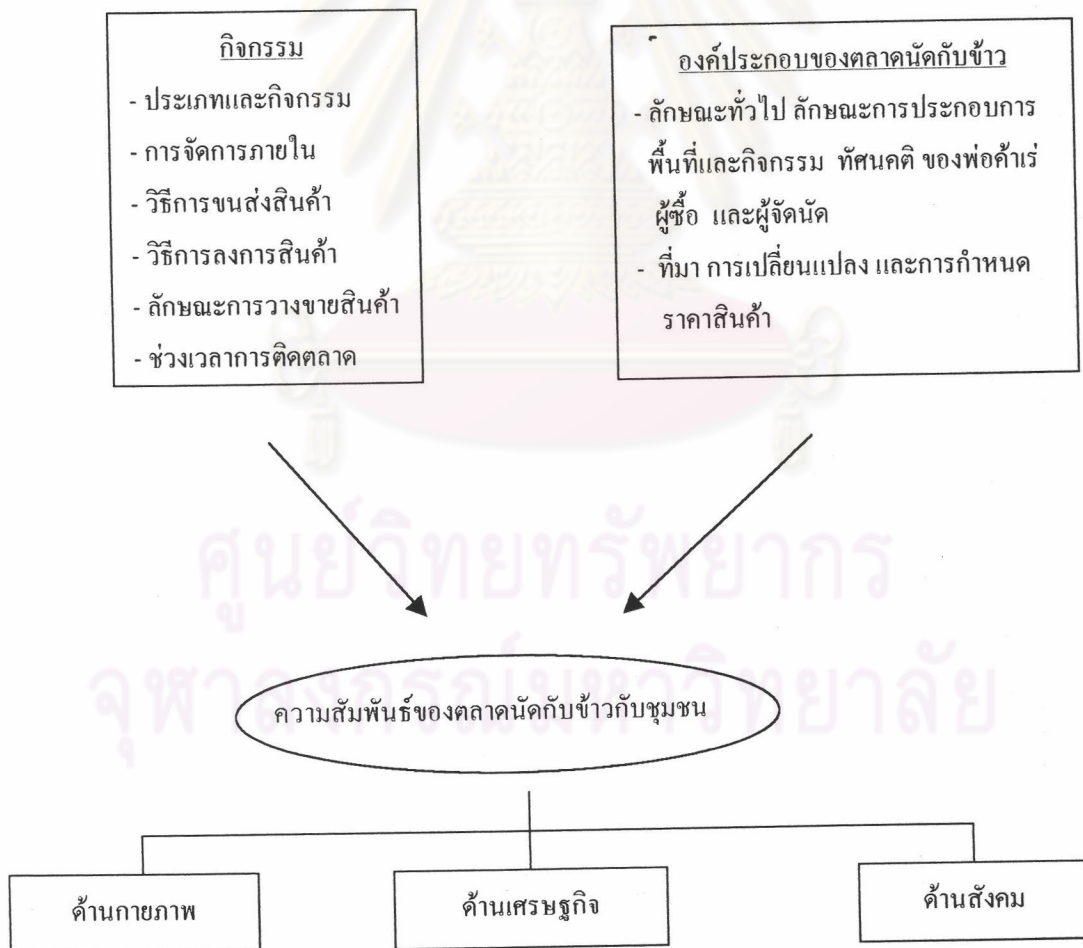




## ความสัมพันธ์ของตลาดนัดกับข้าวกับชุมชนเมืองนครปฐม

จากบทที่ผ่านมาได้กล่าวถึงองค์ประกอบและสภาพกิจกรรมของตลาดนัดกับข้าวในพื้นที่ศึกษา ซึ่งกิจกรรมต่างๆจะเกิดขึ้นได้นั้นย่อมมีบุคคล 3 กลุ่มด้วยกัน คือ พ่อค้าเร่ ผู้ซื้อและผู้จัดนัด บุคคลเหล่านี้เป็นผู้ดำเนินกิจกรรมไม่ว่าจะเป็นการซื้อ การขาย การจัดหาพื้นที่ การขนส่งสินค้า การพูดคุย พบปะ แลกเปลี่ยน ฯลฯ จากกิจกรรมที่ได้ศึกษาและทัศนคติของบุคคลทั้ง 3 กลุ่มที่มีต่อตลาดนัดกับข้าวที่มีอยู่ในปัจจุบันสามารถนำมาสรุปความสัมพันธ์ของตลาดนัดกับข้าวกับชุมชนเมืองนครปฐม ได้เป็น 3 ด้าน คือ ความสัมพันธ์ด้านกายภาพ ความสัมพันธ์ด้านเศรษฐกิจ และความสัมพันธ์ด้านสังคม ซึ่งมีรายละเอียด ดังนี้



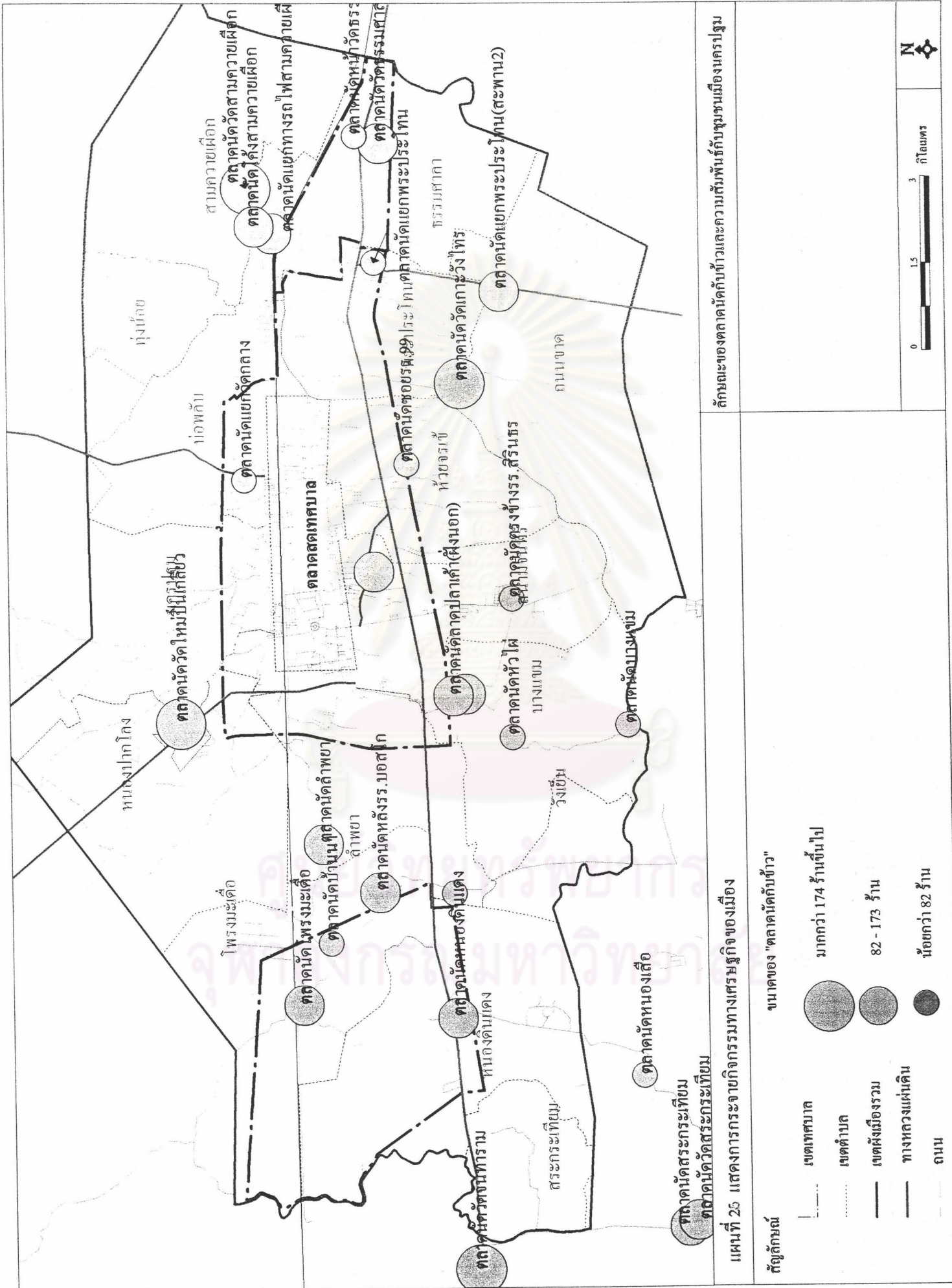
แผนผังที่ 6 แสดงความเชื่อมโยงขององค์ประกอบและกิจกรรมกับความสัมพันธ์ของตลาดนัดกับข้าวกับชุมชนเมือง

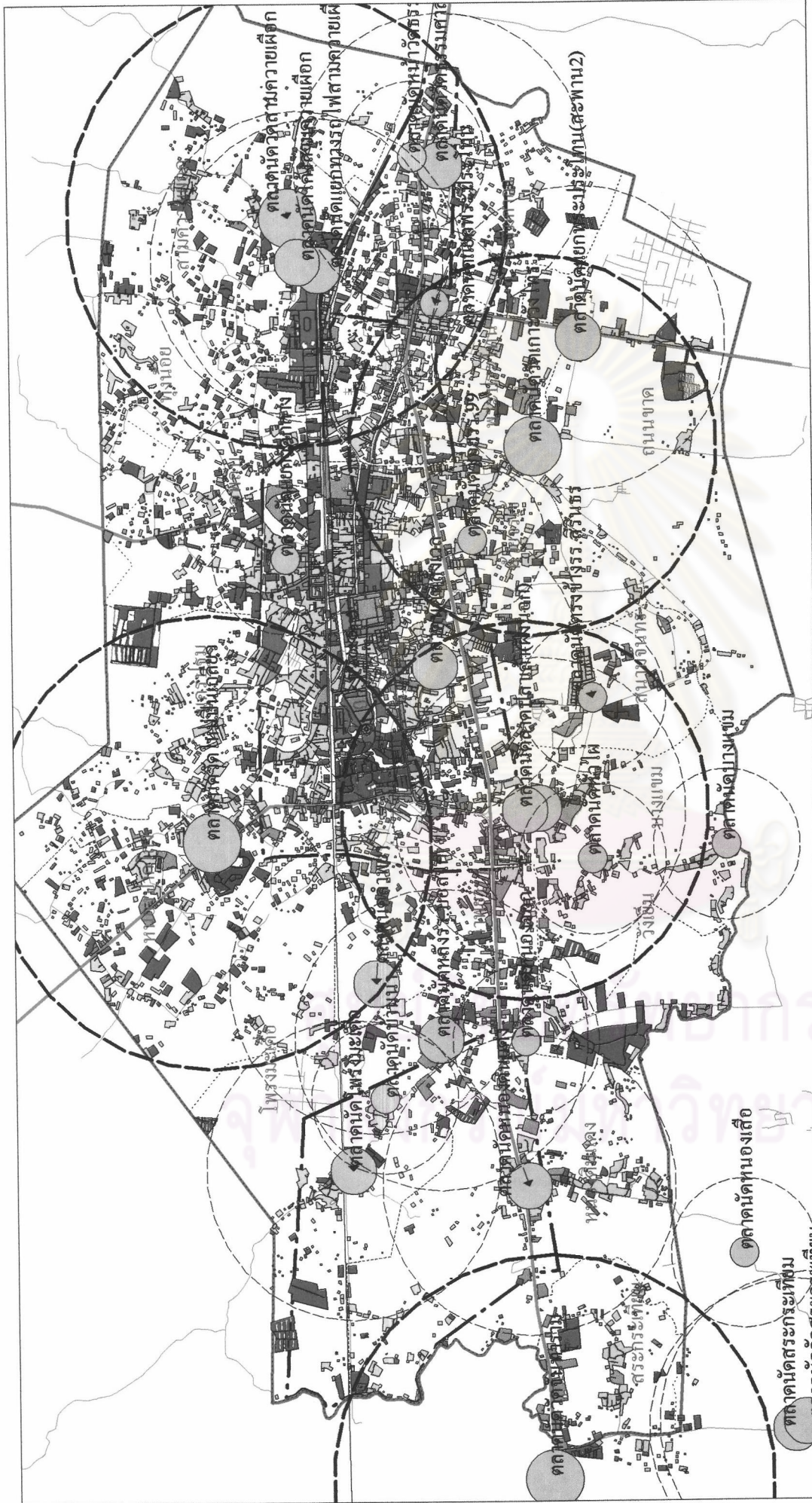
## 7.1 ด้านกายภาพ

7.1.1 รูปแบบของเมือง จากผลการศึกษาทั้งหมดเกี่ยวกับ ตลาดนัดกับข้าว ที่เกิดขึ้นภายในชุมชนเมืองนครปฐม ทำให้สามารถมองเห็นภาพการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของเมืองอย่างหนึ่ง คือ การเกิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่กระจายไปยังส่วนต่างๆของเมือง โดยเริ่มจากตลาดสดเทศบาลเป็นตลาดศูนย์กลางของเมือง มีตลาดนัดขนาดใหญ่อยู่ล้อมรอบตลาดสดเทศบาลทั้ง 4 มุม คือ มุมบนซ้าย มีตลาดนัดวัดใหม่ปิ่นเกลียว มุมบนขวามีตลาดนัดวัดสามควายเผือก มุมล่างซ้ายมีตลาดนัดตลาดปลาเค้า มุมล่างขวามีตลาดนัดวัดเกาะวังไทร ซึ่งทั้ง 3 ตลาดนี้ได้เปิดดำเนินการมากกว่า 10 ปีแล้ว นอกจากตลาดนัดขนาดใหญ่แล้วยังมีตลาดนัดขนาดกลางและขนาดเล็กกระจายอยู่ตามพื้นที่เป็นกลุ่มของตลาดนัดที่เกิดขึ้นมาภายหลัง ซึ่งมักจะตั้งอยู่ไม่ไกลจากตลาดนัดที่มีอยู่เดิมมากนัก

เมื่อนำตำแหน่งที่ตั้งของตลาดนัดทั้งหมดมาลงในแผนที่ และกำหนดรัศมีการบริการให้ตลาดนัดขนาดใหญ่มีรัศมีการบริการ 3 กิโลเมตร ตลาดนัดขนาดกลางมีรัศมีการบริการ 2 กิโลเมตร และตลาดนัดขนาดเล็กมีรัศมีการบริการ 1 กิโลเมตร จะพบ ตลาดนัดที่มีอยู่ในปัจจุบันได้มีรัศมีการให้บริการครอบคลุมเกือบทุกพื้นที่ ซึ่งเป็นที่น่าสังเกตว่าพื้นที่โดยรอบตัวเมืองรัศมีการบริการยังไม่ครอบคลุม เนื่องจากผู้ที่อาศัยอยู่ในตัวเมืองนั้นยังไปใช้บริการที่ตลาดสดเทศบาลเป็นตลาดหลักในการซื้อสินค้าอยู่ ส่วนตลาดนัดที่เกิดขึ้นใกล้กับตัวเมืองจะเป็นเพียงตลาดนัดขนาดเล็กเท่านั้น เช่น ตลาดนัดแยกวัดกลาง ตลาดนัดซอยโรงแรม 99 เป็นต้น แสดงให้เห็นว่า การที่ตลาดนัดเกิดขึ้นมานั้นได้ส่งผลให้บุคคลที่อยู่รอบนอกมาใช้บริการที่ตลาดสดเทศบาลน้อยลง ส่วนคนที่อยู่ในเขตตัวเมืองยังคงใช้บริการที่ตลาดสดเทศบาลอยู่

ถ้าพิจารณาการขยายตัวของตลาดนัดตั้งแต่อดีต จะพบว่า ตลาดนัดที่เกิดขึ้นช่วงแรกๆ เป็นการให้บริการผู้คนบริเวณชนบท ส่วนผู้คนที่อยู่ในเมืองจะใช้บริการที่ตลาดสดเทศบาล ต่อมาเมื่อเมืองมีการขยายตัวออกจากตัวเมืองมากขึ้น บริเวณที่เคยเป็นชนบทก็กลายเป็นบริเวณชานเมือง ซึ่งการให้บริการของตลาดนัดในระยะหลังได้มีการเปลี่ยนแปลงกลุ่มเป้าหมาย คือ จากช่วงแรกๆที่เน้นกลุ่มคนที่อยู่ชานเมือง ต่อมาเป็นกลุ่มที่อยู่รอยต่อระหว่างเมืองกับชานเมือง ดังนั้นจึงพบว่า การขยายตัวของตลาดนัดมีการขยายตัวเข้าสู่ตัวเมืองจากด้านตะวันตกไปด้านตะวันออก ซึ่งสอดคล้องกับปัจจัยที่ผู้จัดนัดใช้ในการพิจารณาที่ตั้งของตลาดนัด กล่าวคือ ผู้จัดนัดจะเลือกทำเลที่เป็นแหล่งชุมชนขนาดใหญ่ เป็นศูนย์รวมของผู้คนเป็นหลัก

