

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

การศึกษาระบบการจัดการอาชีพค้าขายในกาดจั่วทุ่งฟ้าบด อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระบบการจัดการขายสินค้าของพ่อค้า แม่ค้า ในด้านต่างๆ ได้แก่ การจัดการเกี่ยวกับสินค้า การจัดการเกี่ยวกับการเงิน การจัดการเกี่ยวกับการบริหาร ตลอดจนประโยชน์และผลกระทบของกาดจั่วที่มีต่อชุมชน

การศึกษาในครั้งนี้ ได้เก็บข้อมูลขั้นปฐมภูมิ (Primary Data) โดยใช้แบบสัมภาษณ์ที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นสัมภาษณ์เจ้าของกาดจั่ว ผู้ซื้อสินค้า ผู้อาศัยรอบๆ กาดจั่ว และพ่อค้า แม่ค้าในกาดจั่ว รวมจำนวนทั้งสิ้น 24 คน โดยเสนอผลข้อมูลจากการสัมภาษณ์แบ่งเป็น 3 ส่วน ดังนี้

การจัดการกาดจั่ว

สภาพทั่วไปของกาดจั่วทุ่งฟ้าบด

ผู้ก่อตั้งกาดจั่วทุ่งฟ้าบด คือ สม ลอมศรี ภูมิลำเนาเดิมอยู่ที่บ้านไร่ หมู่ 5 ตำบลทุ่งด้อม อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ ได้ย้ายมาอยู่ที่หมู่บ้านทุ่งฟ้าบด เมื่อ พ.ศ.2502 ก่อนที่จะสร้างกาดจั่วขึ้นที่ดินเดิมเป็นสวนผลไม้ แต่ไม่ได้ผลผลิตจากต้นไม้เหล่านั้น เนื่องจากหมู่บ้านทุ่งฟ้าบดเป็นหมู่บ้านที่ค่อนข้างแห้งแล้ง ฝนไม่ตกตามฤดูกาล จึงมีการตั้งชื่อหมู่บ้านนี้ว่า “บ้านทุ่งฟ้าบด” จากการที่สม ลอมศรีได้เคยมีประสบการณ์ในการซื้อขายวัว ควายมาก่อน จึงคิดทำกาดเพื่อขายวัว ควาย ประกอบกับขณะนั้นเพื่อนซึ่งเป็นเจ้าของกาดหนองแท่น หมู่ 2 ตำบลบ้านกลาง อำเภอสันป่าตอง ห่างจากกาดจั่วปัจจุบันไปทางทิศใต้ ประมาณ 2 กิโลเมตร ประสบกับภาวะขาดทุน จึงได้แนะนำให้เปิดกาดใหม่ที่บ้านทุ่งฟ้าบด ใน พ.ศ. 2502 พ่อค้า แม่ค้าที่เคยค้าขายที่กาดหนองแท่นจึงย้ายมาขายที่กาดจั่วบ้านทุ่งฟ้าบด เมื่อกาดจั่วดำเนินไปได้ 2 ปี อยู่ในช่วงปี พ.ศ. 2504 สม ลอมศรี ได้เสียชีวิตลง อินสอน ลอมศรี ซึ่งเป็นบุตรชายขณะนั้น อายุได้ 27 ปี ประกอบอาชีพรับราชการครู รวมทั้งช่วยบิดาดูแลและดำเนินการในกาดจั่ว ซึ่งชาวบ้านรู้จักกันในนามที่เรียกกันว่า “พ่อครูอินสอน” ได้ลาออกจากอาชีพครูและดำเนินการสืบทอดกิจการในกาดจั่วแทนบิดา เมื่อดำเนินการกิจการไปได้ประมาณ 3 ปี คือในปี พ.ศ. 2505 ปรากฏว่าประสบ

ปัญหาการขาดทุน เนื่องจากพ่อค้า แม่ค้าถูกตรวจจับเพราะขาดหลักฐานต่างๆ ได้แก่หลักฐานแสดงการตรวจโรควัวควาย ขาดใบขออนุญาตการเคลื่อนย้ายสัตว์และขาดใบทะเบียนรถที่ใช้ในการขนส่งสินค้า ทำให้เจ้าของภาคตัดสินใจปิดกาดจั่ว และในขณะเดียวกันได้มีการเปิดกาดแห่งใหม่ขึ้น ซึ่งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกับกาดจั่วเก่า ติดกับวัดป่าเจริญธรรม แต่หลังจากเปิดได้ 2 ปี ก็ประสบปัญหาคล้ายคลึงกันจึงล้มเลิกไป ต่อมาอินสอน ลอมศรี ได้สังเกตเห็นว่ากาดจั่วมีเอกลักษณ์เฉพาะที่แตกต่างจากตลาดอื่นๆ โดยมีพ่อค้า แม่ค้านำสินค้ามาขายหลากหลายประเภท มีทั้งสินค้าอุปโภค บริโภคทั่วไป และสินค้าประเภทวัว ควาย รถจักรยานและรถจักรยานยนต์ ซึ่งคนในชุมชนและชุมชนใกล้เคียง นิยมมาซื้อสินค้าที่กาดจั่วนี้อยู่ และถ้าปิดกาดไปพื้นที่ที่เคยค้าขาย สร้างรายได้ต้องกลายเป็นที่ดินว่างเปล่าไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ จึงได้ทำการปรับปรุงกาดจั่วทุ่งฟ้าบดใหม่และเปิดในปี พ.ศ. 2507 อีกครั้ง โดยขอใบอนุญาตเสียภาษีตลาดนัดจากอำเภอ และได้ดำเนินการมาจนถึงปัจจุบันรวม 41 ปี

ในช่วงแรกของการสร้างกาดจั่ว ช่วงปี พ.ศ. 2502-2504 มีการจำหน่ายวัว ควายประมาณนัดละ 40-50 ตัว ใช้ระบบการแลกเปลี่ยนกันเป็นส่วนใหญ่ นอกจากนั้นมีการจำหน่ายรถจักรยานยนต์ที่ใช้แล้วเข้ามาจำหน่ายประมาณ นัดละ 30-40 คัน ส่วนรถจักรยานจำหน่ายนัดละ 80-100 คัน การซื้อขายรถในช่วงแรกนั้นมักเป็นการซื้อขายรถจักรยานมากกว่ารถจักรยานยนต์ ส่วนร้านค้ามีน้อยมาก มีเพียง 5-6 ร้านเท่านั้น ซึ่งเป็นร้านค้าที่ขายผัก ผลไม้ อาหาร ในท้องถิ่น ยังไม่มีร้านขายเสื้อผ้าและเครื่องใช้ในครัวเรือนต่างๆ เหมือนในปัจจุบัน ต่อมาได้มีการขายร้านค้าเพิ่มขึ้น ในช่วงปี พ.ศ. 2513-2515 มีการจำหน่ายวัวควาย จำนวนนัดละ 200-300 ตัว และมีร้านค้าเพิ่มมากขึ้นถึง 50 ร้าน และ ในปัจจุบัน พ.ศ. 2543 มีการจำหน่ายวัว นัดละ 800-1,000 ตัว และควายนัดละ 200-300 ตัว จำหน่ายจักรยานนัดละ 150-200 คัน ในขณะที่จำหน่ายรถจักรยานยนต์ถึงนัดละ 400-500 คัน ส่วนร้านค้านั้นเดิมพ่อค้า แม่ค้าได้นำผลผลิตในท้องถิ่นมาจำหน่ายให้แก่ลูกค้า ได้แก่ ผัก ผลไม้ อาหารพื้นบ้าน เมี่ยง เครื่องจักสาน มีด พร้า จอบ เครื่องมือจับสัตว์ สมุนไพร ฯลฯ ปัจจุบันก็เริ่มมีการเปลี่ยนแปลงไป ได้นำเอาผลผลิตจากโรงงานอุตสาหกรรมมาจำหน่ายมากขึ้น เช่น รองเท้า เข็มขัด เครื่องใช้ในครัวเรือน เสื้อผ้าสำเร็จรูป นาฬิกา แวนดา เครื่องสำอาง ของใช้เบ็ดเตล็ด ฯลฯ มีการขายร้านค้ามากขึ้น จนกระทั่งปัจจุบันมีร้านค้าจำนวน 400-500 ร้าน และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มขึ้นอีกในอนาคต

การดำเนินงานในภาคจัว

วิธีการจัดแบ่งพื้นที่

ในอดีตมีสินค้าที่มาจากจำหน่ายในภาคจัว มีเพียง วัวควาย รถจักรยาน รถจักรยานยนต์ และร้านค้าเพียงไม่กี่ร้าน จึงไม่จำเป็นต้องมีการจัดแบ่งพื้นที่ในการขายสินค้า แต่ในปัจจุบันมีแผงร้านค้าเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก บางนัดมีจำนวนถึง 400-500 แผง และสินค้าก็มีหลากหลายชนิด เช่น อาหาร เครื่องใช้ในครัวเรือน เสื้อผ้าสำเร็จรูป รองเท้า เข็มขัด นาฬิกา แว่นตา เครื่องมือทางการเกษตร เฟอร์นิเจอร์ ฯลฯ จึงได้มีการจัดแบ่งพื้นที่ตามประเภทของสินค้า แต่การจัดการแบ่งพื้นที่นั้นไม่ได้มีการกำหนดไว้อย่างชัดเจน แต่จะเป็นไปตามกลไกระบบของตลาด ซึ่งพ่อค้า แม่ค้าจะทราบกันโดยทั่วไปว่าพื้นที่ใดจำหน่ายสินค้าประเภทใด โดยปกติแล้วถ้าจำหน่ายสินค้าประเภทอาหาร จะตั้งอยู่ห่างจากสินค้าประเภทเสื้อผ้า มีบ้างบางส่วนที่เลียงไม่ได้ แต่โดยส่วนใหญ่แล้วจะแบ่งเป็นบริเวณต่างๆ กันไปตามประเภทของสินค้า สินค้าประเภทเดียวกันจะอยู่ในบริเวณเดียวกัน ในภาคจัวทุ่งฟ้าบดนี้ วัวควายจะอยู่บริเวณด้านหลังสุดของตลาดติดด้านทิศตะวันตกทางไปหนองสระเรียม เนื่องจากมีพื้นที่กว้างขวางและสามารถเคลื่อนย้าย วัวควายได้สะดวก ถัดมาด้านในจะเป็นร้านขายประเภทอุปกรณ์ทางการเกษตร เช่น มีด พร้า จอบ เสียม เชือก ฯลฯ ส่วนสินค้าประเภทรถจักรยานและรถจักรยานยนต์ จะมีโรงเรือนแยกออกมาจำหน่ายเฉพาะ ซึ่งติดกับทางด้านทิศเหนือใกล้ๆ กับวัดป่าเจริญธรรม ส่วนสินค้าประเภทรองเท้าและเสื้อผ้าอยู่บริเวณส่วนกลางด้านในของภาค ร้านเฟอร์นิเจอร์และเครื่องจักสานติดกับบริเวณที่จอดรถทางด้านทิศใต้ ส่วนอาหารพื้นเมืองอยู่ทางด้านใน ติดกับบริเวณสินค้าเครื่องมือทางการเกษตร รถจักรยาน และรถจักรยานยนต์ สินค้าประเภทของใช้เบ็ดเตล็ด เช่น แว่นตา นาฬิกา เข็มขัด รูปภาพ เทปเพลง สมุนไพร กระเป๋ เครื่องสำอาง ฯลฯ กระจายอยู่บริเวณทั่วไปในภาคจัว ส่วนการจัดแบ่งปริมาณพื้นที่ขึ้นอยู่กับปริมาณประเภทของสินค้าที่จำหน่าย หากประเภทสินค้าใด มีร้านค้าจำหน่ายมากก็จัดแบ่งพื้นที่มากตามไปด้วย ในภาคจัวนี้ สินค้าที่ต้องใช้พื้นที่ในการจำหน่ายและมีจำนวนแผงร้านค้ามากที่สุดคือ เสื้อผ้าสำเร็จรูป มีประมาณ 87 ร้าน ซึ่งมีประมาณหนึ่งในสี่ของสินค้าทั้งหมดในภาคจัว

การกำหนดค่าเช่า

การเก็บค่าเช่า มีการเก็บใน 2 ลักษณะ คือ พ่อค้า แม่ค้าทั่วไป กับ พ่อค้า แม่ค้าวัวควาย รถจักรยานและรถจักรยานยนต์ สำหรับพ่อค้า แม่ค้าทั่วไป ทุกพื้นที่ ทุกบริเวณในภาคจัวเก็บในอัตราเดียวกัน คือมีการเก็บค่าเช่ารายปี และเก็บค่าเช่าในแต่ละนัด พ่อค้า แม่ค้าที่จะเข้ามาขายสินค้าในภาคจัว

ต้องเสียค่าเช่ารายปีตามข้อตกลงที่ได้กำหนดไว้ก่อนแล้ว และเสียค่าเช่าในแต่ละนัดเมื่อมาขายสินค้า การกำหนดค่าเช่าแผงรายปีนั้นขึ้นอยู่กับความกว้างของแผง โดยมีการกำหนดค่าเช่าคือ ถ้าเข้ามาขายสินค้าใหม่ ในปีแรกคิดค่าเช่าแผงตารางเมตรละ 400 บาท ในปีถัดไปจะคิดค่าเช่าแผงตารางเมตรละ 100 บาท ต่อปี การเก็บค่าเช่าในปีแรกจะเก็บสูงกว่าปีต่อๆ ไป เพื่อป้องกันการเก็งกำไรของพ่อค้า แม่ค้า ในการให้สิทธิแผงร้านค้าต่อกับพ่อค้า แม่ค้าคนอื่นๆ และยังทำให้มีพ่อค้า แม่ค้าประจำจำนวนเพิ่มขึ้น การเก็บเงินค่าเช่าแผงรายปี จะเก็บในเดือนมกราคม-กุมภาพันธ์ โดยเริ่มเก็บประมาณวันที่ 18 มกราคม ของทุกๆ ปี เก็บในราคาตั้งแต่ 1,000-5,000 บาท ส่วนการเก็บค่าเช่าในแต่ละนัด ขึ้นอยู่กับขนาดของแผง เช่นกัน โดยเก็บนัดละ 5-50 บาท แต่ก็มีข้อยกเว้น ในบางนัดสภาพภูมิอากาศไม่เอื้ออำนวยในการค้าขาย เช่น ฝนตก ทำให้พ่อค้า แม่ค้า ขายสินค้าได้น้อย การเก็บค่าเช่าในนัดนี้ก็จะถูกลง เช่น ปกติแผงที่เคยเช่า 30 บาท จะลดเหลือ 20 บาท เป็นต้น หรือหากนัดใดขายสินค้าได้ดีการเก็บค่าเช่าในนัดนั้นก็จะได้มากตามไปด้วย

สำหรับพ่อค้าจรหรือพ่อค้าชั่วคราวที่เข้ามาค้าขายในภาคจังหวังนั้น เจ้าของภาคจะสอบถามก่อนว่าจะขายสินค้าประเภทใด ถ้ามีแผงว่างและพอใจที่จะขายสินค้าในบริเวณนั้นก็ขายได้ โดยเก็บค่าเช่านัดละ 50 บาท พื้นที่ประมาณ 5-8 เมตร ซึ่งจะเก็บในราคาที่แพงกว่าพ่อค้า แม่ค้าประจำ เพราะพ่อค้า แม่ค้าจรเหล่านี้มักจะขายได้ไม่นาน ประมาณ 1-2 เดือน ก็จะย้ายไปขายสินค้าที่อื่น ร้านค้าประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป รองเท้า เครื่องใช้ในครัวเรือน ต้องใช้พื้นที่ในการขายสินค้ามาก ก็จะเก็บค่าเช่าระหว่าง 20-50 บาท ส่วนรายปลีกย่อยเช่น ขายไก่ชน 4-5 ตัว จะไม่เก็บค่าเช่า เพราะถือว่าเป็นการสร้างความสนใจให้ลูกค้ามาที่ภาคจังหวัง

ในการเก็บเงินค่าเช่าจากพ่อค้าชั่วคราวนั้น ไม่ได้เก็บในรูปของค่าเช่าแผงเหมือนกับสินค้าทั่วไป แต่ใช้วิธีการเก็บเป็นค่าธรรมเนียมขาย ในอดีตราคาตัวละ 3 บาท ในปัจจุบันราคาตัวละ 5 บาท เมื่อพ่อค้าสามารถขายวัว ควายได้ จะมีเจ้าหน้าที่ของภาคออกไปซื้อ-ขาย พร้อมเก็บเงินค่าธรรมเนียมขาย เช่นเดียวกันกับพ่อค้ารถจักรยานและรถจักรยานยนต์ เมื่อขายได้ต้องจ่ายค่าธรรมเนียม รถจักรยานคันละ 10 บาท และรถจักรยานยนต์คันละ 20 บาท ใบซื้อ-ขายของภาคใช้เป็นหลักฐานเพื่อป้องกันการลักขโมยสินค้ามาขาย ตลอดจนสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อสินค้าด้วย โดยเก็บไว้ที่พ่อค้า 1 ใบและเก็บต้นขั้วที่เจ้าของภาคจังหวังอีก 1 ใบ

การเก็บเงินค่าเช่าแผงในแต่ละนัดจะมีพนักงานในการเก็บเงิน ซึ่งเป็นบุตรหลานของเจ้าของภาคจังหวัง ส่วนการเก็บเงินรายปี เจ้าของภาคจังหวังจะเป็นผู้ดำเนินการเอง สำหรับการดูแลและตรวจสอบ

พ่อค้า แม่ค้าที่มาขายสินค้านั้นมีการแบ่งหน้าที่กันเป็น 2 ส่วน คือ เจ้าของภาคจั่วดูแลในส่วนของพ่อค้า วัวควาย รถจักรยานและรถจักรยานยนต์ ส่วนที่เหลือมอบหมายให้ภรรยาดูแล ได้แก่ พ่อค้า แม่ค้า เสื้อผ้าสำเร็จรูป อาหาร และเบ็ดเตล็ดทั่วไป ฯลฯ โดยดูแลในเรื่องการมาขายสินค้าของพ่อค้า แม่ค้า หากในหนึ่งปีขาดการติดต่อหรือไม่มาขายสินค้าติดต่อกันเป็นระยะเวลา 2 เดือน จะตัดสิทธิ์ในพื้นที่เช่าแผงนั้น และให้โอกาสแก่พ่อค้า แม่ค้าคนอื่นๆ ที่สนใจมาขายสินค้า สำหรับการโอนแผงขายของ พ่อค้าแม่ค้าไม่มีสิทธิ์ทำกันเอง หากต้องการเปลี่ยนแปลง ต้องแจ้งให้กับเจ้าของภาคจั่วทราบและช่วยจัดการให้

การคัดเลือกพ่อค้า แม่ค้า

เจ้าของภาคจั่วไม่ได้มีการคัดเลือกพ่อค้า แม่ค้าที่มาขายสินค้า ก่อนที่พ่อค้า แม่ค้าจะมาขายสินค้าในภาคจั่วต้องมาติดต่อกับเจ้าของภาคจั่ว เพื่อสอบถามถึงประเภทของสินค้าและในบางครั้ง เจ้าของภาคจั่วจะให้คำแนะนำ เช่น เคยมีพ่อค้าติดต่อเพื่อขายไข่ไก่เป็นแผง แต่เจ้าของภาคจั่วให้คำแนะนำว่า ไม่ควรขายจำนวนมากๆ เป็นแผงหรือลัง เนื่องจากชาวบ้านส่วนใหญ่ซื้อไปบริโภค ไม่ได้นำไปขาย แต่ถ้าหากต้องการทดลองขายก่อนก็ได้ ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วเจ้าของภาคจั่วมักให้คำแนะนำแก่พ่อค้า แม่ค้า ในการขายสินค้า

การอำนวยความสะดวก

ในภาคจั่วได้มีการอำนวยความสะดวกให้กับพ่อค้า แม่ค้าและผู้ซื้อสินค้าในหลายๆ ด้านต่างๆ ด้วยกัน ดังนี้

1. ห้องน้ำ ตั้งอยู่ในบริเวณ 2 แห่งด้วยกัน แห่งแรกจะอยู่ในส่วนกลางของภาค มีจำนวน 8 ห้อง ผู้ใช้บริการส่วนใหญ่เป็นพ่อค้า แม่ค้าที่ขายสินค้าประเภทเสื้อผ้า เครื่องใช้ในครัวเรือน อาหาร และเบ็ดเตล็ดทั่วไปตลอดจนผู้ซื้อสินค้า ส่วนห้องน้ำอีกแห่งหนึ่งนั้นอยู่ด้านหลังของภาค ติดบริเวณหนองสระเรียม ซึ่งผู้ให้บริการส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าและผู้ซื้อวัวควาย ในการใช้บริการห้องน้ำจะเก็บค่าบริการครั้งละ 2 บาท เพื่อนำมาใช้เป็นค่าใช้จ่ายสำหรับค่าน้ำ ค่าไฟและค่าจ้างคนทำความสะอาด

2. ที่จอดรถ ทางภาคจั่วได้จัดบริการที่จอดรถไว้บริเวณด้านหลังของภาคติดกับบริเวณหนองสระเรียม ซึ่งคนที่มาใช้บริการส่วนใหญ่เป็นผู้มาซื้อขายวัวควาย แต่ที่จอดรถนี้ไม่ได้รับความนิยม เนื่องจากอยู่ทางด้านหลัง และอยู่ไกล ตลอดจนไม่มีผู้คอยดูแลความปลอดภัย ดังนั้นผู้ซื้อสินค้าส่วนใหญ่จึงนิยมใช้บริการฝากรถบริเวณรอบๆ ภาคจั่ว

3. ทางเดินในกาดจ๊ว กาดจ๊วได้ทำถนนซีเมนต์ในทางเดินสายหลัก ส่วนทางเดินในซอยเล็กๆ เป็นดินทรายซึ่งดูดซับน้ำได้รวดเร็วจึงไม่เกิดปัญหาเมื่อฝนตก ทางเดินในกาดแม้จะมีข้อจำกัดอยู่บ้าง ตรงที่บางบริเวณถนนค่อนข้างแคบ เนื่องจากมีแผงร้านค้าจำนวนเพิ่มมากขึ้น ในขณะที่พื้นที่ของกาดมีจำนวนเท่าเดิม แต่ก็สามารถซื้อขายสินค้ากันได้ เพราะผู้ซื้อสินค้าไม่ได้หยุดซื้อสินค้าอยู่ที่เดิม แต่จะกระจายซื้อสินค้ากันในทุกๆ จุดยกเว้นบริเวณที่ขายวัวควายและรถจักรยานยนต์ มีผู้ซื้อเลือกซื้อสินค้าอยู่เป็นเวลานาน แต่ในบริเวณนั้นมีทางเดินกว้างขวาง และสะดวกสบายมีโรงเรือนแยกออกมาเฉพาะ จึงไม่มีปัญหาในด้านนี้

4. หลังคาในกาด หลังคาสำหรับแผงร้านค้าในกาดมี 2 ประเภทด้วยกันคือ หลังคาที่เจ้าของกาดจ๊วได้จัดสร้างขึ้นเพื่อบริการให้กับพ่อค้า แม่ค้า และหลังคาที่พ่อค้า แม่ค้าได้จัดสร้างขึ้นเอง ซึ่งการให้บริการของกาดจ๊วที่จัดให้มีเฉพาะในบางส่วนเท่านั้น และได้สร้างมาเป็นเวลานานแล้ว เช่น ในส่วนของโรงเรือนที่จำหน่ายรถจักรยานและรถจักรยานยนต์ ส่วนแผงร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าประเภทอื่นๆ ได้มีข้อตกลงร่วมกันระหว่างพ่อค้า แม่ค้า และเจ้าของกาดจ๊ว โดยให้พ่อค้า แม่ค้าจัดสร้างเอง ซึ่งแล้วแต่ความพอใจของแต่ละร้านว่าจะสร้างหรือไม่ เจ้าของกาดจ๊วเคยคิดที่จะสร้างหลังคาให้กับร้านค้าทุกร้าน แต่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการสร้างค่อนข้างมาก เนื่องจากมีร้านค้ามากถึง 400-500 ร้าน จึงขอความร่วมมือจากพ่อค้าแม่ค้า โดยขอเก็บค่าเช่าเพิ่มขึ้นในแต่ละนัด พ่อค้าแม่ค้าบางรายมีความเห็นว่าบางร้านไม่จำเป็นต้องสร้างหลังคา สามารถใช้เต็นท์เป็นหลังคาแทนชั่วคราวได้ และบางร้านเห็นว่าการเก็บค่าเช่าเพิ่มขึ้นเป็นนัดละ 50 บาท นั้นแพงเกินไป ต้องการให้เก็บในราคาเดิม เพื่อความสะดวกสบายใจของทั้งสองฝ่าย จึงได้ตกลงกันว่า หากพ่อค้าแม่ค้ารายใดต้องการความสะดวกสบายก็จัดสร้างเอง ปัจจุบันการสร้างหลังคาของแผงร้านค้าในกาดจ๊วมากเกินครึ่งหนึ่ง เนื่องจากพ่อค้า แม่ค้าได้เห็นความสำคัญมากขึ้น โดยเฉพาะในช่วงฤดูฝน ทำให้ได้รับความสะดวกสบายทั้งพ่อค้า แม่ค้าและผู้มาซื้อสินค้าในกาดจ๊วด้วย

5. การดูแลความปลอดภัย มีเจ้าหน้าที่ตำรวจมาให้บริการสองกลุ่มด้วยกัน กลุ่มแรกเป็นเจ้าหน้าที่ตำรวจจราจรมาให้บริการอำนวยความสะดวกและความปลอดภัยในการข้ามถนนให้แก่ผู้ซื้อสินค้า พ่อค้า แม่ค้า และผู้สัญจรไปมา ส่วนกลุ่มที่สองเป็นเจ้าหน้าที่ตำรวจที่คอยดูแลความปลอดภัยภายในกาด เพื่อป้องกันการก่ออาชญากรรม ลักขโมย ของกลุ่มมิจฉาชีพ โดยเฉพาะในช่วงเทศกาล ที่มีผู้ซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก ซึ่งต้องดูแลกวาดขันมากเป็นพิเศษ ช่วงเวลาที่เจ้าหน้าที่ตำรวจมาทำงาน เริ่มตั้งแต่เวลา 8.00-11.00 น. เพราะในช่วงนี้มีผู้มาซื้อสินค้ามากกว่าเวลาอื่น สำหรับเจ้าหน้าที่ตำรวจที่มาดูแลความปลอดภัยนั้น จะได้รับเงินจากเจ้าของกาดจ๊วเดือนละ 1,200 บาท เพื่อเป็นสินน้ำใจที่มาช่วยอำนวยความสะดวก

6. จัดที่ทิ้งขยะ ทางกาดจ๊วได้ให้พ่อค้า แม่ค้า แต่ละแผง ได้จัดที่ทิ้งขยะ ไว้ที่ร้านค้าของตนเอง หลังจากที่มีการซื้อขายสินค้าสิ้นสุดลงในแต่ละนัด (เวลาประมาณ 13.00 น.) ทางกาดจ๊วได้จัดคนทำความสะอาดจำนวนทั้งหมด 5 คน จัดเก็บขยะภายในบริเวณกาด ขยะในกาดจ๊วในแต่ละนัดมีไม่มากนัก เพราะสินค้าที่จำหน่ายส่วนใหญ่เป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูป วัวควาย และจักรยานยนต์ แม้จะมีการจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารสดและอาหารแห้งให้กับผู้บริโภค แต่ก็สามารถกำจัดได้โดยใช้วิธีการเผาตามจุดต่างๆ ที่กำหนดไว้

7. ที่พักสำหรับวัวควาย โดยปกติแล้วพ่อค้าวัวควายจะนำวัวควายมาก่อนที่จะขายในแต่ละนัด โดยนำมาตั้งแต่วันพฤหัสบดีหรือวันศุกร์ พ่อค้าวัวควายมีทั้งคนในท้องถิ่นและมาจากต่างจังหวัด เช่น มาจากจังหวัดแม่ฮ่องสอน ลำปาง อุตรดิตถ์ สุโขทัย โดยจะนำวัวควายมาฝากคนเฝ้าซึ่งเป็นคนของกาดจ๊ว โดยต้องจ่ายค่าจ้างเฝ้าตัวละ 5 บาท ถ้ามีหลายตัวราคาก็จะถูกลงโดยเฉลี่ยกันไป แต่ละรายจะนำมาฝากประมาณ 10-20 ตัว แต่ถ้าเป็นพ่อค้า แม่ค้าที่มาจากแม่ฮ่องสอนจะมีจำนวนมากกว่าประมาณ 40-50 ตัว บางนัดหากขายไม่หมดก็จะไม่นำกลับไป จะฝากไว้กับคนเฝ้าเพื่อขายในนัดต่อไป ทางกาดจ๊วไม่ได้จัดที่พักไว้สำหรับพ่อค้าวัวควาย เนื่องจากพ่อค้าส่วนใหญ่จะอาศัยพักบ้านเพื่อนที่เคยค้าขายด้วยกัน ในการเตรียมเปิดกาดขายในวันเสาร์เริ่มเวลาประมาณ 02.00 น. สำหรับในช่วงที่มีการค้าขาย จะมีที่พักชั่วคราวสำหรับนั่งรอและต่อรองราคากันระหว่างพ่อค้าและผู้ซื้อสินค้าวัวควาย ทั้งทางฝั่งทิศเหนือและทิศใต้

ความคิดเห็นของเจ้าของกาดจ๊วเกี่ยวกับการแข่งขันกับตลาดอื่นๆ ในบริเวณเดียวกัน

เจ้าของกาดจ๊วได้ให้ความคิดเห็นว่า กาดจ๊วมีการแข่งขันกับตลาดอื่นๆ ไม่มากนัก เนื่องจากการค้าขายในกาดจ๊วเป็นการค้าขายแบบลูกทุ่ง สินค้าส่วนใหญ่มีราคาถูก ผู้ซื้อมีความพอใจในราคาสินค้า และสินค้าที่ขายส่วนใหญ่เป็นสิ่งที่จำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น เสื้อผ้า อาหาร เป็นต้น นอกจากนี้ สินค้ายังมีให้เลือกหลากหลายชนิด มีตั้งแต่สินค้าพื้นเมืองไปถึงสินค้าอุตสาหกรรม ถึงแม้ว่ากาดจ๊วจะมีทำเลที่ตั้งบนถนนสายเดียวกันกับศูนย์การค้าโลตัส แต่ระยะทางก็อยู่ห่างไกลกันพอสมควร จึงไม่เป็นอุปสรรคในการค้าขายในกาดจ๊ว ลูกค้าของโลตัสส่วนใหญ่ มักจะมาจากบริเวณประตูเชียงใหม่ และในตัวอำเภอเมือง จึงไม่ค่อยมีผลกับกาดจ๊วมากนัก และลูกค้าที่มากาดจ๊วก็มาจากหลายอำเภอที่ใกล้เคียง เช่น อำเภอเมือง หางดง สันป่าตอง กิ่งอำเภอดอยหล่อ จอมทอง และอำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน ส่วนกาดหารแก้วที่อยู่บริเวณใกล้เคียงกับกาดจ๊วนั้น ในวันปกติเป็นตลาดสดเหมือนตลาดทั่วไปและเป็นตลาดนัดเฉพาะวันอังคารเท่านั้น ซึ่งเป็นคนละวันกับกาดจ๊ว

ลักษณะสินค้าและผู้ซื้อ

ตาราง 1 แสดงประเภทสินค้าและกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ในปี พ.ศ. 2543 ดังนี้

เลขที่	ประเภทของสินค้า/กิจกรรม (พ่อค้าแม่ค้าประจำ)	จำนวนร้าน	ร้อยละ
1.	เสื้อผ้าสำเร็จรูป	87	20.76
2.	รถจักรยาน, รถจักรยานยนต์	45	10.74
3.	โค-กระบือ	45	10.74
4.	อาหารแห้ง-สด	38	9.06
5.	เครื่องใช้ในครัวเรือน	35	8.35
6.	เครื่องแต่งตัวเช่น กระเป๋า เข็มขัด รองเท้า	26	6.20
7.	เครื่องมือทางการเกษตร	20	4.77
8.	แว่นตา นาฬิกา วิทยุ	17	4.06
9.	เครื่องจักสาน	10	2.39
10.	ผัก ผลไม้	9	2.14
11.	เครื่องใช้ไฟฟ้า	7	1.67
12.	เครื่องประดับ เครื่องสำอาง	7	1.67
13.	พระเครื่อง บริการทำกรอบพระ	7	1.67
14.	ขนม	6	1.43
15.	เทปเพลง	6	1.43
16.	ยาสูบ	5	1.20
17.	ยาสมุนไพร ยาพื้นเมือง	5	1.20
18.	สื่อเตอรื	5	1.20
19.	อาหารพื้นเมืองสำเร็จรูป	5	1.20
20.	ผ้าแบบจีน เป็นพับ	4	0.95
21.	เฟอร์นิเจอร์	4	0.95
22.	ภาพโปสเตอร์	4	0.95
23.	ของเด็กเล่น	4	0.95
24.	พันธุ์พืช ต้นไม้	3	0.72
25.	หนังสือทั่วไป	3	0.72
26.	สัตว์เลี้ยงขนาดเล็ก เช่น นก ปลาสวยงาม ฯลฯ	3	0.72
27.	สบู่ แชมพู ผงซักฟอก	3	0.72
28.	อะไหล่รถจักรยาน-รถจักรยานยนต์	2	0.48
29.	เซรามิก ถ้วยชามกระเบื้อง	2	0.48
30.	บริการซ่อมรถจักรยาน-รถจักรยานยนต์	1	0.24
31.	บริการตัดผมสุภาพบุรุษ	1	0.24
	รวม	419	100.00

จากตาราง 1 จะเห็นได้ว่าสินค้าและบริการที่ขายในกาดจ๊วนั้นมีมากมาย หลากหลายประเภท ทั้งสินค้าที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิตได้แก่ เสื้อผ้า อาหาร ยารักษาโรค สินค้าที่สนองความต้องการให้ ความเป็นอยู่ที่สะดวกสบายขึ้นได้แก่ รถจักรยาน รถจักรยานยนต์ เครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีบริการต่างๆ ในกาดจ๊วได้แก่ บริการซ่อมรถจักรยาน รถจักรยานยนต์และบริการตัดผมสุภาพบุรุษ สินค้าและบริการเหล่านี้สามารถจัดประเภทใหญ่ๆ ได้ถึง 31 ประเภทด้วยกัน โดยร้านค้าที่มีจำนวนมาก ได้แก่ ร้านเสื้อผ้าสำเร็จรูป รถจักรยานและรถจักรยานยนต์ โค กระบือ อาหารแห้ง เครื่องใช้ในครัว เรือน และเครื่องแต่งตัวตามลำดับ ส่วนสินค้าและบริการอื่นๆ มีบ้างแต่ไม่มากนัก

ผู้ซื้อสินค้าในกาดจ๊วนั้น ส่วนใหญ่มาจาดจ๊วเฉลี่ยเดือนละ 2-3 ครั้ง บางรายมาซื้อสินค้าที่จำเป็น ในชีวิตประจำวัน บางรายมาเที่ยวเดินดูสินค้า บางรายมาส่งเพื่อนหรือญาติ มีผู้ซื้อสินค้าบางรายที่มาทุก นัด (ทุกวันเสาร์) เนื่องจากอยู่ใกล้บ้าน เมื่อมีเวลาว่างจึงมาดูสินค้าท้องถิ่นและหัตถกรรมพื้นบ้าน ซึ่ง ตลาดและศูนย์การค้าในเมืองไม่มี (สิริสุข ชัยยา, สัมภาษณ์)

ผู้ซื้อสินค้าส่วนใหญ่ เป็นคนในชุมชนและอยู่ในหมู่บ้าน อำเภอ ใกล้เคียงกับกาดจ๊ว เช่น อำเภอหางดง อำเภอจอมทอง เป็นต้น และนิยมมาซื้อสินค้าที่นี่ เนื่องจากมีสินค้าที่จำเป็นต่อการดำรง ชีวิต ได้แก่ อาหาร เสื้อผ้า ยาสมุนไพร ฯลฯ ให้เลือกเป็นจำนวนมาก มีหลายชนิด หลายราคา และหลาย รูปแบบ ตามความต้องการของผู้ซื้อ สินค้าในกาดจ๊วมีแทบทุกอย่าง เมื่อต้องการสินค้าประเภทใด ก็หา ซื้อที่กาดจ๊วนี้ ได้และที่สำคัญคือ สามารถต่อรองราคากับพ่อค้า แม่ค้าได้ ถ้าหากอยู่ในราคาที่สามารถซื้อ ได้และพอใจ ก็ตกลงซื้อสินค้านั้น (เพ็ญ พุทธรังค์, สัมภาษณ์) นอกจากนี้สินค้าส่วนใหญ่มีราคาถูกกว่า ห้างตลาดทั่วไป โดยเฉพาะสินค้าประเภทเครื่องใช้ เช่น ผงซักฟอก แชมพู สบู่ ของใช้ทั่วไป ฯลฯ เนื่องจากเสียค่าเช่าแผงร้านค้าในราคาถูก และซื้อสินค้านำมาจำหน่ายในปริมาณมาก ทำให้ราคาต้นทุนต่ำ จึงสามารถขายได้ในราคาถูก แต่ก็มีสินค้าบางประเภท เช่น สินค้าอุตสาหกรรม จำหน่ายใน ราคาพอๆ กับตลาดทั่วไป ส่วนคุณภาพของสินค้าจัดอยู่ในเกณฑ์ปานกลางและตราประจำสินค้าก็ไม่มีชื่อเสียง เป็นที่ยอมรับของลูกค้านางกลุ่ม จึงเหมาะสำหรับคนที่มียาได้น้อยที่ต้องการสินค้าราคาถูกและคุณภาพ พอใช้ ผู้ซื้อสินค้าในกาดจ๊วนั้นส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำไร่ ทำสวน มีรายได้ไม่มากนัก จึงนิยมมาซื้อ สินค้าในกาดจ๊วนั้นมากกว่าตลาดนัดอื่นๆ (ทองเพียร ยะนันต์, เพ็ญ พุทธรังค์, สัมภาษณ์)

ในอดีตผู้ซื้อสินค้าในกาดจ๊วส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำไร่ ทำสวน แต่ในปัจจุบันผู้ซื้อสินค้า ในกาดจ๊วเริ่มมีความหลากหลายมากขึ้น ไม่เพียงแต่ชาวไร่ ชาวนาและเกษตรกรทั่วไปที่มาใช้บริการ ซื้อสินค้าในกาดจ๊วเท่านั้น แต่ยังมีบุคคลที่ประกอบอาชีพอิสระ ค้าขาย รับจ้าง รับราชการ ฯลฯ ก็นิยมมา

ซื้อสินค้าในกาจ้วมากขึ้น เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจยังไม่มี การขยายตัวเท่าที่ควร ทำให้เกิดภาวะการว่างงาน คนจึงขาดรายได้ กาจ้วได้มีส่วนช่วยให้คนมีงานทำ โดยเฉพาะประกอบอาชีพค้าขายในกาจ้วนี้ และยังจำหน่ายสินค้าราคาถูกให้กับผู้ซื้อด้วย (ดวงคำ ปัญญา, สัมภาษณ์)

สำหรับผู้ซื้อบางราย เป็นทั้งผู้ซื้อและผู้ขายด้วย โดยเฉพาะพ่อค้าวัวควายและพ่อค้ารถจักรยานและรถจักรยานยนต์ จะรับซื้อสินค้าในช่วงเวลา 02.00 น. – 05.00 น. ขณะเดียวกันหลังจากนั้นก็นำสินค้าที่ซื้อมาจำหน่ายให้กับผู้สนใจในช่วงเวลาสายๆ ส่วนใหญ่ผู้ซื้อสินค้าเป็นวัยรุ่นและวัยกลางคน ถ้าเป็นเพศหญิงมักจะซื้อสินค้าประเภท เสื้อผ้าสำเร็จรูป เสื้อผ้าเด็ก เครื่องใช้ในครัวเรือน กระเทียม กระป๋อง ปลา ร้า ผงซักฟอก สบู่ สังเกตได้ว่าเป็นสินค้าประเภทอุปโภคบริโภค ส่วนเพศชายมักจะมาซื้อสินค้าประเภทเครื่องมือทางการเกษตร เช่น จอบ เสียม มีด พร้า วัว ควาย และรถจักรยานยนต์ ฯลฯ การเลือกซื้อสินค้าจึงขึ้นอยู่กับความสนใจและความต้องการของผู้ซื้อ ซึ่งมีความแตกต่างกัน ดังนั้นผู้ซื้อสินค้าในกาจ้วจึงกระจายกันไปทั่วบริเวณกาจ้ว ผู้ซื้อสินค้าบางรายเมื่อมาซื้อสินค้าจะไม่ได้เดินทั่วบริเวณกาจ้วแต่จะเดินดูสินค้าเฉพาะบางจุดที่ตนสนใจเท่านั้น บางรายเมื่อมีความต้องการสินค้าประเภทใดก็ตรงเข้าไปซื้อสินค้าในบริเวณนั้นเลย เนื่องจากกาจ้วมีพื้นที่กว้างขวางมาก ร้านค้าก็มีจำนวนมาก ถ้าจะดูสินค้าประเภทอื่นๆ ทั้งหมดในกาจ้วเพียงนัดเดียวคงไม่สามารถดูสินค้าได้อย่างทั่วถึง (เสาร์ ศรีทองแปง, สัมภาษณ์) แต่บางรายเดินสำรวจราคาสินค้าก่อนที่จะซื้อ และทำให้มีโอกาสได้พบปะกับเพื่อนและคนรู้จักด้วย บางรายไม่ได้ตั้งใจมาซื้อสินค้า แต่เพื่อนชวนมาเที่ยวดูสินค้าที่ไม่มีขายในตลาดนัดทั่วไป เช่น ของเก่า พระเครื่อง สินค้าหัตถกรรมพื้นบ้าน เครื่องดนตรีล้านนา เป็นต้น

สำหรับการเดินทางมากาจ้วของผู้ซื้อสินค้านั้น มีวิธีเดินทางแตกต่างกันไป เช่น มาโดยรถยนต์ รถจักรยานยนต์ รถจักรยาน นั่งรถรับจ้างประจำทางและอาศัยรถบุคคลที่รู้จักมา ถ้าอยู่ในบริเวณใกล้เคียงจะใช้บริการเดินเท้า ไม่ว่าจะเดินทางมากาจ้วด้วยวิธีใดก็ตามพบว่า การเดินทางสะดวกสบาย เนื่องจากมีถนนกว้างขวางและลาดยางตลอดทั้งสาย ประกอบกับกาจ้วตั้งอยู่ติดกับถนนใหญ่มีรถผ่านตลอดเวลา ทำให้ผู้ซื้อสินค้าที่ไม่มียานพาหนะเป็นของตนเองหรือไม่สามารถนำยานพาหนะมาได้ ก็สามารถขึ้นรถรับจ้างประจำทาง (รถเหลือง) ได้ ซึ่งมีคิวรถอยู่ที่ทุ่งเสี้ยว คิวรถนี้จะปล่อยรถออกตามคิวทุกๆ 5 นาที ทำให้มีรถผ่านไปมาตลอดทั้งวัน จึงไม่ต้องรอนาน โดยคิดค่าบริการ ขึ้นด้าราคา 5 บาท แต่ถ้าจากในเมืองเชียงใหม่มากาจ้วเสียค่าบริการ 10 บาท ถ้าไกลกว่านี้ก็เพิ่มค่าบริการไม่เกิน 5 บาท ส่วนใหญ่ผู้โดยสารที่นั่งรถมากาจ้วมักอยู่ไม่ไกลมากนัก เช่น มาจากหมู่บ้านข้างเคียง อำเภอหางดง อำเภอยางทอง เป็นต้น ส่วนบุคคลที่นำยานพาหนะของตนเอง จะนำมาฝากไว้ที่บริการรับฝากรถ

ในด้านการจราจรนั้น มีช่วงที่รถติดอยู่ระหว่างเวลาประมาณ 9.00-11.00 น. ซึ่งเป็นเวลาที่ผู้ซื้อสินค้าเดินทางมาซื้อสินค้ามาก และทางตลาดจัดให้มีเจ้าหน้าที่ตำรวจจราจรมาอำนวยความสะดวกทั้งทางด้านทิศเหนือและทิศใต้ของตลาด สำหรับช่วงเทศกาลวันสำคัญต่างๆ จะมีผู้ซื้อสินค้ามากเป็นพิเศษ มักทำให้การจราจรติดขัดตามไปด้วย (นวล ยาวชัย, สัมภาษณ์)

ในด้านความปลอดภัยของทรัพย์สิน ผู้ซื้อสินค้าที่ได้รับการสัมภาษณ์ไม่เคยโดนล้วงกระเป๋าหรือถูกลักขโมยสิ่งของจากพวกมิจฉาชีพ แต่เคยได้ฟังจากคำบอกเล่าของบุคคลอื่นๆ เช่น คนในหมู่บ้านเดียวกัน โดยเฉพาะในช่วงเทศกาลสำคัญ วันปีใหม่ วันสงกรานต์ มีผู้คนมาซื้อสินค้าในตลาดมากเป็นพิเศษ จึงต้องระมัดระวังและกาจจวได้ประกาศเตือนผู้ซื้อสินค้าให้ระมัดระวังกลุ่มมิจฉาชีพ ตลอดจนมีการจัดเจ้าหน้าที่ตำรวจคอยดูแลรักษาความปลอดภัยด้วย

ความคิดเห็นของผู้ซื้อสินค้าต่อตลาด ผู้ซื้อสินค้ามีทิศทางในการเลือกซื้อสินค้าแตกต่างกันไป ผู้ซื้อสินค้าส่วนใหญ่มีความผูกพันต่อตลาดแห่งนี้ เนื่องจากมีลักษณะเฉพาะหรือเอกลักษณ์ของตลาดจวทุ่งฟ้าบด ที่สินค้ามีความหลากหลาย มีแทบทุกอย่างให้เลือกสรรโดยเฉพาะวัว ควาย รถจักรยาน และรถจักรยานยนต์ รวมทั้งตลาดจวยังสามารถสะท้อนให้เห็นถึงวัฒนธรรมการค้าขาย การแต่งกาย และความเป็นอยู่ในท้องถิ่นชนบทที่เรียบง่าย แต่แฝงด้วยความสุภาพ การทักทายและพบปะพูดคุยกันด้วยความห่วงใย แสดงความมีน้ำใจ และการมีมิตรไมตรีที่ดีต่อกัน ตลอดจนมีการจำหน่ายสินค้าที่แสดงถึงภูมิปัญญาชาวบ้านที่ถ่ายทอดมาให้กับคนรุ่นหลังด้วย เช่น หัตถกรรมพื้นบ้าน เครื่องดนตรีไทยและยาสมุนไพร เป็นต้น

ผู้อาศัยรอบๆ ตลาดจว

ผู้ที่อาศัยรอบๆ ตลาดจวนั้นแบ่งเป็น 2 กลุ่มด้วยกันคือ กลุ่มที่อาศัยดั้งเดิมก่อนที่จะมีการสร้างตลาดจว และกลุ่มที่ย้ายมาตามตลาดจว จากการสำรวจข้อมูลพื้นฐานของผู้อาศัยรอบๆ ตลาดจวพบว่า ผู้อาศัยที่ติดกับตลาดจวบริเวณทางทิศเหนือและทิศตะวันตก ส่วนใหญ่อาศัยมานานกว่า 10 ปี เป็นผู้ที่มิถุนีลำนเาเดิมอยู่ที่หมู่บ้านนี้มาตั้งแต่กำเนิด ส่วนผู้อาศัยที่ติดกับตลาดจวบริเวณด้านทิศใต้ ส่วนมากเป็นร้านค้าและร้านอาหาร มาอาศัยอยู่ได้ไม่นานนัก บางรายมาอยู่ได้เพียง 3-4 เดือน เท่านั้นเป็นผู้ที่อาศัยอยู่ในหมู่บ้านใกล้เคียงก่อนแล้วย้ายมาอยู่ข้างๆ บริเวณตลาดจว เนื่องจากเหตุผลแตกต่างกัน เช่น ย้ายมาเพื่อความสะดวกในการเดินทางมาประกอบอาชีพในตลาดจว หรือบางรายมีที่ดินอยู่ใกล้ๆ กับตลาดจว และมีบริเวณติดกับถนนใหญ่ เชียงใหม่-ฮอด เห็นว่าทำเป็นศูนย์กลางการซื้อขายสินค้าได้จึงเปิดกิจการร้านค้า หรือ

บางรายเข้ามาประกอบอาชีพรับจ้างลากวัว ควาย จากพ่อค้าต่างจังหวัดที่เข้ามาค้าขายในกาดจัว และได้คุ้มครองเป็นคนหมู่บ้านนี้ จึงย้ายเข้ามาอยู่และสร้างบ้านใกล้ๆ กับกาดจัว

ผู้ที่อาศัยรอบๆ กาดจัวเป็นระยะเวลานานส่วนใหญ่รู้จักเจ้าของกาดจัวในนามที่เรียกกันว่า “พ่อครูอินสอน” ซึ่งท่านได้ร่วมทำกิจกรรมกับชาวบ้านในหมู่บ้าน เช่น งานบุญ งานประเพณีท้องถิ่น ฯลฯ ทำให้รู้จักและคุ้นเคยกับชาวบ้านในบริเวณนั้นเป็นอย่างดี ยกเว้นผู้ที่มาอยู่ได้ไม่นานนัก ที่ไม่เคยพบเห็นเจ้าของกาดจัว ในการเปลี่ยนแปลงและการเริ่มต้นของกาดจัวนั้น ผู้ที่พบเห็นส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ มีอายุเกิน 60 ปีขึ้นไป ส่วนบุคคลที่มีอายุในช่วง 35-40 ปี จะไม่ทราบมาก่อนว่ากาดจัวสร้างขึ้นเมื่อใด แต่ทราบว่ากาดจัวนี้มีมาเป็นเวลานานมากแล้ว แต่ไม่ทราบถึงความเป็นมาและความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นของกาดจัวแห่งนี้

ผู้ที่อาศัยบริเวณรอบๆ กาดจัวทุกคน เคยมาซื้อสินค้าที่กาดจัวแห่งนี้ เนื่องจากอยู่ใกล้บ้าน และวันที่มีการซื้อขายตรงกับวันหยุด เมื่อไม่มีภาระกิจที่ต้องทำ หรือทำงานของตนเสร็จเรียบร้อยแล้ว มักเดินดูสินค้า แม้ในบางครั้งไม่มีความตั้งใจซื้อสินค้า แต่เมื่อมาแล้วมักได้ซื้อสินค้าเสมอ เนื่องจากมีราคาถูก จึงทำให้ตัดสินใจซื้อได้ง่าย รวมทั้งรู้จักและคุ้นเคยกันดีกับพ่อค้าแม่ค้า ทำให้สามารถต่อรองราคาได้ และซื้อขายในราคาพิเศษ (ศรี ประชาพรหม, สัมภาษณ์) สินค้าที่มาซื้อส่วนใหญ่เป็นประเภทข้าวของเครื่องใช้ และอาหารเช่น กะปิ น้ำปลา ปลาร้า เสื้อผ้าสำเร็จรูป ของใช้เบ็ดเตล็ดทั่วไป มีด เขียว (รุ่งโรจน์ ค้างทอง, ปริศนา แสงเพ็ญ, สัมภาษณ์)

ผลกระทบของกาดจัวที่มีต่อชุมชน

สำหรับผลกระทบที่กาดจัวมีต่อผู้ที่อยู่อาศัยนั้น ก่อนที่จะมีการเปิดตลาดนัดในเช้าวันเสาร์ พ่อค้า แม่ค้าบางรายเตรียมจัดร้านค้าและนำสินค้ามาไว้ก่อนวันที่จะมีการค้าขาย พ่อค้าวัว ควาย จะนำวัวควายมาไว้ก่อนสินค้าประเภทอื่นๆ โดย นำมาไว้ตั้งแต่วันพฤหัสบดี หรือวันศุกร์ ส่วนพ่อค้า แม่ค้ารถจักรยาน รถจักรยานยนต์และสินค้าประเภทเสื้อ หวาย เพอร์นิเจอร์ และเครื่องจักสาน จะนำสินค้ามาไว้ตั้งแต่เที่ยงคืนของวันศุกร์และพ่อค้า แม่ค้า เบ็ดเตล็ดทั่วไปจะมาเวลาประมาณ 03.00-04.00 น. (สมบุรณ์ เป้งวงศ์, สัมภาษณ์) แต่ไม่ได้ส่งเสียงดังรบกวน จึงไม่ทำให้เกิดความรำคาญกับคนในบริเวณรอบๆ กาดจัว เนื่องจากบ้านเรือนรอบๆ บริเวณนั้น มีเพียงไม่กี่หลังคาเรือนและตั้งอยู่ห่างกัน รวมทั้งอาจเป็นความเคยชินของผู้ที่อาศัยรอบๆ กาดจัวจึงไม่เกิดความรู้สึกรำคาญ (อุทัย แสงศรี, เป้ง หล้าอ้าย, สัมภาษณ์)

สำหรับปัญหาจากการเปิดกาดจั่วนั้น ปัญหาใหญ่มักเป็นเรื่องการจราจรติดขัดในช่วงเปิดตลาดในเช้าวันเสาร์ระหว่างเวลา 09.00-12.00 น. โดยเฉพาะในนัดต้นเดือนและใกล้วันเทศกาลสำคัญ เช่น วันเข้าพรรษา วันสงกรานต์ ฯลฯ ถ้าวันสำคัญตรงกับวันจันทร์ หรือวันอังคาร จะมีผู้มาซื้อสินค้ากันมากเป็นพิเศษ ถ้ามีความจำเป็นต้องออกไปธุระนอกบ้านต้องใช้รถจักรยานยนต์หรือเดินไปจึงจะสะดวก (รุ่งโรจน์ ค้างทอง, สัมภาษณ์)

นอกจากนั้นผู้ที่อยู่รอบๆ กาดจั่วยังให้ความเห็นตรงกันว่า กาดจั่วแห่งนี้มีประโยชน์ต่อชุมชนค่อนข้างมาก โดยเฉพาะมีประโยชน์แก่ชาวบ้านในหมู่บ้าน ในเรื่องของสถานที่ซื้อสินค้าใกล้บ้านมีราคาถูก มีความหลากหลาย ทั้งอาหาร เสื้อผ้า วัวควาย เครื่องมือการเกษตร ของใช้ทุกอย่างมีปะละ ไม่ว่าจะเป็นสินค้าอุตสาหกรรม สินค้าหัตถกรรมและสินค้าที่มาจากอำเภอแม่สาย รวมทั้งการมีกาดจั่วยังได้สร้างอาชีพให้กับคนในชุมชนให้มีรายได้ ได้แก่

1. อาชีพบริการรับฝากรถ ส่วนใหญ่ตั้งติดกับถนนใหญ่หน้ากาดจั่วมีประมาณ 9-10 แห่ง และอยู่บริเวณข้างๆ กาดจั่วจะมีประมาณ 2-3 แห่ง อัตราค่าบริการฝากรถ รถจักรยาน รถจักรยานยนต์ค่าบริการ 5 บาท รถยนต์หรือรถบรรทุกค่าบริการ 10 บาท โดยไม่นับเวลา การควบคุมดูแลความปลอดภัยและป้องกันการสูญหายให้การให้บัตรฝากรถเมื่อจะรับคืนต้องแสดงบัตร

2. อาชีพอื่นๆ ได้แก่ อาชีพค้าขาย บริการตัดผม บริการซ่อมรถ รับจ้างตากและผ่าวัวควายเป็นต้น

การจัดการค้าขายของพ่อค้า แม่ค้าในกาดจั่ว

1. พ่อค้า แม่ค้า เสื้อผ้าสำเร็จรูป

พ่อค้า แม่ค้าในกาดจั่วที่ขายสินค้าประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป เป็นพ่อค้า แม่ค้าที่ขายสินค้าหลายแหล่งหมุนเวียนขายตามตลาดนัดต่างๆ มีจำนวนมากที่สุดในกาดจั่วถึง 87 ร้าน จากจำนวนร้านค้าทั้งหมด 419 ร้าน ซึ่งคิดเป็นจำนวนร้อยละ 20.76 พ่อค้า แม่ค้าส่วนใหญ่มีความเห็นตรงกันว่า เจ้าของกาดจั่วแห่งนี้เป็นคนใจดี มีน้ำใจและมีอัธยาศัยดี ดังนั้นจึงไม่เคยมีปัญหาต่อกัน หากมีมักเป็นปัญหาเล็กน้อยสามารถพูดคุยและตกลงกันได้ด้วยดี

การจัดการเกี่ยวกับสินค้า

การตัดสินใจเลือกสินค้าเพื่อจำหน่าย

สินค้าที่นำมาจำหน่ายมีหลายชนิดด้วยกัน ได้แก่ เสื้อแขนสั้น เสื้อแขนยาว กางเกงขาสั้น กางเกงขายาว ปลอกหมอน ผ้าปูที่นอน ผ้าขาวม้า ผ้าขนหนู พรมเช็ดเท้า ฯลฯ โดยจัดแยกสินค้าตามชนิดและราคาสินค้า ส่วนสินค้าประเภทเสื้อผ้าแฟชั่นตามสมัยนิยมก็นำมาขายบ้างแต่มีไม่มากนัก เนื่องจากขายได้เฉพาะกลุ่มลูกค้าวัยรุ่นเท่านั้น ดังนั้นจึงเลือกมาเป็นเสื้อผ้าที่ใช้ทำงานสำหรับบุคคลทั่วไป โดยพยายามเน้นที่ประโยชน์ในการใช้สอย เสื้อผ้าที่นำมาขายส่วนใหญ่มาจากโรงงานอุตสาหกรรมที่ผลิตมาแบบยกโหล ไม่เน้นสินค้าที่มีตราหือ แต่พิจารณาที่มีราคาไม่แพงมากนักอยู่ช่วงราคาระหว่าง 29-120 บาท และมีคุณภาพสินค้าอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง ส่วนเหตุผลที่ตัดสินใจเลือกขายสินค้าประเภทนี้ เนื่องจากก่อนที่จะมาเป็นเจ้าของธุรกิจนั้นเคยเป็นผู้ช่วยขายมาก่อน เมื่อขายมาเป็นเวลานานเริ่มมีความชำนาญมากขึ้น รู้แหล่งซื้อสินค้า วิธีการขายสินค้าและการบริหารงานด้วยตนเอง จึงตัดสินใจขายสินค้าประเภทนี้โดยเริ่มแรกเป็นร้านค้าขนาดเล็กขายสินค้าเพียง 2-3 ชนิด ต่อมาได้ขยายกิจการโดยเพิ่มจำนวนและชนิดของสินค้า ประกอบกับในช่วงแรกๆ ที่เริ่มมาค้าขาย ผู้ซื้อสินค้าส่วนใหญ่นิยมซื้อสินค้าประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูปในกาจจัวนี้มาก ทำให้ขายดี แม้ว่าจะมีร้านค้าเป็นจำนวนมาก แต่ก็สามารถขายได้เพราะเป็นสิ่งจำเป็นที่ทุกคนต้องใช้ เสื้อผ้าสำเร็จรูปจะขายดีเป็นพิเศษในช่วงเทศกาล โดยเฉพาะเทศกาลสงกรานต์ วันขึ้นปีใหม่ งานปอยหลวง ส่วนในช่วงเดือนมิถุนายน ขายได้จำนวนน้อยกว่าปกติ เนื่องจากอยู่ในช่วงฤดูฝนและงานเทศกาลก็มีน้อย

ในอดีตพ่อค้า แม่ค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปในกาจจัวส่วนใหญ่ ซื้อสินค้าจากสองแหล่งคือ จากร้านขายส่งรายใหญ่ในเมืองเชียงใหม่ ซึ่งรับสินค้ามาจากกรุงเทพฯ และประเทศลาว รวมทั้งเดินทางไปซื้อมาจากกรุงเทพฯ โดยตรงแต่เสียค่าใช้จ่ายมาก ในปัจจุบันพ่อค้า แม่ค้าจึงซื้อจากร้านขายส่งรายใหญ่ในเมืองเกือบทั้งหมด เพราะจัดส่งถึงที่กาจจัว การส่งสินค้ามักส่งก่อนการเปิดกาจใน ช่วงเช้ามีดประมาณ 02.00- 05.00 น.

ปริมาณสินค้า

ปริมาณการสั่งซื้อสินค้ามาจำหน่ายในแต่ละนัด จะขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ซื้อสินค้า หากสินค้าชนิดใดขายดี ผู้ซื้อมีความต้องการมากก็จะสั่งซื้อปริมาณมาก ในกาจจัวนี้เสื้อเจ็ดทำงานแขนยาวขายดีมากกว่าเสื้อผ้าแบบอื่นๆ การสั่งสินค้ามาจำหน่ายในปัจจุบันใช้วิธีตรวจสอบสินค้าก่อน หาก

สินค้าชนิดใดขาดหรือมีขนาดไม่ครบก็จะสั่งเพิ่ม บางครั้งถ้ามีการผลิตรูปแบบใหม่ๆ มา ก็จะนำมาขาย ส่วนปริมาณการซื้อในแต่ละชนิดนั้นจะแตกต่างกัน ถ้าเป็นผ้าเช็ดตัวและผ้าขาวม้าจะสั่งแบบยกโหล เฉลี่ยชนิดละ 3-4 โหล ต่อนัด ส่วนปลอกหมอนและผ้าปูที่นอนจะสั่งเป็นชุด โดยในแต่ละนัดสั่ง ประมาณ 20-50 ชุด ถ้าเป็นกางเกงและเสื้อจะนับเป็นตัวตามขนาดต่างๆ เช่น กางเกงขายาวขนาด S M L XL ขนาดละ 50 ตัวต่อนัด เฉลี่ยแล้วในแต่ละนัดสั่งเฉพาะกางเกงขายาวมาขายประมาณ 200 ตัว ส่วน กางเกงขาสั้นในภาคนี้ได้รับความนิยมน้อยกว่ากางเกงขายาว เนื่องจากกางเกงขายาวมีประโยชน์ ใช้สอยมากกว่าและราคาถูกกว่ากางเกงขาสั้นเพียงตัวละ 10-20 บาทเท่านั้น ส่วนเสื้อแขนยาวซึ่งขายดี จะสั่งมาปริมาณมากกว่าเสื้อแขนสั้น โดยในแต่ละนัดจะสั่งเสื้อแขนยาวเฉลี่ยประมาณ 200-300 ตัว และ เสื้อแขนสั้นเฉลี่ยประมาณ 100-200 ตัว โดยสั่งมา 3 ขนาดคือ S M L ในจำนวนเท่าๆ กัน

การกำหนดราคา

การกำหนดราคาขายเสื้อผ้าสำเร็จรูปนั้น ใช้การบวกราคาเพิ่มจากต้นทุนให้มีกำไรตัวละ ประมาณ 5-20 บาท โดยพยายามขายในปริมาณที่มากเพื่อให้ได้กำไรมากขึ้น การกำหนดราคาขาย ถ้า เป็นเสื้อผ้าที่ผลิตจากประเทศลาว ราคาต้นทุนจะต่ำกว่าเสื้อผ้าที่ส่งจากกรุงเทพฯ เฉลี่ยแล้วถ้าเป็นเสื้อ แขนยาวราคาต้นทุนตัวละ 45-50 บาท กำหนดราคาขายตัวละ 55-60 บาท แต่ถ้าเป็นเสื้อผ้าที่ส่งจาก กรุงเทพฯ ต้นทุนตัวละ 65-80 บาท ขึ้นอยู่กับเนื้อผ้าและรูปแบบของเสื้อ กำหนดราคาขายตัวละ 80-100 บาท ซึ่งถ้าเปรียบเทียบกับเสื้อผ้าที่มาจากประเทศลาวแล้วจะมีราคาที่ค่อนข้างแพง ส่วนกางเกงขาสั้น ราคาตัวละ 29-60 บาท กางเกงขายาวขายราคาตัวละ 100-120 บาท โดยส่วนใหญ่เสื้อผ้าที่มาจากประเทศ ลาวจะขายดีกว่าเพราะราคาถูก ในการซื้อขายมีการต่อรองราคากันได้ บางชนิดสามารถลดราคาได้อีก เล็กน้อย แต่ถ้าเป็นสินค้าที่ขายลดราคาแล้วก็ไม่สามารถลดราคาได้อีก เพราะไม่ได้บอกราคาเพื่อการ ต่อรอง

ทำเลที่ตั้งของร้านค้า

พ่อค้า แม่ค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปส่วนใหญ่ ได้แห่ร้านเข้ามาโดยวิธีเช่ากับเจ้าของภาคนี้โดยตรง ในอดีตค่าเช่าแผงร้านค้าเพียง 1,500-2,000 บาทต่อปี ความยาวประมาณ 8-10 เมตร แต่ในปัจจุบันคิด เป็นตารางเมตร ในปีแรกจะคิดในราคาสูงกว่าปีต่อไป โดยคิดตารางเมตรละ 400 บาท ในปีต่อไปตาราง เมตรละ 100 บาท หากแผงใดใช้พื้นที่มากก็ต้องเสียค่าเช่ารายปีมาก และต้องจ่ายค่าเช่ารายนัด นัดละ 30- 50 บาท ค่าไฟฟ้าอีก 10 บาท สำหรับเหตุผลในการเลือกทำเลของแผงร้านค้าแตกต่างกันไป ได้แก่ มี

ญาติพี่น้องมาขายก่อนแล้วจึงหาแผงที่อยู่ใกล้ๆ กัน หรือมีแผงว่างเฉพาะบริเวณนี้ เป็นบริเวณที่คนผ่านกันมากและไม่แออัดจนเกินไป เป็นต้น พ่อค้า แม่ค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปส่วนใหญ่พอใจกับแผงที่ตนขายในปัจจุบันนี้ เนื่องจากเป็นที่รู้จักของลูกค้าประจำประจำรอบกับต้องใช้พื้นที่ในการขายสินค้ามาก หากย้ายไปทำเลที่อื่นอาจจะไม่สะดวกสบายเหมือนกับที่ที่ขายอยู่เดิม รวมทั้งทำเลที่ตั้งของแผงร้านค้าอยู่ในบริเวณแถบร้านขายเสื้อผ้าเฉพาะ

การจัดการเกี่ยวกับการเงิน

พ่อค้า แม่ค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปส่วนใหญ่ลงทุนโดยนำเงินมาจากการเล่นแชร์ เงินทุนจากการเก็บออมของตนเอง กู้ยืมจากญาติพี่น้องและเพื่อน เงินจากการเล่นแชร์จะเป็นที่นิยม เนื่องจากไม่ยุ่งยากเหมือนกับการกู้ยืมจากสถาบันการเงินที่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน เพียงใช้ความเชื่อถือและไว้วางใจกัน แต่ต้องจ่ายดอกเบี้ยค่อนข้างสูงกว่าการกู้ยืมอย่างอื่น เฉลี่ยร้อยละ 20 บาทต่อเดือน และมีการเก็บเงินต้นเป็นรายวัน สำหรับพ่อค้า แม่ค้าที่มีเงินทุนของตนเอง มักจะเริ่มต้นด้วยเงินทุนจำนวนน้อย และนำสินค้ามาขายจำนวนน้อยก่อน เมื่อได้กำไรจากการขายสินค้าจึงค่อยเพิ่มทุนในการซื้อสินค้าในครั้งต่อไป ในการจัดสรรเงินทุนจะแบ่งเงินส่วนหนึ่งซื้อสินค้า อีกส่วนหนึ่งจะกันเงินทุนไว้เพื่อสินค้ารูปแบบใหม่ๆ ในขณะที่ยังมีสินค้าเก่าค้างอยู่ นอกจากนี้เงินทุนอีกส่วนหนึ่งนำมาใช้เป็นค่าใช้จ่ายสำหรับค่าเช่ารายนัดเฉลี่ยนัดละ 50 บาท และค่าเช่ารายปีซึ่งต้องหักไว้ในแต่ละนัดเฉลี่ยนัดละ 100 บาท รวมทั้งสิ้นต้องจ่ายค่าเช่าเฉลี่ยนัดละ 150 บาท และค่าจ้างผู้ช่วยขายคนละ 100 บาท ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้า ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ บางรายต้องจ่ายค่าผ่อนรถที่ใช้ในการขนส่งสินค้าเฉลี่ยเดือนละ 5,000-7,000 บาท ดังนั้นจึงต้องมีการจัดการด้านการเงินที่รอบคอบและรัดกุม ในแต่ละนัดเมื่อได้เงินจากการค้าขายจะมีการจัดทำบัญชีในลักษณะบัญชีรายรับ รายจ่าย โดยบันทึกรายรับที่ได้จากการขายสินค้าแต่ละชนิด และรายจ่ายที่ใช้ทั้งหมด

การจัดการเกี่ยวกับการบริหาร

ร้านค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูปเกือบทุกร้านมีผู้ช่วยขายสินค้าอย่างน้อย 1 คน ถ้าเป็นร้านขนาดใหญ่จะมีผู้ช่วยขาย 2-4 คน เพื่อให้บริการผู้ซื้อสินค้าที่มาซื้อสินค้าพร้อมกันหลายๆ คน โดยเฉพาะถ้าเป็นช่วงเทศกาลพิเศษหรือวันสำคัญต่างๆ ต้องจ้างผู้ช่วยขายเพิ่มขึ้น สำหรับการบริหารใช้หลักการแบบเครือข่าย พึ่งพาอาศัยกัน ส่วนในเรื่องการแบ่งงานกันรับผิดชอบจะใช้วิธีการแบ่งบริเวณและชนิดของสินค้า

เป็นหลัก แต่ผู้ช่วยขายทุกคนต้องสามารถขายเสื้อผ้าแทนกันได้ และเจ้าของร้านค้าจะทำหน้าที่ดูแลร้าน โดยทั่วไปทั้งหมด โดยเฉพาะในเรื่องของการเงิน เก็บเงิน รับเงิน และทอนเงิน ในบางโอกาสอาจทำหน้าที่ขายสินค้าและดูแลให้คำแนะนำเกี่ยวกับราคาสินค้า การต่อรองราคาของลูกค้า รูปแบบและขนาดของสินค้า เป็นต้น ในการคัดเลือกผู้ช่วยขายนั้นจะเลือกคนที่มีความขยัน ซื่อสัตย์ และเคยมีประสบการณ์ในการขายสินค้ามาก่อน หรือเป็นผู้ช่วยขายของเพื่อนหรือญาติพี่น้องที่ค้าขายเสื้อผ้าในตลาดอื่นที่มีวันและเวลาไม่ตรงกัน ดังนั้นจึงไม่ต้องให้คำแนะนำเกี่ยวกับการขายมากนัก สำหรับบางคนที่ไม่เคยค้าขายมาก่อน มักเป็นญาติพี่น้อง ลูก หลาน ซึ่งต้องให้คำแนะนำมากเป็นพิเศษ และถ้าหากผู้ช่วยขายเหล่านี้มีปัญหาในการขายสินค้านั้นมักจะปรึกษาผู้ช่วยขายด้วยกันเองหรือจากเจ้าของร้าน ส่วนค่าจ้างที่ให้สำหรับผู้ช่วยขายประจำจะจ้างเป็นรายวัน วันละ 100-200 บาท โดยเริ่มทำงานตั้งแต่จัดร้านค้าประมาณ 04.00 น. จนกระทั่งการขายสิ้นสุดลงในแต่ละนัดเวลาประมาณ 13.00 น.

2. พ่อค้าวัวควาย

บุคคลที่ค้าขายวัวควายเป็นเพศชายทั้งหมดและมีเพศหญิงเป็นผู้ช่วยเนื่องจากเป็นญาติพี่น้องหรือภรรยา และลักษณะการขายวัว ควายในภาคจันทบุรีสามารถจัดแบ่งได้ดังนี้

1. พ่อค้าที่นำวัวควายที่เลี้ยงไว้มาจำหน่าย มักเป็นพ่อค้าในท้องถิ่นและหมู่บ้านใกล้เคียงกับภาคจันทบุรี วัวที่นำมาขายมากที่สุดคือ วัวเลือดผสมพันธุ์บราห์มัน รองลงมาคือ พันธุ์ฮินดู บราซิลและโคขาวพันธุ์ลำพูน
2. พ่อค้าที่ซื้อวัว ควายจากชาวบ้านอื่นในหมู่บ้านหรือหมู่บ้านใกล้เคียงมาจำหน่าย เป็นลักษณะพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อวัวควายตามหมู่บ้าน โดยทั่วไปแต่ละนัดจะรวบรวมประมาณ 8-10 ตัวขึ้นไปเพื่อนำมาขายที่ภาคจันทบุรี ถ้าขายได้ดีก็หาซื้อเพิ่มเติม แต่ถ้าไม่ดีขายไม่ได้ก็นำกลับมาเลี้ยงที่บ้าน แล้วนำกลับไปขายในนัดต่อไป
3. พ่อค้าที่ซื้อวัวควายแล้วขายต่อในภาคจันทบุรีเลย โดยปกติแล้วพ่อค้าวัวควายจะนำวัวควายมาที่ภาคจันทบุรีก่อนวันซื้อขาย เช่นวันพฤหัสบดี หรือวันศุกร์ พ่อค้าประเภทนี้บางรายจะตกลงซื้อขายวัวควายไว้ก่อน แล้วนำมาขายต่อในวันที่มีภาคหรือบางรายรอถึงวันที่เปิดภาคก่อนค่อยมาตกลงซื้อตอนเช้าตรู่แล้วขายต่อในนัดเดียวกันนั้น
4. พ่อค้าที่ซื้อวัวควายมาจากต่างจังหวัด เช่น ลำพูน ลำปาง แม่ฮ่องสอน แล้วนำมาขายที่ภาคจันทบุรีอีกต่อหนึ่ง ซึ่งนับว่ามีจำนวนมากที่สุด(สาย จูมป่า, สัมภาษณ์)

พ่อค้าทั้งสี่ประเภทนี้ถือว่าเป็นพ่อค้าหลักของภาคจั่วเพราะส่วนใหญ่ ซื้อขายกันมาเป็นเวลานานแล้ว บางรายมาค้าขายตั้งแต่เริ่มเปิดภาคจั่วใหม่ๆ จนกระทั่งปัจจุบัน ในส่วนของการซื้อขายวัวควาย เจ้าของภาคจั่วจะเป็นผู้มาควบคุมดูแลด้วยตนเองและมีพนักงานมาช่วย เจ้าของภาคจั่วไม่เคยมีปัญหาเกี่ยวกับพ่อค้าวัวควาย แต่เจ้าของภาคจั่วเคยตักเตือนพ่อค้าบางรายที่ได้ทำการแก้ไขใบซื้อขาย เพื่อจะได้ชำระเงินค่าบริการน้อยลง แต่ก็ได้ตกลงและเจรจากันด้วยดี เหตุการณ์เช่นนี้เกิดขึ้นน้อยมาก หรือแทบจะไม่เกิดขึ้นเลยในปัจจุบัน (อินสอน ลอมศรี, สัมภาษณ์)

การจัดการเกี่ยวกับสินค้า

การตัดสินใจเลือกสินค้าเพื่อจำหน่าย

สำหรับเหตุผลที่พ่อค้าตัดสินใจขายวัว ควายเนื่องจากเป็นสัตว์ที่เลี้ยงง่าย ให้ราคาดี เมื่อขายไม่ได้สามารถนำกลับไปเลี้ยงต่อได้ ซึ่งวัว ควายก็มีการเจริญเติบโตขึ้นเรื่อยๆ หากเลี้ยงต่อไปและมีขนาดโตขึ้น ราคาที่สูงตามไปด้วย ไม่เหมือนกับสินค้าทั่วไปที่ขายไม่ได้เป็นระยะเวลานานสินค้าล้าสมัย จึงต้องมีการลดราคาสินค้า พ่อค้าที่นำวัวควายมาขายนั้นมี 2 รูปแบบ คือขายเฉพาะวัวหรือควายและขายทั้งวัวและควายโดยวัวที่นำมาขายนั้นมีหลายพันธุ์ด้วยกัน ได้แก่

1. พันธุ์พื้นเมือง วัวพันธุ์นี้ในอดีตชาวบ้านทั่วไปนิยมเลี้ยงเนื่องจากเลี้ยงง่าย สามารถเลี้ยงได้ตามท้องทุ่งนาทั่วไป และทนต่อโรคด้วย แต่ขนาดตัวไม่ใหญ่มากนัก เมื่อเลี้ยงไประยะหนึ่งร่างกายจะเจริญเติบโตช้ากว่าพันธุ์อื่นๆ และให้เนื้อน้อย ไม่เป็นที่นิยมของพ่อค้าเมื่อสัตว์ ตลาจึงมีความต้องการน้อย ราคาต่ำกว่าพันธุ์อื่นๆ ในปัจจุบันวัวพันธุ์นี้มีขายอยู่บ้างแต่ไม่มากนัก

2. พันธุ์ที่นิยมมากในปัจจุบันเป็นพันธุ์เลือดผสมเช่น พันธุ์อินดูบราซิล พันธุ์ซิมูและพันธุ์บราห์มัน ซึ่งมีรูปร่างสูงใหญ่ มีลำตัวโตกว่าพันธุ์พื้นเมืองจึงทำให้เป็นที่นิยมของลูกค้า ส่วนมากนำมาจากพ่อค้าที่มาจากจังหวัดลำปาง สุโขทัย อุตรดิตถ์ ลำพูน วัวพันธุ์นี้มักขายดีและมีราคาสูง

3. วัวที่นำมาจากประเทศพม่า โดยพ่อค้าแม่ฮ่องสอนนำมาขายในภาคจั่วอีกทอดหนึ่ง วัวพันธุ์นี้จะมีขนาดใหญ่กว่าพันธุ์พื้นเมือง แต่รูปร่างสง่างามและอุดมสมบูรณ์ไม่เท่ากับพันธุ์เลือดผสม เนื่องจากต้องเดินทางมาไกล ปัจจุบันวัวพันธุ์นี้ได้รับความนิยมและเข้ามาขายในภาคจั่วเป็นจำนวนมาก เมื่อเทียบกับวัวพันธุ์อื่นๆ

ส่วนควายนั้นในปัจจุบันมีการค้าขายกันน้อยลง เนื่องจากมีราคาแพงและไม่เป็นที่นิยมของผู้ซื้อ ผู้ซื้อเป็นคนเฉพาะกลุ่มเท่านั้น ควายจึงมีขายในคานน้อยกว่าวัวมาก ถ้าแบ่งตามพันธุ์โดยทั่วไปแล้วมี 2 ชนิด คือ กระบือขาว (ควายเผือก) และกระบือดำ ซึ่งทั้ง 2 ชนิดมีลักษณะไม่ต่างกันมากนัก

ปริมาณสินค้า

พ่อค้าวัวควายแต่ละคอกจะนำวัวควายมาขายในภาคจัวแต่ละนัดจำนวนแตกต่างกัน บางรายนำมาเพียง 8-10 ตัว (ประมาณ 1 คันรถบรรทุกขนาดเล็ก) บางรายนำมาเกือบ 50 ตัว (ประมาณ 2 คันรถบรรทุกขนาดใหญ่) หรือบางรายที่มีวัวควายจำนวนไม่มากจะรวมกัน 2-4 คน ขายในคอกเดียวกัน

การคัดเลือกและจัดหาวัวควายมาขายมักจะกระทำด้วยผู้ขายเอง เพราะต้องอาศัยความชำนาญในการสังเกตลักษณะของวัวควาย ปริมาณการหาสินค้ามาจำหน่ายแต่ละครั้งจะขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ซื้อในภาคจัวทุ่งฟ้าบด ซึ่งจะขายดีในช่วงเดือนกรกฎาคมถึงต้นเดือนสิงหาคม เพราะเป็นช่วงที่ชาวไร่ ชาวสวนเก็บเกี่ยวผลผลิต รวมทั้งขายดีในช่วงเทศกาลพิเศษ ที่ชาวบ้านต้องการเนื้อสัตว์มาประกอบอาหาร ในปัจจุบันการซื้อวัว ควายส่วนใหญ่ซื้อไปเพื่อฆ่าเอาเนื้อ สำหรับซื้อไปใช้ในการเกษตรมีน้อยมาก เนื่องจากเกษตรกรใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่เข้ามาช่วยงาน

ปริมาณวัวควายที่นำมาขายจำนวนมากที่สุดคือ วัวควายที่มาจากประเทศพม่าที่เข้ามาทางชายแดนในภาคเหนือของประเทศไทย โดยเฉพาะจังหวัดแม่ฮ่องสอนเฉลี่ยแล้วในแต่ละนัดนำมาทั้งหมดประมาณ 300-400 ตัว ส่วนวัวพันธุ์เลือดผสมเป็นพันธุ์ที่นิยมกันมากและขายได้ราคาดี แต่มีราคาสูงจึงต้องใช้ทุนมาก ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าที่มาจากจังหวัดลำปาง ซึ่งรับซื้อวัว ควายมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ และยังมีพ่อค้าที่มาจากสุโขทัย นครสวรรค์ และกำแพงเพชร เป็นต้น ส่วนวัวพันธุ์พื้นเมือง พ่อค้าส่วนมากเป็นคนในท้องถิ่นบริเวณใกล้เคียงภาคจัว เช่น จังหวัดลำพูน บางรายเลี้ยงเองขายเอง บางรายรับซื้อจากเพื่อนบ้านและญาติพี่น้องแล้วนำมาขายต่อ ส่วนควายนั้นปริมาณการขายพันธุ์กระบือดำจะได้รับความนิยมมากกว่ากระบือขาว ซึ่งมีลักษณะไม่แตกต่างกันมากนัก ส่วนมากพ่อค้าควายจะนำมาขายจำนวนไม่มากนัก เนื่องจากควายมีราคาแพงกว่าวัวประมาณตัวละ 2,000-5,000 บาท เพราะควายมีขนาดตัวโตกว่าวัวในระหว่างอายุเท่ากันและปริมาณการเลี้ยงควายในภาคเหนือน้อยกว่าเลี้ยงวัว และบางรายนำมาขายรวมกับวัวซึ่งคอกหนึ่งถ้ามีวัว 30 ตัว จะมีควายเพียง 4-5 ตัวเท่านั้น เฉลี่ยแล้วในแต่ละนัดจะมีวัวควายเข้ามาขายทั้งหมดประมาณ 800-1,200 ตัว มีควายประมาณ 200-300 ตัว วัวประมาณ 600-900 ตัว พ่อค้าวัว ควายแต่ละรายได้ทำสัญลักษณ์วัว ควายของตนไว้ โดยใช้สีทาบริเวณส่วนหูและลำตัว หากตัวใดได้ผ่านการตรวจโรคจากเจ้าหน้าที่ปศุสัตว์จะทำเครื่องหมายที่บริเวณหูไว้ด้วย

การกำหนดราคา

โดยทั่วไปแล้วพ่อค้าวัวควายจะกำหนดราคาวัวควายจากราคาทุนที่ซื้อมารวมกับค่าใช้จ่าย

ต่างๆ ได้แก่ ค่าขนส่ง ค่าจ้างลากวัว ค่าไฟฟ้า ค่าตลาด ค่าผ่านด่าน ค่าน้ำวัว ค่าจ้างดูแลวัว ค่าฟางข้าว เหลือแล้วค่าใช้จ่ายต่างๆ ของวัวควายต่อ 1 ตัวประมาณ 150-200 บาท รวมทั้งบวกกำไรประมาณตัวละ 200-500 บาท ราคาวัวควายจะขึ้นอยู่กับอายุ พันธุ์ และขนาดของวัวควายนั่น ถ้าโตเต็มที่และสมบูรณ์ จะได้ราคาดี วัวพันธุ์พื้นเมืองมีราคาถูกกว่าพันธุ์เลือดผสมประมาณ 2,000-3,000 บาท ถ้าอายุประมาณ 8-10 ปี วัวพันธุ์พื้นเมืองซื้อมาราคาตัวละ 7,000-8,500 บาท ขายในราคา 7,500-9,000 บาท วัวพันธุ์เลือดผสมซื้อมาราคาตัวละ 9,000-18,000 บาท ขายในราคาตัวละ 10,000-20,000 บาท วัวพม่าซื้อมาราคาตัวละ 8,000-10,000 บาท ขายในราคา 10,000-12,000 บาท ควายซื้อมาราคา 10,000-20,000 บาท ขายในราคา 12,000-22,000 บาท ซึ่งส่วนใหญ่แล้วควายมีขนาดตัวโตกว่าวัวจึงขายในราคาสูงกว่า ส่วนการต่อรองราคาของผู้ซื้อนั้น พ่อค้าจะเสนอในราคาที่ต้องการขายให้กับลูกค้า ถ้าหากสนใจและพอใจในราคาก็ตกลงซื้อ บางครั้งมีการต่อรองราคา แต่พ่อค้าสามารถลดราคาให้ได้ไม่มาก ในการขายส่วนใหญ่ พ่อค้ามักได้กำไรแต่ในบางตัวต้องขายขาดทุน เนื่องจากนำมาหลายนัดแล้วยังไม่ได้ขายซึ่งต้องเสียค่าใช้จ่ายอื่นๆ เพิ่มขึ้น ส่วนใหญ่ถ้าขาย 1-2 ตัว จะไม่ได้ลดราคาให้ แต่ถ้าครั้งละจำนวนมากๆ เช่น 10-20 ตัว ก็ลดให้แบบเหมารวม โดยลดประมาณ 500-1,000 บาท (ประสงค์ ใจแก้ว, สัมภาษณ์)

ทำเลที่ตั้งของร้านค้า

ทำเลที่ตั้งในการขายวัว ควายจะเป็นลักษณะลานกว้างๆ ใช้พื้นที่ค่อนข้างมากโดยจัดเป็นคอก ถ้าขายประเภทควายจะอยู่ด้านหน้า ส่วนวัวอยู่ด้านหลัง ติดกับบริเวณหนองสระเรียบ หากพ่อค้ารายใดมีจำนวนวัวควายมากก็จะใช้คอกที่มีขนาดใหญ่ ส่วนพ่อค้าที่มีวัวควายเพียงไม่กี่ตัว ก็จะนำมารวมกับพ่อค้าคนอื่นๆ ในคอกเดียวกัน ซึ่งทางภาคจัวได้จัดเตรียมคอกให้ และพ่อค้าที่มาค้าขายเป็นประจำจะมีคอกประจำของตนเองโดยพ่อค้าที่มาค้าขายอยู่ก่อนแล้วมักจะเลือกคอกที่อยู่บริเวณรอบนอกติดกับทางเดิน เนื่องจากสามารถขนส่งและเคลื่อนย้ายวัวควายได้สะดวก และผู้ซื้อสามารถเห็นสินค้าได้ชัดเจนกว่าบริเวณอื่น แต่ละคอกจะมีเนินดินสำหรับให้รถบรรทุกนำวัวควายขึ้นลงได้สะดวกแล้วจึงนำมาผูกในคอกของตน หากตัวใดได้ขายจะนำมาผูกไว้ด้านนอกใกล้ๆ กับคอกของตนเอง จากนั้นจะมีคนลากวัวนำไปขึ้นรถบรรทุกของผู้ซื้อ ไม่ว่าทำเลที่ตั้งอยู่ที่ใดก็ตาม จะมีผู้ซื้อมาเดินดูโดยทั่ว ผู้ซื้อบางรายเป็นลูกค้าประจำที่เคยซื้อขายสินค้าด้วยกันอยู่แล้ว ดังนั้นการทำเลที่ตั้งขายวัวควายจึงไม่มีผลต่อการขายมากนัก

การจัดการเกี่ยวกับการเงิน

เงินทุนที่ซื้อวัว ควายมาขายส่วนใหญ่เป็นทุนจากการเก็บออมของตนเอง วัวควายมีราคาต่อหน่วยค่อนข้างสูงและต้องลงทุนมากกว่าสินค้าชนิดอื่น พ่อค้าบางรายที่มีเงินทุนน้อยจะนำวัวควายจากผู้เลี้ยงมาขายก่อน เมื่อขายได้แล้วจึงนำเงินมาชำระให้ ซึ่งวิธีการเช่นนี้ต้องอาศัยความไว้วางใจซึ่งกันและกัน และมักให้ความเชื่อถือเฉพาะพ่อค้าที่เคยค้าขายด้วยกันเป็นเวลานานเท่านั้น ส่วนพ่อค้าที่ซื้อจากผู้เลี้ยงและพ่อค้าคนกลางทั่วไปต้องจ่ายเงินสด ดังนั้นก่อนที่จะซื้อวัว ควายมาขายเพิ่มต้องรอให้วัว ควายที่ซื้อมาครั้งก่อนขายหมดหรือเหลือไม่มาก เงินทุนที่ค้าขายทั้งหมดนอกจากต้องซื้อวัว ควายแล้วต้องเสียค่าใช้จ่ายอื่นๆ ตลอดจนจ้างผู้ช่วยขายอย่างน้อย 1 คน อย่างมากไม่เกิน 3 คน เพื่อช่วยดูแลและลากจูงวัวเมื่อขายได้ โดยให้ค่าจ้างผู้ช่วยขายต่อคนนั้นละประมาณ 150-200 บาท ถ้าพ่อค้าคนใดที่มีวัว ควายมากต้องจ้างผู้ช่วยขายจำนวนมากขึ้นตามไปด้วย การค้าขายวัว ควายจึงต้องสำรองเงินทุนไว้สำหรับค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดทั่วไป และค่าจ้างสำหรับผู้ช่วยขาย ตลอดจนค่าใช้จ่ายสำหรับวัว ควายที่เหลือจากการขายในแต่ละนัดที่ต้องดูแลเก็บไว้ขายในนัดต่อไป ซึ่งเสียค่าจ้างเลี้ยงเฉลี่ยตัวละ 5-10 บาทต่อวัน

การจัดการเกี่ยวกับการบริหาร

โดยปกติแล้วพ่อค้าวัวควายจะมีผู้ช่วยขายประมาณ 1-3 คน โดยขึ้นอยู่กับจำนวนวัวควายที่นำมาขาย ผู้ช่วยขายสินค้าส่วนใหญ่เป็นญาติพี่น้อง คนรู้จักกันหรืออาจเป็นคนที่เคยมารับจ้างลากวัวควายมาก่อน ซึ่งมีความคุ้นเคยและทำงานลักษณะนี้มาแล้ว บางคนมีความชำนาญจึงไม่ต้องให้คำแนะนำมากนัก งานของผู้ช่วยขายส่วนใหญ่ไม่ได้แบ่งหน้าที่กันทำอย่างชัดเจนว่าแต่ละคนจะต้องทำอะไรบ้าง แต่ทุกคนต้องทำหน้าที่ทุกอย่างเหมือนกันหมด เช่น ต้อนวัว ควายลงจากรถบรรทุก ผูกวัว ควายติดกับคอกให้น้ำให้และลากจูงไปที่รถบรรทุกของผู้ซื้อ เป็นต้น การค้าขายของพ่อค้าวัวควายจะเป็นลักษณะระบบการจัดการโดยบุคคลคนเดียว ที่ต้องคอยดูแลกิจการทั้งหมดด้วยตนเอง เช่น ด้านการขายและการต่อรองราคา นอกจากนี้พ่อค้าต้องคอยดูแลวัว ควายทุกตัวในคอก ตลอดจนดูแลทางการเงิน และให้คำแนะนำผู้ช่วยขาย รวมทั้งคอยดูแลตรวจรับใบซื้อขายสินค้าจากเจ้าหน้าที่ของกาดจัว เพื่อเป็นหลักฐานการซื้อขาย และเมื่อขายวัวควายได้ต้องจ่ายเงินค่าธรรมเนียมตัวละ 5 บาท

3. พ่อค้า รถจักรยานและรถจักรยานยนต์

ผู้ขายสินค้าประเภทรถจักรยานและรถจักรยานยนต์เกือบทั้งหมดเป็นเพศชาย ภายในบริเวณ

กาดจ้วมีสถานที่จำหน่ายรถจักรยานและรถจักรยานยนต์ 2 แห่ง คือ ตลาดเก่าและตลาดใหม่ ในตลาดเก่า(โรงเรียนเก่า) มีพ่อค้าประมาณ 10-15 คน ซึ่งขายทั้งรถจักรยานและรถจักรยานยนต์ ส่วนตลาดใหม่ (โรงเรียนใหม่) มีพ่อค้าทั้งหมดประมาณ 60-65 คนส่วนใหญ่ขายเฉพาะรถจักรยานยนต์เท่านั้น ตลาดใหม่เริ่มเปิดค้าขายเมื่อวันที่ 10 มิถุนายน พ.ศ.2536 ในแต่ละนัดพ่อค้ามา กาดจ้วประมาณ 02.00 น. ของเช้าวันเสาร์เพื่อเตรียมจัดร้าน และการซื้อขายนั้นเริ่มตั้งแต่เช้ามีดประมาณ 03.00 น. ในบางนัดมีพ่อค้ามาค้าขายจำนวนมาก แต่บางนัดเช่น ในช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิตลำไย พ่อค้าบางส่วนไปค้าขายลำไย ทำให้มีจำนวนพ่อค้ามาค้าขายกันน้อยกว่าปกติ พ่อค้าส่วนใหญ่มีความเห็นตรงกันเกี่ยวกับเจ้าของกาดจ้วว่าเป็นที่เคารพและรักใคร่ของพ่อค้า แม่ค้าเนื่องจากเป็นคนใจดี มีน้ำใจ มีความรู้ มีความคิดที่กว้างไกล จึงไม่มีปัญหาเกี่ยวกับพ่อค้า แม่ค้าในกาด

การจัดการเกี่ยวกับสินค้า

การตัดสินใจเลือกสินค้าเพื่อจำหน่าย

พ่อค้าส่วนใหญ่ให้เหตุผลในการเลือกขายรถจักรยานและรถจักรยานยนต์ว่า เนื่องจากตนมีความสนใจในด้านนี้อยู่แล้ว ประกอบกับรถจักรยานยนต์มือสองเป็นที่นิยมของผู้ซื้อ เพราะมีราคาถูกกว่ารถใหม่ทำให้ขายได้คล่องกว่า และผู้ซื้อเป็นคนกลุ่มใหญ่จึงสามารถกำหนดราคาขายได้ เมื่อสินค้าขายไม่หมดสามารถเก็บไว้ขายในนัดต่อไปโดยราคาไม่มีการเปลี่ยนแปลง รถจักรยานยนต์ที่นำมาขายในแต่ละร้านส่วนใหญ่เป็นรถมือสอง ซึ่งผ่านการใช้งานมาแล้วประมาณ 1-6 ปี หรือมากกว่านั้น มีหลากหลายยี่ห้อและหลายรุ่นรวมทั้งเป็นยี่ห้อจากประเทศญี่ปุ่น เช่น ฮอนด้าคัรุม ฮอนด้าโนวา ฮอนด้าโนวาอาร์เอส ฮอนด้าคัสตอม ซูซูกิเลิฟ ซูซูกิคริสตัน ยามาฮ่า คาวาซากิ ฯลฯ แต่มีบางร้านขายเฉพาะบางยี่ห้อเท่านั้น ซึ่งร้านลักษณะนี้จะมีจำนวนน้อย รถจักรยานยนต์ที่ขายดีที่สุดคือยี่ห้อฮอนด้าคัรุม ส่วนยี่ห้อและรุ่นอื่นๆ สามารถขายได้กับลูกค้าเฉพาะกลุ่มเท่านั้น ส่วนรถจักรยานปัจจุบันมีทั้งรถมือสองและรถใหม่ รถใหม่จะขายดีกว่ารถมือสอง เนื่องจากมีราคาไม่แพงมากเมื่อเทียบกับราคารถมือสอง และรถจักรยานแบบมีเกียร์ขายดีกว่ารถจักรยานแม่บ้าน เนื่องจากผู้ส่วนใหญ่เป็นเด็กและวัยรุ่น ส่วนแหล่งที่ซื้อรถจักรยานและรถจักรยานยนต์มือสองนั้นซื้อมาจากหลายแหล่งด้วยกันได้แก่ ทราบข่าวว่าเจ้าของรถต้องการขายจึงไปรับซื้อถึงที่ และพ่อค้าบางรายซื้อจากร้านซ่อมรถซึ่งเจ้าของนำมาซ่อมให้สภาพรถดีขึ้นแล้วนำมาฝากขาย หรือบางครั้งถ้ามีเจ้าของรถมาขายให้ในราคาถูกและอยู่ในสภาพดีจะซื้อไว้เก็งกำไรต่อไป

ผู้ซื้อรถจักรยานและรถจักรยานยนต์มีทั้งผู้ซื้อรายย่อยเพื่อนำไปใช้งาน และผู้ซื้อรายใหญ่ซึ่งเป็นพ่อค้าที่มาซื้อแล้วนำไปขายต่อที่ร้านค้าของตน พ่อค้าเหล่านี้มีทั้งในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดใกล้เคียง เช่น จังหวัดลำปาง เชียงราย อุดรดิตถ์ ตาก ฯลฯ และมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เช่น จังหวัดอุดรธานี อุบลราชธานี ขอนแก่น เป็นต้น พ่อค้าที่มาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ นับว่าเป็นพ่อค้าที่มารับซื้อรายใหญ่ในภาคจัว โดยจำนวนที่ซื้อแต่ละรายครั้งละประมาณ 10-20 คัน

ปริมาณสินค้า

ปริมาณการซื้อรถจักรยานและรถจักรยานยนต์มาขายแต่ละนัด พิจารณาจากสินค้าที่เหลืออยู่ในร้านและความต้องการของผู้ซื้อ เนื่องจากสินค้ามีราคาสูงจึงไม่สามารถซื้อเก็บไว้ได้มาก เฉลี่ยแล้วแต่ละร้านมีรถจักรยานยนต์จำหน่าย 10-20 คัน บางร้านมีเพียง 1-6 คัน แต่มักจะนำมารวมกับพ่อค้ารายอื่นๆ ประมาณ 2-3 คน ทำให้มีปริมาณสินค้าให้ผู้ซื้อเลือกมากกว่าที่ขายเพียงคนเดียว การจัดการมาเพิ่มจะกระทำเมื่อขายรถไปหรือมีผู้สั่งซื้อเพื่อนำไปขายต่อต่างจังหวัด ในแต่ละนัดนำรถจักรยานมาขายประมาณ 150-250 คัน ขายได้ประมาณ 50-150 คัน และรถจักรยานยนต์ 700-1,000 คัน ขายได้ประมาณ 200-500 คัน ในช่วงเดือนกรกฎาคม-สิงหาคม ขายได้น้อยกว่าปกติเนื่องจากอยู่ในช่วงฤดูฝน ส่วนช่วงที่ขายดีคือช่วงเดือนมกราคม (อุทิศ บุญยงค์, สัมภาษณ์)

การกำหนดราคา

การกำหนดราคาสินค้าประเภทรถจักรยานและรถจักรยานยนต์ กำหนดจากสภาพของรถและจำนวนปีที่ใช้งาน และค่าใช้จ่ายต่างๆ ได้แก่ ค่าขนส่ง ค่าซ่อมแซม ค่านายหน้า และเบ็ดเตล็ดอื่นๆ รวมทั้งยี่ห้อรถ ถ้าเป็นยี่ห้อและรุ่นที่อยู่ในความนิยมจะมีราคาสูง เช่น รถจักรยานยนต์ฮอนด้าดรีม ราคาประมาณคันละ 15,000-25,000 บาท โดยทั่วไปรถ 100-110 ซีซี ราคาประมาณคันละ 12,000-20,000 บาท ราคารถมือสองจะมีราคาถูกกว่ารถใหม่ประมาณ 10,000-15,000 บาท ราคานี้ไม่รวมค่าโอนซึ่งผู้ซื้อต้องจัดการโอนเอง โดยพ่อค้าจะมอบใบคู่มือจดทะเบียน ใบซื้อขาย และใบโอนลอยให้กับผู้ซื้อ

ส่วนรถจักรยานในปัจจุบันนิยมขายรถใหม่มากกว่ารถมือสอง การกำหนดราคาของรถจักรยานอยู่กับสภาพและอายุนิยม มีราคาระหว่าง 500-1,500 บาท ส่วนรถจักรยานใหม่มีราคาระหว่าง 1,000-3,000 บาท ราคาที่กำหนดไว้จะถูกกว่าตลาดในเมืองและร้านค้าทั่วไปประมาณคันละ 200-500 บาท ทำให้ผู้ซื้อนิยมมาเลือกซื้อรถ และพ่อค้าได้กำหนดกำไรการขายรถจักรยานยนต์ประมาณคันละ 500-2,000 บาท ส่วนรถจักรยานประมาณคันละ 200-400 บาท

ทำเลที่ตั้งของร้านค้า

ในกาจวันนี้มีสถานที่ขายรถอยู่ 2 แห่ง คือตลาดเก่าและตลาดใหม่ ตลาดใหม่จะมีขนาดใหญ่กว่าตลาดเก่าและมีพ่อค้าจำนวนมากกว่า ในตลาดใหม่มีพ่อค้าประมาณ 60-65 คน และตลาดเก่ามีพ่อค้าประมาณ 10-15 คน ทำเลที่ตั้งขายรถจักรยานและรถจักรยานยนต์นั้น มีโรงเรือนแยกออกมาจากสินค้าทั่วไป โดยเฉพาะตลาดใหม่อยู่บริเวณด้านนอกติดกับวัดป่าเจริญธรรม ร้านขายรถแต่ละร้านมีขนาดเท่ากันทุกร้าน ร้านละประมาณ 6x6 เมตร มีทั้งหมด 63 ร้าน พ่อค้าส่วนใหญ่ได้ร้านค้าจากการเช่าจากเจ้าของกาจตั้งแต่ครั้งแรกที่เปิดกาจจว โดยเฉพาะตลาดใหม่เปิดเมื่อวันที่ 10 มิถุนายน พ.ศ.2536 ซึ่งพ่อค้าส่วนใหญ่ที่มาค้าขายก่อนมักตัดสินใจเลือกจองร้านค้าที่อยู่บริเวณด้านหน้า เนื่องจากผู้ซื้อสามารถเห็นสินค้าได้ชัดเจนและสะดวกในการเคลื่อนย้ายสินค้า ผู้ซื้อจะเลือกดูสินค้าที่ตนต้องการและพอใจเกือบทุกร้าน ทำเลที่ตั้งจึงมีผลต่อการขายไม่มากนัก

การจัดการเกี่ยวกับการเงิน

พ่อค้าส่วนใหญ่ได้เงินทุนซื้อรถมาจากส่วนหนึ่งเป็นเงินออมของตนเอง อีกส่วนหนึ่งใช้ความเชื่อถือและไว้วางใจกัน โดยนำรถจากเจ้าของมาขายก่อน เมื่อขายได้แล้วจึงนำเงินมาจ่ายให้กับเจ้าของรถ ไม่นิยมกู้ยืมเงินจากแหล่งเงินทุนอื่นๆ เนื่องจากดอกเบี้ยสูงและมีขั้นตอนการกู้ยืมมาก เมื่อขายได้กำไรจึงนำมาเป็นทุนในการซื้อครั้งต่อไป ส่วนการจัดสรรเงินทุนนั้นจะสำรองไว้บางส่วนเพื่อซื้อรถจากชาวบ้านที่นำมาขายให้หรือสำรองไว้เพื่อซื้ออะไหล่ซ่อมแซมสภาพรถให้ดีขึ้น นอกจากนี้ต้องกันเงินทุนส่วนหนึ่งไว้สำหรับค่าจ้างแรงงานให้กับผู้ช่วยที่ยกรถขึ้นลง ค่าขนส่งสินค้า และค่าเบ็ดเตล็ดต่างๆ รวมทั้งค่าเช่ารายปีโดยเก็บในราคาร้านละ 4,000 บาท เท่ากันหมดไม่ว่าจะอยู่ในส่วนใดของตลาด และเมื่อขายรถได้ต้องจ่ายค่าบริการให้กับทางกาจจว ถ้าเป็นรถจักรยานคันละ 10 บาท รถจักรยานยนต์คันละ 20 บาท โดยมีเจ้าหน้าที่ของกาจเขียนหลักฐานใบซื้อขายให้โดยให้พ่อค้า 1 ใบ และเก็บต้นขั้วไว้ที่เจ้าของกาจอีก 1 ใบ แต่ถ้านักใดที่ขายไม่ได้ไม่ต้องเสียค่าธรรมเนียมเหมือนกับสินค้าประเภทอื่นๆ

การจัดการเกี่ยวกับการบริหาร

เจ้าของร้านส่วนใหญ่เป็นผู้ขายสินค้า และจัดการงานในร้านเอง มีผู้ช่วยขายในบางร้านเพื่อช่วยบริการรถส่งให้กับผู้ซื้อ ผู้ช่วยขายส่วนใหญ่เป็นญาติพี่น้องและเพื่อนพ่อค้าที่มาค้าขายด้วยกันมากกว่าเป็นบุคคลที่จ้างมาจากภายนอก แต่ในกรณีที่จ้างผู้ช่วยขายต้องจ่ายค่าจ้างนัดละ 100 บาท

และพ่อค้าจะเป็นผู้ให้คำแนะนำและสอนวิธีการยกถขึ้น ลงรถบรรทุก วิธีการผูกเชือกเพื่อให้หนาแน่น และปลอดภัยขณะขนส่งด้วย

4. พ่อค้า แม่ค้า เครื่องใช้ในครัวเรือน

พ่อค้า แม่ค้าสินค้าประเภทเครื่องใช้ในครัวเรือน เป็นพ่อค้า แม่ค้าที่หมุนเวียนขายสินค้าตาม ตลาดนัดต่างๆ มีจำนวนทั้งหมด 35 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 8.35 ของสินค้าทั้งหมด พ่อค้า แม่ค้าส่วนใหญ่ มักเป็นเครือญาติหรือครอบครัวเดียวกันช่วยกันค้าขายมากกว่าการจ้างบุคคลภายนอก สินค้าที่นำมาขาย มีทั้งผลิตจาก อลูมิเนียม พลาสติก แก้ว เซรามิกและไม้แปรรูป พ่อค้า แม่ค้าส่วนใหญ่ไม่เคยมีปัญหาเกี่ยวกับเจ้าของกาจั่ว เพราะค้าขายกันแบบต่างคนต่างพึ่งพาอาศัยกัน และเจ้าของกาจั่วเป็นคนมีน้ำใจ ไม่เข้มงวดจนเกินไป หากมีปัญหาเกิดขึ้น สามารถเจรจาตกลงกันได้ด้วยดี

การจัดการเกี่ยวกับสินค้า

การตัดสินใจเลือกสินค้าเพื่อจำหน่าย

สินค้าที่นำมาขายแยกตามประเภทสินค้าได้ประมาณ 15-20 ชนิด ซึ่งนับว่ามีความหลากหลายมาก ถ้าจัดประเภทตามลักษณะการใช้ในครัวเรือน ได้แก่ มีด ช้อน ส้อม ถ้วย ชาม ถาด เครื่องเปิด กระจปอง เขียง ที่ล้างจาน กระจกน้ำ กระจกนอน ปิ่นโต จานรองแก้ว หม้อ ชั้นวางของ ฯลฯ ถ้าจัดแยกตามวัสดุที่ใช้ผลิตสามารถแบ่งได้ 4 ประเภทด้วยกันคือ ผลิตจากพลาสติก อลูมิเนียมและเหล็ก แก้วและเซรามิก ไม้แปรรูป เหตุผลที่พ่อค้า แม่ค้าเลือกขายสินค้าประเภทเครื่องใช้ในครัวเรือนเนื่องจากเห็นว่าเครื่องใช้ในครัวเรือนเป็นสิ่งของที่จำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวันและคนส่วนใหญ่โดยเฉพาะแม่บ้าน นิยมมาซื้อสินค้านี้ทำให้ขายดีทุกฤดูกาล ประกอบกับเครื่องใช้ในครัวเรือนผลิตจากวัสดุที่สามารถเก็บไว้ขายได้นานโดยไม่เน่าเสียเหมือนกับสินค้าประเภทอาหาร และบางชนิดให้กำไรค่อนข้างสูง โดยเฉพาะวัสดุที่ผลิตจากพลาสติก สินค้าในร้านที่ขายดีเป็นสินค้าลดราคาพิเศษในราคาเดียวกันทุกอย่าง โดยเฉพาะสินค้าทุกอย่างราคา 10 บาท เช่น ถ้วย ตะกร้าพลาสติก เทปขาว ที่ล้างจาน ช้อน ส้อม ทัพพี แก้วน้ำ ขันน้ำ ถาด ไม้จิ้มฟัน ไม้แขวนเสื้อ ฯลฯ ซึ่งสินค้าที่ผลิตจากพลาสติกจะมีราคาถูกกว่าผลิตจากวัสดุชนิดอื่น จึงขายได้คล่องและผู้ซื้อนิยมซื้อกันมาก ส่วนแหล่งที่ซื้อสินค้านำมาขายนั้นซื้อมาจากหลายแหล่งด้วยกันได้แก่ ซื้อจากในเมืองเชียงใหม่ เช่น ร้านจำหน่ายส่งพลาสติก และร้านค้าขนาดใหญ่ในตลาดควโรรส และจากกรุงเทพฯ ถ้าไปซื้อที่กรุงเทพต้องซื้อครั้งละจำนวนมากๆ แล้วขายส่งให้กับพ่อค้า

แม้คำรายย่อยในภาคอีกต่อหนึ่ง นอกจากนี้แหล่งที่ซื้อสินค้ายังมาจากบริเวณแนวชายแดนทางภาคเหนือของประเทศไทยติดกับประเทศพม่า เช่น อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย และอำเภอแม่สลด จังหวัดตาก สินค้าที่นำมาขายบางอย่างเป็นสินค้าที่ผลิตจากประเทศจีน ซึ่งมีราคาต้นทุนต่ำกว่าสินค้าที่รับมาจากกรุงเทพฯ และการเดินทางไปซื้อสินค้าก็สะดวกสบายและใกล้กว่าไปซื้อสินค้าที่กรุงเทพฯ แต่คุณภาพสินค้าที่มาจากกรุงเทพฯ จะดีกว่า

ปริมาณสินค้า

การสั่งซื้อสินค้ามาจำหน่ายในแต่ละครั้งนั้นต้องสั่งมาปริมาณมาก ถ้าขายไม่หมดสามารถเก็บไว้ขายในนัดต่อไป โดยเฉพาะสินค้าที่นำมาขายทุกอย่างราคา 10 บาท เมื่อสั่งซื้อในปริมาณมากราคาต้นทุนจะถูกกลง การสั่งซื้อสินค้าจะสั่งซื้อหลายๆ ชนิด และแต่ละชนิดจะซื้อโดยนับเป็นจำนวนโหล ชนิดละประมาณ 10-20 โหล หรือมากกว่านั้น สินค้าในร้านจะได้มีความหลากหลายและทำให้ลูกค้าสนใจ นอกจากนั้นยังต้องพิจารณาถึงความต้องการของผู้ซื้อ เช่น ชุดสายไฟ อุปกรณ์ช่าง ชุดมิดเครื่องครัวขายดี ปริมาณการสั่งซื้อจะมากกว่าชนิดอื่น โดยสั่งซื้อชนิดละ 120-240 ชุด หรือประมาณ 10-20 โหล ขณะที่สินค้าชนิดอื่นนำมาจำหน่ายประมาณ 50-120 ชุดหรือประมาณ 4-10 โหล

เนื่องจากสินค้าประเภทเครื่องใช้ในครัวเรือนมีความหลากหลายดังนั้นการสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้งต้องมีความรอบคอบและรัดกุมจึงต้องจดบันทึกไว้ว่าในแต่ละนัดขายสินค้าแต่ละชนิดเหลือปริมาณเท่าใด และควรซื้อเพิ่มเท่าใด หากไม่ได้มีการจดบันทึกอาจทำให้หลงลืมและได้สินค้ามาจำหน่ายไม่ครบ ส่วนสินค้าที่ผลิตมาใหม่หรือยังไม่เคยซื้อมาขายจะทดลองนำมาขายก่อนประมาณ 20-50 ชิ้น ถ้าขายดีหรือขายหมดจึงซื้อมาเพิ่มภายหลัง เพื่อแก้ปัญหาเงินทุนหมุนเวียนขาดความคล่องตัว การซื้อสินค้าแต่ละชนิดจึงต้องกำหนดปริมาณให้เหมาะสมกับเงินทุนที่มีอยู่ด้วย ส่วนปริมาณการขายในแต่ละนัดนั้นถ้าเป็นสินค้าที่มีราคา 10-19 บาท แต่ละชนิดขายได้ประมาณ 30-80 ชิ้น รวมทั้งสิ้นเฉลี่ยประมาณ 800-1,000 ชิ้น คิดเป็นเงิน 8,000-20,000 บาท แต่ถ้าเป็นสินค้าที่มีราคาสูง ชนิดที่ขายเป็นชุด ราคาชุดละ 39 บาท ขายได้ประมาณ 100-200 ชุด คิดเป็นเงิน 4,000-8,000 บาท เฉลี่ยแล้วแต่ละนัดขายได้ทั้งสิ้นประมาณ 10,000-25,000 บาท

การกำหนดราคา

การกำหนดราคาเครื่องใช้ในครัวเรือนส่วนใหญ่จะกำหนดราคาขายโดยคิดต้นทุนแบบเหมา

รวม โดยนำเอาต้นทุนที่ซื้อสินค้ารวมกับค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าขนส่ง ค่าจ้างคนช่วยขาย ค่าถุงเพื่อบรรจุหีบห่อ ฯลฯ ของสินค้าแต่ละชนิดก่อน แล้วจึงมากำหนดราคาทุนเป็นรายชิ้น สินค้าที่ผลิตจากพลาสติกจำหน่ายทุกชนิดราคา 10-19 บาท ต้นทุนมาถูกกว่าสินค้าที่ผลิตจากอูมิเนียม เหล็ก แก้ว และไม้ ชิ้นละ 1-2 บาท แต่จำหน่ายในราคาเท่ากัน สินค้าที่จำหน่ายราคา 10 บาท ต้นทุนเฉลี่ยต่อชิ้นประมาณ 6-10 บาท สินค้าที่ขายราคา 19 บาท ต้นทุนเฉลี่ยต่อชิ้นประมาณ 15-18 บาท ส่วนสินค้าที่ขายราคา 39 บาท มักเป็นสินค้าอุตสาหกรรม เช่น น้ำยาซักเบาะรถ อุปกรณ์ช่าง ไฟฉาย เครื่องคิดเลข ชุดมิดเครื่องครัว ชุดสายไฟ ของเล่นเด็ก ฯลฯ ต้นทุนเฉลี่ยต่อชิ้นประมาณ 35-38 บาท เฉลี่ยแล้วได้กำไรชิ้นละประมาณ 1-4 บาท ซึ่งถือว่าได้กำไรต่อหน่วยไม่มากนักแต่ขายสินค้าในปริมาณมากจึงสามารถดำเนินการได้

สินค้าที่จำหน่ายส่วนใหญ่อยู่ระหว่างราคา 10-39 บาท ลูกค้าส่วนใหญ่จึงไม่ต่อรองให้ลดราคาอีก มีบ้างบางรายที่ต่อรองราคาสินค้าซึ่งค้า แม้ค้าไม่ได้ลดราคาให้

ทำเลที่ตั้งของร้านค้า

ทำเลที่ตั้งของร้านค้าประเภทเครื่องใช้ในครัวเรือน ส่วนใหญ่นิยมเลือกที่ตั้งอยู่บริเวณด้านหน้าและติดกับถนนเพื่อผู้ซื้อที่เดินผ่านไปมาสามารถเห็นได้ชัด เมื่อมีผู้มาซื้อ มากจึงเป็นการสร้างความสนใจให้ผู้ซื้อคนอื่นเข้ามาดูสินค้าในร้าน การเลือกทำเลร้านค้าต้องเลือกบริเวณที่มีพื้นที่ค่อนข้างกว้าง เนื่องจากต้องใช้พื้นที่ในการวางสินค้ามาก เพราะมีหลากหลายชนิดและผู้ซื้อสินค้ามักซื้อสินค้าพร้อมกันหลายคน พ่อค้า แม่ค้ามักได้แบ่งร้านค้าโดยวิธีเช่าจากเจ้าของภาคโดยตรง ร้านค้าใช้พื้นที่ประมาณ 5x10 เมตร และส่วนใหญ่พอใจกับแบ่งร้านค้าที่ขายอยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากผู้ซื้อส่วนใหญ่ทราบแล้วว่าร้านขายเครื่องใช้ในครัวเรือนตั้งอยู่บริเวณนี้ และมีพื้นที่กว้างขวางพอที่จะวางสินค้าได้ในปริมาณมาก และสามารถรองรับผู้ซื้อสินค้าได้คราวละจำนวนมาก

การจัดการเกี่ยวกับการเงิน

เงินที่นำมาลงทุนสำหรับค้าขายนั้นนำมาจาก 2 แหล่งด้วยกันคือ จากเงินออมของตนเองส่วนหนึ่งและจากการเล่นแชร์ การเล่นแชร์นั้นจะมีวงเงินตั้งแต่ 3,000-100,000 บาท เสียดอกเบี้ยประมาณร้อยละ 18-24 บาทต่อเดือน ใช้เงินทุนเริ่มต้นกิจการประมาณ 5,000-15,000 บาท แต่ถ้าเป็นร้านค้าที่มีขนาดใหญ่ใช้เงินลงทุนประมาณ 20,000-50,000 บาท ส่วนการจัดสรรเงินทุนส่วนหนึ่งใช้สำหรับซื้อสินค้า ซึ่งต้องใช้เงินเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากสินค้าที่นำมาขายนั้นมีจำนวนหลากหลายชนิดเช่น ถ้าเงิน

ลงทุน 50,000 บาท จัดสรรเพื่อซื้อสินค้าประมาณ 30,000-35,000 บาท ส่วนที่เหลือเก็บไว้เป็นค่าใช้จ่ายอื่นๆ และสำรองไว้เพื่อจ้างผู้ช่วยขายนัดละ 100 บาท ต่อคนซึ่งต้องจ้างอย่างน้อย 2 คน ถ้าร้านค้าที่มีขนาดใหญ่ต้องจ้างผู้ช่วยขายถึง 4-5 คน นอกจากนี้เงินทุนบางส่วนต้องเก็บไว้ใช้สำหรับ ค่าขนส่งสินค้า และค่าเบ็ดเตล็ดอื่นๆ เช่น ค่าซ่อมแซมยานพาหนะที่ใช้บรรทุกสินค้า ค่าจ้างคนขับรถ ค่าเดินที่ ค่าที่วางสินค้า และค่าเช่ารายนัด นัดละ 50 บาทและค่าเช่ารายปี ปีละ 5,000 บาท เป็นต้น สำหรับการซื้อสินค้าในงวดต่อไป ส่วนใหญ่ใช้เงินทุนหมุนเวียนและกำไรที่ได้จากการขายสินค้า

การจัดการเกี่ยวกับการบริหาร

ร้านขายเครื่องใช้ในครัวเรือนส่วนใหญ่มีผู้ช่วยขายอย่างน้อย 2 คน แต่ถ้าเป็นร้านขนาดใหญ่มีผู้ช่วยขาย 4-5 คน เนื่องจากผู้ซื้อมักมาซื้อพร้อมกันหลายคน หากมีผู้ช่วยจำนวนมากจะสามารถดูแลและบริการผู้มาซื้อสินค้าได้ทั่วถึง เจ้าของร้านส่วนใหญ่มักนำญาติ พี่น้อง ลูก หลาน มาช่วยขาย แต่บางร้านมีการจ้างบุคคลภายนอกเข้ามาด้วย โดยมีการแบ่งหน้าที่สำหรับผู้ช่วยขายแต่ละคน ให้ขายสินค้าตามความเหมาะสม เช่น ถ้าเป็นผู้ขายให้ขายของเล่นเด็ก เครื่องมือช่าง แต่ถ้าเป็นผู้หญิงให้ขายประเภทถ้วย ชาม มีด ตะกร้าพลาสติก ถาด แก้วน้ำ เป็นต้น เหตุผลในการแบ่งหน้าที่ขายสินค้าเช่นนี้เนื่องจาก ผู้ช่วยขายเพศชายส่วนใหญ่มักมีความรู้ ความชำนาญเกี่ยวกับสินค้าเกี่ยวกับอุปกรณ์เครื่องมือช่าง ส่วนเพศหญิงมักมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าประเภทของใช้ในครัวทั่วไป เมื่อมีความรู้จึงสามารถให้คำแนะนำแก่ผู้ซื้อได้ ในการจัดร้านและนำสินค้ามาลงทุกคนต้องช่วยกันทั้งหมด เจ้าของร้านจะคอยให้คำแนะนำผู้ช่วยขายทุกคนเกี่ยวกับการจัดวางสินค้า การดูแลลูกค้า การขายสินค้าไม่มีการต่อรองราคา เนื่องจากเป็นสินค้าลดราคาพิเศษ ขายในราคาเดียว ดังนั้นในด้านราคาจึงไม่เป็นอุปสรรคสำหรับผู้ช่วยขาย ส่วนทางด้านการเงินเจ้าของร้านจะเป็นผู้เก็บเงิน รับเงินและทอนเงินตลอดจนจัดทำบัญชีโดยการจดบันทึกเมื่อขายสินค้าได้ ส่วนผู้ช่วยขายทำหน้าที่เป็นคนกลางบริการเก็บเงินจากผู้ซื้อ นำสินค้ามาใส่ถุง และรับส่งเงินทอนให้กับผู้ซื้อ

5. พ่อค้า แม่ค้า อาหารแห้ง

พ่อค้า แม่ค้าในภาคจัวที่ขายอาหารแห้ง เป็นพ่อค้า แม่ค้าหมุนเวียนตามตลาดนัดต่างๆ มีจำนวนทั้งหมด 38 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 9.06 ของสินค้าทั้งหมด และส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง มีการจำหน่ายอาหารแห้งได้แก่ พริกแห้ง หอมแดง กระเทียม กะปิ ปลาแร่ มักเป็นร้านขนาดใหญ่กว่าร้าน

ขายอาหารชนิดอื่น พ่อค้า แม่ค้าส่วนใหญ่ให้ความเห็นเกี่ยวกับเจ้าของกาว่า ไม่ค่อยได้พบกับเจ้าของกาว่าบ่อยนัก เนื่องจากการเก็บเงินรายนั้ดมักให้ลูกหลานมาเก็บแทน แต่เคยได้ทราบจากเพื่อนพ่อค้า แม่ค้าในกาว่าว่าเจ้าของกาว่าเป็นคนใจดี ไม่ค่อยยุ่งเกี่ยวกับใคร เป็นคนสมถะ มีระเบียบและไม่ฟุ้งเฟ้อ และไม่เคยมีปัญหาเกี่ยวกับพ่อค้า แม่ค้าแต่อย่างใด

การจัดการเกี่ยวกับสินค้า

การตัดสินใจเลือกสินค้าเพื่อมาจำหน่าย

อาหารแห้งที่นำมาขาย ได้แก่ พริกแห้ง พริกป่น หอมแดง กระเทียม กะปิ ปลาแร่ และแยกชนิดออกไปอีก เช่น พริกแห้งเม็ดเล็ก พริกแห้งเม็ดใหญ่ นอกจากนี้ยังมีพริกที่นำมาแปรรูปเป็นพริกป่น และเครื่องแกงชนิดต่างๆ เป็นต้น ส่วนหอมแดง กระเทียม มีทั้งชนิดที่ขายเป็นลูกและแกะเรียบร้อยแล้ว มีทั้งขายย่อยและขายเป็นกิโลกรัม เหตุผลที่พ่อค้า แม่ค้าเลือกขายสินค้าประเภทนี้เนื่องจากไม่เน่าเสียง่าย สามารถเก็บไว้ได้นาน และทุกครัวเรือนจำเป็นต้องใช้ในการประกอบอาหาร จึงขายได้ตลอดในทุกฤดูกาล ส่วนแหล่งที่ซื้อสินค้ามาจากแหล่งใหญ่ๆ คือ ซื้อพืชผลจากเกษตรกรที่ปลูกแล้วนำมาแปรรูปเอง เช่น พริกสดนำมาทำเป็นพริกแห้งหรือพริกป่น หรือซื้อจากเกษตรกรที่แปรรูปมาเรียบร้อยแล้ว ส่วนหอมแดง กระเทียมนั้น รับซื้อจากเกษตรกรหรือร้านขายส่งที่จังหวัดลำพูนซึ่งมีราคาถูกกว่าในเมืองเชียงใหม่ ส่วนกะปิและปลาแร่ พ่อค้าแม่ค้าส่วนใหญ่นิยมซื้อจากจังหวัดสุโขทัย และมีพ่อค้ารายใหญ่นำส่งที่เมืองเชียงใหม่

ปริมาณสินค้า

การขายสินค้าแห้งในกาว่าส่วนใหญ่แล้วเป็นลักษณะการขายปลีกเพื่อการบริโภค ดังนั้นปริมาณสินค้าที่ซื้อมาจำหน่ายแต่ละครั้งนั้นจะดูตามความเหมาะสม แม้ว่าสินค้าสามารถเก็บไว้ได้นาน แต่บางครั้งอาจเกิดการเสียหายได้ เช่น พริกแห้งหากเก็บไว้ในที่ชื้นอาจเกิดเชื้อราได้และของแห้งบางอย่างไม่ควรเก็บไว้นานจนเกินไปเพราะจะกลายเป็นสินค้าเก่าและผู้ซื้อก็ไม่ต้องการ ดังนั้นการซื้อสินค้ามาจำหน่ายในแต่ละครั้งจะมีการกำหนดปริมาณ โดยดูจากการขายสินค้าที่ผ่านมา โดยปกติแล้วซื้อสินค้าครั้งหนึ่งจำหน่ายได้ประมาณ 2-4 สัปดาห์ พริกแห้งซื้อครั้งละประมาณ 30-50 กิโลกรัม (ประมาณ 3-5 กระสอบ) ปริมาณการซื้อหอมและกระเทียมมาขายแต่ละครั้งซื้อมาชนิดละประมาณ 50 – 100 กิโลกรัม สามารถขายได้ประมาณ 2-4 นัดขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้บริโภค ส่วนกะปิและปลาแร่

ซื้อมาจำหน่ายชนิดละ 50 กิโลกรัมไม่สามารถกำหนดได้ชัดเจนว่าขายหมดเมื่อใดเฉลี่ยแล้วประมาณ 1 เดือนจะซื้อมาเพิ่มเติม กะปิและปลาร้าถ้าขายไม่หมดสามารถเก็บไว้ขายต่อไปในระยะยาวได้ เนื่องจากสามารถเก็บไว้ได้นานกว่าสินค้าชนิดอื่นและไม่มีปัญหาในด้านการเก็บรักษา

การกำหนดราคา

การกำหนดราคาสินค้าส่วนใหญ่จะนำราคาทุนมารวมกับกำไรที่ต้องการ ตามความเหมาะสม ในช่วงระหว่างเดือนกุมภาพันธ์-เดือนมีนาคม พริกจะมีราคาแพงกว่าช่วงอื่นแต่หลังจากเดือนเมษายน ราคาจะเริ่มถูกลงจึงนิยมซื้อพริกสดในช่วงนี้มาแปรรูป ถ้าเป็นพริกแห้งเม็ดเล็กซึ่งเผ็ดกว่าเม็ดใหญ่ราคาจะแพงกว่า พริกแห้งเม็ดเล็กซื้อมากิโลกรัมละ 70-80 บาท ขายในราคากิโลกรัมละ 80-90 บาท ส่วนพริกแห้งเม็ดใหญ่ซื้อมากิโลกรัมละ 60-70 บาท ขายในราคากิโลกรัมละ 70-75 บาท การกำหนดราคาขายจะบวกกำไรประมาณ 10 บาท ส่วนหอมที่นำมาขายมี 2 ชนิด คือ หอมแขกและหอมแดง หอมแขกซื้อมาราคากิโลกรัมละ 10-15 บาท และขายในราคา 12-20 บาท ส่วนหอมแดงซื้อมาราคากิโลกรัมละ 15-20 บาท และขายในราคากิโลกรัมละ 20-25 บาท กระเทียมที่นำมาขายมี 2 ชนิด คือ กระเทียมกลีบใหญ่หรือกระเทียมพม่า ซื้อมากิโลกรัมละ 15-20 บาท ขายในราคากิโลกรัมละ 20-25 บาท ส่วนกระเทียมกลีบเล็กซื้อมาราคากิโลกรัมละ 25-28 บาท ขายในราคากิโลกรัมละ 30-35 บาท ถ้านำมาแกะเรียบร้อยแล้วขายในราคากิโลกรัมละ 35-40 บาท ผู้ซื้อสินค้าส่วนใหญ่จะต่อรองราคาประมาณ 1-5 บาท แต่พ่อค้า แม่ค้า ไม่ได้ลดให้เนื่องจากมีกำไรน้อยและขายในราคาถูก ส่วนผู้ซื้อรายย่อย 5-10 บาท มักไม่ต่อรองราคาซึ่งการขายย่อยเช่นนี้ได้กำไรมากกว่าขายเป็นกิโลกรัม

ทำเลที่ตั้งของร้านค้า

ทำเลที่ตั้งของร้านขายสินค้าประเภทอาหารแห้งส่วนใหญ่ ตั้งอยู่บริเวณด้านหน้าของภาคและทางด้านทิศใต้ติดกับบริเวณค้าขายสินค้าเบ็ดเตล็ดและกล้าไม้ แผงร้านค้าจะตั้งอยู่ติดกันแต่ก็มีส่วนน้อยที่ขายในบริเวณอื่น มักวางสินค้ากับพื้นโดยปูผ้าใบมากกว่าใช้โต๊ะหรือแผงที่ยกระดับเหนือพื้นขึ้นมา เนื่องจากสามารถวางสินค้าได้ง่ายและสะดวกในการซื้อขาย พ่อค้า แม่ค้าได้แผงขายของมาโดยเช่าจากเจ้าของภาคจัวโดยตรง เสียค่าเช่ารายปีตามความกว้างของพื้นที่ส่วนใหญ่แล้วใช้พื้นที่ประมาณ 2x4 เมตร หรือน้อยกว่านั้น ส่วนเหตุผลที่ตัดสินใจเลือกแผงขายสินค้าครั้งนี้ เนื่องจากพ่อค้า แม่ค้าที่ขายสินค้าประเภทอาหารส่วนใหญ่ขายบริเวณนี้มาก่อน เมื่อมีที่ว่างจึงมาขายบริเวณนี้ร่วมกับพ่อค้า แม่ค้า

คนอื่นๆ และ เจ้าของภาคจัว มักจะให้ขายสินค้าชนิดเดียวกันในบริเวณเดียวกันเพื่อสะดวกสำหรับผู้ซื้อสินค้าด้วย

การจัดการเกี่ยวกับการเงิน

พ่อค้า แม่ค้าที่ขายสินค้าประเภทอาหารแห้งส่วนใหญ่นำเงินออมของตนเองมาลงทุนซื้อสินค้า เนื่องจากลงทุนไม่สูงมากนัก มีเงินทุนประมาณ 1,000 บาท ก็เป็นเจ้าของกิจการได้ แต่ถ้าเป็นร้านค้าขนาดใหญ่ขายสินค้าจำนวนมากและหลายชนิดต้องใช้เงินทุนประมาณ 5,000 บาท ขึ้นไป การจัดสรรเงินทุนนั้นนำมาซื้อสินค้าเพื่อขายส่วนหนึ่ง อีกส่วนหนึ่งสำรองไว้เพื่อซื้อสินค้าเพิ่ม ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ ส่วนใหญ่เป็นค่าใช้จ่ายในการขนส่ง และค่าเช่าภาคโดยจ่ายค่าเช่านี้แต่ละประมาณ 15-30 บาท และค่าเช่ารายปีประมาณ 800-2,000 บาท ส่วนค่าจ้างแรงงานมาช่วยไม่ต้องจ่าย เนื่องจากผู้ช่วยขายเป็นสมาชิกในครอบครัว

การจัดการเกี่ยวกับการบริหาร

ร้านขายอาหารแห้งโดยทั่วไปเป็นร้านค้าที่มีขนาดเล็กไม่ใหญ่มากนัก เจ้าของร้านเป็นผู้ขายสินค้าเพียงผู้เดียว ดังนั้นพ่อค้า แม่ค้าจึงเป็นผู้จัดการทุกอย่างในร้านตั้งแต่ซื้อสินค้ามาขาย จัดร้านเตรียมสินค้าเพื่อขาย ขายสินค้า รับเงิน ทอนเงิน ทำบันทึกบัญชีซื้อขายสินค้าทุกครั้งเมื่อซื้อสินค้ามาขาย เมื่อสิ้นสุดการขายสินค้าแต่ละวันจะมีการตรวจสอบปริมาณสินค้าคงเหลือแต่ละชนิด แล้วจดบันทึกพร้อมทั้งตรวจนับเงินที่ขายสินค้า กล่าวได้ว่าต้องทำหน้าที่ทุกอย่างในร้านของตน แต่ในบางช่วงต้องให้สมาชิกในครอบครัวมาช่วยขายด้วย เช่น ในช่วงเทศกาลวันสงกรานต์ วันปีใหม่ ช่วงฤดูเกี่ยวข้าว ซึ่งผู้ซื้อจะซื้อสินค้ากันมาก จึงไม่มีปัญหาในด้านจ้างผู้ช่วยขายและลดต้นทุนในการค้าขายได้ส่วนหนึ่งด้วย

ภาคจัวทุ่งฟ้าบด อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ นับได้ว่าเป็นแหล่งเศรษฐกิจสำคัญแห่งหนึ่งของชุมชน ที่ก่อให้เกิดการหมุนเวียนทางการเงิน รวมทั้งเป็นแหล่งที่เอื้ออำนวยต่อการเกิดความสัมพันธ์ทางสังคมของคนในชุมชนและต่างถิ่น ตั้งแต่ความสัมพันธ์ระหว่างเจ้าของภาคจัว กับพ่อค้า แม่ค้าในภาคที่มีได้หวังเพียงแต่ประโยชน์ในเชิงเศรษฐกิจเท่านั้น แต่มีลักษณะความผูกพันทางสังคมแบบการพึ่งพาอาศัยกัน มีความเห็นอกเห็นใจกัน มีน้ำใจไมตรี มีความห่วงใยและเอื้ออาทรต่อกัน สืบเนื่องจากการให้คำแนะนำแก่พ่อค้า แม่ค้าที่มาขายสินค้า ส่วนความผูกพันระหว่างเจ้าของภาคกับคนในชุมชน เนื่องจากเป็นคนดั้งเดิมของชุมชนและเคยร่วมกิจกรรมทางสังคม และงานประเพณีของ

ท้องถิ่นเป็นประจำ รวมทั้งเคยประกอบอาชีพครูซึ่งคนในชุมชนให้ความเคารพนับถือ ดังนั้นความผูกพันอันนี้จึงส่งผลให้ภาคีจ้วเป็นที่ยอมรับของชุมชนได้ง่ายขึ้น และในความผูกพันระหว่างภาคีจ้ว พ่อค้า แม่ค้า ผู้ซื้อ และคนในชุมชน นอกจากมีกิจกรรมการซื้อขายสินค้าช่วยให้คนในชุมชนและชุมชนใกล้เคียงได้ซื้อสินค้าที่มีราคาถูก และทำให้เกิดการหมุนเวียนทางการเงิน สร้างภาพรวมในเชิงเศรษฐกิจให้ดีขึ้น แล้วยังเป็นแหล่งวัฒนธรรมที่ทำให้กลุ่มคนมาพบกัน มีความผูกพันเกิดขึ้นในลักษณะของการแลกเปลี่ยนความรู้ ความคิดและข่าวสารต่างๆ ซึ่งสิ่งต่างๆ เหล่านี้ก่อให้เกิดความเชื่อมโยงกันทางสังคม ตลอดจนภาคีจ้วยังส่งผลกระทบต่อชุมชนในภาพรวมที่ดีโดยเฉพาะ เป็นแหล่งสร้างงานอาชีพให้กับคนในชุมชน ทำให้เกิดรายได้ ลดปัญหาการว่างงาน อีกทั้งยังเป็นแหล่งสะท้อนให้เห็นถึงวัฒนธรรมการค้าขาย และความเป็นอยู่ของคนในชุมชนท้องถิ่น ตลอดจนช่วยฟื้นฟูความสัมพันธ์ทางสังคมและเป็นสถานที่ท่องเที่ยวของคนโดยทั่วไปด้วย

ภาคีจ้วทุ่งฟ้าบดเป็นแหล่งค้าขายที่ก่อตั้งมาเป็นเวลายาวนานร่วม 41 ปี และสามารถดำเนินกิจการมาจนถึงปัจจุบัน ในอนาคตมีแนวโน้มที่จะขยายกิจการออกไปอีก เนื่องจากมีความผูกพันกันทางสังคม วัฒนธรรม และเศรษฐกิจของเจ้าของภาคี พ่อค้าแม่ค้า และคนในชุมชน ที่ไม่สามารถแยกออกจากกันได้ ความผูกพันในด้านต่างๆ เหล่านี้มีมาเป็นเวลายาวนานจนกลายเป็นส่วนหนึ่งของการดำรงชีวิตของคนในชุมชน ซึ่งต่างยอมรับว่าภาคีจ้วได้เข้ามามีบทบาทต่อคนในชุมชนและท้องถิ่น ประกอบกับการจัดการอย่างมีระบบของเจ้าของภาคีและพ่อค้า แม่ค้าในภาคี จึงส่งผลเอื้ออำนวยให้ภาคีจ้วทุ่งฟ้าบดดำรงอยู่ได้มาถึงปัจจุบัน