่วงและกระเทียมกลีบซึ่งใส่กระสอบไว้แล้ว ก็จะวางเรียงกันหรือซ้อนกันขึ้นไปทั้งตามแนวนอนและแนวตั้ง โดยวางแยกเป็นกระเทียมร่วงพวกหนึ่งและกระเทียมกลีบพวกหนึ่ง กระเทียมกลีบเป็นกระเทียมที่ต้องขายโดยเร็วที่สุด มิฉะนั้นกลีบจะเหลืองและร้อน ต้องใช้พัดลมเป่าตลอดเวลาทำให้เสียน้ำหนัก และเสียราคา

โดยปกติพ่อค้าในตลาดกลางจะไม่นิยมเก็บกระเทียมไว้ในสต็อกหลายวัน เพราะจะทำให้ทุนจมและเสียน้ำหนัก (ยกเว้นต้องการเก็งกำไร) ดังนั้น ในแต่ละวันพ่อค้าจึงพยายามขายให้ได้

มากที่สุด แม้จะมีกำไรต่อหน่วยน้อยก็ตาม หรือบางครั้งอาจขายในราคาทุนเลยก็ได้ ถ้าราคามีแนวโน้มว่าจะลดลงอย่างรวดเร็ว

ราคากระเทียมมักจะขึ้น ๆ ลง ๆ อยู่เสมอ พ่อค้าจะคาดคะเนโดยอาศัยประสบการณ์ ถ้ามีแนวโน้มว่าราคาจะดี เพราะ Demand จะดีมาก พ่อค้าก็จะทำการกักตุนไว้ล่วงหน้าเพื่อเก็งกำไร แต่ถ้ามีแนวโน้มว่าราคาจะลง พ่อค้าจะรีบระบายออกโดยเร็วที่สุด มิฉะนั้นอาจทำให้พ่อค้าต้องขาดทุนก็เป็นได้ พ่อค้าที่สามารถคาดคะเนภาวะตลาดได้อย่างถูกต้อง ต้องอาศัยการสังเกตสืบฟัง ราคาของคู่แข่งชั้น ปริมาณ Demand และ Supply ในตลาดกลาง ตลอดจนประสบการณ์ที่ผ่าน ๆ มา เป็นเกณฑ์ตัดสินใจ

การขนส่งกระเทียม

พาหนะที่ใช้บรรทุกกระเทียมจากตลาดท้องถิ่นมายังตลาดกลางกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่เป็นรถบรรทุก 6 ล้อ และ 10 ล้อ ซึ่งมีหลายบริษัทรับดำเนินการอยู่ ค่าบรรทุกจะคิดเป็นรายขึ้นและคิดตามระยะทางไกลไกล พ่อค้าในตลาดท้องถิ่นจะเป็นผู้รับผิดชอบจ่ายค่าบรรทุกเอง โดยให้พ่อค้าในตลาดกลางจ่ายค่าบรรทุกไปก่อน เมื่อได้รับของถูกต้องแล้ว จากนั้นจึงไปหักค่าบรรทุกจากพ่อค้าท้องถิ่นในภายหลัง

รถบรรทุกเมื่อเข้าสู่ตลาดกลางกรุงเทพฯ ปัญหาที่ต้องประสบอย่างใหญ่หลวงก็คือ หากที่จอดรถไม่ได้เพราะการจราจรในเขตทรงวาดและจักรวรรดิแออัดมาก ถนนแคบจอดรถได้ยากทีเดียว บางครั้งรถต้องวิ่งวนเวียน 3-4 รอบ จึงจะมีที่จอดรถ ทำให้สิ้นเปลืองเวลาและน้ำมันเชื้อเพลิงอย่างมาก โดยส่วนใหญ่รถบรรทุกจะเข้าสู่ตลาดกลางตอนเช้ามืด เพื่อส่งมอบกระเทียมให้ร้านค้าในตอนเช้า การขนถ่ายกระเทียมจากรถบรรทุกไปยังร้านค้า ต้องจ้างกรรมกรแบกหาม ค่าแบกหามคิดตามรายขึ้นและตามระยะทางไกลไกล โดยเจ้าของรถบรรทุกจะเป็นผู้ออก

เงินทุนในการดำเนินงาน

การค้าพืชผลหลายอย่างของพ่อค้าในตลาดกลาง ต้องอาศัยเงินทุนจำนวนมาก เงินทุนจำนวนนี้ แบ่งออกเป็น

- ก. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานในแต่ละวัน
- ข. เงินทุนในการซื้อสินค้าหรือวัตถุดิบ
- ค. เงินทุนส่วนที่ให้แก่เครดิตแก่ลูกค้ารายใหญ่ ๆ
- ง. เงินทุนให้พ่อค้าท้องถิ่นกู้ยืม

แหล่งที่มาของเงินทุนได้แก่ เงินทุนส่วนตัว เงินทุนจากผู้เป็นหุ้นส่วน เงินกู้ธนาคารหรือสถาบันการเงิน และเงินกู้จากเจ้าหนี้อื่น ๆ เป็นต้น

บริการข่าวสารเกี่ยวกับราคาซื้อและขายกระเทียม

พ่อค้าในตลาดกลางจะมีการส่งข่าวสารความเคลื่อนไหวด้านราคาและอื่น ๆ ที่เรียกกันว่า ฮั่งเฮ้ง ไปให้พ่อค้าในท้องถิ่นทุกวันพุธและวันเสาร์ของทุกสัปดาห์ โดยส่งในรูปแบบของใบแจ้งราคาทางจดหมาย ระบุราคาซื้อและขายกระเทียมชนิดต่าง ๆ ในตลาดกลางในรอบสัปดาห์รวมทั้งแนวโน้มในอนาคต ราคาที่แจ้งแต่ละครั้งจะขึ้น ๆ ลง ๆ อยู่เสมอ แล้วแต่ว่าตลาดจะเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร พ่อค้าท้องถิ่นจะยึดถือใบแจ้งราคานี้เป็นหลักในการกำหนดราคาซื้อขายกระเทียมจากเกษตรกร และเป็นแนวทางในการตัดสินส่งกระเทียมมาให้พ่อค้าในตลาดกลางจำหน่าย นอกจากนี้พ่อค้าในตลาดกลางยังมีการว่าจ้างตัวแทนซึ่งเป็นคนในตลาดท้องถิ่น ให้ทำหน้าที่รายงานข่าวคราวความเคลื่อนไหวของพ่อค้าท้องถิ่นมาขังตลาดกลาง ตลอดจนทำหน้าที่ประสานงานระหว่างพ่อค้าท้องถิ่นกับพ่อค้าในตลาดกลางอัตราค่าจ้างอาจคิดเป็นเงินเดือนหรือเปอร์เซ็นต์ก็ได้แล้วแต่จะตกลงกัน

การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์

ในการออกสัมภาษณ์เพื่อสืบหาข้อมูลเกี่ยวกับการค้าส่งกระเทียมในตลาดกลาง ครั้งนี้ได้ทำการสัมภาษณ์พ่อค้าส่งทั้งหมด 24 ราย แยกออกเป็นพ่อค้าส่งที่อยู่ในเขตทรงวาด 19 ราย และพ่อค้าส่งที่อยู่ในเขตจักรวรรดิ 5 ราย สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลได้ดังนี้

1. ประเภทของธุรกิจตามกฎหมายของพ่อค้าส่ง

ประเภทของธุรกิจตามกฎหมายของพ่อค้าสิ่งกระเทียมในตลาดกลางทั้งหมด 24 ราย ปรากฏว่าเป็นกิจการประเภทห้างหุ้นส่วนจำกัดร้อยละ 58.33 ที่เหลือเป็นบริษัทจำกัด ร้อยละ 25.00 กิจการเจ้าของคนเดียวร้อยละ 12.50 และห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลร้อยละ 4.17

ตารางที่ 28

ประเภท	จำนวน	ร้อยละ
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	14	58.33
บริษัทจำกัด	6	25.00
ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล	1	4.17
กิจการเจ้าของคนเดียว	3	12.50
รวม	24	100.00

2. อาชีพหลักของพ่อค้าสิ่ง

พ่อค้าที่ทำการค้าเฉพาะกระเทียมและพืชผลล้วน ๆ โดยไม่ทำธุรกิจอย่างอื่นมีร้อยละ 75 ที่เหลืออีกร้อยละ 25 นั้นเป็นพ่อค้าประเภทที่ทำการค้าสิ่งพืชผลและทำธุรกิจอื่น ๆ ควบคู่กันไป ด้วย สำหรับธุรกิจอื่น ๆ ที่พ่อค้าทำนอกเหนือไปจากการค้าพืชผล ได้แก่ การส่งออกและการนำเข้า สินค้าเกษตรกรรมและอื่น ๆ



ตารางที่ 29

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ขายพืชผลอย่างเดี่ยว	18	75
ขายพืชผลและทำธุรกิจอื่น ๆ ด้วย	6	15
รวม	24	100

3. ระยะเวลาในการทำการค้าของพ่อค้าส่ง

จากการสอบถามเกี่ยวกับระยะเวลาในการทำการค้าของบรรดาพ่อค้าส่งกระเทียม ปรากฏว่าพ่อค้าส่วนใหญ่ทำการค้ามาเป็นระยะเวลานานกว่า 10 ปี มีร้อยละ 58.34 รองลงมา ระยะเวลา 7-9 ปี ร้อยละ 20.83 ระยะเวลา 4-6 ปี ร้อยละ 12.50 และระยะเวลา 1-3 ปี ร้อยละ 8.33

ตารางที่ 30

ระยะเวลา	จำนวน	ร้อยละ
1-3 ปี	2	8.33
4-6 ปี	3	12.50
7-9 ปี	5	20.83
มากกว่า 10 ปี	14	58.34
รวม	24	100.00

4. วิธีการรับซื้อกระเทียมของพ่อค้าส่ง

วิธีการรับซื้อกระเทียมของพ่อค้าส่งนั้น ส่วนใหญ่อยู่ในรูปของการฝากขายจากพ่อค้าส่งในภาคเหนือร้อยละ 87.50 ที่เหลืออีกร้อยละ 12.50 จะออกมาหาซื้อจากร้านค้าส่งด้วยกันแล้วนำไปจำหน่ายส่งอีกต่อหนึ่ง

ตารางที่ 31

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
พ่อค้าส่งในภาคเหนือนำมาฝากขายโดยตรง	21	87.50
ซื้อต่อจากร้านค้าส่งในตลาดกลาง	3	12.50
รวม	24	100.00

5. สถานที่เก็บกระเทียมของพ่อค้าส่ง

พ่อค้าส่งส่วนใหญ่ร้อยละ 83.33 มีสถานที่เก็บกระเทียมเป็นของตนเอง มีเพียงส่วนน้อย หรือร้อยละ 16.67 เท่านั้นที่เช่าโกดังของผู้อื่น เพื่อใช้เป็นที่เก็บกระเทียม

ตารางที่ 32

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
เป็นของพ่อค้าค้าส่ง	20	83.33
เช่าโกดังของผู้อื่น	4	16.67
รวม	24	100.00

6. วิธีการขนส่งกระเทียมไปจำหน่ายของพ่อค้าส่ง

ในการค้าส่งกระเทียมของพ่อค้าส่งในตลาดกลางดี ผู้ซื้อจะเป็นผู้ทำการว่าจ้างรถขนส่งเองไม่ว่าจะไป ณ ที่จุดใด ฉะนั้นพ่อค้าส่งจึงไม่ต้องรับผิดชอบในการขนส่งกระเทียมให้ถึงมือผู้ซื้อ

7. แหล่งจำหน่ายกระเทียมของพ่อค้าส่ง

เนื่องจากกรุงเทพฯ เป็นศูนย์กลางตลาดกระเทียมที่ใหญ่ที่สุดแห่งหนึ่งของประเทศ ฉะนั้นแหล่งจำหน่ายของพ่อค้าส่ง จึงมีทั่วทุกภาคของประเทศ ยกเว้นภาคเหนือ ซึ่งเป็นแหล่งผลิตเอง

8. การพิจารณาคุณภาพในการซื้อและขายกระเทียมของพ่อค้าส่ง

ในการพิจารณาซื้อและขายกระเทียมของพ่อค้าส่งจำนวน 24 ราย จะพิจารณาตามคุณภาพและขนาด โดยแยกคุณภาพออกเป็นชนิดดี และปานกลาง ส่วนขนาดก็แยกเป็นขนาดใหญ่ กลาง เล็ก ลดหล่นกันไป

9. แหล่งที่มาของข่าวสารเกี่ยวกับราคากระเทียมของพ่อค้าส่ง

แหล่งที่มาของข่าวสารเกี่ยวกับราคากระเทียมที่พ่อค้าส่งในตลาดกลางได้รับส่วนใหญ่มาจากลูกค้าที่เข้ามาซื้อกระเทียม ลูกค้าที่มีบทบาทมาก ได้แก่ ลูกค้ายี่ปี่วที่มาจากแหล่งจำหน่ายปลีกใหญ่ ๆ เช่น ปากคลองตลาด ท่าเตียน และมหานาค เป็นต้น ลูกค้าพวกนี้ก่อนจะตัดสินใจซื้อจะต้องเดินสำรวจราคาในท้องตลาดก่อน เพื่อให้ได้ราคาที่แน่นอนและต่ำที่สุด พ่อค้าส่งจะถือเอาราคาของลูกค้ายี่ปี่วเหล่านี้เป็นเกณฑ์ในการกำหนดราคาจำหน่าย เพื่อให้ใกล้เคียงกับราคาของร้านอื่น ๆ ซึ่งเรียกกันว่า "ราคาฮ้างเฮ้ง"