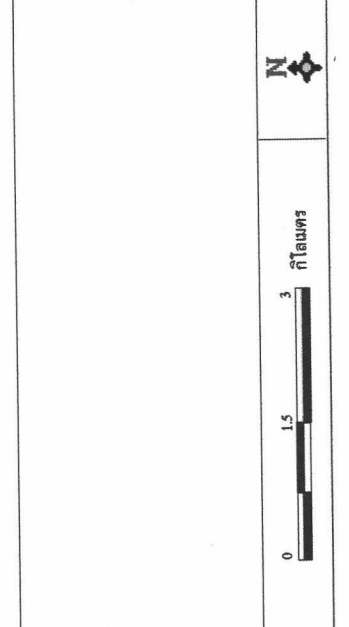




แผนที่ 26 แสดงรัศมีบริการของตลาดนัด

สัญลักษณ์		ขนาดของ "ตลาดนัดกับข้าว"	
เขตเทศบาล	ที่พิทักษ์หนาแน่นน้อย	สถานที่ราชการ	มากกว่า 174 ร้านขึ้นไป
เขตตำบล	ที่พิทักษ์หนาแน่นปานกลาง	สถานศึกษา	82 - 173 ร้าน
เขตผังเมืองรวม	พาณิชย์กรรม	ศาสนสถาน	น้อยกว่า 82 ร้าน
ทางหลวงแผ่นดิน	อุตสาหกรรม	ปศุสัตว์	
ถนน	คลังสินค้า	อื่นๆ	

ลักษณะของตลาดนัดกับความสัมพันธ์กับชุมชนเมืองนครปฐม



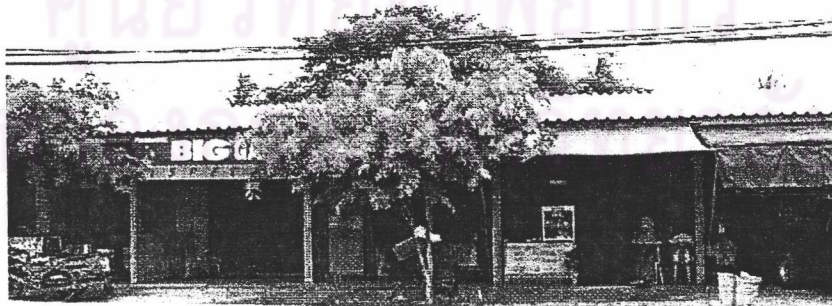
ตารางที่ 34 แสดงการเปลี่ยนแปลงของการให้บริการของตลาดและกลุ่มผู้ซื้อ

ช่วงเวลา	ตลาดที่ให้บริการ	กลุ่มผู้ซื้อหลัก
ก่อนการมีตลาดนัด	ตลาดสดเทศบาล	ผู้คนที่ทั้งเมืองและชนบท
พ.ศ. 2535	ตลาดนัดชานเมือง	ผู้คนที่อยู่บริเวณชานเมือง
	ตลาดสดเทศบาล	ผู้คนที่อยู่รอบตัวเมืองและในตัวเมือง
พ.ศ. 2536-2540	ตลาดนัดชานเมืองและรอบตัวเมือง	ผู้คนที่อยู่บริเวณชานเมืองและรอบตัวเมือง
	ตลาดสดเทศบาล	ผู้คนที่อยู่ในตัวเมือง
พ.ศ. 2541-2545	ตลาดนัดชานเมือง รอบตัวเมืองและตลาดนัดขนาดเล็กที่แทรกซึมอยู่บริเวณตัวเมือง	ผู้คนที่อยู่บริเวณชานเมือง รอบตัวเมือง และในตัวเมือง
	ตลาดสดเทศบาล	ผู้คนที่อยู่ในตัวเมือง

### 7.1.2 การใช้ประโยชน์ที่ดิน

1) การใช้ที่ดินเพื่อการพาณิชย์กรรม กิจกรรมการค้าขายที่เกิดขึ้นภายในตลาดนัด มีผลให้พื้นที่ว่างโดยรอบตลาดนัดได้รับความสนใจ โดยมีการพัฒนาพื้นที่จากพื้นที่โล่งว่างมาเป็นพื้นที่เพื่อการพาณิชย์กรรม เช่น ในกรณีของตลาดนัดตลาดปลาเค้า มีที่มีการจัดตลาดนัดใกล้กันห่างกันเพียง 2 ฟากถนน ซึ่งรวมวันที่เปิดดำเนินการแล้วมี 4 วัน ปัจจุบันพื้นที่ใกล้เคียงกับตลาดนัดที่เคยเป็นพื้นที่ว่างได้นำมาสร้างเป็นห้องแถวชั้นเดียวประมาณ 10 ห้องเพื่อให้คนเข้าไปเช่าเพื่อทำการค้า ไม่ว่าจะเป็นร้านอาหาร ร้านขายของชำ หรือแม้กระทั่งคลินิก

นอกจากนี้ยังทำให้บริเวณพื้นที่รอบนอกตลาดนัด มีร้านค้ามาตั้งวางขายสินค้าในวันที่มีตลาดนัดเกิดขึ้น โดยเฉพาะตามริมถนน เนื่องจากพื้นที่ริมถนนจะไม่เสียค่าเช่าพื้นที่ ส่วนบริเวณที่มีร้านค้าอยู่แล้วก็มีการนำสินค้ามาตั้งขายในปริมาณมากกว่าวันปกติที่ไม่มีตลาดนัดเกิดขึ้น



ภาพที่ 14 แสดงตึกแถวที่สร้างใหม่บริเวณตลาดนัดตลาดปลาเค้า

2) การใช้ที่ดินเพื่อการพักอาศัย เป็นลักษณะของการใช้ที่ดินส่วนบุคคลที่ยังไม่ได้นำมาใช้ประโยชน์ มาจัดตั้งกิจกรรมการค้าขึ้น ซึ่งทำให้เจ้าของพื้นที่มีรายได้จากการให้เช่าพื้นที่ ทั้งยังมีการปรับสภาพพื้นที่ให้ดียิ่งขึ้น และทำให้พื้นที่เป็นที่รู้จักของผู้คนมากขึ้น นอกจากนี้ผู้จัดน้ดเองก็มีรายได้จากการเก็บค่าเช่าแผงสินค้า ซึ่งจะมีการเก็บครั้งละประมาณ 10-50 บาทขึ้นอยู่กับสถานที่และขนาดของแผงสินค้า โดยมีการเก็บทั้งรายวันและรายเดือนขึ้นอยู่กับว่าพ่อค้าเร่ต้องการได้พื้นที่เป็นที่ประจำหรือไม่ โดยเฉลี่ยแล้วในตลาดนัดขนาดเล็กผู้จัดน้ดจะมีรายได้ประมาณ 500-1,000 บาทต่อครั้ง ตลาดนัดขนาดกลางมีรายได้ประมาณ 2,000-4,000 บาทต่อครั้ง และตลาดนัดขนาดใหญ่มีรายได้ประมาณ 5,000-10,000 บาทต่อครั้ง

3) การใช้ที่ดินเพื่อศาสนสถาน เนื่องจากที่ตั้งของตลาดนัดส่วนหนึ่งเป็นการใช้พื้นที่ของวัด ซึ่งมักเป็นลานหน้าวัดที่ปกติ เป็นพื้นที่โล่ง จะมีการใช้พื้นที่เพียงวันที่มีงานประจำปีของวัดเท่านั้น แต่การที่เกิดกิจกรรมการค้าขายขึ้น ทำให้พื้นที่ลานหน้าวัดดังกล่าวได้ใช้ประโยชน์มากขึ้น

## 7.2 ด้านเศรษฐกิจ

7.2.1 แหล่งสร้างรายได้ ซึ่งพิจารณาเฉพาะรายได้ทางตรงที่ยังไม่ได้หักค่าใช้จ่ายใดๆ หรือการนำเงินจากรายได้ไปใช้ต่อในระบบเศรษฐกิจ ในส่วนนี้จะทำการพิจารณาแยกเป็น 3 ส่วน คือ

1) ค่าเช่าพื้นที่ เป็นเรื่องเกี่ยวกับผลประโยชน์ที่เจ้าของพื้นที่จะได้รับจากการผู้จัดน้ดที่ของเช่าพื้นที่เพื่อจัดตลาดนัด ซึ่งมี 2 ส่วน คือ

1.1) พื้นที่วัด เช่นในกรณีของผู้จัดน้ดวัดใหม่ปิ่นเกลียว กล่าวว่า “ตนเสียค่าเช่าพื้นที่ให้กับทางวัดครั้งละ 2,000 บาท” ซึ่งตลาดนัดแห่งนี้มีการจัดน้ด 3 ครั้งต่อสัปดาห์ ดังนั้นใน 1 สัปดาห์ทางวัดใหม่ปิ่นเกลียวจะได้รับค่าเช่าพื้นที่จากผู้จัดน้ด 6,000 บาทต่อสัปดาห์ และ 24,000 บาทต่อเดือน

1.2) พื้นที่เอกชน ค่าเช่าพื้นที่เอกชนขึ้นอยู่กับการตั้งราคาของเจ้าของพื้นที่ ซึ่งมีทั้งที่เสียเป็นรายเดือน และรายปี อย่างเช่น ตลาดนัดตลาดปลาเค้า (ฝั่งใน) เสียค่าเช่าพื้นที่เดือนละ 4,000 บาท ส่วนตลาดนัดที่เสียค่าเช่าพื้นที่เป็นรายปี เช่น ตลาดนัดแยกพระประโทน (สะพาน2) เสียค่าเช่ารายปี 20,000 บาท

2) ค่าเช่าแผงสินค้า เป็นเรื่องเกี่ยวกับผลประโยชน์ที่ผู้จัดน้ดจะได้รับจากพ่อค้าเร่ที่มาจากขายสินค้าในตลาดนัดของตน ซึ่งการเสียค่าเช่าพื้นที่ก็มีความแตกต่างกันออกไปในแต่ละตลาดนัด

แต่โดยเฉลี่ยแล้วอยู่ที่แผงละประมาณ 20-30 บาท ในกรณีของตลาดนัดขนาดใหญ่ เช่น ตลาดนัดวัดใหม่ปิ่นเกล้า ซึ่งมีย่านค้าในตลาดแห่งนี้ประมาณ 200 แผง โดยเฉลี่ยแผงละ 30 บาท ดังนั้นการจัดตลาดนัดครั้งหนึ่งผู้จัดนัดจะได้ค่าเช่าแผงประมาณ 6,000 บาท หักค่าเช่า 2,000 บาท ผู้จัดนัดจะได้เงินประมาณ 4,000 บาทต่อการจัดนัด 1 ครั้ง สัปดาห์หนึ่งมีนัด 3 วัน ฉะนั้น ใน 1 สัปดาห์ผู้จัดนัดจะมีรายได้ประมาณ 12,000 บาท และ 48,000 บาทต่อเดือน

ตลาดนัดขนาดกลาง เช่น ตลาดนัดตลาดปลาเค้า (ฝั่งใน) เสียค่าเช่าพื้นที่เดือนละ 4,000 บาท สัปดาห์หนึ่งจัดนัด 2 ครั้ง เดือนหนึ่ง 8 ครั้ง โดยเฉลี่ยแล้วมีย่านค้าในตลาดแห่งนี้ประมาณ 100 แผง โดยเฉลี่ยแผงละ 30 บาท ดังนั้นการจัดตลาดนัดครั้งหนึ่งผู้จัดนัดจะได้ค่าเช่าแผงประมาณ 3,000 บาท หนึ่งเดือนมี 8 ครั้ง ดังนั้นผู้จัดนัดจะมีรายได้ต่อเดือนประมาณ 24,000 บาท หักค่าเช่าพื้นที่เดือนละ 4,000 ฉะนั้นผู้จัดนัดจะได้ค่าเช่าแผง 20,000 บาทต่อเดือน

ตลาดนัดขนาดเล็ก เช่น ตลาดนัดตรงข้ามโรงเรียนสตรีนคร มีย่านค้าในตลาดแห่งนี้ประมาณ 50 แผง โดยเฉลี่ยแผงละ 30 บาท ดังนั้นการจัดตลาดนัดครั้งหนึ่งผู้จัดนัดจะได้ค่าเช่าแผงประมาณ 1,500 บาท หนึ่งเดือนมี 8 ครั้ง ดังนั้นผู้จัดนัดจะมีรายได้ต่อเดือนประมาณ 12,000 บาท ซึ่งรายได้ดังกล่าวนี้ยังไม่ได้หักค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าประปา ค่าถมพื้นที่ และอื่นๆ

3) รายได้จากการขายสินค้าของพ่อค้าเร่ เป็นเรื่องเกี่ยวกับผลประโยชน์ที่พ่อค้าเร่จะได้รับจากผู้ซื้อ ซึ่งจากการประมาณการเบื้องต้นของผู้จัดนัด คาดว่าการซื้อขายสินค้าในตลาดนัดก่อให้เกิดเงินหมุนเวียนในแต่ละครั้งไม่ต่ำกว่า 50,000 บาทในตลาดนัดขนาดเล็ก ไม่ต่ำกว่า 100,000 บาทในตลาดนัดขนาดกลาง และไม่ต่ำกว่า 200,000 บาท ในตลาดนัดขนาดใหญ่ ซึ่งรายได้นี้เป็นรายได้ที่ยังไม่หักค่าใช้จ่ายใดๆ

การค้าขายทำให้พ่อค้าเร่สามารถมีรายได้เพื่อใช้จ่ายภายในครอบครัวอย่างต่ำ 200-10,000 บาทต่อครั้ง (จำนวนเงินนี้ยังไม่ได้หักต้นทุนสินค้า) ขึ้นอยู่กับประเภทสินค้าที่ขาย ถ้าเปรียบเทียบกับการทำงานรับเงินเดือนแล้ว พ่อค้าเร่ส่วนใหญ่เห็นว่าการค้าขายทำให้ได้เห็นตัวเงินที่จะนำมาใช้จ่ายในแต่ละวันได้มากกว่า นอกจากนี้ถ้าพ่อค้าเร่รายใดมีความขยันมาก ก็สามารถขายสินค้าได้หลายแห่งในหนึ่งวันได้ เนื่องจากตลาดนัดมีทั้งช่วงเช้า กลางวัน และยามบ่าย ถ้าพ่อค้าเร่ออกไปขายสินค้าหลายช่วงเวลาทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น ดังนั้นโอกาสที่จะมีเงินเพิ่มขึ้นก็มีมากกว่าการทำงานรับเงินเดือน

ตารางที่ 35 แสดงมูลค่ารายได้ภายในตลาดนัดต่อเดือนโดยประมาณ

ขนาดตลาด	ค่าเช่าแผงสินค้า	รายได้จากการขายสินค้า	จำนวนตลาด	รวมมูลค่า
ขนาดเล็ก	12,000	400,000	10	4,120,000
ขนาดกลาง	20,000	800,000	13	10,660,000
ขนาดใหญ่	48,000	2,400,000	4	9,792,000
รวม	80,000	3,600,000	27	24,572,000

หมายเหตุ : ตัวเลขทั้งหมดเป็นค่าประมาณการเบื้องต้นจากผู้จัดนัด พ่อค้าเร่ และจากการคำนวณ

จากตารางข้างต้นถ้านำตัวเลขเฉพาะค่าเช่าแผงสินค้า และรายได้จากการขายสินค้า มาคำนวณโดยประมาณ จะพบว่า ในตลาดนัดขนาดเล็กซึ่งมีอยู่ 10 ตลาด โดยเฉลี่ยแล้วใน 1 เดือนมีการเปิดดำเนินการ 8 ครั้ง เพราะฉะนั้น ใน 1 เดือนจะมีรายได้ที่เกิดขึ้นอยู่ในตลาดนัดขนาดเล็กประมาณ 4,120,000 บาทต่อเดือน ตลาดนัดขนาดกลางซึ่งมีอยู่ 13 ตลาด โดยเฉลี่ยแล้วใน 1 เดือนมีการเปิดดำเนินการ 8 ครั้ง เพราะฉะนั้น ใน 1 เดือนจะมีรายได้ที่เกิดขึ้นอยู่ในตลาดนัดขนาดกลางประมาณ 10,660,000 บาทต่อเดือน และในตลาดนัดขนาดใหญ่ซึ่งมีอยู่ 4 ตลาด โดยเฉลี่ยแล้วใน 1 เดือนมีการเปิดดำเนินการ 12 ครั้ง เพราะฉะนั้น ใน 1 เดือนจะมีรายได้ที่เกิดขึ้นอยู่ในตลาดนัดขนาดเล็กประมาณ 9,792,000 บาทต่อเดือน ดังนั้นเมื่อรวมมูลค่าในทุกๆตลาดจะพบว่า ใน 1 เดือนจะมีการสร้างรายได้โดยประมาณ 24,572,000 บาท

