

ปาริชาติ ภูสนาม. 2545. การบริหารและการจัดการตลาดลานค้าชุมชนบ้านม่วง ต. บ้านทุ่ม

อ. เมือง จ. ขอนแก่น. รายงานการศึกษานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาธุรกิจการเกษตร บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยขอนแก่น. [ISBN 974-367-

325-3]

คณะกรรมการที่ปรึกษาการศึกษานิพนธ์ : รศ. ไพฑูรย์ คัชมาตย์, ผศ. เพียรศักดิ์ ภักดี

### บทคัดย่อ

วัตถุประสงค์ของการวิจัยนี้ เป็นการศึกษาการเกิดขึ้นของตลาดลานค้าชุมชน และศึกษารูปแบบการบริหารและการจัดการตลาดลานค้าชุมชน รวมทั้งศึกษาพฤติกรรมและความต้องการของผู้ซื้อและผู้ขาย ตลอดจนผลกระทบทั้งทางด้านสังคมและเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นจากตลาดลานค้าชุมชน โดยแบ่งการศึกษาออกเป็น 3 กลุ่ม คือ กลุ่มผู้บริหารตลาดลานค้าชุมชน ผู้ขายและผู้ซื้อสินค้าในตลาดลานค้าชุมชนในรอบปี 2544 การศึกษาใช้วิธีสุ่มตัวอย่างโดยมีจำนวนตัวอย่างในกลุ่มผู้บริหาร 25 คนและจำนวนตัวอย่างผู้ซื้อและผู้ขายสินค้าอีกกลุ่มละ 30 คน รวมเป็นจำนวนตัวอย่างทั้งสิ้น 85 คน การศึกษาใช้แบบสัมภาษณ์ในการเก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้บริหารตลาดลานค้าชุมชน ผู้ขายสินค้าและผู้ซื้อสินค้าแล้วนำวิเคราะห์หาค่าความถี่ ค่าร้อยละ ค่าเฉลี่ย ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐานและประยุกต์ใช้มาตรการประมาณค่า (Applied Rating Scale) แบบ Numerical Rating Scale โดยใช้โปรแกรม SPSS/PC

จากการศึกษา พบว่า กลุ่มผู้บริหารตลาดลานค้าชุมชน เป็นเพศชายเกือบทั้งหมดมีเพศหญิงเพียงรายเดียว อายุเฉลี่ย 52.80 ปี สมรสแล้วร้อยละ 96.00 จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาร้อยละ 68.00 มีอาชีพหลักด้านการเกษตรกรรมร้อยละ 68.00 มีรายได้รวมทั้งหมดในปี 2544 เฉลี่ย 79,080 บาทต่อครัวเรือน โดยมีรายได้จากการขายสินค้าทางการเกษตรเฉลี่ย 17,360 บาทต่อครัวเรือนและรายได้นอกภาคการเกษตรเฉลี่ย 61,720 บาทต่อครัวเรือน

การมีส่วนร่วมของกลุ่มผู้บริหารตลาดลานค้าชุมชนบ้านม่วง พบว่า กลุ่มผู้บริหารตลาดลานค้าชุมชนมีส่วนร่วมในด้านการจัดการตลาดลานค้าชุมชน ด้านการดำเนินกิจกรรมตลาดลานค้าชุมชนและด้านการประเมินผลการดำเนินกิจกรรมตลาดลานค้าชุมชนในระดับมาก กลุ่มผู้บริหารตลาดลานค้าชุมชนมีความสามัคคีและมีความตั้งใจจริงในการบริหารตลาดให้ดีและมีประสิทธิภาพ

ผู้ขายสินค้าในตลาด พบว่า ร้อยละ 70.00 เป็นเพศหญิง อายุเฉลี่ย 41.50 ปี มีอาชีพหลักด้านเกษตรกรรมร้อยละ 56.67 การศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาร้อยละ 73.33 รายได้เฉลี่ย 14,200 บาทต่อครัวเรือนต่อเดือน มีรายได้จากการขายสินค้าในตลาดลานค้าชุมชนในวันปกติเฉลี่ยวันละ 296.09 บาทต่อราย รายได้ในวันเสาร์หรือวันอาทิตย์เฉลี่ยวันละ 349.70 บาทต่อราย ซึ่งเมื่อเฉลี่ยทั้งวันปกติและวันเสาร์หรือวันอาทิตย์แล้วจะมีรายได้เฉลี่ยวันละ 311.70 บาทต่อราย

มีเงินหมุนเวียนในตลาดลานค้าชุมชนวันละ 62,340 บาท หรือ 1,870,200 บาทต่อเดือน หรือ 22,442,400 บาทต่อปี โดยผู้ขายร้อยละ 66.67 จะมาขายสินค้าทุกวัน สินค้าที่นำมาขายนั้นจะรับซื้อมาจากตลาดแห่งอื่น เช่น ตลาดสดเทศบาลนครขอนแก่น ตลาดสด อ. จิระ ประเภทของสินค้าที่นำมาขายส่วนใหญ่จะเป็นผักสดและผลไม้เหตุผลสำคัญที่สุดที่มาขายสินค้าที่ตลาดลานค้าชุมชน คือ ตลาดตั้งอยู่ใกล้บ้าน และร้อยละ 70.00 มีความเห็นว่ารูปแบบของตลาดลานค้าชุมชนมีความเหมาะสมแล้ว

ผู้ซื้อสินค้าในตลาดลานค้าชุมชนบ้านม่วง พบว่า เป็นเพศหญิงร้อยละ 76.67 มีอายุเฉลี่ย 42.40 ปี มีอาชีพหลักด้านเกษตรกรรมร้อยละ 46.67 จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษา ร้อยละ 56.67 รายได้ของครัวเรือนต่อเดือน 3,000 - 5,000 บาท ผู้ที่มาซื้อสินค้าน้อยละ 56.67 จะเป็นผู้ที่อาศัยอยู่ที่บ้านม่วง มีระยะทางจากบ้านมาถึงตลาดเฉลี่ย 4.23 กิโลเมตร โดยร้อยละ 30.00 จะมาตลาดด้วยการเดิน สาเหตุสำคัญที่สุดที่มาซื้อสินค้าที่ตลาดลานค้าชุมชน คือ อยู่ใกล้บ้าน จำนวนเงินที่มาซื้อสินค้าแต่ละครั้งจะใช้จ่ายโดยเฉลี่ยครั้งละ 107.67 บาท โดยมีจำนวนผู้ซื้อสินค้าเฉลี่ยวันละ 579 คน สำหรับในวันปกติจำนวนผู้ซื้อสินค้าเฉลี่ยวันละ 550 คน แต่วันเสาร์หรือวันอาทิตย์จะมีจำนวนเฉลี่ยวันละ 650 คน ประเภทของสินค้าที่ซื้อบ่อยที่สุดคือ อาหารสด เช่น ไข่ เนื้อ เนื้อหมู ปลาและอาหารทะเลสด

ปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มผู้บริหารตลาดลานค้าชุมชนบ้านม่วง มี 2 ด้าน คือ ปัญหาอุปสรรคในการพัฒนาปรับปรุงตลาด ซึ่งจะพบปัญหาในเรื่องของสถานที่ตลาดลานค้ามีจำกัดไม่สามารถที่จะขยายตลาดได้ ส่งผลให้ตลาดคับแคบ แออัด ขาดงบประมาณในการก่อสร้างอาคารใหม่เพิ่มและเทพื้นคอนกรีต ทำให้เป็นอุปสรรคในการที่ผู้ขายไม่มีหลังคาเมื่อฝนตกพื้นดินจะเฉอะแฉะทำให้ไม่นำเดินซื้อสินค้า ปัญหาอีกด้านหนึ่งคือ ปัญหาในการพัฒนาปรับปรุงการบริหารและจัดการตลาดลานค้าชุมชน ที่สำคัญคือ ปัญหาในการจัดการแผงสินค้าให้กับผู้ขายสินค้า เนื่องจากผู้ขายไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบที่ทางกลุ่มผู้บริหารได้วางไว้ จึงส่งผลให้ตลาดไม่นำเดินซื้อสินค้า

ปัญหาอุปสรรคของผู้ขายสินค้าและผู้ซื้อสินค้าในตลาดลานค้าชุมชนบ้านม่วงที่พบคือผู้ขายไม่มีอาคารที่ขายสินค้าจะต้องวางขายที่นอกอาคารทำให้เป็นอุปสรรคในการขายสินค้าเมื่อเวลาฝนตกและปัญหาที่ผู้ซื้อพบ คือ สินค้าที่ผู้ขายนำมาวางขายที่ตลาดลานค้าชุมชนยังมีไม่เพียงพอต่อความต้องการจะต้องเข้าไปซื้อที่ตลาดในเมืองขอนแก่น

Parichart Poosanam. 2002. *Administration and Management of BanMuang Community Market in Tambon Bantoom, Amphoe Maung, Changwat Khon Kaen*. An Independent Study Report for the Master of Science in Agibusiness, Graduate School, Khon Kaen University. [ISBN 974-367-325-]  
 Independent Study Advisory Committee : Assoc. Prof. Paitoon Kachamart,  
 Asst. Prof. Piansak Pakdee

## Abstract

The objectives of the research were : 1) to study the birth of the community market 2) to study the type of administration and management of the community market 3) to study the behavior and needs of buyers and sellers, and 4) the social – economic impacts from the community market. The samples were divided into three groups ; community market administrators, buyers and sellers in community market in 2001.

The samples consisted of 85 members of the community market administrators' group, 30 buyers' group and 30 sellers' group. The data was collected by interviews and statistically analyzed by the program SPSS/PC for frequency, percentage, arithmetic means, standard deviation and scaling rating scale. Results from the study were as follows:

The administrator's group were mostly males (only one female) and had an average age of 52.80 years. 96% were married and 68% finished the elementary school. The major occupation was agriculture (68%). The income from selling the commodities in 2001 was 17,360 baht/household and other income from outside the agricultural sector was 61, 720 baht/household.

The administrator's group of Ban Muang community market participated in community market management aspects, processing aspects and evaluation aspects at high level. In addition, the administrators's group is unified and concentrated in market administration and worked efficiently.

The sellers in the market : 70% were female and had an average age of 41.50 years. The major occupation was agriculture (56.67%) and 73.33% finished the elementary school. The average income was 14,200 baht/household. The average income from selling the commodities in the market on the normal day was 296,09

baht/person and 349.70 baht/person on Saturday or Sunday. The average income for week days and Saturday-Sunday was 311.70 baht/person. The market had its revolving fund for 62,340 bath/day or 1,870,200 baht/month or 22,442,400 baht/year. 66.67% sold the commodities every day. The commodities which were and sold in this market and bought from the other market were vegetables and fruits. The main reasons for selling commodities was that the market was near the sellers' home 70% thought that this type of community market was appropriate.

The buyers of the communities in Ban Muang market : 76.67% were female and had an average age of 42.40 years. The major occupation was agriculture (46.67%) and 56.67% finished the elementary school. The average income was between 3,000-5,000 baht/month. 56.67% of the buyers lived in Ban Muang District .

The average distance from their home to the market was 4.23 kilometer, 30% walked to the market .The main purpose of buying the commodities in this market was it was near their homes. On average each time they took 107.67 baht for buying the commodities. The buyers purchased averaged 579 persons /day. On a week day the amount of the buyers was in average of 650 persons/day but on Saturday or Sunday the amount of the buyers was 650 persons/day. The type of commodities which the buyers often bought was the fresh food.

The problems and obstacles of the administrator's group. There were two sets problems: the first problems was market development. This problem consisted of the limited location which they cannot expand it , therefore it made the narrowed space and uncomfortable market. In addition, the lack of money problem in building construction and making the concrete floor. It made the problem for the sellers when the rain fell they get wet because the market has no roof. In addition, the floor gets wet and buyers are less inclined to walk in the market. The second problem was administrating, managing and organizing the market ; the most important problem was that the problem of organizing the stalls for selling commodities because the sellers did not do following the law which the administrator's group set .

The problems and obstacles of the sellers and buyers in the market. There was no building for the sellers to place the commodities. It made the problem for them when the rain fell. For the problem of the buyers, the commodities in the market is not enough for their needs and they would go to the market in downtown.