

บทที่ 5

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สรุป

การวิจัยเรื่องระบบการจัดการอาชีพค้าขายในกาดจ๊วทุ่งฟ้าบด อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาระบบการจัดการอาชีพค้าขายของพ่อค้า แม่ค้าในกาดจ๊วทุ่งฟ้าบดในด้านการจัดการเกี่ยวกับสินค้า การจัดการเกี่ยวกับการเงิน การจัดการเกี่ยวกับการบริหาร ตลอดจนผลกระทบของกาดจ๊วที่มีต่อชุมชน เก็บรวบรวมข้อมูลโดยการสังเกตและสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลหลักซึ่งได้แก่ เจ้าของกาดจ๊ว กลุ่มพ่อค้าแม่ค้าในกาด ผู้อาศัยบริเวณรอบๆ กาดจ๊วรวมทั้งผู้ซื้อสินค้าในกาดจ๊ว จากนั้นผู้วิจัยได้จำแนกข้อมูลเป็นหมวดหมู่ ทำการวิเคราะห์ข้อมูลตามวัตถุประสงค์และนำเสนอโดยการบรรยาย ซึ่งผลการวิจัยสามารถสรุปได้ดังนี้

ในการจัดการอาชีพค้าขายในกาดจ๊วทุ่งฟ้าบดนั้น มีปัจจัยที่ก่อให้เกิดการดำรงอยู่ของการประกอบอาชีพ 3 ปัจจัย คือ การจัดการกาดจ๊ว การจัดการค้าขายของพ่อค้า แม่ค้า ผลกระทบของกาดจ๊วที่มีต่อชุมชน

1. การจัดการกาดจ๊ว

1.1 สภาพทั่วไปของกาดจ๊วทุ่งฟ้าบด กาดจ๊วทุ่งฟ้าบดก่อตั้งมานานถึง 41 ปี มีที่ตั้งอยู่ริมถนนเชียงใหม่-ฮอด ในเขตชุมชน อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ การคมนาคมขนส่งสะดวก และมีพื้นที่กว้างขวางถึง 17 ไร่ ทำให้มีพื้นที่ที่สามารถขยายออกไปได้อีก รวมทั้งเจ้าของกาดจ๊วเป็นบุคคลที่คนในชุมชนและพ่อค้าแม่ค้าในกาดเคารพและรักใคร่ มีอัธยาศัยดี มีน้ำใจ สมถะ มีระเบียบและไม่ฟุ้งเฟ้อ นอกจากนี้ยังเป็นบุคคลที่มีความรู้ สามารถแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าต่างๆ ได้ดี มีความคิดสร้างสรรค์ อันนำไปสู่การพัฒนาจ๊วให้มีความเจริญก้าวหน้า และที่สำคัญคือมีความเข้าใจและเห็นใจบุคคลอื่นโดยไม่คำนึงถึงแต่ประโยชน์ส่วนตน รวมทั้งมีแนวคิดเกี่ยวกับการอนุรักษ์การค้าขายแบบชนบท และความเป็นเอกลักษณ์ของกาดจ๊วคือ สินค้ามีราคาถูก เป็นสิ่งของที่จำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวัน และมีความแตกต่างจากตลาดอื่นๆ คือ จำหน่ายวัว ควาย รถจักรยานและรถจักรยานยนต์ด้วย

1.2 การดำเนินงานในกาจ้ว ให้หลักการจัดการแบบพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกันระหว่าง พ่อค้า แม่ค้า เจ้าของกาจ้ว และผู้อาศัยรอบๆ กาจ้ว โดยมีการดำเนินงานดังนี้

1.2.1 วิธีการจัดแบ่งพื้นที่ เจ้าของกาจ้วเป็นผู้กำหนดบริเวณต่างๆ เองโดยไม่มีวิธีการอย่างชัดเจน แต่อาศัยวิธีการแบ่งตามกลไกระบบตลาด โดยสินค้าประเภทเดียวกันมีแผงร้านค้าอยู่ในบริเวณเดียวกัน และสินค้าประเภทใดที่มีจำนวนพ่อค้า แม่ค้ามาการจัดบริเวณพื้นที่ค้าขายจะมากตามไปด้วย รวมทั้งการจัดแบ่งเป็นไปตามลักษณะสินค้า เช่น สินค้าประเภทอาหารจะอยู่ห่างจากสินค้าประเภทเสื้อผ้า หรือสินค้าประเภทวัว ควายจะอยู่ด้านหลัง เนื่องจากต้องการพื้นที่มาก

1.2.2 การกำหนดค่าเช่า เจ้าของกาจ้วมีการกำหนดค่าเช่า เป็น 2 ส่วนคือ ค่าเช่ารายปีและค่าเช่ารายวัน โดยการเก็บค่าเช่ารายปีจะเก็บตามขนาดของพื้นที่เป็นตารางเมตร ปีแรกเก็บค่าเช่าตารางเมตรละ 400 บาท ปีต่อไปตารางเมตรละ 100 บาท ส่วนการเก็บค่าเช่ารายวันแต่ละแผงจ่ายค่าเช่าไม่เท่ากัน ขึ้นอยู่กับขนาดพื้นที่โดยไม่คำนึงถึงประเภทสินค้าหรือบริเวณที่ตั้ง ในราคาระหว่าง 5- 50 บาท ยกเว้นสินค้าประเภทวัว ควาย จ่ายเป็นค่าธรรมเนียมขาย ตัวละ 5 บาท รถจักรยานคันละ 10 บาท และรถจักรยานยนต์คันละ 20 บาท ส่วนพ่อค้า แม่ค้าจะต้องเสียค่าเช่าที่สูงกว่าพ่อค้า แม่ค้าประจำ นอกจากนั้นการเก็บค่าเช่ารายวันยังขึ้นอยู่กับสภาพอากาศ ถ้าฝนตกทำให้ขายสินค้าได้น้อย การเก็บค่าเช่ารายวันก็จะถูกลงตามไปด้วย

1.2.3 การคัดเลือกพ่อค้าแม่ค้า เจ้าของกาจ้วไม่มีวิธีการที่ชัดเจน แต่ขึ้นอยู่กับความสมัครใจของพ่อค้า แม่ค้าที่ต้องการเข้ามาขายสินค้า แต่มีบางครั้งที่เจ้าของกาจ้วให้คำแนะนำถึงประเภทสินค้าหรือปริมาณสินค้าที่นำมาขาย

1.2.4 การอำนวยความสะดวก กาจ้วได้อำนวยความสะดวกให้กับพ่อค้า แม่ค้าหลายด้านด้วยกันได้แก่ บริการห้องน้ำ จัดทำทางเดินในกาจ้ว จัดสร้างหลังคาแดด การดูแลความปลอดภัยจากเจ้าหน้าที่ตำรวจทั้งการจราจรและความปลอดภัยในกาจ้ว จัดที่ทิ้งขยะ จัดที่พักสำหรับวัวควาย และจัดที่จอดรถยนต์ไว้บริการ

1.3 ลักษณะสินค้าและผู้ซื้อ สินค้าและบริการในกาจ้วมีทั้งหมดประมาณ 31 ประเภท ใหญ่ๆ เรียงลำดับตามจำนวนของร้านค้าจากมากไปหาน้อยจำนวน 8 ประเภทแรกได้ดังนี้ เสื้อผ้าสำเร็จรูป รถจักรยานและรถจักรยานยนต์ โคม กระบือ อาหาร เครื่องใช้ในครัวเรือน เครื่องอุปโภคบริโภคทั่วไป สินค้าเบ็ดเตล็ด และงานบริการ ได้แก่ บริการซ่อมรถ บริการตัดผม สินค้าที่นำมาจำหน่ายส่วนใหญ่ไม่ใช่สินค้าที่มีหีบห่อติดตลาดและคุณภาพจัดอยู่ในระดับปานกลาง ผู้ซื้อสินค้าส่วนใหญ่เป็นคนในชุมชน

และชุมชนใกล้เคียง ในอดีตผู้ซื้อสินค้าส่วนใหญ่ประกอบอาชีพทำไร่ ทำนา แต่ในปัจจุบันมีทุกอาชีพ ผู้ซื้อสินค้ามีความพอใจในกาจั่ว เนื่องจากจำหน่ายสินค้าในราคาถูก มีหลายชนิดให้เลือกตามความพอใจ รวมทั้งมีสินค้าที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะที่ตลาดทั่วไปไม่มี ตลอดจนเป็นแหล่งพบปะ แลกเปลี่ยนความรู้ ความคิดและข่าวสารต่างๆ กับคนในชุมชน

2. การจัดการค้าขายของพ่อค้า แม่ค้าในกาจั่ว ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้า แม่ค้าที่หมุนเวียนขายสินค้าตามตลาดนัดต่างๆ ซึ่งมีวันค้าขายสินค้าที่ไม่ตรงกัน ซึ่งสามารถสรุปในประเด็นต่างๆ ได้ ดังนี้

2.1 การเลือกอาชีพของพ่อค้า แม่ค้า มีเหตุผลในการเลือกอาชีพที่แตกต่างกันไปตามลักษณะประเภทสินค้าที่ขายดังนี้

2.1.1 พ่อค้า แม่ค้าเสื้อผ้าสำเร็จรูป มีจำนวน 87 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 20.76 ของสินค้าทั้งหมดในกาจั่ว ตัดสินใจเลือกขายสินค้าประเภทนี้เนื่องจากเห็นว่าเสื้อผ้าเป็นสิ่งจำเป็นของทุกคน และเคยมีประสบการณ์เป็นผู้ช่วยขายมาก่อน จึงเห็นแนวทางในการประกอบอาชีพ มีความชำนาญ รู้แหล่งซื้อสินค้า วิธีการขายสินค้าและการบริหารงาน จึงเริ่มจากเปิดแผงขนาดเล็กก่อนแล้วจึงขยายขนาดพื้นที่และจำนวนสินค้า

2.1.2 พ่อค้า แม่ค้าวัวควาย มีจำนวน 45 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 10.74 ของสินค้าทั้งหมดในกาจั่ว ตัดสินใจเลือกขายสินค้าประเภทนี้เนื่องจาก วัวควายเป็นสัตว์ที่เลี้ยงง่าย ได้ราคาดี ถ้าขายไม่หมดสามารถนำกลับมาขายในนัดต่อไปได้ และถ้าหากขายไม่ได้เป็นระยะเวลานานจะมีราคาสูงขึ้น เนื่องจากวัวควายมีการเจริญเติบโต ทำให้ได้ราคาสูงขึ้น เริ่มต้นกิจการโดยซื้อวัว ควายมาขายจำนวนน้อยก่อนเมื่อขายได้หรือได้กำไรจึงซื้อสินค้ามาเพิ่ม

2.1.3 พ่อค้า แม่ค้ารถจักรยานและรถจักรยานยนต์ มีจำนวน 45 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 10.74 ของสินค้าทั้งหมดในกาจั่ว ตัดสินใจเลือกขายสินค้าประเภทนี้เนื่องจากมีความสนใจ ประกอบกับรถจักรยานยนต์มือสองเป็นที่นิยมของผู้ซื้อ เพราะมีราคาถูกกว่ารถใหม่และผู้ซื้อนิยมซื้อรถจักรยานและรถจักรยานยนต์ที่กาจั่วนี้มาก จึงสามารถกำหนดราคาขายที่เหมาะสมและคนพอใจได้ และเมื่อขายสินค้าไม่หมดก็เก็บไว้ขายในนัดต่อไปได้โดยราคาไม่เปลี่ยนแปลง เริ่มต้นกิจการโดยซื้อรถมาจำหน่ายจำนวนน้อยก่อน แล้วจึงเพิ่มจำนวนมากขึ้นเมื่อได้กำไร

2.1.4 พ่อค้า แม่ค้า เครื่องใช้ในครัวเรือน มีจำนวน 35 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 8.35 ของสินค้าทั้งหมดในกาจั่ว ตัดสินใจเลือกขายสินค้าประเภทนี้เนื่องจาก เครื่องใช้ในครัวเรือนเป็นสิ่งของที่จำเป็นในชีวิตประจำวันและผู้ซื้อนิยมซื้อสินค้า ประกอบกับสินค้าประเภทนี้ผลิตจากวัสดุที่สามารถเก็บ

ไว้ขายได้นานโดยไม่เน่าเสียและให้กำไรค่อนข้างสูง เริ่มต้นกิจการโดยลงทุนซื้อสินค้ามาขายจำนวนน้อยก่อน เมื่อได้กำไรจึงเพิ่มจำนวนและชนิดของสินค้า

2.1.5 พ่อค้า แม่ค้าอาหารแห้ง มีจำนวน 38 ร้าน คิดเป็นร้อยละ 9.06 ของสินค้าทั้งหมดในภาค โดยตัดสินใจเลือกขายสินค้าประเภทนี้เนื่องจาก สินค้าประเภทอาหารแห้งไม่เน่าเสียง่าย สามารถเก็บไว้ได้นานและทุกครัวเรือนจำเป็นต้องใช้ในการประกอบอาหาร ขายได้ตลอดทุกฤดูกาล และให้ผลกำไรที่สูง โดยเฉพาะซื้อสินค้าสดในช่วงฤดูกาลแล้วนำมาแปรรูปเป็นอาหารแห้ง การเริ่มต้นกิจการนั้นได้นำสินค้ามาจำหน่ายในจำนวนน้อยก่อนและชนิดของสินค้ามีไม่มาก เมื่อทราบความต้องการและความนิยมของผู้ซื้อจึงเพิ่มจำนวนและชนิดสินค้า

2.2 การจัดการเกี่ยวกับสินค้า ปริมาณการสั่งซื้อสินค้าของพ่อค้า แม่ค้าโดยส่วนใหญ่พิจารณาจากปริมาณความต้องการสินค้าของผู้ซื้อ ปริมาณการขายและเทศกาล การกำหนดราคาขายจะกำหนดโดยใช้ราคาสินค้าบวกกำไรและค่าใช้จ่ายต่างๆ ได้แก่ ค่าขนส่ง ค่าเช่าภาค ค่าจ้างผู้ช่วยขาย สินค้าค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดทั่วไป ฯลฯ นอกจากนี้พ่อค้าวัวควายต้องเสียค่าผ่านด่าน ค่าน้ำวัว ค่าจ้างคนดูแล และค่าฟางข้าว ส่วนคุณภาพของสินค้าที่นำมาจำหน่ายโดยทั่วไปจัดอยู่ในเกณฑ์ปานกลาง และไม่เน้นสินค้าที่มีตราหืออยู่ในความนิยม แหล่งซื้อสินค้ามาขายประเภทเสื้อผ้าสำเร็จรูป ซื้อจากร้านขายส่งในเมืองเชียงใหม่ แต่ถ้าเป็นเครื่องใช้ในครัวเรือน ส่วนใหญ่ซื้อมาจากโรงงานอุตสาหกรรมที่ผลิตแบบยกโหล ส่วนอาหารแห้งซื้อจากเกษตรกรผู้ปลูกในท้องถิ่น รถจักรยานที่นำมาขายส่วนใหญ่เป็นรถใหม่ซื้อจากในเมือง และรถจักรยานยนต์มักซื้อจากรถมือสองจากเจ้าของรถที่ต้องการขาย แล้วนำมาซ่อมแซมเพื่อขายต่อ ส่วนวัวควายนำมาจากหลายแหล่งด้วยกัน ทั้งในท้องถิ่นและต่างจังหวัด รวมทั้งมาจากประเทศพม่า โดยเลี้ยงขายเองและรับซื้อจากผู้เลี้ยงมาขายต่อ ส่วนทำเลที่ตั้งของร้านค้าไม่ค่อยมีผลต่อการขายสินค้า เนื่องจากทางภาคได้จัดแบ่งบริเวณตามประเภทสินค้า ทำให้ผู้ซื้อส่วนใหญ่รู้แหล่งซื้อสินค้า

2.3 การจัดการเกี่ยวกับการเงิน พ่อค้า แม่ค้าจัดการเกี่ยวกับการเงินด้วยตนเอง เงินทุนส่วนใหญ่มาจากการเล่นแชร์และจากเงินออมของตน การลงทุนเริ่มต้นไม่มากนักเป็นลักษณะค่อยเป็นค่อยไป เมื่อได้กำไรจึงเพิ่มทุน เพิ่มปริมาณสินค้า ในการจัดสรรเงินทุนมีการสำรองเงินทุนไว้เพื่อซื้อสินค้าเพิ่มเติมหรือเป็นค่าใช้จ่ายในการขายสินค้า และมีการบันทึกบัญชีแบบง่าย ในลักษณะบัญชีรายรับ รายจ่าย โดยบันทึกการรับที่ได้จากการขายสินค้าแต่ละชนิดและรายจ่ายที่ใช้ทั้งหมดในแต่ละนัด รวมทั้งมีการจดบันทึกจำนวนสินค้าเพื่อควบคุมปริมาณสินค้า

2.4 การจัดการเกี่ยวกับการบริหาร พ่อค้า แม่ค้ามีรูปแบบของการประกอบธุรกิจขนาดเล็กแบบเจ้าของคนเดียว บางครั้งมีญาติ สามิ ภรรยา พี่น้องหรือ ลูกหลานมาช่วยงาน หรือบางรายจำเป็นต้องจ้างบุคคลภายนอกเข้ามาช่วยขาย ดังนั้นวิธีการบริหารบุคคลจึงมีลักษณะเป็นการบริหารระบบเครือญาติ การตัดสินใจขึ้นอยู่กับพ่อค้า แม่ค้าเองทั้งในเรื่อง การซื้อสินค้า การกำหนดราคาสินค้า การจัดหาเงินทุน การจัดสรรเงินทุน การสำรองเงินทุน การวางแผนในการดำเนินกิจการ การอำนวยความสะดวกและควบคุมงาน

3. ผลกระทบของกาดจ๊วที่มีต่อชุมชน

3.1 ประโยชน์ที่ชุมชนได้รับจากการสร้างกาดจ๊ว นับได้ว่ากาดจ๊วทุ่งฟ้าบดเป็นแหล่งเศรษฐกิจที่สำคัญในชุมชน ก่อให้เกิดการหมุนเวียนทางการเงิน ทั้งจากผู้ซื้อและผู้ขายรวมทั้งช่วยให้คนในชุมชนที่อยู่ในหมู่บ้านและอำเภอใกล้เคียงกับกาดจ๊ว ได้เลือกซื้อสินค้าราคาถูก มีหลากหลายชนิดหลากหลายคุณภาพให้เลือกตามความพอใจ และช่วยให้เกิดอาชีพใหม่ สร้างรายได้กับคนในชุมชนและบุคคลที่สนใจทั่วไป ได้แก่ อาชีพค้าขาย บริการรับฝากรถ บริการตัดผม บริการซ่อมรถ รับจ้างลากวัว ฯลฯ นอกจากนี้ยังส่งเสริมสินค้าที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นของคนในชุมชน เช่น หัตถกรรมพื้นบ้าน ยาสมุนไพร เครื่องดนตรีไทย ฯลฯ รวมทั้งยังมีประโยชน์ในด้านการคงอยู่ของวัฒนธรรม ประเพณีการซื้อขายสินค้าแบบชนบท ซึ่งมีความเรียบง่ายแต่แฝงไปด้วยความผูกพันทางสังคม ความมีน้ำใจไมตรี ความห่วงใยและเห็นใจซึ่งกันและกัน

3.2 ผลกระทบของกาดจ๊วที่มีต่อชุมชน มีปัญหาที่เกิดขึ้น คือ ปัญหาการจราจรติดขัด โดยเฉพาะในช่วงเวลาเช้าที่มีการซื้อขายสินค้า ส่วนปัญหาอื่นๆ เช่น ปัญหาการลักขโมย และสิ่งแวดล้อมไม่ปรากฏชัดเจน

อภิปรายผล

1. การจัดการกาดจ๊ว กาดจ๊วทุ่งฟ้าบด อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ นับว่าเป็นแหล่งซื้อขายสินค้านานาชนิดที่มีความสำคัญในเชิงเศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรมของคนในชุมชนท้องถิ่นและชุมชนใกล้เคียง และดำเนินการมาเป็นเวลานานถึง 41 ปี ซึ่งการที่กาดจ๊วยังคงดำรงอยู่ได้เช่นนี้อาจเป็นเพราะ เจ้าของกาดจ๊วเป็นบุคคลที่ได้รับการยอมรับในชุมชนแห่งนี้ ว่าเป็นผู้ที่มีความรู้ ความสามารถเนื่องจากเป็นค่านิยมที่มีมาตั้งแต่ในอดีตที่ให้การยอมรับและเคารพนับถือในอาชีพครู ประกอบกับเจ้าของกาดเป็นบุคคลที่มีความอดทน เพียรพยายาม มีความคิดกว้างไกลในการพัฒนากาดจ๊วให้มี

ความเจริญก้าวหน้า และเป็นบุคคลที่มีความเหมาะสมในการเป็นผู้นำ และผู้บริหารงานที่ดี รวมทั้งเป็นผู้ที่มีความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ ไม่เคยมีปัญหาเกี่ยวกับพ่อค้า แม่ค้าและคนในชุมชน ซึ่งในการจัดดำเนินงานทำให้ภาคีดำรงอยู่ได้นั้น นอกจากเจ้าของภาคีต้องมีคุณลักษณะเฉพาะบุคคลแล้ว ยังต้องมีความสามารถในการวางแผนดำเนินงาน และประสานงานกับทุกฝ่ายในภาคี ซึ่งการจัดการของเจ้าของภาคีได้สอดคล้องกับทฤษฎีของ ธงชัย สันติวงษ์ (2531, หน้า 4) ที่กล่าวว่าจัดการเป็นกระบวนการที่สำคัญยิ่งที่จะทำให้งานประสบผลสำเร็จ ถ้าผู้ปฏิบัติงานสามารถทำงานโดยประสานงานหรือสอดคล้องกับฝ่ายอื่นๆ ประกอบกับทำเลที่ตั้งของภาคีอยู่ไม่ไกลจากเมืองและติดกับถนนใหญ่ เป็นทางผ่านที่จะไปอำเภอต่างๆ เช่น หางดง สันป่าตอง และจอมทองรวมทั้งการคมนาคมขนส่งสะดวก และมีพื้นที่กว้างขวางสามารถขยายกิจการออกไปได้อีก การที่ภาคีจะมีทำเลที่ตั้งเช่นนี้ น่าจะมีผลต่อปริมาณการซื้อขายสินค้า และเอื้ออำนวยความสะดวกในการเดินทางสำหรับพ่อค้า แม่ค้าและผู้ซื้อสินค้าด้วย เพราะนอกจากผู้ซื้อต้องการในตัวสินค้าและบริการแล้ว ความสะดวกสบายในการเดินทางน่าจะมีผลต่อการซื้อสินค้าด้วย ซึ่งตรงกับงานวิจัยของ กนกพร กระบวนศรี (2531) เรื่องตลาดนัดหมุนเวียนชนบทในภาคเหนือกรณีศึกษาในเขตเชียงใหม่ ลำพูน ที่พบว่าทำเลที่ตั้งสัมพันธ์เป็นอีกลักษณะหนึ่งที่มีความสำคัญมาก ตลาดที่อยู่ติดกับชุมทางคมนาคมจะได้รับความนิยมจากประชาชนอย่างมาก เพราะผู้บริโภคได้รับความสะดวกในการเดินทางไปซื้อสินค้า และมีแนวโน้มที่จะเพิ่มพูนความสำคัญต่อไป เนื่องจากสามารถติดต่อกับบริเวณอื่นๆ ได้สะดวกและอยู่ใกล้แหล่งที่มีประชากรตั้งถิ่นฐานอยู่ รวมทั้งยังสอดคล้องกับงานวิจัยของ เกียรติ จิวกุลและคณะ (2534) เรื่องการขยายตัวของตลาดในกรุงเทพมหานคร พบว่า จุดกำหนดที่ตั้งของตลาดในปัจจุบันคือ สะดวกในการคมนาคมขนส่งและมีชุมชนมากพอที่ทำให้เกิดกำลังซื้อได้

ภาคีฯ ทุ่งฟ้าบคนนอกจากเป็นสถานที่ซื้อขายสินค้าแล้ว ยังเป็นแหล่งรวมของประชาชนทุกชนชั้นที่มาแลกเปลี่ยนความรู้ ความคิด และข่าวสารต่างๆ รวมถึงวัฒนธรรมการค้าขายของคนในชุมชนท้องถิ่น ที่มีเอกลักษณ์เป็นของตนเองโดยไม่เหมือนกับตลาดทั่วไป นอกจากนี้ยังแสดงให้เห็นถึงความเป็อยู่ของสังคมในท้องถิ่นชนบทการแต่งกายที่เรียบง่ายแต่สุภาพ และแสดงถึงความผูกพันทางสังคม ความมีน้ำใจไมตรีต่อกัน ตลอดจนได้มีการฟื้นฟูความสัมพันธ์ทางสังคม โดยสะท้อนในรูปของการส่งเสริมศิลปวัฒนธรรมท้องถิ่นที่ได้สืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นสิ่งที่สำคัญที่ส่งผลต่อการคงอยู่ของภาคีฯ และส่งเสริมในความคงอยู่ของอาชีพพ่อค้า แม่ค้าในภาคี อาจเป็นเพราะว่า คนในสังคมชนบทเมื่อต้องการแลกเปลี่ยนความรู้ ความคิดและข่าวสารกัน มักนิยมไปในสถานที่ที่มีคนใน

ชนชั้นของคนอยู่มาก เพื่อหากลุ่มแลกเปลี่ยนความรู้ ข่าวสาร ที่เป็นเรื่องในแนวทางเดียวกัน และภาคจัว ก่อให้เกิดความผูกพันของคนในชุมชน ความมีน้ำใจ ไม่ตรีต่อกัน อาจเป็นเพราะ เป็นลักษณะนิสัยของ คนในชุมชนชนบท ที่ได้รับการปลูกฝังมาตั้งแต่บรรพบุรุษในความเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่กัน

ดังนั้นจะเห็นได้ว่าการจัดการภาคจัวนั้นมีปัจจัยที่สำคัญอยู่หลายประการดังนี้ ความเป็นมาของ ภาคจัว บุคลิกภาพส่วนบุคคลของเจ้าของภาค การจัดการของเจ้าของภาค ทำเลที่ตั้ง รวมถึงผลกระทบ ของภาคจัวต่อชุมชน ซึ่งปัจจัยด้านการจัดการภาคจัวเหล่านี้ส่งผลให้ภาคจัวดำรงอยู่ได้เป็นอย่างดี มีผล ต่อการเกิดอาชีพมากมาย รวมถึงเป็นจุดสำคัญต่ออาชีพพ่อค้า แม่ค้าในภาคจัว

2. การจัดการอาชีพค้าขายของพ่อค้าแม่ค้า นับว่ามีระบบการจัดการที่มีแบบแผนเป็นของตนเอง มีการวางแผนการดำเนินงานภายใต้ความคิดหลักของตน ประกอบกับใช้ความรู้และประสบการณ์ มาช่วย สิ่งที่มีผลต่อการจัดการอาชีพค้าขายประการสำคัญนั้น น่าจะเป็นการเกื้อหนุนกันระหว่างภาคจัว และพ่อค้า แม่ค้าโดยต่างฝ่ายต่างให้ความช่วยเหลือเกื้อกูลซึ่งกันและกัน ทั้งในเชิงความสัมพันธ์ทางด้าน เศรษฐกิจ สังคม และวัฒนธรรม พ่อค้า แม่ค้าส่วนใหญ่มีการหมุนเวียนขายสินค้าในตลาดนัดต่างๆ หลายแห่งซึ่งมีวันค้าขายที่ไม่ตรงกัน ส่วนเหตุผลในการเลือกอาชีพของพ่อค้า แม่ค้ามีหลายประการ ด้วยกัน ได้แก่ เคยมีประสบการณ์โดยเป็นผู้ช่วยขายมาก่อน จึงเห็นแนวทางในการประกอบอาชีพ ประกอบกับสินค้าที่ขายเป็นสิ่งจำเป็นที่ทุกคนต้องใช้ในชีวิตประจำวัน ทำให้สามารถขายได้ตลอดทุก ฤดูกาล และตนมีความสนใจประเภทสินค้าที่ขาย ซึ่งสินค้านั้นให้ผลกำไรสูง รวมทั้งสามารถเก็บไว้ได้ นานโดยไม่เสี่ยงต่อการเน่าเสีย นับว่าพ่อค้า แม่ค้าเป็นกลุ่มบุคคลที่มีบทบาทและมีความสำคัญที่ทำให้ ภาคจัวทุ่งฟ้าบดได้มีการพัฒนา และเกิดการขยายตัวเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องซึ่งกลุ่มพ่อค้า แม่ค้าได้ใช้ ความรู้ และประสบการณ์เข้ามาช่วยในการจัดการในด้านต่างๆ ดังนี้

การจัดการในด้านสินค้า การสั่งซื้อสินค้าพิจารณาจากความต้องการของผู้ซื้อ ปริมาณการขาย แต่ละนัด การทำเช่นนี้มีผลดีคือ สามารถนำข้อมูลที่ได้มาช่วยตัดสินใจในด้านปริมาณสินค้า และเป็น แนวทางในการวางแผนเกี่ยวกับสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้ซื้อ ซึ่งมีผลต่อการกำหนดเงินทุน และความคล่องตัวในการหมุนเวียนด้านสินค้าด้วย นอกจากนั้นสินค้าที่นำมาขายเน้นที่ความหลากหลายทั้งคุณภาพและราคา เพื่อให้ผู้ซื้อได้มีโอกาสเลือกซื้อสินค้าตามความพอใจของตน ซึ่งลักษณะ เช่นนี้สอดคล้องกับทฤษฎีการจัดการเกี่ยวกับสินค้าของ จินดา พรหมเสนา (2533, หน้า 2-3) คือผู้ ประกอบการต้องรู้จักเลือกซื้อสินค้าที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า โดยศึกษาข้อมูลการขายในอดีต เพื่อนำมาวิเคราะห์ถึงความต้องการของผู้บริโภค และต้องสังเกตภาวะของตลาดที่เปลี่ยนแปลงเสมอ

การกำหนดราคาสินค้าพบว่า พ่อค้า แม่ค้าใช้วิธีการกำหนดราคาโดยใช้ราคาต้นทุนสินค้าบวกค่าใช้จ่ายและกำไร ซึ่งการกำหนดกำไรต่อหน่วยไม่สูงนัก จึงทำให้สินค้ามีราคาไม่แพงและเป็นไปตามกลไกของระบบราคตลาดที่ค่อนข้างเสรี เนื่องจากมีผู้ซื้อ และพ่อค้าแม่ค้าจำนวนมาก ปริมาณสินค้าที่เข้าสู่ตลาดมากโดยเฉพาะสินค้าตามฤดูกาล ซึ่งการกำหนดราคาที่เหมาะสมจะส่งผลให้พ่อค้า แม่ค้าขายสินค้าได้ในปริมาณที่มาก ทำให้รายได้ในแต่ละวันมากด้วย ซึ่งหลักการกำหนดราคาของพ่อค้า แม่ค้า สอดคล้องกับงานวิจัยของ เพชร จงก้าโชค (2528) เรื่องตลาดอาหารสดในกรุงเทพมหานคร พบว่า พ่อค้า แม่ค้าได้กำหนดราคาสินค้า โดยใช้ราคาขายส่งบวกกำไรเป็นราคาขายขั้นสุดท้าย รองลงมาคือ ราคาควบคุม โดยตั้งราคาสินค้าจากราคาในวันที่ผ่านมาเป็นเกณฑ์ และสังเกตจากปริมาณสินค้าแต่ละชนิดที่เข้าสู่ตลาดในแต่ละวัน รวมทั้งงานวิจัยของสุทธิธิ์ ชูชาติ (2538) (เรื่องกาดจ๊ว(ตลาดจ๊ว) มิติหนึ่งของภาพสะท้อนในการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของสังคมชาวนาในภาคเหนือ) พบว่าสินค้าในตลาดจ๊ว กล้วยเป็นสินค้าที่มีคุณภาพปานกลาง และตราประจำสินค้าก็ไม่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับของลูกค้าชั้นสูง ประกอบกับเสียค่าเช่าร้านในราคาถูก ทำให้ต้นทุนต่ำ จึงสามารถขายสินค้าได้ในราคาที่ถูกลงว่าตลาดในเมืองเชียงใหม่ และราคาสินค้าประเภทเครื่องอุปโภค บริโภคเปลี่ยนแปลงไปตามความต้องการของผู้ซื้อและปริมาณสินค้า ราคาค่อนข้างเสรี ขึ้นลงตามกลไกของระบบราคา เพราะไม่มีกลุ่มพ่อค้า แม่ค้าผูกขาดในด้านราคา

การจัดการในด้านการเงิน ส่วนใหญ่พ่อค้า แม่ค้า มีการจัดการการเงินด้วยตนเองเนื่องจากการดำเนินงานเป็นกิจการขนาดเล็ก การดำเนินงานไม่ยุ่งยาก รายรับ รายจ่ายมีรายการค่อนข้างน้อย การแสวงหาแหล่งเงินทุนก็ขึ้นอยู่กับความสามารถของพ่อค้า แม่ค้าเอง ซึ่งการนำเงินมาลงทุนเริ่มแรกได้จากการออมหรือการเล่นแชร์ ซึ่งไม่ยุ่งยากเพียงแต่ใช้ความเชื่อถือและไว้วางใจซึ่งกันและกัน แม้ดอกเบี้ยอยู่ในอัตราที่ค่อนข้างสูง แต่เป็นวิธีที่สะดวกได้เงินก้อนมาลงทุนก่อนแล้วค่อยผ่อนชำระเป็นรายวัน จึงทำให้เกิดความคล่องตัวทางการเงิน ซึ่งสอดคล้องกับงานวิจัยของ เพชร จงก้าโชค (2528) พบว่าแหล่งเครดิตในการทำธุรกิจส่วนใหญ่มาจากตลาดการเงินนอกระบบทั้งหมดประมาณ 57 % ซึ่งได้แก่การยืมเงินจากญาติพี่น้อง เพื่อนฝูงและจากการเล่นแชร์ นอกจากนั้นการเริ่มดำเนินกิจการ พ่อค้า แม่ค้าส่วนใหญ่มักเริ่มต้นด้วยเงินทุนที่น้อยก่อน เมื่อมีกำไรจึงค่อยเพิ่มทุนมากขึ้น ซึ่งการกระทำเช่นนี้สอดคล้องกับลักษณะของการดำเนินงานโดยกิจการเจ้าของคนเดียวที่มีความเสี่ยงสูง ดังนั้นเพื่อป้องกันความเสียหายจึงต้องกระทำอย่างค่อยเป็นค่อยไป สำหรับการจัดสรรเงินทุน ส่วนใหญ่มีการสำรองไว้เพื่อซื้อสินค้าและค่าใช้จ่าย นับว่าเป็นการวางแผนล่วงหน้าเกี่ยวกับการเงินซึ่งตรงกับหลักทฤษฎีการ

จัดการเกี่ยวกับการเงินของ จินดา พรหมเสนา (2533, หน้า 5) คือการจัดการด้านการเงินที่จะประสบผลสำเร็จต้องมีการจัดการเกี่ยวกับ การจัดหาเงินทุนจากแหล่งต่างๆ ที่มีอยู่ การจัดสรรเงินทุนที่ได้มาในการดำเนินธุรกิจ การสำรองเงินทุนไว้ใช้จ่ายในโอกาสต่างๆ และการจัดการลงทุนเพื่อแสวงหาผลกำไร

การจัดการเกี่ยวกับการบริหารของพ่อค้า แม่ค้าในภาคจว เป็นลักษณะการบริหารธุรกิจขนาดเล็ก ในรูปแบบของการประกอบธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว ที่ต้องวางแผนจัดการและดำเนินการต่างๆ ทั้งหมดด้วยตนเอง บางรายจำเป็นต้องจ้างผู้ช่วยขายซึ่งมีการบริหารบุคคลแบบระบบเครือญาติ การบริหารงานเช่นนี้ น่าจะเอื้ออำนวยต่อการตัดสินใจของพ่อค้า แม่ค้า ที่สามารถตัดสินใจในด้านต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว และการดำเนินกิจการเป็นไปในทิศทางเดียวกัน มีความเป็นอิสระสูง ในการดำเนินงานไม่มีความยุ่งยากสลับซับซ้อน ไม่จำเป็นต้องมีการแบ่งงานหรือความรับผิดชอบที่ชัดเจน นับว่าเป็นการจัดการที่เหมาะสมกับลักษณะการดำเนินงานในภาคจว

การจัดการในด้านต่างๆ ของพ่อค้า แม่ค้านั้น นับว่าเป็นการจัดการที่มีความเหมาะสมสำหรับการค้าขายในภาคจวอย่างยิ่ง ซึ่งสิ่งเหล่านี้ส่งผลทำให้กิจการสามารถดำเนินต่อไปได้ แม้ในปัจจุบันภาวะเศรษฐกิจจะลดการขยายตัวลงก็ตาม นอกจากนี้ภาคจวและพ่อค้า แม่ค้ายังเป็นปัจจัยซึ่งเกื้อหนุนซึ่งกันและกันอยู่ หากขาดสิ่งหนึ่งสิ่งใดไปต่างก็ไม่สามารถดำรงอยู่ได้

3. ผลกระทบของภาคจวที่มีต่อชุมชน การซื้อขายสินค้าในภาคจวก่อให้เกิดการหมุนเวียนทางการเงิน ซึ่งส่งผลต่อภาวะเศรษฐกิจของชุมชนให้ดีขึ้น นอกจากนี้ยังช่วยให้คนในชุมชนและชุมชนใกล้เคียง ได้เลือกซื้อสินค้าที่มีราคาถูก มีให้เลือกหลากหลายชนิด หลากหลายคุณภาพ รวมทั้งช่วยให้เกิดอาชีพใหม่ในชุมชน ทำให้ผู้ที่ว่างงานและบุคคลที่สนใจมีแนวทางในการประกอบอาชีพเพิ่มขึ้น ทำให้ภาพรวมของเศรษฐกิจดีขึ้นด้วย ประโยชน์ของการก่อตั้งภาคจวนี้ช่วยสร้างภาพพจน์ของภาคจวให้มีคุณค่าต่อชุมชนทั้งในด้านการสร้างประโยชน์ให้กับคนในชุมชน รวมทั้งได้ส่งเสริมสินค้าที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่นและทำให้เกิดการคงอยู่ของวัฒนธรรมประเพณีการซื้อขายสินค้าแบบพื้นบ้าน และสะท้อนถึงวัฒนธรรมการค้าขายในชุมชนท้องถิ่น ชีวิตความเป็นอยู่และความผูกพันทางสังคมของท้องถิ่นชนบท ตลอดจนเป็นแหล่งแลกเปลี่ยนทางวัฒนธรรม ซึ่งสิ่งต่างๆ เหล่านี้ทำให้ภาคจวได้มีบทบาทและเป็นส่วนหนึ่งที่สำคัญของชุมชน

ส่วนผลกระทบของภาคจวที่มีต่อชุมชน มีปัญหาที่เกิดขึ้นคือ ปัญหาการจราจรรติดขัด ในช่วงที่มีการซื้อขายสินค้า ซึ่งได้ใช้วิธีแก้ไขปัญหาโดยขอความร่วมมือจากตำรวจจราจรมาช่วยดูแลและอำนวยความสะดวก ซึ่งผลกระทบ ไม่ก่อให้เกิดปัญหากับคนในชุมชนมากนัก เนื่องจากอาจเป็นความผูกพันที่

มีระหว่าง ชาวบ้าน พ่อค้าแม่ค้า และเจ้าของภาค รวมทั้งเป็นความเคยชินของคนในชุมชน และต่างมีผลประโยชน์ที่ได้รับจากการสร้างภาคจัว จนภาคจัวกลายเป็นส่วนหนึ่งที่มีความสำคัญของคนในชุมชน

ข้อเสนอแนะ

ควรได้มีการจัดสร้างหลักสูตรท้องถิ่น โดยนำแนวทางที่ได้จากการศึกษาเกี่ยวกับระบบการจัดการอาชีพค้าขายในภาคจัวทุ่งฟ้าบดมาประยุกต์ให้สอดคล้องและเหมาะสม

ข้อเสนอแนะการวิจัยต่อไป

1. ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมในส่วนของการกระบวนการซื้อขายสินค้าของพ่อค้า แม่ค้าในภาคจัวที่ส่งผลต่อความคงอยู่ของอาชีพ และควรสังเกตระบบการจัดการอาชีพค้าขายของพ่อค้า แม่ค้าในการจัดแบ่งกลุ่มประเภทสินค้าใหญ่ๆ ที่มีความคล้ายคลึงกัน ได้แก่ กลุ่มสินค้าประเภทเครื่องอุปโภคบริโภค และกลุ่มสินค้าประเภทวัว ควาย รถจักรยานและรถจักรยานยนต์
2. ควรมีการศึกษาถึงอาชีพค้าขายในภาคจัวทุ่งฟ้าบดกับการส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่น