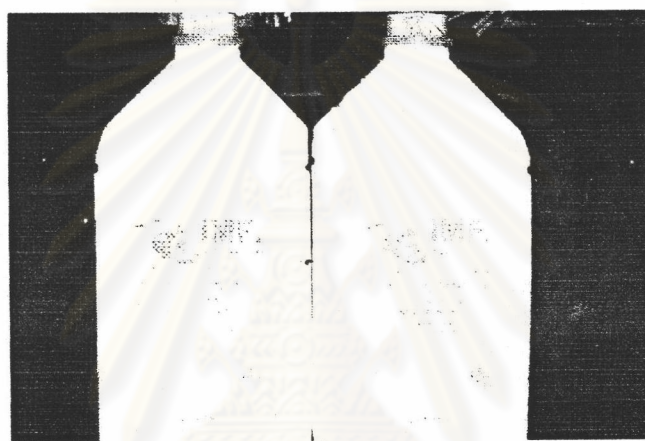
จากรายได้ที่เกิดขึ้นนี้เองก่อให้เกิดการลงทุนซื้อสินค้าเพื่อนำมาค้าขายกัน ซึ่งสินค้าประมาณร้อยละ 80 เป็นสินค้าที่ผลิตได้ภายในชุมชนหรือภายในจังหวัดนครปฐม เช่น พริก ผัก ผลไม้ อาหารสำเร็จรูป ขนม เครื่องดื่ม ฯลฯ มีเพียงสินค้าประเภทของใช้ เสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องประดับที่ต้องรับมาจากกรุงเทพฯและที่อื่นๆ และผลไม้ตามฤดูกาลที่รับมาจากจังหวัดที่มีการปลูกมาก

7.2.2 การสร้างงาน ตลาดนัดเป็นที่ที่เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบรายย่อยที่อาศัยอยู่ในพื้นที่ได้มีธุรกิจเป็นของตนเอง เริ่มตั้งแต่เกษตรกรที่มีผลผลิตของตนเองแต่มีไม่มากพอที่จะขายส่ง ก็สามารถนำมาตั้งขายได้ในตลาดนัด ซึ่งผู้ซื้อก็นิยมเพราะมีความสด ใหม่ หรือข้าราชการ ลูกจ้างที่ต้องการหารายได้พิเศษจากงานประจำก็สามารถหาสินค้าเล็กๆน้อยๆมาขายกันได้ในวันเสาร์และอาทิตย์ หรือแม่บ้านที่มีฝีมือการทำอาหารก็สามารถหาตลาดนัดใกล้บ้านทำอาหารมาตั้งขายเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัวอีกทางหนึ่ง จากการศึกษา พบว่า พ่อค้าเร่บางรายมาขายสินค้าในตลาดนัด เนื่องจากไม่มีงานทำ หรืองานประจำเป็นอันตรายต่อสุขภาพ จึงออกมาเร่ขายสินค้า เนื่องจากมีการลงทุนที่ต่ำ มีความเสี่ยงน้อยกว่าการลงทุนประเภทอื่นๆ เพียงเงินลงทุนไม่ถึง 500 บาทก็สามารถนำสินค้าบางอย่างมาตั้งขายกันได้แล้ว บางรายมีงานประจำอยู่แล้วมาขายสินค้าตามตลาดนัดเพื่อเป็นรายได้เสริม แต่พอขายไปได้ระยะหนึ่งพบว่า การขายสินค้านี้มีรายได้ดีกว่า จึงลาออกจากงานมาขาย



สินค้าแทน ซึ่งอาชีพที่มีการผันตัวเองมาเป็นพ่อค้าเร่มากที่สุด คือ อาชีพรับจ้าง และเมื่อมีคนเข้ามาสู่อาชีพนี้มาก จึงทำให้มีการแข่งขันกันสูงระหว่างพ่อค้าเร่ด้วยกัน แต่อย่างไรก็ตาม การลงทุนของพ่อค้าเร่ได้ก่อให้เกิดผลดีในด้านเศรษฐกิจของท้องถิ่นและชุมชน

นอกจากนี้ยังเป็นการสร้างงานให้กับกลุ่มแม่บ้านตามหมู่บ้านต่างๆ ที่มีการรวมตัวกันเพื่อผลิตสินค้าจำหน่าย ไม่ว่าจะเป็นขนม น้ำผลไม้ แยมพุด น้ำยาล้างจาน เป็นต้น ซึ่งจะพบอยู่เสมอว่าเมื่อผลิตออกมาแล้วไม่มีตลาดรองรับ ดังนั้นตลาดนัดจึงเป็นสถานที่แห่งหนึ่งที่สามารถรองรับผลผลิตจากกลุ่มแม่บ้านเหล่านี้มาวางขายได้ ทำให้เกิดการกระจายรายได้และการพัฒนาไปสู่ท้องถิ่นอย่างเท่าเทียมกัน



ภาพที่ 15 แสดงผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างจานจากกลุ่มแม่บ้าน

### 7.2.3 พฤติกรรมทางเศรษฐกิจของผู้คน ได้แก่

1) พฤติกรรมการแข่งขัน ภายในตลาดนัดมีการแข่งขันทั้งทางด้านเวลา และแข่งขันกับพ่อค้าเร่รายอื่นๆ เนื่องจากตลาดนัดมีเวลาในการเปิดดำเนินการเฉพาะช่วงใดช่วงหนึ่งของวัน ดังนั้นในระยะเวลาที่จำกัดจำเป็นต้องขายสินค้าให้ได้มาก ดังนั้นพ่อค้าเร่แต่ละรายจึงมีกลวิธีในการดึงดูดผู้ซื้อที่แตกต่างกันไป เช่น การป่าวประกาศสินค้าให้ผู้ซื้อที่ผ่านไปมาสนใจในสินค้าของตน “ผัด 3 อย่าง 10 บาทจ๊ะ” เป็นการเรียกลูกค้าของพ่อค้าเร่ขายผัดสตรายหนึ่ง นอกจากนี้ยังใช้วิธีการพูดคุยเป็นกันเองกับผู้ซื้อ เน้นคุณภาพของสินค้า การกำหนดราคาสินค้าให้ถูก หรือการให้ปริมาณสินค้ามากในราคาเดียวกับร้านอื่น เหล่านี้เป็นกลยุทธ์ในการขายสินค้าที่มีสีสันที่พบได้ในตลาดนัดรูปแบบหนึ่ง ซึ่งผู้ที่ได้ผลประโยชน์จากการแข่งขันด้านราคาระหว่างพ่อค้าเร่ ก็คือ ผู้ซื้อนั่นเอง ที่จะได้สินค้าราคาถูก

2) พฤติกรรมกรรมการแลกเปลี่ยนสินค้า พ่อค้าจะเป็นผู้นำสินค้าต่างๆมาเสนอขายถึงชุมชน ชาวบ้านก็จะมาจับจ่ายซื้อสินค้าเหล่านี้ เป็นการกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค ซึ่งแต่ละคนก็มีความต้องการสินค้าที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับปัจจัยต่างๆ คือ เพศ อายุ รายได้ ความจำเป็น เพื่อตอบสนองความต้องการของบุคคลทั้งทางด้านร่างกายและจิตใจ ในตลาดนัดจึงพบว่าสินค้าหลากหลายชนิดมาเป็นทางเลือกให้กับคนในชุมชน ยิ่งตลาดนัดมีขนาดใหญ่ สินค้ายังมีความหลากหลาย และมีความเฉพาะอย่างมากยิ่งขึ้น

3) พฤติกรรมกรรมการต่อรองราคาสินค้า ในตลาดนัดมักพบพฤติกรรมหนึ่งอยู่เสมอ คือ การต่อรองราคาสินค้า ซึ่งเป็นนิสัยของคนไทยที่พยายามรักษาสีทศิผลประโยชน์ของตนให้ได้มากที่สุด สินค้าที่มีการต่อรองมีตั้งแต่ผักสด ผลไม้สด อาหารสดจากทะเล เสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องประดับ ซึ่งส่วนใหญ่เพศหญิงมักมีการต่อรองราคาสินค้ามากกว่าเพศชาย พฤติกรรมกรรมการต่อรองราคาเนื่อ บางครั้งทำให้เกิดความขัดแย้งกันระหว่างพ่อค้ากับผู้ซื้อ เพราะสินค้าบางชนิดมีราคาถูกอยู่แล้ว แต่ผู้ซื้อก็ยังต่อรองราคา ทำให้พ่อค้าเร่เกิดความไม่พอใจ แต่ผู้ซื้อบางรายถ้าเห็นว่าสินค้านั้นถูกแล้วก็จะไม่ต่อรองราคาสินค้า พ่อค้าเร่จึงคิดป้ายบอกราคาเพื่อกำหนดราคาสินค้าไว้ตายตัว เพื่อลดการต่อรองราคาสินค้าจากผู้ซื้อ ซึ่งเป็นผลดีที่ผู้ซื้อจะสามารถเปรียบเทียบราคาสินค้ากับร้านอื่นๆได้ด้วย เช่น พ่อค้าเร่ขายเสื้อผ้าเด็กรายหนึ่ง คิดราคาเสื้อตัวละ 10 บาท กางเกงตัวละ 15 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ถูกมากคนจะมักไม่กล้าต่อรองราคา

4) พฤติกรรมการตัดสินใจของพ่อค้าเร่ พ่อค้าเร่สามารถตัดสินใจได้ด้วยตัวเองที่จะแบ่งขายสินค้าทีละบาท สองบาทให้แก่ผู้ซื้อ เพราะเป็นเจ้าของสินค้านั้นเอง ซึ่งการแบ่งขายสินค้านี้เป็นศิลปะการขายเล็กๆน้อยๆ ที่ทำให้ผู้ซื้อกลับมาซื้อสินค้าในครั้งต่อไป เนื่องจากผู้ซื้อบางรายไม่ต้องการปริมาณสินค้านั้นมาก เช่น ต้องการพริกขี้หนู 1 ขีด พ่อค้าเร่ในตลาดนัดก็สามารถแบ่งขายให้กับผู้ซื้อได้ ซึ่งแตกต่างกับพ่อค้า แม่ค้าในตลาดสดที่มักจะขายสินค้าในปริมาณมาก

### 7.3 ด้านสังคม

7.3.1 ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล ซึ่งประกอบด้วยพ่อค้าเร่ ผู้ซื้อ และผู้จัดนัด ซึ่งการที่มีบุคคลต่างๆมารวมกันแล้วทำกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งในสถานที่แห่งใดแห่งหนึ่งแล้ว ย่อมเกิดความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลที่เข้าร่วมกิจกรรมนั้นๆ ทั้งในลักษณะที่เกื้อกูลกัน และขัดแย้งกัน ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ได้พิจารณาความสัมพันธ์ต่อกันในรูปแบบต่างๆ ซึ่งสามารถแบ่งขอบข่ายความสัมพันธ์ได้ดังนี้

7.3.1.1 ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าเร่กับพ่อค้าเร่ จากที่ได้กล่าวมาแล้วว่าภายในตลาดนัดกับข้าว นั้นจะประกอบด้วยพ่อค้าเร่ที่เป็นขาประจำและพ่อค้าเร่ขาจร ซึ่งพ่อค้าเร่ทั้ง 2 ประเภทนี้ก็มีความสัมพันธ์ต่อกันในลักษณะที่แตกต่างกันออกไป คือ

1) ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าเร่ประจำ กับพ่อค้าเร่ประจำ พ่อค้าเร่ประเภทนี้จะมีความร่วมมือกันมากกว่าพ่อค้าเร่ขาจร เพราะว่าพ่อค้าเร่ประเภทนี้จะมีความสนิทสนมคุ้นเคยกันมากกว่า เนื่องจากได้พบหน้ากันอย่างสม่ำเสมอที่ตลาดนัดต่างๆ โดยเฉพาะพ่อค้าเร่ที่ตั้งร้านอยู่ใกล้ๆ กัน ก็มักจะไปค้าขายยังตลาดนัดเดียวกัน เพราะมีโอกาสได้พบปะพูดคุยแลกเปลี่ยนข่าวสารของตลาดนัดแห่งอื่นๆ เพื่อเป็นข้อมูลในการตัดสินใจเลือกไปค้าขายยังตลาดนัดอื่น การที่ตั้งร้านอยู่ใกล้กันยังทำให้เกิดการช่วยเหลือพึ่งพาวาดูแลกันทางด้านการประกอบอาชีพ เช่น มีการฝากร้านให้ช่วยดูแลแทนชั่วคราว มีการมาช่วยขายสินค้าเมื่อมีลูกค้ามาก มีการขอแลกเปลี่ยนหรือรับบัตรเพื่อเป็นเงินทอนให้แก่ลูกค้า หรือชักชวนกันไปค้าขายยังตลาดนัดแห่งใหม่ที่มีคู่แข่งที่ดีกว่า เป็นต้น นอกจากนี้ยังพบว่าในการซื้อสินค้าในหมู่พ่อค้าเร่ด้วยกันจะมีการลดราคาให้เป็นพิเศษ หรือถ้าเป็นพวกอาหารก็จะใส่ให้มากเป็นพิเศษ เมื่อพ่อค้าเร่มีความคุ้นหน้าว่าเป็นพ่อค้าเร่ในตลาดนัดเดียวกัน แม้ว่าราคาสินค้าจะมีราคาถูกลงอยู่แล้วก็ตาม เพราะถือว่าเป็นกลุ่มบุคคลประเภทเดียวกัน ซึ่งอาจจะต้องมีการพึ่งพาวาดูแลกันต่อไปในภายหลัง อีกประการที่พบ คือ ถ้าเป็นพ่อค้าเร่ที่รู้จักกัน มีที่พักอยู่ในละแวกเดียวกัน หรือมีความสนิทสนมกันมาก เมื่อมีงานเลี้ยงต่างๆ ก็จะเชิญไปร่วมงานด้วย เช่น งานบวช งานแต่งงาน งานขึ้นบ้านใหม่ เป็นต้น (พ่อค้าเร่ขายผัก , สัมภาษณ์ 29 กรกฎาคม 2545)

นอกจากนี้ยังพบว่ามีความสัมพันธ์อื่นๆ เช่น เวลาใกล้จะเก็บร้านถ้ามีสินค้าใดที่ไม่สามารถเก็บไว้ได้นานหรือขายในวันต่อไปได้ เช่น นมเปรี้ยว กุ้งสด เป็นต้น ก็จะมีการจับเบอร์กันภายในกลุ่มพ่อค้าเร่ ซึ่งจะมีเบอร์ก็ขึ้นอยู่กับว่ามูลค่าของสินค้านั้นมีจำนวนเท่าใด ราคาเบอร์โดยทั่วไปที่เล่นกันคือ เบอร์ละ 10 บาท ยกตัวอย่างเช่น นมเปรี้ยว 30 ขวด ขวดละ 6 บาท ราคารวมเท่ากับ 180 บาท ก็จะทำประมาณ 20 เบอร์ เบอร์ 1-20 แล้วจะมีคนที่ทำเบอร์เดินถามพ่อค้าเร่ว่าใครจะเล่นบ้าง ถ้าใครเล่นก็เลือกเบอร์ขึ้นมา คนทำเบอร์ก็จะจดเอาไว้ว่าร้านใดเบอร์อะไร หลังจากนั้นทำตลาดได้กล่องจับขึ้นมา 1 เบอร์ ถ้าตรงกับเบอร์ของพ่อค้าเร่คนใดคนนั้นก็จะได้นมไป 30 ขวดในราคา 10 บาทเท่านั้น ซึ่งกิจกรรมนี้สร้างสีสัน ความสนุกสนานให้กับตลาดนัดหลังเลิกขายสินค้าเป็นอย่างมาก และเป็นการช่วยเหลือพ่อค้าเร่ที่ขายสินค้าไม่หมดอีกด้วย ความช่วยเหลืออีกประการหนึ่งที่พบคือ การเล่นแชร์กันระหว่างพ่อค้าเร่ขาประจำ เป็นการช่วยเหลือพ่อค้าเร่ที่ต้องการเงินไปลงทุนเพิ่มหรือต้องการเงินไปใช้จ่ายก่อน โดยคนที่เปียแชร์คนหลังๆ จะได้ดอกเบี้ยเป็นผลตอบแทน

อีกกรณีหนึ่งที่พบ คือ การช่วยระบายสินค้าที่มีมาก อย่างไรก็ดีของพ่อค้าเร่ขาย รองเท้ารายหนึ่งรับสินค้ามาจากโรงงานมาเป็นจำนวนมากเพื่อให้ได้ราคาถูก แต่สินค้าขายออกช้าทำให้เงินทุนไม่หมุนเวียน จึงเสนอให้พ่อค้าเร่ขายเสื้อผ้าช่วยนำสินค้าไปช่วยขาย โดยคิดในราคาต้นทุนให้และสามารถเปลี่ยนสินค้าได้ถ้าสินค้ามีปัญหาหรือขายไม่ออก (พ่อค้าเร่ขายเสื้อผ้าสำเร็จรูป, สัมภาษณ์ 26 กรกฎาคม 2545) ประการสุดท้ายคือ การรวมตัวกันของพ่อค้าเร่ที่ขายสินค้าชนิดต่างๆ ซึ่งสินค้าเหล่านี้มักจะเป็นคนละประเภทกันภายในกลุ่ม และเดินทางไปขายยังสถานที่ต่างๆ ด้วยวงจรร่วมกัน โดยอาจมีผู้จัดนัดที่มีการขายสินค้าด้วยเป็นหัวหน้ากลุ่ม การเกิดกลุ่มประเภทนี้มีสาเหตุมาจากจำนวนร้านค้าเพิ่มมากขึ้น การแข่งขันจึงมีมากตามไปด้วย ดังนั้นถ้ากลุ่มร้านมีขนาดใหญ่เพียง 1 กลุ่ม มีจำนวนสมาชิกประมาณ 10 ร้านขึ้นไป ซึ่งก็มักเป็นกลุ่มพ่อค้าเร่จากตลาดนัดที่เคยขายสินค้าด้วยกันที่มีความสัมพันธ์กันมายาวนาน มาขอเช่าพื้นที่เพื่อจัดตั้งตลาดนัดแห่งใหม่ (พ่อค้าเร่ขายอาหารทะเล, สัมภาษณ์ 29 กรกฎาคม 2545)

แม้ว่าพ่อค้าเร่ประจำจะมีร่วมมือและช่วยเหลือกันในหลายๆ ด้านแล้ว แต่ก็ยังพบความขัดแย้งบางประการที่เกิดขึ้นระหว่างพ่อค้าเร่ ซึ่งเป็นปรากฏการณ์ปกติของการประกอบอาชีพค้าขาย คือ การแข่งขันกันทางด้านราคาสินค้า พ่อค้าเร่ต่างต้องการที่จะขายสินค้าของตนให้มากที่สุด จึงต้องการดึงดูดลูกค้าให้มาซื้อสินค้าโดยการเสนอราคาถูกกว่าร้านอื่นๆ หรือที่เรียกว่าขายตัดราคา แต่ความขัดแย้งนี้จะมีความรุนแรงระหว่างพ่อค้าเร่ประจำกับพ่อค้าเร่ขายมากกว่าพ่อค้าเร่ประจำด้วยกัน ในกรณีที่เกิดความขัดแย้งกันหรือไม่พอใจซึ่งกันและกันก็จะเป็นที่ทราบกันดีในระหว่างหมู่พ่อค้าเร่ด้วยกันว่าจะไม่ได้รับความช่วยเหลือจากพ่อค้าเร่ที่แข่งขันกันอยู่ เช่น ปฏิเสธเมื่อมาขอแลกเหรียญหรือธนบัตร เป็นต้น

ในการแก้ปัญหานี้ กลุ่มพ่อค้าเร่ที่ขายสินค้าประเภทเดียวกันและตั้งร้านอยู่ในละแวกเดียวกันจะมีการสังเกต หรือถามไถ่เพื่อร่วมกันกำหนดสินค้าให้อยู่ในระดับเดียวกัน แต่ลักษณะการดึงดูดลูกค้าจะแตกต่างกันไป เช่นถ้าเป็นอาหารอาจมีความแตกต่างกันในด้านของรสชาติซึ่งขึ้นอยู่กับว่าผู้ซื้อส่วนใหญ่ชอบรสชาติแบบใด ซึ่งบางร้านอาจแข่งขันโดยการให้ปริมาณสินค้ามากกว่าร้านอื่นแต่ราคาเท่ากัน ส่วนสินค้าที่ไม่ใช่อาหารส่วนใหญ่ก็จะมีราคาสินค้าที่แตกต่างกันไปตามคุณภาพสินค้า ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับว่าผู้ซื้อเน้นที่คุณภาพหรือราคาสินค้ามากกว่ากัน หรือถ้าเป็นสินค้าที่มีลักษณะเหมือนกันก็จะลดราคาให้ผู้ซื้อเมื่อมีการต่อรองราคา นอกจากนี้ยังมีการดึงดูดลูกค้าด้วยการพูดคุย ซึ่งจะสังเกตได้ว่า ถ้าพ่อค้าเร่รายใดมีอภิรชาติดี พูดจาไพเราะ ก็มีผู้ซื้อมาเข้าร้านมาก (พ่อค้าเร่ขายอาหาร, สัมภาษณ์ 26 กรกฎาคม 2545)

## 2) ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าเร่ประจำกับพ่อค้าเร่ชาจร ความสัมพันธ์

ระหว่างพ่อค้าเร่ชาประจำกับพ่อค้าเร่ชาจรนั้นมีความสัมพันธ์ในด้านความร่วมมือน้อยกว่าพ่อค้าเร่ประจำด้วยตนเอง เพราะมีความสนิทสนมคุ้นเคยกันน้อยกว่า เนื่องจากพ่อค้าเร่ชาจรเดินทางขายสินค้าโดยเปลี่ยนสถานที่ไปเรื่อยๆ ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าเร่ที่ขายสินค้าประเภทที่ไม่ใช่อาหาร เช่น เสื้อผ้าสำเร็จรูป ถ้วยชามเซรามิก ซีดี ของใช้มือสอง เป็นต้น พ่อค้าเร่ชาจรจะไม่มีที่ประจำเมื่อต้องการตั้งร้านจะต้องแจ้งให้ผู้จัดนัดทราบ และจะได้ที่บริเวณที่ว่างที่เหลือ เมื่อเวลา 15.00 น. ไปแล้ว จึงสามารถตั้งร้านแทนพ่อค้าเร่ประจำที่ไม่มาขายในวันนั้นได้ ความร่วมมือกันระหว่างพ่อค้าเร่ประจำกับพ่อค้าเร่ชาจรนี้ ส่วนใหญ่จะเป็นการแนะนำถึงข้อปฏิบัติโดยทั่วไปของตลาดนัดให้แก่พ่อค้าเร่ชาจรได้ทราบ เช่น การตั้งร้านจะต้องเว้นที่ว่างสำหรับใช้เป็นทางเดินระหว่างร้านค้าด้วยกัน หรือขอบเขตพื้นที่ในการตั้งร้าน เป็นต้น นอกจากนี้ก็มีความช่วยเหลือทั่วไป คือ ขอแลกเหรียญหรือธนบัตร การพูดคุยแลกเปลี่ยนข่าวสารของตลาดนัดแห่งอื่นๆ เนื่องจากพ่อค้าเร่ชาจรจะมีการเดินทางไปขายตลาดนัดแห่งอื่นๆ หลายพื้นที่ทำให้ทราบข้อมูลว่าตลาดนัดที่ใดเป็นอย่างไร ซึ่งบางครั้งอาจแนะนำพ่อค้าเร่ชาประจำให้ไปลองขายยังตลาดนัดแห่งอื่นๆ ได้ (พ่อค้าเร่ขายเครื่องประดับ , สัมภาษณ์ 25 กรกฎาคม 2545)

ในด้านของความขัดแย้ง พบว่าจะมีความรุนแรงมากในการแข่งขันด้านราคา โดยเฉพาะสินค้าประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป ของใช้ต่างๆ กล่าวคือ พ่อค้าเร่ชาจรพวกนี้ส่วนใหญ่รับสินค้ามาจากโรงงานในปริมาณมาก จึงทำให้มีต้นทุนต่ำสามารถขายสินค้าในราคาถูกได้ ดังนั้นเมื่อพ่อค้าเร่เหล่านี้มาขายสินค้าเป็นผลให้พ่อค้าเร่ชาประจำขายสินค้าได้น้อยลง พ่อค้าเร่ชาประจำจึงมักไม่ค่อยพอใจ เพราะมีคู่แข่งเพิ่มขึ้น และยังมาขายสินค้าในราคาต่ำกว่าตนอีก ดังนั้นในการมีตลาดนัดครั้งต่อไปพ่อค้าเร่ประจำจึงพยายามตั้งร้านไม่ให้มีที่ว่างเหลือพอสำหรับพ่อค้าเร่ชาจรรายเดิมมาวางขายสินค้าได้อีก หรือชักชวนพ่อค้าเร่ชาจรรายอื่นซึ่งขายสินค้าคนละประเภทให้มาตั้งร้านแทน (พ่อค้าเร่ขายเสื้อผ้าสำเร็จรูป , สัมภาษณ์ 26 กรกฎาคม 2545)

นอกจากนี้ยังพบปัญหาในการแย่งพื้นที่ตั้งแผงสินค้า คือ พ่อค้าเร่ชาจรบางรายต้องวางแผงสินค้าล้ำเขตของพ่อค้าเร่ชาประจำ ทำให้เกิดความไม่พอใจซึ่งกันและกัน เพราะพ่อค้าเร่ชาจรก็ต้องการพื้นที่ทำเลดีๆ สำหรับตั้งขายสินค้า ซึ่งจะมีเฉพาะในกรณีที่พ่อค้าเร่ประจำไม่มาขายสินค้าเท่านั้น

7.3.1.2 ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าเร่กับผู้จัดนัด พ่อค้าเร่และผู้จัดนัดต้องมีความสัมพันธ์กันอยู่เสมอ เพราะผู้จัดนัดเป็นผู้ดูแลสถานที่ให้เกิดความเรียบร้อยและคอยแก้ปัญหาต่างๆ ให้แก่พ่อค้าเร่ รวมถึงเป็นผู้เก็บค่าเช่าที่ในทุกๆ วันที่ติดตลาดนัดอีกด้วย

จากการสัมภาษณ์ผู้จัดนัดและสังเกตการณ์พบว่า ผู้จัดนัดและพ่อค้าเร่มีความสัมพันธ์ทางด้านความร่วมมือกันอยู่เสมอในด้านการประกอบอาชีพ เริ่มตั้งแต่ผู้จัดนัดชักชวนให้พ่อค้าเร่มาค้าขายสินค้ายังตลาดนัดที่ตนจัดโดยการตีประกาศ หรือชักชวนด้วยตนเอง จนเมื่อได้มาค้าขายก็จะจัดแบ่งพื้นที่ให้แก่พ่อค้าเร่แต่ละราย โดยจะจัดแบ่งตามประเภทสินค้า ให้สินค้าประเภทเดียวกันตั้งร้านอยู่ในแถบเดียวกัน มีการดูแลเรื่องชนิดของสินค้าไม่ให้ซ้ำซ้อนกันมากจนเกินไป เพราะจะทำให้เกิดการแย่งลูกค้ากันเอง สินค้าก็จะเหลือ ซึ่งมักจะจำกัดเฉพาะสินค้าที่เน่าเสียได้ เช่น กับข้าวถุง เนื้อหมู เป็นต้น และเมื่อเกิดปัญหาใดขึ้นพ่อค้าเร่จะแจ้งให้แก่ผู้จัดนัดได้รับทราบและแก้ปัญหา เช่น การแย่งพื้นที่กันระหว่างพ่อค้าเร่ ผู้จัดนัดก็จะเป็นคนจัดแบ่งพื้นที่ให้เกิดความยุติธรรมแก่คนทั้งสองฝ่าย

ในด้านราคาสินค้าถ้าพ่อค้าเร่รายใดขายสินค้าต่ำกว่าราคา ผู้จัดนัดจะเข้าไปตักเตือนหรือบอกกล่าวไม่ให้แสดงราคาสินค้าที่ต่ำกว่าพ่อค้าเร่รายอื่น เพื่อให้พ่อค้าเร่รายอื่นสามารถขายสินค้าได้ ในกรณีนี้มักพบกับพ่อค้าเร่اجرที่รับสินค้ามาคราวละมากๆ ทำให้สามารถขายในราคาถูกลงได้นอกจากนี้แล้วยังพบความร่วมมือของพ่อค้าเร่และผู้จัดนัด เช่น ในวันเด็ก ผู้จัดนัดจะขอสินค้าจากพ่อค้าเร่แต่ละรายตามความสมัครใจ เพื่อนำมาแจกให้กับเด็ก โดยใช้พื้นที่ตลาดนัดในการจัดงาน เป็นต้น ทางด้านพ่อค้าเร่ก็ให้ความร่วมมือในการรักษาความสะอาดบริเวณที่ตั้งแผง โดยการเก็บขยะไปไว้ในที่ที่จัดให้

ความสัมพันธ์ในกรณีพิเศษ คือ กรณีที่พ่อค้าเร่เป็นลูกทีมของผู้จัดนัด ผู้จัดนัดจะจำกัดสินค้าประเภทนั้นให้มีเพียง 1-2 รายเท่านั้น เพื่อให้พ่อค้าเร่รายนั้นมีคู่แข่งน้อยลง เช่น พ่อค้าเร่ขายปลาหูหรือขายหมู ผู้จัดนัดจะจำกัดให้มีเพียงรายเดียวเท่านั้น ซึ่งถือว่าเป็นการที่ผู้จัดนัดได้ดูแลลูกทีมของตนเป็นอย่างดี ดังนั้นเมื่อผู้จัดนัดคนดังกล่าวจัดตลาดนัดแห่งใหม่ขึ้น ลูกทีมก็จะช่วยกันไปตั้งร้านเพื่อให้ตลาดนัดเป็นที่รู้จัก และเป็นการดึงดูดทั้งพ่อค้าเร่รายใหม่ และผู้ซื้อให้มาใช้บริการอีกด้วย ประการสุดท้ายคือ ถ้าพ่อค้าเร่รายใดมีสินค้าที่ผลิตเองเพียงเล็กน้อยมาตั้งขาย ซึ่งส่วนใหญ่มักเป็นผู้สูงอายุ ผู้จัดนัดก็จะให้ตั้งขายสินค้าฟรี

ในด้านของความขัดแย้งที่พบในบางตลาดนัดก็คือ การที่ผู้จัดนัดเก็บเงินจากพ่อค้าเร่เป็นประจำเพื่อนำไปซื้อดินเพื่อถมที่บริเวณตลาดนัด ประมาณรายละ 3,000 บาท ซึ่งสร้างความไม่พอใจให้กับพ่อค้าเร่บางรายที่คิดว่าตนต้องเสียค่าเช่าพื้นที่แล้วยังต้องเสียค่าถมดินอีก ซึ่งเป็นส่วนที่ผู้จัดนัดควรรับผิดชอบมากกว่า

7.3.1.3 ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าเร่กับผู้ซื้อ ความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าเร่กับผู้ซื้อ เห็นได้ชัดว่า มีความสัมพันธ์ในด้านการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน โดยพ่อค้าเร่จะนำสินค้ามาจำหน่ายให้แก่ผู้ซื้อได้เลือกชม และซื้อหากลับบ้าน โดยพ่อค้าเร่จะได้กำไรเป็นผลตอบแทน สำหรับพ่อค้าเร่บางรายที่เป็นคนในละแวกใกล้เคียงกับตลาดนัดก็จะมีความสัมพันธ์กับผู้ซื้ออย่างมาก ทำให้รู้สึกเป็นกันเองมากขึ้น และระหว่างการซื้อขายพ่อค้าเร่และผู้ซื้อจะมีการพูดคุยแลกเปลี่ยนข่าวสารกัน นับตั้งแต่สูตรอาหาร การเลือกซื้อผัก ผลไม้ การบอกบุญในงานต่างๆ ไปจนถึงเรื่องราวในชีวิตประจำวันของพ่อค้าเร่และผู้ซื้อ เป็นต้น ในกรณีของลูกค้าประจำ พ่อค้าเร่จะลดราคาสินค้าให้เองโดยไม่ต้องต่อรองราคา ถ้าเป็นสินค้าประเภทอาหารก็จะใส่ให้มากเป็นพิเศษ หรือ ถ้าเป็นสินค้าประเภทของใช้ก็จะรับประกันสินค้า สามารถเปลี่ยนคืนได้ ทั้งนี้พ่อค้าเร่หวังว่าถ้าลูกค้ามาซื้อสินค้าจะนึกถึงร้านตนเป็นร้านแรก ซึ่งจากแบบสอบถามพ่อค้าเร่ ร้อยละ 71.43 มีลูกค้าประจำ จะเห็นได้ว่าวิธีที่พ่อค้าเร่ได้นำมาใช้กับลูกค้านั้นเป็นการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างพ่อค้าเร่กับผู้ซื้อให้แน่นแฟ้นมากยิ่งขึ้น ถึงแม้ว่าการพบปะพูดคุยระหว่างกันในตลาดนัดนั้นจะทำได้เพียงระยะเวลาสั้นๆ แต่การได้มีโอกาสซักถามถึงความเป็นไป และทุกข์สุขของครอบครัวกันและกันนั้นเป็นการแสดงออกถึงความมีน้ำใจ ทำให้ทั้งสองฝ่ายต่างก็รู้สึกเป็นมิตร จนบางครั้งก็ไปมาหาสู่กันเสมอ หรือไปเยี่ยมเยียนกันเมื่อเจ็บไข้ได้ป่วย (ผู้ซื้อในตลาดนัดตลาดปลาเค้า, สัมภาษณ์ 29 กรกฎาคม 2545)

นอกจากพ่อค้าเร่จะเป็นผู้นำสินค้ามาบริการแก่ลูกค้าแล้ว ยังเป็นผู้นำความแปลกใหม่ และข่าวสารจากกรุงเทพฯมาบอกเล่าให้ลูกค้าได้รับรู้อีกด้วย เช่น แฟชั่นเครื่องแต่งกาย เครื่องประดับ เป็นต้น

แม้ว่าพ่อค้าเร่และผู้ซื้อจะมีการพึ่งพาอาศัยกัน แต่ก็พบความขัดแย้งบ้าง คือ เป็นปกติที่ผู้ซื้อต้องการสินค้าที่มีราคาถูก ส่วนพ่อค้าเร่ก็ต้องการขายสินค้าในราคาสูงเพื่อให้ได้กำไรมากขึ้น จึงก่อให้เกิดพฤติกรรมการต่อรองราคาสินค้า ซึ่งเป็นพฤติกรรมที่เคยชินของคนไทย เพื่อให้เกิดความรู้สึกว่าได้รักษาผลประโยชน์ของตนเองไว้ ซึ่งส่วนใหญ่ประเภทสินค้าที่มีการต่อรองราคากันมากคือ เสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องประดับ รองเท้า กระเป๋า ส่วนสินค้าประเภทผัก ผลไม้ก็มีการต่อรองราคาเช่นกัน แต่จะลดให้มากไม่ได้นัก เนื่องจากสินค้ามีราคาถูกอยู่แล้ว แต่ในบางกรณีพ่อค้าเร่ก็จะลดราคาให้ถ้าซื้อเยอะ เช่น ผักกาดละ 5 บาท ถ้าซื้อ 3 กำ ราคา 10 บาท หรือมังคุดราคาปกติโลกรัมละ 18 บาท ถ้าซื้อ 3 กิโลกรัม คิดราคา 50 บาท เป็นต้น

ความสัมพันธ์ระหว่างกลุ่มคนในตลาดนัดนั้น ประกอบไปด้วย 3 บุคคล คือ พ่อค้าเร่ที่เป็นผู้นำสินค้าและข่าวสารมาบริการแก่ลูกค้า ผู้จัดนัดซึ่งเป็นผู้ดูแลตลาดนัดให้อยู่ในสภาพที่เรียบร้อยสามารถดำเนินกิจกรรมการค้าขายได้ และผู้ซื้อ ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายในการทำให้เกิดการซื้อขาย

ขายสินค้ากันขึ้น บุคคลทั้งสามกลุ่มนี้ต่างมีความสัมพันธ์ซึ่งกันและกัน ทั้งความสัมพันธ์ในด้านความร่วมมือ ช่วยเหลือกัน และความขัดแย้งกัน ซึ่งเกิดขึ้นตามสถานการณ์ ตามบทบาท และสถานภาพของแต่ละบุคคล แต่เมื่อความสัมพันธ์ต่างๆเหล่านี้เกิดขึ้นแล้ว จะทำให้กิจกรรมการค้าขายในตลาดนัดยังคงดำเนินต่อไปได้

7.3.2 การเปลี่ยนแปลงอาชีพของผู้คน จากการสัมภาษณ์พ่อค้าเร่ที่มีระยะเวลาของการประกอบอาชีพต่างกัน ทำให้ทราบถึงความแตกต่างของพ่อค้าเร่ในอดีตกับปัจจุบัน กล่าวคือ พ่อค้าเร่ในอดีตส่วนใหญ่มีอาชีพค้าขายมาแต่แรกเริ่มก่อนมาขายที่ ตลาดนัดกับข้าว กล่าวคือ บรรพบุรุษยึดอาชีพค้าขายมาก่อน บุคคลที่ประกอบอาชีพอื่นและมาหารายได้เสริมในตลาดนัดกับข้าว มีน้อยมาก ในขณะที่พ่อค้าเร่ในปัจจุบันมาจากทุกสาขาอาชีพ ไม่ว่าจะเป็นข้าราชการ ครู พนักงานบริษัท ผู้ว่างงาน แม่บ้าน นักเรียน นักศึกษา เกษตรกร รวมไปถึงผู้ใช้แรงงานในอุตสาหกรรม ซึ่งเหตุผลที่สนับสนุนให้ประชาชนทุกสาขาอาชีพดังกล่าวมาให้ความสนใจกับอาชีพค้าขายมากขึ้น ได้แก่

1) ความจำเป็นทางเศรษฐกิจ เป็นเหตุผลสำคัญประการแรก เนื่องจากประชาชนมีความต้องการสินค้าในรูปแบบต่างๆมากขึ้นท่ามกลางกระแสการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วทั้งทางด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม ทำให้มีค่าใช้จ่ายมากกว่ารายได้ อันเป็นส่วนผลักดันให้ผู้คนในหลายสาขาอาชีพต้องดิ้นรน เพื่อความอยู่รอดของชีวิตและสมาชิกในครอบครัวอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ ซึ่งสาเหตุของการมาค้าขายสินค้าในตลาดนัดมีทั้งที่รายได้จากงานประจำที่ทำอยู่ไม่เพียงพอต่อค่าใช้จ่าย จึงต้องหันมาหาอาชีพค้าขาย ซึ่งแม้ว่าจะมีความเสี่ยงแต่มีรายได้ดีกว่างานที่ทำอยู่ หรือความจำเป็นที่ต้องหารายได้เพิ่มมากขึ้น เนื่องจากรายจ่ายในครอบครัวมีมากขึ้น ดังเช่นกรณีของพ่อค้าเร่ขายกับข้าวรายหนึ่ง กล่าวว่า แต่ก่อนเป็นแม่บ้านเลี้ยงลูก ทำงานบ้าน สามีทำงานอยู่ชอมรถ เมื่อลูกเข้าโรงเรียนค่าใช้จ่ายมีมากขึ้น ทำให้รายได้จากสามีเพียงคนเดียวไม่พอเลี้ยงคนในครอบครัว ตนเองซึ่งพอมีฝีมือทำอาหารอยู่บ้าง จึงเริ่มทำอาหารคาวปรุงสำเร็จขาย โดยพิจารณาว่าส่วนประกอบของอาหารช่วงใดมีราคาถูก ก็นำมาปรุงอาหารขาย เช่น ช่วงเดือนเมษายนที่ผ่านมา ราคาผักกาดขาว หัวไชเท้าราคาถูกก็นำมาทำแกงส้มขาย ซึ่งทำให้สามารถขายได้ในราคาถูก ปริมาณมาก ลูกค้าก็พอใจกับสินค้าของตน จนทำให้ปัจจุบันนี้มีรายได้เพิ่มมากขึ้นกว่าแต่ก่อนมาก

2) แหล่งงานที่มีไม่เพียงพอที่จะรองรับแรงงาน เป็นที่ทราบกันดีว่าในสภาวะการณ์ทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน มีแรงงานและนักศึกษาใหม่ที่จบการศึกษาในแต่ละปีเป็นจำนวนมาก ที่มีความต้องการที่จะเข้าสู่ตลาดแรงงาน แต่เนื่องจากแหล่งงานที่จะรองรับแรงงานเหล่านั้นมีไม่เพียงพอทำให้เกิดการว่างงานเป็นจำนวนมาก ดังนั้นตลาดนัดจึงเป็นหนทางหนึ่งสำหรับผู้ที่ไม่มียานพาหนะ



จะเข้ามาทำการค้าขายได้ เนื่องจากการทำมาค้าขายในตลาดนัดกับข้าว ใช้ต้นทุนไม่มาก เหมาะสำหรับผู้ที่ต้องการหาประสบการณ์ทางการค้าขาย เพราะสินค้านั้นของที่มีราคาถูก คุณภาพปานกลาง ดังเช่นกรณีของพ่อค้าเร่ขายสินค้ามือสองรายหนึ่ง กล่าวว่า หลังจากจบการศึกษามาใหม่ๆ งานทำไม่ได้ จึงมีเพื่อนชักชวนไปขายสินค้าในตลาดนัด ตนเองจึงเริ่มต้นจากการนำเสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้าที่ไม่ใช้แล้วแต่ยังอยู่ในสภาพดี มาแบกะดินขายก่อน ซึ่งก็ได้รับการตอบรับจากผู้ซื้อเป็นอย่างดี ปัจจุบันจึงนำกางเกงยีนราคาถูกที่มีทั้งมีด้าหนิบาง มือสองบ้าง มาขายในราคาถูกซึ่งก็มีคนนิยมซื้อไปใช้มาก โดยเฉพาะพวกที่ทำงานอยู่ในโรงงาน พ่อค้าเร่รายนี้มีความเห็นว่าแม้ว่าการขายสินค้าในตลาดนัดกับข้าว จะมีความลำบากอยู่บ้างไม่ว่าจะเป็นการตั้งแผงสินค้า แสงแดดที่ร้อน ฝนที่ตกลงมา แต่การค้าขายแบบนี้ก็เป็นอาชีพอิสระ ใช้เวลาขายเพียงไม่กี่ชั่วโมง ช่วงเวลาอื่นก็สามารถทำงานอื่นได้ และที่สำคัญคือ สามารถหารายได้สำหรับการใช้จ่ายเองได้

นอกจากนี้ยังมีกรณีที่น่าสนใจอีกกรณีหนึ่ง คือ พ่อค้าเร่ขายกีฟ้อป กล่าวว่า แต่ก่อนเคยเป็นพนักงานในโรงงานอุตสาหกรรม แต่มีรายได้น้อย และสุขภาพไม่ดีจากการทำงานในโรงงานจึงลาออกมาช่วยพี่สาวขายของ หลังจากนั้นจึงแยกตัวออกมาขายสินค้าเอง ซึ่งพ่อค้าเร่รายนี้ให้ความเห็นว่า ตั้งแต่ตนเองออกจากโรงงานมาขายสินค้าในตลาดนัด สุขภาพของตนเองดีขึ้น แม้ว่าต้องผจญกับอากาศที่ร้อน แต่ก็ดีกว่าการนั่งทำงานอยู่กับที่โดยไม่ได้ออกกำลังกาย นอกจากนั้นตนเองยังไม่ต้องเครียดกับนายจ้างและเพื่อนร่วมงาน รายได้ก็เพียงพอต่อการดำรงชีวิตอีกด้วย

3) ผลตอบแทนหรือรายได้ของพ่อค้าเร่ แม้ว่าสินค้าที่ขายในตลาดนัดส่วนใหญ่เน้นสินค้าราคาถูก แต่พ่อค้าเร่ก็สามารถทำกำไรได้ เนื่องจากผู้ซื้อไม่ได้เน้นสินค้าที่มีคุณภาพสูงเท่าใดนัก ดังนั้นพ่อค้าเร่จึงสามารถนำสินค้าคุณภาพต่ำและปานกลางซึ่งมีต้นทุนต่ำ บางครั้งถ้าเป็นสินค้าประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป รองเท้าที่ซื้อเหมาจากโรงงานซึ่งจะได้ราคาทุนที่ต่ำกว่าปกติมาก ส่วนสินค้าประเภทอาหารก็เน้นส่วนประกอบที่มีตามฤดูกาลซึ่งจะมีราคาถูก บางอย่างก็สามารถปลูกเองได้ ก็ทำให้ต้นทุนต่ำ ประกอบกับกำลังซื้อของคนก็ยังมีมากพอที่จะซื้อสินค้า เนื่องจากไม่ใช่ตลาดที่เปิดดำเนินการทุกวัน ดังนั้นตลาดนัดในแต่ละพื้นที่จึงเป็นที่ทำเงินให้กับพ่อค้าเร่ได้พอสมควร ด้วยเหตุนี้จึงทำให้ผู้ประกอบการอาชีพอื่นหันมาขายสินค้าในตลาดนัดมากขึ้น ดังเช่นกรณีของพ่อค้าเร่ขายเสื้อผ้ารายหนึ่ง กล่าวว่า เดิมตนทำงานบัญชี แต่เมื่อมีบุตรรายได้ไม่พอกับค่าใช้จ่าย จึงออกมาขายเสื้อผ้า โดยตนเองจะไปรับสินค้าที่โบ้เบ้ ในช่วงเช้ามืด ประมาณ 4-6 โมงเช้า ซึ่งจะมีสินค้าเหมาราคาถูกทำให้สามารถขายสินค้าได้ในราคาต่ำ ซึ่งก็เป็นที่สนใจของผู้ซื้อเป็นอย่างดี นอกจากนี้ยังกล่าวว่า การมาขายสินค้าในตลาดนัดนี้ ทำให้ตนสามารถทำงานอื่นได้ในช่วงเช้า คือ ในช่วงเช้า ตั้งแต่ 8 โมงเช้า ถึง บ่ายโมงจะไปขับมอเตอร์ไซค์รับจ้างบริเวณสี่แยกสนามจันทร์ พอช่วงบ่ายก็ไปขายเสื้อผ้าที่ตลาดนัด บางครั้งก็ไปขายสินค้าในตลาดนัดเช้าที่เริ่มตั้งแต่ 5 - 8 โมงเช้า และช่วงเที่ยง

ขายตามตลาดนัดโรงงานช่วงที่มีเงินเดือนออกจะขายดีมาก จากที่กล่าวมาสังเกตเห็นได้ว่าการที่ตลาดนัดกับข้าว มีช่วงเวลาขายเพียงไม่นานคือ ตั้งแต่ 14.00 – 19.00 น. แต่ก็เป็นการรวมผู้ซื้อให้มาซื้อสินค้าได้ภายในเวลาดังกล่าว ทำให้พ่อค้าเร่บางรายสามารถไปเร่ขายสินค้ายังตลาดนัดแห่งอื่นๆ หรือทำอาชีพอื่นๆ ได้อีกด้วย

4) สาเหตุอื่นๆ เช่น ความเบียดเบียนประจำที่ทำอยู่ จึงออกมาค้าขายเอง เพราะอาชีพค้าขายเป็นอาชีพที่อิสระ ตัวเองเป็นเจ้าของของตัวเอง จะทำงานหรือหยุดวันไหนก็ได้ ดังเช่นกรณีของพ่อค้าเร่ขายข้าวคลุกกะปิรายหนึ่ง กล่าวว่า “ ตนเคยทำอาชีพข้าราชการมาหลายปี รู้สึกเบื่อกับการทำงานที่จำเจ จึงลาออกจากงานมาลองขายอาหาร ซึ่งปัจจุบันก็มีความสุขกับการค้าขายมาก เพราะอิสระที่จะทำอะไรก็ได้ ได้พบปะพูดคุยกับผู้คนมากมาย ได้รู้จักคนมากขึ้น ตนไม่อายุที่จบถึงปริญญาตรีแต่ต้องมาค้าขายในตลาดนัด เพราะเป็นอาชีพที่สุจริต”

นอกจากนี้ยังมีสาเหตุมาจากการที่มีผลผลิตอยู่แล้วจึงนำมาขายเอง ซึ่งส่วนใหญ่พบว่า เป็นเกษตรกร ที่มีผลผลิตแต่ไม่สามารถไปส่งขายในตลาดตัวเมืองได้ ซึ่งสาเหตุอาจมาจากการที่มีปริมาณสินค้าไม่เพียงพอที่คนจะมารับซื้อ หรือคุณภาพของสินค้าไม่ได้มาตรฐานเพียงพอที่จะนำไปส่งตลาดสด ดังนั้นจึงนำมาขายเองในราคาถูก

7.3.3 การฝึกฝนให้บุคคลมีความชำนาญ ไม่ว่าจะเป็นผู้จัดนัด ผู้ที่เริ่มจัดตลาดนัดใหม่ๆ ย่อมต้องมีการเรียนรู้ถึงการพิจารณาเลือกพื้นที่เพื่อจัดตั้งตลาดนัด การทำให้ตลาดนัดเป็นที่รู้จักของผู้คน การเรียกพ่อค้าเร่ให้เข้ามาขายสินค้าในตลาดนัด การจัดระบบตลาดภายใน ตั้งแต่การจัดพื้นที่แบ่งโซนประเภทสินค้า การจัดตำแหน่งร้านค้า การดูแลเรื่องชนิดของสินค้าไม่ให้ซ้ำซ้อนกันมากเกินไป เพราะจะทำให้เกิดการแย่งลูกค้ากันเอง ซึ่งในแต่ละพื้นที่ก็มีการจำกัดประเภทสินค้าที่แตกต่างกันออกไป เช่น ตลาดนัดหลังโรงแรมเวลจะมีการจำกัดสินค้าประเภทผักสด เนื่องจากผู้คนในบริเวณดังกล่าวนิยมซื้ออาหารสำเร็จรูปไปรับประทาน ดังนั้นถ้ามีร้านขายผักสดมากก็จะทำให้สินค้ามีมากเกินไปจนเกิดความต้องการ ส่วนตลาดนัดลำพญา จะมีการจำกัดสินค้าประเภทอาหารทะเล เนื้อหมู ขำแหละ เนื่องจากพ่อค้าเร่เป็นลูกทีมจึงต้องการให้มีคู่แข่งน้อย เป็นต้น ส่วนสินค้าประเภทอาหารสำเร็จรูปมักจะปล่อยให้มีการแข่งขันกันได้เต็มที่ เพราะสินค้าประเภทนี้มีความต้องการซื้อสูงจากกลุ่มผู้ซื้อ และเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้ซื้อได้มีทางเลือกที่หลากหลาย ซึ่งร้านใดจะขายดีหรือไม่ขึ้นอยู่กับคุณภาพ ราคา และเทคนิคการขายของแต่ละร้าน การจัดการเหล่านี้ถ้าผู้จัดนัดคนใดมีกลวิธีที่ดีก็จะทำให้ตลาดนัดสามารถเปิดดำเนินการต่อไปได้

ทางด้านพ่อค้าเร่เอง ก็มีผู้คนไม่น้อยที่เพิ่งเริ่มที่จะยึดอาชีพเป็นพ่อค้าเร่ เนื่องจากสาเหตุต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเพราะภาวะเศรษฐกิจที่ต้องหารายได้เพิ่มขึ้น การว่างงาน ความกดดันจากงานที่ทำอยู่ หรือการที่มีผลผลิตอยู่แล้วแต่ไม่รู้จะไปขายที่ใด ตลาดนัดจะเป็นแหล่งที่ฝึกฝนผู้คนต่างๆเหล่านี้ให้รู้จักการทำมาหาเลี้ยงชีพในอีกรูปแบบหนึ่ง อย่างเช่นในกรณีของพ่อค้าเร่ขายเสื้อผ้าสำเร็จรูปรายหนึ่ง กล่าวว่า “ ตอนแรกตนเริ่มขายเสื้อ ซึ่งรับมาจากประตูน้ำ ขายในราคาตัวละ 79 บาท ในระยะแรกก็ขายสินค้าดี เนื่องจากในตลาดนัดถ้ามีร้านค้าใหม่มาใหม่ๆจะได้รับความสนใจเป็นพิเศษ แต่พอระยะเวลาหนึ่งเริ่มมีคู่แข่งมาก ทำให้ขายสินค้าได้น้อยลง จึงเปลี่ยนรูปแบบเสื้อผ้ามาเป็นอีกรูปแบบหนึ่ง คือขายเสื้อประเภทเสื้อกั๊กราคา 39 บาท และเสื้อราคา 199 บาท เนื่องจากคู่แข่งในตลาดมีน้อย ต่อมาต้องมาเผชิญกับหน้าฝน ทำให้การขายเสื้อผ้าได้รับความเสียหาย จึงเปลี่ยนสินค้ามาเป็นรองเท้า ซึ่งเมื่อโดนฝนก็ได้รับความเสียหายไม่มากนัก จนปัจจุบันเปลี่ยนสินค้ามาเป็นเสื้อชั้นในกางเกงใน เนื่องจากใช้พื้นที่ในการตั้งร้านน้อย เก็บแรงแสงแดดเมื่อฝนตก” จากตัวอย่างจะเห็นได้ว่าพ่อค้าเร่รายนี้ได้เรียนรู้ที่จะปรับเปลี่ยนชนิดสินค้าเพื่อให้สินค้าเป็นที่ต้องการของผู้ซื้อ การหลีกเลี่ยงการแข่งขันจากพ่อค้าเร่รายอื่นๆ และการปรับเปลี่ยนสินค้าไปตามสภาพดินฟ้าอากาศ การขายสินค้าในตลาดนัดทำให้พ่อค้าเร่มีความจำเป็นที่จะต้องวิเคราะห์สภาพตลาด สภาพดินฟ้าอากาศ เพื่อความอยู่รอดของตน

**7.3.4 ตลาดนัดบ่งบอกถึงวัฒนธรรมของผู้คนในชุมชน** การที่ได้ไปเดินซื้อสินค้าโดยเฉพาะอาหารการกินจะพบว่า ในแต่ละพื้นที่มีลักษณะการกินที่แตกต่างกัน ในด้านของรสชาติตลาดนัดบางที่เน้นอาหารที่มีรสเค็ม บางแห่งเน้นหวาน บางแห่งกลมกล่อม ซึ่งบ่งบอกถึงรสชาติการกินของคนในแต่ละพื้นที่ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้เนื้อวัวยังพบเฉพาะตลาดนัดขนาดใหญ่และตลาดนัดขนาดกลางบางพื้นที่เท่านั้น เช่น เนื้อวัวพบว่าขายในตลาดนัดสระกระเทียม ซึ่งบริเวณดังกล่าวมีชาวมุสลิมอาศัยอยู่ เป็นต้น ในด้านของพืชผัก จะพบผักหวานป่าวางขายในเฉพาะตลาดนัดบางแห่ง เช่น ตลาดนัดแยกพระประโทน(สะพาน2) และตลาดนัดลำพญา รวมถึงสามารถบอกอาชีพของชุมชนจากการเลือกเครื่องแต่งกายได้ เช่น ชุมชนที่มีอาชีพเกษตรกรรมกร รับจ้าง จะเลือกเสื้อผ้าในลักษณะเป็นเสื้อแขนยาว คอเชิ้ต กางเกงวอร์ม สีที่บิวๆ เพื่อให้เหมาะกับงานที่ทำอยู่ จึงอาจกล่าวได้ว่าภายในตลาดนัดสามารถบอกถึงการเป็นอยู่ อาชีพ เชื้อชาติ วัฒนธรรมต่างๆได้เป็นอย่างดี



ภาพที่ 16 แสดงเนื้อวัวที่จะพบในตลาดนัดบางแห่งเท่านั้น

7.3.5 สถานที่ซื้อขายสารของผู้คนในชุมชน เริ่มตั้งแต่ในระดับบุคคล ข่าวสารในตลาดนัดมีมากมาย นับตั้งแต่สูตรอาหาร การทำแกงให้อร่อย พ่อค้าเร่ที่ขายพริกแกงก็จะบอกถึงเคล็ดลับการทำแกงคั่วให้อร่อย เพื่อที่จะให้ผู้ซื้อกลับมาซื้อพริกแกงอีก นอกจากนี้ตลาดนัดยังเปรียบเสมือนเป็นสถานที่เรียนรู้การเรือนของผู้หญิง ให้รู้จักวิธีการเลือกผัก ปลา จากการเดินตามหลังแม่ไปจ่ายตลาด

ในอีกระดับหนึ่ง ตลาดนัดยังเป็นสถานที่แลกเปลี่ยนและส่งผ่านข่าวสารของชุมชน เมื่อผู้คนมาเดินจับจ่ายซื้อสินค้าก็มักจะพบปะผู้คนที่ดีมีความคุ้นเคยและรู้จักเป็นอย่างดี จึงมีการบอกเล่าเรื่องราวต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นเหตุการณ์ที่ตนได้ประสบมาในชีวิตประจำวัน งานเลี้ยง เทศกาล งานบุญหรือแม้กระทั่งข่าวสารทางการเมือง ทั้งหมดล้วนเป็นการสื่อสารระหว่างมนุษย์กับมนุษย์ ซึ่งบรรยากาศแบบนี้จะพบได้ยากในการไปเดินซื้อสินค้าในตลาดสดที่มีแต่ผู้คนแปลกหน้า และห่างสรรพสินค้าที่จะพบเจอแต่ผู้คนที่กำลังเข็นรถเข็นเพื่อเลือกซื้อสินค้า

7.3.6 พฤติกรรมการบริโภคของคน พฤติกรรมการบริโภคของผู้คนในชุมชนเปลี่ยนไป มีการพึ่งพาตลาดมากขึ้น โดยเฉพาะสินค้าประเภทอาหารปรุงสำเร็จดูเหมือนว่าจะได้รับความนิยมมาก ซึ่งส่วนหนึ่งก็เป็นผลมาจากการประกอบอาชีพ ผู้ที่ประกอบอาชีพเป็นแรงงานรับจ้างในโรงงานอุตสาหกรรม ข้าราชการ นักเรียน นักศึกษา จะเลือกบริโภคสินค้าชนิดนี้มาก เพราะสะดวกที่จะซื้อและประหยัดทั้งเวลาและค่าใช้จ่าย เนื่องจากในปัจจุบันครอบครัวมีลักษณะเป็นครอบครัวเดี่ยวหรืออาศัยอยู่ตามหอพัก บ้านเช่า ประกอบกับความจำเป็นทางด้านเศรษฐกิจที่ผู้คนต้องทำงานทั้งผู้ชายและผู้หญิง ทำให้เวลาหมดไปกับการทำงาน ดังนั้นการเลือกซื้ออาหารปรุงสำเร็จจึงเป็นทางออกที่ดีในขณะนี้ ส่วนการทำอาหารรับประทานเองนั้นเหมาะกับครอบครัวขนาดใหญ่ที่มีคนอาศัยอยู่ร่วมกันมาก เพราะการทำอาหารในปริมาณมากจะทำให้ประหยัดกว่าการไปซื้ออาหารสำเร็จรูปมารับประทาน

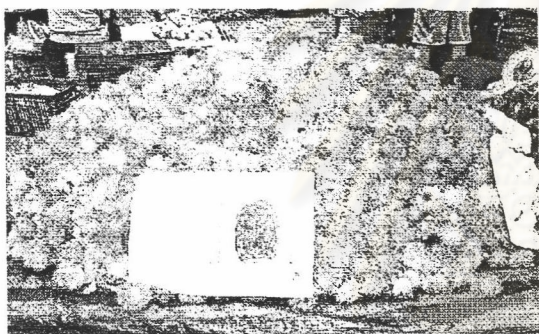
7.3.7 พฤติกรรมการเดินทางของคน จากแต่ก่อนที่มีตลาดสดเทศบาลเป็นศูนย์กลางการใช้บริการด้านการค้าขายเพียงแห่งเดียวเท่านั้น แต่ปัจจุบันได้มีการกระจายตัวของตลาดนัดไปตามชุมชนต่างๆ เปรียบเสมือนการกระจายศูนย์กลางกิจกรรมการค้าขายออกไปตามพื้นที่โดยรอบ ซึ่งมีผลให้ประชาชนตามชุมชนต่างๆ ได้รับความสะดวกในการซื้อสินค้า โดยไม่ต้องเดินทางในระยะทางที่ไกลจากที่พักเพื่อมาซื้อสินค้าในตัวเมือง เหมือนเช่นแต่ก่อน ทำให้ประหยัดทั้งเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง และสะดวกกับบุคคลที่ไม่มียานพาหนะในการเดินทางหรือไม่มีความสามารถในการขับขี่ เช่น แม่บ้าน หรือผู้สูงอายุ ก็สามารถใช้บริการเดินเพื่อไปซื้อสินค้าได้ เป็นผลให้คนในชุมชนต่างๆเกิดความพอใจที่มีตลาดนัดตั้งอยู่ แม้ว่าในปัจจุบันจะมีห้างสรรพสินค้าเกิดขึ้นทั้งบิ๊กซีและแมคโคร ก็ไม่ทำให้การมาใช้บริการที่ตลาดนัดลดน้อยลง สืบเกิดได้จากความถนัดในการไปใช้บริการยังห้างสรรพสินค้า ผู้ซื้อส่วนใหญ่ไปห้างสรรพสินค้า 1-2 ครั้งต่อเดือนเท่านั้น ซึ่งส่วนใหญ่จะซื้อสินค้าประเภทอาหารแห้ง และอาหารกระป๋อง บางรายยังไม่เคยไปใช้บริการที่ห้างสรรพสินค้าเลย

นอกจากนี้จากการที่มีตลาดนัดเกิดขึ้นหลายแห่งในบริเวณใกล้เคียงกัน และเปิดดำเนินการเกือบทุกวันจึงทำให้ผู้ซื้อสามารถเลือกที่จะไปซื้อสินค้าได้หลายแห่ง ซึ่งแต่เดิมนั้นมีเพียงตลาดสดเท่านั้นที่แหล่งจับจ่ายซื้อสินค้า การเกิดขึ้นมาของตลาดนัดทำให้ประชาชนมีทางเลือกในการซื้อสินค้ามากขึ้น

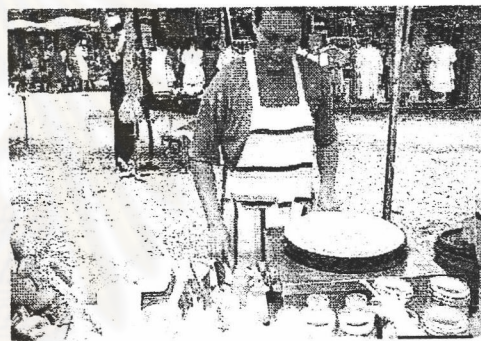
7.3.8 ส่งเสริมด้านความสัมพันธ์ในครอบครัว จากการสังเกตโดยมีส่วนร่วมในตลาดนัด พบว่า การมาเดินเลือกซื้อสินค้านั้นผู้ซื้อมักจะมาซื้อสินค้ากันเป็นครอบครัว กล่าวคือ สามี ภรรยาอุ้มลูกมาเดินเลือกซื้อสินค้าน่วมกัน ตา ยาย จูงหลานๆเดินเล่น พักผ่อน พี่พาน้องมาดูสินค้าต่างๆ หรือเด็กนักเรียนหลังเลิกเรียนมาเดินเล่นตลาดนัดด้วยกัน เป็นต้น อาจกล่าวได้ว่าตลาดนัดเป็นแหล่งที่ครอบครัวได้ทำกิจกรรมร่วมกัน ซึ่งเป็นบรรยากาศที่พบได้ยากในตลาดสดเทศบาล

ผลพลอยได้อื่นๆ จากการไปเดินเลือกซื้อสินค้าในตลาดนัด เช่น ทำให้คนสามารถเรียนรู้สภาพเศรษฐกิจของประเทศ กล่าวคือ การพิจารณาจากราคาสินค้าแต่ละประเภท สินค้าอย่างเดียวกันขนาดเท่ากัน ในช่วงเศรษฐกิจแตกต่างกันมีผลให้ราคาสินค้าแตกต่างกันได้ เช่น ราคาสินค้าของใช้ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น ผงซักฟอก สบู่ น้ำตาลทราย หรือแม้กระทั่งราคาไข่ ก็บ่งบอกสภาพเศรษฐกิจในช่วงเวลาหนึ่งๆได้เป็นอย่างดี อย่างในกรณีของผู้ซื้อรายหนึ่งได้กล่าวว่า “ถ้าช่วงใดสินค้าขึ้นราคา แสดงว่าเศรษฐกิจกำลังอยู่ในภาวะตกต่ำ น้ำมันขึ้นราคาทำให้สินค้ามีราคาสูงขึ้น เพราะต้นทุนค่าขนส่งแพงขึ้น”

ตลาดนัดยังเป็นสถานที่ที่ใช้วัดสภาพดินฟ้าอากาศ และฤดูกาลของท้องถิ่น กล่าวคือ เมื่อไปเดินตลาดนัดจะพบสินค้าหลากหลายที่ปรับเปลี่ยนไปตามสภาพฤดูกาล ที่เห็นได้ชัด ได้แก่ สินค้าประเภทผักสด ผลไม้ เช่น มะนาวถ้ามีราคาแพงแสดงว่ากำลังจะเข้าหน้าแล้ง ดอกแคจะมีการนำมาทำอาหารกันมากช่วงก่อนฤดูฝน ส่วนผลไม้ เช่น มะม่วงจะมีตั้งแต่ช่วงเดือนมกราคม จนถึงเมษายน ถ้ามะม่วงกระดาษราคาแพง พ่อค้าเร่จะบอกว่า “ก็มันเป็นเพราะออกช่อเร็ว ตั้งแต่หมอกลงจัด แล้วไม่มีฝนชะห่อมะม่วง” หมอกเลยจับมะม่วงจนกระดาษกระดาษ” จากมะม่วงต่อมาจะตามมาด้วย เงาะ ทุเรียน มังคุด จากระยอง จันทบุรี พอหมดฤดูกาล ก็จะมีทุเรียน มังคุดจากทางใต้เริ่มมออกมาวางขายแทน ในด้านของผักก็จะบอกถึงสภาพดินฟ้าอากาศได้จากราคาพืชผัก อาหารที่ใช้ผักใดเป็นส่วนประกอบมากก็แสดงว่าเวลานั้นๆ ผักชนิดนั้นมีราคาถูกลง นอกจากนี้ขนมหวานบางชนิดมักจะมีตามฤดูกาล เช่น ขนมตาล จะพบช่วงหน้าตาลเป็นส่วนมาก หรืออาจดูจากแฟชั่นเสื้อผ้าต่างๆ ถ้าใกล้เข้าฤดูหนาวจะมีพวกเสื้อกันหนาว เสื้อแขนยาว ออกมาวางขายหลากหลายรูปแบบ เป็นต้น



ภาพที่ 17 แสดง “เงาะ” ผลไม้ตามฤดูกาล



ภาพที่ 18 แสดงขนมครกที่กำลังเป็นที่นิยมของผู้ซื้อ

นอกจากนี้ตลาดนัดยังเป็นแหล่งที่นำสิ่งใหม่ๆเข้ามาในสังคม กล่าวคือ สินค้าที่ขายกันในตลาดนัดไม่ว่าจะเป็นอาหารการกินหรือของใช้ต่างๆ ต่างก็มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบไปตามกาลเวลา จากแต่ก่อนที่เราจะเห็นแม่ค้าและขนมครกใส่กระทงใบตอง ปัจจุบันเราก็จะเห็นขนมรูปแบบใหม่มาแทนที่ เช่น ครกที่มีสามารถใส่ไส้ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นแฮม หมูหยอง น้ำพริกเผา ได้หลากหลายชนิดเป็นที่นิยมของเด็ก และวัยรุ่น ในด้านเสื้อผ้าสำเร็จรูป พ่อค้าเร่ก็จะเป็นผู้นำแฟชั่นใหม่ๆเข้ามาในชุมชน ไม่ว่าจะเป็นแฟชั่นสายเดี่ยว เสื้อแขนตุ๊กตา กางเกงยีนส์สามส่วนสีสันทันต่างๆที่กำลังเป็นที่นิยม หรือของเล่นต่างๆที่มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบอยู่เสมอ

ตารางที่ 36 สรุปความสัมพันธ์และผลกระทบของตลาดนัดกับข้าว

ด้านสภาพ	ความสัมพันธ์	รายละเอียด	ผลกระทบด้านบวก	ผลกระทบด้านลบ
ด้านเศรษฐกิจ	รูปแบบของเมือง	เกิดจุดรวม (node) ของกิจกรรมทางเศรษฐกิจแบบชั่วคราว กระจ่ายไปตามชุมชนต่างๆ ของเมือง	คนในชุมชนมีทางเลือกในการซื้อสินค้าเพิ่มมากขึ้น	ส่งผลให้การค้าของตลาดสดและร้านขายของชำซบเซาลง
	การใช้ประโยชน์ที่ดิน	มีผลให้มีการใช้พื้นที่ว่างที่ทิ้งไว้เพื่อการพักอาศัย ศาสนสถาน มาใช้ประโยชน์ใช้เชิงพาณิชย์กรรม	พื้นที่โดยรอบตลาดนัดได้รับความสนใจมากขึ้น	ความไม่สะดวกในการตั้งอยู่และความสะดวกบริเวณที่มีตลาดนัด
ด้านสังคม	รายได้ของผู้คน	เป็นแหล่งสร้างรายได้ให้กับเจ้าของพื้นที่ ผู้จัดนัด และพ่อค้า	เกิดเงินหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ	-
	การสร้างงาน	เปิดโอกาสให้ผู้ประกอบการรายย่อยมีธุรกิจเป็นของตนเอง และสามารถนำผลผลิตที่มีมาวางขายในตลาดนัดได้	ผู้คนมีงานทำที่เป็นอาชีพอิสระและมีรายได้มากขึ้น	-
	พฤติกรรมทางเศรษฐกิจของบุคคล	ก่อให้เกิดการแข่งขันด้านราคาสินค้า	ผู้ซื้อได้สินค้าในราคาถูก	การขายสินค้าต่ำกว่าราคาของพ่อค้า
	พฤติกรรมระหว่างบุคคล	ก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขาย	พ่อค้าได้สินค้าราคาถูก	-
ด้านสังคม	ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล	เกิดความร่วมมือและขัดแย้งระหว่างบุคคลที่เกี่ยวข้องกับตลาดนัด	ก่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ระหว่างบุคคล	-
	อาชีพ	ความหลากหลายของอาชีพต่างๆ ที่มาประกอบอาชีพพ่อค้า ซึ่งมีเหตุผลมาจากความจำเป็นทางเศรษฐกิจ แหล่งงานไม่เพียงพอ ผลตอบแทนที่ได้รับ	มีทางเลือกในการประกอบอาชีพมากขึ้น	จำนวนของพ่อค้าเริ่มมากขึ้นทำให้ส่วนแบ่งตลาดลดลง
	ความชำนาญของบุคคล	เป็นแหล่งเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ และประสบการณ์ด้านต่างๆ	ทำให้พัฒนาความชำนาญของบุคคล	-
	วัฒนธรรมของผู้คน	เรียนรู้วัฒนธรรมโดยเฉพาะการกิน ได้จากการเดินซื้อสินค้าในตลาดนัด	เข้าใจความต้องการของคนในพื้นที่	-
	สถานที่สื่อข่าวสาร	การพบปะ พูดคุย ของผู้คนทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนข่าวสารระหว่างกัน	เสริมสร้างสัมพันธ์ระหว่างบุคคล	-
	พฤติกรรมกรรมการบริโภค	ผู้คนมีการซื้อสินค้าเพื่อบริโภค (ทั้งพาตลาด) มากขึ้น	มีความสะดวกในการบริโภค	การทำอาหารเองลดลง
	พฤติกรรมการเดินทาง	การเดินทางเพื่อซื้อสินค้ามีความถี่มากขึ้น	ผู้ซื้อความสะดวกในการซื้อสินค้า	-
	ความสัมพันธ์ภายในครอบครัว	การมีกิจกรรมร่วมกันจากการเดินเลือกซื้อสินค้าในตลาดนัด	ความสัมพันธ์อันดีภายในครอบครัว	-

## 7.4 ปัญหาที่พบในตลาดนัดกับข้าว สามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ประเด็น ดังนี้

### 7.4.1 ปัญหาด้านกายภาพ

1) ปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อตลาดนัดกับข้าว คือ ปัญหาด้านขนาดของพื้นที่สำหรับจัดตลาดนัดมีพื้นที่จำกัด กล่าวคือ ตลาดนัดในบางแห่งสามารถที่จะรองรับจำนวนพ่อค้าเร่และผู้ซื้อได้มากกว่าที่ควรจะเป็น แต่ยังมีปัญหาในเรื่องทางด้านพื้นที่ที่ไม่สามารถขยายได้อีก จึงเป็นผลให้ขนาดของตลาดนัดถูกจำกัดด้วย

### 2) ปัญหาภายในตลาดนัด

- ปัญหาด้านสภาพพื้นที่ ที่ปัจจุบันตลาดนัดส่วนใหญ่เป็นดินลูกรังทำให้เมื่อเวลามีฝนตก พื้นที่จะแฉะแฉะ เป็นหลุมเป็นบ่อ ไม่สามารถระบายน้ำได้ ทำให้ทั้งพ่อค้าเร่และผู้ซื้อเกิดความลำบากในการซื้อขายสินค้า

- ปัญหาทางด้านสภาพดินฟ้าอากาศ เนื่องจากตลาดนัดตั้งอยู่ในพื้นที่โล่งแจ้ง จึงทำให้พ่อค้าเร่ และผู้ซื้อประสบปัญหาในการซื้อขายสินค้า เพราะต้องเผชิญทั้งแสงแดด ฝนและลม โดยเฉพาะช่วงฤดูฝน ถ้าวันใดฝนตกจะทำให้พ่อค้าเร่ขายสินค้าได้น้อย และสินค้าบางประเภทอาจได้รับความเสียหายเมื่อโดนฝน ในด้านของผู้ซื้อหากมาซื้อสินค้าต้องเจอกับแดดที่ร้อนและฝนที่ตกปริมาณของผู้คนที่ออกมาซื้อสินค้านั้นก็น้อยลงด้วยเช่นกัน

- ปัญหาการแย่งพื้นที่ค้าขายของพ่อค้าเร่ เนื่องจากความต้องการทำเลที่ขายสินค้าดีๆ จึงเกิดการแย่งชิงพื้นที่ขึ้น ซึ่งมักจะเกิดกับพ่อค้าเร่ชาวจังหวัดที่ไม่มีพื้นที่ประจำ

- ปัญหาด้านการขาดแคลนสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น ที่จอดรถ ถึงขยะ ห้องน้ำ เป็นต้น โดยเฉพาะที่จอดรถ เนื่องจากตลาดนัดส่วนใหญ่ ผู้จัดนัดจะใช้พื้นที่ว่างทั้งหมดเพื่อให้เป็นที่ขายสินค้า ดังนั้นจึงไม่มีที่จอดรถ ผู้ซื้อต้องจอดรถตามริมถนนซึ่งอาจเกิดอันตรายได้

- ปัญหาด้านการจัดวางแผงแต่ละสินค้าประเภทภายในตลาดนัด บางตลาดนัดพบว่าการจัดวางแผงสินค้าแต่ละประเภทมีลักษณะปะปนกันระหว่างสินค้าประเภทอาหารกับไม่ใช่อาหาร ทำให้พ่อค้าเร่ที่ขายสินค้าต่างชนิดกันได้รับความเดือดร้อน โดยเฉพาะอาหารที่มีควันกับสินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องประดับ นอกจากนี้การจัดวางแผงสินค้าที่ไม่ได้แยกประเภทให้ดีขึ้นยังทำให้ผู้ซื้อเดินเลือกซื้อสินค้าไม่สะดวก เช่น ผู้ซื้อบางรายต้องการซื้อสินค้าเฉพาะอาหาร แต่ต้องเดินหาสินค้าทั้งตลาดนัด



### 3) ปัญหาที่ได้รับผลกระทบจากตลาดนัด

- ปัญหาด้านการจราจรที่แออัดจากความไม่เป็นระเบียบของการจอดรถ จากที่ได้กล่าวมาแล้วว่า ผู้ซื้อส่วนใหญ่ต้องจอดรถอยู่ตามริมถนน ทำให้ผู้ที่สัญจรไปมาตามถนนเส้นนั้นต้องได้รับความเดือดร้อน เนื่องจากพื้นที่ของถนนที่ใช้ในการสัญจรลดลง เพราะใช้เป็นที่จอดรถ และอาจเกิดอันตรายกับผู้สัญจรทางเท้าอีกด้วย

- ปัญหาความสกปรกที่เกิดจากการละเลยในบางตลาดนัด ตลาดนัดบางแห่งมิได้จัดเตรียมถังขยะไว้คอยบริการทั้งพ่อค้าเร่และผู้ซื้อ ดังนั้นจึงมีการทิ้งขยะบริเวณตลาดนัด ทำให้เมื่อตลาดวายจะมีขยะกระจายอยู่เต็มพื้นที่ ซึ่งบางครั้งถ้ามีลมพัดแรงอาจทำให้ขยะถูกพัดตกลงคู คลอง หรือ ถนนในบริเวณใกล้เคียงได้

#### 7.4.2 ปัญหาทางด้านการกรรมการค้าขาย

1) ปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อตลาดนัด ได้แก่ การที่มีตลาดนัดเกิดขึ้นในบริเวณใกล้เคียงกันมีมากเกินไป ในบางพื้นที่บริเวณใกล้เคียงกันมีตลาดนัดเกิดขึ้น 8 วันในรอบสัปดาห์ ซึ่งมีผลให้ปริมาณการขายสินค้าในตลาดนัดของพ่อค้าเร่แต่ละครั้งมีจำนวนลดลง เนื่องจากผู้ซื้อมีทางเลือกมากขึ้น และสามารถไปซื้อสินค้าที่ตลาดนัดได้ทุกวัน โดยไม่จำเป็นต้องซื้อสินค้าที่ละมากๆ เพื่อถักคุ่นไว้

#### 2) ปัญหาภายในตลาดนัด

- ปัญหาการแข่งขันทางด้านราคาระหว่างพ่อค้าเร่ เป็นปัญหาการขายสินค้าตัดราคา กัน โดยเฉพาะสินค้าประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป หรือของใช้ต่างๆ ที่รับมาจากโรงงาน ซึ่งมีต้นทุนที่ถูก จึงสามารถขายในราคาต่ำกว่าพ่อค้าเร่รายอื่นๆ ได้

- ปัญหาการต่อรองราคาสินค้าของผู้ซื้อมีมากเกินไป เพราะสินค้าบางชนิดมีราคาถูกอยู่แล้ว แต่ผู้ซื้อก็ยังต่อรองราคาสินค้าอีก

- ปัญหาด้านคุณภาพของสินค้า เช่น ความสะอาดของอาหาร เนื่องจากการขายสินค้าในตลาดนัดต้องมีการเดินทาง ดังนั้นระหว่างที่มีการขนส่งสินค้ามาอาจเกิดความสกปรกได้ เช่น ร้านขายแกงรายหนึ่ง นำหม้อแกงใส่หลังรถกระบะมายังตลาดนัด โดยที่หม้อแกงไม่ได้ปิดฝาแต่อย่างใด ซึ่งระหว่างที่ขนส่งนั้นมีทั้งฝุ่นละออง ควันรถ และสิ่งสกปรกต่างๆเจือปนในอาหาร เป็นต้น

- ปัญหาด้านการเข้าช้อนของประเภทสินค้ามีมากเกินไป ตลาดนัดบางแห่ง ผู้จัดนัดไม่ได้คำนึงถึงจำนวนสินค้าแต่ละประเภท ทำให้เกิดพ่อค้าเร่ขายสินค้าประเภทเดียวกันมากกว่าความต้องการของผู้ซื้อ

### 3) ปัญหาที่ได้รับผลกระทบจากตลาดนัด

- การค้าปลีกในตลาดสดเทศบาลชบเซาลง เนื่องจากปัจจุบันตลาดนัดได้เกิดขึ้นใกล้กับตัวเมืองและแทรกซึมไปในเกือบจะทุกชุมชน ทำให้มีผลต่อการไปซื้อสินค้าในตลาดสดที่เคยเป็นแหล่งศูนย์กลางในการจับจ่ายใช้สอยของผู้คนทั้งเมือง จากที่ได้กล่าวมาแล้วในบทที่ 3 เกี่ยวกับตลาดสดที่มีอยู่ในเขตพื้นที่ศึกษา ซึ่งมีอยู่ด้วยกัน 8 ตลาดหลักๆ คือ ตลาดสดเทศบาล 1 (ตลาดโอเดียน) ตลาดเกษตร (โอเดียน) ตลาดทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (ตลาดบนและตลาดล่าง) ตลาดปฐมมงคล ตลาดริมคลองเจดีย์บูชา ตลาดชอย 2 ตลาดชอย 7 และตลาดหลังโรงเรียนกัลยา ปัจจุบันตลาดที่ชบเซาลงที่สุด คือ ตลาดโอเดียนทั้ง 2 ตลาดซึ่งได้รับผลมาจากการย้ายตลาดเกษตรไปยังตลาดปฐมมงคล แต่ตลาดที่ได้รับผลกระทบจากตลาดนัดนั้นเป็นตลาดขายปลีก ได้แก่ ตลาดทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (ตลาดบนและตลาดล่าง) ตลาดชอย 2 ตลาดชอย 7 และตลาดหลังโรงเรียนกัลยา ส่วนตลาดปฐมมงคล และตลาดริมคลองเจดีย์บูชาเป็นการขายส่ง จึงได้รับผลกระทบไม่เท่าตลาดขายปลีก เนื่องจากพ่อค้าเร่ที่ขายผัก ขายผลไม้ ก็ต้องมารับสินค้าที่ตลาดสดทั้ง 2 แห่งนี้

ปัจจุบันตลาดทรัพย์สินส่วนพระมหากษัตริย์ (ตลาดบนและตลาดล่าง)นั้นก็ยังเป็นตลาดหลักของเมืองที่มีผู้คนไปจับจ่ายซื้อสินค้ากันอยู่มาก แต่ถ้าเทียบกับช่วงเวลาก่อนที่ตลาดนัดยังไม่เฟื่องฟูแล้วเศรษฐกิจดีกว่ามากนัก เนื่องจากสมัยก่อนคนทั้งเมืองนครปฐมต้องเข้ามาจับจ่ายซื้อสินค้าในตลาดสดเทศบาลไม่ว่าจะเป็นพื้นที่ชานเมืองที่มีระยะห่างไกลจากตัวเมืองก็ต้องเข้ามาใช้บริการ แต่เมื่อเริ่มมีตลาดนัดเกิดขึ้น ผู้คนในชุมชนต่างๆเลือกที่จะซื้อสินค้ายังตลาดนัดใกล้บ้านแทนตลาดสดเทศบาล ซึ่งตลาดนัดที่เกิดขึ้นมานี้เป็นเสมือนจุดที่กั้นผู้คนโดยรอบตลาดนัดให้เข้ามาใช้บริการในตลาดสดเทศบาลลดน้อยลง มีผลให้การค้าขายสินค้าในตลาดสดเทศบาลชบเซาลง จนทำให้พ่อค้าแม่ค้าบางรายต้องออกมาขายสินค้าตามตลาดนัด ดังเช่น พ่อค้าเร่ขายปลาตุ๋นอย่างรายหนึ่งกล่าวว่า “แต่เดิมขายปลาตุ๋นอยู่ในตลาดชอย 2 วันหนึ่งๆอย่างปลาตุ๋นไม่ทันขายต้องตั้งจองไว้ล่วงหน้า แต่หลังจากที่มีตลาดนัดเกิดขึ้น ทำให้ยอดขายเริ่มตกลง ผู้คนไม่เดินทางมาซื้อที่ตลาดชอย 2 เหมือนเก่า ตนจึงออกมาขายตามตลาดนัดในช่วงบ่ายซึ่งก็ขายได้ในปริมาณมาก บางครั้งขายได้มากกว่าที่ขายในตลาดในช่วงเช้าเสียอีก เพราะออกตามตลาดนัดได้เจอกับลูกค้าประจำซึ่งเคยซื้อสินค้ากันมาก่อนในตลาดชอย 2 ทำให้ลูกค้าติดใจง่าย” (พ่อค้าเร่ขายปลาตุ๋น , สัมภาษณ์ : 29 มิถุนายน 2545)

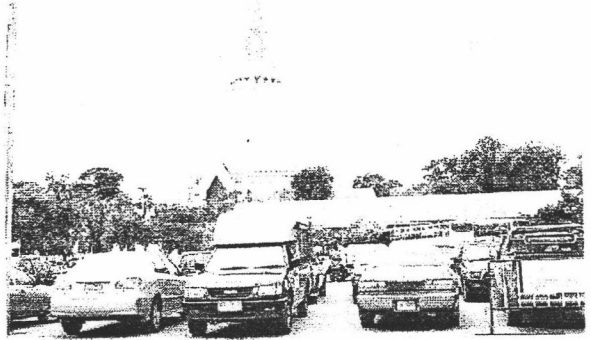
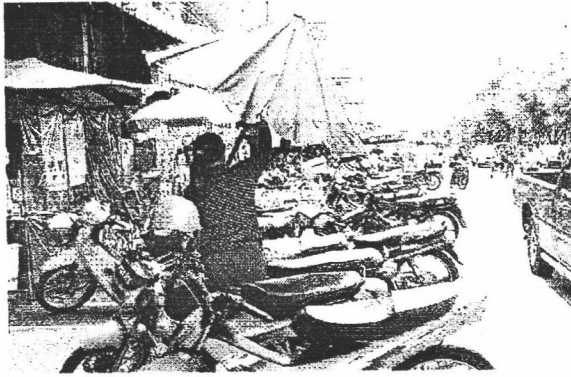
แต่อย่างไรก็ตามตลาดสดเทศบาลก็ยังเป็นตลาดที่ให้บริการแก่คนในตัวเมืองที่สำคัญ สังเกตได้จากการที่ในบริเวณตัวเมืองยังมีตลาดนัดเกิดขึ้นน้อยมาก เท่าที่มีอยู่ก็เป็นตลาดนัดขนาดเล็ก ส่วนตลาดนัดขนาดใหญ่จะอยู่รอบตัวเมืองออกไป สาเหตุที่ตลาดนัดที่เกิดขึ้นใกล้ตัวเมืองมากมักมีขนาดเล็ก เพราะคนมีทางเลือกได้หลายทางในการซื้อสินค้า เช่น ตลาดนัดชอยโรงแรม99

เป็นตลาดนัดขนาดเล็กที่มีร้านค้าประมาณ 30-40 ร้าน ทั้งๆที่บริเวณดังกล่าวเป็นแหล่งชุมชนมีบ้านจัดสรรอยู่มากเป็นเพราะบริเวณดังกล่าวมีความสะดวกที่จะเดินทางไปซื้อสินค้าทั้งตลาดสดเทศบาลและห้างบิ๊กซี

นอกจากนี้ตลาดสดเทศบาลยังเป็นแหล่งให้บริการที่มีสินค้าและบริการที่เฉพาะอย่าง ซึ่งหาไม่ได้ตามตลาดนัด เช่น ร้านขายเครื่องไฟฟ้า ร้านขายยา ร้านแว่น ร้านหนังสือ เป็นต้น อีกประการหนึ่งคือ ตลาดสดเทศบาลยังเป็นแหล่งขายส่งสินค้า ไม่ว่าจะเป็นผัก ผลไม้ ของชำต่างๆ ซึ่งพ่อค้าเร่ส่วนใหญ่ก็รับสินค้ามาจากตลาดสดเทศบาลเพื่อนำมาขายให้กับคนในชุมชนต่างๆ ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่า บทบาทของตลาดสดเทศบาลในปัจจุบันได้เปลี่ยนแปลงบทบาทของตลาดที่เคยเป็นแหล่งทั้งค้าส่งและค้าปลีกที่สำคัญของเมือง มาเป็นแหล่งที่มีการค้าส่งมากขึ้น ส่วนการค้าปลีกก็ยังคงมีอยู่ต่อไป แต่การค้าปลีกสินค้าบางชนิดที่มีขายเช่นเดียวกับตลาดนัดจะมีจำนวนลดลง (สุชาติ เชื้อมวราศาสตร์, สัมภาษณ์ : 16 กรกฎาคม 2545)

จากการสอบถามผู้ซื้อบางรายเกี่ยวกับการไปซื้อสินค้าที่ตลาดสดในตัวเมือง พบว่าผู้ซื้อส่วนใหญ่จะไปตลาดสดเพียง 1-2 ครั้งต่อสัปดาห์ หรือบางครั้ง 1-2 ครั้งต่อเดือนเท่านั้น สินค้าที่ไปซื้อส่วนใหญ่ก็มักเป็นของใช้ ยารักษาโรคที่ทำซื้อได้ยากตามตลาดนัด การไปซื้อสินค้าที่ลดน้อยลงนี้ก็มีสาเหตุจากหลายประการ ได้แก่

1) การเดินทางที่ไม่สะดวก ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของระยะทางที่ไกลจากที่พัก เนื่องจากปัจจุบันเมืองมีการขยายตัวมาก ผู้คนก็เริ่มมีการตั้งถิ่นฐานที่ไกลจากตัวเมืองออกไป ทำให้การเดินทางมาในเมืองมีความลำบากมากขึ้น อีกทั้งพาหนะที่จะใช้ในการเดินทางส่วนใหญ่ตามชุมชนมักใช้รถจักรยานยนต์เป็นพาหนะ ดังนั้นการขับขี่ในระยะทางที่ไกลอาจเกิดอันตรายได้ และระบบการขนส่งสาธารณะยังไม่สะดวกเพียงพอที่จะเดินทางเข้ามาซื้อสินค้ากันบ่อยๆ เนื่องจากจำนวนรถประจำทางที่มีอยู่ในปัจจุบันยังมีน้อย ทำให้ระยะเวลาของการออกรถแต่ละคันใช้เวลานาน นอกจากนี้การไปซื้อสินค้าที่ตลาดสดยังพบปัญหาในเรื่องของการจอดรถ เนื่องจากในตัวเมืองโดยเฉพาะรอบบริเวณตลาดที่จอดรถมีน้อย ส่วนใหญ่ต้องไปจอดรถตามข้างทางและในบริเวณวัดพระปฐมเจดีย์ ซึ่งเป็นการเสี่ยงต่ออันตรายต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการขโมยรถ อันตรายจากขูดยานที่คับคั่งบริเวณรอบตลาด เป็นต้น



ภาพที่ 19 แสดงการจราจรบริเวณตลาดสดเทศบาลที่ต้องจอดรถริมถนนและในวัด

2) ความไม่เป็นกันเองของพ่อค้าแม่ค้าในตลาดสด เนื่องจากตลาดสดมีผู้คนมากหน้าหลายตา ทำให้ปฏิสัมพันธ์ที่จะเกิดขึ้นระหว่างผู้ซื้อกับพ่อค้าแม่ค้าเกิดขึ้นน้อย ไม่ว่าจะเป็นการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ข่าวดสาร หรือการพูดคุยกัน ซึ่งต่างจากการซื้อสินค้าที่ตลาดนัดที่พ่อค้าเริ่มมักเป็นคนในชุมชนที่รู้จักมักคุ้นกันอยู่แล้ว การไปซื้อสินค้าถือเป็นกิจกรรมของการพบปะสังสรรค์กันระหว่างผู้คนในชุมชน นอกจากนี้ผู้ที่เคยใช้บริการในตลาดสดบางราย ได้กล่าวว่า “พ่อค้าแม่ค้าในตลาดมักโกงสินค้า นำสินค้าที่ไม่ดีใส่ไว้ในถุงปนกับสินค้าที่คนเลือกไว้ บางรายก็โกงตาชั่ง ทำให้ไม่อยากจะกลับไปซื้อสินค้าที่ตลาดสดอีก จึงมาซื้อสินค้าที่ตลาดนัดแทน เนื่องจากมีสินค้าเหมือนกันสามารถเลือกเองได้ ไม่โดนโกง เพราะถ้าโดนโกงพ่อค้าเร่รายนั้นจะมาขายสินค้าในตลาดนัดอีกไม่ได้ เนื่องจากถ้าพบว่าพ่อค้าเร่รายใดมีพฤติกรรมไม่ดีจะมีการแจ้งต่อผู้จัดนัดให้จัดการพ่อค้าเร่รายนั้นทันที

3) ความสดใหม่ของสินค้า สินค้าที่ขายในตลาดสดส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่รับมาจากอีกที่จากเกษตรกร ทำให้บางครั้งความสด ใหม่ น้อยกว่าสินค้าที่ขายในตลาดนัด โดยเกษตรกรบางรายปลูกเอง และนำมาขายเอง เก็บกันใหม่ๆ สดๆ จากสวนมาวางขาย ปลูกโดยวิถีธรรมชาติ ไร้ยาฆ่าแมลง ซึ่งบางครั้งจะพบว่าสินค้าที่ซื้อจากตลาดสดมีการแช่สารฟอร์มาลิน เพื่อให้ผักสดใหม่อยู่เสมอ เนื่องจากพ่อค้าแม่ค้าต้องซื้อสินค้ามาในปริมาณมาก และมีช่วงขายเป็นเวลานานทำให้ผักผลไม้จืดชืดไม่สดใหม่ จึงหาวิธีต่างต่างนานา เพื่อให้สินค้าคงรูปลักษณะเดิม ซึ่งมีผลต่อผู้บริโภคโดยตรง ต่างกับสินค้าในตลาดนัด แม้ว่าพ่อค้าเร่จะรับสินค้ามาจากอีกต่อหนึ่ง แต่ช่วงระยะเวลาการขายมีเพียง 3-4 ชั่วโมงเท่านั้น ความสด ใหม่ก็ยังคงอยู่ แม้ว่าสินค้าประเภทผักจะเหี่ยวไปบ้าง แต่ชาวบ้านก็ยังซื้อไปรับประทาน เพราะไม่ได้ติดกับรูปลักษณะของผักที่ต้องไปเขียว ไม่มีรู นอกจากนี้ราคาสินค้าที่แบ่งขายยังมีราคาถูกกว่าในตลาดสดอีกด้วย

- ร้านขายของชำในชุมชนมียอดขายลดลง เนื่องจากสินค้าที่ขายในร้านขายของชำ มีลักษณะเหมือนกับที่ขายในตลาดนัด ไม่ว่าจะเป็นผักสด ผลไม้สด ของใช้ต่างๆ ขนม ของแห้ง ดังนั้นเมื่อมีตลาดนัดเกิดขึ้นมาทำให้ผู้คนในชุมชนส่วนหนึ่งหันไปซื้อสินค้าตามตลาดนัดแทน ส่วนหนึ่งอาจเนื่องมาจากการไปเดินตลาดนัดทำให้ได้บรรยากาศมากกว่าการเดินเข้าไปซื้อสินค้าในร้านขายของชำ ในเรื่องของราคาสินค้าของชำที่ขายในตลาดนัดก็มีราคาใกล้เคียง บางชนิดก็มีราคาถูกกว่าตามร้านค้าทั่วไป นอกจากนี้การที่สินค้าที่ขายในตลาดนัดมีการขายทุกวัน สินค้าจึงมีการผลัดเปลี่ยนอยู่เสมอ สินค้าจึงมีความสดใหม่ กว่าร้านค้า ซึ่งเมื่อขายสินค้าได้น้อยลงสินค้านำมาอยู่ในร้านค้ำนาน ทำให้สินค้าไม่มีการหมุนเวียน ความสด ใหม่จึงน้อยกว่า

จากการสัมภาษณ์เจ้าของร้านขายของชำในบริเวณซอยโรงแรม 99 เกี่ยวกับผลกระทบจากตลาดนัดที่เกิดขึ้นมากในขณะนี้ เจ้าของร้านกล่าวว่า “แต่ก่อนขายสินค้าได้มาก คนซื้อส่วนใหญ่ก็เป็นคนในละแวกใกล้เคียง ซึ่งบริเวณนี้มีหมู่บ้าน บ้านจัดสรรมาก แต่พอตลาดนัดเกิดขึ้นมียอดขายลดลงมากในวันที่มีตลาดนัดเกิดขึ้น แต่วันที่ไม่มีตลาดนัดยอดขายก็ยังดีอยู่ เพราะร้านค้าตั้งมานาน มีลูกค้าประจำอยู่แล้ว และสินค้าบางอย่างก็ไม่มีขายในตลาดนัด” (สัมภาษณ์ 9 กรกฎาคม 2545)

ในด้านผลกระทบของตลาดนัดที่มีต่อห้างสรรพสินค้านั้น จากการสัมภาษณ์ประชาสัมพันธ์และพนักงานเก็บเงินของห้างสรรพสินค้าทั้ง 2 แห่ง คือ บิ๊กซีและแมคโคร พบว่า ห้างสรรพสินค้าทั้ง 2 แห่ง ได้รับผลกระทบน้อยมากหรือแทบจะไม่มีเลย สืบเนื่องจากจำนวนผู้คนที่มาซื้อสินค้าก็ยังมีปริมาณมากเช่นเดิม เนื่องจากขอบเขตการให้บริการของห้างสรรพสินค้ามีขนาดกว้าง ครอบคลุมพื้นที่ทั้งจังหวัดนครปฐม และจังหวัดโคโรบ จากแบบสอบถามผู้ซื้อได้ข้อสังเกตประการหนึ่งว่า ความถี่ในการไปใช้บริการที่ห้างสรรพสินค้าของผู้ซื้อในตลาดนัดนั้นน้อยมาก คือประมาณ 1-2 ครั้งต่อเดือนเท่านั้น ซึ่งสินค้าที่ไปซื้อส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทอาหารแห้ง เช่น อาหารกระป๋อง ข้าวสาร ของใช้ต่างๆ เป็นต้น ส่วนห้างแมคโครนั้นเป็นลักษณะการขายส่ง กลุ่มผู้ซื้อส่วนใหญ่จึงเป็นพ่อค้าแม่ค้ามากกว่าที่จะเป็นบุคคลทั่วไป เนื่องจากการซื้อสินค้านั้นต้องเป็นสมาชิกของห้างสรรพสินค้านี้ก่อนจึงจะเข้าไปซื้อสินค้าได้

#### 7.4.3 ปัญหาทางด้านสังคม

- ปัญหาการลักทรัพย์ จากความเป็นกันเองของพ่อค้าเร่กับผู้ซื้อ ทำให้พ่อค้าเร่ไว้วางใจที่จะให้ผู้ซื้อเลือกสินค้าได้ตามสบาย เป็นช่องทางให้พวกมิจฉาชีพฉวยโอกาสขโมยสินค้าได้

ตารางที่ 37 สรุปปัญหาที่พบใน ตลาดนัดกับข้าวและปัญหาที่เกิดขึ้นจากการมี ตลาดนัดกับข้าว

ปัญหา	ลักษณะ	รายละเอียด
ด้านกายภาพ	ส่งผลกระทบต่อตลาดนัด	ขนาดพื้นที่จัดตลาดนัดมีจำกัด
	ภายในตลาดนัด	สภาพพื้นที่ชำรุด พื้นที่น้ำท่วมขัง สภาพอากาศร้อนและฝนตก การแย่งพื้นที่ค้าขาย การขาดแคลนสิ่งอำนวยความสะดวก การจัดวางประเภทสินค้าปะปนกัน
	ผลกระทบจากตลาดนัด	การจราจรแออัด ความสกปรกที่เกิดจากการทะเลาะ
ด้านกิจกรรม	ส่งผลกระทบต่อตลาดนัด	การมีตลาดนัดเกิดขึ้นซ้ำซ้อนกันมาก
	ภายในตลาดนัด	การแข่งขันด้านราคาสินค้า การต่อรองราคาสินค้ามีมากเกินไป สินค้าไม่ถูกสุขลักษณะ การซ้ำซ้อนกันมากเกินไปของสินค้าบางประเภท
	ผลกระทบจากตลาดนัด	การค้าปลีกภายในตลาดสดเทศบาลลดลง ปริมาณการขายสินค้าของร้านขายของชำในชุมชนลดลง
ด้านสังคม	ภายในตลาดนัด	การลักทรัพย์

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย