

วิถีชีวิตผู้ค้าตลาดสดอีสานและกรณีแม่ค้าผัก *

THE WAY OF LIFE OF FRESH-FOOD MARKET PETTY TRADERS IN ISAN
AND THE CASE OF FRESH-VEGETABLE TRADESWOMEN

สุวิทย์ธีรสาสวัตต์

Suwit Theerasasawat

มหาวิทยาลัยขอนแก่น

Khon Kaen University

E-mail: suwit1948@gmail.com

บทคัดย่อ

บทความวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิถีชีวิตของผู้ค้าในตลาดสดอีสาน และศึกษาวิถีชีวิตของแม่ค้าผักสดในตลาดสดอีสาน เป็นการวิจัยแบบผสมวิธี ผลการวิจัยพบว่า ตลาดสดเป็นแหล่งรวมอาหารสดที่ใหญ่ที่สุดของประเทศ ตลาดสดจึงเปรียบเสมือน “ท้อง” ของสังคม จากการสัมภาษณ์ผู้ค้า 577 ราย ในตลาดสดในชนบทอีสาน 12 ตลาด ใน 4 จังหวัด พบว่า ผู้ค้าในตลาดสด 8-9 ใน 10 คน เป็นหญิง อายุเฉลี่ย 49 ปี ส่วนใหญ่เคยเป็นเกษตรกร และในปัจจุบัน 3 ใน 4 ก็ยังเป็นเกษตรกร ที่มีที่ดินเฉลี่ย 13 ไร่/ราย ส่วนใหญ่พักในบ้านพักของตนเอง ซึ่งอยู่ห่างจากตลาดสดไม่เกิน 5 กิโลเมตร เฉลี่ยแล้วค้ามา 15 ปี ปัจจุบันมีรายได้เฉลี่ย 4,117 บาท/คน/วัน มีกำไร 1,294 บาท/คน/วัน หรือ 31% ของยอดขาย ผู้ค้า 92-96.5% ต้องการค้าขายต่อไปเรื่อยๆ ยังไม่คิดจะเลิก จากกรณีศึกษาแม่ค้าผัก พบว่า แม่ค้าทุกคนที่ปลูกผักขายในตลาดสดมีความพอใจในอาชีพนี้ เพราะมีรายได้ทุกวันตลอดทั้งปี แต่เกษตรกรบางคนเท่านั้นที่จะทำได้ เพราะต้องมีแหล่งน้ำตลอดปี

คำสำคัญ: ผู้ค้าในตลาดสด; ผู้ค้าผัก; เศรษฐกิจอีสาน

Abstract

Objectives of this article were to study the way of life of fresh-food market traders in Isan and a case of fresh-vegetable tradeswomen, using mixed methods research. Research findings were fresh-food markets are the country's largest fresh foods gathering center, and as such they are like the stomach of a society. From interviews of 577 petty traders in 12 Isan fresh-food markets, it was found that 8-9 out of every 10 of them were females. Their average age was 49. Most of them engaged in farming before entering the trade, while 3 out of 4 still engaged in farming then. These farmers owned 13 rais of rice farmland on average. The

* Received November 1, 2020; Revised March 12, 2020; Accepted March 27, 2020

majority of them lived in their own homes within 5 kilometers of distance from the markets. They had engaged in the fresh-food market trades for 15 years on average. Presently they made a gross sale of Thai Baht 4117/person/day and made a profit of Thai Baht 1,294/person/day or 31% of the total sale. Around 92 – 96.5% of the traders hoped to continue on in the trade and thought nothing about giving up. The case study of fresh-vegetable tradeswomen revealed that all of them were satisfied with their work of raising vegetables to sell in the market because they could make income daily throughout the year. However, there were only some fortunate farmers with the year-round sufficient, reliable water sources could do that.

Keywords: Fresh-Food Traders; Fresh-Vegetable Tradeswomen; Isan Economy

บทนำ

ตลาดสดเป็นแหล่งรวมสินค้าอาหารสดที่ใหญ่ที่สุดของประเทศ ถ้าหากรวมตลาดสดทั้งตลาดค้าส่งและตลาดค้าปลีก ทั้งประเทศมี 6,019 ตลาด มีผู้ค้า 1,016,064 ราย เฉลี่ยตลาดหนึ่งมีผู้ค้า 168 ราย มียอดขายหรือเงินหมุนเวียนเฉลี่ย 4,117 บาท/ราย/วัน หรือ 691,656 บาทต่อ 1 ตลาด/วัน หรือ 242,079,600 บาท/ตลาด/ปี หากคิดทุกตลาดสดทั่วประเทศ จะมีเงินหมุนเวียนในตลาดสด รวบรวม 1.464 ล้านล้านบาทต่อปี หรือประมาณร้อยละ 9.48 ของ GDP ของเศรษฐกิจไทยปี 2560 คิดอัตราส่วนของผู้ค้า 1 รายต่อประชากร 65 คน เป็นคนในเขตเทศบาล 26 คน หรือ 40 % เป็นคนชนบทที่มาซื้อของในตลาดสดในเขตเทศบาล 1 ต่อ 39 คน หรือ 60% เนื่องจากสินค้าหลักของตลาดคืออาหาร ตลาดสดจึงมีความสำคัญมาก เพราะเป็นเสมือน “ท้อง” ของชุมชน (สุวิทย์ ธีรศาสตร์และคณะ, 2562) แต่ในช่วงปลายทศวรรษ 2530 เป็นต้นมา มีการตั้งห้าง Hypermarket เช่น ห้างบิ๊กซี ห้างแมคโคร ห้างโลตัส ในเมืองใหญ่ในภาคอีสาน ในไม่ช้าก็กระจายไปทุกเมือง ห้างเหล่านี้ได้ส่งผลกระทบต่อผู้ค้ารายย่อยเป็นอย่างมาก ในช่วง พ.ศ. 2542 ถึง 2545 จำนวนร้านค้ารายย่อย จาก 500,000 ร้าน ลดเหลือ 375,000 ร้าน (นิพนธ์ พัวพงศกรและคณะ, 2545) ผู้ค้ารายย่อยในตลาดสดส่วนหนึ่งโดยเฉพาะพวกร้านโชห่วยก็ได้รับผลกระทบจากการขยายตัวของห้าง Hypermarket เหล่านี้ มีรายงานวิจัยล่าสุดบางชิ้นชี้ว่า ตลาดสดทำหน้าที่เป็นระบบย่อยของระบบอาหารท้องถิ่น มีบทบาทในการกระจายอาหารสู่ผู้บริโภค (บัวพันธ์ พรหมพักพิงและคณะ, 2562) ผู้ค้ารายย่อยในตลาดสดส่วนใหญ่เป็นหญิง เป็นเกษตรกรมาก่อน และส่วนใหญ่ขายผัก เนื้อหมู ปลา ขายสินค้ามีคุณภาพ ราคาไม่แพง และยังขายสินค้าพื้นถิ่นที่สัมพันธ์กับภูมินิเวศ (จักรพงษ์ เจือจันทร์, 2562; สมศรี ชัยวณิชยา, 2562) ผู้ค้ารายย่อยฯ อาศัยเครือข่ายในการเชื่อมโยงกับผู้ค้าส่ง ผู้ผลิตในท้องถิ่น ผู้ค้ารายย่อยในตลาดอื่นและในหมู่บ้าน และผู้บริโภค (นิลวดี พรหมพักพิง, 2562) เพราะเหตุที่ผู้ค้ารายย่อยใน

ตลาดสดมีความสำคัญ แต่มีนักวิชาการศึกษาน้อยมาก ผู้เขียนจึงมีความสนใจที่จะนำเสนอในบทความนี้ ใน 2 ประเด็นหลัก คือ ประเด็นแรก จะกล่าวถึงภาพรวมของผู้ค้าตลาดสดในชนบทอีสาน ประเด็นที่ 2 จะยกกรณีศึกษาแม่คำผัก เพื่อให้เห็นวิถีชีวิตของแม่ค้ายิ่งขึ้น จะได้เข้าใจว่าแม่ค้าผักต้องปรับตัวอย่างไร ในสภาวะการค้าที่ตกต่ำในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

วัตถุประสงค์การวิจัย

1. เพื่อศึกษาเชิงปริมาณวิถีชีวิตของผู้ค้าในตลาดสดอีสาน
2. เพื่อศึกษาเชิงลึกในวิถีชีวิตของแม่ค้าผักสดในตลาดสดอีสาน

วิธีดำเนินการวิจัย

1. รูปแบบการวิจัย ใช้วิธีวิจัยเชิงปริมาณในการศึกษาวิถีชีวิตของผู้ค้าในตลาดสดอีสาน และใช้วิธีวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์เชิงลึกแม่ค้าผักสดในตลาดสดอีสาน
2. การเก็บรวบรวมข้อมูล ในการศึกษาภาพรวมของผู้ค้ารายย่อย ศึกษาจากผู้ค้าในตลาดสดที่อยู่ในตลาดสด ที่ไม่ใช่ศูนย์กลางทางเศรษฐกิจ (ไม่ใช่อยู่ในอำเภอเมือง) ในจังหวัดขอนแก่น นครพนม สุรินทร์และอุบลราชธานี จังหวัดละ 3 ตลาด รวม 12 ตลาด มีผู้ถูกสัมภาษณ์ซึ่งเป็นผู้ค้ารายย่อยรวม 577 ราย แต่ละตลาด เลือกสุ่มกระจายให้ครบทุกกลุ่มสินค้า ตลาดที่เลือกวิจัยในแต่ละจังหวัด จะอยู่ห่างออกจากศาลากลางจังหวัด 3 ระยะ คือ ระยะใกล้ (ใกล้ที่สุด 34 กิโลเมตร) ระยะปานกลาง ระยะไกล (ไกลสุด 98 กิโลเมตร) ส่วนข้อมูลเชิงคุณภาพเลือกสัมภาษณ์เชิงลึก ตลาดละ 7-17 ราย รวม 123 ราย แล้วคัดเลือกเฉพาะผู้ค้าผักสด 6 รายมานำเสนอในบทความนี้
3. การวิเคราะห์ข้อมูล ข้อมูลเชิงปริมาณซึ่งได้จากแบบสัมภาษณ์ สัมภาษณ์ผู้ค้ารายย่อย 577 ราย มาเจนนับ หาค่าสถิติร้อยละ ค่าเฉลี่ย นำมาสร้างตารางในประเด็นต่างๆ 48 ตาราง นำข้อมูลเหล่านี้มาตีความ หาข้อสรุปที่สำคัญดังปรากฏในบทความนี้ ส่วนข้อมูลเชิงคุณภาพ นำบทสัมภาษณ์เชิงลึกมาวิเคราะห์ สังเคราะห์ หาข้อสรุป แนะนำเสนอเฉพาะส่วนที่สำคัญ

ผลการวิจัย

1. ภาพรวมของผู้ค้าตลาดสดอีสาน

ภาพรวมของผู้ค้าตลาดสดอีสาน เกิดจากการสำรวจของผู้เขียนและคณะ สัมภาษณ์ผู้ค้าเชิงปริมาณจากผู้ค้า 577 ราย จาก 12 ตลาดสดในอำเภอที่ไม่ใช่ศูนย์กลางทางเศรษฐกิจ (อำเภอในชนบท) ในจังหวัดขอนแก่น นครพนม สุรินทร์ และอุบลราชธานี ทั้งที่อยู่ใกล้ (ใกล้สุด 34 กิโลเมตร จากศาลากลางจังหวัด) ระยะห่างปานกลางและระยะไกล (ไกลที่สุด 34 กิโลเมตร)

1.1 อาชีพก่อนทำอาชีพค้าขาย ระยะเวลาที่ทำอาชีพก่อนทำการค้า และอาชีพอื่นที่ทำควบคู่ไปกับการค้าขายในปัจจุบัน

พบว่า ผู้ค้าตลาดสดร้อยละ 47.6- 53.6 ของผู้ค้าตลาดสดทั้งหมด เคยทำนามาก่อน หากรวมอาชีพทำไร่ ปลูกผักด้วย จะมีจำนวนรวมของผู้ค้าตลาดสด เคยทำอาชีพเกษตรกรรมถึงร้อยละ 58.1- 72.7 รองลงมาคือ ร้อยละ 14.6- 15.6 เคยเป็นลูกจ้างโรงงาน ลูกจ้างบริษัท และลูกจ้างหน่วยงานราชการมาก่อน กลุ่มที่ทำอาชีพอื่น ๆ มาก่อน เช่น แม่บ้าน รับจ้างทั่วไปมีร้อยละ 5.5- 10.3 ตัวเลขเหล่านี้ชี้ชัดว่าผู้ค้าตลาดสดส่วนใหญ่เคยเป็นเกษตรกรมาก่อน และคาดเดาว่า รายได้จากภาคเกษตรไม่พอที่จะดำรงชีพ จึงหันมาทำการค้าในตลาดสด

ระยะเวลาทำอาชีพอื่นก่อนทำการค้า เฉลี่ย 23 ปี น้อยที่สุด 1 ปี มากที่สุด 68 ปี แต่กลุ่มใหญ่ คือกลุ่มที่ทำอาชีพอื่นมา 15 ถึง 30 ปี มีร้อยละ 31.6- 46 (สุวิทย์ อธิศาสดา และคณะ, 2562)

ที่น่าสนใจคือ อาชีพที่ทำควบคู่กับการค้าในปัจจุบัน พบว่ามีถึง 3 ใน 4 ที่ยังทำเกษตรอยู่ แสดงให้เห็นว่า ผู้ค้าตลาดสดส่วนใหญ่เป็นเกษตรกร และปัจจุบันก็ยังเป็นเกษตรกรอยู่ คือทำ 2 อาชีพไปพร้อม ๆ กัน ซึ่งตีความได้ว่า คนเหล่านี้ยืนอยู่ 2 ขา ขาหนึ่งคือเกษตรกรรม อีกขาหนึ่งคือการค้า ซึ่งน่าจะดีกว่ายืนขาเดียว ถ้าฝนแล้ง น้ำท่วม หรือผลผลิตตกต่ำก็ยังมีรายได้จากการค้ามาพยุง แต่ถ้ามองในแง่ลบว่า รายได้, กำไรจากการค้าในตลาดสดไม่มากพอจนเขาเลิกอาชีพการเกษตรได้ จึงต้องยังคงอาชีพเกษตรไว้ด้วย ทำให้ไม่ต้องซื้อข้าวกิน บางรายมีผักที่ปลูกเองอยู่แล้วไม่ต้องซื้อ จึงมีความมั่นคงทางอาหาร ถ้าเขายังคงอาชีพเกษตรไว้ด้วย หากมองให้ลึกลงไปอีกว่า ผู้ค้าทั้งหมด มีที่ดินเป็นของตนเองเท่าไร พบว่า ร้อยละ 47.1- 71.4 มีที่ดินเป็นของตัวเอง เฉลี่ยจากผู้ค้าทั้งหมด มีที่ดินทำกินเฉลี่ย 13 ไร่/ราย หากนำไปปลูกข้าว จะได้ข้าวเปลือกราว 5.2 ตัน/ราย ข้าวจำนวนนี้พอเลี้ยงคนได้ 17 คน/ปี (คนอีสานบริโภคข้าวโดยเฉลี่ย 300 กิโลกรัม/คน/ปี) แต่ที่ดิน 13 ไร่ ก็ไม่พอที่จะเลี้ยงครอบครัวได้ เพราะชีวิตของคนมีรายจ่ายรอบด้าน ไม่ใช่เฉพาะค่าอาหารอย่างเดียว (สุวิทย์ อธิศาสดา และคณะ, 2562)

1.2 สาเหตุที่มาค้าขายและระยะเวลาที่ค้าขายในตลาดสด

สาเหตุสำคัญที่มาค้าขาย เพราะอาชีพค้าขายงานเบากว่าอาชีพเดิม มีร้อยละ 29.4- 30.2 รองลงมาคือ ร้อยละ 13.2-22.4 ตอบว่า อาชีพค้าขายมีรายได้มากกว่าอาชีพเดิม ร้อยละ 15.6- 19.0 ตอบว่าเพราะชอบอาชีพนี้ และร้อยละ 8.9 - 16.7 ตอบว่า อาชีพค้าขายทำให้ได้อยู่กับครอบครัว สำหรับระยะทำการค้าเฉลี่ย 15 ปี น้อยที่สุด 6 เดือน มากที่สุด 70 ปี แสดงว่าอาชีพค้าขายในตลาดสดมั่นคงพอสมควร มิฉะนั้นคงจะไม่ค้าขายในตลาดสดมาถึง 15 ปี (สุวิทย์ อธิศาสดา และคณะ, 2562)

1.3 ประเภทของสินค้าที่ผู้ค้าขาย

สินค้าสำคัญของตลาดสดตามลำดับ คือ 1) กับข้าวและขนม 2) ผักสด 3) ปลาและอาหารทะเล 4) ข้าวห่วย 5) เนื้อสัตว์บก 6) ผลไม้ 7) เสื้อผ้า 8) อื่นๆ เช่น ไข่ไก่ อาหารพื้นบ้าน

และเมื่อถามย้อนหลังไปถึงตอนแรกค้า ก็พบว่าสินค้าที่ผู้ค้าขายใกล้เคียงกันกับที่ค้าขายในปัจจุบัน แสดงให้เห็นว่า ผู้ค้าจะชำนาญในสินค้า ที่เขาขาย เพราะตอนเลือกซื้อสินค้ามาขาย เขาจะต้องแยกแยะสินค้าที่มีคุณภาพดี - ปานกลาง-ต่ำ เพื่อให้เหมาะสมกับราคาที่เขาคือ และการตั้งราคาขายก็ต้องดูราคาซื้อ ราคาขายที่ผู้ค้าคนอื่นตั้งราคา จำนวนผู้ค้าในตลาด และตำแหน่งแผงค้าของเขาด้วย (สุวิทย์ ธีรศาสตร์ และคณะ, 2562)

1.4 เงินทุนและที่มาของทุนของผู้ค้า

แหล่งที่มาของเงินทุนเมื่อแรกค้า ร้อยละ 71.4- 80 มาจากเงินสะสม จากอาชีพก่อน ๆ มีร้อยละ 8.1- 14.9 มาจากยืมพ่อแม่ ตัวเลขนี้แม้จะน้อย แต่ก็แสดงให้เห็นว่า พ่อ-แม่เป็นที่พึ่งของลูกเสมอ มีร้อยละ 3.2- 6.7 กู้จากธนาคารมีร้อยละ 1.5- 4.9 กู้จากญาติ มีร้อยละ 1.1-3.3 กู้นอกระบบ ตัวเลขของผู้ค้าที่กู้เงิน แม้ไม่มากแต่ก็บ่งบอกว่าผู้ค้าส่วนหนึ่งหมุนเงินไม่ทัน ต้องกู้แต่ในระบบการค้ำจะถือว่าการกู้เงินมาหมุนเวียน เพื่อให้ธุรกิจไม่สะดุด เป็นเรื่องธรรมดา เพราะธุรกิจใหญ่ๆก็มีการกู้เงินเหมือนกัน เมื่อพิจารณาที่มาของแหล่งเงินทุนเพื่อซื้อสินค้ารายวันในปัจจุบัน พบว่า ร้อยละ 83.1-91.4 มาจากการค้ำและผลกำไร 5.4-9.6 กู้ธนาคาร 0.8- 1.6 กู้จากญาติส่วนกู้จากนายทุนนอกระบบสูงกว่าเมื่อแรกค้า คือร้อยละ 0.5-4.6

จำนวนเงินทุนแรกค้าต่อวัน เฉลี่ย 4,012 บาท ส่วนในปัจจุบัน สูงกว่าเล็กน้อย คือเฉลี่ย 4,043 บาท มีเพียงร้อยละ 6-15.8 ที่ใช้เงินทุน 500 บาท/วัน รองลงมา 501-1,000 บาท/วันมีร้อยละ 14.8-26.4 1,100-2,000 บาท/วัน มีร้อยละ 10.7-24.6 2,001-5,000 บาท/วันมีร้อยละ 21.1- 25.4 5,001-10,000 บาท/วัน มีร้อยละ 5.7-17.2 มากกว่า 10,000 บาท/วันมีร้อยละ 9.9- 12.9 (สุวิทย์ ธีรศาสตร์ และคณะ, 2562)

1.5 ยอดขายและกำไรต่อวัน

ยอดขายต่อวันเฉลี่ยเมื่อแรกค้า 3,397 บาท ส่วนยอดขายต่อวันเฉลี่ยในปัจจุบัน 4,117 บาท กำไรหลังหักค่าใช้จ่ายเมื่อแรกค้า 1,084 บาท/วัน ส่วนกำไรในปัจจุบันหลังหักค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 1,294 บาท หรือคิดเป็นร้อยละ 31.4 ของยอดขาย ถ้าคิดกำไรต่อเดือน = 38,820 บาท หรือ 452,900 บาท/ปี (คิดปีละ 350 วัน) หากเปรียบเทียบกับการทำงานกำไรจากการค้า 1 ปี เท่ากับทำนาขายข้าวเปลือก 8,000 บาท/ตัน จะต้องขายข้าวเปลือก 56.6 ตัน จึงจะได้เงินขนาดนี้ ข้าวเปลือก 56.6 ตัน จะต้องใช้ที่ดิน 141.5 ไร่ (คำนวณจากผลผลิตเฉลี่ยของภาคอีสาน รวบรวม 400 กิโลกรัม/ไร่) ซึ่งโดยปกติ ชาวนาอีสานมีพื้นที่ทำการเกษตรเฉลี่ย 21 ไร่/ครัวเรือน (www.pirun.ku.ac.th) มูลค่าของกำไรจากการค้า 1 รายเท่ากับผลผลิตจากการทำนา 141.5 ไร่ คือมากกว่าพื้นที่ทำนาเฉลี่ย/ครัวเรือน 6.7 เท่า

สรุป ผู้ค้า 1 รายในตลาดสด 1 ปี มีกำไรเท่ากับ ทำนาของชาวนาอีสาน เกือบ 7 ครัวเรือน (สุวิทย์ ธีรศาสตร์ และคณะ, 2562)

1.6 ค่าเช่าและพื้นที่ขาย

ค่าเช่าในตลาดสดเป็นต้นทุนคงที่ ซึ่งผู้ค้าต้องจ่ายทุกวัน พบว่า ค่าเช่าเฉลี่ยเมื่อแรกค้า/แผง 27.29 บาท/วัน ในปัจจุบันเฉลี่ย 33.44 บาท/วัน และขณะที่ห้าง hypermarket ของนายทุนในท้องถิ่นคิดค่าเช่าที่ขาย 425 บาท/วัน หรือ 71 บาท/ตร.ม. ห้าง hypermarket ที่เป็นห้างที่มาจากส่วนกลาง คิดค่าเช่าที่ขายเฉลี่ย 2,250 บาท/แผง/วัน หรือ 297 บาท/ตร.ม. หากคิดค่าเช่าต่อตารางเมตร เมื่อแรกค้า 7.68 บาท/วัน ปัจจุบัน 9.33 บาท/วัน ซึ่งเป็นอัตราที่ต่ำมาก ทั้งนี้เพราะตลาดสดที่ศึกษาเป็นตลาดที่เทศบาลหรือไม่ก็ อบต. ดูแล จึงเก็บค่าเช่าต่ำ (เพราะถ้าเก็บค่าเช่าสูง ผู้บริหารเทศบาล และ อบต. จะไม่ได้รับเลือกตั้ง) นี่ถือเป็นจุดแข็งของตลาดสดที่มีค่าเช่าต่ำ ต้นทุนในการค้าจึงไม่สูง ซึ่งเป็นผลดีต่อผู้ค้าและผู้บริโภค (สุวิทย์ อธิราชสวัสดิ์ และคณะ, 2561; สุวิทย์ อธิราชสวัสดิ์ และคณะ, 2562)

1.7 ที่มาของสินค้า ระยะทางเดินของสินค้าและการขนส่ง

ที่มาของสินค้าในตลาดสด มาจากตลาดขายส่ง ร้อยละ 27-38.7 เพราะตลาดขายส่งของถูกเนื่องจากมีสินค้าเป็นจำนวนมาก รองลงมา มาจากผู้ค้ารายย่อย ร้อยละ 20.7- 34.2 ผู้ค้ารายย่อยพวกนี้คือ ผู้ที่นำสินค้ามาจากชนบทนำมาขายบ้างตลาดแต่ดึก ผู้ค้ารายย่อยประจำในตลาดสดซื้อจากกลุ่มนี้มาขายต่อให้ผู้บริโภคในตลาดสดตอนเช้าเป็นต้นไป ร้อยละ 14.4-19.7 เป็นสินค้าของผู้ค้าผลิตเอง แสดงให้เห็นว่า สินค้าราวครึ่งหนึ่งในตลาดสด มาจากท้องถิ่นใกล้ ๆ ตลาดสดนั่นเอง

เนื่องจากการขนส่งเป็นต้นทุนที่สำคัญ ดังนั้นยิ่งระยะทางจากแหล่งผลิตหรือแหล่งรวมสินค้า มาถึงตลาดสดใกล้เพียงใด ต้นทุนก็จะต่ำเพียงนั้น สินค้ากลุ่มใหญ่ที่สุดของตลาดสด ร้อยละ 45.9-61.6 เดินทางน้อยกว่า 20 กิโลเมตร สินค้าที่เดินทางอยู่ระหว่าง 20-80 กิโลเมตร มีราว 1 ใน 3 มีเพียงร้อยละ 8.3-21.4 ที่มาจากที่ไกลเกิน 80 กิโลเมตร ผู้ค้ามีร้อยละ 57.9-70.7 ใช้รถส่วนตัว (รถยนต์, รถจักรยานยนต์, รถสามล้อพ่วงข้าง) ที่เหลือจ้างรถสามล้อแดงบ้าง รถจักรยานยนต์พ่วงข้าง, รถตุ๊กๆ หรือผู้ขายมาส่งเอง (สุวิทย์ อธิราชสวัสดิ์ และคณะ, 2562)

1.8 เวลาเริ่มทำงานและเลิกงาน

ตลาดสดที่ผู้เขียนศึกษา 10 ใน 12 ตลาด คือ ตลาดศรีสงคราม ตลาดนาถ่อน (อำเภอธาตุพนม) ตลาดเขื่อนอุบลรัตน์ ตลาดหนองสองห้อง ตลาดชุมพลบุรี ตลาดเดชอุดม ตลาดโคกคำแระ (อำเภอทุ่งศรีอุดม จังหวัดอุบลราชธานี) ตลาดบุญทริก ตลาดนาแก และตลาดสังขะ ขายตอนเช้า (04.00-08.00 น.) และตอนเย็น (16.00-20.00 น.) อีก 2 ตลาดสด คือ ตลาดหนองโก (อำเภอกระนวน จังหวัดขอนแก่น) และตลาดศรีขรภูมิขายเฉพาะตอนเช้าเท่านั้น ซึ่งเป็นลักษณะการทำงานที่ต่างจากตลาดสดในเมืองใหญ่ ปัจจุบันจะเปิดขายเฉพาะตอนเช้า (เป็นตลาดเช้า) ส่วนในชนบทเมืองใหญ่จะมีแต่ตลาดเย็น คือ ขายช่วงเย็นเท่านั้น ตลาดสดในชนบทส่วนใหญ่ในปัจจุบัน จึงเปิดคล้ายตลาดสดในเมืองใหญ่ในช่วงแรก ๆ หรือก่อนทศวรรษ 2530 คือเปิดทั้งเช้า

และเย็น แต่เพราะปัญหาการติดมากในเมืองใหญ่ ตลาดสดในเมืองใหญ่ในปัจจุบัน จึงกลายเป็นตลาดเช้า (สุวิทย์ อธิราชสวัสดิ์ และคณะ, 2562)

1.9 ที่พักของผู้ค้าในตลาดสด และระยะทางจากที่พักถึงตลาด

ผู้ค้าในตลาดสด ร้อยละ 91.8-94.3 พักในบ้านของตัวเอง ที่เหลือเช่าหรืออาศัยคนอื่น แสดงว่าผู้ค้าในตลาดสด เป็นคนแฉะนั้นเป็นส่วนใหญ่ ระยะทางจากบ้านพักถึงตลาดสดน้อยกว่า 5 กิโลเมตร มีจำนวนถึง 69.2 -94.5 ทำให้การเดินทางมาทำงานสะดวก รวดเร็ว และลดต้นทุนการเดินทางด้วย (สุวิทย์ อธิราชสวัสดิ์ และคณะ, 2562)

1.10 ความพอใจและความยั่งยืนในอาชีพค้าขาย

ความพอใจในอาชีพเป็นเรื่องสำคัญมาก ถ้าพอใจแสดงว่ารายได้เหมาะสมกับแรงงาน ที่เขาลงไปในอาชีพ และความพอใจจะทำให้เขารักและทำอาชีพนั้นให้ดีขึ้น เพื่อรักษาลูกค้าและอาชีพของเขาเอาไว้ ผู้ค้าร้อยละ 52.1-67 ตอบว่าพอใจมากในอาชีพ ร้อยละ 16.5-27 ตอบว่าพอใจค่อนข้าง มาก ดังนั้น สองกลุ่มนี้ไปรวมกันจะมากถึงร้อยละ 68.1-94

เมื่อถามผู้ค้าว่าต้องการเลิกค้าหรือจะค้าต่อไปเรื่อยๆ คำตอบร้อยละ 92.0-96.5 ตอบว่าต้องการค้าต่อไปเรื่อยๆ แสดงให้เห็นว่า ผู้ค้าพอใจในอาชีพนี้มาก

แต่เมื่อถามว่า ต้องการให้ลูกทำอาชีพนี้เหมือนตัวเองหรือไม่ คำตอบว่าต้องการ ร้อยละ 49.1 ไม่ต้องการ ร้อยละ 50.9 เมื่อซักถามว่า ทำไมไม่ต้องการให้ลูกค้าขายแบบตน ผู้ค้าอธิบายว่า อาชีพแม่ค้าตลาดสดลำบาก กิน นอน ไม่เหมือนคนทั่วไป ตื่นแต่ตี 2 เพื่อไปซื้อสินค้ามาจัดให้สวยงามและจัดท่าหรือดูตามขนาดที่ลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการ ขายช่วงตี 04.00 – 08.00 น. พอสายๆ ลูกค้าก็น้อย จึงได้นอนพักที่แผงของตนเองในตลาดช่วงกลางวัน มาขายอีกทีตอนเย็น (16.00-20.00 น.) แล้วรีบกลับบ้านมานอน 3 ทุ่ม ถึงตี 2 ก็ต้องรีบตื่นมาซื้อของขาย นี่คือวงจรชีวิตของแม่ค้าตลาดสด (สุวิทย์ อธิราชสวัสดิ์ และคณะ, 2562) อนึ่งผู้ค้าตลาดสด หากจะเรียกว่าแม่ค้าก็ไม่ผิด เพราะผู้ค้า ร้อยละ 78.9-89.7 เป็นผู้หญิง อายุเฉลี่ย 49 ปี (สุวิทย์ อธิราชสวัสดิ์ และคณะ, 2562)

2. กรณีศึกษาแม่ค้าผัก

เพื่อให้เห็นวิถีชีวิตของแม่ค้าตลาดสดชัดเจน คือขอยกกรณีศึกษาแม่ค้าผัก

กรณีรื้อ : ตลาดหนองสองห้อง จังหวัด ขอนแก่น

ครอบครัว อร อายุ 48 ปี เกิดอำเภอหนองสองห้อง ซึ่งเป็นอำเภอใต้สุดของจังหวัดขอนแก่น ตลาดห่างจากศาลากลางจังหวัด 98 กิโลเมตร เป็นอำเภอที่ค่อนข้างแห้งแล้ง เพราะอยู่ในเขตเงาฝน ทั้งอำเภอไม่มีระบบชลประทาน เพราะไม่มีแม่น้ำไหลผ่าน ทำนาโดยอาศัยน้ำฝนและน้ำสระอย่างเดียว อรเริ่มช่วยพ่อแม่ทำนาและค้าขายผักในตลาดมาตั้งแต่เรียนประถมศึกษา ปี 6 การช่วยแม่ขายผักทำให้อรได้เรียนรู้การค้าขายมานานหลายปี จนอายุ 25 ปี จึงมีแผงเป็นของตัวเองในตลาดหนองสองห้อง อร มีบุตร 3 คน คนโตจบปริญญาตรี คนกลางตอนสามภาษา (21 มกราคม 2562) เรียนมหาวิทยาลัยปีที่ 3 คนเล็กเรียน ม.3 อรเป็นพี่คนโต เสียสละให้น้องได้

เรียนสูง ตัวเองเรียนแค่ ป. 6 ทั้งที่อยากเรียนให้สูงกว่านี้ แต่พอ แม่ มีนา 100 ไร่ ไม่มีแรงงานช่วยทำนา อรจึงต้องอยู่ช่วยพ่อแม่ทำนาและค้าขายผักในตลาดไปด้วย สามีมองของอร หลังจากแต่งงานไม่นานก็เดินทางไปขายแรงงานในต่างประเทศซึ่งมีรายได้ดีกว่าเมืองไทย ทำงานอยู่ 11 ปี ก็ลาออกกลับมาช่วยอรทำนา ค้าขาย และปลูกผัก

อาชีพปลูกผัก การทำนามีรายได้เพียงปีละครั้ง รายได้จากการทำนาก็ไม่แน่นอน ขึ้นกับดินฟ้าอากาศ และราคาข้าวในตลาดโลกและตลาดในประเทศ เดิมอรปลูกผักเพียง 1 ไร่ ใช้น้ำสระที่ขุดไว้ เห็นว่าทำรายได้ดี และมีรายได้ทั้งปี จึงขยายเป็น 2 ไร่ ปลูกผัก 10 ชนิด คือ กะหล่ำปลี กะหล่ำดอก ผักกวางตุ้ง คะน้า บร็อกโคลี่ ผักสลัด ต้นหอม ผักชีจีน บวบ และถั่วฝักยาว

เพื่อให้มีรายได้กระจายทั้งปี การปลูกผักจึงปลูกไม่พร้อมกัน ช่วงพฤษภาคม-มิถุนายน ปลูกบวบ บวบใช้เวลา 45 วัน ก็เก็บผลขายได้ ช่วงสิงหาคม-กันยายน ปลูกผักกวางตุ้ง คะน้า ซึ่งใช้เวลา 45 วันเหมือนกัน ปลายกันยายน ก็ตัดขายได้ สำหรับเมล็ดพันธุ์ ผักกวางตุ้งและคะน้า ต้องไปซื้อจากตลาดหนองสองห้อง กระบองละ 50 บาท จะขายได้ 3,500 บาท หักต้นทุนต่างๆ แล้ว จะเหลือกำไร 2,500 บาท ช่วงตุลาคม จะปลูกกะหล่ำปลี กะหล่ำดอก บล็อกโคลี่ และผักสลัด 4 ชนิด ชนิดนี้ชอบอากาศหนาว ปลูกช่วงอื่นไม่ได้ผล ใช้เวลา 40-50 วัน ก็เริ่มตัดขายได้ บล็อกโคลี่ใช้เมล็ด 2 ซองซองละ 100 บาท ขายได้ 28,000 บาท หักต้นทุนอื่นๆแล้ว เหลือกำไรเป็นค่าแรงงานของอรรกับสามี 24,000 บาท ส่วนกะหล่ำดอกขายได้ 21,000 บาท หักต้นทุนแล้ว เหลือกำไรเป็นค่าแรงงานของอรและสามี 17,500 บาท โดยเฉลี่ยแล้ว อรขายผักได้ประมาณ 2,500 ถึง 3,500 บาท/วัน

วิถีชีวิตประจำวัน เดิมอรและสามี เริ่มทำงานตี 1 จะลงสวนผัก รดน้ำผัก เก็บผักใส่รถเข็นตี 3 ก็นำของไปขายตลาดสดหนองสองห้อง เริ่มขายตี 3 ของจะหมดตี 5 ถึง 6 โมงเช้า ส่วนมากขายส่งหรือขายให้แก่ค้ารายย่อยในตลาด สาย ๆ ก็กลับบ้านพักผ่อน บ่าย ๆ ก็ไปรดน้ำดูแลแปลงผัก แล้วรีบนอนแต่หัวค่ำ เพื่อจะตื่นตี 1 ไปรดผัก เก็บผัก อรบอกว่าวิถีชีวิตแบบนี้เหนื่อยเพราะต้องตื่นแต่ตี 1 พักผ่อนไม่เพียงพอ เพราะตอนเย็นก็ต้องไปรดน้ำผักดูแลแปลงผัก จึงตัดสินใจเปลี่ยนเวลาทำงานเสียใหม่ คือ ตื่น 6 โมงเช้า รดน้ำดูแลแปลงผักและเก็บผัก พอ 15.00 น. ก็นำผักไปขายตลาดเย็นในตลาดสดหนองสองห้อง ซึ่งห่างไป 2 กิโลเมตร ขายช่วง 15.30-18.00 น. การขายปลีกในตลาดเย็นได้ราคาดีกว่าขายตลาดเช้าซึ่งส่วนมากขายส่ง การปรับเวลาทำงานทำให้อรมีเวลาพักผ่อนดีขึ้นและมีรายได้ดีขึ้น เพราะส่วนมากขายปลีก วันไหนขายผักไม่หมด ถ้าไม่เอามาแจกเพื่อนบ้านก็นำไปขายต่อวันรุ่งขึ้น แต่ส่วนมากขายหมดในวันเดียว

ขาประจำ : เมล็ดพันธุ์ผักที่ออซื้อ ซื้อจากเจ้าประจำซึ่งไวใจได้ ได้เมล็ดพันธุ์ที่มีคุณภาพ อรจ่ายเป็นเงินสด ส่วนลูกค้าซื้อผักของอรมีทั้งประจำและขาจร อรดูแลผักของตนให้สดใหม่ ใช้สารเคมีแต่น้อย เวลาขายก็ยิ้มแย้มแจ่มใส ผู้เขียนได้ยินอรพูดขายของกับลูกค้าว่า “แม่ค้าใจดี เข้ามาเบื่อก่อนเด้อ บ่ซื้อบ่ว่ากันจ้ะ” เนื่องจากผักของอรปลูกเอง จึงกำหนดราคาขายเอง เป็น

อิสระกว่าแม่ค้าที่รับผักจากตลาดศรีเมืองทองขอนแก่น ซึ่งห่างไป 96 กิโลเมตร หรือผักจากตลาดเมืองพลซึ่งห่างไป 22 กิโลเมตร ราคาที่อรกำหนดจะต่ำกว่าราคาผักในห้างโลตัส ซึ่งอยู่ใกล้ๆตลาดสด และพอๆ กับราคาของแม่ค้าคนอื่นในตลาดสด แต่เนื่องจากอรเก็บเองขนส่งเอง และส่งใกล้มาก ผักจึงไม่ซ้าสวกว่าผักที่ขนส่งจากตลาดไกลๆ และผักของอรไม่ผ่านคนกลาง แม้จะขายในราคาพอๆกับแม่ค้าคนอื่น ก็ได้กำไรมากกว่า

นอกจากขายปลีกแล้ว เวลาชาวบ้านมีงานบุญซึ่งต้องใช้ผักหลายชนิดในปริมาณมากๆ ก็มักจะมาสั่งผักของอรเสมอ ช่วงที่ขายดี คือช่วงฤดูหนาว และช่วงเทศกาล เช่นเทศกาลปีใหม่ สงกรานต์ ซึ่งมีวันหยุดยาว ผู้คนที่ไปทำงานภาคกลางจะกลับบ้าน จะขายผักได้วันละ 4,000-5,000 บาท ส่วนช่วงที่ขายไม่ดีคือ ช่วงปิดเทอม วันที่ขายได้น้อยมาก ขายได้ 1,000-1,500 บาท

แผงของอรสืบทอดมาจากแม่ เป็นแผงขนาด 1x2 เมตร เสียค่าเช่าในเทศบาล 5 บาท/วัน อยู่ตรงสามแยก เป็นทำเลที่ดีเพราะคนต้องเดินผ่าน

อรพอใจในอาชีพปลูกผักขายผัก เพราะมีรายได้ทุกวัน (หากคิดรายได้เฉลี่ย 2,500-3,500 บาท/วัน อรจะมีรายได้ 1,050,000 บาท/ปี ซึ่งหากเทียบกับทำนา 100 ไร่ จะมีรายได้จากการขายข้าวในปี 2561 320,000 บาท - 400,000 บาท (ไร่หนึ่งผลผลิต 400 กิโลกรัม กิโลกรัมละ 8 -10 บาท) จะเห็นได้ชัดว่าปลูกผัก 2 ไร่ มีรายได้มากกว่าทำนา 100 ไร่ ถึง 3 เท่า (อร, 2562)

เปรียบเทียบกับแม่ค้าผักในตลาดสดอื่น

กรณีของบุญ เป็นแม่ค้าขายผักในตลาดสดโคกขำแระ อำเภอทุ่งศรีอุดม จังหวัดอุบลราชธานี บุญปลูกผักขายเพียง 4 วัน/สัปดาห์ ขายตั้งแต่ 06.00-17.00 น. มีรายได้ 400 บาท/วัน รายได้จากการขายผักราว 2 ใน 3 ของรายได้ทั้งหมดของครอบครัว บุญมีนา 30 ไร่ มีรายได้สู้ปลูกผักไม่ได้ ปลูกผักมีรายได้เฉลี่ย 6,400 บาท/เดือน หรือ 76,800 บาท/ปี ขณะที่ทำนา 30 ไร่ แต่ฝนแล้งจึงมีรายได้เพียง 1 ใน 3 ของรายได้ทั้งหมดของครัวเรือน (บุญ, 2561)

กรณีของทองคำ ปลูกผักขายตลาดสดเขื่อนอุบลรัตน์มา 30 ปี ตั้งแต่อายุ 12 ปี พ่อแม่ปลูกผักเลี้ยงลูกถึง 7 คน ทองคำมีลูก 2 คน ปลูกผักขายส่งลูกสาว 2 คน เรียนจบปริญญาตรีด้วยความภูมิใจโดยไม่ต้องกู้เงิน กยศ.เลย ทองคำใช้ที่ 2 ไร่ปลูกผักขาย 7 ชนิด มีผักออกขายตลอดปีทองคำชอบอาชีพปลูกผักขายเพราะมีเงินเข้าตลอดปี ผักบ่งใช้เวลาปลูกเพียง 20 วันก็ตัดขายได้ บวบ คื่นหีว ผักกวางตุ้ง 45 วันก็ตัดขายได้ ในขณะที่ปลูกข้าวได้เงินปีละครั้ง ถ้าโชคดีมีน้ำชลประทานช่วย ก็ปลูกได้แค่ 2 ครั้ง ทองคำมีรายได้จากการทำนาของตัวเอง 5 ไร่ เช่นนาทำอีก 14 ไร่ และเลี้ยงวัว 3 ตัว จึงมีรายได้หลายทาง ทองคำต้องทำงานหนัก 17 ชม./วัน ตื่น ตี 1 ไปดูแลแปลงผัก ขาย 11.00-16.00 น. หรือ 17.00 น. กล่าวโดยสรุป ทองคำมีรายได้ดีและมีรายได้หลายทางซึ่งทำให้มีความมั่นคงกว่า คนที่ทำนาหรือทำไร่เพียงอย่างเดียว (ทองคำ, 2561)

กรณีของวรรณ โสพิศ และจันทร ทั้งสามขายผักในตลาดสดบุญทริก อำเภอบุญทริก จังหวัดอุบลราชธานี วรรณ ขายผักมา 8 ปี โดยซื้อจากตลาดขายส่งวารินเจริญศรี ซึ่งเป็นตลาดขายส่งผัก ผลไม้ที่ใหญ่ที่สุดใน จังหวัดอุบลราชธานี โดยมีเจ้าประจำ 3-4 รายที่วรรณสั่งให้มาส่ง วรรณขายทั้งช่วงเช้า และช่วงบ่าย 3 ถึง 1 ทุ่ม ส่วนโสพิศ ไปซื้อผักเองจากตลาด ขายส่งวารินเจริญศรี โสพิศจะขายช่วงตี 4 ถึง 6 โมงเย็น โดยลงทุนวันละ 2 หมื่นบาท ได้กำไรราว 30 % ส่วนจันทรคล้ายโสพิศ เอารถกระบะไปซื้อผักจากตลาดขายส่งวารินเจริญศรี มาขายที่ตลาดสดบุญทริกโดยลูกค้าเกือบ 100% เป็นลูกค้าประจำคือ โรงเรียน โรงพยาบาล นอกจากนี้จันทรยังซื้อผักที่เจ้าของสวนนำมาเสนอขายด้วย ลูกค้าบางส่วนของจันทรซื้อเงินผ่อนด้วย จันทรยังทำนา 17 ไร่ สวนยาง 15 ไร่ ให้คนอื่นเช่า (วรรณ, 2561; โสพิศ, 2561; จันทร, 2561)

กล่าวโดยสรุป ผู้ค้าผักมี 2 ประเภท ประเภทแรกปลูกเอง อย่างกรณีของอรและทองคำ ประเภทที่ 2 ซื้อผักจากตลาดขายส่งเป็นหลัก ซื้อจากเจ้าของสวนผักบ้าง เช่น กรณีของวรรณ โสพิศและจันทร ซึ่งกรณีหลังเกิดขึ้นกับตลาดสดบุญทริกซึ่งอยู่ห่างจากตลาดขายส่งวารินเจริญศรีถึง 87 กิโลเมตร ซึ่งกรณีหลังต้นทุนในการขนส่งจะสูงจึงต้องซื้อคราวละมาก ๆ จึงจะคุ้ม และความเสียหายจากการขนส่ง น่าจะสูงกว่ากรณีของอร ซึ่งขายตลาดสดหนองสองห้อง (ห่างตลาด 2 กิโลเมตร) และทองคำ ซึ่งขายตลาดสดเขื่อนอุบลรัตน์ (ทองคำอยู่ห่างจากตลาดราว 3 กิโลเมตร) แต่การจะทำอย่างอรและทองคำ ต้องมีแหล่งน้ำ อรใช้น้ำสระ ทองคำใช้น้ำจากแม่น้ำพอง จึงไม่ใช่เรื่องง่ายที่จะปลูกผักขายเพราะต้องมีแหล่งน้ำ

อภิปรายผลการวิจัย

ผู้ค้าตลาดสดในชนบทอีสาน ราว 8-9 ใน 10 คน เป็นผู้หญิง ดังนั้นชาวบ้านจึงมักเรียกผู้ค้าว่า “แม่ค้า” ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเกษตรกรมาก่อน และในปัจจุบัน 3 ใน 4 ก็ยังเป็นเกษตรกร จึงเท่ากับว่าผู้ค้าส่วนใหญ่ทำทั้ง 2 อาชีพ คือ ค้าขายและเกษตรกรไปพร้อมกัน เฉลี่ยค้าขายมา 15 ปี สาเหตุที่มาขายเพราะการค้าขายเป็นงานเบาและรายได้ดีกว่าอาชีพเดิม อาชีพผู้ค้าตลาดสด แม้ว่าในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ยอดขายลดลงเพราะเศรษฐกิจไม่ดี บางปีก็มีปัญหาฝนแล้งปี 2561 ต่อ 2562 และปัญหาน้ำท่วมปี 2562 แต่เมื่อเทียบกับอาชีพเกษตรกร แล้วถือว่ามันคงกว่ามาก เพราะมีรายได้เฉลี่ย 4117 บาท/วัน/ราย และมีกำไร หลังหักค่าใช้จ่ายแล้ว 1294 บาท/วัน หรือ 31%ของยอดขาย ซึ่งกำไรขนาดนี้มีมากเท่ากับ ผลผลิตข้าว 141.5 ไร่หรือเท่ากับรายได้ของชาวนาจากการขายข้าวเกือบ 7 ครัวเรือน คำตอบที่สนับสนุนว่าอาชีพค้าขายในตลาดสดมันคง คือ ผู้ค้าร้อยละ 68.1 -90 พอใจในอาชีพค้าขายค่อนข้างมากถึงมากและร้อยละ 92-94.5 ต้องการค้าขายไปเรื่อย ๆ แต่เมื่อถามว่าอยากให้ลูกทำอาชีพค้าขายในตลาดสดหรือไม่ เกินครึ่งเล็กน้อยตอบว่าไม่ต้องการ เพราะอาชีพแม่ค้าลำบาก กิน นอน ไม่เหมือนคนปกติทั่วไปอยากให้ลูกทำอาชีพที่สบายกว่าตัวเอง

ผลงานวิจัยนี้สอดคล้องกับ ผลงานวิจัยของผู้เขียนและคณะที่ศึกษาตลาดสดในเมืองที่เป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจของจังหวัดว่าอาชีพผู้ค้ารายย่อยในตลาดสดมีรายได้ดีและมั่นคง ต่างกันที่ตัวเลขรายได้ตลาดสดในเมืองศูนย์กลางทางเศรษฐกิจยังทำการเกษตรอยู่น้อยกว่าคือ ราย 1 ใน 5 ถึง 1 ใน 3 รายได้เฉลี่ย 5,167 บาท/ราย/วัน และมีกำไรเฉลี่ย 1,907 บาท/ราย/วัน คิดเป็นร้อยละ 36.84 ของยอดขายซึ่งสูงกว่าตลาดสดในชนบท (สุวิทย์ อธิศาสตร์ และคณะ, 2562)

กรณีศึกษาของ อร และทองคำ ซึ่งเป็นทั้งแม่ค้าผักและผู้ปลูกผักมานานคือ 23 ปี และ 30 ปี ตามลำดับ คนแรกส่งลูกเรียนจบปริญญาตรี 3 คน โดยไม่ต้องกู้เงิน กยศ. ส่วนบุญปลูกผัก ขาย สัปดาห์ละ 4 วัน ก็มีรายได้มากกว่าทำนา 30 ไร่ ส่วนผู้ค้าผักอีก 3 รายไม่ได้ปลูกผัก แต่ซื้อจากตลาดไม่ได้ปลูกผัก แต่ซื้อจากตลาดขายส่งซื้อห่างไป 98 กิโลเมตร เนื่องจากระยะทางไกล จึงต้องซื้อมาขายเป็นจำนวนมาก จึงจะมีรายได้มากพอที่จะอยู่ได้ แสดงให้เห็นว่าอาชีพปลูกผัก ขายมีความมั่นคงเพราะมีรายได้ทุกวัน แต่จะทำอาชีพนี้ได้ต้องมีแหล่งน้ำตลอดทั้งปี จึงเป็น ข้อจำกัดที่เกษตรกรบางคนเท่านั้นที่ทำได้หากภาครัฐสนับสนุนเรื่องแหล่งน้ำ จะมีเกษตรกรอีกไม่น้อยที่สามารถปลูกผักเพื่อขายได้ เกษตรกรส่วนนี้ก็จะมียาได้มาก และมีชีวิตที่มั่นคงขึ้น

องค์ความรู้จากการวิจัย

ภาพรวมของผู้ค้าตลาดสดอีสาน	
อาชีพก่อนทำอาชีพค้าขาย	ทำนา, ทำไร่, ปลูกผัก, ลูกจ้างโรงงาน, ลูกจ้างบริษัท, ลูกจ้างหน่วยงานราชการ, แม่บ้าน, รับจ้างทั่วไป
ระยะเวลาที่ทำอาชีพก่อนทำการค้า	เฉลี่ย 23 ปี น้อยที่สุด 1 ปี มากที่สุด 68 ปี
อาชีพอื่นที่ทำควบคู่ไปกับการค้าขายในปัจจุบัน	เกษตรกรรม
สาเหตุที่มามีค้าขาย	เพราะอาชีพค้าขายงานเบากว่าอาชีพเดิม, อาชีพค้าขายมีรายได้มากกว่าอาชีพเดิม, เพราะชอบอาชีพนี้, อาชีพค้าขายทำให้ได้อยู่กับครอบครัว
ระยะเวลาที่ค้าขายในตลาดสด	เฉลี่ย 15 ปี น้อยที่สุด 6 เดือน มากที่สุด 70 ปี
ประเภทของสินค้าที่ผู้ค้าขาย	1) กับข้าวและขนม 2) ผักสด 3) ปลาและอาหารทะเล 4) ไช้วห่วย 5) เนื้อสัตว์บก 6) ผลไม้ 7) เสื้อผ้า 8) อื่นๆ
เงินทุนและที่มาของทุนของผู้ค้า	มาจากเงินสะสม, มาจากยืมพ่อแม่, กู้จากธนาคาร ญาติ
ยอดขายและกำไรต่อวัน	4,117 บาท กำไรในปัจจุบันหลังหักค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 1,294 บาท

ภาพรวมของผู้ค้าตลาดสดอีสาน	
ค่าเช่าและพื้นที่ขาย	ค่าเช่าเฉลี่ยเมื่อแรกค้า/แผง 27.29 บาท/วัน
ที่มาของสินค้า	ที่มาของสินค้าในตลาดสด มาจากตลาดขายส่ง มาจากผู้ค้ารายย่อย
ระยะทางเดินของสินค้าและการขนส่ง	เดินทางน้อยกว่า 20 กิโลเมตร
เวลาเริ่มทำงานและเลิกงาน	ตอนเช้า (04.00-08.00 น.) และตอนเย็น (16.00-20.00 น.)
ที่พักของผู้ค้าในตลาดสด	พักในบ้านของตัวเอง, เช่าหรืออาศัยคนอื่น
ความพอใจและความยั่งยืนในอาชีพค้าขาย	พอใจมากในอาชีพ
กรณีศึกษาแม่ค้าผัก	
ประเภท	1) ปลุกเอง 2) ซื้อผักจากตลาดขายส่ง

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการวิจัย

1. รัฐบาลควรตั้งกองทุนตลาดสดอาหารปลอดภัย ให้กับผู้ค้ารายย่อยและตลาดสด โดยมีรางวัลระดับชาติ 1-3 รางวัล รางวัลละ 1-3 ล้านบาท ระดับภาค 1-3 รางวัล รางวัลละ 7-9 แสนบาท ระดับจังหวัด 1-3 รางวัล รางวัลละ 4-6 แสนบาท โดยมีคณะกรรมการเชี่ยวชาญจากกรมวิชาการเกษตร กรมปศุสัตว์ กรมประมง กรมอนามัย และสถาบันอาหาร กระทรวงอุตสาหกรรม เป็นผู้ประเมิน ตามเกณฑ์ที่กำหนด

2. รางวัลนี้หากตลาดสดใดได้รับ ให้ตลาดตั้งเป็นกองทุน ให้ผู้ค้ารายย่อย ที่เดือดร้อนเรื่องเงินทุนกู้ไปหมุนเวียน คราวละ 1-2 หมื่นบาท ในดอกเบี้ยต่ำ คือ 4 % /ปี กู้คราวละ 4 เดือน หากชำระช้าเกินกำหนด จะเสียดอกเบี้ย 8%/ปี เงินทุนส่วนหนึ่งเอามาใช้ในการรักษาความสะอาดตลาดและความเป็นระเบียบเรียบร้อยของตลาดสด จะเพิ่มแรงจูงใจให้ผู้ซื้อเข้ามาซื้อในตลาดสดยิ่งขึ้น นอกจากแรงจูงใจด้านความสดของผัก และเนื้อสัตว์ของตลาดสดที่ดีกว่าในห้างสรรพสินค้าอยู่แล้ว

ข้อเสนอแนะสำหรับการวิจัยครั้งต่อไป

- 1) ให้มีการวิจัย อาหารท้องถิ่นและอาหารจากต่างประเทศ
- 2) ให้มีการวิจัยบทบาทของตลาดสดในระบบอาหารท้องถิ่น

เอกสารอ้างอิง

- จักรพงษ์ เจือจันทร์. (2562). *กำเนิดและพัฒนาการของตลาดสดท้องถิ่นและผู้ค้ารายย่อยในจังหวัดสุรินทร์* (รายงานผลการวิจัย). กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.).
- จันทร์ (นามสมมติ). (2561, 7 ธันวาคม). ผู้ค้าในตลาดสด. [บทสัมภาษณ์].
- ทองคำ (นามสมมติ). (2561, 27 พฤศจิกายน). ผู้ค้าในตลาดสด. [บทสัมภาษณ์].
- นิพนธ์ พัวพงศกร และคณะ. (2545). *การค้าปลีกของไทย : ผลกระทบของการแข่งขันจากผู้ประกอบการค้าปลีกขนาดใหญ่จากต่างประเทศ* (รายงานผลการวิจัย). กรุงเทพฯ : คณะกรรมการวิจัยแห่งชาติ.
- นิลดี พรหมพักพิง และคณะ. (2562). *กำเนิดและพัฒนาการของตลาดสดท้องถิ่นและผู้ค้ารายย่อยในจังหวัดนครพนม* (รายงานผลการวิจัย). กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.).
- บัวพันธ์ พรหมพักพิงและคณะ. (2562). *กำเนิดและพัฒนาการของตลาดสดท้องถิ่นและผู้ค้ารายย่อยในจังหวัดขอนแก่น* (รายงานผลการวิจัย). กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.).
- บุญ (นามสมมติ). (2561, 1 ธันวาคม). ผู้ค้าในตลาดสด. [บทสัมภาษณ์].
- วรรณ (นามสมมติ). (2561, 8 ธันวาคม). ผู้ค้าในตลาดสด. [บทสัมภาษณ์].
- สมศรี ชัยวนิชยา. (2562). *กำเนิดและพัฒนาการของตลาดสดท้องถิ่นและผู้ค้ารายย่อยในจังหวัดอุบลราชธานี* (รายงานผลการวิจัย). กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.).
- สุวิทย์ ธีรศาศวัต และคณะ. (2558). *ประวัติศาสตร์เศรษฐกิจและการเงินอีสาน*. ขอนแก่น : ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ.
- _____. (2561). *กำเนิดและพัฒนาการของตลาดสดและผู้ค้ารายย่อยในภาคอีสาน* (รายงานผลการวิจัย). กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.).
- _____. (2562). *กำเนิดและพัฒนาการของตลาดสดและผู้ค้ารายย่อยในท้องถิ่นอีสาน* (รายงานผลการวิจัย). กรุงเทพฯ : สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.).
- โสพิศ (นามสมมติ). (2561, 7 ธันวาคม). ผู้ค้าในตลาดสด. [บทสัมภาษณ์].
- อร (นามสมมติ). (2562, 21 มกราคม). ผู้ค้าในตลาดสด. [บทสัมภาษณ์].