

# รายงานวิจัย เรื่อง รูปแบบและการให้บริการของ “รถฟุ่มพวง” ต่อพัฒนาการของชุมชนบ้านจัดสรร



รองศาสตราจารย์ ยุวดี ศิริ  
คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



เงินทุนวิจัยภาควิชาเคหการ คณะสถาปัตยกรรมศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีการศึกษา 2558

### บทคัดย่อ

“รถพุ่มพวง” หรือที่บางคนก็เรียกว่า รถเร่ขายผัก รถขายกับข้าว รถตลาดสดเคลื่อนที่ ฯลฯ รถขายสินค้าประเภทนี้มีจุดเด่นที่การบรรจุสินค้าห้อยที่ข้างรถลักษณะเป็นพวงๆ เพื่อให้เกิดสะดวกแก่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย รถพุ่มพวงจะบรรจุสินค้าที่จำเป็นต่อการประกอบอาหารประจำวันตระเวนขายไปตามพื้นที่ต่างๆ โดยเฉพาะในย่านที่ห่างไกลแหล่งสาธารณูปการ เช่น ตลาด ร้านค้า ฯลฯ หรือ ในพื้นที่ที่มีความยากลำบากในการเข้าถึง ห่างไกลจากรถบริการสาธารณะ รวมถึงในพื้นที่มีหมู่บ้านจัดสรรเกิดขึ้นใหม่ โรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็ก และชุมชนย่อยๆ ที่มีทั้งชาวบ้านทั่วไป แรงงานไทย-ต่างด้าว ที่ยังไม่คุ้นเคยกับท่าเลและวิธีการเดินทาง เพื่อจะได้มีช่องทางในการเข้าถึงสินค้าและบริการที่จำเป็นต่อการบริโภคในแต่ละวัน

จากการวิจัยเรื่อง **รูปแบบและการให้บริการของ “รถพุ่มพวง” ของต่อพัฒนาการของชุมชนบ้านจัดสรร** มีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวมข้อมูลรูปแบบและการให้บริการของรถเร่ขายของที่กระจายตัวอยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑล และศึกษารูปแบบและการให้บริการของรถเร่ขายของที่สัมพันธ์กับพัฒนาการของหมู่บ้านจัดสรร ผู้วิจัยพบว่า พื้นที่การให้บริการของรถพุ่มพวงส่วนใหญ่จะกระจายตัวไปยังพื้นที่ห่างไกลจากการให้บริการสาธารณูปโภคและสาธารณูปการขั้นพื้นฐานของรัฐ โดยเฉพาะโครงการบ้านจัดสรรที่เกิดขึ้นตามเส้นทางการคมนาคมเกิดใหม่ที่กระจายตัวออกไปยังพื้นที่ชานเมือง โดยรถพุ่มพวงจะเริ่มเดินเข้าไปขายสินค้าให้กับคนงานก่อสร้าง และพื้นที่ใกล้เคียงไม่ว่าจะเป็นชุมชนย่อยๆ หรือโรงงานทั่วไป โดยจับกลุ่มผู้มีรายได้น้อย-ปานกลางเป็นหลัก จนเมื่อการก่อสร้างหมู่บ้านแล้วเสร็จพร้อมอยู่ ผู้ประกอบการโครงการเริ่มโอนบ้านจัดสรรให้กับผู้ซื้อ รถพุ่มพวงก็จะเปลี่ยนการขายสินค้าให้คนงานก่อสร้างมาขายให้ผู้ซื้อบ้านในโครงการจัดสรรที่ยังไม่คุ้นเคยกับท่าเลและวิธีการเดินทางไปยังตลาดหรือแหล่งการค้าในย่านนั้น

ดังนั้นกลุ่มลูกค้าของรถพุ่มพวง จึงมีตั้งแต่คนงานตามแคมป์ก่อสร้าง คนงานตามโรงงาน จนเมื่อมีผู้เช่าอยู่ในโครงการบ้านจัดสรร จากลูกค้าที่เป็นคนงาน ก็จะขยับมาเป็นลูกค้าที่ย้ายเข้ามาอยู่ในหมู่บ้านจัดสรร ลูกค้าในสวนนี้ก็จะมิตั้งแต่แม่บ้าน คนรับใช้ และกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้สูงอายุ ซึ่งไม่สะดวกที่จะเดินทางออกไปนอกหมู่บ้าน นอกจากนี้แล้วยังพบลูกค้าที่เป็นร้านอาหารตามสั่งที่จะสั่งสินค้าจากรถพุ่มพวงเป็นประจำ เพื่อประหยัดเวลาและความสะดวกที่ต้องไปซื้อและขนส่งสินค้ากลับมายังร้านค้าเอง

จากการศึกษาพบว่า รถพุ่มพวงจะจอดให้บริการเป็นจุดๆ ประมาณ 20-30 นาที จุดจอดส่วนใหญ่จะ ได้แก่ หมู่บ้านจัดสรร โรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็ก แคมป์คนงานก่อสร้าง และชุมชนย่อยๆ ในการจอดแต่ละที่จะมีช่วงเวลาในการจอดที่แน่นอน ปริมาณสินค้าที่ขายในรถพุ่มพวงส่วนใหญ่จะสอดคล้องกับพฤติกรรมและรายได้ครัวเรือนของผู้จับจ่ายที่ซื้อสินค้า สินค้าส่วนใหญ่จะเป็นประเภทผักพื้นฐานต่างๆ โดยจะจัดขายเป็นถุงๆ ราคาตั้งแต่ถุงละ 5-20 บาท เพื่อให้ง่ายต่อการเลือกซื้อและเก็บเงิน ส่วนอาหารที่เป็นประเภทเนื้อสัตว์ก็จะมีทั้งแบบเหมาจ่าย(แพ็คมาแล้ว เช่น ลูกชิ้น ไส้กรอก ฯลฯ) และซั่งตามน้ำหนัก(ปลา หมู ไก่ ฯลฯ)

นอกจากสินค้าที่จำเป็นต่อการประกอบอาหารแล้ว รถพุ่มพวงยังมีบริการพิเศษอันเป็นการเสริมรายได้ เช่น การให้บริการซื้อสินค้าตามรายการที่ผู้บริโภคต้องการ เช่น การส่งสินค้าให้กับร้านค้าอาหารตามสั่ง หรือ การ

สั่งซื้อของตามรายการเฉพาะอย่างซึ่งก็มีทั้งที่โทรศัพท์มาสั่งเป็นรายวัน โดยผู้ซื้ออาจต้องการสินค้าอย่างใดอย่างหนึ่งเป็นพิเศษที่ไม่มีขายเป็นประจำ และสั่งล่วงหน้าในช่วงเทศกาล เช่น หัวหมู ไก่ต้ม เป็ดพะโล้ ฯลฯ หรือเทศกาลพิเศษที่ผู้ซื้ออาจต้องการของเป็นจำนวนมาก รวมถึงการให้บริการรับชำระค่าสาธารณูปโภค เช่น ค่าไฟฟ้า ประปา โทรศัพท์ เป็นต้น

การศึกษาในครั้งนี้นอกจากผู้วิจัยจะพบผู้ให้บริการรถพุ่มพวงในรูปแบบของรถกระบะบรรทุกสินค้าแล้ว ผู้วิจัยยังพบรถพุ่มพวงในรูปแบบที่ใช้จักรยานยนต์ และจักรยานยนต์พ่วงข้าง ขายสินค้าในลักษณะเดียวกันกับรถกระบะพุ่มพวงอีกด้วย โดยพบความแตกต่างในด้านประเภทสินค้ากล่าวคือ รถจักรยานยนต์พุ่มพวงและรถจักรยานยนต์พ่วงข้างพุ่มพวงนั้น จะไม่ค่อยมีสินค้าประเภทเนื้อสัตว์ เครื่องปรุงรส และขนมขบเคี้ยว แต่จะเน้นขายเฉพาะผักพื้นฐานเป็นสินค้าหลัก ส่วนการนำเสนอพบว่าไม่มีความแตกต่าง กล่าวคือยังคงเป็นการนำเสนอการขายสินค้าในลักษณะที่เป็นพวงห้อยในลักษณะเดียวกับรถกระบะพุ่มพวง โดยพบว่าการเลือกใช้รถต่างประเภทกันนั้น จะมีความสัมพันธ์กับการเข้าถึงพื้นที่ๆ ให้บริการเป็นหลักว่าจะสามารถเข้าถึงได้ด้วยรถลักษณะใด ซึ่งพบว่าในตรอกซอกซอยขนาดเล็ก รถจักรยานยนต์จะมีการเข้าถึงที่คล่องตัวมากกว่าและพื้นที่ให้บริการมักอยู่ในย่านชุมชนใจกลางเมือง ส่วนรถกระบะพุ่มพวงจะให้บริการในเส้นทางที่ไกลออกไปตามชานเมืองที่ยังขาดแคลนรถบริการสาธารณะและห่างไกลจากตลาดและแหล่งซื้อสินค้า

ผลศึกษาครั้งนี้จึงสามารถสรุปได้ว่า รถพุ่มพวงเป็นรูปแบบการปรับตัวของผู้ขายสินค้าเพื่อนำสินค้าและบริการ ไปขายให้กับผู้ซื้อสินค้าที่ไม่สามารถเข้าถึงบริการขั้นพื้นฐานของรัฐได้อย่างเต็มที่ โดยเป็นการผสมผสานระหว่างการนำสินค้าจำหน่ายที่ขายในตลาดสด มาผสมผสานกับสินค้าที่ถูกขายในร้านโชห่วยแบบดั้งเดิม และเพิ่มการให้บริการรับชำระค่าใช้จ่ายต่างๆแบบที่มีในร้านค้าปลีกยุคใหม่เข้าไปด้วย โดยเน้นวิธีการนำสินค้าไปขายโดยตรงให้กับกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ในระดับราคากลาง-ปานกลาง ซึ่งส่วนใหญ่จะอาศัยอยู่ในพื้นที่ที่ค่อนข้างห่างไกลการให้บริการของรถสาธารณะ โดยการซื้อสินค้าจะเป็นการซื้อแบบวันต่อวันในปริมาณที่เพียงพอที่จะบริโภคใน 1-2 วันเท่านั้น ดังนั้นรูปแบบการนำเสนอขายสินค้าที่พวงห้อย จึงทำให้ผู้ซื้อสามารถกะประมาณราคาสินค้าที่จะบริโภคในแต่ละครั้งได้และสะดวกต่อการคำนวณราคาทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย

ในด้านราคาพบว่า สินค้าที่ขายอยู่จะมีราคาสูงกว่าที่ขายในตลาดสดและร้านโชห่วยประมาณ 10-15% แต่ผู้ซื้อเห็นว่าเมื่อพิจารณาจากค่าเดินทางและระยะเวลาที่ต้องเสียไปแล้ว ก็ยังเป็นราคาที่ยอมรับได้และยินดีที่จะจ่าย ในด้านเส้นทางและวิธีการจำหน่ายสินค้าของรถพุ่มพวงนั้นผู้ขายส่วนใหญ่จะเลือกไปในเส้นทางคมนาคมที่กระจายออกไปในย่านชานเมือง โดยเฉพาะถนนที่มีการตัดขึ้นใหม่ที่ห่างไกลจากการให้บริการของรถสาธารณะ และห่างไกลแหล่งจับจ่ายใช้สอยโดยเฉพาะตลาดสด ดังนั้นจะเห็นว่าเมื่อโครงข่ายคมนาคมขยายออกไปก็จะมีกลุ่มนักพัฒนาที่ดินโดยเฉพาะผู้ประกอบการโครงการบ้านจัดสรรเข้าไปซื้อที่ดินเพื่อขึ้นโครงการ กลุ่มคนงานก่อสร้างกิติ หรือผู้ซื้อบ้านในโครงการจัดสรรใหม่เหล่านี้กิติ เหล่านี้ถือเป็นลูกค้ากลุ่มแรกของรถพุ่มพวง ในขณะที่เดียวกับรถพุ่มพวงก็จะมีลูกค้าทั้งส่วนที่เป็นโรงงานอุตสาหกรรม โดยเฉพาะแรงงานต่างด้าวที่ไม่ต้องการเดินทางออกนอกพื้นที่ และชุมชนย่อยตามตรอกซอกซอยที่ไม่ค่อยมีรถสาธารณะให้บริการ

**ชื่อโครงการ รูปแบบและการให้บริการของ"รถพุ่มพวง"ของต่อพัฒนาการของชุมชนบ้านจัดสรร**

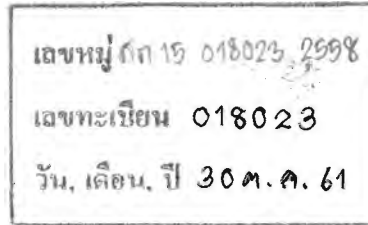
**ชื่อหัวหน้าโครงการ** รองศาสตราจารย์ ยุวดี ศิริ

**สารบัญ**

- บทคัดย่อ

**ส่วนที่ 1 บทนำ**

- ความเป็นมาของงานวิจัย
- วัตถุประสงค์ของงานวิจัย
- วิธีดำเนินการวิจัย
- ขอบเขตงานวิจัย
- กลุ่มประชากร
- เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย
- ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ
- ข้อจำกัดในการวิจัย



**ส่วนที่ 2 แนวคิดเบื้องต้นในการดำเนินการวิจัย**

- ความหมายของสาขารัฐประศาสนศาสตร์และสาขารัฐประศาสนการ
- แนวคิดเรื่องตลาด-ตลาดนัด
- แนวคิดเรื่องโซ่ห่วงโซ่
- พัฒนาการของร้านค้าปลีก
- แนวคิดเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของผังจัดสรร

**ส่วนที่ 3 บริบทเกี่ยวกับร้านพุ่มพวง**

- รูปแบบและปริมาณสินค้า
- ประเภทสินค้าที่ขายอยู่ในรถพุ่มพวง

**ส่วนที่ 4 ผลการศึกษา**

- รถพุ่มพวงในแต่ละโซน
- เส้นทางให้บริการ
- รถขายผลไม้

- รถขายของเบ็ดเตล็ด

#### **ส่วนที่ 5 สรุปและการวิเคราะห์ผล**

- สรุปภาพรวมข้อมูลของผู้ให้บริการรถพุ่มพวง
- สรุปลักษณะสินค้าและสัดส่วนที่ขายในรถพุ่มพวง
- สรุปรูปแบบของเส้นทางการให้บริการ
- สรุปกลุ่มลูกค้า
- การวิเคราะห์ความสัมพันธ์กับชุมชนบ้านจัดสรร

#### **รายการอ้างอิง**

#### **ภาคผนวก**

- ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์
- ภาคผนวก ข ตัวอย่างข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์

## ส่วนที่ 1

### ความสำคัญและที่มาของการวิจัย

“รถพุ่มพวง” หรือที่บางคนก็เรียกว่า รถเร่ขายผัก รถขายกับข้าว รถขายของจิปาละ รถตลาดสดเคลื่อนที่ ฯลฯ ตามแต่จะมีการเรียกขานเพราะไม่เคยมีการบัญญัติไว้ว่า รถขายของในลักษณะนี้ควรนิยามศัพท์ว่าอย่างไร แต่มูลเหตุที่งานวิจัยนี้ผู้วิจัยเลือกใช้คำว่า “รถพุ่มพวง” ก็เนื่องจากลักษณะเด่นที่รถขายสินค้าประเภทนี้จะมีการบรรจุสินค้าเป็นถุงๆ แขนงห้อยที่ข้างรถ ในลักษณะเป็นพุ่มๆ (แยกเป็นประเภทๆ) และเป็นพวงๆ (จำนวนมาก) เพื่อให้เกิดสะดวกทั้งแก่ผู้ซื้อและผู้ขายในการเลือกซื้อ-ขายสินค้าแต่ละประเภท

รถพุ่มพวง ถือเป็นรูปแบบหนึ่งของการให้บริการสินค้าและบริการ ที่อาจกล่าวได้น่าจะเกิดขึ้นจากความไม่สมบูรณ์ของระบบโครงสร้างขั้นพื้นฐานที่รัฐควรจัดให้มี กล่าวคือ เมื่อมีการขยายตัวของชุมชนที่อยู่อาศัย ซึ่งส่วนใหญ่จะกระจายตัวไปตามโครงข่ายคมนาคมทั้งถนนสายหลักและถนนสายรองต่างๆ ชุมชนเหล่านี้ก็ย่อมมีความต้องการสาธารณูปโภค-สาธารณูปการขั้นพื้นฐาน อาทิ รถสาธารณะเพื่อการคมนาคมขนส่ง ร้านขายสินค้าและบริการ ตลาดสด ฯลฯ เป็นต้น ซึ่งสาธารณูปโภค-สาธารณูปการเหล่านี้เป็นสิ่งจำเป็นต่อการดำรงชีวิต แต่เมื่อรัฐไม่สามารถจัดให้มีเพื่อสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐานดังกล่าวได้ จึงทำให้เกิดมีรูปแบบการให้บริการที่หลากหลายเพื่อเข้ามาสนองตอบความต้องการขั้นพื้นฐานเหล่านั้น เช่น รูปแบบการให้บริการรถตู้โดยสารที่เกิดขึ้นในพื้นที่ที่ห่างไกลจากการให้บริการรถสาธารณะของรัฐ หรือรูปแบบรถจักรยานยนต์รับจ้าง (วินมอเตอร์ไซด์) ที่เกิดจากความต้องการที่จะหลีกเลี่ยงสภาพการจราจรที่ติดขัดในช่วงเวลาเร่งด่วน เป็นต้น โดยรถพุ่มพวงก็น่าจะเป็นการให้บริการในอีกรูปแบบหนึ่งที่เกิดขึ้นเพราะความขาดแคลนบริการขั้นพื้นฐานของรัฐในประเด็นดังกล่าวด้วยเช่นเดียวกัน

การวิจัยเรื่อง รูปแบบและการให้บริการของ “รถพุ่มพวง” ต่อพัฒนาการของชุมชนบ้านจัดสรร ในครั้งนี้ ผู้วิจัยได้กำหนดกรอบงานวิจัยขึ้นจากข้อสงสัยที่ว่า “รถพุ่มพวง” คือ ภูมิปัญญาชาวบ้านในการปรับตัว เพื่อตอบสนองความต้องการสาธารณูปการขั้นพื้นฐานที่ภาครัฐไม่สามารถจัดให้มีได้อย่างเพียงพอ โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ที่อยู่ห่างไกลบริการขั้นพื้นฐาน เช่น กลุ่มผู้อยู่อาศัยในหมู่บ้านจัดสรรและชุมชนตามตรอกซอกซอยไซหรือไม และรถพุ่มพวงเหล่านี้มีรูปแบบของการให้บริการอย่างไร

ในเรื่องดังกล่าว ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอกวิทย์ ณ ถลาง ได้เคยกล่าวในการแสดงปาฐกถาชุด "สิรินธร" เรื่อง การสืบทอดปัญญาไทยตอนหนึ่งว่า "ภูมิปัญญาชาวบ้านในการปรับตัวตอบโต้ระบบทุนนิยมโลกาภิวัตน์ในเมืองใหญ่ เช่น กรุงเทพมหานครและปริมณฑล จะเห็นได้ทั่วไปว่าตลาดนัดเป็นที่พึ่งของคนเมือง จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยก็เปิดตลาดนัดทุกวันศุกร์ ตลาดนัดที่กระทรวงสาธารณสุข รวมไปถึงตลาดนัดหรือตลาดชุมชนทุกหนแห่งในประเทศไทย ผมไปต่างจังหวัดก็ชอบไปเที่ยวตลาดนัดในตอนเช้า ได้พบว่านี่เป็นทางออกในเรื่องของ "direct sale" ระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภคที่เหมาะสมและประหยัดกว่า เพราะว่าชาวบ้านคงจะสู้ไม่ไหวที่จะไปซื้อของจากห้างซูเปอร์มาร์เก็ต ดังนั้นของสดทั้งผัก ผลไม้ และของใช้ที่จำเป็นในชีวิตประจำวัน เราหาได้จากตลาดนัดทั่วทุกแห่งจากเหนือจรดใต้ นี่คือการปรับตัวของชาวบ้าน นอกจากนั้น ขณะนี้ตามหมู่บ้านต่างๆก็มี "รถพุ่มพวง" ที่มีถุงพลาสติกใส่ของกินทุกอย่างแขวนข้างรถเต็มไปหมด นอกจากนั้นก็ยังมีผู้ดัดแปลงรถจักรยานยนต์บรรทุกของกินของใช้ ชอกชอนตามตรอกซอยต่างๆ นี่ก็เป็นภูมิปัญญาเช่นกัน เพราะเกือบทุกบ้านต้องมีตาแก่ยายแก่เฝ้าบ้าน เพราะลูกหลานไปทำงานกันหมด รถก็บริการถึงบ้าน ราคาก็ไม่แตกต่างจากตลาดนัด ดังนั้น "รถพุ่มพวง" จึงเป็นการแก้ปัญหาแบบชาวบ้าน" (ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอกวิทย์ ณ ถลาง เอกสารประกอบการบรรยาย: หน้า 16)

จากข้อความข้างต้นสามารถแสดงให้เห็นว่า ส่วนหนึ่งของรถพุ่มพวง คือ การปรับตัวของผู้ขายที่ต้องการนำเอาตลาดเคลื่อนที่ไปหาผู้บริโภค ซึ่งตลาดขายสินค้าก็คือ บริการขั้นพื้นฐานมนุษย์ที่อยู่ในชุมชน เป็นความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ตามแนวคิดของมาสโลว์ (อ้างถึงใน Berns, Laurence. Thomas Hobbes, 1588-1679: 396-420) มนุษย์ต้องการปัจจัยสี่ ในการดำรงชีวิต ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นที่มีความสำคัญมากในการดำรงชีวิตประจำวัน แต่เมื่อการขยายตัวของเมืองไม่สัมพันธ์กับความต้องการขั้นพื้นฐาน วิธีการที่สนองตอบปัจจัยเหล่านี้จึงเกิดขึ้นในหลากหลายลักษณะ รถเร่ขายสินค้าอุปโภคบริโภค จึงกลายเป็นวิธีการหนึ่งที่กลายเป็นส่วนสำคัญในชีวิตประจำวันของชุมชนห่างไกล ทุกคนต้องได้รับปัจจัยสนองความต้องการขั้นนี้ก่อนเสมอ เพราะหากขาดปัจจัยนี้แล้วมนุษย์ต้องดิ้นรนทุกวิถีทางเพื่อให้ได้มา โดยไม่คำนึงถึงผลกระทบใดๆ แม้จะเสี่ยงภัยอันตรายแค่ไหนก็ตาม ปัจจัยขั้นนี้ได้แก่ อาหาร เครื่องนุ่งห่ม ที่อยู่ อาศัย และยารักษาโรค ตลอดจนของใช้ที่จำเป็นในชีวิตอื่นๆ

จากแนวคิดเบื้องต้นดังกล่าวเกี่ยวกับรูปแบบการปรับตัวนั้น สามารถทำความเข้าใจในหลักการง่าย ๆ ว่า ในสังคมไทยรูปแบบการปรับตัวเช่นนี้เกิดขึ้นมานานแล้ว ในอดีตเรามีการแลกเปลี่ยนสินค้าอุปโภคบริโภคระหว่างกัน มีการนำข่าวสารมาแลกเปลี่ยนกับเกลือบ้าง กับ

ผลไม้บ้าง หรือกับพืชผักอื่นๆ ตามแต่ผู้คนสองฝ่ายตกลงแลกเปลี่ยนกัน ฯลฯ ต่อมาก็เกิดรูปแบบของการซื้อขาย มีการกำหนดมูลค่าของสินค้าที่ต้องการจะซื้อจะขาย และจากการผลิตอาหารเพื่อการยังชีพ เมื่ออาหารมีจำนวนมากก็เริ่มนำออกมาซื้อขายและเป็นการผลิตในระบบอุตสาหกรรมในที่สุด การขายสินค้าเริ่มแรกก็เป็นเพียงก็จะมีกำหนดจุดที่ต่างคนต่างนำสินค้ามาซื้อขายแลกเปลี่ยนกัน โดยผู้ผลิตนำสินค้าไปขายให้กับผู้บริโภค หากมีการนัดแนะกันที่ใดที่หนึ่ง เราก็เรียกสถานที่นั้นว่า “ตลาดนัด” ในอดีตที่คนไทยยังใช้เส้นทางคมนาคมทางน้ำเป็นหลัก สถานที่ที่ผู้ผลิตนำสินค้ามาเสนอขายให้ผู้บริโภคก็ถูกเรียกว่า “ตลาดน้ำ” ส่วนเมื่อการคมนาคมขนส่งเปลี่ยนมาใช้เส้นทางทางบกมากขึ้น สถานที่นั้นก็ถูกเรียกว่า “ตลาดบก” หรือ “ตลาดสด” หรือหากมีการซื้อขายสินค้าในช่วงเวลาเช้า ในบางพื้นที่ก็เรียก “ตลาดเช้า” หรือในช่วงเวลาเย็นก็เรียก “ตลาดเย็น” เป็นต้น

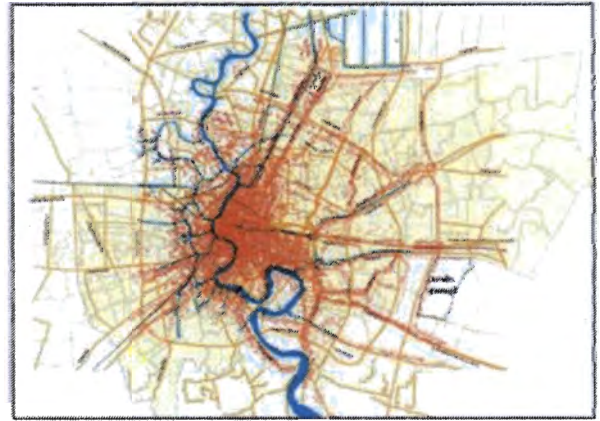
การมีตลาดในเริ่มแรกนั้น ก็จะเป็นในลักษณะที่ผู้ผลิตนำสินค้าออกมาขายให้กับผู้บริโภคเอง เช่น ตามตลาดน้ำเราก็จะพบแม่ค้าพายเรือนำสินค้ามาขาย หรือ หากเป็นตลาดบกแม่ค้าก็จะนำสินค้าใส่หาบใส่กระจาดออกมาวางขาย ต่อมาก็เกิดมีพ่อค้าคนกลาง โดยพ่อค้าคนกลางก็จะทำหน้าที่ไปรวบรวมสินค้าจากแหล่งผลิต เมื่อได้จำนวนมากพอก็จะนำสินค้าส่งยังแหล่งขายสินค้า เกิดแหล่งรวบรวมสินค้าและแหล่งกระจายสินค้า มีการนำสินค้าหลายๆประเภทมารวบรวมขายไว้ยังที่เดียวกัน จึงก่อให้เกิด ตลาด ร้านโชห่วย ร้านค้าปลีกในรูปแบบต่างๆ ฯลฯ เป็นต้น

ในขณะเดียวกันเมื่อเมืองเติบโตขึ้น มีการเกิดขึ้นของแหล่งงานและสิ่งอำนวยความสะดวกมากมาย ที่อยู่อาศัยในเขตเมืองจึงมีหนาแน่นมากขึ้นและมีราคาแพง ที่อยู่อาศัยจึงเริ่มขยายตัวไปยังพื้นที่ห่างไกลแถบชานเมือง โดยอาศัยโครงข่ายคมนาคมชั้นพื้นฐานที่รัฐเข้าไปดำเนินการ ไม่ว่าจะเป็นการตัดถนนสายใหม่ การก่อสร้างทางด่วน ฯลฯ เหล่านี้ล้วนเป็นปัจจัยสำคัญที่ก่อให้เกิดโครงการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ในรูปแบบต่างๆ เช่น โครงการบ้านจัดสรร โครงการอาคารชุด นิคมอุตสาหกรรม ฯลฯ เป็นต้น

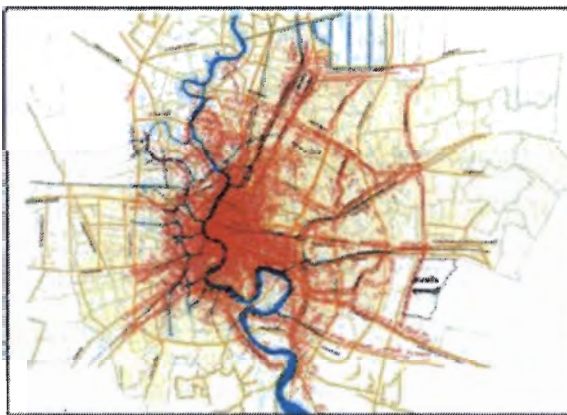
ในด้านที่อยู่อาศัยนั้น พบว่าโครงการจัดสรรที่ดินได้เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็วในระยะเวลาที่ผ่านมา เมื่อรูปแบบบ้านจัดสรรได้รับการตอบรับมากขึ้น ผู้ประกอบการต่างก็ให้ความสนใจลงทุนในพื้นที่ ที่มีการพัฒนาเส้นทางการคมนาคมและระบบโครงสร้างขั้นพื้นฐาน (Infrastructure) แต่การขยายตัวของธุรกิจบ้านจัดสรรที่เกาะตามแนวเส้นทางคมนาคม (Linear Growth) และระบบโครงสร้างขั้นพื้นฐานที่รัฐดำเนินการยังไม่สมบูรณ์ หมู่บ้านที่เกิดขึ้นจึงขาดการบริการสาธารณะที่



เป็นสิ่งอำนวยความสะดวกขั้นพื้นฐานของชุมชน ไม่มีแม้กระทั่งรถโดยสารประจำทาง ตลาดโรงเรียน โดยเฉพาะผู้ที่อยู่อาศัยโครงการบ้านจัดสรรขนาดกลางและขนาดเล็กที่ได้รับผลกระทบเหล่านี้โดยตรง



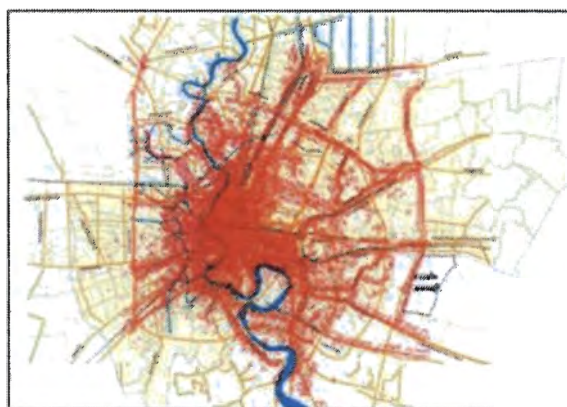
1970



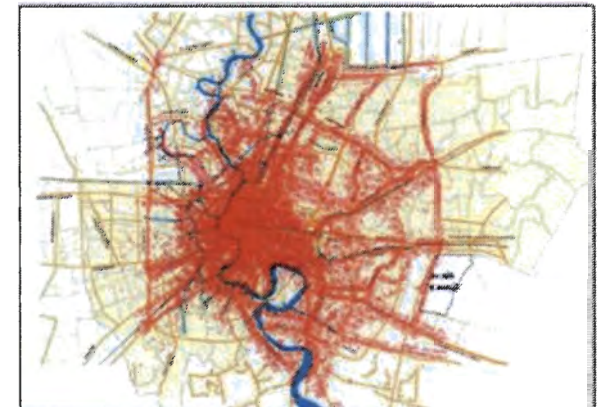
1980



1990



2000



2010

ที่มา : สำนักงานคณะกรรมการจัดระบบจราจรทางบก

จากแผนภาพข้างต้นแสดงให้เห็นการกระจายตัวของชุมชนที่เกิดขึ้นใหม่ จะเกาะติดไปตามแนวการตัดถนนในเส้นทางใหม่ๆตามชานเมืองตั้งแต่ปี ค.ศ.1970 เป็นต้นมา จะเห็นว่ามีผู้คนเข้าไปอยู่อาศัยในพื้นที่ที่มีการตัดถนนเส้นใหม่เพิ่มมากขึ้นเป็นลำดับและมีพื้นที่ชับบั่ไกลออกไปจากศูนย์กลางเมืองเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ หมู่บ้านจัดสรรที่เกิดขึ้นใหม่ก็เช่นกัน ส่วนใหญ่แล้วจะกระจายตัวเกาะไปตามแนวเส้นทางคมนาคมสายหลัก เพื่อดึงดูดให้ผู้ซื้อเห็นว่ามีความสะดวกและง่ายต่อการเข้าถึง ซึ่งในอดีตพบว่าโครงการบ้านจัดสรรที่อยู่ห่างไกลนั้น ผู้ประกอบการส่วนใหญ่นอกจากจะก่อสร้างบ้านจัดสรรแล้ว มักจะแบ่งพื้นที่ด้านหน้าโครงการให้เป็นตึกแถวหรืออาคารพาณิชย์ เพื่อให้มีร้านค้ามาตั้ง เพื่อให้คนในหมู่บ้านได้มาซื้อสินค้าที่จำเป็น แต่การมีร้านค้าด้านหน้าโครงการก็สามารถทดแทนการบริโภคสินค้าได้จำนวนหนึ่งเท่านั้น เพราะส่วนใหญ่แล้วก็ยังต้องการที่จะเดินทางไปซื้อสินค้าที่มีปริมาณสินค้ามากและหลากหลายอยู่ดี ตลาดจึงเป็นบริการขั้นพื้นฐานที่คนเหล่านี้ต้องการ

แต่ดังที่กล่าวในตอนต้นแล้วว่า ภาครัฐดำเนินการที่จะสร้างบริการขั้นพื้นฐาน เช่น ถนน และทางด่วน แต่ขาดการส่งเสริมให้มีสาธารณูปโภค-สาธารณูปการอื่นที่จำเป็น เช่น รถสาธารณะ และตลาด ดังนั้นความขาดแคลนเหล่านี้จึงก่อให้เกิดรูปแบบการให้บริการที่ผู้บริโภคจำเป็นต้องปรับตัวให้เกิดความอยู่รอดในสังคม ในเมื่อผู้ซื้อสินค้ามีความไม่สะดวกในการเดินทางมายังแหล่งขายสินค้า ผู้ขายสินค้าจึงหาช่องทางในการนำสินค้าไปจัดจำหน่ายให้กับผู้ซื้อเองเหมือนในอดีต การปรับตัวของผู้ค้าสินค้าอุปโภคในรูปแบบของรถตระเวนเร่ขายของไปในพื้นที่ต่างๆ จึงเป็นช่องทางหนึ่งในการปรับตัวเพื่อสร้างโอกาสให้เกิดขึ้นในสังคม และรถพุ่มพวงน่าจะเป็นบริบทสำคัญประการหนึ่งที่รัฐควรจะทำให้ความสนใจ

### วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

1. เพื่อรวบรวมข้อมูลรูปแบบและการให้บริการของรถเร่ขายของที่กระจายตัวอยู่ในพื้นที่กรุงเทพฯและปริมณฑล
2. เพื่อศึกษารูปแบบและการให้บริการของรถเร่ขายของที่สัมพันธ์กับพัฒนาการของหมู่บ้านจัดสรร

### ขอบเขตด้านเนื้อหา

รวบรวมข้อมูลทั่วไปของรถเร่ขายของอิน ได้แก่ ลักษณะและปริมาณสินค้าที่นำไปจำหน่าย เส้นทาง การให้บริการ ช่วงเวลา และระยะเวลาการให้บริการในแต่ละจุดที่จอดจำหน่ายสินค้า ลักษณะกลุ่มลูกค้า อาทิ ความแตกต่างของกลุ่มลูกค้าแต่ละประเภท ลักษณะสินค้าที่

ลูกค้าซื้อ และการให้บริการในรูปแบบอื่นๆที่เกี่ยวข้อง อาทิ การส่งสินค้าพิเศษ การรับชำระบิลค่าน้ำประปา-ไฟฟ้า เป็นต้น

### ขอบเขตด้านพื้นที่

ผู้วิจัยได้แบ่งพื้นที่ในกรุงเทพและปริมณฑล ออกเป็น 5 พื้นที่ โดยพิจารณาจากการกระจายตัวของโครงข่ายคมนาคม อันจะนำไปสู่พื้นที่ที่มีการเกิดขึ้นของหมู่บ้านจัดสรร อันได้แก่พื้นที่โซนเหนือ พื้นที่โซนตะวันตก พื้นที่โซนตะวันตกเฉียงเหนือ พื้นที่โซนตะวันออก และพื้นที่ศูนย์กลางธุรกิจ

### กลุ่มประชากร

ผู้วิจัยคัดเลือกกลุ่มประชากร โดยยึดตามแหล่งกระจายสินค้าที่รถเร่ขายของไปรษณีย์ตามตลาดใหญ่ในโซนต่างๆที่มีการแบ่งขอบเขตการวิจัยไว้ข้างต้น และกระจายกลุ่มสัมภาษณ์เจ้าของรถเร่ขายของที่สะดวกที่จะให้สอบถามข้อมูล เพื่อความละเอียดและครบถ้วนของข้อมูลที่ต้องการ จำนวนประมาณ 100 ตัวอย่าง โดยกระจายอยู่ในแต่ละโซนๆละ 20 ตัวอย่าง และจากการสำรวจข้อมูลเบื้องต้น ผู้วิจัยพบว่า นอกจากรถเร่ขายของประเภทที่เป็นอาหารแล้ว ยังมีรถเร่ขายของในลักษณะเฉพาะสินค้าที่มีรูปแบบการให้บริการในลักษณะใกล้เคียงกัน เช่น รถขายสินค้าประเภทเครื่องใช้ไม้สอยภายในบ้าน หรือรถขายผลไม้ตามฤดูกาล เป็นต้น ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ดำเนินการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างที่ใกล้เคียงกันเพิ่มเติมอีกประมาณ 20 กลุ่มตัวอย่าง เพื่อนำข้อมูลที่ได้อธิบายรูปแบบของรถเร่ขายของให้ชัดเจนยิ่งขึ้น

### วิธีดำเนินการวิจัย

- ศึกษาแนวคิดทฤษฎี(Literature Review) เกี่ยวกับการให้บริการสาธารณูปโภค-สาธารณูปการของรัฐ เพื่อนำมาวิเคราะห์ความเป็นไปได้เบื้องต้น ว่าลักษณะและรูปแบบการให้บริการนั้นมีความสอดคล้องกับหลักการใด เช่น การเกิดขึ้นของร้านโชห่วย ตลาดสด ร้านค้าปลีกยุคดั้งเดิมและยุคใหม่ ห้างสรรพสินค้า ฯลฯ รวมถึงการกระจายตัวของระบบโครงข่ายคมนาคม เพื่อให้เห็นรูปแบบการกระจายตัวของหมู่บ้านจัดสรร ว่ามีความสอดคล้องอย่างไรกับพื้นที่ให้บริการของกลุ่มตัวอย่าง
- ศึกษารูปแบบและพื้นที่การให้บริการรถเร่ขายของ ด้วยการสำรวจภาคสนาม (Field Survey) และการบันทึก เพื่อศึกษารูปแบบและพื้นที่การให้บริการของรถเร่ขายของที่กระจายตัวอยู่ในพื้นที่ต่างๆของกรุงเทพและปริมณฑล ทั้งในแหล่งจัดซื้อ ประเภทสินค้า จำนวน วิธีการขาย ทำเล กลุ่มลูกค้า ต้นทุนและผลกำไรที่เกิดขึ้น

### การนำเสนองานวิจัย

- ใช้สถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) เพื่อวิเคราะห์รูปแบบและการให้บริการ
- นำข้อมูลที่ได้มาศึกษาหาความสัมพันธ์ของการขายสินค้ากับกลุ่มคนแต่ละกลุ่ม โดยเฉพาะผู้ที่อยู่อาศัยในหมู่บ้านจัดสรร โดยศึกษาทั้งก่อนการอยู่อาศัยตั้งแต่ที่เป็นแคมป์คนงานก่อสร้าง จนถึงเมื่อมีการโอนกรรมสิทธิ์และเข้าอยู่อาศัยในหมู่บ้านจัดสรร รวมถึงผลอันเกิดการเปลี่ยนแปลงเมื่อมีนิติบุคคลโครงการบ้านจัดสรรเข้ามาบริหารจัดการพื้นที่ส่วนกลาง นอกจากนี้ในกลุ่มผู้ซื้อที่เกี่ยวข้องที่รถพุ่มพวงเข้าไปให้บริการ เพื่อให้เกิดภาพรวมที่ชัดเจนขึ้นต่องานวิจัยฉบับนี้ ผู้วิจัยก็จะศึกษาให้ครอบคลุมด้วยเช่นกัน อาทิ ชุมชนย่อยที่อาศัยอยู่ตามตรอก-ซอก-ซอย ร้านค้าประเภทอาหารตามสั่ง และคนงานตามโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- เนื่องจากในปัจจุบันเท่าที่ได้มีการศึกษาข้อมูลขั้นต้น พบว่า ข้อมูลเกี่ยวกับรถพุ่มพวงมีจำนวนน้อยมาก ทั้งๆ การให้บริการในลักษณะนี้เป็นการให้บริการขั้นพื้นฐาน โดยเฉพาะในพื้นที่ภาครัฐไม่สามารถจัดสร้างระบบสาธารณูปโภค-สาธารณูปการได้ทั่วถึง การรวบรวมให้เห็นถึงลักษณะ รูปแบบและวิธีการของการค้าขายในลักษณะนี้ย่อมจะนำมาซึ่งความเข้าใจถึงแนวคิดและวิธีการที่ถือปฏิบัติ เพื่อนำไปใช้เป็นฐานข้อมูลให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการดูแลคุณภาพชีวิตและมาตรฐานการจัดบริการขั้นพื้นฐานให้กับแต่ละชุมชน
- เป็นจุดเริ่มต้นของการรวบรวมข้อมูลจากฐานความรู้เกี่ยวกับการค้าขายในลักษณะดังกล่าว ที่เป็นแหล่งค้าขายที่อธิบายถึงพัฒนาการความสัมพันธ์ระหว่างชุมชนกับร้านค้าย่อยในชุมชนได้อย่างชัดเจน

### ข้อจำกัดการวิจัย

จากการเก็บข้อมูลเรื่องรถพุ่มพวงในส่วนที่เกี่ยวข้องกับรายรับและรายจ่าย พบว่ารายรับส่วนใหญ่เป็นรูปแบบการให้บริการที่ผู้ให้บริการไม่ได้มีการนำส่งภาษีตามระบบที่ถูกต้อง การนำเสนอข้อมูลในหลายรายการจึงจำเป็นต้องหลีกเลี่ยงแหล่งที่มาของข้อมูล ประกอบกับมีค่าใช้จ่ายในหลายรายการที่ผู้ให้บริการจำเป็นต้องจ่ายให้กับเจ้าหน้าที่รัฐ อันเป็นการจ่ายเงินนอกระบบ ดังนั้นผู้วิจัยจึงจำเป็นต้องเก็บฐานข้อมูลบางส่วนไว้โดยไม่สามารถนำเสนอแหล่งที่มาได้ในเล่มรายงาน โดยจะขอนำเสนอผลเพียงภาพรวมเพื่อนำมาวิเคราะห์ผลเท่าที่จำเป็นเท่านั้น

**ส่วนที่ 2**  
**แนวคิดเบื้องต้นในการวิจัย**

จากการวิจัย เรื่องรูปแบบและการให้บริการของ"รถพุ่มพวง"ต่อพัฒนาการของชุมชนบ้านจัดสรร ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด เพื่อให้เกิดความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ของของรัฐต่อบริการสาธารณูปโภค-สาธารณูปการขั้นพื้นฐาน รวมถึงรูปแบบและพัฒนาการของสิ่งอำนวยความสะดวกที่จำเป็นต่อการดำรงชีวิต เช่น ตลาดสด ตลาดนัด ร้านโชห่วย ร้านค้าปลีกยุคใหม่ ฯลฯ ผู้วิจัยนำแนวคิดทฤษฎีในเรื่องดังกล่าวมานำเสนอเพื่อประกอบการสรุปและวิเคราะห์ผลการศึกษาดังนี้

**2.1 ความหมายของสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ**

**2.1.1 สาธารณูปโภค (Public Utilities)<sup>1</sup>**

สาธารณูปโภค หมายถึง บริการขั้นพื้นฐานที่ประชาชนควรจะได้รับในชุมชน รัฐจะเป็นผู้กำหนดนโยบายและรับภาระในการให้บริการ (อาจจะโดยทางตรงหรือทางอ้อมก็ตาม) บริการดังกล่าวจะปรากฏในในเขตเมือง (Urban Area) เป็นส่วนใหญ่ Infrastructure จึงแบ่งออกเป็น Public Utilities (สาธารณูปโภค) และ Public Facilities (สาธารณูปการ) โดยหลักเกณฑ์ (Criteria) ในการจำแนกประเภทของบริการพื้นฐานดังกล่าว มีดังนี้คือ

ตารางที่ 2.1 แสดงข้อแตกต่างของสาธารณูปโภคและสาธารณูปการ

ตัวบ่งชี้	สาธารณูปโภค (Public Utilities)	สาธารณูปโภคการ (Public Facilities)
ชนิดของบริการ	บริการที่จำเป็นต่อชีวิตประจำวันของประชาชนทั่วไป	โดยทั่วไป ประชาชนไม่จำเป็นต้องรับบริการทุกวัน
ลักษณะของสิ่งที่ให้บริการ	มีลักษณะทางกายภาพ (Physical) เช่น ประปา ไฟฟ้า	มีลักษณะที่ไม่มีใช้ทางกายภาพ (Non-Physical) เช่น การรักษา การกระตุ้นให้รู้จักคิด
รูปแบบของการให้บริการ	มีลักษณะเป็นเส้น สาย (Line)	มีลักษณะเป็นจุด (Point)
ลักษณะการให้บริการ	บริการเข้าหาผู้รับบริการ	ผู้รับบริการไปรับบริการจากผู้ให้บริการ

ที่มา : <http://vclass.mgt.psu.ac.th/~busabong/Teaching/465-231/Doc/infrastructure.doc>

<sup>1</sup> ผศ.ดร.บุษบง ชัยเจริญวัฒน์, **หลักการและกลยุทธ์การจัดการชุมชน** [ออนไลน์], 7 ตุลาคม 2555.

แหล่งที่มา : <http://vclass.mgt.psu.ac.th/~busabong/Teaching/465-231/Doc/infrastructure.doc>

ดังนั้น จากตารางหลักเกณฑ์ข้างต้น สาธารณูปโภค จึงได้แก่ ระบบถนน ทางด่วน ทางรถไฟ โครงข่ายคมนาคมขนส่ง ระบบโทรศัพท์ แก๊ส ระบบไฟฟ้า ระบบประปา ระบบระบายน้ำ การกำจัดขยะ การสื่อสาร ฯลฯ



ภาพที่ 2.1 แสดงตัวอย่างสาธารณูปโภคของรัฐ

ที่มา : [http://news.mthai.com/wp-content/uploads/2012/08/news\\_img\\_89428\\_1.jpg](http://news.mthai.com/wp-content/uploads/2012/08/news_img_89428_1.jpg)  
<http://www.amulet.in.th/forums/images/2708.jpg>  
<http://www.chaoprayanews.com/wp-content/uploads/2010/08/pic2712.jpg>

### 2.1.2 สาธารณูปการ (Public Facilities)<sup>2</sup>

สาธารณูปการ หมายถึง บริการเพื่อสาธารณะซึ่งดำเนินการโดยองค์การของรัฐหรือเอกชนโดยการควบคุมของรัฐบาล ซึ่งได้แก่บริการในเรื่องเคหการ การศึกษา ศาสนา วัฒนธรรม การอนามัย ความปลอดภัย สันทนาการ และบริการอื่น ๆ ตามความต้องการของประชาชน และเป็นกิจการที่ไม่หวังผลกำไร สาธารณูปการ มีหลายประเภทและชนิด ซึ่งพอจะสรุปผลได้ดังนี้

- 1) การบริการ ได้แก่ ศาล ศาลากลาง เทศบาล สถานที่ราชการอื่น ๆ เช่น ที่ทำการไปรษณีย์ สำนักงานแรงงาน เป็นต้น
- 2) วัฒนธรรม ได้แก่ หอสมุด พิพิธภัณฑ์ ศูนย์ศิลปวัฒนธรรม โรงละคร ห้องฟ้าจำลอง
- 3) การศึกษา ได้แก่ โรงเรียน วิทยาลัย และมหาวิทยาลัย
- 4) การอนามัย ได้แก่ โรงพยาบาล สถานีอนามัย ศูนย์สาธารณสุข
- 5) เคหการ ได้แก่ โครงการเคหการ
- 6) สันทนาการ ได้แก่ สวนสาธารณะ สนามกีฬา
- 7) ความปลอดภัย ได้แก่ สถานีตำรวจ สถานีดับเพลิง เป็นต้น
- 8) ในส่วนสาธารณูปโภคและสาธารณูปการในโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทหมู่บ้าน

จัดสรรแบ่งออกเป็น

<sup>2</sup> เรื่องเดียวกัน

- ภายนอกโครงการ
- ภายในโครงการ



ภาพที่ 2.2 แสดงตัวอย่างสาธารณูปการของรัฐ

ที่มา : [http://www.tnews.co.th/html/picture/tnews\\_1264060020\\_4095.jpg](http://www.tnews.co.th/html/picture/tnews_1264060020_4095.jpg)

<http://board.postjung.com/data/543/543452-topic-ix-41.jpg>

จากข้อเท็จจริงดังกล่าวจะเห็นว่า รถเร่ขายของเป็นรูปแบบที่เกิดขึ้น เพราะการผสมผสานเอารูปแบบของสาธารณูปโภค และสาธารณูปการเข้าด้วยกัน กล่าวคือมีรูปแบบบริการที่กระจายตัวไปตามเส้นทาง (Line) คมนาคมที่ภาครัฐยังให้บริการไม่ได้ไม่ทั่วถึง ในขณะที่เดียวกันก็มีจุดจอดในพื้นที่ที่สำคัญๆ เป็น จุด (Point)

เป็นที่น่าสนใจว่า รถพุ่มพวงนั้น จะเริ่มเข้าไปให้บริการในโซนพื้นที่ที่เป็นโครงการบ้านจัดสรร ตั้งแต่เป็นไซต์งานก่อสร้าง คือ เมื่อการปรับหน้าดินแล้วเสร็จ งานก่อสร้างเริ่มต้นขึ้น มีคนงานอยู่ในแคมป์ที่พักคนงาน รถเร่ขายของก็จะเริ่มเข้าไปให้บริการ อย่างน้อย 1 ครั้งต่อจุดที่ให้บริการ

เมื่อผู้คนเริ่มเข้าไปอยู่อาศัยในจุดใดจุดหนึ่งเพิ่มมากขึ้น ก็ก่อให้เกิดเป็นชุมชน สิ่งอำนวยความสะดวกกับการดำรงอยู่ของชุมชนก็เริ่มเข้ามาในพื้นที่ เมื่อชุมชนมีขนาดใหญ่มากพอที่จะเกิดการรวมตัวของพื้นที่จับจ่ายใช้สอย ในอดีตก็คือ "ตลาด"

**ตลาด** พจนานุกรมให้ความหมายว่า ที่ชุมนุมเพื่อซื้อขายของ ตลาดนัด ที่ชุมนุมเพื่อซื้อขายของตามเวลาที่นัดหมายกำหนด<sup>3</sup> ในขณะเดียวกัน คำว่า "ตลาด" ก็หมายความถึงแหล่งซื้อขาย ของที่หาซื้อได้ง่าย ของพื้นที่ราคาไม่สูง<sup>4</sup>

## 2.2 แนวคิดเกี่ยวกับตลาด

"ตลาด" คือ ที่ชุมนุมเพื่อขายสินค้า ขณะที่ในทางเศรษฐศาสตร์ระบุว่า คือ สถานที่ที่อุปสงค์ คือความต้องการซื้อ กับอุปทาน คือ ความต้องการขายมาพบกัน ทั้งสองความหมายล้วนชี้ชัดถึงเรื่องของการค้าขาย

<sup>3</sup> พจนานุกรม ฉบับเฉลิมพระเกียรติ พ.ศ.2530 หน้า 209

<sup>4</sup> พจนานุกรมฉบับมติชน พ.ศ.2547 หน้า 348

เท่านั้น แต่หากพิจารณาอีกซึ่งลงไปก็พบว่าตลาดยังเป็นที่พักปะแลงเปลี่ยนข่าวสาร วัฒนธรรม ของคนในชุมชน ไปจนถึงต่างชุมชน ต่างหมู่บ้าน ต่างท้องถิ่น ขึ้นอยู่กับขนาดและทำเลที่ตั้งของตลาดนั้นๆ

“ชุมชน” หมายถึง กลุ่มคนจำนวนหนึ่งที่มีปฏิสัมพันธ์กันโดยตรงและบ่อยครั้งในหลากหลายมิติ มีเครือข่ายความสัมพันธ์ระหว่างกัน เป็นที่รวมของคนที่มีลักษณะและความเชื่อค่านิยมใกล้เคียงกัน (ปกป้อง จันวิทย์, 2547: 62)

ตลาดขายสินค้าเป็นความต้องการขั้นพื้นฐานของมนุษย์ที่อยู่ในชุมชน ความต้องการพื้นฐานของมนุษย์ตามแนวคิดของมาสโลว์ (อ้างถึงใน Berns, Laurence. Thomas Hobbes, 1588-1679: 396-420) มนุษย์ต้องการปัจจัยสี่ ในการดำรงชีวิต ซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นที่มีความสำคัญมากในการดำรงชีวิตประจำวัน ทุกคนต้องได้รับปัจจัยสนองความต้องการขั้นนี้ก่อนเสมอเพราะหากขาดปัจจัยนี้แล้ว มนุษย์ต้องดิ้นรนทุกวิถีทางเพื่อให้ได้มา โดยไม่คำนึงถึงผลกระทบใดๆ แม้จะเสี่ยงภัยอันตรายแค่ไหนก็ตาม ปัจจัยขั้นนี้ได้แก่ อาหาร เครื่องนุ่งห่มที่อยู่อาศัย และยารักษาโรค ตลอดจนของใช้ที่จำเป็นในชีวิตอื่นๆ

### พัฒนาการของตลาดและชุมชนในประเทศไทย

พัฒนาการของตลาดในประเทศไทย จะมองย้อนกลับไปได้หลายยุคหลายสมัย แต่ละสมัยจะมีความคล้ายคลึงและแตกต่างกันออกไปตามสถานการณ์ของยุคสมัยนั้นๆ ผู้วิจัยได้สรุปใจความสำคัญตามลักษณะรูปแบบตลาดไว้ดังนี้

- ตลาดบก ลักษณะของตลาดจะมีรูปแบบเป็นห้องหรือร้านเรียงเป็นแถวติดต่อกัน มีทั้งแบบตลาดนัดและตลาดประจำ ตลาดสดที่สำคัญสำหรับการเป็นที่ซื้อขายและเปลี่ยนสินค้า เรียกว่า “ตลาดปลาน” ส่วนตลาดย่อยอื่นๆ กระจัดกระจายกันอยู่บริเวณนอกเมือง นอกจากนี้ ยังมีตลาดบกจำนวนไม่น้อยตามแหล่งชุมชนทั่วไป ได้แก่ ตลาดขายของสดเช้าเย็น และตลาดขายสินค้าเฉพาะอย่าง
- ตลาดน้ำ กระจายอยู่บ้างตามแม่น้ำลำคลอง ทั้งนี้เพราะการเดินทางติดต่อใช้การสัญจรทางน้ำเป็นหลัก พื้นที่ค้าขายส่วนใหญ่จะอยู่ตามท่าเรือและทำนน้ำเป็นส่วนใหญ่ พวกพ่อค้ารับซื้อข้าว หรือพ่อค้าที่เข้ามาตั้งหลักแหล่งในหมู่บ้านเพื่อขายของชำต่างๆ การเปลี่ยนแปลงในหมู่บ้านเกิดขึ้นอย่างช้าๆ เศรษฐกิจการค้าเข้าไปสู่หมู่บ้านอย่างล่าช้ากว่าในเมือง พัฒนาการของตลาดในสมัยกรุงรัตนโกสินทร์ในตอนต้น มีการสร้างเมืองเลียนแบบสมัยกรุงศรีอยุธยาเป็นราชธานี ขุดคลองเพิ่มขึ้นเพื่อให้เป็นเส้นทางคมนาคมหลักของเมือง วิถีชีวิตชาวบ้านจึงมีลักษณะใกล้เคียงกัน ชุมชนและตลาดที่เกิดขึ้นจึงอยู่ริมน้ำ ทั้งตลาดสด ตลาดอาหารแห้ง ตลาดที่เป็นแหล่งผลิตสินค้า และตลาดสินค้าจากต่างแดน
- ตลาดสมัยใหม่ การพัฒนาด้านคมนาคมด้วยการขุดคลองและตัดถนนเพิ่มตามแบบตะวันตก และรับเอารูปแบบตลาดตามมาตรฐานตะวันตกมาใช้ในการจัดระเบียบ สร้างอาคารยกพื้นสูงแบ่งช่อง



สำหรับจำหน่ายสินค้าประเภทอาหารสด อาหารแห้ง ผัก และผลไม้ ทั้งยังพบว่าบริเวณโดยรอบของตลาดจะมีอาคารตึกแถวประกอบธุรกิจขายของชำกระจายอยู่ทั่วไป และขยายตัวออกไปตามถนนตัดใหม่ในเขตกำแพงพระนคร และพื้นที่โดยรอบของใจกลางเมืองมากกว่าการขยายตัวไปทางน้ำ ไม่นานนักศูนย์กลางทางการค้าก็ย้ายออกไปตามส่วนขยายของเมืองในทิศทางต่างๆ ทั้งนี้ตลาดในย่านชุมชนยังคงทำหน้าที่เป็นสถานที่จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค โดยเฉพาะอาหารให้กับคนในชุมชนอย่างต่อเนื่อง ส่วนย่านการค้าบริเวณชานเมืองมีการเปลี่ยนแปลงไป เนื่องจากได้รับอิทธิพลด้านรูปแบบการค้าของชาวตะวันตก ย่านการค้าระดับนี้จะมีขนาดเป็นชุมชนในตนเอง คือ มีทั้งส่วนที่เป็นตลาดสด และอาคารร้านค้าจำนวนนับสิบนับร้อย ประกอบธุรกิจการค้า นานาประเภท ทั้งจำหน่ายสินค้า การบริหาร และการผลิต ตลอดจนกิจกรรมสันทนาการต่างๆ ประชาชนเริ่มหันไปใช้บริการตลาดสด หรือย่านการค้าแบบเบ็ดเสร็จที่มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย สามารถจับจ่ายซื้อได้ในพื้นที่เดียวกันหรือต่อเนื่อง พร้อมทั้งมีความสะดวกในการจอดรถและบริการอื่นๆ ที่จำเป็น ลักษณะของตลาดแบบใหม่นี้ ได้แก่ ซูเปอร์มาร์เก็ตและห้างสรรพสินค้า หรือทั้งสองประเภทรวมกันอยู่ในศูนย์การค้าขนาดใหญ่ (ม.ร.ว.เม่งน้อย ศักดิ์ศรี และคณะ, 2534: 105-109)

จากความหมายดังกล่าวข้างต้นจะเห็นว่า รูปแบบตลาดดังที่มีผู้ได้ให้คำจำกัดความและจากการค้นคว้าวิจัยนั้น จะแตกต่างโดยสิ้นเชิงกับลักษณะเชิงพฤติกรรมที่พบเห็นกันอยู่โดยผ่านงานวิจัยในครั้งนี้ โดยเหตุผลที่ว่าตลาดส่วนใหญ่จะมีสถานที่ตั้งหรือสถานที่นัดพบระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย โดยผู้ซื้อจะเป็นผู้ต้อง

### 2.3 ทฤษฎีเกี่ยวกับตลาดนัดชั่วคราว

#### ลักษณะของตลาดนัดชั่วคราว

J.H.Stine ได้อธิบายถึงสาเหตุการเกิดตลาดนัดชั่วคราวว่า โดยปกติในการจัดตั้งร้านค้าหรือกิจกรรมทางเศรษฐกิจอย่างใดอย่างหนึ่ง จะต้องคำนึงถึงจำนวนประชากรชั้นต่ำที่มาสนับสนุน โดยพิจารณาจากขอบเขตของสินค้า ถ้าขอบเขตของสินค้าขนาดใหญ่ที่สุดคลุมบริเวณได้กว้างกว่า หรือเท่ากับขอบเขตของสินค้าขนาดเล็กที่สุด ก็สามารถที่จะตั้งร้านค้าประจำได้อย่างถาวร แต่ในกรณีที่ขอบเขตของสินค้าขนาดเล็กที่สุดบริเวณบริการได้กว้างกว่าขอบเขตของสินค้าขนาดใหญ่ที่สุด ซึ่งลักษณะนี้อาจพบในท้องถิ่นที่มีการคมนาคมไม่สะดวก ผู้บริโภคไม่สามารถเดินทางไปซื้อสินค้าจากที่ไกลๆ ได้ เพราะต้องใช้เวลาในการเดินทางมาก การกระจายของประชากรต่อหน่วยพื้นที่ต่ำและความต้องการสินค้าไม่สูงพอ การจัดตั้งร้านค้าประจำไม่สามารถกระทำได้ ดังนั้นพ่อค้าจึงตัดสินใจเร่ขายสินค้าไปตามสถานที่ต่างๆ เพื่อให้บริการและสินค้าแก่ผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง โดยคำนึงถึงระยะทางและจำนวนครั้งของการเคลื่อนย้าย (Chorley, 1967:320-322)

#### ลักษณะการกระจายของตลาดนัดชั่วคราว

ปัจจัยสำคัญที่มีผลต่อการกระจายของตลาดนัดชั่วคราวมี 2 ประการคือ

1. ลักษณะการกระจายของประชากรที่มาสนับสนุน ให้ตลาดนัดชั่วคราวคงอยู่ได้ Polly Hill & Robert H.T. Smith ได้ตั้งข้อสังเกตว่า ความสัมพันธ์ระหว่างการกระจายของตลาดนัดกับการกระจายของประชากรเป็นเครื่องชี้ให้เห็นถึง ความคล่องตัวในการรับบริการได้อย่างทั่วถึงผู้บริโภค

2. เส้นทางการคมนาคม เป็นลักษณะที่ตั้งสัมพันธ์กับตลาดนัดชั่วคราว ดังนั้นตลาดนัดชั่วคราวจะกระจายตามเส้นทางการคมนาคม ขนาดของตลาดนัดจะสัมพันธ์กับขนาดของถนน ตลาดนัดที่เล็กที่สุดจะกระจายตามเส้นทางการคมนาคมสายเล็กที่สุดในหมู่บ้าน หรือระหว่างหมู่บ้าน ส่วนตลาดนัดขนาดใหญ่จะตั้งอยู่ตามแนวถนนสายหลัก กล่าวคือสภาพการคมนาคมจะมีผลต่อตลาดนัดชั่วคราว ในพื้นที่ชานเมืองที่มีการคมนาคมไม่สะดวก และผู้บริโภคเดินทางไม่ไกลจากบ้าน พ่อค้าจะเดินทางเข้าไปเพื่อค้าขาย และเมื่อการคมนาคมมีความคล่องตัวมากขึ้น

### ลำดับคักยของตลาดนัดชั่วคราว

เมื่อพิจารณาทฤษฎีย่านกลางแล้ว จะเห็นว่าลำดับคักยของย่านกลางที่กระจายในพื้นที่มีขนาดไม่เท่ากัน Wayn McKim ได้เสนอว่าการแบ่งลำดับคักยของตลาดนัดชั่วคราวนั้น นอกจากจะพิจารณาจากขนาดและจำนวนหน้าที่ทางเศรษฐกิจแล้ว อาจพิจารณาได้จากจำนวนร้านค้า ช่วงเวลาในการดำเนินการ ความสะดวกในการเลือกซื้อสินค้า และขนาดของบริเวณบริการ เกี่ยวกับการจัดลำดับคักยนี้ William G. Skinner ได้จัดแบ่งลำดับคักยของตลาดออกเป็น 5 อันดับ โดยยึดถือจำนวนหน้าที่ทางเศรษฐกิจ ชนิดของสินค้า และจำนวนประชากรที่มาสนับสนุนได้ดังนี้

1. ตลาดย่อยหรือตลาดที่เพิ่งก่อตัว (Minor or Incipient Standard หรือที่เรียกว่า ตลาดขายผักสด (Green Vegetable Markets) มีสินค้าประเภทผักสดเป็นส่วนใหญ่
2. ตลาดมาตรฐาน (Standard Markets) มีการแลกเปลี่ยนสินค้าภายในบริเวณใกล้เคียงกับตลาดและเริ่มนำผลผลิตทางการเกษตร ออกจำหน่ายในตลาดลำดับคักยสูงกว่าตลาดมาตรฐานจะเปิดทำการค้าขายเพียงบางวันเท่านั้น
3. ตลาดระหว่างกลาง (Intermediate Markets) ประกอบด้วยบริการบางอย่างและเริ่มมีร้านค้าปลีกตั้งประจำขนาดของตลาดเล็กตลาดกลางแต่โตกว่าตลาดมาตรฐาน
4. ตลาดกลาง (Central Markets) เป็นตลาดขนาดใหญ่ที่สุดในชนบท ซึ่งตั้งอยู่ในบริเวณที่มีโครงข่ายคมนาคมหลายสายเชื่อมต่อกัน
5. ตลาดภูมิภาค (Regional Markets) ตลาดเขตเมืองซึ่งเป็นแหล่งรวบรวมสินค้าทางการเกษตรจากบริเวณชนบทโดยรอบ

## 2.4 แนวคิดเรื่องร้านโชห่วย

การเกิดร้านโชห่วยในสังคมไทยช่วงหนึ่งศตวรรษที่ผ่านมาสะท้อนให้เห็นสภาพความเปลี่ยนแปลง ทางสังคมเศรษฐกิจ จากเดิมที่เคยเป็นสังคมเกษตรกรรมได้เปลี่ยนไปสู่การเป็นสังคมอุตสาหกรรมที่มีการจัดแบ่งงานที่ซับซ้อนและเกิดการกระจายสินค้าอย่างเป็นระบบ มีตลาดร้านค้าและร้านโชห่วยทำหน้าที่เป็นแหล่งกระจายสินค้า โดยตลาดและร้านค้าจะสร้างเรียงกันเป็นตึกแถวแบบถาวร ตั้งอยู่ริมถนนน้ำสัจจรสายสำคัญ ๆ ซึ่งต่อมาก็ขยายไปสู่ริมถนนตามหัวเมืองต่าง ๆ (ฉันทส เพียรธรรม 2555 และ วันทนาพร รุ่งวรรณรัตน์ 2555)

การเปลี่ยนแปลงจากร้านโชห่วยเป็นร้านสะดวกซื้อในธุรกิจแฟรนไชส์ เป็นการสะท้อนให้เห็นสภาพการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจสังคมในอีกระลอกโดยเป็นการ “ผลัดใบ” จากสังคมอุตสาหกรรมที่ระบบการผลิตเทคโนโลยีเป็นสังคมทุนนิยมที่ทุนและรูปแบบการบริหารจัดการเข้ามามีความสำคัญ

**โชห่วย** เป็นภาษาจีนสำเนียงแต้จิ๋ว หมายถึง ร้านค้าที่มีสินค้าเยอะชนิด สับสนปนเปมีจำนวนมาก ร้านโชห่วยในความหมายเริ่มต้นเป็นการค้าประเภทเครื่องชำ จำพวกของกินทั้งที่เป็นผลิตผลทางการเกษตรทั้งที่ผ่านการแปรรูปและยังไม่แปรรูป อาทิ ถั่ว งา หอมกระเทียม หรือวัตถุดิบอาหารการกินต่างๆ แต่ไม่ได้ขายเครื่องใช้ แต่ถ้าออกเสียงตามสำเนียงจีนกลางจะออกว่า “ซู ฮั่ว” ถ้าออกเสียงตามสำเนียงจีนฮกเกี้ยนว่า “โช ฮ่วย” หรือ “ซุก ฮ่วย” โดยคำว่า “ซู” หรือ “โช” หมายถึง ใหญ่ ๆ หยาบ ๆ ทั่ว ๆ ไป คำว่า “ฮั่ว” หมายถึงสินค้าหรือชุมนุม แปลโดยรวมหมายความว่า ร้านที่มีสินค้าทั่ว ๆ ไป (Traditional Grocery Stores, n.d.)

อย่างไรก็ดี ในความหมายของคนไทย โชห่วย ก็คือร้านของชำ ร้านของจิปาถะ หรือร้านของใช้ที่เป็นความจำเป็นพื้นฐานในชีวิต โดยมักเป็นร้านตึกแถวกิจการเล็ก ๆ ในครัวเรือนที่แต่เดิมมีผู้ประกอบการเป็นพ่อค้าคนจีน ต่อมาระยะหลังจึงเห็นว่ามีพ่อค้าคนไทยมากขึ้น (Kornanthakiat, 2009) ถึงแม้ว่าร้านโชห่วยจะเกิดขึ้นครั้งแรกในย่านคนจีนตั้งแต่สมัยอยุธยา แต่ก็ถือว่าร้านโชห่วยที่ตั้งเป็นกิจการร้านค้าอย่างชัดเจน ก็เพิ่งมีปรากฏชัดในช่วงที่ประเทศเปิดรับกระแสการพัฒนาศูนย์ใหม่ นับจากสมัยรัชกาลที่ 5 (พ.ศ. 2411 – 2453) ที่เกิดมีร้านโชห่วยของคนจีนในเขตกรุงเทพฯ ขึ้น โดยสันนิษฐานว่ากลุ่มคนจีนที่เข้ามาบุกเบิกน่าจะเป็นจีนแต้จิ๋วที่อพยพเข้าเมืองไทยในช่วงรัตนโกสินทร์ตอนต้น

การขยายตัวเหล่านี้เป็นไปได้ 2 ลักษณะ คือ

1. ตึกแถวในชุมชน
2. บ้านจัดสรรใหม่

การหาสินค้าเข้าร้านโชห่วยที่สำคัญก็คือการซื้อสินค้าจากผู้ผลิตโดยตรง ในที่นี้อาจจะเป็นพ่อค้าแม่ค้าจากต่างจังหวัด เข้ามาขายสินค้าซึ่งส่วนมากเป็นวัตถุดิบทางการเกษตรที่ยังไม่ผ่านการแปรรูป โดยทางร้าน

โชห่วยอาจทำการซื้อขาดจากผู้ขายเลย และอีกส่วนหนึ่งพ่อค้าแม่ค้าที่มากับเรือเพื่อมาขายของที่ท่าเทียบก็ได้นำสินค้าของตนมาฝากวางขายไว้ที่ร้านโชห่วย โดยตกลงสัดส่วนเงินที่แบ่งเรียกกันว่า “ซักหยง” หรือการหักเปอร์เซ็นต์ส่วนหนึ่งจากราคาที่ขายได้

นอกจากคำว่า “โชห่วย” แล้ว บ้างก็เรียกว่า “จับห่วย” สำหรับจับห่วย ในสำเนียงแต้จิ๋ว หมายถึง ร้านค้าที่ขายสินค้า 10 อย่าง จำพวกการขายของประเภทเครื่องชำและเครื่องใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น สบู่ ยาสีฟัน ผงซักฟอก เป็นสินค้าเบ็ดเตล็ด จับห่วยเป็นการค้าส่งและขายปลีกด้วย

นอกจากนี้ยังมีการค้าขายที่เรียกประเภทว่าเป็น หย่งล่ง คือเป็นร้านนายหน้าอย่างเดียว โดยคนต่างจังหวัด ไล่ส่งสินค้าส่วนมาเป็นพืชผลจากสัตว์และพืช อาทิ ของปลา เขาควาย หนังกวู บรรทุกมากับทางรถไฟสายบางกอกน้อย ซึ่งมาทางนี้ส่วนใหญ่ เป็นสินค้าจากบักขี้ไต้และมีสินค้าที่มากับทางเรือ ผู้ที่ส่งสินค้ามาจะแนบจดหมายที่ระบุถึงชื่อร้านหย่งล่งชัดเจน

สินค้าที่คนเอามาฝากขายส่วนใหญ่เป็นผลผลิตทางการเกษตร ไม่ว่าจะเป็นผลไม้ และ ผักชนิดต่างๆ ตลอดจนผลผลิตที่ได้จากธรรมชาติ เช่น กระจงระปลา ส่วนประกอบของเครื่องเทศแห้ง เป็นต้น สินค้าต่างๆ ที่พ่อค้าแม่ค้าโชห่วยได้รับซื้อเพื่อนำมาขายต่อ หากเป็นสินค้าที่เป็นผลผลิตทางการเกษตรส่วนใหญ่ล้วนยังไม่ได้ผ่านการแปรรูป และไม่ได้บรรจุลงหีบห่อ บางส่วนอาจทำเพียงแค้ให้แห้ง เก็บไว้ได้นานเท่านั้น พ่อค้าแม่ค้าจากต่างจังหวัดอาจมาฝากขายในจำนวนที่ละมากๆ ทำให้ร้านชำมีสินค้าเหล่านั้นมาวางขาย

ช่วงทศวรรษ 2530 ถือได้ว่าเป็นช่วงที่กิจการร้านโชห่วยมีความเจริญรุ่งเรืองและได้รับความนิยมที่สุด เพราะเป็นช่วงที่การค้ากำลังขยายตัว ในขณะที่กิจการร้านค้าสะดวกซื้อและแฟรนไชส์จากต่างประเทศก็ยังไม่แพร่หลาย ผลจากการพัฒนาประเทศไปสู่อุตสาหกรรมใหม่ (Newly Industrialized Country: NIC) ได้ทำให้เกิดการย้ายถิ่นฐานของชาวนาเข้ามาเป็นแรงงานเพื่อหางานทำ ในเขตเมืองและแหล่งนิคมต่าง ๆ ตามมาด้วยการเกิดเป็นตลาดและร้านค้าที่มีผู้ประกอบการเป็นทั้งคนจีนและคนไทย

ในสมัยรัฐบาลพลเอกชาติชาย ชุณหะวัณ (พ.ศ. 2531 – 2534) ประเทศไทยได้รับกระแสการค้าแบบสะดวกซื้อและธุรกิจแฟรนไชส์จากต่างประเทศ มีการดำเนินธุรกิจแฟรนไชส์ บริษัท ซีฟู้ดอลล์ เครือเจริญโภคภัณฑ์ เปิดร้านสะดวกซื้อ “เซเว่นอีเลฟเว่น” สาขาแรกที่ถนนพัฒนาพงษ์ เมื่อ 1 มิถุนายน พ.ศ. 2532 จากนั้นขยายไปยังย่านอื่น ต่อมาก็มีร้านสะดวกซื้อที่ดำเนินกิจการโดยบริษัทอื่น ๆ อาทิ แฟมิลีมาร์ท 108 ซีโอป เทสโก้เอกซ์เพรส ฯลฯ ธุรกิจร้านสะดวกซื้อได้ขยายตัวอย่างรวดเร็ว รุกเข้าไปยังแหล่งตลาดและแหล่งสัญจร ในเดือนมกราคม พ.ศ. 2554 บริษัท ซีฟู้ดอลล์ จำกัด (มหาชน) เปิดเผยข้อมูลว่าภายหลังจากที่ได้ดำเนินงานมาเป็นระยะเวลา 12 ปี พบว่ามีร้านเซเว่นอีเลฟเว่นที่เปิดให้บริการทั่วประเทศอยู่ถึง 6,300 สาขา (Seven-Eleven, n.d.)

การขยายตัวของร้านสะดวกซื้อและธุรกิจแฟรนไชส์ส่งผลกระทบต่อร้านโชห่วย ทำให้มีร้านโชห่วยจำนวนหนึ่งต้องปิดกิจการหรือปรับเปลี่ยนเป็นร้านสะดวกซื้อ เนื่องจากผู้ซื้อเริ่มคุ้นเคยกับความทันสมัยทำให้ร้านโชห่วยมีรายได้ลดลงจนกระทั่งถึงจุดหนึ่งก็ต้องเลิกกิจการ ผลกระทบดังกล่าวก็ได้กลายเป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง เริ่มจากพื้นที่กรุงเทพฯ และขยายไปยังพื้นที่ต่างจังหวัด (Chemsripong, Potchamansirikul, Samuntriporn, Pichainarong & Prasomtong, 2010) โดยร้านโชห่วยที่ได้รับผลกระทบมากก็คือร้านที่มีทำเลอยู่แหล่งศูนย์กลางกระจายสินค้า (Kasemkosin, 2002) โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงรัศมี 1-10 กิโลเมตรที่อยู่รอบห้างค้าส่ง-ค้าปลีกขนาดใหญ่ (Jintanawan, 2001)

กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ได้เปิดเผยข้อมูลในปี 2552 ว่ามีการปิดกิจการลงทั้งสิ้น 637 รายภายในเวลา 4 ปี คือลดลงจากจำนวน 3,481 ร้านในปี พ.ศ. 2548 เหลือ 2,844 ร้านในปี พ.ศ. 2552 โดยเป็นร้านที่ตั้งอยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร ร้อยละ 50.52 และเป็นร้านที่อยู่ในพื้นที่ต่างจังหวัดร้อยละ 49.48 (Department of Business Development, 2009)

## 2.5 พัฒนาการธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทย

ผลจากวิกฤตเศรษฐกิจ นโยบายส่งเสริมการลงทุนในการค้าปลีก ส่งผลให้มีการเข้ามาลงทุนของธุรกิจการค้าปลีกสมัยใหม่ประเภทซูเปอร์เซ็นเตอร์ หรือไฮเปอร์มาร์เก็ตจากต่างประเทศ ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงแนวทางการดำเนินธุรกิจการค้าปลีก จากธุรกิจการค้าปลีกแบบดั้งเดิม (Traditional Trade) หรืออีกนัยหนึ่งร้านโชห่วย มาเป็นธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade) มากขึ้น ได้แก่ ซูเปอร์มาร์เก็ต (Supermarket) อาทิ ที่อ็อปซูเปอร์มาร์เก็ต ฟู้ดแลนด์ซูเปอร์มาร์เก็ต ดิสเคาท์สโตร์ (Discount Store) อาทิ บิ๊กซี ซูเปอร์เซ็นเตอร์ คาร์ฟูร์ เทสโก้-โลตัส ร้านค้าเฉพาะอย่าง (Specialty Store) อาทิ ไม้เท้า วัตสัน Category Killer อาทิ พาวเวอร์บาย พาวเวอร์มอลล์ ซูเปอร์สปอร์ต และร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) อาทิ 7-eleven AM/PM เป็นต้น เมื่อจำแนกตามลักษณะของสินค้าและบริการ จะได้ดังนี้

### ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม (Traditional Trade)

ร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิมหรือโชห่วย เป็นร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภค ที่ยังคงไว้ซึ่งลักษณะการจำหน่ายสินค้าและบริการรูปแบบเดิม การจัดวางสินค้ายังไม่ทันสมัย ส่วนใหญ่เป็นร้านห้องแถวหรือตึกแถวที่มีพื้นที่ไม่มาก ลูกค้านั่งรอทั้งหมดอาศัยอยู่บริเวณใกล้เคียงกับร้านค้า การบริหารจัดการเป็นแบบครอบครัว การลงทุนน้อย ไม่มีระบบการจัดการที่ได้ตามมาตรฐานสากล



ภาพตัวอย่างของร้านโชห่วย 1

ที่มา: [www.thairath.co.th](http://www.thairath.co.th)



ภาพตัวอย่างของร้านโชห่วย 2

ที่มา: [www.rpst-digital.org](http://www.rpst-digital.org)

### ร้านค้าปลีกสมัยใหม่ (Modern Trade)

เป็นร้านค้าที่มีการปรับปรุงการจัดวางสินค้า การให้บริการที่ทันสมัย มีการจัดการที่เป็นระบบและมีมาตรฐาน ใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัย และลงทุนสูง เพื่อดึงดูดให้ลูกค้ามาใช้บริการ จัดตั้งบริษัทร่วมทุนทั้งไทยและต่างประเทศ ธุรกิจค้าปลีกที่จัดอยู่ในประเภทร้านค้าปลีกสมัยใหม่มี 7 ประเภท ได้แก่

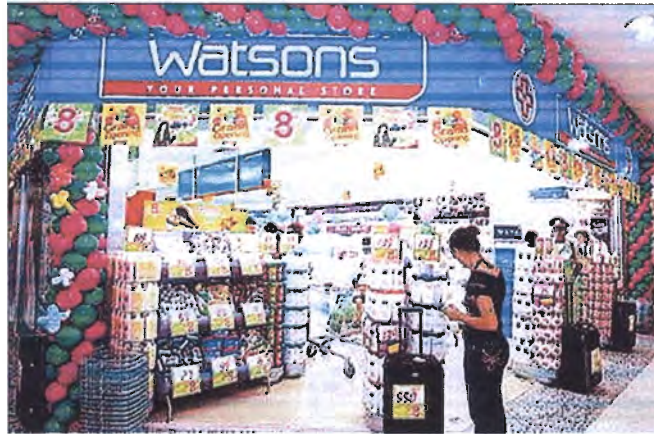
ร้านสะดวกซื้อ (Convenience Store) หรือ Minimart เป็นร้านค้าปลีกที่พัฒนามาจากร้านค้าปลีกแบบเก่าหรือร้านขายของชำ (Grocery Store) ผสมผสานกับซูเปอร์มาร์เก็ตแต่มีขนาดเล็กกว่า ส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าที่เป็น fast-food beverage และสินค้าอุปโภคอื่นๆ เน้นการให้บริการที่มีความสะดวก ส่วนใหญ่ให้บริการ 24 ชั่วโมง ลูกค้ายกกลุ่มเป้าหมายเป็นลูกค้าที่ต้องการความสะดวก ใกล้บ้าน หรือใกล้ที่ทำงาน ซื้อสินค้าเพื่อชดเชยสิ่งที่ขาดเหลือ หรือซื้อของมาใช้ในยามจำเป็น โดยให้ความสำคัญกับทำเลที่ตั้งร้านค้าเป็นสำคัญ มีพื้นที่ขายไม่มากนัก

ลักษณะการดำเนินธุรกิจมี 3 ลักษณะ คือ (1) การลงทุนโดยเจ้าของลิขสิทธิ์ (2) การขายแฟรนไชส์ (Franchise) ซึ่งเป็นการร่วมทุนระหว่างผู้ประกอบการกับเจ้าของร้านค้าหรือผู้ที่สนใจ (3) การขายช่วงสิทธิ์ โดยผู้รับช่วงสิทธิ์ต้องขยายสาขาเพิ่มให้ครบตามสัญญาในระยะเวลาที่กำหนด การดำเนินธุรกิจทั้ง 3 ลักษณะดังกล่าวมีระบบการบริหารจัดการที่อยู่ภายใต้การดูแลของบริหารจัดการของบริษัทแม่แฟรนไชส์ เพื่อให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน อาทิ การโฆษณา การควบคุมคุณภาพของสินค้า และการให้บริการ แต่ก็ให้สิทธิในการจัดการในบางเรื่องกับผู้ขอแฟรนไชส์ เช่น การบริหารสต็อก การจัดวางสินค้า ดังนั้น ธุรกิจประเภทนี้จึงมีการตั้งราคาขายที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากต้นทุนค่าใช้จ่ายที่สูง ตัวอย่างธุรกิจประเภทนี้ ได้แก่ 7-eleven AM/PM Family Mart



ภาพตัวอย่างของร้านสะดวกซื้อ

**ร้านค้าเฉพาะอย่าง (Specialty Store)** ร้านค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าเฉพาะอย่าง เน้นสินค้าอุปโภคที่เกี่ยวกับ skincare hair care เวชภัณฑ์ หรือสินค้าประเภทเครื่องกีฬา สินค้าในร้านจะมีความหลากหลายในลักษณะแพ็คเกจและมีความสูง การให้บริการที่สะดวก ทันสมัย เน้นกลุ่มลูกค้าทั่วไป ตัวอย่างผู้ประกอบการค้าปลีกนี้ได้แก่ บู้ท วัตสัน มาร์คแอนด์สเปนเซอร์



ภาพตัวอย่างของร้านเฉพาะอย่าง

**Cash and Carry** เป็นธุรกิจดิสเคาท์สโตร์ (Discount Store) ที่เน้นการจำหน่ายสินค้าให้ร้านค้าย่อยหรือบุคคลที่ต้องการซื้อสินค้าคราวละมากๆ ในราคาขายส่งหรือราคาค่อนข้างต่ำ ธุรกิจ Cash and Carry นี้เอื้ออำนวยให้ร้านค้าย่อยหรือร้านโชห่วยสามารถหาสินค้ามาจำหน่ายได้เพิ่มขึ้น โดยไม่ต้องผ่านตัวกลาง ยี่ปี่วชาบ๊ว จำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพปานกลาง ส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 60 เป็นสินค้าประเภท non-food ที่เหลือเป็นสินค้าประเภท food ลูกค้าสามารถสมัครเป็นสมาชิกเพื่อรับข่าวสาร ไม่เน้นการให้บริการจึงมีพนักงานจำนวนน้อย ลูกค้าจะต้องบริการตัวเอง (Self Service) เพื่อตัดค่าใช้จ่ายที่เป็นส่วนหนึ่งของต้นทุนออก มีการบริหารจัดการเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง (Inventory) ที่มีประสิทธิภาพโดยมีศูนย์กระจายสินค้าเช่นเดียวกับซูเปอร์เซ็นเตอร์ (Super center) หรือไฮเปอร์มาร์เก็ต (Hypermarket) ตัวอย่างของผู้ประกอบการค้าปลีกประเภทนี้ ได้แก่ แม็คโคร





ภาพตัวอย่างของร้านประเภท Cash & Carry



ภาพตัวอย่างการจัดสินค้า

ของร้านประเภท Cash & Carry

ห้างสรรพสินค้า (Department Store) เป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่เป็นที่รวมของสินค้าทุกชนิดที่มีคุณภาพดี เพื่อจำหน่ายให้กับลูกค้าจำนวนมากในทุกระดับแบบครบวงจร (One Stop Shopping) มีการจัดวางสินค้าบ่งออกเป็นหมวดหมู่ชัดเจน เพื่อให้สะดวกต่อการค้นหาและเลือกซื้อ เน้นการจำหน่ายสินค้าจำพวก Soft Lines อาทิ เสื้อผ้า เครื่องสำอาง รองเท้า กระเป๋า เป็นต้น มีการบริหารจัดการที่ค่อนข้างซับซ้อน มีพนักงานจำนวนมาก เน้นการให้บริการที่สะดวกและสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า ที่ตั้งมักอยู่ในชุมชนหรือเป็นศูนย์รวมการค้า โดยห้างสรรพสินค้าจะมีระบบการขายสินค้าแบบการฝากขาย (Consignment) และการซื้อขาด (Credit) ส่วนธุรกิจค้าปลีกอื่นๆ จะเป็นสินค้าที่เป็นการซื้อขาดเท่านั้น ตัวอย่างธุรกิจประเภทนี้ ได้แก่ เซ็นทรัล เดอสมอลส์



ภาพตัวอย่างของห้างสรรพสินค้า

ซูเปอร์เซ็นเตอร์ (Super center) หรือไฮเปอร์มาร์เก็ต (Hypermarket) จัดเป็นธุรกิจдисเคาท์ สโตร์ ซึ่งเป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ที่พัฒนามาจากซูเปอร์มาร์เก็ต และห้างสรรพสินค้า มีพื้นที่ขาย โดยประมาณ 10,000-20,000 ตารางเมตร เน้นจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่มีความหลากหลายและมีจำนวนมาก (Mass Product) คุณภาพของสินค้ามีตั้งแต่คุณภาพดีจนถึงคุณภาพปานกลาง โดยส่วนใหญ่กว่าร้อยละ 60 เป็นสินค้าที่เป็น food ส่วนที่เหลือเป็นสินค้า non-food เน้นการบริหารภายใต้ต้นทุนที่ต่ำที่สุด เพื่อจำหน่ายใน ราคาประหยัด ลูกค้ายิ่งเป็นกลุ่มคนระดับปานกลางลงมา

นอกจากนี้ ยังมีการบริหารจัดการเกี่ยวกับสินค้าคงคลัง (Inventory) ที่มีประสิทธิภาพ สามารถลด ต้นทุนได้มาก ซึ่งมีศูนย์กระจายสินค้า (Distribution Center: DC) ทำหน้าที่ในการควบคุมสินค้าคงคลังให้อยู่ใน ระดับที่เหมาะสม โดยรับสินค้าจาก Supplier มากกระจายให้แต่ละสาขา ตัวอย่างผู้ประกอบการค้าปลีกประเภทนี้ ได้แก่ บิ๊กซี เทสโก้-โลตัส คาร์ฟูร์

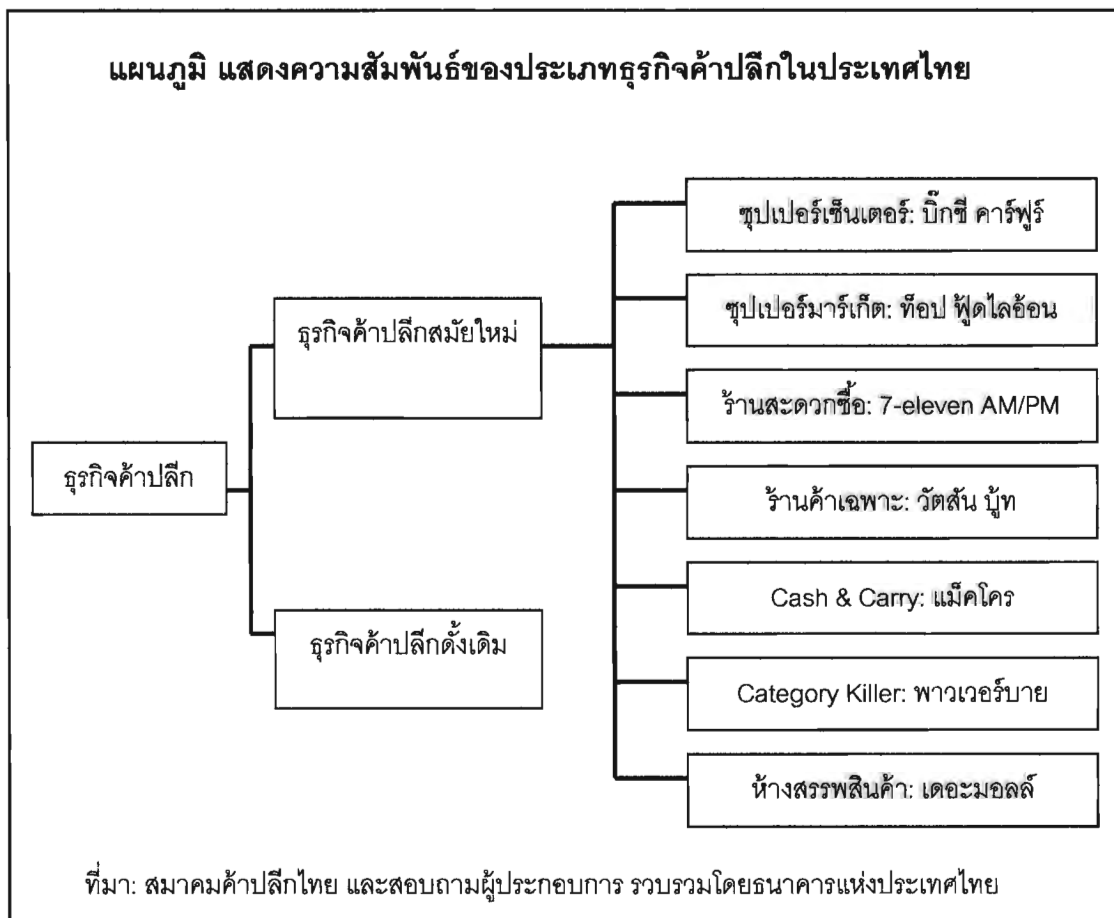


ภาพตัวอย่างของร้านประเภทซูเปอร์เซ็นเตอร์

**ซูเปอร์มาร์เก็ต (Supermarket)** เป็นร้านค้าปลีกที่เน้นจำหน่ายสินค้าอุปโภคบริโภคที่ให้ความสำคัญกับสินค้าสด ใหม่ และหลากหลาย โดยเฉพาะสินค้าประเภทอาหารสด อาทิ เนื้อสัตว์ ผัก ผลไม้ อาหารสำเร็จรูปต่างๆ ตลอดจนสินค้าอุปโภคบริโภคที่จำเป็นต่อชีวิตประจำวัน ดังนั้น การบริหารสินค้าคงคลังจึงจะมีระยะเวลาที่สั้น สถานที่ตั้งส่วนใหญ่อยู่ในชั้นล่างของห้างสรรพสินค้า เพื่อความสะดวกในการขนถ่ายสินค้า และทำให้ห้างสรรพสินค้าเป็นศูนย์การค้าที่ครบวงจร ตัวอย่างผู้ประกอบการค้าปลีก ได้แก่ ท็อปซูเปอร์มาร์เก็ต ฟู้ดโลอัน



ภาพตัวอย่างของ Supermarket ในห้างสรรพสินค้า



ฝ่ายภาคการผลิต สายนโยบายการเงิน ธนาคารแห่งประเทศไทย (ที่มา: <http://www.bot.or.th>) ซึ่งแจ้งว่า ในปัจจุบันนี้จะเห็นได้ว่า ธุรกิจดิสเคาน์สไตร์ทั้งซูเปอร์มาร์เก็ตหรือไฮเปอร์มาร์เก็ต มีการขยายสาขาในประเทศไทยอย่างรวดเร็วทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ทำให้ภาวะการแข่งขันของธุรกิจค้าปลีกในประเทศไทยทวีความรุนแรงมากขึ้น ซึ่งธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ต่างใช้กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy) เป็นสำคัญ ดังนั้นธุรกิจต้องปรับตัวและแสวงหากลยุทธ์ต่างๆ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันและรักษาส่วนแบ่งทางการตลาด อีกทั้งยังสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างสมบูรณ์แบบมากกว่าธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิม ธุรกิจค้าปลีกแบบดั้งเดิมหรือร้านโชห่วยแนวโน้มจะลดลงเป็นลำดับ จากการถูกแย่งชิงส่วนแบ่งทางการตลาด โดยธุรกิจดิสเคาน์สไตร์และร้านสะดวกซื้อ อีกทั้งไม่ปรับตัวเพื่อให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างธุรกิจ รวมถึงรสนิยมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา

ตาราง เปรียบเทียบลักษณะการธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ประเภทต่างๆ

เป้าหมาย/ กลยุทธ์	Department Store	Super center	Cash & Carry	Supermarket	Special Store	Category Killer	Convenience Store	ร้านแบบดั้งเดิม
● ลักษณะของสินค้า ที่จำหน่าย	หลากหลาย คุณภาพปานกลาง	หลากหลาย คุณภาพปานกลาง	หลากหลาย คุณภาพปานกลาง	หลากหลาย เน้นสินค้าที่ใหม่ สด	สินค้าเฉพาะอย่าง คุณภาพสูง	สินค้าเฉพาะอย่าง คุณภาพปานกลาง	หลากหลาย	หลากหลาย
● ลูกค้านำมาขาย	ลูกค้าระดับกลาง ถึงระดับล่าง	ลูกค้าระดับกลาง ถึงระดับล่าง	ร้านค้าย่อยและลูกค้า ที่ซื้อสินค้า ครั้งละหลายๆ	ลูกค้าทุกระดับ	ลูกค้าทุกระดับ	ลูกค้าระดับกลาง ถึงระดับล่าง	ลูกค้าที่ต้องการ ความสะดวก	ลูกค้าประจำและผู้ที่ อาศัยอยู่ใกล้เคียง
● แหล่งที่มา ของผลิตภัณฑ์	Supplier ส่วนใหญ่ ในประเทศ	Supplier ส่วนใหญ่ ในประเทศ	Supplier ส่วนใหญ่ ในประเทศ	Supplier ส่วนใหญ่ ในประเทศ	Supplier ทั้งใน และต่างประเทศ	Supplier ส่วนใหญ่ ในประเทศ	Supplier ส่วนใหญ่ ในประเทศ	Supplier ส่วนใหญ่ ในประเทศ
● การจัดการสินค้า คงคลัง (Stock)	2-3 เดือน	30-45 วัน	1 เดือน	10-15 วัน	1 เดือน และ 7 เดือน สำหรับสินค้า นำเข้า	7 วัน	15-20 วัน	15-30 วัน
● กลยุทธ์การตั้งราคา	ราคาสูงกว่า Supermarket และ Cash & Carry	ราคาต่ำที่สุด เท่าที่จะทำได้	ราคาขายส่ง	ราคาลดกัน	ราคาค่อนข้างสูง	ราคาต่ำกว่า	ราคาสูงกว่า Supermarket	ราคาสูงกว่า Cash & Carry
● กลยุทธ์ด้านอื่น	บัตรสมาชิก บัตรเครดิต จัดแคมเปญ และลดราคาสินค้า	บัตรสมาชิก บัตรเครดิตเร่งขาย สาขาจัดแคมเปญ และลดราคาสินค้า	บัตรสมาชิก	จัดแคมเปญ และลดราคาสินค้า	สนับสนุนการขาย แบบต่างๆ เช่น ซื้อ 1 แถม 1 ซื้อ 3 จ่าย 2	ให้บริการระบบเงิน ผ่อน	ส่งขายสาขา โฆษณาชวนเชื่อ รับจ่ายค่า สาธารณูปโภคและ บริการต่างๆ	จัดส่งสินค้าถึงบ้าน บริการให้เงินเชื่อ ต่อราคาได้รับป ลี่ยน คืนสินค้าการ ขายปลีกพิเศษ
● ขนาดพื้นที่ขาย (ตารางเมตร)	หลากหลาย	10,000-20,000	10,000-20,000	1,000-3,000	1,000-2,000	1,000-2,000	น้อยที่สุด ตั้งแต่ 16-100 ตร.ม.	ส่วนใหญ่เป็นชั้นล่าง ของที่อยู่อาศัย
● สิทธิการถือครอง ที่ดิน	ส่วนใหญ่เป็น เจ้าของที่ดิน	ส่วนใหญ่เช่า	ส่วนใหญ่เช่า	ส่วนใหญ่เช่า	ส่วนใหญ่เช่า	ส่วนใหญ่เช่า	ส่วนใหญ่เช่า	ส่วนใหญ่เป็น เจ้าของที่ดิน

ที่มา: ข้อมูลพื้นฐานจากการสำรวจและรวบรวมโดยธนาคารแห่งประเทศไทย

### ส่วนที่ 3 บริบทเกี่ยวกับรถพุ่มพวง

เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ชัดเจนต่อรูปแบบการให้บริการของรถพุ่มพวงมากขึ้น ผู้วิจัยจึงได้ศึกษาข้อมูลเบื้องต้นของการจัดเตรียมสินค้า การแยกประเภท และการบรรจุ โดยมีรายละเอียดดังนี้

#### 3.1 รูปแบบการจัดเตรียมสินค้าของรถพุ่มพวง

รถพุ่มพวง จะรับสินค้าจากตลาดใกล้แหล่งที่ตระเวนขายหรือใกล้ที่พักอาศัย เพื่อความสะดวกในการเดินทาง รวดเร็ว ประหยัดเวลา ประเภทสินค้าที่รับจะเป็นผักสด เนื้อสัตว์ เครื่องปรุงและของแห้งต่างๆ เพื่อนำไปทำอาหาร ในการรับสินค้าจะรับไปตามตลาดต่างๆที่เป็นแหล่งของสินค้านั้น ผักสดที่รับเป็นผักพื้นฐาน ผักทั่วไป ผักปรุงรส ผักพื้นบ้านและผักเมืองหนาว ส่วนเนื้อสัตว์เป็นจำพวก เนื้อหมู เนื้อไก่ เนื้อวัว เนื้อปลารวมทั้งอาหารทะเลและเนื้อสัตว์แปรรูป ในส่วนของเครื่องปรุงเป็นการรับซื้อเพิ่มเติม เมื่อลูกค้าขาด เพราะเครื่องปรุงลูกค้าจะไม่ได้ซื้อทุกวัน รถพุ่มพวงบางครั้งมีการรับสินค้าเพิ่มเติม เช่น ผลไม้ ได้แก่ แตงโม มะม่วง สับปะรด และขนมขบเคี้ยว ลูกค้าจะซื้อติดไว้ทานเล่นหรือหลังรับประทานอาหาร ทุกครั้งที่รับสินค้าจากร้านค้าพ่อค้าแม่ค้าจะจ่ายด้วยเงินสด



##### 3.1.1 การจัดเตรียมสินค้าของรถพุ่มพวงกับข้าวเคลื่อนที่

1. ซื้อสินค้าที่ตลาดและจัดเตรียมบริเวณนั้น
2. ซื้อสินค้าที่ตลาดและนำกลับมาจัดเตรียม
  1. ซื้อสินค้าที่ตลาดและจัดเตรียมบริเวณนั้น

เมื่อซื้อสินค้าจากตลาด ถ้าสินค้ารับไม่มากจะขนกลับมาที่รถเอง บางร้านก็มีบริการขนให้ไม่มีค่าใช้จ่าย ถ้าร้านไหนไม่มีก็จะเสียค่าใช้จ่าย เทียบละ 40-60 บาท ให้แก่ผู้รับจ้างขนสินค้า เมื่อสินค้ามาถึงรถจะมีการแพ็ค

สินค้า คัดแยกสินค้าหลังรถกับข้าว ในการจัดสินค้านี้มีการจัดใส่ถุงหิ้วเป็นพวง เป็นสินค้าชนิดเดียวกัน ราคาต่อถุงเท่ากัน เช่น ผักเล็กผักน้อย ผักจิ้ม แดงกวา มะเขือเทศ พริก จะจัดผักใส่ถุงหิ้วทำยกรถ และด้านข้างตัวรถ และมีส่วนที่ใส่ถุงเขียนราคาไว้ที่ถุง จะเป็นสินค้าชนิดเดียวกัน ขนาดไม่เท่ากัน ราคาต่างกัน เช่น ผักเป็นต้น เป็นก้าน เป็นหัวใหญ่ ผักกาดขาว มะละกอดิบ ผักนึ่ง ผักก้านยาว พริก และบางส่วนซึ่งก็โลกริมขาย เป็นสินค้าแบ่งขายตามต้องการลูกค้า เช่น เนื้อสัตว์ ผลไม้ต่างๆ ผักจำพวกที่แบ่งหรือหัวใหญ่ขนาดไม่เท่ากัน เช่น พริกทอง มันฝรั่ง มะระ เมื่อเตรียมของเสร็จส่วนใหญ่จะใช้เวลาประมาณทั้งหมด 3-4 ชั่วโมงที่อยู่ในตลาดรวมสินค้า และจึงออกไปขายสินค้าตามเส้นทาง

- ภรรยาและสามีซื้อสินค้ามาเตรียมร่วมกัน



- การรวมกลุ่มมีทั้งแบบเครือญาติ และคนที่มีภูมิลำเนาเดียวกัน ซื้อสินค้ามาในปริมาณมากและมาแบ่งเตรียมสินค้า เพื่อให้ได้ต้นทุนสินค้าในราคาที่ถูกลง



## 2. ซื้อมีสินค้าที่ตลาดและนำกลับมาจัดเตรียม

รับสินค้าในช่วงปลาย และกลับมาจัดเรียงสินค้าช่วงเย็นจนถึงค่ำเมื่อเตรียมของเสร็จ จึงออกไปเร่ขาย  
สินค้าตามเส้นทางในช่วงเช้าวันถัดไป



## 3.2 ประเภทการขายสินค้า

### 3.2.1. ขายเป็นพวงสินค้า

- สินค้าขายเป็นพวง พวงละ 5-10 บาท ได้แก่ มะเขือพวง ถั่วลิสงเตา ถั่วพู พริกชี้ฟ้า เครื่อง  
ต้มยำ ชিং กระชาย ดอกโสน ดอกแค ฯลฯ



มะเขือพวง



กระชาย



เครื่องต้มยำ



พริกชี้ฟ้า



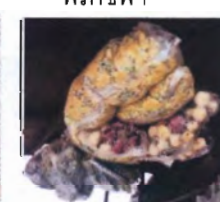
ดอกแค



ถั่วลิสงเตา



ชิง



ดอกโสน

- สินค้าขายพวงละมากกว่า 10 บาท ได้แก่ มะเขือเทศ มะเขือแกง มะเขือเหลือง มะเขือเปาะ บวบ  
เหลี่ยม บวบหอม เห็ด มะนาว พริกหยวก หอมแดง ข่า ขมิ้น ใบมะกรูด ผลมะกรูด กระเทียมกลีบ  
กระเทียมโทน มะกอก แดงโมอ่อน ก้านบัว แครอท แดงกวา เป็นต้น





- สินค้าพวงชนิดเดียวกันหลายราคา ผักกาดขาว กะหล่ำปลี แดงล้าน มะละกอ ข้าวโพด พัก น้ำเต้า ยอดมะพร้าว มะเขือยาว ไซเท้า เป็นต้น



3.2.2 ขายเป็นกำ ได้แก่ ผักคะน้า ผักกวางตุ้ง ผักตำลึง ถั่วฝักยาว ผักบุ้ง กุยช่าย หน่อไม้ฝรั่ง ผักกระเจต ขึ้นฉ่าย ต้นหอม ผักชี ตะไคร้ ใบกระเพรา สะระแหน่ ผักชีฝรั่ง โหระพา สะเดา ดอกต้นหอม ตั้งโอ๋ เป็นต้น



3.2.3 ซึงกิโลกรัมขาย ได้แก่ ถั่วออก มะระ พริกทอง หน่อไม้ สะตอ มันฝรั่ง มะพร้าวชูด ฯลฯ ส่วนประเภทสัตว์ ประกอบด้วย เนื้อหมู หนังหมู กระตูดหมู หางหมู หมูบด หัวหมู ไก่ ตีนไก่ ปีกไก่ เอ็นไก่ เนื้อวัว ปลาทราย ปลาเค็ม ปลาช่อน ปลานิล ปลาดุก ปลากระพง ปลาหมึก หัวปลา เนื้อปลา กุ้ง กั้ง หอยแครง หอยแมลงภู่ หอยลาย เป็นต้น



3.2.4 สินค้าประเภทสำเร็จรูป ได้แก่ ขนมชั้น ขนมน้ำตาลดอกไม้ ขนมถ้วยฟู ขนมทองหยิบ ขนมทองหยอด ฝอยทอง ขนมใส่ไส้ สาลี่ วุ้น ขนมเชื่อม ขนมหวาน ประกอบด้วย ข้าวหลาม ครอบแครง เจาก๊วย น้ำเต้าหู้ ถั่วทอด โรตีสีกรอบ ข้าวแต่น้ำ ข้าวเกรียบ ปาท่องโก๋ ขนมขบเคี้ยวถุง ขนมป๊อป กลิ้วฉาบ ทองม้วน มันฉาบ เงาะกระป๋อง น้ำพริก พริกแกงสำเร็จรูป หนั๋งปลากรอบ เป็นต้น



3.2.5 ขายปลีก/แบ่งขาย ได้แก่ ไข่เป็ด ไข่ไก่ ไชนกกระทา ไข่เยี่ยวม้า ไข่เค็ม ลูกชิ้น หมูยอ ไข่กรอบ เต้าหู้ไข่ เต้าหู้สด ผักกาดดอง หัวไชเท้าหวาน หน่อไม้ดอง กาโบ้หวาน หัวไชเท้าหวาน เส้นขนมจีน ฯลฯ



3.2.6 หีบห่อ/ถุง/ขวด

ได้แก่ ผักรวมแพ็ค ปลาทุ กุนเชียง เบคอน แหนมหมู ปลากระป๋อง หมูฝอย หมูหยอง น้ำอัดลม น้ำเปล่า เหล้าขาว ข้าวคั่ว พริกป่น มะขามเปียก เต้าเจี้ยว น้ำปลา น้ำตาลทราย น้ำตาลปี๊บ น้ำส้มสายชู ผงปรุงแต่งรส ซีอิ๊วขาว ผงชูรส น้ำจิ้มสุกี้ น้ำมันหอย ซีอิ๊วดำ เกล็ด เครื่องพะไล ซอสมะเขือเทศ ซอสพริก น้ำจิ้มไก่ ซอสเย็นตาไฟ พริกไทย น้ำมันาวขวด แป้งทอดกรอบ น้ำมันพืช กะทิกลอง ปลาแร่ กะปิ ผักกาดกระป๋อง พริกแกงสำเร็จรูป วุ้นเส้น บะหมี่สำเร็จรูป เส้นก๋วยเตี๋ยว เป็นต้น



#### ส่วนที่ 4 ผลการศึกษา

จากการวิจัย เรื่อง รูปแบบและการให้บริการของรถพุ่มพวง ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนด ผู้วิจัยได้แบ่งผลการศึกษารถพุ่มพวง ตามพื้นที่ให้บริการออกเป็นโซนทั้งหมด 5 โซน ในขณะเดียวกันจากการศึกษาข้อมูลเบื้องต้น ผู้วิจัยยังได้พบรถประเภทอื่น อันได้แก่ รถขายผลไม้ และ รถขายของเบ็ดเตล็ด จึงได้นำเสนอผลการศึกษามาไว้ในคราวเดียวกัน ดังนี้

##### 4.1 รถพุ่มพวง

- 4.1.1 รถพุ่มพวงโซนเหนือ
- 4.1.2 รถพุ่มพวงโซนตะวันออก
- 4.1.3 รถพุ่มพวงโซนใต้
- 4.1.4 รถพุ่มพวงโซนตะวันออกเฉียงเหนือ
- 4.1.5 รถพุ่มพวงโซนตะวันตก

รถพุ่มพวง จำนวน 90 ตัวอย่าง จากทั้งหมด 5 โซน คือ

กรุงเทพฯ โซนเหนือ	สัมภาษณ์ได้จำนวน	35	ตัวอย่าง
กรุงเทพฯ โซนตะวันออก	สัมภาษณ์ได้จำนวน	7	ตัวอย่าง
กรุงเทพฯ โซนใต้	สัมภาษณ์ได้จำนวน	20	ตัวอย่าง
กรุงเทพฯ โซนตะวันออกเฉียงเหนือ	สัมภาษณ์ได้จำนวน	11	ตัวอย่าง
กรุงเทพฯ โซนตะวันตก	สัมภาษณ์ได้จำนวน	17	ตัวอย่าง

สามารถสรุปผลการสัมภาษณ์ ในกรุงเทพฯ และบริเวณชานเมืองตามพื้นที่โซนต่างๆ ได้ ดังนี้

##### 4.1.1 รถพุ่มพวงโซนเหนือ

จากการใช้การสัมภาษณ์เชิงลึกในพื้นที่วิจัยเขตพื้นที่กรุงเทพฯ โซนเหนือ จำนวน 35 ตัวอย่าง แยกข้อมูลได้ตามหัวข้อ ดังนี้



## 2. ข้อมูลของฟุ่มพวงประเภทขายของสดและของแห้ง

### จำนวนเงินลงทุนครั้งแรก

จำนวนเงินลงทุนประมาณ	10,000 - 20,000 บาท	จำนวน	11	ตัวอย่าง
	20,001- 30,000 บาท	จำนวน	16	ตัวอย่าง
	30,001- 40,000 บาท	จำนวน	8	ตัวอย่าง

โดยที่ผู้ประกอบการอาชีพนี้ในทุกพื้นที่ ต้องมีรถกระบะเป็นของตนเองก่อน แล้วนำเงินลงทุนดังกล่าวข้างต้นไปเป็นต้นทุนในการปรับแต่งรถของตนเองให้พร้อมแก่การขายของเร่ ในส่วนจำนวนเงินลงทุนถ้าผู้ประกอบการมีความสามารถปรับปรุง ต่อเติมรถเองได้ จะประหยัดเงินลงทุนไปได้มาก

### อุปกรณ์เพิ่มเติมเพื่อการค้าขาย

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ประกอบการอาชีพนี้ทั้งหมด จำเป็นที่จะต้องต่อเติมหลังคาโครงเหล็กให้รถกระบะ หลังคาผ้าใบ ถังแช่อาหารสด ชั้นวางของ และยังมีอุปกรณ์เบ็ดเตล็ดอื่นๆ ที่จำเป็น เช่น ถังพลาสติก ตะกร้าใส่ผัก และกล่องโฟม เป็นต้น อีกทั้ง ไมโครโฟน ลำโพง และเครื่องเสียง ก็เป็นอุปกรณ์เสริมที่ผู้ประกอบการมีบางคนเห็นว่าเป็นจุดเรียกลูกค้าที่ดี

### กำไรต่อวันของผู้ประกอบการ

พบว่าผู้ประกอบการมีรายได้เฉลี่ยต่อวันอยู่ที่ 500 - 1,000 บาท จำนวน 11 ราย 1,000 - 2,000 บาท จำนวน 8 ราย และมากกว่า 2,000 บาท จำนวน 2 ราย เนื่องจากผู้ค้ารายนี้ เลือกกลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มแม่บ้าน อยู่อาศัยในหมู่บ้านระดับดี

### ความถี่ในการออกจำหน่ายสินค้า

ผู้ค้าเกือบทั้งหมดออกขายสินค้าทุกวัน เพราะถ้าไม่ขายทุกวันสินค้าที่เหลือจากเมื่อวานจะเก่า อีกทั้งผู้ค้าบางส่วนมีลูกค้าประจำเป็นร้านอาหารหรือร้านก๋วยเตี๋ยวที่ต้องไปส่งของในตอนเช้า แต่ถ้าวันใดผู้ค้ารู้สึกเหนื่อยหรือต้องการไปทำธุระจำเป็น ก็สามารถบอกกล่าวกับผู้ซื้อล่วงหน้าได้ มีผู้ค้าเพียงรายเดียวที่ทำการค้าขาย 6 วัน หยุดวันอาทิตย์ เพราะลูกค้าส่วนใหญ่มักมีเวลาไปซื้อของเองที่ตลาดในวันนี้

### ช่วงเวลาในการออกจำหน่ายสินค้า

ทั้งหมดการออกขายสินค้า ช่วงเช้าเวลา 04.30 - 12.00 น. และ ช่วงเย็นเวลา 16.00 - 20.00 น.

### 3. ลักษณะการซื้อขายสินค้าจากแหล่งซื้อสินค้าหลัก

#### **แหล่งซื้อสินค้าหลัก**

ผู้ประกอบการรถเร่ทั้งหมดซื้อสินค้าครั้งเดียวต่อวันที่ตลาดไท มีการซื้อสินค้าเพิ่มเติมระหว่างวัน ถ้าสินค้าขาด

#### **เหตุผลในการเลือกแหล่งซื้อสินค้าหลัก**

เหตุผลเรียงตามความสำคัญที่ใช้บริการซื้อสินค้าที่ตลาดไท คือ ทำเลที่ตั้งอยู่ใกล้บ้าน มีพื้นที่ให้จอดรถได้สะดวก ราคาสินค้าถูกกว่าตลาดอื่น และเป็นตลาดที่มีสินค้าครบทุกประเภทให้เลือกซื้อ ตามลำดับ

#### **เวลาในการไปซื้อสินค้า**

ผู้ให้สัมภาษณ์ทุกรายไปซื้อสินค้าในเวลาประมาณเที่ยงคืน เพราะสามารถกลับมาพักผ่อนเพื่อเริ่มขายของในช่วงเช้าได้โดยไม่ต้องเร่งรีบ

#### **รายจ่ายเมื่อไปซื้อสินค้าต่อวัน**

ผู้ซื้อสินค้าจะจับจ่ายซื้อสินค้าในราคาเฉลี่ย 5,000-8,000 บาท มีจำนวน 10 ราย ซื้อสินค้าในราคา 10,000-15,000 บาท มีจำนวน 15 ราย และ 20,000 บาทขึ้นไป จำนวน 2 ราย เพราะต้องการสินค้าที่มีคุณภาพดีมากเพื่อไปขายต่อให้กับแม่บ้านที่อยู่อาศัยในหมู่บ้านระดับดี

#### **ลักษณะการเลือกซื้อสินค้า**

ลักษณะการเลือกสินค้า ผู้ประกอบอาชีพรถเร่ส่วนใหญ่มักซื้อของให้มีความใกล้เคียงกับสินค้าที่มีอยู่ในซูเปอร์มาร์เก็ต โดยแบ่งการเลือกสินค้าตามประเภท ดังนี้

เนื้อสัตว์ ไข่ ปลา ของทะเล	เลือกด้วยความสด ใหม่
ไก่ ลูกชิ้น	เลือกด้วยยี่ห้อ เช่น CP
ผักสด	เลือกด้วยความสดปานกลาง ราคาไม่แพง
เครื่องปรุง ของแห้ง	เลือกด้วย ยี่ห้อ เก็บได้นาน ราคาไม่แพง (ซื้อ 2-3 ครั้งต่อเดือนเท่านั้น)
ของใช้	เลือกด้วย ยี่ห้อ ขนาด

การสั่งซื้อของในตลาดไท แบ่งออกได้เป็น 3 แบบ คือ

- ผู้ซื้อจ้างคนเข็นผักให้เดินตามเลือกของในตลาด ครั้งละ 20-60 บาท
- บางรายเมื่อจ่ายเงินซื้อสินค้าแล้ว มีบริการจากร้านค้ามาส่งสินค้าที่รถ



- มีร้านที่ซื้อประจำบางร้านมาถามถึงที่รถว่าต้องการสินค้าประเภทใดบ้าง และจะนำมาส่งที่รถเลือกสินค้า ขนถ่ายสินค้าด้วยตนเองทั้งหมดซึ่งเมื่อผู้ประกอบการไปเลือกซื้อสินค้า ผู้ช่วยที่รออยู่ที่รถจะเป็นคนรับและจัดสินค้าขึ้นรถ

#### วิธีการจ่ายเงิน

เมื่อซื้อสินค้าที่ตลาดผู้สัมภาษณ์ทั้งหมด ใช้ระบบการจ่ายสด

#### 4. ลักษณะของสินค้าและการจัดการสินค้า

##### สัดส่วนของสินค้าในรถเร่โดยประมาณ

ประเภทสินค้า	ร้อยละ
ผักสด	44
เนื้อสัตว์ เครื่องใน	13
อาหารทะเล ลูกชิ้น	6
ผลไม้	20
เครื่องปรุงและของแห้ง	9
ไข่	1
ขนม	4
ของหมักดอง	1
อาหารสำเร็จรูป	1
ของใช้	1
รวม	100

ของใช้ที่ผู้ประกอบการซื้ออยู่เพียง 3 อย่าง คือ ผงซักฟอก ยาสระผม แปรงสีฟัน น้ำยาล้างจาน และที่ล้างจาน ซึ่งส่วนใหญ่ผู้ซื้อจะเป็นคนงานก่อสร้าง

#### การจัดรูปแบบของบรรจุภัณฑ์

การจัดรูปแบบของบรรจุภัณฑ์เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการขาย สามารถแบ่งได้เป็น

ผักสดที่มีขนาดเล็ก ใส่ถุงขายในราคา 5 บาท หรือ 3 อัน 10 บาท

ผักสดที่มีขนาดเล็ก ขายเหมือนใส่ถุง แต่ไม่ใส่ เพราะถ้าขายไม่หมดต้องเอาออกจากถุง

ผักที่มีขนาดใหญ่ เนื้อสด อาหารทะเล ขายตามน้ำหนัก  
ผักสดบางชนิดใส่ถุง เขียนราคาไว้  
ขายเป็นแพ็ค เช่น เห็ดแพ็ค ผักรวมแพ็ค ปลาหู  
ของแห้ง เครื่องปรุง เครื่องใช้ ขายตามบรรจุภัณฑ์

## 5. รายละเอียดของเส้นทางการขายและผู้ซื้อ

### แหล่งขายสินค้าหลัก

พื้นที่ขายสินค้าหลักของรถพุ่มพวงขายของสดและของแห้ง ได้แก่ หมู่บ้านหรือชุมชน ลูกค้าทางผ่าน  
แคมป์คนงานก่อสร้าง และโรงงาน ตามลำดับ

แต่มีข้อสังเกตว่า ถ้าเป็นช่วงเช้าบริเวณแคมป์คนงานก่อสร้างจะขายดี เพราะคนงานไม่มีเวลาออกไปซื้อ  
ของที่ตลาด ส่วนช่วงเย็นรถพุ่มพวงจะไม่เข้าไปขายในหมู่บ้าน เพราะแม่บ้านส่วนมากจะไปซื้อของที่ตลาดเอง

### ประเภทของผู้ซื้อสินค้า

กลุ่มผู้ซื้อสินค้าจากรถพุ่มพวงสามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ

กลุ่มลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าในปริมาณมาก ได้แก่ ร้านก๋วยเตี๋ยว ร้านอาหาร แม่ค้าที่ขายของภายในโรงงาน เพื่อจะนำ  
สินค้าไปขายต่อหรือประกอบอาหารขายในโรงงาน

กลุ่มลูกค้าที่ซื้อของปลีกย่อย ได้แก่ แม่บ้าน คนงานก่อนสร้าง ลูกค้าทางผ่านพนักงาน โรงงาน และผู้สูงอายุ  
ตามลำดับ

### ราคาและผู้ซื้อสินค้าใช้จ่ายเฉลี่ยในการซื้อสินค้าต่อครั้ง

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ซื้อแต่ละกลุ่มมีระดับการใช้จ่ายซื้อสินค้าที่ต่างกัน ดังนี้

กลุ่มแม่บ้าน ผู้สูงอายุ	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	50-100	บาทต่อครั้ง
กลุ่มคนงานก่อสร้าง	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	50-80	บาทต่อครั้ง
กลุ่มพนักงานโรงงาน ยาม	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	20-50	บาทต่อครั้ง
กลุ่มร้านอาหาร ร้านก๋วยเตี๋ยว แม่ค้าในโรงงาน	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	500-1,000	บาทต่อครั้ง

### ประเภทของสินค้าตามกลุ่มผู้ซื้อของปลีกย่อย

กลุ่มแม่บ้าน ผู้สูงอายุ สินค้าที่ได้รับความนิยม ได้แก่ เนื้อสัตว์ประเภท เนื้อวัว เนื้อหมู ไก่ ปลา และผัก  
สด เครื่องปรุงและของแห้งนานาครั้งจึงจะขายได้ ผู้ซื้อกลุ่มนี้จะซื้อสินค้าก็ต่อเมื่อไม่สะดวกออกนอกหมู่บ้านไป  
ซื้อสินค้าตามตลาดและห้างสรรพสินค้าสะดวกต่อการซื้อสินค้า

กลุ่มคนงานก่อสร้าง สินค้าที่ได้รับความนิยม ได้แก่ เนื้อสัตว์ ประเภทเนื้อวัว หมู ไก่ ผักสด เครื่องดื่ม ขนมหวาน มันต้มน้ำ ข้าวหลาม ไข่ต้ม รับประทานเพื่ออิ่มท้อง และเครื่องใช้ อันได้แก่ ผงซักฟอก น้ำยาล้างจาน และที่ล้างจาน กลุ่มนี้ไม่สะดวกในการออกนอกโครงการก่อสร้าง จึงยอมซื้อสินค้าที่มีราคาสูงกว่าท้องตลาด

กลุ่มพนักงาน โรงงาน ยาม สินค้าที่ได้รับความนิยม ได้แก่ ขนม เครื่องดื่ม และของแห้ง

### รูปแบบการจ่ายเงินของผู้ซื้อ

รูปแบบการจ่ายเงินของผู้ซื้อ แบ่งได้เป็น

กลุ่มแม่บ้าน	ผู้สูงอายุ	การจ่ายเงิน	จ่ายสด
กลุ่มพนักงาน โรงงาน ยาม		การจ่ายเงิน	จ่ายสด
กลุ่มคนงานก่อสร้าง		มีทั้งแบบจ่ายสดและเชื่อไว้กับผู้ไว้ใจได้	
กลุ่มร้านอาหาร ร้านก๋วยเตี๋ยว แม่ค้าในโรงงาน		การจ่ายเงิน	จ่ายสด

การที่พ่อค้าเร่ยินยอมให้กลุ่มคนที่ประกอบอาชีพคนงานก่อสร้าง สามารถเชื่อไว้ก่อนได้นั้น เนื่องจากคนกลุ่มนี้มีเงินรายได้จากการทำงานออกทุก 15 วัน และมีผู้ประกอบการเพียงรายเดียวที่ยินยอมให้แม่บ้านเชื่อไว้ก่อนได้

### ในกรณีที่สินค้าขายไม่หมด

ส่วนใหญ่ผู้ให้สัมภาษณ์จะขายสินค้าหมดตามเส้นทางที่กำหนดไว้ แต่มีบางวันที่สินค้าเหลือ โดยเฉพาะถ้าเป็นสินค้าประเภทเนื้อสัตว์ อาหารทะเล จำเป็นที่จะต้องขายให้หมดในวันนั้น เพราะไม่สามารถเก็บไว้ได้ จะทำให้สินค้าไม่สด ถ้าเหลือก็จะแช่ถังน้ำแข็งไว้ เต็มน้ำแข็งตลอด เพื่อป้องกันการเน่าเสีย ผู้ขายจะใช้วิธีขายตามเส้นทางกลับบ้านและจอดขายแถวบ้าน แต่ถ้าสินค้าที่เหลือเป็นประเภทผักสด ขนม ยังพอเก็บไว้ขายในวันต่อไปได้

### 6. รูปแบบการให้บริการเสริม

บริการเสริมของรถพุ่มพวงของสดและของแห้ง คือ ลูกค้าสามารถโทรสั่งสินค้าที่ต้องการเพิ่มเติมได้ทุกเวลา เช่น คนงานก่อสร้างมักสั่งซื้อ ข้าวสาร หรือส่งล่วงหน้า 1 วัน เมื่อลูกค้ามีการจัดงานร้านอาหารบางครั้งสั่งไก่เป็นตัว ไก่หนึ่ง หัวหมู เนื้อสัตว์ หรือสินค้าอย่างอื่นที่มีตามฤดูกาล มีการส่งให้ร้านอาหารตามสั่งทุกวัน

### 7. เส้นทางข้อมูลโซนเหนือของรถพุ่มพวง

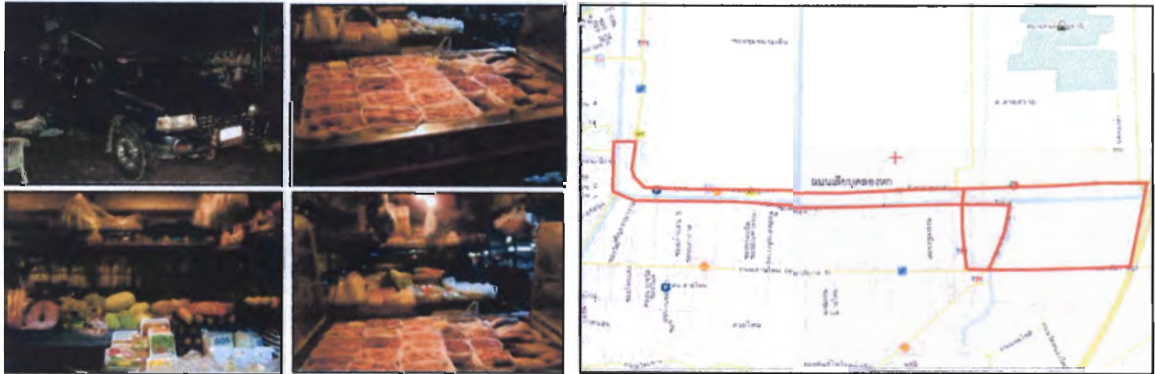
#### ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที่ N1

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีเขียวแก่ , ทะเบียน บธ 3371 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : ขายตามแนวคลอง 6

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.00 – 12.00 และเย็น 16.00 -18.00



#### ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที่ N2

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ NISSAN สีเขียวแก่ ทะเบียน บพ 6865 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : ถนนคลองห้า

ช่วงเวลาขายสินค้า : ช่วงเช้า 06.00 – 12.00 และ ช่วงเย็น 16.00 -18.00 นาฬิกา



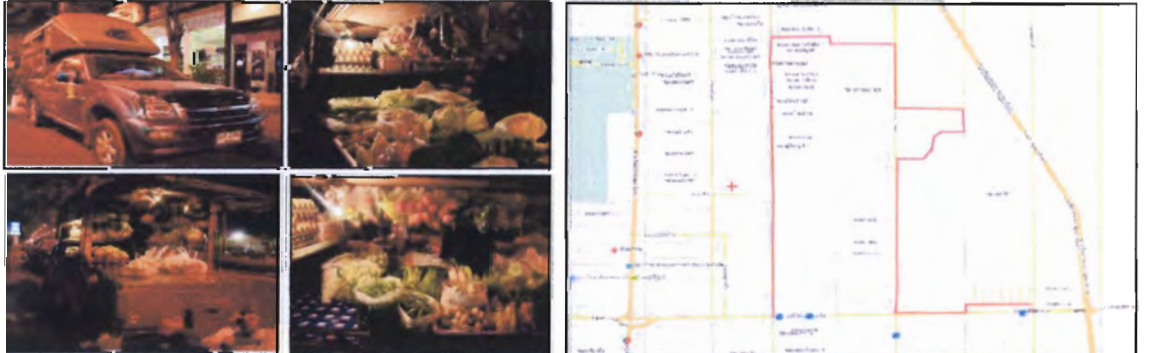
#### ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที่ N3

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีน้ำเงิน ทะเบียน บธ 2362 พิษณุโลก

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : หมู่บ้านในพื้นที่คลองหนึ่งและคลองสอง

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 04.30 – 11.00 และเย็น 15.00 - 20.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คับที่ N4**

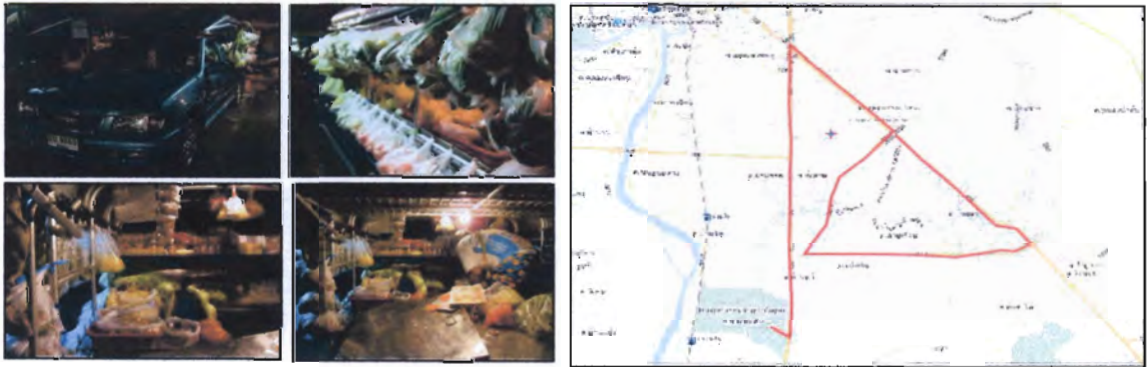
รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีน้ำเงิน ทะเบียน บบ 9865 พิษณุโลก

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : บริเวณบางปะอิน

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 06.00 – 12.00 และเย็น 15.00 – 18.30 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คับที่ N5**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ MITSUBISHI สีบรอนเทา ทะเบียน บธ 3723 ลพบุรี

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวและขนม

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : คลอง12 ถึง คลอง9 ปทุมธานี

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.00 – 11.00 และเย็น 15.00 – 18.30 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คับที่ N6**

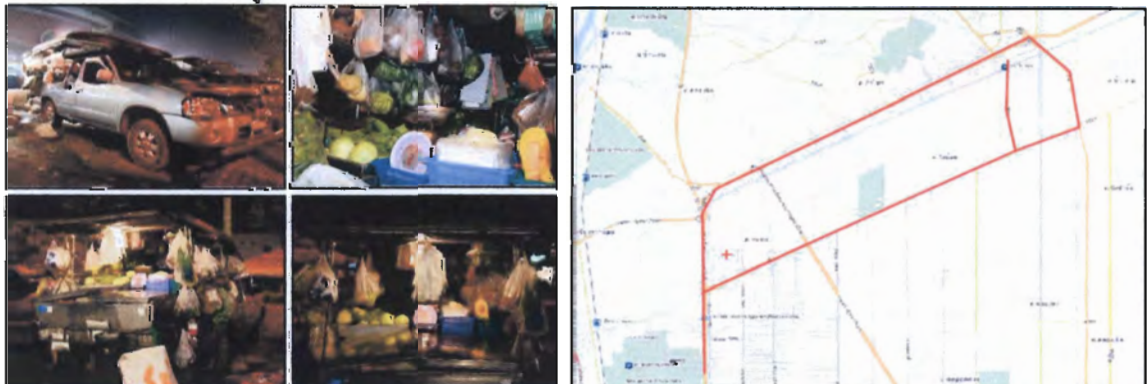
รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีเทา, ทะเบียน บบ-2495 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : ประตูน้ำพระอินทร์-วังน้อย

ช่วงเวลาขายสินค้า : ช่วง 05.00 – 18.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที่ N7**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีน้ำเงิน, ทะเบียน 02-4693 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : หมู่บ้านไทยธานี-อุตสาหกรรมนวนคร ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 06.00 – 12.00 น.และเย็น 13.00 – 19.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที่ N8**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ MITSUBISHI สีเงิน ทะเบียน บน 4078 สุพรรณบุรี

ลักษณะของรถ : รถขายผักสดและผลไม้ แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : เส้นทางพหลโยธิน จากถนนบุรีไปจนถึงเส้นสุพรรณบุรี ช่วงเวลาขายสินค้า : 08.00 – 18.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที่ N9**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU D-MAX สีบรอนซ์, ทะเบียน ถพ 5140 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสด เนื้อสัตว์ และเครื่องปรุง) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : แพลตฟอร์มจวนกลางลาดยาว และซอยวิภาวดี 40 ช่วงเวลาขายสินค้า : 15.00-21.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N10**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน 1ตภก 4360 กรุงเทพมหานคร  
 ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสด) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท  
 เส้นทางขาย : วิภาวดี 20 ตามบ้านพักและหมู่บ้านบริเวณนั้น ช่วงเวลาขายสินค้า : 13.00-20.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N11**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน บบ 8246 สกลนคร  
 ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดใต้  
 เส้นทางขาย : เขตบางแค - เขตตลิ่งชัน ช่วงเวลาขายสินค้า : 14.00 - 19.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N12**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีแดง, ทะเบียน พ- 1493 สระบุรี  
 ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสด ผลไม้และเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท  
 เส้นทางขาย : ปทุมธานี - ศูนย์ศิลปาชีพบางไทร ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 13.00 - 22.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N13**

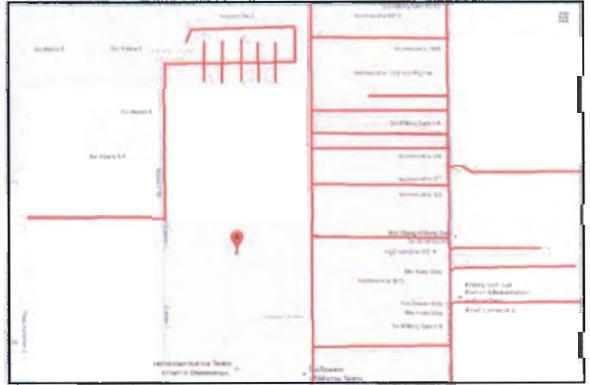
รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีขาว, ทะเบียน บง 2209 ลำปาง

ลักษณะของรถ : รถขายผักสดและผลไม้

เส้นทางขาย : หมู่บ้านบริเวณโดยรอบวัดพระธรรมกาย

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 14.00 – 19.00 นาที



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N14**

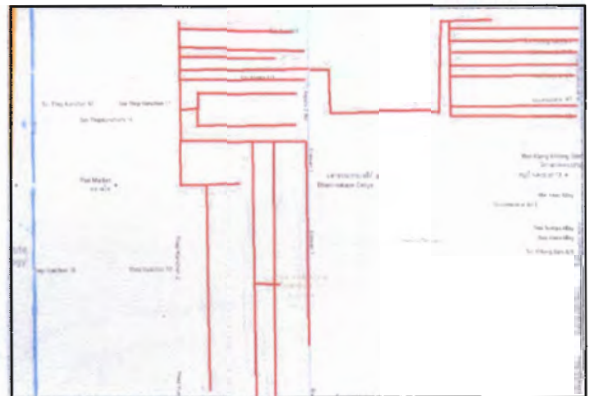
รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์, ทะเบียน บว 6451 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

เส้นทางขาย : หมู่บ้านหลังตลาดไท (หมู่บ้านตะวันออก-ชุมชนสุขสมบูรณ์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 15.00 – 19.00 นาที



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N15**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์, ทะเบียน บว 9516 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

เส้นทางขาย : คลอง 5 ปทุมธานี

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 05.30 – 20.00 นาที





**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คับที่ N16**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน บษ 2160 นครสวรรค์

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสด เนื้อสัตว์ เครื่องปรุง) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : ตระเวนรอบบางปะอิน

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 08.00 – 18.00 น.พิก้า



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คับที่ N17**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีทอง, ทะเบียน บต 8126 ช่างทอง

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสด เนื้อสัตว์ และผลไม้) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : ตระเวนหมู่บ้านละแวกบางกะปิ

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 10.00 – 19.00 น.พิก้า



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คับที่ N18**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ NISSAN สีทอง, ทะเบียน บน 9913 กำแพงเพชร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสด เนื้อสัตว์ และผลไม้) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : นนทบุรี

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 10.30 – 18.30 น.พิก้า



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N19**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์, ทะเบียน บล 6227 นครปฐม

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสด เนื้อสัตว์และผลไม้) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : รางกระทุ่ม บางเลน จังหวัดนครปฐม

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 10.00 – 19.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N20**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์, ทะเบียน บน 7645 กำแพงเพชร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสด เนื้อสัตว์และเครื่องปรุง) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : คลอง 6 และคลอง 8 จังหวัดปทุมธานี

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 09.00 – 20.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N21**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีดำ, ทะเบียน ถย 5326 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสด เนื้อสัตว์และเครื่องปรุง) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : อχυรยา อุทัยธานี นนงแค

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 09.00 – 21.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N22**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีเขียว, ทะเบียน บย 5307 เพชรบูรณ์  
ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสด เนื้อสัตว์และเครื่องปรุง)  
เส้นทางขาย : รอบนอกจังหวัดสุพรรณบุรี

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 09.00 – 20.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N23**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ NISSAN สีทอง, ทะเบียน บธ 6134 เพชรบูรณ์  
ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสด เนื้อสัตว์และเครื่องปรุง)  
เส้นทางขาย : คลอง 4 ปทุมธานี

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 12.00 -20.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N24**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ FORD สีบรอนซ์เงิน, ทะเบียน บย 8793 พระนครศรีอยุธยา  
ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสด เนื้อสัตว์และเครื่องปรุง)  
เส้นทางขาย : พระนครศรีอยุธยา

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 12.00 -21.00 นาฬิกา



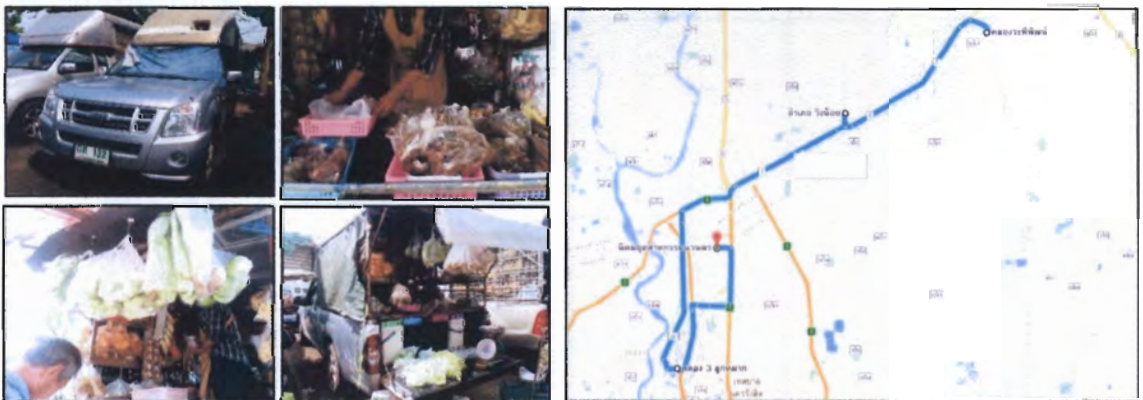
**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N25**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีดำ, ทะเบียน ถพ 4305 กรุงเทพมหานคร  
 ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ของแห้ง เครื่องปรุง และผักสด) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท  
 เส้นทางขาย : อำเภอบางไทร พระนครศรีอยุธยา ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 13.00 -21.00 นาฬิกา



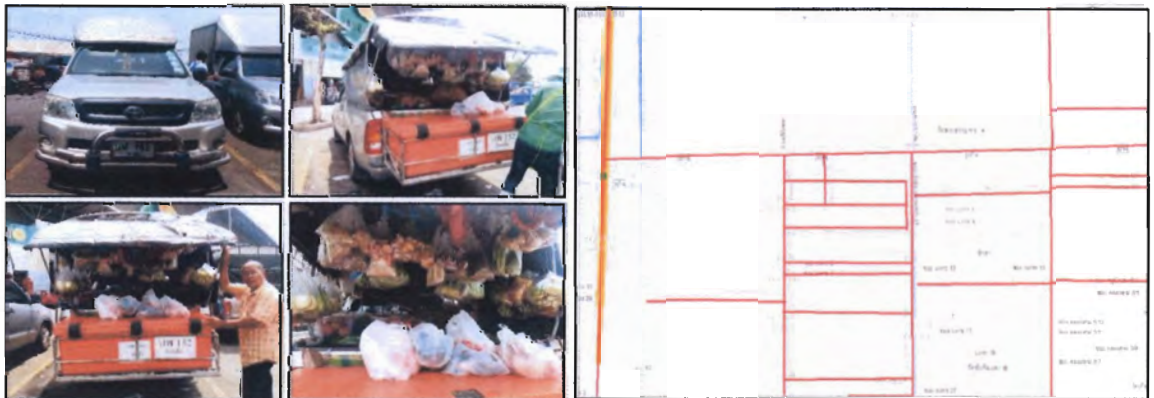
**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N26**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีเทา, ทะเบียน ถท122 กรุงเทพมหานคร  
 ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ของแห้ง เครื่องปรุง และผักสด) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท  
 เส้นทางขาย : คลองระพีพัฒน์ - วังน้อย - คลอง 3 - นวนคร ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 12.00 -21.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N27**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์, ทะเบียน บพ 152 ร้อยเอ็ด  
 ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผลไม้ ผักสด และเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท  
 เส้นทางขาย : คลองหลวง ปทุมธานี ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 13.00 -21.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N28**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีขาว, ทะเบียน บย 9720 พระนครศรีอยุธยา

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผลไม้ ผักสด และเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : หมู่บ้านละแวกบางปะอิน

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 14.00 -20.00 นาฬิกา



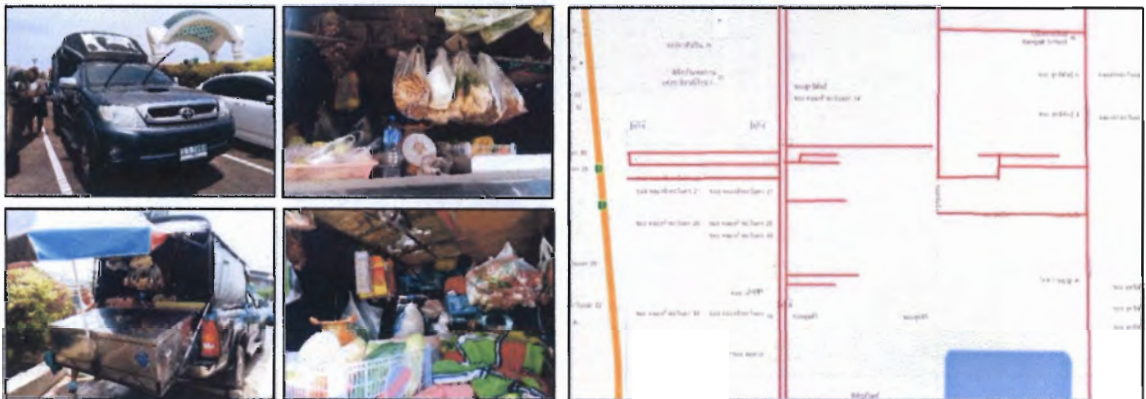
**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N29**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีดำ, ทะเบียน บว 1969 ระยอง

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผลไม้ ผักสด และเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : คลอง 5 และคลอง 6

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 14.00 -19.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N30**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ HONDA สีแดงขาว, ทะเบียน 2กต กรุงเทพมหานคร 2879

ลักษณะของรถ : รถจักรยานยนต์กับข้าวเคลื่อนที่ (ผลไม้ ผัก และขนมทานเล่นอื่นๆ) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : สุขุมวิท 53 และทองหล่อ

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 06.00 – 12.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N31**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ HONDA สีแดงขาว, ทะเบียน ออกก กรุงเทพมหานคร 416

ลักษณะของรถ : รถจักรยานยนต์กับข้าวเคลื่อนที่ (ผลไม้ ผัก และขนมทานเล่นอื่นๆ) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : สุขุมวิท พระชนก ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 06.00 – 12.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N32**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ CHAMP สีเขียว รถมอเตอร์ไซค์พิกัด

ลักษณะของรถ : รถจักรยานยนต์กับข้าวเคลื่อนที่ (ผลไม้ ผัก และขนมทานเล่นอื่นๆ) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : ตลาดแถวอ่อนนุช - ซีคอนสแควร์ ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 06.00 – 12.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันที้ N33**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ YAMAHA สีแดงขาว, ทะเบียน 4กย กรุงเทพมหานคร 4203

ลักษณะของรถ : รถจักรยานยนต์กับข้าวเคลื่อนที่ (ผลไม้ ผัก และขนมทานเล่นอื่นๆ) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : สุขุมวิท 39 ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 05.00 – 12.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันทรี N34**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ HONDA สีน้ำเงิน, ทะเบียน กบบ หนองบัวลำภู 795

ลักษณะของรถ : รถจักรยานยนต์กับข้าวเคลื่อนที่ (ผลไม้ ผัก และขนมทานเล่นอื่นๆ) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : ซอยสวัสดิ์ และ สุขุมวิท

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 06.00 – 12.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนเหนือ คันทรี N35**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ HONDA สีน้ำเงิน, ทะเบียน กบธ หนองบัวลำภู 19

ลักษณะของรถ : รถจักรยานยนต์กับข้าวเคลื่อนที่ (ผลไม้ ผัก และขนมทานเล่นอื่นๆ) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : หัวหมาก

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 06.00 – 12.00 นาฬิกา







2. ข้อมูลของรถพุ่มพวงประเภทชายของสดและของแห้ง

- จำนวนเงินลงทุนครั้งแรก

จำนวนเงินลงทุนประมาณ	10,000-20,000 บาท	จำนวน	3	ตัวอย่าง
	20,001-30,000 บาท	จำนวน	4	ตัวอย่าง

- อุปกรณ์เพิ่มเติมเพื่อการค้าขาย

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ประกอบอาชีพนี้ทั้งหมด ในการลงทุนครั้งแรกจำเป็นที่จะต้องต่อเติมหลังคาโครงเหล็กให้รถกระบะ ตู้แช่เนื้อสัตว์ ตาซังน้ำหนักสินค้า ไมโครโฟน ลำโพง รวมถึงอุปกรณ์ทั่วไปในการใช้จำหน่ายสินค้า

- กำไรต่อวันของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการเกือบทั้งหมดมีรายได้เฉลี่ยต่อวันอยู่ที่ 500-1,000 บาท จำนวน 5 ราย ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อวัน 1,001-2,000 บาท จำนวน 2 ราย เพราะลงทุนซื้อสินค้าต่อวันมากกว่า 7,000 บาท

- ความถี่ในการออกจำหน่ายสินค้า

ผู้ค้าเกือบทั้งหมดออกขายสินค้าทุกวัน เพราะสินค้าเป็นของกินของใช้คนต้องทุกวันและสินค้าเองก็ขายหมดทุกวันจึงทำการขายไปเรื่อยๆ มีผู้ค้าเพียง 2 รายที่ทำการค้าขาย 6 วัน หยุดวันอาทิตย์ เพราะลูกค้าส่วนใหญ่มักมีเวลาไปซื้อของตัวเองที่ตลาดในวันนี้

- ช่วงเวลาในการออกจำหน่ายสินค้า

ทั้งหมดมีการออกขายสินค้าในเวลาใกล้เคียงกัน คือ ช่วงเช้าเวลา 04.30 – 13.00 น. และช่วงเย็นเวลา 16.00 -19.00 น. มีผู้ค้าเพียงรายเดียวที่ออกขายสินค้าแค่ช่วงเวลา 05.00-12.00 น. เท่านั้น ไม่ออกขายต่อในช่วงบ่าย

3. **ลักษณะการซื้อขายสินค้าจากแหล่งซื้อสินค้าหลัก**

- **แหล่งซื้อสินค้าหลัก**

ผู้ประกอบการรถพุ่มพวงทั้งหมดซื้อสินค้ารอบเดียวต่อวันที่ตลาดบางกะปิ ตลาดสี่มุมเมือง ตลาดไท และตลาดสำโรง ตามลำดับ

- **เหตุผลในการเลือกแหล่งซื้อสินค้าหลัก**

ตลาดบางกะปิ จำนวน 3 ราย เหตุผลเรียงตามความสำคัญที่ใช้บริการซื้อสินค้าที่ คือ มีสะดวกสบายในการเลือกซื้อสินค้า มีพื้นที่จอดรถกว้างขวางง่ายต่อการจัดสินค้าขึ้นรถ ตลาดอยู่ใกล้กับที่พักอาศัย และมีสินค้าครบตามที่ต้องการโดยไม่ต้องไปซื้อของที่ตลาดอื่นเพิ่มเติมตามลำดับ

ตลาดสี่มุมเมือง จำนวน 2 ราย สาเหตุที่มาซื้อสินค้าตลาดนี้ เพราะสามารถซื้อสินค้าได้สะดวก และมีสินค้าให้เลือกจำนวนมาก

ตลาดไท จำนวน 1 ราย เนื่องจากตลาดไทตลาดเป็นที่ซื้อสินค้าประจำ มีของให้เลือกเป็นจำนวนมาก เพื่อให้สามารถขายได้ตามความต้องการของลูกค้า

ตลาดสำโรง จำนวน 1 ราย เนื่องจากอยู่ใกล้กับที่พักอาศัย (เดิมที่ลูกค้ารายนี้ ไปซื้อสินค้าที่ตลาดสี่มุมเมือง แต่เนื่องจากค่าน้ำมันที่สูงขึ้นจึงเปลี่ยนมาซื้อที่ตลาดสำโรงแทน)

- **เวลาในการไปซื้อสินค้า**

ผู้ให้สัมภาษณ์ทุกรายไปซื้อสินค้าในช่วงเวลาประมาณ 24.00-02.30 น. เพราะสามารถกลับมาพักผ่อน เพื่อเริ่มขายของในช่วงเช้าได้

- **รายจ่ายเมื่อไปซื้อสินค้าต่อวัน**

ผู้ซื้อสินค้าทั้งหมดจะจับจ่ายซื้อสินค้าในราคาเฉลี่ย 6,000-10,000 บาท ในจำนวนนี้มี 2 รายที่จ่ายเงินซื้อสินค้า 8,000-10,000 บาท แล้วได้กำไรมากกว่า 1,000 บาทต่อวัน

- **ลักษณะการเลือกซื้อสินค้า**

ภาพรวมวิธีการเลือกสินค้า ใช้การเลือกสินค้าทั่วไปที่คนส่วนใหญ่ใช้ทำอาหาร แต่จะเน้นที่สินค้าจำพวกเนื้อสัตว์กับผักสด สินค้าจำพวกเครื่องปรุง ของแห้ง ของหมักดอง และขนมหวาน จะเป็นสินค้าเสริมการขาย โดยมีวิธีการเลือกสินค้าประเภทต่างๆ ดังนี้

- |                                       |                                     |
|---------------------------------------|-------------------------------------|
| 1. เนื้อสัตว์ เครื่องใน และอาหารทะเล  | เลือกด้วยความสดใหม่                 |
| 2. ผักสด ผลไม้                        | เลือกด้วยความสด ฤดูกาล              |
| 3. สินค้าประเภทไส้กรอก ลูกชิ้น และไข่ | เลือกด้วย ยี่ห้อ CP เพราะได้มาตรฐาน |
| 4. ของใช้และสินค้าเบ็ดเตล็ด           | เลือกด้วยยี่ห้อ ขนาด                |
| 5. เครื่องปรุง ของแห้ง ของหมักดอง     | เลือกด้วยวันหมดอายุ ขนาด            |
| 6. ขนมหวาน                            | เลือกด้วยรสชาติ วันหมดอายุ          |

การสั่งซื้อของสามารถสรุปข้อมูลได้เพียงตลาดเดียว คือ ตลาดบางกะปิ แบ่งออกได้เป็น 4 แบบ คือ

1. สินค้าประเภทผัก ปกติผู้ซื้อจะเดินไปสั่งที่ร้านเอง เมื่อจ่ายเงินแล้วทางร้านค้าจะจัดคนนำมาส่งให้ที่รถ โดยไม่คิดค่าบริการ
2. สินค้าประเภทเนื้อสัตว์ เช่น เนื้อหมู เนื้อไก่ ที่ซื้อในปริมาณมาก จะใช้วิธีการจ้างรถเข็นในราคาเที่ยวละ 5 – 10 บาทให้นำมาส่งที่รถ แต่ถ้าสินค้านั้นมีปริมาณน้อย สามารถถือสินค้าเองได้ ก็จะนำมาที่รถเอง
3. สินค้าประเภทเครื่องปรุง ของแห้ง ของหมักดอง และผลไม้ ใช้วิธีการเดียวกับสินค้าประเภทเนื้อสัตว์ แต่ไม่ได้ซื้อทุกครั้งก็ไปจ่ายตลาด
4. สินค้าประเภทขนมหวานชนิดต่างๆ และไข่ จะมีตัวแทนจากร้านค้ามาสอบถามแล้วนำสินค้ามาส่งให้ที่รถ โดยไม่คิดค่าบริการ

ส่วนการตั้งราคาสินค้าผู้ประกอบการหลายรายให้แนวคิดคร่าวๆ ของพื้นที่โซนตะวันออกนี้ว่า ใช้การกะประมาณ การชั่งขายตามน้ำหนัก และการแบ่งสินค้าออกตามบรรจุภัณฑ์ให้ผู้ซื้อเลือกซื้อได้ง่ายขึ้น โดยให้หลักการง่ายๆ คือ ถ้าซื้อสินค้าประเภทเนื้อหมูมาในราคา กิโลกรัมละ 110 บาท จะต้องขายสินค้าชนิดนั้นให้ได้ 120 บาท เน้นการเอากำไรน้อยแต่มีลูกค้าประจำ

#### - วิธีการจ่ายเงิน

เมื่อซื้อสินค้าที่ตลาดผู้สัมภาษณ์ทั้งหมด ใช้ระบบการจ่ายสด

4. ลักษณะของสินค้าและการจัดการสินค้า

สัดส่วนของสินค้าในรถเร่โดยประมาณ

ประเภทสินค้า	ร้อยละ
ผักสด	51
เนื้อสัตว์ เครื่องใน	22
เครื่องปรุง ของแห้ง	8
อาหารทะเล ลูกชิ้น	7
ไข่	4
ของหมักดอง	3
ปลาน้ำจืดเป็นๆ	2
ผลไม้	2
เบ็ดเตล็ด	1
รวม	100

- การจัดรูปแบบของบรรจุภัณฑ์

การจัดรูปแบบของบรรจุภัณฑ์เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการขาย สามารถแบ่งได้เป็น

1. ผักสดที่มีขนาดเล็ก ใส่ถุงขายในราคา 5 บาท หรือ 3 ถุง 10 บาท แล้วแขวนไว้รอบด้านข้างของรถ เพื่อให้ผู้ซื้อสามารถเลือกสินค้า และบริการตนเองได้ในระดับหนึ่ง
2. เครื่องต้มยำและผักสดที่มีลักษณะลำต้นยาว ใช้วิธีขายเป็นกำ กำละ 5 บาท เช่น คะนากวางตุ้ง และผักบุ้ง เป็นต้น
3. ผักสดที่มีขนาดใหญ่ เช่น บวบ มะละกอ แตงกวา เป็นต้น จะขายตามน้ำหนัก
4. เนื้อสด อาหารทะเล ปลาสด ขายตามน้ำหนัก
5. ของแห้ง เครื่องปรุง เครื่องใช้ ขายตามบรรจุภัณฑ์

5. รายละเอียดของเส้นทางการขายและผู้ซื้อ

- แหล่งขายสินค้าหลัก

พื้นที่ขายสินค้าหลักของรถเร่ขายของสดและของแห้ง ได้แก่ พื้นที่ที่มีที่พักอาศัยหนาแน่น โรงงาน และแคมป์คนงานก่อสร้าง ตามลำดับ

มีข้อสังเกตว่า ถ้าเป็นช่วงเช้าบริเวณโรงงานจะขายดี เพราะคนงานไม่มีเวลาออกไปซื้อของที่ตลาด

- **ประเภทของผู้ซื้อสินค้า**

ประเภทของผู้ซื้อสินค้า ได้แก่ แม่บ้าน พนักงาน โรงงาน คนงานก่อสร้าง คนรับใช้ ยาม ตลอดจนพนักงานทั่วไป

- **ราคาของผู้ซื้อสินค้าใช้จ่ายเฉลี่ยในการซื้อสินค้าต่อครั้ง**

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ซื้อแต่ละกลุ่มมีระดับการใช้จ่ายซื้อสินค้าที่ต่างกัน ดังนี้

กลุ่มแม่บ้าน	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	20-200	บาทต่อครั้ง
พนักงานทั่วไป	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	20-100	บาทต่อครั้ง
กลุ่มคนงานก่อสร้าง ยาม	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	50-100	บาทต่อครั้ง
กลุ่มพนักงานโรงงาน	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	50-200	บาทต่อครั้ง

- **ประเภทของสินค้าตามกลุ่มผู้ซื้อ**

สินค้าที่ขายได้กับทุกกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นประเภทเนื้อสัตว์ ได้แก่ หมูสามชั้นและปลาหมึก สินค้าประเภท เนื้อหมู เนื้อไก่ และผักสดชนิดต่างๆ จะขายได้เรื่อยๆ ตลอดทั้งวัน ส่วนสินค้าประเภท ไข่ ของหมักดอง ของแห้ง และเครื่องปรุง นานครั้งจึงจะมีผู้ซื้อ

- **รูปแบบการจ่ายเงินของผู้ซื้อ**

รูปแบบการจ่ายเงินของผู้ซื้อ แบ่งได้เป็น

กลุ่มแม่บ้าน คนรับใช้	การจ่ายเงิน	จ่ายสด
กลุ่มพนักงาน โรงงาน ยาม	การจ่ายเงิน	จ่ายสด
กลุ่มพนักงานทั่วไป	การจ่ายเงิน	จ่ายสด
กลุ่มคนงานก่อสร้าง	มีทั้งแบบจ่ายสดและเชื่อไว้กับผู้ไว้ใจได้	
การที่พ่อค้าเร่ยินยอมให้กลุ่มคนที่ประกอบอาชีพคนงานก่อสร้าง		สามารถเชื่อไว้ก่อนได้นั้น
เนื่องจากคนกลุ่มนี้เป็นลูกค้ากลุ่มใหญ่ มีเงินรายได้จากการทำงานออกทุก 15 วัน จึงไม่ยอมเสียลูกค้า		

- **ในกรณีที่สินค้าขายไม่หมด**

ส่วนใหญ่ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมดจะขายสินค้าหมดในวันต่อวัน โดยเฉพาะเป็นสินค้าประเภทเนื้อสัตว์ เครื่องใน และอาหารทะเล จำเป็นที่จะต้องขายให้หมดในวันนั้น จึงจำเป็นต้องนำตู้แช่สินค้าดังกล่าวมาวางไว้บริเวณด้านท้ายของรถกระบะ เพื่อให้ลูกค้าดูความสดใหม่และเลือกสินค้า

ได้ง่าย ส่วนสินค้าประเภทผักสดปกติขายหมดทุกวัน แต่ถ้าสินค้าประเภทผักสดเหลือ ต้องนำออก จากถุงหรือภาชนะที่บรรจุไว้ ไม่เช่นนั้นจะเน่าเสีย ส่วนเมื่อสัตว์ เครื่องใน สามารถนำไปแช่ตู้เย็นไว้ ขายในวันต่อไป

#### 6. รูปแบบการให้บริการเสริม

ส่วนมากไม่พบบริการเสริมใดๆ เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่จะซื้อสินค้าเฉพาะที่มีขายในรถเท่านั้น ไม่ มีการสั่งสินค้าเพิ่ม ยกเว้นกรณีผู้ขายสินค้าเร่ขายที่ไปซื้อของที่ตลาดไท จะมีลูกค้าประจำโทรมา สั่งสินค้าที่ต้องการเป็นพิเศษ และบางวันอาจจะมีการขายกับชาวประเภทแกงถุงเพิ่มเติมด้วย

#### 7. ปัญหาที่พบในพื้นที่

ราคาสินค้าที่เพิ่มสูงขึ้น แต่ผู้ขายยังตรึงราคาสินค้าส่วนใหญ่ให้อยู่ในระดับราคาเดิม เพื่อให้ไม่เสีย ลูกค้า ถ้าไรที่ได้จึงลดลงจากถ้าไรได้ตามปกติ อีกทั้งอาชีพนี้เป็นอาชีพที่มีรายได้ดี จึงมีผู้หันมา ประกอบการค้าในลักษณะนี้เพิ่มมากขึ้นมาก ทำให้ผู้ค้ารายเดิมมีคู่แข่งมากขึ้น

8. เส้นทางข้อมูลโชนตะวันออกของรถพุ่มพวง

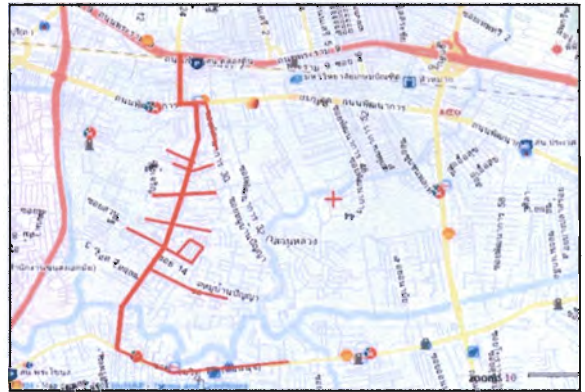
ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โชนตะวันออก คันที่ E1

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน ผก 4470 ชอนแก่น

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางกะปิ

เส้นทางขาย : ส.น.คลองตัน-พัฒนาการ 26

ช่วงเวลาขายสินค้า: เข้า 04.30 – 13.00 และเย็น 16.00 -19.00 น.



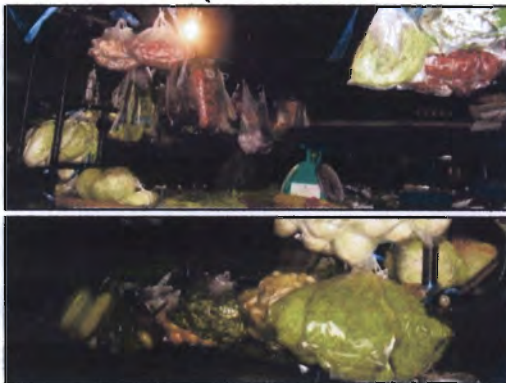
ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โชนตะวันออก คันที่ E2

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีเขียว, ทะเบียน บง 1685 เลย

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางกะปิ

เส้นทางขาย : อ่อนนุช 39 – พัฒนาการ 39

ช่วงเวลาขายสินค้า: เข้า 05.00– 11.00 และเย็น 16.00 -18.30 น.



ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โชนตะวันออก คันที่ E3

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU บรอนซ์เงิน, ทะเบียน บท 3331 เลย

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางกะปิ

เส้นทางขาย : ถนนพัฒนาการ

ช่วงเวลาขายสินค้า: เวลา 06.00 – 17.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันออก คันที่ E4**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ Nissan สีแดง, ทะเบียน บท 2410

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสด เนื้อสัตว์และผลไม้เล็กน้อย)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : ทวีวัฒนา-พุทธมณฑลสาย 4

ช่วงเวลาขายสินค้า : 05.00 – 12.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันออก คันที่ E5**

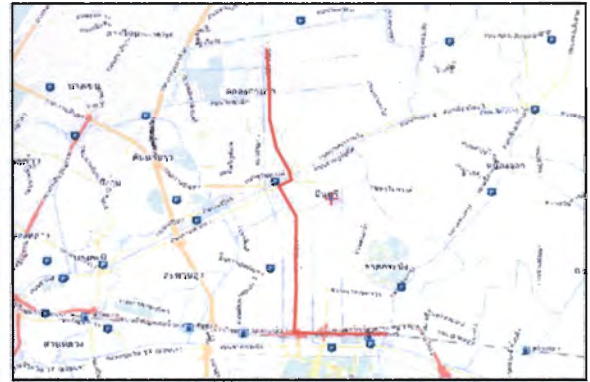
รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีbronzeเงิน ทะเบียน บย 2848 นครสวรรค์

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : หมู่บ้านเค ซี การ์เด็น มีนบุรี ลาดกระบัง

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 06.00 –12.00และเย็น16.00 – 18.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันออก คันที่ E6**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีเขียวแก่ ทะเบียน 7103 เลย

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : ซีคอนสแควร์ – พัฒนาการ

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.00 -12.00 เย็น 13.00-17.00 น.





**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันออก คันที้ E7**

- รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ NISSAN สีน้ำเงิน ทะเบียน บต 1591 กาฬสินธุ์  
ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสำโรง  
เส้นทางขาย : บริเวณทองหล่อ รามคำแหง สุขุมวิท และอ่อนนุช ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 07.00 – 18.00 น.





- **ความสัมพันธ์กับผู้ช่วย**

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขับพุ่มพวงและผู้ขายของอยู่ที่กระบะหลัง มีความสัมพันธ์กันแบบ

สามี/ ภรรยา	จำนวน	19	ตัวอย่าง
เพื่อน	จำนวน	1	ตัวอย่าง

2. **ข้อมูลของรถเร่ประเภทขายของสดและของแห้ง**

- **จำนวนเงินลงทุนครั้งแรก**

จำนวนเงินลงทุนประมาณ	10,000-20,000 บาท	จำนวน	4	ตัวอย่าง
	20,001-30,000 บาท	จำนวน	13	ตัวอย่าง
	30,001-40,000 บาท	จำนวน	1	ตัวอย่าง
	40,001-50,000 บาท	จำนวน	1	ตัวอย่าง

มีเพียงรายเดียวที่ลงทุนเริ่มต้น ที่ 1 แสนบาท เพราะต้องลงทุนในส่วนของรถกระบะด้วย

- **อุปกรณ์เพิ่มเติมเพื่อการค้าขาย**

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ประกอบอาชีพนี้ทั้งหมดต้องนำเงินดังกล่าวมาเป็นค่าต่อเติมหลังคาโครงเหล็ก ดังแช่โลหะ ชั้นวางของ และยังมีอุปกรณ์เบ็ดเตล็ดอื่นๆ เช่น ถังน้ำใส่ปลา ถาดใส่ถุงพลาสติก ตะกร้าใส่ผัก ตาซัง ลำโพง และไมโครโฟน

- **กำไรต่อวันของผู้ประกอบการ**

ผู้ประกอบการเกือบทั้งหมดมีรายได้เฉลี่ยต่อวันอยู่ที่ 500-1,000 บาท จำนวน 9 ราย รายได้เฉลี่ยต่อวัน 1,001-2,000 บาท จำนวน 9 ราย มากกว่า 2,000 บาท จำนวน 2 ราย

- **ความถี่ในการออกจำหน่ายสินค้า**

ผู้ค้าเกินครึ่งหนึ่งออกขายสินค้าทุกวัน จำนวน 13 ราย แต่จะหยุดในช่วงวันหยุดนักขัตฤกษ์ต่างๆ เช่น วันสงกรานต์ วันปีใหม่ โดยจะหยุดยาว เพราะช่วงนี้จะขายไม่ค่อยดีลูกค้าส่วนมากกลับบ้านที่ต่างจังหวัด แต่ถ้าหยุดขายสินค้าในแต่ละอาทิตย์ สินค้าที่ขายเหลือจากเมื่อวานจะกลายเป็นสินค้าเก่า ไม่สามารถนำออกขายได้ อีกทั้งพ่อค้าเร่ทำอาชีพนี้เป็นอาชีพหลักไม่มีอาชีพอื่นเสริม เงินที่ได้มาก็ต้องใช้เป็นรายจ่ายวันต่อวัน

ส่วนผู้ที่ค้าขาย 6 วัน หยุดวันอาทิตย์ จำนวน 7 ราย เพราะลูกค้าในเส้นทางขายส่วนใหญ่มักมีเวลาไปซื้อของเองที่ตลาด ทำให้ขายได้ไม่ดี อีกทั้งผู้ค้าบางรายมีบุตร จึงต้องการแบ่งเวลาให้ครอบครัวบ้าง

- **ช่วงเวลาในการออกจำหน่ายสินค้า**

ผู้ค้าเร่เกือบทั้งหมดการออกขายสินค้า ช่วงเช้าเวลา 04.00 – 12.00 น. และ ช่วงเย็นเวลา 15.00 -20.00 น. มีเพียงบางรายที่ไม่พักกลางวัน และมีเพียง 2 ราย ที่ขายสินค้าแค่ครึ่งวัน คือ ในช่วงเวลา 05.00-14.00 น.

3. **ลักษณะการซื้อสินค้าจากแหล่งซื้อสินค้าหลัก**

- **แหล่งซื้อสินค้าหลักที่ตลาดมหาชัย**

**รอบแรก**

ช่วงเช้า ผู้ประกอบการรถพุ่มพวงทั้งหมดซื้อสินค้าที่ตลาดมหาชัย

**รอบสอง**

ช่วงสาย ผู้ประกอบการรถพุ่มพวง ยังกลับไปซื้อสินค้ารอบสองที่ตลาดมหาชัย จำนวน 2 ราย

ช่วงสายถึงบ่าย ผู้ประกอบการรถพุ่มพวงซื้อสินค้ารอบสองที่ตลาดมหาชัยเมืองใหม่ จำนวน 8 ราย

แต่ลักษณะการซื้อสินค้าแบบ 2 รอบนี้ พ่อค้าเร่ครึ่งหนึ่งไม่ได้ไปซื้อสินค้าทุกวัน แต่จะไปซื้อเพียงอาทิตย์ละ 3-4 ครั้งเท่านั้น เพื่อเติมสินค้าที่หมดลง

- **แหล่งซื้อสินค้าหลักที่ตลาดบางแค**

**รอบแรก**

ช่วงเช้า ผู้ประกอบการรถพุ่มพวงทั้งหมดซื้อสินค้าที่ตลาดบางแค

**รอบสอง**

ผู้ประกอบการรถพุ่มพวง ยังกลับไปซื้อสินค้าที่ตลาดบางแค จำนวน 2 ราย และที่ห้างสรรพสินค้า โลตัส จำนวน 1 ราย (ไปซื้อเมื่อสินค้าหมด ไม่ระบุเวลา)

- **เหตุผลในการเลือกแหล่งซื้อสินค้าหลัก**

**ตลาดมหาชัย**

เหตุผลเรียงตามความสำคัญที่ใช้บริการซื้อสินค้าที่ตลาดมหาชัย คือ ราคาสินค้าถูกเพราะเป็นตลาดของเทศบาล อยู่ใกล้ที่พัก สินค้ามีความสดใหม่ สะดวกสบายในการเลือกซื้อของและจัดสินค้า พื้นที่ที่จอดรถกว้างขวาง ตามลำดับ

ผู้ค้าเร่งขายก่อนที่จะย้ายมีซื้อสินค้าที่ตลาดมหาชัย เคยใช้บริการที่ตลาดบางบอนมาก่อน เพราะเป็นตลาดที่จ่ายเงินจำนวนหนึ่งให้กับผู้ที่ไปซื้อของด้วย แต่ปัจจุบันนี้ยกเลิกนโยบายนี้แล้ว ส่วนอีกรายเคยไปซื้อสินค้าที่ตลาดบางแค แต่เนื่องจากเป็นตลาดกลางวัน จึงทำให้สินค้าที่ไปซื้อไว้ตั้งแต่ช่วงค่ำก่อนตลาดปิด เมื่อนำมาขายในวันรุ่งขึ้นสินค้าไม่สดเหมือนกับสินค้าที่ไปซื้อตอนดึกที่ตลาดมหาชัย แล้วนำออกขายได้เลย

**ตลาดบางแค**

เหตุผลเรียงตามความสำคัญที่ใช้บริการซื้อสินค้าที่ตลาดบางแค คือ มีสะดวกสบายในการเลือกซื้อของและจัดสินค้าเพราะมีพื้นที่จอดรถมาก สินค้ามีคุณภาพ อยู่ใกล้ที่พัก และมีสินค้าให้บริการครบตามที่ต้องการ โดยไม่ต้องไปซื้อของที่ตลาดอื่นเพิ่มเติม ตามลำดับ

ผู้ค้าเร่งขายก่อนที่จะมาซื้อสินค้าที่ตลาดบางแค ก็เคยไปซื้อสินค้าที่ตลาดบางบอนเช่นเดียวกับผู้ที่ไปซื้อของที่ตลาดมหาชัย เพราะมีการแจกเงินค่าน้ำมันรถ แต่ที่เปลี่ยนมาซื้อที่ตลาดบางแคเนื่องจาก สินค้าที่ตลาดบางบอนไม่มีความสด

- **เวลาในการไปซื้อสินค้า**

**ตลาดมหาชัย**

แบบซื้อ 1 รอบต่อวัน มีจำนวน 3 ราย คือ ซื้อสินค้ารอบเช้าเพียงรอบเดียว ที่ตลาดมหาชัยในเวลาประมาณ 1.00-3.00 น. (ตลาดเปิดขายสินค้าตั้งแต่เวลาตีหนึ่ง)

แบบซื้อ 2 รอบต่อวัน ที่ตลาดมหาชัยแห่งเดียว มีจำนวน 2 ราย คือ ในช่วงเช้าซื้อสินค้าเวลา 1.00-3.00 น. เมื่อออกขายแล้วสินค้าเริ่มลดลง จะกลับมาซื้อสินค้ารอบสองที่ตลาดมหาชัยอีกครั้งในช่วงก่อนเที่ยง เพราะถ้าหลังเที่ยงไปแล้วสินค้าในตลาดจะมีให้เลือกน้อยลง

แบบซื้อ 2 รอบต่อวัน ที่ตลาดมหาชัยและตลาดมหาชัยเมืองใหม่ จำนวน 8 ราย มีการจัดการซื้อสินค้าในช่วงเช้าเช่นเดียวกับผู้ที่ซื้อสินค้าที่ตลาดมหาชัย เพียงแต่ผู้ค้าเร่งขายนี้เลือกที่จะไปซื้อของรอบสองในช่วงบ่ายของวันที่ตลาดมหาชัยเมืองใหม่ เพื่อหลีกเลี่ยงการจราจรที่หนาแน่น ติดขัดบริเวณหน้าตลาดมหาชัย

รูปแบบการซื้อสินค้าในช่วงเช้าที่ตลาดมหาชัย เมื่อรวมเวลาซื้อของและระยะเวลาจัดเสร็จของพ่อค้าเร่ จะเป็นเวลาออกขายสินค้าได้พอดี

ข้อเสียของตลาดมหาชัยที่ทำให้ผู้ซื้อไม่ไปซื้อสินค้าที่ตลาดในรอบบ่าย เนื่องจาก การจราจรจะหนาแน่นทำให้ไม่สามารถนำรถเข้าไปจอดเพื่อซื้อสินค้าได้สะดวก ต้องไปซื้อสินค้าที่ตลาดมหาชัยเมืองใหม่แทน แม้ราคาสินค้าจะแพงกว่าประมาณ กิโลกรัมละ 5 บาท เพราะเป็นตลาดของเอกชน (ค่าเช่าที่ของแม่ค้าแพงกว่า ราคาสินค้าจึงแพงตามไปด้วย)

#### ตลาดบางแค

แบบซื้อ 1 รอบต่อวัน มีจำนวน 6 ราย คือ ซื้อสินค้ารอบเช้าเพียงรอบเดียวที่ตลาดบางแคในเวลาประมาณ 21.30-24.00 น.

แบบซื้อ 2 รอบต่อวัน (เมื่อสินค้าหมด ไม่ระบุเวลา) ที่ตลาดบางแค จำนวน 2 ราย และห้างสรรพสินค้าโลตัส จำนวน 1 ราย เนื่องจากอยู่ใกล้เส้นทางกรขาย

#### - **รายจ่ายเมื่อไปซื้อสินค้าต่อวัน**

ผู้ซื้อสินค้าจะจับจ่ายซื้อสินค้าในราคาเฉลี่ย 4,000-10,000 บาท จำนวน 15 ราย

10,001-20,000 บาท จำนวน 5 ราย (ผู้ค้าเร่รายที่จ่ายเงินต้นทุนซื้อสินค้า 20,000 บาท จะไม่ขายของให้คนงานก่อสร้างและโรงงานเลย ขายให้เฉพาะร้านอาหารตามสั่งและแม่บ้านเท่านั้น)

#### - **ลักษณะการเลือกซื้อสินค้า**

ลักษณะการเลือกซื้อสินค้า มี 2 รูปแบบ คือ รูปแบบแรก ในการเลือกและขนถ่ายสินค้านั้นจะมีหนึ่งคน ที่ไปเลือกซื้อของในตลาดที่ร้านประจำ ตามรายการสินค้าที่จดไว้ ส่วนอีกคนที่รออยู่ที่รถจะเป็นคนรับและจัดสินค้าขึ้นรถ มีจำนวน 18 ราย

รูปแบบที่สอง คือ แยกกันไปเลือกซื้อสินค้าตามความถนัด หรือการได้รับข้อมูลจากลูกค้าของแต่ละคน เช่น ภรรยาได้สนทนากับลูกค้าบ่อย ในเรื่องของสินค้าเบ็ดเตล็ดและของใช้ ดังนั้นภรรยาก็จะไปเลือกซื้อสินค้าประเภทนี้เอง ส่วนสามีก็จะไปซื้อสินค้า เช่น เนื้อสัตว์ อาหารทะเล เป็นต้น เมื่อคนใดคนหนึ่งซื้อของเสร็จก็รีบกลับมาจัดของที่รถ มีจำนวน 2 ราย

สินค้าที่ซื้อเน้นเลือกของทั่วไปที่คนส่วนใหญ่ใช้ในการทำกับข้าว แต่จะเน้นมากไปที่พวกเนื้อสัตว์กับผัก ส่วนพวกเครื่องปรุง ของแห้ง ของหมักดอง ไข่ เป็นของเสริมในการขาย ส่วนผลไม้จะเลือกตามฤดูกาลที่มีราคาไม่แพง สามารถจำหน่ายได้ง่าย เช่น แตงโม ส้ม เป็นต้น นอกเหนือจากนี้มี

พ่อค้าที่ไม่ขายไข่ 1 ราย เพราะมีความเปราะบาง เสียหายง่าย ส่วนรายละเอียดการเลือกสินค้ามีดังนี้

เนื้อสัตว์ ปลา อาหารทะเล	เลือกด้วยความสด ใหม่ ราคาถูก
ไข่	เลือกด้วยความสด ใหม่ ขนาดเล็ก ราคาถูก
ผักสด	เลือกด้วยความสด
เครื่องปรุง ของแห้ง	เลือกด้วยยี่ห้อ เก็บได้นาน ราคาถูก เช่น น้ำตาลทรายมิตร น้ำมันพืชมรกต เป็นต้น

การสั่งซื้อของที่ตลาดทั้ง 2 แห่ง แบ่งออกได้เป็น 5 แบบ คือ

1. สินค้าประเภทผักทั่วไปที่ขายได้ทุกวันและซื้อในปริมาณมาก จะใช้วิธีการเดินไปส่งที่ร้าน แล้วทางร้านจะนำมาส่งให้ที่รถโดยไม่ต้องเสียค่าบริการ
2. สินค้าประเภทเนื้อสัตว์ บางร้านค้าจะมีบริการมาส่งให้ที่รถ แต่ในบางครั้งถ้าซื้อเยอะอาจต้องจ้างรถเข็นในราคาเที่ยวละ 5 - 10 บาท
3. สินค้าประเภทเครื่องปรุง ของแห้ง ของหมักดอง และไข่ ขึ้นอยู่กับทางร้านว่าจะมีบริการส่งให้หรือไม่ ถ้าไม่มีและซื้อในปริมาณน้อยก็จะนำกลับมาที่รถเอง แต่ถ้าปริมาณมากก็จะจ้างรถเข็นแทน
4. สินค้าประเภทอาหารทะเล จะนำกลับมาที่รถเอง
5. สินค้าประเภทขนม จะมีรถขายขนมนำมาส่งให้ขณะที่กำลังลงของที่ตลาด

ส่วนการตั้งราคาสินค้าผู้ประกอบการรายหนึ่งให้แนวคิดคร่าวๆ ว่า เกณฑ์ในการกำหนดราคานั้น จะใช้การกะประมาณเพิ่มราคา เช่น ซื้อสินค้ามา 1 กิโลกรัมละ 50 บาทจะไปขายต่ออีก 1 กิโลกรัมละ 55 - 60 บาท ไม่คิดราคาตามระยะทาง

#### - วิธีการจ่ายเงิน

เมื่อซื้อสินค้าที่ตลาดมหาชัย ตลาดมหาชัยเมืองใหม่ และตลาดบางแค ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด ใช้ระบบการจ่ายสด เพราะถ้าเชื่อไว้ก่อนจะยากต่อการคำนวณเงินต้นทุนและกำไรที่ได้ต่อวัน

4. ลักษณะของสินค้าและการจัดการสินค้า

สัดส่วนของสินค้าในรถเร่โดยประมาณ

ประเภทสินค้า	ร้อยละ
ผักสด	44
เนื้อสัตว์ เครื่องใน	28
อาหารทะเล ลูกชิ้น	8
ของหมักดอง	5
เครื่องปรุง ของแห้ง	5
ไข่	4
ผลไม้	2
ปลาน้ำจืดเป็นๆ	1
ขนมหวาน	1
อาหารถุง	1
เบ็ดเตล็ด	1
รวม	100

รถพุ่มพวงในพื้นที่กรุงเทพฯ โชนใต้มี มีข้อสังเกต คือ สัดส่วนของประเภทสินค้าที่มีขาย ถ้ารถเร่คันใดเน้นขายในกลุ่มลูกค้าที่ซื้ออาหารทะเลมาก ปริมาณการซื้อสินค้าอาหารทะเลก็จะเพิ่มขึ้น แล้วลดปริมาณสัดส่วนของสินค้าประเภทเนื้อสัตว์และผักสดลง แต่บางรายก็ไม่ขายสินค้าประเภทอาหารทะเลและผลไม้เลย เนื่องจากเป็นสินค้าที่ขายออกยาก ดังนั้นการเลือกซื้อสินค้าประเภทต่างๆ จึงขึ้นอยู่กับความต้องการและรายได้ของลูกค้าในแต่ละพื้นที่

- **การจัดรูปแบบของบรรจุภัณฑ์**

การจัดรูปแบบของบรรจุภัณฑ์เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการขาย สามารถแบ่งได้เป็น

1. ผักสดที่มีขนาดเล็ก ใส่ถุงขายในราคา 5 หรือ 3 อัน 10 บาท แล้วแขวนไว้รอบด้านข้างของรถ เพื่อความสะดวก รวดเร็วในการขาย
2. ผักสดที่มีลักษณะเป็นต้นจะขายเป็นมัด เช่น กวางตุ้ง คะน้า ต้นหอม-ผักชี ใบกระเพรา และเครื่องต้มยำ เป็นต้น ที่จะขายเป็นมัดๆ ละ 5 บาท
3. ผักสดที่มีลักษณะเป็นหัวขนาดเล็กบางประเภท จะใส่ถุงและเขียนราคาหน้าถุง



4. ลักษณะของสินค้าและการจัดการสินค้า

สัดส่วนของสินค้าในรถเร่โดยประมาณ

ประเภทสินค้า	ร้อยละ
ผักสด	44
เนื้อสัตว์ เครื่องใน	28
อาหารทะเล ลูกชิ้น	8
ของหมักดอง	5
เครื่องปรุง ของแห้ง	5
ไข่	4
ผลไม้	2
ปลาน้ำจืดเป็นๆ	1
ขนมหวาน	1
อาหารถุง	1
เบ็ดเตล็ด	1
รวม	100

รถพุ่มพวงในพื้นที่กรุงเทพฯ โชนใต้มี มีข้อสังเกต คือ สัดส่วนของประเภทสินค้าที่มีขาย ถ้าวัดเร่คันโตเน้นขายในกลุ่มลูกค้าที่ซื้ออาหารทะเลมาก ปริมาณการซื้อสินค้าอาหารทะเลก็จะเพิ่มขึ้น แล้วลดปริมาณสัดส่วนของสินค้าประเภทเนื้อสัตว์และผักสดลง แต่บางรายก็ไม่ขายสินค้าประเภทอาหารทะเลและผลไม้เลย เนื่องจากเป็นสินค้าที่ขายออกยาก ดังนั้นการเลือกซื้อสินค้าประเภทต่างๆ จึงขึ้นอยู่กับความต้องการและรายได้ของลูกค้าในแต่ละพื้นที่

- **การจัดรูปแบบของบรรจุภัณฑ์**

การจัดรูปแบบของบรรจุภัณฑ์เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการขาย สามารถแบ่งได้เป็น

1. ผักสดที่มีขนาดเล็ก ใส่ถุงขายในราคา 5 หรือ 3 อัน 10 บาท แล้วแขวนไว้รอบด้านข้างของรถ เพื่อความสะดวก รวดเร็วในการขาย
2. ผักสดที่มีลักษณะเป็นต้นจะขายเป็นมัด เช่น กวางตุ้ง คะน้า ต้นหอม-ผักชี ใบกระเพรา และเครื่องต้มยำ เป็นต้น ที่จะขายเป็นมัดๆ ละ 5 บาท
3. ผักสดที่มีลักษณะเป็นหัวขนาดเล็กบางประเภท จะใส่ถุงและเขียนราคาหน้าถุง

4. ผักที่มีขนาดใหญ่ เนื้อสด เครื่องใน ปลาสด อาหารทะเล ขายตามน้ำหนัก
5. ไข่ ราคาจำหน่าย 3 ฟอง 10 บาท
6. ของแห้ง เครื่องปรุง ผงปรุงรส เครื่องใช้ ขายตามบรรจุภัณฑ์ต่างๆ และจะเลือกเป็นขนาดที่เล็กที่สุดเพราะราคาไม่แพง (สินค้าเหล่านี้ได้กำไรน้อย)
7. ขนม ขายตามบรรจุภัณฑ์ เพิ่มราคาจากต้นทุนนิดหน่อยเพื่อให้ได้กำไร
8. สินค้าที่ขายได้ประจำก็จะแขวนไว้บริเวณท้ายรถเช่นกัน เพื่อให้ลูกค้าสามารถหยิบได้สะดวก เช่น พริกป่น

การจัดวางสินค้า จะจัดวางสินค้าสดทุกประเภท ยกเว้นผักสด ไว้ในถังแช่เย็นด้านท้ายรถ เพราะสินค้าประเภทนี้ลูกค้าต้องการเลือกสินค้าที่ความสดใหม่ด้วยตัวเอง และจำเป็นที่จะต้องขายสินค้าเหล่านี้ให้หมดทุกวัน บางครั้งลูกค้ายังไม่ได้ตัดสินใจว่าจะซื้อเนื้อสัตว์ประเภทใด แต่ถ้าลูกค้าเห็นว่าเนื้อสัตว์หลายประเภท แล้วมีที่ลูกค้าต้องการก็จะเพิ่มโอกาสในการซื้อสินค้า ส่วนสินค้าประเภทของแห้ง เครื่องปรุง และเครื่องใช้ จะจัดพื้นที่เก็บไว้ทางด้านในของตัวรถ เมื่อลูกค้าต้องการสินค้านี้หือใดก็จะถามกับผู้ขาย สินค้าเหล่านี้สามารถเก็บไว้ได้นานและไม่ใช้สินค้าที่ขายได้ทุกวัน

#### 5. รายละเอียดของเส้นทางการขายและผู้ซื้อ

##### - แหล่งขายสินค้าหลัก

พื้นที่ขายสินค้าหลักของรถพุ่มพวงขายของสดและของแห้ง ได้แก่ หมู่บ้านหรือชุมชน โรงงาน และแคมป์คนงานก่อสร้าง ตามลำดับ

มีข้อสังเกตว่า ในช่วงเช้ามืดก่อนเข้างานและช่วงเย็นหลังเลิกงาน ทั้งพื้นที่บริเวณหน้าโรงงานหรือแคมป์คนงานก่อสร้างจะขายสินค้าได้ดี นอกเหนือจากนี้ก็มีผู้ค้าเร่บางรายที่เลือกที่จะขายสินค้าให้กับลูกค้าที่อยู่ห่างไกลความเจริญ ที่ยังไม่มีผู้ค้าเร่รายอื่นเข้าไปเปิดตลาด

##### - ประเภทของผู้ซื้อสินค้า

กลุ่มผู้ซื้อสินค้าจากรถพุ่มพวง สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มลูกค้าที่สั่งสินค้าในปริมาณมาก ได้แก่ ร้านอาหารตามสั่ง เพื่อนำสินค้าไปประกอบเป็นอาหารขาย
2. กลุ่มลูกค้าที่ซื้อของปลีกย่อย ได้แก่ ผู้อยู่อาศัยตามชุมชนและหมู่บ้าน พนักงานโรงงาน (เป็นคนต่างด้าว เช่น คนมอญ พม่า ที่ไม่สามารถออกไปซื้อของในที่สาธารณะได้) และคนงานก่อสร้าง ตามลำดับ

- **ราคาของผู้ซื้อสินค้าใช้จ่ายเฉลี่ยในการซื้อสินค้าต่อครั้ง**

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ซื้อแต่ละกลุ่มมีระดับการใช้จ่ายซื้อสินค้าที่ต่างกัน ดังนี้

กลุ่มร้านอาหารตามสั่ง	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	1,500	บาทต่อครั้ง
กลุ่มแม่บ้าน คนรับใช้	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	50-200	บาทต่อครั้ง
กลุ่มคนงานก่อสร้าง	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	30-80	บาทต่อครั้ง
กลุ่มพนักงาน โรงงาน ยาม	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	50-100	บาทต่อครั้ง

- **ประเภทของสินค้าตามกลุ่มผู้ซื้อของปลีกย่อย**

กลุ่มร้านอาหารตามสั่ง สินค้าที่ได้รับความนิยม ได้แก่ เนื้อหมู เนื้อวัว เนื้อไก่ และผักต่างๆ ควบคู่กัน

กลุ่มแม่บ้าน คนรับใช้ สินค้าที่ได้รับความนิยม ได้แก่ เนื้อหมู เนื้อวัว เนื้อไก่ อาหารทะเล ไข่ และผักสด

กลุ่มคนงานก่อสร้าง สินค้าที่ได้รับความนิยม ได้แก่ ผักสด เนื้อสัตว์ ไข่ และของแห้ง ส่วนเครื่องปรุงรสนานครั้งจึงจะขายได้

กลุ่มพนักงาน โรงงาน ยาม สินค้าที่ได้รับความนิยม ได้แก่ เนื้อหมู เนื้อวัว เนื้อไก่ และผักต่างๆ ควบคู่กันไป บางครั้งก็จะมีไข่ ของดอง ของแห้ง และเครื่องปรุงบ้างแต่จะนานๆ ครั้ง

- **รูปแบบการจ่ายเงินของผู้ซื้อ**

รูปแบบการจ่ายเงินของผู้ซื้อ แบ่งได้เป็น

กลุ่มแม่บ้าน คนรับใช้	มีทั้งแบบเงินสดและเชื่อไว้กับผู้ที่ไว้ใจได้
กลุ่มร้านอาหารตามสั่ง	มีทั้งแบบเงินสดและเชื่อไว้กับผู้ที่ไว้ใจได้
กลุ่มพนักงาน โรงงาน ยาม	มีทั้งแบบเงินสดและเชื่อไว้กับผู้ที่ไว้ใจได้
กลุ่มคนงานก่อสร้าง	มีทั้งแบบเงินสดและเชื่อไว้กับผู้ที่ไว้ใจได้

การที่พ่อค้าเร่ยินยอมให้กลุ่มลูกค้าบางกลุ่มในแต่ละพื้นที่ใช้ระบบเงินเชื่อได้ เพราะลูกค้ากลุ่มดังกล่าวเป็นลูกค้าประจำ พอมีฐานะ หรือเป็นกลุ่มที่ทำงานในแคมป์ก่อสร้างโครงการหมู่บ้านจัดสรรขนาดใหญ่ ซึ่งจากการประเมินผล พบว่า ถ้าผู้ค้าเร่ยังเป็นรายใหม่ที่เพิ่งเข้ามาประกอบธุรกิจ ลักษณะการจ่ายเงินของลูกค้าจะเป็นการจ่ายสด ยังไม่มีการเชื่อ แต่ถ้าเป็นผู้ค้าเร่ที่มีประสบการณ์ การค้าขายในพื้นที่ดังกล่าวมานานพอสมควรแล้ว จะกล้าที่ให้ลูกค้าขาประจำเชื่อไว้ก่อนได้

- **ในกรณีที่สินค้าขายไม่หมด**

พ่อค้าเร่ทั้งหมดในพื้นที่นี้ถ้าสินค้าเหลือจะกลับบ้านเลย ไม่มีการขายนอกพื้นที่เพราะจะไปทับเส้นทางการขายของผู้ค้าเร่รายอื่น ถ้าสินค้าเหลือก็ต้องนำมาใส่ถุงใหม่และมัดของที่เสียออก เช่น ผักบางประเภทที่อาจจะเน่าเสีย อาทิ พริกขี้หนู ที่บางเม็ดจะเน่าเสียก็จะทิ้งและจัดใหม่ หรือบางถุงที่จะขึ้นและมีหยดน้ำเกาะภายในถุงทำให้ดูไม่สวยจึงจะต้องเปลี่ยนถุงใหม่ บางรายก็นำไปแช่ไว้ในตู้เย็นที่บ้าน เพื่อขายต่อในวันรุ่งขึ้น

6. **รูปแบบการให้บริการเสริม**

บริการเสริมของรถเร่ขายของสดและของแห้ง มีดังนี้

1. การรับฝากซื้อของอื่นๆ ที่นอกเหนือจากที่มีขายเป็นประจำทุกวัน เพื่อใช้ในงานเทศกาลหรืองานพิธี เช่น เนื้อสัตว์บางประเภทที่ต้องการเป็นจำนวนมาก หัวหมู ผลไม้ พวงมาลัย โดยจะส่งล่วงหน้า 1-2 วัน และก็จะจัดหาให้ ซึ่งจะคิดราคาเพิ่มขึ้นตามความเหมาะสม พ่อค้าได้กำไรเล็กน้อยจากลูกค้าประจำ
2. รับฝากซื้อสินค้าที่ขายอยู่แล้ว แต่อาจจะหมดก่อนถึงปลายทาง เช่น เนื้อหมู เพราะในการลงของรถเร่ นั้นจะซื้อสินค้าในปริมาณเดิมที่เท่ากันทุกวัน ซึ่งเป็นปริมาณที่ได้คำนวณแล้วว่าพอดีในการขาย 1 วัน แต่เมื่อไปถึงปลายทางบางครั้งสินค้านั้นหมดลง ลูกค้าจึงใช้การสั่งพิเศษล่วงหน้าก่อน 1 วัน จะได้ซื้อสินค้าตัวนั้นมากขึ้นตามปริมาณที่ลูกค้าสั่งเพิ่ม
3. บริการแบ่งขาย ได้แก่ การขายบุหรีแบ่งมวน และเหล้าขาวเป็นเป็ก
4. บริการขายสินค้าประเภทขนมถุง เช่น ขนมถ้วย ขนมเค้กชิ้นเล็กๆ เป็นต้น ผู้ซื้อส่วนใหญ่จะเป็นเด็ก จึงใช้เป็นวิธีนี้ในการเรียกลูกค้าผู้ใหญ่ให้มาเลือกสินค้า
5. บริการขายน้ำเต้าหู้-ปาฟองโก่ เพื่อเป็นอาหารเช้า

### 7. เส้นทางข้อมูลโซนใต้ของรถพุ่มพวง

#### ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คันที่ S1

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีน้ำเงิน, ทะเบียน บย 6378 ขอนแก่น

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดมหาชัย

เส้นทางขาย : แนวถนนเศรษฐกิจ - แถวกระท่อมแบน - ถนนเอกชัยบางบอน

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 06.00 -19.00 นาฬิกา



#### ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คันที่ S2

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีน้ำเงิน, ทะเบียน บข 2350 นครราชสีมา

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดมหาชัย

เส้นทางขาย : บริเวณสารินทริจิต์

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 04.00 -20.00 นาฬิกา



#### ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คันที่ S3

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีฟ้า, ทะเบียน ตพ 405 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดมหาชัย

เส้นทางขาย : แนวถนนหลังวัดพันท้ายนรสิงห์

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 06.00 -19.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คับที่ S4**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน ตร 1292 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดมหาชัย

เส้นทางขาย : หมู่บ้านเมืองทอง - หมู่บ้านเกาะสมุด - บริเวณเมืองใหม่

ช่วงเวลาขายสินค้า : 05.00 -18.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คับที่ S5**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีน้ำเงิน, ทะเบียน บง 8992 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดมหาชัย

เส้นทางขาย : บริเวณหมู่บ้านโพธิ์แจ้ง

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 05.00 -19.00 นาฬิกา (ไม่มีพักเที่ยง)



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คับที่ S6**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน ผก 8822 นครราชสีมา

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดมหาชัย

เส้นทางขาย : สาทรินทรีตี้ - หมู่บ้านนครกิมิตร

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.00 – 12.00 และเย็น 16.00 -19.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คันที่ S7**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีฟ้า, ทะเบียน บบ 4615 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

เส้นทางขาย : หมู่บ้านเมืองทอง - หมู่บ้านเกาะสมุด - บริเวณเมืองใหม่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดมหาชัย

ช่วงเวลาขายสินค้า : 05.00 - 20.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คันที่ S8**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีเขียวแก่, ทะเบียน ตร 3597 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)

เส้นทางขาย : บางสีคด (ถนนพระราม 2) - นาเกลือ - ชายทะเล

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดมหาชัย

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 05.00 –19.30 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คันที่ S9**

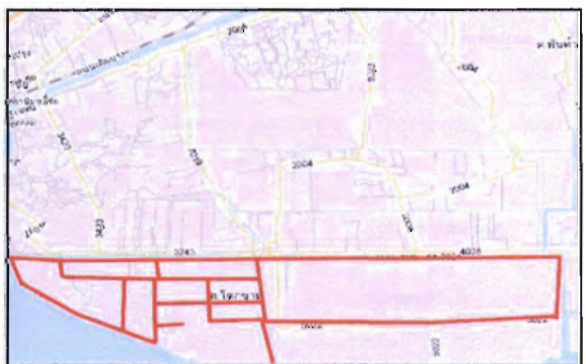
รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีเขียวเข้ม, ทะเบียน ตย 4636 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)

เส้นทางขาย : ซอยประมง

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดมหาชัย

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลาเช้า 05.00 -12.00 และเย็น 16.00 -18.30 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คันที่ S10**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีน้ำเงินเข้ม, ทะเบียน ตย 9436 อุดรธา

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดมหาชัย

เส้นทางขาย : ถนนพระราม 2

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 06.00 - 19.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คันที่ S11**

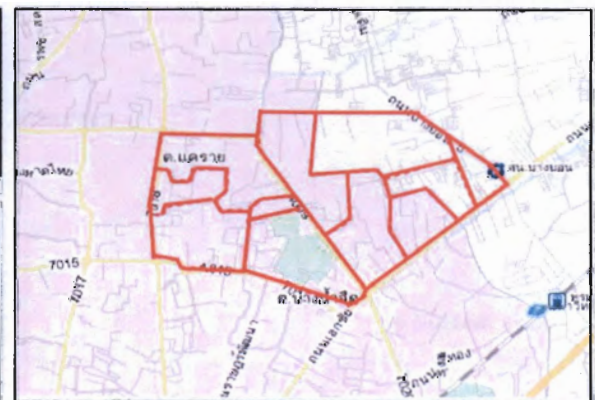
รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีเงิน, ทะเบียน ตร 1147 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดมหาชัย

เส้นทางขาย : หมู่บ้านโพธิ์แดง

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลาเช้า 06.00 -12.00 และเย็น 16.00 -19.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คันที่ S12**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีฟ้าเข้ม, ทะเบียน บว 8234 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดมหาชัย

เส้นทางขาย : สารีนาทวีตี้

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลาเช้า 06.00 -11.00 และเย็น 15.00 -19.30 น.





**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คันที้ S13**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีเขียวเข้ม, ทะเบียน บ 7318 แพร่

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

เส้นทางขาย : ถนนหลังวัดบ้านหอม - หมู่บ้านมหาชัยเมืองทอง

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดมหาชัย

ช่วงเวลาขายสินค้า : 05.00 -19.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คันที้ S14**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน บบ 2296 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)

เส้นทางขาย : เทียนทะเล

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลาเช้า 05.00 -11.00และเย็น 16.00 -19.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คันที้ S15**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีเขียวอ่อน, ทะเบียน พข 9168 เชียงใหม่

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)

เส้นทางขาย : บริเวณสะพานงาม

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลาเช้า 05.30 – 12.00 และ เย็น 15.30 -18.30น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คับที่ S16**

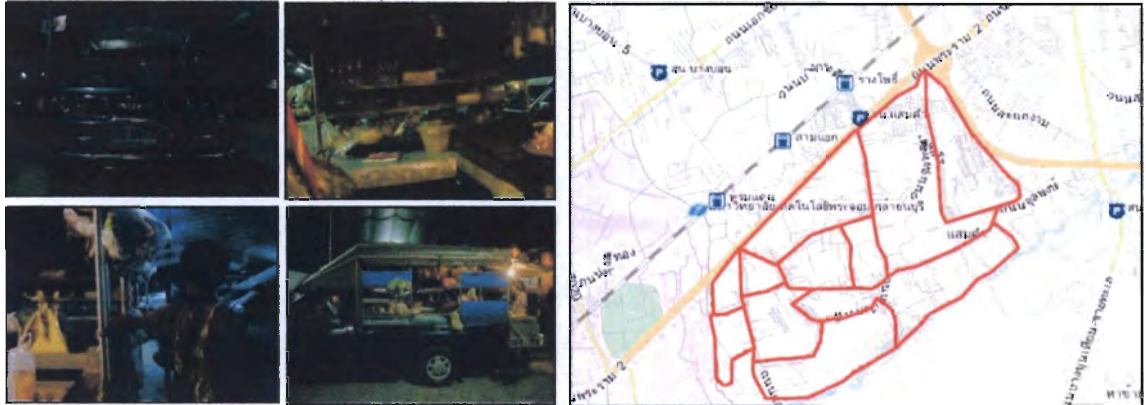
**รูปแบบของรถ :** ยี่ห้อ ISUZU สีดำ, ทะเบียน บบ 3658 เพชรบูรณ์

**ลักษณะของรถ :** รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

**แหล่งมารับสินค้า :** ตลาดบางแค

**เส้นทางขาย :** บ้านแพ้ว ทางไปสมุทรสงคราม ถึง วัดศิริมงคล

**ช่วงเวลาขายสินค้า :** เวลา 05.00 น. ถึง 14.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คับที่ S17**

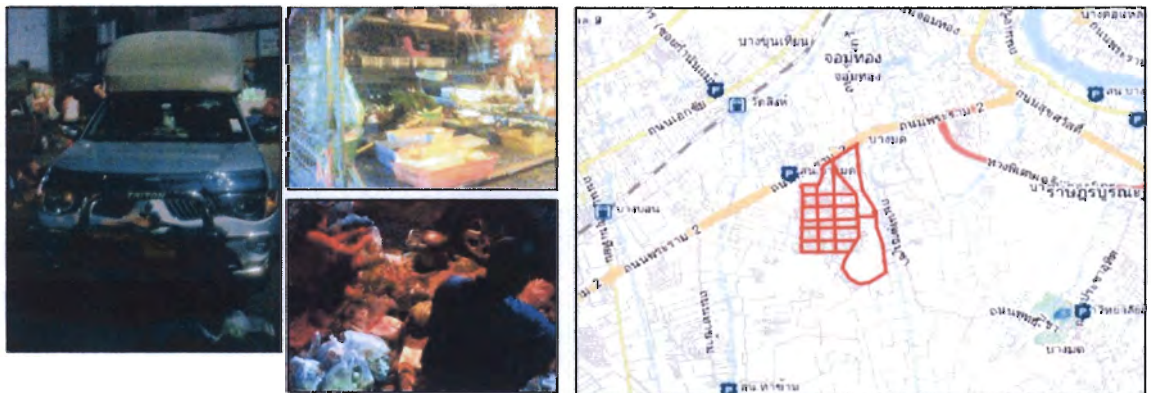
**รูปแบบของรถ :** ยี่ห้อ MISUBISHI สีเทา, ทะเบียน ตฎ 7029 กรุงเทพมหานคร

**ลักษณะของรถ :** รถขายกับข้าว (ผักสดและเนื้อสัตว์)

**แหล่งมารับสินค้า :** ตลาดบางแค

**เส้นทางขาย :** หมู่บ้านพร้อมชัย-หมู่บ้านหนองแถม- หมู่บ้านกระทุ่มแบน

**ช่วงเวลาขายสินค้า :** เวลา 06.00 -18.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คับที่ S18**

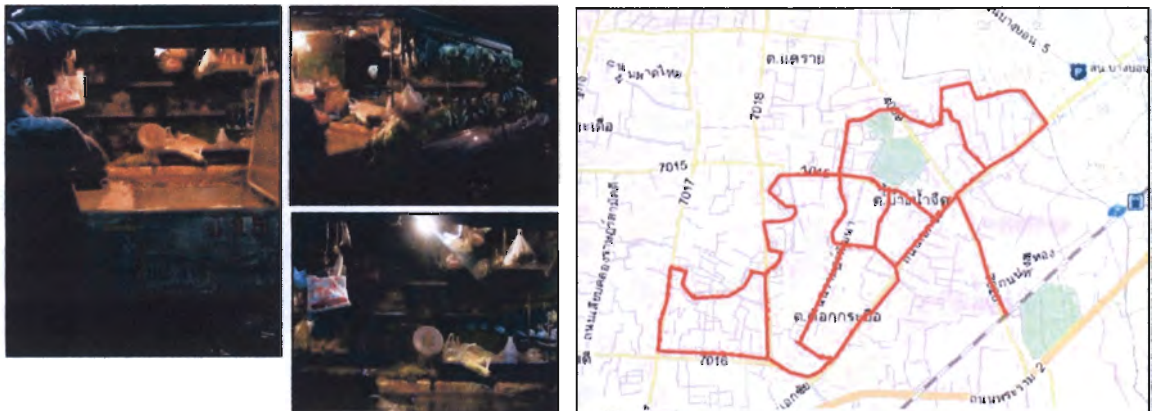
**รูปแบบของรถ :** ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน บบ 415 เพชรบูรณ์

**ลักษณะของรถ :** รถขายกับข้าว (ผักสดและเนื้อสัตว์)

**แหล่งมารับสินค้า :** ตลาดบางแค

**เส้นทางขาย :** บริเวณโดยรอบ พันท้ายนรสิงห์

**ช่วงเวลาขายสินค้า :** ช่วงแรก 06.00 -18.00 น. (พัก 11.00 น. – 15.00 น.)



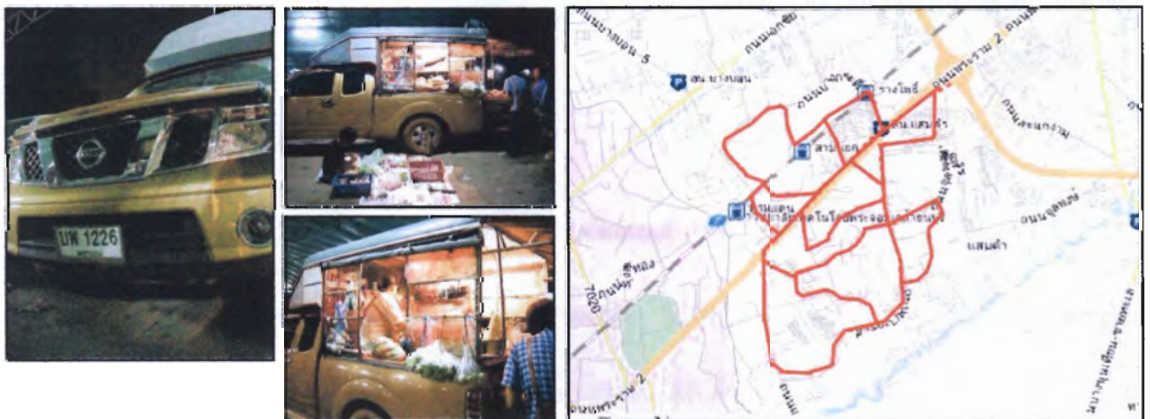
**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คันที้ S19**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์, ทะเบียน บบ 3014 เพชรบูรณ์  
ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)      แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค  
เส้นทางขาย : บริเวณโดยรอบพื้นที่ย่านรังสิต จนถึง แสมดำ      ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 05.00-18.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนใต้ คันที้ S20**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีทอง, ทะเบียน บพ 1226 เพชรบูรณ์  
ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)      แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค  
เส้นทางขาย : บริเวณโดยหมู่บ้านต่างๆ ทางไปจังหวัดสมุทรสงคราม ช่วงเวลาขายสินค้า : ช่วงเวลา 05.00 น. ถึง 14.00 น.





**2. ข้อมูลของรถที่มุ่งประเภทของสดและของแห้ง**

**- จำนวนเงินลงทุนครั้งแรก**

จำนวนเงินลงทุนประมาณ	10,000-20,000 บาท	จำนวน	4	ตัวอย่าง
	20,001-30,000 บาท	จำนวน	4	ตัวอย่าง
	30,001-40,000 บาท	จำนวน	1	ตัวอย่าง
	50,001-60,000 บาท	จำนวน	2	ตัวอย่าง

เงินลงทุนดังกล่าวข้างต้นใช้เป็นต้นทุนต่อเติมรถ เพื่อให้รถของตนเองให้พร้อมแก่การขายของ  
เร่ ถ้าสามารถต่อเติมรถเองได้ จะประหยัดเงินลงทุนไปได้มาก

**- อุปกรณ์เพิ่มเติมเพื่อการค้าขาย**

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ประกอบอาชีพนี้ทั้งหมด จำเป็นที่จะต้องต่อเติมหลังคาโครงเหล็ก  
ให้รถกระบะ หลังคาผ้าใบ ถังแช่โลหะ ชั้นวางของ ลำโพง และเครื่องขยายเสียง และยังมีอุปกรณ์  
เบ็ดเตล็ดอื่นๆ ที่จำเป็น เช่น ขารองตู้แช่ ตาซัง ถุงพลาสติก ตะกร้าใส่ผัก และกล่องโฟม เป็นต้น อีก  
ทั้ง ไมโครโฟน ลำโพง และเครื่องเสียง เพื่อเป็นอุปกรณ์เสริมเรียกลูกค้า

**- กำไรต่อวันของผู้ประกอบการ**

ผู้ประกอบการเกือบทั้งหมดมีรายได้เฉลี่ยต่อวันอยู่ที่ 500-1,000 บาท จำนวน 8 ราย มีเพียง 2  
รายที่มีรายได้เฉลี่ยต่อวัน 1,001-2,000 บาท จำนวน 3 ราย

**- ความถี่ในการออกจำหน่ายสินค้า**

ผู้ค้าเกือบทั้งหมดออกขายสินค้าทุกวัน จำนวน 10 ราย เพราะสินค้าขายหมดทุกวัน และลูกค้า  
จะออกมาซื้อของทุกวัน ถ้าวันใดไม่ขายลูกค้าอาจเปลี่ยนใจไปซื้อสินค้าที่รถคันอื่นได้

มีผู้ค้าเพียงรายเดียวที่ทำการค้าขาย 6 วัน หยุดวันอาทิตย์ เพราะลูกค้าส่วนใหญ่มักมีเวลาไป  
ซื้อของเองที่ตลาดหรือห้างสรรพสินค้า

**- ช่วงเวลาในการออกจำหน่ายสินค้า**

ทั้งหมดการออกขายสินค้า ช่วงเช้าเวลา 04.00 – 13.00 น. และ ช่วงเย็นเวลา 15.00 -18.00  
น. มีพ่อค้าเร่ จำนวน 4 ราย ที่ขายสินค้าแค่ช่วงเวลา 07.00-14.30 น. เท่านั้น และโดยเฉพาะช่วง  
เช้าจะขายดีมากกว่าช่วงอื่น

3. ลักษณะการซื้อสินค้าจากแหล่งซื้อสินค้าหลัก

- แหล่งซื้อสินค้าหลัก

ผู้ประกอบการรถเร่ซื้อสินค้าที่ตลาดสี่มุมเมือง จำนวน 7 ราย ตลาดไท จำนวน 2 ราย ที่เหลือซื้อสินค้าที่ตลาดยิ่งเจริญและตลาดสะพานใหม่ อย่างละ 1 ราย

- เหตุผลในการเลือกแหล่งซื้อสินค้าหลัก

ตลาดสี่มุมเมือง

เหตุผลเรียงตามความสำคัญที่ใช้บริการซื้อสินค้าที่ตลาดสี่มุมเมือง เนื่องจาก ตลาดสี่มุมเมืองเป็นตลาดที่สะอาด มีความเป็นระเบียบเรียบร้อย มีสินค้าครบตามที่ต้องการ สินค้ามีราคาถูก และใกล้ที่พัก ตามลำดับ

ตลาดยิ่งเจริญ

เหตุผลเรียงตามความสำคัญที่ใช้บริการซื้อสินค้าที่ตลาดสี่มุมเมือง เนื่องจาก มีความสะดวกสบายในการเลือกซื้อสินค้า สินค้ามีความสด และมีสินค้าให้เลือกหลากหลาย

ตลาดสะพานใหม่

เหตุผลเรียงตามความสำคัญที่ใช้บริการซื้อสินค้าที่ตลาดสะพานใหม่ คือ ใกล้ที่พัก

ตลาดไท

เหตุผลเรียงตามความสำคัญที่ใช้บริการซื้อสินค้าที่ตลาดไท คือ ที่จอดรถสะดวกสบายกว่าตลาดอื่น มีสินค้าหลากหลาย และสินค้ามีราคาถูก (ผู้ค้าเร่รายหนึ่งเคยเลือกซื้อที่ตลาดสี่มุมเมือง แต่ไม่มีความสะดวก ลำบากในการหาที่จอดรถ จึงมารับซื้อที่ตลาดไทแทน)

- เวลาในการไปซื้อสินค้า

ตลาดสี่มุมเมือง

ผู้ให้สัมภาษณ์ทุกรายไปซื้อสินค้าในเวลาประมาณ 23.00-02.00 น. มีเพียงรายเดียวที่มาซื้อสินค้าในเวลา 19.00 น. เพราะมีอายุมากแล้ว

ตลาดยิ่งเจริญ

ผู้ให้สัมภาษณ์ไปซื้อสินค้าในเวลาประมาณ 01.00 น.

### ตลาดสะพานใหม่

ผู้ให้สัมภาษณ์ไปซื้อสินค้าในเวลาประมาณ 24.00 น.

### ตลาดไท

ผู้ให้สัมภาษณ์ทุกรายไปซื้อสินค้าในเวลาประมาณ 24.00 น.

#### - ระบายเมื่อไปซื้อสินค้าต่อวัน

ผู้ซื้อสินค้าจะระบายซื้อสินค้าในราคาเฉลี่ย 6,000-10,000 บาท จำนวน 7 ราย และซื้อสินค้า 10,001-13,000 บาท จำนวน 4 ราย

#### - ลักษณะการเลือกซื้อสินค้า

ลักษณะในการเลือกนั้น จะให้คนใดคนหนึ่งไปเลือกซื้อของในตลาด ส่วนอีกคนจัดและรอรับสินค้าอยู่ที่รถ สินค้าที่ซื้อเป็นสินค้าที่มีความใกล้เคียงกับสินค้าที่ใช้ทำอาหารทั่วไป สามารถแบ่งการเลือกสินค้าตามประเภท ดังนี้

เนื้อสัตว์ ไข่ ปลา ของทะเล	เลือกด้วยความสด ใหม่
ไก่ ลูกชิ้น ไส้กรอก	เลือกด้วยยี่ห้อ เช่น CP
ผักสด	เลือกด้วยความสดใหม่ เก็บได้นาน
เครื่องปรุง ของแห้ง	เลือกด้วยการเก็บได้นาน ราคาถูก ยี่ห้อ ขนาด (ไม่ซื้อทุกวัน)
ของใช้	เลือกด้วยยี่ห้อ ความนิยม ขนาด (ไม่ซื้อทุกวัน)

การสั่งซื้อของในตลาดสี่มุมเมือง ตลาดยิ่งเจริญ และตลาดสะพานใหม่ แบ่งออกได้เป็น 2 แบบ คือ

1. การเลือก ขนถ่ายสินค้า และรับสินค้าด้วยตนเองทั้งหมด
2. เมื่อจ่ายเงินแล้ว มีบริการจากร้านค้ามาส่งสินค้าที่รถ

ส่วนการสั่งซื้อของในตลาดไท แบ่งออกได้เป็น 3 แบบ คือ

1. สินค้าประเภทผักสด ถ้าซื้อสินค้าในจำนวนมากต้องจ้างรถเข็นผักในราคา 25 บาท เพื่อมาส่งสินค้าที่รถ
2. สินค้าประเภทเนื้อสัตว์และของแห้ง บางร้านมีบริการจัดส่งเพียงแค่ออกเลขทะเบียนรถไว้
3. สินค้าประเภทมะนาวและไข่ จะมีบางร้านค้าที่ซื้อประจำมาถามที่รถ ว่าวันต้องการสินค้าเท่าไร เพื่อให้ความสะดวกกับลูกค้าประจำ

4. ถ้าไม่ใช่บริการรถเข็น ก็สามารถขนสินค้ากลับมาที่รถเองได้ ตามแต่ความสมัครใจของผู้ซื้อ

ในการกำหนดราคาขายสินค้าจะแตกต่างกันไปในแต่ละวัน ขึ้นอยู่กับราคาสินค้าที่ซื้อมาจากตลาด

- **วิธีการจ่ายเงิน**

เมื่อซื้อสินค้าที่ตลาดผู้สัมภาษณ์ทั้งหมด ใช้ระบบการจ่ายสด

4. **ลักษณะของสินค้าและการจัดการสินค้า**

สัดส่วนของสินค้าในรถเร่โดยประมาณ

ประเภทสินค้า	ร้อยละ
ผักสด	44
เนื้อสัตว์ เครื่องใน	27
อาหารทะเล ลูกชิ้น	6
เครื่องปรุง	6
ไข่	6
ของหมักดอง	4
ผลไม้	3
เบ็ดเตล็ด	2
ขนม	1
ของใช้	1
รวม	100

- **การจัดรูปแบบของบรรจุภัณฑ์**

การจัดรูปแบบของบรรจุภัณฑ์เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการขาย สามารถแบ่งได้เป็น

1. ผักสดที่มีขนาดเล็ก ใส่ถุงขายในราคา 5-10 บาท
2. ผักสดที่สามารถมัดเป็นกำได้ จะขายกำละ 5 บาท
3. ผักสดที่มีลักษณะเป็นหัว หรือเป็นลูก จะใช้หารชั่งน้ำหนักขาย
4. ลูกชิ้น ไข่กรอก และเต้าหู้ ขายตามจำนวนชิ้น
5. ไข่ จำหน่ายในราคา 3 ฟอง 10 บาท หรือ 7 ฟอง 20 บาท



6. มะนาวจำหน่ายเป็นลูก
7. สินค้าประเภทของหมักดอง บรรจุใส่ถุงไว้ ราคาถุงละ 20 บาท
8. ของแห้ง เครื่องปรุง เครื่องใช้ ขายตามบรรจุภัณฑ์

5. รายละเอียดของเส้นทางการขายและผู้ซื้อ

- **แหล่งขายสินค้าหลัก**

พื้นที่ขายสินค้าหลักของรถพุ่มพวงขายของสดและของแห้ง ได้แก่ หมู่บ้านหรือชุมชน แคมป์ คณงานก่อสร้าง พนักงานทั่วไป และยาม ตามลำดับ มีผู้ค้าเพียงรายเดียวที่ใช้วิธีการจอดขายสินค้า หน้าห้างสรรพสินค้าบิกซี ตั้งแต่ห้างสรรพสินค้าเปิด จนถึงประมาณช่วงเที่ยงสินค้าที่มีอยู่ที่ขายหมด

- **ประเภทของผู้ซื้อสินค้า**

กลุ่มผู้ซื้อสินค้าจากรถพุ่มพวง สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มลูกค้าที่สั่งสินค้าในปริมาณมาก ได้แก่ ร้านก๋วยเตี๋ยว ร้านส้มตำ เพื่อจะนำสินค้าไปประกอบเป็นอาหารขาย
2. กลุ่มลูกค้าที่ซื้อของปลีกย่อย ได้แก่ แม่บ้าน คณงานก่อสร้าง พนักงานทั่วไป ยาม และผู้สูงอายุ ตามลำดับ

- **ราคาของผู้ซื้อสินค้าใช้จ่ายเฉลี่ยในการซื้อสินค้าต่อครั้ง**

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ซื้อแต่ละกลุ่มมีระดับการใช้จ่ายซื้อสินค้าที่ต่างกัน ดังนี้

กลุ่มแม่บ้าน	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	50-100	บาทต่อครั้ง
กลุ่มคณงานก่อสร้าง	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	50-100	บาทต่อครั้ง
กลุ่มผู้สูงอายุ	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	50-100	บาทต่อครั้ง
กลุ่มพนักงานทั่วไป ยาม	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	60-70	บาทต่อครั้ง

- **ประเภทของสินค้าตามกลุ่มผู้ซื้อของปลีกย่อย**

กลุ่มแม่บ้าน สินค้าที่ได้รับความนิยม ได้แก่ เนื้อหมู เนื้อไก่ ปลา ปลาทุ ผักสด และพริกเครื่องปรุง และของแห้งขายได้นานครั้ง ผลไม้ที่นิยม ได้แก่ มะม่วง



8. เส้นทางข้อมูลโชนตะวันออกเจียงเหนือของรถพุ่มพวง

ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โชนตะวันออกเจียงเหนือ คันที่ EN1

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ MITSUBISHI สีควันหรี, ทะเบียน บธ 4๑๑ เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : โชคชัย 4 ข.30 ถึง ลาดพร้าว ข.71

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 06.00 – 13.00 และเย็น 15.00 – 17.00 น.



ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โชนตะวันออกเจียงเหนือ คันที่ EN2

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีฟ้า, ทะเบียน ตจ 7335 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : ซอยเจ้าแม่กวนอิม ถึงซอยกาวนา

ช่วงเวลาขายสินค้า : 06.00 – 14.30 นาฬิกา



ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โชนตะวันออกเจียงเหนือ คันที่ EN3

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ IZUZU สีฟ้า, ทะเบียน บพ 2051 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : แนวถนนหลังวัดพันท้ายนรสิงห์

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 06.00 -11.00 และเย็น 16.00 -18.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันออกเฉียงเหนือ คับที่ EN4**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ IZUZU สีแดง ทะเบียน น 1850 สระแก้ว

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : ซอยรวมโชค-โชคชัย 4 ซ.30-ซอยเจ้าแก้ววนอิม-ลาดพร้าว71-บึงกุ่มลาดพร้าว ช่วงเวลาขายสินค้า : 05.00-18.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันออกเฉียงเหนือ คับที่ EN5**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ IZUZU สีควีนบุตรี ทะเบียน 5ฎ 0644 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : ร.ร.บดินทรักษา-ลาดพร้าว 71-ประสานมิตร

ช่วงเวลาขายสินค้า : เข้า 05.00 -12.00 เย็น 12.30 -15.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันออกเฉียงเหนือ คับที่ EN6**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีเทา, ทะเบียน ตช 7457 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดยิ่งเจริญ

เส้นทางขาย : โชคชัย 4 ซ.30 -หลังโลตัสวังหิน-ลาดพร้าว71 ช่วงเวลาขายสินค้า : เข้า 05.00-12.00และเย็น16.00-18.30 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันออกเฉียงเหนือ คันที่ EN7**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีขาว, ทะเบียน ลว 5413 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสะพานใหม่

เส้นทางขาย : โชคชัย 4 – ลาดพร้าววังหิน

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 04.00–12.00 และเย็น 12.30 -19.00 น



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันออกเฉียงเหนือ คันที่ EN8**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOTOTA สีเทา, ทะเบียน ตล 7394 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : ลาดพร้าว 80-ลาดพร้าววังหิน-โชคชัย 4

ช่วงเวลาขายสินค้า : 07.00 – 14.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันออกเฉียงเหนือ คันที่ EN9**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อTOTOTA สีเทา, ทะเบียน ณม 4178 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : ลาดพร้าว – โชคชัย 4 ซ.32

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา05.00 –19.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันออกเจียงเหนือ คับที่ EN10**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU D-Max สีบรอนทอง ทะเบียน บร 2354 ขอนแก่น

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : บริเวณลาดพร้าว 83

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 08.00 – 12.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันออกเจียงเหนือ คับที่ EN11**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีเขียวแก่, ทะเบียน ณท-8706 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : หมู่บ้าน KC มีนบุรี-คลอง 4 -เคหะราม

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 06.00 –12.00 น. และ เย็น 16.00 – 18.00 น.



#### 4.1.5 รดพุ่มพวงโชนตะวันตก

จากการลงสัมภาษณ์เชิงลึกในพื้นที่วิจัยเขตพื้นที่กรุงเทพฯ โชนใต้ จำนวน 17 ตัวอย่าง แยกข้อมูลได้ตามหัวข้อ ดังนี้

##### 1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบอาชีพ

###### - เพศของผู้ให้สัมภาษณ์

ผู้ให้สัมภาษณ์เป็น เพศชาย	จำนวน	13	ตัวอย่าง
เพศหญิง	จำนวน	4	ตัวอย่าง

###### - ระดับอายุของผู้ให้สัมภาษณ์

น้อยกว่า 20 ปี	จำนวน	1	ตัวอย่าง
20-30 ปี	จำนวน	2	ตัวอย่าง
31-40 ปี	จำนวน	6	ตัวอย่าง
41-50 ปี	จำนวน	6	ตัวอย่าง
มากกว่า 50 ปี	จำนวน	2	ตัวอย่าง

###### - อาชีพเดิม

เกษตรกร	จำนวน	5	ตัวอย่าง
พนักงาน	จำนวน	5	ตัวอย่าง
รับจ้าง	จำนวน	2	ตัวอย่าง
ค้าขาย	จำนวน	2	ตัวอย่าง
เป็นผู้ช่วยรถเร่	จำนวน	2	ตัวอย่าง
ไม่ระบุ	จำนวน	1	ตัวอย่าง

###### - สาเหตุที่ประกอบอาชีพนี้

ผู้ให้สัมภาษณ์เกือบทั้งหมดให้ความคิดเห็นตรงกันว่า เลือกรประกอบอาชีพนี้เพราะ เป็นอาชีพที่สร้างเนื้อสร้างตัวได้เร็ว รายได้ที่ดีว่าอาชีพเดิมมาก หรือบางรายแยกกิจการออกมาจากครอบครัวเดิม ความเป็นอิสระในการทำงาน สามารถจัดสรรเวลาของตัวเองได้ และอาชีพเดิมมีความเสี่ยงไม่มีความก้าวหน้า

- **ความสัมพันธ์กับผู้ช่วย**

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ขับรถพุ่มพวงและผู้ขายของอยู่ที่กระบะหลัง มีความสัมพันธ์กันแบบ

สามี/ ภรรยา	จำนวน	13	ตัวอย่าง
เพื่อน/ญาติ	จำนวน	2	ตัวอย่าง
บิดา/ มารดา	จำนวน	2	ตัวอย่าง

2. **ข้อมูลของรถพุ่มพวงประเภทขายของสดและของแห้ง**

- **จำนวนเงินลงทุนครั้งแรก**

จำนวนเงินลงทุนประมาณ	10,000-20,000 บาท	จำนวน	4	ตัวอย่าง
	20,001-30,000 บาท	จำนวน	6	ตัวอย่าง
	30,001-40,000 บาท	จำนวน	7	ตัวอย่าง

- **อุปกรณ์เพิ่มเติมเพื่อการค้าขาย**

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ประกอบอาชีพนี้ทั้งหมดต้องต่อเติมหลังคาโครงเหล็ก ถึงแขโลหะ ชั้นวางของ และยังมีอุปกรณ์เบ็ดเตล็ดอื่นๆ ได้แก่ ถังน้ำใส่ปลา ถาดไข่ ถูพลาสติก ตะกร้าใส่ผัก ตาซัง แฉง ตะขอ ล่าโพง และไมโครโฟน ซึ่งทั้งหมดนี้โครงเหล็กหลังคามีราคาแพงที่สุด

- **กำไรต่อวันของผู้ประกอบการ**

ผู้ประกอบการทั้งหมดมีรายได้เฉลี่ยต่อวันอยู่ที่ 500-1,000 บาท จำนวน 8 ราย และรายได้เฉลี่ยต่อวัน 1,001-2,000 บาท จำนวน 9 ราย

- **ความถี่ในการออกจำหน่ายสินค้า**

ผู้ค้าส่วนใหญ่ออกขายสินค้าทุกวันเพราะมีค่าใช้จ่ายในครอบครัวสูง ถ้าหยุดขายจะทำให้ขาดรายได้ แต่จะหยุดในช่วงวันหยุดนักขัตฤกษ์ต่างๆ เช่น วันสงกรานต์ วันปีใหม่ โดยจะหยุดยาว เพราะช่วงนี้จะขายไม่ค่อยดีลูกค้าส่วนมากกลับบ้านที่ต่างจังหวัด บางรายให้เหตุผลว่า พื้นที่ที่ขายนั้นคนในพื้นที่จะมาซื้อสินค้าอยู่ประจำ เพราะไม่มีตลาดขายสินค้าในบริเวณดังกล่าว

มีผู้ค้าจำนวน 4 ราย ที่ทำการค้าขาย 6 วัน หยุดทุกวันอาทิตย์หรือวันจันทร์ เนื่องจากต้องการพักผ่อน หรือบริเวณที่ขายนั้นมีตลาดนัดทำให้ลูกค้าลดลง จากเหตุผลนี้เองทำให้ผู้ค้าเร่ที่ปกติออกขายสินค้าทุกวัน จำเป็นต้องออกขายสินค้าในวันอาทิตย์และวันจันทร์ เพราะมีคู่แข่งน้อย



และมีพ่อค้าเพียงรายเดียว ที่ใช้วิธีออกขาย 10 วัน หยุด 1 วัน เพื่อพักผ่อน

- **ช่วงเวลาในการออกจำหน่ายสินค้า**

ผู้ค้าเร่เกือบทั้งหมดการออกขายสินค้า ช่วงเช้าเวลา 04.00 – 12.00 น. และ ช่วงเย็นเวลา 17.00 -20.00 น. มีเพียงบางรายที่ไม่พักกลางวัน และมีเพียง 3 ราย ที่ขายสินค้าแค่ครั้งวัน คือ ในช่วงเวลา 05.30-13.00 น. เท่านั้น

3. **ลักษณะการซื้อขายสินค้าจากแหล่งซื้อสินค้าหลัก**

- **แหล่งซื้อสินค้าหลักที่ตลาดมหาชัย**

**รอบแรก**

ผู้ประกอบการรถพุ่มพวงไปซื้อสินค้าที่ตลาดมหาชัย จำนวน 1 ราย

**รอบสอง**

ผู้ขายสินค้ารายเดิม ยังกลับไปซื้อสินค้ารอบสองที่ตลาดมหาชัยเมืองใหม่ ที่เลือกมาตลาดมหาชัยเมืองใหม่ เพราะสินค้าที่ตลาดมหาชัยจะลดน้อยลงในช่วงสาย โดยจะเลือกซื้อประเภทสินค้าที่ขายหมด หรือเหลือน้อยลงจากการขายในช่วงเช้ามาเติมกับสินค้าเดิม เพื่อจะได้มีสินค้าขายในช่วงเย็น

- **แหล่งซื้อสินค้าหลักที่ตลาดศาลาน้ำร้อน**

ผู้ค้าเร่จะซื้อสินค้าเพียงรอบเดียว จำนวน 3 ราย

- **แหล่งซื้อสินค้าหลักที่ตลาดบางแค**

**รอบแรก**

ผู้ประกอบการรถพุ่มพวงซื้อสินค้าที่ตลาดบางแค จำนวน 10 ราย เพื่อจะได้มีเวลาเตรียมของขายในตอนเช้า

**รอบสอง**

ผู้ประกอบการรถเร่ไปซื้อสินค้าเพิ่มเติมที่ตลาดอมรชัย จำนวน 1 ราย และไปซื้อสินค้าเพิ่มเติมที่ห้างสรรพสินค้าโลตัส จำนวน 1 ราย เนื่องจากอยู่ใกล้เส้นทางการขาย

- **เหตุผลในการเลือกแหล่งซื้อสินค้าหลัก**

**ตลาดมหาชัย**

เหตุผลเรียงตามความสำคัญที่ใช้บริการซื้อสินค้าที่ตลาดมหาชัย คือ ราคาสินค้าเป็นราคาส่ง อยู่ใกล้ที่พัก ตามลำดับ

ผู้ค้าเร่ที่มาซื้อสินค้าที่ตลาดมหาชัย จะใช้เวลาทั้งหมดในการซื้อของที่ตลาด จัดของขึ้นรถ และเมื่อทุกอย่างเรียบร้อยจะเป็นเวลาออกขายสินค้าพอดี

**ตลาดศาลาน้ำร้อน**

เหตุผลเรียงตามความสำคัญที่ใช้บริการซื้อสินค้าที่ตลาดศาลาน้ำร้อน คือ ชื่อของได้สะดวกสบาย อยู่ใกล้แหล่งที่พักอาศัยและแหล่งขาย ถ้าไปซื้อของที่อื่นจะทำให้ไม่คุ้มค่าน้ำมัน

**ตลาดบางแค**

เหตุผลเรียงตามความสำคัญที่ใช้บริการซื้อสินค้าที่ตลาดบางแค คือ มีความสะดวกสบาย มีสินค้าครบถ้วนโดยไม่จำเป็นต้องไปที่อื่น ส่วนพื้นที่สำหรับจอดรถไม่แออัดแต่ต้องเสียค่าที่จอด ใกล้ที่พักอาศัย ที่ตั้งของตลาดสามารถเข้าถึงง่าย และใกล้กับเส้นทางที่จะไปขายของ ตามลำดับ มีผู้ประกอบการบางรายเคยไปซื้อสินค้าที่ตลาดบางบอน เนื่องจากมีการแจกค่าน้ำมัน แต่ที่ต้องเปลี่ยนที่ซื้อสินค้า เพราะไม่สามารถซื้อสินค้าทุกประเภทที่ตลาดบางบอนได้ ทำให้เสียเวลาต้องไปตลาดอื่น

- **เวลาในการไปซื้อสินค้า**

**ตลาดมหาชัย**

แบบซื้อ 2 รอบต่อวัน ที่ตลาดมหาชัยและตลาดมหาชัยเมืองใหม่ จำนวน 1 ราย ในเวลา 02.00 น. และ 07.30 น. ตามลำดับ

**ตลาดศาลาน้ำร้อน**

แบบซื้อ 1 รอบต่อวัน มีจำนวน 3 ราย คือ ซื้อสินค้ารอบเช้าเพียงรอบเดียวที่ตลาดศาลาน้ำร้อนใน เวลาประมาณ 02.30-03.00 น.

**ตลาดบางแค**

แบบซื้อ 1 รอบต่อวัน มีจำนวน 10 ราย คือ ไปซื้อสินค้าในเวลา 23.00-24.00 น.

แบบซื้อ 2 รอบต่อวัน ที่ตลาดบางแค ในเวลา 24.00 น. และไปซื้ออีกรอบที่ตลาดอมรชัยในเวลาประมาณ 12.00 น. จำนวน 1 ราย หรือที่ห้างสรรพสินค้าโลตัส จำนวน 1 ราย (เมื่อของหมด ไม่ระบุเวลา) เนื่องจากอยู่ใกล้เส้นทางการขาย

- **รายจ่ายเมื่อไปซื้อสินค้าต่อวัน**

ผู้ซื้อสินค้าจะจับจ่ายซื้อสินค้าในราคาเฉลี่ย 6,000-10,000 บาท จำนวน 10 ราย

และซื้อสินค้าในราคาระหว่าง 10,001-12,000 บาท จำนวน 7 ราย

- **ลักษณะการเลือกซื้อสินค้า**

ลักษณะการเลือกสินค้า มี 2 รูปแบบ คือ รูปแบบแรก ในการเลือกและขนถ่ายสินค้านั้นจะมีหนึ่งคนไปเลือกซื้อของในตลาดที่ร้านประจำ ตามรายการสินค้าที่จดไว้ ส่วนอีกคนที่รออยู่ที่รถจะเป็นคนรับและจัดสินค้าขึ้นรถ มีจำนวน 16 ราย

รูปแบบที่สอง คือ แบ่งกันไปเลือกซื้อสินค้าตามความถนัด เมื่อคนใดคนหนึ่งซื้อของเสร็จก่อนก็กลับมาจัดของที่รถ มีจำนวน 1 ราย

การเลือกสินค้าจะเน้นไปที่สินค้าที่ใช้ในการประกอบอาหาร คือ ผักสด เนื้อสดประเภทต่างๆ และของแห้งเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากเป็นสินค้าที่มีคนต้องการอยู่ตลอด ส่วนอื่นจะเป็นของจำพวกเครื่องปรุงอาหาร ไข่ และประเภทที่ซื้อในจำนวนน้อยเพื่อเป็นของเสริม คือ อาหารทะเลและผลไม้ นอกเหนือจากนี้มีพ่อค้าที่ไม่ขายไข่ 1 ราย เพราะมีความเปราะบาง เสียหายง่าย ส่วนรายละเอียดการเลือกสินค้า มีดังนี้

เนื้อสัตว์ ปลา อาหารทะเล	เลือกด้วยความสด ใหม่ ราคาไม่สูงมาก
ไข่	เลือกด้วยความสด ใหม่ ขนาดเล็ก ราคาถูก
เนื้อไก่	เลือกด้วยยี่ห้อ
ผักสด	เลือกด้วยความสด ใหม่
ขนมหวาน	เลือกด้วยความสด ใหม่ ราคาถูก
เครื่องปรุง ของแห้ง	เลือกด้วย เก็บได้นาน ราคาถูก ยี่ห้อ (ไม่จำเป็นต้องซื้อทุกวัน)

การสั่งซื้อของในตลาดทั้ง 5 แห่ง แบ่งออกได้เป็น 4 แบบ คือ

1. สินค้าประเภทผักทั่วไปที่ขายได้ทุกวันและซื้อในปริมาณมาก จะใช้วิธีการเดินไปส่งที่ร้าน แล้วทางร้านจะนำมาส่งให้ที่รถโดยไม่ต้องเสียค่าบริการ

2. สินค้าประเภทเนื้อสัตว์ บางร้านค้าจะมีบริการมาส่งให้ที่รถ แต่ในบางครั้งถ้าซื้อเยอะอาจต้องจ้างรถเข็นในราคาเที่ยวละ 5 – 10 บาท
3. สินค้าประเภทเครื่องปรุง ของแห้ง และของหมักดอง ขึ้นอยู่กับบริการของทางร้าน
4. ขนมหวาน อาหารถุง จะมีคนมาถามว่าจะรับสินค้าหรือไม่และนำมาส่งให้ที่รถ

ในการกำหนดราคาขายนั้น จะกำหนดโดยพิจารณาจากกำไรต่อหน่วยราคาของสินค้า ซึ่งปกติจะบวกราคาเพิ่มขึ้น 5-10 บาทต่อสินค้าบางชิ้น สินค้าที่ขายตามน้ำหนักบวกเพิ่มกิโลกรัมละ 10-15 บาท บางรายต้องการกำไรเฉลี่ยร้อยละ 10-25 จากราคาทุน หรือใช้การแบ่งสินค้าใส่ถุงตามปริมาณ แล้วบวกกำไรเพิ่มขึ้นเล็กน้อย

- **วิธีการจ่ายเงิน**

ผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด ใช้ระบบการจ่ายสด

4. **ลักษณะของสินค้าและการจัดการสินค้า**

**สัดส่วนของสินค้าในรถเร่โดยประมาณ**

ประเภทสินค้า	ร้อยละ
ผักสด	45
เนื้อสัตว์ เครื่องใน	26
เครื่องปรุง	7
อาหารทะเล ลูกชิ้น	7
ไข่	5
ของหมักดอง	4
ผลไม้	2
ปลาน้ำจืดเป็นๆ	1
อาหารถุง	1
ขนมหวาน	1
ของใช้	1
รวม	100

- **การจัดรูปแบบของบรรจุภัณฑ์**

การจัดรูปแบบของบรรจุภัณฑ์เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการขาย สามารถแบ่งได้เป็น

1. ผักสดที่มีขนาดเล็ก ใส่ถุงขายในราคา 5 หรือ 3 อัน 10 บาท แล้วแขวนไว้รอบด้านข้างของรถ เพื่อความสะดวกในการขายสินค้า ขายง่าย และเพื่อประหยัดเงินของลูกค้า
2. ผักสดที่มีลักษณะเป็นต้นจะขายเป็นมัด เช่น ถั่วฝักยาว ต้นหอม-ผักชี และเครื่องต้มยำ เป็นต้น ที่จะขายเป็นมัดๆ ละ 5 บาท
3. ผักที่มีขนาดใหญ่ ยกแก่การบรรจุ และขนาดผลแตกต่างกัน ขายตามน้ำหนัก
4. เนื้อสด เครื่องใน ปลาสด อาหารทะเล ขายตามน้ำหนัก
5. สินค้าประเภทปุ๋ยเคมี ขายตามจำนวน
6. ผลไม้ที่มีขนาดใหญ่ ขายเป็นลูก
7. ไข่ ราคาจำหน่าย 3 ฟอง 10 บาท
8. ของแห้ง เครื่องปรุง ผงปรุงรส เครื่องใช้ ขายตามบรรจุภัณฑ์ต่างๆ และจะเลือกเป็นขนาดที่เล็กที่สุดเพราะราคาไม่แพง
9. ขนม ขายตามบรรจุภัณฑ์ เพิ่มราคาจากต้นทุนนิดหน่อยเพื่อให้ได้กำไร

การจัดวางสินค้า จะจัดวางสินค้าสดทุกประเภท ยกเว้นผักสด ไว้ในถังแช่เย็นด้านท้ายรถ เพราะสินค้าประเภทนี้ลูกค้าต้องการเลือกสินค้าประเภทเนื้อสัตว์ เครื่องใน อาหารทะเล ลูกชิ้น เต้าหู้ ที่ต้องการเลือกด้วยตัวเอง และจำเป็นที่จะต้องขายสินค้าเหล่านี้ให้หมดทุกวัน ไม่เหมือนกับสินค้าประเภทผักสด ส่วนสินค้าประเภทของแห้ง เครื่องปรุง และเครื่องใช้ จะจัดพื้นที่เก็บไว้ทางด้านในของตัวรถ เมื่อลูกค้าต้องการสินค้ายี่ห้อใดก็จะถามกับผู้ขาย สินค้าเหล่านี้สามารถเก็บไว้ได้นานและไม่ใช้สินค้าที่ขายได้ทุกวัน

5. **รายละเอียดของเส้นทางการขายและผู้ซื้อ**

- **แหล่งขายสินค้าหลัก**

พื้นที่ขายสินค้าหลักของรถพุ่มพวงขายของสดและของแห้ง ได้แก่ หมู่บ้านหรือชุมชน แคมป์คนงานก่อสร้าง และโรงงานหรือบริษัท ตามลำดับ

มีข้อสังเกตว่า ในช่วงเช้าก่อนเข้างานสินค้าจะขายดีมากในพื้นที่บริเวณแคมป์ก่อสร้าง ส่วนช่วงเย็นจะขายดีในพื้นที่หน้าโรงงานขนาดใหญ่ เพราะพนักงานจะได้กลับบ้านเลย ไม่ต้องไปแวะซื้อของที่ตลาด

- **ประเภทของผู้ซื้อสินค้า**

กลุ่มผู้ซื้อสินค้าจากรถเร่ สามารถแบ่งได้เป็น 2 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าในปริมาณมาก ได้แก่ ร้านอาหารตามสั่ง เพื่อนำสินค้าไปประกอบเป็นอาหารขาย
2. กลุ่มลูกค้าที่ซื้อของปลีกย่อย ได้แก่ ผู้อยู่อาศัยตามชุมชนและหมู่บ้าน คนงานก่อสร้าง และพนักงานโรงงาน (เป็นคนต่างด้าว เช่น คนมอญ พม่า ที่ไม่สามารถออกไปซื้อของในที่สาธารณะได้) ตามลำดับ

- **ราคาของผู้ซื้อสินค้าใช้จ่ายเฉลี่ยในการซื้อสินค้าต่อครั้ง**

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ซื้อแต่ละกลุ่มมีระดับการใช้จ่ายซื้อสินค้าที่ต่างกัน ดังนี้

กลุ่มร้านอาหารตามสั่ง	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	ไม่ระบุ	
กลุ่มแม่บ้าน คนรับใช้	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	50-200	บาทต่อครั้ง
กลุ่มคนงานก่อสร้าง	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	50-200	บาทต่อครั้ง
กลุ่มพนักงาน โรงงาน ยาม	ซื้อสินค้าเฉลี่ย	50-250	บาทต่อครั้ง

- **ประเภทของสินค้าตามกลุ่มผู้ซื้อของปลีกย่อย**

กลุ่มร้านอาหารตามสั่ง สินค้าที่ได้รับความนิยม ได้แก่ เนื้อสัตว์และผักสด

กลุ่มแม่บ้าน คนรับใช้ สินค้าที่ได้รับความนิยม ได้แก่ เนื้อสัตว์ ปลา ผักสด ไข่ และของแห้ง ซอสผงแกง แม่บ้านจะซื้อสินค้าประเภทเนื้อสัตว์ครั้งละมากๆ แต่ผักสดและของแห้งจะซื้อให้พอใช้แค่วันเดียว

กลุ่มคนงานก่อสร้าง สินค้าที่ได้รับความนิยม ได้แก่ ผักสด เนื้อหมู เนื้อวัว เนื้อไก่ และของแห้ง ส่วนเครื่องปรุงนานครั้งจึงจะขายได้

กลุ่มพนักงาน โรงงาน ยาม สินค้าที่ได้รับความนิยม ได้แก่ เนื้อสัตว์ ผักต่างๆ ไข่ และของแห้ง บางครั้งก็จะมีไข่ ของดอง และเครื่องปรุงบ้างแต่นานๆ ครั้ง

- **รูปแบบการจ่ายเงินของผู้ซื้อ**

รูปแบบการจ่ายเงินของผู้ซื้อ แบ่งได้เป็น

กลุ่มร้านอาหารตามสั่ง	การจ่ายเงิน	จ่ายสด
กลุ่มแม่บ้าน คนรับใช้	มีทั้งแบบจ่ายสดและเชื่อไว้กับผู้ที่ไว้ใจได้	
กลุ่มพนักงาน โรงงาน ยาม	มีทั้งแบบจ่ายสดและเชื่อไว้กับผู้ที่ไว้ใจได้	

กลุ่มคนงานก่อสร้าง มีทั้งแบบจ่ายสดและเชื่อไว้กับผู้ที่ไว้ใจได้ การที่พ่อค้าเร่ยินยอมให้กลุ่มแม่บ้านใช้ระบบเงินเชื่อได้ เพราะลูกค้ากลุ่มดังกล่าวเป็นลูกค้าประจำ รู้จักกันมานาน ส่วนกลุ่มที่ทำงานในแคมป์ก่อสร้างโครงการหมู่บ้านจัดสรร สามารถใช้ระบบเงินเชื่อเพราะกลุ่มนี้ไม่ได้รับเงินค่าจ้างเป็นรายวัน และให้เชื่อไว้กับรายที่ไว้ใจได้ แต่ก็จะไม่ให้เกิน 15 วัน เพราะต้องใช้เงินมาหมุนในการซื้อของสด

- **ในกรณีที่สินค้าขายไม่หมด**

ถ้าขายสินค้าไม่หมดจะย้ายไปขายตามเส้นทางกลับบ้านแทน หรือเก็บสินค้าไว้ขายในวันถัดไป จะไม่ขายสินค้านอกเส้นทางเพราะจะไปวิ่งทับเส้นทางการขายของรถคันอื่น และโดยปกติรถแต่ละคันจะมีกลุ่มลูกค้าเป็นของตนเอง

**6. รูปแบบการให้บริการเสริม**

บริการเสริมของรถพุ่มพวงขายของสดและของแห้ง คือ ให้เบอร์โทรศัพท์ไว้เพื่อการรับฝากซื้อของ ทั้งที่มีขายอยู่เป็นประจำหรือสินค้าอื่นๆ ตามแต่ลูกค้าต้องการ เหตุผลที่ให้บริการเพราะเห็นเป็นลูกค้าประจำ ต้องผ่านเส้นทางนั้นอยู่แล้ว และเป็นบริการไม่ให้ลูกค้าไปซื้อสินค้าที่รถคันอื่น

7. เส้นทางข้อมูลโซนตะวันตกของรถพุ่มพวง

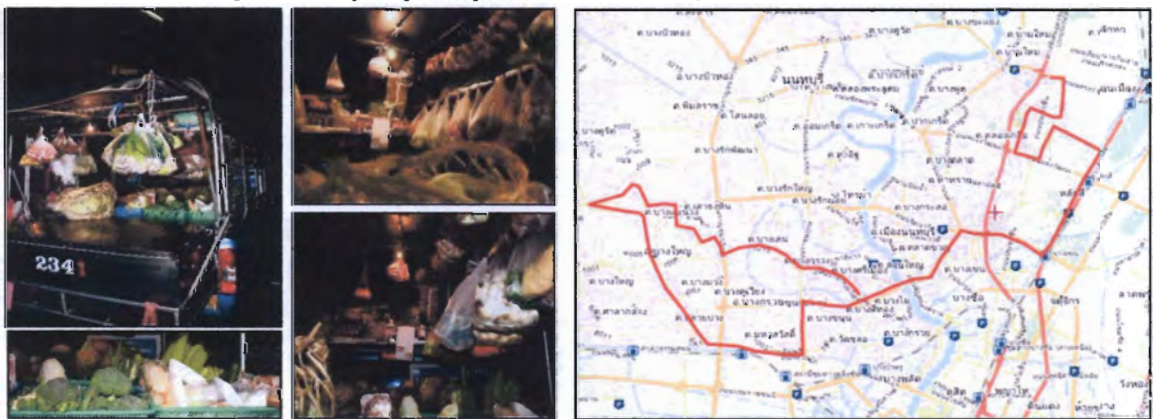
ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คันที่ W1

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อTOYOTA สีน้ำเงิน, ทะเบียน บจ 6602 เพชรบูรณ์  
ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง  
เส้นทางขาย : บางพลัด - บางกรวย ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 06.00 - 12.00 นาฬิกา



ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คันที่ W2

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อTOYOTA สีน้ำเงิน, ทะเบียน 2341 กรุงเทพมหานคร  
ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดศาลาน้ำร้อน  
เส้นทางขาย : หมู่บ้านตรึม-หมู่บ้านบูรพา-หมู่บ้านเมืองเพชร-ซอยเหรียญ ตลิ่งชัน ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 05.30 - 18.00 น.



ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คันที่ W3

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อNISSAN สีbronze, ทะเบียน ตท-2479 กรุงเทพมหานคร  
ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดศาลาน้ำร้อน  
เส้นทางขาย : ทวีวัฒนา-พุทธมณฑลสาย 4 ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.30 - 13.00 น. เย็น 16.00 - 19.00 น.





**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คันที่ W4**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อSUZU สีแดง, ทะเบียน บธ-406 หนองคาย

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดศาลาน้ำร้อน

เส้นทางขาย : หมู่บ้านหลังสน ต.สิงห์-ตลาดวัดแก้ว-โรงเรียนวัดปากน้ำ

ช่วงเวลาขายสินค้า ช่วงเวลา 05.30 - 12.30 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คันที่ W5**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์, ทะเบียน ทบ 3016 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : บริเวณสะพานงาม พระราม 2

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 06.00 น. ถึง 13.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คันที่ W6**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีน้ำเงิน, ทะเบียน ผด1535 นครราชสีมา

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

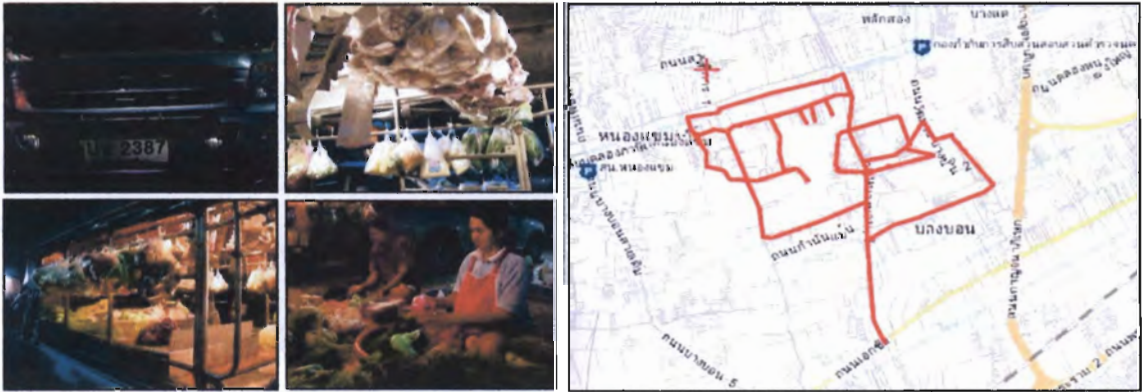
เส้นทางขาย : หมู่บ้านบริเวณกระทู้แบน

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.00 - 12.00 และเย็น 16.00 - 19.00 น.



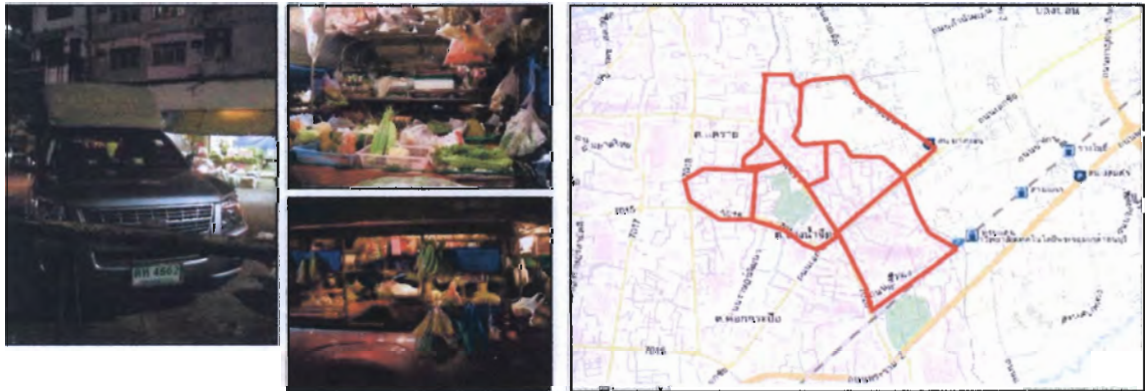
**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คันที่ W7**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน บข 2387 นครราชสีมา  
ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)      แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค  
เส้นทางขาย : เขตก่อสร้างย่านบางบอน 3      ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 05.00 - 19.00 น.



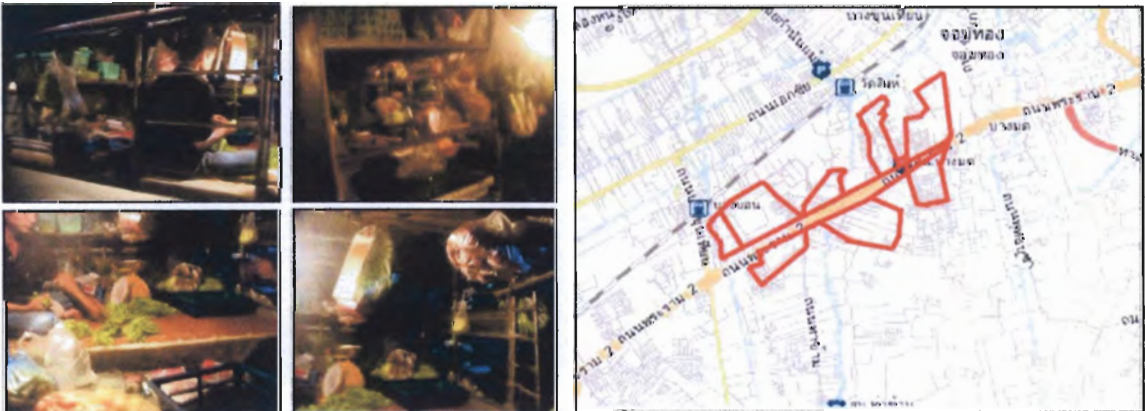
**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คันที่ W8**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน ตท 4862 กรุงเทพมหานคร  
ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)      แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค  
เส้นทางขาย : บริเวณโดยรอบ พันท้ายนรสิงห์      ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.00-12.00และเย็น16.00-20.00น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คันที่ W9**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน ณบ 3016 กรุงเทพมหานคร  
ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)      แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค  
เส้นทางขาย : แนวถนนพระราม 2      ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 06.00-13.00 และเย็น 17.00 -18.30น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คับที่ W10**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีเขียวแก่, ทะเบียน 1662 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค

เส้นทางขาย : หมู่บ้าน แดงพระราม 5 - หมู่บ้านสาย 3 แดงพระราม 2

ช่วงเวลาขายสินค้า : 04.00 – 18.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คับที่ W11**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน บพ 4447 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค

เส้นทางขาย : เขตกระทุ่มแบน ถึง มหาชัย

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 04.00 – 12.00 และเย็น 17.00 - 20.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คับที่ W12**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน บท 296 นครราชสีมา

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค

เส้นทางขาย : บริเวณกระทุ่มแบน รอยดินสน

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.00 – 12.00 และเย็น 16.30 - 19.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คันที่ W13**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ SUZUKI สีเทา, ทะเบียน บต 9234 สุโขทัย

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค

เส้นทางขาย : หมู่บ้านแถวพุทธมณฑลสาย 2

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.00 -11.00 เย็น 17.00 -18.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คันที่ W14**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ SUZUKI สีเทา, ทะเบียน ตม 6635 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค

เส้นทางขาย : หมู่บ้านสาย 2 พระราม2

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 06.00 -10.00 เย็น 16.00 -17.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คันที่ W15**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีน้ำเงินเข้ม, ทะเบียน ผ 4043 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์) แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค

เส้นทางขาย : หมู่บ้านพร้อมชัย - หมู่บ้านหนองแขม - โรงงานกระทุ้มแบน

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 06.00 - 18.30 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คับที่ W16**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ NISSAN สีแดง, ทะเบียน บพ 2581 นครปฐม

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค

เส้นทางขาย : บริเวณโดยรอบ พุทธมณฑลสาย 4

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 05.45 -12.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์โซนตะวันตก คับที่ W17**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน ตล 6084 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าว(ผักสดและเนื้อสัตว์)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดบางแค

เส้นทางขาย : หมู่บ้านกัจเจริญ - นนทบุรี

ช่วงเวลาขายสินค้า : เข้า 06.30 -14.00 เย็น 16.00 -19.30 น.



#### 4.2 รถขายผลไม้

จากการศึกษาและวิจัย การลงพื้นที่ การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการรถขายผลไม้จำนวน 42 ตัวอย่าง พบว่า

##### 1. รูปแบบการจัดเตรียมสินค้าของรถผลไม้

รถขายผลไม้มารับสินค้าประเภทผลไม้ มารับซื้อสินค้าทุกวัน รับของไปตามตลาดผลไม้รวม และตลาดผลไม้ตามฤดูกาล ถ้าซื้อเยอะร้านค้าจะมาส่งให้ที่รถ ถ้าสินค้าซื้อน้อยจะรับมาจัดที่รถเอง ใช้การจ่ายเงินสดเป็นส่วนใหญ่ ผลไม้ที่รับส่วนใหญ่จะรับตามฤดูกาล และผลไม้อื่นปนมาบางส่วน ถ้ารับผลไม้ไม่หลากหลายชนิด ผู้ค้าบางรายจะไปรับที่สวนตามจังหวัดต่างๆ เมื่อรับสินค้าที่นำมาบรรจุเป็นถุงขาย และจะชั่งน้ำหนักก็โดยขาย ตามที่ลูกค้าต้องการ และมีสินค้าอื่นๆเพิ่มเติมได้แก่ ขนมขบเคี้ยว เพื่อเป็นตัวล่อให้ลูกค้า เมื่อเตรียมของเสร็จ จึงออกไปเร่ขายสินค้าตามเส้นทาง รถขายผลไม้ส่วนใหญ่จะเข้าที่พื้นที่เดิม สัปดาห์ละ 1 ครั้ง



##### การจัดสินค้า

ใส่ถุงหิ้วเป็นพวง สินค้าชนิดเดียวกัน ราคาเท่ากัน เช่น ผลไม้ที่มีขนาดเล็กเป็นเม็ดๆ เช่น พุทรา เซอร์รี่ ลูกไหนแดง



ส่วนใหญ่ซึ่งก็โลกรั่มขาย เป็นสินค้าแบ่งขาย ตามต้องการลูกค้า





ในการจัดสินค้า สินค้าที่อยู่ด้านหน้าจะให้ลูกค้าเลือกได้ และสินค้าที่อยู่ด้านหลังแม่ค้าจะไม่ได้ให้คัดเลือก จะเป็นคนใส่ถุงแล้วชั่งกิโลให้

## 2. ข้อมูลทั่วไปในการขายสินค้า

### - จำนวนเงินลงทุนครั้งแรก

จำนวนเงินลงทุนประมาณ	10,000-20,000 บาท	จำนวน	35	ตัวอย่าง
	20,001-30,000 บาท	จำนวน	7	ตัวอย่าง

### - อุปกรณ์เพิ่มเติมเพื่อการค้าขาย

จากการสัมภาษณ์ พบว่า ผู้ประกอบอาชีพนี้ทั้งหมด ในการลงทุนครั้งแรกจำเป็นที่จะต้องต่อเติมหลังคาโครงเหล็กให้รถกระบะ ตาซึ่งน้ำหนักสินค้า ไมโครโฟน ลำโพง รวมถึงอุปกรณ์ทั่วไปที่ใช้จำหน่ายสินค้า

### - กำไรต่อวันของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการเกือบทั้งหมดมีรายได้เฉลี่ยต่อวันอยู่ที่ 500-1,000 บาท จำนวน 29 ราย ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อวัน 1,001-2,000 บาท จำนวน 13 ราย

### - ช่วงเวลาในการออกจำหน่ายสินค้า

ทั้งหมดมีการออกขายสินค้าในเวลาใกล้เคียงกัน คือ ช่วงเช้าเวลา 09.00 – 12.00 น. และช่วงเย็นเวลา 14.00 -19.00 น.

3. ลักษณะการซื้อขายสินค้าจากแหล่งซื้อสินค้าหลัก

- แหล่งซื้อสินค้าหลัก  
ผู้ประกอบการรายขายผลไม้ทั้งหมดซื้อสินค้ารอบเดียว
- เวลาในการไปซื้อสินค้า  
ผู้ให้สัมภาษณ์ทุกรายไปซื้อสินค้าในช่วงเวลาประมาณ 0.50-10.00 น. จัดเรียงที่ตลาด
- ลักษณะการเลือกซื้อสินค้า  
ภาพรวมวิธีการเลือกสินค้า เลือกสินค้าตามที่มีตามแต่ฤดูกาลนั้น เพราะผลไม้ส่วนใหญ่ผู้ขายจะขายตามฤดู เลือกสดใหม่ ไม่ซ้ำ
- วิธีการจ่ายเงิน  
เมื่อซื้อสินค้าที่ตลาดผู้สัมภาษณ์ทั้งหมด ใช้ระบบการจ่ายสด

4. ลักษณะของสินค้าและการจัดการสินค้า



ผลไม้รวม



ผลไม้ตามฤดู

ตารางแสดงร้อยละของผลไม้ประเภทต่างๆในรถเคลื่อนที่

ประเภทสินค้าผลไม้	ร้อยละ
ผลไม้ทั่วไป	20
ผลไม้ตามฤดูกาล	70
ผลไม้ต่างประเทศ	5
พืชไร่	5
รวม	100



5. รายละเอียดของเส้นทางการขายและผู้ซื้อ

- แหล่งขายสินค้าหลัก

รถขายผลไม้จะขายตระเวนไปตามพื้นที่ต่างๆ สัปดาห์ละ 1 ครั้ง เป็นส่วนใหญ่ เพราะสินค้าที่ขายลูกค้าทานไม่หมดต่อวัน จึงกลับมาขายในสัปดาห์ถัดไป มีข้อสังเกตว่า รถขายผลไม้จะมีโทรโข่งเรียกลูกค้า เพื่อเรียกลูกค้าไปตามเส้นทางการขาย

- ประเภทของผู้ซื้อสินค้า

ประเภทของผู้ซื้อสินค้า ได้แก่ แม่บ้าน พนักงาน โรงงาน คนงานก่อสร้าง คนรับใช้ ตลอดจนลูกค้าทางผ่าน

- ประเภทของสินค้าตามกลุ่มผู้ซื้อ

สินค้าที่ขายจะเป็นผลไม้ตามฤดู ลูกค้าจะรับประทานผลไม้ตามฤดูเป็นส่วนใหญ่

- รูปแบบการจ่ายเงินของผู้ซื้อ

รูปแบบการจ่ายเงินของผู้ซื้อ แบ่งได้เป็น

กลุ่มแม่บ้าน คนรับใช้	การจ่ายเงิน	จ่ายสด
กลุ่มพนักงาน โรงงาน ยาม	การจ่ายเงิน	จ่ายสด
กลุ่มพนักงานทั่วไป	การจ่ายเงิน	จ่ายสด
กลุ่มคนงานก่อสร้าง	มีทั้งแบบจ่ายสดและเชื่อไว้กับผู้ที่ไว้ใจได้	
กลุ่มลูกค้าทางผ่าน	การจ่ายเงิน	จ่ายสด

ส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้ากลุ่มโรงงาน ไช้พนักงาน สินค้าที่เป็นพวง ซื้อและรับประทานได้เลย สะดวก

- การเข้าถึงลูกค้า

มีโทรโข่งประกาศขายสินค้า มีเสียงเอกลักษณ์ ลูกค้าส่วนใหญ่จะรู้เวลาที่มาเวลาประมาณนี้ มีการจอดประจำจุด และ เข้าที่พื้นที่เดิม สัปดาห์ละ 1 ครั้ง จะสลับพื้นที่กันไป



## 6. รูปแบบการให้บริการเสริม

วันโกนหรือวันพระจะมีการรับผลไม้ที่ใช้ในการไหว้ไปโดยเฉพาะ เช่น กัลยวี มะพร้าว สับปะรด ลูกค้า  
โทรสั่งสินค้า เพิ่มเติมเมื่อมีการจัดงานใหญ่ และ ลูกค้าโทรสั่งสินค้าเพิ่มเติมเมื่อมีการจัดงานใหญ่

## 7. ข้อมูลเส้นทางรถขายผลไม้

### ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 1

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ NISSAN สีเขียวแก่ ทะเบียน บท 6865 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถผลไม้

เส้นทางขาย : บริเวณตอนเมืองถึงลำลูกกา

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

ช่วงเวลาขายสินค้า : 09.00 – 20.00 นาฬิกา



### ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 2

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ MITSUBISHI สีบรอนเงิน ทะเบียน บธ 3049 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้

เส้นทางขาย : หมู่บ้านในบริเวณคลองสองถึงคลองสี่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

ช่วงเวลาขายสินค้า : 06.00 – 16.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 3**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีเขียวแก่ ทะเบียน บง 288 พระนครศรีอยุธยา

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : คลองหนึ่งถึงคลองสาม

ช่วงเวลาขายสินค้า : 09.00 – 18.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 4**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนเงิน ทะเบียน บน 4602 ลพบุรี

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : รังสิตถึงบางปะอิน

ช่วงเวลาขายสินค้า : 08.00 – 21.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 5**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนทอง, ทะเบียน บธ 8796 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : รัษฎบุรีคลอง6-รัษฎบุรีคลอง10-หนองเสือ

ช่วงเวลาขายสินค้า : ช่วงเวลา 09.00 – 19.00 นาฬิกา- 18.30 น.

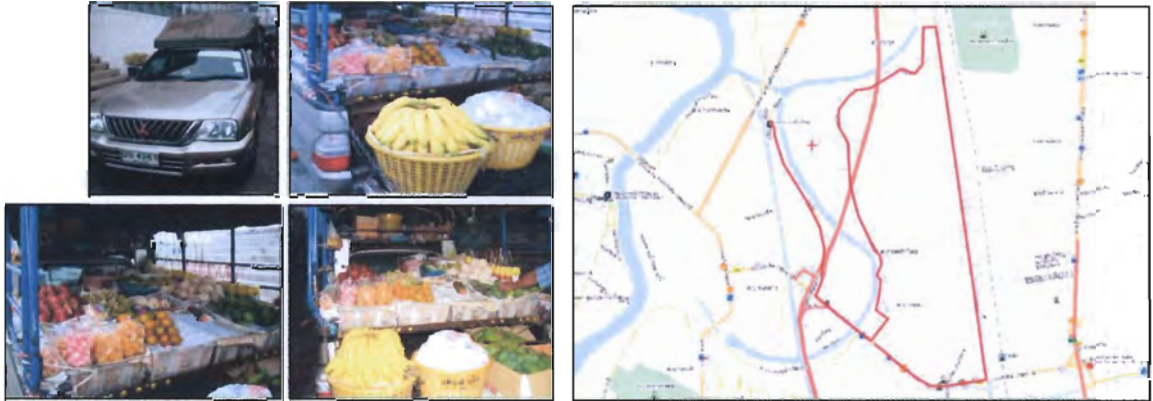


**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 6**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ MITSUBISHI สีบรอนเงิน ทะเบียน บธ 4261 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้ แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : บริเวณปทุมธานี ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 09.30 - 12.00 น. และบ่าย 14.00 - 16.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 7**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ NISSAN สีบรอนทอง ทะเบียน บธ 8011 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้ แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : บริเวณอำเภอบางบัวทองกับอำเภอลาดหลุมแก้ว ช่วงเวลาขายสินค้า : 09.00 - 19.00 น.

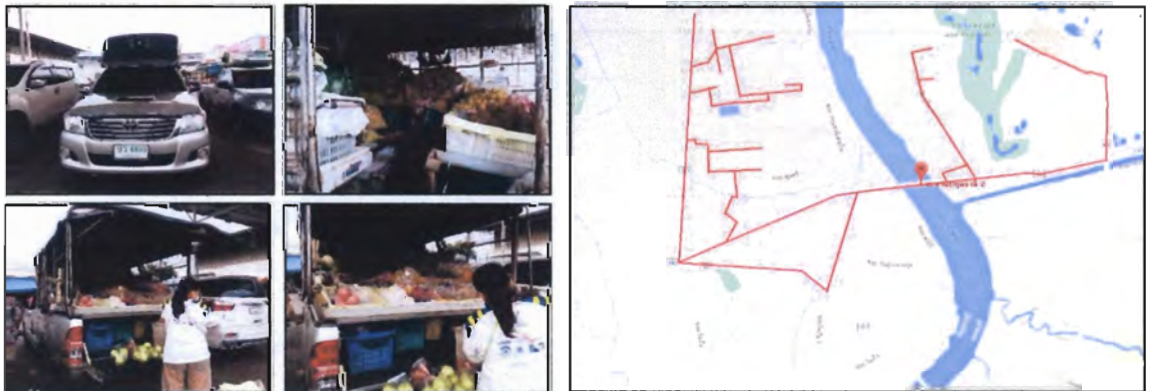


**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 8**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์, ทะเบียน บว 8800 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่ แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : เราชายละวางสะพานปทุมธานี 2 ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 09.00-17.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 9**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ NISSAN สีทอง, ทะเบียน บจ 4100 หนองคาย

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : เลียบคลองเปรมประชากร พระนครศรีอยุธยา

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 10.00 -19.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 10**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ FORD สีขาว, ทะเบียน 1ตฎ 5127 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : ถนนสุทธิสาร รัชดา และหมู่บ้านซอยอินทามระ

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 10.00 -17.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 11**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีขาว, ทะเบียน นร 609 ระยอง

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : ย่านห้วยขวาง

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 09.00 -18.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 12**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีน้ำเงิน, ทะเบียน ก-2087 ขอนแก่น  
ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่  
แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท  
เส้นทางขาย : ตลาดไท - นครนายก - สะพานสมเด็จพระปิ่นเกล้า  
ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 12.00 - 18.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 13**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ MITSUBISHI สีบรอนซ์, ทะเบียน ผม 7602 ขอนแก่น  
ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่  
เส้นทางขาย : คลองสาม คลองสี่ และรอบนอก ปริมณฑล  
แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท  
ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 08.00 - 17.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 14**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์, ทะเบียน บว 1062 หนองบัวลำภู  
ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่  
เส้นทางขาย : รอบนอกจังหวัดนครราชสีมาได้เช่าขายละแวกสะพานปทุมธานี 2  
แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท  
ช่วงเวลาขายสินค้า : 07.00 - 19.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 15**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์ทอง, ทะเบียน บม 2997 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

เส้นทางขาย : ถนนคลองหลวง คลองสามแควและคลองสี

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 07.00 -19.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 16**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ NISSAN สีขาว, ทะเบียน บท 1789 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

เส้นทางขาย : ตระเวนรอบในจังหวัดนันทบุรี

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 08.00 -20.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 17**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ NISSAN สีแดง, ทะเบียน บธ 5724 สุพรรณบุรี

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

เส้นทางขาย : ตลาดไท - สุพรรณบุรี

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 07.00 -19.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 18**

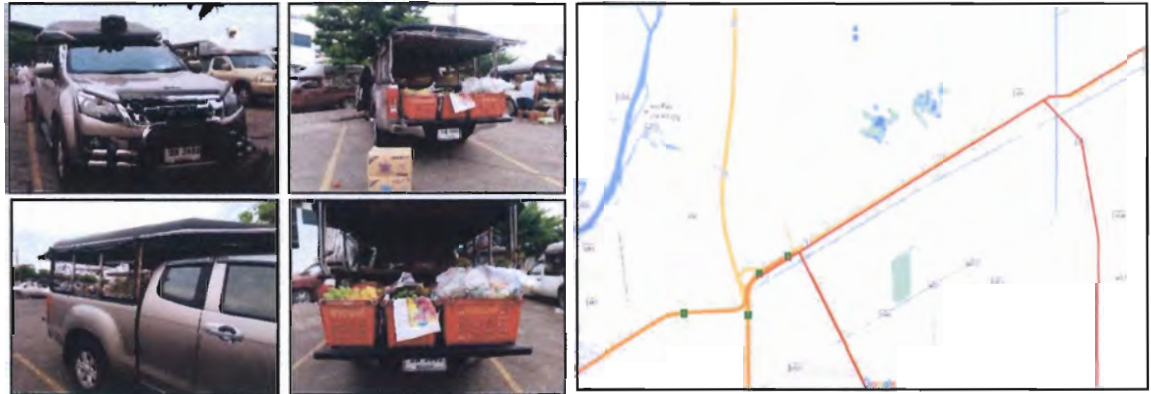
รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์ทอง, ทะเบียน บล 3863 พชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : คลองระพีพัฒน์ -วังน้อย พระนครศรีอยุธยา

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 09.00-17.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 19**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์, ทะเบียน 1ตมณ 7198 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : บางบัวทอง นนทบุรี

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 08.00 -19.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 20**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์, ทะเบียน บบ 8129 ร้อยเอ็ด

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : บางใหญ่ จังหวัด นนทบุรี

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 08.00 -19.00 นาฬิกา





**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 21**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์, ทะเบียน ดล 1450 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : ถนนชัยพฤกษ์ - บางบัวทอง

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 08.00 -18.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 22**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีขาวเข้ม, ทะเบียน บง 3750 พระนครศรีอยุธยา

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : นิคมอุตสาหกรรมโรจนะ - รอบนอกพระนครศรีอยุธยา ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 09.00 -17.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 23**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีขาวเข้ม, ทะเบียน 1ดฎ 3882 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : หมู่บ้านรอบนิคมอุตสาหกรรมโรจนะ จังหวัด พระนครศรีอยุธยา ช่วงเวลาขายสินค้า : 09.00 -18.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 24**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์, ทะเบียน บม 3339 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

เส้นทางขาย : หมู่บ้านหลังท่าอากาศยานดอนเมือง ถนนสายใหม่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

ช่วงเวลาขายสินค้า : 08.00 - 20.00 นพ.นา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 25**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีดำ, ทะเบียน บม 7862 พิจิตร

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

เส้นทางขาย : หลังมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ - บ้านพักราชการทหารสื่อสาร

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

ช่วงเวลาขายสินค้า : 08.30 - 17.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 26**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ MITSUBISHI สีดำ, ทะเบียน 1ฒษ 4465 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

เส้นทางขาย : ตระเวนในจังหวัดปทุมธานี

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 08.00 - 17.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 27**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีขาว, ทะเบียน ผม 9305 ขอมแก่น

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : ในเมือง ย่าน จตุจักรและสะพานควาย

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 10.00 -18.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 28**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ NISSAN สีทอง, ทะเบียน บจ 8281 ปทุมธานี

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : ย่านโชคชัย 4

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 09.00 -19.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 29**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีทอง, ทะเบียน บน 9327 เลย

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : หัวขวาง ดินแดง

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 10.00 -18.00 นาฬิกา





**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 33**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ IZUZU ทะเบียน 1ฒล 3616 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้เคลื่อนที่

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : บริเวณโดยรอบนิคมอุตสาหกรรมเหมราชสระบุรี

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 08.00-17.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 34**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ SUZUKI สีบรอนซ์, ทะเบียน 2กค กรุงเทพมหานคร 2879

ลักษณะของรถ : รถจักรยานยนต์ขายสินค้าเคลื่อนที่ (ผลไม้ เครื่องปรุง และ ขนมอื่นๆ)

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : สระบุรี มีนบุรี หนองจอก และพื้นที่อื่นๆรอบนอกกรุงเทพมหานคร

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 15.00-21.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 35**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีมั่งคุด-ม่วง ทะเบียน ตล 915 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : อโศก-อ่อนนุช

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 08.00 -18.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รดผลไม้คันที่ 36**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ IZUZU สีเทา, ทะเบียน ลว 4465 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : ตลาดพร้าว 64-โชคชัย4-ร.พ.เปาโลสยาม-ช.เจ้าแม่กวนอิม-ทาวอินทาวน์ ช่วงเวลาขายสินค้า : 9.00 – 12.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รดผลไม้คันที่ 37**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ IZUZU สีแดง, ทะเบียน บธ 6511 เชียงราย

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : ร.พ.เปาโลสยาม-โชคชัย4 ซ.30-โชคชัย4 ซ.38 ช่วงเวลาขายสินค้า : 17.00 – 22.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รดผลไม้คันที่ 38**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ CHEFROLET สีบรอนซ์ทอง, ทะเบียน บพ 6404 เพชรบูรณ์

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดไท

เส้นทางขาย : โชคชัย4 ซ.12-โชคชัย4 ซ.20-โชคชัย4 ซ.22-ลาดพร้าว 96 ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 08.00 - 18.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 39**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีบรอนซ์ทอง, ทะเบียน บง 2358 น่าน

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : หน้ากองปราบ-โชคชัย 4-ทาวอินทาวน์

ช่วงเวลาขายสินค้า : 7.00 - 18.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 40**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ ISUZU สีแดงเข้ม, ทะเบียน ลท 1064 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : คลองเรือ-ชาฟารีเวิลด์-พญาไท-นิมิตใหม่

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.00 -12.00 เย็น 13.00 -15.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 41**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ NISSAN สีบรอนเงิน, ทะเบียน บจ 3331 เลย

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : รามอินทรา (กม.8)-บางชัน

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 08.00 -12.00 นาฬิกา



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถผลไม้คันที่ 42**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ MAZDA สีควันบุหรี่, ทะเบียน ฌล 4714 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายผลไม้

แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง

เส้นทางขาย : หมู่บ้านควิลี-ห้างสรรพสินค้าเดอะมอลล์งามวงศ์วาน ช่วงเวลาขายสินค้า: เวลา 11.00 -23.00 นาฬิกา





#### 4.3 รถขายเบ็ดเตล็ด

จากการศึกษาและวิจัย การลงพื้นที่ การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการรถขายเบ็ดเตล็ด จำนวน 7 ตัวอย่าง พบว่ารถขายเบ็ดเตล็ดเคลื่อนที่ จะรับสินค้าช่วงเวลาช่วงเวลา 14.00 นาฬิกา - 16.00 นาฬิกา จะซื้อร้านส่ง จะเป็นสินค้าชิ้นเล็กเป็นแพ็คเกจไม่ต้องไปรับถึงโรงงาน และสัปดาห์ละ 2 ครั้งจะไปรับสินค้าที่โรงงาน เช่น รองเท้า ของเล่นเด็ก อุปกรณ์ทำความสะอาดจำพวกไม้กวาด ไม้ถูพื้น และมีการรับสินค้าตามตู้ค้าขายผ่าน หลังเลิกงาน ช่วงเวลาซื้อสินค้าและจัดเรียงสินค้า ช่วงเวลา 14.00 นาฬิกา - 16.00 นาฬิกา เป็นช่วงหลังจากขายสินค้ารอบเช้าเสร็จ กลุ่มลูกค้าเป็นคณงานส่วนใหญ่ สินค้าที่ซื้อจะเป็นอุปกรณ์พื้นฐานในชีวิตประจำวันที่ต้องใช้ และในการเข้าถึงลูกค้า รถขายเบ็ดเตล็ดจะตระเวนและจอดประจำตามไซต์งานก่อสร้าง



รับสินค้าจากร้านต่างๆและนำมาจัดเรียงที่ที่พักอาศัยก่อนออกขาย

#### 1. ข้อมูลรถเบ็ดเตล็ด

- **เส้นทางกรขาย** ย่าน มินบุรี ลำลูกกา รามอินทรา
- **แหล่งรับสินค้าหลัก** ร้านค้าส่งสินค้าเบ็ดเตล็ด โรงงาน สำเพ็ง และพื้นที่เพิ่มเติมอื่นๆ



- **ลักษณะของสินค้าและการจัดการสินค้า**

ตารางแสดงร้อยละของเบ็ดเตล็ดประเภทต่างๆในรถเคลื่อนที่

ประเภทสินค้าเบ็ดเตล็ด	ร้อยละ
ผลิตภัณฑ์สุขภาพและความงาม	10
ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด	5
อุปกรณ์ทำความสะอาด	10
สินค้าของเล่นเด็ก	3
สินค้าเครื่องเขียน	2
สินค้ากีฬาซีบ	10
เสื้อผ้าและแฟชั่น	10
สินค้าเครื่องมือช่าง	20
อุปกรณ์ชุดป้องกัน	15
อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์	3
สินค้าเครื่องใช้เครื่องครัว	10
สินค้าประดับตกแต่ง	2
รวม	100

- **ช่วงเวลาขายสินค้า**

ช่วงเช้า 05.00 – 12.00 นาฬิกา ช่วงเช้างาน และ ช่วงเย็น 17.00 – 19.00 นาฬิกา หลังเลิกงาน

- **ช่วงเวลาซื้อสินค้า**

ช่วงเวลา 14.00 นาฬิกา - 16.00 นาฬิกา จะซื้อร้านส่ง และรับสินค้าตามทางผ่านหรือแหล่งผลิต

- **การลงทุนและรายได้ต่อวัน**

ลงทุนประมาณ 6,000 บาท และกำไรประมาณ 2,000 บาท

- **กลุ่มลูกค้า**

คนงานส่วนใหญ่ สินค้าที่ซื้อจะเป็นอุปกรณ์พื้นฐานในชีวิตประจำวันที่ต้องใช้

- **การเข้าถึงลูกค้า**

ตระเวนและจอดประจำตามไซต์งานก่อสร้าง

## 2. ข้อมูลเส้นทางรถเร่เบ็ดเตล็ด

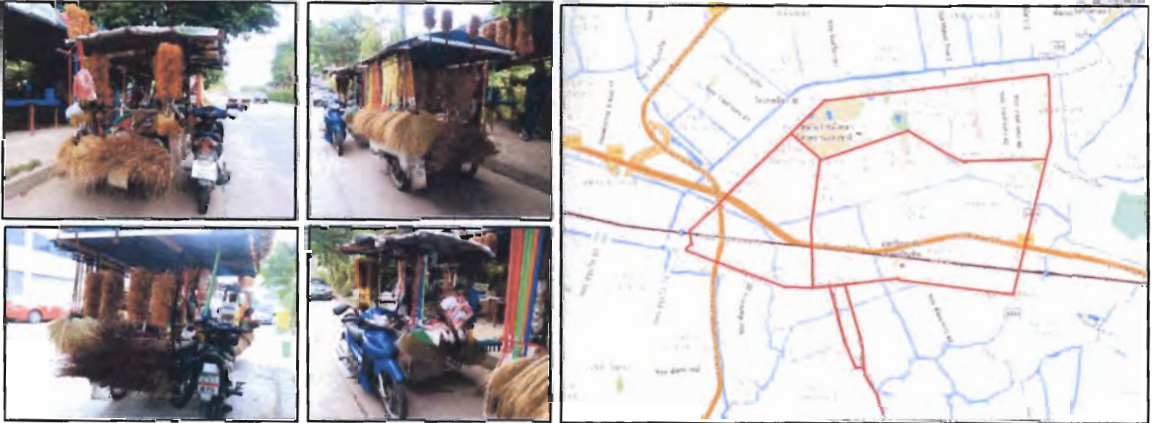
### ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถเบ็ดเตล็ดคันที่ 1

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ HONDA สีน้ำเงิน , ทะเบียน พฟค กรุงเทพมหานคร 639

ลักษณะของรถ : รถขายสินค้าเบ็ดเตล็ดเคลื่อนที่ (ไม้กวาด ไม้ถูพื้น ของใช้ในบ้านเรือน) แหล่งมารับสินค้า : มีนบุรี

เส้นทางขาย : รามคำแหง

ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 09.00 – 18.00 นาฬิกา



### ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถเบ็ดเตล็ดคันที่ 2

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์ , ทะเบียน บร 8964 จุฬาราชบุรี

ลักษณะของรถ : รถขายสินค้าเบ็ดเตล็ดเคลื่อนที่ แหล่งมารับสินค้า : ร้าน ดีดี รามอินทรา , สำเพ็ง และพื้นที่เพิ่มเติมอื่นๆ

เส้นทางขาย : มีนบุรี ลำลูกกา บางพลี

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.00 – 12.00 น. และเย็น 17.00 – 19.00 น.



### ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถเบ็ดเตล็ดคันที่ 3

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีดำ , ทะเบียน คมต 590 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายสินค้าเบ็ดเตล็ดเคลื่อนที่ แหล่งมารับสินค้า : ร้าน ดีดี รามอินทรา , สำเพ็ง

เส้นทางขาย : ถนนหทัยราษฎร์ รามอินทรา

ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.00 – 11.00 น. และเย็น 17.00 – 18.00 น.

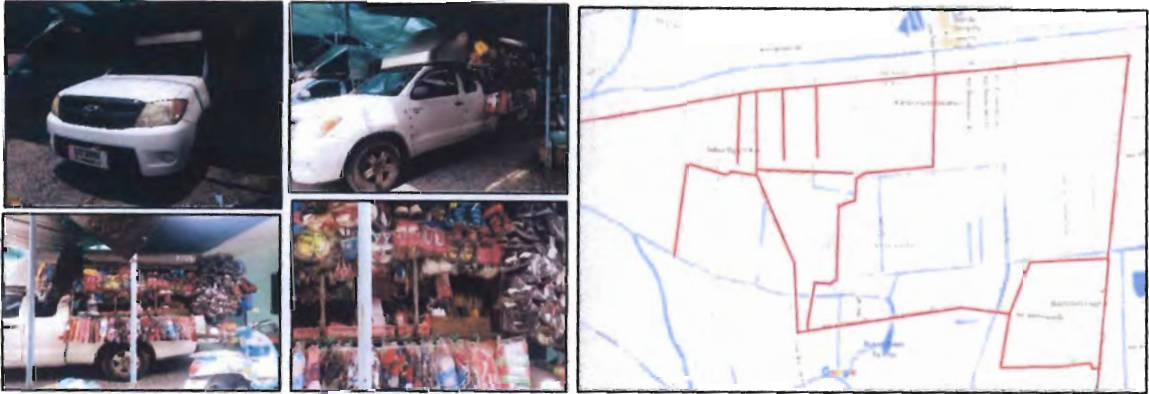


**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถเบ็ดเตล็ดคันที่ 4**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีขาว , ทะเบียน บน 2496 ศรีสะเกษ

ลักษณะของรถ : รถขายสินค้าเบ็ดเตล็ดเคลื่อนที่ แหล่งมารับสินค้า : ร้าน ตีดี รามอินทรา , สำเพ็ง

เส้นทางขาย : ถนนพระยาสุเรนทร์ - ซอยสุเหร่า เขตคลองสามวา ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.00 - 15.00 น. เย็น 17.00 - 18.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถเบ็ดเตล็ดคันที่ 5**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์ , ทะเบียน ตน 8155 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายสินค้าเบ็ดเตล็ดเคลื่อนที่ แหล่งมารับสินค้า : ร้าน ตีดี รามอินทรา , สำเพ็ง

เส้นทางขาย : แคมป์ก่อสร้างประจำจุดในเขตคลองสามวา ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.00 - 14.00 น. เย็น 17.00 - 18.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถเบ็ดเตล็ดคันที่ 6**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ MITSUBISHI สีขาว , ทะเบียน ผมฎ 4167 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายสินค้าเบ็ดเตล็ดเคลื่อนที่ แหล่งมารับสินค้า : ร้าน ตีดี รามอินทรา , สำเพ็ง และพื้นที่เพิ่มเติมอื่นๆ

เส้นทางขาย : ตรະเวณรอบเขตมีนบุรี ช่วงเวลาขายสินค้า : เช้า 05.00 - 12.00 น. และเย็น 17.00 - 18.00 น.



**ข้อมูลผู้ให้สัมภาษณ์ รถเบ็ดเตล็ดคันที่ 7**

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ TOYOTA สีบรอนซ์, ทะเบียน ฉงน 351 กรุงเทพมหานคร

ลักษณะของรถ : รถขายสินค้าเบ็ดเตล็ดเคลื่อนที่ แหล่งมารับสินค้า : ร้าน ตีตี่ งามอินทรา, สำเพ็ง และพื้นที่เพิ่มเติมอื่นๆ

เส้นทางขาย : ขอยืมรถของตะวันออก - วัดสุทธินิเวศคลองสวนแก้ว ช่วงเวลาขายสินค้า : เวลา 05.00 - 16.00 น.



ส่วนที่ 5  
สรุปและวิเคราะห์ผลการศึกษา

จากการวิจัยเรื่อง รูปแบบและการให้บริการของ"รถพุ่มพวง"ของต่อพัฒนาการของชุมชนบ้านจัดสรร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวมข้อมูลรูปแบบและการให้บริการของรถพุ่มพวงของที่กระจายตัวอยู่ในพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑล รวมถึงเพื่อศึกษารูปแบบและการให้บริการของรถพุ่มพวงที่สัมพันธ์กับพัฒนาการของหมู่บ้านจัดสรร ตามวิธีดำเนินการวิจัยที่ได้นำเสนอไว้ในบทนำแล้วนั้น ผู้วิจัยจึงขอสรุปรูปแบบและการให้บริการของรถพุ่มพวงเป็นดังนี้

- สรุปภาพรวมของผู้ให้บริการรถพุ่มพวง
- สรุปลักษณะสินค้าและสัดส่วนสินค้าที่ขายในรถพุ่มพวง
- สรุปกลุ่มลูกค้า
- สรุปรูปแบบของเส้นทางการให้บริการ
- การวิเคราะห์ความสัมพันธ์กับชุมชนบ้านจัดสรร

5.1 สรุปภาพรวมของผู้ให้บริการรถพุ่มพวง

จากผลการศึกษาใน ส่วนที่ 4 ผู้วิจัยสามารถสรุปภาพรวมของผู้ให้บริการได้ดังนี้ โดยแบ่งเป็น ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้บริการรถพุ่มพวง เช่น เพศ อายุ อาชีพเดิม และความสัมพันธ์ของผู้ให้บริการ และรวมถึงต้นทุนในการลงทุนกำไร โดยมีรายละเอียดที่สามารถแบ่งแยกตามโซนต่างๆได้ดังนี้

เพศผู้ให้สัมภาษณ์

ตารางที่ 5.1 แสดงร้อยละของเพศผู้ให้สัมภาษณ์

เพศ	รถพุ่มพวงแบ่งตามโซน					รวม (ร้อยละ)
	โซนเหนือ	โซนตะวันออก	โซนใต้	โซนตะวันออกเฉียงเหนือ	โซนตะวันตก	
ชาย	16	5	12	9	13	61%
หญิง	19	2	8	2	4	39%
จำนวนรวม	35	7	20	11	17	100%

**ระดับอายุของผู้ให้สัมภาษณ์**

ตารางที่ 5.2 แสดงร้อยละระดับอายุของผู้ให้สัมภาษณ์

ระดับอายุของผู้ให้สัมภาษณ์	รศพุ่มพวงแบ่งตามโซน					รวมอายุ (ร้อยละ)
	โซนเหนือ	โซนตะวันออก	โซนใต้	โซนตะวันออกเฉียงเหนือ	โซนตะวันตก	
น้อยกว่า 20 ปี	0	0	0	0	1	1%
20-30 ปี	9	2	5	0	2	20%
31-40 ปี	16	5	9	8	6	49%
41-50 ปี	8	0	4	2	6	22%
มากกว่า 50 ปี	2	0	2	1	2	8%
จำนวนรวมทุกโซน	35	7	20	11	17	100%

**อาชีพเดิมของผู้ให้สัมภาษณ์**

ตารางที่ 5.3 แสดงร้อยละอาชีพเดิม

อาชีพเดิม	รศพุ่มพวงแบ่งตามโซน					รวม(ร้อยละ)
	โซนเหนือ	โซนตะวันออก	โซนใต้	โซนตะวันออกเฉียงเหนือ	โซนตะวันตก	
เกษตรกร	14	4	5	5	5	37%
พนักงาน	2	0	5	2	5	16%
ค้าขาย	6	0	4	2	2	16%
รับจ้าง	0	2	2	1	2	8%
นักศึกษา	0	1	0	0	0	1%
ผู้ช่วยเร่	0	0	3	0	2	6%
ไม่เคยทำอาชีพอื่นมาก่อน	13	0	1	1	1	18%
จำนวนรวมทุกโซน	35	7	20	11	17	100%

**ความสัมพันธ์กับผู้ช่วย**

ตารางที่ 5.4 แสดงร้อยละความสัมพันธ์กับผู้ช่วย

ความสัมพันธ์กับ ผู้ช่วย	รถพุ่มพวงแบ่งตามโซน					รวม(ร้อยละ)
	โซน เหนือ	โซน ตะวันออก	โซนใต้	โซน ตะวันออกเฉียงเหนือ	โซน ตะวันตก	
สามี/ภรรยา	29	7	19	8	13	84%
บิดา/มารดา/บุตร	1	0	0	0	2	3%
พี่น้อง	1	0	0	1	0	2%
ค้าขายคนเดียว	2	0	0	1	0	3%
เพื่อน/ญาติ	0	0	1	0	2	3%
นายจ้าง/ลูกจ้าง	2	0	0	1	0	3%
จำนวนรวมทุกโซน	35	7	20	11	17	100%

จากตารางที่ 5.1-5.4 ซึ่งเป็นข้อมูลทั่วไปของผู้ให้บริการรถพุ่มพวงพบว่า ผู้ให้บริการส่วนใหญ่มีอายุอยู่ระหว่าง 31-40 ปีเป็นหลัก อาชีพเดิมเป็นเกษตรกร และมีความสัมพันธ์ในลักษณะเป็นสามีภรรยากันมากที่สุด จึงทำให้ตัดประเด็นในเรื่องเพศของผู้ให้สัมภาษณ์ออกไปได้ เนื่องจากผู้ให้สัมภาษณ์ในรถของรถพุ่มพวงแต่ละคันไม่ว่าจะเป็นเพศชายหรือเพศหญิงก็สามารถให้ข้อมูลการให้บริการได้เหมือนกันเพราะมีความสัมพันธ์ที่เกี่ยวข้องกัน แต่ในประเด็นเดียวกันก็พบข้อมูลที่น่าสนใจคือ ความเกี่ยวข้องในลักษณะที่เป็นคนในครอบครัวเดียวกันหรือเครือญาติกัน เช่นสามี-ภรรยา บิดา-มารดา-บุตร พี่น้องและญาติ เป็นต้น เหล่านี้ล้วนแสดงให้เห็นลักษณะเฉพาะของการให้บริการรถพุ่มพวง ส่วนหนึ่งอาจจะเป็นเพราะรูปแบบในการค้าขายที่เป็นการขายสินค้าเงินสด จึงจำเป็นต้องเชื่อถือและไว้วางใจในการรับจ่ายเงินเป็นสำคัญ ซึ่งจะเห็นว่าในส่วนที่เป็นไปในลักษณะที่ไม่เกี่ยวข้องกันเช่นเป็นนายจ้าง-ลูกจ้างนั้นปรากฏให้เห็นเพียงร้อยละ 3 เท่านั้น อันเป็นสัดส่วนที่น้อยจนแทบจะไม่นับว่าสำคัญ

หากพิจารณาในรายละเอียดด้านอายุก็จะพบว่า ผู้ให้บริการรถพุ่มพวงจากกลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์นั้น ส่วนใหญ่จะทำอาชีพนี้มาไม่น้อยกว่า 5-10 ปี ซึ่งแทบทั้งหมดมีอาชีพเดิมเป็นเกษตรกรหรือรับจ้างทั่วไป จากการสัมภาษณ์เบื้องต้นทำให้ทราบว่า คนเหล่านี้ก่อนที่จะมาประกอบอาชีพให้บริการรถพุ่มพวงนั้นรายได้ส่วนใหญ่จะเพียงพอต่อการใช้ชีวิตด้วยตัวคนเดียว หรือในรายที่อาชีพดั้งเดิมเป็นเกษตรกรนั้นก็ยังมีอาชีพเดิมภายในครอบครัวจึงไม่มีรายได้เฉพาะของตนเองมากนัก แต่เมื่อมีครอบครัวจึงจำเป็นต้องหารายได้เพิ่มเพื่อใช้จ่ายในครอบครัวตนเองมากขึ้น จึงหาช่องทางที่จะประกอบอาชีพใหม่ โดยส่วนหนึ่งก็หันมาให้บริการรถพุ่มพวงนั่นเอง



**จำนวนเงินลงทุนครั้งแรก**

ตารางที่ 5.5 แสดงร้อยละจำนวนเงินลงทุนครั้งแรก

จำนวนเงินลงทุนครั้งแรก	รถพุ่มพวงแบ่งตามโซน					รวม(ร้อยละ)
	โซนเหนือ	โซน ตะวันออก	โซนใต้	โซน ตะวันออกเฉียงเหนือ	โซน ตะวันตก	
10,000-20,000 บาท	11	3	4	4	4	29%
20,001-30,000 บาท	16	4	13	4	6	48%
30,001-40,000 บาท	8	0	1	1	7	19%
40,001-50,000 บาท	0	0	1	2	0	3%
50,001 ขึ้นไป	0	0	1	0	0	1%
<b>จำนวนรวมทุกโซน</b>	<b>35</b>	<b>7</b>	<b>20</b>	<b>11</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

**กำไรต่อวัน**

ตารางที่ 5.6 แสดงร้อยละกำไรต่อวัน

จำนวนเงินลงทุนครั้งแรก	รถพุ่มพวงแบ่งตามโซน					รวม(ร้อยละ)
	โซนเหนือ	โซน ตะวันออก	โซน ใต้	โซน ตะวันออกเฉียงเหนือ	โซน ตะวันตก	
500 - 1,000 บาท	14	5	9	8	8	49%
1,000 - 2,000 บาท	15	2	9	2	9	41%
มากกว่า 2,000 บาท	6	0	2	1	0	10%
<b>จำนวนรวมทุกโซน</b>	<b>35</b>	<b>7</b>	<b>20</b>	<b>11</b>	<b>17</b>	<b>100%</b>

จากตารางที่ 5.5-5.6 ในเรื่องเงินลงทุนและสัดส่วนกำไรจากข้อมูลจะเห็นว่ามีความสอดคล้องกับเนื้อหาที่ผู้ให้บริการได้ให้สัมภาษณ์ คือจะได้กำไรอยู่ที่ประมาณร้อยละ 10-20 ของเงินลงทุนทั้งหมด ซึ่งตัวเลขดังกล่าวผู้ให้บริการได้ตัดต้นทุนค่าใช้จ่ายในส่วนที่เป็นทั้งค่าผ่อนรถและค่าน้ำมัน รวมถึงค่าการเรียกเก็บค่าบริการต่างๆในพื้นที่จุดให้บริการบางแห่งออกไปแล้ว ดังนั้นตัวเลขดังกล่าวข้างต้นเป็นรายได้ของผลกำไรที่เกิดขึ้นจริงในแต่ละวัน ส่วนผลกำไรจะมากหรือน้อยนั้นก็จำเป็นต้องพิจารณาร่วมกับสินค้าที่คงเหลือด้วย ซึ่งหากเหลือปริมาณสินค้ามากก็จะทำให้กำไรลดน้อยลงตามส่วน

จากการสัมภาษณ์ผู้ให้บริการรถพุ่มพวง พบว่า มีข้อมูลบางส่วนที่น่าสนใจ โดยเฉพาะในเรื่องของปริมาณสินค้าที่เหลือในแต่ละวัน ผู้วิจัยพบว่า ในบางรายจะนำสินค้าที่เหลือโดยเฉพาะส่วนที่เป็นเนื้อสัตว์ที่จะมีปัญหาในการจัดเก็บ (เนื่องจากผู้ให้บริการไม่มีตู้เย็นขนาดใหญ่ แต่จะมีเพียงถังน้ำแข็งที่ใส่สินค้าขายในรถเท่านั้น) ไปแปรรูปเป็นอาหารสำเร็จรูป (กับข้าว) เพื่อนำออกมาขายในวันถัดไป

แต่หากสินค้าที่เหลือเป็นผักที่ไม่เน่าเสียง่าย เช่น กะหล่ำปลี มะเขือยาว ฯลฯ แม้อำนาจก็จะนำมาตัดแต่งคัดเลือกส่วนที่เสียออกไป ซึ่งบางส่วนก็อาจจะต้องเปลี่ยนถุงที่ใส่ด้วย ส่วนผักที่เน่าเสียง่าย เช่น ผักใบอ่อน พวกผักกาด ผักชี เหล่านี้ส่วนใหญ่ก็จะเหลือทิ้ง เพราะไม่สามารถนำมาทำอาหารสำเร็จรูปอะไรได้มากนักและส่วนใหญ่ผักประเภทนี้ก็จะมามีปริมาณที่นำมาขายในจำนวนน้อย ส่วนที่เหลือจึงคละรวมกับต้นทุนในส่วนอื่นๆไปแล้ว

ดังนั้นจึงเห็นว่า สินค้าที่ค่อนข้างมีผลต่อต้นทุน จะอยู่ที่อาหารประเภทเนื้อสัตว์เป็นหลัก ผู้ให้บริการจึงจำเป็นต้องมีการบริหารจัดการสินค้าที่เหลือให้ดี การที่ต้องเพิ่มรอบวิ่งรถพุ่มพวงไปขายตามตลาดนัดก็ดี หรือการนำสินค้าที่เหลือมาประกอบอาหารสำเร็จรูปเพื่อขายในวันถัดไปก็ดี ก็ถือเป็นอีกช่องทางหนึ่งของการบริหารต้นทุนของผู้ให้บริการรถพุ่มพวง

## 5.2 สรุปลักษณะสินค้าและสัดส่วนสินค้าที่ขายในรถพุ่มพวง

จากผลการศึกษาในส่วนที่ 4 ผู้วิจัยพบสัดส่วนของสินค้าแบ่งแยกตามลักษณะสินค้าได้ดังนี้ (หมายเหตุ : การเก็บข้อมูลพิจารณาจากลักษณะสินค้าเป็นหลัก ไม่ได้คำนวณสัดส่วนจากปริมาณหรือราคา)

ตารางที่ 5.7 แสดงสัดส่วนร้อยละของปริมาณสินค้าที่ขายในรถพุ่มพวง

โซน	ประเภทสินค้า(ร้อยละ)													รวม ร้อยละ
	ผักสด	ผลไม้	เนื้อสัตว์	อาหารทะเล	ไข่	ของแห้ง	ของใช้	เครื่องปรุง	อาหารถุง	ของหมักดอง	เบ็ดเตล็ด	ขนม	อื่นๆ	
ทิศตะวันออก	49.29	0.86	22.14	6.86	3.57	8.14	0.00	6.57	0	1.57	1.00	0	0	100
ทิศตะวันออกเฉียงเหนือ	42.73	3.18	26.36	5.91	5.64	6.09	0.09	4.73	0	3.64	1.64	0	0	100
ทิศตะวันตก	44.18	1.41	25.88	6.18	4.59	7.12	0.41	5.29	0.59	3.65	0	0.59	0.12	100
ทิศใต้	42.75	1.05	27.75	4.90	4.20	5.40	0	4.50	0.85	5.00	2.60	0.50	0.50	100
ทิศเหนือ	60.66	2.91	13.89	6.29	1.91	3.26	0.26	6.40	0.46	0.91	0.29	2.77	0	100
%	47.92	1.88	23.20	6.03	3.98	6.00	0.15	5.50	0.38	2.95	1.10	0.77	0.12	100

จากตารางที่ 5.7 พบว่าสัดส่วนปริมาณสินค้าส่วนใหญ่ที่ขายในรถพุ่มพวงส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าประเภทผักถึงร้อยละ 47.92 รองลงมา ได้แก่ สินค้าประเภทเนื้อสัตว์ร้อยละ 23.20 และอาหารทะเลร้อยละ 6.03 นอกนั้นจะเป็นสินค้าประเภทของแห้ง เครื่องปรุงรส และอื่นๆ กระจายในสัดส่วนเล็กน้อย ซึ่งจะขึ้นอยู่กับความต้องการบริโภคสินค้าในแต่ละโซน ข้อมูลจากการสัมภาษณ์พบว่า รถพุ่มพวงส่วนใหญ่จะเน้นขายสินค้าประเภทผักเป็นหลัก ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับผู้ซื้อในแต่ละโซนด้วยว่านิยมบริโภคผักประเภทอะไร โดยผู้ขายก็จะเก็บข้อมูลจากปริมาณที่ขายได้ และจำนวนเหลือค้าง ทั้งนี้ปัจจัยการเลือกซื้อก็จะมีราคาและความสะดวกในการนำไปประกอบอาหารเป็นส่วนสำคัญในการเลือกซื้อสินค้าด้วยเช่นเดียวกัน

เนื่องจากกลุ่มตัวอย่างที่ผู้วิจัยได้ไปเก็บข้อมูลนั้น ส่วนใหญ่จะทำการขายสินค้าในลักษณะนี้มานานแล้ว พบว่าผู้ที่ประกอบอาชีพนี้มานานสุดอยู่ในธุรกิจนี้มาไม่น้อยกว่า 20 ปี แต่โดยเฉลี่ยแล้วพบว่าส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพนี้มากกว่า 5-10 ปีแทบทั้งสิ้น ดังนั้นผู้ขายส่วนใหญ่จึงจะรู้ถึงจำนวนและประเภทสินค้าที่จะขายได้ในแต่ละช่วงเวลาของเดือนและลักษณะของผู้ซื้อ เช่น ช่วงเงินเดือนหรือค่าแรงออกจะซื้อสินค้าในปริมาณเท่าไร หรือมีช่วงใดบ้างที่ของขายดี หรือขายไม่ดี จะต้องปรับเปลี่ยนสินค้าที่นำมาขายอย่างไร ดังนั้นสินค้าที่ผู้ขายรถพุ่มพวงจัดใส่ในรถแต่ละคันจึงจำเป็นต้องคำนวณให้พอดีกับปริมาณที่คาดว่าจะขายได้ เพราะโดยส่วนใหญ่พ่อค้าแม่ค้าเหล่านี้จะไม่มีตู้เย็นขนาดใหญ่ที่สามารถเก็บสินค้าที่เหลือได้ จากการสัมภาษณ์พบว่าหากมีสินค้าที่เหลือขายไม่หมดโดยเฉพาะผักและของสด ผู้ขายก็จะคำนวณดูว่า มีผลกำไรมากน้อยหรือยัง ถ้ายังไม่คุ้มต้นทุนก็จะยอมที่จะวิ่งตระเวนขายในรอบเย็นไปตามแหล่งชุมชน หรือแหล่งงานทั่วไปอีกรอบหนึ่ง นอกจากการตระเวนขายเพิ่มขึ้นแล้วพบว่า ในผู้ขายบางกลุ่มก็จะนำสินค้าที่เหลือ เช่น ผักสด หรือเนื้อสัตว์ นำไปแปรรูปโดยทำเป็นอาหารถุงสำเร็จรูป(กล่าวไว้ในข้างต้นแล้ว) ซึ่งก็มีทั้งที่จะไปจดขายตามตลาดนัดรอบเย็น หรือนำมาขายในตอนช่วงเช้าให้กับกลุ่มลูกค้าตามตลาดในช่วงที่ไปรับสินค้าในแต่ละวัน อันทำให้เกิดรายได้เพิ่มขึ้นและของที่เหลือก็ไม่สูญเปล่า

### 5.3 กลุ่มลูกค้าของรถพุ่มพวง

กลุ่มผู้ซื้อสินค้าจากรถพุ่มพวง มีทั้งกลุ่มลูกค้าที่ซื้อของปลีกย่อย ได้แก่ แม่บ้าน ผู้สูงอายุ คนงานก่อสร้าง ลูกค้าชุมชนตามทางผ่าน และพนักงานโรงงาน ตามลำดับ และกลุ่มลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าในปริมาณมาก ได้แก่ ร้านอาหารตามสั่ง แม่ค้าที่ขายของภายในโรงงาน ฯลฯ ผู้วิจัยได้แบ่งกลุ่มลูกค้าที่ซื้อสินค้าจากรถพุ่มพวงดังนี้

#### 5.3.1 กลุ่มลูกค้าในหมู่บ้าน

- 1.กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้สูงอายุ
- 2.แม่บ้าน (ภรรยา)

3. คนรับใช้

5.3.2 กลุ่มลูกค้าในโรงงานและไซต์งานก่อสร้าง

1. คนงานก่อสร้าง

2. พนักงานโรงงาน

5.3.3 กลุ่มลูกค้าตามทางผ่าน

5.3.4 กลุ่มลูกค้าร้านอาหาร

5.3.1 กลุ่มลูกค้าในหมู่บ้าน



1. กลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้สูงอายุ รูปแบบผู้สูงอายุที่ซื้อสินค้าของรถพุ่มพวง พบว่ามีทั้งอยู่อาศัยคนเดียวและอาศัยอยู่กับหลาน (ช่วยเลี้ยงหลาน) ผู้ซื้อในกลุ่มนี้จะซื้อสินค้าก็ต่อเมื่อไม่สะดวกออกนอกหมู่บ้านไปซื้อสินค้าตามตลาดและห้างสรรพสินค้า

กลุ่มผู้สูงอายุจะซื้อผักสดเป็นส่วนใหญ่ และเนื้อสัตว์ประเภท เนื้อวัว เนื้อหมู ไก่ ปลาทูแพ็คจะขายดีกับคนกลุ่มนี้ เครื่องปรุงและของแห้งนานๆครั้งเฉพาะที่ขาดและจำเป็นต้องใช้ โดยพบว่าสินค้าบางอย่างที่เก็บไว้ได้นานนั้น คนกลุ่มนี้จะนิยมซื้อเป็นจำนวนมากตามตลาดสดหรือห้างสรรพสินค้าตามแต่โอกาสที่จะสามารถไปเลือกซื้อได้ ช่วงตอนเย็นลูกค้ากลุ่มนี้บางส่วนจะซื้อ ผัก ผลไม้ เนื้อสัตว์ เพื่อไปทำของใส่บาตรหรือของไหว้ในวันรุ่งขึ้น กลุ่มผู้สูงอายุส่วนใหญ่ซื้อประมาณ 50 - 100 บาทต่อครั้ง จะซื้อสินค้าทุกวัน และเป็นลูกค้าประจำส่วนใหญ่ กลุ่มผู้สูงอายุที่มีหลาน จะซื้อสินค้าที่ปริมาณมากกว่ากลุ่มผู้สูงอายุอยู่คนเดียว ผู้สูงอายุบางส่วนมีโทรศัพท์เพิ่มเติมนในส่วนที่รถพุ่มพวงไม่มีขาย เช่น ปลาหรือผักบางอย่าง โดยจะโทรสั่งล่วงหน้าอย่างน้อย 1 วัน ซึ่งนอกจากจะพบว่า กลุ่มผู้สูงอายุจะเป็นลูกค้ากลุ่มใหญ่และประจำของรถพุ่มพวงแล้ว จากการสัมภาษณ์พบว่า ลูกค้ากลุ่มนี้ด้วยเช่นกันที่ทำให้เกิดรูปแบบการให้บริการแบบเดียวกับเคาน์เตอร์เซอร์วิส คือ การฝากชำระค่าบริการต่างๆ โดยรถพุ่มพวงจะคิดค่าใช้จ่ายตามจริงและบวกค่าบริการอีกบิลละ 10-20 บาท โดยจะขึ้นอยู่กับความยากง่ายของสถานที่ที่ต้องไปชำระบิล

2. **แม่บ้าน (ภรรยา)** แม่บ้านจะซื้อผักเนื้อสัตว์ ผักสด รวมๆ รับประทานทั้งวัน กลุ่มลูกค้านี้ส่วนใหญ่ซื้อสินค้าประมาณ 100 บาทต่อครั้ง ส่วนใหญ่จะซื้อไปทำอาหารส่วนที่เพิ่มเติมที่มีอยู่แล้วในแต่ละวัน ซึ่งอาจจะ เป็นอาหารที่ตนเองหรือครอบครัวต้องการบริโภคเพิ่มขึ้น หรือซื้อสินค้าที่อาจขาดจากครัวเพียงอย่างหรือสอง อย่าง และซื้อในปริมาณที่เล็กน้อย แต่หากเป็นบ้านที่เจ้าของบ้านทำงานทั้งสามีและภรรยาพบว่าจะอยู่อาศัย เฉพาะวันเสาร์-อาทิตย์ การซื้อสินค้าจะเกิดขึ้นนานๆ ครั้ง ส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อเพราะไม่อยากออกไปบริโภค ร้านอาหารนอกบ้านก็จะซื้อสินค้าเพื่อทำอาหารทั้งวันให้ลูกและตนเองรับประทาน

3. **คนรับใช้** คนรับใช้จะซื้อสินค้าเหมือนเดิมทุกวันเป็นส่วนใหญ่ คือ ซื้อสินค้าหลักที่นำไปประกอบ อาหารง่ายๆ โดยเน้นไปที่อาหารประเภทผักพื้นฐานที่ตนเองคุ้นเคย และซื้อผลไม้หรือขนมคบเคี้ยวที่ต้องการ โดยจะซื้อสินค้าทุกวัน ครั้งละประมาณ 30-50 บาท แต่หากเป็นการซื้อเพื่อนำไปแบ่งปันกับคนรับใช้คน อื่นๆ ในหมู่บ้าน ก็จะมีการซื้อในรูปแบบหารเฉลี่ย เช่น ซื้อมะละกอ มะเขือเทศ ถั่วฝักยาว เพื่อนำไปทำส้มตำ หรือชะอมเพื่อทำแกงเปรอะ โดยอาจจะมีการปลาร้าเป็นถุง หรือหน่อไม้ดอง เป็นต้น หรือหากไม่ต้องการ ทำอาหารก็จะซื้อที่เป็นอาหารถุงหรือที่เป็นอาหารสำเร็จรูป ซึ่งไม่ต้องยุ่งยากในการปรุงมากนัก

### 5.3.2 กลุ่มลูกค้าในโรงงานและไซต์งานก่อสร้าง



#### คนงานก่อสร้าง

คนงานก่อสร้างจะซื้อสินค้าที่อิมท้องในตอนเช้า เช่น มันต้ม ถั่ว ไข่ต้ม และผลไม้ เป็นต้น ในช่วงเย็นจะซื้อผัก เนื้อสัตว์กลับที่พักเพื่อประกอบอาหาร นำมารับประทานในตอนเช้าวันรุ่งขึ้น ลูกค้ากลุ่มนี้ไม่ สะดวกในการออกมานอกโครงการก่อสร้าง จึงยอมซื้อสินค้าที่มีราคาสูงกว่าท้องตลาด ในบางครั้งในการซื้อ สินค้า นอกจากจ่ายสดแล้ว คนงานก่อสร้างบางส่วนมีการจ่ายแบบจดบัญชี ให้หัวหน้างานเซ็นรับรอง พอเงิน ออกก็มาจ่ายเงินกับรถพุ่มพวง ปริมาณและจำนวนที่ซื้อส่วนใหญ่จะขึ้นกับช่วงเวลา เช่น ช่วงที่ค่าแรงออกก็จะ ซื้อสินค้าที่มีเนื้อสัตว์เป็นจำนวนมาก แต่หากเป็นช่วงที่ขาดเงินเรื่องค่าใช้จ่ายก็จะซื้อเพียงสินค้าที่นำไปประกอบ

อาหารง่ายๆเพียงอย่างหรือสองอย่าง ซึ่งค่าใช้จ่ายในการซื้อสินค้าแต่ละครั้งจึงอาจเป็นอัตราไม่เกิน 50 บาท หรือบางครั้งก็มากถึง 100-200 บาท ก็ได้

### พนักงานโรงงาน

พนักงานโรงงานจะซื้อสินค้าในตอนเช้าที่อิมท์ของคล้ายคนงานก่อสร้างในไซต์งาน มีการซื้อผลไม้ไปรับประทานช่วงพักเที่ยง ในช่วงเย็นจะซื้อผัก เนื้อสัตว์กลับที่พักเพื่อประกอบอาหาร นำมารับประทานในตอนเช้าวันรุ่งขึ้น ซื้อต่อคนประมาณ 20-100 บาท จากการสัมภาษณ์พบว่า โรงงานบางส่วนจะมีสวัสดิการเกี่ยวกับอาหารให้กับคนงาน หรือบางแห่งก็จะมีแม่บ้านหุงข้าวไว้ให้แต่คนงานต้องหาก็ข้าวมาเอง ดังนั้นคนงานเหล่านี้จำนวนหนึ่งก็จะทำอาหารหรือซื้ออาหารตามตลาดนัดไว้ตั้งแต่ตอนเย็น คือซื้อสำหรับมือเย็นและมีการเตรียมการเพื่อเป็นกับข้าวในมือเช้าอยู่แล้ว ดังนั้นหากรถพุ่มพวงมาจอดในตอนเช้า ก็จะขายคนงานได้แต่อาหารถุง หรือเครื่องปรุงรส เช่น น้ำพริกที่นำไปคลุกข้าว(ที่โรงงานมีให้) กินกับผักสด(ซื้อจากรถพุ่มพวงเป็นถุงๆ) หรือ อาจซื้อไข่ไก่แล้วนำไปผัดต้มในหม้อหุงข้าวของแม่บ้าน (เมื่อข้าวสุกไข่ก็จะกลายเป็นไข่ต้มกินกับน้ำพริกได้เช่นกัน) ส่วนหากเป็นรถพุ่มพวงควมตอนเย็นก็ต้องเปลี่ยนจากหน้าโรงงานไปขายตามตลาดนัดที่คนงานเหล่านี้ไปหาซื้อสินค้า ซึ่งส่วนใหญ่ก็มักสนใจอาหารสำเร็จรูปมากกว่า เพราะไม่ต้องเสียเวลาในการประกอบอาหาร และราคาอาจจะถูกกว่า

### 5.3.3 กลุ่มลูกค้าตามทางผ่าน



หมู่บ้านตามซอยถนนทั่วไป ลูกค้าริมถนน ลูกค้าคนทำงาน

กลุ่มนี้มีทั้งลูกค้าประจำและไม่ประจำ ได้ยินจากเสียงประกาศผ่านโทรโข่ง ถ้าเป็นลูกค้าประจำจะซื้อพวก ผักสด เนื้อสัตว์และอื่นๆ ส่วนลูกค้าทั่วไปไม่ประจำ จะซื้อสินค้าไม่เยอะมากเท่าลูกค้าประจำ จะเป็นการซื้อสินค้าเพิ่มเติมมากกว่า ถ้าเป็นลูกค้าไม่ประจำ จะซื้อผลไม้ ขนมเป็นส่วนใหญ่ รับประทานง่าย ซึ่งเป็นสิ่งที่อยาก

รับประทานในตอนนั้น ในการซื้อสินค้าจากรถพุ่มพวงมีทั้งคนที่ซื้อทุกวันและบางครั้ง ซื้อสินค้าตามช่วงเวลาที่รถพุ่มพวงผ่าน ซื้อต่อคนประมาณ 60 -100 บาท

### 5.3.4 กลุ่มลูกค้าร้านอาหาร

กลุ่มลูกค้าจะเป็นร้านอาหารตามสั่ง ร้านก๋วยเตี๋ยว หรือร้านอาหารอื่นๆตามหมู่บ้าน มีการสั่งสินค้าทุกวัน รับประทานเท่าเดิมและสินค้าเดิมส่วนใหญ่ ซื้อสินค้าต่อวันประมาณ 500 - 1,500 บาท แล้วแต่ว่าเป็นร้านอาหารตามสั่งในลักษณะไหน สินค้าที่ซื้อจากรถพุ่มพวงเป็นประเภท เนื้อหมู เนื้อวัว เนื้อไก่ ตามแต่ปริมาณที่จะนำไปประกอบอาหารขายและนอกจากนี้ก็จะมี ไข่ไก่ เครื่องปรุงรส เช่น น้ำตาล น้ำปลา ซอสปรุงรสต่างๆ ส่วนผักสดจะรับเป็นผักพื้นฐานและผักทั่วไป และมีสินค้าอื่นๆเพิ่มเติมแล้วแต่ความต้องการของร้านอาหาร เหตุผลที่เลือกสั่งจากรถพุ่มพวงเนื่องจากจะได้สินค้าที่สดใหม่ทุกวัน โดยที่ตนเองไม่ต้องไปจับจ่ายสินค้าเหล่านี้เอง ซึ่งทำให้เสียทั้งเวลาในการไปเลือกซื้อสินค้า เพราะสินค้าแต่ละประเภทก็จะขายอยู่คนละแผงคนละโซน หรือบางครั้งการซื้อสินค้าในปริมาณที่เล็กน้อยก็อาจจะมีราคาแพง และการเดินทางโดยเฉพาะการต้องขนส่งสินค้ากลับมายังร้าน ดังนั้นค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นจากการสั่งสินค้าจากรถพุ่มพวงโดยภาพรวมแล้ว อาจจะถูกกว่าที่ต้องไปเดินหาและซื้อสินค้าเอง และยังประหยัดเวลาทั้งการต้องเดินทางไป-กลับอีกด้วย

### 5.4 สรุปเส้นทางการขายสินค้าของรถพุ่มพวง

ในส่วนของ การนำเสนอรูปแบบเส้นทางการให้บริการของรถพุ่มพวงนั้น เพื่อให้ง่ายต่อความเข้าใจ ผู้วิจัยได้เก็บข้อมูลเกี่ยวกับรถพุ่มพวงตามประเภทต่างๆ ดังต่อไปนี้ กล่าวคือ นอกจากรถพุ่มพวงในลักษณะที่เป็นรถกระบะแล้ว ผู้วิจัยยังได้เก็บข้อมูลรถพุ่มพวงที่เป็นรถจักรยานยนต์และรถจักรยานยนต์พ่วงข้าง ในขณะที่เดียวกันเมื่อมีการเก็บข้อมูลส่วนที่เป็นรถพุ่มพวงที่เป็นรถขายอาหารสด-กับข้าวแล้ว ผู้วิจัยก็ยังพบกระบะในลักษณะเดียวกันที่เป็นรถพุ่มพวงแบบขายผลไม้และรถพุ่มพวงที่ขายของเบ็ดเตล็ดด้วย ในเบื้องต้นจึงขอสรุปแนวเส้นทางตามประเภทรถและลักษณะการเข้าถึง ดังนี้

#### ประเภทรถสินค้าในการเข้าถึง



รถยนต์กับข้าวเคลื่อนที่

รถยนต์ผลไม้เคลื่อนที่

รถยนต์เบ็ดเตล็ด

รถจักรยานยนต์พ่วงข้าง

รถจักรยานยนต์เคลื่อนที่

### ตำแหน่งและประเภทรถในการเข้าถึง

**ชอกชอย** – รถจักรยานยนต์เคลื่อนที่เป็นส่วนใหญ่, รถยนต์(กับข้าว,ผลไม้)เคลื่อนที่

**ในเมือง** – รถจักรยานยนต์เคลื่อนที่,รถยนต์(กับข้าว,ผลไม้)เคลื่อนที่

**นอกเมือง** – รถจักรยานยนต์เคลื่อนที่,รถจักรยานยนต์พ่วงข้าง,รถยนต์(กับข้าว,ผลไม้,เบ็ดเตล็ด)เคลื่อนที่

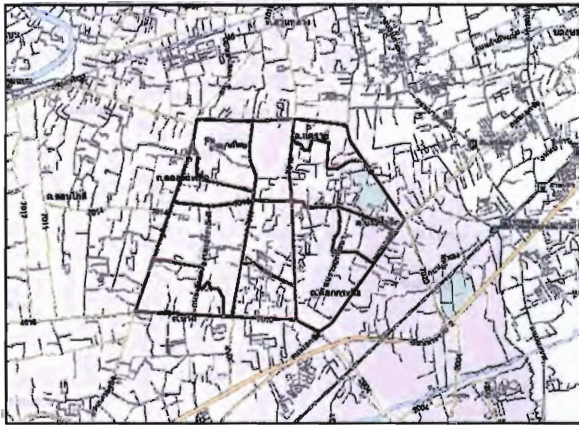
จากรูปแบบของรถและลักษณะการเข้าถึงดังกล่าวแล้ว ผู้วิจัยพบรูปแบบของเส้นทางการขายสินค้าที่สามารถรวบรวมออกมาได้เป็น 2 ลักษณะ กล่าวคือ ลักษณะการขายสินค้าแบบวิ่งวนซ้ำ และลักษณะการขายสินค้าแบบวิ่งกระจาย

### รูปแบบเส้นทางการขายสินค้าแต่ละโซน

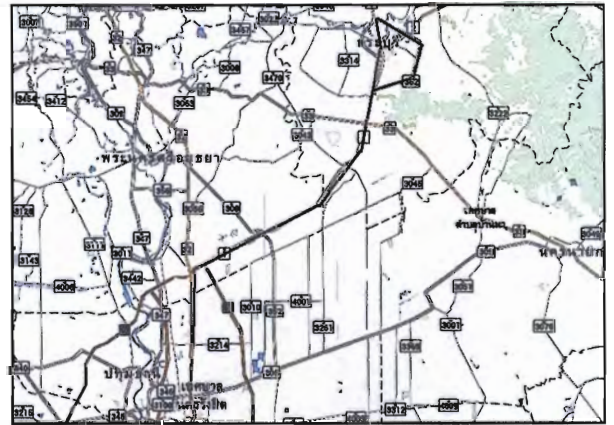
**ขายสินค้าวิ่งวนซ้ำ** การขายสินค้าในลักษณะนี้ส่วนใหญ่ผู้ให้บริการจะขายสินค้าตั้งแต่เช้าจรดเย็น โดยขายอยู่ในทำเลเดียวกัน ส่วนใหญ่ยึดตามหมู่บ้านจัดสรรเป็นหลัก มีลูกค้าแน่นอนตายตัว ลักษณะนี้จะเกิดกับแคมป์คนงาน หมู่บ้านจัดสรร และโรงงานขนาดเล็ก มีช่วงเวลาแน่นอนในการจอดให้บริการในแต่ละตำแหน่ง ทั้งนี้เพราะผู้ซื้อที่มีลักษณะเดียวกันในทำเลเดียวกัน จะทำให้ง่ายต่อการจัดสินค้าที่นำมาให้บริการ และรายได้ต่อรอบก็จะใกล้เคียงกันในทุกวัน

**ขายสินค้าวิ่งกระจาย** ขายสินค้าไปตามเส้นทางไม่ซ้ำจุดในแต่ละวัน กระจายไปตามถนนสายหลัก เหล่านี้ส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มที่หมู่บ้านจัดสรรหรือแคมป์คนงานยังไม่หนาแน่นมากนัก ดังนั้นนอกจากจะจอดตามจุดที่เป็นผู้ซื้อหลักแล้ว ผู้ให้บริการในลักษณะนี้จำเป็นต้องมีลูกค้าตามรายทางด้วย จึงมักจะจอดแวะตามชุมชนต่างๆที่คาดว่าจะสามารถขายสินค้าได้ โดยจะเมื่อช่วงเวลาในการแวะเข้าไปให้บริการตามชอยแยกต่างๆ เป็นระยะ และด้วยเหตุที่หมู่บ้านยังมีการกระจายตัวอยู่อย่างหลวมๆ จึงทำให้พื้นที่การให้บริการของผู้ให้บริการส่วนนี้จะต้องห่างไกลออกไป แต่ถ้าหมู่บ้านเริ่มหนาแน่นขึ้น รถพุ่มพวงส่วนนี้ก็จะปรับเปลี่ยนพฤติกรรมมาขายสินค้าในลักษณะวิ่งวนซ้ำในทำเลเดียวกัน เหมือนในลักษณะแรก





**ชายสินค้าวิ่งวนซ้ำ**  
เส้นทางโซนใต้ คั่นที่ S1



**ชายสินค้าวิ่งกระจาย**  
เส้นทางโซนเหนือ คั่นที่ N26

กรุงเทพฯ โซนเหนือ จำนวน 35 คั่น

พบว่า ชายสินค้าวิ่งวนซ้ำ จำนวน 26 คั่น

ชายสินค้าวิ่งกระจาย จำนวน 9 คั่น

กรุงเทพฯ โซนตะวันออก จำนวน 7 คั่น

พบว่า ชายสินค้าวิ่งวนซ้ำ จำนวน 3 คั่น

ชายสินค้าวิ่งกระจาย จำนวน 4 คั่น

กรุงเทพฯ โซนใต้ จำนวน 20 คั่น

พบว่า ชายสินค้าวิ่งวนซ้ำ จำนวน 19 คั่น

ชายสินค้าวิ่งกระจาย จำนวน 1 คั่น

กรุงเทพฯ โซนตะวันออกเฉียงเหนือ จำนวน 11 คั่น

พบว่า ชายสินค้าวิ่งวนซ้ำ จำนวน 10 คั่น

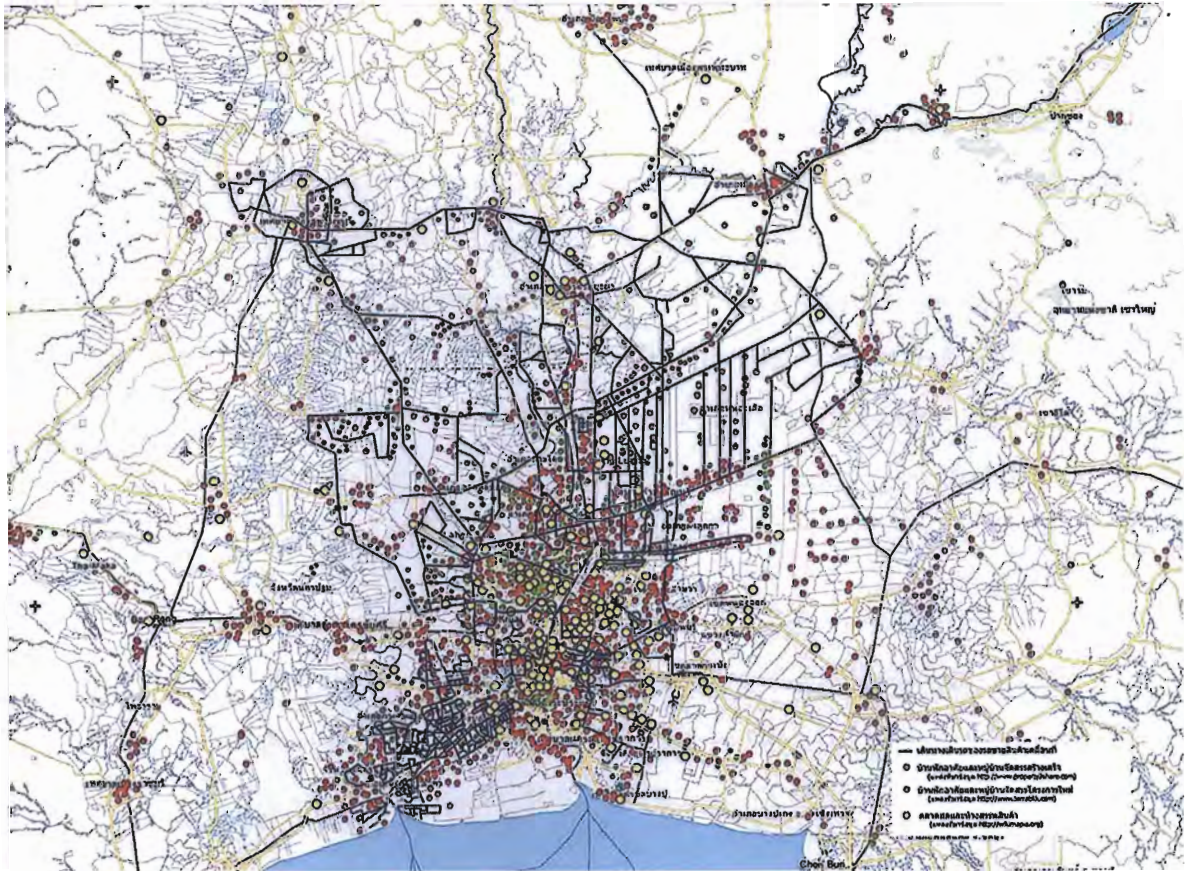
ชายสินค้าวิ่งกระจาย จำนวน 1 คั่น

กรุงเทพฯ โซนตะวันตก จำนวน 17 คั่น

พบว่า ชายสินค้าวิ่งวนซ้ำ จำนวน 16 คั่น

ชายสินค้าวิ่งกระจาย จำนวน 1 คั่น

ดังนั้นจากข้อมูลดังกล่าว จะเห็นว่า เส้นทางการชายสินค้าในลักษณะที่วิ่งวนซ้ำ คืออยู่ในทำเลเดียวกันจะมีมากกว่าการวิ่งในลักษณะวิ่งกระจาย ดังที่กล่าวในตอนต้นแล้วว่า การวิ่งกระจายนั้นเป็นเพราะพื้นที่ดังกล่าวยังมีความหนาแน่นของหมู่บ้านจัดสรรไม่มากพอ ผู้ให้บริการจึงต้องเสาะหาลูกค้าตามชุมชนย่อยและลูกค้าตามทางผ่าน ต่อเมื่อรู้รูปแบบและจำนวนลูกค้าในปริมาณแน่นอนแล้วก็จะปรับตัวมาสู่รูปแบบของการวิ่งวนซ้ำต่อไป



ที่มา : ผู้วิจัยได้นำเส้นทางและจุดการให้บริการของรถพุ่มพวงมาซ้อนทับกับหมู่บ้านจัดสรร เพื่อนำเสนอตำแหน่งการให้บริการ

จากแผนที่ดังกล่าวข้างต้น แสดงให้เห็นแนวเส้นทางและจุดการให้บริการของรถพุ่มพวง โดยเฉพาะจุดที่ให้บริการซึ่งส่วนใหญ่จะมีความสัมพันธ์กับลูกค้าที่อยู่ตามหมู่บ้านจัดสรร เป็นหลัก โดยรูปแบบจะเป็นการกระจุกตัวอยู่ในทำเลเดียวกันในกลุ่มลูกค้าระดับใกล้เคียงกัน ทั้งนี้การมีทำเลให้บริการในย่านเดียวกันจะสามารถลดต้นทุนในส่วนที่เป็นค่าน้ำมันลงไปได้มากกว่าการวิ่งกระจาย และลูกค้าระดับเดียวกันจะได้ง่ายต่อการขายสินค้า เพราะจะมีรูปแบบและลักษณะการซื้อสินค้าในประเภทเดียวกัน โดยการไหลดสินค้าส่วนใหญ่ผู้ให้บริการมักจะหาตลาดใหญ่ในทำเลที่ใกล้จุดจำหน่าย เพราะนอกจากจะมีสินค้าครบทุกประเภทแล้ว ตลาดใหญ่ยังมีพื้นที่ที่สามารถจัดแบ่ง(แพ็ค)สินค้าได้สะดวกกว่าตลาดเล็กๆอีกด้วย

### 5.5 การวิเคราะห์ความสัมพันธ์กับชุมชนบ้านจัดสรร

ก่อนที่ผู้วิจัยจะได้วิเคราะห์ความสัมพันธ์ของรูปแบบการให้บริการรถพุ่มพวงที่เกี่ยวข้องกับชุมชนหมู่บ้านจัดสรรนั้น ผู้วิจัยขอสรุปความเป็นมาของรถพุ่มพวงดังนี้

- การเกิดขึ้นของรถพุ่มพวง สามารถสรุปออกได้เป็น 2 ประเด็น

ประเด็นที่หนึ่งกล่าวได้ว่า รูปแบบการเกิดขึ้นของรถพุ่มพวงนั้น ส่วนหนึ่งเกิดจากพัฒนาการของรูปแบบการขายสินค้าแบบดั้งเดิมเช่นในอดีต คือ การเดินทางจากผู้ขายไปสู่ผู้ซื้อ จากในอดีตที่จะเห็นชาวสวนชาวไร่ นำสินค้าของตนเองที่มีอยู่ทั้งที่เป็นพืชผักและผลไม้ นำออกมาเร่ขายให้กับลูกค้าด้วยวิธีการพายเรือบ้าง หาบเร่บ้าง อันเป็นลักษณะการนำสินค้าไปเสนอขายถึงบ้านเรือน หรือมีสถานที่รวมกลุ่มกันมาขายในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่ง เช่น การเกิดตลาดน้ำ หรือการเกิดตลาดเช้า อันถือเป็นรูปแบบการนัดแนะกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เมื่อสินค้าหมดต่างฝ่ายก็แยกย้ายกันไป หรือในความหมายของชาวบ้านก็คือ “ตลาดวาย” แต่เมื่อสินค้ามีปริมาณมากขึ้นหรือเกิดการรวบรวมสินค้าให้ได้ปริมาณเพิ่มขึ้นเพื่อนำไปยังพื้นที่ห่างไกลก็เกิดมีพ่อค้าคนกลาง การขนส่งของในปริมาณที่มากขึ้นก็เริ่มมีการใช้เครื่องทุ่นแรง ทั้งรถเข็น รถพ่วงข้าง และรถกระบะเข้ามาให้บริการในการนำสินค้าไปสู่ผู้บริโภค

ประเด็นที่สอง เกิดขึ้นเพราะความไม่พร้อมของภาครัฐในการจัดให้มีบริการสาธารณูปโภค สาธารณูปการขั้นพื้นฐานให้กับประชาชน โดยเฉพาะในหมู่บ้านจัดสรรที่กระจายไปยังโครงข่ายคมนาคมที่เกิดขึ้นใหม่ แต่ยังคงขาดการลงในด้านสาธารณูปโภค เช่น สถานที่ราชการ โรงพยาบาล โรงเรียน และตลาด รวมถึงระบบขนส่งสาธารณะ เช่น รถโดยสารประจำทาง เป็นต้น

### **ข้อสรุปของผู้ซื้อสินค้า**

เมื่อภาครัฐมีการลงทุนโครงข่ายคมนาคมเกิดขึ้น ถนนเป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้ภาคเอกชนมีการเข้าไปลงทุนในพื้นที่ เช่น การพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ ทั้งที่อยู่อาศัย อันได้แก่ หมู่บ้านจัดสรร และแหล่งงาน เช่น นิคมอุตสาหกรรม โรงงานต่างๆ เป็นต้น กระบวนการให้บริการของรถพุ่มพวงจึงเกิดขึ้น

การให้บริการรถพุ่มพวงอาจกล่าวได้ว่า จะเริ่มต้นเข้าไปให้บริการตั้งแต่เริ่มมีการขยายโครงข่ายคมนาคม กล่าวคือ เมื่อมีการตัดถนน คนงานที่ก่อสร้างทางก่อสร้างถนนก็จะอยู่ห่างไกลจากเส้นทางคมนาคมสายหลัก รถพุ่มพวงก็จะเริ่มเข้าไปให้บริการจำหน่ายสินค้าที่จำเป็นให้กับคนงานก่อสร้างเหล่านี้ ตามพื้นที่ที่มีการขยายไกลออกไป แต่เมื่อเส้นทางคมนาคมเหล่านั้นเริ่มเปิดให้บริการ ความเจริญที่เกิดขึ้นก็จะดึงดูดให้เกิดการพัฒนาโครงการอสังหาริมทรัพย์ประเภทต่างๆ โดยผู้วิจัยขอแยกเป็น 2 กรณีดังนี้

**กรณีของหมู่บ้านจัดสรร** เมื่อมีแคมป์คนงานก่อสร้าง แต่คนงานเหล่านี้ไม่มีแหล่งที่จะซื้อหาอาหาร ก็จะมีรถพุ่มพวงเข้าไปให้บริการ โดยการให้บริการจะมีช่วงระยะเวลาที่แน่นอน มีการสังเกตกลุ่มลูกค้าว่าเป็นคนภูมิภาคไหน มีวิถีการดำเนินชีวิตอย่างไร กินอะไรเป็นอาหารหลัก ประเภทสินค้าต่างๆก็จะแตกต่างกันตามแต่จุดที่ไปจอดให้บริการ

**กรณีแคมป์คนงาน** เมื่อการก่อสร้างแล้วเสร็จบางส่วน ผู้ประกอบการก็จะเริ่มเปิดขายโครงการ เมื่อโครงการเริ่มโอนให้กับผู้ซื้อ รถพุ่มพวงเหล่านี้ก็จะขายทั้งกลุ่มคนงานที่อยู่ด้านในโครงการในเฟสที่ยังไม่มีการเปิดขาย และด้านหน้าโครงการโดยขายกับผู้เข้ามาอยู่ในโครงการแล้ว เป็นที่น่าสังเกตว่า ในหมู่บ้านจัดสรรที่มีการกระจายตัวไปในพื้นที่ชานเมืองนั้น หากเป็นโครงการในระดับราคาปานกลางหรือรูปแบบเป็นทาวน์เฮ้าส์ คนที่มาอยู่ส่วนใหญ่จะย้ายภูมิลำเนามาจากต่างจังหวัด ซึ่งทำให้สามารถทำความคุ้นเคยกับคนให้บริการรถพุ่มพวงเหล่านี้

นอกจากนี้ยังพบว่า มีรูปแบบการให้บริการที่เอื้อประโยชน์ต่อผู้ซื้อตามลักษณะของสังคมไทย คือ ในรถพุ่มพวงบางคนก็จะมีการขายสินค้าเงินเชื่อ คือ หากแคมป์คนงานนี้เงินค่าแรงเป็นรายสัปดาห์ หรือทุกครึ่งเดือน (15 วัน) ก็จะมีการยอมให้เชื่อสินค้าไว้ก่อนได้ แต่หัวหน้าคนงานที่เป็นคนจ่ายค่าแรงจะต้องเป็นผู้ค้ำประกัน และต้องหักค่าแรงของคนงานไว้ให้ก่อน

**กรณีคนงานตามโรงงาน** อาจจะสามารถกล่าวได้ว่าเป็นธรรมดาอยู่เอง ที่อยู่อาศัยในพื้นที่ห่างไกลนั้น ก็มักจะมีแหล่งงานปะปนอยู่เสมอ ไม่ว่าโรงงานเหล่านี้จะเกิดก่อนแล้วมีหมู่บ้านจัดสรรในระดับราคาล่างไปกระจายตัวอยู่โดยรอบ หรือหมู่บ้านจัดสรรเกิดก่อน แล้วก็มีโรงงานไปแทรกตัวอยู่เพราะพื้นที่เหล่านั้นราคาที่ดินยังถูกอยู่มากก็ตาม แต่ก็พบว่าทั้งสองกลุ่มต่างก็เป็นลูกค้ารถพุ่มพวงทั้งสิ้น จากการเก็บข้อมูลกรณีที่รถพุ่มพวงขายสินค้าให้กับแรงงานนั้น (ทั้งแรงงานก่อสร้างและแรงงานตามโรงงาน) พบว่า ราคาสินค้าที่รถพุ่มพวงนำมาจำหน่ายนั้น จะมีราคาแพงกว่าสินค้าที่วางจำหน่ายตามตลาดทั่วไปหรือตามตลาดนัดอยู่ประมาณ 10-15% แต่ลูกค้าส่วนใหญ่ก็ยังยินดีที่จะจ่ายค่าบริการที่แพงขึ้นเหล่านี้ จากผลการศึกษาพบเหตุผลที่ส่วนใหญ่ยินดีจ่ายดังนี้

- ประการที่หนึ่ง เพราะความสะดวกที่ลูกค้าไม่ต้องเดินทางไปซื้อ ทำให้สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายในการเดินทาง
- ประการที่สอง ลูกค้าจำนวนหนึ่งเป็นแรงงานต่างด้าวซึ่งส่วนใหญ่จะไม่ได้ขึ้นทะเบียนไว้ การออกไปซื้อสินค้าเอง อาจจะเสี่ยงต่อการโดนจับกุม
- ประการที่สาม ผู้ขายมีการให้บริการพิเศษ เช่นการรับซื้อสินค้าที่เป็นที่ต้องการเฉพาะ ทำให้ผู้ซื้อไม่ต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการไปหาสินค้า
- ประการที่สี่ ความคุ้นเคย ทำให้ลูกค้าบางรายสามารถซื้อสินค้าในลักษณะเงินเชื่อไว้ก่อนได้

### ข้อสรุปรูปแบบของผู้ขายสินค้า

ในรูปแบบของผู้ขายสินค้านั้น พบผู้ขายใน 2 รูปแบบคือ เป็นผู้ขายรายเดียว หรือเป็นผู้ขายแบบรวมกลุ่ม คำว่า “ผู้ขายรายเดียว” หมายถึง นำรถไปซื้อสินค้าเองรายเดียว โหลดของเอง จัดและบรรจุสินค้าเอง ส่วน “แบบรวมกลุ่ม” เท่าที่พบนั้นสามารถจำแนกได้เป็นสองลักษณะ ลักษณะแรกเป็นเครือข่ายกันโดยตรงคือพ่อแม่ทำมาก่อน ก็มีลูกชายกับลูกสะใภ้ หรือลูกสาวมีลูกเขยมาขายด้วย กับลักษณะที่มีความสัมพันธ์ทางอ้อมในรูปแบบที่เป็นคนในภูมิลำเนาเดียวกัน เช่น มาจากหมู่บ้านเดียวกัน หรือในอำเภอใกล้เคียง ก็เกิดการชักชวนมารวมกลุ่มขายสินค้าด้วยกัน เป็นต้น โดยผู้ทำอาชีพนี้ส่วนใหญ่จะถูกชักชวนจากเครือข่ายหรือคนในท้องถิ่นที่ทำอยู่ก่อนแล้ว และเมื่อเห็นว่ามีหมู่บ้านหรือโรงงานเกิดใหม่ยังไม่มียอดฟุ้งรายใดเข้าไปให้บริการก็มักจะชักชวนคนที่ตนเองรู้จักให้มาเป็นเครือข่าย ซึ่งมีทั้งรูปแบบที่ลงทุนให้ก่อนแล้วให้ผ่อนชำระ หรือเป็นผู้เข้าไปค้าประกันให้ หรือ ให้เช่ารถเพื่อดำเนินกิจการ ฯลฯ เป็นต้น

จากข้อมูลพบว่า สาเหตุที่คนกลุ่มนี้ต้องการให้เกิดความเป็นเครือข่ายนั้น เพราะจะเกิดประโยชน์ต่อการให้บริการใน 2 ลักษณะ

- ลักษณะที่หนึ่ง ต่อต้นทุนในการซื้อสินค้า เพราะหากมีการซื้อสินค้าจากแม่ค้าขายส่งในปริมาณรวมกันที่มากขึ้น ราคาเฉลี่ยต่อหน่วยของสินค้านั้นๆก็จะถูกลง ทำให้การขายได้กำไรเพิ่มมากขึ้น อาทิ เช่น รถฟุ้งฟุ้ง 1 คัน สมมุติว่ามีการขายผักคะน้าคันละ 20 กิโลกรัม หากซื้อเพียง 20 กิโลกรัม แม่ค้าในตลาดอาจจำหน่ายกิโลกรัมละ 10 บาท แต่ถ้ารวมกัน 3 คัน ซื้อรวม 60 กิโลกรัม แม่ค้าจะขายในราคากิโลกรัมละ 8 บาท แต่ถ้ารวมกัน 5 คัน ได้ 100 กิโลกรัม แม่ค้าจะขายให้กิโลกรัมละ 6 บาท ดังนั้นเมื่อมีการรวมกันซื้อสินค้าในปริมาณที่มากขึ้น จากที่ซื้อมาในกิโลกรัมละ 10 บาท แต่เหลือกิโลกรัมละ 6 บาท ทำให้ต้นทุนต่ำลงกำไรก็จะเพิ่มขึ้น ทำให้การซื้อในลักษณะรวมกลุ่มแล้วมากระจายสินค้าในกลุ่มจะเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ทำให้ได้กำไรมากขึ้น
- ลักษณะที่สอง ต่อการให้บริการ พบว่าการให้บริการรถฟุ้งฟุ้งนั้น ถือเป็นภาระนัดแนะกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายในช่วงเวลาที่มีการตกลงกันได้ กล่าวคือ รถฟุ้งฟุ้งจะมาจอดที่หมู่บ้านนี้ในเวลา 9.00-9.30 น. ก็จะเป็นเช่นนี้ทุกวัน ผู้ซื้อก็จะมารออยู่ เพราะฉะนั้นหากรถฟุ้งฟุ้งมีการผัดผ่อนหรือผัดเวลาบ่อยๆ ก็จะเสียลูกค้า ดังนั้น การรวมกลุ่มกันก็จะช่วยเหลือในเวลาที่รถฟุ้งฟุ้งบางคนไม่สามารถไปให้บริการได้ ก็จะมีการเข้าไปสลับเสริมในช่วงเวลาสั้นๆ เพราะโดยปกติรถฟุ้งฟุ้งในกลุ่มเดียวกันก็จะมียานพาหนะหรือรถที่ให้บริการในพื้นที่ใกล้เคียงกันอยู่แล้ว

### ข้อค้นพบจากการวิจัย

จากรูปแบบของรถพุ่มพวงที่ให้บริการในลักษณะของรถกระบะแล้ว ผู้วิจัยยังได้พบข้อมูลเกี่ยวเนื่องอันประกอบด้วย รถพุ่มพวงในลักษณะที่เป็นรถจักรยานยนต์ และรถจักรยานยนต์พ่วงข้าง ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ทั้งรูปแบบและพื้นที่ให้บริการ พบข้อมูลเบื้องต้นว่า มูลค่าสินค้าไม่ว่าจะเป็นรถจักรยานยนต์หรือรถจักรยานยนต์พ่วงข้างที่ขายในแต่ละวันนั้น สามารถขายได้ในปริมาณที่เทียบเท่าหรือใกล้เคียงกับรถกระบะขาย แต่ประเภทสินค้าและเส้นทางเท่านั้นที่มีความแตกต่าง กล่าวคือ ประเภทสินค้าของรถจักรยานยนต์ และรถจักรยานยนต์พ่วงข้างจะมีแต่สินค้าประเภทผักพื้นฐานเป็นหลัก ส่วนประเภทเนื้อสัตว์ เครื่องปรุงรส และขนมขบเคี้ยว ที่มีในรถกระบะนั้น จะไม่พบในรถทั้ง 2 ประเภทนี้ แต่ลักษณะการนำเสนอสินค้ายังคงเป็นรูปแบบเดียวกัน คือ การห้อยเป็นพวงๆ ส่วนพื้นที่ให้บริการของรถจักรยานยนต์และรถจักรยานยนต์พ่วงข้างนั้น จะให้บริการในพื้นที่ตรอกซอกซอยขนาดเล็กที่รถกระบะไม่สามารถเข้าไปให้บริการหรือมีจุดจอดให้บริการได้ ส่วนใหญ่เป็นชุมชนหรือหมู่บ้านจัดสรรเก่าในพื้นที่ค่อนข้างใจกลางเมือง โดยประเภทสินค้าแม้ว่าจะเป็นประเภทผักพื้นฐาน แต่เมนูอาหารก็มีความแตกต่างกัน ทำให้วิธีการคิดสรรสินค้า และความยินดีจ่ายค่าสินค้าและบริการจะมีความแตกต่างจากการให้บริการของรถกระบะ และแตกต่างกันด้วยกลุ่มลูกค้าที่จะไม่เหมือนการขายสินค้าตามชานเมือง

รถขายผลไม้ จากการสำรวจพบว่า ในขายผลไม้ไม่มีทั้งลักษณะที่เป็นกระบะเปิดท้ายมีทั้งที่ขังเป็นกิโลกรัม และเป็นถุง หรือเป็นแพ็คที่มีการกำหนดราคาและปริมาณขายที่ชัดเจน และรถจักรยานยนต์ขายผลไม้ในลักษณะที่แยกเป็นถุงๆแบบเดียวกับรถพุ่มพวง รวมถึงรถกระบะประเภทขายสินค้าใดสินค้าหนึ่งโดยเฉพาะตามฤดูกาล เช่น ขายทุเรียน แดงโม ลองกอง เงาะ ฯลฯ

รถขายของเบ็ดเตล็ด จากการสำรวจพบว่า รถประเภทนี้จะมีการให้บริการในรูปแบบที่หมุนเวียนไปทุกสัปดาห์ คือ มีเส้นทางที่วิ่งประจำทุกวันจันทร์ อังคาร พุธ ฯลฯ ไม่ซ้ำกัน ดังนั้นผู้ซื้อจะสามารถประมาณเวลาได้ว่า รถขายของเบ็ดเตล็ดจะมาให้บริการในช่วงวันไหน ส่วนใหญ่แล้ว รถขายของเบ็ดเตล็ดนั้นจะขายสินค้าในลักษณะที่ผู้ซื้อขนส่งยาก เช่น ไม้กวาดด้ามยาว บันได กระจกหรือถังขยะใบใหญ่ เป็นต้น ดังนั้นผู้ซื้อส่วนใหญ่ นอกจากคนงานตามแคมป์คนงานแล้ว ยังมีกลุ่มผู้ซื้อหมู่บ้านจัดสรรที่เพิ่งเข้าอยู่อาศัยที่ต้องการของเบ็ดเตล็ดเหล่านี้อีกด้วย ทั้งนี้พบว่าสินค้าที่รถเบ็ดเตล็ดนำมาขายนั้น นอกจากจะเป็นสินค้าที่มีการขนส่งยากแล้ว ยังมีสินค้าประเภทเครื่องมือช่าง เพื่อใช้ในการปรับปรุงพื้นที่อยู่อาศัยเล็กๆน้อยๆ ส่วนลูกค้ากลุ่มใหญ่สุดก็คือ คนงานตามโรงงานหรือแคมป์คนงาน เพราะคนเหล่านี้จะเป็นคนต่างด้าวเป็นส่วนมาก จึงไม่ค่อยกล้าเดินทางไปไกลจากที่พัก สินค้าที่ต้องการก็จะมีตั้งแต่สินค้าที่ป้องกันตนเอง เช่น ถุงมือ รองเท้ายาง ปลอกแขนหมวก ฯลฯ ส่วนสถานที่ที่รถขายของเบ็ดเตล็ดไปรับสินค้านั้น จะมีตั้งแต่ลำเพ็ง ไร่เบ็ หรือ เมื่อผ่านตาม

โรงงานหรือแหล่งที่ขายสินค้าเหล่านี้ก็จะแวะซื้อนำมาขาย เนื่องจากเป็นการขายสินค้าที่ไม่อาจคาดการณ์ได้ว่า จะขายอะไรกับกลุ่มไหนได้เมื่อไหร่ ดังนั้นราคาที่ตั้งไว้ส่วนใหญ่มักจะสูงกว่าที่รับมาประมาณ 30-50% ตามแต่ ชนิดและประเภทสินค้า โดยจะพิจารณาจากความยากง่ายหากลูกค้าต้องไปซื้อสินค้าเหล่านี้มาเอง

ความแตกต่างที่เห็นได้ชัดระหว่างรถขายผลไม้ กับรถขายของเบ็ดเตล็ด กับรถพุ่มพวง คือ รถพุ่มพวง จะมีพื้นที่ให้บริการแน่นอนทั้งตำแหน่งและช่วงเวลา ส่วนรถขายผลไม้และรถเบ็ดเตล็ดนั้น จะตระเวนไปใน เส้นทางต่างๆ มีทั้งที่จอดจุดใดจุดหนึ่งเป็นเวลาและไม่เป็นเวลา ดังนั้นในช่วงที่ตระเวนจึงจำเป็นต้องใช้โทรโข่ง เป็นเครื่องมือสื่อสารให้ผู้ซื้อรู้ว่าผู้ขายได้เข้ามาให้บริการแล้ว

### สรุปงานวิจัย

จากผลการวิจัยทั้งหมดจะเห็นว่า รถพุ่มพวงนั้นเกิดขึ้นจากการปรับตัวของชนชั้นกลางในสังคม ที่มองเห็นโอกาสโดยอาศัยช่องว่างที่ภาครัฐและภาคเอกชนที่ยังไม่สามารถให้บริการพื้นฐานได้ เข้าไปเปิดพื้นที่ ให้บริการ แต่เมื่อชุมชนเหล่านั้นเกิดเป็นชุมชนขนาดใหญ่ขึ้น รัฐหรือผู้ประกอบการรายใหญ่ก็จะเข้าไปพัฒนา ประกอบเพราะเล็งเห็นความคุ้มค่าในการลงทุน ประกอบกับมีระบบรถขนส่งสาธารณะที่สามารถเดินทางมายัง พื้นที่เหล่านั้นได้สะดวก ก็จะมีการพัฒนาพื้นที่นั้นเป็น ตลาด คอมมูนิตีมอลล์ หรือห้างสรรพสินค้า ตามแต่ ระดับรายได้ของผู้อยู่อาศัยในชุมชนนั้น แต่แม้ว่าในชุมชนนั้นจะเกิดมีแหล่งจับจ่ายใช้สอยสินค้าอุปโภค- บริโภคแล้ว ก็เชื่อว่าความสำคัญของรถพุ่มพวงจะหมดไป แต่พบว่ารถพุ่มพวงยังมีการปรับตัวไปมากกว่า การให้บริการขั้นพื้นฐานที่เป็นเพียงการจำหน่ายสินค้าที่เป็นอาหารสด อาหารแห้ง และเครื่องปรุงรสเท่านั้น ปัจจุบันรถพุ่มพวงมีการขยายการให้บริการไปสู่รูปแบบดิลิเวอรี่ เช่น รับซื้อสินค้าที่ต้องการโดยมีการ ส่งล่วงหน้า หรือแจ้งความต้องการไว้ล่วงหน้า หรือมีการโทรสั่งตามเบอร์มือถือที่ผู้ขายได้ให้ไว้กับผู้ซื้อ โดย พบว่าผู้ซื้อสินค้าในรูปแบบที่มีการสั่งตามความต้องการมีสัดส่วนเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะตามหมู่บ้านที่อยู่ ตามตรอกซอกซอย ที่ผู้ซื้อต้องเดินทางออกมาต่อรถสาธารณะหลายต่อ ซึ่งจะเห็นว่าประเด็นดังกล่าวเป็นการ สะท้อนให้เห็นภาพความคุ้นเคยระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายตามลักษณะสังคมไทยที่มีความเชื่อเพื่อเผื่อแผ่ นอกจากนี้ รูปแบบการปรับตัวดังกล่าวแล้ว รถพุ่มพวงยังทำหน้าที่เหมือนเคาน์เตอร์เซอร์วิส เช่น การให้บริการรับจ่าย ค่าให้บริการต่างๆ เช่น ค่าน้ำระปา ค่าไฟฟ้า ค่าโทรศัพท์มือถือ เป็นต้น ทั้งนี้เพราะกลุ่มลูกค้าจำนวนหนึ่ง เช่น แม่บ้าน หรือคนแก่ ที่อยู่ติดบ้านและไม่อยากที่จะเดินทางออกไปไหนไกลๆ จึงยินดีที่จะจ่ายค่าบริการ มากกว่าจะเสียค่าเดินทางและเวลาในการไปจ่ายค่าบริการต่างๆเอง

นอกจากผลการศึกษาข้างต้นแล้ว ผู้วิจัยขอตั้งข้อสังเกตบางประการที่อาจจะเป็นปัจจัยต่อการขัดขวาง การให้บริการรถพุ่มพวง กล่าวคือ เมื่อชุมชนมีขนาดใหญ่ขึ้น กลุ่มลูกค้าเริ่มมีจำนวนมากขึ้น การเรียกเก็บ ผลประโยชน์จากกลุ่มคนต่างๆ จะเป็นอีกส่วนหนึ่งที่อาจเป็นตัวผลักดันให้รถพุ่มพวงจำเป็นต้องกระจายหรือ

เปลี่ยนย้ายไปยังพื้นที่อื่น ทั้งนี้การเรียกเก็บผลประโยชน์ดังกล่าว มีตั้งแต่เจ้าหน้าที่รัฐทั้งเจ้าหน้าที่ตำรวจและเจ้าหน้าที่เทศกิจ ในรูปแบบที่เรียกรับผลประโยชน์แบบต่อเนื่องหรือเฉพาะโอกาส นอกจากเจ้าหน้าที่รัฐแล้วยังพบในรูปแบบของการเรียกรับผลประโยชน์จากเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัยในชุมชนปิด อาทิ หมู่บ้านจัดสรรที่มีการจัดตั้งนิติบุคคลดูแล , โรงงานอุตสาหกรรมที่มีการล้อมรั้ว รวมถึงถนนที่มีการจำกัดพื้นที่ในการจอดรถ เหล่านี้ล้วนเป็นอีกปัญหาหนึ่งของผู้ให้บริการรถพุ่มพวงบางส่วนได้รับผลกระทบต่อดันทุนในการขายสินค้า ซึ่งอาจจะทำให้ลูกค้าของรถพุ่มพวงจำเป็นต้องซื้อสินค้าที่แพงขึ้น

จากผลการศึกษาทั้งหมดดังที่กล่าวมาแล้ว จึงอาจสรุปได้ว่า จุดกำเนิดของรถพุ่มพวงนั้น ก็ไม่แตกต่างจากโครงข่ายเศรษฐกิจนอกระบบอื่นๆ เช่น รถตู้สาธารณะ มอเตอร์ไซค์รับจ้าง หรือแม้แต่หาบเร่แผงลอย ซึ่งเกิดขึ้นเพราะช่องว่างทางสังคมที่ภาครัฐไม่สามารถให้มีบริการขั้นพื้นฐานที่ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ โดยจากการศึกษารถพุ่มพวงนั้น มีรูปแบบการปรับตัวที่ถูกปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลาอย่างต่อเนื่อง เพื่อขยายโอกาสของการขายสินค้าและบริการได้เพิ่มขึ้น รถพุ่มพวงน่าจะถือได้ว่าเป็นระบบการพึ่งพาขั้นพื้นฐานของคนในสังคมระดับล่างและปานกลางที่สามารถสะท้อนวิถีการพึ่งพาในรูปแบบที่ไม่ซับซ้อน และก่อปัญหาน้อยมากต่อสังคมเมื่อเทียบกับรูปแบบโครงข่ายการให้บริการพื้นฐานในรูปแบบอื่น ทั้งนี้อาจจะเป็นไปได้ว่าเพราะรูปแบบของผู้ให้บริการที่เป็นไปในรูปแบบของคนในครอบครัวและเครือญาติ จึงทำให้ไม่เกิดความขัดแย้งกันในด้านผลประโยชน์ ส่วนในด้านผู้ซื้อก็พบว่า ลูกค้าส่วนใหญ่แล้วเป็นต่างภูมิลำเนามาจากพื้นที่ต่างๆ เกิดการย้ายถิ่น จึงทำให้เกิดรูปแบบของการช่วยเหลือและพึ่งพากัน

ข้อเสนอแนะจากงานวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยดำเนินการเพียงการรวบรวมรูปแบบและวิธีการให้บริการเท่านั้น แต่พบว่าการให้บริการของรถพุ่มพวงยังมีรูปแบบการปรับตัวทั้งในแง่การนำเสนอสินค้าและบริการในรูปแบบต่างๆอย่างต่อเนื่องซึ่งน่าจะมีการศึกษาเพิ่มเติม เพื่อให้เห็นรูปแบบของการปรับตัวอันนำไปสู่การแข่งขันกับร้านค้าปลีกยุคใหม่ จนอาจทำให้วิถีชีวิตการซื้อสินค้าและบริการแบบดั้งเดิมของคนระดับล่างและปานกลาง โดยเฉพาะกับร้านค้าประเภทโชห่วยขาดหายไปจากสังคมไทย



## รายการอ้างอิง

เกียรติ จิวะกุล และคณะ ,ตลาดในกรุงเทพฯการขยายตัวและพัฒนาการ,รายงานผลการวิจัยเงินทุนเพื่อเพิ่มทุนและพัฒนา

ประสิทธิภาพทางวิชาการ,จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, พ.ศ.2525.

คุณาริป์ แสงฉาย , การขยายตัวของร้านค้าปลีกสมัยใหม่และผลกระทบต่อร้านขายของชำดั้งเดิม,วิทยานิพนธ์ปริญญา  
มหาบัณฑิต,พ.ศ.2544.

ฉัตรชัย พงศ์ประยูร,ภูมิศาสตร์เมือง,กรุงเทพมหานคร,ไทยวัฒนาพานิช,พ.ศ.2527.

นฤมล นิราทร , การจัดการการค้าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานคร : ข้อสังเกตและข้อเสนอแนะ ,วารสารสังคมวิทยา  
มานุษยวิทยา 33(2) มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, กรกฎาคม-ธันวาคม พ.ศ.2557 .

ปกป้อง จันวิทย์,คนไม่ใช่สัตว์เศรษฐกิจ,สำนักพิมพ์โอเพ่นบुक,กรุงเทพฯ,พ.ศ.2547.

ปราโมทย์ เจริญยิ่ง,หาบเร่ แผงลอย,สำนักพิมพ์ธรรมชาติ ,กรุงเทพฯ, พ.ศ.2540.

พิภพ รอดภัย ,บ้านจัดสรรในกรุงเทพมหานครและปริมณฑล, กองวิชาการที่อยู่อาศัยและการตั้งถิ่นฐานมนุษย์,การเคหะ  
แห่งชาติ,พ.ศ.2529.

ม.ร.ว.เน่งน้อย ศักดิ์ศรี และคณะ ,องค์ประกอบทางกายภาพกรุงรัตนโกสินทร์,เงินทุนจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เฉลิม  
ฉลองสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี,จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย,พ.ศ.2534.

วารี เรื่องดิลกรัตน์ , การศึกษาตลาดนัดชั่วคราวในเมืองและชานเมืองกรุงเทพมหานคร, วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต  
พ.ศ.2540.

วีระ อนันตธนาโรจน์ ,ผลการเปลี่ยนแปลงสภาพแวดล้อมการค้าปลีกต่อพฤติกรรมการเดินทางจับจ่ายในเมืองพิษณุโลก,  
วิทยานิพนธ์ปริญญามหาบัณฑิต,พ.ศ.2531.

ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เอกวิทย์ ณ ถลาง ,การสืบทอดปัญญาไทย,ปาฐกถา"สิรินธร"ครั้งที่ 22 ,โรงพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์  
มหาวิทยาลัย, พ.ศ.2550.

โซห่วย เข้าถึงโดย [www.rpst-digital.org](http://www.rpst-digital.org)

โซห่วย เข้าถึงโดย [www.thairath.co.th](http://www.thairath.co.th)

ตัวเลขเศรษฐกิจเกี่ยวกับธุรกิจค้าปลีก เข้าถึงโดย [www.bot.or.th](http://www.bot.or.th)

สุวิทย์ ไททยวัฒน์ และ อนุชา ม่วงใหญ่ เข้าถึงโดย [www//mail.nstru.ac.th](http://www//mail.nstru.ac.th)

# แบบสัมภาษณ์

วันที่.....สถานที่.....เวลา.....รถคันที่.....

## ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปผู้ให้สัมภาษณ์

เพศ  ชาย  หญิง อายุ.....ปี  
อาชีพเดิม.....  
สาเหตุที่เลือกทำอาชีพนี้.....  
.....  
ทำอาชีพนี้มานานกี่ปี.....ปี ความสัมพันธ์กับผู้ร่วมงาน.....  
อาชีพเสริมนอกเหนือจากอาชีพนี้.....  
อุปกรณ์ที่ลงทุนเอง ได้แก่.....  
.....  
อุปกรณ์ที่มีผู้จัดหามาให้ ได้แก่.....  
.....  
ผู้ที่จัดหาให้ คือ.....  
เงินลงทุนครั้งแรก เป็นจำนวนเงิน.....บาท

## ส่วนที่ 2 ข้อมูลการซื้อขาย

จำนวนวันที่มาซื้อของโดยปกติ ต่อ 1 อาทิตย์.....วัน  
เพราะ.....  
.....  
ตลาดที่ซื้อของเป็นประจำ.....เวลาที่มาซื้อ.....  
เพราะ.....  
.....  
ลักษณะของการรับสินค้าโดยรวม  ไปเลือกและรับสินค้าเอง  ไปเลือกแล้วมีคนมาส่งสินค้า  
 มีคนมาถามและมาส่งสินค้า  อื่นๆ.....  
.....  
สถานที่ซื้อของอื่น.....เวลาที่ไปซื้อ.....  
จำนวนวันที่มาซื้อของที่อื่นโดยปกติ ต่อ 1 อาทิตย์.....วัน  
เพราะ.....  
.....  
ลักษณะของการรับสินค้าโดยรวม  ไปเลือกและรับสินค้าเอง  ไปเลือกแล้วมีคนมาส่งสินค้า  
 มีคนมาถามและมาส่งสินค้า  อื่นๆ.....



























ุคชาย ุคต้นที่	ชื่อพื้นที่ตั้งกล่าว	ประเภทของผู้ซื้อ					สินค้าที่นิยมซื้อ 3 อันดับ	ยอดซื้อรวม (บาทต่อคน ต่อครั้ง)	วิธีการจ่ายเงิน สด      เช็ค	บริการเสริมอื่น ที่ผู้ซื้อใช้บริการ
		แม่บ้าน	ก่อสร้าง	คนรับใช้	ชกม	พนักงาน	อื่น ๆ ระบุ			





## แบบสัมภาษณ์รถขายเคลื่อนที่ชุดที่ EN 1

### 1. ข้อมูลการสำรวจ

วันที่และเวลาที่สำรวจ : 2 เมษายน พ.ศ.2550 เวลา 07.00 นาฬิกา  
บริเวณสำรวจ : โชคชัย4 ซ.30  
รถคันที่ : 01  
โซนพื้นที่ศึกษา : ด้านทิศตะวันออกเฉียงเหนือ

### 2. ลักษณะข้อมูลทั่วไปของรถ

รูปแบบของรถ : ยี่ห้อ MITSUBISHI สีคว้นบุหรี่ปะเบียงน บธ 403 เพชรบูรณ์  
ลักษณะของรถ : รถขายกับข้าวเคลื่อนที่ (ผักสดและเนื้อสัตว์)  
แหล่งมารับสินค้า : ตลาดสี่มุมเมือง  
เส้นทางขาย : โชคชัย 4 ซ.30 ถึง ลาดพร้าว ซ.71  
ช่วงเวลา : ช่วงเช้า 06.00 – 13.00 นาฬิกา  
ช่วงเย็น 15.00 – 17.00 นาฬิกา  
การลงทุนและรายได้ต่อวัน : ลงทุน 7,000 บาท และ กำไรวันละ 700 - 800 บาท



### 3. ข้อมูลรายละเอียดจากการสัมภาษณ์

#### 3.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้สัมภาษณ์ :

ผู้ให้สัมภาษณ์เป็นเพศชาย อายุ 33 ปี เดิมมีอาชีพทำไร่ ต่อมาพี่ชายที่มีอาชีพทำรถขายกับข้าวอยู่ก่อนได้ชักชวนให้มาทำ จึงได้เปลี่ยนมาประกอบอาชีพนี้ร่วมกับภรรยา โดยได้ทำรถขายกับข้าวมาเป็นระยะเวลา 7 ปีแล้ว ใช้เงินลงทุนในครั้งแรกประมาณ 20,000 บาท ใช้ในการทำหลังคาเหล็ก ซื้อตู้แช่เนื้อสัตว์ ชั้นวางของ และตาข่าย

### 3.2 การรับซื้อสินค้า :

โดยปกติจะขายของทุกวันตลอดทั้งสัปดาห์ ไม่มีวันหยุดเนื่องจากสินค้าขายดีและขายหมดทุกวัน จะมาเลือกรับซื้อของที่ตลาดสี่มุมเมืองเป็นประจำในเวลา 01.00 นาฬิกา เนื่องจากตลาดสี่มุมเมืองเป็นตลาดที่สะอาด เป็นระเบียบเรียบร้อย และสินค้ามีราคาถูก

รูปแบบในการเลือกและขนถ่ายสินค้าจะมีลักษณะโดยฝ่ายภรรยาจะเป็นคนเข้าไปเลือกซื้อของในตลาด ส่วนสามีจะรอรับและจัดของอยู่ที่รถ ซึ่งเวลาเลือกของครบแล้วนั้นสามีจะเป็นคนจัดอาหารประเภทเนื้อสัตว์และอาหารทะเลลงไปในตู้แช่เย็น ส่วนภรรยาจะเป็นคนจัดสินค้าประเภทผักใส่ถุงและตกแต่งตัดที่เสียออกไป แต่จะวันจะลงทุนซื้อของสดประมาณวันละ 7,000 บาท ซึ่งจะต้องใช้วิธีง่ายสุด ในการกำหนดราคาขายของสดจะกำหนดราคาขายตามท้องตลาด โดยจะได้กำไรประมาณวันละ 700 – 800 บาท

### 3.3 บริการเสริม :

โดยปกติบริการเสริมของรถขายกับข้าวคือ จะบริการอาหารหรือของใช้พิเศษตามสั่ง เช่น การสั่งอาหารทะเลล่องหน้า จะบริการส่งถึงที่บ้านทั้งนี้เพื่อเป็นการเอาใจลูกค้าแต่จะไม่คิดราคาเพิ่ม จะขายตามราคาท้องตลาด

### 3.4 สินค้าและการจัดการสินค้า :

รถขายกับข้าวคันนี้จะเน้นอาหารสดส่วนใหญ่จะเป็นประเภทผักสดและเนื้อสัตว์ โดยประกอบด้วย ผักสดและเนื้อสัตว์มีสัดส่วนเท่าๆกันคือร้อยละ 40 อาหารทะเล ของแห้ง ไข่และสินค้าเบ็ดเตล็ดๆ เท่ากัน คือร้อยละ 5 ของหมักดองร้อยละ 3 และเครื่องปรุงร้อยละ 2 การจัดเรียงสินค้าของรถคันนี้จะมีลักษณะแบบแบ่งเป็นสัดส่วนตามประเภทของสินค้าอย่างเป็นระเบียบเรียบร้อยโดยสินค้าประเภทผักสดนั้น ส่วนใหญ่จะแบ่งขายเป็นถุงๆ ซึ่งจะแขวนไว้ที่ด้านข้างของรถด้านนอก เพื่อให้ผู้ซื้อจะสามารถมองเห็นและเลือกซื้อได้โดยสะดวก โดยมีราคาถุงละ 5 - 10 บาท ซึ่งสินค้านี้ราคาถุงละ 5 บาท เช่น มะเขือเทศ แตงกวา พริกชี้ฟ้า เป็นต้น ราคา 10 บาท เช่น ถั่วลิสงเตา ผักกาดขาว และกะหล่ำปลี เป็นต้น

ส่วนเนื้อสัตว์จะขายตามน้ำหนักซึ่งได้จัดไว้ด้านท้ายรถในถังแช่น้ำแข็ง ผู้ซื้อสามารถเลือกซื้อได้โดยสะดวก เช่น หมู ไก่ และอาหารทะเล เป็นต้น ส่วนเครื่องปรุงจะจัดเรียงอยู่บนชั้นวางด้านบนซึ่งอยู่ส่วนในสุดของรถ ผู้ซื้อสามารถมองเห็นสินค้าที่ต้องการจะซื้อได้อย่างชัดเจน สินค้าประเภทนี้ส่วนใหญ่จะเป็นของที่มียี่ห้อและเป็นที่ยึดจกตามท้องตลาดทั้งนี้เนื่องจากความน่าเชื่อถือในคุณภาพของสินค้าและความนิยมของผู้ซื้อเป็นส่วนใหญ่



### 3.5 เส้นทางขาย :

เส้นทางการขายกับข้าวของรถคันนี้จะแบ่งเป็นสองช่วงคือช่วงเช้าเริ่มตั้งแต่เวลา 06.00 - 13.00 นาฬิกา ซึ่งจะเริ่มขายที่โชคชัย4 ซ.30เป็นที่แรก ผู้ซื้อส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มแม่บ้านซึ่งสินค้าที่ซื้อส่วนใหญ่จะเป็นเนื้อหมู เนื้อปลา และผักสด มียอดซื้อประมาณ 50 - 100 บาท ต่อครั้งต่อคน ต่อจากนั้นจะไปขายต่อโชคชัย4 ซ.40 และ ซ.45 มีผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นกลุ่มแม่บ้านสินค้าที่ซื้อส่วนใหญ่จะเป็นเนื้อหมู เนื้อปลา และผักสด มียอดซื้อประมาณ 50 - 100 บาท ต่อครั้งต่อคน จากนั้นจะเริ่มขายต่อในช่วงเย็นโดยเริ่มตั้งแต่เวลา 15.00 นาฬิกา ที่ลาดพร้าว ซ.50 ผู้ซื้อส่วนใหญ่เป็นกลุ่มแม่บ้าน โดยสินค้าส่วนใหญ่ที่ซื้อคือ เนื้อหมู เนื้อปลาและผักสด มียอดซื้อต่อคนประมาณ 50-100 บาท ต่อจากนั้นจะไปขายต่อที่ลาดพร้าว ซ.71 โดยกลุ่มผู้ซื้อส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มแม่บ้านและกลุ่มคนทำงานก่อสร้าง สินค้าที่นิยมซื้อคือ เนื้อหมู เนื้อปลา และผักสด โดยมียอดซื้อรวมต่อคน 50 - 100 บาท ทั้งนี้การซื้อสินค้าทุกครั้งจะมีการจ่ายเป็นเงินสด

