



พลวัตเศรษฐกิจริมทาง : ตำบลลำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี

โดย

นางเข็มจิรา เหลสุขสวัสดิ์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการภาครัฐและภาคเอกชน

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2552

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

พลวัตเศรษฐกิจริมทาง : ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี

โดย

นางชมจิรา เหลืองสวัสดิ์

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการจัดการภาครัฐและภาคเอกชน

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2552

ลิขสิทธิ์ของบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร

**DYNAMIC OF HIGHWAY - SIDE : TAMBON THAM - RONG, AMPHOE BAN LAT,
CHANGWAT PHETCHABURI**

By

Kemjira Hesuksawad

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree

MASTER OF ARTS

Program of Public and Private Management

Graduate School

SILPAKORN UNIVERSITY

2009

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร อนุมัติให้วิทยานิพนธ์เรื่อง “ พลวัตเศรษฐกิจริมทาง : ตำบลอู่รางค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี ” เสนอโดย นางเข็มจิรา เหลสุขสวัสดิ์ เป็นส่วน
หนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการภาครัฐและ
ภาคเอกชน

.....
(รองศาสตราจารย์ ดร.ศิริชัย ชินะตั้งกูร)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย
วันที่.....เดือน..... พ.ศ.....

อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์

คณะกรรมการตรวจสอบวิทยานิพนธ์

..... ประธานกรรมการ
(อาจารย์ ดร. ธนินท์รัฐ รัตนพงษ์ภิญโญ)
...../...../.....

..... กรรมการ
(อาจารย์ ดร.ไพโรจน์ วิไลนุช)
...../...../.....

..... กรรมการ
(อาจารย์ ดร.สุวิชา วรวิเชียรวงษ์)
...../...../.....

..... กรรมการ
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์)
...../...../.....

50601328 : สาขาวิชาการจัดการภาครัฐและภาคเอกชน

คำสำคัญ : พลวัต / เศรษฐกิจริมทาง / ผู้ค้าขาย / กลไกตลาด

เขมจิรา เหลสุขสวัสดิ์ : พลวัตเศรษฐกิจริมทาง : ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี. อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ : ผศ.ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์. 132 หน้า.

การวิจัยเรื่องพลวัตเศรษฐกิจริมทาง ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี เป็น การวิจัยเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักจำนวน 20 คน ได้แก่ ผู้ค้าขายริมทาง เจ้าหน้าที่ ของรัฐ ผู้ซื้อสินค้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาถึงการเกิดขึ้น การดำรงอยู่ การปรับตัว การตลาด ปัญหาและอุปสรรคในการขายสินค้าของร้านค้าริมทาง ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน ผลการศึกษาพบว่าการค้าขายริมทางเป็นอาชีพที่มีมานาน ผู้ค้าเป็นเกษตรกร ผู้ผลิตสินค้าด้วยตนเอง และเป็นผู้ค้าที่ซื้อสินค้ามาขายต่อ การเปลี่ยนแปลงในเรื่องของสถานที่ จำหน่าย กระบวนการในการหาสินค้ามาจำหน่าย ช่องทางการจำหน่ายสินค้า วิธีการจำหน่าย การตั้ง ราคาสินค้าในแต่ละช่วงเวลา เปลี่ยนแปลงตามกลไกราคาของตลาด ตามสถานะเศรษฐกิจ และ ผลผลิตการเกษตรในแต่ละปี สินค้าหลักของร้านค้าริมทาง ได้แก่ มะนาว ตาล โตนด ชมพู่ ผลไม้ตาม ฤดูกาล และปลากัด การดำรงอยู่ของเศรษฐกิจริมทางขึ้นอยู่กับนโยบายในการจัดระเบียบการค้าของ ภาครัฐ เช่น การไม่อนุญาตในการใช้พื้นที่ริมถนนหลวงในการตั้งร้าน แต่กำหนดให้ผู้ค้าไปขาย สินค้าในสถานที่ที่รัฐจัดไว้ให้ การขายสินค้าริมทางเป็นการสร้างความเข้มแข็ง และการพึ่งตนเอง ของชุมชน เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการลงทุนน้อย ผู้ค้าได้อยู่พร้อมหน้ากันในครอบครัว ร้านค้าอยู่ ใกล้บ้านมีความสะดวกและประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ผู้ค้าสามารถผลิตสินค้าที่นำมาจำหน่าย ได้ด้วยตนเอง หรือหาซื้อได้ภายในท้องถิ่น ทำให้มีต้นทุนต่ำ ปัญหาที่พบคือการขาดการรวมกลุ่ม ปัญหาเรื่องการกำหนดราคาสินค้านี้ร่วมกัน ทำให้มีการตั้งราคาที่แตกต่างกัน การเอาเปรียบผู้ซื้อ เช่น การนำสินค้าที่คุณภาพไม่ดีไปปนเข้าไปกับสินค้าที่ขาย หรือขายสินค้าไม่ครบตามจำนวนที่แจ้งไว้ ภาครัฐควรพัฒนาสถานที่ให้เป็นแหล่งรวมสินค้าในชุมชนและนอกชุมชน โดยเป็นจุดพักรถทั้งขา ขึ้นและขาลง มีที่นั่งพักผ่อน ทำให้ไม่เกิดอุบัติเหตุ รวมทั้งสามารถควบคุมมาตรฐานด้านราคาและ คุณภาพของสินค้าได้

สาขาวิชาการจัดการภาครัฐและภาคเอกชน บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร ปีการศึกษา 2552
ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์

50601328 : MAJOR : PUBLIC AND PRIVATE MANAGEMENT

KEY WORDS : DYNAMIC / HIGHWAY-SIDE ECONOMY / MERCHANTS / MARKETING
FACTORS (DEMAND AND SUPPLY)

KEMJIRA HESUKSAWAD : DYNAMIC OF HIGHWAY - SIDE : TAMBON THAM -
RONG, AMPHOE BAN LAT, CHANGWAT PHETCHABURI. THESIS ADVISOR : ASST. PROF.
PHITAK SIRIWONG, Ph.D. 132 pp.

The Dynamic of Highway-side Economy, Tambon Tham-rong, Amphoe Ban-lat Phetchaburi province is a qualitative research method by interviewing 20 persons of main target group, such as highway-side merchants, government sector officers, and passengers as buyers. The objective of the research is to study about origination, survival, adaptation, marketing, and sale obstacles of highway-side merchant's products at Tambon Tham-rong, from the past until now. The study's result found that highway-side commerce is existing long-long time ago, merchants as a farmer who grow the product themselves as well as buy the others for sale. There has change in term of sale location, process of purchase produce for sale, sale channel, sale process, pricing at each period of time, change of demand and supply, economy situation, and each year agriculture produce. The major produces of highway-side merchant are, such as lemon, Palmyra palm, Rose apple, seasonal fruits, and fighting fish. The survival of highway-side economy depends on the centralize policy for selling agriculture produce by government sector, such as not allow to use highway-side area as shop location but direct merchant to sell in the location that government sector's prepare. The highway-side commerce is strengthen and self-survival for community because it needs small amount of investment, merchant live with family, the store close to the house that make convenient and economize traveling cost. The produce for sale, the merchants can grow by themselves or/and purchase in the local that make lower cost. The obstacles are found, such as lacks of group centralization, lacks of co-pricing that cause different pricing of the same product, taking advantage or cheating on customer such as mix low quality product, or do not delivery as agreement. Government sector should improve location to gather produce both in community and outside. It should have seats and can be a resting area for both sides. It will reduce number of accidents, including control price standard and quality of the produce, as well.

Program of Public and Private Management Graduate School, Silpakorn University Academic Year 2009

Student's signature

Thesis Advisor's signature

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ “พลวัตเศรษฐกิจริมทาง: ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรีฉบับนี้ สำเร็จลงได้ด้วยความกรุณาเป็นอย่างสูงจาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พิทักษ์ ศิริวงศ์ อาจารย์ที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์ โดยเริ่มจากการคิดชื่อเรื่อง ทำให้ผู้วิจัยได้พบกับมุมมองใหม่ ๆ ในการทำอาชีพค้าขายของผู้ค้าริมทาง อีกทั้งให้ความรู้ คำแนะนำ วิธีคิด เทคนิค ที่เป็นประโยชน์อย่างยิ่ง ตลอดจนช่วยตรวจสอบแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ รวมทั้งร่วมเดินทางไปให้กำลังใจในการนำเสนอผลงานที่นครศรีธรรมราช เพื่อความสมบูรณ์ของวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณท่านอาจารย์เป็นอย่างสูง

ขอขอบพระคุณ คุณสมปอง พึ่งแดง อนุกรรมการงานป้องกันและปราบปรามการทุจริตแห่งชาติ จังหวัดเพชรบุรี ที่แนะนำผู้ให้ข้อมูลหลัก รวมทั้งพาไปแนะนำให้รู้จักเกษตรอำเภอท่ายาง เกษตรอำเภอบ้านลาด เกษตรจังหวัด กรมการค้าภายในเพื่อขอข้อมูลที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งนำไปพบผู้ค้าขายริมทางด้วยตนเอง

ขอขอบพระคุณ คณาจารย์ทุกท่านที่ได้ให้ความรู้และประสบการณ์ต่าง ๆ ขอขอบคุณ อาจารย์พลชัย เพชรปลอด อาจารย์พิเศษคณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร ที่ชี้แนะวิธีนำเสนอผลงานวิจัย ขอขอบคุณเพื่อนรัก คุณอชิรญาณ์ ยันตพร คุณณัฐมน จันทวาลย์ คุณเกศสุดา ธรรมอภิพล ที่ช่วยเหลือในการเก็บข้อมูล ขอขอบคุณเจ้าของร้านค้าริมทางทุกท่านที่ให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ ขอขอบคุณเจ้าหน้าที่เกษตรอำเภอท่ายาง เกษตรอำเภอบ้านลาด เกษตรจังหวัดเพชรบุรี ในการให้ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการปลูกมะนาว การปลูกชมพู และเจ้าหน้าที่กรมการค้าภายในที่ให้ข้อมูลราคามะนาว

ขอขอบคุณคุณท้าวสุ สุวรรณฤกษ์ เพื่อนร่วมงานที่สนิทเมื่อไม่เข้าใจเพื่อนจะแนะนำ และมีข้อเสนอแนะที่ดีให้เสมอ คุณสามารถ อรรถมณี ผู้ที่ผ่านจังหวัดเพชรบุรี ให้มุมมองในการเก็บข้อมูล

ขอขอบคุณคุณแม่ราตรี สร้อยแสง พี่น้องในครอบครัว คุณนพดล เหลสุขสวัสดิ์ สามี และเด็กชายฉัตรนน เหลสุขสวัสดิ์ ที่คอยให้กำลังใจในการทำงานครั้งนี้

สุดท้ายขอขอบคุณบริษัทแอดวานซ์อินโฟร์เซอร์วิส จำกัด มหาชน ที่ให้โอกาสในการทำงาน ทำให้มีเงินทุนเพื่อสนับสนุนในการศึกษาและงานวิจัยในครั้งนี้

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	จ
กิตติกรรมประกาศ.....	ฉ
สารบัญภาพ.....	ญ
บทที่	
1 บทนำ.....	1
ความสำคัญของปัญหา.....	1
วัตถุประสงค์การวิจัย.....	6
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	6
ขอบเขตการศึกษา.....	7
2 วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	9
แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง.....	9
แนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง.....	13
แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการมีส่วนร่วม.....	20
ทฤษฎีทางสังคมศาสตร์.....	22
ทฤษฎีการติดต่อสื่อสาร.....	24
ทฤษฎีการผลิต.....	25
ทฤษฎีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านการผลิต.....	27
ทฤษฎีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านการตลาด.....	29
วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง.....	33
3 วิธีดำเนินการวิจัย.....	37
การเลือกพื้นที่และประชากร.....	37
ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	38
วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	38
ระยะเวลาในการสัมภาษณ์.....	41
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล.....	42
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	42
ประชากร.....	42

บทที่	หน้า
4 ผลการวิจัย.....	44
การเกิดขึ้น และกระบวนการจัดการของเศรษฐกิจริมทางตำบลถ้ำรงค์ อำเภอ	
บ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี	47
การเกิดขึ้นของเศรษฐกิจริมทาง.....	47
กระบวนการในการจัดการของเศรษฐกิจริมทาง.....	53
ส่วนผสมทางการตลาด	53
ผลิตภัณฑ์.....	54
ราคา.....	61
สถานที่ขาย.....	63
การส่งเสริมการขาย.....	64
แหล่งซื้อขายสินค้าเพื่อขายของผู้ค้าริมทาง	64
การปรับตัว การเปลี่ยนแปลง และการดำรงอยู่ของผู้ค้าขายริมทาง ตำบลถ้ำรงค์....	
อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี.....	67
การเปลี่ยนแปลง ร้านค้าริมทางที่เกิดขึ้นใหม่ในอำเภอท่ายาง.....	69
ทัศนคติ และความคิดเห็นต่อร้านค้าริมทาง.....	72
ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพค้าขาย.....	74
5 สรุปผลการศึกษา.....	76
ผลดี ผลเสีย จากการมีเศรษฐกิจริมทาง รวมทั้งวิธีแก้ไข.....	80
ผลดี ความเป็นจริง และข้อเสนอแนะของการดำรงอยู่เศรษฐกิจริมทาง	82
ปัญหาอุปสรรคในการประกอบอาชีพผู้ค้าขาย	84
ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย.....	85
ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้และพัฒนาสังคม	86
ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป.....	86
บรรณานุกรม.....	88
ภาคผนวก	91
ประวัติตำบลถ้ำรงค์.....	92
เรื่องของตาล ของดีเมืองเพชร	114

	หน้า
ชมพู่เพชรสายรุ้ง สุดยอดผลไม้เมืองเพชรบุรี.....	119
ประวัติความเป็นมาของชาวสวนมะนาว.....	124
แนวคำถามเพื่อใช้เป็นแนวทางประกอบในการสัมภาษณ์.....	130
นามานุกรม.....	131
ประวัติผู้วิจัย.....	132

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	นักรบไต้ฝุ่นำผู้สง่างาม ปลากัดเมืองเพชรบุรี.....	60
2	บ่อเพาะเลี้ยงปลากัด และปลากัดที่ยังไม่พร้อมออกจำหน่าย.....	60
3	สินค้าที่มีจำหน่ายที่ร้านคำริมทาง	61
4	ป้ายบอกราคาสินค้า	63
5	ตลาดกลางการเกษตรเพชรบุรี.....	66
6	ตลาดกลางการเกษตร สหกรณ์บ้านลาด	66
7	ผู้ค้าส่งน้ำตาลสด และน้ำตาลตามร้านคำริมทาง	67
8	ศูนย์ OTOP จังหวัดเพชรบุรี.....	69
9	ถนนที่เปิดให้วิ่งเลนใน.....	70
10	ร้านคำริมทางที่เกิดขึ้นใหม่บริเวณหน้าตลาดหนองบัว.....	71
11	ชมพู่เพชรสายรุ้ง หรือมีชื่ออีกอย่างหนึ่ง คือ ชมพู่เพชรชมพูพน	119
12	แหล่งปลูกชมพู่ต้นแรกของเพชรบุรี	120
13	ลักษณะการทำน้ร้านให้กับชมพู่เมืองเพชร	121
14	ถนนสายชมพู่เพชร	123
15	ดอกมะนาวและผลมะนาว	126
16	ชาวสวนกำลังคัดมะนาวด้วยเครื่องคัดที่บ้านของตน	129

บทที่ 1

บทนำ

1. ความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันการทำธุรกิจด้านการค้าขายจำหน่ายสินค้าที่มีอยู่ทั่ว ๆ ไปภายในประเทศ มีรูปแบบลักษณะการทำธุรกิจที่มีหลายหลากรูปแบบ ซึ่งอาจมีตั้งแต่ธุรกิจที่มีขนาดใหญ่โดยมีสาขาอยู่ทั่วประเทศ โดยมีผู้บริหาร จัดการ ควบคุม กำกับ ดูแลเพียงผู้เดียว อาจเป็นการทำธุรกิจร่วมกันระหว่างคนภายในประเทศ หรือ/และต่างประเทศ มีผู้ปฏิบัติงานเป็นจำนวนมาก ธุรกิจที่มีขนาดกลางตลอดไปจนถึงธุรกิจที่มีขนาดเล็ก มีผู้บริหารจัดการคอยกำกับ ดูแลอยู่เพียงผู้เดียวหรือเฉพาะภายในครอบครัว ธุรกิจดังกล่าว อาจเป็นในลักษณะหรือรูปแบบของห้างสรรพสินค้า ร้านสะดวกซื้อ ร้านขายของชำ ร้านโชห่วย ไปตลอดจนถึงร้านค้าขายของริมทางเท้าหรือริมถนนต่าง ๆ เหล่านี้ล้วนแล้วแต่มีกลยุทธ์หรือวิธีการในการนำเสนอจำหน่ายขายสินค้าในรูปแบบลักษณะที่มีความแตกต่างกัน ตามแต่ลักษณะของสภาพแวดล้อมที่เป็นผู้กำหนดให้เกิดการนำเสนอการจำหน่ายขายสินค้านั้น ๆ วิวัฒนาการของธุรกิจประเภทค้าปลีก ร้านขายของชำ ร้านโชห่วย และร้านค้าริมทางเท้าหรือริมถนนต่าง ๆ บางแห่งมีการพัฒนาเปลี่ยนรูปแบบลักษณะจากร้านค้าเล็ก ๆ จำหน่ายสินค้าน้อยประเภท ไปเป็นร้านค้าที่มีขนาดใหญ่ขึ้น ซึ่งมีต้นทุนในการดำเนินธุรกิจสูงกว่าธุรกิจในรูปแบบเดิม มีการบริหารจัดการในการกำกับ ดูแลกิจการที่เป็นระบบมากยิ่งขึ้น ตลอดจนมีการและใช้บุคลากรในการปฏิบัติงานเพื่อการดำเนินกิจการเป็นจำนวนมาก ปัจจุบันสามารถจำแนกธุรกิจประเภทค้าปลีกได้ตามรูปแบบ ลักษณะของการจำหน่ายขายสินค้าและการดำเนินกิจการได้ คือ

1) ร้านค้าปลีกดั้งเดิม (Tradition Trade) ร้านขายของชำ หรือร้านโชห่วย มีรูปแบบลักษณะของร้านค้าเป็นแบบห้องแถวหรือตึกแถว มีพื้นที่ที่ค่อนข้างคับแคบ ไม่นิยมในการตกแต่งหน้าร้านให้มีลักษณะสวยงามเพื่อดึงดูดให้ผู้บริโภคเข้าไปเลือกซื้อสินค้า สินค้าโดยส่วนใหญ่เป็นสินค้าประเภทเครื่องอุปโภคและบริโภคที่มีลักษณะในการจัดวางเรียงสินค้าเป็นประเภท ๆ หรือหมวดหมู่ตามแต่ชนิดของสินค้าบ้างเล็กน้อย ไม่เป็นระเบียบมากนัก ตามแต่ความสะดวกในการวางเรียงสินค้า หยิบเพื่อการจำหน่ายขายสินค้า หรือตามลักษณะรูปแบบของร้านค้านั้น ๆ การดำเนินธุรกิจกิจการเป็นการดำเนินงานที่มีเจ้าของร้านหรือบุคคลเฉพาะภายใน

ครอบครัวเป็นผู้ดำเนินงาน การบริหาร จัดการ กำกับ ดูแลแต่เพียงผู้เดียว หรืออาจมีการร่วมกัน จัดตั้งเป็นห้างหุ้นส่วน มีการใช้เงินทุนในการดำเนินธุรกิจกิจการไม่มากนัก การบริหารดำเนินงาน เป็นแบบง่าย ๆ ไม่สลับซับซ้อนมากนัก ไม่มีการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยต่าง ๆ เข้ามาช่วยในการ ดำเนินกิจการ ซึ่งทำให้ระบบการบริหารจัดการไม่เป็นระบบ ไม่มีระเบียบ ผู้บริโภคที่ซื้อสินค้า เกือบทั้งหมดมักเป็นผู้บริโภคที่อาศัย อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกับร้านค้า หรืออาจเป็น ผู้บริโภคสินค้าที่มีความจำเป็นเร่งด่วนในการซื้อสินค้าบางประเภท ร้านค้าประเภทนี้ ได้แก่ ร้านค้า ประเภทค้าส่ง ร้านค้าปลีกทั่วไป รวมไปถึงร้านค้าประเภทริมทางเท้าด้วย

2) ร้านขายของชำหรือร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) ปรับเปลี่ยนมาจาก ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ประกอบด้วยห้าง/ร้านค้าที่มีขนาดกลางถึงร้านค้าที่มีขนาดใหญ่ การ ออกแบบร้านค้า การจัดวางเรียงสินค้าเป็นประเภท เป็นหมวดหมู่ มีการคำนึงถึงความสวยงาม เป็นระเบียบ มีการบริการที่ทันสมัยขึ้น เพื่อการดึงดูดความสนใจให้ผู้บริโภคเข้ามาเลือกซื้อสินค้า มากยิ่งขึ้น การดำเนินธุรกิจกิจการเป็นแบบทั้งในลักษณะของแบบเจ้าของร้านเพียงผู้เดียว แบบ ครอบครัว และแบบมีอาชีพ มีการใช้เงินทุนในการดำเนินกิจการมากขึ้นกว่าแบบร้านค้าปลีก ดั้งเดิม (Tradition Trade) หรือแบบร้านโชห่วย ระบบจัดการบริหารดำเนินงานมีความซับซ้อน มากขึ้น ธุรกิจการค้ารูปแบบนี้ประกอบไปด้วยกลุ่มธุรกิจ 2 รูปแบบ คือ Discount Store หรือ Hyper market ซึ่งเป็นการเน้นการจำหน่ายสินค้าราคาถูกลงกว่าแบบแบบร้านค้าปลีกดั้งเดิม (Tradition Trade) หรือแบบร้านโชห่วย และ Convenience Store เน้นการขยาย เพิ่มปริมาณจำนวนสาขาของ ธุรกิจร้านค้า เน้นความสะดวกสบายในการเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค สถานที่จำหน่ายมักตั้งอยู่ ใกล้กับที่พักอาศัยของผู้บริโภค ธุรกิจร้านค้าประเภทนี้มักเปิดให้บริการจำหน่ายสินค้าแก่ผู้บริโภค ตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งธุรกิจรูปแบบนี้เพิ่งมีการนำมาดำเนินกิจการในประเทศไทยราวต้นทศวรรษ ที่ 1990 ทั้งลักษณะในรูปแบบของการร่วมลงทุนกับต่างประเทศ และแบบมีนักลงทุนชาวไทยเป็น เจ้าของธุรกิจเองเพียงผู้เดียว ทว่าผลพวงของการเกิดวิกฤติเศรษฐกิจในปี พ.ศ. 2540 ผลกระทบของ การเปิดเสรีทางการค้า ส่งผลให้ธุรกิจด้านการค้าปลีกส่วนใหญ่เป็นของต่างชาติ ธุรกิจที่จัดอยู่ใน ประเภทค้าปลีกประเภทนี้ ได้แก่ ห้างสรรพสินค้า (Department Store) ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ ที่เป็น ศูนย์รวมสินค้าทุกชนิด ทุกประเภทที่มีคุณภาพดี เพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภค มีผู้บริโภคจำนวนมาก ทุกระดับ การบริการครบวงจร (One Stop Shopping) การจัดวางเรียงสินค้าแบ่งเป็นประเภท เป็น หมวดหมู่อย่างชัดเจน เพื่อสะดวกในการค้นหาและเลือกซื้อสินค้าของผู้บริโภค เน้นการจำหน่าย สินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องสำอาง รองเท้า กระเป๋า มีรูปแบบบริหารดำเนินงาน การจัดการ ค่อนข้างสลับซับซ้อน มีบุคลากรในการปฏิบัติงานเป็นจำนวนมาก เน้นการบริการที่สะดวกรวดเร็ว เพื่อสร้างความประทับใจให้แก่ผู้บริโภค กลุ่มเป้าหมายของผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นกลุ่มคนทำงานที่

มีสถานภาพทางเศรษฐกิจดี มีกำลังในการบริโภคสินค้าสูง มีความสามารถในการเลือกบริโภคสินค้าที่มีคุณภาพดี ราคาสูงได้ สถานที่ดำเนินธุรกิจกิจการมักจัดตั้งอยู่ในบริเวณชุมชนหรือที่เป็นศูนย์รวมการค้า ผู้ดำเนินธุรกิจกิจการประเภทนี้ในประเทศไทย เช่น ห้างสรรพสินค้าโรบินสัน ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์ ห้างสรรพสินค้าพาด้า เป็นต้น

3) ซูเปอร์เซ็นเตอร์ (Super Center) ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงมาจากซูเปอร์มาร์เก็ตและห้างสรรพสินค้า มีพื้นที่ขายสินค้าประมาณ 10,000-20,000 ตารางเมตร เน้นจำหน่ายสินค้าประเภทอุปโภคบริโภคที่หลากหลายและมีปริมาณมาก ราคาประหยัด คุณภาพของสินค้ามีตั้งแต่คุณภาพปานกลางไปจนถึงคุณภาพดี สินค้าโดยส่วนใหญ่กว่า 60% เป็นประเภทสินค้าบริโภค เช่น อาหาร กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายเป็นกลุ่มตั้งแต่ระดับปานกลางลงมา ผู้ดำเนินธุรกิจกิจการประเภทนี้ในประเทศไทย เช่น ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี ห้างสรรพสินค้าเทสโก้ โลตัส ห้างสรรพสินค้าคาร์ฟูร์ เป็นต้น

4) ซูเปอร์มาร์เก็ต (Supermarket) ร้านค้าปลีก เน้นจำหน่ายสินค้าทั้งประเภทอุปโภคและบริโภค เป็นสินค้าที่มีความสด ใหม่ โดยเฉพาะประเภทอาหารสด เช่น เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ และอาหารสำเร็จรูปชนิดต่าง ๆ ไปตลอดจนถึงสินค้าประเภทอุปโภคและบริโภคที่มีความจำเป็นต่อการดำเนินชีวิตประจำวัน มีทำเลที่ตั้งในการดำเนินธุรกิจกิจการซึ่งส่วนใหญ่มักจะอยู่ชั้นล่างหรือชั้นใต้ดินของห้างสรรพสินค้า ก็เพื่อความสะดวกและง่ายในการขนถ่ายสินค้า ตัวอย่างของผู้ประกอบการธุรกิจกิจการประเภทนี้ในประเทศไทย เช่น ท็อปส์ซูเปอร์มาร์เก็ต ฟู้ดแลนด์ เป็นต้น

5) ร้านค้าเงินสดและบริการตนเอง (Cash and Carry) จำหน่ายสินค้าให้ร้านค้าย่อยหรือบุคคลที่ต้องการซื้อสินค้าครั้งละมาก ๆ ในราคาขายส่งหรือราคาค่อนข้างต่ำ ซึ่งเอื้ออำนวยให้แก่ร้านค้าย่อย ร้านค้าปลีก ร้านโชห่วย และร้านขายของชำ สามารถซื้อสินค้าที่นำมาจำหน่ายได้เพิ่มมากขึ้นโดยไม่ต้องผ่านพ่อค้า/แม่ค้าคนกลาง (ยี่ปั้ว ซาปั้ว) จำหน่ายสินค้าคุณภาพในระดับปานกลาง สินค้าส่วนใหญ่กว่า 60% เป็นสินค้าประเภทอุปโภคที่ไม่ใช่อาหาร ที่เหลือจึงเป็นประเภทอาหาร ผู้บริโภคสามารถสมัครเป็นสมาชิกเพื่อขอรับข่าวสารของทางร้านค้าเป็นประจำได้ แต่ที่สำคัญผู้บริโภคต้องบริการตนเอง จึงทำให้ร้านค้าเงินสดและบริการตนเอง (Cash and Carry) มีบุคลากรผู้ปฏิบัติงานไม่มาก ผู้ประกอบการธุรกิจกิจการประเภทนี้ในประเทศไทย เช่น ห้างเม็คโคร เป็นต้น

6) ร้านค้าเฉพาะอย่าง (Specialty Store) จำหน่ายสินค้าเฉพาะอย่าง เน้นสินค้าประเภทอุปโภคและบริโภคที่เกี่ยวกับเวชภัณฑ์ เครื่องสำอางในการดูแลผิวพรรณ ดูแลเส้นผม มีสินค้าหลากหลายชนิดตามลักษณะแฟชั่นและยุคสมัย สินค้ามีคุณภาพสูง มีการบริการที่สะดวกและทันสมัย กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายคือ ผู้บริโภคทั่วไป ผู้ประกอบการธุรกิจกิจการประเภทนี้ในประเทศไทย

เช่น บู้ทส์ของวัตสัน MARK and SPENCER เป็นต้น

7) ร้านค้าประชันชนิด (Category Killer) พัฒนาจากร้านขายสินค้าเฉพาะประเภท จุดเด่น คือ มีสินค้าจำหน่ายอย่างครบถ้วน มีการจัดแบ่งประเภทคล้ายกับการแยกแผนกใดแผนกหนึ่งในห้างสรรพสินค้าออกไปต่างหาก นำสินค้าที่มีคุณภาพและมีลักษณะใช้งานที่มีความใกล้เคียงกัน แต่ราคาและยี่ห้อแตกต่างกัน จัดวางประชัน เพื่อให้ผู้บริโภคเปรียบเทียบคุณภาพ และราคาสินค้า ผู้ประกอบธุรกิจกิจการประชันนี้ในประเทศไทย เช่น แม็คโครออฟฟิศ พาวเวอร์บาย พาวเวอร์มอลล์ ซูเปอร์สปอร์ต เป็นต้น

8) ร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) หรือ Minimart ร้านค้าปลีกพัฒนาจากร้านค้าปลีกแบบเก่า หรือร้านขายของชำผสมผสานกับซูเปอร์มาร์เก็ต แต่มีขนาดเล็กกว่า ให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งร้านค้าเป็นสำคัญ ใช้พื้นที่ในการดำเนินธุรกิจการค้าขายไม่มากนัก ส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าอุปโภคและบริโภคที่จำเป็นต่อชีวิตประจำวัน รวมทั้งอาหารและเครื่องดื่มประเภทอาหารจานด่วน สั่งเร็ว ได้เร็ว มีความสะดวก ราคาไม่แพงเกินไป ทำเลที่ตั้งเพื่อดำเนินธุรกิจอยู่ในแหล่งชุมชน สถานที่บริการน้ำมัน กลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายส่วนใหญ่เป็นผู้บริโภคที่ต้องการความสะดวก ต้องการซื้อสินค้าใกล้กับที่พักอาศัยหรือใกล้กับสถานที่ทำงาน ที่สำคัญร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) หรือ Minimart เปิดให้บริการแก่ผู้บริโภคตลอด 24 ชั่วโมง ผู้ประกอบธุรกิจกิจการประชันนี้ในประเทศไทย เช่น 7-eleven AM / PM และ Family Mart เป็นต้น

ผู้บริโภคสามารถเลือกซื้อสินค้าทั้งประเภทอุปโภค และบริโภคได้กับร้านค้าประเภทต่าง ๆ ตามความสะดวก เพื่อเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเอง

นอกจากที่กล่าวมาแล้ว ยังมีร้านค้าขายของปลีกประเภทร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ อีก ผู้บริโภคจำนวนไม่น้อยที่เคยสัญจรและเดินทาง โดยที่เป็นทางยานพาหนะต่าง ๆ หรือด้วยวิธีอื่น ๆ นั้น คงเคยพบเห็นหรืออาจเคยแวะชมเพื่อเลือกซื้อสินค้ากับร้านค้าปลีกประเภทริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ มาบ้าง ซึ่งอาจเป็นการใช้สำหรับเพื่อการบริโภคอุปโภคเอง หรืออาจเป็นของขวัญหรือของฝากให้กับบุคคลที่เคารพ ที่รู้จัก หรือเป็นที่รักบ้าง ซึ่งสินค้าที่จำหน่ายโดยส่วนใหญ่ นั้น มักเป็นสินค้าประเภทสินค้าพื้นเมือง สินค้าทางภาคการเกษตร โดยปกติแล้วสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่มีวางจำหน่ายกับร้านค้าขายของปลีกประเภทร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ นั้น มักเป็นสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ซึ่งมีชื่อเสียงโด่งดังในพื้นที่แต่ละพื้นที่นั้น ๆ ที่ผู้บริโภคที่เคยสัญจรเดินทางไปมาได้ซื้อเพื่อเป็นของฝาก นั้น โดยร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ เหล่านี้ มักแยกออกมาจากตลาดอย่างชัดเจน สินค้าที่ขายส่วนใหญ่เชื่อว่าเป็นสินค้าที่มีในพื้นที่บริเวณที่ตั้งร้านค้าริมทาง ซึ่งในความเป็นจริงแล้วสินค้าอาจถูกซื้อมาจาก

ตลาด จากชุมชนอื่นหรือมาจากแหล่งผลิตอื่น ๆ นอกพื้นที่ และนำมาขายเพื่อให้ได้กำไรแก่ผู้จำหน่ายสินค้านั้น ๆ

สำหรับร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ นั้น ผู้ที่ทำการค้าขายมีทั้งที่เป็นผู้หญิงและผู้ชาย อาจมีทั้งที่ได้มีการศึกษาสูงและไม่ได้มีการศึกษาเลยนั้น สาเหตุที่เลือกการประกอบอาชีพนี้อาจมีหลายเหตุผลด้วยกัน ตั้งแต่ไม่ได้ประกอบอาชีพอื่น ๆ ความต้องการที่จะช่วยเหลือครอบครัว ยังไม่มีงานทำเป็นหลักแหล่ง เพื่อเป็นรายได้เสริมแก่ตนเองและครอบครัว การลดปริมาณ ระบาย กระจายออกหรือช่วยกำจัดพืชผลทางภาคการเกษตรที่มีราคาตกต่ำลง ฯลฯ ซึ่งการประกอบอาชีพสำหรับร้านค้า ริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ อาชีพนี้จึงเป็นที่ทางออกอีกอาชีพหนึ่งที่ทำให้สถานภาพทางเศรษฐกิจของตนเองและของครอบครัวดีขึ้น

ร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ เป็นอีกหนึ่งช่องทางของการแลกเปลี่ยน ถ้าตลาด กล่าวคือการแลกเปลี่ยน ร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ นั้นถือว่าเป็นตลาดอีกประเภทหนึ่งด้วยเช่นกัน ทั้ง ๆ ที่มีร้านค้าประเภทต่าง ๆ เกิดขึ้นมากมาย และมีการกระจายอยู่ทั่วไปในทุก ๆ แหล่งของชุมชน ตัวอย่างเช่น ห้างสรรพสินค้าบิ๊กซี ห้างสรรพสินค้าเทสโก้ โลตัส ซึ่งก็จะตั้งดำเนินธุรกิจกิจการอยู่บริเวณริมทางหลวงด้วยเช่นกัน แต่ร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ นั้น ก็ยังคงขายสินค้าได้อยู่ ซึ่งร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ นั้น มีอยู่เกือบทุกจังหวัดในประเทศไทย ซึ่งผู้ที่ทำอาชีพค้าขายริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ นั้น ถือได้ว่าเป็นอาชีพที่มีความสุจริต ความเป็นอิสระในการประกอบอาชีพ อีกทั้งยังบ่งบอกถึงสภาพสภาวะทางเศรษฐกิจ วิถีชีวิตของคนในแหล่งชุมชนนั้น ๆ ด้วย ซึ่งโดยส่วนใหญ่มีการประกอบอาชีพค้าขายทั่วไป

องค์ประกอบของร้านค้าริมทางประกอบด้วย

1. ผู้ชาย หรือผู้ค้าขายริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ สามารถประกอบการค้าได้ ทั้งผู้หญิงและผู้ชาย อาจมีหน้าที่ในการหาสินค้ามาขายโดยบวกผลกำไรเข้าไป ซึ่งในที่นี้หมายถึงเจ้าของร้าน

2. ตัวร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ ที่ใช้เป็นสถานที่ในการจัดจำหน่ายสินค้า แสดงสินค้า เก็บสินค้า จะอยู่ริมทางหลวงเพชรเกษมตั้งแต่หลักกิโลเมตรที่ 175.5 – 182

3. สินค้าเพื่อใช้ในการจำหน่ายนั้น อาจเป็นสินค้าที่ผู้จำหน่ายจะต้องจัดหาเพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคที่ผ่านไปมา ดังนั้นการจดหมายเพื่อการจำหน่าย การจัดแสดงสินค้า ตัวสินค้ารวมทั้งป้ายเพื่อประชาสัมพันธ์จึงมีความสำคัญกับร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ เป็นอย่างมาก

ร้านค้าริมถนนบนทางหลวงเพชรเกษม สายหมายเลขหลักกิโลเมตรที่ 175.5 - 182 บริเวณตำบลธารังค์ และตำบลอื่น ๆ ที่ใกล้เคียงกับตำบลธารังค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี

มีร้านค้าทั้ง 2 ฝากฝั่งข้างทาง ซึ่งร้านค้าโดยส่วนใหญ่มักดำเนินการขายของฝากประเภทผลิตผลทางภาคการเกษตรในเขตพื้นที่ของตนเอง เพื่อให้ผู้บริโภคที่สัญจรเดินทางผ่านไปผ่านมาสามารถซื้อสินค้าต่าง ๆ ของตนได้ เส้นทางดังกล่าวมีการจำหน่ายสินค้ามาเป็นระยะเวลาที่ยาวนานจากอดีตจนถึงในปัจจุบัน ซึ่งบางร้านค้าอาจมีลักษณะรูปแบบแบบดั้งเดิม บางร้านค้าอาจมีลักษณะรูปแบบแบบใหม่ ๆ บางร้านค้าตั้ง ร้านเพื่อค้าขายขึ้นใหม่ได้ไม่นาน บางร้านค้าได้เลิกทำการค้าขายไปแล้ว บางร้านค้าอาจทำการค้าขายในเฉพาะวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ หรือ วันหยุดนักขัตฤกษ์ต่าง ๆ บางร้านค้าทำการค้าขายใน ทุก ๆ วัน ซึ่งลักษณะดังกล่าวถือได้ว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงไปตามกลไกทางการตลาด ตามสภาพสภาวะแวดล้อม ตามสภาพสภาวะทางเศรษฐกิจ และตามสภาพสภาวะทางสังคมที่มีการเปลี่ยนแปลง

ร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ เหล่านี้ เป็นแหล่งรายได้ของชุมชนที่อยู่มาช้านาน ด้วยเหตุผลดังกล่าวนี้ ผู้ศึกษาวิจัยมีความประสงค์ในการศึกษาถึงพลวัตทางเศรษฐกิจริมทางของ ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี เพื่อจะได้ทราบถึงพลวัตทางเศรษฐกิจและวิถีชีวิตของผู้ที่มีอาชีพค้าขายริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนน

2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

การศึกษาถึงพลวัตเศรษฐกิจริมทาง ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี มีวัตถุประสงค์ที่สำคัญ ดังนี้

- 2.1 เพื่อศึกษาการเกิดขึ้นของเศรษฐกิจริมทาง ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี
- 2.2 เพื่อศึกษาการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจริมทาง ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี
- 2.3 เพื่อศึกษาการดำรงอยู่ของเศรษฐกิจริมทาง ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี

3. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลของการศึกษาพลวัตเศรษฐกิจริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนน ทำให้ผู้ศึกษาทราบถึงสภาพของการเปลี่ยนแปลงของร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนน จากการเริ่มต้นในอดีตมาจนถึงปัจจุบัน ได้ทราบและเรียนรู้ถึงระบบการค้าขายของร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนน ได้ทราบถึงแหล่งที่มาของสินค้าที่วางจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคประเภทต่าง ๆ ได้ทราบถึงปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้นของสภาวะเศรษฐกิจริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนน รวมไปถึงได้ทราบถึงสิ่งที่ส่งเสริมให้เกิด

การทำอาชีพการค้าขายของผู้ค้าขายริมทางหลวงเพชรเกษม ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี และนำสิ่งที่ได้รับไปใช้ประโยชน์ได้ดังนี้

3.1 เป็นข้อมูลเบื้องต้นในการประกอบอาชีพค้าขายให้กับหน่วยงานองค์การบริหารส่วนตำบลถ้ำรงค์ และองค์การบริหารส่วนตำบลอื่น ๆ ที่มีร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนในการพัฒนาอาชีพ เพื่อให้สอดคล้องกับการดำเนินชีวิตของประชาชนในชุมชน

3.2 เป็นข้อมูลให้กับหน่วยงานของทางภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ทั้งภาคทางการเกษตร ภาคทางการพาณิชย์ ในการส่งเสริมอาชีพ และพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพยิ่งขึ้น

3.3 เป็นข้อมูลสำหรับใช้เป็นแนวทางในการแก้ไขปัญหาอุปสรรคต่าง ๆ ของร้านค้าริมทางเพื่อการพัฒนาเศรษฐกิจริมทางให้มีมาตรฐานและมีคุณภาพ

4. ขอบเขตการศึกษา

ขอบเขตการศึกษาพลวัตเศรษฐกิจริมทาง ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี แบ่งได้ ดังนี้

4.1 ทางด้านพื้นที่ บริเวณที่ตั้งร้านค้าริมทางทั้ง 2 ฝั่งข้างทางตั้งแต่หลักกิโลเมตรที่ 175.5 ถึงหลักกิโลเมตรที่ 182-ซึ่งรวมตำบลถ้ำรงค์ทั้งหมด 4 หมู่บ้าน ได้แก่

- หมู่ 3 บ้านถ้ำรงค์
- หมู่ 4 บ้านไร่สะท้อน
- หมู่ 5 บ้านดอนตะโก
- หมู่ 6 บ้านหนองช้างตาย

4.2 ด้านประชากร แบ่งเป็น

- ผู้ค้าขายริมทางทั้ง 2 ฝั่งข้างทาง ทั้ง 4 หมู่บ้าน
- ผู้ซื้อสินค้า
- ภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ได้แก่ เกษตรอำเภอ กรมการค้าภายใน

4.3 ด้านข้อมูล เพื่อให้ได้ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการเกษตรและพื้นที่การดูแลโดยข้อมูลเบื้องต้นมาจากเกษตรจังหวัด และองค์การบริหารส่วนตำบลถ้ำรงค์

ทั้งนี้ผู้วิจัยได้นำแนวคิดทฤษฎีและวรรณกรรมเพื่อประกอบสำหรับการวิจัยในครั้งนี้ได้ คือ แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง (กรมการพัฒนาชุมชน 2543 : 8-9; สุวารีย์ ศรีบุญณะ 2541 : 129-130) แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง (สภาพัฒน์ : 2544; ไสว บุญมา : 2549) แนวคิดทฤษฎีการมีส่วนร่วม (รัตนา บุญมัธยะ 2534 : 1-3 ; วันเพ็ญ วอกลาง 2534 : 16; กิตติ คันธา (2536: 15) ; วันรักษ์

มีงมณีนาคิน 2531 : 11-14) ทฤษฎีทางสังคมศาสตร์ (สนทยา พลศรี 2533: 134) ทฤษฎีการติดต่อสื่อสาร (สุวารีย์ ศรีปุณะ 2541 : 12-13) ทฤษฎีการผลิต (สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจ 2545 : 124; ณรงค์ ธนาวิภาส 2545 : 91-93 ; จันทิวา สุรเชษฐพงษ์ 2551 : 212) ทฤษฎีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านการผลิต (กึ่งพร ทองใบ 2542 ; เรียร์ไชย จิตต์แจ้ง 2542) ทฤษฎีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านการตลาด (เสวี วงษ์มณฑา 2542 ; Mc.Carthy 1985 ; ธนวรรณ แสงสุวรรณ และคณะ 2544) ซึ่งในรายละเอียดจะได้กล่าวถึงในบทต่อไป

บทที่ 2

วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาถึงพลวัตเศรษฐกิจริมทาง ของตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี ผู้วิจัยได้ค้นคว้าและรวบรวม แนวคิด ทฤษฎีต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจริมทาง ในมุมมองของนักพัฒนาทั้งด้านวิธิตถิ และวิธีการปฏิบัติ โดยทฤษฎีและแนวคิดรวมถึงงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง มีดังนี้

1. แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง
2. แนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง
3. แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการมีส่วนร่วม
4. ทฤษฎีสังคมศาสตร์
5. ทฤษฎีการติดต่อสื่อสาร
6. ทฤษฎีการผลิต
7. ทฤษฎีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านการผลิต
8. ทฤษฎีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านการตลาด
9. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

1) แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง

ชุมชนต่าง ๆ ส่วนใหญ่มีเศรษฐกิจชุมชน โดยนิยามและความหมายของเศรษฐกิจชุมชน มีความหมายในหลายมิติ

กรมการพัฒนาชุมชน (2543: 8-9) เศรษฐกิจชุมชน หมายถึง กิจกรรมที่บุคคลหรือองค์กรชุมชน หรือเอกชนร่วมกิจการช่วยกันดำเนินงานด้วยตนเองทั้งหมด หรือบางส่วน โดยประสานทำงานกับพหุภาคี และผู้คนในท้องถิ่นมีการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นและเทคโนโลยีที่เหมาะสมช่วยเหลือการผลิต การตลาด การจัดการร่วมกันในเรื่องเกี่ยวกับการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตร การค้าขาย การบริการ การท่องเที่ยว การพัฒนาส่งเสริมวัฒนธรรมในท้องถิ่น เพื่อมุ่งให้เกิดรายได้ ส่งผลต่อบุคคล ครอบครัวและชุมชน

โดยสรุป เศรษฐกิจชุมชน หมายถึง กิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจของชุมชน ประกอบด้วยกิจกรรมทางการผลิต การแปรรูป การขายผลผลิต การซื้อ และการบริโภคในชุมชน

อาจจะเป็นกิจกรรมที่ก่อให้เกิดรายได้ และกำไรในชุมชน

แนวคิดพื้นฐานของเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองของกรมการพัฒนาชุมชน ได้ให้แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองไว้ ดังนี้

1. เริ่มที่ชุมชนในชนบท หรือภาคเกษตรกรรมในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจของประเทศ เป็นเศรษฐกิจพื้นฐานของประเทศอันเป็นรากฐานของการพัฒนาเศรษฐกิจในระดับภาค จุดสำคัญของเศรษฐกิจชุมชน คือ ยึดชุมชนเป็นหลักประชาชนต้องสามัคคีร่วมมือกันช่วยเหลือกัน การพึ่งพาตนเองและสร้างความเข้มแข็งของชุมชน เป็นเสมือนทุนทางสังคมโดยเริ่มจากการส่งเสริมการผลิตพื้นฐาน คือเกษตรผสมผสานโดยภาครัฐภาคเอกชน ต้องเข้าไปให้การช่วยเหลือสนับสนุน จัดหาสระน้ำในแปลงไร่นาของเกษตรกรและทำแหล่งน้ำขนาดเล็กในพื้นที่ให้เป็นแหล่งน้ำสำรองสำหรับเติมน้ำในแหล่งน้ำในแปลงไร่นา ขณะเดียวกันก็เป็นมาตรการป้องกันและแก้ไขปัญหาภัยแล้งในช่วงฤดูภัยแล้งด้วย ทั้งนี้การดำเนินการดังกล่าว ต้องเน้นการมีส่วนร่วมของชาวบ้านในชุมชนเป็นหลัก

2. ส่งเสริมการรวมกลุ่มของประชาชน โดยการใช้กิจกรรมทางเศรษฐกิจเป็นเครื่องมือเป็นปัจจัยที่เชื่อมความสัมพันธ์ของสมาชิก เพราะกิจกรรมทางเศรษฐกิจนี้เป็นสิ่งที่สมาชิกเห็นประโยชน์ที่เป็นรูปธรรม เป็นเรื่องใกล้ตัว เช่น การรวมกลุ่มที่มีเป้าหมายทางการผลิต กลุ่มเพื่อระดมทุน กลุ่มเพื่อการแปรรูปผลผลิต กลุ่มเพื่อการตลาด และกลุ่มอาชีพอุตสาหกรรมในครัวเรือน เป็นต้น

3. การสร้างเครือข่ายองค์กรชุมชน โดยที่ประชาชนในชนบทมีการรวมกลุ่มมานานแล้ว มีทั้งที่ประสบปัญหา และที่ประสบผลสำเร็จ มีการพัฒนาตัวเองให้เข้มแข็งสามารถพึ่งตนเองได้ก็มีอยู่มากมาย แต่กลุ่มเหล่านั้นกระจายกันอยู่ในพื้นที่ต่าง ๆ ขาดการเชื่อมโยง ดังนั้นหากจะสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลุ่มชาวบ้านจะต้องส่งเสริม และสนับสนุนให้เกิดเครือข่ายของกลุ่มชาวบ้านขึ้น โดยจะต้องสำรวจว่ามีกลุ่มชาวบ้านอยู่ที่ไหนบ้าง ทำอะไรกันอยู่ และมี ความสามารถในการบริหารงานกันอย่างไร ในขณะเดียวกันจะต้องรู้ว่ากลุ่มชาวบ้านนั้นมีปัญหา มีข้อจำกัด หรือมีอุปสรรคในการดำเนินกิจกรรมอะไรบ้าง เพื่อให้ภาครัฐสามารถให้การสนับสนุนได้ตรงตามความต้องการ อันจะทำให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจพื้นฐานแบบพึ่งตนเองของชุมชนได้

4. สนับสนุนส่งเสริม การตลาดในรูปแบบต่าง ๆ ปัญหาพื้นฐานภาคเกษตรกรรมหรืออุตสาหกรรมในครัวเรือนคือ “ตลาด” เมื่อชาวบ้านทำการผลิตผลผลิตทางการเกษตรแล้วไม่สามารถจำหน่ายได้ในราคาที่เป็นธรรม แนวคิดในการแก้ปัญหาดังกล่าวคือ การจัดให้มีตลาดนัดชุมชน หรือลาน ร้านค้าชุมชน ในทุกอำเภอเพื่อให้กลุ่มเกษตรกรหรือกลุ่มอาชีพนำผลผลิตออกมาจำหน่าย ทำให้เกษตรกรมีตลาดที่ขายผลผลิตได้อย่างเป็นธรรม และประชาชนในเมืองเองก็สามารถ

ซื้อผลผลิตได้ในราคาถูก ในขณะที่เดียวกันเกษตรกรและกลุ่มอาชีพ ก็สามารถใช้ถ่าน ร้านค้าชุมชน เป็นเวทีแห่งการเรียนรู้ แลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการผลิต จะเป็นการช่วยให้มีการพัฒนาคุณภาพผลผลิต หรือผลิตภัณฑ์ของตนเองได้ดียิ่งขึ้น และยังเป็นสถานที่ ที่จะทำให้ภาคธุรกิจได้เข้ามาคัดเลือกซื้อ สั่งซื้อผลผลิต หรือผลิตภัณฑ์ที่จะนำไปจำหน่ายได้

5. จัดให้มีเวทีประชาคมเศรษฐกิจพื้นฐานของชุมชน ในทุกระดับ เพื่อใช้เป็นเวทีในการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ปรีกษาหารือ แก้ไขปัญหาของชุมชนเอง วางแผนจัดทำโครงการ และการแสวงหางบประมาณในลักษณะแบบ “คิดเอง ทำเอง” ระหว่างเพื่อนด้วยกัน โดยมีผู้แทนจากส่วนราชการ หน่วยงานองค์กรพัฒนาเอกชนคอยเสริมความช่วยเหลือให้เป็น “เวทีประชาคมเศรษฐกิจชุมชน/หมู่บ้าน” และขยายเป็นเวทีประชาคมในระดับอำเภอต่อไปสอดคล้องกับ แนวคิดคำสอนของพระพุทธเจ้าที่ว่า “คนแลเป็นที่พึ่งแห่งตน”

ภมรรัตน์ สุธรรม (2546 : 72) กล่าวว่า แนวคิดการพึ่งตนเอง มีจุดเด่นอยู่ที่การกำหนดเป้าหมายสูงสุด ในการพัฒนาชุมชน ขึ้นสุดท้ายในการใช้อำนาจการตัดสินใจของชุมชนในรูปของพนักงานกลุ่ม กล่าวคือ การพัฒนาที่มุ่งสู่การพึ่งตนเองของชุมชนนั้นต้องทำในรูปกลุ่มหรือองค์กร ชุมชนและมีการรวมตัวเป็นเครือข่าย มีการอยู่ร่วมกันเป็นชุมชน สมาชิกในชุมชนมีจิตสำนึก มีความเอื้ออาทรช่วยเหลือซึ่งกันและกัน ชุมชนมีความสามารถในการกำหนดทิศทางในการพัฒนา โดยผ่านการวิเคราะห์ปัญหาและตัดสินใจในการแก้ไขปัญหา โดยขบวนการทางภูมิปัญญาของชุมชนผ่านการสะสมประสบการณ์อย่างยาวนาน ทำให้ชุมชนเกิดสำนึกรู้ถ่องแท้ถึงสาเหตุของวิกฤตการณ์แห่งปัญหาการพัฒนาที่ทำให้ชุมชนลดการพึ่งตนเองต้องพึ่งพาทภายนอกมากขึ้น การที่ชุมชนมีความเป็นตัวเอเองในการวิเคราะห์และการตัดสินใจโดยสถาบันของชุมชน สามารถนำไปสู่การพึ่งตนเองของชุมชนในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม การเมือง และสิ่งแวดล้อม

เสรีย์ พงศ์พิศ (2547 : 17-18) ได้ให้คำจำกัดความของการพึ่งตนเอง (Self-reliance) ไว้ดังนี้

การพึ่งตนเองเป็นสภาวะอิสระ หมายถึง ความสามารถของคนที่ช่วยเหลือตนเองให้ ได้มากที่สุด โดยที่ไม่เป็นภาระคนอื่นมากเกินไป มีความสมดุล ความพอดีในชีวิต เป็นสภาวะทางกาย ที่สอดคล้องกับสภาวะทางจิตที่เป็นอิสระ มีความพอใจในชีวิต เป็นสภาวะทางกายที่สอดคล้องกับสภาวะทางจิตที่เป็นอิสระ มีความพอใจในชีวิตที่เป็นอยู่ มีสิ่งจำเป็นปัจจัยสี่พอเพียงเป็นความพร้อมของชีวิตทั้งทางร่างกายและจิตใจ (เสรีย์ พงศ์พิศ 2547: 17)

สุวารีย์ ศรีปุณณะ (2541 : 129-130) ได้อธิบายเพิ่มเติมเกี่ยวกับเศรษฐกิจชุมชนเป็นข้อ ๆ ได้ดังต่อไปนี้

1. มนุษย์จำเป็นต้องบริโภคปัจจัยสี่ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอาหาร จึงควรผลิตเพื่อบริโภคเองให้ได้มากที่สุด ดังที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัสว่า “ไม่จำเป็นต้องพึ่งพาตนเองให้ได้หมดทั้ง 100 เปอร์เซ็นต์ เกษตรกรอาจเริ่มต้นพึ่งตนเองจาก 10 เปอร์เซ็นต์ เป็น 20 เปอร์เซ็นต์ แล้วค่อย ๆ ยกระดับขึ้นไปเรื่อย ๆ ก็ได้” รูปแบบการผลิตที่เป็นพื้นฐานและเป็นอุดมคติเพื่อการพึ่งตนเอง คือ การทำเกษตรแบบผสมผสานที่เหมาะสมกับสภาพภูมิศาสตร์ และทรัพยากรของท้องถิ่น โดยที่ผ่านมานั้นการเพาะปลูกพืชเชิงเดี่ยว (Mono Crop) เพื่อขายได้เงินไปซื้อข้าวอาหาร สิ่งของเครื่องใช้มาบริโภคทำให้มีหนี้สินไม่เป็นตัวของตัวเอง สถาบันครอบครัวและชุมชนล่มสลาย เพราะรายได้ไม่เพียงพอต้องอพยพแรงงานเข้าสู่เมืองและภาคอุตสาหกรรมสิ่งจำต่าง ๆ ส่วนถูกกำหนดราคาโดยกลไกตลาด สินค้าบริโภคจึงมีราคาสูง คนส่วนใหญ่จึงเกิดภาระหนี้สิน แต่เศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองจะส่งเสริมให้ครอบครัวมีผลผลิตเพื่อบริโภคอย่างเพียงพอ ส่วนที่เหลือจึงนำไปขาย ผลผลิตส่วนเกินที่ออกสู่ตลาดจึงเป็น “กำไร” เกษตรกรเป็นผู้กำหนด หรือตัวกระทำ (Actor) ต่อตลาด ไม่ใช่กลไกตลาดเป็นผู้กำหนด

2. การรวมกลุ่มของชาวบ้านระดับชุมชน หมู่บ้าน และตำบลจะทำให้เกิดพลัง และเกิดการต่อรองในระบบตลาดได้ ในขณะที่เศรษฐศาสตร์กระแสโลกาภิวัตน์ให้ความสำคัญกับการรวมกลุ่มพ่อค้าและสมาคมอุตสาหกรรมมากกว่า ดังนั้นแนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองมุ่งให้ชาวบ้านเป็นทั้งเจ้าของทุนและผู้ประกอบการทางเศรษฐกิจเอง โดยถือว่า วัตถุประสงค์ แรงงาน ทักษะ ทุนและยุทธศาสตร์ทางธุรกิจต้องอยู่ภายใต้การตัดสินใจด้วยตนเอง (Self – determination) ของสมาชิกชุมชน รัฐเป็นเพียงผู้สนับสนุนข้อมูลข่าวสาร ความรู้ในการบริหารจัดการ สนับสนุนการทำวิจัยเพื่อการพัฒนาผลผลิตและเทคโนโลยีการผลิต รวมทั้งปรับปรุงแก้ไขกฎหมายระเบียบต่าง ๆ เพื่อสนับสนุนธุรกิจชุมชน ให้มีอนาคต การรวมตัวเป็นกลุ่มของชาวบ้านเป็นเงื่อนไขที่จำเป็นและขาดไม่ได้ หากไม่รวมตัวกันเศรษฐกิจตลาดจะทำลายชุมชน เพราะการแก่งแย่งแข่งขัน ตลาดก็จะปั่นป่วนเพราะคนในชุมชนและในประเทศขาดกำลังซื้อ

3. ระบบเศรษฐกิจแบบพึ่งตนเอง (Self – reliance Economic) ของชุมชนใช้คุณธรรมและวัฒนธรรมดั้งเดิมของไทยเป็นแกนกลางของการจัดกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ทั้งการทำความดีมีสติ มีเมตตา เอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ และคำสอนพระพุทธศาสนาทั้งหลาย โดยที่สิ่งเหล่านี้เป็นทั้งแบบแผนพฤติกรรมในสังคมและเป็นมิติในการทำธุรกิจพร้อมกันไป ระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองจึงเป็นระบบเศรษฐกิจที่กำกับด้วยคุณธรรม (Moral Economic) ส่วนระบบเศรษฐกิจแบบตลาดตามหลักเศรษฐศาสตร์กระแสโลกาภิวัตน์นั้น มุ่งใช้วัตถุ คือ กำไร เป็นแรงจูงใจในการทำธุรกิจ

เพียงอย่างเดียว การขายสิ่งที่ตนมีและการส่งออกเพื่อให้ได้เงินตราจึงเป็นเป้าหมายสำคัญ

4. การประสานเชื่อมโยง (Articulation) ระหว่าง แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง กับแนวคิดเศรษฐศาสตร์กระแสโลกาภิวัตน์ โดยระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง ไม่ได้ปฏิเสธระบบตลาด แต่ถือว่าตลาดมีความจำเป็นแต่ต้องเปลี่ยนความสำคัญทางการค้าระหว่างเกษตรกรกับพ่อค้า นักธุรกิจ และระหว่างปัจเจกบุคคลกับปัจเจกบุคคล มาเป็นความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนกับพ่อค้า เป็นกลุ่มกับปัจเจกชน ชุมชนเป็นเจ้าของหรือผู้ประกอบการเอง และมีการสร้างเครือข่ายชุมชน ระดับอำเภอ จังหวัด ภาคและประเทศ อาณาจักรธุรกิจและอำนาจการต่อรองของชุมชนก็จะมีมากยิ่งขึ้น และเป็นประโยชน์ต่อคนส่วนใหญ่ของประเทศมากขึ้นด้วย กล่าวโดยสรุป แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง เป็นการพัฒนาเศรษฐกิจท้องถิ่นให้มั่นคง โดยเริ่มต้นจากการปรับกระบวนการพัฒนาแบบแยกส่วน (Split Type Development) ไปสู่การพัฒนาอย่างบูรณาการ (Holistic Approach) ทุกส่วนมีความเชื่อมโยงกันว่า เมืองและชนบทไม่สามารถแยกส่วนกันได้ ในการพัฒนา เกษตร อุตสาหกรรมและการบริการเกี่ยวเนื่องกัน ขณะเดียวกันควรสร้างโอกาสการเรียนรู้ให้แก่คนในชุมชนคือ “การสร้างอาชีพหลากหลาย” โดยคนในชุมชนมีส่วนร่วมในการตัดสินใจด้วยตนเองและสอดคล้องกับศักยภาพ ทรัพยากร เทคโนโลยีที่เหมาะสม และภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อก่อให้เกิดประโยชน์ในการเพิ่มพูนความรู้ รายได้ทรัพยากร ความเอื้ออาทรต่อกัน อันจะนำมาซึ่งความเข้มแข็งของชุมชนภายใต้การพัฒนาอย่างยั่งยืน

แนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองนี้นำมาใช้กับงานวิจัยพลวัตเศรษฐกิจริมทาง ในหลายด้านไม่ว่าจะเป็นการตลาดเพื่อชุมชน ผลผลิตที่ผู้ค้าขายนำออกมาจำหน่ายในร้านของตน การปลูกพืชผลไม้แบบผสมผสานเพื่อใช้ในการจำหน่ายได้ทุกฤดูกาล ถือเป็น การเชื่อมโยงแนวคิดในการพัฒนารูปแบบของการเป็นอยู่เพื่อให้การจัดจำหน่ายสินค้าเกษตรกรรมของชุมชนเพื่อชุมชนเอง และเพื่อให้ร้านค้าริมทางสามารถดำรงอยู่ได้ด้วยศักยภาพของชุมชนที่ตนเองอาศัยอยู่

2) แนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง

ไสว บุญมา (2549 : 38) การที่คนไทยได้ฟังพระราชดำรัสเกี่ยวกับเศรษฐกิจพอเพียง เป็นครั้งแรก หลังจากประเทศไทยประสบวิกฤติ เศรษฐกิจเมื่อกลางปี 2540 ได้ 5 เดือนนั้น ไม่ใช่เหตุบังเอิญที่ในหลวงทรงศึกษาศาสตร์ต่าง ๆ มาเป็นเวลานาน ทั้งในด้านส่วนรวม (macro) และด้านส่วนย่อย (micro) หลายอย่างได้ทรงทดลองด้วยพระองค์เอง พระองค์ทรงเข้าพระทัยอย่างถ่องแท้ ถึงหลักปรัชญาและวิวัฒนาการของการพัฒนา พร้อมทั้งปัญหาสารพัดที่เกิดขึ้น รวมทั้งผลพวงบางอย่างดังที่ปรากฏในกลุ่มประเทศก้าวหน้าที่เรามักเรียกกันว่าโลกที่ 1 และเหตุปัจจัยที่ทำให้เกิดวิกฤติเศรษฐกิจ เศรษฐกิจพอเพียงเป็นภูมิปัญญาที่ทรงสังเคราะห์จากการศึกษาอย่างกว้างขวาง

ลึกซึ้ง และเป็นทางเลือกสำหรับคนไทยเพื่อใช้ในการแก้ปัญหาที่แสดงอาการออกมาในรูปของวิกฤติเศรษฐกิจ พระองค์จึงพระราชทานแนวพระราชดำริให้คนไทยฟังอย่างทั่วถึงเป็นครั้งแรก นับเป็นพระมหากรุณาธิคุณล้นเกล้าฯ

สภาพัฒน์ (2544 : 67) พระราชดำรัส เศรษฐกิจพอเพียง : พื้นฐานสู่การพัฒนาที่ยั่งยืน “เศรษฐกิจพอเพียง เป็นปรัชญาชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกๆระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัวระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปในทางสายกลาง โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์” หัวใจของเศรษฐกิจพอเพียง “เศรษฐกิจพอเพียงเป็นปรัชญาชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกๆระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐทั้งในการพัฒนา และบริหารประเทศให้ดำเนินไปในทางสายกลาง โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อยุคโลกาภิวัตน์ ความพอเพียง หมายถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล รวมถึงความจำเป็นที่จะต้อง มีระบบภูมิคุ้มกันในตัวที่ดีพอสมควรต่อการมีผลกระทบใด ๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายนอกและภายใน ทั้งนี้ต้องอาศัยความรอบรู้ ความรอบคอบ และความระมัดระวังอย่างยิ่งในการนำวิชาการต่าง ๆ มาใช้ในการวางแผนและการดำเนินการทุกขั้นตอน และขณะเดียวกันจะต้องเสริมสร้างพื้นฐานจิตใจของคนในชาติ โดยเฉพาะเจ้าหน้าที่ของรัฐ นักทฤษฎี และนักธุรกิจในทุกระดับให้มีสำนึกในคุณธรรม ความซื่อสัตย์สุจริต และให้มีความรอบรู้ที่เหมาะสม ดำเนินชีวิตด้วยความอดทน ความเพียร มีสติ ปัญญา และความรอบคอบ เพื่อให้สมดุลและพร้อมต่อการรองรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและกว้างขวาง ทั้งทางด้านวัตถุ สังคม สิ่งแวดล้อมและวัฒนธรรมจากโลกภายนอกได้เป็นอย่างดี”

เศรษฐกิจพอเพียง แปลว่า Sufficiency Economy ...คำว่า Sufficiency Economy นี้ไม่มีในตำราเศรษฐกิจ จะมีได้อย่างไรเพราะว่าเป็นทฤษฎีใหม่ ...Sufficiency Economy นั้นไม่มีในตำรา เพราะหมายความว่าเรามีความคิดใหม่และ โดยที่ท่านผู้เชี่ยวชาญสนใจ ก็หมายความว่าเราก็สามารถที่จะไปปรับปรุงหรือไปใช้หลักการเพื่อที่จะให้เศรษฐกิจของประเทศและของโลกพัฒนาดีขึ้น (พระราชดำรัสเนื่องในโอกาสวันเฉลิมพระชนมพรรษา 2542 : 67)

เศรษฐกิจพอเพียง เป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัส แสดงแก่นของฐานความคิดชัดเจนว่าเศรษฐกิจพอเพียงเป็นทั้ง “ปรัชญาดำเนินชีวิต” และ “แนวคิดด้านการพัฒนาประเทศ”

ความหมายของคำว่า “พอเพียง” ในด้านปรัชญาคำเนินชีวิตคงกว้างและสำคัญไม่น้อยกว่าความหมายทางด้านเศรษฐกิจ เป็นความพอใจทางวัตถุ หากเราไม่มีความพอใจในด้านความรู้สัก มีฐานอยู่บนการดำเนินชีวิตตามความเข้าใจอย่างถ่องแท้ในหลักวิทยาศาสตร์ และกฎเกณฑ์ของศีลธรรมจรรยา หรืออีกนัยหนึ่ง การพัฒนาเศรษฐกิจจะไม่แน่นพอ ฐานทางวิทยาศาสตร์มาจากการศึกษาวิชาต่าง ๆ ส่วนฐานทางสังคมและการเมือง ต้องวางอยู่ในกรอบของศีลธรรมจรรยาอันดี

พระองค์ทรงตรัสด้วยว่า เศรษฐกิจพอเพียง ...หมายความว่า วิธีปฏิบัติไม่ต้องทำทั้งหมด และขอเติมว่าทำทั้งหมด ทำไม่ได้ ไม่มีทาง ถ้าครอบครัว หรือแม้แต่หมู่บ้าน จะทำเศรษฐกิจพอเพียง จะเป็นการถอยหลังถึงสมัยหิน...

ฉะนั้น เศรษฐกิจพอเพียงไม่ได้หมายความว่า ให้คนไทยทุกคนครอบครัวผลิตทุกอย่างใช้เองในครอบครัว หรือชุมชนใดชุมชนหนึ่งผลิตทุกอย่างเพื่อใช้ในชุมชน หรือประเทศไทยทั้งประเทศอันเป็นชุมชนใหญ่พยายามผลิตทุกอย่างเองเพื่อใช้ภายในประเทศ โดยปราศจากการค้าขายแลกเปลี่ยน

ดังนั้นแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่ 9 ได้ัญญะปรัชญา ของเศรษฐกิจพอเพียง ตามพระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวมาเป็นปรัชญานำทาง ในการพัฒนาประเทศ โดยยึดหลักทางสายกลางและความไม่ประมาท คำนึงถึงความพอประมาณ ความมีเหตุผล การสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีในตัวเอง ตลอดจนการใช้ความรู้ด้วยความรอบคอบระมัดระวัง และความมีคุณธรรมเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจและการกระทำ ทั้งนี้ เพื่อส่งเสริมให้ประชาชนทุกระดับได้นำหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงไปเป็นพื้นฐาน และแนวทางในการดำเนินชีวิตในด้านต่าง ๆ อันจะนำไปสู่การพัฒนาที่สมดุลและยั่งยืน ประชาชนอยู่อย่างร่มเย็นเป็นสุข สังคมมีความเข้มแข็ง และประเทศชาติมั่นคง อย่งไรก็ดี เนื่องจากในปัจจุบันยังมีความเข้าใจที่ไม่ชัดเจน และมีการตีความที่หลากหลายเกี่ยวกับปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ จึงเสนอให้ริเริ่มการสร้างกระบวนการขับเคลื่อนเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อสานต่อความคิดและเชื่อมต่อการขยายผลแนวทางการนำเศรษฐกิจพอเพียงไปใช้ที่มีอยู่อย่างหลากหลายในปัจจุบัน รวมทั้งเพื่อจุดประกายให้เกิดความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องนำไปสู่การนำหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียงไปประยุกต์ใช้ให้เกิดผลในทางปฏิบัติในทุกภาคส่วนของสังคมอย่างจริงจัง ตัวอย่างที่เป็นรูปธรรม วิธีการที่หลากหลายในการสร้างความรู้ความเข้าใจ การวัดผลสำเร็จเชิงคุณภาพควบคู่ไปกับเชิงปริมาณ และให้ความเห็นชอบแต่งตั้งคณะกรรมการขับเคลื่อนเศรษฐกิจพอเพียงภายใต้คณะกรรมการฯ เพื่อเป็นแกนหลักในการขับเคลื่อนต่อไป

หลักการพึ่งตนเองตามหลักเศรษฐกิจพอเพียง มี 5 ด้านด้วยกัน ได้แก่

1. ด้านจิตใจ ทำคนให้เป็นที่พึ่งตนเอง มีจิตสำนึกที่ดี สร้างสรรให้ตนเองและชาติ โดยรวมมีจิตใจเอื้ออาทรประนีประนอมเห็นประโยชน์ส่วนรวมเป็นที่ตั้ง
2. ด้านสังคม แต่ละชุมชนต้องช่วยเหลือเกื้อกูลกัน เชื่อมโยงกัน เป็นเครือข่ายชุมชนที่แข็งแกร่งเป็นอิสระ
3. ด้านทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม ให้ใช้และจัดการอย่างฉลาด พร้อมทั้งหาทางเพิ่มมูลค่าโดยให้ยึดอยู่บนหลักการของความยั่งยืน
4. ด้านเทคโนโลยี จากสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็วเทคโนโลยีที่เข้ามาใหม่มีทั้งดีและไม่ดี จึงต้องแยกแยะบนพื้นฐานของภูมิปัญญาชาวบ้านและเลือกใช้เฉพาะที่สอดคล้องกับความต้องการและสภาพแวดล้อม และควรพัฒนาเทคโนโลยีจากภูมิปัญญาของเราเอง
5. ด้านเศรษฐกิจ แต่เดิมนักพัฒนามักมุ่งที่การเพิ่มรายได้และไม่มีการมุ่งที่การลดรายจ่าย ในเวลาเช่นนี้จะต้องปรับทิศทางใหม่ คือ จะต้องมุ่งลดรายจ่ายก่อนเป็นสำคัญและยึดหลักพออยู่พอกิน พอใช้

การปฏิบัติตนตามแนวทางเศรษฐกิจแบบพอเพียงอันเนื่องมาจากพระราชดำริ

- 1) ยึดความประหยัด คัดทอนค่าใช้จ่ายในทุกด้าน ลดละความฟุ่มเฟือยในการดำรงชีพอย่างจริงจัง ดังพระราชดำรัสว่า ...ความเป็นอยู่ที่ดีไม่ฟุ้งเฟ้อ ต้องประหยัดไปในทางที่ถูกต้อง...
- 2) ยึดถือการประกอบอาชีพด้วยความถูกต้อง สุจริต แม้จะตกอยู่ในภาวะขาดแคลนในการดำรงชีพก็ตาม ดังพระราชดำรัสที่ว่า ...ความเจริญของคนทั้งหลาย ย่อมเกิดมาจากการประพฤติชอบและการหาเลี้ยงชีพ ชอบเป็นหลักสำคัญ...
- 3) ละเลิกการแก่งแย่งผลประโยชน์ และแข่งขันกันในการการค้าขาย ประกอบอาชีพแบบต่อสู้กันอย่างรุนแรงดังอดีต มีพระราชดำรัสเรื่องนี้ว่า ...ความสุขความเจริญอันแท้จริงนั้น หมายถึงความสุขความเจริญที่บุคคลแสวงหามาได้ด้วยความเป็นธรรมทั้งในเจตนา และการกระทำ ไม่ใช่ได้มาด้วยความบังเอิญหรือด้วยการแก่งแย่งเบียดบังมาจากผู้อื่น...
- 4) ไม่หยุดนิ่งที่จะหาทางให้ชีวิตหลุดพ้นจากความทุกข์ยากครั้งนี้ โดยต้องขวนขวายใฝ่หาความรู้ให้เกิดมีรายได้เพิ่มพูนขึ้น จนถึงขั้นพอเพียงเป็นเป้าหมายสำคัญ พระราชดำรัสตอนหนึ่งให้ความชัดเจนว่า ...การที่ต้องการให้ทุกคนพยายามที่จะหาความรู้และสร้างตนเองให้มั่นคงนี้เพื่อตนเอง เพื่อที่จะให้ตัวเองมีความเป็นอยู่ที่ก้าวหน้า ที่มีความสุข พอมีพอกิน เป็นขั้นหนึ่ง และขั้นต่อไปก็คือให้มีเกียรติว่ายืนได้ด้วยตนเอง...

5) ปฏิบัติตนในแนวทางที่ศีลละสิ่งชั่วให้หมดสิ้นไป ทั้งนี้ ด้วยสังคมไทยที่ล่มสลายลงในครั้งนี้ เพราะยังมีบุคคลจำนวนมากมีใจน้อยที่ดำเนินการ โดยปราศจากละเอียดอ่อนต่อแผ่นดิน พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวได้พระราชทานพระราชโองการ ว่า ...พยายามไม่ก่อความชั่วให้เป็นเครื่องทำลายตัว ทำลายผู้อื่น พยายามลด พยายามละความชั่วที่ตัวเองมีอยู่ พยายามก่อความดีให้แก่ตัวอยู่เสมอ พยายามรักษาและเพิ่มพูนความดีที่มีอยู่นั้น ให้งอกงามสมบูรณ์ขึ้น...

ความสำคัญของแนวคิดระบบเศรษฐกิจแบบพอเพียง

ประการแรก เป็นระบบเศรษฐกิจที่ยึดถือหลักการที่ว่า “ตนเป็นที่พึ่งแห่งตน” โดยมุ่งเน้นการผลิตพืชผลให้เพียงพอต่อความต้องการบริโภคในครัวเรือนเป็นอันดับแรก เมื่อเหลือพอจากการบริโภคแล้วจึงคำนึงถึงการผลิตเพื่อการค้าเป็นอันดับรองลงมา ผลผลิตส่วนเกินที่ออกสู่ตลาดก็จะเป็นกำไรของเกษตรกร ในสภาพการณ์เช่นนี้เกษตรกรจะกลายเป็นผู้กำหนดหรือเป็นผู้กระทำต่อตลาด แทนที่ตลาดจะเป็นตัวกระทำ หรือเป็นตัวกำหนดเกษตรกรดังเช่นที่เป็นอยู่ในขณะนี้ และหลักใหญ่สำคัญยิ่ง คือ การลดค่าใช้จ่าย โดยการสร้างสิ่งอุปโภคบริโภคในที่ดินของตนเอง

ประการที่สอง เศรษฐกิจแบบพอเพียงให้ความสำคัญกับการรวมกลุ่มของชาวบ้าน ทั้งนี้ กลุ่มชาวบ้านหรือองค์กรชาวบ้านจะทำหน้าที่เป็นผู้ดำเนินกิจกรรมทางเศรษฐกิจต่าง ๆ ให้หลากหลายครอบคลุมทั้งการเกษตรแบบผสมผสาน หัตถกรรม การแปรรูปอาหาร การทำธุรกิจค้าขาย และการท่องเที่ยวระดับชุมชน ฯลฯ เมื่อองค์กรชาวบ้านเหล่านี้ได้รับการพัฒนาให้เข้มแข็งและมีเครือข่ายที่กว้างขวางมากขึ้นแล้ว เกษตรกรทั้งหมดในชุมชนก็จะได้รับการดูแลให้มีรายได้เพิ่มขึ้นรวมทั้งได้รับการแก้ไขปัญหาในทุก ๆ ด้าน เมื่อเป็นเช่นนี้ เศรษฐกิจโดยรวมของประเทศก็จะสามารถเติบโตไปได้อย่างมีเสถียรภาพ หมายความว่าเศรษฐกิจสามารถขยายตัวไปพร้อม ๆ กับการกระจายรายได้ที่ดีขึ้น

ประการที่สาม เศรษฐกิจแบบพอเพียงตั้งอยู่บนพื้นฐานของการมีความเมตตา ความเอื้ออาทร และความสามัคคีของสมาชิกในชุมชน ในการร่วมแรงร่วมใจเพื่อประกอบอาชีพต่าง ๆ ให้บรรลุผลสำเร็จ ประโยชน์ที่เกิดขึ้นจึงมิได้หมายถึงรายได้แต่เพียงมิติเดียว หากแต่ยังรวมถึงประโยชน์ในมิติอื่น ๆ ด้วย ได้แก่ การสร้างความมั่นคงให้กับสถาบันครอบครัว สถาบันชุมชน ความสามารถในการอนุรักษ์ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม การพัฒนากระบวนการเรียนรู้ของชุมชนบนพื้นฐานของภูมิปัญญาท้องถิ่น รวมทั้งการรักษาไว้ซึ่งขนบธรรมเนียมประเพณีที่ดีงามของไทยให้คงอยู่ตลอดไป

ดังนั้นเศรษฐกิจพอเพียงและแนวทางปฏิบัติของทฤษฎีใหม่ เป็นแนวทางการพัฒนาที่นำไปสู่ความสามารถในการพึ่งตนเองในระดับต่าง ๆ อย่างเป็นขั้นตอน โดยลดความเสี่ยงเกี่ยวกับ

ความผันแปรของธรรมชาติ หรือการเปลี่ยนแปลงจากปัจจัยต่าง ๆ โดยอาศัยความพอประมาณและความมีเหตุผล การสร้างภูมิคุ้มกันที่ดี มีความรู้ ความเพียรและความอดทน สติและปัญญา การช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และความสามัคคี เศรษฐกิจพอเพียงนี้มีความหมายกว้างกว่าทฤษฎีใหม่ โดยที่เศรษฐกิจพอเพียงเป็นกรอบแนวคิดที่ชี้บอกหลักการและแนวทางปฏิบัติของทฤษฎีใหม่ ในขณะที่แนวพระราชดำริเกี่ยวกับทฤษฎีใหม่เป็นแนวทางการพัฒนาภาคเกษตรอย่างเป็นขั้นตอน เป็นตัวอย่างการใช้หลักเศรษฐกิจพอเพียงในทางปฏิบัติที่เป็นรูปธรรมเฉพาะในพื้นที่ที่เหมาะสม ทฤษฎีใหม่ตามแนวพระราชดำริเปรียบเทียบกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง มีอยู่ 2 แบบ คือแบบพื้นฐานกับแบบก้าวหน้าได้ดังนี้

1. ความพอเพียงระดับบุคคลและครอบครัวโดยเฉพาะเกษตรกร เป็นเศรษฐกิจพอเพียงแบบพื้นฐาน เทียบได้กับทฤษฎีใหม่ขั้นที่ 1 ที่มุ่งแก้ปัญหาของเกษตรกรที่อยู่ห่างไกลแหล่งน้ำ ต้องพึ่งน้ำฝนและประสบความเสี่ยงจากการที่น้ำไม่พอเพียง แม้กระทั่งสำหรับการปลูกข้าวเพื่อบริโภค และมีข้อสมมติว่า มีที่ดินพอเพียงในการขุดบ่อเพื่อแก้ปัญหาในเรื่องดังกล่าวจากการแก้ปัญหาความเสี่ยงเรื่องน้ำ จะทำให้เกษตรกรสามารถมีข้าวเพื่อการบริโภคยังชีพในระดับหนึ่งได้ และใช้ที่ดินส่วนอื่น ๆ สนองความต้องการพื้นฐานของครอบครัว รวมทั้งขายในส่วนที่เหลือเพื่อมีรายได้ที่จะใช้เป็นค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ไม่สามารถผลิตเองได้ ทั้งหมดนี้เป็นการสร้างภูมิคุ้มกันในตัวให้เกิดขึ้นในระดับครอบครัว

อย่างไรก็ตามในทฤษฎีใหม่ขั้นที่ 1 เกษตรกรจำความพอเพียงในระดับชุมชนและระดับองค์กรเป็นเศรษฐกิจพอเพียงแบบก้าวหน้าครอบคลุมทฤษฎีใหม่ขั้นที่ 2 เป็นเรื่องของการสนับสนุนให้เกษตรกรรวมพลังกันในรูปกลุ่มหรือสหกรณ์ หรือการที่ธุรกิจต่าง ๆ รวมตัวกันในลักษณะเครือข่ายวิสาหกิจเป็นต้องได้รับความช่วยเหลือจากชุมชน ราชการ มูลนิธิ และภาคเอกชนตามความเหมาะสม กล่าวคือ เมื่อสมาชิกในแต่ละครอบครัวหรือองค์กรต่าง ๆ มีความพอเพียงขั้นพื้นฐานเป็นเบื้องต้นแล้วก็จะรวมกลุ่มกัน เพื่อร่วมมือกันสร้างประโยชน์ให้แก่กลุ่มและส่วนรวมบนพื้นฐานของการไม่เบียดเบียนกัน การแบ่งปันช่วยเหลือซึ่งกันและกันตามกำลังและความสามารถของตนจะสามารถทำให้ชุมชนโดยรวมหรือเครือข่ายวิสาหกิจนั้น ๆ เกิดความพอเพียงในวิถีปฏิบัติอย่างแท้จริง

2. ความพอเพียงในระดับประเทศ เป็นเศรษฐกิจพอเพียงแบบก้าวหน้า ครอบคลุมทฤษฎีใหม่ขั้นที่ 3 และส่งเสริมให้ชุมชนหรือเครือข่ายวิสาหกิจสร้างความร่วมมือกับองค์กรอื่น ๆ ในประเทศ เช่น บริษัทขนาดใหญ่ ธนาคาร สถาบันวิจัย เป็นต้น การสร้างเครือข่ายความร่วมมือในลักษณะเช่นนี้จะประโยชน์ในการสืบทอดภูมิปัญญา แลกเปลี่ยนความรู้ เทคโนโลยี และบทเรียนจากการพัฒนา หรือร่วมมือกันพัฒนา ตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียง ทำให้ประเทศอันเป็น

สังคมใหญ่อันประกอบด้วยชุมชน องค์กรและธุรกิจต่าง ๆ ที่ดำเนินชีวิตอย่างพอเพียง กลายเป็นเครือข่ายชุมชนพอเพียงที่เชื่อมโยงกันด้วยหลักไม่เบียดเบียน แบ่งปัน และช่วยเหลือซึ่งกัน และกันได้ในที่สุด

แนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงถือเป็นแนวทางสำคัญในการประกอบอาชีพค้าขาย ริมทางเท้า และ/หรือ ถนน ต่าง ๆ เพราะแนวคิดนี้ได้ชี้ถึงแนวทางการดำรงอยู่อย่างยั่งยืน เพราะเศรษฐกิจพอเพียงไม่ได้หมายความว่าถึงเรื่องของสภาพเศรษฐกิจ คือ การมีปัจจัยด้านเงิน อย่างพอเพียง แต่เศรษฐกิจพอเพียงยังหมายความรวมถึง พอเพียงทางปัญญา พอเพียงทางจิตใจ พอเพียงทางสิ่งแวดล้อม พอเพียงทางสังคม การอุ้มชูตัวเองได้ นั้นแสดงการทำอะไรก็ตามจะต้อง ทำด้วยความระมัดระวัง และอย่างค่อยเป็นค่อยไป เช่น การขายสินค้า โดยผู้ค้าเริ่มจากการนำ ผลผลิต ผลิตภัณฑ์ หรือสินค้าของตนเองมาจัดจำหน่ายขายให้แก่ผู้บริโภค จากนั้นก็ยังคงแสวงหา ผลผลิต ผลิตภัณฑ์ หรือสินค้าชนิดอื่น ๆ ซึ่งเป็นสินค้าทางภาคการเกษตรทั้งที่ตนเองไม่ได้ทำให้ออก เกิดผลผลิตขึ้นเอง แต่อาจเป็นเพื่อนบ้านหรือกลุ่มชาวบ้านอื่น ๆ ทำให้เกิดผลผลิตขึ้นมา โดยการ จัดหาหรือจัดซื้อมาเพื่อจำหน่ายขายให้แก่ผู้บริโภคอันก่อให้เกิดรายได้ ผลกำไร เพิ่มมากขึ้นต่อไป อีก โดยอาจเป็นการส่งผลให้เพื่อนบ้านหรือกลุ่มชาวบ้านอื่น ๆ สามารถกระจาย ระบาย หรือกำจัด ผลผลิต ผลิตภัณฑ์ หรือสินค้าทางภาคการเกษตรที่มีอยู่ออกไปได้ อีกทั้งสินค้าที่นำมาจัด จำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคสามารถคัดเลือกได้ตรงตามมาตรฐาน มีคุณภาพเหมาะสมในการจัด จำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคเนื่องจากบุคคลในพื้นที่ย่อมมีความรู้พื้นฐานกับผลผลิต ผลิตภัณฑ์ หรือ สินค้าในส่วนพื้นที่ที่นั้น ๆ เป็นอย่างดี และเพื่อนบ้านหรือกลุ่มชาวบ้านอื่น ๆ สามารถกระจาย ระบายหรือกำจัดผลผลิต ผลิตภัณฑ์ หรือสินค้าออกไปได้โดยไม่ถูกกดราคาจนเกินไป ด้วยสาเหตุ เพราะไม่ต้องผ่านพ่อค้า/แม่ค้าคนกลาง จึงเป็นการสร้างรายได้ที่เพิ่มขึ้นให้แก่ชุมชนทำให้ชุมชน นั้นๆ มีสภาพสภาวะทางเศรษฐกิจที่ดีขึ้นด้วย ตลอดจนยังรวมไปถึงการสร้างความสัมพันธ์อันดี ให้แก่เพื่อนบ้านหรือชาวบ้านอื่น ๆ อันเป็นการส่งผลก่อให้เกิดชุมชนที่เข้มแข็งอีกด้วย นอกจากนี้เศรษฐกิจพอเพียงยังชี้ให้เห็นถึงการใช้หลักการพึ่งพาตนเอง ซึ่งเห็นได้จากการที่ภาครัฐ คือ กรมทางหลวงได้อนุญาตเปิดถนนให้รถยนต์สามารถวิ่งได้ในเลนช่องทางด่วนที่มีการ กำหนดความเร็วตามมาตรฐานของกรมทางหลวง ส่งผลให้ผู้จัดจำหน่ายเจ้าของร้านค้าริมทาง เท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ ไม่สามารถจำหน่ายผลผลิต ผลิตภัณฑ์ หรือสินค้า ขายสินค้าได้ จึงทำให้ผู้จัดจำหน่ายเจ้าของร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่าง ๆ ได้มีการชักชวนและรวมตัว กันเป็นกลุ่มร้านค้าริมทางเท้า และ/หรือ ริมถนนต่างๆ จัดจำหน่ายผลผลิต ผลิตภัณฑ์ หรือสินค้า ในส่วนหรือเลนช่องถนนที่ไม่ใช่ทางด่วนเป็นจุด ๆ หรือ ช่วง ๆ เพื่อให้อาชีพของตนเองสามารถ ดำเนินต่อไปได้

3) แนวคิดทฤษฎีเกี่ยวกับการมีส่วนร่วม

รัตนา บุญมัธยะ (2534 : 1) ได้เสนอความหมายของการมีส่วนร่วม ประชาชนในการพัฒนาว่า หมายถึง การที่ชาวบ้านได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจเพื่อวางแผนการดำเนินงาน การรับผลประโยชน์จากการพัฒนาและการประเมินผลโครงการพัฒนา อาจกล่าวได้ว่าเป็นการเปิดโอกาสให้ประชาชนสามารถที่จะกำหนดเป้าหมายและการเปลี่ยนแปลงหรือกระทำการไปสู่เป้าหมายนั้นๆ ด้วยตัวเอง โดยการระดมพลังสร้างสรรค์ในชุมชนทุกด้าน ไม่ว่าจะเป็นความคิดริเริ่ม ความต้องการ ทักษะ ความรู้ ทุน แรงงาน ทรัพยากร โดยการแก้ปัญหาชุมชนบนพื้นฐานการพึ่งตนเองของชุมชนให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

จากที่กล่าวมาทั้งหมด สามารถสรุปได้ว่า การมีส่วนร่วม หมายถึง กระบวนการที่ประชาชนเข้ามามีส่วนร่วมในกิจกรรมใดกิจกรรมหนึ่งของชุมชน ในลักษณะบุคคล กลุ่มบุคคล และองค์กร เป็นการร่วมคิด ร่วมตัดสินใจ ร่วมวางแผน ร่วมปฏิบัติ ร่วมรับผลประโยชน์ และร่วมติดตามประเมินผล โดยกระบวนการดังกล่าวเป็นการดำเนินการโดยประชาชน องค์กรชุมชนบนพื้นฐาน การพึ่งตนเองของชุมชนให้มากที่สุด

วันเพ็ญ วอกลาง (2534 : 16) ได้จำแนกลักษณะการมีส่วนร่วมบนฐานคิดของการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ดังนี้

1. การมีส่วนร่วมประชุม
2. การมีส่วนร่วมเสนอปัญหา
3. การมีส่วนร่วมปฏิบัติกิจกรรมต่าง ๆ ในการพัฒนา
4. การมีส่วนร่วมตัดสินใจเลือกแนวทางแก้ไขปัญหา
5. การร่วมประเมินผลในกิจกรรมต่าง ๆ
6. การร่วมได้รับประโยชน์

กิตติ คันธา (2536 : 15) ได้จำแนกลักษณะการมีส่วนร่วมออกเป็น 4 ลักษณะ คือ

1. การมีส่วนร่วมในการตัดสินใจ ประกอบด้วย 3 ขั้นตอน คือ การริเริ่มตัดสินใจ ดำเนินการตัดสินใจ และตัดสินใจปฏิบัติการ
2. การมีส่วนร่วมในการปฏิบัติการ ประกอบด้วย การสนับสนุนด้านทรัพยากร การบริหาร และการประสานความร่วมมือ
3. การมีส่วนร่วมในผลประโยชน์
4. การมีส่วนร่วมในการประเมินผล

วันรักษ์ มิ่งมณีนาถ (2531 : 11-14) ได้อธิบายถึงกระบวนการพัฒนาชนบท โดยการมีส่วนร่วมของประชาชนอย่างแท้จริงมี 5 ขั้นตอน ดังนี้ คือ

1. การมีส่วนร่วมในการศึกษาและวิเคราะห์ชุมชน เพื่อนำไปสู่การค้นพบปัญหาและความต้องการที่แท้จริง (Real Need) ของชุมชน ตลอดจนการจัดลำดับความสำคัญของปัญหาและการคัดเลือกที่จะแก้ไขตามลำดับก่อนหรือหลัง ปัญหาเหล่านี้บุคคลภายนอก หรือนักพัฒนาชนบทจะเป็นผู้กระตุ้นให้ชาวชนบทที่อยู่กับปัญหาและรู้จักปัญหาของตนเองดีกว่าคนอื่นให้เกิดความเข้าใจและยอมรับอย่างแท้จริง

2. การมีส่วนร่วมในการวิเคราะห์สาเหตุของปัญหา เมื่อจัดลำดับความสำคัญของปัญหาแล้วต่อไปคือการสืบสาวและแยกแยะสาเหตุของปัญหาที่ลงความเห็นแล้วว่าเป็นปัญหาสำคัญอันดับแรก การทราบสาเหตุของปัญหาก็เพื่อให้การแก้ไขนั้นตรงจุด

3. การมีส่วนร่วมในการคัดเลือกวิธีและวางแผนในการแก้ปัญหา การแก้ปัญหาแต่ละอย่างอาจแก้ไขได้มากกว่า 1 วิธี แต่ละวิธีอาจมีข้อดีข้อเสียแตกต่างกัน หลังจากได้ทราบข้อดีข้อเสียต่าง ๆ แล้วควรปล่อยให้ชาวบ้านเป็นฝ่ายตัดสินใจว่าจะเลือกวิธีการไหน จากนั้นเป็นการวางแผนเพื่อแก้ปัญหา

4. การมีส่วนร่วมในการดำเนินงานตามแผน ถึงแม้ว่าชาวชนบทมีฐานะยากจนขาดแคลนทรัพยากรแต่ชาวชนบทก็มีทรัพยากรที่สามารถเข้ามีส่วนร่วมในการลงทุนและร่วมดำเนินงานได้ อย่างน้อยชาวชนบทก็ยังมีแรงงานของตนเองที่สามารถเข้าร่วมได้ และบางแห่งนอกจากแรงงานแล้ว ชาวชนบทสามารถเข้าร่วมทางการเงินในกิจกรรมบางอย่างได้ การร่วมลงทุน และลงแรงหรือมีบทบาทหน้าที่อย่างใดอย่างหนึ่ง จะทำให้ชาวชนบทคิดถึงต้นทุนและผลได้ต่างๆ และมีความสนใจระมัดระวังผลประโยชน์ โดยพยายามดูแลรักษากิจกรรมที่สร้างขึ้นเพราะเขารู้สึกมีส่วนร่วมเป็นเจ้าของ

5. การมีส่วนร่วมในการติดตาม และประเมินผล การติดตามผลมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาให้ทราบถึงความก้าวหน้าและความสัมฤทธิ์ผลของการดำเนินงานในกิจกรรมด้านต่างๆ การมีส่วนร่วมในขั้นตอนนี้ แบ่งออกได้ 2 กรณี คือ กรณีแรกคือ โครงการที่รับผิดชอบโดยหน่วยงานของรัฐและกรณีที่สองคือ กิจกรรมพัฒนาชนบทที่ดำเนินการโดยชาวบ้าน

รัตนา บุญมัทธะ (2534 : 3) ได้สังเคราะห์ขั้นตอนการมีส่วนร่วมของประชาชน ดังนี้

1. ร่วมค้นหาปัญหาและความต้องการพื้นฐานของชาวชนบท
2. ร่วมวิเคราะห์ สาเหตุปัญหา ตัดสินใจเลือก แนวทางการแก้ไขปัญหาต่างๆ ตลอดจนวางแผน การดำเนินกิจกรรมเพื่อแก้ปัญหาด้วยตนเอง
3. ร่วมปฏิบัติการเพื่อแก้ไขปัญหาต่างๆ จะส่งผลให้ชาวชนบทมีความรู้สึกผูกพันเป็นเจ้าของกิจกรรมและผลงาน ช่วยให้งิจกรรมการพัฒนาต่อเนื่อง และยังเป็นกระบวนการเรียนรู้จากการปฏิบัติงาน

4. ร่วมรับผลประโยชน์จากกิจกรรมนั้น ๆ

5. ติดตามประเมินผลเพื่อหาข้อดี ข้อด้อย อันเกิดจากการดำเนินกิจกรรมพัฒนาจะได้นำมาปรับปรุงแก้ไขต่อไป

จากแนวคิดทฤษฎีการมีส่วนร่วม นำมาใช้ในการรวมกลุ่มกันของร้านค้าริมทางบริเวณบ้านหนองช้างตายปลาย เขตที่กำลังตกอยู่ในสถานการณ์ที่ขายสินค้าไม่ได้เนื่องจากการขยายถนน จะเห็นได้จากที่มีการชักชวนกันไปเปิดร้านค้าริมทางที่ใหม่บริเวณตลาดกลางผลไม้หนองบัว แต่การมีส่วนร่วมของร้านค้าริมทางนั้นไม่ได้มีการรวมกลุ่มกันสม่ำเสมอ แต่เป็นการรวมกลุ่มแบบเฉพาะกิจเท่านั้น ผู้วิจัยมีความเห็นว่าการมีส่วนร่วมนั้นจะต้องทำเพิ่มเติมเพื่อพัฒนาศักยภาพของร้านค้าริมทาง นอกจากนี้ควรมีการรวมกลุ่ม และมีสมาชิก เมื่อมีกลุ่มและสมาชิกแล้วการดำเนินกิจกรรมธุรกิจชุมชนจะเป็นยุทธศาสตร์ที่สำคัญที่จะนำไปสู่ความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจค้าขายริมทางเพื่อต่อยอดสู่ธุรกิจชุมชนต่อไป

4) ทฤษฎีทางสังคมศาสตร์

ทฤษฎีทางสังคมศาสตร์ เป็นทฤษฎีที่อธิบายถึงลักษณะ สภาวะ ปรากฏการณ์ต่าง ๆ ในสังคม ในเชิงความเป็นวิทยาศาสตร์มีรูปแบบที่เหมาะสม ควรแก่การตรวจสอบความถูกต้อง และความเป็นไปได้ที่จะนำมาประยุกต์ใช้ในสังคมได้อย่างเหมาะสม ทฤษฎีทางสังคมศาสตร์ที่เกี่ยวข้อง มีดังนี้

สนทยา พลศรี (2533 : 134) ได้สร้างทฤษฎีนี้ตามลักษณะของชุมชนเกี่ยวกับด้านที่อยู่อาศัย ระบบสังคมระบบนิเวศและด้านมนุษยชาติ ทฤษฎีที่ทำให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการพัฒนา นี้จำแนกเป็นทฤษฎีย่อย ๆ ได้ ดังนี้

1. ทฤษฎีที่ทำให้ประชาชนมีส่วนร่วมในการพัฒนา เพื่อให้ประชาชนได้มีส่วนร่วมในการพัฒนาสังคม เพื่อให้สังคมน่าอยู่ขึ้น หรือเพื่อการแก้ปัญหาของส่วนรวมร่วมกัน การที่จะทำให้ประชาชนมีส่วนร่วมจะต้องมีทฤษฎีอื่น ๆ ประกอบเข้าด้วยกัน

2. ทฤษฎีการเกลี้ยกล่อมมวลชน การเกลี้ยกล่อม หมายถึง การใช้คำพูด หรือการเขียน เพื่อให้เกิดความเชื่อถือและการกระทำโดยใช้หลักพฤติกรรมของมนุษย์ ถ้าผู้เกลี้ยกล่อมต้องกระทำโดยมีวัตถุประสงค์และศิลปะแห่งการเกลี้ยกล่อม คำนึงถึงผลเสียที่จะเกิดขึ้น ถ้าระดับความรู้ของคนไม่เท่าเทียมกัน อาจทำให้เกิดความเข้าใจผิดได้ การเกลี้ยกล่อมต้องอาศัยคนส่วนใหญ่ และใช้เวลานาน ในการเกลี้ยกล่อมต้องอาศัยพฤติกรรม สัญชาตญาณ การศึกษาอบรม และความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและสิ่งแวดล้อมรอบ ๆ ตัว การเกลี้ยกล่อมจะให้ผลดีนั้นต้องสร้างความสนใจในเรื่องที่จะเกลี้ยกล่อมให้เข้าใจแจ่มแจ้ง ให้เกิดความศรัทธาตรงกับความต้องการของผู้ถูกเกลี้ยกล่อม

โดยที่เรื่องที่เกี่ยวข้องนั้นจะต้องเป็นเรื่องที่มีคุณค่า น่าสนใจและเหมาะสมกับบุคคล เวลา สถานที่ ผู้เกี่ยวข้องต้องวิเคราะห์ว่าผู้ฟังจะปฏิบัติฝ่าฝืนอุปสรรคไปได้หรือไม่ และผลในการเกี่ยวข้องเป็นอย่างไร โดยยึดหลักเรื่องความต้องการของคนอีกด้วยในการทำธุรกิจชุมชนจำเป็นต้องใช้ศิลปะในการเกี่ยวข้อง ชักจูง ชักชวนให้ประชาชนเข้าร่วมกลุ่มเพื่อร่วมกิจกรรมในการดำเนินธุรกิจ โดยใช้แนวความคิด สาระสำคัญจากทฤษฎีนี้เป็นแนวทางในการสร้างแรงจูงใจ ชักชวน เกี่ยวข้องให้สมาชิกเข้าร่วมกลุ่ม และมีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจชุมชน

3. ทฤษฎีการระดมสร้างขวัญของชนในชาติ ขวัญมีความสำคัญในการทำงานมาก มนุษย์มีความต้องการทางกายและทางจิตใจ ถ้าคนมีขวัญดีก็จะทำให้ผลการทำงานสูงไปด้วย ถ้าขวัญไม่ดีผลงานก็จะต่ำไปด้วย ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความรู้สึกที่คนอื่นเห็นความสำคัญของงานที่ตนทำ ด้วยบุคคลที่มีขวัญดีจะมีสำนึกในการรับผิดชอบต่อส่วนรวม การระดมสร้างขวัญในขณะที่ประชาชนอาจจะขาดกำลังใจเพราะเหตุการณ์อย่างใดอย่างหนึ่ง เป็นสิ่งจำเป็นที่จะต้องกระทำเป็นอย่างยิ่งในส่วนของการทำงานธุรกิจ ชุมชนนั้นเรื่องขวัญและกำลังใจเป็นเรื่องสำคัญมากโดยที่ในบางกลุ่มอาจไม่มีขวัญ กำลังใจในการสร้างงานที่เป็นธุรกิจชุมชนเนื่องจากขาดความมั่นใจในคุณภาพสินค้า ทำให้เกิดการขาดทุน หรือเกรงกลัวไปต่าง ๆ นา ๆ เช่น กลัวจะขายไม่ได้ กลัวว่าจะแข่งขันกับสินค้าอื่นไม่ได้ เกรงว่าไม่มีตลาด ไม่มีลูกค้าซื้อ ฯลฯ ดังนั้น แนวทางที่สำคัญที่ไม่อาจมองข้ามไปได้ในการส่งเสริมธุรกิจชุมชนคือการสร้างขวัญและกำลังใจของสมาชิกในกลุ่มให้มั่นใจว่าจะสามารถแข่งขันกับสินค้าประเภทเดียวกันในตลาดการค้าได้ โดยการเพิ่มศักยภาพของสมาชิกในด้านการดำเนินธุรกิจที่เกี่ยวกับการผลิต การตลาด การบริหารงานบุคคลการบริหารการเงิน เมื่อสมาชิกในกลุ่มมีศักยภาพสูงขึ้น มีความสามารถมากขึ้น ย่อมดำเนินธุรกิจได้

4. ทฤษฎีการสร้างผู้นำกลุ่ม ทฤษฎีการสร้างผู้นำ เป็นการจูงใจให้ประชาชน ทำงานด้วยความเต็มใจ เพื่อบรรลุเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ร่วมกัน ผู้นำแบบประชาธิปไตยเป็นผู้ที่ปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ใหม่ได้ง่าย มีความรับผิดชอบ รู้จักประนีประนอม ไม่ตัดสินปัญหาข้อขัดแย้งด้วยวิธีการรุนแรงอดทนต่อการวิพากษ์วิจารณ์รับฟังความคิดเห็นของคนอื่น เปิดโอกาสให้ผู้ร่วมงานมีส่วนร่วมคิดมีสัมพันธภาพที่ดีและมีมนุษยสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ดี ร่วมมือประสานงานกันใกล้ชิด ไม่ปล่อยเสรีเกินควร ผลของการใช้ทฤษฎีการสร้างผู้นำกลุ่มจะทำให้การระดมความร่วมมือปฏิบัติงานอย่างมีขวัญ งานมีคุณภาพมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์และร่วมรับผิดชอบตลอดเวลา เช่น ในลักษณะของการเลือกตั้งคณะกรรมการหมู่บ้าน เป็นต้น ในการทำธุรกิจชุมชนนั้น ผู้นำส่วนใหญ่จะเป็นผู้นำตามธรรมชาติที่เกิดจากความต้องการ หรืออาสาทำงานในชุมชนนั้น ๆ บางคนอาจจะขาดทักษะความรู้ในการเป็นผู้นำ ดังนั้นจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องสร้างผู้นำกลุ่มให้มีความสามารถในการนำกลุ่มธุรกิจชุมชนให้ไปสู่เป้าหมายของกลุ่ม โดยที่ผู้นำนั้นจะต้อง

รู้จักประนีประนอม มีความรู้ใจกิจกรรมที่ดำเนินการอยู่ มีความเสียสละ และมีความสามารถในการชักจูงให้สมาชิกมีส่วนร่วมในกิจกรรมที่กลุ่มดำเนินการอยู่อาจเสริมความรู้ในการเป็นผู้นำโดยการอบรมเพิ่มพูนความรู้ในรูปแบบต่าง ๆ

5. ทฤษฎีการพัฒนาอาชีพ ในการพัฒนาอาชีพ บุคคลจะต้องเลือกอาชีพที่ตนเอง มีความสนใจมีความเหมาะสมกับตนเองในหลาย ๆ ด้าน ได้แก่ ด้านร่างกาย บุคลิก ทำทาง รวมทั้ง ความรู้ ความสามารถความถนัด ถ้าบุคคลที่เลือกอาชีพได้อย่างเหมาะสม บุคคลนั้นมีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จ ก้าวหน้าในอาชีพนั้น ๆ ได้ ในทางตรงกันข้ามถ้าเลือกอาชีพที่ไม่เหมาะสมจะไม่สามารถสนองความต้องการของตนเองได้อย่างเต็มที่ และมีแนวโน้มที่จะประสบความสำเร็จ

จากทฤษฎีสังคมศาสตร์สามารถนำประยุกต์ใช้กับการวิจัยในเรื่องของการพูดโน้มน้าว เพื่อให้ผู้ค้าขายช่วยตอบคำถามในการค้นหาการเกิดขึ้นของเศรษฐกิจริมทาง นอกจากนี้ทฤษฎีสังคมศาสตร์น่าจะเป็นส่วนช่วยในการทำให้ผู้ค้าขายริมทางเกิดการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาการค้าขายริมทาง รวมทั้งทำให้สามารถ เพิ่มทักษะในการขายโดยใช้การทฤษฎีทางสังคมศาสตร์

5) ทฤษฎีการติดต่อสื่อสาร

สุวารี ศรีปุณณะ (2541 : 12-13) ทฤษฎีการติดต่อสื่อสารที่เกี่ยวกับการพัฒนามีดังนี้

1. ทฤษฎีการติดต่อสื่อสารว่าด้วยทฤษฎีการรักษาความเป็นกลุ่ม ทฤษฎีการติดต่อสื่อสารว่าด้วยทฤษฎีการรักษาความเป็นกลุ่ม (Group Syntality Theory) สรุปว่าการติดต่อสื่อสารของบุคคลเพื่อรักษาสถานภาพและความอยู่รอดของกลุ่ม เพื่อรักษาความเป็นกลุ่มไว้ให้ยืนนานและเพื่อให้เกิดความสามัคคี กลุ่มอยู่รอดและดำเนินการต่อไปได้

2. ทฤษฎีการติดต่อสื่อสารว่าด้วยทฤษฎีการแลกเปลี่ยนทางสังคม ทฤษฎีการติดต่อสื่อสารว่าด้วยทฤษฎีการแลกเปลี่ยนทางสังคม (SocialExchange Theory) สรุปว่ามนุษย์จะติดต่อสื่อสารกันโดยคำนึงถึงผลได้ผลเสีย แม้การรวมกลุ่มก็มุ่งได้ประโยชน์มากกว่าเสียประโยชน์ การติดต่อสื่อสารก็เพื่อหวังจะได้ประโยชน์บางอย่างจากกลุ่ม แต่ถ้าติดต่อสื่อสารแล้วได้ประโยชน์น้อยกว่าเสียประโยชน์การรวมกลุ่มติดต่อสื่อสารก็สลายไป

3. ทฤษฎีการติดต่อสื่อสาร ว่าด้วยความสำเร็จของกลุ่ม (Group) ทฤษฎีการติดต่อสื่อสาร ว่าด้วยความสำเร็จของกลุ่ม (Group Achievement Theory) สรุปว่า การติดต่อสื่อสารภายในกลุ่มเพื่อให้เกิดผลงานเป็นที่ภาคภูมิใจ และประสบความสำเร็จในการทำงานร่วมกันของกลุ่ม การมีปฏิสัมพันธ์ที่ดีมีความสามัคคีในกลุ่มร่วมกันตัดสินใจในรูปกรรมการกลุ่มจะสนับสนุนให้กลุ่มประสบความสำเร็จตามเป้าหมาย

4. ทฤษฎีการติดต่อสื่อสารว่าด้วยทฤษฎีมิติทางสังคม ทฤษฎีการติดต่อสื่อสารว่าด้วยทฤษฎีมิติทางสังคม (Sociometric Theory) สรุปว่า การติดต่อสื่อสารระหว่างบุคคลนั้นขึ้นอยู่กับความติดตาต่อใจความชอบพอ และความสนิทสนมกัน สมาชิกสังคมที่ชอบพอกันจะติดต่อกับกันมากกว่าคนที่ไม่ชอบพอกัน และจะไม่ติดต่อกับคนที่ตนไม่ชอบเลยจากทฤษฎีการติดต่อสื่อสารข้างต้น ได้สะท้อนให้เห็นว่าในการดำเนินธุรกิจชุมชนนั้นการติดต่อสื่อสารมีความสำคัญต่อกลุ่ม เพราะเมื่อสมาชิกกลุ่มมีการติดต่อสื่อสารที่ดีย่อมก่อให้เกิดปฏิสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน นำไปสู่ความสามัคคี และมีความเข้าใจอันดีต่อกันเป็นกลไกที่สนับสนุนให้กลุ่มประสบความสำเร็จ และสร้างความเข้มแข็งให้กลุ่ม

ทฤษฎีการติดต่อสื่อสารเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการประกอบธุรกิจในทุกประเภท สำหรับเศรษฐกิจริมทาง จะใช้ทฤษฎีการติดต่อสื่อสารเป็นอย่างมากไม่ว่าจะเป็นการแจ้งราคาการขาย การสื่อสารเพื่อประโยชน์ในการขายสินค้า หรือแม้แต่ สื่อสารกันภายในกลุ่มเพื่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงในการสร้างเพิงร้านค้าแห่งใหม่ที่เกิดขึ้นบริเวณตลาดหนองบัว นอกจากนี้การสื่อสารทำให้ผู้วิจัยสื่อสารกับผู้ค้าริมทางได้อย่างเข้าใจ

6) ทฤษฎีการผลิต

สำนักงานสภาพัฒนาการเศรษฐกิจ (2545 : 124) แนวคิดของทฤษฎีสรุปว่า ในการผลิตสินค้าและบริการใด ๆ ผู้ผลิตย่อมต้องนำปัจจัยการผลิตต่าง ๆ มารวมเข้าด้วยกัน ในอัตราส่วนต่าง ๆ กัน จึงทำให้จำนวนผลผลิตที่ได้ออกมาแตกต่างกันด้วย เช่น บางครั้งเพิ่มปัจจัยการผลิตเข้าไปจะมีผลทำให้จำนวนผลผลิตลดลงหรือเพิ่มขึ้น ดังนั้น ในการผลิต ผู้ผลิตควรที่จะทำการศึกษาว่าสมควรใส่ปัจจัยการผลิตเท่าใด จึงจะได้ผลผลิตที่สูงที่สุดและเสียต้นทุนต่ำที่สุด แต่โดยทั่วไปแล้ว ส่วนผสมของปัจจัยการผลิตในการผลิตต่าง ๆ มักเปลี่ยนแปลงได้ และปัจจัยการผลิตหลายชนิดสามารถใช้แทนกันได้อีกด้วยดังนั้น ในการวิเคราะห์จึงเป็นต้องวิเคราะห์ว่าถ้าเปลี่ยนแปลงส่วนผสมของปัจจัยการผลิตต่าง ๆ แล้ว จะทำให้ผลผลิตเปลี่ยนแปลงไปอย่างไร การอธิบายความสัมพันธ์ระหว่าง ปัจจัยการผลิตที่ใช้กับผลผลิตที่ได้รับ หรือ อาจกล่าวได้ว่าจำนวนผลผลิต สินค้าใด ๆ ก็ตามย่อมขึ้นอยู่กับจำนวนปัจจัยการผลิตที่ใช้ในการผลิตสินค้านั้น ดังนั้นในการผลิต ที่มีปัจจัยการผลิตตั้งแต่ 2 ชนิดขึ้นไป ผู้ผลิตจึงต้องมีการศึกษาว่าจะใช้ส่วนผสมของการปัจจัยการผลิตในสัดส่วนเท่าใดจึงจะเหมาะสม และต้องใช้ประโยชน์จากการใช้ปัจจัยการผลิตให้ได้มากที่สุด แต่ใช้ต้นทุนต่ำที่สุดภายใต้ต้นทุนที่จำกัด และให้ได้ผลผลิตสูงสุด

ณรงค์ ธนาวิภาส (2545 : 91-95) ได้กล่าวถึงสาระสำคัญของทฤษฎีการผลิตไว้ว่า เป็นทฤษฎีที่ใช้ในการวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างปริมาณผลผลิตที่ได้รับจากการใช้ปัจจัยการผลิต

ในสัดส่วนต่าง ๆ กันการศึกษาทฤษฎีดังกล่าวทำให้ผู้ผลิตทราบว่าจำเป็นต้องใช้ปัจจัยการผลิตแต่ละชนิดในอัตราส่วนเท่าไรภายใต้เทคโนโลยีระดับหนึ่ง จึงจะได้ผลผลิตสูงสุดการผลิต (Production) หมายถึง กระบวนการในการแปรสภาพปัจจัยการผลิตให้เป็นสินค้าและบริการ เป็นการสร้างอรรถประโยชน์เพิ่มขึ้นให้แก่ปัจจัยการผลิตในการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ได้รับความพอใจเพิ่มขึ้นปัจจัยการผลิต (Inputs or Factors) คือ วัตถุดิบของใด ๆ ก็ตามที่ผู้ผลิตนำมาใช้กระบวนการผลิตเพื่อก่อให้เกิดผลผลิตในรูปของสินค้าและบริการ ตัวอย่างเช่น ที่ดิน แรงงาน วัสดุ เครื่องจักร เครื่องมือ อุปกรณ์การผลิตต่าง ๆ

ในทางเศรษฐศาสตร์แบ่งปัจจัยการผลิตออกเป็น 4 ชนิด คือ

1. ที่ดิน (Land) ผู้ถือครองที่ดินจะได้รับผลตอบแทนในรูปของค่าเช่า (Rent)
2. แรงงาน (Labor) ผู้เป็นเจ้าของแรงงาน จะได้รับผลตอบแทนในรูปของ เงินเดือน และค่าจ้าง (Wage)
3. ทุน (Capital) ผู้เป็นเจ้าของทุนจะได้รับผลตอบแทนในรูปของดอกเบี้ย (Interest)
4. การประกอบการ (Entrepreneurship) ผู้ประกอบการ หรือเจ้าของกิจการ จะได้รับผลตอบแทนในรูปของกำไร (Profit)

จันทิวา สุระเชษฐพงษ์ (2551 : 212) กล่าวถึง ประเภทของกิจการที่มีเจ้าของคนเดียว (sole proprietorship) กิจการที่มีเจ้าของคนเดียวเป็นรูปแบบของหน่วยผลิตที่เป็นพื้นฐานที่สุด โดยบุคคลคนเดียวเป็นเจ้าของและดำเนินกิจการ กิจการรูปแบบนี้โดยทั่วไปจะมีขนาดเล็ก และได้รับความนิยมมากที่สุดในทุกประเทศ เพราะจัดตั้งและจัดการได้ง่าย ใช้เงินลงทุนและแรงงานไม่มากนัก และไม่ต้องแบ่งกำไรไปให้ผู้อื่น แม้ว่าจะมีความเป็นไปได้ที่จะขาดทุน แต่กำไรจะจูงใจให้คนยินดีรับความเสี่ยง นอกจากนั้นกิจการประเภทนี้ไม่ต้องจ่ายภาษีเงินได้นิติบุคคลเพราะมิได้เป็นนิติบุคคลตามกฎหมาย ข้อดีอีกประการหนึ่งคือเรื่องทางจิตวิทยา คนจำนวนมากรู้สึกมีอิสระที่เป็นนายของตนเองและความพึงพอใจจากการได้เป็นเจ้าของมีค่ามากกว่าเงินเดือนที่สูงกว่าที่อาจได้รับจากการทำงานที่อื่น การจะออกจากธุรกิจก็สามารถทำได้ง่ายเพียงแต่หยุดผลิตหรือหยุดขายเท่านั้น ไม่ต้องปรึกษาหารือใครและไม่มีเงื่อนไขทางกฎหมายที่ซับซ้อนเข้ามาเกี่ยวข้อง แต่ข้อเสียที่สำคัญของกิจการที่มีเจ้าของคนเดียว คือ จะต้องรับภาระหนี้สินอย่างไรจำกัดหากกิจการขาดทุนและมีหนี้สินแหล่งในการระดมทุนมีจำกัด ส่วนใหญ่ต้องอาศัยเงินทุนนอกระบบ ประสิทธิภาพในการบริหารจัดการมีน้อยเพราะขนาดเล็ก และไม่ดึงดูดใจลูกจ้างที่มีคุณภาพให้มาร่วมงานด้วย เพราะลูกจ้างที่มีความสามารถสนใจที่จะทำงานในธุรกิจที่มีขนาดใหญ่กว่า ก่อตั้งมานานกว่า และให้ผลประโยชน์ที่สูงกว่า

ทฤษฎีการผลิตเป็นองค์ประกอบสำหรับสำหรับผู้ค้าขายริมทางในการบริหารจัดการ ตั้งแต่หาร้านในบ้างพื้นที่อาจต้องเสียค่าเช่า บางพื้นที่อาจได้มาฟรี บางพื้นที่ต้องเสียเงินเพื่อซื้อสิทธิ หรือที่เล็กกว่าเช่า จะมีค่าใช้จ่ายแต่จะเสียเพียงครั้งเดียวเท่านั้น ในบ้างร้านนอกจากจะเปิดหน้าบ้านตัวเองแล้วยังเปิดเพิ่มพื้นที่อื่น หรือผู้ค้าขายบางคนต้องการการขายเป็นอาชีพเสริม ดังนั้นช่วงที่ผลผลิตต้องปลูกหรือเก็บเกี่ยวจะมีการจ้างแรงงานไปอยู่ร้านแทน ทฤษฎีเหมาะแก่การนำไปใช้กับผู้ค้าขายริมทางเป็นอย่างมาก

7) ทฤษฎีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านการผลิต

กิ่งพร ทองใบ (2542 : 74-76) สำหรับทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วย การวางแผนการผลิต กระบวนการผลิต ลักษณะของระบบผลิตและการวางแผนกระบวนการผลิต

การวางแผนการผลิต การวางแผนการผลิตนั้นมียุทธศาสตร์ประกอบที่สำคัญ 5 ประการ คือ การวางแผนผลิตภัณฑ์ การวางแผนทำเลที่ตั้ง การวางแผนกำลังการผลิต การวางแผนการจัดซื้อกับการบริหารสินค้าคงเหลือ และการประเมินต้นทุนการผลิต

1) การวางแผนผลิตภัณฑ์ การวางแผนผลิตภัณฑ์ ต้องคำนึงถึง ลักษณะที่สำคัญของผลิตภัณฑ์ 3 ประการ ดังนี้

1.1 ระดับคุณภาพ คือ ลักษณะเฉพาะในทางเทคนิคของผลิตภัณฑ์ที่มาจากกระบวนการผลิตที่ทำให้ผลิตภัณฑ์มีจุดเด่นในตัวเองได้แก่ คุณภาพของวัตถุดิบ คุณภาพของการออกแบบ รูปลักษณ์ของผลิตภัณฑ์

1.2 ความเชื่อถือได้ของผลิตภัณฑ์ คือ ระดับความสามารถของผลิตภัณฑ์ที่จะให้ผลต่อผู้ใช้ตามที่ผู้ออกแบบได้กำหนดไว้

1.3 ต้นทุนการผลิต คือ ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่เกิดจากการผลิตผลิตภัณฑ์ มีทั้งต้นทุนที่คงที่ และต้นทุนที่ผันแปร ทั้งนี้ต้นทุนจะสัมพันธ์กับคุณภาพและความเชื่อถือได้ของผลิตภัณฑ์ที่ได้ถูกกำหนดไว้เพราะถ้าได้มีการกำหนดทั้งสองสิ่งนี้ไว้สูง ต้นทุนการผลิตก็ต้องสูงตามไปด้วย

2) การวางแผนทำเลที่ตั้ง ทำเลที่ตั้งของธุรกิจชุมชนนี้ สมาชิกในแต่ละชุมชนนั้นต้องหาจุดเด่นของท้องถิ่นตนเองว่ามีความสามารถที่จะทำผลิตภัณฑ์อะไร ได้บ้างหรือมีทรัพยากรในท้องถิ่นอะไรที่สามารถนำมาผลิตเพื่อเพิ่มมูลค่าได้

3) การวางแผนกำลังการผลิต หมายถึง การกำหนดกำลังการผลิตขึ้นล่วงหน้าเพื่อเตรียมกำลังการผลิตให้สามารถทำการผลิตได้ตามอัตราที่แต่ละหน่วยธุรกิจได้กำหนดไว้ในแผนการ

ดำเนินงาน นอกจากนี้การวางแผนกำลังการผลิตนี้จะมีบทบาทอย่างยิ่งในการกำหนดตารางการผลิต การเตรียมกำลังการผลิตหมายถึงการจัดซื้อและการหาแรงงานให้มากพอต่อการผลิตครั้งหนึ่ง ๆ

4) การวางแผนการจัดซื้อ และการบริหารสินค้าคงเหลือ การวางแผนการสั่งซื้อ มีดังนี้

4.1 ต้องสำรวจความต้องการวัสดุ และระยะเวลาที่จะต้องมีการใช้ให้แน่นอน

4.2 กำหนดรายละเอียด และคุณลักษณะของวัสดุให้ถูกต้องรัดกุม

4.3 วางแผนกาสืบราคาของผู้ขายหลายราย เพื่อเปรียบเทียบสินค้าทั้งในด้านคุณภาพ

และราคา

4.4 วางแผนการสั่งซื้อ ในปริมาณที่พอเหมาะ ไม่มากเกินไป เพื่อต้องการซื้อในที่ราคาต่ำ และไม่บ่อยเกินไปจนไม่มีวัตถุดิบคงค้างในคลังสินค้า

เชียรไชย จิตต์แจ้ง (2542 : 56) หลักการบริหารสินค้าคงเหลือ มีหลักที่สำคัญอยู่ 2 ประการ ดังนี้

1. หลักการกำหนดขนาดการสั่งซื้อ หรือ สิ่งผลิตที่มีค่าใช้จ่ายรวมต่ำสุด หมายถึง หลักการที่กำหนดว่า ในการสั่งซื้อครั้งหนึ่งจะมีการกำหนดจำนวนของสินค้าที่จะมีการสั่งซื้อ หรือ สิ่งผลิต ณ จำนวนเท่าไรแล้ว จะมีค่าใช้จ่ายที่ต่ำที่สุด

2. หลักการกำหนดจุดสั่งซื้อหรือสิ่งผลิต หมายถึง หลักการที่กำหนดว่า ณ ที่เวลาเมื่อไรจะต้องมีการสั่งซื้อหรือสิ่งผลิต เพื่อจะได้ไม่ต้องนำเงินมาลงทุนกับสินค้าหรือวัตถุดิบที่ยังไม่จำเป็น หรือยังไม่รับที่จะใช้นานเกินไป แต่ก็ต้องมีการบริหารเวลาในการสั่ง และการส่งสินค้าให้พอเหมาะไม่เช่นนั้นก็จะอาจจะมีช่วงเวลาที่ทำให้เกิดขาดสินค้าไม่พอผลิต หรือจำหน่ายได้ สำหรับธุรกิจชุมชนก็ต้องมีการพิจารณาเรื่องการบริหารสินค้าคงเหลือ หรือวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิตให้เหมาะสมเพื่อเป็นการลดต้นทุนค่าใช้จ่าย และเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต

5) การประเมินต้นทุนการผลิต ต้นทุนการผลิตสามารถแบ่งออกได้เป็น 3 ส่วน คือ

5.1 ต้นทุนวัตถุดิบทางตรง เป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต สามารถแบ่งออกเป็น 2 ส่วนคือ วัตถุดิบทางตรง เป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตสินค้า 1 หน่วย และวัตถุดิบทางอ้อม เป็นวัตถุดิบที่เป็นส่วนประกอบในการผลิต

5.2 ต้นทุนแรงงานทางตรง แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ แรงงานของพนักงานที่ใช้ในการผลิตสินค้า รวมทั้งผู้ที่ควบคุมการผลิตด้วย และแรงงานทางอ้อม คือ แรงงานของพนักงานที่ไม่ได้ทำหน้าที่โดยตรงในการผลิต สินค้า เช่น ฝ่ายบัญชีโรงงาน

นอกจากนี้ทฤษฎีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านการผลิตแล้ว ยังต้องมีค่าใช้จ่ายในสถานประกอบ การ ถือว่าเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนการผลิตและยังต้องรวมกับค่าใช้จ่ายในการบริหารและ

การขายด้วย หลังจากรวมกันแล้วจะได้เป็นต้นทุนสินค้าทั้งหมด ค่าใช้จ่ายในสถานประกอบการสามารถแบ่งได้เป็น ค่าใช้จ่ายคงที่ และค่าใช้จ่ายผันแปร

1. ค่าใช้จ่ายคงที่ คือ ค่าใช้จ่ายที่มีการจ่ายในจำนวนเท่าเดิมไม่ว่าจะมีการเพิ่มกำลังการผลิตหรือลดกำลังการผลิต

2. ค่าใช้จ่ายผันแปร คือ ค่าใช้จ่ายที่เปลี่ยนแปลงไปเมื่อระดับปริมาณการผลิตเปลี่ยนแปลงเพียงเล็กน้อยเป็นไปตามสัดส่วนของปริมาณการผลิต นอกจากนี้แล้วยังมีค่าใช้จ่ายกึ่งแปรผันซึ่งเป็นการแปรผันไปตามกำลังการผลิต แต่ไม่ได้เป็นสัดส่วนโดยตรงกับจำนวนการผลิตที่เพิ่มขึ้น เช่น ค่าไฟฟ้า ค่าเช่า แต่โดยส่วนใหญ่เพื่อความสะดวกในการคิดค่าใช้จ่ายกึ่งแปรผันนี้จะใช้การคิดโดยเฉลี่ย การคิดต้นทุนของการผลิตจะเป็นการคิดต้นทุนต่อ 1 หน่วยการผลิต

จากทฤษฎีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ด้านการผลิต ผู้ค้าขายริมทางสามารถนำมาวางแผนการขายในแต่ละช่วงเวลาเพื่อให้ได้ต้นทุนที่ต่ำและได้กำไรสูงสุด ผลผลิตหรือผลิตภัณฑ์ไม่เสียหายหรือสามารถวางแผนในการจัดการผลผลิตของตนเองเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคได้ นอกจากนี้ทฤษฎีการพัฒนาผลิตภัณฑ์สามารถช่วยให้ผู้ค้าขายริมทางช่วยชุมชนในการขายสินค้าที่เป็นผลผลิตของชุมชนได้อีกด้วย

8) ทฤษฎีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านการตลาด

เสรี วงษ์มณฑา (2542 : 123-124) แนวคิดและปรัชญาทางการตลาดนี้อาจแบ่งได้เป็น 4 ประการ

8.1 แนวคิด และปรัชญาที่เน้นการผลิต (Production and Philosophy) เป็นแนวคิด เน้นความสามารถผลิตสินค้า หรือบริการภายในกิจการเองมากกว่าที่จะคำนึงถึงความต้องการ ความปรารถนาและอุปสงค์ของตลาด หรือกลุ่มผู้ซื้อ แนวคิดนี้เกิดขึ้นในยุคที่เริ่มต้นใช้เครื่องจักรในการผลิตสินค้า กอปรกับมีความก้าวหน้าทางวิทยาการเทคโนโลยีการผลิตสินค้าทำให้ผู้ผลิตมุ่งมั่นที่จะผลิต สินค้าให้ได้ดีที่สุด ประหยัดต้นทุนมากที่สุด และได้ผลตอบแทนในรูปกำไรจากประสิทธิภาพ และเทคนิคการผลิตที่เหมาะสมและก้าวหน้า

8.2 แนวคิด และปรัชญาที่เน้นการขาย (Sales Orientation and Philosophy) เป็นแนวคิด ที่เน้นการผลักดันสินค้าจากผู้ผลิตไปถึงมือผู้ซื้อโดยเร็ว และเป็นจำนวนมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ และไม่ผ่านคนกลาง มีการใช้เครื่องมือการขายต่าง ๆ ได้แก่ การใช้พนักงานขาย การส่งเสริมการขาย ตลอดจนการรณรงค์โฆษณาอย่างเข้มข้น และดุเดือด เพื่อกระตุ้นให้กลุ่มผู้ซื้อ หรือกลุ่มผู้คาดว่าจะซื้อ หรืออาจเรียกว่าผู้มุ่งหวังซื้อสินค้าให้ได้มากที่สุด

8.3 แนวคิด และปรัชญาที่เน้นการตลาด (Marketing Orientation and Philosophy) เป็นแนวคิดที่เน้นความเข้าใจ วิเคราะห์ความต้องการ และอุปสงค์ของตลาดเป้าหมายก่อนผลิตและขายสินค้าหรือบริการ แนวคิดนี้ประกอบด้วยจุดเน้น ดังนี้

8.3.1 มุ่งเน้นตอบสนองความต้องการของลูกค้า ในขณะที่เดียวกันก็ตอบสนอง เป้าหมายของกลุ่มผู้ผลิตหรือผู้ขาย และเสริมสร้างพลังการแข่งขันในตลาด

8.3.2 มุ่งการบูรณาการ (Integrate) กิจกรรมการแลกเปลี่ยน และกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการแลกเปลี่ยนทั้งหลายขององค์กร ทั้งด้านการผลิต การขาย การเงิน และอื่น ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการ

8.3.3 มุ่งผลในระยะยาวอันได้แก่ กำไร และผลตอบแทนจากความพึงพอใจของลูกค้า แนวคิดนี้เป็นที่นิยมใช้แพร่หลาย เป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวางของกลุ่มผู้ผลิต และผู้ขายด้วยสาเหตุจากจุดเน้นต่าง ๆ ดังข้างต้น อันส่งผลให้แนวคิดการตลาดที่เน้นการตลาดมีกำไรที่ได้รับจากความพึงพอใจของผู้บริโภคในระยะยาว อีกทั้งผู้ผลิต หรือผู้ขายเองยังสามารถใช้ทรัพยากรของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วย

8.3.4 แนวคิดและปรัชญาที่เน้นการตลาดเพื่อสังคม (Societal Marketing Orientation and Philosophy) เป็นแนวคิดที่เน้นการตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้ผลิตที่จะช่วยเหลือสังคมเพิ่มเติมจากการตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้ซื้อ และกลุ่มลูกค้า ความต้องการที่จะช่วยเหลือสังคมนี้ได้แก่ การอนุรักษ์และพิทักษ์สิ่งแวดล้อมด้านต่างๆ การลดการทำลายทรัพยากรธรรมชาติ การช่วยเหลือ และอุดหนุนเพื่อจัดความหิวโหย และความยากจน รวมทั้งการที่เข้ามามีบทบาทอุดหนุนสถาบันการศึกษา สถาบันครอบครัวมากขึ้น เป็นต้น

นอกจากนี้ยังกล่าวถึงความหมายของส่วนประสมการตลาด ภายหลังจากที่กิจการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร (Corporate Strategy) เป็นกลยุทธ์หลักขององค์กรอันได้แก่ การเจริญเติบโตในตลาดเดิม และในตลาดใหม่โดยการขยายไปดำเนินการด้านการจัดจำหน่าย หรือผลิตวัตถุดิบเอง หรือดำเนินการกิจการอื่น ๆ ที่แตกต่างไปจากเดิม นอกจากนี้ กลยุทธ์ขององค์กรอาจได้แก่การรักษาระดับการเติบโต เนื่องจากพลังการแข่งขันของอุตสาหกรรมมีความเข้มข้นสูง หรือการลดขนาดของกิจการเพื่อประหยัดต้นทุน เป็นต้น จะมีการกำหนดกลยุทธ์ของแต่ละหน่วยธุรกิจภายในองค์กร เพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขันอาจได้แก่

1. ผู้นำด้านต้นทุน ทำให้ต้นทุนต่ำกว่าคู่แข่ง และต่ำที่สุดเท่าที่จะทำได้
2. การสร้างความแตกต่าง ทำให้เกิดความเป็นเอกลักษณ์ที่มีคุณค่าแก่ลูกค้า

จากนั้นจะมีการกำหนดและพัฒนากลยุทธ์การตลาด โดยอาจอาศัยส่วนประสมตลาด หรือ 4Ps ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

McCarthy (1985 : 90-93) ได้แบ่งเครื่องมือทางการตลาดออกเป็นสี่กลุ่มหลัก ๆ เรียกว่าส่วนประสมทางการตลาด หรือ 4Ps

ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix) หมายถึงเครื่องมือต่าง ๆ ทางการตลาดที่กิจการใช้เพื่อตอบสนองต่อวัตถุประสงค์ทางการตลาดเป้าหมาย ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด โดยมีรายละเอียดในส่วนต่าง ๆ ดังนี้

การจัดการด้านผลิตภัณฑ์

จุดมุ่งหมายของกระบวนการทางการตลาดที่มีความสำคัญของกระบวนการทางการตลาด คือ การตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้มีความพึงพอใจสูงที่สุดเท่าที่จะทำได้ ดังกล่าวไว้แล้ว ดังนั้นผู้บริหารการตลาด พยายามที่จะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคโดยอาศัยข้อเสนอ หรือ แนวปฏิบัติ ตลอดจนแนวความคิดที่กิจการได้พัฒนา และคิดค้นปรับปรุงขึ้นมาอย่างเป็นลำดับก็เรียกว่า ผลิตภัณฑ์(Product) ผลิตภัณฑ์ หมายถึง สินค้า หรือบริการ แนวคิด หรือ แนวปฏิบัติที่ถูกเสนอแก่ตลาด หรือผู้ซื้อหรือผู้บริโภค เพื่อตอบสนองความต้องการ และความปรารถนาให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจจากสิ่งที่มีตัวตน จับต้องได้ของผลิตภัณฑ์คือตัวสินค้า และสิ่งที่ไม่มีความตัวตน จับต้องไม่ได้ของผลิตภัณฑ์คือบริการ แนวคิดและแนวปฏิบัติที่เสนอตัวสินค้าที่จับต้องได้ควรมีลักษณะที่มีความสำคัญต่อผู้บริโภคมีความแตกต่างกัน 5 ประการ คือ

1. ลักษณะ (Features) หมายถึง สินค้ามีรูปร่างหรือรูปทรงอย่างไร เช่น ลิปสติกเป็นแท่ง รูปทรงกระบอกขนาดเท่านิ้วก้อย แตกต่างจากกล่องน้ำผลไม้ อาจมีรูปร่างแตกต่างกันไป ได้แก่ เป็นกล่องสี่เหลี่ยมขนาดใหญ่สูงเท่าขวด หรือน้ำอัดลม

2. รูปแบบ (Styling) หมายถึง ความรู้สึกของผู้บริโภคต่อสินค้า เช่น แบบที่สวยงาม แบบที่ทันสมัย แบบโบราณ หรือแบบคลาสสิกแบบหรูหรา เป็นต้น

3. ชื่อตราสินค้า (Brand Name) หมายถึง ชื่อที่ใช้เรียกสินค้าแต่ละชนิดให้แตกต่างจากสินค้าของกิจการอื่น ๆ เช่น ผงซักฟอกมีตราสินค้าหลายตรา ได้แก่ บริส แฟ็บ แอทแทค เปา เป็นต้น

4. การหีบห่อหรือการบรรจุภัณฑ์ (Packaging) หมายถึง การเลือกสรรสิ่งห่อหุ้มสินค้าให้เกิดประโยชน์ต่อตัวสินค้าเอง สะดวก และง่ายต่อการขนส่ง ตลอดจนเกิดประโยชน์ต่อผู้บริโภค การใช้สอยรวมถึงการเก็บรักษาด้วย เช่น หีบห่อของยาสีฟันเป็นหลอดที่ผลิตจากสังกะสี หรือพลาสติกลามิเนตแบบหลอด หรือแบบแท่งทำให้สะดวกในการใช้ และบรรจุในหีบห่อที่เป็นกล่องเพื่อสะดวกในการขนส่ง และเก็บรักษา เป็นต้น

5. คุณภาพของสินค้า (Quality) หมายถึง ระดับความดี และระดับความมีคุณค่าของสินค้าแต่ละประเภทที่มีผลต่อความรู้สึกนึกคิดของผู้บริโภคอาจจำแนกได้จากความมีชื่อเสียงของผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย ชนิดหรือประเภทของวัตถุดิบที่ใช้เป็นส่วนผสมของตัวสินค้า ตลอดจน

ภาพลักษณ์ของตราสินค้าด้วย เช่น รถยนต์วอลโว่ที่เหล็กชั้นดีของประเทศสวีเดนทำให้ผู้บริโภคสามารถชี้ให้เห็นว่ามีคุณภาพของรถยนต์เหนือกว่ารถยนต์ที่นำเข้าจากประเทศญี่ปุ่น เป็นต้น การระบุถึงระดับของคุณภาพของสินค้านั้น ผู้บริโภคอาจรับรู้คุณภาพจากการประเมินด้วยตนเอง หรือเกิดจากอิทธิพลของกลุ่มหรือสังคมก็ได้ ดังเช่นมีการยอมรับในชื่อตราสินค้าที่เป็นภาษาต่างประเทศได้แก่ ภาษาอังกฤษ ภาษาญี่ปุ่น ว่าอาจมีคุณภาพสูงกว่าชื่อตราสินค้าที่เป็นภาษาไทย การรับรู้จนเป็นที่ยอมรับเช่นนี้เกิดจากอิทธิพลของค่านิยมในสังคมไทยขณะนั้น ๆ การตัดสินใจด้านผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วยการตัดสินใจในด้านต่อไปนี้

ธนวรรณ แสงสุวรรณ และคณะ (2544 : 132) ส่วนประสมผลิตภัณฑ์ ประกอบด้วย สายผลิตภัณฑ์และรายการผลิตภัณฑ์ สายผลิตภัณฑ์ หมายถึง กลุ่มของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในส่วนประสมผลิตภัณฑ์ โดยมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิดด้านหน้าที่และการใช้ผลิตภัณฑ์ กลุ่มผู้บริโภค ระดับราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนรายการผลิตภัณฑ์ หมายถึง หน่วยย่อยแต่ละหน่วยของผลิตภัณฑ์หนึ่งๆ จึงอาจจำแนกตามคุณสมบัติด้านต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ โดยกิจการควรต้องมีการตัดสินใจด้านสายผลิตภัณฑ์ และรายการผลิตภัณฑ์ให้เกิดประสิทธิภาพในการบริหารงานให้มากที่สุด การตัดสินใจด้านส่วนประสมผลิตภัณฑ์เป็นการตัดสินใจเกี่ยวกับเรื่องดังนี้

1. การตัดสินใจด้านรายการผลิตภัณฑ์ เป็นหน่วยย่อยแต่ละหน่วยของผลิตภัณฑ์ หนึ่งๆ โดยพิจารณาจากผลิตภัณฑ์หลัก ผลิตภัณฑ์ที่มีตัวตน และผลิตภัณฑ์ควบ
 2. การตัดสินใจด้านสายผลิตภัณฑ์ เป็นกลุ่มของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในส่วนประสมของผลิตภัณฑ์ มีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิด โดยตัดสินใจด้านความยาวของสายผลิตภัณฑ์ การพัฒนาและสร้างลักษณะเด่นแก่สายผลิตภัณฑ์
 3. ความยาวของสายผลิตภัณฑ์ หมายถึง จำนวนรายการทั้งหมดของทุกสายผลิตภัณฑ์ของกิจการ ความลึกของสายผลิตภัณฑ์ หมายถึง จำนวนรายการย่อยแต่ละตราสินค้า
- ตราสินค้า เป็นชื่อหรือสัญลักษณ์ เครื่องหมายหรือรูปแบบที่รวมกันให้สามารถบ่งชี้ให้เกิดความแตกต่างกันระหว่างผลิตภัณฑ์ของกิจการกับของคู่แข่งกัน โดยตราสินค้ามีความสำคัญต่อผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่ายและผู้บริโภค และการตัดสินใจเกี่ยวกับตราสินค้าประกอบด้วย 7 ขั้นตอนคือ การตัดสินใจด้านตราสินค้า การอุปถัมภ์ตราสินค้า คุณภาพของตราสินค้า ตราสินค้าร่วม การขยายตราสินค้า ตราสินค้านานาชาติ และวางตำแหน่งใหม่ตราสินค้า

การหีบห่อ เป็นกิจกรรมทางการตลาดที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบ สร้างสรรค์ สิ่งบรรจุหรือห่อหุ้มผลิตภัณฑ์ โดยเรียกสิ่งห่อหุ้มนั้นว่า หีบห่อ การหีบห่อที่ดีก่อให้เกิดประโยชน์ในด้าน

การปกป้อง การนำเสนอ การจัดจำหน่าย และวัสดุที่หีบห่อโดยการตัดสินใจด้านหีบห่อจะพิจารณา 3 ด้านคือ หีบห่อขั้นต้น หีบห่อชั้นรอง และหีบห่อเพื่อการขนส่ง

ฉลากสินค้า เป็นส่วนหนึ่งของหีบห่อที่จะบ่งบอกถึงรายละเอียดที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ส่วนประกอบ หรือส่วนผสม หรือเครื่องปรุงของผลิตภัณฑ์ ข้อเสนอแนะในการใช้ วัน เดือน ปี ที่ผลิต และหมดอายุ เป็นต้น

บริการ อาจจำแนกบริการได้ตามกลุ่มเป้าหมายเป็น 2 ลักษณะ คือ บริการส่วนบุคคล และบริการทางธุรกิจ หรือจำแนกได้ตามช่วงเวลา กิจกรรมการให้บริการ คือ บริการก่อนขาย บริการระหว่างขาย และบริการหลังการ

จากทฤษฎีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านการตลาดประกอบไปด้วยหลายส่วน ในส่วนที่นำมาปรับใช้ที่มากที่สุดคือส่วนผสมทางการตลาดไม่ว่าจะเป็น Product Price Place หรือ Promotions เป็นองค์ประกอบสำคัญในการดำเนินการของผู้ค้าริมทาง เพราะอะไรมาก่อนแล้วแต่แนวทาง ผู้ค้าบางรายอาจพิจารณา Product ก่อนว่าจะขายอะไร แล้วจึงเลือกสถานที่สำหรับ Price และ Promotions นั้นจะเป็นส่วนที่ตามมา หรือผู้ค้าบางรายอาจจะเลือกสถานที่ก่อนแล้วจึงตัดสินใจว่าจะขายสินค้าอะไร โดยในทฤษฎีนี้ นอกจากจะพูดถึงในเรื่องของ ส่วนผสมทางการตลาดแล้ว ยังพูดถึง การขาย การทำกำไร การกำหนดคุณลักษณะที่สำคัญของตัวสินค้าไม่ว่าจะเป็นเรื่องตราสินค้า การบรรจุหีบห่อ และคุณภาพของสินค้า ทั้งหมดมีส่วนเกี่ยวข้องการ เศรษฐกิจริมทางทั้งสิ้น

9) วรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

กิตติพร ใจบุญ (2549) ได้ศึกษาเรื่อง ตลาดกับวิถีชีวิต: บทสำรวจเบื้องต้นเกี่ยวกับการศึกษาเรื่องตลาดในสังคมไทย ได้วิจัยศึกษาเกี่ยวกับตลาดในประเทศไทยนับตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบัน และนำเสนอประเด็นที่พูดถึงการดำรงอยู่และการปรับตัวของตลาดในลักษณะต่าง ๆ ดังนี้

ตลาดน้ำ / ตลาดบก ตลาดน้ำเป็นตัวอย่างที่สะท้อนให้เห็นถึงความสำคัญของสายน้ำในวิถีชีวิตของคนไทยที่ส่วนใหญ่มีอาชีพเกษตรกร เมื่อได้ผลผลิตออกมาแล้ว ก็จะนำผลผลิตเหล่านี้มาซื้อขายแลกเปลี่ยนโดยการติดต่อเดินทางก็คือทางน้ำ จากตลาดน้ำพัฒนาเป็นตลาดบกเพราะถนนเป็นเส้นทางสัญจรสำคัญใจปัจจุบัน จึงมีการปรับปรุงจากตลาดน้ำมาเป็นตลาดบก แต่ยังคงมีตลาดน้ำที่ส่งเสริมเป็นแหล่งท่องเที่ยวในปัจจุบัน

ตลาดสด ลักษณะของตลาดสดพัฒนามากเพื่อให้สอดคล้องกับการปรับตัวเข้าสู่ยุคสมัยใหม่ โดยมีการพัฒนาทั้งในด้านรูปแบบ การจัดระเบียบ ความสะอาด การบริการด้านสาธารณสุข โภค การแบ่งช่องสำหรับจำหน่ายสินค้าแยกประเภทอาหารสด อาหารแห้ง ผัก ผลไม้ ฯลฯ

หาบเร่แผงลอย กลุ่มหาบเร่ส่วนใหญ่จะรวมตัวกันเป็นกลุ่มในพื้นที่ที่มีความหนาแน่นของคนและจะต้องเป็นคนเดินทางสูง เช่นพื้นที่ใกล้ตลาด ย่านการค้า หน้าสถาบันการศึกษา หรือจุดที่มีการเปลี่ยนหรือจอดรถโดยสาร เป็นต้น หาบเร่มีทั้งแบบถาวรบนทางเท้าตามแนวถนน และหาบเร่ที่มีการเคลื่อนที่

ตลาดนัด หมายถึง สถานที่ซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าที่ไม่ประจำ เป็นกิจกรรมที่มีมาแต่โบราณและพัฒนามาจนกระทั่งถึงปัจจุบัน ตลาดนัดมีอยู่ทั่วไปทั้งในเมืองใหญ่และนอกเมือง จากวิกฤตเศรษฐกิจปี 2540 ทำให้มีตลาดนัดในรูปแบบใหม่เรียกว่า “เปิดท้ายขายของ” หรือ “การขายสินค้ามือสอง” ตลาดนัดพัฒนามาเรื่อย ๆ จนปัจจุบัน เป็นตลาดนัดขายของอุปโภคบริโภคมีอยู่ทั่วไปทุกหมู่บ้าน

ตลาดสินค้าเฉพาะอย่าง เป็นการขายสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะ และมีความสัมพันธ์กับที่ตั้งของเมือง เช่น ตลาดโบ้เบ้ ขายเฉพาะเสื้อผ้า หรือตลาดกลางเกษตรมักตั้งอยู่ตามชานเมืองเพื่อรองรับสินค้าเกษตรในระดับจังหวัด เช่น ตลาดกลางข้าว ตลาดกลางยางพารา ตลาดกลางผักและผลไม้ เป็นต้น

ย่านการค้า หมายถึง อาณาเขตทางภูมิศาสตร์ที่มีประชากรอยู่อาศัยและเป็นที่ยรวมของร้านค้าหรือเป็นย่านที่คนนิยมไปจับจ่ายซื้อสินค้าและบริการเป็นจำนวนมาก และอยู่ในเมือง ตัวอย่างย่านการค้าในกรุงเทพมหานครแบ่งเป็น ส่วนการค้าแบบดั้งเดิม (Traditional sector) มีตลาดสดเป็นศูนย์กลางรายรอบด้วยร้านค้าตึกแถวและที่เกิดขึ้นใหม่คือส่วนการค้าแบบสมัยใหม่ (modern sector) ประกอบด้วยศูนย์การค้า ห้างสรรพสินค้า ธนาคาร โรงแรม มีการเปลี่ยนแปลงของย่านการค้าในลักษณะนี้จึงสัมพันธ์กับรูปแบบการใช้ชีวิตของคนในเมือง ในด้านความต้องการสินค้าและบริการรวมถึงช่วงเวลาในการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนไป ดังนั้นกิจกรรมการจับจ่ายจึงเปลี่ยนแปลงไปตามสถานการณ์

จากผลการวิจัยทำให้เห็นถึงวิวัฒนาการทางการตลาดตั้งแต่สมัยอดีต โดยเป็นการเปรียบเทียบจากการดำรงชีพ และการดำรงอยู่ของคน การพัฒนาดังกล่าวกระทำเพื่อการดำรงอยู่ของการค้าขายในรูปแบบต่าง แต่ยังไม่ได้มีการสำรวจหรือวิจัยเกี่ยวกับร้านค้าริมทาง ในความเป็นจริงร้านค้าริมทางอาจจัดอยู่ในผู้ค้าปลีกขายย่อยผสมกับการขายสินค้าเฉพาะอย่างก็ได้ แต่อย่างไรก็ตามผลของงานวิจัย บทสำรวจเบื้องต้นเกี่ยวกับการศึกษาเรื่องตลาดในสังคมไทย ได้ทำให้ผู้วิจัยเข้าใจบริบทของสังคมไทยที่มีอาชีพเกษตรกรรม ควบคู่กับการค้าขาย

ฉัตรฯ ขมะวรรณ มุกดาวิจิตร (2549) ได้ศึกษาถึงรหัสทางวัฒนธรรมของการจับจ่าย : เล่าเรื่องการค้าขาย ชีวิตผู้หญิง และสังคมในตลาดสดแบ้คควา-ฮานอย ถึงแม้งานชิ้นนี้ผู้เขียนจะไม่สนใจในเรื่อง กลไกทางเศรษฐกิจ ต้นทุนที่แท้จริง ข้อบังคับเรื่องการขายและราคา การศึกษาครั้งนี้

มีลักษณะ มานุษยวิทยาของการสะท้อนตัวตนจากประสบการณ์การจับจ่ายในตลาดสด การค้าขายถึงแม้จะรุ่งเรือง แต่หากค่านิยมที่มีต่ออาชีพค้าขายในเขตลุ่มน้ำแดงก่อนยุคอาณานิคมกลับไม่ยอมรับอาชีพนี้ อาชีพที่ได้รับการยกย่องคืออาชีพรับราชการ รองลงมาคือเกษตรกรและช่างฝีมือ ส่วนอาชีพค้าขายนั้นอยู่ในสถานภาพที่ต่ำสุด ถือว่าเป็นอาชีพของคนจี๋โกงและหลอกหลวง ในทางค่านิยมจึงนับเป็นอาชีพที่ไม่มีเกียรติ การค้าขายเป็นกิจกรรมที่ควบคู่มากับความเข้มแข็งของฮานอย และยังเป็นกิจกรรมหลักที่ช่วยพยุงความเข้มแข็งอยู่ในครอบครัวทุกยุคทุกสมัย กระนั้นก็ตามอาชีพค้าขายก็ดูเหมือนจะถูกตีตราในสองระดับด้วยกันคือ ตีตราแบบศักดิ์นา ที่เห็นว่าเป็นอาชีพที่ไร้เกียรติ ไม่ต้องใช้ความรู้หลอกหลวง ปลิ้นปล้อน และตราที่สอง คือตราสังคมนิยม เห็นว่าการค้าเป็นเรื่องของนายทุน ซึ่งไม่มีความรู้ในแบบปัญญาชน และทำทุกอย่างเพื่อประโยชน์ส่วนตัว

สินค้าตามฤดูกาล ฤดูกาลในประเทศเวียดนามมีความสำคัญอย่างยิ่ง เช่น ต้นฤดูร้อนเป็นหน้าลีนจี ปลายฤดูร้อนจะเห็นแต่ลำไยและน้อยหน่า เดือนตุลาคม-พฤศจิกายน จะเป็นส้มและมะละกอ ฤดูหนาวจะบริโภคผัก เพราะเป็นฤดูที่เกษตรกรใช้สารเคมีน้อยที่สุด

สินค้ากับความเชื่อ สินค้าที่ผูกติดกับใกล้ชิดกับความเชื่อมีหลายประเภท เช่น สินค้าจูดรูป เป็นสินค้าที่ใช้ในวันไหว้ จะมีราคาแพงกว่าปกติ วันไหว้ของเวียดนามมีหลายวัน คือวันไหว้เทพเจ้าเตาไฟในช่วงเทศกาลวันปีใหม่ วันไหว้ผีไม่มีญาติ วันไหว้บรรพบุรุษ โดยไหว้เดือนละ 2 วัน คือ วันที่ 1 และวันที่ 15 ดังนั้นวันดังกล่าวสินค้าจะมีราคาแพงกว่าปกติมาก

ราคา สิ่งเคลื่อนไหวในโลกของปฏิสัมพันธ์ ปฏิสัมพันธ์ในตลาดสด ไม่ได้มีเพียงการแลกเปลี่ยนข่าวสารด้านราคาเท่านั้น แต่เป็นปฏิสัมพันธ์ที่ต้องอาศัยการจัดประเภทกลุ่มคนเป็นพื้นฐานสำคัญ ปฏิสัมพันธ์มักเริ่มต้นด้วยการซักถาม ถึงสถานภาพทางสังคมของกลุ่มสนทนา เพื่อกำหนดที่ทางทางสังคมระหว่างกันก่อน จากนั้นการค้าขายจึงดำเนินไป โดยผลการซื้อขายแต่ละครั้งจะต้องใช้พลังงานมหาศาลในการถกเถียงต่อรอง เพื่อให้ได้ผลประโยชน์มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ในช่วงเวลานั้น โดยผู้ขายไม่พยายามที่จะหลอกลักถาวร แต่จะพยายามทำกำไรให้มากที่สุดเมื่อมีโอกาส

ผลจากงานวิจัยดังกล่าวได้ทำให้เห็นภาพของการตลาดทั่วไปไม่ว่าจะเป็นที่ไหนก็จะมี ความใกล้เคียงกันจะมีที่แตกต่างกันบ้างขึ้นอยู่กับวัฒนธรรมแต่ละชนชาติ และ สำหรับในประเทศไทย หรือร้านค้าริมทางนั้นการหลอกลักถาวรเป็นสิ่งที่จำเป็น เพราะผู้ค้าขายส่วนใหญ่ บอกว่าที่ขายได้ทุกวันนี้เพราะมีลูกค้าประจำจึงไม่อยากจะย้ายไปที่ใด

พรเพ็ญ ทับเปลี่ยน (2546) ได้ศึกษาถึงเส้นทางเศรษฐกิจชุมชนในกระแสนิยม โดยเลือกชุมชนชาวนานาโส เพื่อเป็นบทพิสูจน์ให้เห็นว่าการอยู่รอดของชุมชนหมู่บ้านในวิถีการผลิตเพื่อการค้า ไม่ได้เกิดจากความสามารถในการผลิตส่วนเกินในฐานะของผู้ชำนาญการเฉพาะทางในการผลิต ตามหลักการแบ่งงานกันทำตามความชำนาญการเฉพาะทางเท่านั้นหากแต่ยังขึ้นอยู่กับ

ความสามารถของชุมชนที่จะรักษาส่วนเกินที่ตนเองเป็นผู้ผลิตไว้ให้ได้มากที่สุด ขึ้นอยู่กับความสามารถของชุมชนในการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนกับระบบเศรษฐกิจภายนอก จากความสัมพันธ์เชิงอำนาจแบบไม่เท่าเทียมมาสู่ความสัมพันธ์แบบเท่าเทียมที่ชุมชนมีอำนาจในการต่อรองเพิ่มขึ้น จากกรณีชุมชนนาโสอำนาจต่อรองของชุมชนเกิดจากความสำเร็จในการฟื้นฟูระบบเศรษฐกิจชุมชนขึ้นมาอีกครั้ง โดยมีองค์การทางเศรษฐกิจที่ทำหน้าที่เฉพาะทางในการบูรณาการระบบเศรษฐกิจของชุมชน ทั้งในด้านการผลิต การแลกเปลี่ยน การจัดสรรผลประโยชน์ที่เกิดจากระบบเศรษฐกิจชุมชนและการบริโภค เท่ากับเป็นการดึงเอาอำนาจเหนือระบบเศรษฐกิจของชุมชนกลับคืนมา รวมทั้งการเชื่อมโยงชุมชนเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจภายนอกอย่างมีอำนาจต่อรอง

ผลจากงานวิจัยทำให้เห็นว่าเส้นทางเศรษฐกิจชุมชนในกระแสนโยบายให้เห็น แล้วผู้ที่อยู่ในชุมชนจะจัดการอย่างไรเพื่อให้ชุมชนมีอำนาจต่อรอง เพื่อให้ระบบเศรษฐกิจของชุมชนอยู่ได้ การพัฒนาการแลกเปลี่ยนความรู้เป็นสิ่งสำคัญเพื่อให้ไม่เกิดความชำนาญการเฉพาะทางมากเกินไป หรืออาจจะต้องเพิ่มทุนและหาหนทางจัดสรรระบบเศรษฐกิจที่สูญเสียส่วนเกินออกไปให้ได้มากที่สุด ดังนั้นชุมชนหมู่บ้านนาโสจึงต้องสร้างกลไกและกระบวนการในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจหลักของชุมชนเพื่อลดการสูญเสียหรือการรักษาส่วนเกินของตนเอง

เมื่อผู้วิจัยนำความรู้จากผลงานวิจัยเส้นทางเศรษฐกิจในชุมชนมาใช้กับงานวิจัยพลวัตเศรษฐกิจริมทาง จะเห็นได้จากการมีอำนาจในการต่อรองกับภาครัฐและผู้ที่เกี่ยวข้องในการตั้งร้านค้าริมทางหรือการไม่ย้ายไปขายสินค้าในศูนย์ OTOP ตามที่องค์การบริหารส่วนจังหวัดได้จัดขึ้น ในความเป็นจริงที่ผู้ค้าริมทางไม่ได้ทำเช่นนั้นเพื่อต้องการให้เศรษฐกิจริมทางและอาชีพค้าขายของตนเองดำรงอยู่เพื่อเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริมต่อไป

จากการศึกษาแนวคิดทฤษฎีทั้งหมด ข้างต้น รวมทั้งผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้องดังที่กล่าวมา ทำให้ผู้วิจัยสามารถศึกษาถึงพลวัตเศรษฐกิจริมทางของตำบลอรัญญ์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี ได้อย่างเห็นภาพ และต่อ ยอดแนวคิดรวมทั้งการตั้งคำถาม แนวคำถามเพื่อใช้ในการดำเนินการวิจัยในบทต่อไปได้อย่างเข้าใจ

บทที่ 3

วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยผู้วิจัยใช้วิธีเก็บข้อมูลจากภาคสนามโดยตรงเป็นหลัก ศึกษาเฉพาะพื้นที่เป็นหลัก (Case study) นอกจากนี้ยังศึกษาข้อมูลจากเอกสาร ข้อมูลวิชาการ สอบถามผู้ที่เกี่ยวข้อง หรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการวิเคราะห์ให้ได้มากที่สุด โดยมีรายละเอียดการดำเนินการดังนี้

1. การเลือกพื้นที่ และประชากร
2. ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล
3. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล
4. ระยะเวลาในการศึกษา
5. เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
6. การวิเคราะห์ข้อมูล

1. การเลือกพื้นที่และประชากร

สำหรับพื้นที่ผู้วิจัยให้ความสำคัญในการเลือกพื้นที่บริเวณริมถนนเพชรเกษม หลักกิโลเมตรที่ 172.5 - ตำบลถ่างรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี จำนวน 4 หมู่บ้านได้แก่

- 1.1 หมู่ 3 บ้านถ่างรงค์
- 1.2 หมู่ 4 บ้านไร่สะท้อน
- 1.3 หมู่ 5 บ้านดอนตะโก
- 1.4 หมู่ 6 บ้านหนองข้างตาย

โดยพื้นที่ในตำบลถ่างรงค์มีทั้งหมด 6 หมู่บ้าน มีจำนวน 4 หมู่บ้านตามที่กล่าวมาอยู่ในบริเวณถนนทางหลวงเพชรเกษม พื้นที่เป้าหมายหลักในการเก็บข้อมูลครั้งนี้คือบริเวณที่มีร้านค้าริมทาง บริเวณถนนเพชรเกษมทั้งขาขึ้นและขาลง เนื่องจากเป็นกลุ่มที่สำคัญในการวิจัยครั้งนี้ นอกจากนี้ผู้วิจัยยังให้ความสำคัญกับศูนย์จำหน่ายสินค้าอีก 2 แห่ง คือตลาดสหกรณ์บ้านลาด และตลาดค้าส่งเพชรบุรีบริเวณอำเภอท่ายาง “ตลาดหนองบัว” เนื่องจากทั้ง 2 แห่งเป็นศูนย์รวมการค้าขายสินค้าพืชผลทางการเกษตร ทั้งผักและผลไม้

ในส่วนของประชากรนั้น ผู้วิจัยได้ให้ความสำคัญกับผู้ให้ข้อมูลหลักดังนี้

1. ผู้ค้าขาย และผู้ค้าส่งริมทาง บริเวณตำบลถ้ำรงค์ ทั้งสองฝั่งถนน
2. เกษตรกรผู้มีอาชีพปลูกมะนาว ชมพู่ ผลไม้ตามฤดูกาล ปลูกดี
3. เจ้าหน้าที่ของรัฐ ได้แก่ เกษตรอำเภอ เกษตรจังหวัด กรมการค้าภายใน พาณิชย์

จังหวัด

4. ประชาชนชาว ตำบลถ้ำรงค์
5. ผู้แวะซื้อสินค้าบริเวณร้านค้าริมทาง ตำบลถ้ำรงค์

โดยทั้ง 5 ส่วนผู้วิจัยได้ให้ความสำคัญ และเลือกกลุ่มผู้ค้าริมทางเป็นผู้ให้ข้อมูลหลัก

(Key Information)

2. ขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูล

การรวบรวมข้อมูลนั้นผู้วิจัยได้มีขั้นตอนในการรวบรวมข้อมูลดังนี้

2.1 รวบรวมข้อมูลจากเอกสาร โดยในช่วงแรกของการรวบรวมข้อมูลนั้นมาจากหนังสือ วิทยานิพนธ์ เว็บไซต์ เพื่อศึกษาแนวทางในการวิจัย

2.2 การเก็บข้อมูลภาคสนามรอบแรกเพื่อวิเคราะห์ข้อมูลเบื้องต้น

2.3 ศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม จากการเก็บข้อมูลภาคสนามครั้งแรก

2.4 การเก็บข้อมูลภาคสนามเพิ่มเติม

3. วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

เพื่อให้ได้ข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพผู้วิจัยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล “พลวัตเศรษฐกิจริมทาง: ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี” มีดังนี้

3.1 แหล่งข้อมูลเชิงเอกสาร (Documentary research) โดยผู้วิจัยได้ศึกษาค้นคว้า และรวบรวมข้อมูลพื้นฐานในการทำวิจัย เช่น เอกสาร บทความ และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ห้องสมุด สถาบัน ศูนย์หนังสือ และ website ต่าง ๆ เพื่อให้ได้ข้อมูลเกี่ยวกับการวิจัยให้มากที่สุด

3.2 แหล่งข้อมูลภาคสนาม (Field research) โดยเลือกสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลัก โดยการศึกษาครั้งนี้ผู้ศึกษาใช้วิธีการเลือกตัวอย่างทางทฤษฎีแบบลูกโซ่ (Snowball sampling) เป็นการเลือกผู้ให้ข้อมูล โดยอาศัยการแนะนำของผู้ให้ข้อมูลที่ได้เก็บข้อมูลไปแล้วต่อ ๆ กัน วิธีนี้จะทำให้ได้ข้อมูลเนืองหนาดตรงตามลักษณะที่เราต้องการศึกษา อีกทั้งยังช่วยให้ผู้วิจัยเก็บข้อมูลได้ง่าย และสะดวกขึ้นจากการแนะนำโดยสามารถอ้างถึงผู้แนะนำได้ นอกจากนี้ในระหว่างการเก็บข้อมูลผู้วิจัยใช้เทคนิคการสังเกต โดยการสังเกตมีสองประเภทคือ

3.2.1 แบบมีส่วนร่วม (Participant Observation) คือการสังเกต ผู้วิจัยเข้าไปใช้ชีวิตร่วมกับกลุ่มคนที่ถูกศึกษา มีการทำกิจกรรมร่วมกัน จนผู้ถูกศึกษายอมรับว่าผู้สังเกตมีสถานภาพ บทบาทเช่นเดียวกับตน ผู้สังเกตจะต้องปรับตัวให้เข้ากับกลุ่มคนที่ศึกษา โดยอาจเข้าไปฝังตัวอยู่ในเหตุการณ์ จนผู้ที่เราสัมภาษณ์รู้สึกว่าเป็นเรื่องธรรมดาที่มันักวิจัยมาพูดคุยด้วย ข้อดีของวิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วม ทำให้ผู้วิจัยได้รับการยอมรับและสนิทสนมกับกลุ่มที่ศึกษาโดยที่ผู้ถูกสังเกตไม่รู้ตัวว่าถูกสังเกตหรือเฝ้าดู จึงมีพฤติกรรมที่เป็นไปตามธรรมชาติ ทำให้ได้ข้อมูลที่เป็นจริง ทำให้เห็นภาพรวมของเหตุการณ์ต่างๆ อย่างเป็นธรรมชาติมากที่สุดเข้าถึงข้อมูลได้ง่าย สามารถตรวจสอบข้อมูลได้ซ้ำๆ

3.2.2 การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม (Non-Participant Observation) คือการสังเกตที่ผู้วิจัยเฝ้าสังเกตอยู่ภายนอก ไม่เข้าไปร่วมในกิจกรรมที่ทำอยู่ ข้อดีของวิธีการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม มักใช้ในการเริ่มต้นเก็บข้อมูล ทำได้ง่าย ไม่ต้องเสียเวลาให้ได้รับการยอมรับจากกลุ่มศึกษา เพราะมีบทบาทเป็นคนนอก ทำให้มีโอกาสเกิดอารมณ์ร่วมน้อย เก็บข้อมูลในระยะเวลาสั้นและสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายน้อยกว่าวิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วม ข้อจำกัดของวิธีการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม ถ้าผู้สังเกตรู้ว่าถูกสังเกต อาจทำให้ไม่แสดงพฤติกรรมที่เป็นธรรมชาติออกมา ข้อมูลที่ได้ไม่ละเอียดหรือสมบูรณ์เท่าวิธีการสังเกตแบบมีส่วนร่วม

ผู้วิจัยได้ใช้การสังเกตแบบมีส่วนร่วม และการสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วมในการดำเนินการภาคสนาม เพื่อสังเกตพฤติกรรมเหตุการณ์ เพื่อหาความสัมพันธ์และความหมายของปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้น ในภาพรวมการสังเกตมีข้อดีและข้อจำกัดดังรายละเอียดต่อไปนี้

3.3 การสัมภาษณ์ (Interview) การสัมภาษณ์เป็นการเก็บรวบรวมที่มีการนำมาใช้ประกอบในการวิจัย การสัมภาษณ์ถือเป็นวิธีการเก็บข้อมูลที่สำคัญสำหรับมาก ดังนั้นผู้วิจัยจึงเลือกเป็นการสัมภาษณ์เชิงลึก (Indepth interview) โดยผู้วิจัยใช้การสัมภาษณ์ทั้งสองรูปแบบ โดยเลือกใช้ตามความเหมาะสมตามลักษณะของผู้ให้ข้อมูลดังนี้

3.3.1 การสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง หรือการสัมภาษณ์แบบเป็นทางการ (Structured interview or Formal Interview) ผู้ศึกษาวิจัยเลือกใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบนี้กับกลุ่มผู้ให้ข้อมูล ที่มีความรู้ความเข้าใจในคำถามที่มีสาระเฉพาะเจาะจงตรงประเด็นที่ผู้วิจัยได้วางแผนคำถามในแบบสอบถามไว้ เช่นการสัมภาษณ์ ผู้ค้าขายริมทาง เกษตรอำเภอ เกษตรจังหวัด และเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง

3.3.2 การสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง (Non-Structured interview) เป็นวิธีการที่ผู้ศึกษาวิจัยใช้มากที่สุดในการวิจัยครั้งนี้ โดยเลือกใช้กับกลุ่มที่ให้ข้อมูลที่เป็นผู้ค้าขายริมทางที่ให้ความร่วมมือโดยการพูดคุยอย่างเป็นกันเอง พูดคุยเกี่ยวกับเรื่องต่างๆ ไป และโน้มหน้าเข้าสู่

ประเด็นที่ผู้ศึกษาวิจัยมีความสนใจควบคู่ไปกับการสังเกตการณ์ เพื่อเป็นการสร้างความผ่อนคลาย คลายกังวลของผู้เข้าร่วม และเพื่อสร้างความคุ้นเคยกับผู้ให้ข้อมูลหลัก ผู้วิจัยจะเตรียมคำถามแนว กว้าง ๆ ไว้ โดยใช้คำถามที่กำหนดขึ้นเป็นแนวทางในการสัมภาษณ์ การสัมภาษณ์แบบไม่มี โครงสร้างเป็นการสัมภาษณ์ที่ต้องการข้อมูลทีละเอียดลึกซึ้ง เป็นการสัมภาษณ์แบบเปิดกว้าง ไม่ จำกัดคำตอบ บางครั้งจึงเรียกว่า การสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการ เนื่องจากเป็นการสัมภาษณ์ที่มีความ ยืดหยุ่นสูง การสัมภาษณ์แบบไม่มีโครงสร้าง (Non -Structured interview) ที่มีจุดความสนใจ เฉพาะ เรียกว่า การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก (In-depth Interview) การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก จะ สัมภาษณ์เป็นรายบุคคล (In-depth interview) เป็นการซักถามพูดคุยกันระหว่างผู้สัมภาษณ์และผู้ให้ สัมภาษณ์ เป็นการถามเจาะลึกถึงคำตอบอย่างละเอียดถี่ถ้วน การถามนอกจากจะให้ข้อบอแล้ว จะต้องถามถึงเหตุผลด้วย โดยส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับพฤติกรรมของบุคคล เจตคติ ความ ต้องการ ความเชื่อ ค่านิยม บุคลิกภาพในลักษณะต่างๆ ข้อดีของวิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก เป็น วิธีการที่ทำให้ผู้สัมภาษณ์ได้พูดคุยอย่างละเอียด และลึกในหัวข้อเฉพาะที่ต้องการ เป็นการ ติดต่อสื่อสารโดยตรง สามารถทำให้เข้าใจในข้อมูลระหว่างกันและกันได้ดี ถ้ามีความเข้าใจผิดก็ สามารถแก้ไขได้ทันที มีลักษณะยืดหยุ่นได้มาก สามารถคิดแปลและแก้ไขคำถามจนกว่าผู้ตอบจะ เข้าใจคำถาม ขณะที่ทำการสัมภาษณ์ผู้วิจัยสามารถใช้วิธีการสังเกตไปด้วยได้ว่าผู้ตอบมีความ จริงใจกับการตอบหรือไม่ สำหรับข้อจำกัดของวิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก คือ ถ้าผู้วิจัยมี ความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดกับผู้ถูกสัมภาษณ์ และความไว้วางใจ อาจมีผลต่อการให้ข้อมูล การที่ผู้ให้ สัมภาษณ์ไม่สนใจมติของเวลา อาจหลงลืมเล่าบางอย่าง ทำให้ผู้ศึกษาวิจัยจะต้องทำการบันทึกและ ทบทวนเนื้อหาเพื่อให้แน่ใจว่าสิ่งที่ได้รับในระหว่างสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการได้คำตอบ เพียงพอต่อผู้ศึกษาวิจัยหรือไม่ สิ่งที่สำคัญระหว่างการสัมภาษณ์คือ ไม้ใส่ความคิดของตนเองลงไป ในความคิดของผู้ถูกสัมภาษณ์นั้นข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์นั้นจะเชื่อถือได้หรือไม่ ขึ้นอยู่กับการ ให้ความร่วมมือ และความเต็มใจของผู้ถูกสัมภาษณ์ ความสำเร็จในการเก็บข้อมูลวิธีนี้ขึ้นอยู่กับ ความสามารถของผู้สัมภาษณ์ นอกจากนี้ การสัมภาษณ์ขึ้นอยู่กับสภาพทางอารมณ์ อาจส่งผลให้ เกิดการบิดเบือนได้ การสัมภาษณ์บางครั้ง ขึ้นอยู่กับการตัดสินใจทันทีทันใดและความจำของผู้ ถูกสัมภาษณ์ ทำให้ ข้อมูลอาจผิดพลาดได้ นอกจากนี้ผู้ศึกษาวิจัยยังได้ใช้ขั้นตอนต่าง ๆ ของการ สัมภาษณ์ดังนี้

1. การเตรียมการสัมภาษณ์

1.1 ศึกษาข้อมูล เกี่ยวกับเศรษฐกิจร้านค้าริมทางในเบื้องต้น เพื่อเตรียมตัวในการ สัมภาษณ์ เป็นแนวคำถามที่จะใช้ตอบคำถาม การเกิดขึ้น การดำรงอยู่ การเปลี่ยนแปลงของ เศรษฐกิจริมทาง ตำบลดำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี

1.2 การวางแผนการสัมภาษณ์ โดยผู้วิจัยเป็นผู้กำหนดแนวคำถามเพื่อใช้ในการสัมภาษณ์ การสัมภาษณ์ครั้งนี้ กำหนดเวลาในการสัมภาษณ์ไว้ระหว่าง เดือนกรกฎาคม 2551 - เดือนพฤษภาคม 2552 พร้อมทั้งเตรียมอุปกรณ์การจดบันทึกให้เหมาะสมกับสถานการณ์

1.3 การเริ่มสัมภาษณ์

1.3.1 แนะนำตนเอง เพื่อให้ผู้ให้ข้อมูลมีความไว้วางใจและเข้าใจจำเป็นต้องแนะนำตัวของผู้สัมภาษณ์เพื่อให้ผู้ให้ข้อมูลเกิดความไว้วางใจ

1.3.2 สร้างบรรยากาศให้รู้สึกเป็นกันเอง โดยถามข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับสินค้า ราคาสินค้า ขายดีหรือไม่ และซื้อสินค้าก่อนเพื่อให้ผู้ค้าขายริมทางมีความรู้สึก ว่าไม่ได้เสียเวลาในการให้ข้อมูลกับผู้ศึกษาวิจัย

1.3.3 บอกวัตถุประสงค์ในสัมภาษณ์ ถ้าต้องจดบันทึก หรือใช้เครื่องบันทึกเสียงต้องแจ้งให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ก่อนดำเนินการ

2. การสัมภาษณ์จริง เป็นขั้นดำเนินการที่สำคัญโดยผู้ศึกษาวิจัยเตรียมตัวดังนี้

2.1 ใช้แนวคำถาม (Interview Guide) ที่ผู้ศึกษาวิจัยได้เตรียมมา (แนวคำถามรายการหัวข้อ คำถามที่นักวิจัยสร้างขึ้นและจัดลำดับไว้) เพื่อใช้เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์

2.2 ฟังอย่างตั้งใจ ใส่ใจ และป้อนคำถามเหมาะสมกับเวลา

2.3 เปิดโอกาสให้ผู้ถูกสัมภาษณ์ได้เป็นผู้ถามบ้าง (Two ways)

2.4 ในบ้างครั้งต้องมองไม่เห็นบ้าง (Expressing cultural ignorance)

3. การบันทึกข้อมูลและการสิ้นสุดการสัมภาษณ์ หลักการในการทำบันทึกให้รับทำการบันทึกให้สมบูรณ์หลังจากการสัมภาษณ์เสร็จสิ้น พร้อมทั้งกล่าวขอบคุณผู้ที่ให้ข้อมูลหรือผู้ที่ถูกสัมภาษณ์ทุกคนอย่างด้วยความสุภาพเพื่อสามารถสอบถามข้อมูลในครั้งต่อไปได้

4. ระยะเวลาในการสัมภาษณ์

เพื่อให้การศึกษา ผู้ศึกษาวิจัยในวางแผนการสัมภาษณ์ครั้งนี้เป็น 3 ช่วงเวลาคือ

1. ระยะเวลาเริ่มแรก กรกฎาคม 2551-ตุลาคม 2551 ผู้ศึกษาวิจัยจะได้เห็นภาพรวมของการดำเนินชีวิตของผู้ค้าขายริมทาง รวมทั้งเก็บข้อมูลเบื้องต้น

2. ระยะเวลาที่สอง มกราคม 2552 – มีนาคม 2552 หลังจากนำข้อมูลที่ได้จากการลงพื้นที่ระยะแรกแล้ว ผู้ศึกษาวิจัยนำข้อมูลมาวิเคราะห์และมองผู้ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจค้าขายริมทางเพื่อดำเนินการสัมภาษณ์ในระยะที่สอง

3. ระยะที่สาม ช่วงเดือน พฤษภาคม 2552 จากการศึกษาเก็บข้อมูลทั้งหมดนำมาวิเคราะห์เชิงพรรณนา ผู้ศึกษาวิจัยพบว่า มีข้อบกพร่องจึงต้องลงพื้นที่ในระยะเวลาที่สามเพื่อนำข้อมูลมาเพิ่มเติมและสังเกตการเปลี่ยนแปลงของพลวัตเศรษฐกิจริมทาง

5. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล

1 ตัวผู้วิจัยที่ต้องเตรียมความพร้อมก่อนลงพื้นที่ เช่น ร่างกาย แนวคำถาม เพื่อให้รับคำตอบที่ตรงตามความเป็นจริง การรู้ถึงบริบทของผู้ที่ให้ข้อมูล เป็นสิ่งที่ผู้วิจัยจะต้องทำการศึกษา ก่อนเข้าไปสัมภาษณ์ เช่น ฐานะทางสังคมของผู้ให้ข้อมูล

2 เครื่องบันทึกเสียง ถือเป็นสิ่งที่อำนวยความสะดวกให้กับผู้ศึกษาวิจัย ก่อนดำเนินการสัมภาษณ์ผู้วิจัยต้องขออนุญาตผู้ให้สัมภาษณ์ก่อน

3 กล้องถ่ายรูป เป็นสิ่งที่จำเป็นในการศึกษาวิจัย เพื่อช่วยให้การนำเสนอข้อมูลของผู้ศึกษาวิจัยน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้น

4 สมุดจดบันทึก/ ปากกา

5 ยานพาหนะเป็นสิ่งสำคัญในการลงพื้นที่ภาคสนาม เนื่องจากร้านค้าแต่ละร้านไม่ได้อยู่ติดกันการเดินทางสัมภาษณ์อาจทำให้ผู้ให้ข้อมูลขาดความเชื่อถือได้ นอกจากนี้ยังเป็นเครื่องมือที่ทำให้สะดวกในการเดินทาง

6. การวิเคราะห์ข้อมูล

ผู้ศึกษาวิจัยทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยการนำข้อมูลที่ได้จากการลงพื้นที่ภาคสนามมาในแต่ละครั้ง มาจัดลำดับเหตุการณ์ เรียบเรียง เพื่อพรรณนาวิเคราะห์ สำหรับข้อมูลส่วนใดที่ยังบกพร่องผู้วิจัยได้ทำการเก็บเพิ่มในระยะเวลาที่สองและสามโดยขั้นตอนการวิเคราะห์ข้อมูลดำเนินการดังนี้

1 สรุปเป็นประเด็นสำคัญโดยตอบคำถาม การเกิดขึ้น การดำรงอยู่ การเปลี่ยนแปลง ของพลวัตเศรษฐกิจริมทาง

2 เรียบเรียงข้อมูลต่าง ๆ และหาข้อมูลเพิ่มเติม และเขียนในเชิงพรรณนาวิเคราะห์ จากนั้นผู้ศึกษาวิจัยดำเนินการปรึกษาท่านอาจารย์ที่ปรึกษาเพื่อให้การเขียนพรรณนาถูกต้องและมีประสิทธิภาพ

3 นำข้อเสนอแนะของอาจารย์ที่ปรึกษามาแก้ไข และลงพื้นที่เพิ่มเติม

ประชากร

เป้าหมายของประชากรที่ใช้ในการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ได้แก่

1. ผู้ให้ข้อมูลหลัก ในการทำวิจัยครั้งนี้ได้กำหนดผู้ให้ข้อมูลหลักคือผู้ค้าขายริมทาง หลวง ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี โดยเลือกร้านค้าริมทางทั้ง 2 ฝั่ง ทั้งข้างใต้และข้างขึ้น กรุงเทพฯ
2. นักท่องเที่ยวและผู้แวะซื้อสินค้า ร้านค้าริมทาง ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี
3. ผู้ค้าส่งตามร้านค้าริมทาง หรือตัวแทนค้าส่ง
4. เกษตรกรใน ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี และภาครัฐผู้ที่เกี่ยวข้อง

วิธีดำเนินการตามที่กล่าวมาทำให้ผู้ศึกษาวิจัย รวมทั้งข้อมูลพื้นฐาน และคำตอบของผู้ให้ข้อมูลหลักเหล่านี้ทำให้ผู้วิจัยสามารถศึกษาถึงบริบทของการเกิดขึ้น ขั้นตอนต่าง ๆ ของการเกิดขึ้น การดำรงอยู่ จนกระทั่งถึงการเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจริมทางของ ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี เพื่อนำไปสู่ผลของการวิจัยเพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ดังจะได้กล่าวรายละเอียดในบทถัดไป

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การศึกษาวิจัยเรื่อง “พลวัตเศรษฐกิจริมทาง : ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี” ผู้วิจัยขออธิบายความหมายคำว่า “พลวัตเศรษฐกิจริมทาง” คำว่า “พลวัต” มีผู้ให้ความหมาย พลวัต (Dynamic) คือการเคลื่อนไหว ซึ่งการเคลื่อนไหวนี้มีได้ทั้งการเคลื่อนไหวที่สังเกตเห็นได้ และการเคลื่อนไหวที่สังเกตเห็นไม่ได้ การเคลื่อนไหวที่สังเกตเห็นได้นั้น เช่น การเคลื่อนที่ของก้อนหินที่ตกลงมาจากที่สูง การเจริญเติบโตของต้นไม้ อะไรก็ตามที่ไม่เป็นเหมือนเดิม หรือ ไม่อยู่ในที่เดิมถือเป็นการเคลื่อนไหวที่สังเกตเห็นได้ทั้งสิ้น การเคลื่อนไหวที่สังเกตเห็นไม่ได้นั้นเป็นการเคลื่อนไหวที่ระดับเกินขอบเขตจริงของประสาทสัมผัสของเราจะรับรู้ได้ เช่น การเคลื่อนไหวของอะตอม อธิบายได้ว่า ถ้าเราอยู่ในห้องที่ปิดสนิทโดยไม่มีอากาศถ่ายเท นั้น เราจะรู้สึกได้ว่าอากาศนั้นหยุดนิ่ง ไม่มีการเคลื่อนไหว แต่ที่แท้จริงแล้ว โมเลกุลของอากาศยังคงเคลื่อนไหวไปมาอย่างรวดเร็วตลอดเวลา การอธิบายการเคลื่อนไหวในระดับอะตอมหรือโมเลกุลนั้น จะใช้ศาสตร์ของพลวัตโมเลกุล (Molecular Dynamics) สำหรับคำว่าเศรษฐกิจ (Economy) คือการกระทำใด ๆ อันก่อให้เกิด การผลิต (คือ การกระทำเพื่อให้เกิดผลที่สามารถตีค่าออกมาเป็นเงินได้ หากการกระทำใด ซึ่งผลของการกระทำแม้จะมีคุณค่ามีประโยชน์แต่ไม่สามารถตีค่าออกมาเป็นเงินได้ ซึ่งการกระทำนั้นไม่ถือเป็นการผลิต) การจำหน่าย (คือ การนำผลผลิตไปเสนอต่อผู้ที่มีความต้องการหรือการนำผลผลิตไปสู่ท้องตลาดเพื่อให้เกิดการซื้อขายกันขึ้น) และการบริโภคริมทาง (High-way) คือ เส้นทางสายหลักบนถนนเพชรเกษม หลักกิโลเมตรที่ 175.5-182 ซึ่งมีผู้คนสัญจรเดินทางไปมาอยู่ตลอดเวลา ดังนั้น พลวัตเศรษฐกิจริมทาง จึงหมายถึง การขับเคลื่อนกิจกรรมใด ๆ ที่ก่อให้เกิดการผลิต การจำหน่าย และการบริโภคจากแหล่งผลิต ไปจนถึงมือของผู้บริโภค โดยการใช้เส้นทางหลักสายถนนเพชรเกษมที่มีผู้คนสัญจรไปมา

การวิจัย “พลวัตเศรษฐกิจริมทาง” ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้การสัมภาษณ์แบบเจาะลึก มีการใช้การสัมภาษณ์แบบเป็นทางการ การสัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการ และการสังเกต โดยมีวัตถุประสงค์ คือเพื่อศึกษาถึงการเกิดขึ้น การดำรงอยู่ การปรับตัว การตลาดปัญหาและอุปสรรคในการขายสินค้าของร้านค้าริมทางบริเวณ ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี

ผู้วิจัยสามารถนำเสนอผลการวิจัยตามขั้นตอนของการดำเนินการวิจัยดังต่อไปนี้

1. การเกิดขึ้น และกระบวนการจัดการ ของเศรษฐกิจริมทาง
2. การปรับตัว การเปลี่ยนแปลง และการดำรงอยู่ของผู้ค้าขายริมทาง
3. ทักษะคติและความคิดเห็นในมิติต่าง ๆ ที่มีต่อเศรษฐกิจริมทาง
4. ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพผู้ค้าขาย

จากลักษณะภูมิประเทศของตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาดเป็นที่ราบลุ่ม มีแม่น้ำเพชรบุรีไหลผ่านตลอดแนวทางด้านตะวันตกของตำบล เป็นแนวแบ่งเขตระหว่างตำบลถ้ำรงค์กับตำบลตำหรุ ซึ่งไหลผ่านหมู่ที่ 1 บ้านท่ามะเฟือง และหมู่ที่ 2 บ้านม่วงงาม นอกจากนี้ยังมีห้วยถ้ำรงค์ ห้วยมะเฟือง ห้วยบ่อใหญ่ อ่างเก็บน้ำห้วยอ่างหิน มีคลองชลประทานและมีถนนเพชรเกษมตัดผ่านตำบล มีภูเขาทั้งหมด 5 ลูก คือ เขาถ้ำรงค์ เขาน้อย เขาบ่อนไก่ เขาพรหมชะเงี้ยว และเขากระปุก ซึ่งสภาพพื้นที่โดยทั่วไปแล้วเหมาะในการทำเกษตรกรรม พื้นที่เป็นที่ราบลุ่มน้ำท่วมถึง เหมาะแก่การทำเกษตรกรรม เช่น ทำนา ทำสวนผลไม้ เป็นต้น มีถนนเพชรเกษมตัดผ่านตำบล ถนนสายบ้านลาด - พุกาม และถนนเรียบคลองชลประทาน ทำให้การคมนาคมสะดวกในการสัญจร ภายในตำบลและกับตำบลใกล้เคียงรวมถึงการขนส่งสินค้าพืชผลออกสู่ตลาด ลักษณะการตั้งถิ่นฐานของประชากรชาวตำบลถ้ำรงค์ จะเป็นแบบกระจุกตัว อยู่กันเป็นกลุ่ม ซึ่งได้แก่

บริเวณหมู่ที่ 1 บ้านท่ามะเฟือง

บริเวณหมู่ที่ 2 บ้านม่วงงาม

บริเวณหมู่ที่ 3 บ้านถ้ำรงค์

บริเวณหมู่ที่ 4 บ้านไร่สะท้อน

ส่วนบริเวณหมู่ที่ 5 บ้านดอนตะโก และบริเวณหมู่ที่ 6 บ้านหนองช้างตายนั้นจะตั้งถิ่น

ฐานลักษณะกระจายตัวเรียงรายตามสองฟากถนนหมู่บ้าน อาชีพของประชากรตำบลถ้ำรงค์ คือ

1. ทำนา
2. ค้าขาย
3. ทำไร่, ทำสวน
4. รับจ้างทั่วไป
5. รับราชการ ตามลำดับ

ด้านการเกษตรกรรม อาชีพหลักของคนในชุมชนตำบลถ้ำรงค์คือการทำเกษตรกรรม โดยแบ่งเป็นการทำนา ทำสวนผลไม้ ปลูกพืชผักและการทำตาล ทั้งการเคี้ยวตาล ฉะตาล เพราะในหมู่บ้านถ้ำรงค์จะมีต้นตาลเป็นทรัพยากรหลัก ชาวบ้านจะทำตาลกันช่วงหลังฤดูการเก็บเกี่ยว โดยส่วนใหญ่ชาวบ้านจะทำตาลที่มีอยู่ในพื้นที่ของตนเอง นอกจากการทำตาล

ยังมีการทำสวนผลไม้ พบว่าทุกหมู่บ้านในตำบลถ้ำรงค์มีการทำสวนผลไม้ เช่น ชมพู่ ละคร มะม่วง กล้วย มะละกอ มะนาว โดยเฉพาะผลผลิตของชมพู่สามารถทำชื่อเสียงให้กับจังหวัด เพชรบุรี เพราะนักท่องเที่ยวนิยมแวะซื้อชมพู่จากเพชรบุรี โดยเฉพาะชมพู่เพชรสายรุ้ง การทำเกษตรกรรมของชาวบ้านยังเป็นการทำการเกษตรแบบพึ่งพาธรรมชาติ คือ อาศัยน้ำจากธรรมชาติ คลองชลประทาน แม่น้ำเพชรบุรี และห้วยต่างๆ ไหลผ่านทุกหมู่บ้าน ทำให้ไม่ค่อยพบปัญหาการขาดแคลนน้ำ ยกเว้นบางหมู่บ้านที่ตั้งบ้านเรือนอยู่กระจัดกระจายจะมีการขุดน้ำบาดาลใช้ในการทำการเกษตร ปัจจัยเอื้อต่อการทำเกษตรของชาวบ้าน คือ สภาพพื้นที่เหมาะสมกับการทำการเกษตรเพราะพื้นที่มีสภาพเป็นที่ราบลุ่ม มีน้ำอุดมสมบูรณ์ สภาพดินมีความอุดมสมบูรณ์ อาชีพหลักของคนในชุมชนตำบลถ้ำรงค์คือนอกเหนือจากการทำการเกษตร คือ การรับจ้าง ค้าขาย เลี้ยงสัตว์ รับราชการ และอาชีพอื่นๆ ซึ่งพบว่ามีเพียงไม่กี่รายที่ทำอาชีพอื่นนอกเหนือจากการทำการเกษตรกรรม การรับจ้างหรือการค้าขาย ส่วนใหญ่จะนำผลผลิตการเกษตรจากชุมชนเป็นวัตถุดิบที่สำคัญ สรุปได้ว่าเป็นระบบเศรษฐกิจในชุมชนทั้งการรับจ้าง ค้าขายและการเลี้ยงสัตว์ ส่วนใหญ่เป็นการตอบสนองสินค้าการเกษตรที่มีอยู่ในชุมชน เช่น การรับจ้างปลูกผัก ผลิตสารกำจัดศัตรูพืช และรับจ้างอื่นๆ ที่เกี่ยวกับการทำการเกษตรกรรม ส่วนการค้าขายจะนำผลผลิตจากเกษตรกรในชุมชนเป็นสินค้าหลัก ตลาดที่สำคัญของชุมชน คือ ตลาดสหกรณ์การเกษตรบ้านลาด และตลาดหนองบัว สินค้าที่นำมาจำหน่ายจะเป็นผลผลิตทางการเกษตร ในการเลี้ยงสัตว์ของชุมชนจะมีการเลี้ยงไก่ทั้งไก่พันธุ์ไข่และไก่พันธุ์เนื้อ นกกระทา สุกร ปลานิล ปลาช่อน ปลาดุก ปลากุด โดยการทำกรเลี้ยงสัตว์ของชาวบ้านบางรายจะทำควบคู่ไปกับการทำอาชีพอื่น ๆ เช่น การทำการเกษตรหรือบางรายจะยึดการเลี้ยงสัตว์เป็นอาชีพหลักของครอบครัว

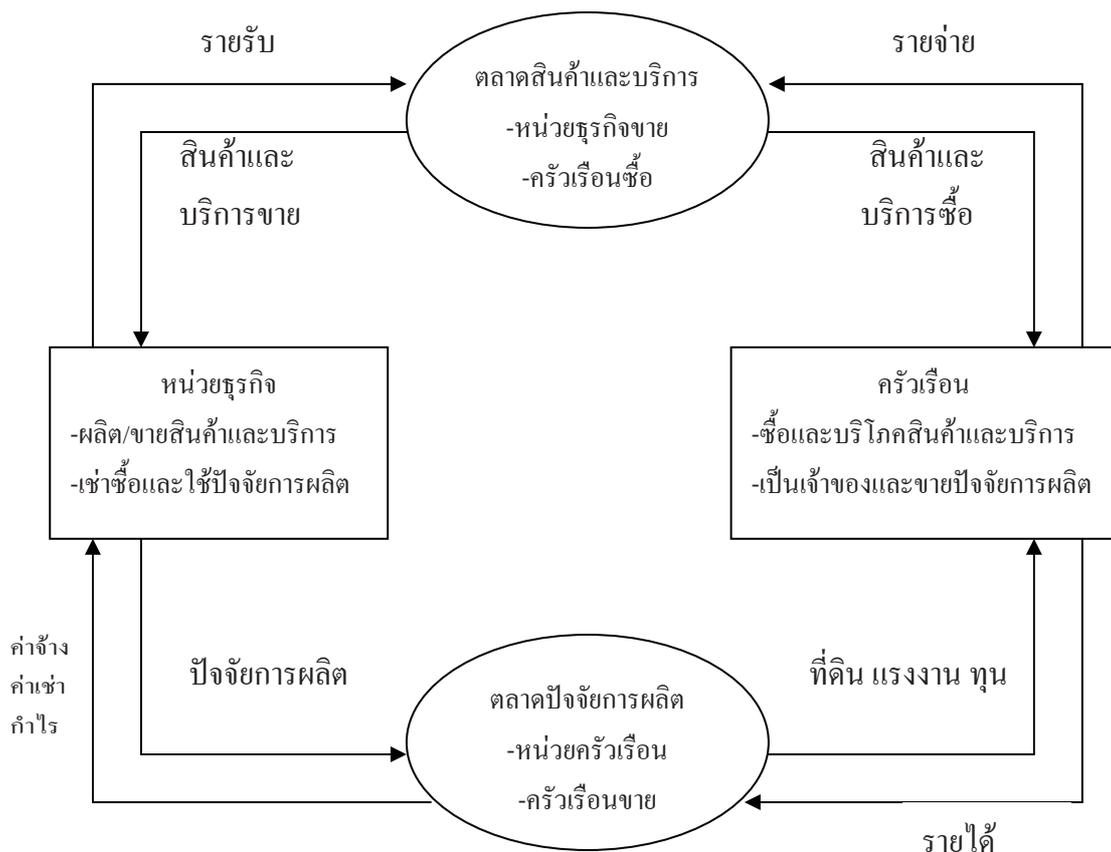
สำหรับอาชีพค้าขายริมทางนั้น ปัจจุบันได้มีการเพิ่มขึ้นโดยเป็นการทำควบคู่กับอาชีพเกษตรกรรม และบางรายยึดเป็นอาชีพหลัก เมื่อใดก็ตามที่เรานั่งรถไปตามถนนเพชรเกษม เข้าสู่จังหวัดเพชรบุรีเพื่อไปยังจุดหมายปลายทางไม่ว่าจะเป็นภาคใต้หรือที่ใดก็ตาม ทิวทัศน์ที่เราเห็นกันจนชินลูกตาก็คงไม่พ้นต้นตาลกระจายทั่วทุกพื้นที่ นอกจากนี้บริเวณตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จะเห็นร้านเพิงเล็ก ๆ (เพิง น. : หมายถึง สิ่งปลูกสร้างมีทั้งชนิดชั่วคราวขนาดเล็ก และชนิดถาวร ประกอบด้วยหลังคาปีกเดียว, ถ้ำเอียงลาด เรียกว่า เพิงหมาแหงน ถ้ามีแขนนาง คำตอนหน้าเรียกว่า เพิงแขนนาง) โดยผู้วิจัยใช้เรียกว่าร้านค้าริมทาง มีสินค้าของเมืองเพชรวางขาย เช่นน้ำตาลสด ชมพู่เพชร มะนาว จาวตาลหรือผลอ่อนของต้นตาล ผลไม้ตามฤดูกาล และผลผลิตของเกษตรกรในชุมชนตามริมถนนเพชรเกษมทั้งสองข้าง

1) การเกิดขึ้น และกระบวนการจัดการของเศรษฐกิจริมทางตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี

จากการศึกษาวิจัยพลวัตเศรษฐกิจริมทางตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี ผู้วิจัยได้ค้นพบการเกิดขึ้น กระบวนการจัดการของเศรษฐกิจริมทางหรือการค้าขายริมทาง สามารถสรุปได้ ดังนี้

1.1) การเกิดขึ้นของเศรษฐกิจริมทาง

ในประเทศไทยตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน ประชากรส่วนใหญ่มีอาชีพทำการเกษตร ไม่ว่าจะเป็น ทำไร่ ทำนา ทำสวน เลี้ยงสัตว์ ประเทศไทยจึงนับได้ว่าอุดมสมบูรณ์ โดยเฉพาะสินค้าการเกษตรประเภท ผัก ผลไม้ มีวางขายทุกจังหวัด ไม่ว่าจะเป็นในตลาดค้าส่ง ตลาดสด ร้านขายของชำ ร้านขายของฝาก รวมถึงร้านค้าริมทาง ที่มีอยู่ทั่วไปตามแหล่งท่องเที่ยว และแหล่งที่มีผลผลิตทางการเกษตร จนเกิดเป็นเศรษฐกิจ การเกิดขึ้นของเศรษฐกิจแต่ละพื้นที่ แต่ละเส้นทางอาจเหมือนกัน หรือต่างกันก็ได้



แผนภาพที่ 1 วงจรของระบบเศรษฐกิจ

ที่มา : จันทิwa สุรเชษฐพงษ์, ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค (นครปฐม: โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2551), 37.

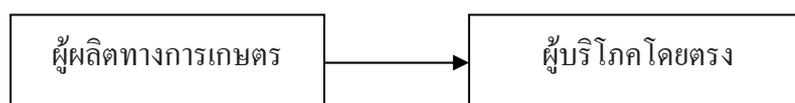
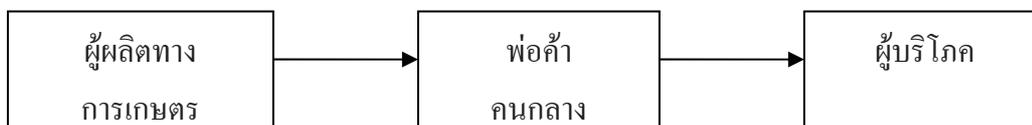
ภาพแบบจำลองของระบบเศรษฐกิจที่เรียกว่า แผนภาพวงจรของระบบเศรษฐกิจ (circular-flow diagram) ในแบบจำลองนี้ระบบเศรษฐกิจ 2 ฝ่าย คือ ครวัเรือ่นและหน่วยธุรกิจ หน่วยธุรกิจผลิตสินค้าและบริการโดยใช้ปัจจัยการผลิต (factors of production) จากฝ่ายครวัเรือ่น ได้แก่ ที่ดิน แรงงาน ทุน และผู้ประกอบการและฝ่ายครวัเรือ่นจะเป็นผู้ซื้อและบริ โภคสินค้าและบริการที่หน่วยธุรกิจผลิตขึ้นมา ครวัเรือ่นและหน่วยธุรกิจมีความเกี่ยวพันกันในตลาดสินค้าและบริการ (markets of goods and services) และตลาดปัจจัยการผลิต (markets for the factors of production) ในตลาดสินค้าและบริการ ครวัเรือ่นจะเป็นผู้ซื้อและหน่วยธุรกิจจะเป็นผู้ขาย

การขายสินค้าริมทางเกิดขึ้นได้อย่างไร และเกิดมานานแค่ไหนต้องเป็นผู้ที่อาศัยอยู่ในพื้นที่เท่านั้นที่จะให้คำตอบได้ เช่นเดียวกับกับร้านค้าริมทางตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี จากการสัมภาษณ์ผู้ค้าขายริมทางผู้วิจัยได้ข้อมูลว่า ร้านค้าริมทางเริ่มเกิดขึ้นและขายมาจนทุกวันนี้ ต้นเหตุแห่งการเกิดขึ้นนั้นเกิดจากผลผลิตมะนาวมีประมาณมากและราคาถูกลงอย่างมากจากบทการสัมภาษณ์บทหนึ่งว่า

ตอนนั้นมะนาวราคาถูกลงมาก ราคาในสวน 100 ลูก 6-8 บาท โดยมะนาวลงมาจากป่าละอู รดก็จ้อคร้อซื้อเต็มไปหมด โดยราคาขายที่ขายกันก็ 3 ลูก 100 บาท 1 ลูกมี 100 ลูกจากนั้นก็เกิดเป็นร้านค้าริมทางขึ้น โดยในตอนแรกนั้นไม่ได้ทำเป็นเพิง มีเพียงร่ม 2-3 คันกางเท่านั้น จากนั้นจึงเปลี่ยนจากร่ม ทำเป็นเพิงเล็ก ๆ ขึ้น โดยการมุงหลังคาเป็นหญ้าคาและทางหลวงเข้ามาจัดระเบียบให้ โดยให้แต่ละร้านค้าขายของเข้าไปจากริมฟุตบาทประมาณ 1 เมตร และให้มุงหลังคาด้วยสังกะสี เนื่องจากถ้าเป็นหญ้าคาจะติดไฟง่าย จึงทำให้เปลี่ยนมาเป็นสังกะสีจนถึงทุกวันนี้ (สุภาพ สุขแจ่ม 2552)

จากข้อมูลเบื้องต้นสามารถวิเคราะห์ได้ว่าสินค้าริมทางเกิดจาก สินค้าการเกษตรราคาตกต่ำ โดยจากเดิมผู้ผลิตขายสินค้าผ่านพ่อค้าคนกลางเพื่อให้พ่อค้าคนกลางได้นำสินค้าทางการเกษตรออกไปจำหน่ายให้ถึงมือผู้บริโภคครั้งหนึ่ง แต่เมื่อพืชผลเกษตรราคาตกต่ำจึงนำผลผลิตของตนออกจำหน่ายเพื่อให้ได้ราคาขายที่สูงกว่าการขายผ่านพ่อค้าคนกลาง ซึ่งในการนำสินค้าผลผลิตออกมาขายในช่วงนั้นก็คือมะนาว เนื่องจากในช่วงเวลานั้นมะนาวราคาตกต่ำมาก ดังนั้นจึงมีการขาย และเมื่อมีร้านค้าริมทางเกิดขึ้น 1 ราย ผู้ผลิตมะนาวหรือเกษตรกรจึงเห็นเป็นช่องทางอีก 1 ช่องทางในการจัดจำหน่ายซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเกษตรของตนโดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง จึงมีร้านค้าริมทางเกิดเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จนถึงปัจจุบัน

เส้นทางการนำผลิตไปสู่มือผู้บริโภคโดย ผ่านพ่อค้าคนกลาง และไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง
ผ่านพ่อค้าคนกลาง



ไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง

แผนภาพที่ 2 เส้นทางพืชผลเกษตร

ที่มา : จันทิwa สุรเชษฐพงษ์, ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค (นครปฐม : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยศิลปากร , 2551), 10.

นอกจากนี้คุณสุภาพยังให้ข้อมูลเพิ่มเติมพร้อมการเกิดอีกว่า

ตอนนั้นแม่ให้เงินมาเพื่อการลงทุนจำนวน 3,000 บาท เป็นเงินลงทุนก้อนแรก ที่สูญเปล่า เพราะว่าขายของไม่เป็น ขายไม่ค่อยดี แม่ก็ให้กำลังใจ และให้เงินก้อนใหม่มา อีกก้อนหนึ่ง ซึ่งเงินก้อนนี้ 4,000 บาท (สุภาพ สุขแจ่ม 2552)

จากข้อความเบื้องต้นทำให้เห็นว่าครอบครัวมีความสำคัญในการสนับสนุนอาชีพ และ ส่งเสริมอาชีพ การที่คุณแม่ของคุณสุภาพให้เงินมาลงทุน ให้กำลังใจ รวมทั้งให้เงินก้อนใหม่มาลงทุน นั้นแสดงว่า ครอบครัวเป็นผู้ส่งเสริมอาชีพนี้ด้วยเช่นกัน นอกจากนั้นการประกอบอาชีพค้าขายในช่วงแรกของอาชีพนั้น ถ้าไม่มีประสบการณ์ หรือไม่มีความรู้ในการพูดคุยกับลูกค้าแล้ว หรือไม่มีความอดทนต่ออาชีพนี้ จะไม่สามารถทำอาชีพค้าขายได้

จากการเกิดขึ้นในช่วงปี พ.ศ. 2542 ตามที่คุณสุภาพเล่าให้ฟังนั้น นอกจากมีร้านค้าเกิดขึ้นหลาย ๆ รายในเวลาเพียงไม่กี่ปี และเกิดขึ้นอยู่เรื่อย ๆ นั้น โดยมีหลายสาเหตุ อะไรเป็น สิ่งจูงใจทำให้มีผู้สนใจในอาชีพค้าขาย หรือเปิดร้านค้าริมทางเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ

จากการศึกษาวิจัย ผู้วิจัยพบว่า สาเหตุของการเกิดขึ้นของร้านค้าริมทางสรุปได้ ดังนี้

1. พืชผลทางการเกษตรราคาตกต่ำ จังหวัดเพชรบุรี ประชาชนส่วนใหญ่ประกอบ อาชีพเกษตรกรรม หากปีไหนผลผลิตดี ราคาพืชผลจะราคาถูกลง จึงทำให้เกษตรกรนำผลผลิตของตนเอง

ออกมาขายเองที่ร้านค้าริมทาง เมื่อขายแล้วได้เงินดี จึงขายต่อ ผู้ค้าขายริมทางหลายรายคิดเสน่ห์ของการเป็นแม่ค้า-พ่อค้าไปแล้ว จึงยึดอาชีพนี้โดยบางรายยึดเป็นอาชีพเสริม บางรายยึดเป็นอาชีพหลัก

เมื่อก่อนทำอะไร ทำนา แฟนทำงานอยู่ไฟฟ้า ตอนนี้อยู่ไม่ได้ทำนา ก็ยึดอาชีพนี้ไปเลย และจะขายไปเรื่อย ๆ ไม่เลิกขาย เพราะว่าชอบที่เงินได้เร็ว ใ้ได้อยู่บ้าน แต่ลูก ๆ คงไม่ทำ เพราะพวกเขาเรียนสูง ได้ทำงานที่ดี คงไม่มาขาย แต่เราก็จะขายของเราไปเรื่อย ๆ ชอบ (สำเนียง สุขแจ่ม 2552)

เมื่อก่อนทำสวนผลไม้ ที่สวนปลูกผลไม้หลายอย่าง ฝรั่ง กระท้อน ชมพู่เพชรแท้ เพชร สายรุ้ง กระท้อน มะม่วง มะนาว ก็ขายเป็นหน้า ๆ ไป หน้านี้ของเราไม่ออกก็ไปซื้อมาจากหนองบัว เพื่อมาขายต่อ สินค้าบางอย่างก็มีคนมาส่งให้ถึงที่ร้าน แต่ก็เป็ผลผลิตของเพชรบุรีนะที่มาส่งกันก็จะเป็นน้ำตาลปึก น้ำตาลสด (น้อง ชวงษ์ 2552)

2. ต้นทุนขายสินค้า การลงทุนถือเป็นปัจจัยสำคัญ ดังนั้นเมื่อเกษตรกรได้นำสินค้าของตนเองมาขายจึงเป็นการลดต้นทุนในการซื้อสินค้าเพื่อขาย นอกจากนี้การขายในเมืองตามแหล่งชุมชน จะต้องเสียค่าใช้จ่ายจำนวนมาก เช่นค่าเช่าสถานที่ ค่าเช่าร้าน สำหรับการทำเพิงเล็ก ๆ บริเวณริมทางหลวงนั้น ผู้ค้าขายไม่ต้องเสียค่าเช่าสถานที่ ไม่ต้องเช่าร้าน นอกจากนี้การเปิดเป็นร้านค้าริมทางไม่ต้องใช้เงินลงทุนมากในการตกแต่ง การการลงทุนต่ำ โดยเฉพาะถ้าเป็นเกษตรกรที่ทำไร่สวนผสม สำหรับผลตอบแทนอยู่ที่ทักษะการจัดวางเรียงสินค้า หรือการเชิญชวนลูกค้าให้มาซื้อสินค้า การทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในการซื้อครั้งแรก สามารถทำให้ทุกครั้งที่ผ่านมาลูกค้าก็จะแวะซื้อสินค้านั้นเดิมวิธีการขายของร้านค้าริมทางคือของใหม่สดจะขายด้วยราคาที่สูง สำหรับของที่เก่าจะขายในราคาที่ถูกลง

บ้านอยู่ข้างในไร่ถีน้อย ตรงนี้เป็นที่ของเพื่อนเขาให้มาขายฟรีไม่เสียค่าเช่าไม่ได้เสียค่าใช้จ่ายอะไร ขายของมาประมาณ 6 ปี แล้วเทคนิคในการขายสินค้าให้ลูกค้ากลับมาซื้อของ ๆ ที่ก็คือความจริงใจ อย่าหลอกลวงลูกค้า (กัลยา มากมูล 2552)

คำบอกเล่าของคุณกัลยา มากมูล ทำให้เห็นว่ามิตรภาพที่ดีถือเป็นต้นทุน ทางสังคมที่ไม่จำเป็นต้องใช้เงินซื้อ การมีสัมพันธภาพที่ดีจะช่วยให้การหาร้านค้าริมทางเพื่อขาย สำหรับผู้ค้าที่ไม่มี

พื้นที่หน้าถนน (ถ้าไม่ได้เป็นหน้าบ้านของใคร) แต่ในบางผู้ค้าบางรายต้องการทำเลขายที่ดี ทำให้ผู้ค้าขายจำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่ม เช่น ค่าเช่าสถานที่ หรือค่าเช่าร้าน

ร้านตรงนี้ที่เช่ามา 5,000 บาท แล้วก็มาทำเพิ่มอีก แต่ก็ขายได้มีรายได้ต่อเดือน 3-4 หมื่นบาท ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าประจำ เพราะร้านที่มีชมพู่เพชรแท้ขาย เนื่องจากปลูกเอง แต่ตอนนี้ยังเก็บไม่ได้ มีอยู่ประมาณ 40-50 ต้น (โจ้ มีแสง 2552)

3. ต้องการกลับภูมิลำเนา การที่ได้มาอยู่กับครอบครัวได้อยู่พร้อมหน้าพ่อแม่ สามี-ภรรยาและลูก ถือเป็นสิ่งที่ทุกคนปรารถนาการกลับบ้านเกิดถ้ามีโอกาส ดังนั้นถ้าไม่มีอาชีพอื่นที่เหมาะสม การเลือกอาชีพค้าขายโดยใช้พื้นที่ริมทางหน้าบ้านของตนจึงเป็นอีกหนึ่งทางเลือกสำหรับผู้ที่ต้องการกลับมาอยู่ภูมิลำเนาเดิมของตน

เพิ่งขายของได้ 5-6 ปี ก่อนหน้านี้ก็ทำงานโรงงาน รายได้น้อยไม่พอกับค่าใช้จ่าย ไหนจะต้องส่งมาให้ที่บ้านอีก ก็เลยกับเปิดร้านขายของที่หน้าบ้าน รายได้ก็ได้ไม่มากนักบางวันก็ขายไม่ดี บางวันก็ขายดี แล้วแต่รถจอด แต่ก็พออยู่ได้นะ เห็นร้านอื่นเขาก็ขายมานานแล้วนะ (เกษมณี ระวีแสง 2551)

4. อาชีพรับจ้างใช้แรงงานมาก รายได้น้อย อาชีพรับจ้างแรงงาน นอกจากเหนื่อยแล้วยังไม่มีเกียรติ สำหรับอาชีพค้าขายเป็นนายของตัวเอง เป็นอาชีพที่มีความอิสระ รายได้ขึ้นอยู่กับความขยัน และวิธีการพูด หรือวิธีการขาย ดังนั้นเห็นว่าอาชีพค้าขายถึงเป็นอาชีพที่ทำรายได้ดี

เมื่อก่อนเป็นลูกจ้างทำขนมอยู่ที่โรงเรียนชะอำรายได้วันละ 100 บาท กินอยู่พร้อมแต่ไม่พอ ไหนจะต้องส่งให้ลูกอีก เลยมาเปิดร้านค้า (สุภาพ สุขแจ่ม 2552)

ทำงานก่อสร้างก็เหนื่อยมาก ตกแดดร้อน เลยขายของดีกว่าเยอะ ไม่ต้องย้ายที่ไปเรื่อย ๆ เงินก็ได้เร็ว แต่ต้องมีเงินลงทุนหน่อย (ผิน จินดา 2551)

5. อาชีพค้าขายริมทาง มีการหมุนเวียนของเงินรวดเร็ว มีร้านค้าริมทางหลายร้านเห็นว่าการขายสินค้า เมื่อเปรียบเทียบกับผลผลิตในไร่ ในสวนจะให้ผลผลิตช้า ต้นทุนสูง ตัวอย่างเช่นข้าว การทำนาจะต้องเริ่มตั้งแต่เตรียมดิน โดยการเทือกนา เตรียมเมล็ดข้าวเปลือก หว่าน มีขั้นตอนหลาย

ขั้นตอน กว่าจะเป็นเมล็ดข้าวชานาใช้เวลาหลายเดือน ต้องหว่านปุ๋ย ยาฆ่าแมลง ให้ผลผลิตครั้งเดียวต่อการทำนาหนึ่งครั้ง หรือผลไม้ที่ปลูกจะให้ผลผลิตก็ปีละครั้ง ก็ต้องลงทุนในการให้น้ำ ให้ปุ๋ยเช่นกัน ดังนั้นอาชีพค้าขายจึงเป็นอาชีพที่ถูกเลือกเนื่องจากการหมุนเวียนของเงินรวดเร็ว ซื้อมาและขายไป

ขายมานานแล้ว น่าจะถึง 10 ปีได้ เมื่อก่อนก็ทำไร่นา แต่ตอนนี้ค้าขายอย่างเดียวได้เงินไวดี สะดวก สบาย ได้อยู่หน้าบ้าน และดูแลบ้านด้วย คิดว่าจะทำอาชีพนี้ไปเรื่อย ๆ ไม่เลิกขายหรอก (สำเนียง สุขแจ่ม 2552)

ขายมานานหลายปีแล้ว รายได้ดีมีเงินหมุนเวียนตลอด ขายทุกวันรายได้รวมอยู่ที่ประมาณ 5,000 บาท ผมมีหน้าที่คอยโบกมือเรียกรถ บางครั้งถ้าลูกค้ามาซื้อพร้อม ๆ กัน ผมจะช่วยงานด้วย (กบ บุญมั่น 2552)

จากข้อมูลทั้งหมดที่กล่าวมาทำให้เห็นถึงการเกิดขึ้นของเศรษฐกิจริมทาง ซึ่งที่มา หรือแนวคิดของแต่ละผู้ค้าขายแตกต่างกัน การเกิดขึ้นเกิดตาม ๆ กันมา และมีการเกิดอย่างต่อเนื่อง ประเด็นสำคัญคือผลผลิตราคาตกต่ำ และต้องการมีรายได้เพิ่ม ต้องการอยู่ใกล้บ้านดูแลบ้านและครอบครัว ไม่อยากทำอาชีพรับจ้างเพราะรายได้น้อย การเลือกอาชีพค้าขายถือเป็นอาชีพสุจริต มีอิสระ ไม่ต้องเสียค่าเช่า โดยมีค่าใช้จ่ายที่อาจจะเกิดขึ้นบ้าง คือค่าวัสดุในการทำร้านค้าให้เป็นเพียงค่าใช้จ่ายไม่มากนัก และบางร้านมีการลงทุนเพิ่มในการถมดินเพื่อเป็นที่จอดรถให้กับผู้ที่แวะซื้อสินค้าเพื่อเพิ่มยอดขายให้กับร้านค้าริมทางของตน

นอกจากอาชีพผู้ค้าขายริมทางจะส่งเสริมรายได้ในการค้าขายแล้ว เกษตรกรที่มีอาชีพค้าขายริมทาง ยังสามารถนำผลผลิตของตนออกมาขายเองโดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลางอีกด้วย ผู้ค้าขายหรือเจ้าของร้านค้าริมทางบางร้านทำมาตั้งแต่แรก ๆ ตอนนี้มีอายุมากแล้วแต่ไม่เลิกขายและส่งเสริมให้เป็นอาชีพหลักไปเรื่อย ๆ ถึงรุ่นลูกรุ่นหลาน เหตุผลที่ไม่เปลี่ยนไปทำอาชีพอื่น เนื่องจากยึดอาชีพนี้มานานแล้ว เพราะมีรายได้ดี เงินสดหมุนเวียนเร็ว พอสมควร สามารถทำอาชีพอื่น ๆ เสริมได้ เช่น การปลูกผัก มะนาว ข้าว กล้วย ชมพู ฝรั่ง เป็นต้น เมื่อพืชผลให้ผลผลิตก็สามารถนำมาขายในร้านค้าริมทางของตนเองได้

จากสถานะเศรษฐกิจที่ผ่านมามาจนถึงปัจจุบัน ทำให้ร้านค้าริมทางมีเพิ่มขึ้น หลายร้านบอกว่าการที่ได้มาขายของอยู่ที่หน้าบ้านของตนทำให้ได้อยู่บ้าน ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย คิดว่าทำงานโรงงาน หรือออกไปขายแรงงานที่จังหวัดอื่น โดยมีค่าใช้จ่ายสูง ถึงแม้ว่าในบางวันรายได้จากการ

ขายไม่ค่อยดี ก็สามารถเฉลี่ยกับวันที่ขายดี โดยปกติจะขายสินค้าได้ทุกวันมากน้อยบางครั้งขึ้นอยู่กับโชคด้วย บางร้านเลือกขายเฉพาะวัน สุกร-เสาร์-อาทิตย์ หรือวันหยุดนักขัตฤกษ์ มีหลายร้านเลือกขาย ทุกวัน เพราะต้องการยืดอายุของสินค้าขายเพียงอย่างเดียว นอกจากนี้ร้านค้าริมทางยังมีการลงทุนที่ต่ำ ทำให้เป็นทางเลือกสำหรับผู้ที่ยังไม่มีโอกาสในการมีอาชีพค้าขาย นอกจากนี้มีรายได้ลดปัญหาการว่างงานแล้วยังได้ดูแลครอบครัว อีกทั้งยังเป็นการสนับสนุนวิสาหกิจของชุมชน เกิดการจ้างงานในชุมชนจากอาชีพรับจ้างขายสินค้า

ตอนนี้ที่เปิด 2 ร้าน ก็จะจ้างเพื่อนของลูกเรียนอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 มาช่วยขายก็ให้ค่าจ้าง เป็นค่าจ้างวันละ 150 บาทเปิดเทอมก็คงจะมาช่วยขายได้เฉพาะวันเสาร์และวันอาทิตย์ (ใจ มีแสง 2552)

การขายสินค้าริมทางนอกจากเป็นการเพิ่มรายได้ให้ตนเองและครอบครัวแล้ว ชุมชนที่ตนเองอาศัยอยู่ยังมีรายได้อย่างทั่วถึง สิ่งที่เกิดขึ้นคือความอบอุ่นของครอบครัว ได้อยู่กันพร้อมหน้า พ่อ แม่ ลูก โดยสิ่งเหล่านี้ทำให้ช่วยลดปัญหาสังคม อีกทั้งทำให้วัฒนธรรม ขนบธรรมเนียม ประเพณีที่ดี ได้กลับมาอีกครั้งจากการที่มีร้านค้าริมทางเกิดขึ้นนั่นเอง

1.2) กระบวนการในการจัดการของเศรษฐกิจริมทาง

จากการศึกษาพบว่าในระบบเศรษฐกิจริมทางได้มีสิ่งที่เกิดขึ้นทั้งแบบมีกระบวนการที่ และไม่มีกระบวนการ เกิดขึ้นหลายอย่างสามารถจำแนกได้ ดังนี้

1.2.1 ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)

1.2.2 แหล่งซื้อสินค้าเพื่อขายเพื่อขายของผู้ค้าริมทาง

โดยรายละเอียดแต่ละหัวข้อดังนี้

1.2.1 ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix)

คำว่าตลาด (Market) สำหรับนักการตลาด จะมีความหมายในสองนัย คือ ความหมายแบบแคบ “ตลาด” หมายถึง สถานที่ที่ผู้ซื้อและผู้ขายมาพบกัน เพื่อตกลงแลกเปลี่ยนหรือซื้อขายสินค้าหรือบริการระหว่างกัน และก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงสิทธิ์ความเป็นเจ้าของในสินค้าหรือบริการนั้น ๆ

สำหรับความหมายแบบกว้าง “ตลาด” หมายถึง กลุ่มบุคคลหรือองค์กรที่มีความจำเป็นและความต้องการ (Needs and Wants) ในผลิตภัณฑ์ มีความเต็มใจ มีความสามารถในการแลกเปลี่ยน และมีอำนาจในการตัดสินใจซื้อ เพื่อให้ได้รับความพอใจของตน

การตลาด (Marketing) ได้พัฒนาอย่างต่อเนื่องเป็นระยะเวลายาวนาน การตลาด หมายถึง กิจกรรมทางธุรกิจทั้งหมด ที่สามารถส่งผลกระทบต่อระหว่างกันได้ เช่น การกำหนดราคา การจัดจำหน่ายสินค้าหรือบริการ และการส่งเสริมการตลาด เพื่อให้ตอบสนองความต้องการให้กับลูกค้า ทั้งในปัจจุบันและผู้ที่คาดว่าจะเป็ลูกค้าในอนาคต

องค์ประกอบของการตลาดที่สำคัญ จะต้องประกอบด้วยกิจกรรมต่าง ๆ เช่น การผลิตสินค้าและการให้บริการ จากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค จะต้องเป็นการตอบสนองต่อความจำเป็น (Need) และความต้องการ (Want) ของมนุษย์หรือผู้บริโภค ในที่นี้ความจำเป็นหมายถึง ความต้องการในปัจจุบันแห่งการดำรงชีวิตที่มนุษย์ขาดไม่ได้ คือ อาหาร ที่อยู่อาศัย เครื่องนุ่งห่ม และยารักษาโรค ในขณะที่ ความต้องการ หมายถึง ระดับของความต้องการที่อยู่นอกเหนือความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตของมนุษย์ เช่น ความต้องการรับประทานหุจฉลาม โดยถือเป็อาหารที่อยู่นอกเหนือความจำเป็นด้านอาหารของมนุษย์ นอกจากนี้จะต้องมีการแลกเปลี่ยน การแลกเปลี่ยนในปัจจุบันได้ใช้มาตรฐานเงินตรา (Money System) เป็เครื่องมือในการประเมินมูลค่าของสินค้าหรือบริการ ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix: 4Ps)เป็หัวใจสำคัญของการบริหารการตลาดการจะทำให้การดำเนินงานของกิจการประสบความสำเร็จได้ขึ้นอยู่กับปรับปรุงความสัมพันธ์ของส่วนประสมทางการตลาดนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดเป้าหมายให้ได้รับความพึงพอใจสูงสุด ส่วนประสมทางการตลาด ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์(Product) ราคา (Price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) สามารถนำมาใช้ได้กับเศรษฐกิจริมทาง ดังนี้

1.2.1.1 ผลิตภัณฑ์ (Product) ผู้ค้าขายริมทางเลือกใช้สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในชุมชน เพราะผู้ค้าขายริมทางเชื่อว่าลูกค้า (ผู้ที่สัญจรเดินทางผ่านไปมา) จะเลือกซื้อสินค้าที่มีอยู่ในท้องถิ่นเท่านั้น ดังนั้นผลิตภัณฑ์ที่ผู้ค้าขายริมทางเลือกขายมี ดังนี้

ก) มะนาว ถือได้ว่าเป็นสินค้าหลักของร้านค้าริมทางที่ผู้ค้าขายเลือกและขายทั้งปีเนื่องจากมะนาวเป็ผลผลิตหลักของเกษตรกรในจังหวัดเพชรบุรี โดยพื้นที่การเพาะปลูกปี 2551 จำนวน 38,335 ไร่ ผลผลิต 107,144 ตัน และอำเภอที่ปลูกมากที่สุด คือ อำเภอท่ายาง อำเภอแก่งกระจาน อำเภอบ้านลาด อำเภอหนองหญ้าปล้อง อำเภอชะอำและอำเภอเขาย้อยตามลำดับ สำหรับอำเภอบ้านลาด มะนาว ถือได้ว่าเป็นสินค้าเกษตรที่มีความสำคัญต่อเกษตรกรเนื่องจากในปัจจุบันเกษตรกรหันมาปลูกมะนาวเพิ่มขึ้นจากผู้ค้าขายริมทางส่วนใหญ่ปลูกมะนาวกันเกือบทุกรายเพราะเมื่อผลผลิตออกมาจะได้นำมาจำหน่ายเป็นการลดต้นทุนในการขายและได้ผลกำไรเต็มที่

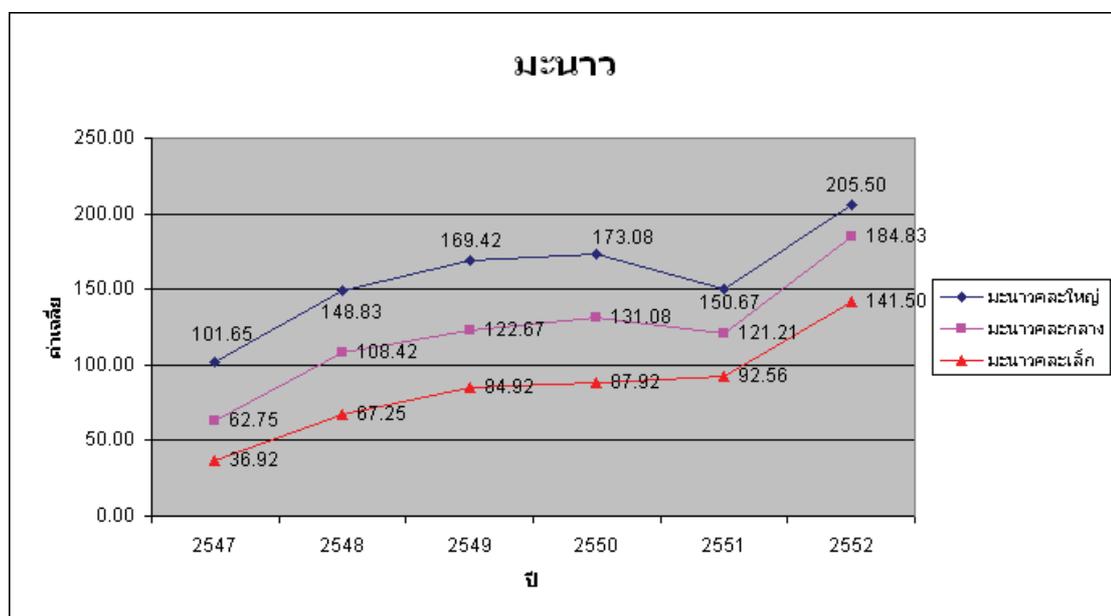
ตอนนี้มะนาวราคาลงมาหน่อย ก็ดีขึ้นใช้เงินซื้อมะนาวมาก และตอนนี้มะนาวที่สวนของพี่เพิ่งให้ผลปีแรก ปลูกมา 3 ปีแล้วปลูกไว้ 100 กิ่ง (กัลยา มากมูล 2552)

ข้อมูลการปลูกมะนาว 4 ปี ที่มีปริมาณพื้นที่การเพาะปลูกสูงขึ้น ถึงแม้ว่าการปลูกมะนาวจะสูงขึ้น แต่ความต้องการของผู้บริโภคก็ตามขึ้นไปด้วยเช่นกันสังเกตได้จากราคามะนาวที่สูงขึ้น รายละเอียด ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 การปลูก และผลผลิตมะนาวจังหวัดเพชรบุรีระหว่างปี 2547-2551

รายละเอียด	2547/48	2548/49	2549/50	2550/2551
พื้นที่เพาะปลูก (ไร่)	35,596	36,896	37,581	38,335
ผลผลิต (ตัน)	64,371	70,339	78,968	107,144
ต้นทุนการผลิต (บาท/ผล)	0.39	0.52	0.65	0.72

ที่มา : กรมการค้าภายในจังหวัดเพชรบุรี. “รายงานพืชผลผลิตทางการเกษตรจังหวัดเพชรบุรี,” มีนาคม 2552. (อัครสำเนา)



กราฟที่ 1 กราฟแสดงราคาเฉลี่ยมะนาวระหว่างปี 2547 – ปี 2552

ที่มา : กรมการค้าภายในจังหวัดเพชรบุรี. “รายงานพืชผลผลิตทางการเกษตรจังหวัดเพชรบุรี,” มีนาคม 2552. (อัครสำเนา)

จากข้อมูลจะเห็นว่าพื้นที่เพาะปลูกมะนาวรวมทั้งผลผลิตของมะนาวสูงขึ้น รวมทั้งต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้นอีกด้วย นอกจากนี้ผลผลิตของมะนาวในช่วงฤดูแล้งนั้นราคามะนาวจะสูงมาก โดยเฉพาะในเดือนเมษายนปีนี้ (พ.ศ. 2552) จะเห็นว่าในปัจจุบันราคามะนาวจะอยู่ ผลละ 10.00– 15.00 บาท สำหรับการขายส่งของมะนาวชาวสวนเลือกไปที่ตลาดกลาง 2 แห่ง คือ ตลาดกลางสหกรณ์การเกษตรเพชรบุรี อำเภอท่ายาง (ตลาดหนองบัว) และตลาดกลางสหกรณ์การเกษตรบ้านลาด จำกัด อำเภอบ้านลาด ตลาดทั้ง 2 แห่งจะมีพ่อค้า-แม่ค้า ท้องถิ่น หรือพ่อค้า-แม่ค้าส่งมารับซื้อผลผลิตมะนาวส่งเข้าสู่ตลาด และมีเกษตรกรบางรายนำผลผลิตมาขายยังตลาดกลาง 2 แห่งนี้ หลังจากทำการซื้อขายแล้ว พ่อค้า-แม่ค้า จะส่งผลผลิตไปสู่ตลาดต่าง ๆ ของประเทศ โดยมีตลาดที่สำคัญ ได้แก่ ตลาดคลองเตย ตลาดไท และตลาดภาคใต้ นอกจากนี้ในช่วงที่ผ่านมามะนาวมีราคาแพงมากแม่ค้าเมืองเพชร ตะลึง มะนาวแพงสุดในรอบ 30 ปี โดยนางบุญสม โชคสงวน แม่ค้าขายพืชผลการเกษตรในตลาดกลางการเกษตร อ.ท่ายาง จ.เพชรบุรี เปิดเผยกับหนังสือพิมพ์โพสต์ทูเดย์เมื่อวันที่ 2 พฤษภาคม 2552 ว่า ประกอบอาชีพค้าขายส่งมะนาวมาเป็นเวลานานกว่า 30 ปี โดยจะไปรับตามสวนต่างๆ ในพื้นที่ อำเภอท่ายางมาขาย แต่ปีนี้มะนาวมีราคาแพงที่สุดในรอบ 30 ปี และยังหาซื้อไม่ค่อยได้ ทั้งนี้ มะนาวเกรดเอ ผลใหญ่เบอร์ 0 ราคารับซื้อถึงสวนผลละ 6-7 บาท หรือราคาละขนาดผลเล็ก และใหญ่ปนกัน ราคาส่งก็ตก ลูกละ 5.50 บาท ยกถังละ 500 ลูก ราคา 2,750 บาท ส่วนขนาดเล็กลงไปราคาก็จะลดหลั่นตามขนาด นางบุญสม กล่าวอีกว่าปีนี้เป็นปีทองของเกษตรกรผู้ปลูกมะนาว แต่ในความโชคดีก็มีโชคร้าย เนื่องจากมีผลผลิตออกสู่ตลาดน้อย แต่ก็ถือว่าเจ้าของสวนมะนาวยังได้ประโยชน์ และมีผลกำไรดี จากการขายมะนาว เพราะพ่อค้าแม่ค้าต้องวิ่งไปซื้อถึงสวนและแย่งกันด้วย มะนาวในปีนี้จะนับว่าแพงที่สุดในชีวิตเท่าที่เคยเห็นมา อย่างไรก็ตาม สาเหตุที่มะนาวให้ผลผลิตน้อยเกิดจากสภาวะอากาศที่ร้อนและแล้งจัด ทำให้ผลผลิตออกผลน้อยและมีขนาดเล็กอีกทั้งผู้ประกอบการบางรายหันไปใช้มะนาวเทียมจนทำให้เกิดอันตรายกับผู้บริโภคยังทำให้มะนาวผลดิบตัวสูงขึ้น

นอกจากนี้ การที่มะนาวราคาสูงทำให้พ่อค้าแม่ค้าที่ต้องการมะนาวจำนวนมากต่างแย่งมะนาวกันมากขึ้น โดยนำรถวิ่งเข้าไปหาซื้อถึงสวนมะนาวของเกษตรกรโดยตรง ต่างจากช่วงมะนาวมีราคาถูก เกษตรกรต้องวิ่งหาแหล่งระบายสินค้าเอง แม่ค้าบางรายถึงกับต้องหยุดซื้อเนื่องจาก ได้มะนาวผลเล็กทำให้ขายได้ราคาต่ำกว่าทุน นี่คือสถานการณ์ในปัจจุบันที่เกิดขึ้นกับมะนาวเพชรบุรี

ข) ตาลโตนด จัดเป็นไม้ตระกูลเก่าแก่ตระกูลหนึ่งใน การทำน้ำตาลโตนด แต่เดิมทำเพื่อบริโภคภายในครัวเรือน ถ้าเหลือก็แจกจ่ายญาติพี่น้อง โดยใช้เวลาว่างหลังจากการทำนาแล้ว ปัจจุบันมีการทำน้ำตาลโตนดเพื่อจำหน่ายเป็นอาชีพ มีการจัดตั้งกลุ่มผู้ผลิตน้ำตาลโตนด

รวบรวมน้ำตาลสดเพื่อส่งเตาเคี่ยวน้ำตาลผลิตน้ำตาลปีบ และน้ำตาลปึกส่งขายทั้งใน และนอกประเทศ นอกจากนี้ ต้นตาลที่เก็บผลเพื่อขายตาลอ่อน ตาล 1 ผลจะใช้ล่อนตาลประมาณ 1-4 ลอน นำไปใส่ถุงขายกิโลกรัมละ 30-40 บาท แล้วแต่ฤดู ภายในล่อนตาลเมื่อปอกเปลือกออกจะเป็นเนื้อสีขาวใส อ่อนนุ่ม รสหวานใช้บริโภคสด หรือทำขนมประเภทของหวานรับประทานกับน้ำแข็ง นอกจากนี้ผลอ่อนก่อนถึงล่อนสามารถหั่นบาง ๆ นำไปแกงกะทิ รสชาติอร่อยมาก หรือนำเนื้ออ่อนก่อนล่อนไปต้มจิ้มน้ำพริก อร่อยเช่นกัน แต่ถ้าไม่เก็บผลเพื่อขายล่อนตาล ผลตาลจะค่อย ๆ แก่และสุกหลังจากออกจั่นแล้วประมาณ 5 เดือน จากนั้นจะหล่นจากต้นส่งกลิ่นหอมสามารถนำไปทำขนมตาลเพื่อให้สีส้มและกลิ่นกับขนมตาล จะเห็นได้ว่าผลิตผลจากตาลนำมาทำอาหาร นอกจากนี้ การทำน้ำตาลโตนดยังเป็นอีก 1 อาชีพของคนเพชรบุรี แต่เดิมทำเพื่อบริโภคภายในครัวเรือน ถ้าเหลือก็แจกจ่ายญาติพี่น้อง โดยใช้เวลาวางหลังจากการทำมาแล้ว ปัจจุบันมีการทำน้ำตาลโตนดเพื่อจำหน่ายเป็นอาชีพ มีการจัดตั้งกลุ่มผู้ผลิตน้ำตาลโตนด รวบรวมน้ำตาลสดเพื่อส่งเตาเคี่ยวน้ำตาลผลิตน้ำตาลปีบ และน้ำตาลปึกส่งขายทั้งใน และนอกประเทศอีกด้วย สำหรับผู้ค้าส่งรับน้ำตาลสด น้ำตาลปึก ผลตาลอ่อนจากผู้ผลิตซึ่งเป็นชาวบ้านนำมาส่งถึงที่ร้านค้าริมทาง โดยมีผู้ผลิตหลายราย

ค) ชมพู่เพชร เป็นผลไม้ที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น ของชาวเพชรบุรีที่มีความภาคภูมิใจ โดยเฉพาะรสชาติที่หวานกรอบ อร่อย แตกต่างไปจากชมพู่พันธุ์อื่น ๆ หรือแม้แต่จะนำพันธุ์ของชมพู่เพชร ไปปลูกที่อื่น คุณภาพก็จะไม่ดีเท่ากับปลูกที่เมืองเพชรบุรี ดังนั้นการปลูกชมพู่เพชรจึง ทำรายได้ให้แก่เกษตรกรจำนวนมาก ความเป็นมาของการปลูกชมพู่เพชรนั้น ปรากฏเรื่องเล่าต่อกันมาว่า นายหรั่ง แซ่โล้ว เกิดเมื่อปี พ.ศ.2358 ตั้งบ้านเรือนอยู่ริมน้ำเมืองเพชรบุรี ฝั่งตรงข้ามวัดขุนตรา เดิมเรียกกันว่า "บ้านสะพานยายนม" นายหรั่ง มีอาชีพค้ำน้ำตาลทางเรือระหว่าง จังหวัดเพชรบุรี - กรุงเทพฯ ต่อมานายหรั่งได้นำกิ่งตอนพันธุ์ชมพู่เพชรมา 3 กิ่ง ไม่ปรากฏว่ามาจากสวนแห่งใด ชมพู่เพชรทั้ง 3 กิ่งนี้ เป็นชมพู่เพชรรุ่นแรกที่นำมาปลูกในบริเวณแม่น้ำเพชรบุรี ซึ่งริมน้ำมีดินดี มีความร่วนซุยน้ำท่วมถึงมีปุ๋ยและอินทรีย์วัตถุอุดมสมบูรณ์ที่เรียกว่า "น้ำไหลทรายมูล" มาทับถมอยู่ไม่ขาด เหตุนี้ชมพู่เพชรจึงเจริญเติบโตงอกงามให้ผลดี สีสวยและมีรสชาติอร่อย แตกต่างไปจากชมพู่เขียวที่มีอยู่เดิม ต่อมาเมื่อผู้ขอขยายพันธุ์ชมพู่เพชรไปปลูกบ้าง แต่เจ้าของไม่ประสงค์จะให้ขยายกิ่งพันธุ์ชมพู่เพชรไปปลูกแพร่หลาย ดังนั้นในระยะแรกชมพู่เพชรทั้งสามต้น จึงยังไม่ได้แพร่พันธุ์ไปปลูกในที่แห่งใด อย่างไรก็ตาม ต่อมาช่วงหลังสงครามโลกครั้งที่ 2 ได้มีการขยายกิ่งตอนกิ่งชมพู่เพชรออกจำหน่ายให้กับคนที่ต้องการในราคาประมาณกิ่งละ 200 - 250 บาท นับว่าเป็นราคาที่แพงมากในสมัยนั้น และภายหลังจาก พ.ศ.2500 เป็นต้นมา กิ่งชมพู่เพชรก็เป็นที่แพร่หลายไปอย่างกว้างขวางในทุกพื้นที่ของจังหวัดเพชรบุรี ชมพู่เพชรสายรุ้ง เป็นชมพู่ที่มีถิ่นกำเนิดในประเทศไทย

เกิดจากการผสมพันธุ์ระหว่างชมพู้ทะเลาป่าของอินโดนีเซียกับชมพู้แดงของไทย อายุตั้งแต่เริ่มปลูกถึงเก็บเกี่ยวผลได้ประมาณ 2 – 3 ปี แล้วแต่การบำรุงรักษา เป็นชมพู้ที่มีรสหวานกรอบ และราคาแพงที่สุดในบรรดาชมพู้ด้วยกัน แต่มีข้อจำกัดเนื่องจากทรงพุ่มค่อนข้างใหญ่จำเป็นต้องทำนั้งร้าน ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงกว่าชมพู้พันธุ์อื่น ๆ ชมพู้เพชรสายรุ้ง รูปทรงคล้ายระฆังคว่ำ ทรงกลางผลป่องเล็กน้อย เวลาแก่จัดจะเห็นเส้นเอ็นสีแดงที่ผลชัดเจน เนื้อแข็งกรอบหวาน มีความหวานระหว่าง 11–15 % ปัจจุบันมีพื้นที่มีการเพาะปลูกชมพู้เพชรที่มีรสหวานกรอบอร่อย และมีคุณภาพมีเพียงสามอำเภอคือ อำเภอเมือง อำเภอบ้านลาด และอำเภอท่ายาง โดยมีพื้นที่การเพาะปลูกเหลือเพียงร้อยละ 1 เท่านั้น "ชมพู้เพชรแท้" ไม้ผลเลื้อยชื่อที่อยู่จังหวัดมลายูวานาน "ชมพู้เพชร" ที่ปลูกป่าขายกันตามร้านผลไม้ทั่วไป จะมีสักกี่ร้านที่เป็นชมพู้เพชรแท้จากเมืองเพชรบุรีเพราะปัจจุบันมีหลายสายพันธุ์ทั้งเพชรสายรุ้ง เพชรสุวรรณ สายน้ำผึ้ง ทับทิมจันทร์ ทว่าที่เป็นของแท้ดั้งเดิมคือ "เพชรสายรุ้ง" หารับประทานได้ยาก ส่วนจะได้ของแท้หรือไม่ ให้สังเกตง่าย ๆ คือผลแก่จะสีชมพูเกือบแดง ตัวผลขาวนูนเนื้อแน่น กรอบรสชาติหวาน จนถึงหวานจัด ถ้าร้านใดที่เป็นเกษตรกรที่ปลูกชมพู้เพชรแท้ด้วยจะมีรายได้สูงกว่าร้านอื่น ๆ

ชมพู้เพชรแท้ ปลูกไว้ 50 ต้น ใช้บันไดเป็นห่อเอา ไม่ต้องลงทุนมาก ราคาขายส่งที่ตลาดอำเภอเมืองเพชรบุรี จะอยู่ที่กิโลกรัมละ 60 บาท ถ้าขายปลีกที่ร้านเองกิโลกรัมละ 120 บาท แต่ตอนนี้ยังไม่แก่ ก็จะซื้อชมพู้ทับทิมจันทร์ที่ตลาดหนองบัวมาขาย ลูกใหญ่ขายกิโลกรัมละ 50 บาท (ใจ มีแสง 2552)

ปัจจุบันที่รับประทานกันส่วนใหญ่เป็นชมพู้เพชร แต่ไม่ใช่เพชรสายรุ้ง แต่เป็นเพชรสุวรรณ หรือชมพู้ทับทิมจันทร์ ซึ่งมีปลูกทั่วไปในทุกจังหวัด ดังนั้นเมื่อความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น ทำให้ชมพู้มาจากที่อื่น เช่น ดำเนินสะดวก นครปฐม เป็นต้น

ง) ผลไม้อื่น ๆ เช่น กล้วยหอม กล้วยน้ำหว่า และผลไม้ตามฤดูกาล เช่น มะม่วง สับปะรด มะพร้าว มะไฟ กระท้อน ลิ้นจี่ ชมพู้มะเหมี่ยว เป็นต้น จะเห็นว่าเกษตรกรในอำเภอบ้านลาด กว่า 80 % ที่ทำการปลูกพืชหลายชนิดในพื้นที่ของตนเอง การที่เกษตรกร อำเภอ บ้านลาด และอำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี ส่งเสริมให้เกษตรกรปลูกผลไม้หลายชนิดนั้นเนื่องจากจะทำให้ก่อให้เกิดรายได้ตลอดทั้งปี เมื่อเช่นในช่วงเดือน มกราคม – เมษายน จะมีผลผลิตของผลไม้ ออกมาจำนวนมาก เช่น มะพร้าว ถึงถ้าเกษตรกรใดให้ผลผลิตเร็วสินค้านั้นจะได้ราคา เช่น ตอนนี้มะพร้าวผลใหญ่ราคาขายส่งอยู่ที่ 120-150 บาท / กิโลกรัม ราคาขายปลีกอยู่ที่ 200 - 220 บาท / กิโลกรัม สำหรับมะพร้าวผลเล็กลงมาราคาขายปลีกจะอยู่ที่ 50-80 บาท / กิโลกรัม ราคา

ขายปลีกจะอยู่ที่ 120 – 180 บาท / กิโลกรัม มะปรางจะทำรายได้ให้กับผู้ค้าริมทางเป็นอย่างมาก ในช่วงเดือนกุมภาพันธ์-เมษายนของทุกปี

ผลไม้ขายเป็นหน้า ๆ ไป ช่วงที่ขาย และพินกำไรมากที่สุดคือขายมะปราง กำไร กิโลกรัมกิโลกรัมละ 50-80 บาท แต่แค่ 2 - 3 เดือนเท่านั้น ทุก ๆ ปี มะปรางเมืองเพชรจะไม่พอขาย มะปรางที่เห็นขายอยู่เป็นตลาดศรีเมืองราชบุรี ที่มาจากจังหวัดพิจิตร เดือนหน้าจะได้ขาย กระทบแล้ว กระทบก็ขายกำไรดี ขายอยู่ที่ 3 กิโล 100 บาท (สุภาพ สุขแจ่ม 2552)

สำหรับผลไม้ชนิดอื่น ๆ นั้นจะดูราคาที่ผลผลิต ถ้าช่วงไหนผลผลิตน้อย ความต้องการสูง ผลผลิตจะมีราคาดี แต่ถ้าช่วงไหนผลผลิตมีปริมาณมาก ความต้องการลดลง ราคาจะถูกลงด้วยเช่นกัน

จ) ปลากัด ร้านค้าริมทางบริเวณตำบลถ้ำรงค์นอกจากจะมีสินค้าที่ได้กล่าวมาแล้ว ยังมีปลากัดเพชรบุรี ที่มีวางขายให้เห็นอยู่ทั่วไป ทั้งขายปลากัดเพียงอย่างเดียวและขายผสมกับสินค้าอื่น ๆ ร้านค้าริมทางที่ขายปลากัดนั้นจะเห็นเฉพาะในเขต อำเภอบ้านลาดเท่านั้น จากการศึกษาข้อมูลพบว่าปลากัดเพชรบุรี เกิดขึ้นเป็นอันดับที่ 2 รองจากปลากัดแปดริ้ว (ฉะเชิงเทรา) ส่วนใหญ่ปลากัดเพชรบุรีจะมีโครงกระดูกหนาหรือหุ่นปลาซ่อน กลม ตัน ทั้งตัว ปากใหญ่หนา หูหนา เครื่องหนา ไม่ยาว ไม่สั้นจนเกินไปมีเกร็ดเป็นประกายสีสนวาวเหมือนเพชรหรือน้ำเพชร ปลากัดเพชรบุรีมีหัวใจเหนียวแน่นแข็งแรง อดทน ส่วนชั้นเชิงชอบลอยหน้าแล้วตบ บางพวกก็แทงแต่ส่วนใหญ่มักเป็นกลาง ๆ เวลากัด เป็นปลาที่ชอบกัด ปาก ตา หู เป็นส่วนมาก ปลากัดเหล่านี้ไม่มีจุดอ่อน ให้เลี้ยงพอดี ๆ แห่ง ๆ ไม่อ้วนพอมจนเกินไป จะกัดดีมาก ลักษณะเด่น เป็นปลากัดแรง เสมอต้นเสมอปลาย เนื่องจากปลากัดดูแลไม่ยากและเลี้ยงง่าย ดังนั้นร้านค้าริมทางจึงมีการตั้งขวดปลากัดไว้ที่ร้านของตน โดยบางรายบอกว่าเลี้ยงเองนำมาขายเอง บางรายบอกว่ารับมาจากหมู่บ้านอีกที่

ช่วงเข้าพรรษา มะนาวจะขายไม่ค่อยดี เพราะเป็นช่วงที่ร้านอาหารใช้มะนาวน้อย เนื่องจาก เข้าพรรษาบางคนงดเหล้าช่วงเข้าพรรษา จึงงดเที่ยวร้านอาหาร ทำให้มะนาวขายไม่ค่อยดี แต่ปลากัดจะขายได้ เป็นอย่างนี้ทุกปี (สุภาพ สุขแจ่ม 2552)



ภาพที่ 1 นักรบใต้น้ำผู้สง่างาม ปลากัดเพชรบุรี

ที่มา : [นักรบใต้น้ำผู้สง่างาม](http://phetchaburi-fightingfish.blogspot.com/) [ออนไลน์], เข้าถึงเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2552. เข้าถึงได้จาก <http://phetchaburi-fightingfish.blogspot.com/>



นักรบใต้น้ำผู้สง่างาม ปลากัดเพชรบุรี

บ่อเพาะเลี้ยงปลากัดก่อนนำออกมาจำหน่าย

ภาพที่ 2 การเพาะเลี้ยงปลากัด และปลากัดที่ยังไม่พร้อมออกจำหน่าย

ที่มา : [นักรบใต้น้ำผู้สง่างาม](http://phetchaburi-fightingfish.blogspot.com/) [ออนไลน์], เข้าถึงเมื่อวันที่ 3 กุมภาพันธ์ 2552. เข้าถึงได้จาก <http://phetchaburi-fightingfish.blogspot.com/>

โดยสรุปสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ (Product) ที่ทางผู้ค้าริมทางเลือกจำหน่ายในร้านค้าริมทางของตนนั้นเป็นผลผลิตทางการเกษตรในชุมชน ได้แก่ มะนาว ตาล ชมพู ผลไม้ตามฤดูกาล เช่น มะปราง กะท้อน มะละกอ แตงโม มะม่วง กล้วยต่าง ๆ ถ้าผลผลิตในจังหวัดเพชรบุรีมีไม่เพียงพอในการขาย พ่อค้า / แม่ค้าจะหาจากตลาดกลางการเกษตรที่อื่นที่ใกล้เคียงกับจังหวัดเพชรบุรี เช่น จังหวัดราชบุรี จังหวัดนครปฐม เป็นต้น สำหรับช่วงที่ขายไม่ค่อยดีคือช่วงเข้าพรรษา อาจจะด้วยเห็นหลายเหตุผล เช่น เข้าพรรษา งดเหล้าเข้าพรรษา ดังนั้นร้านอาหารใช้มะนาวน้อยลง อย่างไรก็ตามในช่วงเข้าพรรษาสินค้าที่ยังพอขายได้ก็คือปลากัด ส่วนใหญ่จะเพาะขายกันเอง หรือถ้าไม่เพราะเองก็จะมีญาติเพาะและนำมาฝากขาย

 <p data-bbox="531 882 612 909">มะนาว</p>	 <p data-bbox="1114 792 1171 833">ชมพู่</p>
 <p data-bbox="440 1429 705 1473">น้ำผึ้งป่า และน้ำตาลปี๊ก</p>	 <p data-bbox="1050 1406 1251 1447">ผลไม้ตามฤดูกาล</p>

ภาพที่ 3 ผลิตภัณฑ์สินค้าที่มีจำหน่ายที่ร้านค้าริมทาง

1.2.1.2 ราคา (Price) กลยุทธ์และเกณฑ์การกำหนดราคาสินค้านั้น แต่ละร้านค้าริมทางเป็นผู้กำหนดเองโดยมีการปรับเปลี่ยนราคาให้มีความเหมาะสมกับสภาวะแวดล้อม และช่วงเวลาที่เปลี่ยนแปลงไป โดยกลไกการตั้งราคานี้ ผู้ค้าขายริมทางแต่ละร้านจะเป็นผู้กำหนดเองโดยเปรียบเทียบราคาของสินค้าชนิดเดียวกันกับร้านค้าริมทางร้านอื่น ๆ ที่อยู่ใกล้เคียง บวกจากราคาที่ตลาดสหกรณ์ โดยแต่ละร้านจะบวกค่าขนส่ง และต้นทุนอื่น ๆ ในการขายสินค้า เช่น ค่าเช่าร้าน (ถ้ามี) ค่าลูกจ้าง ค่าสินค้าเน่าเสียเมื่อขายไม่หมด โดยการขายสินค้าริมทางนั้น การตั้งราคาขาย

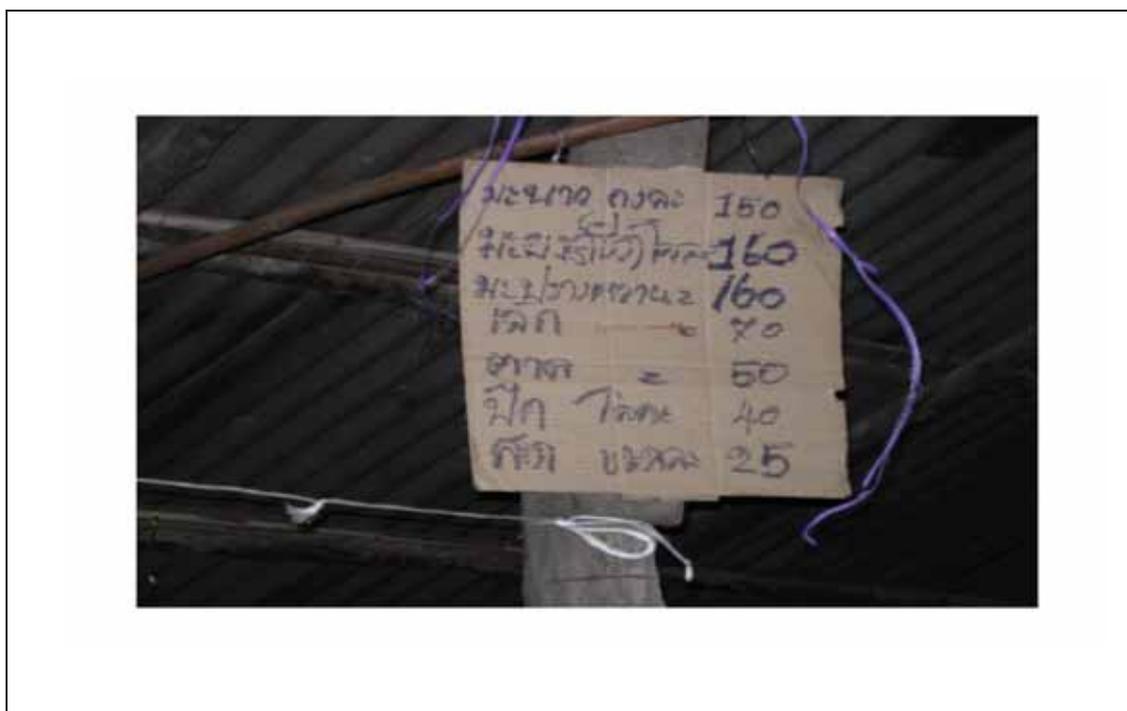
จะขึ้นอยู่กับราคาสินค้าในแต่ละวัน ๆ อีกด้วย ตัวอย่าง เช่น มะนาว ราคาเปลี่ยนแปลงไปทุกวัน ขึ้นอยู่กับผลผลิตว่ามากหรือน้อย การตั้งราคาขายเป็นอีกสิ่งหนึ่งที่มีความจำเป็น โดยส่วนใหญ่การซื้อสินค้าจะซื้อเหมาเป็นจำนวนมาก ซึ่งจะมีราคาถูก โดยการซื้อที่ตลาดค้าส่ง ซึ่งส่งผลทำให้ขายสินค้าได้กำไรสูง ส่วนใหญ่การตั้งราคาสินค้า ผู้ค้าขายริมทางคิดจากราคาค้นทุนและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ รวมกันกับผลกำไรที่จะได้ ซึ่งจะได้ผลลัพธ์ออกมาเป็นราคาขาย (ต้นทุน + กำไร = ราคาขาย)

นอกจากนี้ยังมีการต่อรองราคา จะเกิดได้ทั้งผู้ขาย และผู้ซื้อ การต่อรองราคาเกิดขึ้นได้ทั้ง 2 ฝ่าย ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของผู้ค้าขายริมทางที่จำเป็นต้องซื้อสินค้าที่ถูกราคาถูกเพื่อขายให้ได้กำไรสูงสุด และเพื่อพร้อมที่จะลดราคาให้กับลูกค้าได้ เป็นลักษณะของการได้ต่อรองราคาเพื่อให้ได้เปรียบทางการค้ากับลูกค้าด้วยเช่นกัน ส่วนลูกค้าที่ซื้อสินค้าก็มีการต่อรองราคากับผู้ขายด้วยเช่นกัน จุดประสงค์ก็เพื่อให้ได้ซื้อสินค้าที่มีราคาถูก การต่อรองราคาถือว่าเป็นอีกกระบวนการที่เกิดขึ้น ในพลวัตเศรษฐกิจริมทางตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี สำหรับการขายสินค้า ผู้ค้าขายจะเป็นผู้กำหนดราคาขายเองตามราคาปัจจุบัน และตามความพอใจในการบวกราคาสินค้าเพิ่ม โดยดูจากปริมาณสินค้าในตลาด นอกจากนี้เพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้าจำนวนมากในร้านของตน ร้านค้าริมทางจึงมีวิธีการในการแนะนำสินค้า และให้ส่วนลด เพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้ามากขึ้น เช่น ชมพู่เพชร ขายกิโลกรัมละ 35 บาท ถ้าซื้อ 3 กิโลกรัม คิด 100 บาท หรือลดเหลือ 90 บาท นอกจากขายได้มากขึ้นแล้วเป็นการกระจายสินค้าได้เร็ว เนื่องจากสินค้าบางชนิด โดยเฉพาะผลไม้ จะมีอายุไม่นาน อาจเน่าเสียได้ บางครั้งซื้อมาเป็นแ่ง ด้านบนสวย ลูกโต แต่ข้างล่างเน่าเสียก็มี เช่น ชมพู่ มะปราง มะนาว กระท้อน เป็นต้น ดังนั้นวิธีการขายที่เห็นได้ชัดเจนคือ ของใหม่ สด มีราคาสูง ในขณะที่ของเก่าผู้ค้าขายริมทาง จะตั้งราคาที่ถูกลงกว่า เพื่อให้สามารถระบายสินค้าเก่าได้เร็ว และเงินสดหมุนเวียนรวดเร็ว ดีกว่าปล่อยให้สินค้าเน่าเสีย

ราคาขายตั้งจากราคาซื้อ บวกกำไรไว้เลย และบวกเผื่อของเสียเน่า-ขายไม่หมด เช่น ชมพู่ซื้อมาวันนี้ถ้าขายไม่หมดพรุ่งนี้ก็เสีย ถ้าขายไม่ค่อยดีก็ลดราคาลงมาเพื่อให้ของขายหมด เพราะถ้าขายไม่หมดก็เน่า ต้องทิ้ง การตั้งราคาของใหม่-ใหญ่ก็จะแพงหน่อย ถ้าเริ่มเก่า-เล็กก็จะถูกหน่อย (ผิน จินดา 2552)

จะเห็นว่าด้านราคานั้นเป็นความพอใจของผู้ขายกับผู้ซื้อเอง จุดแข็งของร้านค้าริมทางในเรื่องราคานั้นต้องบอกว่าที่ร้านค้าริมทางแห่งนี้มีจุดแข็งกว่าที่อื่น ในด้านร้านค้าขาย เนื่องจากร้านค้าตั้งเป็นเอกเทศ และอยู่ห่างกัน ไม่ได้อยู่ติดกันเหมือนชุมชนหรือร้านค้าริมทางที่อื่น ดังนั้นการเปรียบเทียบราคาสำหรับผู้ซื้อไม่มีหรือมีน้อยมาก ส่วนใหญ่ผู้ที่จอดรถเพื่อสอบถามราคา 80% คือ

ตั้งใจที่จะซื้อสินค้าอยู่แล้ว ดังนั้นสิ่งที่สำคัญของกระบวนการของเศรษฐกิจริมในเบื้องต้นไม่ได้อยู่ที่การตั้งราคา สำหรับป้ายราคาสินค้าจะเขียนไว้อย่างไม่เป็นทางการ เนื่องจากจะมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาทั้งทางด้านราคาและด้านสินค้า



ภาพที่ 4 ป้ายบอกราคาสินค้า

1.2.1.3 สถานที่ขาย (Place) เจ้าของเศรษฐกิจริมทางส่วนใหญ่เลือกสถานที่ในการตั้งร้านใกล้บ้านหรือติดกับบ้านของตนเพื่อให้สะดวกในการเดินทาง และถือเป็นจุดแข็งในการเจรจาขายสินค้าเนื่องจากไม่มีร้านเปรียบเทียบกับใกล้เคียงทำให้ผู้ซื้อที่แวะซื้อโอกาสซื้อที่สูง หรือบางร้านเลือกอยู่กับเป็นกลุ่มเพื่อให้ลูกค้าหรือผู้ที่สัญจรผ่านไปมาเลือกซื้อได้ตามความสะดวก โดยการทำเป็นแผงเล็ก ๆ แบบง่าย ๆ โดยใช้เงินลงทุนไม่ถึง 2,000 บาท หรือบางร้านถ้าเลือกวัสดุดีหน่อยจะอยู่ที่ประมาณ 5,000-7,000 บาท บางร้านเลือกถมที่ดินข้างร้านเพิ่มเติม เพื่อให้ลูกค้าสะดวกในการจอดรถได้ การทำที่จอดรถถือเป็นโอกาสทางการขาย และถือเป็นการเลือกสถานที่ หรือจัดสถานที่ที่เหมาะสมให้กับลูกค้า นอกจากนี้ในตัวแผงร้านค้าเอง เจ้าของร้านนิยมทำเป็นชั้นเพื่อสามารถตั้งสินค้าที่ตนเองจะขายได้โดยให้ผู้ผ่านไปมาเห็นได้ชัดเจนว่าร้านของตนมีสินค้าอะไรบ้าง

1.2.1.4 การส่งเสริมการขาย (Promotion) ถือเป็นสิ่งสำคัญในการทำให้ลูกค้าหรือผู้ที่แวะซื้อสินค้าเลือกซื้อสินค้าร้านค้าริมทาง ของร้านใด บางร้านเลือกติดป้าย บางร้านเลือกโบกรถที่ทำที่ว่าจะซื้อสินค้า เพื่อให้รถจอดแวะซื้อสินค้าของตน ถือว่าการทำ Promotion ของเจ้าของร้านยังมีน้อย จนแทบจะไม่มีเลยถ้าผู้ซื้อไม่ได้แวะซื้อสินค้าจะไม่สามารถรู้ได้เลยว่าร้านค้าริมทางก็มีการทำ Promotion แบบไม่รู้ตัว ทั้งลด ทั้งแถม และให้ทดลองชิมสินค้า เพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้าจำนวนมากในร้านของตนดังนั้นร้านค้าริมทางจึงมีวิธีการในการแนะนำสินค้า และให้ส่วนลดเพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้ามากขึ้น นอกจากขายได้มากขึ้นแล้วเป็นการกระจายสินค้าได้เร็ว เนื่องจากสินค้าบางชนิด โดยเฉพาะผลไม้ จะมีอายุไม่นาน อาจเน่าเสียได้ บางครั้งซื้อมาเป็นแข่ง ด้านบนสวย ลูกโต แต่ข้างล่างเน่าก็มี เช่น ชมพู่ มะปรางค์ มะนาว กะทอน เป็นต้น ดังนั้นวิธีการขายที่เห็นได้ชัดเจนคือ ของใหม่ สด มีราคาสูง ในขณะที่ของเก่าผู้ค้าขายริมทาง จะตั้งราคาที่ถูกลง เพื่อให้สามารถระบายสินค้าเก่าได้เร็ว และเงินหมุนเวียนเร็ว และดีกว่าปล่อยให้สินค้าเน่าเสีย

จะเห็นว่าส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) ไม่ว่าจะเป็น Product Price Place และ Promotion เป็นการเกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อมของพื้นที่ในเขตอำเภอบ้านลาดที่เปลี่ยนแปลงไป โดยผู้ค้าริมทางไม่ได้มีกลยุทธ์หรือยุทธศาสตร์อะไรในการทำ Marketing Mix แต่พวกเขาใช้ประสบการณ์ในการที่ได้พบกับลูกค้าทุกวัน และนำประสบการณ์มาปรับเป็นหลักการและวิธีคิดของผู้ค้าขายริมทางเอง

1.3) แหล่งซื้อสินค้าเพื่อขายของผู้ค้าริมทาง ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี

จากการศึกษาพบว่าร้านค้าทั้งหมดทั้งหมด 2 ฟังทั้งฝั่งขวา และฝั่งซ้ายของถนน มีร้านค้าทั้งหมด 97 ร้าน ยังคงเปิดขายอยู่จำนวน 50 ร้าน อีก 47 ร้าน ไม่มีสินค้าวางขาย บางร้านอยู่ระหว่างทำอาชีพเกษตรกรรม (ข้อมูล ณ วันที่ 20 กุมภาพันธ์ 2552) และตั้งร้านค้าเพื่อทำเป็นอาชีพเสริมเท่านั้น การทำให้สินค้ามาถึงมือผู้ซื้อหรือผู้บริโภคเป็นผู้ที่แวะซื้อสินค้า ดังนั้นกระบวนการซื้อสินค้าเพื่อขายของแต่ละร้านค่านั้นจะแตกต่างกันไป แต่ขั้นตอนหลักของการคิด คือ ขึ้นอยู่กับความสะดวก และต้นทุนในการซื้อ เพื่อให้ได้ราคาที่ไม่แพงรวมทั้งได้สินค้าที่มีคุณภาพโดยกระบวนการซื้อสินค้าเพื่อขาย ผู้วิจัยได้สอบถามข้อมูลพบว่า แหล่งที่มาของสินค้ามีด้วยกัน 4 แห่ง ดังนี้

1.3.1 ตลาดกลางการเกษตรเพชรบุรี ตั้งอยู่ที่บริเวณสนามบินหนองบัว ตำบล ท่ายาง อำเภوتاยาง ด้วยส่วนใหญ่พ่อค้าแม่ค้าริมทางจะไปซื้อสินค้าในช่วงเวลาเช้าตั้งแต่เวลา 08.00 น. เป็นต้นไป สินค้าส่วนใหญ่ในตลาดแห่งนี้จะมีสินค้าการเกษตรทุกชนิด มีพ่อค้าส่งจากทั่วทุกทิศที่มาส่ง โดยการขายจะเป็นการขายส่งเท่านั้น สินค้าที่พ่อค้าแม่ค้าริมทางจะมาเลือกซื้อจะเป็น

มะนาว ชมพู่ และสินค้าที่ออกตามฤดูกาล ที่มีในเพชรบุรี เท่านั้น สำหรับสินค้าชนิดอื่น ๆ จะไปซื้อในตลาดสด เพื่อนำไปขายต่อ

1.3.2 ตลาดกลางพืชผลการเกษตรสหกรณ์การเกษตรบ้านลาดจำกัด ตั้งอยู่ที่ตำบลบ้านลาด อำเภอบ้านลาด ซึ่งผู้ค้าขายริมทางที่เลือกไปซื้อที่ตลาดกลางการเกษตรแห่งนี้ ช่วง ตั้งแต่เวลา 15:00 น. เป็นต้นไป โดยบางครั้งสินค้าขายดี หหมดเร็ว หรือร้านค้าริมทางบางร้านไม่ได้ซื้อสินค้าจากตลาดกลางการเกษตรเพชรบุรี (หนองบัว) ก็จะมาซื้อที่นี่ โดยลักษณะของสินค้าจะเหมือนกัน

1.3.3 ผลผลิตของผู้ค้าขายเอง โดยผลผลิตอาจมาจากในไร่ หรือในสวนของผู้ค้าขายริมทางหรือญาติ เพื่อให้ขายสินค้าพืชผลได้อย่างมีราคา เช่น กล้วยน้ำหว่า กล้วยหอม มะละกอ มะปราง ชะพู่มาเหมี่ยว พันธุ์ชมพู่ โดยผู้ค้าริมทางปลูก และนำออกมาขายเอง เป็นการลดต้นทุน ตัวอย่างจากที่ได้ไปสัมภาษณ์มาหลายคนที่บ้านทำเกษตรแบบไร่นาสวนผสม ปลูกพืชหลายชนิด เวลาให้ผลผลิตพืชแต่ละชนิดให้ผลผลิตในช่วงเวลาที่ไม่พร้อมกัน ทำให้มีผลผลิตออกจำหน่ายได้ทั้งปี

1.3.4 พ่อค้าคนกลางนำมาส่ง โดยจากการสังเกตจะเห็นว่าจะมีรถกระบะ และรถหกล้อ นำสินค้ามาส่งยังร้านค้าริมทาง ตำบลอู่รางค์ อำเภอบ้านลาด โดยจะเห็นว่าสินค้าที่นำมาส่งได้แก่น้ำตาลสด น้ำตาลปึก เป็นต้น พ่อค้าคนกลางบางรายเป็นผู้ผลิตเองและเป็นตัวแทนชาวบ้านรับซื้อสินค้าจากเกษตรกรในหมู่บ้านเพื่อนำมาขายโดยได้รับผลกำไรเป็นการตอบแทน เช่น รับซื้อมะนาวราคา 1.70-1.80 บาท/ผล และนำมาขายในราคา 2 บาท/ผล โดยพ่อค้าคนกลางบางรายคิดว่า การเป็นพ่อค้าคนกลางเองทำให้พวกเขา (เกษตรกรในกลุ่มเดียวกัน) ขายผลผลิตกันที่ได้มีราคาที่ดีขึ้น เพราะผู้ที่ เป็นพ่อค้าคนกลางจะทำการตรวจสอบราคาสินค้าทางการเกษตรทุกวัน

เมื่อก่อนไม่ได้เป็นพ่อค้าคนกลาง แต่พอตอนหลังเรามีรถ เพื่อนบ้านมาฝากขายบ้างจึงรับเป็นพ่อค้าคนกลางโดยราคาเราไม่ได้บวกมา เราอยู่ได้ เพื่อนบ้านอยู่ได้ ทำมาได้หลายปีแล้ว เราทำด้วยก็ถือว่าไม่ต้องผ่านคนอื่น เพื่อนบ้านขายสินค้าได้ราคา ก็ถือว่าเราช่วย ๆ กัน (ประดิษฐ์ มีนาค 2552)

ปัจจุบันสินค้าทางการเกษตรมีออกสู่ตลาดทุกวัน ถ้าวันไหนผลผลิตมีปริมาณมาก ผลก็คือ จะทำให้สินค้าการเกษตรมีราคาที่ถูกลง ตรงกันข้ามถ้าสินค้ามีปริมาณน้อย ราคาจะสูงขึ้น

ดังนั้น ถ้าหมู่บ้านไหนมีการรวมกลุ่มและมีตัวแทนค้าส่ง มีการตรวจสอบราคาสินค้าก่อนการเก็บผลผลิต จะทำให้สินค้าของเกษตรกรขายได้ราคาที่สูงขึ้น นอกจากนี้ถ้าสินค้ามีปริมาณไม่มากบางครั้งจะมีการนำไปส่งกับร้านค้าริมทางเองโดยมีทั้งผ่านพ่อค้าคนกลาง และไม่ผ่านพ่อค้า

คนกลาง ถ้าสินค้ามีปริมาณมาก ๆ ก็จะไปส่งที่ตลาดกลางสินค้าเกษตร ดังนั้นขึ้นอยู่กับปริมาณสินค้าในแต่ละวัน ว่ามีมากน้อยเพียงใด บางครั้งผลผลิตของเกษตรกรแต่ละรายจะไม่เท่ากัน ขึ้นอยู่กับปริมาณการปลูก และชนิดของพืชผล พืชผลบางชนิดสามารถเก็บเกี่ยวได้ทุกวัน พืชผลบางชนิดให้ผลผลิตเป็นตามฤดูกาล



ภาพที่ 5 ตลาดกลางการเกษตรเพชรบุรี (หนองบัว)



ภาพที่ 6 ตลาดกลางการเกษตร สหกรณ์บ้านลาด



ภาพที่ 7 ผู้ค้าส่งน้ำตาลสด และน้ำตาลตามร้านค้าริมทาง

1.4) การปรับตัว การเปลี่ยนแปลง และการดำรงอยู่ของผู้ค้าขายริมทาง ตำบลลำรางค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี

จากภาวะเศรษฐกิจโลกในช่วงปี 2551-จนถึงปัจจุบัน ส่งผลให้เศรษฐกิจทั่วโลก รวมถึงประเทศไทยเข้าสู่ภาวะตกต่ำอย่างต่อเนื่อง และทวีความรุนแรงขึ้น ภาคอุตสาหกรรมและบริการต่างๆ จำเป็นต้องลดต้นทุน ซึ่งมีผลกระทบต่อการทำงานทำให้อัตราการว่างงานสูงขึ้น หรือแม้แต่ภาคประชาชนเองก็จำเป็นต้องลดค่าใช้จ่าย เพื่อให้ตนเองสามารถใช้ชีวิตอยู่ได้ ดังนั้นจะต้องอยู่ได้ด้วย การปรับตัว จากเหตุการณ์ที่กล่าวมาทำให้รายได้ของร้านค้าริมทางลดลง จากเดิมเคยขายได้ 5,000 บาท ต่อวัน ลดลงเป็น 2,000-3,000 บาท ดังนั้นผู้ค้าขายริมทางจำเป็นต้องลดต้นทุนในการขายลงหรือยอมปรับตัวตาม โดยการลดปริมาณสินค้า และเลือกสินค้าที่ราคาถูกเพื่อมาขายแทนสินค้าที่มีราคาแพง นอกจากนี้ด้วยจากการปรับลดค่าใช้จ่ายในภาคอุตสาหกรรมและบริการทำให้มีผู้ว่างงานมากขึ้น ร้านค้าริมทางจึงเป็นอีกทางเลือกของผู้ที่ว่างงานถึงแม้ว่าจะมีร้านค้าปลีกเกิดขึ้นมากมาย ไม่ว่าจะเป็นร้านสะดวกซื้อ ห้างสรรพสินค้าที่ใกล้แหล่งชุมชน ที่มีสินค้าให้เลือกมาก ราคาถูก หลากหลาย มีส่วนลด ของแถม สิ่งอำนวยความสะดวกครบครัน แต่ร้านค้าริมทางก็ยังคงขายได้ และดำรงอยู่มาจนกระทั่งทุกวันนี้ และมีเพิ่มขึ้นจากเดิมอีกด้วย ผู้ค้าขายริมทางเชื่อว่าถึงเศรษฐกิจจะไม่ดี สินค้าของพวกเขาก็ขายได้ เพราะร้านค้าริมทางบริเวณนี้ขายผลผลิตภาคการเกษตรเท่านั้น ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดเพชรบุรีไปแล้ว นอกจากจะขายสินค้าเกษตรเพื่อเป็นการช่วยเหลือชุมชนแล้ว ยังถือว่าเป็นการช่วยให้ผู้ที่ต้องการซื้อสินค้า ได้รับความสะดวกในการ

ซื้อสินค้า โดยไม่ต้องไปตลาดสด ไม่ต้องหาที่จอดรถลำบาก ต้องแวะเข้าไปที่ตัวเมือง อาจทำให้เสียเวลา ดังนั้นผู้วิจัยมีความเชื่อว่าเศรษฐกิจริมทางบริเวณตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี จะดำรงอยู่ต่อไปอีกเป็นเวลานาน รวมทั้งมีโอกาขยายเป็นวิสาหกิจชุมชนอีกด้วยถ้าได้รับการสนับสนุน

ผู้วิจัยพบว่าองค์การบริหารส่วนจังหวัดเพชรบุรีได้ดำเนินการจัดสถานที่ให้ผู้ค้าขายริมทางตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี โดยได้ประกาศให้เป็นศูนย์แสดงสินค้า O-TOP จังหวัดเพชรบุรี และให้ผู้ค้าขายริมทางเข้าไปขายรวมกัน โดยศูนย์แห่งนี้ ตั้งอยู่บริเวณริมถนนเพชรเกษมขาขึ้นใกล้กับร้านค้าริมทาง ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี จากการเข้าไปสำรวจสถานที่ในวันธรรมดา และวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ พบว่าไม่มีผู้ค้าขายริมทาง ร้านใดเข้าไปขายในสถานที่ ที่องค์การบริหารส่วนจังหวัดได้จัดเตรียมไว้ให้

ทาง อ.บ.ต. เคยให้ผู้ค้าขายที่ศูนย์ OTOP ที่เพิ่งเปิดใหม่ ขายได้วันเดียวคือวันเปิดไม่มีใครแวะซื้อ ก็เลยไม่ไปขาย ขายไม่ได้ ขายที่นี้ดีกว่า เพราะลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ (มด บุญมั่น 2552)

จากข้อมูลเบื้องต้น แสดงถึงความตั้งใจของหน่วยงานรัฐที่พยายามเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจริมทางจากการขายตามริมทางให้ขายสินค้าแบบรวมกันในที่ที่จัดเตรียมไว้ให้ แล้วเพราะเหตุใดผู้ค้าขายริมทางจึงไม่ยอมเข้าไปขาย จากการสอบถามผู้ค้าขายริมทางมีความไม่เข้าใจและสงสัยหลายประเด็น เช่น หากย้ายไปไม่รู้อาจจะขายสินค้าได้หรือไม่ เพราะผู้ค้าขายมีความเชื่อว่าสินค้าจะขายไม่ได้เพราะได้ทดลองเข้าไปขายแล้ว 1 วันในวันเปิด ก็ไม่สามารถขายสินค้าได้นอกจากนี้เห็นว่าศูนย์ OTOP มีหลายแห่ง และไม่มีการประชาสัมพันธ์ให้นักท่องเที่ยวหรือผู้ที่ผ่านไปมาได้รับทราบว่าเพชรบุรีมีดีอะไรบ้าง เห็นว่าอย่างไรก็ขายไม่ได้ ไม่มีใครแวะ นอกจากนี้สถานที่จำหน่ายอยู่ไกลจากที่พักอาศัย ปัจจุบันบ้านของผู้ค้าส่วนใหญ่อยู่ติดกับร้าน ผู้ค้าบางร้านต้องดูแลครอบครัว ไม่รู้ว่าจะต้องเสียค่าที่หรือไม่ ดูเป็นเรื่องยุ่งยาก และกลัวว่าจะต้องเสียภาษีรายได้ การมาขายรวมกันทำให้ต้องแข่งขันกันทำให้มีการลดราคาสินค้าและร้านค้าที่รัฐบาลจัดให้อยู่ริมถนนฝั่งขาขึ้นกรุงเทพฯ หากลูกค้าขาดต้องการซื้อต้องกลับรถ ทำให้ไม่สะดวก และไม่สนใจซื้อสินค้านั้นแสดงว่ายังขาดความเข้าใจในภาครัฐและภาคประชาชนในความต้องการและยังมีมุมมองที่แตกต่างกันอยู่



ภาพที่ 8 ศูนย์ OTOP จังหวัดเพชรบุรี

1.5) การเปลี่ยนแปลง “ร้านค้าริมทางที่เกิดขึ้นใหม่ในอำเภอท่ายาง”

จากการลงพื้นที่ในวันที่ 9 พฤษภาคม 52 มีสิ่งผิดปกติเกิดขึ้นนั่นคือการเปลี่ยนแปลง ผู้วิจัยพบว่าร้านค้าริมทางได้เกิดขึ้นใหม่กว่า 10 ร้านในบริเวณที่ใกล้ ๆ กันคือหน้าตลาดหนองบัว ยาวไปทางอำเภอท่ายาง ร้านค้าเหล่านี้เกิดขึ้นได้อย่างไร ใครเป็นเจ้าของทำไมเกิดพร้อม กันแบบนี้ หลายคนอาจสงสัย ตำรวจทางหลวงท่านหนึ่งได้ลงไปถามแม่ค้าว่ามีนายทุนมาลงทุนให้ แล้วจ้างหรือเปล่า ได้รับคำตอบว่าไม่ใช่ ทุกร้านเป็นแม่ค้าและเป็นร้านของตัวเองที่ย้ายมาจากถนน หนองช้างตายปลายเขตที่มีการขยายถนนพร้อมทั้งเปิดให้รถวิ่งในทางเส้นที่เปิดใหม่ โดยเส้นทางที่ เปิดใหม่จะไม่สามารถผ่านร้านค้าริมทางได้เนื่องจากมีต้นไม้กั้นไว้ และเป็นเลนใน ซึ่งรถส่วนใหญ่ จะวิ่งเส้นที่เปิดใหม่เนื่องจากวิ่งได้เร็ว ร้านค้าริมทางจึงขายไม่ได้ หรือขายได้น้อยลง ส่งผลกระทบ ให้รายได้ลดลงด้วยเช่นกัน ดังนั้นผู้ค้าริมทาง จึงรวมตัวกันมาปลูกเพิงที่แห่งใหม่ที่คิดว่าดีกว่าเดิม ซึ่งบริเวณร้านค้าริมทางที่ไปปลูกแห่งใหม่อยู่ใกล้กับตลาดกลางการเกษตรเพชรบุรี (หนองบัว) นอกจากนี้มีตำรวจทางหลวงบางคนไม่ให้พวกเราทำการค้าขายริมทางเพราะเป็นเขตพื้นที่ของทาง หลวง และบริเวณดังกล่าวรถวิ่งเร็ว แต่ผู้ค้าบางรายแจ้งกับตำรวจทางหลวงว่าถ้าไม่ให้พวกเขาขาย ช่วยหางานให้ทำได้หรือเปล่า เพราะพวกเขาก็ไม่ได้ทำผิดกฎหมายอะไร ทำให้ตำรวจทางหลวงไม่ สามารถดำเนินการอะไรได้ และปล่อยให้ร้านค้าริมทางเหล่านี้เริ่มเปิดขายสินค้าเมื่อ วันที่ 8 พฤษภาคม 2552

สิ่งที่เกิดขึ้นคือปริมาณร้านค้าเพิ่มขึ้น ไม่ใช่จากการตงงาน แต่เกิดจากร้านค้าเดิมขาย ไม่ได้หรือขายได้น้อยทำให้ต้องผู้ค้าขายต้องหาวิธีในการดำรงอยู่ได้ด้วยตัวเองโดยไม่ได้มีผู้หยิบยื่น ทางออกให้กับพวกเขา การเกิดขึ้นดังกล่าว ทำให้การค้าธงซีฟเปลี่ยนไปจากเดิมสิ่งนั้นก็คือผู้ค้าขาย ต้องเดินทางไกลขึ้น ถ้าขายร้านเพียงร้านเดียวแล้วยกเลิกร้านเดิม ผู้ค้าขายริมทางก็ไม่ต้องจ้างใคร

แต่ถ้าเพิ่มร้านใหม่โดยจำเป็นต้องขายร้านเดิมอยู่ ผู้ค้าขายริมทางต้องมีการแจ้งแรงงานเกิดขึ้น โดยเดิมที่เคยขายดีอยู่แล้วแต่พอมีการขยายถนนทำให้ผู้แวะซื้อลดลง จำเป็นต้องเปลี่ยนพื้นที่ และถ้าอนาคตพื้นที่บริเวณนั้นมีการขยายถนนอีกแล้วพวกเขาจะต้องย้ายร้านค้าริมทางอีกหรือไม่

ถ้าไม่ให้เราขาย ก็หางานให้ทำซี เนี่ยจบปริญญาตรีนะตงงานอยู่แล้วทำอาชีพนี้มันก็สุจริต ไม่ได้ไปทำร้ายใครถ้าทำผิดก็ผิดกันทั้งหมดทั่วประเทศที่ขายของริมทางนั่นแหละ (น้อง ชวงษ์ 2552)

ตั้งแต่เปิดถนนให้วิ่งเลนกลางเนี่ยรถน้อยลง ทำให้รายได้ลดลงเยอะ ตอนนีกลุ่มแม่ค้าก็รวมตัวกันเพื่อไปเปิดร้านใหม่ที่หน้าตลาดหนองบัวเพื่อคัดกรองรถ เพราะตรงนั้นไม่มีเลนกลาง เขาไปกัน ก็ต้องไปด้วย ร้านนี้ก็ทิ้งไม่ได้ ลูกค้าเก่าก็เยอะอยู่ ทำไงได้ก็รถไม่มัจอด ก็ต้องขยับไปเพื่อจะได้ขายได้ เพิ่งทำกันเสร็จเมื่อวานนี้เอง วันนี้ก็ขายกันแล้ว (โจ้ มีแสง 2552)



ภาพที่ 9 ถนนที่เปิดใหม่ซึ่งวิ่งได้เร็วขึ้นและมีเลนใน

การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นเกิดจากการพัฒนาทางด้านคมนาคม เพื่อให้ประชาชนผู้ใช้เส้นทางบริเวณดังกล่าวสัญจรได้อย่างสะดวก แต่ผลกระทบที่เกิดขึ้นกับร้านค้าริมทางบริเวณหมู่บ้านหนองซ้างตายตลอดเส้นทาง ทำให้รถส่วนใหญ่วิ่งเลนในตลอด (ตามภาพ)



ภาพที่ 10 ร้านค้าริมทางที่เกิดขึ้นใหม่บริเวณหน้าตลาดหนองบัว

โดยสรุปภาครัฐพยายามเปลี่ยนแปลงรูปแบบการค้าขายของร้านค้าริมทาง แต่ขาดการสื่อสารที่ดี และความไม่ชัดเจนในการบริหารจัดการของภาครัฐจึงทำให้ร้านค้าริมทางยังคงอยู่จนถึงปัจจุบัน ถึงแม้ว่าสินค้าจะเปลี่ยนไปบ้างแต่เปลี่ยนไปตามฤดูกาลเท่านั้น สำหรับการเปลี่ยนแปลงในด้านของผู้ค้าขายริมทาง จะเห็นว่ามีการที่ว่างเปล่า (ไม่มีการขายแล้ว แต่ยังคงเห็นเพิงร้านอยู่) โดยส่วนใหญ่มีการขายบ้างไม่ขายบ้าง ที่เลิกขายไปเลยก็มีเพราะขาดเงินลงทุนในการซื้อสินค้า บางร้านต้องไปดำนานา เกี่ยวข้าว หรือช่วงนี้มะนาวราคาแพงทำให้ต้องลงทุนสูง จึงไม่ขายในช่วงนี้ก็มี หรือเป็นอย่างเช่นปัญหาที่ชาวหนองซ้างตายปลายเขตกำลังประสบอยู่ก็คือการขายถนนให้วิ่งได้ 4 เลน ทำให้รถส่วนใหญ่วิ่งเลนใน เพราะว่าเร็วกว่า จึงทำให้ขายสินค้าไม่ได้หรือขายได้ลดลง แต่อย่างไรอาชีพนี้อาจเป็นเสน่ห์ไปแล้วสำหรับพวกเขา พวกเขาจึงแสวงหาที่ตั้งร้านค้าใหม่ถึงแม้ว่าจะไกลบ้านก็ตาม

ดังนั้นจะเห็นว่าอาชีพค้าขายริมทางเป็นอาชีพอิสระ จะขายเวลาก็ได้ ไม่จำเป็นต้องขายทุกวัน ขึ้นอยู่กับความพอใจของผู้ค้าขายเอง ถ้าขายทุกวันจะมีรายได้ทุกวัน สำหรับบางร้านขายเฉพาะผลผลิตในสวน ดังนั้นจึงขายในช่วงที่มีผลผลิต

3) ทักษะ และความคิดเห็นต่อร้านค้าริมทาง

ทัศนคติ (Attitude) เป็นแนวความคิดที่มีความสำคัญมากแนวหนึ่งทาง จิตวิทยาสังคม และการสื่อสารและมีการใช้ คำนี้กันอย่างแพร่หลาย สำหรับการนิยามคำว่า ทัศนคตินั้น ได้มีนักวิชาการหลายท่านให้ความหมายไว้ดังนี้

สุรพงษ์ โสธนะเสถียร (2533: 122) ได้กล่าวถึง ทัศนคติ ว่า เป็นดัชนีชี้ว่า บุคคลนั้น คิดและรู้สึกอย่างไร กับคนรอบข้าง วัตถุหรือสิ่งแวดล้อมตลอดจนสถานการณ์ต่าง ๆ โดย ทัศนคตินั้น มีรากฐานมาจาก ความเชื่อที่อาจส่งผลถึง พฤติกรรม ในอนาคตได้ ทัศนคติ จึงเป็นเพียง ความพร้อมในตอบสนองต่อสิ่งเร้า และเป็น มิติของ การประเมิน เพื่อแสดงว่า ชอบหรือไม่ชอบ ต่อประเด็นหนึ่ง ๆ ถือเป็น การสื่อสารภายในบุคคล (Interpersonal Communication) ที่เป็นผลกระทบมาจากการรับสาร อันจะมีผลต่อ พฤติกรรม

โรเซนเบิร์ก และฮอฟแลนด์ (Rosenberg and Holland 1960 : 1) ได้ให้ความหมายของ ทัศนคติ ไว้ว่า ทัศนคติ โดยปกติสามารถ นิยาม ว่า เป็นการจูงใจต่อแนวโน้มในการตอบสนองอย่างเฉพาะเจาะจงกับสิ่งที่เกิดขึ้น

จากการศึกษาพบว่า การเกิดขึ้นของอาชีพผู้ค้าขายริมทางจนเกิดเป็นพลวัตทางเศรษฐกิจสำหรับตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรีนั้น ได้มีทัศนคติ และความคิดเห็นต่อร้านค้าริมทาง ดังนี้

3.1 ทัศนคติและความคิดเห็นจากประชาชนอำเภอถ้ำรงค์ เจ้าหน้าที่ของรัฐ และนักการเมืองท้องถิ่น ผู้ค้าขายริมทาง และประชาชนทั่วไปที่แวะซื้อสินค้า (ลูกค้า) โดยมีรายละเอียดดังนี้

ประชาชน เห็นว่าบริเวณร้านค้าริมทางดังกล่าวเป็นเสน่ห์อย่างหนึ่งของนักท่องเที่ยวหรือผู้ที่สัญจรผ่านไปมา เกิดมาก็เห็นร้านค้าริมทางมีอยู่แล้ว คิดว่าก็น่าจะมีต่อไป โดยอาจจะจัดรูปแบบร้านให้เป็นรูปแบบเดียวกัน และการที่ร้านค้าริมทางนำผลผลิตในแหล่งชุมชนมาขาย ถือเป็น การเพิ่มรายได้ให้ชุมชน และทำให้มีเงินทุนหมุนเวียนในระบบเศรษฐกิจ

เจ้าหน้าที่ของรัฐ และนักการเมืองท้องถิ่น หลายท่านมองว่า อาชีพค้าขายบริเวณริมทางนั้น ไม่ถูกต้อง เพราะมีรถสัญจรไปมาตลอดเวลาถ้ามีรถจอดซื้อสินค้าอาจทำให้เกิดอุบัติเหตุเหมือน

ที่เคยเกิดขึ้นนอกจากนี้สินค้าที่ขายบางครั้งไม่มีคุณภาพทำให้เสียภาพพจน์ของจังหวัดเพชรบุรีถ้ามีการส่งเสริมการขายควรมีป้ายประกาศว่าแต่ละร้านเจ้าของซื้ออะไรติดต่อกันได้ที่เบอร์อะไรเพื่อสร้างความมั่นใจให้ลูกค้าที่ซื้อสินค้า ปัจจุบันการขายสินค้าของแต่ละร้าน ขายตามความพอใจของผู้ขาย ดังนั้นสินค้าบางร้านจึงขาดคุณภาพ

ผู้ค้าขายริมทาง เห็นว่าอาชีพนี้สุจริตจะยึดอาชีพนี้ไปเรื่อย ๆ เพราะได้ทำสวนทำอะไรได้ดูแลบ้านดูแลครอบครัวบางร้านคิดว่าจะขยายร้านเพิ่ม เพื่อเป็นการเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว ถ้าทางการอยากให้ไปขายรวมกันก็คิดว่าคงไม่ไป คิดว่ารายได้คงลดลง และค่าใช้จ่ายจะต้องสูงขึ้น แต่ที่สำคัญที่สุดก็คือ “บ้านผม/ฉัน อยู่ตรงนี้ จะให้ไปขายที่อื่นได้อย่างไร”

ลูกค้าที่ซื้อสินค้า ที่เป็นขาประจำเห็นว่าเมื่อมาเที่ยวและต้องการซื้อของฝากที่เป็นของจังหวัดเพชรบุรี นอกเหนือจากขนมหม้อแกงขนมหวานเมืองเพชรแล้ว ยังมีผลไม้ที่ขึ้นชื่ออีกหลายอย่าง เช่นมะนาวเก็บไว้ได้นาน หรือตาลก็นำไปทำอย่างอื่นได้เช่นประกอบอาหาร หรือแช่เย็นไว้รับประทาน และนำซื้อไปฝากคนที่บ้านหรือญาติพี่น้อง

ทัศนคติและความคิดเห็นจากผู้วิจัย ผู้วิจัยเป็นคนหนึ่งที่ผ่านเส้นทางเศรษฐกิจริมทางมากกว่าเดือนละครั้ง และทุกครั้งที่ผ่านมาจะเห็นว่าร้านค้าริมทางมีทั้งที่เปิด และไม่มีผู้ค้าขาย และร้านที่เปิดจะเป็นร้านเดิม ๆ ทุกครั้งที่ผ่านไปก็มองว่ามีสินค้าอะไรบ้าง และสิ่งที่เห็นเป็นประจำก็คือมะนาว ตาลสด น้ำตาล จนคิดว่าสิ่งเหล่านี้คือสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์ของเพชรบุรี คนไทยส่วนใหญ่ยังนิยมทำอาหารอยู่ มะนาวถือว่าเป็นองค์ประกอบที่สำคัญในประกอบอาหาร ดังนั้นอย่างไรก็ตามร้านค้าริมทางจะดำรงอยู่ต่อไปอย่างแน่นอน ถึงแม้ว่ามะนาวที่นี้จะราคาสูงกว่าที่อื่น แต่รสชาติของมะนาวก็เป็นรสชาติที่แท้ ไม่ได้ตัดต่อพันธุกรรม ผู้วิจัยเคยซื้อมะนาวลูกโตที่ราคาไม่แพง ผลปรากฏว่ารสชาติและกลิ่นของมะนาวทำให้รสชาติของอาหารที่ทำผัดเปลี่ยนไปจากเดิม ดังนั้นมะนาวเมืองเพชรยังถือว่าเป็นมะนาวที่มีชื่อเสียงในทางที่ดี ดังนั้นแน่นอนผู้ที่ผ่านมา ก็จะแวะซื้อ เพื่อเป็นของฝากหรือใช้เอง เพราะอายุการใช้งานของมะนาว หรือสินค้าเกษตรบางชนิดอายุจะมากกว่าขนมหวานประเภทหม้อแกงที่เก็บไว้ได้ไม่เกิน 2 วันของจะเสีย และต้องทิ้งไป ดังนั้นผู้วิจัยเห็นว่า ร้านค้าริมทางบริเวณถ้ำรงค์ให้ความรู้สึกถึงความเป็นคนเพชรบุรี ที่มีการปรับตัว ไม่ว่าจะเป็นการทำอาชีพเกษตรที่มีการปรับเปลี่ยนปลูกพืชไร่นาสวนผสมทำให้มีสินค้าเกษตรออกมาขายในทุกช่วงเทศกาล

จากที่กล่าวมาจะเห็นว่ามุมมองในแต่ละอาชีพมีความคิดเห็นที่แตกต่างกัน แต่โดยภาพรวมเห็นว่าการทำอาชีพค้าขายถือเป็นอาชีพสุจริต

4) ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพผู้ค้าขาย

ผู้วิจัยพบว่าปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพผู้ค้าขายริมทาง ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาดจังหวัดเพชรบุรีมี ดังนี้

4.1 สินค้ามีราคาแพง เช่นราคามะนาวที่สูงขึ้นในรอบ 30 ปี ทำให้ผู้ค้าขายริมทางจะต้องใช้เงินมากขึ้นเพื่อจะซื้อมะนาวมาขายในร้านของตน ทำให้บางร้านหยุดขายในช่วงที่มะนาวแพง หรือร้านค้าริมทางบางร้านเลือกมะนาวที่มีผลเล็กเนื่องจากราคาจะถูกลง ต้นทุนในการซื้อไม่สูงมาก แต่การที่มะนาวราคาแพงขึ้นมีผลกระทบต่ออย่างมากในการขายสินค้าริมทางของตำบลถ้ำรงค์

4.2 การขยายถนน ถือเป็นอุปสรรคที่สำคัญเป็นอย่างมาก เนื่องจากเมื่อใดก็ตามที่มีการทำถนน หรือขยายถนน จะทำให้การเดินทางไม่สะดวก ถนนอาจจะถูกปิดในช่วงของร้านค้าริมทาง ทำให้ขายสินค้าไม่ได้ นอกจากนี้การขยายถนนที่กว้างขึ้นจะกระทบต่อบริเวณร้านค้า เพราะทำให้ร้านค้าริมทางอยู่ชิดริมถนนมากเกินไป ทำให้ไม่สะดวกเวลาจอดรถซื้อสินค้า หรือการเพิ่มเลนทางด่วนทำให้รถวิ่งเลนใด และจะแวะซื้อสินค้าริมทางไม่ได้

4.3 รถที่วิ่งผ่านไปมาวิ่งเร็ว เมื่อมีการขยายถนน ทำให้รถที่สัญจรผ่านไปมาวิ่งกันเร็วขึ้น เป็นอุปสรรคต่อการค้าขาย เนื่องจากเมื่อรถวิ่งเร็ว จะหยุดซื้อสินค้าก็ไม่ทัน หรืออาจจะทำให้เกิดอุบัติเหตุได้

4.4 ความไม่เข้าใจของแม่ค้า หรือการเข้าใจผิด เนื่องจากมีลูกค้าร้องเรียนไปที่เกษตรอำเภอย่างเรื่องสินค้าไม่ครบจำนวน สิ่งที่ผู้ซื้อร้องเรียนก็คือ ซื้อมะนาว 100 ผล พอไปถึงบ้านนับได้ 80 ผล ทำให้ผู้ซื้อเข้าใจว่านี่คือการโกง เป็นกลโกงของแม่ค้า จากการที่ได้พูดคุยกับแม่ค้าหลายร้านก็บอกว่าไม่เคยทำอย่างนั้น แต่มีบางร้านบอกว่าทำ สาเหตุมาจาก ผู้ซื้อชอบต่อราคา แม่ค้าจึงใช้วิธีใส่จำนวนให้ไม่ครบ ในความเป็นจริงแม่ค้าไม่ได้มีเจตนาจะให้ไม่ครบ แต่เกิดจากการต่อรองราคากันหลาย ๆ ครั้งทำให้แม่ค้าคิดวิธีการในการใส่สินค้าไม่ครบ ในความเป็นจริงผู้ที่ซื้อสินค้านั้นเองเข้าใจว่านี่คือการโกงนั่นเอง

4.5 ความไม่เข้าใจของภาครัฐบางหน่วยงาน จากความไม่เข้าใจของแม่ค้า ใส่จำนวนสินค้าไม่ครบ ทำให้ผู้ซื้อร้องเรียนไปที่เกษตรอำเภอ ทำให้เกษตรอำเภอมีความรู้สึกที่ว่า พวกแม่ค้ามีโกง ไม่ซื่อสัตย์ ไม่ควรให้ขาย ทำให้ความรู้สึกที่มีต่อผู้ค้าริมทางเป็นไปในทางลบ จากบทสัมภาษณ์ เจ้าหน้าที่เกษตรอำเภอ บอกกับผู้วิจัยว่า

ร้านค้าพวกนี้ผิดกฎหมาย ตั้งขายได้อย่างไร ริมทางหลวง โกง นอกจากจะใส่มะนาว ไม่ครบแล้ว มะนาวทั้งหมดยังแช่ยาเพื่อให้สดตลอดเวลา ชมพูก็เป็นชมพูที่อื่น ไม่มีแล้ว ชมพูเพชร หรือถ้ามี ใครจะซื้อมาขายเพราะราคาแพง จริง ๆ แล้วควรจะติดป้ายแจ้งเบอร์ โทรเพื่อสร้างความโปร่งใสให้กับลูกค้า นอกจากนี้เสนอให้ผู้ที่เกี่ยวข้องจัดตลาดขายปลีก มะนาวโดยสหกรณ์หนองบัว ซึ่งคิดว่าของน่าจะมีคุณภาพ กรมทางหลวงควรเข้ามาทำป้าย ห้ามขาย-ห้ามขาย (เจ้าหน้าที่เกษตรอำเภอท่ายาง 2552)

อย่าคิดว่าแม่ค้าริมทางไม่รู้ เราปล่อยละเลยมานานแล้ว เมื่อก่อนไม่เคยอย่างนี้ (เจ้าหน้าที่เกษตรจังหวัดเพชรบุรี 2552)

จากผลการศึกษาจะเห็นได้ว่าปัญหาและอุปสรรคเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งในระบบ เศรษฐกิจ ทั้งภาครัฐ ผู้ค้าริมทางตำบลอรัญ และผู้เกี่ยวข้องกับระบบเศรษฐกิจริมทาง โดยผู้วิจัย จะได้กล่าวสรุปปัญหาและอุปสรรคโดยรวมของพลวัตเศรษฐกิจริมทาง : ตำบลอรัญ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี ในบทถัดไป

บทที่ 5

สรุปและอภิปรายผลการศึกษา

การศึกษาวิจัยเรื่อง พลวัตเศรษฐกิจริมทาง : ตำบลตำรังค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัด เพชรบุรี (Dynamic of Highway-side Economy : Tambon Tham-rong, Amphoe Ban-lat, Changwat Phetchaburi) เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยมีผู้ให้ข้อมูลหลัก ได้แก่ ผู้ค้าขายริมทาง บริเวณตำบลตำรังค์ ถนนเพชรเกษม เจ้าหน้าที่ของรัฐที่เกี่ยวข้องของ ผู้ซื้อสินค้า การวิจัยครั้งนี้ใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเป็นทางการ สัมภาษณ์แบบไม่เป็นทางการ และการสังเกตในระหว่างมี กิจกรรมการซื้อขาย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ ศึกษาถึงการเกิดขึ้น การดำรงอยู่ การปรับตัว การตลาดปัญหาและอุปสรรคในการขายสินค้าของร้านค้าริมทางบริเวณตำบลตำรังค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี เพื่อเป็นประโยชน์ต่อชุมชนตำรังค์ และพัฒนาเศรษฐกิจริมทางเพื่อให้ดำรงอยู่ต่อไป ในบริบทชุมชนและของสังคมที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

จากการศึกษาพบว่าการเกิดขึ้น และกระบวนการจัดการ ของเศรษฐกิจริมทางเกิดจากประเทศไทยเป็นประเทศเกษตรกรรม ไม่ว่าจะเป็นการทำนา ทำสวนไร่ เลี้ยงสัตว์ โดยขาดการวางแผนในการตลาดทำให้ผลผลิตที่ออกมาล้มตลาด ราคาตกต่ำ ผลผลิตบางชนิดอาจมีการเน่าเสีย ถ้าไม่มีการจัดการที่ดีเช่น ผลไม้ตามฤดูกาล ผลผลิตบางชนิดมีสามารถเก็บไว้เพื่อรอราคาได้ จึงมีการรับจำนำเช่นข้าวเปลือก ขางพาราเป็นต้น เมื่อผลผลิตราคาตกต่ำ ทำให้ประชาชนที่มีอาชีพเกษตรกรรมบางกลุ่มคิดหาวิธีการเพื่อระบายผลผลิตออกในราคาที่ไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง จึงเป็นที่มาของการเกิดขึ้นของเศรษฐกิจริมทาง จากการขายผลผลิตของตนเอง ก่อให้เกิดรายได้ เงินที่ได้เร็ว จึงทำให้มีแนวคิดในการประกอบอาชีพค้าขายเพิ่มเติมจากอาชีพเกษตรกรรมจนเป็นอาชีพหลักของครอบครัว โดยเริ่มจากวิธีง่าย ๆ คือกางร่ม เพื่อไม่ให้ร้อน จากนั้นก็พัฒนามาเป็นเพิงหญ้าคา และเพิงสังกะสีในปัจจุบัน

จากการเริ่มต้นขายริมทางด้วยการเกิดวิกฤติผลผลิตราคาตกต่ำ จนทำให้เกิดเป็นอาชีพหลัก นอกจากนี้จากภาวะเศรษฐกิจของประเทศไทย ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ทำให้หลายคนที่เป็นคนในพื้นที่เห็นช่องทางในการมีรายได้จึงประกอบอาชีพค้าขาย โดยยึดพื้นที่ทางหลวงบริเวณหน้าบ้านของตน สำหรับผู้ที่ไม่มีย่านอยู่หน้าถนน จะใช้พื้นที่ในบริเวณที่ไม่มีบ้านคนเพื่อจับจองเป็นร้านค้าของตนเพื่อประกอบการค้าขายริมทาง นอกจากนี้ยังพบว่าจากการวิกฤติเศรษฐกิจโลกในช่วงปี 2551 ส่งผลให้เศรษฐกิจทั่วโลก รวมถึงประเทศไทยเข้าสู่ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำลงอย่างต่อเนื่อง

และทวีความรุนแรงขึ้น ภาคอุตสาหกรรมและบริการต่างๆ จำเป็นต้องลดต้นทุนลง ซึ่งมีผลกระทบต่อ การจ้างงาน ทำให้อัตราการว่างงานมีสูงขึ้น ด้วยเหตุการณ์ดังกล่าวทำให้ผู้ว่างงานจำเป็นต้อง แสวงหารายได้ เพื่อให้ตัวเองสามารถใช้ชีวิตอยู่ได้ ดังนั้นอาชีพค้าขายจึงเป็นทางเลือกที่ดีสำหรับ ผู้ที่ว่างงานอีกทางเลือกหนึ่ง

นอกจากนี้จากการศึกษาพบว่า อาชีพค้าขายเป็นอาชีพที่ส่งเสริมอาชีพต่าง ๆ อย่าง มากมายเช่น อาชีพค้าส่ง อาชีพรับจ้าง และส่งเสริมให้มีตลาดค้าส่งสินค้าเกษตรที่ใหญ่อีกหนึ่งแห่ง นั่นคือตลาดกลางการเกษตรเพชรบุรี โดยตลาดแห่งนี้เป็นแหล่งซื้อขายสินค้าพืชผลเกษตรที่คึกคัก มากเพราะส่วนใหญ่เกษตรกรเป็นผู้นำพืชผลผลิตออกมาจำหน่ายเอง ไม่ต้องผ่านผู้ค้าส่งอีกที ทำให้ มีราคาขายสูงกว่าไปซื้อที่สวน นอกจากนี้ ประชาชนในจังหวัดเพชรบุรี เปลี่ยนวิถีชีวิตการปลูกพืช เกษตรเชิงเดี่ยว เป็นการปลูกพืชแบบผสมผสาน โดยใช้แนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาเป็น แนวทาง โดยการใช้สติปัญญาในการแก้ไขปัญหาเบื้องต้นจากการปลูกพืชเชิงเดี่ยว เป็นการปลูกพืช แบบผสม ผสาน นอกจากนี้ แนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงถือเป็นแนวทางสำคัญในการ ประกอบอาชีพค้าขาย เพราะแนวคิดนี้ได้ชี้ถึงแนวทางการดำรงอยู่อย่างยั่งยืน เพราะเศรษฐกิจ พอเพียงไม่ได้หมายความว่าถึงเรื่องของสภาพเศรษฐกิจ คือ การมีปัจจัยด้านเงินเพียงอย่างเดียว แต่เศรษฐกิจพอเพียงยังหมายความรวมถึง พอเพียงทางปัญญา พอเพียงทางจิตใจ พอเพียงทาง สิ่งแวดล้อม พอเพียงทางสังคม การอุ้มชูตัวเองได้ นั้นแสดงการทำอะไรก็ตามจะต้องทำด้วยความ ระมัดระวัง และอย่างค่อยเป็นค่อยไป เช่น การขายสินค้า โดยผู้ค้าเริ่มจากการนำผลผลิต ผลิตภัณฑ์ หรือสินค้าของตนเองมาจัดจำหน่ายขายให้แก่ผู้บริโภค จากนั้นก็ยังคงแสวงหาผลผลิต ผลิตภัณฑ์ หรือสินค้าชนิดอื่น ๆ ซึ่งเป็นสินค้าทางภาคการเกษตรทั้งที่ตนเองไม่ได้ทำก็ก่อให้เกิดผลผลิตขึ้นเอง แต่อาจเป็นเพื่อนบ้านหรือกลุ่มชาวบ้านอื่น ๆ ทำให้เกิดผลผลิตขึ้นมา โดยการจัดหาหรือจัดซื้อ มา เพื่อจำหน่ายให้แก่ผู้บริโภคอันก่อให้เกิดรายได้ ผลกำไร เพิ่มมากขึ้นต่อไปอีก จึงเป็นการสร้าง รายได้ที่เพิ่มขึ้นให้แก่ชุมชนทำให้ชุมชนนั้นๆ มีสภาพสถานะทางเศรษฐกิจที่ดีขึ้นด้วย

ดังนั้นตามที่พื้นที่บริเวณนี้เดิมปลูกมะม่วงอย่างเดียว เปลี่ยนเป็น ปลูก ชมพู่ กระท้อน มะละกอ มะนาว มะปราง ส้มโอ กัลย เป็นต้น เพื่อให้ผลผลิตออกได้ตามฤดูกาล เพื่อสามารถนำ ออกมาจำหน่ายได้ตลอดทั้งปี การกระทำดังกล่าวจึงส่งผลให้ร้านค้าริมทางสามารถนำพืชผลออกมา จำหน่ายได้ตามฤดูกาล เป็นการส่งเสริมชุมชนด้วยการขายสินค้าของชุมชน เพื่อชุมชนเอง จึงไม่ แปลกอะไรที่ร้านค้าริมทางยังคงดำรงอยู่ได้จนถึงปัจจุบันนี้ ดังนั้นผลิตภัณฑ์ที่ร้านค้าริมทางนำ ออกมาจำหน่ายจึงเป็นสินค้าในชุมชน หรือถ้าในชุมชนไม่เพียงพอจะมีการซื้อมาจากแหล่งอื่นบ้าง ซึ่งเป็นเรื่องของผู้ค้าขายริมทางที่จะต้องบริหารจัดการเพื่อให้ได้สินค้ามาขายและได้กำไรสูงสุดใน แต่ละช่วงเวลา สำหรับสินค้าที่เป็นที่ต้องการของตลาดและถือเป็นสินค้าหลักของร้านค้าริมทางก็คือ

มะนาว โดยมะนาวมีขายตลอดปี โดยราคาขายนั้นจะไม่ตายตัว ขึ้นอยู่กับราคาของผลผลิตที่ออกสู่ตลาดและความต้องการของผู้บริโภค หรือความต้องการของตลาด โดยปกติมะนาวจะขายเป็นผลผลใหญ่ และผลเล็กราคาจะแตกต่างกัน สำหรับปลากัดเลี้ยงกันหลายครอบครัวและมีขายอยู่ทั่วไปตามร้านคำริมทาง โคนช่วงที่ขายดีเป็นช่วงเข้าพรรษาโดยขายเป็นตัวบรรจจะใส่ขวดแบน สำหรับการตั้งราคาสินค้านั้นผู้ค้าขายแต่ละร้านใช้หลักจาก ต้นทุนบวกกำไร เป็นราคาขายโดยต้นทุนนั้นได้หักของเสียออกไปแล้ว เนื่องจากสินค้าเกษตรที่เป็นผลไม้ ส่วนใหญ่อายุจะไม่ยาวนาน ถ้าขายไม่หมดส่วนใหญ่จะเน่าเสียและต้องทิ้งไป นอกจากนี้การตั้งราคาจะดูที่ผลใหญ่ ผลเล็ก ใหม่ หรือ เก่าอีกด้วย สำหรับสถานที่ขายทำไมจึงต้องเป็นถนนเส้นนี้บริเวณกิโลเมตรที่ 175.5 – 182 สาเหตุเนื่องจากเส้นทางดังกล่าวมีเกษตรกรที่ประกอบอาชีพค้าขายอยู่ในบริเวณนั้นและเมื่อประชาชนผ่านมาเห็นว่ามีร้านคำริมทางขายสินค้าเกษตร และมีการแวะซื้อ จนเป็นการซื้อประจำ จึงทำให้สถานที่ดังกล่าวเป็นแหล่งร้านคำริมอย่างถาวรจนถึงทุกวันนี้ สำหรับการทำให้เป็นเพียงนั้น เพื่อให้การลงทุนไม่สูงมาก จึงเลือกใช้วัสดุที่ราคาไม่แพงคือเป็นสังกะสีเนื่องจากมีความทน และราคาไม่แพงมากทางที่คู้หนู เรื่องป้ายราคานั้นมีการทำไว้น้อยมาก หรือถ้าเขียนเพื่อบอกก็จะตัวเล็ก ไม่ใช่ถาวรเขียนด้วยลายมือที่ไม่ได้ตั้งใจ สาเหตุที่เป็นเช่นนั้นเพราะราคามีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลา

แหล่งซื้อสินค้าของผู้ค้าริมทางนั้นจะมีอยู่ 2 แหล่งด้วยกัน คือตลาดกลางการเกษตรเพชรบุรี หรือที่เรียกกันว่าหนองบัว ซึ่งผลิตผลทางการเกษตรทุกชนิด ซึ่งเป็นแหล่งกระจายสินค้าการเกษตรที่ใหญ่มากมีทั้งพ่อค้าแม่ค้าคนกลางมาขาย และเกษตรกรไปขายเอง และตลาดอีกแห่งก็คือ ตลาดกลางพืชผลการเกษตรบ้านลาด จะเป็นตลาดกลางเหมือนตลาดหนองบัวแต่ไม่ได้อยู่บนถนนหลักเหมือนกับตลาดหนองบัว แต่ก็ถือว่าเป็นแหล่งการซื้อขายสินค้าที่สำคัญของผู้ค้าริมทางเช่นกัน นอกจากตลาดทั้ง 2 แห่งแล้ว ยังมีเกษตรกรมาส่งถึงร้าน และมีผู้ค้าส่งนำสินค้ามาส่งถึงร้านเพื่อให้ผู้ค้าขายสินค้าไม่ต้องเดินทางไปยังตลาด นอกจากนี้ผู้ค้าส่งบางรายที่มีผลผลิตออกในช่วงเวลาต่าง ๆ ก็จะนำผลผลิตของตนเองมาขายที่หน้าร้านอีกด้วย

ในเรื่องการปรับตัวของผู้ค้าขายริมทางนั้นจะเห็นว่าปรับตัวได้ตามเศรษฐกิจ และพืชผลทางการเกษตร โดยทำผลผลิตมาขายตามฤดูกาล ถ้าสินค้าในพื้นที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการ ผู้ค้าขายจะหาสินค้าจากแหล่งผลิตอื่น สำหรับสินค้าชนิดอื่นเคยมีผู้ค้าส่งบางรายมีความตั้งใจและพยายามจะขายแต่ไม่สามารถขายได้ การขายจึงต้องอยู่แบบเดิม คือขายสินค้าพืชผลเกษตรในพื้นที่สำหรับพืชผลการเกษตรประเภทผักจะไม่วางขายเนื่องจากผักจะไม่ทนต่ออากาศ จึงไม่มีร้านใดขายผักเลย นอกจากนี้ร้านคำริมทางเหล่านี้จะไม่ขายผลไม้ทั่วไปที่มีวางขายในตลาด เช่นองุ่น ส้ม แอปเปิ้ล เนื่องจากผู้ค้าขายเชื่อว่าถ้าวางขายจะไม่มีคนซื้อ เนื่องจากไม่ใช่ผลผลิตในพื้นที่ ช่วงปี 2551 มีการสร้างศูนย์จำหน่ายสินค้า OTOP ซึ่งได้มีการเปิดตัวไปแล้ว แต่ไม่มีร้านคำริมทางรายได้

เข้าไปขายในศูนย์ OTOP เลย โดยการที่ไม่เข้าไปมีหลายสาเหตุ เช่น ขายไม่ได้ ไม่มีใครแวะ ไม่ทำประชาสัมพันธ์ ขายคนละฝั่งเพราะ OTOP อยู่ข้างขึ้น ร้านค้าริมทางบางร้านอยู่ข้างลง ไม่ได้อยู่ใกล้บ้าน กลัวขายแล้วจะเสียค่าที่ เป็นต้น นอกจากนี้ ผู้ค้าขายจะต้องปรับตัวกับการขยายถนนของภาครัฐ เพื่อให้ร้านค้าของตนอยู่ได้ ตั้งแต่เริ่มก่อสร้างถนน กระทบบางร้านเนื่องจากการสัญจรไปมาไม่สะดวกทำให้ผู้ที่แวะซื้อสินค้าลดลง หรือบางร้านที่ขายใกล้กับบริการสร้างสะพานข้ามจะต้องย้ายร้านไปเลยเนื่องจากขายสินค้าไม่ได้ นอกจากนี้การขยายถนนบริเวณท่าทางจนถึงธนบุรีปากท่อมมีการขยายถนนและเปิดให้วิ่งเลนทางด่วน ทำให้ร้านค้าริมทางฝั่งข้างขึ้นกรุงเทพฯกลายเป็นทางคู่ขนาน ซึ่งเมื่อรถไม่ได้วิ่งทางคู่ขนานก็ทำให้ร้านค้าริมทางขายสินค้าไม่ได้ การที่จะให้ร้านของตนเองขายสินค้าได้ ร้านค้าหลาย ร้านจึงมีการรวมตัวกันและย้ายตัวเองขึ้นไปทำเพียงร้านค้าริมทางบริเวณหน้าตลาดหนองบัว ในเขตอำเภอท่าทาง การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นไม่ว่าจะด้วยความตั้งใจหรือไม่ตั้งใจแต่ก็ไม่ได้ทำให้ผู้มีอาชีพค้าขายริมทางเลิกอาชีพ กลับทำให้พวกเขาพยายามที่จะดำรงอาชีพนี้ต่อไป เนื่องจากเป็นแหล่งรายได้ของครอบครัว ของชุมชน

สำหรับทัศนคติและความคิดเห็นต่อร้านค้าริมทางนั้นมีมุมมองที่แตกต่างกัน โดยเฉพาะหน่วยงานภาครัฐขาดการสื่อสารที่ดี และมีความเข้าใจในมุมมองที่เป็นด้านลบอาจจะเนื่องมาจากประสบการณ์ที่พวกเขาได้พบ เช่น ได้รับร้องเรียนว่าร้านค้าริมทางขายสินค้าไม่ครบจำนวน หรือมะนาวแฉ่สารเพื่อให้สดตลอดเวลา สิ่งเหล่านี้ทำให้พวกเขาคิดว่าเป็นอย่างนั้นโดยไม่ได้มีใครคิดว่าจะต้องพัฒนาหรือปรับปรุงระบบค้าขายให้ได้มาตรฐาน เพียงแต่คิดว่าเป็นหน้าที่ของหน่วยงานอื่นซึ่งไม่เกี่ยวข้องกับตน ถ้าปล่อยให้เป็นอย่างนี้ไปเรื่อย ๆ สังคมจะกลายเป็นตัวใครตัวมัน ธุระไม่ใช่ไม่เห็นเกี่ยวกับฉัน แต่ถ้าทุกคนในสังคมมองว่านี่คือเรื่องของส่วนรวม ถ้าได้รับข้อมูลที่ไม่ดีมา ก็ต้องตรวจสอบก่อนว่าจริงหรือไม่ ถ้าจริงจะดำเนินการอย่างไร หรือถ้าไม่จริงจะดำเนินการแก้ไขอย่างไร เพื่อให้ตรงตามแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง ที่ยึดถือการประกอบอาชีพด้วยความถูกต้อง สุจริต แม้จะตกอยู่ในภาวะขาดแคลนในการดำรงชีพก็ตาม ดังพระราชดำรัสที่ว่า “...ความเจริญของคนทั้งหลาย ย่อมเกิดมาจากการประพฤติชอบและการหาเลี้ยงชีพ ชอบเป็นหลักสำคัญ...” นอกจากนี้แนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงยังให้ละเลิกการแก่งแย่งผลประโยชน์ และแข่งขันกันในการค้าขาย ประกอบอาชีพแบบต่อสู้กันอย่างรุนแรงดังอดีต มีพระราชดำรัสเรื่องนี้ว่า “...ความสุข ความเจริญอันแท้จริงนั้น หมายถึงความสุขความเจริญที่บุคคลแสวงหามาได้ด้วยความเป็นธรรมทั้งในเจตนา และการกระทำ ไม่ใช่ได้มาด้วยความบังเอิญหรือด้วยการแก่งแย่งเบียดบังมาจากผู้อื่น...”

ดังนั้นควรเป็นหน้าที่ของผู้บริหารตำบลหรือเกษตรอำเภอ ผู้ที่เกี่ยวข้องควรให้ความรู้ และตรวจสอบคุณภาพของสินค้า การขายให้เป็นไปตามแนวคิดทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียง

นอกจากที่กล่าวมาแล้ว ผู้วิจัยได้สรุปผลพร้อมทั้งข้อเสนอแนะ แนวทางการแก้ไข “พลวัตเศรษฐกิจริมทางตำบล: ถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี” เพื่อการพัฒนาและปรับปรุง อาชีพค้าขายริมทางต่อไป โดยมีข้อสรุป ดังนี้

1. ผลดี ผลเสีย ของการมีเศรษฐกิจริมทาง รวมทั้งวิธีแก้ไข
 2. ผลดี และความเป็นจริงของการดำรงอยู่ของเศรษฐกิจริมทาง รวมทั้งข้อเสนอแนะ
 3. ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพผู้ค้าขาย
 4. ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย
 5. ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้และพัฒนาสังคม
 6. ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป
- โดยรายละเอียดในแต่ละหัวข้อดังนี้

1) ผลดี ผลเสีย ของการมีเศรษฐกิจริมทาง รวมทั้งวิธีแก้ไข

การเกิดขึ้นของเศรษฐกิจริมทาง เปิดเป็นร้านเพิงเล็ก ๆ ในบริเวณตำบลถ้ำรงค์ อำเภอ บ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี ข้อมูลการสัมภาษณ์พบว่าอาชีพค้าขายริมทาง เริ่มจากมีผู้เลือกการค้าขาย เป็นอาชีพเสริมก่อน จากนั้นจึงพัฒนามาเป็นอาชีพหลัก บางรายยังคงยึดเป็นอาชีพเสริมอยู่ เนื่องจากต้นทุนของตนและครอบครัวมีอาชีพเกษตรกร ทำสวน ทำนา ทำไร่ ดังนั้นจึงสามารถนำ ผลผลิตของตนออกมาจำหน่ายที่ร้านค้าริมทางของตนเองได้ การที่ได้ทำอาชีพค้าขายริมทางแล้ว เงินได้มาเร็ว ทำให้เกษตรกรบางรายเปลี่ยนเป็นอาชีพหลัก สำหรับผู้ทำอาชีพนี้เป็นอาชีพหลักนั้น จะเปิดร้านเพื่อทำการขายทุกวัน และหาช่องทางในการแสวงหาผลกำไรเพิ่มเติมเนื่องจากเป็นรายได้ หลักของตนเองและครอบครัว เพื่อให้อาชีพของตนสามารถดำรงอยู่ได้ อาชีพค้าขายริมทาง นอกจากจะทำให้ตัวเองและครอบครัวมีรายได้แล้ว ยังเป็นการกระจายรายได้ไปยังแหล่งชุมชน และ อาชีพอื่น เกิดเป็นวงจรเศรษฐกิจในชุมชน และส่งเสริมให้อาชีพหลักคืออาชีพเกษตรกรรมได้มี รายได้โดยไม่ถูกเอาเปรียบจนเกินไปจากพ่อค้าคนกลาง เกษตรกรสามารถขายผลผลิตราคาที่เหมาะสม ถือเป็นการใช้แนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง และแนวคิดเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง ที่ว่า “ภาคเกษตรกรรมในการแก้ไขปัญหาเศรษฐกิจของประเทศ เป็นเศรษฐกิจพื้นฐานของ ประเทศอันเป็นรากฐานของการพัฒนาเศรษฐกิจในระดับภาค จุดสำคัญของเศรษฐกิจชุมชน คือ ยึด ชุมชนเป็นหลักประชาชนต้องสามัคคีร่วมมือกันช่วยเหลือกัน การพึ่งพาตนเองและสร้างความ เข้มแข็งของชุมชน เป็นเสมือนทุนทางสังคมโดยเริ่มจากการส่งเสริมการผลิตพื้นฐาน และ การตลาดในรูปแบบต่าง ๆ ปัญหาพื้นฐานภาคเกษตรกรรม หรืออุตสาหกรรมในครัวเรือนคือ “ตลาด” เมื่อชาวบ้านทำการผลิตผลผลิตทางการเกษตรแล้วไม่สามารถจำหน่ายได้ในราคาที่เป็น

กรรม แนวคิดในการแก้ปัญหาดังกล่าวคือ การจัดให้มีตลาดนัดชุมชน หรือลาน ร้านค้าชุมชน ในทุกอำเภอเพื่อให้กลุ่มเกษตรกรหรือกลุ่มอาชีพนำผลผลิตออกมาจำหน่าย ทำให้เกษตรกรมีตลาดที่ขายผลผลิตได้อย่างเป็นธรรม และประชาชนในชุมชนเองก็สามารถซื้อผลผลิตได้ในราคาถูก”

จะเห็นการเศรษฐกิจริมทาง เป็นวงจรเศรษฐกิจชุมชน ส่งเสริมให้ชุมชนเข้มแข็ง นอกจากนี้ในการเลือกทำอาชีพนี้ย่อมมีทั้งผลดี และผลเสีย ผู้วิจัยขอเสนอผลดี และผลเสีย และเสนอแนะวิธีแก้ไข โดยสามารถแยกรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 2 แสดง ผลดี — ผลเสียจากพลวัตเศรษฐกิจริมทาง และวิธีแก้ไข

ผลดี	ผลเสีย	วิธีแก้ไข
1. เป็นการกระจายรายได้จากอีกที่หนึ่งอยู่อีกที่หนึ่ง โดยนักท่องเที่ยวหรือผู้ผ่านไปมาแวะซื้อสินค้า	- อาจมีข้อร้องเรียนถ้าขายสินค้าในราคาแพง	- ทำความเข้าใจและให้ความรู้กับผู้ค้าขายริมทาง
2. สร้างงานในชุมชน การมีร้านค้าริมทางทำให้มีการสร้างงานสร้างอาชีพต่างๆ ในชุมชน เช่น อาชีพรับจ้างเขียนผลไม้ รับจ้างเก็บผลไม้ รับจ้างขายของ เป็นวงจรเศรษฐกิจในชุมชน สินค้าของชุมชนมาขายในร้านค้าริมทางเพิ่มอาชีพผู้ค้าส่งตาล ,น้ำตาลสด ผลไม้ เป็นต้น	- ถ้าขาดการส่งเสริมที่ดี สินค้าที่ผลิตออกมาล้นตลาดเสียหายได้	-ผู้เกี่ยวข้องควรมีการวางแผนร่วมกัน
3. ส่งเสริมอาชีพหลักของชุมชน การที่ชุมชนเข้มแข็งและเลือกขายสินค้าของชุมชนทำให้ส่งเสริมอาชีพเกษตรกรรมซึ่งจังหวัดเพชรบูรณ์นั้นส่งเสริมการปลูกพืชหมุนเวียนเพื่อผลิตสินค้าทางการเกษตรมาขายได้ตลอดทั้งปี	-เมื่อขายสินค้าได้เงินดีกว่า สบายกว่าไม่ต้องตากแดด อาจทำให้เลิกทำอาชีพเกษตรได้	-ให้ความรู้และความเข้าใจในเรื่องอาชีพและรายได้เสริมเพื่อครอบครัว
4. ประชาชนอยู่ดีมีสุข เมื่อมีรายได้ และรายได้ทั่วถึงชุมชน ในทุกระดับชั้น ดังนั้นจะใช้จ่ายได้ด้วยเงินตนเองที่ครอบครัวหาได้ เป็นการพึ่งพาซึ่งกันและกันในครอบครัว	-ประชาชนในชุมชนคิดแบบนักธุรกิจหวังผลกำไรสูงขึ้นทำให้เพิ่มร้านค้าริมทางและขยายสาขา 1 2 3 ... เป็นต้น	-รัฐต้องให้ชุมชนเป็นต้นแบบการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของชุมชนและจำหน่ายในร้านค้าริมทางและเก็บข้อมูลเจ้าของร้านค้าริมทางเพื่อป้องกันการผูกขาด

โดยสรุปแล้วผลดีของเศรษฐกิจริมทางย่อมมีมากกว่าผลเสีย แต่อย่างไรก็ตามหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้องไม่ควรมองข้ามการเจริญเติบโตของอาชีพนี้ เพราะชาวถ้ำรงค์อาจยึดอาชีพนี้เป็นอาชีพรองจากการเกษตร ดังนั้นควรหาทางป้องกันไว้ ถ้ามีการเติบโตมากๆ แต่ไม่ได้รับความรู้จะต้องดำเนินการอย่างไร หรือถ้าอาชีพนี้รายได้ดีเลิกทำไร่นาทำสวนแล้วควรจะดำเนินการอย่างไร

2) ผลดี-ความเป็นจริง และข้อเสนอแนะของการดำรงอยู่ของเศรษฐกิจริมทาง

จากผลการวิจัยพบว่าอาชีพนี้ดำรงอยู่มานาน โดยที่ไม่มีใครบอกว่าเริ่มต้นเมื่อไหร่ แต่เริ่มกันมากขึ้นในช่วงปี 2542 เนื่องจากผลผลิตมีราคาตกต่ำ ทำให้ร้านค้าริมทางมีเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ จนถึงปัจจุบัน ซึ่งมีเกิดขึ้น และมีเลิกทไปบ้าง แต่ไม่มีใครบอกได้ว่าใครเพิ่ม ใครคนเดิม เนื่องจากยังไม่มีใครเก็บเป็นข้อมูลไว้ แต่เมื่อหลายคนเห็นว่าทำได้ก็ทำ ทำแล้วรายได้ดีก็ทำต่อ บางคนสู้ไม่ไหว ก็เลิกทำไป บางคนเดิมขายไม่ดีก็หาที่ขายแห่งใหม่

นอกจากการผู้ค้าขายจะให้ความสำคัญกับสินค้าแล้ว สิ่งที่ผู้ค้าขายให้ความสำคัญอีกอย่างหนึ่งที่ได้เห็นได้ ชัดและมีความสำคัญและเป็นเสมือนเครื่องช่วยขายของก็คือเครื่องรางของขลัง

ที่บูชาอยู่ที่ไม่รู้ว่ามีอะไรบ้าง เพราะทั้งหมดสามี่หามาให้ ก็คิดว่าบูชาแล้วสบายใจก็ทำ (กัลยา มากมูล 2552)

เดิมที่พี่ก็ไม่เคยเชื่อเรื่องนี้นะ ตอนแรกจะเลิกขายแล้วเพราะขายไม่ดีเลย ขายได้วันละ 100 บาทแต่เห็นร้านอื่นไปดูดวงกันก็ไปบ้างและไปเข้าร่างทรง ร่างทรงก็แนะนำมา ตั้งแต่วันนั้นร้านพี่ก็เปลี่ยนจากหน้ามือเป็นหลังมือ จากวันละ 100 บาท ก็เป็นวันละหลาย ๆ พัน จนถึงหมื่นเลยไม่เชื่ออีกคงไม่ได้ (สุภาพ สุขแจ่ม 2552)

ผู้ค้าขายริมทางทุกร้านจะมีเครื่องรางที่เป็นที่พึ่งทางใจของพวกเขาอยู่ ไม่ว่าจะใครทำอะไรดี และช่วยได้ ผู้ค้าขายริมทางจะไปหามาจากนอกเป็นที่พึ่งทางใจแล้ว ยังสามารถเป็นตัวบ่งชี้ได้ว่าเพื่อให้ตัวเองสามารถดำรงอยู่ในอาชีพผู้ค้าขายริมทางได้ ผู้ค้าจะพยายามทำทุกวิถีทางเมื่อให้ดำรงอยู่ในอาชีพนี้ เพราะว่าอาชีพนี้มีรายได้ดี สบายกว่าทำไร่นา ทำสวน ไม่ต้องตากแดด

ดังนั้นการดำรงอยู่นอกจากจะเป็นแนวคิดของผู้ค้าเดิมแล้ว ยังมีแนวคิดของผู้ค้าขายใหม่ เพราะไม่ได้เสียค่าใช้จ่ายในการเช่าที่ ผู้ค้าขายยังใช้เทคนิคต่าง ๆ ตามที่ได้กล่าวมาแล้วในบทที่ 4 แล้ว ผู้ค้าขายยังใช้เทคนิคเฉพาะตัว เฉพาะแนวคิด ทักษะ ความสามารถของแต่ละบุคคลเข้ามาเพิ่มอีกด้วย

สำหรับการดำรงอยู่ของเศรษฐกิจริมทางนั้นคงต้องบอกว่าจากมิถุนายน 2542 ที่มะนาว ล้นตลาดและมีราคาถูก จนถึงปัจจุบันมะนาวแพงที่สุด จำนวน 10-ปี และเท่าที่ผู้วิจัยได้สัมผัสกับ ผู้ค้าขายริมทางทำให้เห็นได้ว่าเศรษฐกิจริมทางมีการเกิดขึ้น มีการปรับเปลี่ยน ตามสิ่งแวดล้อมที่ เปลี่ยนแปลงไปเพื่อให้ดำรงอยู่ต่อไป ตามที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น สำหรับอนาคตนั้นมุมมองของผู้วิจัยเห็นว่าอาชีพนี้ น่าจะดำรงอยู่ต่อไปจนเป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดเพชรบุรี และเมื่อเกิดขึ้นแล้ว ส่งผลดี ให้กับชุมชนอย่างไรบ้าง ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ไว้ในตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 3 วิเคราะห์ผลดี – ความเป็นจริงและข้อเสนอแนะการดำรงอยู่ของเศรษฐกิจริมทาง

ผลดี	ความเป็นจริง	ข้อเสนอแนะ
-ชุมชนเข้มแข็ง เมื่อทุกครอบครัวมีรายได้เสริม มีการแบ่งปัน ปัญหาอาชญากรรมในชุมชนหมดไป	-ขาดการร่วมกลุ่มของผู้ค้าขายริมทาง ดังนั้นการดำเนินการหรือการจัดการจะเป็นแบบของใครของมัน	ให้ความรู้ความเข้าใจและส่งเสริมอาชีพไปคู่กับการทำอาชีพเกษตรกรรม
-ส่งเสริมให้เกิดวิสาหกิจชุมชนได้ออนาคต สำหรับกลุ่มผู้ค้าขายริมทาง	-ปัจจุบันมีวิสาหกิจชุมชน แต่ไม่ได้นำมาจำหน่ายที่ร้านค้าริมทาง ซึ่งเป็นช่องทางที่ใหญ่และมีร้านค้าจำนวนมาก	-ผู้เกี่ยวข้องจัดทำการตลาดให้กับผู้ค้าริมทาง หรือจัดให้มีส่วนแบ่ง กรณีที่ขายสินค้าวิสาหกิจชุมชน
-ส่งเสริมให้มีอาชีพเพิ่มเติม รายได้ จากที่ครอบครัวเคยมีรายได้จากการขายพืชผลทางการเกษตร มาเปิดร้านค้าริมทางทำให้มีรายได้เพิ่ม	-มีร้านค้าริมทางที่ทำเป็นอาชีพเสริม และยังคงมีอาชีพเกษตรกรเหมือนเดิม แต่ก็มีบ้างร้านที่อาชีพค้าขายเพียงอย่างเดียวและเลิกทำอาชีพเกษตรกรรม	ให้ความรู้ความเข้าใจและส่งเสริมอาชีพไปคู่กับการทำอาชีพเกษตรกรรม
-อยู่กับครอบครัว ครอบครัวอบอุ่น ครอบครัวมีการพึ่งพา	-การได้เปิดร้านค้าริมทางที่หน้าบ้านของตนเองทำให้ได้อยู่กับครอบครัว ดูแลครอบครัว -บางร้านตั้งอยู่ใกล้กับบ้าน ไม่ได้อยู่นอกถนน	จัดอบรมครอบครัวมีสุขหรือจัดกิจกรรมสำหรับครอบครัว
-พึ่งพาตนเอง	-ไม่ได้มีหน่วยงานใดยื่นมือเข้ามาช่วยให้มีรายได้เพิ่มขึ้น	ผู้ที่เกี่ยวข้องน่าจะพิจารณาให้ความดูแลกับอาชีพนี้

โดยสรุปของการดำรงอยู่ของเศรษฐกิจริมทางผลดีของการดำรงอยู่ของเศรษฐกิจริมทางนั้นเป็นสิ่งที่ดี ผู้วิจัยเห็นว่าถ้าได้ปรับปรุงในบางอย่างตามที่ได้เสนอไปจะทำให้ชุมชนมีความเข้มแข็งไม่ทะเลาะกัน ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน เพียงแต่ในปัจจุบันยังไม่มีใครเข้ามาดูแลเรื่องนี้อย่างจริงจัง เพื่อเป็นการจัดระเบียบ หรือคอยช่วยเหลือผู้ค้าขายริมทาง เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น

3) ปัญหาและอุปสรรคในการประกอบอาชีพผู้ค้าขาย

จากการได้ลงพื้นที่พูดคุยกับผู้ค้าขายริมทางพบว่า ผู้ค้าขายพบปัญหาและในบางปัญหาได้รับการแก้ไขไปแล้ว บางปัญหายังไม่มีใครเข้าไปดูแล ดังนั้นเพื่อเป็นประโยชน์กับผู้วิจัยของนำเสนอแนวทางในการแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ดังนี้

ตารางที่ 4 ปัญหาและอุปสรรคและแนวทางแก้ไขในมุมมองของผู้วิจัย

ปัญหาและอุปสรรค	แนวทางแก้ไขในมุมมองของผู้วิจัย
1. สินค้ามีราคาแพงเช่นราคามะนาวที่สูงขึ้นในรอบ 30 ปี ทำให้ผู้ค้าขายริมทางจะต้องใช้เงินมากขึ้นเพื่อจะซื้อมะนาวมาขายในร้านของตน	-รัฐควรดูแล และตรวจสอบ ราคาที่สูงขึ้นเนื่องจากต้นทุนสูง หรือความต้องการมีสูงขึ้น โดยต้องมองให้ภาพกว้าง -มีแหล่งเงินกู้ระยะสั้นที่ไม่ต้องเสียดอกเบี้ย ดอกเบี้ยราคาถูกเพื่อให้ผู้ค้าที่มีเงินน้อยสามารถกู้ยืมได้ง่าย หรือจัดตั้งสหกรณ์เงินออม เป็นต้น
2. การขยายถนนเป็นอุปสรรคที่สำคัญเป็นอย่างมากเมื่อใดก็ตามที่มีการทำถนน หรือขยายถนน จะทำให้การเดินทางไม่สะดวก ผู้ซื้อไม่สะดวกจอดรถเพื่อซื้อสินค้า หรือการเพิ่มช่องทางด่วนทำให้ผู้สัญจรใช้เส้นทางด่วน ไม่ผ่านร้านค้าริมทางหรือไม่สามารถที่จะจอดรถได้	-ช่วงระหว่างการขยายถนนต้องวางแผนในการขายสินค้าริมทาง และประชาสัมพันธ์ให้ผู้ซื้อรับรู้ข่าวสารว่ามีการย้ายไปขายตรงไหน รวมทั้งชี้แจงให้ผู้ค้าเข้าใจ -การทำพื้นที่ขายใหม่จะต้องมีการลงทุน และไกลบ้านของตน การแก้ไขในระยะยาว คิดว่ารัฐบาลควรหาพื้นที่ในการขาย
3. รถที่วิ่งผ่านไปมาวิ่งเร็ว เมื่อมีการขยายถนนทำให้รถที่สัญจรผ่านไปมานั้นวิ่งกันเร็วขึ้น เป็นอุปสรรคต่อการค้าขาย เนื่องจากเมื่อรถวิ่งเร็ว จะหยุดซื้อสินค้าอาจจะทำให้เกิดอุบัติเหตุได้	-ควรจัดเป็นเขตขับขี้อัตโนมัติและกำหนดความเร็วได้ไม่เกินเท่าไร? เพื่อลดอุบัติเหตุ รวมทั้งเมื่อต้องการจะซื้อสินค้าสามารถจอดได้ทันทีและเป็นการลดอุบัติเหตุอีกด้วย

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ปัญหาและอุปสรรค	แนวทางแก้ไขในมุมมองของผู้วิจัย
<p>4. ความไม่เข้าใจของแม่ค้า หรือการเข้าใจผิด หรือการเข้าใจผิด เนื่องจากมีลูกค้าร้องเรียนไปที่เกษตรอำเภอทำยางเรื่องสินค้าไม่ครบจำนวน สิ่งที่ผู้ซื้อร้องเรียนก็คือ ซ้อมะนาว 100 ผล พอไปถึงบ้านนับได้ 80 ผล ทำให้ผู้ซื้อเข้าใจว่านี่คือการโกง เป็นกลโกงของแม่ค้า</p>	<p>- ให้แม่ค้ามีความเข้าใจในหลักจริยธรรมหรือหลักธรรมาภิบาลในการค้าขาย และต้องให้ผู้ค้าขายเข้าใจในหลักการทำให้ลูกค้าพึงพอใจ เพื่อจะได้กลับมาซื้อสินค้าในร้านของเราอีก หรือมี</p>
<p>5. ความไม่เข้าใจของภาครัฐบางหน่วยงานจากความไม่เข้าใจของแม่ค้า ขายสินค้าไม่ครบจำนวนที่แจ้งผู้ซื้อ (มะนาว) ทำให้ผู้ซื้อร้องเรียนไปที่เกษตรอำเภอ ทำให้เกษตรอำเภอมิความรู้สึกว่า พวกแม่ค้ามีการโกง ไม่ซื่อสัตย์ต่อผู้ซื้อ ทำให้เสียชื่อเสียงต่อจังหวัด จึงทำให้มีความรู้สึกที่มีต่อผู้ค้าริมทางเป็นไปในทางลบ</p>	<p>- เมื่อเจ้าหน้าที่ได้รับข้อมูลถึงแม้ว่าจะไม่เกี่ยวข้องกับหน่วยงานของตน แต่ให้มองเป็นภาพของจังหวัดเดียวกัน พร้อมทั้งแจ้งไปหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อหาแนวทางแก้ไขร่วมกัน เพราะถ้าไม่หาข้อมูลเพิ่มเติมอาจจะมีสิ่งที่ไม่เข้าใจกันเกิดขึ้นทำให้มองเรื่องที่ได้รับมาโดยไม่ได้หาข้อเท็จจริงเป็นเรื่องที่เข้าใจผิดกับไปใหญ่ได้ เรื่องนี้ถือว่าเป็นเรื่องของการสื่อสารและเรื่องของการค้าหาสาเหตุที่แท้จริงว่าเกิดจากอะไร เพื่อจะได้หาแนวทางแก้ไขหรือแนวทางป้องกันต่อไป</p>

4) ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

เพื่อให้การวิจัยในครั้งนี้มีประโยชน์ต่อชุมชน ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

4.1 หน่วยงานรัฐที่รับผิดชอบควรเปิดโอกาสให้ประชาชนที่ประกอบอาชีพนี้ โดยจัดเวทีสัมมนาหรือเวลาแสดงความคิดเห็น เมื่อรับทราบปัญหาที่เกิดขึ้น เพราะบางครั้งการได้รับข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งเรื่องดี และเรื่องไม่ดีนั้นจะมีชี้แจงหรือทำความเข้าใจกับผู้ค้าขายริมทางเพื่อให้เกิดการสื่อสารทั้ง 2 ทาง

4.2 การจัดสถานที่ ที่เหมาะสม หรือจัดรูปแบบของร้านค้าริมทางให้เข้าไปในรูปแบบเดียวกัน โดยไม่เสียค่าใช้จ่ายหรือเสียแต่ไม่สูงมาก แต่การทำเช่นนี้อาจทำให้ภาพร้านค้าเพิงเล็ก ๆ เปลี่ยนเป็นร้านค้ายาว อาจจะไม่เป็นเอกลักษณ์ของร้านค้าริมทางตำบลต่าง ๆ ดังนั้นถ้าจะทำรูปแบบเดียวกันต้องควบคุมราคาให้ไม่สูงเกินไป รวมทั้งผลิตผลทางการเกษตรที่มีคุณภาพ รับประทานได้ และให้เห็นว่าเป็นสัญลักษณ์ของจังหวัดเพชรบุรี

4.3 หน่วยงานที่เกี่ยวข้องส่งเสริมพัฒนาอาชีพและเพิ่มศักยภาพของเจ้าของร้านค้าริมทางอย่างเป็นทางการ โดยภาครัฐจะต้องให้ความรู้ความเข้าใจ ในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสินค้าของชุมชนและให้ความรู้กับร้านค้าทุกร้านอย่างต่อเนื่อง

4.4 ผู้ที่เกี่ยวข้อง อ.บ.ต. ควรจัดสถานที่ขายที่เหมาะสมให้กับร้านค้าริมทางโดยขยายไหล่ทางเพื่อให้ผู้ซื้อสินค้ามีความสะดวกในการจอดรถหรือทำป้ายประกาศเป็นแหล่งซื้อขายผลผลิตทางการเกษตร โปรดลดความเร็ว เป็นต้น

4.5 ผู้ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าวิสาหกิจชุมชน ควรเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้า และร้านค้าริมทางควรเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าวิสาหกิจชุมชนที่ดี เพราะมีจำนวนร้านที่มาก และมีการขายทุกวันจะเป็นการเพิ่มยอดขายให้กับวิสาหกิจชุมชน อีกทั้งเป็นการพึ่งพากันในเองในชุมชน

5) ข้อเสนอแนะในการนำไปใช้และพัฒนาสังคม

จะเห็นได้ว่าร้านค้าริมทางมีส่วนส่งเสริมรายได้ให้กับประชาชนในบริเวณตำบลต่าง ๆ ครอบคลุมตั้งแต่ผลิตจนกระทั่งส่งถึงมือผู้บริโภค อีกทั้งเห็นว่าร้านค้าริมทางเป็นอาชีพที่รัฐควรส่งเสริมให้มีเพิ่มขึ้น นอกเหนือจากการส่งเสริมการท่องเที่ยวแล้วรัฐควรส่งเสริมสินค้าของฝากเพื่อเพิ่มคุณค่าให้กับชุมชน หรืออาจส่งเสริมให้เป็นวิสาหกิจชุมชนเพื่อให้เกิดการรวมกลุ่มเพื่อพัฒนาสินค้าของตน นอกจากนี้ผู้ที่เกี่ยวข้องจะต้องให้ความสำคัญ มีการตรวจสอบคุณภาพ เพื่อให้สินค้าได้มาตรฐาน เกษตรอำเภอ เกษตรจังหวัดให้ความรู้และทำความเข้าใจในการเลือกสินค้า หรือให้มีสินค้าปลอดสารเคมีสำหรับกลุ่มร้านค้าริมทาง มีการติดป้ายประชาสัมพันธ์ให้ผู้ผ่านไปมาได้รับทราบควรมีป้ายราคามาตรฐานก่อนเข้าเขตร้านค้าริมทางโดยสามารถเปลี่ยนแปลงราคาตามตลาดได้ทุกวันเพื่อเป็นการสร้างความเชื่อมั่นให้กลับผู้ซื้อ อาจถึงเวลาในการปรับกลยุทธ์เพื่อให้สินค้ามีตรา ยี่ห้อ (Brand) เป็นของชุมชนโดยเกิดจากการรวมพลังทางความคิดของชุมชน ตำบลต่าง ๆ อำเภอ บ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี

6) ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัยครั้งต่อไป

เนื่องจากร้านค้าริมทาง เป็นอาชีพอิสระ สุจริต ส่งเสริมอาชีพซึ่งกันและกัน ไม่ว่าจะเป็น
 ในชุมชน ส่งเสริมให้เกิดรายได้ในชุมชน ดังนั้นการดำรงอยู่ หรือให้มีอยู่โดยการจัดการของผู้ค้าขาย
 ริมทางเองโดยไม่ผ่านใครไม่ได้รับจ้างใครน่าจะเป็นการส่งเสริมอาชีพ ดังนั้นควรมีการวิจัยในเรื่อง
 พลวัตเศรษฐกิจริมทางในพื้นที่จังหวัดอื่นๆ หรือถ้าจะวิจัยในเรื่องพลวัตเศรษฐกิจริมทางในเขต
 พื้นที่เดิมในเรื่อง

6.1 การเติบโตของเศรษฐกิจริมทาง

6.2 เครื่องรางของขลังกับแม่ค้า

6.3 ความเป็นไปให้ในการพัฒนาร้านค้าริมทางให้เป็นวิสาหกิจชุมชน

6.4 OTOP คือทางออกของชุมชน

นอกจากนี้ควรมีผู้วิจัยในเรื่อง พลวัตเศรษฐกิจริมทาง อีก แต่เป็นวิจัยพื้นที่อื่นที่มีการ
 ขายสินค้าริมทาง เช่น เศรษฐกิจริมทางจังหวัดสุพรรณบุรี เศรษฐกิจริมทางจังหวัดสระบุรี เศรษฐกิจ
 ริมทางจังหวัดกาญจนบุรี เศรษฐกิจริมทางจังหวัดจันทบุรี เศรษฐกิจริมทางจังหวัดระยอง เป็นต้น
 เพื่อจะได้นำข้อมูลมาวิเคราะห์ เพื่อหาแนวทางในการพัฒนา การส่งเสริมระบบเศรษฐกิจชุมชน
 ต่อไป

บรรณานุกรม

- กรมการค้าภายในจังหวัดเพชรบุรี. “รายงานพืชผลผลิตทางการเกษตรจังหวัดเพชรบุรี,” มีนาคม 2552. (อัดสำเนา)
- กรมการปกครอง. เศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเอง : แนวความคิดและยุทธศาสตร์. กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์ส่วนท้องถิ่น กรมการปกครอง, 2541.
- เกรียงไกร ชำนาญไพศาล. คู่มือการค้าปลีก. กรุงเทพฯ : โครงการพัฒนาร้านค้าปลีกขนาดกลางและขนาดย่อม กรมการค้าภายใน กระทรวงพาณิชย์, 2545.
- จังหวัดเพชรบุรี. ยุทธศาสตร์จังหวัดเพชรบุรี: หลักการและแนวความคิด ปีพุทธศักราช 2547-2548. เพชรบุรี: สำนักงานจังหวัดเพชรบุรี, 2548.
- _____. สภาพเศรษฐกิจ [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 17 กรกฎาคม 2551. เข้าถึงได้จาก <http://www.phetchaburi.go.th/data/.dataphet48.doc>
- จันทิwa สุระเชษฐพงษ์. ทฤษฎีเศรษฐศาสตร์จุลภาค. นครปฐม : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2551.
- โชคชัย ชยธวัช. นักการตลาด CEO ตอนการบริหารการตลาด. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ ซี.พี. บุ๊คสแตนดาร์ด, 2547.
- ธีรพงษ์ มหาวีโร และฝ่ายวิชาการ สำนักพิมพ์เดอะบุคส์. แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่10 (พ.ศ. 2550 - 2554). กรุงเทพฯ : เจริญรัฐการพิมพ์, 2550.
- ทวีศักดิ์ ดั่งทอง. มะนาว [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 10 พฤษภาคม 2552. เข้าถึงได้จาก <http://www.doae.go.th/plant/line.htm>
- นรินทร์ องค์กรอินทรี และวีรวิฑูร มาณะศิริานนท์. CRM. กรุงเทพฯ: ธรรมกมลการพิมพ์, 2547.
- นิธิ เอียวศรีวงศ์. “กระบวนการสร้างความรู้ของชุมชน.” ใน ความรู้ท้องถิ่น: การจัดการความรู้สู่การจัดการทางสังคม, ภาสกร อินทุมาร, บรรณาธิการ. กรุงเทพฯ: วิทยาลัยการจัดการทางสังคม, 2547.
- บุญธรรม จิตอนันต์. ส่งเสริมการเกษตร. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ: มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์, 2540.
- บุรินทร์ ต.ศรีวงศ์. หลักการบริหารยุคใหม่ ตอนการวางแผนกลยุทธ์และแผนการตลาด. นครปฐม: หน่วยผลิตเอกสารวิชาการ คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยศิลปากร, 2549.
- ปิ่นแก้ว เหลืองอร่ามศรี. “การดำรงชีวิต.” เอกสารประกอบการประชุมวิชาการระดับชาติ สาขาสังคมวิทยาครั้งที่3, 15-16 ธันวาคม 2549. (อัดสำเนา)

- พรทิพย์ สัมปตตะวานิช. การตลาดเพื่อสังคม. พิมพ์ครั้งที่ 2 แก้ไขปรับปรุง. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2547.
- พรเพ็ญ ทับเปลียน. เส้นทางเศรษฐกิจชุมชนในกระแสนิยม. กรุงเทพฯ: บริษัท สำนักพิมพ์ สร้างสรรค์จำกัด, 2546.
- ภมรรัตน์ สุธรรม. พลวัตชุมชนกับการพึ่งตนเองในภาคตะวันตก. กรุงเทพฯ : สถาบันวิดิทรรศน์, 2546.
- มานะ เป็นวนงษ์. การผลิตมะนาวนอกฤดู. กรุงเทพฯ : อักษรการพิมพ์, ม.ป.ป.
- มหาวิทยาลัยบูรพา. ทฤษฎีการเปลี่ยนแปลงทางสังคม. [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 6 มกราคม 2552. เข้าถึงได้จาก <http://www.huso.buu.ac.th/cai/Sociology/225101/Lesson13/>, 2545.
- วัชรินทร์ ชูการะ. พลวัตของเกษตรกรผู้ทำสวนมะนาวในเขตอำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี. เพชรบุรี: มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี, 2549.
- วัฒนธรรมของชาวเพชรบุรี [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 18 พฤษภาคม 2552. เข้าถึงได้จาก <http://intranet.m-culture.go.th/phetchaburi/map/burara.htm>
- ศิริ ภู่งษ์วัฒนา. การจัดการช่องทางการตลาด (Marketing channel Management). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แสงดาว, 2550.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคนอื่น ๆ. การบริหารการค้าปลีก. กรุงเทพฯ : บริษัทธรรมสาร จำกัด, 2546.
- ศูนย์มานุษยวิทยาสิรินธร (องค์การมหาชน). ตลาดในชีวิต ชีวิตในตลาด. กรุงเทพฯ : โอ.เอส. พรินติ้งเฮ้าส์, 2549.
- สนธยา พลศรี. ทฤษฎีและหลักการพัฒนาชุมชน. พิมพ์ครั้งที่ 5. กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์, 2547.
- ลัญญา ลัญญาวิวัฒน์. ทฤษฎีและกลยุทธ์การพัฒนาสังคม. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์แห่ง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, 2550.
- เสรี พงศ์พิศ. เครือข่าย. กรุงเทพฯ: เจริญวิทย์การพิมพ์, 2548.
- เสรี วงษ์มณฑา. หลักการโฆษณา. กรุงเทพฯ : บริษัทธรรมสาร จำกัด, 2546.
- สุนทร กุลวัฒนวงศ์. เศรษฐกิจพอเพียง ทฤษฎีใหม่. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย, 2544.
- องค์การบริหารส่วนตำบลตำรังค์ [ออนไลน์]. เข้าถึงเมื่อ 5 พฤษภาคม 2552. เข้าถึงได้จาก <http://www.tamrong.com/about/about11.php>
- อดุลย์ จาตุรงค์กุล และ ดลยา จาตุรงค์กุล. พฤติกรรมผู้บริโภค. พิมพ์ครั้งที่ 7. กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2545.

อภิชาติ ทองอยู่. พึ่งตนเองในชนบท : ทางออกบทหนึ่งของการทบทวนโลกทัศน์แห่งการพึ่งตนเอง.

ขอนแก่น : สถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยขอนแก่น, 2533.

อุบล เติเกียรติภรณ์. สังคมวิทยา. นครปฐม: คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์วิทยาลัยครู นครปฐม. 2528.

Kotler, Philip. Marketing Management. New Jersey : Prentice-Hall, Ltd., 2003.

Kotler, Philip and Armstrong Gary. Principles of Marketing . 9th ed.,New Jersey, Prentice Hall International, Inc., 2001.

Dalrymple, Douglas J., and Cron William L. Sales Management : Concepts and Cases., 5th ed, New York : Prentice-Hall, Ltd., 2009.

ภาคผนวก

ประวัติตำบลารงค์

ในสมัยก่อนตำบลารงค์ได้แบ่งออกมาจากตำบลตำหรุ ซึ่งตอนต้นนั้นตำบลตำหรุมีทั้งหมด 12 หมู่บ้าน พอแบ่งออกมาเป็น 2 ตำบล จึงมีตำบลละ 6 หมู่บ้าน ซึ่งแบ่งโดยแยกเป็น 2 ฝั่งน้ำ คือ มีแม่น้ำเพชรบุรีเป็นตัวแบ่งฝั่งระหว่างตำบลตำหรุกับตำบลารงค์ออกจากกัน สมัยก่อนตำบลารงค์มีสภาพเป็นป่า พื้นที่บริเวณนี้ เดิมมีประวัติเล่าต่อกันมาว่า มีเจ้าเมืองไม่ปรากฏนามองค์หนึ่งได้เสด็จประพาสป่าและแม่น้ำบริเวณนี้ พระองค์ทรงประทับใจมาก ในขณะที่พระองค์ประพาสชมวิทิวทัศน์ในช่วงเวลากลางวันนั้น ได้มีหญิงสาวชาวบ้านคนหนึ่งเห็นพระองค์ทรงเหน็ดเหนื่อยและพระวรกายชุ่มโชกไปด้วยพระเสโท จึงได้ประทานน้ำให้ดื่มแก้กระหาย แต่ในภษณะใสน้ำนั้นนอกจากจะมีน้ำแล้วยังมีใบหญ้าประเภทหนึ่ง เรียกว่า หญ้าคาใส่ไปด้วย เจ้าเมืองเห็นเช่นนั้นพระองค์ทรงกริ้วมาก จึงได้เรียกหญิงสาวผู้นั้นเข้าเฝ้าฯ และได้ไต่ถามสาเหตุที่นางใส่หญ้าคาผสมน้ำให้เสวย ได้รับคำตอบว่า เห็นพระองค์ทรงเหน็ดเหนื่อยและกระหายน้ำ จึงได้ใส่หญ้าคาไว้เพื่อกันไม่ให้พระองค์ทรงริบเสวยน้ำนั้นเพราะจะทำให้ พระองค์เกิดอาการจุกเสียดและอาจทรงประชวรได้ เจ้าเมืองได้รับฟังเช่นนั้นทรงปลื้มพระทัยและรู้สึกขอบใจในความห่วงใยของหญิงชาวบ้าน จึงได้มอบแหวนซึ่งแต่ก่อนเรียกว่า “ ธรรมรงค์ ” ให้แก่สาวผู้นั้น ต่อมาชาวบ้านเลยขนานนามให้บริเวณนี้เรียกว่า “ บ้านธรรมรงค์ ” ซึ่งต่อมาเพี้ยนเป็น “ บ้านารงค์ ” จนถึงปัจจุบัน

ารงค์ ชื่อดังกล่าว หมายถึง เป็นชื่อของเขาลูกหนึ่งตั้งอยู่กลางหมู่บ้าน เป็นเขาที่มีตำนานเล่าสืบต่อกันมาจนถึงที่มาของชื่ออยู่หลายตำนาน แต่คล้ายกัน ตำนานที่สืบค้นที่มามีดังนี้

ตำนานที่ 1 ข้อมูลมาจาก เอกสาร ของ อบต. อารงค์ พื้นที่บริเวณนี้ เดิมมีประวัติเล่าต่อกันมาว่า มีกษัตริย์ไม่ปรากฏนามพระองค์หนึ่ง ได้เสด็จประพาสป่าและแม่น้ำบริเวณนี้รู้สึกประทับใจมาก ในขณะที่พระองค์ประพาสชมวิทิวทัศน์ในช่วงกลางวันนั้นได้มีหญิงสาวชาวบ้านคนหนึ่งเห็น พระองค์ทรงเหน็ดเหนื่อยและพระวรกายชุ่มโชกไปด้วยพระเสโท จึงได้ถวายน้ำให้ดื่มแก้กระหาย แต่ในภษณะใสน้ำนั้น นอกจากมีน้ำแล้วยังมีใบหญ้าประเภทหนึ่งเรียกว่า หญ้าคา ใส่ลงไปด้วย กษัตริย์เห็นเช่นนั้นทรงกริ้วมาก จึงได้เรียกให้หญิงสาวผู้นั้นเข้าเฝ้าฯ และได้ไต่ถามสาเหตุที่นางใส่หญ้าคาให้เสวย กษัตริย์ได้รับคำตอบว่า เห็นพระองค์ทรงเหน็ดเหนื่อยและกระหายน้ำจึงได้ใส่หญ้าคาไว้เพื่อกันไม่ให้พระองค์ริบเสวยน้ำนั้นเพราะจะทำให้พระองค์เกิดอาการจุกเสียดและอาจทรงประชวรได้ กษัตริย์ได้รับฟังเช่นนั้นทรงปลื้มพระทัยและรู้สึกขอบใจในความห่วงใยของหญิงสาวชาวบ้าน จึงได้มอบแหวนซึ่งแต่ก่อนเรียก “ ามรงค์ ” ให้แก่สาวผู้นั้น ต่อมาชาวบ้านเลยขนานนามบริเวณนี้ว่า “ บ้านามรงค์ ” ซึ่งต่อมาเพี้ยนเป็น “ บ้านารงค์ ” จนถึงปัจจุบัน

ตำนานที่ 2 ข้อมูลสอบถามจากกำนันถนอม ภูเงิน สมัยการรเมืองเพชรบุรีมีเจ้าเมืองเป็นผู้ปกครอง วันหนึ่งเจ้าเมืองเสด็จไปหาคนล่าอาณานิคมโดยขึ้นคานหามไปค้างแรมที่แห่งนั้น เมื่อไปถึง

เจ้าเมืองกระหายน้ำมากอยากจะดื่มน้ำจึงไปขอน้ำกินจากหญิงสาวคนหนึ่ง หญิงสาวคนนั้นก็ดักน้ำใส่ขันให้กินโดยเด็ดหางจาก 3 หางใส่ในขันน้ำแล้วให้เจ้าเมืองกิน พอเจ้าเมืองดื่มน้ำหางของไปจากก็ลอยตามน้ำขึ้นมาจนจะเข้าปากท่านก็หยุด พอท่านอ้อมเจ้าเมืองจึงถามว่าเพราะเหตุใดจึงใส่หางจากลงในน้ำ หญิงคนนี้ตอบว่าท่านกำลังกระหายน้ำมาเดี๋ยวจะดื่มน้ำมากไปจะเป็นอันตราย เจ้าเมืองเห็นว่าหญิงคนนี้มีปัญญาดี หลังจากนั้นเจ้าเมืองออกจากหาดเจ้าสำราญเสด็จมาพักที่เขา ชำรงรงค์โดยมีหญิงคนนั้นตามมาด้วยและชอบพบกัน เมื่อเจ้าเมืองออกจากหาดเจ้าสำราญเวลาจะกลับเจ้าเมืองจึงถอดแหวนให้เป็นที่ระลึกกับหญิงผู้นั้น จึงตั้งชื่อว่า “ ชำรงรงค์ ” และต่อมาเกิดการกร่อนเสียงเหลือว่า “ เขาถ้ำรงค์ ”

ตำนานที่ 3 หนังสือพิมพ์ เพชรภูมิ ปีที่ 20 ฉบับที่ 470 ประจำวันที่ 16 กันยายน 2542 สมัยก่อนมีเจ้าชายองค์หนึ่งได้เสด็จมายังหมู่บ้านแห่งนี้ซึ่งเดิมเป็นป่า มีลำห้วยไหลผ่านกลางถ้ำ ภายในถ้ำมีหินงอกหินย้อยที่สวยงามพร้อมด้วยห้องหับตามชอกตามมุมของถ้ำ เมื่อเจ้าชายเสด็จมาพบก็พอพระทัยและประทับภายในถ้ำ มีชาวบ้านคนหนึ่งเอาน้ำใส่ขันมาถวาย และใส่หลอดหญ้าปล้องลงในขันด้วย (แทนหลอดดูดน้ำ) เจ้าชายทรงตรัสถามว่าใส่ไว้ทำไม ชาวบ้านจึงตอบว่า...

พระองค์เสด็จมาเหนื่อยๆ ถ้ำดื่มน้ำจากขันเลยด้วยความหิว กระหาย หรือรีบร้อนจะทำให้เกิดอาการจุกเสียด ต้องค่อยๆดูดจากหลอดหญ้าปล้อง

พระองค์ทรงเห็นความเฉลียวฉลาดของชาวบ้านผู้นั้น จึงทรงพระราชทาน” ชำรงรงค์”(แหวน) พร้อมเงินทองให้ชาวบ้านผู้นั้น เป็นที่กล่าวขานกันทั่วทิศในเรื่องนี้จึงเรียกหมู่บ้านนี้ว่า “บ้านชำรงรงค์” ต่อมานานเข้าภาษาอาจเพี้ยน ไปจึงกลายเป็น “หมู่บ้านถ้ำรงค์” トラบจนปัจจุบันนี้

เดิมตำบลถ้ำรงค์ขึ้นอยู่กับเขตการปกครองของตำบลตำบ่ออำเภอบ้านลาดจังหวัดเพชรบุรี ขณะนั้นตำบลตำบ่อมีจำนวนหมู่บ้านทั้งหมด 12 หมู่บ้าน ต่อมาในปี พ.ศ. 2522 กระทรวงมหาดไทยได้แยกตำบลถ้ำรงค์ออกจากตำบลตำบ่อ และมีหมู่บ้านอยู่ในเขตการปกครอง 6 หมู่ มีแม่น้ำเพชรเป็นเส้นแบ่งเขตระหว่างตำบลถ้ำรงค์และตำบลตำบ่อ องค์การบริหารส่วนตำบลถ้ำรงค์ เดิมเป็นสภาตำบลถ้ำรงค์ ตั้งขึ้นตามพระราชบัญญัติสภาตำบลองค์การบริหารส่วนตำบล พ.ศ.2537 ได้รับประกาศจัดตั้งเป็นองค์การบริหารส่วนตำบลถ้ำรงค์ ตามประกาศกระทรวงมหาดไทย ลงวันที่ 14 ธันวาคม พ.ศ. 2542 และมีการเลือกตั้งสมาชิกสภาองค์การบริหารส่วนตำบลถ้ำรงค์ เมื่อวันที่ 22 มกราคม พ.ศ. 2543 มีที่ทำการตั้งอยู่ หมู่ 3 ตำบลถ้ำรงค์ ซึ่งเป็นที่ทำการในปัจจุบัน จัดชั้นขององค์การบริหารส่วนตำบลเป็น อบต.ขนาดเล็ก ปัจจุบันมีสมาชิกสภาองค์การบริหารส่วนตำบล 12

คน คณะผู้บริหาร 4 คน พนักงานส่วนตำบล 9 คน ลูกจ้างประจำ 2 คน และพนักงานจ้าง 3 คน ตำบลถ้ำรงค์เป็นตำบลหนึ่งของอำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี ซึ่งในอดีตเคยอยู่ในเขตการปกครองของตำบลตำรุ มีทั้งหมด 12 หมู่บ้าน และในปี พ.ศ. 2522 ได้แยกออกมาโดยใช้ชื่อเป็นตำบลถ้ำรงค์ เนื่องจากมีพื้นที่มากทำให้การปกครองไม่ทั่วถึงและในการแบ่งเขตนี้ยึดแม่น้ำเพชรบุรีเป็นเส้นแบ่งเขต ระหว่างตำบลตำรุกับตำบลถ้ำรงค์ โดยแบ่งเป็น 6 หมู่บ้าน มีประชากรทั้งหมดประมาณ 3,548 คน แยกเป็นชาย 1,695 คน หญิง 1,853 คน มีครัวเรือนทั้งสิ้น 775 ครัวเรือน โดยโดยตำบลถ้ำรงค์นี้มีพื้นที่รวมทั้งหมดประมาณ 5,811 ไร่ แยกเป็นพื้นที่นา 59.56 % พื้นที่ไร่ 16.63 % พื้นที่ที่อยู่อาศัย 9.96 % พื้นที่สาธารณะ 2.01 % ประชากรในตำบลส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมรองลงมาคือ รับจ้าง ค้าขายและรับราชการเป็นจำนวนน้อยคนส่วนใหญ่ในตำบลถ้ำรงค์อำเภอบ้านลาด เป็นคนไทย จะมีคนไทยทรงดำ (ลาวโซ่ง) บ้างในบริเวณหมู่ 2 บ้านม่วงงาม และภาษาดั้งเฉพาะของตำบลถ้ำรงค์นี้ คือ ภาษาดั้งเพชรบุรีสำเนียงบ้านลาด ซึ่งมีลักษณะเป็นภาษาพูดที่ผิดแปลกไปจากภาษากลาง การคมนาคมในหมู่บ้านของตำบลถ้ำรงค์ ชาวบ้านจะใช้รถส่วนตัวเป็นยานพาหนะ ได้แก่ รถยนต์ รถกระบะ รถจักรยานยนต์ โดยเฉพาะรถจักรยานยนต์นั้นจะมีเกือบทุกบ้านเพราะเป็นรถที่มีความสะดวก เนื่องจากในหมู่บ้านนี้ไม่มีรถประจำทางประจำหมู่บ้าน จะมีก็เพียงรถประจำทางที่ผ่านถนนเพชรเกษม (ทางหลวงหมายเลข 4) ซึ่งถนนสายนี้ก็มีมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2480 ถนนนี้เป็นถนนสายหลักมีรถประจำทางผ่านหลายสาย เช่น

สายเพชรบุรี – ท่ายาง

สายเพชรบุรี – แก่งกระจาน

สายเพชรบุรี – ชะอำ

สายหัวหิน – ชะอำ

สายกรุงเทพฯ – ประจวบฯ

เมื่อมีถนนเพชรเกษมตัดผ่านทำให้แบ่งหมู่บ้านของหมู่ 4 บ้านไร่สะท้อน หมู่ 5 บ้านดอนตะโก (ทั้งหมด) และหมู่ 6 บ้านหนองช้างตาย อยู่อีกฟากถนนกับหมู่อื่นๆ ของตำบลถ้ำรงค์ เป็นเหตุให้ความสัมพันธ์ของชาวบ้านลดน้อยลงไป แต่ชาวบ้านยังมีสถานที่ที่เป็นศูนย์รวมจิตใจของทุกคนในหมู่บ้าน นั่นก็คือ วัดถ้ำรงค์ ตั้งอยู่ในพื้นที่หมู่ 3 บ้านถ้ำรงค์ ซึ่งเจ้าอาวาสวัดนี้ คือ หลวงพ่อแดง เป็นที่เคารพนับถือของชาวบ้านในตำบลถ้ำรงค์และตำบลใกล้เคียง จะเห็นได้จากเทศกาลสงกรานต์ของทุกๆปี ที่วัดจะมีงานประจำปีเปิดทองหลวงพ่อคำหลวงพ่อเทพ สืบสานวัฒนธรรมของตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด ซึ่งภายในงานจะมีการละเล่นพื้นบ้านต่างๆ เช่น การเล่นอืกาบายไข่ ประเพณีผีกระดัง มวยโบราณ ฯลฯ ทำให้ชาวบ้านได้มาทำกิจกรรมร่วมกัน ด้วยเหตุนี้เองจึงทำให้ความสัมพันธ์อันดีต่อกันของชาวบ้านในตำบลถ้ำรงค์ยังคงอยู่มาจนถึงปัจจุบัน

จากการสำรวจพบว่านอกจากวัดถ้ำรงค์แล้วในตำบลนี้ยังมีวัดอีก 3 แห่ง คือ วัดม่วงงาม ตั้งอยู่ในพื้นที่หมู่ 2 บ้านม่วงงาม วัดชลบุษย์ ตั้งอยู่ในพื้นที่หมู่ 1 บ้านท่ามะเฟือง และวัดเขาพรหมชะแฉ่ง ตั้งอยู่ในพื้นที่หมู่ 6 บ้านหนองช้างตาย รวมทั้งยังมีสำนักสงฆ์อีก 1 แห่ง คือ สำนักสงฆ์เขาน้อย ตั้งอยู่ในพื้นที่หมู่ 4 บ้านไร่สะท้อน

ลักษณะภูมิประเทศของตำบลถ้ำรงค์เป็นที่ราบลุ่มมีแม่น้ำเพชรบุรีไหลผ่านตลอด แนวทางด้านตะวันตกของตำบล เป็นแนวแบ่งเขตระหว่างตำบลถ้ำรงค์กับตำบลตำหรุ ซึ่งไหลผ่านหมู่ 1 บ้านท่ามะเฟือง และหมู่ 2 บ้านม่วงงาม นอกจากนี้ยังมีห้วยถ้ำรงค์ ห้วยมะเฟือง ห้วยบ่อใหญ่ อ่างเก็บน้ำห้วยอ่างหิน มีคลองชลประทานและมีถนนเพชรเกษมตัดผ่านตำบล มีภูเขาทั้งหมด 5 ลูก คือ เขาถ้ำรงค์ เขาน้อย เขาบ่อนไก่ เขาพรหมชะแฉ่ง และเขากระปุก ซึ่งสภาพพื้นที่โดยทั่วไปแล้วเหมาะที่จะทำเกษตรกรรม พื้นที่เป็นที่ราบลุ่มน้ำท่วมถึง เหมาะแก่การทำเกษตรกรรม เช่น ทำนา ทำสวนผลไม้ เป็นต้น มีถนนเพชรเกษมตัดผ่านตำบล ถนนสายบ้านลาด-พุกาม และถนนเรียบคลองชลประทาน ทำให้การคมนาคมสะดวกในการสัญจร ภายในตำบลและกับตำบลใกล้เคียง รวมถึงการขนส่งสินค้าพืชผลออกสู่ตลาด

ประชากร

ประชากรทั้งสิ้น 3,361 คน แยกเป็นชาย 1,588 คน หญิง 1,773 คน จำนวนครัวเรือน 858 ครัวเรือน มีความหนาแน่น 326 คน / ตารางกิโลเมตร

ลักษณะการตั้งถิ่นฐานของประชากร

ลักษณะการตั้งถิ่นฐานของประชากรชาวตำบลถ้ำรงค์ จะเป็นแบบกระจุกตัว อยู่กันเป็นกลุ่ม ซึ่งได้แก่ บริเวณหมู่ที่ 1 บ้านท่ามะเฟือง หมู่ที่ 2 บ้านม่วงงาม หมู่ที่ 3 บ้านถ้ำรงค์และหมู่ที่ 4 บ้านไร่สะท้อน ส่วนหมู่ที่ 5 บ้านดอนตะโก และ หมู่ที่ 6 บ้านหนองช้างตายนั้นจะมีการตั้งถิ่นฐานในลักษณะกระจาย ตัวเรียงรายตามสองฟากถนนที่ตัดผ่านหมู่บ้าน จากการตั้งถิ่นฐานในลักษณะกระจุกตัวทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนในตำบล ถ้ำรงค์และตำบลใกล้เคียงเป็นไปในลักษณะที่ดี สามารถเดินทางไปมาหาสู่กันได้สะดวก และยังทำให้การจัดวางแนว ทางพัฒนาในด้านสาธารณูปโภคสะดวกยิ่งขึ้นด้วย สำหรับการตั้งถิ่นฐานในลักษณะกระจายตัวซึ่งมีอยู่บางส่วนก็จะทำให้มี ปัญหาในด้านของการจัดวางแนวทางการพัฒนาสาธารณูปโภค กล่าวคือ ต้องใช้งบประมาณสูง

ด้านอุตสาหกรรม

ในตำบลถ้ำรงค์มีโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็ก 2 แห่ง คือ โรงสีข้าว ตั้งอยู่ที่หมู่ 3 กับหมู่ 5 ซึ่งโรงสีนี้จะเปิดเฉพาะในช่วงฤดูการปลูกข้าวเท่านั้น

ด้านเกษตรกรรม

อาชีพหลักของคนในชุมชนตำบลถ้ำรงค์คือการทำเกษตรกรรม โดยแบ่งเป็นการทำนา

ทำสวนผลไม้ ปลูกพืชผักและการทำตาล ทั้งการเคี้ยวตาล เฉาะตาล เพราะในหมู่บ้านถ้ำรงค์จะมีต้นตาลเป็นทรัพยากรหลัก ชาวบ้านจะทำตาลกันช่วงหลังฤดูกลางเก็บเกี่ยว โดยส่วนใหญ่ชาวบ้านจะทำตาลที่มีอยู่ในพื้นที่ของตนเอง นอกจากการทำตาลยังมีการทำสวนผลไม้ พบว่าทุกหมู่บ้านในตำบลถ้ำรงค์มีการทำสวนผลไม้ เช่น ชมพู่ ทุเรียน มะม่วง ก้อย มะละกอ มะนาว โดยเฉพาะผลผลิตของชมพู่สามารถทำชื่อเสียงให้กับจังหวัดเพชรบุรีเพราะนักท่องเที่ยวนิยมแวะซื้อชมพู่จากเพชรบุรี โดยเฉพาะชมพู่เพชร การทำเกษตรกรรมของชาวบ้านยังเป็นการทำการเกษตรแบบพึ่งพาธรรมชาติ คืออาศัยน้ำจากธรรมชาติ คลองชลประทาน แม่น้ำเพชรบุรีและห้วยต่างๆ ซึ่งไหลผ่านทุกหมู่บ้าน ทำให้ไม่ค่อยพบปัญหาการขาดแคลนน้ำ ยกเว้นบางหมู่บ้านที่ตั้งบ้านเรือนอยู่กระจัดกระจายก็จะมี การขุดน้ำบาดาลใช้ในการทำการเกษตร ปัจจัยที่เอื้อต่อการทำเกษตรของชาวบ้าน คือ สภาพพื้นที่ที่เหมาะสมกับการทำการเกษตรเพราะพื้นที่มีสภาพเป็นที่ราบลุ่ม มีน้ำอุดมสมบูรณ์ สภาพดินมีความอุดมสมบูรณ์

อาชีพรองของคนในชุมชนตำบลถ้ำรงค์นอกเหนือจากการทำการเกษตร คือ การรับจ้าง ค้าขาย เลี้ยงสัตว์ ราชการ และอาชีพอื่นๆ ซึ่งพบว่ามีเพียงไม่กี่รายที่ทำอาชีพอื่นนอกเหนือจากการทำการเกษตรกรรม การรับจ้างหรือการค้าขาย ส่วนใหญ่จะนำผลผลิตการเกษตรจากชุมชนเป็นวัตถุดิบที่สำคัญ ซึ่งอาจสรุปได้ว่าเป็นระบบเศรษฐกิจในชุมชนทั้งการรับจ้าง ค้าขายและการเลี้ยงสัตว์ ส่วนใหญ่เป็นการตอบสนองสินค้าการเกษตรที่มีอยู่ในชุมชน เช่น การรับจ้างปลูกผัก ผลิตสารกำจัดศัตรูพืช และรับจ้างอื่นๆ ที่เกี่ยวกับการทำการเกษตรกรรม ส่วนการค้าขายจะนำผลผลิตจากการเกษตรกรรมในชุมชนเป็นสินค้าหลัก ตลาดที่สำคัญของชุมชน คือ ตลาดสหกรณ์การเกษตรบ้านลาด ซึ่งสินค้าที่นำมาจำหน่ายจะเป็นผลผลิตทางการเกษตร ในการเลี้ยงสัตว์ของชุมชนจะมีการเลี้ยงไก่ ทั้งไก่พันธุ์ไข่และไก่พันธุ์เนื้อ นกกระทา สุกร ปลานิล ปลาช่อน ปลาดุก ปลาก๊อด โดยการทำการเลี้ยงสัตว์ของชาวบ้านบางรายจะทำควบคู่ไปกับการทำอาชีพอื่นๆ เช่น การทำการเกษตรหรือบางรายจะยึดการเลี้ยงสัตว์เป็นอาชีพหลักของครอบครัว จากการสำรวจพบว่ามีเพียงน้อยรายเท่านั้น

การทำนาในตำบลถ้ำรงค์

การทำนาในตำบลถ้ำรงค์ ส่วนใหญ่จะเป็นการทำนาดำ เนื่องจากจะมีผลผลิตมากกว่านาหว่าน และการดูแลรักษาต้นกล้าก็ทำได้ง่าย นอกจากนี้ การทำนาดำยังเป็นการรวมกลุ่มกันของชาวบ้าน มีการช่วยเหลือกัน อาทิ การลงแขก หรือการเอาแรง การทำนาดำ เริ่มทำตั้งแต่ เดือนพฤษภาคมเพราะเป็นช่วงฤดูฝน ขั้นตอนการทำนาดำ เริ่มจากการเตรียมแปลงนาสำหรับเพาะต้นกล้า สูบน้ำเข้านา ประมาณ 1 วัน นำเมล็ดข้าวที่จะทำการปลูกมาแช่น้ำในอ่างขนาดใหญ่หรือโอ่ง ประมาณ 1 คืน เตรียมดินโดยการไถ 1 ครั้ง(เป็นการไถแบบลวกๆ) และไถพรวนซ้ำอีก 1 ครั้ง เพื่อให้ดินร่วน นำเมล็ดข้าวที่แช่น้ำไว้ 1 คืน ไปหว่านเพื่อเพาะกล้า ประมาณ 1 เดือน หลังจากนั้น

เตรียมแปลงสำหรับปลูกข้าวจริง เตรียมดินโดยการไถ และการไถพรวน เหมือนกับการเตรียมแปลงเพาะต้นกล้า นำต้นกล้าที่เพาะไว้ ไปดำให้สม่ำเสมอ บำรุงดูแลรักษาข้าว ปลูกข้าวไว้ประมาณ 5-6 เดือนข้าวจึงออกรวงการเก็บเกี่ยวจะใช้รถเกี่ยวข้าวและก็ยังมีการแยกกันอยู่

ผลผลิตที่ได้ส่วนใหญ่ชาวบ้านจะนำเข้าไปขายให้กับสหกรณ์การเกษตรบ้านลาด และบางส่วนก็จะขายให้กับรถของพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อ และบางส่วนชาวบ้านก็จะเก็บไว้เพื่อทำพันธุ์ข้าว และบริโภคต่อไป การทำนาของชาวบ้านที่ ตำบลถ้ำรงค์ ส่วนใหญ่จะเป็นการทำนาเพื่อนำผลผลิตมารับประทานเอง ที่เหลือจากการรับประทาน ก็จะนำออกขายให้กับพ่อค้า โดยจะขายในราคาเกี่ยวนละประมาณ 5,000 บาท นอกเหนือจากการประกอบอาชีพทำนาแล้ว ชาวบ้านที่ตำบลถ้ำรงค์ ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพเกษตรกรรม คือ การทำสวน และทำไร่ และผลไม้ที่ปลูกกันส่วนใหญ่ ได้แก่ สวนชมพู สวนมะม่วง สวนละมุด สวนกระท้อน สวนมะละกอ สวนกล้วย สวนมะนาว การซื้อขายผลผลิตส่วนใหญ่ก็จะนำไปขายที่สหกรณ์ของ อำเภอบ้านลาด เพราะเป็นสหกรณ์สำหรับขายพืช และผัก แห่งใหญ่ใน อ.บ้านลาด

สวนชมพู

ชาวเพชรบุรีส่วนมากนิยมการปลูกชมพูเพราะเป็นผลไม้ที่มีชื่อเสียงของจังหวัด และมีการปลูกชมพูหลากหลายพันธุ์ เช่น พันธุ์ทับทิมจันทร์ พันธุ์เพชรชมพู พันธุ์เพชรสุวรรณ พันธุ์ทุลเกล้า และพันธุ์เพชรสายรุ้ง จึงเป็นผลไม้ที่ขึ้นชื่อของจังหวัดเพชรบุรี เพราะมีลักษณะพิเศษคือ มีรสชาติ หวานและกรอบ

ลักษณะและราคาของชมพูแต่ละพันธุ์ มีดังนี้ คือ

- ชมพูพันธุ์ทับทิมจันทร์ มีลักษณะลูกยาวสีแดงสดมีรสหวานกรอบ เนื้อแน่น ราคา กิโลกรัมละประมาณ 70-80 บาท

- ชมพูพันธุ์เพชรชมพู มีลักษณะ สีชมพูเรื่อหน้าหนักเบา เนื้อไม่แน่น หวานกรอบ ราคา กิโลกรัมละประมาณ 30-40 บาท

- ชมพูพันธุ์เพชรสุวรรณ มีลักษณะลูกใหญ่ กลมป้อม มีสีชมพูออกแดง รสหวาน ราคา กิโลกรัมละประมาณ 20-30 บาท

- ชมพูพันธุ์ทุลเกล้า มีลักษณะลูกยาว สีเขียว-ขาว กรอบ รสชาติหวานเล็กน้อย ราคา กิโลกรัมละประมาณ 10-15 บาท

- ชมพูพันธุ์เพชรสายรุ้ง มีลักษณะ ลูกเป็น เล็กกว่าชมพูเพชร จะเห็นเส้นสีชมพูอยู่ภายในเนื้อแน่นหวานมาก ชมพูเพชรเป็นพันธุ์ที่มีชื่อเสียง ได้รับความนิยมจากผู้บริโภคมาก ราคา กิโลกรัมละประมาณ 80-160 บาท

ลักษณะของการปลูกชมพู จะคล้ายกันดังนี้

เริ่มจากการเตรียมดิน โดยการไถ ยกร่อง และใส่ปุ๋ยคอก เพื่อรองพื้นก่อนที่จะใช้กิ่งปักชำ ซึ่งเกษตรกรจะซื้อกิ่งจากแหล่งที่มั่นใจ เช่น เกษตรจังหวัด หรือร้านที่มั่นใจว่าเป็นพันธุ์ที่มีคุณภาพดีมาปลูก ในแปลงที่มีการยกร่องไว้ มีการใส่ปุ๋ยและดูแลต้นชมพู จนระยะเวลาประมาณ 3 ปี ต้นชมพู จะเริ่มมีดอก และจะต้องฉีดยาเพื่อป้องกันแมลงเจาะทำลายผล หลังจากเกสรดอกเริ่มร่วง และมีลูกขนาดเล็ก เมื่อฉีดยาแล้วจะมีการห่อลูกชมพู โดยใช้ถุงกระดาษ หรือถุงพลาสติก มีการตัดแต่งกิ่งและปลิดผลที่ไม่สมบูรณ์ออก เมื่อผลชมพูเริ่มแก่ จึงสามารถเก็บขายได้

ในด้านการตลาด เกษตรกรจะนำผลผลิตไปขายที่สหกรณ์การเกษตรอำเภอบ้านลาด โดยจะขายส่งเอง หรือขายบริเวณริมถนนเพชรเกษมให้กับนักท่องเที่ยวที่สัญจรผ่าน ซึ่งขายได้ราคาดี ดังนั้นจึงไม่ค่อยพบปัญหาชมพูล้นตลาด

สวนมะม่วง

เกษตรกรนิยมการปลูกมะม่วงกันมาก และมีการปลูกมะม่วงหลากหลายพันธุ์ อาทิเช่น พันธุ์หนังกลางวัน พันธุ์น้ำดอกไม้ พันธุ์อกร่อง พันธุ์แก้ว พันธุ์เขียวเสวย เป็นต้น เกษตรกรจะปลูกมะม่วงในลักษณะของสวนผสม ซึ่งมีผลไม้ชนิดอื่นรวมอยู่ด้วย

ลักษณะและราคาของมะม่วงของแต่ละพันธุ์

จะแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับรสชาติ และความต้องการของตลาด มีดังนี้

- พันธุ์น้ำดอกไม้ มีลักษณะ ผลใหญ่ นิยมรับประทานเวลาสุกเพราะเปลือก หรือผิวจะออกสีเหลืองนวล เนื้อในมีสีเหลืองมีกลิ่นหอม รสชาดหวาน มะม่วงพันธุ์นี้เป็นที่ต้องการของตลาด มีราคาอยู่ที่กิโลกรัมละประมาณ 20-30 บาท

- พันธุ์หนังกลางวัน มีลักษณะ ผลใหญ่ ยาว รับประทานได้ทั้งดิบ และสุก แต่ชาวบ้านส่วนใหญ่นิยมเก็บขายดิบ เพราะมะม่วงจะไม่ถูกรบกวนโดยศัตรูพืช แต่ราคามะม่วงดิบจะไม่ดีนัก เพราะรสชาติจะเปรี้ยว ราคาอยู่ประมาณกิโลกรัมละ 5-10 บาท แต่ถ้าขายเป็นมะม่วงสุก ราคาประมาณกิโลกรัมละ 10-15 บาท

- พันธุ์เขียวเสวย มีลักษณะ ผลใหญ่ รี เปลือกมีสีเขียวเข้ม นิยมรับประทานดิบ เพราะมีรสชาติ มัน และกรอบ ราคาประมาณกิโลกรัมละ 25-35 บาท

- พันธุ์แก้ว มีลักษณะ ผลเล็ก ป้อม ผลดิบมีเปลือกสีเขียวแต่อ่อนกว่าพันธุ์เขียวเสวย นิยมรับประทานดิบ เพราะมีรสชาติเปรี้ยว ราคาประมาณกิโลกรัมละ 3-5 บาท

- พันธุ์อกร่อง มีลักษณะ เป็นมะม่วงผลเล็ก รี ผลดิบมีเปลือกสีเขียวอ่อน ไม่นิยมรับประทานดิบ เพราะมีรสชาติเปรี้ยวมาก เมื่อสุกเปลือกจะมีสีเหลืองนวล เนื้อในมีสีเหลือง รสชาดหวาน ส่วนใหญ่มักจะรับประทานกับข้าวเหนียว มะม่วงพันธุ์อกร่องเป็นที่ต้องการของตลาดค่อนข้างสูง ราคาประมาณกิโลกรัมละ 20-30 บาท

การปลูกมะม่วง จะมีลักษณะคล้ายกัน ดังนี้ เริ่มจากการเตรียมพื้นที่ที่จะทำการปลูก โดยเริ่มจากการไถพรวน ดายหญ้า ถางหญ้า จากนั้น เตรียมหลุมปลูก โดยทำการขุดหลุม ให้มีความลึกประมาณ 50 เซนติเมตร กว้าง 50 เซนติเมตร แต่ละหลุมควรมีระยะห่างระหว่างกัน 1.5-2.0 เมตร ใส่ปุ๋ยคอก หรือปุ๋ยเคมี รองพื้นก่อนที่จะใช้กิ่งปักชำ จากนั้นคัดเลือกกิ่งพันธุ์ที่ต้องการ อาจจะได้มาจากการตอนกิ่ง หรือชำ เมื่อได้กิ่งพันธุ์ที่ต้องการแล้ว ก็ทำการปลูกกิ่งพันธุ์มะม่วงนั้นๆ ต้องคอยบำรุงรักษา และดูแลตลอดระยะเวลา เพื่อไม่ให้มีวัชพืชมาขึ้นบริเวณรอบๆ ต้นไม้ อาจจะต้องมีการใส่ปุ๋ยหรือพรวนดินบ้าง จะใช้ระยะเวลาประมาณ 2 ปี ต้นมะม่วงถึงจะออกผล หลังจากที่เก็บเกี่ยวผลผลิตหมดแล้ว จำเป็นต้องทำการตกแต่งกิ่งต้นมะม่วงออกบ้าง หลังจากนั้นก็ทำการพรวนดิน ใส่ปุ๋ย หากต้องการให้ทมะม่วงออกผลผลิตในช่วงนอกฤดูกาลจำเป็นต้องใช้สารเคมีฉีดเร่งการออกดอก จะให้ผลผลิตที่ได้มีราคาสูงขึ้น

สวนละมุด

เกษตรกรจำนวนหนึ่งนิยมปลูกละมุดเพราะละมุดเป็นพืชที่ไม่ต้องดูแลมากนัก และไม่ค่อยมีศัตรูพืชรบกวน ละมุดจึงเป็นผลไม้ที่ขึ้นชื่ออีกชนิดหนึ่งของจังหวัดเพชรบุรี

ลักษณะและราคาของละมุดที่เกษตรกรนิยมปลูกในหมู่บ้านดำรงค์ มีดังนี้ คือ

- ละมุดพันธุ์มะกอก ซึ่งมีลักษณะผลใหญ่ รีย สีน้ำตาล มีรสหวานกรอบ เนื้อแน่น รสชาติ อร่อย เป็นที่ต้องการของตลาด ราคา กิโลกรัมละประมาณ 15- 30 บาท ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปริมาณของผลผลิตที่ออกสู่ตลาด

- ละมุดพันธุ์ไข่ ผลมีลักษณะ ยาวรี ผลไม่ใหญ่ มีเนื้อแน่น หวานกรอบ ละมุดพันธุ์ไข่ไม่ค่อยเป็นที่นิยมของตลาด เพราะมีผลเล็ก แต่เป็นที่นิยมของผู้บริโภค เพราะมีรสชาดหวาน ราคา กิโลกรัมละประมาณ 10-20 บาท

-ลักษณะของการปลูกละมุด โดยทั่วไปวิธีการปลูกละมุดจะคล้ายกันดังนี้ เริ่มจากการเตรียมดิน โดยการไถ ขร่รง และใส่ปุ๋ยคอก เพื่อรองพื้นก่อนที่จะใช้กิ่งปักชำ ซึ่งเกษตรกรจะซื้อกิ่งจากแหล่งที่มั่นใจ เช่น เกษตรจังหวัด หรือร้านที่มั่นใจว่าเป็นพันธุ์ที่มีคุณภาพดีมาปลูก ในการขุดหลุมเพื่อปลูกละมุดเกษตรกรจะขุดให้ห่างกันประมาณ 3-4 เมตร เพราะละมุดเป็นไม้ขนาดใหญ่ ถ้าปลูกใกล้กันทำให้ร่มเงาบังกัน ทำให้ไม่เติบโตเท่าที่ควรในแปลงที่มีการยกร่องไว้ มีการใส่ปุ๋ย และดูแลต้นละมุด จนระยะเวลาประมาณ 1 ปีต้นละมุด จะเริ่มมีดอกและให้ผลผลิต ในระยะนี้เกษตรกรควรระวังหนอนเจาะทำลายต้น หลังจากเริ่มออกดอกประมาณ 5 – 9 เดือนก็จะสามารถเก็บผลผลิตได้ ซึ่งส่วนใหญ่เกษตรกรจะเก็บผลผลิตของตนในช่วงเดือนตุลาคมถึงเดือนมีนาคมปัญหาในการปลูกละมุดที่สำคัญ และพบเสมอคือ หนอนเจาะทำลายลำต้น แมลงวันทองเจาะทำลายผล

ด้านการตลาด เกษตรกรจะนำผลผลิตไปขายที่สหกรณ์การเกษตรอำเภอบ้านลาด และ

บางราย จะมีแม่ค้ามารับซื้อจากสวน เนื่องจากละมุดเป็นพืชที่ปลูกง่ายและให้ผลผลิตต่อครั้งในจำนวนที่มาก ทำให้เกิดปัญหาผลผลิตล้นตลาด และราคาไม่ดี

สวนกระท้อน

กระท้อนเป็นพืชเศรษฐกิจชนิดหนึ่งของตำบลอีรางค์ แม้จะมีไม่มากนักก็ตาม กระท้อนที่เกษตรกรในอีรางค์นิยมปลูกคือ กระท้อนพันธุ์ทับทิม ซึ่งเป็นกระท้อนที่มีผลใหญ่ เนื้อหนา นุ่ม เกษตรกรนิยมปลูกกระท้อนควบคู่กับพืชชนิดอื่น เช่น กล้วย มะละกอ ชมพู เป็นต้น ลักษณะของกระท้อน กระท้อนพันธุ์ทับทิม เป็นกระท้อนที่มีผลใหญ่ มีน้ำหนักดี เนื้อหนา มีรสชาดหวาน เป็นที่ต้องการของตลาด ราคาขายโดยเฉลี่ย กิโลกรัมละประมาณ 30 – 40 บาท

ขั้นตอนการปลูกกระท้อน เกษตรกรจะเพาะชำกิ่งจากต้นพันธุ์ที่แข็งแรงสมบูรณ์ บางรายจะซื้อกิ่งพันธุ์จากร้านค้าหรือสวนที่มีความคุ้นเคย จากนั้นการเตรียมพื้นที่ในการปลูก เกษตรกรจะไถเตรียมพื้นที่และขุดหลุมเตรียม โดยการขุดหลุมห่างกันประมาณ 3 – 4 เมตร ในการเตรียมหลุมปลูก เกษตรกรควรมีการใส่ปุ๋ยก้นหลุม(ปุ๋ยชีวภาพหรือปุ๋ยเคมี) นำกิ่งกระท้อนที่มีอายุประมาณ 1 เดือน ลงปลูกในหลุมที่เตรียมไว้ ในระยะแรกของการปลูก เกษตรกรควรมีการให้น้ำแก่กระท้อนเป็นประจำเกษตรกร เมื่อกระท้อนมีอายุประมาณ 3 เดือน เกษตรกรควรมีการพินบริเวณรอบโคนต้น เพื่อกระตุ้นการออกรากของกระท้อนและมีการให้น้ำ และปุ๋ย โดยเฉลี่ย 10 – 15 วันต่อ 1 ครั้ง เมื่อกระท้อนมีอายุประมาณ 4 ปี จะเริ่มให้ผลผลิต ในระยะนี้เกษตรกรควรระวัง แมลงวันทองเจาะทำลายผล วิธีป้องกันคือ การใช้ถุงกระดาษห่อผลกระท้อน ในการห่อผลกระท้อน เกษตรกรจะเด็ดผลกระท้อนให้เหลือห่อละ 1 ผล เท่านั้น เพื่อให้ผลผลิตมีความสมบูรณ์ หลังจากนั้นประมาณ 3 เดือน ก็จะสามารถเก็บผลผลิตได้

การตลาด กระท้อนจะให้ผลผลิตในช่วงเดือนพฤษภาคมถึงกรกฎาคม ซึ่งเกษตรกรมักนำผลผลิตขายให้แก่ภัณฑาคารเที่ยวบริเวณริมถนนเพชรเกษมและตลาดสหกรณ์การเกษตรบ้านลาด และบางรายก็จะมีแม่ค้ามารับซื้อจากสวน

สวนมะละกอ

มะละกอก็เป็นพืชเศรษฐกิจอีกชนิดหนึ่งของอีรางค์ เพราะมะละกอเป็นพืชที่ปลูกง่าย ไม่ต้องดูแลเอาใจใส่มาก และเป็นพืชที่ไม่ค่อยมีโรคหรือแมลงรบกวน เกษตรกรนิยมปลูกมะละกอพันธุ์แขกดำ เพราะเป็นที่ต้องการของตลาด และได้รับความนิยมจากผู้บริโภค เกษตรกรในตำบลอีรางค์จะปลูกมะละกอเพื่อขายต้นกล้าและปลูกเพื่อขายผล

ลักษณะของมะละกอ มะละกอที่ปลูกส่วนใหญ่เป็นมะละกอพันธุ์แขกดำ ที่มีผลยาว เรียวเปลือกมีสีเขียวเข้ม เมื่อสุกเนื้อจะหวานกรอบ การขายมะละกอส่วนใหญ่นิยมขายผลที่แก่ โดยราคาจะอยู่ที่กิโลกรัมละ 5 – 10 บาท

ขั้นตอนการปลูกมะละกอ เตรียมพื้นที่ในการปลูก โดยการไถยกร่องสูงประมาณ 1 ฟุต ขุดหลุมปลูก ห่างกันประมาณ 1 เมตร โดยใส่ปุ๋ยคอกรองก้นหลุม นำต้นกล้าที่มีอายุประมาณ 1 เดือน ลงปลูกในหลุมที่เตรียมไว้ ในระยะแรกของการปลูก เกษตรกร ควรให้น้ำมะละกอเป็นประจำ ให้น้ำและปุ๋ยเพื่อบำรุงการเจริญเติบโตของมะละกอ ในการให้น้ำเกษตรกรควรให้น้ำ เฉลี่ยสัปดาห์ ละ 1 ครั้ง และควรมีการให้ปุ๋ยควบคู่ด้วย ปุ๋ยที่ใช้ควรเป็นปุ๋ยชีวภาพเพื่อเป็นการปรับสภาพและ บำรุงดิน เมื่อมะละกอมีอายุประมาณ 1 ปี มะละกอจะเริ่มให้ผลผลิต ในช่วงนี้เกษตรกรควรระวัง แมลงและเพลี้ย ที่จะเข้าทำลายผลมะละกอ หลังจากมะละกอออกดอก ประมาณ 3-4 เดือน เกษตรกรก็จะสามารถเก็บผลผลิตได้

สวนกล้วย

ในพื้นที่ตำบลลำปางค์ เกษตรกรส่วนหนึ่งนิยมการปลูกกล้วย มีทั้ง กล้วยหอม กล้วย น้ำว่า กล้วยไข่ โดยเฉพาะกล้วยหอมทอง ที่เป็นที่นิยมของผู้บริโภค กล้วยจึงเป็นพืชเศรษฐกิจอีก ชนิดหนึ่งกำลังได้รับการสนับสนุนส่งเสริม

ลักษณะและราคา กล้วยหอมทองเป็นกล้วยให้ผลผลิตดี คือ มีผลเรียวยาว ใหญ่ และมี สีสนับรับประทาน มีสีเหลืองนวล ทำให้ราคาซื้อขายจากท้องตลาดค่อนข้างสูง ผลละประมาณ 2-3 บาท

ขั้นตอนการปลูกกล้วย เริ่มจากการไถพรวนแปลงที่ต้องการจะปลูกโดยการยกร่อง แปลงให้สูงเล็กน้อย และขนาดของแปลงไม่ต้องกว้างมากนัก ระยะห่างระหว่างแปลงประมาณ 1 เมตร หลังจากนั้นหาหน่อกล้วย และคัดแยกหน่อพันธุ์ที่จะปลูก ทำการปลูกหน่อพันธุ์กล้วยที่ต้องการ โดยใช้จอบขุดหลุมให้มีความลึกประมาณ 30-40 เซนติเมตร หลังจากปลูกเสร็จแล้วก็สูบน้ำ ใส่พอให้ดินชุ่มเล็กน้อย คอยบำรุง ดูแล โดยการใส่ปุ๋ย ใส่ น้ำ อาจจะใส่ น้ำและปุ๋ยเดือนละ 2 ครั้ง เมื่อต้นกล้วยเจริญเติบโตขึ้นก่อนที่กล้วยจะออกปลีนั้น ผู้ปลูกต้องทำการแต่งหน่อกล้วยที่ขึ้นมา ใหม่ และตกแต่งใบกล้วยพร้อมให้น้ำและปุ๋ย เป็นระยะๆ เมื่อกล้วยออกผลจนสุดเครือ ให้รับทำการ ตัดปลีกล้วยออกและบำรุงดูแล เมื่อผลกล้วยแก่เต็มที่แล้วก็ให้ทำการตัดเครือกล้วยออก และต้องตัด ต้นกล้วยออกด้วย ทำการตกแต่งหน่อกล้วยที่เหลือ คัดหน่อที่แข็งแรงและสมบูรณ์ไว้ เพื่อรับผลผลิต ในฤดูต่อไป

การตลาด ตลาดที่สำคัญของเกษตรกรคือ ตลาดสหกรณ์การเกษตรบ้านลาด โดย เกษตรกรจะขายให้กับแม่ค้า เพื่อนำไปขายต่อในท้องที่อื่นๆต่อไป

ไร่มะนาว

เกษตรกรส่วนใหญ่นิยมปลูกมะนาว เพราะให้ผลผลิตสูงและมีราคาค่อนข้างดีเป็นที่ ต้องการของตลาด พันธุ์ที่นิยมปลูกกันมากที่สุดคือมะนาวพันธุ์แป้น

ลักษณะและราคา มะนาวพันธุ์เป็นนี้มีลักษณะพิเศษคือ มีรสเปรี้ยวมากและมีน้ำมากลูกกลมแป้นทำให้เป็นที่นิยมของตลาด โดยราคาเฉลี่ยอยู่ที่ผลละ 2-4 บาท ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปริมาณผลผลิตที่ออกสู่ตลาด

ลักษณะของการปลูกมะนาว มีดังนี้คือ เริ่มต้นโดยการตอนกิ่ง โดยเลือกกิ่งที่สมบูรณ์และแข็งแรงพร้อมที่จะทำการตอน เพื่อให้รากออกได้เต็มที่ โดยใช้ระยะเวลาในการตอนกิ่งประมาณ 1 เดือนครึ่ง จึงจะออกราก เมื่อทุกกิ่งที่ตอนออกรากสมบูรณ์แล้วก็ตัดกิ่งเพื่อนำไปเพาะชำลงถุง เมื่อกิ่งที่นำมาชำลงถุงแข็งแรงก็นำกิ่งมะนาวไปปลูกลงดิน โดยมีการขุดดินเป็นหลุมสี่เหลี่ยมขนาดกว้าง 50 เซนติเมตร ลึก 30 เซนติเมตร โดยใส่มูลของวัวลงไว้ที่ก้นหลุมเล็กน้อย เพื่อให้รากดูดซับอาหารขึ้นไปเลี้ยงลำต้น เพื่อให้ลำต้นสมบูรณ์พร้อมที่จะออกผลต่อไป จะฉีดยาทุกสัปดาห์ ฉีดรดทั่วทั้งต้น เพื่อเป็นการบำรุงรักษาไม่ให้เกิดโรคต่างๆ ขึ้นมาได้ เช่น โรคหนอนชอนใบ โรคแรงเกอร์ โรครากเน่า การฉีดยาแต่ละครั้งจะช่วยบำรุงดอกมะนาวมิให้ร่วงหล่น และยังช่วยให้ก้านดอกแข็งแรงออกผลใหญ่ได้เต็มที่โดยไม่ร่วงหล่น การปลูกมะนาวจะใช้ระยะเวลาในการบำรุงรักษานานถึง 1 ปี จึงจะเก็บเกี่ยวผลขายได้ มะนาวเป็นพืชยืนต้น สามารถออกดอกออกผลได้นาน 7-8 ปี ถ้ามีการฉีดยาและใส่ปุ๋ยบำรุงดินให้สมบูรณ์ ลำต้นก็จะออกดอกติดผลได้ดีตลอดปี

การตลาด มะนาวเป็นพืชที่มีตลาดรองรับค่อนข้างมาก ยกเว้นในบางช่วงที่มีผลผลิตล้นตลาด ทำให้เกษตรกรบางรายต้องเก็บผลผลิตทิ้ง แต่ส่วนราคาค่อนข้างดี ตลาดที่สำคัญของเกษตรกรในตำบลอีรางค์ คือ ตลาดสหกรณ์การเกษตรบ้านลาด

สภาพทางการศึกษา ศาสนาและวัฒนธรรม

ในด้านการศึกษามีสถานศึกษา 2 แห่ง คือ

1. โรงเรียนวัดอีรางค์ ตั้งอยู่ในพื้นที่ หมู่ 3 บ้านอีรางค์ เปิดสอนตั้งแต่ระดับอนุบาลถึงระดับประถมศึกษาปีที่ 6
 2. โรงเรียนวัดม่วงงาม ตั้งอยู่ในพื้นที่ หมู่ 2 บ้านม่วงงาม เปิดสอนตั้งแต่ระดับอนุบาลถึงระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3
- รวมทั้งยังมีศูนย์พัฒนาเด็กเล็กอีก 1 แห่งด้วย ตั้งอยู่ในพื้นที่หมู่ 3 บ้านอีรางค์

สถาบันองค์กรทางศาสนา

วัด/สำนักสงฆ์ 5 แห่ง

- วัดม่วงงาม
- วัดอีรางค์
- วัดขลับ

- วัดเขาพรหมชะแง้
- สำนักสงฆ์เขาน้อย

ทรัพยากรธรรมชาติทั่วไปในตำบลดำรงค์

1. **ทรัพยากรน้ำ** เนื่องจากตำบลดำรงค์เป็นหมู่บ้านหนึ่งที่มีความอุดมสมบูรณ์ในด้านแหล่งทรัพยากรน้ำ ทำให้ทราบว่าแหล่งน้ำหลายแห่งในพื้นที่ดังต่อไปนี้

1.1 แม่น้ำเพชรบุรี มีต้นกำเนิดมาจากเทือกเขาตะนาวศรีบริเวณแก่งกระจาน แม่น้ำเพชรบุรีเป็นแม่น้ำสายเดียวที่กระแสน้ำไหลจากทิศใต้มายังทิศเหนือไหลผ่านตำบลต่างๆในอำเภอบ้านลาดรวมระยะทาง 8 กม. ได้แก่ ตำบลสมอพลือ ท่าเสา ดำรงค์ ตำบลตำรุ และไหลลงสู่อ่าวไทย ที่ตำบลบางตะบูน อำเภอบ้านแหลม โดยแม่น้ำเพชรบุรีไหลผ่านตำบลดำรงค์ในเขตหมู่ 1 ท่ามะเฟือง และหมู่ 2 บ้านม่วงงาม ในอดีตชาวบ้านสามารถใช้ประโยชน์จากแม่น้ำเพชรบุรี ในการอุปโภคบริโภคและใช้ในการทำการเกษตร แต่ปัจจุบันแม่น้ำเพชรบุรีสกปรกมากขึ้น ชาวบ้านจึงใช้ในการอุปโภค การเกษตรกรรมและใช้ในการทำน้ำประปาของหมู่บ้าน สภาพทัศนียภาพของแม่น้ำเพชรบุรีมีความสวยงาม เพราะเป็นแม่น้ำที่ยาว คดเคี้ยวไปมาและบริเวณริมฝั่งแม่น้ำมีต้นไม้ที่อยู่อย่างอุดมสมบูรณ์ บางจุดมีหาดทรายที่เหมาะสมต่อการพักผ่อน และการท่องเที่ยว เช่น การล่องลำน้ำเพชรบุรี ซึ่งนักท่องเที่ยวสามารถสัมผัสกับบรรยากาศธรรมชาติ สภาพชีวิตของชาวบ้านทั้งสองฝั่งลำน้ำ นกประจำถิ่น เช่น นกยาง นกบั้งรอก นกเหยี่ยว ได้ตลอดลำน้ำเพชรบุรี

1.2 คลองชลประทาน มีการปล่อยน้ำมาจากเขื่อนเพชรส่งลงคลองชลประทานเพื่อใช้ในการอุปโภคบริโภคและการทำการเกษตร โดยไหลผ่านหมู่ 2 บ้านม่วงงาม ชาวบ้านสามารถใช้ประโยชน์จากคลองชลประทานได้ตลอดทั้งปี แต่คลองชลประทานที่หมู่ 5 บ้านดอนตะโกและหมู่ 6 บ้านหนองข้างตายเป็นบางช่วงที่มีการขาดแคลนน้ำ ซึ่งชาวบ้านจะแก้ไขโดยการขุดบ่อบาดาลทดแทน นอกจากการใช้ประโยชน์จากน้ำแล้ว ยังมีการใช้ประโยชน์จากริมฝั่งคลองในการเลี้ยงสัตว์ พักผ่อน

1.3 ลำห้วย ลำห้วยที่ตำบลดำรงค์มีลำห้วยหลักเพียง 1 ลำห้วย คือ ห้วยดำรงค์ เดิมเรียกว่า ห้วยทบ เนื่องจากเส้นทางน้ำไหลคดทบไปทบมา แต่เมื่อเวลาผ่านไปชาวบ้านเรียกชื่อลำห้วยนี้ตามชื่อหมู่บ้านของตน ได้แก่ ไหลผ่านหมู่ 3 บ้านดำรงค์ เรียกห้วยดำรงค์ ส่วนห้วยที่ไหลผ่านไปหลังเขาดำรงค์และมีหินอยู่ด้วยชาวบ้านจึงเรียกชื่อว่า ห้วยอ่างหิน ไหลผ่านหมู่ 4 บ้านไร่สะทอน เรียก ห้วยหลุมปูน ไหลผ่านหมู่ 5 บ้านดอนตะโกก็เรียก ห้วยดอนตะโกและห้วยที่ไหลผ่านหมู่ 6 เรียกว่า ห้วยบ่อใหญ่หรือห้วยหนองข้างตายเป็นโดยเชื่อกันว่าในสมัยก่อนนั้นห้วยนี้เป็นห้วยที่เป็นแหล่งน้ำสำคัญของสัตว์ต่างๆรวมทั้งสัตว์ขนาดใหญ่ด้วยจนเกิดเป็นหล่มจากเรื่องเล่าเคยมีช้างที่มากินน้ำแล้วเกิดตก หล่มไปตายต่อมามีนายพรานไปพบจึงขนานนามเป็นชื่อหมู่บ้านและชื่อห้วย

จนถึงวันนี้

1.4 คลองยอ เป็นลำคลองสายสั้นๆซึ่งตั้งอยู่บนพื้นที่ของหมู่ 2 บ้านม่วงงามในปัจจุบันนี้ เกิดจากน้ำคลองชลประทานไหลปน ทราวยวนไปมาจนเกิดเป็นหาดทรายโดยเรียกว่าทรายระยอ ซึ่งหมายความว่า ต่อมาจึงเพี้ยนกลายมาเป็น คลองยอ

1.5 คลองสามง่าม อยู่ห่างจากคลองยอ 500 เมตรซึ่งตั้งอยู่ในพื้นที่ของหมู่ 2 บ้านม่วงงาม สาเหตุที่เรียกว่าคลองสามง่ามก็เพราะว่าสายน้ำมีการไหลแยกออกเป็น 3 แยก คลองสามง่ามเป็นคลองสั้นๆ ชาวบ้านจึงใช้ประโยชน์จากคลองสามง่ามได้ไม่มากนัก

2. ทรัพยากรภูเขา

ตำบลถ้ำรงค์นี้มีทรัพยากรธรรมชาติที่เป็นภูเขา ทั้งสิ้น 5 ลูก โดยส่วนใหญ่เป็นภูเขานขนาดเล็ก กระจายตามหมู่บ้านต่างๆดังนี้

2.1 เขาดำรงค์ เป็นเขาหินปูนขนาดใหญ่ตั้งอยู่ในเขตหมู่ 3 บ้านถ้ำรงค์ บนเขามีพืชพันธุ์นานาชนิด ส่วนใหญ่เป็นพันธุ์ไม้เบญจพรรณ เช่น แก่นจันทน์ จันทน์ผา ลั่นทม สลัดได มันทมู แสดงพันธุ์ ฯลฯ นอกจากนี้ยังเป็นที่อยู่อาศัยของสัตว์ต่างๆเช่นลิง กระรอก กระแต เป็นต้น เขาดำรงค์เป็นเขาที่มีโบราณวัตถุและ โบราณสถานอยู่ด้วยเช่นก้อนอิฐ ซากเตา เจดีย์ รูปปั้นหลวงพ่อดำ –หลวงพ่อบัวเป็นต้น เมื่อสำรวจในบริเวณเขาจะพบถ้ำที่สวยงาม สภาพบนเขานั้นยังมีความอุดมสมบูรณ์อยู่มากถึงแม้ว่าจะมีการปรับปรุงพื้นที่เพื่อเป็นแหล่งท่องเที่ยวแล้วก็ตาม

2.2 เขาบ่อนไก่ เป็นภูเขานขนาดเล็กตั้งอยู่บริเวณหลังเขาดำรงค์ เขาบ่อนไก่เป็นเขาที่มีลักษณะทั่วไปเหมือนกับเขาดำรงค์ ทั้งพันธุ์ไม้ ลักษณะหิน แต่มีขนาดเล็กกว่าเท่านั้น

2.3 เขาน้อย เป็นเขาหินเช่นเดียวกับเขาดำรงค์ เขาน้อยตั้งอยู่ในเขตหมู่ 4 บ้านไร่สะท้อนบนเขาจะพบพืชพันธุ์ที่เป็นพันธุ์ไม้เบญจพรรณเช่นเดียวกับเขาดำรงค์ จากการสำรวจพบว่าบนเขานั้นมีพืชสมุนไพรมากมายและที่เขาน้อยก็ยังมีสำนักสงฆ์ตั้งอยู่ด้วยทางด้านบริเวณต้นเขาเมื่อสำรวจในบริเวณเขา จะพบถ้ำที่สวยงามอยู่หลายถ้ำ เช่น ถ้ำไทร ถ้ำเขาน้อย ถ้ำวัว ถ้ำยายจูงหลาน

2.4 เขาระปลูก เป็นภูเขานขนาดเล็ก ตั้งอยู่บริเวณหมู่ 4 บ้านไร่สะท้อน พันธุ์ไม้ที่พบ ส่วนใหญ่เป็นไม้เบญจพรรณ เขาระปลูกเป็นเขาที่ยังไม่ได้รับการพัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยว เพราะยังมีสภาพเป็นธรรมชาติ คือ มีต้นไม้รกครึ้ม ไม่มีทางเดินที่เด่นชัด แต่มีสัตว์ป่าเพราะเป็นเขาที่ตั้งอยู่ในบริเวณหมู่บ้าน

2.5 เขาพรหมชะเง้ ตั้งอยู่ที่หมู่ 6 บ้านหนองช้างตาย บนเขามีวัดเขาพรหมชะเง้ ซึ่งเป็นที่ประดิษฐานของหลวงพ่อบัวใหญ่ จากการสำรวจบริเวณเขา พบว่า บนเขายังอุดมด้วยพันธุ์ไม้หลายชนิด เช่น จันทน์ผา แก่นจันทน์ ไม้จืดหนอน สลัดได สมุนไพรต่างๆ ต้นกล้วย ฯลฯ เขาพรหมชะเง้เป็นสถานที่สวยงาม สมควรแก่การจัดเป็นสถานที่ท่องเที่ยว เพราะนอกจากจะมีวัด เขา องค์

หลวงพ่อกว้างแล้ว บริเวณเขายังมีถ้ำต่างๆที่น่าสนใจ ภายในถ้ำมีค้างคาวนับพันตัว ซึ่งมูลค้างคาวสามารถทำรายได้ให้แก่ชาวบ้านไม่น้อย

3. ทรัพยากรดิน

ภายในตำบลถ้ำรงค์ มีสภาพพื้นดินที่อุดมสมบูรณ์เหมาะแก่การเพาะปลูก มีลักษณะเป็นดินร่วน และยังมีดินจากบริเวณเชิงเขาที่ชาวบ้านนิยมนำมาใช้เพาะปลูก เพราะเชื่อว่าเป็นดินที่มีความอุดมสมบูรณ์ สามารถแบ่งโดยใช้สมรรถนะที่แบ่งแยกออกตามลักษณะและคุณสมบัติเป็นดินชุดต่างๆ ดังนี้

3.1 ดินชุดท่าม่วง พบมากในบริเวณพื้นที่ทางทิศตะวันตกก่อนถึงทางตอนกลางในบริเวณหมู่ 1 บ้านท่ามะเฟืองและ หมู่ 2 บ้านม่วงงาม

3.2 ดินชุดสรรพยา พบมากในบริเวณพื้นที่ทางทิศตะวันออกและทิศตะวันตกเฉียงเหนือของหมู่ 1 และบริเวณทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือของหมู่ 4 บ้านไร่สะท้อน

3.3 ดินชุดเพชรบุรี พบมากในบริเวณพื้นที่ทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือลงมาทางตอนกลางและตอนใต้ของหมู่ 2 บ้านม่วงงาม บริเวณทิศตะวันตกของหมู่ 4 บ้านไร่สะท้อน และบริเวณทางตอนกลางของหมู่ที่ 5 บ้านคอนตะโกและหมู่ 6 บ้านหนองช้างตาย

3.4 ดินชุดกำแพงแสน พบมากบริเวณทิศตะวันออกเฉียงใต้ของหมู่ 2 บ้านม่วงงาม บริเวณตอนกลางก่อนไปถึงทางทิศตะวันตกของหมู่ 3 บ้านถ้ำรงค์ บริเวณตอนกลางทางทิศตะวันออกของหมู่ 4 บ้านไร่สะท้อนและบริเวณทางตอนเหนือของหมู่ 5 บ้านคอนตะโกและหมู่ 6 บ้านหนองช้างตายพบว่าชาวบ้านในตำบลถ้ำรงค์ส่วนใหญ่ใช้ทรัพยากรดินในการทำการเกษตรกรรม โดยมีการทำไร่ผลไม้ เช่น ถั่วฝักยาว กระเทียม ชมพู่มะละกอ มะม่วง ละคร ฯลฯ นอกจากสวนผลไม้แล้วยังมีการปลูกพืชผักล้มลุกอีกหลายประเภท เช่น ข้าวโพด ถั่วฝักยาว มะเขือ และมีการปลูกพืชผักสวนครัวไว้ใช้ในครัวเรือน ส่วนในช่วงเดือนมิถุนายน - กุมภาพันธ์ จะใช้ทรัพยากรดินในการทำนา ในการทำการเกษตรของชาวบ้านมีการใช้ทั้งสารเคมีและสารชีวภาพ สาเหตุสำคัญที่ทำให้ดินแข็ง ขาดความสมบูรณ์เพราะชาวบ้านขาดความรู้ในการบำรุงดิน เช่น ในการทำสวนชาวบ้านจะปลูกพืชซ้ำๆกัน มีการใช้ปุ๋ยเคมีในปริมาณที่มากและนานติดต่อกัน โดยการขาดการดูแลและฟื้นฟูสภาพดิน

ข้อมูลทั่วไปด้านทรัพยากรและสิ่งแวดล้อมของตำบลถ้ำรงค์

หมู่ที่ 1 บ้านท่ามะเฟือง

สภาพบ้านเรือนของชาวบ้านหมู่ 1 บ้านท่ามะเฟือง จะตั้งอยู่กระจัดกระจาย จะหนาแน่นบริเวณริมถนนและเลียบบคลองชลประทาน ส่วนใหญ่ชาวบ้านประกอบอาชีพเกษตรกรรม เช่นเดียว

กับหมู่บ้านอื่นๆ โดยมีทั้งสวนผักและสวนผลไม้ เช่น ละครูด ชมพู กระท้อน มะนาว ถั่วฝักยาว มะเขือ ตรีครี ข้าวโพด นอกจากนี้ยังมีการทำตาล และจักสาน โดยการนำทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในท้องถิ่น เช่น ตาล และไม้ไผ่ มาใช้เป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิต ในรายที่ปลูกพืช ยังมีการใช้สารเคมีในการบำรุงพืชและกำจัดศัตรูพืชอยู่ แต่ก็มีอีกหลายรายที่ใช้สารชีวภาพ และปุ๋ยคอกซึ่งส่วนใหญ่เกษตรกรจะเป็นผู้ผลิตสารชีวภาพเอง บางรายก็ปล่อยให้พืชเติบโตตามธรรมชาติ โดยไม่ใช้สารใดๆเป็นตัวเร่ง ชาวบ้านบอกว่า ส่วนใหญ่ปลูกพืชไว้เพื่อใช้กิน จะขายเมื่อพืชนั้นมีมากเกินไป ต้องการ พบว่าผู้สูงอายุในหมู่บ้านมักจะทำการจักสานในยามว่าง เช่น สานตะกร้า กระด้ง กระเช้า กระจาด วัสดุที่นำมาใช้สานคือ ไม้ไผ่ ซึ่งนำมาจากริมแม่น้ำเพชรบุรี ส่วนเศษไม้ที่เหลือจากการจักสาน ชาวบ้านจะนำมากองรวมกันไว้รอการเผา การเผาขยะของชาวบ้านส่วนใหญ่จะทำในช่วงเช้าเพื่อหลีกเลี่ยงกลิ่นรบกวนเพราะขณะที่มีการเผาจะเกิดควันและกลิ่นรบกวนผู้ที่อยู่อาศัยบริเวณนั้น นอกจากการทำไร่ทำสวนแล้ว ชาวบ้านจำนวนหนึ่งได้รวมตัวกันทำขนมไทย ตั้งชื่อว่า บ้านขนมไทย มีการทำขนมต่างๆ เช่นขนมถ้วยฟู เจาก้วย รวมมิตร ลอดช่อง ข้าวเหนียว ทับทิมกรอบ มันเชื่อม สับปะรดเชื่อม ผลเสียที่เกิดจากการทำขนม คือน้ำที่เหลือจากการใช้ ทำขนมนั้น ชาวบ้านได้ทำบ่อเก็บน้ำไว้ แต่ไม่ได้มีการระบายออก เมื่อไม่ระบายออกประกอบกับที่หมักหมมมานาน ทำให้ส่งกลิ่นเหม็น ซึ่งชาวบ้านใกล้เคียงบอกว่าชินแล้ว จึงไม่มีผลกระทบที่รุนแรง แต่สำหรับคนต่างถิ่นจะรู้สึกว่าการเหม็นมาก ส่วนพื้นที่นำมาทำเชื้อเพลิง ชาวบ้านจะนำมาจากไร่ของตน และบางรายก็ซื้อจากบ้านใกล้เคียงที่ทำสวน ในหมู่ 1 บ้านท่ามะเฟือง ไม่ค่อยพบปัญหาเรื่องขยะเคลื่อนกลาด เพราะชาวบ้านมีการจัดเก็บและเผาขยะจากบ้านเรือนของตนเป็นประจำ ทรัพยากรธรรมชาติบ้านท่ามะเฟืองเป็นเพียงหมู่บ้านเดียวในตำบลี่รงค์ที่ไม่มีต้นยางนา แต่มีต้นตาลอยู่ค่อนข้างมาก และทรัพยากรธรรมชาติส่วนใหญ่จะอยู่บริเวณริมแม่น้ำเพชรบุรีที่ไหลผ่านมีทั้งต้นจิก ต้นหลวง มะเดื่อ ใผ่ ก้ามปู บันไคลิง และสมุนไพรมานาชนิด ส่วนแม่น้ำเพชรบุรีก็เป็นที่อยู่อาศัยของสัตว์น้ำเช่น ปลาต่างๆ กุ้ง หอย นอกจากนี้ยังมี นก กระรอก อาศัยอยู่ตามต้นไม้ริมฝั่งของแม่น้ำเพชรบุรี แม่น้ำเพชรบุรีจัดว่าเป็นแม่น้ำสายสำคัญที่ชาวบ้านใช้ในการอุปโภคและในการเกษตร โดยการสูบน้ำจากแม่น้ำเพชรบุรีมาสู่ไร่นา ส่วนปัญหาที่พบบริเวณริมฝั่งแม่น้ำเพชรบุรี คือ ขยะ ซึ่งเกิดจากการที่ชาวบ้านที่อาศัยอยู่ริมแม่น้ำทิ้งขยะลงน้ำบ้าง บางรายก็ใช้ริมแม่น้ำเป็นที่เผาและทิ้งขยะ บางทีผู้ที่มาเล่นน้ำก็ทิ้งขยะลงน้ำบ้าง

หมู่ 2 บ้านม่วงงาม

หมู่ที่ 2 บ้านม่วงงามบ้านเรือนส่วนใหญ่จะตั้งกระจกระบายอยู่บริเวณริมคลอง

ชลประทานและถนน ส่วนใหญ่ชาวบ้านจะประกอบอาชีพเกษตรกรรม โดยใช้พื้นที่ทำสวนผลไม้ และมีการขุดบ่อเลี้ยงปลา แม้หมู่ 2 บ้านม่วงงามจะไม่มีพื้นที่เป็นเขาแต่ก็มีทรัพยากรธรรมชาติที่

สมบูรณ์ คือมีทั้งแหล่งน้ำ พื้นดินที่อุดมสมบูรณ์ และพรรณไม้ชนิดต่างๆ ประกอบกับบ้านม่วงงาม มีถนนที่สามารถเชื่อมต่อไปยังอำเภอท่ายางได้ ทำให้มีการสัญจรไปมาอยู่ตลอดเวลา ซึ่งชาวบ้านที่อาศัยอยู่ริมถนนก็บอกว่ามีปัญหาเรื่องเสียงดัง โดยเฉพาะเวลากลางคืนจะมีเด็กวัยรุ่นแข่งรถ ประลองความเร็วกัน แต่ปัจจุบันทางตำรวจและเจ้าหน้าที่บ้านเมืองให้ความร่วมมือในการปราบปรามทำให้ปัญหานี้น้อยลง จากการสังเกตบริเวณหมู่บ้านพบปัญหาสำคัญคือ ขยะที่มักพบบริเวณริมคลองชลประทาน สาธารณสุขของหมู่บ้าน ขยะที่พบมักเป็นพวก ถุงพลาสติก ขวดน้ำ กระป๋อง เป็นต้น กระจายอยู่ทั่วไป เพราะไม่มีผู้รับผิดชอบจัดเก็บ ยังพบว่าชาวบ้านที่อาศัยอยู่บริเวณริมคลองชลประทานจะนำขยะมาเผาบริเวณริมคลอง บางครั้งก็นำวัชมาเผิง โดยผูกไว้บริเวณริมฝั่งคลองก่อให้เกิดมลภาวะ บริเวณริมคลองชลประทาน ทำให้เกิดความไม่น่าดู สกปรก นอกจากนี้ยังมีบางบ้านที่เลี้ยงสุกรหรือสัตว์อื่น กลิ่นจากมูลสัตว์จะรบกวนบ้านใกล้เคียงเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อถึงหน้าฝน แต่จากการสอบถามชาวบ้านก็ตอบว่าชินกันแล้วทนได้ จึงจัดว่าเรื่องกลิ่นอันเกิดจากมูลสัตว์ไม่ใช่ปัญหาร้ายแรง

ทรัพยากรธรรมชาติ ทรัพยากรธรรมชาติ ที่สำคัญของหมู่ 2 บ้านม่วงงาม คือ ดินยางนา และต้นตาล ซึ่งมีอยู่ทั่วไปในบริเวณพื้นที่นา เนื่องจากหมู่ 2 บ้านม่วงงาม เป็นหมู่บ้านหนึ่งที่มีแม่น้ำเพชรบุรีไหลผ่าน จึงจัดว่าเป็นอีกหมู่บ้านที่มีความอุดมสมบูรณ์ โดยเฉพาะริมแม่น้ำเพชรบุรีที่มีต้นไม้ชนิดต่างๆคือ ต้นมะเดื่อ ต้นจิก ต้นหลาง ต้นคาง ไม้ไผ่ ต้นกำปูปู ต้นคล้อย ฯลฯ นอกจากนี้ต้นไม้แล้วยังมีนกชนิดต่างๆ เช่น นกยาง นกกระเต็น นกตะขาบ นกหางลอก เป็นต้น นอกจากนี้ก็มีสัตว์น้ำ เช่น ปลาเวียง ปลาสร้อย ปลาปักเป้า ปลาแรด กุ้งหลวง ทศนียภาพตลอดริมแม่น้ำเพชรบุรีค่อนข้างสวยงาม จึงสมควรที่พัฒนาให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติได้ต่อไป

ชาวบ้านสามารถใช้ประโยชน์จากแม่น้ำเพชรบุรีในการอุปโภคและใช้ในการทำเกษตรกรรม แต่ชาวบ้านที่อาศัยอยู่บริเวณริมแม่น้ำเพชรบุรีส่วนใหญ่ยังไม่รักษาความสะอาดเท่าที่ควร จากการไปสำรวจ พบว่ามีการนำขยะมาทิ้งที่ริมแม่น้ำ มีการใช้ริมแม่น้ำเป็นที่กำจัดขยะทำให้เกิดภาพที่ไม่น่าดู นอกจากนั้นยังมีพวกเศษไม้แห้งต่างๆอยู่มากมาย รวมไปถึงพืชน้ำที่กระจายอยู่ตามลำน้ำ โดยเฉพาะในช่วงน้ำลดทำให้เห็นขยะได้ชัดเจน

หมู่ 3 บ้านถ้ำรงค์

พื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ราบ มีภูเขา 2 ลูกคือ ภูเขาถ้ำรงค์และภูเขาบ่อนไก่ มีห้วยคือ ห้วยอ่างหินละยังมีโบราณสถาน โบราณวัตถุที่สำคัญและอุดมไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติเช่น ไม้ยาง ต้นตาล พืชไร่ พืชสวน ดินมีความอุดมสมบูรณ์ บนภูเขาจะเป็นป่าเบญจพรรณจะพบพรรณไม้หลายชนิด เช่น จันทน์ผา สลัดได แก่นจันทร์ มันหมู และพบสมุนไพร จากการสำรวจทางธรณีวิทยาพบซาก

ฟอสซิลบนภูเขาเช่น เปลือกหอย ซึ่งอาจสันนิษฐานได้ว่าบริเวณนี้เคยเป็นทะเลมาก่อนและพบซากฐานเจดีย์ที่เก่าและเตาเผาอิฐบริเวณเขา

ทรัพยากรธรรมชาติบ้านถ้ำรงค์เป็นหมู่บ้านที่มีความอุดมสมบูรณ์ในด้านทรัพยากรธรรมชาติ คือ มีเขาถ้ำรงค์และเขากระปุกที่มีพรรณไม้ที่สำคัญอยู่ต่าง ๆ มากมาย เช่น ต้นสลัดได ต้นจันทน์ผา ดอกบุก เป็นต้น มีแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญคือ บริเวณวัดต่างๆ ในเขาถ้ำรงค์เป็นที่ประดิษฐานของหลวงพ่อดำซึ่งประทับปางห้ามญาติ และพบว่าภายในถ้ำมีค้างคาวอาศัยอยู่จำนวนมากและชาวบ้านจะนำมูลค้างคาวไปขายหรือทำปุ๋ยในไร่ นอกจากนี้ยังมีแหล่งน้ำธรรมชาติ คือ ห้วยถ้ำรงค์ที่ไหลผ่านบริเวณหลังเขาถ้ำรงค์ ซึ่งชาวบ้านใช้น้ำจากห้วยในการทำการเกษตรของตน ชาวบ้านส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำไร่ ทำนา ทำสวนเช่นทำสวนชมพู กัลย มะม่วง มะละกอ มะพร้าว ยังมีการปลูกผักสวนครัวเช่น แคน ซะอม พริก ชาวบ้านยังยึดการทำตาลอยู่เพราะมีต้นตาลอยู่ค่อนข้างมาก ในการทำไร่ของเกษตรกรยังมีการใช้สารเคมีในการปราบศัตรูพืช ทำให้เกิดปัญหาการฟุ้งกระจายของสารเคมีและขยะที่เหลือจากภาชนะใส่สารเคมี ซึ่งเกษตรกรจะทำลายโดยการฝังหรือเผา ส่วนขยะจากบ้านควรจะมีการรณรงค์ให้ชาวบ้านได้รู้จักแยกขยะบางประเภทที่สามารถนำกลับมาใช้ได้ เช่น ขวด พลาสติก กระดาษ เป็นต้น ชาวบ้านหมู่ 3 ส่วนใหญ่จะปลูกทำเป็นรั้วกินได้ คือ การปลูกพืชผักพื้นบ้านหรือต้นไม้อื่นๆเป็นรั้วแทนการใช้คอนกรีตหรือลวดหนาม ชาวบ้านบอกว่าสาเหตุที่ทำรั้วกินได้เพราะนอกจากที่นี่ไม่มีโจรหรือขโมยแล้วรั้วต้นไม้ยังสวยงาม กินได้และรั้วต้นไม้จะไม่พังเร็ว พืชที่ชาวบ้านนิยมปลูกเป็นรั้วได้แก่ ซะอม กระจิน มะขาม ข่อย ชบา เป็นต้น หมู่ 3 จะเป็นศูนย์กลางของร้านค้าขนาดใหญ่ซึ่งเวลาชาวบ้านจะทำขนมจะมาซื้อแป้งหรืออุปกรณ์ที่หมู่ 3 แต่ถ้าง่ายๆไม่มีก็ต้องเดินทางไปอำเภอบ้านลาด นอกจากนี้หมู่ 3 ถ้ำรงค์ยังเป็นที่ตั้งของโรงเรียนถ้ำรงค์ซึ่งเป็นโรงเรียนเดียวในตำบล หากจะเรียนในระดับที่สูงขึ้นต้องไปเรียนที่อำเภอบ้านลาดหรือที่อำเภอเมือง และเป็นที่ตั้งของสถานีอนามัยซึ่งค่อนข้างครบวงจร คือ มีนวดแผนไทย หน่วยทันตกรรม เครื่องมือตรวจโรคที่ค่อนข้างครบ ในอนาคตหมู่ 3 จะจัดการเตรียมความพร้อมเพื่อเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญของจังหวัดต่อไป

หมู่ 4 บ้านไร่สะท้อน

สภาพโดยทั่วไปของหมู่ 4 บ้านไร่สะท้อนพบว่า ส่วนใหญ่ ชาวบ้านนำทรัพยากรไม้มาใช้ทำบ้านเรือน ซึ่งไม้ที่นำมาสร้างบ้าน ชาวบ้านบางส่วนก็สั่งซื้อจากร้านค้า บางส่วนจะตัดจากไม้ที่มีอยู่ในหมู่บ้าน เช่น ยางนา มะค่า ตาล แล้วนำมาเก็บไว้ โดยชาวบ้านจะเลือกตัดเฉพาะที่โตแล้วแต่ไม่มีการปลูกทดแทน บริเวณรั้วส่วนมากจะเป็นรั้วธรรมชาติ คือ ปลูกต้นไม้ไว้โดยรอบ เช่น ชบา เข็ม ตะโก มะขาม ข่อย เป็นต้น ทำให้บรรยากาศโดยรวมของหมู่บ้านดูร่มรื่น เมื่อสังเกตบริเวณรอบบ้านจะพบขยะเป็นส่วนน้อยมาก ขยะที่พบนั้นเป็นขยะพวกถุงพลาสติก ซึ่งชาวบ้านจะเก็บรวบรวมไว้

แล้วเผาในบริเวณใกล้บ้านของตน โดยมักจะเผาในช่วงกลางคืนและเช้ามืด จึงไม่ส่งกลิ่นรบกวนผู้อื่น การใช้ชีวิตของชาวบ้านส่วนใหญ่ใช้ชีวิตอย่างเรียบง่าย คือ มีการเก็บกักน้ำฝนไว้ใช้และดื่มเพียงพอตลอดปีโดยไม่ต้องซื้อน้ำ ในพื้นที่ที่ว่างชาวบ้านก็จะปลูกพืชผักสวนครัวไว้รับประทานกันในครัวเรือน ซึ่งผักเหล่านี้ชาวบ้านจะไม่ฉีดยาเคมี เช่น แค พริก ชะอม จิง ข่า ตะไคร้ กระเพรา โหระพา เป็นต้น และถ้าผักมีจำนวนมากก็สามารถนำไปขายได้

นอกจากนี้ยังพบว่าชาวบ้านหมู่ 4 บ้านไร่สะท้อนมีการดูแลบ้านเรือนของตนให้สะอาดเป็นอย่างดี เพราะประชาคมหมู่บ้านและชาวบ้านหมู่ 4 มีโครงการที่จะพัฒนาหมู่ 4 บ้านไร่สะท้อนเป็นแหล่งท่องเที่ยว คือ เขาน้อย สำนักสงฆ์เขาน้อย ห้วยอ่างหิน ถ้ำวัว ถ้ำไทร ถ้ำยายจูงหลาน บนเขาน้อยก็มีทรัพยากรธรรมชาติ เช่น ต้นจันทน์ผา ลั่นทม สลัดได และสมุนไพรต่างๆอีกมากมาย ปัญหาที่พบในหมู่ 4 มีเพียงเล็กน้อย คือ ปัญหาเรื่องขยะที่ชาวบ้านต้องการให้มีถังขยะมารองรับถังขยะจากบ้านเรือนและมีรถมาเก็บขยะ แต่ทางหมู่บ้านยังไม่สามารถดำเนินการได้เพราะชาวบ้านส่วนหนึ่งของหมู่บ้านเห็นว่าไม่จำเป็นต้องมีรถเก็บขยะ ชาวบ้านสามารถจัดเก็บและจัดการกับขยะของตนเองได้ และถ้ามีรถมาเก็บขยะจะต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ซึ่งชาวบ้านคิดว่าเป็นการฟุ่มเฟือย ส่วนการกำจัดน้ำเหลือใช้จากครัวเรือนชาวบ้านจะนำไปรดน้ำต้นไม้หรือรดบนพื้นดิน โดยปล่อยให้ให้น้ำระเหยแห้งไปเองจึงไม่พบปัญหาน้ำท่วมขัง อาชีพหลักของหมู่ 4 บ้านไร่สะท้อน คือ การทำไร่ทำนาตาล เงาะตาลในช่วงฤดูแล้ง เพราะมีตาลจำนวนมากในหมู่ 4 ชาวบ้านสามารถทำตาลขายได้ตลอดช่วง ปัญหาที่มีผลกระทบต่อการทำตาล คือ เมื่อก่อนมีการทำตาลตลอดทั้งนาปี และนาปรัง ทำให้ตาลต้องแช่อยู่ในน้ำตลอดเวลา ตาลจึงไม่สามารถแตกรากใหม่ได้ เป็นผลให้ต้นตาลไม่เจริญเติบโต ให้ผลผลิตได้ไม่เต็มที่และตายในที่สุด แต่ในปัจจุบันได้มีการณรงค์ ไม่ให้ทำนาปรัง จึงมีผลทำให้ตาลได้เติบโตเต็มที่

ทรัพยากรธรรมชาติหมู่ 4 มีสภาพโดยรวมใกล้เคียงกับหมู่ 3 คือ มีเขาน้อยและเขากระปุก ทำให้บนเขามีพรรณไม้เช่นเดียวกัน ส่วนแหล่งน้ำธรรมชาติ คือ ห้วยหลุมปูนที่ไหลอ้อมทางด้านหน้าของเขาน้อยและเขากระปุก ในลำห้วยมีปลาชุกชุมเช่น ปลาชะโด ปลาตะเพียน ปลาช่อน ปลาสร้อย เป็นต้น ชาวบ้านส่วนหนึ่งจึงพึ่งพาห้วยนี้เป็นแหล่งอาหารและแหล่งน้ำในการทำเกษตร ส่วนในด้านอื่นๆการนำทรัพยากรมาใช้ยังมีไม่มากนัก หมู่ 4 เป็นหมู่บ้านที่มีต้นยางนามากที่สุดและในพื้นที่ที่เป็นที่น้ำก็มีต้นตาลอยู่บ้าง แต่มีอย่างกระจัดกระจาย

หมู่ที่ 5 บ้านดอนตะโก

พบว่าสภาพโดยทั่วไปของหมู่บ้านเป็นที่ดอนและมีที่ราบเป็นบางส่วน พื้นที่โดยทั่วไปแห้งแล้ง มีการทำไร่บ้างแต่มีน้อย ชาวบ้านส่วนใหญ่ตั้งบ้านเรือนอยู่ห่างกัน จะมีหนาแน่นบริเวณริมถนน โดยเฉพาะถนนลูกรัง เมื่อมียานพาหนะผ่านไปมาจะเกิดฝุ่นคลุ้งในช่วงฤดูแล้ง ซึ่งชาวบ้าน

ส่วนใหญ่ต้องการให้ปรับปรุงให้เป็นถนนลาดยาง แต่เนื่องจากถนนสายนี้อยู่ในความรับผิดชอบของกรมชลประทาน ทางผู้ใหญ่บ้านหรือองค์การบริหารส่วนตำบลจึงไม่สามารถดำเนินการใดๆได้ ส่วนปัญหาด้านอื่น ๆ ก็เหมือนกับทุกหมู่บ้านในตำบลถ้ำรงค์ เช่น ปัญหาเรื่องขยะ ระบบประปา และการใช้สารเคมีของเกษตรกรชาวบ้านส่วนใหญ่ยังพึ่งพาธรรมชาติในการดำรงชีวิต เช่น มีการเก็บกักน้ำฝนไว้ใช้ในช่วงหน้าแล้ง และอาศัยน้ำฝนในการทำนา และใช้น้ำจากลำห้วยคอนตะโกซึ่งเป็นลำห้วยประจำหมู่บ้าน ซึ่งมีต้นน้ำมาจากแม่น้ำเพชรบุรี ในบ้านคอนตะโกมีการใช้น้ำประปาแต่มีเป็นส่วนน้อย เพราะประปาของหมู่บ้านมีปัญหา คือ น้ำมีตะกอน เป็นสนิม และมีคราบน้ำมัน แต่เนื่องจากหมู่บ้านนี้ไม่มีปัญหาเรื่องการขาดแคลนน้ำ น้ำประปาจึงไม่ใช่ปัญหาหลักของชาวบ้าน ในการทำการเกษตรของชาวบ้าน จะอาศัยน้ำจากห้วยคอนตะโกและคลองชลประทานเป็นหลัก พืชพันธุ์ที่สำคัญของชาวบ้านคือ ชมพู่มะนาว กล้วย มะม่วง มะละกอ มะพร้าว ส้มโชกุน และเกษตรกรบางรายทำการเพาะเห็ด เช่น เห็ดเป่าฮื้อ เห็ดหูหนู เห็ดนางรม เห็ดนางฟ้า นอกจากนี้ยังมีการเลี้ยงสัตว์ เช่น หมู ไก่ ปลา ส่วนของเหลือของเสียที่เกิดจากการกระทำของชาวบ้านจะนำไปหมักเป็นปุ๋ยเพื่อนำไปใส่ในไรนาของคนอีกครั้ง ในเรื่องการบำรุงรักษาพืช ชาวบ้านบางคนยังมีการใช้สารเคมี แต่บางรายได้ตระหนัก ถึงปัญหาของการใช้สารเคมี จึงกลับไปใช้ปุ๋ยชีวภาพทดแทนจากการสังเกตพบว่าอันตรายที่เกิดจากการใช้สารเคมี คือ ทำให้ดินแข็ง พืชไม่งอกงาม ลำต้นไม่เติบโตตามธรรมชาติ นอกจากนี้ยังทำให้เสียระบบสมดุลทางธรรมชาติ ทางผู้บริหารชุมชนควรมีการให้ความรู้เกี่ยวอันตรายของการใช้สารเคมี ผลกระทบที่เกิดขึ้น และแนะนำการใช้สารชีวภาพบริเวณหมู่บ้านไม่ค่อยพบขยะ เพราะชาวบ้านจะเผาขยะเป็นประจำ โดยแต่ละบ้านจะเป็นผู้รับผิดชอบเผาขยะของตนเอง ส่วนน้ำที่เหลือจากการใช้ในครัวเรือน ชาวบ้านจะเททิ้งบนผิวดิน ในหมู่บ้านพบชาวบ้านหนึ่งรายที่ประกอบกิจการโรงสี มีการเลี้ยงสุกร เลี้ยงไก่และปลูกสวนผลไม้ ซึ่งเจ้าของกิจการมีการจัดระบบจัดการที่ดีคือ มีการล้างทำความสะอาดคอกหมูทุกวันเพื่อป้องกันกลิ่นเหม็นและและแมลงรบกวน ส่วนน้ำที่ทำความสะอาดคอกหมูแล้ว เกษตรกรจะนำไปเก็บรวมกันที่บ่อหลังคอก แล้วนำไปใช้เป็นปุ๋ยของคนต่อไป ส่วนการเลี้ยงไก่จะมีการนำเกลบรองที่พื้นคอกไก่เพื่อป้องกันความชื้น และเมื่อไก่ถ่ายออกมามูลไก่จะผสมกับเกลบ และสามารถนำไปใช้เป็นปุ๋ยได้

ทรัพยากรธรรมชาติ ทรัพยากรธรรมชาติที่พบในหมู่ 5 บ้านคอนตะโก มีไม่มากนัก ส่วนใหญ่ ก็คือ ดินยางนา และต้นตาล นอกนั้นเป็นต้นไม้อื่น ๆ ที่ชาวบ้านปลูกไว้ หรือเกิดขึ้นเอง เช่น ไม้ไผ่ กล้วย กล้วย กล้วย แต่มิไม่มากนัก แหล่งน้ำที่สำคัญของหมู่บ้านคอนตะโก คือ ห้วยคอนตะโก และคลองชลประทาน ซึ่งให้ปริมาณน้ำเพียงพอต่อการทำการเกษตรในแต่ละปี นอกจากแหล่งน้ำตามธรรมชาติแล้ว ชาวบ้านบางรายยังมีการขุดบ่อบาดาลเพื่อนำน้ำมาใช้ในการอุปโภคบริโภคในครัวเรือนและในการทำการเกษตร

หมู่ 6 บ้านหนองข้างตายน

พื้นที่หมู่ 6 บ้านหนองข้างตายนตั้งอยู่ 2 ฟากถนนเพชรเกษม บ้านหนองข้างตายนมีลักษณะเด่นที่สามารถสังเกตเห็นได้จากถนนเพชรเกษมคือ วัดเขาพรหมชะแ่ง ซึ่งเป็นที่ประดิษฐานของพระพุทธรูปปางสมาธิขนาดใหญ่ เรียกว่า หลวงพ่อใหญ่ ชาวบ้านส่วนใหญ่ให้ความเคารพนับถือ มีความเชื่อว่ามีคุณศักดิ์สิทธิ์ เมื่อมาอธิษฐานขอสิ่งที่ดีปรารถนาแล้วจะสัมฤทธิ์ผล ชาวบ้านส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรมจะเห็นได้ว่า หมู่บ้านหนองข้างตายนฝั่งตะวันออก เมื่ออยู่บนที่สูงจะเห็นว่า พื้นที่เป็นที่ราบเหมาะแก่การทำนาทำไร่ ชาวบ้านจึงยึดอาชีพการทำนา ปลูกตาล การปลูกพืชผัก ทำไร่ข้าวโพด เป็นต้น แหล่งน้ำสำคัญในการทำเกษตรคือ ห้วยหนองข้างตายน และคลองชลประทานซึ่งได้รับน้ำมาจากเขื่อนเพชร ส่วนชาวบ้านที่อยู่ห่างไกลจากห้วยและคลองชลประทานก็จะขุดบ่อบาดาลเพื่อนำน้ำมาใช้ในการทำเกษตร ส่วนบ้านหนองข้างตายนฝั่งตะวันตกจะมีสภาพเป็นพื้นที่ไร่เหมาะแก่การทำสวนผลไม้ ชาวบ้านส่วนมากจึงไม่นิยมทำนา แต่จะทำไร่ผลไม้แทน แหล่งน้ำของบ้านหนองข้างตายนฝั่งตะวันตก เป็นลำห้วยสายเดียวกับห้วยหนองข้างตายน แต่ชาวบ้านเรียกว่า ห้วยบ่อใหญ่ ในฝั่งตะวันตกนี้ไม่มีคลองชลประทานตัดผ่าน แต่ชาวบ้านก็ไม่มีปัญหาเรื่องการขาดแคลนน้ำ เพราะลำห้วยมีความยาวและสามารถขุดบ่อบาดาลได้เช่นกัน

ด้านทรัพยากรธรรมชาติ หมู่ 6 เป็นส่วนหนึ่งของเขตพื้นที่ที่ประกาศเป็น “เขตป่าสงวน” เนื่องจากมีต้นยางนาเป็นจำนวนมากในฝั่งตะวันตกและต้นตาลในฝั่งตะวันออก บนเขาพรหมชะแ่งยังมีพันธุ์ไม้เบญจพรรณนานาชนิดอีกด้วย อีกทั้งยังมีสัตว์บนเขาอาศัยอยู่ด้วยเช่น ลิง กระรอก นก โดยเฉพาะลิง ที่ได้สร้างความเดือดร้อนโดยการลงมาทำลายผัก ผลไม้ในสวนในไร่ของเกษตรกร ชาวบ้านหนองข้างตายนฝั่งตะวันออกส่วนมากประกอบอาชีพเกษตรกรรม คือ ทำไร่ ในช่วงฤดูฝนและทำไร่ผักในช่วงหลังฤดูการเก็บเกี่ยว พืชที่นิยมปลูกคือ พืชผักล้มลุก เช่น ถั่วฝักยาว ถั่วลิสง ข้าวโพด พริกทอง แตงกวา เป็นต้น ส่วนบ้านหนองข้างตายนฝั่งตะวันตกมักทำสวนผลไม้ เช่น ชมพู่ กระท้อน มะนาว เป็นต้น ส่วนแหล่งน้ำที่ใช้ในการทำเกษตรคือ น้ำจากห้วยบ่อใหญ่และห้วยหนองข้างตายน บางส่วนก็มีการเจาะบ่อบาดาล

ทรัพยากรธรรมชาติ ต้นยางนา ซึ่งกระจายทั่วไป พบมากบริเวณบ้านหนองข้างตายนฝั่งตะวันตก เพราะสภาพพื้นที่ส่วนใหญ่เป็นที่ไร่ ต้นยางนาจึงขึ้นทั่วไปในไร่ แต่ไม่มีการตัดทำลาย ต้นยางที่พบเป็นต้นยางที่มีขนาดใหญ่ มีอายุมาก บริเวณโคนต้นถูกเผาเพื่อนำยางไปประกอบกับการทำจี๊ได้ ส่วนฝั่งตะวันออกจะมีต้นตาลมาก เนื่องจากสภาพที่ดิน เป็นทุ่งนา แต่ชาวบ้านในบ้านหนองข้างตายนไม่นิยมการเคี้ยวตาล แต่จะมีการเจาะตาลมาก เพราะชาวบ้านส่วนใหญ่มีการทำไร่ผัก ทำให้ไม่มีเวลาในการเคี้ยวตาล นอกจากนี้ยังมีเขาพรหมชะแ่ง ซึ่งเป็นเขาขนาดค่อนข้างใหญ่ บนเขาเป็นที่ตั้งของวัดเขาพรหมชะแ่งและประดิษฐานหลวงพ่อใหญ่ ในเขามีถ้ำต่างๆที่ซับซ้อน สวยงาม และมี

ค้ำคาวจำนวนมากอาศัยอยู่ ส่วนพืชพรรณบนเขายังคงมีความอุดมสมบูรณ์ และมีแหล่งน้ำที่สำคัญคือ ห้วยบ่อใหญ่ หรือห้วยหนองช้างตาย ซึ่งเป็นห้วยเดียวกันแต่ตั้งอยู่คนละฝั่งทำให้มีชื่อเรียกที่แตกต่างกัน คือ ห้วยหนองช้างตาย อยู่ทางทิศตะวันออก ส่วนห้วยบ่อใหญ่ อยู่ทางฝั่งตะวันตก นอกจากแหล่งน้ำตามธรรมชาติแล้ว ยังมี คลองชลประทาน ซึ่งไหลผ่านหมู่บ้าน แต่ในช่วงฤดูแล้งชาวบ้านส่วนหนึ่งต้องประสบกับปัญหาภัยแล้ง จึงต้องมีการขุดบ่อบาดาลใช้ ปัญหาที่พบจากแหล่งน้ำคือ สภาพดินแข็ง มีวัชพืชขึ้นอย่างหนาแน่นทำให้ไม่สามารถใช้ประโยชน์จากห้วยได้ โดยเฉพาะห้วยบ่อใหญ่ จากการสังเกตและดำเนินการเก็บข้อมูลเกี่ยวกับธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมของตำบลถ้ำรงค์พบว่าสภาพธรรมชาติที่นี่มีความอุดมสมบูรณ์ค่อนข้างมาก สังเกตจากการเดินขึ้นเขาถ้ำรงค์ที่หมู่ 3 ที่มีลักษณะเหมือนช้างหมอบเมื่อมองจากภายนอก ตลอดทางที่เดินขึ้นไป เต็มไปด้วยพันธุ์ไม้ต่าง ๆ เช่น สลัดได จันทน์ผา แก่นจันทร์ ซึ่งต้นไม้บางชนิดเป็นต้นไม้ที่หายาก และมีประโยชน์ทางการแพทย์ ที่สามารถนำมาทำเป็นสมุนไพรรักษาโรคต่าง ๆ ได้ แต่ยังไม่ได้รับการอนุรักษ์อย่างเป็นทางการ ข้อมูลเกี่ยวกับสัตว์ป่าบนเขานี้ที่ได้จากการสอบถามชาวบ้านบอกว่า ครั้งหนึ่งที่เคยเต็มไปด้วยสัตว์ต่าง ๆ เช่น มีชาวบ้านพบตัวอูเห็นตกลงมาตายบริเวณหน้าถ้ำ 3 ตัว ซึ่งชาวบ้านสันนิษฐานว่าคงสูกันจนตกลงมา บางทีก็มีคนเห็นเสือตะแบซึ่งมีลักษณะตัวเล็กกว่าเสือทั่วไป คือ มีรูปร่างขนาดเหมือนแมวแต่มีลายเหมือนเสือ และงูเหลือมตัวขนาดใหญ่ก็เคยมีผู้พบเห็นในบริเวณถ้ำรงค์และเขาน้อยมาแล้ว แต่สัตว์ที่ปัจจุบันที่ยังพบเห็นอยู่ที่หน้าถ้ำรงค์ คือ ลิงแสม โดยภาพรวมแล้วสาเหตุที่ทำให้เขาถ้ำรงค์ยังมีความอุดมสมบูรณ์อยู่เนื่องจากเขานี้ยังไม่เป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยวมากนัก ถึงแม้ชาวบ้านส่วนใหญ่จะรู้จักเขานี้ดี แต่ก็มีชาวบ้านจำนวนน้อยมากที่มาขึ้นเขาถ้ำรงค์ จึงทำให้เขาถ้ำรงค์ยังอยู่ในสภาพที่อยู่ ต้นจันทน์ผา ไม้อนุรักษ์อีกประเภทหนึ่งของตำบลถ้ำรงค์ ที่พบมากบริเวณเขาต่างๆ ทางด้านสิ่งแวดล้อมของตำบลถ้ำรงค์ พบปัญหาสิ่งแวดล้อมเป็นบางด้านแต่ไม่ใช่ปัญหาที่ใหญ่ัก เช่น ชาวบ้านที่นี้จัดการกับน้ำเสียโดยการเทน้ำที่ใช้แล้วลงบนพื้นผิวดินปล่อยให้ระเหยไปเอง ซึ่งชาวบ้านจะเอาน้ำมาใช้รดน้ำต้นไม้ ซึ่งอาจจะมึกลิ่นเหม็นบ้าง แต่ชาวบ้านเห็นว่าไม่ใช่ปัญหาที่สำคัญ ปัญหาเกี่ยวกับฝุ่นก็เป็นอีกปัญหาหนึ่งแต่มีแค่บางส่วนคือที่หมู่ 5 บ้านคอนตะโกที่มีถนนเป็นดินลูกรัง เมื่อยานพาหนะผ่านไปมาก็จะมีฝุ่นคลุ้ง หมู่ 6 บ้านหนองช้างตายซึ่งถนนมีลักษณะเป็นหลุมเป็นบ่อ ชาวบ้านบอกว่ากำลังรอการปรับปรุงแก้ไขจากหน่วยงานที่รับผิดชอบอยู่ การกำจัดขยะของที่นี่จะใช้วิธีการเผาขยะช่วงเช้า และเย็น แทนการทิ้งไว้หน้าบ้านแล้วให้คนมาเก็บซึ่งทำให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้น เพราะว่าคนที่ถ้ำรงค์มีการนำขยะที่สามารถนำกลับมาใช้ใหม่ได้มาขาย แล้วเผาเฉพาะขยะที่เห็นว่าใช้ไม่ได้แล้ว ถ้าเป็นขยะสดชาวบ้านจะนำมาหมักเป็นปุ๋ยแล้วค่อยนำมาใช้ภายหลัง ด้านสาธารณสุขโลกก็จะมีปัญหาเฉพาะหมู่ที่ 5 บ้านคอนตะโก และหมู่ที่ 6 บ้านหนองช้างตาย เรื่องน้ำประปาที่มีสิ่งเจือปน เช่น สนิม คราบน้ำมันและ

ตะกอน ปนเปื้อนบ้างเป็นครั้งคราว ทำให้ชาวบ้านไม่กล้าใช้น้ำประปาสำหรับบริโภคมากนัก จะใช้น้ำฝนเป็นส่วนใหญ่ และจะใช้น้ำประปาในการอุปโภคมากกว่า เนื่องจากชาวบ้านที่ตำบลถ้ำรงค์มีความเป็นอยู่ที่เรียบง่าย จึงทำให้ชาวบ้านที่นี่ใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างคุ้มค่าให้เกิดประโยชน์มากที่สุด เมื่อมีปัญหาเกิดขึ้นก็จะหาทางออกโดยใช้วิถีทางธรรมชาติในการแก้ปัญหา จึงทำให้ชาวบ้านปรับตัวเข้ากับสิ่งแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงได้

เรื่องของตาล ของดีเมืองเพชร

โตนดเต้าแลจาวตาล เป็นเครื่องหวานเพชรบุรี
กินกับน้ำตาลปี ของมากมีมาช่วยกัน

ความเป็นมาของตาลโตนด

ตาลโตนดจัดเป็นไม้ตระกูลเก่าแก่ตระกูลหนึ่งในโลกซึ่งมีมากกว่า 4,000 ชนิด (Species) เป็นต้นไม้ที่มีอายุยืนนับเป็นร้อยปี และอยู่กับจังหวัดเพชรบุรี มาตั้งแต่โบราณกาล และผลิตผลจากต้นตาลโดยเฉพาะน้ำตาลโตนดยังเป็นส่วนผสมที่สำคัญในการทำขนมหวานเมืองเพชร ซึ่งมีชื่อเสียงตั้งแต่อดีตจนถึง ปัจจุบัน ดังคำสวดสุบินกุมารที่มีอายุมากกว่าร้อยปี กล่าวว่

จากตำนานของจังหวัดเพชรบุรีกล่าวว่าในปี พ.ศ. 2134 สมเด็จพระนเรศวรมหาราช และสมเด็จพระเอกาทศรถ ได้เสด็จมาประทับแรม ณ พระตำหนักโตนดหลวง (อยู่ในเขตตำบลบางเก่า

อำเภอชะอำ) เพื่อประพาสทางทะเล

นักชีววิทยามีความเห็นว่ ตาลโตนดน่าจะมีถิ่นกำเนิดทางฝั่งตะวันออกของอินเดียขยายไปสู่ศรีลังกา สหภาพเมียนมาร์ ไทย อินโดนีเซีย กัมพูชา ส่วนในประเทศไทยพบมากที่จังหวัดเพชรบุรี สุพรรณบุรี นครปฐม ส่วนภาคใต้พบมากที่อำเภอสติงพระ อำเภอรโนด จังหวัดสงขลา การแพร่กระจายของตาลโตนดนั้น นักวิชาการบางท่านให้ความเห็นว่ การแพร่กระจายของตาลโตนดนั้น สัตว์ก็มีส่วนด้วยเหมือนกัน เช่น เวลาช้างกินเมล็ดตาลโตนด จะกลืนทั้งเมล็ด และช้างจะเดินทางไกลนับเป็นร้อยๆกิโลเมตร ทำให้ตาลโตนดแพร่กระจายจากที่หนึ่งไปสู่อีกที่หนึ่งได้ เช่นกัน ตรงข้ามกับวัว ควาย ซึ่งชอบ เมล็ดตาลโตนดสุกเหมือนกัน แต่วัว ควายได้แต่แทะ และดูดกินส่วนของเส้นใยของเมล็ดตาล พอหมดรสหวานก็จะทิ้งไว้ใกล้เคียงบริเวณเดิม ไม่แพร่กระจายไปสู่ถิ่นอื่น

ลักษณะทางพฤกษศาสตร์

ตาลโตนดเป็นพืชตระกูลปาล์มพดชนิดหนึ่ง มีชื่อวิทยาศาสตร์ว่า *Borassas flabellifer* L. จัดอยู่ในสกุล *Borassas* ชื่อสามัญ *Palmyra Palm* นักชีววิทยาเชื่อว่ามีถิ่นกำเนิดในเอเชียตอนใต้แถบฝั่งตะวันออกของอินเดียและกระจายตัวทั่วภูมิภาคเอเชียได้แก่ อินเดีย ศรีลังกา สหภาพเมียนมาร์ กัมพูชา มาเลเซีย อินโดนีเซีย และไทย สำหรับไทยนั้น ตาลโตนดน่าจะมีการปลูกมาก่อนสมัยทวารวดี เพราะจากหลักฐานทางประวัติศาสตร์ พบว่า เมื่อประมาณ พุทธศตวรรษที่ 11-16 ได้มีตรา

ประทับรูปคนปีนต้นตาล แสดงว่าในสมัยนั้นได้รู้จักวิธีให้ประโยชน์จากต้นตาลแล้ว นอกจากนี้ตาลยังถูกบันทึกเป็น ลายลักษณ์อักษรมาตั้งแต่สมัยโบราณ เช่น จารึกวันแค้นเมือง จารึกวัดศรีคุณเมือง จารึกวัดถ้ำสุวรรณคูหา

ตาลโตนครมีชื่อเรียกกันหลายชื่อด้วยกัน เช่น ตาลใหญ่ ตาลนาไทย ทางภาคเหนือเรียกปลีตาล ภาคใต้ เรียก โนค เขมร เรียก ตะนอย 30 เมตร จากข้อมูลของผู้ที่มีอาชีพเกี่ยวกับตาลกล่าวว่า ต้นตาลจะเริ่มตั้งสะโพกหลังจาก ปลูกประมาณ 3-5 ปี มีความสูงประมาณ 1 เมตร และจะเพิ่มความสูงประมาณปีละ 30-40 เซนติเมตร และผลการประกวดต้นตาลที่สูงที่สุดในจังหวัดเพชรบุรี ปี 2550 ปรากฏว่าต้นที่สูงที่สุดอยู่ที่ตำบลโรงเข้ อำเภอบ้านลาด สูงถึง 37.22 เมตรและเป็นต้นที่ยังคงให้ผลผลิตอยู่

ใบ มีลักษณะยาวใหญ่เป็นรูปพัด (Palmate) ใบจะมีใบย่อยเรียกว่า Segment จะแตกจากจุดๆเดียว ขอบก้านใบจะมีหนามแข็ง และคมติดอยู่เป็น แนวยาวคล้ายใบเลื่อย ยอดตาลประกอบด้วยใบตาลประมาณ 25-40 ใบมีสีเขียวเข้มล้อมรอบลำต้นเป็นรัศมีประมาณ 3-4 เมตร ใบแก่สีน้ำตาลห้อยแนบกับ ลำต้นใน 1 ปีจะแตกใบประมาณ 12-15 ใบหรือเฉลี่ยเดือนละ 1 ใบ

ดอก ออกดอกเป็นช่อ ดอกตัวผู้และดอกตัวเมียแยกกันอยู่คนละต้น ช่อดอกตัวผู้จะมีลักษณะเป็นวงยาวประมาณ 30-40 เซนติเมตร โดยมีกระโปง ห่อหุ้มอยู่ ภายในกระโปงจะมีช่อดอกตัวผู้ประมาณ 3-5 ช่อ การออกของกระโปงจะออกเวียนรอบคอประมาณ 10-15 กระโปงต่อต้นใน 1 ช่อดอก ประกอบด้วยดอกตัวผู้มากน้อยแล้วแต่ความสมบูรณ์ของช่อดอก ส่วนดอกตัวเมียจะออกจากกระโปงเหมือนกัน จะรู้ว่าเป็นดอกตัวผู้หรือดอกตัวเมีย เมื่อออกกระโปงแล้วเท่านั้น จาก การสังเกตลักษณะของกระโปงพบว่าถ้ากระโปงปลายแหลมจะเป็นตัวผู้และถ้าผิวกระโปงมีลักษณะเป็นคลื่นๆ จะเป็นตัวเมีย ช่อดอกตัวเมียจะมีลักษณะเป็นทะลายมีผลตาลเล็กๆติดอยู่ ถ้า 1 กระโปงมี 1 ทะลายจะได้ทะลายที่มีผลขนาดใหญ่ เต้ามีขนาดใหญ่และสวย แต่ถ้า 1 กระโปง มีมากกว่า 1 ทะลายจะได้ผลที่มีขนาดเล็ก คุณภาพของผลไม่ดีเท่าที่ควรและเท่าที่ทราบเกษตรกรยังไม่เคยตัดแต่งให้เหลือแค่ 1 ทะลายต่อ 1 กระโปงแต่อย่างใด

ผล ผลจะเกิดกับต้นตัวเมียเท่านั้น โดยจะออกเวียนรอบต้นตามกาบใบ คือ 1 กาบใบจะออก 1 กระโปงใน 1 ปีจะออกประมาณ 10-12 กระโปง ใน 1 กระโปง จะมีช่อดอก 1-3 ทะลาย และใน 1 ทะลายประกอบด้วยผลตาลอ่อนประมาณ 1-20 ผล และใน 1 ผลจะมี 2-4 เมล็ด (เต้า)

ส่วนประกอบของผล แบ่งออกเป็น 3 ส่วน

1. เปลือกชั้นนอก ผิวเรียบเป็นมันเรียกว่า Exocarp
2. ส่วนที่เป็นเส้นใยเรียก Mesocarp

3. ส่วนที่เป็นกะลาแข็งหุ้มเมล็ดเรียกว่า Endocarp เมื่อผลตาลแก่จัด (สุก) จะมีกลิ่นหอมจากการศึกษาพบว่าเนื้อตาลสุกประกอบด้วยแป้งและน้ำตาลเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ยังมีส่วนผสมของแคโรทีนอยด์ซึ่งให้สีเหลือง ใช้แต่งสีขนมต่างๆ เช่น ขนมตาล ขนมเค้ก ขนมจีบและไอศกรีม

พันธุ์ตาลโตนด

พันธุ์ตาลโตนดที่นิยมปลูกมี 3 พันธุ์ด้วยกันคือ

1. ตาลหม้อ เป็นตาลที่มีลำต้นแข็งแรงถ้าดูจากลำต้นภายนอกไม่สามารถแยกได้ว่าเป็นตาลพันธุ์อะไร นอกจากต้นนั้นจะให้ผลแล้ว

2. ตาลไข่ ลำต้นแข็งแรง ลูกมีขนาดเล็กสีค่อนข้างเหลืองแบ่งออกเป็น 2 ชนิดด้วยกัน

- 2.1 ไข่เล็ก ลูกค่อนข้างเล็ก ใน 1 ทะลายจะมีผล 1-20 ผล เนื่องจากผลเล็กจึงทำให้เต้ามีขนาดเล็กตามไปด้วย จะให้ผลเมื่ออายุ 10 ปีขึ้นไป

- 2.2 ไข่ใหญ่ ผลมีขนาดใหญ่กว่าไข่เล็ก สีค่อนข้างเหลือง ใน 1 ทะลายจะมีผล 1-10 เต้ามีขนาดใหญ่กว่าไข่เล็ก 1 ผลจะมี 2-3 เต้า จะให้ผลเมื่ออายุ 10 ปีขึ้นไป

3. ตาลพันธุ์ลูกผสม ลำต้นตรงใหญ่แข็งแรง ลูกค่อนข้างใหญ่เกือบเท่าตาลพันธุ์หม้อ สีดำผสมน้ำตาล (เหลืองดำ) ในผลจะมี 2-3 เต้า ให้ผลประมาณ 1-20 ผลต่อทะลายเป็นตาลที่มีจำนวนมากที่สุดในจังหวัดเพชรบุรี ส่วนใหญ่จะให้ผลเมื่ออายุ 10 ปีขึ้นไป

- 3.1 ตาลหม้อใหญ่ เป็นตาลที่ให้ผลใหญ่ ผิวดำมันแทบไม่มีสีอื่นปนเลย เวลาแก่มีรอยขีดตามแนวยาวของผล เมล็ดหนา ใน 1 ผลจะมี 2-4 เมล็ด ใน 1 ทะลายจะมีประมาณ 1-10 ผล จะให้ผลเมื่ออายุ 10 ปีขึ้นไป ขึ้นอยู่กับความอุดมสมบูรณ์ของต้น

- 3.2 ตาลหม้อเล็ก ลักษณะคล้ายตาลหม้อใหญ่ ผลมีขนาดเล็กสีดำ ผลจะมีรอยขีดเมื่อแก่ ใน 1 ผล จะมี 2-4 เมล็ด ใน 1 ทะลาย จะมีประมาณ 1-20 ผล ไม่เป็นที่นิยมเนื่องจากผลมีขนาดเล็กและเต้าที่ได้จะมีขนาดเล็กตามไปด้วย

ตาลโตนดเป็นไม้ยืนต้นขนาดใหญ่ ขยายพันธุ์ด้วยเมล็ด เกษตรกรในจังหวัดเพชรบุรี มีวิธีเพาะเมล็ดตาล 3 วิธีด้วยกัน

1. นำผลตาลโตนดสุกมาปอกเปลือกนอกออก ขยำเอาเนื้อตาลโตนดออกไปจำหน่าย กิโลกรัมละ 10 บาท ถ้ามีปริมาณมากก็จะใส่โอ่งหมัก โดยใส่สารกันบูดตามอัตราส่วนเพื่อชะลอการขยายต่อไป หลังจากขยำเอาเนื้อออกหมดแล้วก็นำเมล็ดที่ได้ใส่ในถุงปุ๋ยนำไปแช่น้ำทั้งถุงประมาณ 5 วัน นำขึ้นจากน้ำกองบนพื้นดินหาฟางข้าวคลุมทับประมาณ 15 วัน ตาลจะเริ่มงอก

ช่วงนี้ถ้าต้องการนำเมล็ดตาลไปปลูกก็นำไปปลูกได้เลย โดยขุดหลุมลึกประมาณ 25x25 เซนติเมตร ใช้ปุ๋ยคอกรองก้นหลุมเล็กน้อย วางเมล็ดที่เริ่มงอกลงไปประวังอย่าให้ปลายนากหัก เพราะ

ถ้าปลายรากหักจะไม่สามารถพัฒนาเป็นต้นอ่อนได้ โดยวางทำมุมเฉียงลง 45 องศา กับพื้นดิน กัน ต้นที่งอกขึ้นมาชนกับเปลือกหุ้มเมล็ดหรือแทงเข้าไปในเมล็ดได้ จะทำให้ต้นอ่อนตายได้กลับดิน รด น้ำบ้างถ้าฝนไม่ตก ประมาณ 30 วัน ต้นอ่อนจะงอกพื้นดิน ระยะปลูกที่เหมาะสมอยู่ระหว่าง 6x6 เมตร ถึง 8x8 เมตร แล้วแต่ความอุดมสมบูรณ์ของดิน จากการสังเกตพบว่าต้นอ่อนจะค่อย ๆ พัฒนา ภายในรากของเมล็ดตาลซึ่งจะงอกรากยาวประมาณ 30-60 เซนติเมตรและจะหยุดการเจริญเติบโต พร้อมกับการพัฒนาต้นอ่อนในรากซึ่งติดกับปาล์มชนิดอื่นๆ หลังจากพัฒนาเป็นต้นอ่อนสมบูรณ์ แล้ว ก็จะแทงต้นอ่อนสวนขึ้นมาโผล่พื้นดิน ซึ่งจะเป็นเวลาประมาณ 30 วัน ตามที่กล่าวแล้ว

2. นำผลตาลสุกมาขยำเปลือกและเนื้อออก นำเมล็ดที่ได้ไปแช่น้ำ 3-5 วัน นำขึ้นกองบน แคร่ไม้ไผ่ สูงจากพื้นประมาณ 70-80 เซนติเมตร หาด่างข้าวคลุมทับประมาณ 15 วัน ตาลจะเริ่มงอก นำไปปลูกได้

3. นำเมล็ดตาลแช่น้ำประมาณ 3-5 วัน นำมาปลูก ลงกระบอไม้ไผ่ โดยใส่ดินผสมลงไป จนเต็มกระบอ โดยวางเมล็ดเฉียงประมาณ 45 องศา เพื่อไม่ให้ต้นที่งอกใหม่ชนกับเปลือกหุ้มเมล็ด หรือแทงเข้าไปในเมล็ด ทำให้ต้นอ่อนเสริมรายได้ หลังจากได้ต้นอ่อนในกระบอแล้วนำไปปลูก ในแปลงทั้งกระบอ

4. นำผลตาลทั้งผลไปแช่น้ำ (หมัก) ประมาณ 30 วัน และไม่ควรแช่นานเกิน 60 วัน จะทำให้เมล็ดภายในเน่าได้ นำขึ้นมากองบนพื้นใช้ฟางคลุมประมาณ 15 วัน เมล็ดจะเริ่มงอก นำเมล็ดที่ เริ่มงอกไปปลูกในที่ๆ เตรียมไว้ต่อไป ระยะปลูก 6x6 เมตร ถึง 8x8 เมตร

5. นำผลตาลโดนคสุกทั้งผลไปวางในตำแหน่งที่เราต้องการปลูกขุดหลุมฝังกันสัตว์กัดแทะ วิธีนี้ต้องใช้เวลามากกว่า 2 วิธีแรก ถึงจะได้ตาลต้นใหม่ หลังจากตาลงอกแล้ว ซึ่งอาจงอกหลาย ต้น ถอนต้นที่ไม่ต้องการทิ้ง ทำรั้วกันวัวควายเหยียบย่ำ ระยะปลูก 6x6 เมตร ถึง 8x8 เมตร

ตาลโดนค เป็นพืชที่ทนทานต่อสภาพแวดล้อม สามารถขึ้นได้ในดินแทบทุกชนิด และถ้า ปลูกในช่วงฤดูฝนแทบจะไม่ต้องทำอะไรมาก นอกจากทำรั้วกันสัตว์เหยียบย่ำเท่านั้น ปกติต้นตาล จะเริ่มตั้งสะเกโทหลังปลูกประมาณ 3-5 ปี ควรมีการตัดแต่งทางตาลออกเสียบ้างให้เหลือประมาณ 15-20 ใบ จะช่วยให้ต้นตาลเจริญเติบโตเร็วขึ้น

นอกจากนี้ยังพบว่า ในขณะที่ต้นตาลตั้งสะเกโท ถ้ามีการลอกกาบที่ห่อหุ้มต้นตาลทิ้งเสีย บ้าง จะทำให้ต้นตาลมีโคนต้นใหญ่ขึ้น มีความสมบูรณ์มากกว่าต้นตาลที่ไม่ได้ลอกกาบตาลออกการ เก็บผลเพื่อขายผลตาลอ่อน (ลอนตาล)

ต้นตาลจะเริ่มให้ผลหลังจากปลูกประมาณ 15 ปีขึ้นไป ต้นตาลที่เก็บผลเพื่อขายตาลอ่อน ต้องเป็นต้นตัวเมียเท่านั้น โดยใช้พะองปีนขึ้นไป ใช้มีดเลือนขั้วทะลาย ผูกเชือกค่อย ๆ หย่อนลง พื้นดินเฉาะเอาเมล็ดตาลในผลที่เรียกว่า “ ลอนตาล ” ออก ตาล 1 ผลจะใช้ลอนตาลประมาณ

1-4 ลอน นำไปใส่ถุงขายกิโลกรัมละ 20-30 บาท แล้วแต่ฤดู ภายในลอนตาลเมื่อปอกเปลือกออก จะเป็นเนื้อสีขาว อ่อนนุ่ม รสหวานใช้บริโภคสด หรือทำขนมประเภทของหวานรับประทานกับน้ำแข็ง แต่ถ้าไม่เก็บผลเพื่อขายลอนตาล ผลตาลจะค่อย ๆ แก่และสุกหลังจากออกจั่นแล้วประมาณ 5 เดือน จากการสังเกตเมล็ดตาลอ่อน หรือลอนตาลที่วางขายอยู่ริมถนนเพชรเกษม พบว่ามีการนำลอนตาลที่ ฉားใหม่ๆ จุ่มลงในสารฟอกขาวซึ่งเป็นสารพวกโซเดียมไฮโดรซัลไฟด์ หรือสารพวกโซเดียมเมตาไบซัลไฟด์ สารดังกล่าวนี้ทำให้ลอนตาลมีสีขาวสวยคงสภาพหลายชั่วโมง ผู้บริโภคที่ซื้อไปถ้าไม่ล้างทำความสะอาดเสียก่อนอาจจะทำให้ท้องเสียได้ ทางที่ดีควรเลือกซื้อลอนตาลที่มีสีขาวอมแดง ซึ่งเป็นสีปกติของลอนตาลที่ทำปฏิกริยากับอากาศจะปลอดภัยกว่า

การทำน้ำตาลโตนด แต่เดิมทำเพื่อบริโภคภายในครัวเรือน ถ้าเหลือก็แจกจ่ายญาติพี่น้อง โดยใช้เวลาว่างหลังจากการทำนาแล้ว ปัจจุบันมีการทำน้ำตาลโตนดเพื่อจำหน่ายเป็นอาชีพ มีการจัดตั้งกลุ่มผู้ผลิตน้ำตาลโตนด รวบรวมน้ำตาลสดเพื่อส่งเตาเคี่ยวน้ำตาลผลิตน้ำตาลปีบ และน้ำตาลปีกส่งขายทั้งใน และนอกประเทศ

ช่วงในการทำน้ำตาลอยู่ระหว่างเดือนมกราคม-พฤษภาคม หรือประมาณ 5 เดือน ทำได้ ทั้งต้นตัวผู้และต้นตัวเมีย ปกติต้นตาลจะสามารถทำน้ำตาลได้ ต้องอยู่ในวัยเจริญพันธุ์อายุตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไป อยู่ในระยะแทงช่อดอกใหม่ๆ ซึ่งมีวิธีทำคล้ายๆ กันทั้งต้นตัวผู้และต้นตัวเมีย แต่แตกต่างกันเฉพาะไม้ที่ใช้ขนาดจั่น ที่เรียกว่า "ไม้คาบ" คือไม้คาบที่ใช้ขนาดช่อดอกตัวผู้ (จั่น) จะมีลักษณะแบน ส่วนไม้คาบที่ใช้ขนาดช่อดอกตัวเมีย จะมีลักษณะกลมและยาวกว่าไม้คาบที่ใช้กับต้นตัวผู้

ปัจจัยที่มีผลต่อสีของน้ำตาลสด

จากการศึกษาพบว่า ถ้าฝนตก คุณภาพของน้ำตาลไม่ดีเท่าที่ควร เนื่องจากความเข้มข้นของน้ำตาลลดลง สีจะขุ่น และถ้าแดดจัด สีของน้ำตาลสดจะจางใส ความเข้มข้นของน้ำตาลจะมากจากการสังเกตพบว่า พื้นที่ปลูกแต่ละแหล่งให้คุณภาพของน้ำตาลต่างกัน และเมื่อนำไปเคี่ยวจะได้เนื่อน้ำตาลต่างกันด้วย

การทำความสะอาดกระบอคน้ำตาล หลังจากเทน้ำตาลออกจากกระบอคนตาลแล้ว จะทำความสะอาดโดยใช้น้ำสะอาดหลายๆ แล้วเททิ้งไปหลังจากนั้น นำไปรมโดยวางครอบรูเตาประมาณ 30 นาที ระวังอย่าให้ไฟแรงเกินไป จะทำให้กระบอคนตาลแตกได้ บางท้องถิ่นอาจจะใช้น้ำร้อนเทลงกระบอคนตาลก็ได้ จากการสอบถามถึงสาเหตุที่ไม่ใช้สารเคมีทำความสะอาดกระบอคนตาลได้ ความว่า ถ้าใช้สารเคมีแล้วจะทำให้น้ำตาลหกลงได้ (น้ำตาลที่ได้จะน้อยกว่าปกติ) และน้ำตาลที่ได้จะมีกลิ่นของสารเคมีปนได้

ชมพู่เพชรสายรุ้ง สูดยอดผลไม้เมืองเพชรบุรี

หน้าร้อนเดือนมีนาคม - เมษายน ของทุกปี เป็นช่วงที่ชมพู่เพชรสายรุ้ง และชมพู่สายพันธุ์อื่นๆ ของจังหวัดเพชรบุรี กำลังให้ผลผลิตชุกที่สุด ถ้าหากท่านได้ไปทำธุระหรือไปท่องเที่ยวที่จังหวัดเพชรบุรีช่วงเวลานี้ จะหาซื้อรับประทานได้ง่ายราคาพอประมาณ กิโลกรัมละประมาณ 80 - 140 บาท แล้วแต่นขนาดผลเล็กใหญ่และคุณภาพตามสายพันธุ์



ภาพที่ 11 ชมพู่เพชรสายรุ้ง หรือมีชื่ออีกอย่างหนึ่ง คือ ชมพู่เพชรชมพูพอน
ที่มา : ชมพู่เพชร [ออนไลน์], เข้าถึงเมื่อ 3 กุมภาพันธ์ 2552. เข้าถึงได้จาก http://phetchaburi.doae.go.th/tan_phet/tan11.htm

ชมพู่เริ่มนำเข้ามาปลูกที่จังหวัดเพชรบุรี ประมาณ 150 ปี มาแล้ว โดยชมพู่ต้นแรก ปลูกที่บ้านนายหรั่ง แซ่โฉ้ว ณ หมู่บ้านริมแม่น้ำเพชรบุรี ต.หนองโสน อ.เมือง ซึ่งตรงข้ามกับวัด ชุนตรา ต.บ้านกุ่ม อ.เมือง



ภาพที่ 11 บริเวณหมู่บ้านริมแม่น้ำเพชรบุรี ต.หนองโสน อ.เมือง แหล่งปลูกชมพู่ต้นแรก
ของ เพชรบุรี

ที่มา : ชมพู่เพชร [ออนไลน์], เข้าถึงเมื่อ 3 กุมภาพันธ์ 2552. เข้าถึงได้จาก http://phetchaburi.doae.go.th/tan_phet/tan11.htm

ชมพู่เป็นพืชที่ชอบน้ำมากจึงปลูกได้ดีเฉพาะริมแม่น้ำ หรือในร่องสวนที่มีน้ำหล่อเลี้ยงอยู่ตลอดเวลา ลักษณะดินที่ปลูกเป็นดินร่วนซุย ระบายน้ำได้ดี มีอินทรีย์วัตถุที่ไหลมาทับถมกันทุกปีที่เรียกว่า "ดินน้ำไหลทรายมูล"



ภาพที่ 12 บริเวณที่ปลูกชมพู่เพชรสายพันธุ์ต่างๆ มักจะอยู่ที่ริมแม่น้ำเพชรบุรี ที่ ต.บ้านกุ่ม
 ต. หนองโสน อ.เมืองเพชรบุรี ลักษณะการทำน้ร้านให้กิ่งชมพู่เพชรบุรี
 ที่มา : ชมพู่เพชร [ออนไลน์], เข้าถึงเมื่อ 3 กุมภาพันธ์ 2552. เข้าถึงได้จาก http://phetchaburi.doae.go.th/tan_phet/tan11.htm

ชมพู่เพชรบุรี มีอยู่หลายสายพันธุ์ เช่น เพชรสุวรรณ เพชรน้ำผึ้ง ทับทิมจันทร์
ทุลเกล้า นอกจากนี้จะมีพื้นที่ปลูกในเขต อ.เมืองเพชรบุรี แล้วยังมีการปลูกชมพู่กันมากที่สองริมฝั่ง
แม่น้ำเพชรบุรีในเขต อ.บ้านลาดและ อ.ท่ายาง อีกด้วย

ชมพู่เพชรสายรุ้ง มีรสหวานกรอบ เนื้อแน่น นายชาย พานิชพรพันธ์ ผู้ว่าราชการ
จังหวัดเพชรบุรี ได้นำชมพู่สายรุ้งไปต้อนรับผู้นำและคณะในการประชุมอาเซียนซัมมิต 2009 ที่
อ.ชะอำ จ.เพชรบุรี เมื่อวันที่ 27 กุมภาพันธ์ - 1 มีนาคม 2552

ปัญหาอย่างหนึ่งที่ชาวสวนชมพู่ประสบอยู่ คือชมพู่เป็นผลไม้ที่เน่าเสีย หรือมีตำหนิ
ง่าย ในการเก็บผลผลิตแต่ละครั้ง จะมีผลชมพู่เน่าเสียหรือมีตำหนิประมาณ 30 % นอกจากนั้นชมพู่
เป็นผลไม้ที่ต้องรับประทานผลสดอย่างเดียว ไม่สามารถแปรรูปเป็นอย่างอื่นได้ ราคาชมพู่ที่มีตำหนิ
จึงลดลงถึง 50 % หรือกว่านั้น



ภาพที่ 13 ถนนสายชมพู่เพชร คือ ถนนจาก อ.เมือง ไป อ.บ้านแหลม ตามฝั่งซ้ายของแม่น้ำ
เพชรบุรี ผ่านวัดเขาตะเครา

ที่มา : ชมพู่เพชร [ออนไลน์] , เข้าถึงเมื่อ 3 กุมภาพันธ์ 2552. เข้าถึงได้จาก http://phetchaburi.doae.go.th/tan_phet/tan11.htm

ชมพู่มะพร้าวจริงเป็นผลผลิตของชาวเพชรบุรีที่ขึ้นชื่อและเป็นสินค้าที่ทำรายได้ให้กับ
เกษตรกรชาวเพชรบุรีอย่างแท้จริง

ประวัติความเป็นมาของชาวสวนมะนาว

วีธีกรรม ชูภาระ (2549: 67-71) ในอดีตจังหวัดเพชรบุรีไม่ได้เป็นแหล่งผลิตมะนาวเพื่อการค้า แต่เป็นสวนแถบตลิ่งชัน อำเภอดำเนินสะดวก จังหวัดราชบุรี และอำเภออัมพวา จังหวัดสมุทรสงคราม เนื่องจากผู้ปลูกมะนาวเป็นเวลานาน มักไปนำกิ่งพันธุ์มาจากบริเวณพื้นที่ดังกล่าวมาปลูก มะนาวเป็นพืชที่ปลูกได้ทุกพื้นที่ พื้นที่ที่ปลูกแล้วได้ผลผลิตดี กลับกลายเป็นจังหวัดเพชรบุรี จนมีคำกล่าวว่า “มะนาวอร่อยต้องมะนาว เพชรบุรี เพราะน้ำเยอะ มีกลิ่นหอม และรสเปรี้ยวอร่อย”

มะนาวเพชรบุรีในยุคแรกเป็นเพียงพืชในสวนที่ปลูกไว้ตามหัวไร่หัวนา ปลูกไว้กิน เหลือกก็ขาย ตลาดในยุคนี้จึงไม่พินตลาดนัดตามหมู่บ้านต่าง ๆ จนมาถึงยุคที่มะนาวมีราคา จึงเริ่มมีการปลูกกันแพร่หลาย

เมื่อสมัยก่อนจะปลูกมะนาวและกล้วยควบคู่กันไป แต่เดี๋ยวนี้ทำมะนาวอย่างเดียวมันไม่พอแล้ว เพราะต้นทุนการผลิตมันสูง แล้วเราขายผลผลิตได้ราคาเดิม มะนาวจาก 30 ปีที่แล้วมันตกต่ำมากเลย เช่นยาลิตรละ 35 บาท ทุยกระสอบละ 140 บาทแล้วมะนาวเฉลี่ยแล้วลูกละ บาท มาปัจจุบันนี้ยาลิตรละ 1,000 บาท ทุยต้นละเป็นหมื่น ค่าแรงคนละเป็น 100 จากเมื่อก่อนค่าแรงคนละ 25-30 บาท เดี่ยวนี้ น้ำมันลิตรเกือบ 30 บาท แต่ผลผลิตเราขายได้ราคาเดิม เฉลี่ยแล้วลูกละ 1 บาท แต่ต้นทุนมันขึ้นแล้วไม่รู้เท่าไร ฉะนั้นทำแล้วมะนาวดก มีโอกาสรวย แต่ถ้าทำแล้วมะนาวไม่ดกก็มีโอกาสขาดทุน นั้นจึงต้องทำพืชอื่นอย่างที่ไร่ตอนนี้อยู่ปลูกกล้วยหอมส่งออกญี่ปุ่น กล้วยน้ำหว้า ปลูกกล้วยไข่ ปลูกถั่ว ปลูกมะเขือ เกษตรเดี๋ยวนี้ต้องทำอย่างในหลวง คือต้องผสมผสานกันให้หมดถึงจะอยู่ได้ (สำรวย ไชยณกุล 2549)

ลักษณะของต้นมะนาว

ผลมะนาวโดยทั่วไปมีขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 4 – 4.5 เซนติเมตร ต้นมะนาวเป็นไม้พุ่มเตี้ย สูงเต็มที่ราว 5 เมตร ก้านมีหนามเล็กน้อย มักมีใบดก ใบยาวเรียวเล็กน้อย คล้ายใบส้ม ส่วนดอกสีขาวอมเหลือง ปกติจะมีดอกผลตลอดทั้งปี แต่ในช่วงหน้าแล้ง จะออกผลน้อย และมีน้ำน้อย

มะนาวเป็นพืชพื้นเมืองในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ผู้คนในภูมิภาคนี้รู้จักและใช้ประโยชน์จากมะนาวมาช้านาน น้ำมะนาวนอกจากใช้ปรุงรสเปรี้ยวในอาหารหลายประเภทแล้ว ยังนำมาใช้เป็นเครื่องดื่ม ผสมเกลือ และน้ำตาล เป็นน้ำมะนาว ซึ่งเป็นที่รู้จักกันดีทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศทั่วโลก นอกจากนี้เครื่องดื่มแอลกอฮอล์บางชนิดยังนิยมผ่านมะนาวเป็นชั้นบางๆ เสียบไว้กับขอบแก้ว เพื่อใช้แต่งรส

ในผลมะนาวมีน้ำมันหอมระเหยถึง 7% แต่กลิ่นไม่ฉุนอย่างมะกรูด น้ำมันมะนาวจึงมีประโยชน์สำหรับใช้เป็นส่วนผสมน้ำยาทำความสะอาด เครื่องหอม และการบำบัดด้วยกลิ่น (aromatherapy) หรือน้ำยาล้างจาน ส่วนคุณสมบัติที่สำคัญ ทว่าเพิ่งได้ทราบเมื่อไม่นานมานี้ (ราวคริสต์ศตวรรษที่ 19) ก็คือ การป้องกันและรักษาโรคลัดกปิดลัดเปิด ซึ่งเคยเป็นปัญหาของนักเดินเรือมาช้านาน ภายหลังได้มีการค้นพบว่าสาเหตุที่มะนาวสามารถช่วยป้องกันโรคลัดกปิดลัดเปิด เพราะในมะนาวมีไวตามินซีเป็นปริมาณมาก

ชื่อของมะนาว สำหรับชื่อสามัญนั้น ในหลายภาษาก็เรียกชื่อแตกต่างกันไป เช่น ในภาษาอังกฤษ เรียก Mexica lime, West Indian lime, และ Key lime หรือเรียก lime สั้นๆ ก็ได้ สาเหตุที่มีหลายชื่ออาจเป็นเพราะเป็นพืชต่างถิ่น จึงไม่มีชื่อดั้งเดิมในภาษานั้นๆ ทำให้เกิดการเสนอชื่ออื่นๆ มาหลายชื่อก็เป็นได้ ส่วนในประเทศไทยยังเรียกอีกหลายชื่อ เช่น โกรยชะม้, ปะนอเกล, ปะโห่งกลยาน, มะนอเกลละ, มะเน้าค้เล, มะลั่ว, ส้มมะนาว, ลิมานี่ปีห์, หมากฟ้า

คำว่า เลมอน (lemon) ในภาษาอังกฤษ หมายถึง ผลส้มอีกชนิดหนึ่ง ที่หัวท้ายมน ไม่ใช่ผลกลมอย่างมะนาวที่เรารู้จักกันดี สำหรับ มะนาวเทศ (*Triphasia trifolia*) นั้น เป็นพืชในวงศ์เดียวกัน (Rutaceae) กับมะนาว แต่ต่างสกุล ส่วน มะนาวควาย หรือ ส้มซ่า (*Citrus medica* Linn. *Var. Linetta*.) เป็นพืชสกุลส้มเช่นเดียวกัน แต่ต่างชนิด (สปีชีส์) กัน

ส้มนาวเป็นภาษาใต้ที่ใช้เรียกมะนาว เช่นเดียวกับทางภาคอีสานเรียกผลไม้บางอย่างว่า "บัก" ในการขึ้นต้น เช่น บักม่วงที่หมายถึงมะม่วง คำว่าส้มในภาษาใต้จะใช้เรียกผลไม้บางชนิดที่มีรสเปรี้ยว อย่าง ส้มนาว ส้มขาม เป็นต้น

พันธุ์ที่นิยมปลูกในประเทศไทยมีอยู่ 4 ชนิด

1. มะนาวไข่ ผลกลม หัวท้ายยาวมีสีอ่อนคล้ายไข่เป็ด ขนาด 2-3 เซนติเมตร เปลือกบาง
2. มะนาวแป้น ผลใหญ่ ค่อนข้างกลมแป้น เปลือกบาง มีน้ำมาก นิยมใช้บริโภค
3. มะนาวหนัง ผลอ่อนกลมยาวหัวท้ายแหลม โตเต็มที่ผลจะมีลักษณะกลมค่อนข้างยาว
4. มะนาวทราย ทรงพุ่มสวยใช้เป็นไม้ประดับ ให้ผลตลอดปีแต่ไม่ค่อยนิยมบริโภค

มะนาวพันธุ์อื่น ๆ ได้แก่ มะนาวฮิตาชิ, มะนาวหวาน, มะนาวปีนัง, มะนาวโมพี, มะนาวพม่า, มะนาวเตี้ย และมะนาวหนัง เป็นต้น (มะนาวบางพันธุ์อาจเรียกได้หลายชื่อ แต่ในที่นี้ไม่ได้สืบค้นเพื่อจำแนกเอาไว้)

สรรพคุณทางยา

มะนาวเป็นผลไม้ที่มีกรดอินทรีย์หลายชนิด เช่น กรดซิตริก กรดมาลิก วิตามินซี จาก น้ำมะนาว ส่วนน้ำมันหอมระเหยจากผิวมะนาว มีวิตามินเอ และซี ทั้งยังมีธาตุแคลเซียมและ ฟอสฟอรัสสูงกว่าในน้ำมะนาวอีกด้วย

มะนาวมีประโยชน์ใช้เป็นยาสมุนไพร ขับเสมหะ แก้ไอ เลือดออกตามไรฟัน เหงือก บวม นอกจากนี้ยังช่วยแก้อาการปวดศีรษะ แก้ท้องอืด เมาเหล้า ขจัดคราบหูรื้อ บำรุงตา บำรุงผิว เป็นต้น



ภาพที่ 14 ดอกมะนาวและผลมะนาว

มะนาวเป็นพืชที่ประชาชนคนไทยต้องบริโภคกันเป็นอาหารประจำวันทุกครัวเรือน นอกจากจะใช้ประกอบอาหารและน้ำผลไม้แล้ว ยังแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์เพื่อการถนอมอาหารได้นานาชนิด เป็นสมุนไพรเสริมสร้างสุขภาพ และยังมีประโยชน์ทางอุตสาหกรรมต่างๆอีกด้วย โดยปกติแล้วการผลิตมะนาวเพื่อการบริโภคในฤดูปกติก็นับว่าพอเพียง แต่มะนาวจะขาดแคลนและมีราคาแพงมากในช่วงฤดูแล้ง โดยเฉพาะเดือนมีนาคม-เมษายนของทุกปี อย่างไรก็ตามทางศูนย์วิจัยพืชสวนพิจิตรซึ่งรับผิดชอบพืชมะนาวอยู่ได้คิดค้นวิธีการทำให้มะนาวออกนอกฤดูและเก็บผลได้ในฤดูแล้ง ซึ่งมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. ช่วงเดือนเมษายน (ระยะทำลายดอกและผลอ่อนในฤดูปกติทั้งใบ

1.1 ทำการปลิดช่อดอกและผลอ่อนที่ติดอยู่บนต้นออกให้หมด ซึ่งถ้ามีปริมาณมาก อาจพ่นสารทางใบด้วยสารเคมี เอทรีฟอน ปัจจุบันมีจำหน่ายในทางการค้า ชื่อ อีเทรล มีปริมาณเนื้อสาร เอทรีฟอน 48% โดยใช้อัตรา 33 (ซีซี) ต่อน้ำ 200 ลิตร พ่นบริเวณช่อดอกและผล

อ่อนทั่วต้น ดอกและผลอ่อนจะร่วงภายใน 2 ถึง 3 วัน หากปล่อยให้ทิ้งไว้ความสมบูรณ์ของต้นจะลดลงเนื่องจากต้องสูญเสียอาหารและพลังงานไปเพื่อการเลี้ยงผลที่กำลังเกิดขึ้นใหม่

1.2 บำรุงต้นให้สมบูรณ์ด้วยการใส่ปุ๋ยทางดิน สูตร 16-20-0 หรือ 15-15-15 หรือ 16-16-16 อัตรา 1-1.5 กิโลกรัมต่อต้นสำหรับต้น อายุ 2-4 ปี และอัตรา 2-3 กิโลกรัมต่อต้นสำหรับอายุ 5-7 ปี ร่วมกับปุ๋ยคอก 2-3 ปิบต่อต้น และมีการให้น้ำอย่างสม่ำเสมอ

1.3 ระยะเวลาเดือนเมษายน ถึงต้นเดือนพฤษภาคม ทำการตัดแต่งกิ่ง โดยเลือกตัดแต่งกิ่งแห้ง กิ่งกระโคง ภายในทรงพุ่ม กิ่งที่เป็นโรคและถูกทำลายจากแมลงออกเผาทำลาย เนื่องจากกิ่งต่างๆดังกล่าวไม่มีประโยชน์ หากปล่อยให้ไว้บนต้นจะแย่งอาหาร และเป็นแหล่งสะสมเชื้อโรค

1.4 กำจัดโรคและแมลงศัตรูพืช โดยการพ่นสารเคมีป้องกันกำจัดโรคที่สำคัญ ได้แก่ แคงเกอร์ และแมลงที่สำคัญ ได้แก่ เพลี้ยไฟ เพลี้ยหอย เพลี้ยแป้ง และไร เป็นต้น

2. ช่วงปลายเดือนเมษายน – ต้นเดือนกรกฎาคม (ระยะการเจริญเติบโตทางลำต้นกิ่งใบ)

2.1 เร่งการแตกกิ่งใบรุ่นใหม่ เพื่อเพิ่มความแข็งแรงและสมบูรณ์ของต้น โดยการพ่นด้วยสารจิบเบอเรลลิกแอซิก ความเข้มข้น 25 มิลลิกรัม ต่อน้ำ 1 ลิตร สามารถคำนวณ โดยการใช้สารจิบเบอเรลลิกแอซิก ที่มีจำหน่ายในท้องตลาดได้แก่ โปรจิบพลัสชนิด 10% ใช้อัตรา 5 กรัม ผสมน้ำ 20 ลิตร และผสมสารจับใบด้วย โดยพ่นทางใบทั่วต้นมะนาว จะสามารถกระตุ้นการผลิใบอ่อนได้ และในขณะเดียวกันต้องมีการให้น้ำอย่างสม่ำเสมอ

2.2 ดูแลใบอ่อนรุ่นใหม่ให้มีความสมบูรณ์ปราศจากโรค และแมลงเข้าทำลาย โดยเฉพาะอย่างยิ่งมักพบการเข้าทำลายของหนอนชอนใบในระยะใบอ่อนเจริญ

2.3 ให้น้ำอย่างสม่ำเสมอควบคู่กันไปเพื่อส่งเสริมการเจริญทางกิ่งใบ และการแตกกิ่งใบใหม่ อีกรุ่นหนึ่งระหว่างปลายเดือนมิถุนายน ถึงต้นเดือนกรกฎาคม

2.4 พ่นอาหารเสริมทางใบที่ประกอบด้วยปริมาณธาตุอาหารรองต่างๆ ได้แก่ แมกนีเซียม โบรอน สังกะสี และแคลเซียม ฯลฯ เป็นต้น เพื่อเพิ่มความสมบูรณ์ของใบใหม่โดยอาจพ่นพร้อมกันกับสารเคมีป้องกันกำจัดศัตรูพืช

3. ช่วงเดือนกรกฎาคม – สิงหาคม (ระยะเตรียมสร้างดอก)

3.1 ระยะต้นเดือน กรกฎาคม ใส่ปุ๋ยทางดินที่มีธาตุฟอสฟอรัสสูง ได้แก่ สูตร 8-24-24 ในสภาพดินทราย หรือสูตร 12-24-12 ในสภาพดินเหนียว ในอัตราต้นละ 2 กิโลกรัม เพื่อเร่งการเจริญของใบให้มีสภาพสมบูรณ์เต็มที่

3.2 ระยะกลางเดือนกรกฎาคม ราดสารแพคโคลบิวทราโซล ลงที่โคนต้นโดยอัตราการใช้สารพิจารณาจากขนาดของทรงพุ่ม และชนิดของสภาพดินปลูก โดยมีอัตราสารออกฤทธิ์ 2

กรัมต่อทรงพุ่มกว้าง 1 เมตร ในสภาพดินทราย และอัตราสารออกฤทธิ์ 1 กรัม ต่อทรงพุ่ม 1 เมตร ในสภาพดินเหนียว โดยผสมสารดังกล่าวด้วยน้ำ 2-4 ลิตร ราบบริเวณรอบโคนต้น การใช้สารดังกล่าวเพื่อควบคุมให้ต้นมะนาวมีการพักตัว หยุดการเจริญทางกิ่งใบ สะสมอาหารพร้อมที่จะเกิดการสร้างดอกและผลได้ ซึ่งจะใช้สารแพคโคลบิวทราโซลให้ได้ผลดี สภาพดินควรมีความชื้นอย่างเพียงพอ

3.3 ระยะระหว่างเดือน กรกฎาคม และสิงหาคม ควรมีการพ่นปุ๋ยทางใบที่มีธาตุอาหารฟอสฟอรัส และโปแตสเซียมสูง ได้แก่ สูตร 0-52-34 อัตรา 50 กรัม ต่อน้ำ 20 ลิตร โดยผสมร่วมกับสารจับใบ จำนวน 6-8 ครั้ง ทุกๆ 7 วัน จะมีผลควบคุมให้ต้นงดการสร้างใบอ่อนและสะสมอาหารได้ดี

3.4 งดการให้น้ำเพื่อส่งเสริมการพักตัวและสะสมอาหารของกิ่งต้น

4. ช่วงเดือนกันยายน-พฤศจิกายน (ระยะออกดอก-ติดผล)

ภายหลังจากการใช้สารแพคโคลบิวทราโซล แล้วประมาณ 2 เดือนถึง 2 เดือนครึ่ง เป็นระยะที่ต้นมะนาวเริ่มแสดงความพร้อมต่อการออกดอก สังเกตได้โดยต้นจะหยุดการแตกกิ่งใบใหม่ ใบเขียวเข้ม ตาบริเวณซอกใบของกิ่งเริ่มพัฒนา บวม พองขึ้น จนสามารถแทงช่อดอกได้บ้างบางกิ่ง

4.1 เนื่องจากระยะของการออกดอก และติดผลอ่อน มักพบปัญหาการระบาดของเข้าทำลายของเพลี้ยไฟ และไร ตลอดจน โรคแคงเกอร์ จึงควรควบคุมป้องกันดูแลอย่างใกล้ชิดด้วยการพ่นสารเคมี ก่อนแทงช่อดอก

4.2 ในราวกลางเดือนกันยายน เร่งการแตกตา หรือทำลายการพักตัวของตา จะสามารถกระตุ้นให้มะนาวออกดอกได้ ด้วยการพ่นสารเคมีเร่งการแตกตาที่ใช้ได้ผลหลายชนิด ได้แก่ สารไทโอยูเรีย อัตรา 0.25% หรือ โปแตสเซียมไนเตรท อัตรา 2.5% จำนวน 2 ครั้ง ห่างกัน 1 สัปดาห์ จะทำให้เกิดการแตกตาดอกของมะนาวได้ภายในระยะ 2 สัปดาห์ อย่างไรก็ตามหากมีการใช้สารไทโอยูเรีย เร็วเกินไป จะทำให้มะนาวมีโอกาสแตกใบอ่อนแทนการออกดอกเนื่องจากตาดอกยังพัฒนาได้ไม่สมบูรณ์

4.3 เมื่อต้นมีการออกดอกสม่ำเสมอทั่วต้น ตั้งแต่เดือนกันยายน ถึงกลางเดือนพฤศจิกายน แล้วจำเป็นต้องมีการให้น้ำ โดยเริ่มให้ต้นมีความชุ่มชื้นบ้างในระยะแรก และเพิ่มขึ้นเมื่อมีการติดผลทั่วต้น เพราะถ้าสภาพต้นเกิดการขาดน้ำจะทำให้เกิดการหลุดร่วงของผลอ่อนได้

4.4 พ่นอาหารเสริมทางใบที่ประกอบด้วยธาตุอาหารรองต่างๆ ตั้งแต่ต้นเดือนตุลาคม ถึงกลางเดือนพฤศจิกายน ห่างกันทุก 2 สัปดาห์ เพื่อส่งเสริมความสมบูรณ์ของดอก และผลอ่อน

5. ช่วงเดือนพฤศจิกายน – เมษายน (ระยะผลเจริญ-เก็บเกี่ยว)

5.1 ให้ปุ๋ยเคมีทางดิน สูตร 15-15-15 หรือ 16-16-16 อัตรา 2 กิโลกรัมต่อต้น โดยแบ่งใส่ 2 ครั้งๆ ละ 1 กิโลกรัมต่อต้น ในเดือนพฤศจิกายน และเดือนมกราคม เพื่อต้นนำไปใช้ในการเจริญเติบโตของผล

5.2 ให้น้ำอย่างสม่ำเสมอ

5.3 พ่นอาหารเสริมทางใบที่ประกอบด้วยธาตุอาหารรองตั้งแต่เดือนธันวาคม ถึงเดือนกุมภาพันธ์ ห่างกันทุก 4 สัปดาห์

5.4 ข้อควรระวัง การเข้าทำลายของแมลงศัตรูพืชและโรค ที่สำคัญ ได้แก่ เพลี้ยไฟ ไร เพลี้ยหอย และเพลี้ยแป้ง รวมทั้งโรคแคงเกอร์ ซึ่งอาจทำให้ผลผลิตมะนาวมีคุณภาพต่ำ



ภาพที่ 15 ชาวสวนกำลังคัดมะนาวด้วยเครื่องคัดที่บ้านของตน

จะเห็นได้ว่าจังหวัดเพชรบุรี เป็นจังหวัดที่มีการทำอาชีพเกษตรแบบผสมผสานตามแนวพระราชดำริของสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวในหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อให้การดำเนินชีวิตได้อย่างยั่งยืน

แนวคำถามเพื่อใช้เป็นแนวทางประกอบในการสัมภาษณ์
พลวัตเศรษฐกิจริมทาง : ตำบลถ้ำรงค์ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี

- ร้านนี้ขายมานานหรือยังประมาณกี่มีแล้วคะ
- คุณพี่พอจะจำได้ไหมคะว่าร้านไหนหรือใครเป็นผู้เริ่มทำอาชีพนี้
- คุณพี่พอจะแนะนำใครที่เคยขายแล้วเลิกขายไปแล้วบ้างไหมคะ
- ก่อนหน้าที่ไม่ทราบว่าคุณพี่มีอาชีพอะไร แล้วเป็นอย่างไรถึงมาทำอาชีพนี้ (ถ้ามีอาชีพสวน ทำไร่ ทำนา ถามต่อว่ายังทำอยู่หรือเปล่าแล้วใครดูแล)
- บ้านคุณพี่อยู่ไหน (เพื่อสอบถามภูมิสำเนา)
- ขายวันไหนบ้าง
- ขายกี่โมงถึงกี่โมง
- ของที่นำมาขายที่ซื้อมาจากที่ไหน มีช่องทางที่สวนหรือเปล่า
- ในร้านมีสินค้าที่มีคนอื่นมาส่งถึงที่เลยหรือไม่ อะไรบ้าง
- การตั้งราคา คุณพี่ตั้งอย่างไร
- สินค้าเหลือทำอย่างไร
- ทำไมไม่ขาย ส้ม องุ่น แดง โม เงาะ
- เศรษฐกิจปัจจุบันมีผลกระทบต่อการขายสินค้าหรือไม่
- เทคนิคการขายและเรียกลูกค้า
- รายได้ต่อวัน ต่อเดือน
- ถ้าหน่วยงานรัฐบาลจัดที่ให้จะไปขายหรือเปล่า เพราะอะไร
- ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเช่าที่หรือมีใครมาเก็บเงินหรือเปล่า
- ภาครัฐเคยเข้ามาสอบถามข้อมูลบ้างหรือเปล่า
- อุปสรรคหรือปัญหาที่เคยเกิดขึ้นตั้งแต่ตั้งร้านค้าริมทางมา
- ถ้าหน่วยงานภาครัฐเขามาช่วยเหลือคุณพี่อยากให้ช่วยในเรื่องใด
- คุณพี่อยากให้มีการร่วมกลุ่มกันหรือไม่
- คิดว่าอาชีพนี้เป็นอย่างไร
- อนาคตวางแผนไว้อย่างไรบ้าง

นามานุกรม

- | | | |
|-------------------------|----------------------------------|-----------------------------|
| 1. กบ บุญมั่น | ผู้ค้าขายริมทางฝั่งขาขึ้นกรุงเทพ | สัมภาษณ์ 6 กุมภาพันธ์ 2552 |
| 2. กัลยา มากมูล | ผู้ค้าขายริมทางฝั่งขาลงใต้ | สัมภาษณ์ 22 กรกฎาคม 2551 |
| 3. เกศมณี ระวีแสง | ผู้ค้าขายริมทางฝั่งขาลงใต้ | สัมภาษณ์ 22 กรกฎาคม 2551 |
| 4. โจ้ มีแสง | ผู้ค้าขายริมทางฝั่งขาขึ้นกรุงเทพ | สัมภาษณ์ 5 พฤษภาคม 2552 |
| 5. เค่นกี เอกบรม | ผู้ซื้อสินค้าริมทาง | สัมภาษณ์ 25 กุมภาพันธ์ 2552 |
| 6. ธนพล คงสมาน | ผู้ซื้อสินค้าริมทาง | สัมภาษณ์ 21 กุมภาพันธ์ 2552 |
| 7. ธาณี ธรรมสุวรรณ | สำนักงานเกษตรจังหวัดเพชรบุรี | สัมภาษณ์ 20 กุมภาพันธ์ 2552 |
| 8. ทิม พูนนวล | ผู้ค้าขายริมทางฝั่งขาลงใต้ | สัมภาษณ์ 28 มีนาคม 2552 |
| 9. นงษ์ลักษณ์ มีนาค | เกษตรกร และตัวแทนค้าส่งผลไม้ | สัมภาษณ์ 21 กุมภาพันธ์ 2552 |
| 10. น้อง ชูวงษ์ | ผู้ค้าขายริมทางฝั่งขาขึ้นกรุงเทพ | สัมภาษณ์ 5 พฤษภาคม 2552 |
| 11. น้อง สุขแจ่ม | ผู้ค้าขายริมทางฝั่งขาลงใต้ | สัมภาษณ์ 5 พฤษภาคม 2552 |
| 12. บุญล้น สินธรรม | ผู้ค้าขายริมทางฝั่งขาขึ้นกรุงเทพ | สัมภาษณ์ 06 กุมภาพันธ์ 2551 |
| 13. ปัทมา เอี่ยมสินธุ์ | ผู้ค้าขายริมทางฝั่งขาขึ้นกรุงเทพ | สัมภาษณ์ 28 มีนาคม 2552 |
| 14. ประดิษฐ์ มีนาค | เกษตรกร และตัวแทนค้าส่งผลไม้ | สัมภาษณ์ 21 กุมภาพันธ์ 2552 |
| 15. ผิน จินดา | ผู้ค้าขายริมทางฝั่งขาลงใต้ | สัมภาษณ์ 06 กุมภาพันธ์ 2551 |
| 16. มด บุญมั่น | ผู้ค้าขายริมทางฝั่งขาขึ้นกรุงเทพ | สัมภาษณ์ 6 กุมภาพันธ์ 2552 |
| 17. ไพบุลย์ บัชรายฤทธิ์ | เกษตรอำเภอท่ายาง จังหวัดเพชรบุรี | สัมภาษณ์ 20 กุมภาพันธ์ 2552 |
| 18. สามารถ อรรถมณี | ผู้ซื้อสินค้าริมทาง | สัมภาษณ์ 21 กุมภาพันธ์ 2552 |
| 19. สำเนียง สุขแจ่ม | ผู้ค้าขายริมทางฝั่งขาลงใต้ | สัมภาษณ์ 5 พฤษภาคม 2552. |
| 20. สุภาพ สุขแจ่ม | ผู้ค้าขายริมทางฝั่งขาลงใต้ | สัมภาษณ์ 5 พฤษภาคม 2552 |
| 21. อำพล แพบุดร | สำนักงานเกษตรอำเภอบ้านลาด | สัมภาษณ์ 20 กุมภาพันธ์ 2552 |

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ – สกุล	นางเขมจิรา เหลสุขสวัสดิ์
วันเดือนปีเกิด	09 มกราคม 2512
ที่อยู่	25/8 หมู่ 3 ตำบลปากแรต อำเภอบ้านโป่ง จังหวัดราชบุรี 70110
ที่ทำงาน	บริษัทแอดวานซ์อินโฟร์ เซอร์วิส จำกัดมหาชน สำนักงานภูมิภาค ภาคกลาง
ประวัติการศึกษา	
พ.ศ. 2530	สำเร็จการศึกษาประกาศนียบัตรวิชาชีพ สาขาการบัญชี วิทยาลัย พัฒนการชนบุรี
พ.ศ. 2541	สำเร็จการศึกษาปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิตสาขาวิชาการ จัดการทั่วไป คณะศิลปศาสตร์ มหาวิทยาลัยสวนสุนันทา
พ.ศ. 2550	ศึกษาต่อในหลักสูตร ปริญญาศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชา การจัดการภาครัฐและภาคเอกชน คณะวิทยาการจัดการ บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยศิลปากร
ประวัติการทำงาน	
พ.ศ. 2533	บริษัทในเครือชินคอร์ปอเรชั่นจำกัดมหาชน
ปัจจุบัน	ผู้อำนวยการงานบุคคล บริษัทแอดวานซ์อินโฟร์เซอร์วิส จำกัด มหาชน สำนักงานภูมิภาค – ภาคกลาง จังหวัดนครปฐม 65/2 หมู่ 5 ตำบลสนามจันทร์ อำเภอเมือง จังหวัดนครปฐม 73000 โทรศัพท์ 034-275200 ต่อ 150-1