



บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ภูมิภาคเป็นเสมือนโครงสร้างและการพัฒนาที่ควบคู่กันซึ่งจะสะท้อนให้เห็นถึงรูปแบบขององค์ประกอบการตั้งถิ่นฐาน อันมีลักษณะของความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยงจากเมืองศูนย์กลางหลักของภูมิภาค ไปยังชุมชนสุดท้ายที่เล็กที่สุดในบริเวณพื้นที่ขอบรอบนอก การพัฒนาภูมิภาคเกิดจากการเติบโตและเปลี่ยนแปลงของการตั้งถิ่นฐาน ซึ่งก่อให้เกิดความเชื่อมโยงต่อกันระหว่างเมืองต่าง ๆ ภายในพื้นที่มากขึ้น บทบาทและความสัมพันธ์ที่เชื่อมโยงในด้านต่าง ๆ ของการพัฒนาภาคนี้ มีส่วนช่วยกระตุ้นให้ชุมชนต่าง ๆ ที่มีอยู่เดิมเติบโตและเปลี่ยนแปลง อันจะเห็นได้อย่างชัดเจนจากความเชื่อมโยงที่ปรากฏขึ้นในภูมิภาค อาทิ ความเชื่อมโยงทางด้านกายภาพ เศรษฐกิจ สังคมและประชากร เป็นต้น ความเชื่อมโยงดังกล่าวมีผลต่อการขยายตัวและการเกิดของชุมชนศูนย์กลางทั้งเก่าและใหม่ รวมทั้งก่อให้เกิดโอกาสแก่ชุมชนทั้งจากภายในและภายนอกพื้นที่ ทั้งในเขตเมืองและในเขตชนบทที่จะพัฒนาด้านการผลิต การขนส่ง การค้า การบริการ การอยู่อาศัย และการพักผ่อน ภูมิภาคที่มีระดับการพัฒนาสูง จะปรากฏความเชื่อมโยงทางพื้นที่ในรูปแบบต่าง ๆ ระหว่างศูนย์กลางและพื้นที่รอบนอกอย่างกว้างขวาง ขอบข่ายความเชื่อมโยงที่กว้างขวางพัฒนาภาคให้ความสำคัญอย่างมาก คือ ความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจซึ่งเป็นการศึกษาเพื่อค้นหาความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างพื้นที่ และผลที่ได้จากการศึกษาอาจนำไปสู่การค้นพบกิจกรรมการผลิตทางเศรษฐกิจ ซึ่งจะนำไปใช้เป็นฐานเศรษฐกิจเพื่อกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาภูมิภาคต่อไป ความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจดังกล่าว เป็นความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างพื้นที่ ก่อให้เกิดความเชื่อมโยงในโครงข่ายการตลาด การแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ การไหลเวียนของสินค้า วัตถุดิบ เงินทุน และรายได้ ระหว่างชุมชนต่าง ๆ ของสาขาการผลิตในภาคเกษตรกรรม อุตสาหกรรม และบริการ ผลจากความเชื่อมโยงดังกล่าวก่อให้เกิดการขยายโครงข่ายการค้าและการขนส่งภายในภาคให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อใช้เป็นกลไกถ่ายทอดความเชื่อมโยงให้แก่พื้นที่ข้างเคียง ซึ่งมีระดับการพัฒนาที่แตกต่างกัน กิจกรรมการค้า นับเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจสาขาหนึ่ง ซึ่งเป็นพื้นฐานที่สำคัญยิ่งต่อการเจริญเติบโตของชุมชน

ศูนย์กลางหรือภูมิภาค ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงปรากฏการณ์ของความเชื่อมโยงดังกล่าวได้อย่างชัดเจน

การค้าเป็นกิจกรรมทางเศรษฐกิจภาคตติยภูมิ (Tertiary Sector) ซึ่งมีความสำคัญต่อการดำรงชีพของประชากรเมือง ทั้งนี้เพราะการค้าช่วยตอบสนองความต้องการต่อสินค้าประเภทต่าง ๆ ซึ่งก่อให้เกิดการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าทั้งในรูปวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ อันเนื่องมาจากการแปรรูปวัตถุดิบ และการค้าส่งเป็นรูปแบบสำคัญรูปหนึ่งของกิจกรรมการค้า เนื่องจากการค้าส่งก่อให้เกิดความเชื่อมโยงระหว่างหน่วยผลิตของกิจกรรมการผลิตสาขาต่าง ๆ กับหน่วยบริโภคในบริเวณพื้นที่ต่าง ๆ โดยรอบซึ่งมีความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจกับศูนย์กลาง ซึ่งบริเวณศูนย์กลางเมืองเป็นแหล่งรวบรวมอุปสงค์อย่างหนาแน่นของสินค้าประเภทต่าง ๆ โดยการค้าส่งซึ่งเป็นกลไกทางการตลาดจะทำหน้าที่เป็นตัวกลางทางการค้ารวบรวมและแพร่กระจายสินค้าไปสู่ตลาดหรือหน่วยบริโภคประเภทต่าง ๆ ที่มีผู้บริโภคคนสุดท้าย (Ultimate user) นอกจากนี้การค้าส่งยังก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่สินค้าอันเนื่องมาจากการทำหน้าที่ทางการตลาดของการและการค้าส่ง ซึ่งได้แก่ การจัดเก็บและรอนักสินค้า การขนถ่าย การบรรจุ การขนส่ง ก่อนที่จะกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภคในระยะเวลาที่เหมาะสมตรงกับความต้องการของหน่วยบริโภคและตอบสนองความต้องการในสถานที่ที่ขาดแคลนสินค้า ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าการค้าส่งก่อให้เกิดการเพิ่มขึ้นของอรรถประโยชน์ของวัตถุดิบ สินค้า หรือผลิตภัณฑ์แก่เจ้าของสินค้าตามเงื่อนไขทางด้านเวลา สถานที่ และความเป็นเจ้าของ เมื่อสินค้าเหล่านั้นถูกแพร่กระจายไปตอบสนองความต้องการของหน่วยบริโภคในระดับต่าง ๆ

การเจริญเติบโตของแหล่งการค้าเกิดขึ้นไม่เท่าเทียมกันในแต่ละพื้นที่ อาจจะมีปัจจัยสนับสนุนให้การค้าขยายตัวได้รวดเร็วแตกต่างกัน กล่าวคือ การตั้งอยู่ในทำเลที่เหมาะสม มีการคมนาคมขนส่งที่สะดวก หรือตั้งอยู่ในบริเวณที่เป็นเส้นทางผ่านซึ่งช่วยให้ประหยัดต้นทุนการขนส่ง แต่ปัจจัยประการสำคัญก็คือ เป็นพื้นที่ที่มีประชากรมากพอที่จะก่อให้เกิดการขยายตัวของอุปสงค์และอุปทานที่มีต่อสินค้าของตลาดภายในที่ตั้งนั้น (Boyce, 1974: 82) การเจริญเติบโตของภาคหรือของประเทศนั้น ขึ้นอยู่กับการค้าเป็นสำคัญเพราะการค้าก่อให้เกิดผลประโยชน์จากการค้า (Gains From Trade) ทั้งทางตรงและทางอ้อม ผลประโยชน์จากการค้าทางตรงเกิดขึ้นเนื่องจากการค้ากระตุ้นให้หน่วยผลิตนำเอาทรัพยากรธรรมชาติ ทรัพยากรทางการผลิตที่มีอยู่ภายในพื้นที่ต่าง ๆ มาใช้เป็นปัจจัยในการผลิตสินค้าอย่างเต็มที่เพื่อตอบสนองความต้องการแก่ผู้บริโภค ทรัพยากรดังกล่าวได้แก่ วัตถุดิบ ที่ดิน แรงงาน เป็นต้น ผลประโยชน์

จากการค้าทางอ้อมเป็นผลพลอยได้ที่เกิดขึ้นจากการผลิตสินค้าภายในสาขาการผลิตเดียวกันหรือระหว่างสาขาการผลิตซึ่งเกี่ยวข้องกัน อาทิ ความชำนาญในการผลิตสินค้า การประหยัดจากภายนอกระหว่างหน่วยผลิต (External of Economies) การไหลเวียนเข้าของเงินทุนภายในพื้นที่และระหว่างพื้นที่ ตลอดจนการถ่ายทอดความรู้ทางเทคนิควิทยาการที่เกี่ยวข้อง เป็นต้น อาจกล่าวได้ว่าผลประโยชน์จากการค้าเป็นความสามารถในการผลิตสินค้าเพื่อส่งไปขายยังแหล่งต่าง ๆ โดยการส่งสินค้าออกไปขายได้นั้นเป็นผลมาจากความได้เปรียบในการผลิตสินค้านั้น ๆ มากกว่าพื้นที่อื่น ๆ ทั้งนี้เพราะต้นทุนในการผลิตสินค้าต่ำ แรงงานที่ใช้ในการผลิตมีประสิทธิภาพและมีความชำนาญในการผลิต ตลอดจนการมีทรัพยากรที่อุดมสมบูรณ์และแตกต่างกันออกไป ซึ่งความได้เปรียบเหล่านี้สนับสนุนให้การค้าคงอยู่และเติบโตต่อไป และอาจกล่าวได้ว่าการค้าเกิดขึ้นในพื้นที่ที่มีความได้เปรียบ โดยเปรียบเทียบในเชิงการผลิต (Comparative Advantage) โดยพื้นที่ใดที่มีความชำนาญในการผลิตสินค้าประเภทหนึ่งมากกว่าพื้นที่อื่น ๆ ก็จะเลือกผลิตสินค้าประเภทนั้นเพื่อส่งออกไปยังพื้นที่ที่มีความชำนาญน้อยกว่า (Knapp, 1986: 82) ความสามารถในการผลิตสินค้าและการส่งออกสินค้าทำให้เกิดการไหลเวียนของเงินทุนและรายได้ภายในศูนย์กลางและแพร่กระจายไปยังพื้นที่ส่วนต่าง ๆ โดยรอบ ที่การค้าเชื่อมโยงไปถึงระหว่างผู้ผลิตกับผู้บริโภค รายจ่ายที่จ่ายไปเพื่อซื้อปัจจัยการผลิต และรายได้ที่ได้รับจากการส่งสินค้าออกไปจำหน่ายในพื้นที่ต่าง ๆ นับเป็นปัจจัยที่สำคัญยิ่งในการกระตุ้นให้เกิดการเติบโตในกิจกรรมการผลิตสาขาอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการค้าอย่างมาก อาทิ การขนส่ง การบริการ และการธนาคาร เป็นต้น ซึ่งจะทำให้เกิดการจ้างแรงงานและกิจกรรมการผลิตต่อเนื่องภายในระบบเศรษฐกิจ อันจะนำมาซึ่งการเจริญเติบโตของภาคและประเทศโดยรวม

นครสวรรค์เป็นจังหวัดหนึ่งที่มีความสำคัญของภาคเหนือและอนุภาคภาคเหนือตอนล่างในด้านต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเป็นศูนย์กลางการค้าชายซึ่งมีปัจจัยส่งเสริมความสำคัญดังกล่าวคือ ความได้เปรียบในด้านที่ตั้งทั้งนี้เนื่องจากการตั้งอยู่ในสภาพภูมิศาสตร์อันอุดมสมบูรณ์ในตอนกลางของบริเวณที่ราบลุ่มแม่น้ำเจ้าพระยาซึ่งเชื่อมต่อระหว่างที่ราบลุ่มแม่น้ำเจ้าพระยาตอนบน และที่ราบลุ่มเจ้าพระยาตอนล่างและเชื่อมต่อเมืองสำคัญของภาคเหนือตอนล่าง และภาคเหนือตอนบน ทำให้นครสวรรค์เป็นศูนย์กลางการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าที่ผลิตได้ภายในท้องถิ่นและที่นำเข้ามาจากท้องถิ่นอื่น และเป็นจุดพักขนถ่ายสินค้านี้ระหว่างภาคเหนือและกรุงเทพฯ ก่อนที่จะแพร่กระจายสินค้าไปสู่ชุมชนต่าง ๆ จากสภาพดังกล่าว นครสวรรค์

จึงมีบทบาทและหน้าที่ของเมืองแตกต่างจากเมืองอื่น ๆ กล่าวคือการเป็นเมืองศูนย์กลางที่มีต่อพื้นที่โดยรอบและแอ่งอิทธิพลทางการค้าไปยังพื้นที่ห่างไกลส่วนอื่น ๆ ของภาคด้วย โดยทำหน้าที่เป็นตัวประสานทางการค้าของท้องถิ่นโดยการสะสม รวบรวม และแพร่กระจายสินค้าไปยังแหล่งความต้องการ (Carter, 1981: 125) แม้ว่าในระยะเวลาต่อมาความนิยมในการใช้เส้นทางเพื่อการขนส่งจะเปลี่ยนแปลงไปจากการขนส่งทางน้ำมาเป็นการขนส่งทางรถไฟและทางรถยนต์ตามลำดับจนถึงปัจจุบัน มีผลทำให้การคมนาคมเพื่อการติดต่อค้าขายได้รับความสะดวกมากยิ่งขึ้น นครสวรรค์ก็ยังคงมีบทบาทสำคัญของการเป็นศูนย์กลาง (Node) ของโครงข่ายการคมนาคมภายในภาคและระหว่างภาค ซึ่งมีผลต่อการขยายตัวของเขตอิทธิพลการค้าที่แผ่ออกไปครอบคลุมพื้นที่ต่าง ๆ กว้างขวางมากขึ้น

ปัจจุบันรัฐบาลมีนโยบายที่จะส่งเสริมและเร่งรัดการกระจายความเจริญและรายได้ไปสู่ส่วนภูมิภาคและชนบทให้ได้รับความเป็นธรรมมากขึ้น แต่ด้วยข้อจำกัดในด้านทรัพยากรที่มีอยู่น้อยเมื่อเปรียบเทียบกับพื้นที่ที่จะกระจายไปสู่พื้นที่กว้างใหญ่ จึงไม่สามารถพัฒนาพื้นที่ทุกแห่งให้เท่าเทียมกันได้ซึ่งก่อให้เกิดความจำเป็นที่จะต้องระดมการลงทุนไปในแนวทางที่ก่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด ภายใต้ภาวะการณณ์เช่นนี้กลยุทธ์หนึ่งที่ยอมรับกันทั่วไป คือ การนำเอาศูนย์กลางที่มีอยู่แล้วตามธรรมชาติอันได้แก่ชุมชนเมืองมาใช้เป็นเครื่องมือในการพัฒนาเพื่อกระจายความเจริญสู่ภูมิภาค เนื่องจากเมืองเป็นสถานที่ที่มีการประหยัดต่อขนาด (Economies of Scale) อันเนื่องมาจากการกระจุกตัวทางเศรษฐกิจและสังคม โครงสร้างพื้นฐานต่าง ๆ (Infrastructure) บริการสาธารณะ ตลอดจนบรรยากาศที่เอื้ออำนวยต่อการเกิดนวัตกรรม (Innovation) ดังนั้นในแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 (พ.ศ. 2530 - 2534) รัฐบาลจึงได้กำหนดให้จังหวัดนครสวรรค์เป็นเมืองศูนย์กลางความเจริญ (Growth Centre) เมืองหนึ่งของภาคเหนือตอนล่าง โดยมีวัตถุประสงค์ที่สำคัญคือ เพื่อให้เป็นเมืองศูนย์กลางทำหน้าที่แพร่กระจายความเจริญไปสู่พื้นที่โดยรอบ จึงได้กำหนดให้จังหวัดนครสวรรค์เป็นศูนย์กลางการตลาดการคมนาคมขนส่งทางบกและทางน้ำ

จากนโยบายของรัฐบาลดังกล่าวย่อมส่งผลให้เมืองนครสวรรค์ มีความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจมากขึ้นและแสดงบทบาทของความเป็นศูนย์กลางทางการค้าและการคมนาคมเด่นชัดมากขึ้น แต่อย่างไรก็ตามความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจอันสืบเนื่องมาจากการค้าที่มีมาแต่อดีตและสืบเนื่องมาจนถึงปัจจุบันของจังหวัดนครสวรรค์นั้น ยังไม่มีการศึกษาเพื่อบ่งชี้ว่ากิจกรรมการค้าดังกล่าวก่อให้เกิดความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจระหว่าง เมืองนครสวรรค์ และพื้นที่

โดยรอบอย่างไร ตลอดจนถึงไม่ทราบถึงระดับและรูปแบบความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจที่เกิดจากการค้าระหว่างศูนย์กลางและพื้นที่โดยรอบว่ามีประโยชน์เกื้อกูลหรือพึ่งพากันในลักษณะใด ทั้งนี้ เพราะความเป็นศูนย์กลางไม่อาจวัดได้ด้วยจำนวนและขนาดของประชากรเพียงอย่างเดียวแต่จะพิจารณาที่ระดับซึ่ง เมืองศูนย์กลาง เข้าไปบริการแก่พื้นที่โดยรอบศูนย์กลางนั้น (Carter, 1962 : 90) ดังนั้นจึงสมควรที่จะทำการศึกษาเพื่อวิเคราะห์ถึงลักษณะของกิจกรรมการค้าส่งในชุมชนเมืองนครสวรรค์ว่ามีความสัมพันธ์ต่อภาคเหนือตอนล่างอย่างไร ซึ่งสะท้อนให้เห็นถึงความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นจากการเชื่อมโยงของการไหลเวียนของสินค้าประเภทต่าง ๆ จากกิจกรรมค้าส่ง ซึ่งอาจนำมาใช้เป็นทางเลือกหนึ่งเพื่อการวางแผนพัฒนาเศรษฐกิจจังหวัด นครสวรรค์และภาคเหนือตอนล่างต่อไปในอนาคต

1.2 แนวความคิดในการศึกษา

ความเจริญเติบโตของภูมิภาคเป็นลักษณะการเปลี่ยนแปลงที่ตี โดยทั่วไปจะสังเกตความเจริญเติบโตนี้ได้จากการเปลี่ยนแปลงในเงินได้ จำนวนประชากร และโครงสร้างสาขาเศรษฐกิจในภาคนั้น ในทัศนะทางเศรษฐศาสตร์ภูมิภาค การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวมีสาเหตุสืบเนื่องมาจากความเชื่อมโยงต่อกันของกิจกรรมการผลิตในภูมิภาคนั้น ๆ การพัฒนาเพื่อให้เกิดความเจริญจึงสามารถกระทำได้โดยอาศัยตัวกระตุ้นความเจริญทางด้านอุปสงค์และอุปทานที่เป็นสาเหตุพื้นฐานของความเชื่อมโยงต่าง ๆ เหล่านี้

ความเจริญเติบโตของภูมิภาคที่เกิดขึ้นดังกล่าวจะพบในบริเวณที่มีความเป็นเมืองสูงซึ่งมักเป็นเมืองศูนย์กลางของภาคมากกว่าบริเวณพื้นที่อื่น ๆ ทั้งนี้เพราะเมืองศูนย์กลางจะเป็นจุดศูนย์รวมของบริการพื้นฐานในด้านต่าง ๆ อาทิ เศรษฐกิจ สังคมและโครงสร้างพื้นฐาน เป็นต้น โดยเมืองศูนย์กลางจะมีหน้าที่ให้บริการแก่ประชากรภายในศูนย์กลางและเมืองอื่น ๆ ที่ตั้งอยู่ในบริเวณพื้นที่โดยรอบ การเจริญเติบโตของเมืองศูนย์กลางดังกล่าวมีพื้นฐานที่สำคัญยิ่งมาจากกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ทั้งนี้เพราะกิจกรรมทางเศรษฐกิจก่อให้เกิดความเชื่อมโยงต่อกันระหว่างกิจกรรมการผลิตสาขาต่าง ๆ และกิจกรรมการค้าส่งก็เป็นสาขาการผลิตหนึ่งที่สะท้อนให้เห็นถึงความเชื่อมโยงของกิจกรรมการผลิตระหว่างสาขาต่าง ๆ ได้อย่างชัดเจน ซึ่งอาจกล่าวได้ว่ากิจกรรมการค้าส่งเป็นกิจกรรมพื้นฐานประการแรกที่ปรากฏขึ้นในสังคมเศรษฐกิจจากที่เรียบง่ายและพัฒนาไปสู่ความซับซ้อนมากขึ้นพร้อม ๆ กับระดับการพัฒนาเศรษฐกิจที่สูงขึ้นของเมืองศูนย์กลางนั้น ๆ ดังนั้นการค้าส่งจึงเป็นกิจกรรมขั้นพื้นฐานที่มักเกิดขึ้นก่อนในบริเวณที่เป็น

เมืองศูนย์กลางมากกว่าพื้นที่อื่น ๆ เพราะเมืองศูนย์กลางจะมีการกระจุกตัวสูงในด้านเศรษฐกิจ สังคม โดยเฉพาะอย่างยิ่งการกระจุกตัวของประชากรจะมีหนาแน่นสูงในบริเวณดังกล่าวซึ่งเป็นปัจจัยโดยตรงที่จะกระตุ้นให้เกิดอุปสงค์ต่อสินค้าประเภทต่าง ๆ และยิ่งส่งผลให้เกิดการขยายตัวในการผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองอุปสงค์ในเมืองศูนย์กลางและแพร่กระจายไปตอบสนองแก่ประชากรบริเวณโดยรอบ ทั้งนี้เพราะเมืองศูนย์กลางเป็นบริเวณที่มีอิทธิพลทั้งที่เป็นแรงผลักดันและแรงดึงดูดซึ่งทำให้เกิดการไหลเวียนของวัตถุดิบ สินค้า เงินทุน และแรงงานเพื่อตอบสนองความต้องการสินค้าให้แก่ผู้บริโภค หน่วยผลิต หรือหน่วยบริโภคที่มีความสัมพันธ์ทางการค้าต่อกันกับศูนย์กลาง

เมืองนครสวรรค์ เป็นเมืองหนึ่งที่มีความสำคัญในด้านต่าง ๆ ของภาคเหนือ โดยเฉพาะอย่างยิ่งความสำคัญที่มีต่อจังหวัดต่าง ๆ ในภาคเหนือตอนล่าง ในบทบาทของการเป็นเมืองศูนย์กลางการค้าขายที่สำคัญมาแต่อดีตและดำรงสภาพดังกล่าวสืบเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ประกอบกับในแผนพัฒนา ฉบับที่ 6 (พ.ศ. 2530-2534) รัฐบาลกำหนดให้เมืองนครสวรรค์ เป็นเมืองศูนย์กลางความเจริญ (Growth Centre) เมืองหนึ่งของภาคเหนือตอนล่างโดยให้บทบาทเป็นเมืองศูนย์กลางการตลาด การคมนาคมขนส่งทางบกและทางน้ำซึ่งเป็นการกำหนดบทบาทที่สอดคล้องกับศักยภาพพื้นฐานของเมือง ทั้งนี้เพราะความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของเมืองนครสวรรค์ ผูกพันอยู่กับกิจกรรมการค้าส่งมาโดยตลอด จึงอาจกล่าวได้ว่าการค้าเป็นตัวจักรสำคัญของการสร้างความเจริญเติบโต (Engine of Growth) หรือเป็นตัวส่งผ่าน ความเจริญเติบโตของระบบเศรษฐกิจของเมืองนครสวรรค์และเพื่ออิทธิพลครอบคลุมพื้นที่โดยรอบ

บทบาทของการค้าส่งในฐานะที่เป็นตัวจักรหรือตัวส่งผ่านความเจริญเติบโตแก่พื้นที่จะเกิดขึ้นได้เพราะการค้าส่งได้กระทำหน้าที่ทางการตลาด ซึ่งหน้าที่ดังกล่าวคือการเป็นกลไกการตลาดโดยเป็นตัวประสานทางการค้าซึ่งก่อให้เกิดความเชื่อมโยงระหว่างกิจกรรมการผลิตสาขาต่าง ๆ โดยทำหน้าที่ผ่านตัวกลางการค้าทั้งที่เป็นตัวกลางบุคคลซึ่งได้แก่ พ่อค้าส่ง และ ตัวกลางประเภทหน่วยธุรกิจซึ่งได้แก่ สถานประกอบการค้าส่ง ตัวแทนจำหน่าย สาขาจำหน่าย หรือสำนักงานขายของผู้ผลิต เป็นต้น ซึ่งตัวกลางเหล่านี้จะทำหน้าที่เชื่อมโยงความต้องการวัตถุดิบหรือสินค้านำระหว่างผู้ผลิตบริโภคในพื้นที่ต่าง ๆ เข้าด้วยกัน ดังนั้นตัวกลางการค้าในรูปแบบต่าง ๆ จึงเป็นสิ่งจำเป็นและมีบทบาทสำคัญที่สุดในการจัดให้มีและอำนวยความสะดวกให้การค้าส่งเกิดขึ้นและดำเนินต่อไปด้วยดี

ดังนั้นการคำสั่งจึงมีบทบาทสำคัญต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจของพื้นที่ กล่าวคือ การคำสั่งจะกระตุ้นให้มีการนำเอาทรัพยากรธรรมชาติและทรัพยากรการผลิตอื่น ๆ ที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้นในการผลิตสินค้าต่าง ๆ โดยหน่วยผลิตที่ตั้งอยู่ในพื้นที่ และนอกพื้นที่ศูนย์กลาง ซึ่งจะทำให้เกิดการสร้างอาชีพและการจ้างแรงงาน การไหลเวียนของรายได้ การลงทุน นอกจากนี้การกระจุกตัวของกิจกรรมการค้าจะช่วยให้เกิดการประหยัดต่อขนาดจากการขยายตัวของกิจการต่าง ๆ ซึ่งจะกระตุ้นให้เกิดการลงทุนสร้างสิ่งอำนวยความสะดวกพื้นฐานที่จำเป็นต่อการค้า สิ่งเหล่านี้จะกระตุ้นให้เกิดการขยายตัวภายในของหน่วยผลิตต่าง ๆ มากขึ้นเพราะเกิดการประหยัดเนื่องจากขนาดของหน่วยผลิตที่อยู่ใกล้กัน จึงอาจกล่าวได้ว่าความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่เกิดจากการคำสั่งนั้นเป็นผลมาจากการคำสั่งก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มแก่วัตถุดิบหรือผลิตภัณฑ์ โดยมูลค่าเพิ่มเหล่านี้จะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อการค้าส่งได้กระทำหน้าที่ทางเศรษฐกิจในฐานะกลไกการตลาดโดยผ่านตัวกลางการค้าซึ่งมีหน้าที่ดังกล่าว ได้แก่ การรวบรวม การจัดเก็บสินค้า การบรรจุ และการแพร่กระจายสินค้าจากแหล่งผลิตไปสู่แหล่งบริโภคที่กระจายอยู่บนพื้นที่โดยรอบศูนย์กลางนั้น การคำสั่งจึงเป็นตัวจักรสำคัญในการสนับสนุนให้เกิดการผลิตหรือการค้าซึ่งเท่ากับเป็นการสร้างอรรถประโยชน์ให้เกิดแก่สินค้าตามเวลา สถานที่ และความเป็นเจ้าของ เมื่อสินค้ามีการไหลเวียนผ่านตัวกลางการค้าในแต่ละระดับ

จึงอาจกล่าวได้ว่าความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจที่เกิดจากการคำสั่งสามารถพิจารณาได้จากบทบาทของการคำสั่งที่มีต่อการกระจายรายได้และความมั่งคั่ง ไปสู่พื้นที่ต่าง ๆ ที่มีการค้าเกิดขึ้น ทั้งนี้เพราะการค้าก่อให้เกิดการไหลเวียนสินค้าจากแหล่งผลิตไปสู่แหล่งบริโภค ซึ่งเป็นพื้นฐานที่มาของรายได้ โดยผลของความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจที่เกิดจากการค้ามีทั้ง ผลความเชื่อมโยงทางตรงและความเชื่อมโยงทางอ้อม ผลความเชื่อมโยงทางตรงเกิดขึ้นจากการทำหน้าที่ทางการตลาดซึ่งเป็นการใช้ปัจจัยทางเศรษฐกิจอันได้แก่ การผลิต แรงงาน ที่ดิน ทน และการจัดการ เพื่อการผลิตสินค้าหรือการค้าสินค้าซึ่งผู้เป็นเจ้าของปัจจัยการผลิตดังกล่าวจะได้รับผลตอบแทนจากการตลาดการค้าส่งในรูปของรายได้ ได้แก่ ค่าจ้าง ดอกเบี้ย ค่าเช่า หรือผลกำไร ในระดับต่าง ๆ ของพื้นที่ ผลความเชื่อมโยงทางอ้อมเกิดจากการคำสั่งตอบสนองความพึงพอใจและความปรารถนาอื่น ๆ ให้แก่ผู้บริโภคสินค้าซึ่งในที่สุดแล้วผลกระทบจากความเชื่อมโยงดังกล่าวจะกระตุ้นผู้บริโภคให้เกิดความต้องการในการบริโภคทางเศรษฐกิจมากขึ้น การคำสั่งจึงเป็นกลไกที่แสดงออกถึงความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อผู้ผลิต

ดังนั้น เมื่อการค้าส่งมีการขยายตัวมากขึ้นย่อมก่อให้เกิดการไหลเวียนของเงินทุน รายได้ภายในระบบเศรษฐกิจและนำมาซึ่งการจ้างแรงงาน การขยายตัวของกิจกรรมต่อเนื่องและกิจกรรมที่สนับสนุนการค้า

จากแนวความคิดดังกล่าว จะเห็นถึงความสำคัญของกิจกรรมการค้าส่งของชุมชนเมืองที่มีต่อพื้นที่โดยรอบ ดังนั้นจึงสามารถทำการศึกษาลักษณะของกิจกรรมการค้าส่งในชุมชนเมืองนครสวรรค์ที่สัมพันธ์กับภาคเหนือตอนล่าง ได้โดยการศึกษาจากปริมาณและมูลค่าการไหลเวียนของสินค้าซึ่งก่อให้เกิดความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจแก่พื้นที่ในระดับต่าง ๆ ผลจากการศึกษาที่ได้ อาจนำไปเป็นข้อมูลพื้นฐานเพื่อการพิจารณาประกอบการวางแผนพัฒนาเศรษฐกิจของจังหวัดนครสวรรค์และพื้นที่ภาคเหนือตอนล่างต่อไป

1.3 วัตถุประสงค์ในการศึกษา

1. เพื่อศึกษาค่าศักยภาพของจังหวัดนครสวรรค์ที่สนับสนุนการเติบโตของกิจกรรมการค้าส่งเมืองนครสวรรค์ ในด้านการคมนาคม เศรษฐกิจ สังคม การเมืองและการบริหาร
2. เพื่อศึกษาความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจระหว่างเมืองศูนย์กลางและพื้นที่ต่าง ๆ โดยการวิเคราะห์การไหลเวียนของสินค้าจากกิจกรรมการค้าส่งประเภทต่าง ๆ ในด้านปริมาณและมูลค่าการไหลเวียนของสินค้า

1.4 ขอบเขตการศึกษา

เพื่อให้การศึกษานี้บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ได้กำหนดไว้ ผู้วิจัยได้จำกัดขอบเขตการศึกษาดังนี้

1.4.1 ขอบเขตทางด้านพื้นที่

- พื้นที่ศึกษากิจกรรมค้าส่ง จะทำการศึกษาสถานประกอบการค้าส่งเฉพาะที่ตั้งอยู่ภายในเขตอำเภอเมืองฯ จังหวัดนครสวรรค์เท่านั้น
- พื้นที่ศึกษาความเชื่อมโยงทางเศรษฐกิจระดับภาค การศึกษาครอบคลุมพื้นที่ภาคเหนือตอนล่างทั้งหมด 8 จังหวัดคือ นครสวรรค์ อุทัยธานี กำแพงเพชร พิจิตร เพชรบูรณ์ พิษณุโลก สุโขทัย และอุตรดิตถ์
- พื้นที่เกี่ยวเนื่อง หมายถึงพื้นที่ภาคอื่น ๆ ยกเว้น ภาคเหนือตอนล่าง ซึ่งมีความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจการค้าส่งกับอำเภอเมืองนครสวรรค์

1.4.2 ขอบเขตทางการวิเคราะห์

จะทำการวิเคราะห์การไหลเวียนของสินค้าจำนวน 16 ประเภท จากสถานประกอบการค้าส่งในด้านปริมาณและมูลค่าของสินค้าแต่ละชนิดที่ไหลเวียนเข้าสู่และออกจากพื้นที่ต้นทางและปลายทางระหว่างอำเภอเมืองนครสวรรค์และพื้นที่โดยรอบ โดยแสดงผลการวิเคราะห์ด้วยคำร้อยละ และแผนภาพแสดงการไหลเวียนของสินค้าจำแนกตามประเภทของสินค้า ซึ่งจะช่วยให้เห็นภาพแห่งความเคลื่อนไหวบนพื้นที่ภาคได้ชัดเจนขึ้น

1.5 วิธีดำเนินการศึกษา

1. ศึกษาทฤษฎีและแนวความคิดที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนผลงานการวิจัยที่เกี่ยวข้อง ทั้งในประเทศและต่างประเทศเท่าที่จะสามารถนำมาใช้เป็นแนวทางในการศึกษาได้อย่างเหมาะสม
2. เก็บข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) ที่เกี่ยวกับลักษณะทางกายภาพ เศรษฐกิจและสังคม จากเอกสารของหน่วยงานทั้งในส่วนกลางและส่วนภูมิภาค
3. เก็บรวบรวมข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) ภาคสนามซึ่งเป็นข้อมูลที่ไม่ได้มีการเก็บรวบรวมไว้ในรูปของเอกสาร โดยการออกแบบสอบถามและสัมภาษณ์โดยตรงกับเจ้าของสถานประกอบการค้าส่งที่ตั้งที่กำหนดไว้ในขอบเขตการศึกษา
4. การวิเคราะห์ข้อมูล โดยการให้การบรรยายแบบพรรณนาประกอบการอธิบาย ข้อมูลด้วยคำร้อยละ
5. แสดงผลการศึกษาโดยการบรรยาย ประกอบตาราง แผนภูมิ และแผนที่ แสดงการไหลเวียนของสินค้า

1.6 ข้อมูลและแหล่งที่มาข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการศึกษาประกอบด้วย ข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ ซึ่งมีที่มาแตกต่างกันดังนี้

1. ข้อมูลทุติยภูมิ ซึ่งได้จากการวิจัยเอกสาร เป็นข้อมูลด้านสถิติ ตัวเลข คำบรรยาย รายงานการวิจัย และเอกสารอ้างอิงประเภทต่าง ๆ แหล่งที่มาข้อมูลดังนี้

1.1 หน่วยงานส่วนกลาง

กระทรวงมหาดไทย

- สำนักงานทะเบียนราษฎร กรมการปกครอง
- สำนักผังเมือง

กระทรวงพาณิชย์

- ศูนย์เอกสารธุรกิจ กรมทะเบียนการค้า
- กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์

สำนักนายกรัฐมนตรี

- สำนักงานสถิติแห่งชาติ
- สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

กระทรวงการคลัง

- ธนาคารแห่งประเทศไทย

กระทรวงคมนาคม

- กองวิจัยและแผนงาน กรมการขนส่งทางบก
- กองวิศวกรรมจราจร กรมทางหลวง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

- ห้องสมุดคณะสถาปัตยกรรมศาสตร์
- ห้องสมุดคณะรัฐศาสตร์
- สถาบันวิทยบริการ
- ศูนย์เอกสารแห่งประเทศไทย สถาบันวิทยบริการ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- ห้องสมุดคณะเศรษฐศาสตร์
- สำนักหอสมุด

1.2 หน่วยงานส่วนภูมิภาค

- สำนักงานอุตสาหกรรม จังหวัดนครสวรรค์
- สำนักงานแรงงาน จังหวัดนครสวรรค์
- สำนักงานพาณิชย์ จังหวัดนครสวรรค์
- สำนักงานขนส่ง จังหวัดนครสวรรค์
- สำนักงานจังหวัดนครสวรรค์

2. ข้อมูลปฐมภูมิ

ข้อมูลปฐมภูมิได้จากการออกแบบสอบถาม โดยสัมภาษณ์เจ้าของสถานประกอบการค้าส่ง ซึ่งได้รับความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามและมีความสมบูรณ์เพียงพอต่อการวิเคราะห์ทั้งหมดจำนวน 55 ตัวอย่าง

1.7 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงศักยภาพของพื้นที่การตลาดของสินค้าประเภทต่าง ๆ ในฐานะที่เป็นพื้นที่รองรับและให้บริการสินค้า
2. ทราบถึงระดับความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจของศูนย์กลางที่มีต่อพื้นที่โดยรอบ ซึ่งแสดงให้เห็นถึงบทบาทเชิงหน้าที่ที่มีต่อกัน
3. ทราบถึงศักยภาพของจังหวัดนครสวรรค์จากปัจจัยต่าง ๆ ที่สนับสนุนต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจของกิจกรรมการค้าส่ง
4. ทราบถึงขอบเขตของภาคในความเป็นจริงเชิงเศรษฐกิจซึ่งเป็นเขตอิทธิพลทางการค้าของศูนย์กลางไม่ใช่ขอบเขตของภาคในทางบริหาร-ปกครอง ซึ่งอาจใช้เป็นแนวทางในการวางแผนพัฒนาภาคได้สอดคล้องกับสภาพความเป็นจริงมากขึ้น
5. ผลการศึกษาที่ได้ในครั้งนี้อาจนำไปประยุกต์ใช้ในการวางแผนพัฒนาพื้นที่อื่นที่การเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจผูกพันอยู่กับกิจกรรมการค้าส่งตามความเหมาะสมต่อศักยภาพของพื้นที่นั้น ๆ

1.8 ข้อจำกัดในการศึกษา

1. ในการสัมภาษณ์เจ้าของสถานประกอบการค้าส่ง ช่วงเวลาสัมภาษณ์ คือ ช่วงเวลาที่สะดวกสำหรับเจ้าของสถานประกอบการค้าส่ง ในการสัมภาษณ์ต้องใช้เวลานาน เพราะเจ้าของสถานประกอบการไม่เต็มใจให้ข้อมูลเกี่ยวกับการประกอบการ โดยเฉพาะข้อมูลด้านปริมาณและมูลค่าการค้าส่ง เนื่องจากเจ้าของสถานประกอบการเกิดความระแวงว่าข้อมูลต่าง ๆ ที่ให้สัมภาษณ์อาจมีผลต่อการเสียหายของตน
2. เนื่องด้วยข้อจำกัดในด้านเวลา งบประมาณ และลักษณะของข้อมูลที่ใช้ในการศึกษา ทำให้ผู้วิจัยไม่สามารถทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการค้าส่งประเภทต่าง ๆ ได้ครบถ้วนทุกประเภท ตามที่มีการประกอบการในอำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์

1.9 แนวความคิดและความหมายของการค้าส่งและตัวกลางการค้าส่งในเชิงทฤษฎี

สิ่งสำคัญประการหนึ่งในการวิจัย คือ ผู้วิจัยจะต้องทราบถึงแนวความคิดและความหมายของสิ่งที่จะศึกษาเพื่อให้เกิดความเข้าใจเป็นเบื้องต้นซึ่งกระทำได้โดยการสำรวจข้อมูลทุติยภูมิจากเอกสารต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องซึ่งนักวิชาการได้ศึกษาไว้ การสำรวจดังกล่าวจะเป็นประโยชน์ต่อการกำหนดความหมายหรือคำจำกัดความของสิ่งที่จะศึกษาได้อย่างถูกต้องซึ่งจะช่วยให้การดำเนินการวิจัยอยู่ภายในกรอบการศึกษาที่ได้กำหนดไว้และบรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ในส่วนนี้จะกล่าวถึงแนวความคิดและความหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าส่งโดยตรงใน 2 ส่วน คือ แนวความคิดและความหมายของการค้าส่งและแนวความคิดและความหมายของตัวกลางการค้าส่ง

1.9.1 แนวความคิดของการค้าส่ง

นักวิชาการได้ให้แนวความคิดของการค้าส่งในแง่มุมต่าง ๆ ตามลำดับดังนี้

The Beckman-Engle Concept (Beckman, 1951: 30-33)

แนวความคิดนี้กล่าวถึงการค้าส่งไว้ว่า "การค้าส่งเป็นการดำเนินการทางการตลาด โดยบริษัทหรือสถานประกอบการธุรกิจซึ่งขายสินค้าให้แก่คนกลางประเภทต่าง ๆ ได้แก่ ผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่ง ผู้ประกอบการอุตสาหกรรม สถาบันหรือองค์การ หรือผู้ใช้สินค้าเฉพาะอาชีพ ลักษณะสำคัญทางการตลาดการค้าส่งคือ เป็นการซื้อเพื่อนำไปขายต่อ (Resale) การซื้อแต่ละครั้งในปริมาณมาก และประการสำคัญ การค้าส่งเป็นการซื้อสินค้าที่ไม่ได้มีวัตถุประสงค์เพื่อขายให้แก่ผู้บริโภคคนสุดท้าย"

The Fred E Clark Concept (Clark, 1942: 4-7)

แนวความคิดนี้แตกต่างจากแนวความคิดของ Beckman Engle ในแง่ที่ว่าพิจารณาการค้าส่งในลักษณะขององค์ประกอบที่เป็นระบบมากขึ้น กล่าวคือ "การค้าส่งเป็นกระบวนการทางการตลาด 3 ประการคือ การเข้าสู่ศูนย์กลาง (concentration) การทำให้เท่ากัน (Equalization) และการแพร่กระจาย (Dispersion) โดยกระบวนการดังกล่าวดำเนินไปได้โดยการทำหน้าที่ทางการตลาดของพ่อค้าคนกลาง จากกระบวนการดังกล่าวอธิบายได้ว่า การค้าส่งก่อให้เกิดการไหลเวียนของวัตถุดิบจากแหล่งผลิตในพื้นที่ต่าง ๆ เข้าสู่ศูนย์กลางซึ่งเป็นที่ตั้งของอุตสาหกรรมการผลิต วัตถุดิบเมื่อผ่านกระบวนการแปรรูปเป็น

สินค้าแล้วจะถูกแพร่กระจายไปตอบสนองอุปสงค์ในพื้นที่ต่าง ๆ ได้ตลอดเวลาซึ่งมีความต้องการที่แตกต่างกันไปตามสภาพเงื่อนไขของเวลา สถานที่ ปริมาณและคุณภาพ"

The Vaile Grether Cox Concept (Grether-Cox, 1952: 10)

แนวความคิดนี้คล้ายกับแนวความคิดของ Clark ในแง่ที่ว่า พิจารณาการคำสั่งเป็นกระบวนการทางการตลาดที่เป็นระบบ ซึ่งเกี่ยวข้องกับการสะสม (Collecting) การจัดชนิดหรือจำแนกพวกสินค้า (Sorting) และการแพร่กระจาย (Dispersing) จากแหล่งผลิตไปยังแหล่งความต้องการ กระบวนการดังกล่าวดำเนินไปได้โดยผ่านกลไกการตลาดที่สำคัญ คือ "พ่อค้าส่ง"

The Funnel Concept (Revzan, 1960: 14)

แนวความคิดนี้แตกต่างจากแนวความคิดอื่นที่ได้กล่าวมา โดยการพิจารณาการคำสั่งในแง่ของสถานะและกลยุทธ์มากกว่าการพิจารณาในแง่ของกระบวนการตลาด ตามแนวความคิดนี้เปรียบกระบวนการคำสั่งทั้งหมดเป็นเสมือนกรวยหรือปล่อง ซึ่งเป็นช่องทางที่สินค้าไหลเวียนผ่าน และคุณสมบัติพิเศษของกรวยหรือปล่อง คือมีความยืดหยุ่นได้ ซึ่งกรวยหรือปล่องตามแนวความคิดนี้ หมายถึง พ่อค้าคนกลางซึ่งจะทำหน้าที่ในฐานะสื่อกลางทางการตลาดระหว่างแหล่งผลิตกับแหล่งบริโภค ปริมาณสินค้าจะเป็นตัวกำหนด ความสามารถในการยืดหยุ่นของกรวยหรือปล่อง ซึ่งมีผลโดยตรงต่อขอบเขตการตลาดที่สินค้าถูกแพร่กระจายออกไปสู่ผู้ใช้ชั้นกลางซึ่งไม่ใช่ผู้บริโภคคนสุดท้ายตามความแตกต่างในเงื่อนไขของเวลา ปริมาณ คุณภาพ การบรรจุ สถานที่ และระยะทางภูมิศาสตร์การค้า ดังนั้นถ้ามีสินค้าปริมาณมากไหลเวียนผ่านพ่อค้าคนกลาง (กรวยหรือปล่อง) จะทำให้พ่อค้าคนกลางสามารถกระจายสินค้าไปสู่พ่อค้าคนกลางในระดับต่าง ๆ ไปในพื้นที่ต่าง ๆ ได้อย่างกว้างขวาง จะทำให้ขอบเขตการตลาดการค้าส่งครอบคลุมพื้นที่กว้างไกลมากขึ้น

Orthodox Marketing (Beckman, 1951: 2)

การค้าส่งตามแนวความคิดนี้คือ "การค้าส่งเป็นหน้าที่ทางการตลาดซึ่งสินค้าหรือบริการไหลเวียนไปสู่ผู้ซื้อในระดับต่าง ๆ โดยผ่านตัวกลางการค้าประเภทต่าง ๆ โดยผู้ซื้อเหล่านั้นจะต้องซื้อสินค้าไปเพื่อขายอีกครั้งหนึ่ง (Resale) และหวังผลกำไรจากการขายนั้น หรือขายไปให้แก่หน่วยผลิตอื่นเพื่อนำไปใช้ผลิตสินค้า การขายสินค้าดังกล่าวไม่ใช่การขายให้แก่ผู้บริโภคคนสุดท้ายซึ่งจะนำไปบริโภคต่อ"

ชั้นกลางซึ่งไม่ใช่ผู้บริโภคคนสุดท้ายตามความแตกต่างในเงื่อนไขของเวลา ปริมาณ คุณภาพ การบรรจุ สถานที่ และระยะทางภูมิศาสตร์การค้า ดังนั้นถ้ามีสินค้าปริมาณมากไหลเวียนผ่านพ่อค้าคนกลาง (กรวยหรือปล่อง) จะทำให้พ่อค้าคนกลางสามารถกระจายสินค้าไปสู่พ่อค้าคนกลางในระดับต่าง ๆ ไปในพื้นที่ต่าง ๆ ได้อย่างกว้างขวาง จะทำให้ขอบเขตการตลาดการค้าส่งครอบคลุมพื้นที่กว้างไกลมากขึ้น

Orthodox Marketing (Beckman, 1951: 2)

การค้าส่งตามแนวความคิดนี้คือ "การค้าส่งเป็นหน้าที่ทางการตลาดซึ่งสินค้าหรือบริการไหลเวียนไปสู่ผู้ซื้อในระดับต่าง ๆ โดยผ่านตัวกลางการค้าประเภทต่าง ๆ โดยผู้ซื้อเหล่านั้นจะต้องซื้อสินค้าไปเพื่อขายอีกครั้งหนึ่ง (Resale) และหวังผลกำไรจากการขายนั้น หรือขายไปให้แก่หน่วยผลิตอื่นเพื่อนำไปใช้ผลิตสินค้า การขายสินค้าดังกล่าวไม่ใช่การขายให้แก่ผู้บริโภคคนสุดท้ายซึ่งจะนำไปบริโภคต่อ"

จากความหมายการค้าส่งตามแนวความคิดของบุคคลต่าง ๆ ที่กล่าวมาเป็นการให้แนวความคิดการค้าส่งในลักษณะที่เป็นระบบ กล่าวคือ พิจารณาว่าการค้าส่งเป็นกระบวนการทางการตลาดของกิจกรรมทางเศรษฐกิจ ซึ่งเป็นการมองโดยองค์รวมของการค้าส่งว่าต้องประกอบด้วยระบบย่อยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง และประกอบกันขึ้นเป็นระบบการค้าส่ง ระบบย่อยดังกล่าว ได้แก่ ระบบของแหล่งผลิต ระบบของคนกลางหรือพ่อค้าคนกลาง ระบบหน่วยบริโภค และระบบย่อยอื่น ๆ ซึ่งเป็นบริบทที่เกี่ยวข้องกับการค้าส่ง การพิจารณาการค้าส่งในทัศนะดังกล่าว มิได้พิจารณาเฉพาะเจาะจงไปที่ตัวกลางการค้าในฐานะที่เป็นกลไกการค้าที่มีบทบาทสำคัญแต่เพียงอย่างเดียว การทำความเข้าใจความหมายของตัวกลางการค้าส่งจะสะท้อนให้เห็นถึงกระบวนการตลาดของการค้าส่งที่พิจารณาจากแง่มุมของตัวกลางได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

1.9.2 ความหมายของตัวกลางการค้าส่ง

นักวิชาการได้ให้ความหมายของตัวกลางการค้าส่ง ด้วยทัศนะต่าง ๆ ตามลำดับดังนี้

ปรียา วอนขอพร (ปรียา, 2531: 50-51)

ให้ความหมายของ "ผู้ค้าส่ง" ว่า ผู้ค้าส่งหมายถึงคนกลาง ซึ่งอาจเป็นพ่อค้าคนกลางระดับต่าง ๆ หรือหน่วยธุรกิจที่ทำหน้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางซื้อสินค้าและขายต่อให้แก่

พ่อค้าปลีก ผู้ค้าส่งระดับรอง ผู้ใช้สินค้าอุตสาหกรรม หรือผู้ใช้ในหน่วยงานของรัฐบาล โดยการคำสั่งของผู้ค้าส่งนี้จะไม่ขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคนสุดท้าย

อดุลย์ จาตุรงค์กุล (อดุลย์, 2519: 110)

"คนกลาง" หมายถึง บุคคลหรือหน่วยธุรกิจที่เกี่ยวข้องในการซื้อขายสินค้า หรือบริการ การทำธุรกิจของคนกลางจึงอยู่ระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค คนกลางตามนี้มี 2 กลุ่มใหญ่ คือ คนกลางที่เป็นพ่อค้าส่ง คนกลางที่เป็นพ่อค้าปลีก ความแตกต่างของคนกลาง ทั้งสองกลุ่มอยู่ที่ คนกลางที่เป็นพ่อค้าส่งจะไม่ขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคนสุดท้าย แต่คนกลางที่เป็นพ่อค้าปลีกจะขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคนสุดท้ายโดยตรง

JR. Meculloch's (Beckman, 1951: 25)

"พ่อค้าส่ง" หมายถึง ผู้ซื้อสินค้าจากมือของผู้ผลิตคนแรกและนำไปขายต่อให้แก่พ่อค้าปลีก ร้านค้า และพ่อค้าคนกลางระดับนี้จะขายปลีกสินค้าที่ซื้อมาจากพ่อค้าส่งให้แก่ผู้บริโภคนสุดท้ายอีกครั้งหนึ่ง

Danberb Mancrief Taylor (Danberb, 1978: 79-80)

"พ่อค้าส่ง" หมายถึง ผู้ซื้อผลผลิตจากผู้ผลิต ผู้ประกอบการหัตถกรรม ผู้ค้าส่งอื่น ๆ ผู้ผลิตจากโรงงานอุตสาหกรรม หรือพ่อค้าปลีก และนำไปขายให้แก่ลูกค้าประเภทต่าง ๆ โดยหลีกเลี่ยงการขายให้แก่บุคคลโดยตรง

Louis E. Boome and David L. Kurtz (Revzan, 1961: 20-21)

"คนกลาง" หมายถึง บุคคลหรือหน่วยธุรกิจ ที่ปฏิบัติการการค้าระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค หรือกิจการอุตสาหกรรม โดยจะทำหน้าที่ทั้งการซื้อ การขาย การขนส่ง การรวบรวม และการแพร่กระจายสินค้า

"พ่อค้าส่ง" หมายถึง บุคคลหรือหน่วยธุรกิจซึ่งขายสินค้าให้แก่พ่อค้าปลีก และผู้ค้าส่งอื่น ๆ หรือผู้ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม แต่จะไม่ขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคนสุดท้าย

1.10 ความหมาย ของกิจกรรมการค้าส่งที่ใช้ในการศึกษา

จากการศึกษาแนวความคิด ความหมายของการค้าส่ง และตัวกลางการค้าส่ง ทำให้ทราบถึงขอบเขตของประเด็นความคิดในเชิงวิชาการของนักทฤษฎีหรือนักวิชาการในแง่มุมต่าง ๆ จากแนวความคิดดังกล่าว ผู้วิจัยได้ประมวลแนวความคิดนั้นและนำมากำหนดเป็นนิยามกิจกรรมการค้าส่งในเชิงปฏิบัติการเพื่อใช้เป็นกรอบกำหนดแนวความคิดของขอบเขตการวิจัยในครั้งนี้ให้สอดคล้องกับสภาพพื้นที่การวิจัย ดังนี้

"กิจกรรมการค้าส่ง" หมายถึง กิจกรรมทางเศรษฐกิจประเภทหนึ่งซึ่งดำเนินกิจกรรมทางการตลาดโดยผ่านตัวกลางการค้า ซึ่งตัวกลางการค้าอาจเป็น ตัวกลางประเภทบุคคล ได้แก่ พ่อค้าขายส่งระดับต่าง ๆ พ่อค้าขายปลีก และ/หรืออาจเป็นตัวกลางการค้าประเภทหน่วยธุรกิจ ได้แก่ สถานประกอบการธุรกิจค้าส่ง (ร้านค้าส่ง) ร้านค้าปลีก สถาบันหรือองค์การทั้งรัฐบาลและเอกชน โดยตัวกลางการค้าดังกล่าวจะทำหน้าที่ทางการตลาดการค้าส่งในด้านการซื้อหรือการรวบรวม การขนส่งและการแพร่กระจายสินค้าทั้งในรูปของวัตถุดิบหรือผลิตภัณฑ์(Product) จากแหล่งผลิตไปสู่แหล่งบริโภค โดยสินค้าที่ตัวกลางการค้าส่งทำการซื้อและขายนั้น อาจจะเป็นสินค้าที่อยู่ในรูปของ "ผลิตภัณฑ์" ซึ่งหมายถึงสินค้านั้นได้ผ่านกระบวนการแปรรูป เปลี่ยนรูปหรือแปลงรูปจากวัตถุดิบชนิดหนึ่งหรือหลายชนิดและผลจากกระบวนการดังกล่าวทำให้ได้สินค้าชนิดใหม่ที่ไม่ปรากฏสภาพเดิมของวัตถุดิบอย่างชัดเจน ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวอยู่ในรูปที่พร้อมจะนำไปอุปโภคหรือบริโภคได้ทันทีหรืออาจนำไปใช้เป็นสินค้าขั้นกลาง (Intermediate Goods) เพื่อใช้เป็นปัจจัยการผลิตสินค้าของหน่วยการผลิตอื่น สินค้าในความหมายนี้เป็นสินค้าประเภทอุตสาหกรรมการผลิต (Industrial Goods) ซึ่งได้แก่ สินค้าอุปโภคบริโภคในชีวิตประจำวัน (Convenience Goods) และสินค้าอุตสาหกรรมทั่วไป และการซื้อขายสินค้าในรูป "วัตถุดิบ" (Raw Materials) จะหมายถึงวัตถุดิบที่ยังมิได้ผ่านกระบวนการแปรรูปหรือกระบวนการผลิตด้วยกรรมวิธีการทางอุตสาหกรรมใดเลย

สินค้าในความหมายนี้ ได้แก่ วัตถุดิบทางการเกษตรประเภทต่าง ๆ หรือวัตถุดิบประเภททรัพยากรธรรมชาติบางชนิด เช่น แร่ธาตุต่าง ๆ เป็นต้น แต่อย่างไรก็ตามกระบวนการทางการตลาดการค้าส่งจะไม่เกี่ยวข้องกับการแปรรูป หรือการผลิตเพื่อให้ได้มาซึ่งสินค้าชนิดใหม่แต่อย่างใด โดยที่สินค้าที่ตัวกลางการค้าส่งซื้อมานั้นจะขายส่งให้แก่ตัวกลางการค้าในระดับรองลงไปทั้งที่เป็นตัวกลางการค้าส่งประเภทบุคคล ซึ่งได้แก่ พ่อค้าส่ง (ร้านค้าส่ง) พ่อค้าปลีก (ร้านค้าปลีก) หรือตัวกลางประเภทสถาบัน องค์การทั้งของรัฐบาลและเอกชน หรือ โรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งตัวกลาง การค้าส่งในระดับรองนี้จะขายสินค้าที่ซื้อมาจากตัวกลางการค้าส่งในระดับแรกให้แก่ตัวกลางการค้าส่งประเภทต่าง ๆ ในระดับรองลงไปอีกด้วย

อย่างไรก็ตามลักษณะประการสำคัญของการค้าส่งที่ใช้บังคับหรือจำแนกการค้าส่งให้มีความแตกต่างจากการค้าในรูปแบบอื่นคือ การค้าส่งจะต้องเป็นการซื้อสินค้ามาเพื่อขายต่อไป

(Resale) อีกครั้งให้แก่พ่อค้าส่งในระดับรองลงไปโดยมีวัตถุประสงค์ในการขายเพื่อหวังผลกำไรตอบแทน การซื้อขายแต่ละครั้งในปริมาณมาก และการขายสินค้าไปนั้นต้องไม่ใช่เป็นการขายให้แก่ผู้บริโภคคนสุดท้ายโดยตรงซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการซื้อสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภค เพียงอย่างเดียวเท่านั้น



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย