

ขายตลาดในเขตอยุธยา

เกี่ยวกับขายตลาดในเขตอยุธยานั้น จำเป็นที่จะต้องแบ่งออกเป็น ๒ ตอน เพื่อให้เกิดการสืบค้นกัน คือ ตอนแรกเป็นเรื่องของขายตลาดสินค้าที่ผลิตได้ในเขตอยุธยา ซึ่งจะพิจารณาถึงลักษณะการซื้อขายบุคคลที่เกี่ยวข้องและสถานที่จำหน่าย ทั้งนี้อาศัยข้อมูล จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตโดยทั่วไป โดยมิได้ใช้แบบสอบถาม ส่วนตอนที่สอง เป็นกรณีพิจารณาขายตลาดของสถานการธุรกิจต่างๆในเขตอยุธยา เพื่อจะทำให้เข้าใจถึงวิธีการดำเนินงานของผู้ทำการค้าว่า เป็นอย่างไร มีวิธีการคิดซื้อขายอย่างไร และคิดต่อกับที่ใดบ้าง

ตอนที่ ๑

ขายตลาดสินค้าที่ผลิตได้ในเขตอยุธยา

จากบทที่ ๓ แสดงว่า ในเขตอยุธยามีการผลิตทั้งทาง เกษตรกรรมและอุตสาหกรรม แต่ที่นับว่าเป็นรายได้หลักก็คือ สินค้าเกษตรกรรม ในที่นี้จะกล่าวถึงขายตลาดของสินค้าแต่ละชนิด โดยแบ่งออกเป็นสินค้าเกษตรกรรมและสินค้าอุตสาหกรรม เพื่อสะดวกในการพิจารณา

สินค้าเกษตรกรรม

จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ได้ชื่อว่าเป็น "อูข้าว อู่น้ำ" มาแต่โบราณ แม่น้ำใน ปัจจุบันก็ยังคงครองสมญานามอยู่ เนื่องจากสภาพภูมิประเทศ เหมาะสมกับการทำเกษตรกรรม กล่าวคือ เป็นที่ราบลุ่มและอุดมสมบูรณ์ด้วยแม่น้ำ ลำคลอง ก่อให้เกิดสินค้าเกษตรกรรมหลายชนิดที่สำคัญคือ ข้าว มัน กล้วย สัตว์เลี้ยง และปลาน้ำจืด ซึ่งแต่ละชนิดนั้นมีขายตลาดแตกต่างกันไปดังนี้

๑. ข้าว

ข้าวที่ปลูกกันในเขตอยุธยานั้น ส่วนใหญ่เป็นข้าวนาหว่าน ผลผลิตต่อไร่ไม่สูงเท่า

นาคำ เฉลี่ยตกประมาณไร่ละ ๓๐-๓๕ ถึง ขาวนาหวานนี้เป็นข้าวที่ไม่ค่อยงามเหมือนข้าว  
นาคำ คือ เมล็ดค่อนข้างสั้น ไม่เป็นที่นิยมรับประทานของคนไทยทั่วไป ข้าวอยุธยาจึงเป็นข้าว  
ที่ถูกส่งออกจำหน่ายต่างประเทศมากกว่าที่จะเก็บไว้บริโภคในประเทศ

การทำนาหวานในเขตอยุธยานั้น จะเริ่มประมาณปลายเดือนเมษายนโดยจะจ้างรถ  
แทรกเตอร์มาไถเป็นการพลิกหน้าดินครั้งแรกไว้ เพื่อให้วัชพืชต่างๆตาย การไถครั้งแรกนี้  
เรียกว่าไถตะ ประมาณเดือนพฤษภาคมหลังจากมีฝนตกลงมา ๑-๒ ครั้งก็จะไถครั้งที่สอง เรียก  
ว่า ไถแปร เพื่อกลับดินทำให้ดินร่วนเหมาะแก่การหว่านข้าว การไถครั้งที่สองนี้ บางคนก็ใช้  
ควาย แต่ปัจจุบันจำนวนควายลดลงมาก ชาวนามักจะจ้างรถแทรกเตอร์ไถทั้งสองครั้ง พวกรถ  
แทรกเตอร์ที่มารับจ้างไถนั้นมาจากที่ต่างๆ บางทีมาจากจังหวัดไกล ๆ เช่น จังหวัดนครสวรรค์  
พิจิตร สระบุรี พวกนี้จะมากันเป็นกลุ่ม ๆ และรับจ้างตามทางเรื่อยมา ค่าจ้างไถในปี ๒๕๑๑ กติ  
เป็นไร่ ไร่ละ ๑๕-๒๐ บาท เมื่อไถแปรแล้ว ชาวนาก็จะหว่านข้าวทิ้งไว้ เมื่อฝนตกอีกครั้ง  
ข้าวก็จะงอก การทำนาหวาน ฝนเป็นสิ่งจำเป็นอย่างยิ่ง เพราะถ้าฝนไม่ตก ข้าวก็จะแห้งตาย  
ทำให้ต้องหว่านใหม่อีกครั้ง และการจะหว่านข้าวก็ต้องกะเวลาให้พอเหมาะกับน้ำที่จะมาเข้ามา  
ท่วมทุ่ง เพราะถ้าชาวยังโตไม่ทัน เมื่อน้ำเข้ามาก็จะไม่สามารถเติบโตขึ้นพ่นน้ำได้ ทำให้เกิด  
สภาพการนาแล่มเสียหาย น้ำจะเริ่มท่วมทุ่งนาในราวปลายๆเดือนเจ็ด คือเดือนมิถุนายน ประมาณ  
เดือนธันวาคม-มกราคมข้าวก็จะเริ่มสุก ระยะนี้ต้องพึ่งทางชลประทานให้จัดการระบายน้ำ  
ออกเพื่อการเก็บเกี่ยว

เมื่อถึงฤดูเก็บเกี่ยว ชาวนาส่วนมากต้องจ้างคนมาช่วยเกี่ยว ผู้ที่มารับจ้างเกี่ยวข้าว  
นี้ทั้งที่เป็นคนในท้องถิ่น และคนจากท้องถิ่น สำหรับคนที่เขามารับจ้างเกี่ยวข้าวในเขต  
อยุธยานั้น มีจำนวนมากที่มาจากจังหวัดไกล ๆ เช่น พิจิตร ลพบุรี นครสวรรค์ สระบุรี นคร  
ราชสีมา ขอนแก่น พวกนี้มากันเป็นกลุ่ม ๆ โดยมากจะโดยสารรถไฟมา เมื่อถึงสถานีรถไฟ  
อยุธยา ก็ลงมาพักหรืออยู่อาศัยที่สถานี ซึ่งไม่จำเป็นต้องรอนาน เพราะชาวนาที่ต้องการแรงงาน  
จะมาก็คือพอจ้างทันที บางพวกที่โดยสารรถยนต์มา ก็จะมากันอยู่ตลาดบ่อตาโล่ อำเภอ

จูงน้อย เพื่อคอยดูว่าจ้าง อัครราคาจ้าง เกี้ยวชวานั้น มักจะจ้าง เหมือนกันไปเลยคือ ไร่ละ ๓๐-๔๐ บาท ถ้าจ้าง เป็นรายวันก็ไม่เกินคนละ ๑๐ บาทต่อวัน

เมื่อเก็บเกี้ยวข้าวแล้ว ก็ต้องนำมานวด เพื่อเตรียมเอาขึ้นยุ้งฉาง ระยะเวลาที่ ยากจนก็จะเริ่มขายข้าว ชาวทวายระยะนี้เรียกว่า ขายข้าวหน้าลาน การที่ต้องรีบขายก็เนื่อง จากเป็นหนี้สินมาก โดยทั่วไป เจ้าหนี้รายใหญ่ของชาวนาก็มักจะเป็นเจ้าของที่ดิน หรือเจ้าของ โรงสี หรือพ่อค้าในตลาด พวกนี้มักจะกำหนดให้ชาวนาชำระหนี้ด้วยข้าว หรือไม่ก็จะมารับซื้อจาก ชาวนาเอง ในลักษณะบังคับซื้อคล้าย ๆ การที่เจ้าหนี้เร่งรัดหนี้ระยะสั้นๆ เพราะราคาข้าวเมื่อเริ่ม เก็บเกี่ยวใหม่ๆนั้นยังต่ำอยู่มาก เจ้าหนี้ก็จะไถ่กำไรมาก ถ้าเก็บกักข้าวไว้คอยราคาที่จะขึ้นสูงต่อไป ถึงแก่ชาวนาจะทราบว่า ราคาข้าวจะต้องขึ้นสูง แต่ส่วนใหญ่ก็ไม่สามารถจะรอได้ จึงต้องทยอย ขาย

#### การขายข้าว

ปกติชาวนาในเขตอยุธยาจะขายข้าวที่บ้านของตน โดยจะมีพ่อค้าชาวไปรับซื้อถึงบ้าน ฝั่งชาวนาทั่วไปจะชอบวิธีนี้ เพราะสะดวกไม่ต้องขนส่งออกมาเอง ราคาข้าวที่ขายกันไม่ แตกต่างกันนัก นอกจากทางเขตนาคอน การคมนาคมลำบาก พ่อค้าชาวมักจะหักค่าขนส่งจาก ราคาที่ซื้อขายกัน ชาวนาก็จะจ้าง เกวียนบรรทุกข้าวมาขาย และการที่จะขนข้าวออกมาขายนี้ ก็อันที่ชาวนาก็ต้องมาตกลงกับพ่อค้าที่จะรับซื้อเสียก่อน เช่น ชาวนาในเขตใกล้เคียงกับ ตำบลมอตาโล อำเภอลำสนธิ จะเข้ามาพึ่งราคาข้าว และตกลง เรื่องการซื้อขายที่ตลาดมอตาโล ซึ่งเป็นที่ชุมนุมพ่อค้าข้าว เมื่อตกลงกันแล้วจึงจะขนส่งออกมาให้ นับว่าเป็นการยุ่งยาก ชาวนา ส่วนมากจึงพอใจที่จะขายให้แก่วิวไปซื้อถึงบ้าน

ปรีชา คุวินทรพันธ์, วารสารสังคมศาสตร์ ฉบับพิเศษ รายงานเบื้องต้นการ การวิจัยอยุธยา "เศรษฐกิจชนบทของอำเภอลำสนธิ" โรงพิมพ์พระอุบล, ๒๕๑๔ หน้า ๒๖-๓๐

พ่อค้าชาวที่ไม่ ชื่อดังบ้านชานานามีหลายพวกคือ มีทั้งคนที่อยู่ในหมู่บ้านหรือตำบล  
นั้นเอง เจ้าของที่ดินคนจากโรงสีในท้องที่ คนจากโรงสีนอกท้องที่ และพ่อค้าชาวจากที่อื่น  
ซึ่งจะกล่าวถึงแต่ละพวกไป

พ่อค้าชาวที่เป็นคนในท้องที่ ถ้าเปรียบเทียบความนิยมกันแล้ว ชาวนามักจะชอบขาย  
ข้าวให้กับพ่อค้าชาวที่เป็นคนอยู่ในท้องที่มากกว่าที่จะขายให้แกพ่อค้าที่มาจากที่อื่น โดยเหตุ  
ผลที่ว่า มีความรู้จักคุ้นเคยกันดี สามารถต่อรองราคากันได้ และเชื่อถือใ้ไว้วางใจ ไม่โกง แต่อย่างไร  
ก็ตาม ในบางกรณีที่มีพ่อค้าชาวจากที่อื่นเข้ามามาก ชาวนามักจะพิจารณาคุณค่าราคาที่จะให้มากกว่า  
ความคุ้นเคยกัน คือ ถ้าพ่อค้าชาวคนใดให้ราคาสูงกว่าก็จะขายให้แก่คนนั้นไป ดังเช่น การขาย  
ข้าวในหมู่บ้านของตำบลชยาย และตำบลทับน้ำ อำเภอบางปะหัน และตำบลบ้านสูง อำเภอนคร  
หลวง ซึ่งเป็นหมู่บ้านตัวอย่างในการศึกษาเศรษฐกิจและสังคม จังหวัดพระนครศรีอยุธยาของ  
สถาบันวิจัยสังคม พบว่า ชาวนาในตำบลชยายและทับน้ำ ขายข้าวให้แก่พ่อค้าที่เป็นคนในตำบล  
ถึงร้อยละ ๖๓.๘ และ ๕๓.๓ ตามลำดับ ส่วนที่ตำบลบ้านสูง ขายให้แก่พ่อค้าในตำบลเพียง  
ร้อยละ ๒๕.๘ แต่ขายให้แก่พ่อค้าที่มาจากต่างท้องที่ถึงร้อยละ ๕๔.๘ การที่ชาวนาตำบล  
บ้านสูงขายข้าวให้แก่พ่อค้าจากต่างท้องที่มากกว่า ก็เพราะว่า ชาวจากตำบลนั้นเป็นชาวนามาก  
มีภูมิลำเนาเดิม การคมนาคมเข้ามาถึงหมู่บ้านก็สะดวก จึงมีพ่อค้าจากที่อื่นเข้าไปรับซื้อกันมาก

พ่อค้าชาวที่เป็นคนในท้องที่ มักจะมีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิดกับชาวนา เพื่อจะผูกใจ  
ให้ชาวขายข้าวให้แก่คน วิธีที่ไร้กันมากคือ การตกข้าว โดยพ่อค้าจะให้ชาวนาทุเงินไปไว้  
ถนอม และตกลงกันล่วงหน้าว่าจะต้องไร้คืนเป็นข้าวตามราคาที่ตกลงกัน เช่น ๘ บาทต่อข้าว ๑ ถึง  
เป็นต้น แต่ปัจจุบันมักจะกำหนดราคาไร้คืนตามราคาตลาดในขณะที่มีกรไร้หนี้มากกว่าซึ่งพ่อค้า

๑ สุริยา เตชะโสภณพรณ รายงานเรื่องกระบวนการตลาดในหมู่บ้านอยุธยา, โรเนียว  
สถาบันวิจัยสังคม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ๒๕๑๒

๒ ปรวิศา คุวินทรพันธุ์ เล่มเดียวกัน, "การค้าข้าวในอยุธยา" หน้า ๑๔๑

ที่เป็นเจ้านักจะวิ่งมาทวงหนี้ตั้งแต่ตอนถูกเก็บเกี่ยวขณะที่ราคาข้าวยังต่ำอยู่ ดังกล่าวแล้วข้างต้น  
อย่างไรก็ตาม พ่อค้าชาวที่เป็นคนในตำบลมักไม่ทราบราคาข้าวที่รับซื้อให้ต่ำเกินไป มักจะรับซื้อ  
ตามราคาตลาดในขณะนั้น คือ ไม่ทราบราคาความเชื่อถือของชาวนาเพราะปกติ ชาวนาก็จะฟัง  
ราคาข้าวจากพ่อค้าชาวพวกตนเอง พ่อค้าชาวจึงไม่กล้าบอกราคาต่ำกว่าความเป็นจริง  
การบอกราคาซื้อข้าวของชาวนาในเขตอยุธยาจะบอกกันเป็นหลักสิบ หรือหลักหน่วย แทนที่จะ  
บอกจำนวนเต็ม เช่น ถ้าข้าวราคาเกี่ยวนละ ๑,๒๐๐ บาท เขาก็จะบอกแต่เพียงว่า "สิบสอง"  
หรือถ้าราคาตกลงไปเหลือเพียงเกี่ยวนละ ๕๕๐ บาท ก็จะไม่บอกว่า "เก้าห้าสิบ" ดังนั้นเมื่อ  
เอาใจกัน

ถึงแม้ว่าพ่อค้าจะมีลักษณะที่ทำงานอย่างตรงไปตรงมา แต่ต้องมีวิธีพลิกแพลง เพื่อ  
หากำไรมากขึ้นคือ การไปซื้อข้าวจากชาวนานั้นใช้วิธีชั่งมาเป็นเกี่ยวน เมื่อมาถึงโรงสีก็จะ  
ใช้วิธีชั่ง เป็นกิโลกรัม ซึ่งกำหนด ๑ เกี่ยวน = ๑๐๑๐ กิโลกรัม แต่พ่อค้าจะชั่งแบบเกิน ๆ  
และชาวนาก็จะไวใจให้พ่อค้าชั่งเอง จึงปรากฏว่า เมื่อชั่งขายโรงสีจะมีข้าวเกินเกี่ยวน  
เป็น ๓-๕ ถึง ๖-๗ เกินนี้ พวกพ่อค้าเรียกกันว่า "ข้าวออก" พ่อค้าที่เก่ง ๆ สามารถชั่ง  
ตบตาชาวนาได้ข้าวออกถึง เกี่ยวนละ ๑๐ ถึง ๑๕

พ่อค้าชาวที่เป็นคนในตำบลส่วนใหญ่เป็นคนไทย และมักจะมีอาชีพอื่นด้วย เช่น  
เป็นชาวนา เป็นพ่อค้าสินค้าเบ็ดเตล็ดในหมู่บ้าน เป็นครู หรือแม่เต็กำนัน ผู้ใหญ่บ้าน เวลาปกติ  
ก็ทำอาชีพอื่น แต่เมื่อถึงหน้าเก็บเกี่ยวก็จะเป็นพ่อค้าชาว ในเขตตำบลหนึ่ง ๆ จะมีไม่เกิน  
๓-๔ คน พวกนี้รับซื้อข้าวจากตำบลของตนและตำบลใกล้เคียงอื่น ๆ ด้วย

เจ้าของที่ดิน ในเขตอยุธยา ชาวนาส่วนใหญ่ไม่มีที่ดินของตนเอง ต้องเช่ามาทำ  
ถึงหรือจากหมู่บ้านที่ศึกษา คือ หมู่บ้านขยาย ทัพน้ำ และบ้านสูง มีครัวเรือนเกษตรที่ต้อง  
เช่าที่นาถึงร้อยละ ๘๑.๘ ๕๕.๖ และ ๘๓.๘ ตามลำดับ การที่ของเช่าที่นาทำนเป็นเหตุผล  
อีกอย่างหนึ่งที่ทำให้ชาวนาต้องขายผลผลิตของตนโดยเร็ว เพื่อจะจ่ายค่าเช่านา ซึ่งบางครั้ง  
ชาวนาต้องการเงินมาก ๆ ถึงกับตกลงขายข้าวทั้ง ๆ ที่ยังไม่ได้อะไรเลยก็มี

การจ่ายค่าเช่านา เท่าที่ทำกันมากในเขตอยุธยา เป็นการแบ่งผลิตผลส่วนหนึ่งซึ่งอาจเป็น  $\frac{1}{2}$  หรือ  $\frac{1}{3}$  ของจำนวนที่เก็บเกี่ยวได้ทั้งหมดแล้วแต่จะตกลงกันให้แก่เจ้าของที่นา ดังนั้น เพื่อความสะดวกมักจะขายชาวที่เหลือให้แก่เจ้าของที่นาเสียเลย ในกรณีที่เจ้าของที่นาเป็นพ่อค้าชาวควย เราจึงมักจะพบเสมอว่า ผู้ที่กู้ยืมข้าวรายใหญ่ บางคนเป็นพวกเจ้าของที่นา เนื่องจากพวกนี้มทุนมาก และมีทุนพอที่จะซื้อจากชาวนามากก็ทุนไว้รอราคาข้าว

โรงสี โรงสีแบ่งออกได้สองประเภทคือ โรงสีที่งานส่วนใหญ่เป็นการรับจ้างสีข้าว และโรงสีที่งานส่วนใหญ่เป็นการรับซื้อข้าว โรงสีทั้งสองประเภทต่างก็รับจ้างสี และรับซื้อข้าวในขณะที่เดียวกันทั้งสิ้น แตกต่างกันในค่าปริมาณที่ทุ่มเทให้กับการงานอย่างใดมากกว่า สำหรับโรงสีที่เกี่ยวข้องกับชาวนามากเป็นโรงสีขนาดเล็ก อยู่ตามหมู่บ้าน ตำบลต่าง ๆ มีกำลังผลิตน้อย พวกนี้จะให้บริการแก่ชาวนาในด้านการรับจ้างสีข้าว เพื่อการบริโภคในครัวเรือน โดยจะไม่รับถึงบ้านเช่นเดียวกับพ่อค้าข้าวในท้องที่เดียวกันที่กล่าวมาแล้ว และเนื่องจากเป็นการสีข้าวเพียงเพื่อการบริโภค ชาวนาจึงมักจะมาสีกันเป็นจำนวนน้อย ไม่เกินคราวละ ๑ เกวียน การรับจ้างสีข้าวนี้มีโทษคือค่าบริการจากชาวนา แต่จะเก็บผลพลอยได้จากการสีข้าว นั้นเป็นค่าคอบแทน ได้แก่ แกลบ รำ และปลายข้าว บางครั้งที่รำและปลายข้าวมีราคาสูงทางโรงสีก็ต้องจ่ายเงินให้แก่ชาวนาที่มาสีข้าวเพื่อจูงใจให้ชาวนามาสีที่โรงสีนั้นอีกและในเวลาเดียวกันโรงสีขนาดเล็กนี้จะรับซื้อข้าวจากชาวนาในเขตท้องที่ใกล้เคียงด้วย แต่ไม่ค่อยทำอย่างเป็นลำเป็นสันนัก เพราะพวกนี้ไม่ค่อยมีทุน การรับซื้อข้าวของโรงสีนี้มีวิธีการเช่นเดียวกับพ่อค้าชาวที่เป็นคนในท้องที่คือ อาศัยความรู้จักคุ้นเคยกันเป็นหลักในการติดต่อซื้อขาย เจ้าของโรงสีพวกนี้ส่วนมากเป็นเกวียนจีน บางคนเคยเป็นพ่อค้าชาวมากอน เมื่อมีทุนก็ตั้งเป็นโรงสี อย่างไรก็ตาม แมว่าโรงสีในท้องที่เหล่านี้จะรับซื้อข้าวจากชาวนาคด้วย แต่ก็ไม่มีความสำคัญทางคานนี้เท่ากับพ่อค้าข้าวพวกอื่น เนื่องจากโรงสีซื้อข้าวไม่มาก

ส่วนโรงสีที่งานส่วนใหญ่รับซื้อข้าว นั้น เป็นโรงสีขนาดใหญ่ กำลังผลิตต่อวันสูงถึง ๕๐ เกวียนขึ้นไป โรงสีขนาดใหญ่เหล่านี้ตั้งกระจายอยู่ทั่วไปตามอำเภอใหญ่ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง

ยั้งในเขตเมืองอยุธยา มีโรงสีใหญ่ที่นับว่ามีความสำคัญที่สุด ตัดออกกิจการค้าข้าวทั้งในและนอก  
 จังหวัดอยุธยาทำให้เมืองอยุธยาเป็นศูนย์กลางการค้าข้าวของภูมิภาคแถบนี้ คือ มีโรงสีขนาดใหญ่  
 ตั้งเรียงรายอยู่ในบริเวณใกล้เคียงกันถึง ๑๑ โรง โรงสีเหล่านี้มีบทบาทสำคัญในการรับซื้อข้าว  
 จากพ่อค้าชาวอื่กที่หนึ่ง จึงไม่ค่อยเกี่ยวข้องกับชาวนา โดยตรงนัก แต่มีบางโรงสีที่ออกไปรับ  
 ซื้อถึงบ้านชาวนาเหมือนกัน โรงสีที่ออกไปรับซื้อข้าวจากชาวนาในเขตอยุธยานั้นมักเป็นโรงสี  
 ใบเล็ บางโรง เป็นโรงสีชาวนึ่ง ซึ่งนึ่งข้าวเปลือกกวนไอน้ำ เพื่อส่งออกจำหน่ายต่างประเทศ  
 การที่โรงสีออกไปซื้อข้าวเองถึงบ้านชาวนานี้ ทำให้เกิดการแข่งขันกับพ่อค้าชาวในท้องที่ ชาวนา  
 มักจะชอบ คือ บางครั้งโรงสีจะรับซื้อในราคาที่ดีกว่า เนื่องจากไม่ต้องผ่านคนกลางมือแรก คือ  
 พ่อค้าชาวในท้องที่ ดังนั้น ถ้าสามารถจะนำข้าวมาขายให้โรงสีได้ ชาวนาก็จะขนมาขายให้โรงสี  
 เลยทีเดียว ไม่ค่อยรอให้โรงสีมาซื้อ หรือถ้ามีข้าวมากก็จะนัดแนะให้โรงสีมาขนไปเอง สำหรับ  
 โรงสีขนาดใหญ่ที่รับซื้อข้าวจากชาวนานั้นมักจะไม่ได้ตั้งอยู่ในเขตท้องที่ คือ ส่วนใหญ่โรงสีเหล่านี้  
 จะตั้งอยู่ในเขตชุมชน เช่น ตำบลท่าเรือหรือตัวจังหวัด ซึ่งสะดวกในการขนส่งข้าวที่สีแล้วเข้ากรุงเทพฯ

พ่อค้าชาวจากต่างท้องที่ ถึงแม้ว่าในท้องที่ตำบลหนึ่งๆมักจะมีพ่อค้าชาวซึ่งเป็นคน  
 ในท้องที่มารับซื้อข้าวอยู่แล้ว แต่ก็มีใ้หมายคามว่า ชาวนาจะต้องขายให้แกพ่อค้าในท้องที่  
 เท่านั้น เนื่องจากยังมีพ่อค้าชาวที่มาจากท้องที่อื่น เข้ามารับซื้อแข่งขันอยู่ด้วย ซึ่งเป็นประโยชน์  
 ต่อชาวนา เพราะเท่ากับป้องกันการผูกขาดของพ่อค้าในท้องที่ ทำให้ชาวนาสามารถเลือกขาย  
 ข้าวของตนให้กับคนที่ให้ราคาสูงกว่าได้ พ่อค้าชาวที่มาจากที่อื่นนี้ ส่วนใหญ่มาจากจังหวัดต่าง เช่น  
 จังหวัดพระนครศรีอยุธยาขึ้นไปเช่น ลพบุรี สระบุรี นครสวรรค์ ชัยนาท สิงห์บุรี พิจิตร พิษณุโลก  
 เมื่อถึงฤดูเก็บเกี่ยว พวกนี้จะลงเรือซื้อข้าวมาเรื่อย ๆ ตามลำแม่น้ำ จุดมุ่งหมายก็คือ มาซื้อข้าว  
 ที่โรงสีอยุธยา แต่เนื่องจากเป็นคนนอกท้องที่ พวกพ่อค้าจากต่างจังหวัดพวกนี้จึงมักจะต้องพึ่งพา  
 บุคคลประเภทหนึ่งที่ทำหน้าที่เป็นนายหน้าติดต่อกับชาวนา นายหน้านั้นมิได้เป็นผู้ที่รับซื้อจากยุ้งฉล  
 โดยตรง แต่จะเป็นผู้ไปตกลงติดต่อกับชาวนาตกลงกำหนดราคาข้าวที่พวกพ่อค้าจะซื้อ นายหน้านั้น  
 เป็นคนในท้องที่ที่พ่อค้าจะเข้าไปซื้อข้าว รุกคุ่นเคยกับชาวนานี้ และเป็นคนที่มิประสพการบคาน  
 การกาข้าว พ่อค้าชาวต่างท้องที่จำเป็นต้องพึ่งนายหน้า เพราะชาวนาไม่ค่อยจะไว้วางใจคนต่างถิ่น  
 เท่าไรนัก ปกตินายหน้าจะได้รับผลตอบแทนจากพ่อค้าชาวในการช่วยติดต่อกับประมาณเก็บนละ

๕ บาท หรือแฉะจะตกลงกัน นายหนาพวกนี้ ปกติจะมีอาชีพอื่นเป็นหลักอยู่แล้ว เช่น เกี่ยวกัน  
กับพ่อค้าชาวในท้องที่ คืออาจเป็นพ่อค้าขายของชำในหมู่บ้าน ชาวนา ครู แต่เมื่อถึงฤดูเก็บเกี่ยว  
ก็จะมาอาชีพเป็นนายหนาควย เพื่อเป็นการหารายได้พิเศษ แต่การฟังนายหนานั้น มักจะใช้ใน  
กรณีพ่อค้าชาวเป็นกนิใหม่มาจริง ๆ คือ เพิ่งจะเข้ามาซื้อข้าวทางแถบนี้เป็นปีแรก ๆ ชาวบ้าน  
จึงไม่คุ้นหน้า เมื่อมาหลาย ๆ ปี เขาก็ไม่จำเป็นต้องใช้นายหนา เพราะชาวบ้านจะเริ่มรู้จัก หนึ่ง  
ในวงการควยในระคับพ่อค้าที่มาก็คือต่อซื้อหากับชาวนาโดยตรงนี้ ไม่ค่อยจะมีเล่ห์เหลี่ยมพลิก  
แพ่งเทาใค เพราะทุกคนต้องการควยกันนาน ๆ มากกว่าที่จะหวังรวยเพียงครั้งหรือสองครั้ง  
และโดยสถานะของกำรคากของฟังกันและกันอยู่แล้ว คือ ชาวนามีข้าวต้องขาย พ่อคากต้องการ  
ซื้อ ความต้องการจึงตรงกัน

จะเห็นได้ว่า การติดต่อซื้อข้าวจากผู้ผลิตโดยตรงนี้สิ่งสำคัญที่เกิดขึ้นคือ อาศัยการรู้  
จักคุ้นเคยกันเป็นพื้นฐาน ดังนั้น ผู้ที่ได้เปรียบกว่าคนอื่นในจำนวนพ่อคากด้วยกัน ก็คือ พ่อคาก  
ผู้เป็นคนในท้องที่นั่นเอง

นอกจากจะขายข้าวให้แก่พ่อคากแล้ว ชาวนามบางคนที่พอจะมีเงินใช้จ่าย ไม่จำเป็นต้อง  
จะคอยรับขายข้าว ก็ใช้วิธีฝากข้าวไว้กับโรงสี ซึ่งมักจะเป็นโรงสีในท้องถิ่น หรืออยู่ที่ตัว  
อำเภอ และจะขายเมื่อราคาข้าวในตลาดขึ้นสูง เป็นที่พอใจแล้ว โดยโรงสีจะเป็นผู้ขายให้  
บางครั้งโรงสีอาจจะนำข้าวที่ชาวนาฝากไว้ขายไปก่อนก็ได้ แต่เมื่อชาวนาต้องการขายข้าว  
ของตนภายหลัง โรงสีก็จะกิดราคาให้ตามราคาตลาดในขณะนั้น ลักษณะ เช่นนี้ต้องฟังความสัมพันธ์  
ของพวกกันมากคือ จะต้องไว้วางใจซึ่งกันและกัน ส่วนใหญ่ชาวนาที่นำข้าวมาฝากไว้กับโรงสี  
มักจะเป็นลูกหนี้ของโรงสีนั้น และเจ้าของโรงสีบางรายก็เป็นเจ้าของที่ดินที่ชาวนาเช่าทำอยู่  
บางครั้งชาวนาจึงจะไม่ฝากข้าวกับโรงสีโดยตรง แต่จะฝากไว้กับพ่อคากในท้องที่แทน ซึ่งมี  
ลักษณะ เช่นเดียวกับการฝากกับโรงสี นอกจากนี้ พ่อคากบางคนก็ยังมีกรับฝากข้าวไปสีให้  
โดยไม่คิดค่าตอบแทน เพื่อจงใจให้ชาวนาชาวชวแก่ตน ทั้งนี้โดยตกลงกันก่อนว่า จำนวนข้าวเปลือก  
ที่ฝากไปนั้น พ่อคากจะให้ชาวสารกถึง เมื่อสีแล้วจะได้ชาวสารมากหรือน้อยกว่าที่ตกลงกัน



พอดาก็จะต้องคืนชานาตามจำนวนที่กำหนด เช่น กำหนดไว้ว่า ชาวเปลือก ๕๐ ถึง เมื่อสีแล้ว จะต้องได้ชาวสารคืน ๒๕ ถึง ถ้าสีแล้วบังเอิญได้ชาวสารเพียง ๒๐ ถึง พอดาก็จะต้องคืนให้ชานา ๒๕ ถึง ซึ่งกรณีอย่างนี้ไม่ค่อยจะเกิดขึ้น เพราะพอดาทัวไปมีความสามารถคำนวณได้ว่า ชาวเปลือกเท่าใดจะได้ชาวสารเท่าใด นอกจากนี้การรับฝากชานาทำให้ชานาไวใจ มีรางวัลโลกก็มักจะขายให้แก่พอดาคคนนั้น เพื่อตอบแทนที่รับฝากชานาไปสีให้โดยไม่คิดมูลค่า

ในด้านการขนส่งข้าว เนื่องจากเขตอยุธยาเป็นที่อุดมด้วยแม่น้ำ ลำคลอง บ้านเรือนราษฎรตลอดจนโรงสีทั้งหลายก็อยู่ริมน้ำ การขนส่งที่สำคัญที่สุดคือ ทางเรือ โดยอาศัยเรือกระแสบรรทุก พอดาสวนใหญ่มักจะมีเรือกระแस्कคนละ ๑-๒ ลำ เมื่อหาซื้อข้าวจนเต็มลำแล้วก็จะจ้าง เรือยนต์ให้ลากจูงมาที่โรงสีอยุธยา ซึ่งไม่จำเป็นต้อง เป็นเรือกระแस्कของ เจ้าของคนเกี่ยวใครจะมารว้างเพิ่มก็ได้ จึงปรากฏว่า เรือยนต์ลำหนึ่ง ๆ จะลากจูงเรือกระแस्कเที่ยวละสิบลำที่เดียว

ส่วนการคมนาคมทางบกไม่สำคัญนัก เพราะมีถนนสำหรับรถบรรทุกขนาดใหญ่ วิ่งได้ น้อย นอกจากในฤดูแล้งที่รถสามารถเข้าไปถึงบ้านชานาได้โดยตัดทุ่งนาเข้าไป อีกทั้งโรงสีอยุธยาต่างก็อยู่ริมน้ำทั้งสิ้นมีเพียง ๒ โรง เท่านั้นที่รถสามารถเข้าได้ถึง รถบรรทุกที่มารับซื้อข้าวจึง เป็นของโรงสีจากจังหวัดใกล้เคียง คือ ลพบุรี อ่างทอง สระบุรี เสียมากกว่าจะเป็นรถของโรงสีอยุธยา

เมื่อพอดารับซื้อข้าวจากชานามาแล้ว ก็จะนำมาที่โรงสีเพื่อแปรรูปเป็นข้าวสาร พอดาเรียกว่า เป็นการนำมา "ขึ้นโรงสี" ในขั้นนี้การจักรกลสำคัญที่ทำให้การคานาในเขตอยุธยาดำเนินไปด้วยดีก็คือ โรงสีใหญ่ทั้ง ๑๑ โรงในเมืองอยุธยา

โรงสีใหญ่ทั้ง ๑๑ โรงนี้ แบ่งไปตามประเภทของการปฏิบัติงานเป็น ๒ ประเภทคือ

๑. โรงสีที่ส่วนใหญ่รับจ้างสีข้าวอย่างเคียว โดยไม่รับซื้อข้าวจากพ่อค้าชาวเปลือก การรับจ้างสีนี้มีโคกคึกเป็นเงินจากพ่อค้าชาว แต่จะได้รับผลประโยชน์ ที่โคกจากการสีข้าว คือ เกษณต่างๆของข้าว โคกแก แกลบ รำ และปลายข้าว ถ้าระยะโคกราคารำและปลายข้าวสูง โรงสีจะต้องแข่งขันกันหาพ่อค้าชาวให้มาขึ้นโรงสีของตน โดยเพิ่มเงินให้แก่พ่อค้าชาว เกวียนละ ตั้งแต่ ๑๐ บาท ขึ้นไป เหตุที่ต้องมีการแข่งขันก็เนื่องจากผลพลอยได้ต่างๆที่เกิดขึ้นจากการสีข้าว นั้นขายโคกราคาคือ แกลบ ขายให้แก่อุตสาหกรรมซึ่งมีอยู่มากในเขตอยุธยา รำ ขายให้แก่อุตสาหกรรม เบ็ด ไก่ และโคนม นอกจากจะอยู่ในเขตอยุธยาเองแล้วก็มีมาจากจังหวัดใกล้เคียง เช่น ฉะเชิงเทรา ชลบุรี ซึ่ง เป็นจังหวัดที่มีการเลี้ยง เป็ดมาก แม่ละของข้าวก็ขายได้ พวกชาวนาซื้อไปทำปุ๋ย โรงสี ส่วนใหญ่แล้วอาศัยเงินที่โคกจากการจำหน่ายผลพลอยได้เหล่านี้ ยังมีพ่อค้าชาวนำข้าวมาขึ้นโรงสี มากเท่าไร ก็หมายถึงว่า รายได้จะยิ่งสูงขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ถ้าเป็นระยะที่รำมีราคาสูง โรงสีทั้งหลายจึงต้องหาทางให้พ่อค้าชาวมานขึ้นโรงสีตนมากขึ้น และบางครั้งถ้าราคาข้าวดี โรงสี พวกนี้ก็จะรับซื้อข้าวด้วย

๒. โรงสีที่รับจ้างสีข้าวและรับซื้อข้าวไปทวยพร้อมๆกัน คือ เมื่อพ่อค้าชาวนำข้าวมา ขึ้นโรงสี ก็จะได้รับซื้อข้าวสารไว้เลย โรงสีประเภทนี้จะมีทุนมากเพื่อใช้ในการกวาดซื้อข้าวมา กักตุนไว้ และจะต้องมีโกดังขนาดใหญ่ไว้เป็นสถานที่เก็บข้าว

บริการที่โรงสีให้แก่พ่อค้าชาวเพื่อจูงใจให้นำข้าวมาขึ้นโรงสีนั้น มีทั้งเพิ่มเงินให้ จักหากระหอบไว้ใส่ข้าวสารให้ โดยคิดราคาต่ำ และการให้ยืมเงิน นอกจากนี้โรงสียังมีบริการ รับฝากข้าวสารของพ่อค้าชาวที่ต้องการจะกลับไปหาซื้อข้าวอีก ซึ่งเป็นบริการที่สำคัญอย่างหนึ่ง เพราะถ้าโรงสีไม่รับฝาก พ่อค้าชาวก็ต้องรองนกว่าจะขายข้าวสารได้ จึงจะสามารถออกไป รับซื้อข้าวได้ ซึ่งบางครั้งก็กินเวลาหลายวัน

โดยปกติพวกพ่อค้าชาวจะไม่ผูกพันกับโรงสีหนึ่งโรงสียใดโดยเฉพาะ คือ จะขึ้นโรงสีที่ ให้ผลประโยชน์แก่ตนมากที่สุด แต่เนื่องจากเป็นคนเคยค้าขายกันมานาน เพราะโรงสีใหญ่ ในอยุธยาที่มีอยู่ เพียง ๑๑ โรงเท่านั้น พ่อค้าที่มักสวนแต่ที่เคยติดคอมาทุกโรงสี ทั้งพ่อค้าชาว

และโรงสีจึงมีลักษณะถ่วงที่ถอยอาศัยกันเสมอและถ่วงกันมากๆ ก็จะสามารถยืมเงิน  
จากเจ้าของโรงสีได้ โดยไม่มีดอกเบี้ยและไม่มีหลักประกันใดนอกจากการเชื่อต่อกันเท่านั้น  
สำหรับรายที่สนิทกันถึงกับยืมเงินกัน ไคน์จะเป็นพ่อค้าชาวที่ติดคือเป็นประจำกับโรงสีใดโรงสี  
หนึ่งโดยเฉพาะ

เมื่อสีขาวออกมาเป็นขาวสารแล้ว พ่อค้าชาวบางคนที่ต้องการจะขายขาวสารให้แก่  
พ่อค้าขาวสารที่กรุงเทพฯ เองโดยไม่ฝากให้โรงสีขายให้ จะต้องรอดูทิศทางราคาขาวจากนายหน้า  
ซึ่งเป็นคนจีนอยู่ที่กรุงเทพฯ พวกนี้จะติดต่อยขายขาวสารให้โดยคิดค่าตอบแทนเป็นเปอร์เซ็นต์  
จากพ่อค้าขาวหรือโรงสี กรณีที่มีนายหน้านี้ ทางพ่อค้าขาวและโรงสีไม่ถือว่าเป็นเรื่องเสียหาย  
ประโยชน์กลับเห็นว่า นายหน้าทำประโยชน์ให้มาก เนื่องจากนายหน้าเป็นคนที่อยู่ในวงการค้า  
ขาว รู้เรื่องราคาขึ้น-ลงของขาวดีกว่า และการที่นายหน้าช่วยขายขาวให้มันเป็นการสะดวกกว่า  
ที่จะไปขายเอง ซึ่งอาจจะทำให้ขาดทุนอย่างมากได้ เพราะไม่เข้าใจระบบการติดต่อยขายคือพอ  
ถึงนี้ เพื่อตัดปัญหาต่างๆ พ่อค้าขาวและเจ้าของโรงสีส่วนใหญ่จึงขายขาวสารผ่านนายหน้าและ  
เสียค่าตอบแทนให้บางตามแต่จะตกลงกัน

นอกจากจะขายขาวสารส่วนใหญ่ให้แก่พ่อค้ารับซื้อจากกรุงเทพฯ แล้ว โรงสีและพ่อค้า  
ขาวก็จะขายบางส่วนให้แก่พ่อค้าขาวสารในเขตอยุธยาอีกด้วย พ่อค้าขาวสารในเขตอยุธยา  
ที่มารับซื้อขาวที่โรงสีนี้จะรับซื้อขาวจากโรงสีแล้วนำมาขายส่งให้ตลาดอยุธยาและบุรีรัมย์ทั่วไป  
โดยมีทั้งที่เป็นพ่อค้ารับซื้อที่ร้านศาลารและที่เป็นเรือกระแฉ่ง พวกร้านศาลารจะรับซื้อขาวมา  
ขายส่งแก่ร้านค้าปลีก ซึ่งเป็นลูกค้าประจำกันและในขณะที่เดียวกันก็จะจำหน่ายปลีกเองด้วย ส่วน  
ที่เป็นเรือกระแฉ่งนั้นจะรับซื้อขาวสารมาคราวละประมาณ ๕๐-๑๐๐ กระสอบ ลงจำหน่ายแก่  
ร้านค้าปลีกชาวบ้านที่อยู่ตามริมแม่น้ำเรื่อยไปตามจังหวัดใกล้เคียง และกรุงเทพฯ จนกว่าจะ  
หมดแล้วเรือ แล้วก็กลับมาซื้อขาวสารไปจำหน่ายใหม่

เมื่อพิจารณาในความสัมพันธ์ระหว่างผู้ที่อยู่ในวงการค้าขาวจะพบว่า ถ้าเป็นความ  
สัมพันธ์ระหว่างคนที่อยู่ต่างระดับกันไคน์ เจ้าของโรงสีกับชาวนาหรือเจ้าของโรงสีกับพ่อค้าขาว

หรือพอลาชาวกับชาวนา การดำเนินธุรกิจจะขึ้นอยู่กับความสัมพันธ์ส่วนตัวในลักษณะของความรู้จักคุ้นเคยกัน อันเกิดจากการเคยติดต่อกันมานาน แต่ถาเป็นคนที่อยู่ระดับเดียวกัน คือ อยู่ในงานอย่างเดียวกัน ได้แก่ เจ้าของโรงสีด้วยกัน หรือพอลาชาวกด้วยกัน ความสัมพันธ์แบบนี้เกือบจะไม่มีหรือถาจะมีก็คงขึ้นอยู่กับสายสัมพันธ์ทาง เครือญาติ จากกรณีเช่นนี้จะพบความจริงอย่างหนึ่งว่า สาเหตุที่ทำให้เกิดรูปแบบความสัมพันธ์ที่เป็นการไว้เนื้อเชื่อใจกันนั้นขึ้นอยู่กับค่าผลประโยชน์ เป็นสำคัญ ในขั้นของชาวนา ผู้รับซื้อคือ พอลาชาวจะเป็นฝ่ายได้ประโยชน์จากการที่ชาวนาขายข้าวให้ และในขั้นของพอลาชาว เมื่อได้ข้าวจากชาวนามาแล้วก็ต้องมาขึ้นโรงสีในขั้นนี้ผู้ได้ประโยชน์คือ โรงสี ผู้ได้ประโยชน์ทั้งสองชั้นเป็นฝ่ายที่ "ต้อง" กล้าเสี่ยงแสดง ว่าไว้วางใจต้อง เป็นฝ่ายเสนอบริการเพื่อจะให้ลูกค้าของตนไว้วางใจตน และโดยปกติคนที่ได้รับความไว้วางใจเชื่อถือ เครดิตก็มักจะไม่ว่ากล่าวความไว้วางใจนั้น สิ่งที่เกิดขึ้นก็คือ ใครเคยค้าขายกับใครก็จะค้าขายกับคนนั้นตลอดไป นับว่าเป็นการเรียกลูกค้าถาวรได้ โดยการเสี่ยงเพียงเล็กน้อย ซึ่งการกระทำเช่นนี้เป็นการทำเพื่อผลประโยชน์ของตนโดยแท้ถากกล่าวถึงนี้เนื่องจากพิจารณาความสัมพันธ์ของคนที่อยู่ในระดับเดียวกันคือในระดับผู้ได้รับประโยชน์ด้วยกัน ได้แก่ พอลาชาวกับพอลาชาว หรือเจ้าของโรงสีกับเจ้าของโรงสี กลับริบมากกว่า มีลักษณะขัดขวางกันอยู่ตลอดเวลา คือ โดยการที่ต่างคนต่างต้องการผลประโยชน์ จึงเกิดการแข่งขันกันขึ้น แทนที่จะมีการร่วมมือช่วยเหลือกัน ซึ่งลักษณะเช่นนี้จะมียู่ในกิจการผูกพันที่จะกล่าวต่อไป

๒. ผัก ผลไม้

เมื่อเทียบกับการทำนา การปลูกผัก ผลไม้นั้นว่ามีอยู่น้อยในเขตอยุธยา จึงจำเป็นต้องพึ่งตลาดอื่นภายนอกมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ตลาดกรุง เทพ

ในด้านพืชผักและพืชไรต่างๆ ได้แก่ แดงกวา กล้วย ข้าวโพด งา ถั่วผักยาว พริก ถั่วเขียว มันเทศ แดงโม ผักกาด ผักคะน้า มะเขือ และผักตาง ๆ ที่มีปลูกกันประปรายทั่วไปตามริมแม่น้ำ ซึ่งเรียกกันว่า "ที่น้ำไหลทรายมูล" พวกนี้ส่วนใหญ่ปลูกไว้เพื่อบริโภคในครัวเรือน

มากกว่า มีที่ปลูกกันเป็นลำเป็นสันเพียงบางอำเภอ คือ อำเภอบางบาล ภาชี วังน้อย ป่าโมก มหาราช บางปะหัน ดักไถ และอำเภอพระนครศรีอยุธยา แต่ปลูกเพียงช่วงฤดู แอ้ง เป็นพืชหมุนเวียนหลังฤดูการทำนาเฉพาะ เขตที่นาที่อยู่ริมน้ำ ซึ่งสามารถไขน้ำเข้ามารด น้ำพืช ดักไล่สควก

พืชผักที่ปลูก อยู่ในเขตอำเภอต่างๆส่วนใหญ่ผู้ผลิตจะนำมาขายส่งให้แก่พ่อค้าในตลาด อำเภอของตน เช่นผู้ผลิตในอำเภอภาชี ก็จะนำมาขายส่งแก่พ่อค้าในตลาดภาชี เป็นต้น ถ้ามีจำนวนมาก พ่อค้าในตลาดอำเภอก็จะส่งต่อไปจำหน่ายที่ตลาดกรุง เทพา หรือตลาดอยุธยา แล้วยังจะเห็นสมควร แต่ถ้าน้อย ก็จะจำหน่ายปลีกให้แก่ผู้บริโภคในตลาดอำเภอนั้นเอง สำหรับผู้ผลิตในเขตอำเภอบางบาล บางปะหันและป่าโมก ส่วนใหญ่จะจำหน่ายพืชผักของตนให้แก่พ่อค้าที่ตลาดป่าโมก การจำหน่ายให้แก่พ่อค้าที่ตลาดป่าโมกนั้น มีทั้งที่ชาวบ้านนำออกมาขายให้ด้วยตนเอง และที่พ่อค้าจากตลาดไปรับซื้อถึงบ้าน นอกจากพ่อค้าตลาดป่าโมกก็มีพ่อค้าจากตลาดอยุธยาไปรับซื้อจนถึงบ้านผู้ผลิตด้วยเช่นกัน ผู้ผลิตที่อยู่ไกลตลาดอยุธยา ก็จะนำไปจำหน่ายให้แก่พ่อค้าตลาดอยุธยาเอง จึงมีการแข่งขันกันเสมอระหว่างพ่อค้าจากตลาดอยุธยาและพ่อค้าจากตลาดป่าโมก อย่างไรก็ตาม แมวว่าชาวบ้านผู้ผลิตสามารถจะเลือกขายให้แก่พ่อค้าคนใดก็ได้ แต่เท่าที่กระทำกันทั่วไป พ่อค้าแต่ละคนก็จะมีลูกค้าประจำ ที่เรียกว่าเป็น "เจ้าจำนำ" กัน เมื่อเคี้ยวขายผลผลิตให้แก่พ่อค้าผู้ใด ก็มักจะขายให้แก่ผู้นั้น นอกจากนั้น ผู้ผลิตบางรายยังมีพื้นที่ทำไร่ของจำหน่ายผลผลิตของตนแก่ผู้รับซื้อรายเดียวกัน เช่นเป็นหน่ออยู่ กล้วยเห็ดว่า พ่อค้าในตลาดมักจะให้ปุ๋ยหรือยาปราบศัตรูพืชแก่ชาวบ้านไปใช้ก่อน เมื่อเก็บเกี่ยวผลผลิตก็เอามาจำหน่ายให้เขา เขาก็หักเงินค่าสิ่งของที่เขาเอา ในกรณีการรับซื้อมักจะทำในราคาที่ดีกว่าปกติ เพราะถือว่าเป็นค่าออกเบียดด้วย

การจำหน่ายพืชผักของชาวบ้านหรือผู้ผลิตนั้น ส่วนใหญ่เป็นคนคุ้นเคยกันดี เกยติดคือซื้อขายกันเสมอ และไว้วางใจกัน บางทีถึงกับจ่ายเงินให้ก่อน ทั้ง ๆ ที่ยังไม่ได้รับผักก็มี เมื่อรับซื้อผักมาแล้ว ส่วนใหญ่จะส่งตรง เขาจำหน่ายที่ตลาดกรุง เทพา และเมื่อตลาดอยุธยาถึง การผักจากตลาดกรุง เทพามาก จึงเป็นไปได้ว่า ผักส่วนหนึ่งที่มาจากตลาดกรุง เทพาอาจไปจากเขตอยุธยาเองก็ได้

สำหรับผลไม้ ปลูกกันมากในอำเภอป่าโมก บางบาล นครหลวง และอำเภอพระนครศรีอยุธยา ผลไม้ที่ปลูกมากก็มี มะม่วง ขนุน ละมุด และพุทรา เมื่อถึงฤดูผลไม้ จะมีพ่อค้าผลไม้ในตลาดอยุธยาไปเหมาซื้อถึงสวน โดยจะตีราคากันเป็นต้นไปเลย ตลาดรับซื้อผลไม้ในอีกแห่งหนึ่งคือ ตลาดป่าโมก ซึ่งรับซื้อจากผู้ผลิตแล้วก็ส่งจำหน่ายต่อที่ตลาดอยุธยาบางจำหน่ายปลีกอยู่ในตลาดบาง ส่วนใหญ่ผลไม้พวกนี้จะจำหน่ายอยู่ในเขตอยุธยาเอง ไม่ค่อยมีเหลือส่งตลาดกรุงเทพฯ

ผู้ผลิตบางคนปลูกจำนวนน้อย ก็มักจะนำไปขายปลีกเองที่ตลาดป่าโมกบาง ตลาดอยุธยาบาง แต่ส่วนใหญ่มักจะนำมาขายส่งให้แก่พ่อค้าในตลาดทั้งสองมากกว่าจะขายปลีกด้วยตนเอง

บางครั้งชาวบ้านที่มีผลผลิตพวกนี้จะไม่ขายให้แก่เจ้าประจำของตน แต่จะใช้วิธีเดินถามพ่อค้าหลายคนว่า ใครจะซื้อบ้าง ถ้าใครให้ราคาก็จะขายให้แก่คนนั้น วิธีนี้ถึงแม้จะได้ราคา แต่ชาวบ้านส่วนใหญ่ไม่นิยม โดยให้เหตุผลว่า ไม่สะดวก ยุ่งยาก เสียเวลา ขายให้กับเจ้าประจำกันไม่ได้ ใ้ราคาต่ำกว่านึกหนักใจไม่เป็นไร เป็นต้น

ในคานพ่อค้าที่รับซื้อผลผลิตผักและผลไม้จากชาวบ้าน นอกจากจะเป็นพ่อค้าในตลาดถึงกล่าวแล้วนั้น ก็ยังมีชาวบ้านด้วยกันในท้องถิ่นเองทำหน้าที่เป็นคนกลางรับซื้อมาส่งให้แก่พ่อค้าที่ตลาดซึ่งผู้ผลิตก็นิยมมาก เพราะสะดวก ไม่ต้องขนส่งเองมาขายเอง ดังนั้นในหมู่บ้านหรือตำบลที่มีการปลูกพืชผัก ผลไม้มากจะมีชาวบ้านทำหน้าที่เป็นคนกลางรับซื้ออยู่เสมอ พวกนี้จะมีรถบรรทุกเล็กๆ ใช้บรรทุกผลผลิตมาสู่ตลาด สำหรับบางตำบลที่การคมนาคมทางน้ำสะดวกกว่า ก็จะบรรทุกมาทางเรือ

### ๓. สัตว์เลี้ยง

ราษฎรในเขตอยุธยา ก็เช่นเดียวกับชนบทอื่นทั่วไป คือ มักจะมีการเลี้ยงสัตว์เล็กๆ น้อยๆ อยู่แทบทุกบ้าน มีขึ้นหน้าขึ้นตาก็คือ ไก่ สุกร สำหรับไก่นั้น ส่วนใหญ่เป็นการเลี้ยงไว้ดูเล่นบ้าง

บริโภคในครัวเรือนบ้าง ที่เหลือขายไม่มากนัก แต่สุกรนั้นเลี้ยงกันเพื่อเป็นรายได้เพิ่มจากการทำนุ อย่างไรก็ตาม มีบางอำเภอที่เลี้ยงมากจนเป็นสินค้าออกสำคัญของจังหวัดอีกอย่างหนึ่ง ก็จะต้องกล่าวถึงสัตว์เลี้ยงแต่ละชนิดต่อไป

เป็ด เลี้ยงกันมากที่อำเภอบางปะหัน บางบาล ป่าโมก และอำเภอมหาราช การเลี้ยง เป็ดนั้นนับเป็นอาชีพรองจากการทำนา ชาวบ้านที่เลี้ยง เป็ดจะไปซื้อลูกเป็ดมาจากตลาดอำเภอของตน และตลาดป่าโมก ในกรณีที่ชาวบ้านไม่มีทุนจะซื้อลูกเป็ด ก็จะใช้วิธีที่เรียกว่า การเลี้ยงแม่ เช่น ต้องการ เลี้ยงลูกเป็ด ๑,๐๐๐ ตัว แต่มีเงินไม่พอ ก็จะไปตกลงกับนายทุน ซึ่ง เป็นพ่อค้าอยู่ที่ตลาดดังกล่าว โดยชาวบ้านจะซื้อแม่เพียง ๕๐๐ ตัว และพ่อค้าจะให้เป็ดมาอีก ๕๐๐ ตัว พ่อค้าที่ให้เป็ดมาเลี้ยงนี้ เรียกว่าเป็น "เจ้าเล้า" ชาวบ้านที่เลี้ยงแม่สามารถกู้ยืมเงินเจ้าเล้ามาซื้ออาหาร เป็ด ไก่ก่อน โดยไม่ต้องมีหลักประกันอันใด อาศัยที่รู้จักกันเท่านั้น สมมติขอแม่ว่า เมื่อเลี้ยง เป็ดจนออกไข่ได้แล้ว ไข่ทั้งหมดจะต้องนำมาขายให้แก่เจ้าเล้าเท่านั้น ซึ่ง เจ้าเล้าก็จะหักเงินที่เป็นหนี้ไป วิธีนี้ชาวบ้านที่มีทุนน้อยนิยมทำมาก แม่จะเสียเปรียบพ่อค้าอยู่บ้างที่ต้องถูกผูกขาดการรับซื้อ แต่ทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น เพราะถ้าไม่ทำเช่นนั้น ก็ไม่มีทุนพอจะไปซื้อลูกเป็ดมาเลี้ยง นับว่า ทั้งพ่อค้าและคนเลี้ยง เป็ดก็ต้องมีการพึ่งพากันตามสมควร เท่าที่ปรากฏ ชาวบ้านจะเป็นคนไปขอเลี้ยงแม่กับพ่อค้า คือ ขอให้พ่อค้าเป็นเจ้าเล้าของตน แสดงว่า ชาวบ้านต้องพึ่งเจ้าเล้ามากกว่า

สำหรับผู้ที่เลี้ยงโดยอิสระ เมื่อ เป็ดออกไข่ก็จะนำมาส่งขายแก่พ่อค้าในตลาดอำเภอของตน ผู้เลี้ยงบางรายในสองอำเภอคือ อำเภอบางปะหัน และอำเภอบางบาล มาติดต่อกับพ่อค้าตลาดป่าโมก ซึ่งมีพ่อค้ารับซื้อไข่ เป็ดอยู่หลายราย แต่ส่วนใหญ่ผู้เลี้ยง เป็ดมักจะเป็นหนี้พ่อค้าอยู่จึงมักจะส่งไข่มาขายให้แก่พ่อค้ารายประจำของตน และที่ขาดมิได้คือ พ่อค้าที่อยู่ในท้องถิ่น ซึ่งมักจะเป็นชาวบ้านด้วยกันเอง เป็นคนคอยรับซื้อไข่จากผู้เลี้ยงและนำมาส่งที่ตลาดอยุธยา พ่อค้าจากตลาดป่าโมก เมื่อรับไข่จากผู้เลี้ยงแล้วก็จะนำมาส่งตลาดอยุธยาเช่นเดียวกัน ที่อำเภอบางปะหัน นอกจากจะส่งไข่มาตลาดอยุธยาแล้ว พวกคนกลางที่ไปรับซื้อจากชาวบ้านนั้นก็ส่งไข่ไปขายที่ตลาดสระบุรีส่วนหนึ่งด้วย สำหรับอำเภอหาราช พ่อค้าที่รับซื้อไข่ซึ่งส่วนมากเป็นชาวบ้าน ในท้องถิ่นที่มีการ เลี้ยง เป็ดจะรวบรวมซื้อไข่จากผู้เลี้ยงแล้วนำไปส่งขายพ่อค้าไข่จังหวัดอ่างทองมากกว่าที่จะส่ง เขาอยุธยา

พอกาไซทั้งหลาย คือ พอกามือหนึ่ง ซึ่งเป็นคนไปรับซื้อจากมู่เลี้ยง และพอกามือสอง  
ที่เป็นคนรับซื้อจากพอกามือหนึ่ง หรือที่เรียกกันทั่วไปในภาษาจีนว่า "ยี่ปั่ว" ในรู้จักกันดีและ  
มักจะค้าขายแบบเป็นขาประจำกัน ยากที่พอกาใหม่จะเข้ามาค้าได้ พวกนี้จะไวใจกันมาก  
บางยี่ปั่วก็ให้พอกามือหนึ่งยืมเงินไปกว้านซื้อโซมาขายตน โดยไม่คิดดอกเบี้ยหรือมีหลัก  
ประกันอันใด

เมื่อโซมาถึงตลาดอยุธยา พอกาอยุธยาจะจัดการส่งส่วนใหญ่ไปขายที่ตลาดกลาง ไซ  
กรุงเทพฯ ที่เหลือก็ส่งจำหน่ายในเขตจังหวัด

นอกจากจะมีพอกาคณกลาง ในท้องที่ เป็นคนซื้อโซส่งมาขายแก่ยี่ปั่วแล้ว ก็ยังมีพอกา  
จากที่อื่น เช่น พอกาจากตลาดอยุธยา พอกาตลาดป่าโมก หรือพอกาตลาดอำเภอดุสิต เป็ด  
แม่กระหังพอกาไซจากกรุงเทพฯ เขาไปหาซื้อโซจนถึงบ้านมู่เลี้ยง โดยติดต่อกันเป็นประจำ และ  
พวกนี้หลายรายที่เป็นนายทุนออกทุนให้แก่มู่เลี้ยงโดยมีชื่อแม่วา ไทขายไซแทนเท่านั้น จึงกล่าว  
แล้วข้างตน

เป็ดเมื่อถึงระยะที่แก่เต็มที่แล้ว ก็จะหยุดออกไซ มู่เลี้ยงก็จะขายให้แก่พอกาที่ตลาดอำเภ  
ของตน หรือนำมาขายที่ตลาดป่าโมก ตลาดอยุธยา ตามความสะดวก เป็นเป็ดเนื้อบริโภคมอยู่ใน  
ท้องที่อำเภอบางปะหัน มีการเลี้ยงเป็ดขายเป็นตัว วิธีที่ง่ายที่สุดคือ ซอลูกเป็ดมาเลี้ยงใน  
เกลือใกล้จะถึงฤดูเก็บเกี่ยว แล้วคอนเป็ดเคินทางขามทุ่งนาที่เก็บเกี่ยวแล้วมาเรื่อย ๆ ให้เป็ด  
เก็บข้าวตอกที่เหลือในนาгин พอถึงกรุงเทพฯ เป็ดก็ไต่หน้าขายพอกา

ในบรรดาพอกาที่รับซื้อโซทั้งหลาย มู่เลี้ยงมักจะพอใจขายให้แก่พอกาในตำบลหรือ  
ท้องที่ของตนมากกว่า ถ้าไม่พัวพันกับพอกาที่ตลาดใหญ่ เพราะสะดวก ไม่ต้องขนส่งเอง โดย  
เฉพาะอย่างยิ่ง พวกที่เลี้ยงจำนวนน้อย การนำออกมาส่งเอง เป็นการสิ้นเปลืองค่าใช้จ่าย  
ไปทุกกัน



ไถ่ เป็นการเลี้ยงไก่ไข่มากกว่าไก่เนื้อ ไไข่ไก่ส่วนใหญ่ที่ผลิตได้ในเขตอยุธยา  
จะถูกส่งเขาสลากกรุงเทพฯ อำเภอที่มีผู้เลี้ยงไก่มาก คือ อำเภอบางปะอิน ป่าโมก วังน้อย  
ภาชี มหาราช บางปะหัน และอำเภออื่นนอกจากนี้ก็มีเลี้ยงกันบ้างประปราย

ในด้านการซื้อลูกไก่มาเลี้ยงนั้น ผู้เลี้ยงแถบอำเภอบางปะอิน วังน้อยและภาชี นิยม  
เข้าไปซื้อที่กรุงเทพฯ โดยมีความเชื่อว่า จะได้พันธุ์ที่ดีกว่า ส่วนผู้เลี้ยงในเขตอำเภอป่าโมก  
ซื้อจากโรงฟักในเขตอำเภอป่าโมกเอง

การเลี้ยงไก่ ก็เช่นเดียวกับการเลี้ยง เป็ด คือ ผู้เลี้ยงมักจะมีขี้ดผูกพันอยู่กับพ่อค้า  
คนกลาง ส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ เกี่ยวกับการเลี้ยงไก่ ไคแก่  
อาหารและยา ทางพ่อค้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่างๆเหล่านี้จะให้บริการแก่ผู้เลี้ยงโดยให้ผู้เลี้ยง  
ซื้อไข่ไปก่อน แต่จะตองนำไข่มาขายให้แก่เขาเท่านั้น พ่อค้าพวกนี้จะอยู่ตามตลาดใหญ่ คือ  
ตลาดอยุธยา ตลาดป่าโมก และตลาดภาชี สำหรับที่ป่าโมกมีการเลี้ยงแบ่งระหว่างผู้เลี้ยง  
กับโรงฟักด้วย

การขายไข่นั้น ทางอำเภอวังน้อยและบางปะอิน ส่วนใหญ่จะขายให้แก่พ่อค้าจาก  
กรุงเทพฯ ที่เขามารับซื้อไข่ถึงบ้านผู้เลี้ยง พ่อค้าจากกรุงเทพฯ ที่เขามานี้ ไม่จำเป็นต้องซื้อ  
ผ่านพ่อค้าท้องถิ่น เพราะส่วนใหญ่ทุกคนที่เขามาเป็นคนที่เคยมาติดต่อกันเป็นประจำ บางคนก็  
มาจากฟาร์มที่ขายลูกไก่เอง ส่วนผู้เลี้ยงที่อำเภอภาชีจะขายให้แก่พ่อค้าไข่ที่ตลาดภาชีเกือบ  
ทั้งหมด

ที่ตลาดอยุธยา พ่อค้ารับซื้อไข่ไกรายสำคัญเป็นพ่อค้าขายผลิตภัณฑ์อาหารและยา  
รับซื้อไข่จากผู้เลี้ยงหลายอำเภอ คือ อำเภอบางปะหัน มหาราช และอำเภอพระนครศรีอยุธยา  
เอง โดยเป็นในแบบผู้เลี้ยงมาเอาอาหารและยาไปก่อน เมื่อมีไข่นำมาขายให้

เมื่อไขมาถึงตลาดอยุธยา พ่อค้าก็จะส่งต่อไปจำหน่ายหลายแห่ง เช่น กรุงเทพฯ นครราชสีมา ลพบุรี สระบุรี และอำเภอต่างๆในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา

ในคานโกพื้นฐเนื่อนั้นจะส่งเข้าตลาดอยุธยาเป็นส่วนใหญ่ ส่วนที่เข้ากรุงเทพฯนั้น เป็นการขายให้แกพ่อค้าจากกรุงเทพฯที่เข้ามาจับซื้อถึงบ้าน ไม่ค่อยไปคิกตัวเอง

สำหรับผู้ที่เลี้ยง เล็กๆน้อยๆ จะขายผลผลิตของตนทั้งไข่ และตัวไก่ให้แกพ่อค้าที่เป็นคนในท้องถิ่นมากกว่า เพราะสะดวกกว่านำมาขายเอง

**สุกร** เมื่อการทำนาไม่ค่อยได้ผล ชาวนาในเขตอยุธยา ก็จะหารายได้เพิ่มจากการทำงานอื่น ๆ การเลี้ยงสุกรก็เป็นวิธีหารายได้เพิ่มอีกวิธีหนึ่งที่นิยมกันทั่วไป และมีบางอำเภอที่มีจำนวนผู้เลี้ยงสุกรมากกว่าที่อื่น คือ อำเภอบางปะหัน มหาราช และบางบาล เนื่องจากการเลี้ยงเพียงเพื่อเพิ่มรายได้ให้แกครอบครัวจึงเลี้ยงกันเพียงครัวเรือนละ ๑-๓ ตัว เป็นอย่างมาก ทั้งนี้จำนวนสุกรที่มีอยู่ในเขตอยุธยาจึงไม่มากพอแก่การบริโภคของคนทั้งจังหวัด กองหาซื้อจากที่อื่นด้วย จังหวัดที่ส่งสุกรมาตลาดอยุธยามากก็คือ จังหวัดขอนแก่น และนครราชสีมา

ผู้เลี้ยงจะหาซื้อลูกสุกรจากในท้องถิ่นของตนเอง คือในเขตตำบลที่มีการเลี้ยงสุกรมากๆ จะมีชาวบ้านบางคนเลี้ยงแม่สุกรไว้ขายลูก ราคาลูกสุกร อายุ ๒-๓ เดือนตัวละประมาณ ๓๐๐-๓๕๐ บาท สำหรับผู้ที่ทุนน้อยก็จะเลี้ยงตามวิธีแบบเลี้ยง โดยจะมีนายทุนซึ่งอาจเป็นพ่อค้าหรือชาวบ้านด้วยกันก็ได้ เป็นผู้ซื้อลูกสุกรมาให้เลี้ยง ผู้เลี้ยงเป็นผู้ออกคาคาอาหาร เมื่อถึงกำหนดขายจะต้องแบ่งเงินที่ขายได้ให้แก่นายทุนครึ่งหนึ่ง ถ้าสุกรที่เลี้ยงนั้นเป็นตัวเมีย เมื่อตก ลูกก็ต้องแบ่งครึ่งตามจำนวนลูกสุกรเช่นกัน กรณีเช่นนี้นายทุนจะเป็นฝ่ายได้เปรียบ เพราะลงทุนแต่การซื้อลูกสุกรเท่านั้น ส่วนผู้เลี้ยงจะต้องเสียคาคาอาหาร ยารักษาโรคสุกร และแรงงานมากกว่า อย่างไรก็ตาม ฝ่ายผู้เลี้ยงไม่ค่อยคิดถึงเรื่องได้เปรียบเสียเปรียบเท่าใด เพราะเห็นว่าเป็นการทำให้ตนมีรายได้เพิ่มขึ้น เนื่องจากถ้าลำพังตัวเองแล้วจะไม่สามารถไปซื้อลูกสุกรมาเลี้ยงได้

เมื่อสุกรโตเต็มที่ จะมีพอกมาหารับซื้อถึงบ้าน เรียกว่า "จับหมู" ผู้ที่มาซื้อหนัง พอกาจากตลาดอยุธยา ตลาดป่าโมก และพอกาที่อยู่ในท้องที่เดียวกัน เนื่องจากแหล่ง เลียง สุกรกระจายอยู่ตามท้องที่ต่างๆ จึงเกิดมีอาชีพอย่างหนึ่งขึ้นมา คือ อาชีพนายหน้าค้าสุกร นายหน้าส่วนใหญ่เป็นคนจีนจะ เป็นคนไปติดต่อกับท้องที่ที่มีการเลี้ยงสุกรมาก เมื่อใดมีสุกร ที่โตเต็มที่พอจะขายได้ก็จะมาบอกพอกาสุกรในตลาดหนึ่งตลาดใดที่พอกาเคยติดต่อกอยู่เป็นประจำ พอกาก็จะไปจับเองหรือถ้าคุ้นเคยกันมากๆ บางทีนายหน้าก็ได้รับสิทธิขาดจากพอกาให้ตกลงราคา และขนส่งมาให้เลย เมื่อมีการตกลงซื้อขายกันแล้ว นายหน้าจะได้ค่าตอบแทนประมาณร้อยละ ๕ บาท ของราคาสุกรทั้งหมด สำหรับตลาดอยุธยา นายหน้าเป็นคนอยุธยาเองอยู่ที่ตลาดหัวรอ ทำอาชีพนี้มานานจนคุ้นเคยกับชาวบ้านที่เลี้ยงสุกรที่ ทั้งผู้เลี้ยงในเขตจังหวัดอยุธยาและจังหวัดอื่น บางครั้ง เมื่อชาวบ้านต้องการขายก่อนกำหนดที่นายหน้าหรือพอกาจะไปจับ ชาวบ้านก็จะ เป็นผู้บอกมายัง นายหน้าหรือพอกา และมีพอกาบางคนที่ต้องการใหญ่เลี้ยงขายสุกรให้แทนเท่านั้น จะใช้วิธี ใหญ่เลี้ยงก็ยอมเงิน หรือออกเงินซื้อสุกรให้ก่อน เมื่อจำหน่ายแล้วจึงคอยหัก

โคนม จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเริ่มมีการเลี้ยงโคนมมาตั้งแต่ปีพ.ศ. ๒๔๔๕ แต่ยังไม่แพร่หลายนัก เป็นการเลี้ยงประปรายกันทั่วไป ผู้เลี้ยงโคนมเกือบทั้งหมดเป็นไทยอิสลาม มีคน ไทยเลี้ยงน้อย คนไทยคนแรกที่เลี้ยงโคนมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาคือ หลวงจุมภฏระบวรยุทธ ตั้งแต่จะมีการเลี้ยงมานาน แต่เพิ่งจะมีการตื่นตัวเลี้ยงกันมากเมื่อประมาณ ๔-๕ ปีมานี้ คือใน ราวปี พ.ศ. ๒๕๐๘ การที่เกืดตื่นตัวในการเลี้ยงโคนมกันขึ้นมากนี้เนื่องจากว่า ราคามันในขณะนั้น สูงค่ารายได้ให้แก่ผู้เลี้ยงมาก ประกอบกับการส่งเสริมของทางราชการ ได้จัดตั้งสถานีผสมเทียม ขึ้น ทำให้ได้โคพันธุ์ดี จำนวนผู้เลี้ยงจึงเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ จนปีพ.ศ. ๒๕๑๐ สามารถผลิตนมโคได้ ถึงวันละประมาณ ๑,๒๐๐ กิโลกรัม

ในอำเภอพระนครศรีอยุธยา ผู้เลี้ยงโคนมเป็นคนไทยอิสลาม อยู่ที่ตำบลลุมพลี บ้านป้อม ภูเขาทอง คลองตะเคียน และตำบลปากกระวาน พวกนี้ทำนาเป็นอาชีพหลัก และเลี้ยงโคนม เป็นอาชีพรอง จำนวนโคที่เลี้ยงในอำเภอพระนครศรีอยุธยาในปี ๒๕๑๑ มี ๑,๒๐๐ ตัว ใน

จำนวนนี้เป็นโคที่อยู่ในระยะใหม่ ๒๐๐ ตัว นอกนั้นเป็นลูกโคและโคที่อยู่ระยะนมแห้ง

ผู้ที่ต้องการเลี้ยงโคนม จะหาซื้อในท้องถิ่นเอง และจะพยายามหาโคพันธุ์ดีมาเลี้ยง โดยติดต่อสถานผสมเทียมบาง มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์บางแขนง ผู้เลี้ยงมักจะมีทุนของตัวเองซื้อ แต่มีบางที่เงินมาเพื่อซื้อโค จำนวนโคที่เลี้ยงกันส่วนใหญ่จะอยู่ในจำนวนตั้งแต่ ๑-๑๕ ตัว ตามฐานะของผู้เลี้ยง ปีพ.ศ. ๒๕๑๑ นี้ จำนวนผู้เลี้ยงลดลงบ้าง เล็กน้อย เนื่องจากขาดแคลนหญ้า หญ้าที่เลี้ยงโคที่ดีที่สุดคือ หญ้าขน ซึ่งปลูกไม่ค่อยงอกงามในอยุธยา เนื่องจากน้ำท่วมบ่อย ๆ ผู้เลี้ยงต้องมาซื้อหญ้าจากกรุงเทพฯ ปัญหาเรื่องขาดแคลนหญ้านี้ นับเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้การขยายจำนวนผู้เลี้ยงโคต้องประสบอุปสรรค

ผู้รับซื้อนมโคในอยุธยามี ๒ คน ทั้งสองคนนี้จะมีสมาชิกที่เป็นลูกค้าประจำในการนำนมมาส่งขายให้แยกจากกัน คือ ใคร เป็นสมาชิกของใครก็ต้องส่งให้คนนั้น การที่ผู้รับเป็นสมาชิกก็เพื่อป้องกันการปลอมปนนม เช่น ผสมน้ำลงไป และเพื่อควบคุมด้านการรักษาความสะอาด ผู้รับซื้อมีเครื่องทำความเย็น เพื่อเก็บรักษานมให้สดอยู่เสมอ ราคาผู้รับซื้ออยู่ระหว่างกิโลกรัมละ ๒.๕๐-๓.๐๐ บาท ทุกวันสมาชิกจะนำนมมาส่งและจกจำนวนไว้ เพื่อจะได้รับเงินก่อนตามแต่จะกำหนดเวลาจ่ายเงิน ซึ่งส่วนมากจะเป็นกำหนด ๑ เดือน เมื่อโคนำนมมาแล้ว ผู้รับซื้อจะส่งให้แก่ผู้รับซื้อรายใหญ่ ๒ ราย คือ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์บางเขน และบริษัทผลิตภัณฑ์นมเพ็ญ โดยมีราคาผู้รับซื้อกิโลกรัมละ ๓.๐๐-๔.๐๐ บาท

การเลี้ยงโคนม นับว่าเป็นอาชีพที่ทำรายได้ที่อาชีพหนึ่ง โคตัวหนึ่ง ๆ สามารถให้นมได้วันละ ๘-๒๐ กิโลกรัม โดยผู้เลี้ยงประมาณต้นทุนการผลิตไว้ว่ากิโลกรัมละ ๑.๒๐ บาท แม้ผู้จากระวัก็ขายได้ โดยขายให้แก่วรรณาทั่วไป เอาไปทำปุ๋ย ในราคาหามละ ๕๐ สตางค์ ถ้าโคตกลูกออกมาเป็นตัวผู้ ก็จะขายเสียตั้งแต่ยังเล็ก เพื่อไม่ให้สิ้นเปลืองอาหารราคาลูกโคตัวผู้ตัวละ ๔๐๐-๕๐๐ บาท

การผู้เลี้ยงโคนมเกือบทั้งหมดเป็นชาวไทยอิสลาม ก็เนื่องมาจากโดยลักษณะนิสัย  
คนไทยอิสลามพอใจในการกินนมกินเนยอยู่แล้ว เมื่อมีการส่งเสริมจากทางราชการ ประกอบกับ  
ราคานมขึ้นสูง จึงเลี้ยงกันไต่กันที่โดยไม่มีอะไรขัดกับแบบชีวิตทางศาสนาของเขา ตอนแรกๆ  
ก็เลี้ยงเพียง ๑-๒ ตัว ต่อมาเมื่อความต้องการของตลาดเพิ่มขึ้น ก็เพิ่มจำนวนขึ้นเรื่อยๆจน  
ผู้เลี้ยงโคนมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีมากพอๆกับผู้เลี้ยงในเขตจังหวัดนครปฐม และ  
ราชบุรี จึงมีโครงการที่จะรวมผู้เลี้ยงโคทั้งสามจังหวัดตั้งเป็นสหกรณ์โคนมขึ้น

นอกจากการเลี้ยงโคนม คนไทยอิสลามก็มีการเลี้ยงโค กระบือ เพื่อจำหน่ายตัวโค  
ไปซื้อมาจากจังหวัดภาคอีสาน ไทแก จังหวัดชัยภูมิ นครราชสีมา ขอนแก่น และอุดรธานี ผู้  
จะคิดต่อกับนายหน้าซึ่งเป็นคนในจังหวัดนั้น ๆ เป็นพวกที่มีอาชีพทางนี้โดยเฉพาะ นายหน้า  
จะเป็นคนจ๊กหาโค กระบือ มาให้แกผู้เลี้ยงที่อยุธยา ซึ่งจะเลี้ยงอยู่ชั่วระยะเวลาหนึ่ง แล้วส่ง  
จำหน่ายบริษัทสหสามัคคีค้าสัตว์ที่กรุงเทพฯ โดยผู้เลี้ยงจะไปติดต่อขายเองถึงบริษัท ถ้าจะกส่งไปแล้ว  
ผู้เลี้ยงที่อยุธยามีลักษณะ เป็นคนกลางส่งสินค้าที่รับซื้อมาจากนายหน้าไปให้ผู้รับซื้อนอกจาก  
บริษัทสหสามัคคีค้าสัตว์ซึ่งเป็นผู้รับซื้อรายใหญ่แล้ว ผู้เลี้ยงก็จำหน่ายให้แก่ผู้จำหน่ายเนื้อชำแหละ  
ในตลาดอยุธยาด้วย บางทีก็จำหน่ายให้แก่ชาวนาในเขตอำเภอใกล้เคียง เช่น อำเภอบางบาล  
อำเภอมั่นนอย อำเภอบางปะอิน เพื่อใช้ทำนา แต่ประเภทนี้ไม่มาก

การเลี้ยงโค กระบือ เพื่อส่งจำหน่ายตัวนี้ มีผู้เลี้ยงกันไม่มากนัก เพราะต้องใช้ทุนมาก  
ตัวใหญ่เป็นผู้มีสัมปทานฆ่าสัตว์ ซ้อหามาเลี้ยงไว้เพื่อฆ่าจำหน่ายในท้องที่

ปลาน้ำจืด ทั้งโลกกล่าวมาแล้วว่า จังหวัดพระนครศรีอยุธยา เป็นจังหวัดที่ม้แม่น้ำ  
ลำคลองมาก อาชีพประมงจึงมีคนทำกันโดยทั่วไป ทั้งที่เพื่อบริโภคเองในครอบครัวและเพื่อ  
การจำหน่ายในเขตอยุธยา มีหลายอำเภอที่มีการจับปลาจำนวนมากจนสามารถส่งออกจำหน่ายนอกอำเภอ  
ได้ ไทแก อำเภอบางปะหัน วัฒนอย ป่าโมก มหาราช บางบาล และอำเภอพระนครศรีอยุธยา  
อำเภออื่นนั้นส่วนใหญ่เป็นการบริโภคอยู่ในท้องที่ของตน

---

ปัจจุบันได้ตั้งขึ้นเรียบร้อยแล้ว

ปลาที่จับได้ในนอกน้ำจะจับในแม่น้ำลำคลองต่างๆไปแล้ว ก็ยังมีการจับโดยวิธีที่เรียกว่า "ชุกบอปลา" อีกด้วย คือ ชาวบ้านจะชุกบอไว้ในน้ำตั้งแต่ก่อนหน้าน้ำจะหลากมากท่วมทุ่ง เมื่อน้ำลดปลาจะติดอยู่ในบ่อ อำเภอที่ทำบอปลามากก็มีอำเภอบางปะหัน และอำเภอมหาราช ในราวปลายเดือนมีนาคม-เมษายน ชาวบ้านก็จะจับบอจับปลา ปลาที่จับได้เป็นพวกปลาเบญจพรรณ คือ กระจายไปทุกชนิด ที่มากที่สุดคือ ปลาสลิด ปลาหมอ ปลาช่อน และปลาดุก ชาวบ้านจะคัดปลาเป็นชนิดๆ ส่วนใหญ่จะขายสด ที่เหลือก็ทำเป็นปลาแห้ง การขายปลาสลิด โดยมากชาวบ้านจะขายให้แก่พ่อค้าปลา ซึ่งเป็นคนในตำบลนั้นเอง บางครั้งก็จะมีพ่อค้ามาจากตลาดอยุธยามารับซื้อถึงที่ บางคนก็จับปลาได้มากๆ ก็จะนำเข้ามาขายเอง การจับบอปลานี้ทำรายได้ให้แก่ชาวบ้านที่มีบอปลาหนึ่ง ๑,๐๐๐-๒,๐๐๐ บาท<sup>๑๐</sup>

พ่อค้าที่รับซื้อปลาจากชาวบ้านนี้ มีบางคนก็ออกทุนให้แก่ชาวบ้านในคาน เครื่องมือจับปลา ตลอดจนออกค่าใช้จ่ายในการจับบอ โดยมีข้อมูลพบว่า ต้องขายปลาที่จับได้ทั้งหมดแก่เขา

ตลาดรับซื้อปลาที่สำคัญที่สุดในเขตอยุธยา คือ ตลาดอยุธยา เมื่อพ่อค้ารวบรวมปลาที่รับซื้อจากชาวบ้านได้ ก็จะนำมาจำหน่ายต่อให้แก่พ่อค้าปลารายใหญ่ที่ตลาดอยุธยา ซึ่งเกือบทั้งหมดเป็นคนไทยอิสลามมีอยู่ประมาณ ๗-๘ คน พ่อค้าตลาดอยุธยานี้จะจำหน่ายส่งต่อไปยังพ่อค้าปลารายย่อย ทั้งในตลาดอยุธยาและตลาดย่อยอื่นในต่างอำเภอ และจำหน่ายปลีกแก่ผู้บริโภค สำหรับพ่อค้าปลาจากอำเภอบางปะหันและมหาราช จะขายปลาให้แก่พ่อค้าปลารายใหญ่ ซึ่งเป็นพ่อค้าส่งออก โดยเฉพาะไม่ขายปลีก และไม่ได้อยู่ในตลาดอยุธยา แต่อยู่ที่บริเวณสถานีรถไฟอยุธยา มีอยู่ ๔ ราย พ่อค้าปลารายใหญ่ทั้ง ๔ รายนี้จะส่งปลาออกจังหวัดภาคอีสานที่ส่งมากคือจังหวัดศรีสะเกษ ซึ่งพื้นที่นั้นจะมีผู้รับซื้อส่งไปจำหน่ายถึงประเทศลาว เขมร พ่อค้ารายใหญ่นี้เป็นทุนออกทุนให้แก่ชาวบ้านในการจับปลามากกว่าคนอื่น

<sup>๑๐</sup> สุริยา เศรษฐสภาพรณ, เรื่อง เก็บ

ที่อำเภอวังน้อย ปลาที่จับได้ในลำคลองส่วนใหญ่ใช้บริโภคอยู่ในอำเภอเอง แต่ปลาจากบ่อเลี้ยงซึ่งมีอยู่หลายบ่อ เป็นบ่อเลี้ยงปลาขนาดใหญ่ของ เอกชน ปลาจากบ่อเลี้ยงเหล่านี้ จะวิ่งมาขายตลาดกรุง เทพา โดยมีพ่อค้าจากกรุง เทพามารับซื้อถึงที่

ในปัจจุบันจำนวนปลาที่จับได้ลดน้อยลง ปลาที่ฆ่าตลาดอยุธยาจากอำเภอต่าง ๆ ดังกล่าวไม่พอแก่การบริโภคของประชาชนในเขตอยุธยา พ่อค้าปลาทลาดตลาดอยุธยาจึงต้องติดต่อหาซื้อจากจังหวัดใกล้เคียง คือจังหวัดอ่างทอง สุพรรณบุรี และอำเภอที่อยู่นอกเขตอยุธยา คืออำเภอเสนา บางซ้าย ผักไห้ และอำเภอบางไทร ซึ่งปลาเหล่านี้จะมาผสมกับปลาที่จับได้ในเขตอยุธยาจำหน่ายอยู่ในตลาดอยุธยา

พ่อค้าที่รับซื้อปลาจากพ่อค้าปลาในท้องที่ต่างๆ เมื่อได้ปลามาแล้ว ก่อนอื่นก็จะขายเป็นปลาสด เมื่อจำหน่ายไม่หมด หรือได้ปลามากเกินไปก็จะนำไปทำปลาแห้ง ปลาขี้เกลือ และปลาร้า ส่งจำหน่ายจังหวัดภาคอีสาน ที่ส่งมากคือ จังหวัดขอนแก่น อุดรราชธานี และสระบุรี โดยจะมีพ่อค้าจากจังหวัดดังกล่าวมารับซื้อที่ตลาดอยุธยา และพ่อค้ารายใหญ่ที่สถานีรถไฟ

จากที่กล่าวมาทั้งหมดนี้จะเห็นได้ว่า สำหรับสินค้าเกษตรกรรมผู้ผลิตส่วนใหญ่จะขายผลิตภัณฑ์ของตนให้แก่พ่อค้าที่เป็นคนในท้องที่เดียวกัน ซึ่งเหตุผลที่ขายให้แก่พ่อค้าที่เป็นคนในท้องที่เดียวกันนั้นพอจะสรุปได้ ๒ กรณีคือ

๑. เป็นคนที่รู้จักกันดี มีความคุ้นเคยในฐานะที่เป็นคนอยู่ในละแวกเดียวกัน ทำให้มีความไว้วางใจว่าจะไม่โกงกัน และโดยที่พ่อค้าก็อยู่ในท้องที่เดียวกับผู้ผลิต ทำให้พ่อค้าไม่กล้าโกง เพราะถ้าทำอย่างนั้นก็จะไม่สามารถหาภักในถิ่นนั้นต่อไปได้

๒. การขายผลิตภัณฑ์ให้แก่พ่อค้าที่เป็นคนในท้องที่ ทำให้แก้ปัญหาที่จะต้องนำออกไปขายที่ตลาดใหญ่ ซึ่งอาจจะได้ไม่คุ้มกับคนที่เสียไป ในกรณีนี้ผู้ผลิตนั้นไม่มากพอ ที่เป็นดังนั้นก็เนื่องมาจากการคมนาคมยังไม่สะดวก ระบบการขนส่งยังไม่ดีพอที่จะให้ผู้ผลิตนำผลิตภัณฑ์ของตนออกจากหมู่บ้านมาสู่ตลาด

เนื่องจากพ่อค้าที่จะรับซื้อผลิตผลมีมากมายกัน จึงมีชีวิตจิตใจต่าง ๆ ที่จะให้ผู้ผลิต จำหน่ายผลิตผลแก่ตนเท่านั้น ที่นิยมกันมากที่สุดคือ วิธีออกทุนให้ก่อนเพื่อนำไปลงทุน วิธีนี้ก็เป็นอันแน่ใจได้ว่า ผู้ผลิตจะต้องนำผลผลิตมาขาย ให้แก่ตนเท่านั้น ผู้ผลิตที่ทุนน้อยก็จำเป็นต้องยอมรับซื้อผู้พันนี้ แม้วการขายให้แก่นายทุนจะถูกตัดราคาต่ำกว่าของตลาด โดยหักเป็นคอกเบียงบาง คาชนส่งบางก็ตาม ก็ชววยังดีกว่าที่จะไม่มีทุนทำ จึงเป็นภาวะจำยอมกันอยู่ตลอดมา

นอกจากนั้นจะสังเกตได้อีกประการหนึ่งคือ ผู้ผลิตมักจะพอใจติดต่อยุติกิจกับคนที่คุ้นเคยกันเท่านั้น ไม่ค่อยไวใจคนแปลกหน้า ผลก็คือ พ่อค้าจรรจากที่ต่างๆไม่ค่อยมีโอกาสได้ติดต่อกับผู้ผลิตโดยตรง ต้องผ่านคนกลางก่อน พ่อค้าต่างถิ่นจะต้องใช้เวลาในการทำให้ผู้ผลิตไวใจ โดยการจ่ายเงินสบบาง ให้ราคาสูงกว่าคนอื่นบ้าง และจะต้องมาติดต่อกันเป็นประจำ เพื่อให้ชววยานคุ้นหน้า

สินค้าอุตสาหกรรม

จากบทที่ ๓ ได้แบ่งอุตสาหกรรมที่มีในเขตอยุธยาออกตามขนาดความสำคัญได้ ๓ ขนาดคือ อุตสาหกรรมขนาดเล็ก อุตสาหกรรมขนาดกลาง และอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ แต่เนื่องจากได้กล่าวไว้แล้ว เป็นเพียงตัวอย่างของ อุตสาหกรรมทั้งหมดเท่าที่ปรากฏในแบบสอบถามซึ่งได้รับการสัมภาษณ์มาเท่านั้น ในบทนี้จึงจะเป็นการบรรยายถึงลักษณะการดำเนินงานกิจการค้าของอุตสาหกรรมทั้งหลาย ที่มีอยู่ในเขตอยุธยาพอสังเขปเพื่อความเข้าใจชววยตลาดของอุตสาหกรรมขนาดต่าง ๆ โดยจะแบ่งพิจารณาตามแต่ละขนาดของอุตสาหกรรมนั้น

อุตสาหกรรมขนาดเล็ก จากที่กล่าวไว้แล้วว่า เรากำหนดให้อุตสาหกรรมที่มีคนทำงานตั้งแต่ ๑-๕ คน เป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็ก เมื่อพิจารณาจากจำนวนอุตสาหกรรมทั้งหมดก็ปรากฏว่า อุตสาหกรรมขนาดเล็กนั้น ได้แก่ โรงสีและโรงงานผลิตสินค้าเครื่องอุปโภคบริโภค ซึ่งมีจำนวนคนทำงานอยู่ในเกณฑ์นี้ และเนื่องจากในเขตอยุธยามีการทำอุตสาหกรรม **ครัวเรือนส่วนใหญ่เป็นสมาชิกในครัวเรือน**วิธีการผลิตก็ไม่ซับซ้อนต้องใช้เครื่องจักร เครื่องมือต่าง ๆ จึงควรอนุโลมให้อุตสาหกรรมครัวเรือนอยู่ในระดับชั้นอุตสาหกรรมขนาดเล็ก นอกจาก



อุตสาหกรรมครัวเรือนบางประเภท ซึ่งบางแห่งทำเป็นกิจการใหญ่ จ้างคนงานมาก วิธีการทำงานมักอยู่ในขั้นทันสมัย ได้แก่ โรงงานทำอิฐบางโรง เช่น โรงทำอิฐ บ.ป.ก. ที่ป่าโมก ซึ่งเป็นโรงงานทำอิฐที่ใหญ่มากเมื่อเทียบกับโรงทำอิฐทั่วไปในเขตอยุธยาที่มีลักษณะ เป็นงานหรือกิจการในครัวเรือน ก็จะไม่มาร่วมอยู่ในขั้นนี้

คงได้กล่าวแล้วว่า โรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็กนี้ มีคนทำงานน้อย ผลผลิตที่ได้จึงไม่มากพอที่จะส่งออกจำหน่ายไปยังที่ไกล ๆ สำหรับในเขตอยุธยา โรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็กนี้ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง โรงงานที่ผลิตสินค้าเครื่องอุปโภคบริโภค ได้แก่ โรงงานทำขนมปัง โรงงานทำเส้นกวยเตี๋ยว โรงงานทำน้ำปลา โรงงานทำเต้าหู้ โรงงานทำน้ำอัดลม โรงงานทำขนม และโรงงานผลิตเครื่องเรือนเล็ก ๆ น้อย ๆ เป็นต้นจะตั้งอยู่ในเขตเทศบาลเมืองพระนครศรีอยุธยาแทบทั้งสิ้น ตลาดอยุธยาจึง เป็นจุดศูนย์กลางในการจำหน่ายผลผลิตจากโรงงานเหล่านี้ เมื่อผลผลิตออกมาได้แล้วก็นำออกจำหน่ายเป็นวันต่อวันโดยแบ่งผลผลิตออกเป็นสองส่วน ส่วนใหญ่จะจำหน่ายส่งให้แก่พ่อค้ารับช่วง ซึ่งเป็นลูกค้าประจำ พ่อค้าเหล่านี้จะมาจากที่ต่างๆทั้งในเขตอำเภอพระนครศรีอยุธยา และอำเภอใกล้เคียงคือ อำเภอบางปะหัน นครหลวง อุทัย ภาชี วังน้อย แต่สินค้าบางชนิดก็จำหน่ายออกไปไกลขึ้นบ้างคือ ออกไปถึงอำเภอนอกเขตอยุธยา ได้แก่ อำเภอเสนา ผักไห่ บางไทร ท่าเรือ และจังหวัดใกล้เคียงคือ จังหวัดลพบุรี และสระบุรี แต่ไม่ไกลเกินกว่านี้

การขนส่งสินค้าของโรงงานขนาดเล็กนี้ มีทั้งที่โรงงานเป็นผู้จัดส่งให้ และทางพ่อค้ารับช่วง เขามาขนส่งไปเอง แต่ถ้ามองอำเภอที่อยู่ไกล เช่น อำเภอนอกเขตทั้งหลาย ทางโรงงานจะจัดส่งไปให้ตามจำนวนที่ติดต่อสั่งซื้อมา ส่วนจำนวนที่เหลือจากการจำหน่ายส่งให้แก่พ่อค้ารับช่วง ทางเจ้าของโรงงานจะนำมาจำหน่ายปลีกเองที่ตลาดอยุธยา โรงงานที่ทำขนมปัง ได้แก่ โรงงานทำเส้นกวยเตี๋ยว โรงงานทำเต้าหู้ และโรงงานทำขนมเปี๊ยะ เมื่อพิจารณาในด้านการหาตลาดรับซื้อของโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็กเช่นนี้ จะพบว่า พ่อค้ารับช่วงนี้มีความสำคัญมาก เพราะพ่อค้ารับช่วงนี้เป็นลูกค้าประจำที่จะต้องมารับซื้อสม่ำเสมอ ทำให้ผู้ผลิตสามารถกำหนดอัตราการผลิตในคราวต่อไปของตนได้ ไม่ผลิตมากจนเกินกว่ากำลังรับซื้อ

เพราะตลาดรับซื้อผลผลิตอุตสาหกรรมประเภทนี้ไม่กว้างพอ ซึ่งอาจเป็นผลเนื่องมาจากการเป็นโรงงานเล็ก มีวิธีการผลิตแบบง่าย ๆ และใช้แรงงานน้อย จึงทำให้กำลังผลิตไม่สูงพอที่จะป้อนตลาดได้ไกลกว่านี้ ผู้ผลิตจะผลิตสินค้าออกมาในจำนวนที่แน่ใจว่าจะจำหน่ายได้หมด วิธีที่จะทำให้แน่ใจได้อย่างดีที่สุดก็คือ การหาลูกค้าประจำซึ่งเป็นพ่อค้ารับช่วงสินค้าไปจำหน่ายตนเอง

นอกจากโรงงานผลิตสินค้าดังกล่าว อุตสาหกรรมขนาดเล็กก็ยังรวมโรงสีไว้ในจำพวกนี้ด้วย โรงสีขนาดเล็กนี้เป็นโรงสีที่ทำหน้าที่ต่างจากโรงสีใหญ่ทั้งหลาย กล่าวคือเนื่องจากเป็นโรงสีเล็ก กำลังผลิตต่อวันน้อย โรงสีขนาดนี้จึงไม่ได้รับซื้อข้าวเปลือกมาสีจำหน่ายแต่รับจ้างสีข้าวแทน โรงสีเล็กเหล่านี้จะตั้งอยู่ตามอำเภอต่าง ๆ เป็นโรงสีประจำหมู่บ้านตำบล และจะรับจ้างชาวนาทั่วไปสีข้าว โดยคิดผลประโยชน์ที่ได้จากการสีข้าวเป็นค่าจ้างสีคือ ไร่ ไร่ ปลายข้าวและแกลบแทนเงิน อย่างไรก็ตาม แมวจะมีค่าจ้างเป็นเงินโดยตรง แต่เจ้าของโรงสีก็ได้รับค่าจ้างมาก ทั้งนี้เพราะผลพลอยได้จากการสีข้าวนี้ล้วนแต่มีราคาทั้งสิ้น ถ้าเป็นระยะที่ ไร่ และปลายข้าวมีราคาสูง ทางเจ้าของโรงสียังต้องจ่ายเงินให้แก่ชาวนา ผู้ที่จะนำข้าวมาขึ้นสีอีกด้วย เพื่อเป็นการจูงใจ บางครั้งเพียงแต่ทราบว่า ชาวนาผู้ใดต้องการจะนำข้าวมาสี ทางเจ้าของโรงสีก็จะจัดรถไปรับข้าวมาสีจนถึงที่บ้านของชาวนาเอง โรงสีขนาดเล็กนี้นับว่า เป็นสิ่งจำเป็นอย่างหนึ่งสำหรับชาวนาในการที่จะนำข้าวมาสีเพื่อบริโภคในครัวเรือน โดยไม่ต้องขนส่งออกมาสีที่อื่น เพราะถ้าเป็นโรงสีขนาดใหญ่แล้ว ก็มักจะไม่นับสีข้าว

อาชีพที่น่าสนใจอีกอย่างหนึ่งของประชาชนในเขตอยุธยาซึ่งจัดอยู่ในพวกของอุตสาหกรรมขนาดเล็กคือ อุตสาหกรรมในครัวเรือน การทำอุตสาหกรรมในครัวเรือนของคนทางแถบนี้มักจะทำกันเป็นละแวก ๆ คือมีทำกันมากเป็นแห่ง ๆ สำหรับอุตสาหกรรม แต่ละอย่างและทั้งหมดก็นับว่าเป็นกิจกรรมในครัวเรือนที่แท้จริง คือ แรงงานส่วนใหญ่เป็นคนในครัวเรือนของคนเท่านั้น มีส่วนน้อยที่จ้างแรงงานเพิ่ม อุตสาหกรรมในครัวเรือนที่สำคัญที่ทำรายได้ให้แก่ประชากรในเขตอยุธยามากก็คือ การทำอิฐ นอกจากนั้นก็มีการทำมัท ท่างอบ ทำเชือกปอ ทำกลองยาว ทำไม้กานชูป ทำเครื่องไม้แกะสลัก ทำพัดขนนก และเครื่องปั้นดินเผา ซึ่งจะกล่าวถึงตามแต่ละอย่างไป ดังนี้

การทำอิฐ เขตที่มีการทำอิฐมากที่สุดคือ อำเภพระนครศรีอยุธยา บางปะหัน นครหลวง ป่าโมก บางปะอิน อำเภอกิ่งกลาวนี้ คนเป็นคนเหนียวปนทรายโดยเฉพาะในแถบริมแม่น้ำ ชาวบ้านที่ทำอิฐจะขุดดินในที่ดินของตนเองตามบริเวณที่คั่นค่อน นำมาผสมกับแกลบคั้นที่ไช้ นั้น ถ้าของตนไม่พอที่จะซื้อจากเขตที่คั่นค่อนอื่น ที่ไปซื้ออื่นมากที่สุดคือ ที่ตำบลลุมพลี ในเขตอำเภพระนครศรีอยุธยา ซึ่งพวกเขาของที่คั่นค่อนเหล่านั้นต้องการขายที่คั่นอยู่แล้ว เพื่อให้หน้าของตนเป็นหลุมเสมอกัน

ส่วนแกลบซึ่ง เป็นส่วนผสมสำคัญอีกอย่างหนึ่งนั้น จะซื้อจากโรงสีทั้งในเขตและนอกเขตอยุธยา โดยชาวบ้านไม่จำเป็นต้องไปซื้อเอง จะมีคนที่ทำหน้าที่รับซื้อแกลบจากโรงสีมาขายให้พวกเขาทำอิฐ พวกนี้เมื่อเอาแกลบมาขายให้แล้วก็จะซื้ออิฐกลับไปขายอีกต่อหนึ่ง คนกลางขายแกลบพวกนี้ทั้งที่เป็นคนในเขตที่มีการทำอิฐเอง และคนจากจังหวัดอื่น คือ สระบุรี และ นครราชสีมา คนที่เป็นคนในท้องที่จะหาซื้อแกลบจากโรงสีในเขตอยุธยาเองมาขาย ส่วนคนที่มาจากที่อื่นจะซื้อแกลบจากท้องที่ของตน คือ จากโรงสีสระบุรี หรือ นครราชสีมา บรรทุกรถมาพวกที่มาจากจังหวัดอื่นนี้ส่วนใหญ่ติดต่อกับผู้ทำอิฐในเขตตำบลสวนพริก อำเภพระนครศรีอยุธยา ซึ่งมีทางรถเข้าถึงได้

นอกจากจะซื้อแกลบจากคนกลางขายแกลบ ผู้ทำอิฐบางคนก็ติดต่อบริษัทโรงสีในเขตอยุธยาเอง โดยทางโรงสีจะเป็นคนขนส่งมาให้ทางเรือ ซึ่งสะดวกดี เพราะโรงสีอยุธยา มีอยู่มาก บางครั้ง โรงสีเป็นผู้มาติดต่อกอง ส่วนมากพวกนี้จะติดต่อกันเป็นประจำ

พ่อค้ารับซื้ออิฐจะมาติดต่อกับบ้านผู้ทำ ไม่จำเป็นที่ผู้ทำอิฐจะออกไปขายเอง การขายนั้นจะคิดเป็นหมื่นก่อน ราคาอยู่ตั้งแต่หมื่นก่อนละ ๕๐๐-๕๐๐ บาท ตามช่วงฤดูกาลก็ ถ้าเป็นระยะ เดือนตุลาคม-ธันวาคม ซึ่งเป็นระยะที่ชาวบ้านทำอิฐไม่ค่อยได้ทำ เนื่องจากเป็นฤดูน้ำท่วม อิฐที่ออกตลาดจึงน้อย ราคาสูงถึงหมื่นละ ๕๕๐-๕๐๐ บาท ถ้าเป็นฤดูน้ำลด หรือ ฤดูแล้ง ราคาอิฐก็จะต่ำลงมาก อยู่ในราคา ๕๐๐-๕๕๐ บาท บางที่ต่ำมาก ต่ำจนถึง ๓๐๐ บาท

พ่อค้ารับซื้อ นี้ส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าที่มาติดต่อกันเป็นประจำ ไม่ว่าจะ เป็นพ่อค้าที่มาจากที่อื่น หรือพ่อค้าที่เป็นคนในท้องถิ่นที่มีการทำอัฐ มีพ่อค้าจร คือ พ่อค้าที่เข้ามารับซื้อเป็นครั้งคราว ส่วนพ่อค้าที่เป็นคนในท้องถิ่นมักจะ เป็นคนทำอัฐด้วยเช่นกัน และจะมีทุนมากสามารถให้คนอื่น ไปค้าทุนก่อน โดยมีชื่อแม่ว่า จะต้องนำอัฐมาขายให้แกเขาเท่านั้น เรียกว่า "การตกอัฐ" ซึ่งมีลักษณะ เช่น เกี่ยวกับการตกขาว แดชอแม้นไม่ได้ถือกันเคร่งครัดนัก คือ ผู้ยื่นเงินไป อาจจะ ขายให้พ่อค้าคนอื่นก็ได้ แต่ต้องแอบขายเพียงบางส่วน อัฐที่ผลิตได้ส่วนใหญ่จะต้องขายให้แก่ ผู้ที่ใหญ่งเงินมา ผู้ที่ทำเช่นนี้จะ เป็นที่รู้กันทั่วไป และไม่มีใครอยากจะทำใหญ่งเงิน นับเป็นการลงโทษ ทางสังคมได้อย่างหนึ่ง การรับซื้อของผู้ที่เป็นเจาหนี้ ราคาจะต่ำกว่าราคาของตลาดเป็นการ คึกคากออกเบียดไปในตัว ซึ่งเป็นคอกเบียดสูง เช่น ถ้าราคาอัฐหมื่นละ ๒๐๐ บาท เขาก็จะรับซื้อ เพียง ๕๐๐ บาทเท่านั้น

พ่อค้าอัฐที่เป็นคนมาจากที่อื่นนั้น ส่วนใหญ่ เป็นพวกมอญมาจากจังหวัดปทุมธานี บางส่วน มาจากจังหวัดสระบุรีและนครราชสีมา เป็นพวกที่นำแกลบมาขายตั้งกล่าวแล้ว บางส่วนเป็นพวก บริษัทรับบ่หมากก่อสร้างที่กรุงเทพฯ สระบุรี ลพบุรี และนครราชสีมา พวกที่ขายให้แกบริษัทรับบ่ ก่อสร้างนี้ เป็นพวกโรงงานทำอัฐใหญ่ ๆ เช่น โรงทำอัฐ บ.ป.ก. ที่ป่าโมก เป็นต้น บางครั้ง คีตางบริษัทรับบ่ต้องการอัฐจำนวนมาก ทางโรงทำอัฐผลิตไม่ทันก็จะไปเที่ยวกวานซื้อเป็นรายจร จากชาวบ้านที่ทำอัฐเป็นอุตสาหกรรมครัวเรือนทั่วไป ซึ่งกรณีเช่นนี้ชาวบ้านมักจะชอบ เพราะ ไร่ราคาต่ำกว่าราคาตลาด การเข้ามารับซื้ออัฐนั้น โดยมากจะใช้เรือกระแจะขนาดใหญ่ บรรทุก โกลกราวละ ๑๐๐,๐๐๐ แฉ่นขึ้นไป เมื่อเข้ามาครั้งหนึ่ง ๆ จะต้องรับซื้อหลาย ๆ เจ้า เพื่อให้ ได้เต็มลำเรือ ส่วนใหญ่ชาวบ้านมักจะขายอัฐของตนประมาณ ๒ เกือบศอกครั้ง เพื่อให้มีจำนวนมาก พอสมควร คือ ประมาณ ๕-๖ หมื่นแฉ่น

เมื่อรับซื้ออัฐไปแล้ว พ่อค้าอัฐจะนำอัฐไปส่งขายที่ตลาดกรุงเทพฯ เกือบทั้งหมด มีบางส่วนไปจังหวัดลพบุรี สระบุรี และนครราชสีมาแต่ส่วนใหญ่แล้วจะเขากกรุงเทพฯ มี ที่ขายอยู่ในตลาดอยุธยา เพราะเขคอยุธยาไม่ค่อยมีการก่อสร้าง

นอกจากการทำอิฐแล้ว อำเภอมะนังหรืออยุธยาในเขตตำบลสวนพริก และคลองสระบัว ก็ยังมีการทำเครื่องปั้นดินเผา ประเภทหม้อดิน และกระถางดินเผา โดยมีพ่อค้าชาวมอญจากจังหวัดพุมธานี เช่นถันมารับซื้อ พวกพ่อค้ารับซื้อนั้นจะเป็นคนออกเงินให้ทำถ้วย แต่ปัจจุบันอาชีพนี้ลดน้อยลงไปมาก เพราะไม่ค่อยมีคนทำ เนื่องจากค่าแรงถูก ต้องใช้ความประณีต และต้องการเวลามาก ไม่ค่อยได้กำไร

การทำงานอบและทำเชือก ทำมากที่อำเภอบางปะหัน มหาสารคาม และนครหลวง โดยจะแยกพิจารณาเป็นแยกกัน ดังนี้

การทำงานอบ วัตถุดิบที่ใช้มาจากที่ไกลๆทั้งสิ้น คือ ไบลานมาจากจังหวัดขอนแก่นและปราจีนบุรี ไม้ไผ่มาจากจังหวัดภาคเหนือ ที่มากที่สุดคือ นครสวรรค์ และ เชียงใหม่ ในที่นี้จะกล่าวถึงในรายละเอียดเพื่อยกเป็นตัวอย่างแต่เฉพาะที่อำเภอบางปะหัน ซึ่งเป็นที่มีการทำงานอบมาก

ที่ตลาดอำเภอบางปะหัน มีนายทุนใหญ่ ๒-๓ ราย เป็นผู้รับซื้อรายใหญ่ และจำหน่ายอุปกรณ์ในการเย็บอบ ได้แก่ ไบลาน ไม้ไผ่ ให้แก่ผู้ทำการทำงานอบของชาวอำเภอบางปะหัน มีการแบ่งกันทำเป็นตำบล ๆ ตามความถนัด คือ บางตำบลจะทำเฉพาะ โครงอบเท่านั้น แล้วแล้วก็นำมาส่งพ่อค้ารับซื้อตำบลที่มีความถนัดทาง เย็บ ก็จะมารับซื้อโครงอบและไบลาน ไม้เย็บเป็นงอบสำเร็จรูปมาส่งขายอีกที่หนึ่ง

นอกจากจะทำเองโดยไม่รับซื้ออุปกรณ์เย็บอบมาจากพ่อค้ารับซื้อแล้ว ก็มีชาวบ้านจำนวนมากที่ไม่มีทุนของตัวเอง จะมารับจ้างจากนายทุนที่ไปซื้ออุปกรณ์จากพ่อค้ารับซื้อรายใหญ่ที่ละมากๆ ในอัตราค่าจ้างรายละ ๑๐-๒๐ บาท เมื่อเย็บแล้วก็นำมาส่งนายทุน นายทุนก็จะนำไปขายส่งให้แก่พ่อค้ารับซื้อรายใหญ่ เมื่อผู้รับซื้อรายใหญ่รวบรวมงอบได้มากพอที่จะขายส่งให้แก่พ่อค้ารับซื้อของตน ซึ่งอยู่ตามจังหวัดต่าง ๆ ที่มีการติดต่อค้าขายกันเป็นประจำ โดยพ่อค้าเหล่านั้นจะมารับสินค้าเองถึงอำเภอบางปะหัน พ่อค้ารับซื้อนั้นมาจากจังหวัดต่างๆ ได้แก่ กรุงเทพฯ สระบุรี ลพบุรี นครราชสีมา และจากตลาดอยุธยาเอง เมื่อรับซื้อไปแล้วก็จะส่งไปขายต่อยังต่างจังหวัดทั่วประเทศ โดยเฉพาะจังหวัดภาคกลางและภาคอีสาน

นอกจากงอบก็การทำหมวกใบลาน เสื้อดำแพน ตะกร้าพลาสติก ซึ่งมีวิธีการซื้อขายและจำหน่ายเช่นเกี่ยวกับการทำงอบ ผู้รับซื้อเป็นรายเดียวกับผู้รับซื้องอบ

ที่ตำบลเสาชิง อำเภอบางปะหัน มีการทำเรือจากปอกระเจากันมาก ปอที่ใช้มีสองชนิดคือ ปอแก้ว เป็นปอที่ฟอกจนขาวแล้ว ส่งมาจากจังหวัดทางภาคอีสาน ที่ส่งมาก็คือ จังหวัดขอนแก่น การขนส่งใช้ทางรถไฟเป็นพื้น และปอพื้นเมือง เป็นปอที่ปลูกในเขตคอนคูนในเขตคินคอน ที่ปลูกข้าวไม่ได้ เรือจากปอพื้นเมืองนี้จะเหนียวกว่าที่ทำจากปอแก้ว แต่คนไม่นิยม เพราะไม่ขาว จึงต้องส่งปอแก้วจากขอนแก่นมาที่ละมาก ๆ โดยมีคนกลางสั่งซื้อมาจำหน่าย คนกลางผู้ใดโดยมากจะเป็นคนรับซื้อ เรือที่ทำเสร็จแล้วนั้นเองมีที่ทำเป็นคนเดียวกับคนกลางรับซื้องอบ และที่มาจากที่อื่น คนกลางที่มาจากที่อื่นนั้นมาจากตลาดอยุธยา สระบุรี และกรุงเทพฯ ผู้รับซื้อจะนำเรือหรือเราไปรับซื้อที่บ้านผู้ทำไม่ต้องออกไปขายเอง เมื่อมารับซื้อก็จะนำปอมาในถวญในเวลาที่เดียวกันโดยไม่ต้องจ่ายเงินค่าปอทันที แต่จะหักเอาจากราคาเรือที่ผลิตได้ เมื่อถึงเวลากำหนดขายคราวต่อไป เมื่อคนกลางรับซื้อเรือไปแล้ว ก็จะส่งต่อไปยังพ่อค้ารับช่วง ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในกรุงเทพฯ นครราชสีมา และตลาดอยุธยา พ่อค้ารับช่วงก็จะส่งต่อไปยังพ่อค้าปลีกในจังหวัดต่างๆอีกทีหนึ่ง

ส่วนการทำงอบในเขตอำเภอนั้น คือ อำเภอมหาราช และนครหลวงนั้นก็คล้ายกับอำเภอบางปะหัน คือ มีคนกลางผู้รับซื้ออยู่ที่ตลาดอำเภอบางปะหัน คนกลางนั้นก็จะเป็นนายทุนจ้างเย็บงอบด้วย เมื่อรับซื้อแล้วจะส่งมาขายตลาดอยุธยา โดยส่งให้แกพ่อค้าที่เป็นเจ้าประจำกัน

การทำมิด มีทำกันที่ตำบลท่าช้าง อำเภอนครหลวง โดยเฉพาะอย่างยิ่งในหมู่ ๖ และหมู่ ๗ หมู่บ้านทั้งสองผลิตภัณฑ์มีชื่อเสียงมาก คือ มีคอรัญญิก ส่งขายทั่วประเทศ ชาวบ้านที่ห้ามคนมืบรรพบุรุษเป็นลาวเวียงจันทร์ เป็นหมู่บ้านทำมิดอย่างเดียว ไม่ได้ทำนา การทำมิดจะต้องซื้อเหล็กจากกรุงเทพฯ ซึ่งมีทั้งที่เข้ามาซื้อเองโดยตรง และผ่านคนกลางซึ่ง เป็นพ่อค้าจำหน่ายเหล็กในหมู่บ้าน และเป็นผู้รับซื้อมีทำเสร็จแล้วด้วย

เมื่อทำเสร็จแล้ว จะจำหน่ายใช้แกพอคามืดจากตลาดอยุธยา ซึ่งติดต่อกันเป็นประจำ นอกจากนั้นก็มีพอคามืดจากจังหวัดสระบุรี และกรุงเทพฯ พอค้าเหล่านี้จะไปติดต่อดีถึงบ้านผู้ผลิต และมีที่ให้กู้ยืมเงินโดยมีข้อมุกพันเช่นเดียวกัน คือ ต้องจำหน่ายให้แก่เขาเท่านั้น ปัจจุบันได้ตั้งเป็นสหกรณ์การขายมืด อยู่ที่หมู่ ๖ รับซื้อมืดจากสมาชิก ซึ่งเป็นที่นิยมกันมาก เพราะการขายให้สหกรณ์ไ้ราคาดีกว่าขายให้พอค้า

การทำเครื่องไม้แกะสลัก ที่หมู่ ๔ ตำบลบ้านใหม่ อำเภอพระนครศรีอยุธยา มีการทำเครื่องไม้แกะสลัก จำพวกโต๊ะหมู่บูชา โถงศพ ตู้ โดยการรับซื้อชิ้นส่วนของโต๊ะ ตู้ โถงศพ ที่พร้อมจะประกอบเป็นส่วนสมบูรณ์มาจากร้านค้าที่เกี่ยวกับเครื่องใช้ทางศาสนา ที่กรุงเทพฯ เขามาแกะสลักเป็นลวดลายแล้วส่งไปจำหน่ายที่ร้านนั้นอีกทีหนึ่ง ร้านที่รับซื้อจะนำไปลงรักปิดทองหรือหาสีน้ำมันก่อนจะนำสู่ตลาด

ในหมู่บ้าน มีคนที่ เป็นนายทุนอยู่ ๑๐-๑๕ คน เป็นพวกที่ได้รับการฝึกหัดในวิชาการแกะสลัก และเขียนลวดลายมาโดยตรงจากครูที่มีความรู้ทางนี้ โดยเฉพาะที่เคยเข้ามาอยู่ในหมู่บ้านเมื่อประมาณ ๒๐ ปีมาแล้ว นายทุนพวกนี้จะเป็นคนออกแบบเขียนลายลงบนไม้ แล้ววาจาชาวบ้านคนอื่นแกะสลัก ชาวบ้านหมู่ ๔ เกือบทุกครัวเรือนจะมารับจ้างแกะสลักเป็นอาชีพรองจากการทำนา

การทำกลองยาว ที่อำเภอป่าโมก ในเขตตำบลเอกราช และตำบลนรสิงห์ ชาวบ้านมีอาชีพทำกลองยาวกันทั้งตำบล มีทำกันทุกขนาด คือ ตั้งแต่ขนาดเล็กๆ เด็กเล่น ไปจนถึงขนาดมาตรฐาน เมื่อทำเสร็จแล้ว จะส่งไปจำหน่ายให้กับพอค้าที่รับซื้อที่ตลาดป่าโมก อยุธยา และกรุงเทพฯ บางทีก็มีพอค้าจากจังหวัดทางภาคอีสาน ได้แก่ นครราชสีมา ขอนแก่น มารับซื้อถึงบ้าน ลักษณะการขายส่งแกพอค้าเขาประจำนั้น เช่นเดียวกับการทำอบที่อำเภอ บางปะหัน คือ คนกลางจะเป็นผู้จำหน่ายวัสดุในการทำด้วย

การทำรูป ที่อำเภอบางบาลและป่าโมก มีการทำรูปกันมาก โดยมีคนกลางรับซื้อรายใหญ่อยู่ที่ตลาดป่าโมก และตลาดอยุธยา เมื่อรับซื้อแล้วก็จัดการนำไปบรรจุของจำหน่าย โดยส่งจำหน่ายที่ตลาดกรุงเทพฯ สระบุรี และอ่างทอง

การทำพืชนก มีท่าแห่งเดียวที่บริเวณตลาดหัวแหลม ในเขตเทศบาลเมืองพระนครศรีอยุธยา ปัจจุบันจำนวนผู้ทำลดน้อยลงมาก พืชที่ผลิตได้จะจำหน่ายให้แก่ผู้รับซื้อตลาดอยุธยา ซึ่งจะรวบรวมไว้จำหน่ายให้แก่ภัตตาคาร ตลาดพืชนกจึงจำกัดอยู่เฉพาะ เขตเมืองอยุธยา เท่านั้น

ในค่านับซื้อสินค้าอุตสาหกรรมในครัวเรือนนี้ จะเห็นได้ว่า คนสำคัญในการรับซื้อก็คือ คนกลาง ซึ่งเป็นผู้รับซื้อสินค้าที่ชาวบ้านผลิตขึ้นมา คนกลางพวกนี้จะมีความสนิทสนมกับชาวบ้านเป็นอันดี มีการผูกใจให้ขายกับตนโดยใช้วิธีให้ยืมเงิน และไปรับซื้อสินค้าถึงบ้าน ซึ่งชาวบ้านทั่วไปชอบมาก แมว่าจะถูกลดจำนวนเงินที่ขายได้ลงบ้างเล็กน้อยก็ยังพอใจที่จะให้คนกลางมากกว่าเอามาจำหน่ายเอง ทางที่จะแก้ไขได้มีเพียงวิธีเดียว คือ ตั้งเป็นสหกรณ์เช่นเดียวกับที่ชาวบ้านทำมีคอรูญิกทำ แต่วิธีนี้ยังไม่แพร่หลาย เนื่องจากชาวบ้านทั่วไปยังไม่มีทุนพอที่จะทำของตัวเองได้ ยังต้องพึ่งเงินจากคนกลางอยู่ นอกจากนี้ คนกลางก็ยังกีดกันเอง โดยการไม่ยินยอมให้พ่อค้าจรเข้ามารับซื้อได้ เพราะพ่อค้าจรมักจะให้ราคาสูงกว่าราคาปกติ ชาวบ้านจึงจำต้องขายให้แก่คนกลางประจำเท่านั้น

อุตสาหกรรมขนาดกลาง อุตสาหกรรมที่จัดอยู่ในขนาดกลางนี้ ตามที่กำหนดในวิถียาพิพนธ์ฉบับนี้ คือ อุตสาหกรรมที่มีจำนวนคนทำงานตั้งแต่ ๑๑-๒๕ คน ได้แก่ โรงสี โรงงานประคิษฐ์สิ่งที่เป็นไม้ หรือโรงงานทำเครื่องเรือน โรงงานทำอิฐ อูตอเรือ โรงเลื่อย โรงทำน้ำแข็ง โรงกลึงและประคิษฐ์เครื่องใช้จากเหล็ก เช่น ทำดาลไถ เหล็กค้ำประตู หน้าต่าง และโรงงานทำขนมปัง สังเกตได้ว่า โรงงานขนาดกลางนี้ ส่วนใหญ่เป็นโรงงานผลิตเครื่องอุปโภค มากกว่าเครื่องบริโภค

สำหรับโรงสีขนาดกลางนี้ เริ่มมีการรับซื้อข้าวเปลือกแก่กำลังซื้อยังไม่มากนัก เนื่องจากกำลังผลิตต่ำอยู่ระหว่างวันละ ๒๕-๓๐ เกวียน ส่วนขั้นตอนการรับซื้อข้าวและการขายก็เป็นดังที่กล่าวไว้ก่อนหน้านี้



ส่วนโรงงานอื่นนั้นมีลักษณะการติดต่อจำหน่าย เช่นเดียวกับโรงงานขนาดเล็ก คือ มีผู้รวมมือการค้าด้วยกันเพื่อเป็นลูกค้าประจำรับไปจำหน่าย นอกจากโรงงานทำเครื่องเรือน โรงกลึง - ประคิษฐ์เครื่องใช้จากเหล็ก และอุตุอเรือ ที่ส่วนใหญ่จะผลิตตามที่มีผู้สั่งให้ทำ ไม่ค่อยผลิตเพื่อวางจำหน่าย

ลูกค้าของโรงงานขนาดกลาง เหล่านี้ ส่วนใหญ่จะอยู่ในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา นอกจากโรงสี โรงเลื่อยและโรงทำอิฐ ที่ส่งผลผลิตเข้ากรุงเทพฯ มากกว่าที่จะจำหน่ายอยู่ในเขตจังหวัด

อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ อุตสาหกรรมขนาดใหญ่มีคนงานตั้งแต่ ๒๖ คนขึ้นไปจนถึงประมาณ ๒-๓๐๐ คน โรงงานขนาดใหญ่มากที่มีคนงานเป็นร้อย ๆ คนนี้มี ๒ แห่งในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา คือ โรงงานกระดาษที่อำเภอบางปะอิน และโรงงานสุราที่อำเภอพระนครศรีอยุธยา นอกนั้นอยู่ในช่วง ๒๖-๑๐๐ คน เสียเป็นส่วนมาก โรงงานที่จัดอยู่ในขนาดใหญ่ก็มี โรงสี โรงเลื่อย โรงทำอิฐ อุตุอเรือ โรงงานทำกระสอบ โรงงานทอผ้า ฯลฯ โรงงานขนาดใหญ่อยู่ในเขตอำเภอบางปะอินมากกว่าที่อื่น เนื่องจากเป็นอำเภอที่ติดต่อกับกรุงเทพฯ จึงเป็นเขตรับโรงงานอุตสาหกรรมที่ขยายแนวมาจากกรุงเทพฯ

การติดต่อซื้อขายสินค้าของโรงงานขนาดใหญ่ เป็นพิธีการมากกว่าโรงงานขนาดเล็ก คือ ส่วนใหญ่จะมีการทำสัญญาเป็นหลักฐาน มีพ่อค้ารับช่วงทำหน้าที่เป็นผู้จัดจำหน่ายสำคัญอยู่ที่กรุงเทพฯ สำหรับ โรงงานสุรานั้น เมื่อผลิตได้แล้ว ไม่ส่งเข้ากรุงเทพฯ แต่ส่งไปจำหน่าย ๘ จังหวัด คือ จังหวัดอ่างทอง สระบุรี ลพบุรี สิงห์บุรี ชัยนาท อุทัยธานี และนครราชสีมา

โรงงานใหญ่ที่สำคัญอีกอย่างหนึ่งที่อยู่ในเขตอำเภอพระนครศรีอยุธยา คือ โรงงานทอผ้า มีอยู่ ๕ โรง เป็นโรงงานทอผ้าชั้นสตรี และผ้าขาวม้า เมื่อผลิตได้ เขาก็มีพ่อค้ามาติดต่อ รับซื้อในจำนวน ๕ โรงนี้มีอยู่ ๓ โรงที่มีร้านค้าเป็นตัวแทนของโรงงานอยู่ในตลาดอยุธยา ร้านค้าตัวแทนนี้จะเป็นผู้ติดต่อกับพ่อค้ารับช่วงจากต่างอำเภอ คือ อำเภอมหาดราช อำเภอบางปะหัน อำเภอภาชี อำเภอนครหลวง อำเภอป่าโมก และอำเภอนอกเขตอยุธยา คือ อำเภอบางไทร

อำเภอเสนา อำเภอผักไห่ พอลูกจากอำเภอเหล่านี้จะมาติดต่อซื้อผ้าขึ้นจากโรงงานโดยผ่าน  
 ร้านค้าตัวแทนจำหน่ายดังกล่าว แต่มีอยู่ ๒ โรง ที่มีร้านค้าของตนเอง นอกจากจะจำหน่ายตาม  
 อำเภอต่างๆในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยาก็มีพอลูกจากจังหวัดต่าง ๆ มาติดต่อรับผ้าขึ้นทอไป  
 จำหน่าย คือ พอลูกจากกรุงเทพฯ อ่างทอง สระบุรี พิษณุโลก ลพบุรี เพชรบุรี พิจิตร อุตรดิตถ์  
 สิงห์บุรี นครสวรรค์ ฉะเชิงเทรา สุพรรณบุรี นครปฐม พอลูกจากต่างจังหวัดพวกนี้จะมาติดต่อ  
 ซื้อกันเป็นประจำโดยมีทั้งที่ติดต่อผ่านร้านค้าตัวแทนและกับโรงงานโดยตรง โดยที่ราคาไม่แตกต่างกัน  
 กัน เพราะทุกโรงงานจำเป็นต้องพึ่งร้านค้าตัวแทนอยู่มาก ในด้านการหาลูกค้า ดังนั้น เมื่อมี  
 ผู้มาติดต่อกับโรงงานโดยตรง ก็จะจำหน่ายไปในราคาเดียวกับที่ร้านค้าตัวแทนกำหนด บางครั้ง  
 ผู้ซื้อผ้าขึ้นทอนั้นไม่ได้เป็นพอลูก แต่เป็นชาวบ้านเข้าไปจำหน่ายให้แก่ชาวบ้านด้วยกัน ชาวบ้าน  
 พวกนี้มาจากอำเภอต่าง ๆ ที่มากกว่าอำเภออื่นก็คือ อำเภอบางปะหัน และอำเภอนครหลวง  
 สำหรับวัตถุประสงค์ที่นำมามีโรงงานนั้นเกือบทั้งหมดมาจากกรุงเทพฯ

จากที่กล่าวมาแล้วจะเห็นได้ว่า การจำหน่ายสิ่งผลิตจากอุตสาหกรรมขนาดใหญ่และ  
 ขนาดกลางนั้น ส่วนใหญ่เป็นการติดต่อกับพอลูกรับช่วง ซึ่งเป็นลูกค้าประจำรับสินค้าไปจำหน่าย  
 พอลูกรับช่วงจึงเป็นส่วนที่สำคัญมากสำหรับการค้าระดับนี้

ในส่วนที่กล่าวมาทั้งหมดนี้ เป็นเรื่องของสินค้าที่ผลิตได้ในอยุธยา ซึ่งแสดงถึงลักษณะ  
 และวิธีการดำเนินงาน ตลอดจนขอบเขตของการจำหน่ายสินค้าออกสู่ตลาดภายนอก ต่อไปจะ  
 เป็นส่วนของขอบข่ายสินค้าเขาคลาคอยุธยา เป็นส่วนที่ได้อบรมจากแบบสอบถามโดยตรง

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตอนที่ ๒

ชายตลาดของสินค้าหน้าเขาเขตอยุธยา

เมื่อพิจารณาตลาดในเขตอยุธยาทั่วไป จะพบว่า สินค้าต่างๆที่วางขายอยู่ในตลาดนั้น เป็นสินค้าที่มีผลิตได้ในเขตจังหวัดอยุธยาเกือบทั้งสิ้น สินค้าเหล่านี้มาจากที่ต่าง ๆ หลายแห่ง ล้วนเป็นสินค้าสำคัญต่อการอุปโภคบริโภคของประชาชน ทั้งนี้เนื่องมาจากสาเหตุ ๒ ประการคือ ประการแรก อยุธยาเป็นเมืองผลิตสินค้าเกษตรจึงต้องรับสินค้าเพื่อการยังชีพอื่นจากตลาดภายนอก เป็นการแลกเปลี่ยนกับสินค้าที่ตนผลิตได้ และประการที่สอง อยุธยาสามารถติดต่อกับตลาดอื่นภายนอกได้ อย่างสะดวก พอดีในเขตอยุธยาจึงมีการติดต่อซื้อขายสินค้ากับตลาดภายนอก ซึ่งทำให้ขอบเขตของการติดต่อกว้างขวางขึ้น

สินค้าหน้าเขาตลาดอยุธยามีหลายชนิด คือ พริกแห้ง หอม กระเทียม ผา ค่าย แห อวนว เขื่อนไถลอน เกลือ แป้งทำอาหาร น้ำตาล น้ำปลา เครื่องสำอาง ไข่มุก เครื่องยนต์ เครื่องก่อสร้าง ไม้สูง บุหรี่ น้ำมันก๊าด น้ำมันดีเซล-เบนซิน น้ำมันหล่อลื่น ยารักษาโรค เบียร์ น้ำอัดลม เครื่องรับวิทยุ-โทรทัศน์ และสินค้าเครื่องอุปโภค เบ็ดเตล็ดอื่น ๆ นอกจากนี้ยังมีสินค้าประเภทอาหารอื่นอีกที่หน้าเขาตลาดอยุธยา ไคแก่ ผักสด ผลไม้ ปลาทะเล ทั้งสดและทำเค็ม เครื่องกระป๋อง ข้าวสาร เป็นต้น

นอกจากสินค้าเพื่อการอุปโภคบริโภคต่างๆดังกล่าวแล้ว ก็ยังมีสินค้าบางชนิดที่ส่งเข้าเพื่อการผลิตทางอุตสาหกรรม ที่สำคัญได้แก่ โรงงานสุรา โรงงานกระดาษ และโรงงานทอผ้า สินค้าเหล่านี้ได้แก่ข้าวเหนียวกลอง และกากน้ำตาล ไช้หมักทำเชื้อสุรา ค่ายคิม สีย้อมผ้า ไช้ในโรงงานทอผ้า สารส้ม ดินขาว ชันสน ไช้ทำกระดาษ

จากการที่ต้องพึ่งสินค้าหลายชนิดจากตลาดภายนอก จึงเป็นไปได้ที่ว่า ตลาดอยุธยาจะต้องมีการติดต่อกับที่อื่นมากกว่าที่จะติดต่อกับกรุงเทพฯ เพียงตลาดเดียว แม้ความจริงจะเป็นว่า ตลาดกรุงเทพฯจะเป็นตลาดใหญ่ที่สุดก็ตาม เราจึงควรพิจารณาเขตที่มีการติดต่อการค้าด้วย

เจ้าของสถานการธุรกิจ ในเขตอยุธยา เพื่อเป็นตัวอย่างในการอธิบายต่อไป

ขอบเขตการติดต่อการค้าของ เจ้าของสถานการธุรกิจในเขตอยุธยา

คงได้กล่าวแล้วว่า จังหวัดพระนครศรีอยุธยา มีการติดต่อการค้ากับตลาดอันไกลออกไปมาก จึงน่าจะพิจารณาว่ามีการติดต่อกับที่ใดบ้าง จากการศึกษาสถานการธุรกิจในเขตอยุธยา พบว่า การติดต่อการค้าแบ่งออกได้เป็น ๒ อย่างคือ ติดต่อดโดยตรง และติดต่อผ่านตัวแทนการค้า ในที่นี้ ประเด็นนี้อยู่ในตลาดอยุธยา นั้น เป็นการค้าติดต่อทั้งสองแบบรวมกันมากกว่าที่จะ เช่น เพียงแบบใด แบบหนึ่ง เท่านั้น โดยขึ้นอยู่กับความสะดวก คือ ถ้าติดต่อด้วยตนเองสะดวก ก็จะติดต่อเอง แต่ถ้า บางครั้งไม่สะดวกการติดต่อถึงที่ ก็จะติดต่อผ่านตัวแทน

การติดต่อด้วยตนเอง โดยตรงนั้น เป็นการติดต่อระหว่าง เจ้าของสถานการธุรกิจด้วยกับ ไม่ไกลผ่านตัวแทนนายหน้า หรือบุคคลอื่น การติดต่อโดยตรงนี้ มีทั้งที่เป็นการไปหาซื้อสินค้าหรือ วัตถุขึ้นมาจำหน่าย หรือมาป้อนโรงงานของตน และที่ไปเสนอขายสินค้าที่ผลิตได้ การติดต่อ ซื้อสินค้ามาจำหน่ายนั้น บางครั้ง เจ้าของสถานการธุรกิจก็ออกไปติดต่อเองถึงที่มีสินค้าที่ ประสงค์ และบางครั้งผู้ที่มิสินค้าจะมาเสนอขายสินค้าของตนให้จนถึงสถานการธุรกิจ เช่น พวกพ่อค้าชาว มาเสนอขายข้าวเปลือกให้ถึงโรงสี เป็นต้น

ส่วนการติดต่อผ่านตัวแทนในความหมายที่ปรากฏในการศึกษาเรื่องนี้ แบ่งเป็น ๒ ประเภทคือ

- ๑. เป็นตัวแทนจากบริษัทห้างร้านหรือโรงงานอุตสาหกรรม พวกนี้เป็นบุคคลที่ถูกส่ง มาเพื่อทำหน้าที่ติดต่อขายสินค้าสำเร็จรูป และ/หรือวัตถุดิบแทนตัวเจ้าของกิจการ ตัวแทน พวกนี้จะเดินทาง ไปยังตลาดต่าง ๆ เพื่อเสนอขายสินค้าของตนตอบบรรดาเจ้าของสถานการ ธุรกิจในตลาดเหล่านั้น ซึ่งทำความสะดวกให้แก่เจ้าของสถานการธุรกิจตามตลาดต่าง ๆ มาก เพราะไม่ต้องติดต่อดด้วยตนเอง และเนื่องจากมีตัวแทนมาจากบริษัทห้างร้านต่าง ๆ เจ้าของ สถานการธุรกิจจึงมีโอกาสเลือกซื้อสินค้าจากตัวแทนได้ ทางตัวแทนก็จะต้องแข่งขันกันเสนอ บริการที่ดีที่สุดให้แก่ลูกค้า เช่นนำตัวอย่างมาให้เลือก และรับขนส่งสินค้าให้ ถึงที่

๒. เป็นผู้รับช่วงสินค้ามาจำหน่ายต่อ พวกนี้ เป็นพ่อค้าที่รับซื้อสินค้ามาแล้วจำหน่าย  
 ผลิตให้แก่เจ้าของสถานการธุรกิจอื่น พวกนี้จะมีสถานการธุรกิจอยู่ในตลาดใหญ่ทั้งหลาย สำหรับ  
 ในเขตอยุธยา ก็จะอยู่ในตลาดอยุธยา ตลาดบางปะอิน ตลาดภาชี ตลาดป่าโมก และตลาดวังน้อย  
 พวกที่ติดต่อกับตัวแทนประเภนี้ เป็นเจ้าของสถานการธุรกิจเล็กๆ ส่วนใหญ่เป็นพวกพาณิชย์กรรม  
 กลายเล็ก ซึ่งมีทุนน้อย การติดต่อกับพ่อค้าที่อยู่ในตลาดของตนจึง สดวกกว่าที่จะติดต่อกับพ่อค้าเจ้า  
 ของสินค้าโดยตรง หรือติดต่อด้านตัวแทนที่มาจากที่อื่น

ในจำนวนกิจการทั้ง ๓๓๗ กิจการนั้น ปรากฏว่า ส่วนใหญ่ติดต่อบริษัทสินค้าทั้งติดต่อโดย  
 ตรงและติดต่อด้านตัวแทน ดังนั้น เมื่อพิจารณาตารางที่เกี่ยวข้องกับสถานที่ที่ติดต่อกันด้วย ผลก็คือ  
 มีเจ้าของสถานการธุรกิจมากมายที่ปรากฏอยู่ทั้งในตารางที่ ๓๖ ที่เกี่ยวกับการติดต่อโดยตรง  
 และในตารางที่ ๓๗ ที่เป็นการติดต่อด้านตัวแทน เนื่องจาก การที่จะติดต่อโดยวิธีใดนั้น ขึ้นอยู่  
 กับว่า วิธีใดจะสะดวก สำหรับสินค้าชนิดต่าง ๆ เช่น สินค้าชนิดหนึ่งต้องติดต่อโดยตรง แต่ใน  
 เวลาเดียวกันก็มีสินค้าอีกชนิดหนึ่งที่สามารถติดต่อด้านตัวแทนได้สะดวก

จากการศึกษาพบว่า เจ้าของสถานการธุรกิจส่วนใหญ่ติดต่อกับกรุงเทพฯ รองลงไปเป็น  
 การติดต่อกันในเขตอำเภอรอบพระนครหรืออยุธยา ตามตารางที่ ๓๖ และ ๓๗ ต่อไปนี้

ศูนย์วิทยพัทยากร  
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ๓๖ ก. ชนิดของกิจการ จำนวนสถานประกอบการที่ขอสินเชื่อที่เจ้าของสถานประกอบการธุรกิจติดต่อ  
เองโดยตรง (อัตราส่วนร้อยละ)

สถานขอสินเชื่อ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาดกลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์- การรวม ค้าส่ง	พาณิชย์- การรวม ค้าปลีก	พาณิชย์- การรวม ค้าส่งและ ค้าปลีก	บริการ	
๑. เขตเทศบาลเมือง พระนครศรีอยุธยา	๓.๑	๓๕.๓	๓๖.๘	๒๕.๐	๒๑.๒	๒๓.๘	๔๐.๐	๒๒.๓
๒. อำเภอในเขต อยุธยา	๓.๑	๒๘.๕	๕.๓	๒๕.๐	๑.๓	๖.๘	๒๕.๐	๖.๘
๓. อำเภอนอกเขตอยุธยา	๒.๕	๕.๘	๑๐.๕	-	๓.๘	๘.๗	-	๕.๘
๔. จังหวัดใกล้เคียง อยุธยา	๑๖.๕	๕.๘	๑๐.๕	-	๓.๘	๗.๘	-	๖.๘
๕. จังหวัดภาคกลาง	๘.๘	-	-	๑๖.๕	๒.๖	๘.๗	-	๘.๑
๖. จังหวัดภาคเหนือ	-	-	-	๑๖.๕	-	๑.๖	-	๐.๘
๗. จังหวัดภาคอีสาน	๑๕.๖	-	-	-	๑.๓	๓.๖	-	๓.๗
๘. กรุงเทพฯ	๑๘.๘	๑๑.๗	๑๕.๘	๑๖.๕	๕๖.๖	๓๓.๘	๔๐.๐	๓๘.๑
ไม่แจ้งสถานที่	๒๕.๐	๑๑.๗	๒๑.๑	๑๖.๕	๑๓.๖	๑๘.๓	-	๑๕.๘
รวม	๑๐๐.๐ (๓๖)	๑๐๐.๐ (๑๗)	๑๐๐.๐ (๑๘)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๗๖)	๑๐๐.๐ (๖๓)	๑๐๐.๐ (๕)	๑๐๐.๐ (๒๖๐)

หมายเหตุ จังหวัดภาคกลางในตารางที่ ๓๖-๓๗ นี้ เป็นจังหวัดนอกเขตอยู่นอกเหนือจากกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียงอยุธยา

ตารางที่ ๓๖ ข. สถานที่หรือสินค้าที่เจ้าของสถานการธุรกิจดิลกอดวยงานเองโดยจำแนกตาม  
ชนิดของกิจการ (อัตราส่วนร้อย)

สถานที่หรือสินค้า	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาด กลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์ การส่ง	พาณิชย์ ค้าปลีก	พาณิชย์ ค้าส่งและ ค้าปลีก	บริการ	
๑. เขตเทศบาลเมือง พระนครศรีอยุธยา	๒.๐	๑๒.๒	๑๕.๓	๕.๑	๓๗.๗	๓๐.๖	๕.๑	๑๐๐.๐ (๕๕)
๒. อำเภอในเขต อยุธยา	๒.๗	๓๓.๓	๖.๗	๑๓.๓	๖.๗	๒๖.๗	๖.๗	๑๐๐.๐ (๑๕)
๓. อำเภอนอกเขต อยุธยา	๓๐.๗	๗.๗	๑๕.๕	-	๒๓.๑	๒๓.๑	-	๑๐๐.๐ (๑๓)
๔. จังหวัดใกล้เคียง	๒๖.๗	๖.๗	๑๓.๓	-	๒๐.๐	๓๓.๓	-	๑๐๐.๐ (๑๕)
๕. ภาคกลาง	๓๓.๓	-	-	๑๑.๒	๒๖.๒	๓๓.๓	-	๑๐๐.๐ (๕)
๖. ภาคเหนือ	-	-	-	๕๐.๐	-	๕๐.๐	-	๑๐๐.๐ (๒)
๗. ภาคอีสาน	๒๖.๕	-	-	-	๑๖.๕	๒๕.๐	-	๑๐๐.๐ (๕)
๘. กรุงเทพฯ	๕.๐	๖.๗	๕.๐	๑.๓	๕๓.๓	๒๕.๐	๒.๗	๑๐๐.๐ (๗๕)

ตารางที่ ๓๗ ก. ชนิดของกิจการจำแนกตามที่อยู่ของตัวพนักงานการค้าที่ติดต่อกับเจ้าของสถานการ  
ธุรกิจ (อัตราส่วนร้อยละ)

ที่อยู่ของตัวพนักงาน	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาดกลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์ ค้าส่ง	พาณิชย์ ค้าปลีก	พาณิชย์ ค้าส่งและ ค้าปลีก	บริการ	
๑. เขตเทศบาลเมือง พระนครศรีอยุธยา	๗.๗	-	๒๑.๑	-	๗๓.๔	๒.๔	๒๐.๗	๑๐.๙
๒. อำเภอในเขตอยุธยา	๓.๙	-	๑๐.๕	-	๓.๖	๒.๓	๒.๙	๕.๑
๓. อำเภอนอกเขต อยุธยา	๗.๗	-	๕.๓	-	๒.๔	-	-	๑.๙
๔. จังหวัดใกล้เคียง	-	-	-	-	๓.๖	๕.๑	๓.๔	๓.๑
๕. ภาคกลาง	-	-	-	-	-	๑.๓	-	๐.๖
๖. ภาคอีสาน	๓.๙	๑๖.๗	๕.๓	-	-	๑.๓	-	๒.๓
๗. กรุงเทพฯ ไม่แจ้งที่อยู่	๓๐.๗	๓๓.๓	๓๖.๔	๕๐.๐	๖๗.๒	๕๕.๗	๖๙.๐	๕๕.๐
รวม	๑๐๐.๐ (๒๖)	๑๐๐.๐ (๑๘)	๑๐๐.๐ (๑๙)	๑๐๐.๐ (๕)	๑๐๐.๐ (๘๗)	๑๐๐.๐ (๗๙)	๑๐๐.๐ (๒๙)	๑๐๐.๐ (๒๕๘)



ตารางที่ ๓๗ ข.

ที่อยู่ของตัวแทนการค้าที่ติดต่อกับเจ้าของสถานการธุรกิจ จำนวนตาม  
ชนิดของกิจการ (อัตราส่วนร้อย)

ที่อยู่ของตัวแทน	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาด กลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์ กรรม อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	พาณิชย์ กรรม อุตสาหกรรม กลาง	พาณิชย์ กรรม อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	บริการ ค้าส่งและ ค้าปลีก	
๑. เขตเทศบาลเมือง พระนครหรืออยุธยา	๓.๑	—	๑๔.๓	—	๓๕.๓	๑๓.๘	๒๑.๕	๑๐๐.๐ (๒๘)
๒. อำเภอในเขตอยุธยา	๓.๓	—	๑๕.๘	—	๒๓.๑	๓๘.๘	๑๕.๘	๑๐๐.๐ (๑๓)
๓. อำเภอนอกเขตอยุธยา	๘๐.๐	—	๒๐.๐	—	๘๐.๐	—	—	๑๐๐.๐ (๕)
๔. จังหวัดใกล้เคียง อยุธยา	—	—	—	—	๓๓.๕	๕๐.๐	๑๒.๕	๑๐๐.๐ (๘)
๕. ภาคกลาง	—	—	—	—	—	๑๐๐.๐	—	๑๐๐.๐ (๑)
๖. ภาคอีสาน	๑๖.๓	๕๐.๐	๑๖.๓	—	—	๑๖.๓	—	๑๐๐.๐ (๖)
๗. กรุงเทพฯ	๕.๖	๘.๓	๘.๕	๑.๘	๓๘.๓	๓๑.๐	๑๘.๐	๑๐๐.๐ (๑๘)
ไม่แจ้งที่อยู่	๒๑.๘	๑๖.๘	๓.๓	๕.๕	๑๘.๕	๓๘.๕	—	๑๐๐.๐ (๕๕)

ตามตารางที่ ๓๖ ก. ปรากฏว่า มีจำนวนเจ้าของสถานการธุรกิจร้อยละ ๓๘.๑ จากจำนวนผู้ที่มาติดต่อซื้อสินค้าด้วยตนเองโดยตรงทั้งหมด ๒๓๐ ราย ที่ไปติดต่อซื้อสินค้าที่กรุงเทพฯ จำนวนรองลงไม่ก้อ่ ติดต่อกับพ่อค้าในเขตเทศบาลเมืองพระนครหรืออยุธยา ซึ่งในที่นี้หมายถึง บริเวณตลาดอยุธยาหรือตลาดหัวรอตนเอง มีร้อยละ ๒๖.๓ ซึ่งนับว่าเป็นจำนวนที่อยู่ในชั้นมากพอจะสมควร ถ้าพิจารณาในแง่ที่ควรจะเป็นแล้ว ในค่านการติดต่อซื้อสินค้าจากพ่อค้าที่ตลาดอยุธยาของบรรดาเจ้าของสถานการธุรกิจทั้งหลายนั้น ควรจะอยู่ในส่วนที่อยู่ในตารางที่เกี่ยวข้องกับตัวแทนการค้า เพราะพ่อค้าในตลาดอยุธยานั้น ก็คือ ตัวแทนประเภทสองที่ไต่กล่าวแล้วนั่นเอง แต่เนื่องจากเป็นการติดต่อโดยตรงระหว่างพ่อค้าด้วยกัน จึงปรากฏอยู่ทั้งในตารางของการติดต่อโดยตรงและติดต่อกับตัวแทน

ผู้ที่ติดต่อกับพ่อค้าในตลาดอยุธยานั้น ส่วนมากเป็นพวกพาณิชย์กรรมค้าปลีกและค้าส่งค้าปลีก กิจมีร้อยละ ๓๖.๗ และ ๓๐.๖ ของจำนวนผู้ที่ติดต่อซื้อสินค้าจากพ่อค้าในเขตอำเภอพระนครหรืออยุธยา ทั้งหมด ตามลำดับดังตารางที่ ๓๖ ข. ตรงตามที่กล่าวในบทที่ ๓ ว่า ผู้ประกอบธุรกิจพาณิชย์กรรมค้าปลีก ที่อยู่ในตลาดอยุธยาด้วยกันมักจะซื้อสินค้าจากพ่อค้าในตลาดอยุธยาเพื่อความสะดวก เพราะสามารถได้อินสันทันทีทั้งของ การไม่ต้องออกไปหาซื้อที่อื่น ไม่ต้องชำระเงินทันที และบางครั้งก็สามารถยืดเวลาการชำระ เงินค่าสินค้าออกไปได้ตามความจำเป็น เนื่องจากมีความรู้จักคุ้นเคยกันเป็นอันดีในฐานะที่อยู่ในตลาดเดียวกัน

ในค่านการติดต่อกับตัวแทนการค้าก็เช่นกัน เมื่อพิจารณาขอมูลแล้ว ปรากฏว่า ตัวแทนส่วนใหญ่อยู่ที่กรุงเทพฯ ตามตารางที่ ๓๗ ก. พบว่า ตัวแทนการค้าเจ้าของสถานการธุรกิจในเขตอยุธยาติดต่อกับนั้น เป็นตัวแทนที่อยู่กรุงเทพฯถึงร้อยละ ๕๕.๐ ของจำนวนผู้ที่ติดต่อกับตัวแทนทั้งหมด ส่วนจำนวนที่รองลงไม่ก้อ่ ตัวแทนที่อยู่ในเขตเทศบาลเมือง แต่มีจำนวนน้อยคือมีเพียงร้อยละ ๑๐.๘ เท่านั้น

และเมื่อพิจารณาตารางที่ ๓๗ ข. ผู้ที่ติดต่อกับตัวแทนที่อยู่ในเขตเทศบาลเมืองมากกว่ากิจการอื่นก็คือ เจ้าของสถานการธุรกิจพาณิชย์กรรมค้าปลีกและการค้าบริการ มีจำนวนร้อยละ ๓๘.๓ และ ๒๑.๕ ตามลำดับ ซึ่งมีลักษณะเช่นเดียวกับตารางที่ ๓๖ ข.

นอกจากกรุงเทพฯและอำเภอในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยาแล้ว เจ้าของ  
 สถานการณ์ธุรกิจในเขตอยุธยา ก็ยังมีการติดต่อธุรกิจกับที่อื่นอีก ซึ่งจะเห็นได้จากตารางที่  
 ๓๖ และตารางที่ ๓๗ คือ ติดต่อกับจังหวัดใกล้เคียงอยุธยาและจังหวัดในภาคกลาง ภาคเหนือ  
 ภาคอีสาน การติดต่อกับจังหวัดอื่น นอกเหนือจากกรุงเทพฯของ เจ้าของสถานการณ์ธุรกิจในเขต  
 อยุธยานั้น เป็นไปเพื่อการซื้อสินค้าต่อไปคือ

๑. ข้าวเปลือก เจ้าของกิจการโรงสีจะไปติดต่อซื้อข้าวเปลือกจากจังหวัดใกล้เคียง  
 อยุธยา และจังหวัดภาคกลาง คือ จังหวัดสระบุรี ลพบุรี สิงห์บุรี สุพรรณบุรี นครสวรรค์  
 พิจิตร และพิษณุโลก

๒. ซุง และไม้แปรรูป โรงเลื่อย และผู้ค้าไม้แปรรูป จะไปติดต่อซื้อไม้ซุงและไม้  
 แปรรูปที่จังหวัดภาคเหนือและภาคอีสาน คือจังหวัด ตาก ลำปาง เพชรบูรณ์ ร้อยเอ็ด นครพนม  
 กาฬสินธุ์ อุตรดิตถ์ เลย

๓. การติดต่อซื้อสัตว์ จำพวก โคน กระบือ สุกร สำหรับสุกรนั้น ส่วนมากจะติดต่อหา  
 ซื้อในเขตท้องที่อยุธยา และจังหวัดใกล้เคียงอยุธยา นอกจากบางครั้งที่ในเขตจังหวัดไม่พออีก  
 จะไปซื้อที่จังหวัดนครราชสีมา สวโคและกระบือ ไปซื้อที่จังหวัดชัยภูมิ ร้อยเอ็ด อุตรดิตถ์ และ  
 ขอนแก่น

### ลักษณะการติดต่อธุรกิจ

ในการติดต่อธุรกิจของ เจ้าของกิจการในเขตอยุธยานั้น เป็นไปในแบบที่ติดต่อกันเป็นประจำ  
 กันมากกว่าที่จะ เป็นการติดต่อทั่วไป คือ ถ้าเคยค้าขายกับผู้ใดก็มักจะติดต่อกับผู้นั้นตลอดไป  
 ไม่วายจะติดต่อกับพ่อค้าจร การทำดังนี้เรียกว่าเป็น "ขาประจำ" กัน และมีมารยาทที่รู้จัก  
 เองในวงการค้าหรือในวงของตลาดนั้นๆว่า ใคร เป็นขาประจำของใคร เขาจะไม่ค่อยเปลี่ยน  
 ขาประจำกัน การมีขาประจำกับซื้อสินค้าเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับผู้ผลิตสินค้าคง ไถ่กล่าวไว้แล้ว  
 ในตอนต้นของบทนี้ พ่อค้าจึงต้องพยายามให้บริการต่างๆที่สำคัญที่จะทำให้ลูกค้ามาติดต่อเป็น  
 ประจำก็คือ การผ่อนผันเรื่องการเงิน ลูกกาไม่จำเป็นต้องจ่ายเงินทันทีที่ได้รับสินค้าและ  
 นอกจากนั้นก็สามารถจะเชื่อถือได้ว่า สินค้าที่ส่งมาให้จะมีคุณภาพถูกต้องตามที่ตกลงกันไว้

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าการติดต่อธุรกิจแบบเป็นชาประจำนี้จะทำกันเป็นปกติวิสัยในตลาดเขต  
อยุธยาแต่ก็มีพ่อค้าหรือเจ้าของสถานการธุรกิจอีกมากเหมือนกัน ที่พอใจจะใช้เงินสดซื้อสินค้า  
ในกรณีที่มีเงินสดจ่ายค่าสินค้าได้ เพราะมีโอกาสเลือกสินค้าได้มากกว่ากัน และราคา  
เงินสดอาจจะต่ำกว่าราคาซื้อขายเงินเชื่อบ้างในบางครั้ง

ในจำนวนผู้ที่ติดต่อซื้อสินค้าด้วยตนเองโดยตรง ๒๖๐ คนนั้น มีอยู่ ๑๑๐ คน หรือ  
ร้อยละ ๕๐.๐ ที่ตอบว่า มีการติดต่อเป็นประจำ โดยให้เหตุผลในการติดต่อกันเป็นประจำ  
ดังนี้

๑. ติดต่อกันมานานแล้วจนสามารถซื้อเงินเชื่อได้
๒. เพราะสะดวกเนื่องจากทางห้างร้านที่ติดต่อช่วยจัดการขนส่งสินค้า มาให้อย่าง  
เร็วเรียบร้อย โดยเราไม่ต้อง เป็นกังวล เรื่องการขนส่ง
๓. บริษัทหรือห้างร้านที่ติดต่อควรมีฐานะ เป็นเจ้านายของ เจ้าของ สถานการ  
ธุรกิจบางคน พวกที่เป็นหนี้ยุ่งจูงของซื้อสินค้าหรือติดต่อกับห้างร้านหรือพ่อค้าคนนั้นเป็นประจำ
๔. เป็นญาติหรือเป็นเพื่อนสนิทกัน

โดยมีจำนวนร้อยละดังตารางที่ ๓๘ ต่อไปนี้

ตารางที่ ๓๘ อัตราส่วนร้อยละของผู้ให้สัมภาษณ์ที่ติดต่อซื้อสินค้าด้วยตนเองโดยตรง เป็น  
ประจำ จำแนกโดยเหตุผลในการติดต่อ

เหตุผลในการติดต่อ	อัตราส่วนร้อยละ
๑. ติดต่อกันมานาน	๕๒.๘
๒. สะดวกไม่ต้องขนส่งเอง	๓๔.๕
๓. เป็นเจ้านาย	๗.๓
๔. เป็นญาติ-เพื่อนสนิทกัน	๘.๕
รวม	๑๐๐.๐ (๑๑๐)

สำหรับผู้ที่ติดต่อผ่านตัวแทนก็เช่นกัน ส่วนใหญ่การติดต่อก็คือติดต่อกับตัวแทน เช่นคน ๆ ไป คือ ติดต่oprประจำกับตัวแทนคนใดคนหนึ่ง ในกรณีที่มีตัวแทนมาจากที่ต่าง ๆ หลายแห่ง และเสนอขายสินค้าชนิดหรือประเภทเดียวกัน และในจำนวนผู้ติดต่อผ่านตัวแทนทั้งหมด ๑๕๕ คนนั้น ปรากฏว่ามีอยู่ ๑๔๓ คน ที่ติดต่อเป็นประจำกับตัวแทนคนหนึ่ง สำหรับการติดต่อซื้อสินค้าชนิดหนึ่ง หรือคิดเป็นร้อยละ ๙๐.๙ ของจำนวนทั้งหมดที่ติดต่อผ่านตัวแทนและใน ๑๔๓ คนนี้ ให้เหตุผลในการติดต่อประจำแบ่งเป็น ๔ ประการคือ

๑. ติดต่อกันมานาน และสามารถซื้อสินค้าเงินเชื่อได้
๒. สดวกกว่าไปซื้อด้วยตนเอง
๓. มีสินค้าที่ต้องการและคุณภาพดี
๔. เป็นญาติกัน

โดยมีจำนวนร้อยละตามตารางที่ ๓๘ ดังนี้

ตารางที่ ๓๘ อัตราส่วนร้อยละของผู้ให้สัมภาษณ์ ที่ติดต่อกับตัวแทนเป็นประจำ จำแนก โดยเหตุผลในการติดต่อ

เหตุผลในการติดต่อ	อัตราส่วนร้อยละ
๑. ติดต่อกันมานาน	๓๙.๘
๒. สดวกกว่าไปซื้อเอง	๒๗.๓
๓. มีสินค้าที่ต้องการ	๑๒.๓
๔. เป็นญาติ	๐.๕
รวม	๑๐๐.๐ (๑๔๓)

จากเหตุผลทั้งหมดที่กล่าวมา แสดงให้เห็นว่า การติดต่อธุรกิจเป็นประจําอันขึ้นอยู่กับ การที่เคยติดต่อกันมานาน รู้จักกันดี และสามารถใช้จ่ายเงินเชื่อในการซื้อสินค้าได้มากกว่า เหตุผลอื่น ทั้งในกรณีติดต่อโดยตรงและติดต่อผ่านตัวแทนการค้า นอกนั้นก็เป็นเรื่อง เกี่ยว กับความสววกในด้านการขนส่งสินค้ามาถึงสถานการธุรกิจ ในเขตอยุธยา และคุณภาพของสินค้า ที่ต้องการ ไม่เคยมีที่ติดต่อกันเพราะมีความสัมพันธ์กันเป็นส่วนตัว เช่น เป็นญาติ หรือเพื่อน ฯลฯ และในขณะ เกี่ยวกับที่ติดต่อกับญาติหรือเพื่อนสนิทหรือเจาหนี้ ก็ยังมีการติดต่อเป็นประจํา กับ พ่อค้าหรือตัวแทนอื่นอีกด้วย เพราะ เจาของสถานการธุรกิจแต่ละรายนั้น ส่วนใหญ่ต้องซื้อ สินค้าหลายชนิดจากแหล่งต่างๆกัน แต่เหตุผลที่ยกมาคอนั้น เป็นเหตุผลสำหรับการซื้อสินค้าและ วัตถุประสงค์รายใหญ่เท่านั้น

#### กนกลาง

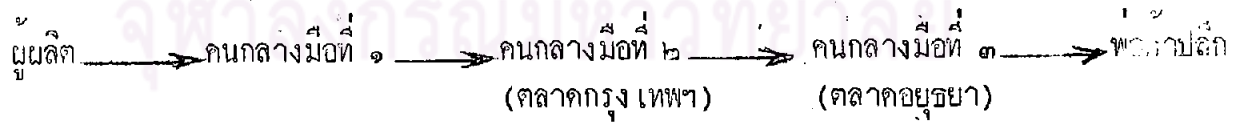
เนื่องจากตลาดในเขตอยุธยา เป็นตลาดที่รองรับสินค้าและผลิตภัณฑ์ต่างๆทั้งจากใน และนอกเขตจังหวัด ทั้ง ไก่กล่าวมาแล้วในตารางที่ ๓๖ และ ๓๗ สินค้าที่เขามาถึง ตลาดอยุธยาจึงต้องผ่านมือคนกลางหลายคน คือ คนกลางที่รับสินค้ามาจากแหล่งผลิตโดยตรง ซึ่งในกรณีนี้จะเรียกว่า คนกลางมือที่ ๑ ส่วนคนกลางที่รับสินค้ามาจากคนกลางมือที่ ๑ อีกที หนึ่งนั้นจะเรียกว่าคนกลางมือที่ ๒ และที่ ๓ ตามลำดับ.

คนกลางมือที่ ๑ เป็นพวกที่ทำหน้าที่เป็นผู้รับซื้อสินค้าจากผู้ผลิตโดยตรงในเขตอยุธยา จากผู้จำหน่ายคนกลางมือที่ ๑ นั้นทั้งที่เป็นพ่อค้าอยู่ในตลาดใหญ่ และที่เป็นชาวบ้านซึ่งโดยปกติ ก็ทำงานเช่นเดียวกับชาวบ้านทั่วไป แต่เมื่อถึงเวลาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ก็จะกลายเป็นพ่อค้ารับ ซื้อสินค้า เช่น พ่อค้าในหมู่บ้านทั้งหลายที่กล่าวไว้แล้วในตอนต้นบท คนกลางมือที่ ๑ ที่เป็น ชาวบ้านธรรมดา เมื่อรับซื้อสินค้ามาได้แล้วก็จะจำหน่ายให้แกพ่อค้ารับซื้อซึ่งอาจจะอยู่ที่ ตลาดใหญ่หรือมาจากกรุงเทพฯทั้งหมด แต่คนกลางมือที่ ๑ ที่เป็นพ่อค้าในตลาดใหญ่อยู่แล้ว จะ จำหน่ายส่วนใหญ่ให้แกพ่อค้ารับซื้อ ซึ่งจะกลาง เป็นคนกลางมือที่ ๒ ในกรณีที่พ่อค้ารับซื้อนั้นนำ ไปจำหน่ายส่งต่อไปให้แกพ่อค้ารับซื้ออีกวงหนึ่ง ที่เหลือส่วนน้อยจะจำหน่ายปลีกแก่ผู้บริโภค ทั่วไป

ในเขตอยุธยา คนกลางมือที่ ๑ นั้นนับว่ามีความสำคัญมากในการจำหน่ายผลิตผล  
ของชาวบ้าน ทั้งนี้เพราะคนกลางพวกนี้ส่วนใหญ่เป็นคนในหมู่บ้าน รู้จักกันก็มักจะจำหน่าย  
ผลิตผลของตนให้เป็นการจำกัดจำนวนซื้อไปเองในครัว โอกาสต่อรองราคาก็มีน้อย ทั้งนี้  
มีสาเหตุสำคัญซึ่งที่กล่าวไว้แล้ว คือ ผู้ผลิตส่วนใหญ่ยากจนจึงต้องมีการกู้เงินจากคนกลางมา  
เพื่อเป็นทุนผลิต โดยมีข้อแม้ว่าจะต้องจำหน่ายผลิตผลให้แก่คนกลาง เท่านั้น ผู้ผลิตส่วนใหญ่  
จึงไม่สามารถผลักภาระคนกลางออกไปได้ แม้วจะทราบว่า ราคาที่ตลาดใหญ่อาจจะดีกว่า  
แต่ก็ไม่มีผลิตผลพอจะนำไปขายให้ใครด้วยตนเอง เพราะต้องไ้หนี้เสียก่อน ที่เหลือก็น้อยเกิน  
กว่าที่จะทำอะไร ถ้าจะนำไปขายเอง จึงตัดปัญหาด้วยการจำหน่ายให้แก่คนกลางทั้งหมด

คนกลางมือที่ ๒ หรือที่นิยมเรียกว่า "ยี่ปู้"<sup>๑๑</sup> เป็นคนที่รับซื้อสินค้าจากคนกลางมือที่ ๑  
มาจำหน่ายต่อ คนกลางมือที่ ๒ นั้นนับว่ามีความสำคัญมากในเขตตลาดอยุธยา ด้วยเหตุว่า  
มีสินค้าหลายชนิดที่ต้องผ่านตลาดกรุง เทพฯก่อนที่จะมาถึงมือพ่อค้าในตลาดเขตอยุธยา พวกยี่ปู้  
ในตลาดกรุง เทพฯนี้เองที่เป็นคนกลางติดต่อกับเจ้าของสถานการธุรกิจส่วนใหญ่ในเขตอยุธยา

สินค้าจากภายนอกจังหวัดจะ เข้ามายัง เขตอยุธยาได้ต้องผ่านคนกลาง เป็นทอด ๆ  
บางครั้งอาจถึง ๒-๓ ทอด เช่น ผลไม้จากจังหวัดจันทบุรี<sup>๑๒</sup> มีคนกลางมือที่ ๑ ไปซื้อจากผู้  
ผลิตนำมาส่งให้ที่ตลาดกรุง เทพฯ (บางครั้งคนกลางมือที่ ๑ ซื้อมาส่งให้คนกลางมือที่ ๒  
ที่ตลาดจันทบุรีก่อน คนกลางมือที่ ๒ เป็นผู้นำมาส่งที่ตลาดกลางกรุง เทพฯ) เมื่อมาถึงตลาด  
กรุง เทพฯก็จะมีพ่อค้าจากตลาดอยุธยา ไปรับซื้อมาจำหน่ายส่ง ให้แก่พ่อค้ารายย่อยในตลาด เขตอยุธยา  
ลักษณะการส่งทอดสินค้านี้ดังนี้



<sup>๑๑</sup>ยี่ปู้ นี้เป็นที่นิยมเรียกกันทั่วไป บางครั้งก็เรียกพ่อค้าที่ไปรับซื้อโดยตรงจากผู้ผลิต  
มาจำหน่าย ซึ่งเป็นคนกลางมือที่ ๑ แต่ส่วนใหญ่ในตลาดอยุธยา ยี่ปู้เป็นคนกลางมือที่ ๒ มากกว่า

<sup>๑๒</sup>ข้อมูลจากนางสมจิต แสนยากร แม่ค้าผลไม้ที่ตลาดอยุธยา

คนกลางมือที่ ๓ ส่วนมากพ่อค้าในตลาดอยุธยา หรือตลาดใหญ่อื่นในเขตอยุธยา (ตลาดอำเภอบางปะอิน ตลาดอำเภอวังน้อย ตลาดอำเภอกาชี และตลาดอำเภอบำเพ็ญ) จะมีคนกลางมือที่ ๓ ซึ่งอาจจะ เป็นจุดสุดท้ายของการมีคนกลางหรือไม่ก็ได้ เพราะมีพ่อค้า บางส่วนที่จำหน่ายสินค้าที่รับซื้อมาให้แก่ผู้บริโภคทันที แต่บางส่วนก็ส่งต่อไปแก่พ่อค้ารายย่อย ว่างตลาดเล็กๆทั่วไปในอยุธยา

คนกลางมือที่ ๔-๕ จะเป็นพวกพ่อค้ารายย่อยจากตลาดหมู่บ้านหรือตลาดอำเภอเล็ก ๆ ซึ่งมารับซื้อสินค้าจากพ่อค้าที่ตลาดใหญ่นำไปจำหน่ายปลีกให้แก่ประชาชนในเขตหมู่บ้านของตน

เมื่อพิจารณาจากข้อมูลที่ศึกษา ก็พบว่า มีจำนวนเจ้าของสถานการธุรกิจเพียง ๘๘ รายจากจำนวนทั้งหมด ๓๓๓ ราย ที่ตอบว่า ซื้อสินค้าโดยไม่ผ่านคนกลาง หรืออีกเป็น ร้อยละ ๒๖.๔ นอกนั้นได้คำตอบว่า ต้องผ่านมือคนกลางทั้งสิ้น คือในจำนวนเจ้าของสถานการ ธุรกิจที่ตอบว่า ต้องซื้อสินค้าผ่านมือคนกลาง ๒๔๕ รายนั้น มีที่ซื้อสินค้าผ่านคนกลางมือที่ ๑ ร้อยละ ๓๕.๕ ผ่านคนกลางมือที่ ๒ ร้อยละ ๕๖.๔ และผ่านคนกลางมือที่ ๓ ขึ้นไป (อาจเป็นมือที่ ๓ หรือ ๔) ร้อยละ ๗.๗ ตามตารางที่ ๕๐

ตารางที่ ๕๐ ชนิดของกิจการจำแนกตามการติดต่อกับคนกลางในการซื้อสินค้า (อัตราส่วนร้อยละ)

การติดต่อกับคนกลาง	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรมขนาดใหญ่	อุตสาหกรรมกลาง	อุตสาหกรรมเล็ก	พาณิชย์การค้าส่ง	พาณิชย์การค้าปลีก	พาณิชย์การค้าส่งและค้าปลีก	บริการ	
๑. ผ่านคนกลางมือที่ ๑	๕๖.๕	๕๑.๐	๓๖.๕	๕๐.๐	๗.๗	๕.๕	๑๐๐.๐	๓๕.๕
๒. ผ่านคนกลางมือที่ ๒	๓.๖	๑๐.๐	๕๕.๑	๕๐.๐	๗๕.๖	๕๕.๕	-	๕๖.๕
๓. ผ่านคนกลางมือที่ ๓ ขึ้นไป	๓.๖	๑๐.๐	๕.๕	-	๑๕.๑	๕.๕	-	๗.๗
รวม	๑๐๐.๐ (๒๕)	๑๐๐.๐ (๒๐)	๑๐๐.๐ (๒๖)	๑๐๐.๐ (๕)	๑๐๐.๐ (๓๕)	๑๐๐.๐ (๖๕)	๑๐๐.๐ (๒๗)	๑๐๐.๐ (๒๕.๕)



จากตารางที่ ๔๐ แสดงว่า ในตลาดเขตอยุธยา มีการติดต่อกับคนกลางมือที่ ๒ มากพอสมควร โดยมีร้อยละ ๕๖.๔ ของจำนวนผู้ที่ติดต่อซื้อสินค้าผ่านคนกลางทั้งหมด เมื่อพิจารณาแต่ละกิจการ จะเห็นว่า อุตสาหกรรมขนาดใหญ่และขนาดกลาง มีจำนวนผู้ที่ซื้อสินค้าผ่านคนกลางมือที่ ๑ สูง คือร้อยละ ๙๖.๘ และ ๘๐.๐ ตามลำดับ ที่เป็นเช่นนี้เนื่องจากว่า กิจการอุตสาหกรรมส่วนใหญ่เป็นโรงสีซึ่งรับซื้อข้าวเปลือกจากคนกลางที่ไปติดต่อกับชาวไร่จากชาวนาโดยตรง จึงนับเป็นคนกลางมือที่ ๑ ส่วนอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ปรากฏว่ามีจำนวนที่ซื้อสินค้าจากคนกลางมือที่ ๒ ร้อยละ ๕๘.๑ แต่ซื้อจากคนกลางมือที่ ๑ ร้อยละ ๓๖.๔ เท่านั้น ทั้งนี้เพราะโรงงานอุตสาหกรรมขนาดเล็กนี้ ไม่ไถ่ฟุ้งวัตถุดิบเข้าไถ่ในกระบวนการผลิต ส่วนใหญ่ของสินค้าที่ซื้อมาเพื่อการผลิตนั้นเป็นสินค้าที่ผ่านกรรมวิธีมาแล้ว เช่น โรงงานทำกวยเตี๋ยว ซื้อข้าวสารจากพ่อค้าชาวสารหรือโรงสีในเขตอยุธยา โรงงานทำเครื่องเรือน ก็ซื้อไม้แปรรูปจากโรงค้าไม้แปรรูป ซึ่งรับซื้อไม้มาจากโรงเลื่อยหรือโรงค้าไม้ อันมาอีกทีหนึ่ง จำนวนผู้ที่ซื้อสินค้าโดยผ่านมือคนกลางชั้นที่ ๒ จึงสูงกว่าที่ซื้อผ่านคนกลางมือที่ ๑

ส่วนพาณิชย์กรรมนั้น ปรากฏว่า ส่วนใหญ่เป็นการซื้อสินค้าผ่านคนกลางมือที่ ๒ คือ พาณิชยกรรมค้าส่ง มีร้อยละ ๕๐.๐ พาณิชยกรรมค้าปลีกร้อยละ ๓๘.๒ และพาณิชยกรรมค้าส่งและค้าปลีกมีร้อยละ ๔๔.๔ ที่เป็นเช่นนี้ เพราะผู้ประกอบการพาณิชย์กรรมส่วนใหญ่รับซื้อสินค้าจากกรุงเทพฯ จึงต้องผ่านคนกลางหลายชั้นถึงลาวแล้ว

การค้าบริการ ปรากฏว่า เป็นการรับซื้อจากคนกลางมือที่ ๑ ทั้งหมดในจำนวน ๒๗ ราย ที่รับซื้อสินค้าผ่านคนกลาง

### ประเภทของคนกลาง

คนกลางที่ติดต่อกับเจ้าของสถานการธุรกิจ ในเขตอยุธยา แบ่งออกได้ตามข้อมูลที่ศึกษาได้เป็น ๔ ประเภทคือ

๑. คนกลางที่เป็นพ่อค้าในท้องถิ่น หมายถึง พ่อค้าที่อยู่ในเขตอยุธยาเอง ที่เป็นผู้รับซื้อสินค้าและนำมาจำหน่ายต่อ

๒. คนกลางที่เป็นพ่อค้าต่างท้องที่ เป็นพ่อค้าที่มาจากท้องถิ่นนอกเหนือจากกรุงเทพฯ คนกลางที่เป็นพ่อค้าต่างท้องที่ที่ติดต่อซื้อขายสินค้ากับเจ้าของสถานการธุรกิจ ในเขตอยุธยา ได้มาจากจังหวัดใกล้เคียง เป็นส่วนมาก คือจังหวัดลพบุรี สระบุรี

๓. ชาวบ้านธรรมดาในท้องที่ คนกลางประเภทนี้มีอาชีพค้าขายโดยตรง เป็นพวกที่ทำงานภาคเวลา คือ ปกติก็ทำงานเช่นเดียวกับชาวบ้านทั่วไป แต่เมื่อถึงเวลาเก็บเกี่ยว ผลผลิตก็จะทำหน้าที่เป็นคนกลางติดต่อซื้อสินค้าจากผู้ผลิตมาจำหน่ายคนกลางประเภทนี้ ส่วนใหญ่จึงเป็นคนกลางมือที่ ๑ และเป็นคนที่อยู่ในเขตท้องที่อยุธยาเอง เป็นส่วนใหญ่

๔. ตัวแทนและผู้จัดจำหน่ายที่กรุงเทพฯ พวกนี้เป็นพ่อค้าที่อยู่กรุงเทพฯ ซึ่งอาจจะ เป็นไต่หังเจ้าของบริษัท ห้างร้าน หรือเป็นเพียงพ่อค้าขายส่งที่มีได้มีร้านค้าถาวรก็ได้ และ ส่วนใหญ่ของจำนวน ที่ติดต่อกับเจ้าของสถานการธุรกิจในเขตอยุธยาเป็นคนกลางมือที่ ๒

ตารางที่ ๔๑ จะแสดงถึงจำนวนผู้ที่ติดต่อกับคนกลางแต่ละประเภทของเจ้าของสถานการ ธุรกิจที่มีการติดต่อกับคนกลางทั้งหมด

ตารางที่ ๔๑ ชนิดของกิจการ จำแนกตามประเภทของคนกลางที่ติดต่อกับ (อัตราส่วนร้อย)

ประเภทของคนกลาง	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรมขนาดใหญ่	อุตสาหกรรมขนาดกลาง	อุตสาหกรรมขนาดเล็ก	พาณิชย์การค้าส่ง	พาณิชย์การค้าปลีก	พาณิชย์การค้าส่งและค้าปลีก	บริการ	
๑. พ่อค้าในท้องที่	๗๕.๐	๓๐.๐	๓๖.๔	๕๐.๐	๒๒.๗	๒๐.๕	-	๕๕.๓
๒. พ่อค้าต่างท้องที่	๓.๖	๕๕.๐	๓๖.๔	-	๒๓.๑	๒๓.๒	๑๔.๘	๒๖.๕
๓. ชาวบ้านธรรมดา	๓.๖	-	-	-	๑.๓	๗.๒	-	-
๔. ตัวแทนและผู้จัดจำหน่ายที่กรุงเทพฯ	๑๗.๘	๒๕.๐	๒๗.๒	๕๐.๐	๘.๘	๘.๗	๘๕.๒	๑๕.๓
รวม	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐	๑๐๐.๐
	(๒๘)	(๒๐)	(๒๖)	(๕)	(๗๘)	(๒๕)	(๒๗)	(๒๕)

จากตารางที่ ๔๑ จะเห็นได้ว่า คนกลางที่มีการติดต่อกับเจ้าของสถานการธุรกิจ ในเขตอยุธยาเป็นพ่อค้าในเขตอยุธยาเสียส่วนใหญ่คือร้อยละ ๕๕.๓ ของจำนวนผู้ที่ติดต่อกับคนกลางทั้งหมด รองลงมา เป็นพ่อค้าจากต่างท้องที่ร้อยละ ๒๖.๕ เป็นคนกลางที่อยู่กรุงเทพฯ เพียง ร้อยละ ๑๘.๓

และ เมื่อพิจารณาในแต่ละกิจการก็จะเห็นว่า ทุกกิจการมีการติดต่อกับคนกลางที่อยู่ในเขตอยุธยามากกว่าที่อื่น นอกจากพาณิชย์กรรมค้าส่งที่ติดต่อกับคนกลางที่อยู่อยุธยาและกรุงเทพฯ ในจำนวนเท่า ๆกัน

นอกจากคนกลางทั้ง ๔ ประเภทตามตารางที่ ๔๑ แล้ว ยังมีคนกลางอีกประเภทหนึ่งคือ โกล่กล่าวถึง คือ คนกลางประเภทอิสระทำงานภาคเวลา โกล่แก่ นายหน้า ซึ่งทำหน้าที่เป็นตัวเชื่อมในการติดต่อยุ่หว่าง เจ้าของสถานการธุรกิจกับผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายสินค้าบางชนิด ซึ่งจำเป็นต้องใช้นายหน้าในการติดต่อซื้อหากคือ การค้าสุกร โค กระบือ ไม้ซุง และข้าวเปลือก นายหน้าจะเป็นคนไปติดต่อยังถิ่นที่มีสินค้าชนิดนั้น ๆ และตีราคาแจ้งมายังพ่อค้าหรือเจ้าของสถานการธุรกิจที่ต้องการซื้อ การที่ต้องมีนายหน้าก็เพื่อความสะดวกในการซื้อขาย เพราะโดยปกติ ชาวบ้านมักจะไม่ค่อยไวใจคนแปลกหน้า พ่อค้าจึงต้องพึ่งนายหน้าเป็นตัวกลางติดต่อให้บางครั้งนายหน้าก็จะจัดการซื้อและนำส่งมาให้พ่อค้าถึงสถานการธุรกิจโดยพ่อค้าไม่ต้องไปเอง นายหน้าจะคิดประโยชน์เป็นเปอร์เซ็นต์ จากราคาสินค้า โดยปกติจะคิด ๕ เปอร์เซ็นต์เป็นค่าติดต่อ

แต่เนื่องจากนายหน้าเป็นส่วนปลีกย่อยอยู่ในกิจการจึงมิได้ปรากฏอยู่ในตาราง

จากที่กล่าวมาแล้ว เป็นเรื่องของการจัดหาซื้อสินค้ามาจำหน่าย ซึ่งมีรายละเอียดต่างๆพอจะประมวลได้ว่าการติดต่อซื้อสินค้าของเจ้าของสถานการธุรกิจในเขตอยุธยานั้น มีทั้งการติดต่อด้วยตนเองโดยตรง และติดต่อผ่านตัวแทนการค้าของบริษัท ห้างร้านต่าง ๆ การซื้อสินค้าส่วนใหญ่มิได้ติดต่อกับผู้ผลิตโดยตรง แต่ต้องผ่านคนกลางซึ่งมีหลายลำดับชั้น เช่น คนกลางมือที่ ๑ • คนกลางมือที่ ๒ เป็นต้น

ขอบเขตในการติดต่อซื้อขายสินค้า ปรากฏว่า ส่วนใหญ่ติดต่อกับกรุงเทพฯ และในเขต  
 เทศบาลเมืองพระนครศรีอยุธยา จังหวัดอื่นนอกจากนี้ไปถึงจังหวัดพิจิตร พิษณุโลก นครสวรรค์  
 ชัยนาท สระบุรี ลพบุรี สิงห์บุรี สุพรรณบุรี ลำปาง ตาก เพชรบูรณ์ เลย ชัยภูมิ ขอนแก่น  
 บุรีรัมย์ กาฬสินธุ์ ร้อยเอ็ด นครพนม

นอกจากจะพิจารณาขอบเขตในด้านการซื้อสินค้าแล้วก็ควรพิจารณาขอบเขตการ  
 ขายสินค้าของ เจ้าของสถานการธุรกิจด้วยว่า มีวิธีการขายแบบใด และติดต่อขายสินค้าให้แก่  
 ที่ใดบ้าง แล้วจะได้อะไรมาเปรียบเทียบดูว่า ระหว่างการซื้อกับการขายมีขอบเขตการค้าและ  
 รูปแบบการติดต่อธุรกิจต่างกันหรือไม่ อย่างไร

#### รายละเอียดการจำหน่ายสินค้าของตลาดในเขตอยุธยา

ทั้งนี้กล่าวมาแล้วในตอนต้นบทว่า สถานการธุรกิจในเขตอยุธยามีวิธีดำเนินการธุรกิจ  
 โดยการหาผู้รับช่วงการค้า ซึ่งต่อไปจะเรียกว่า "พ่อค้ารับช่วง" เป็นผู้ค้าประจำของตน  
 พ่อค้ารับช่วงนี้จะ เป็นผู้รับสินค้าที่ผลิตได้จากโรงงานหรือสินค้าที่เจ้าของสถานการธุรกิจรับ  
 ซื้อมาแล้วไปจำหน่ายต่อ และจะติดต่อกันเป็นประจำกับเจ้าของสถานการธุรกิจ โดยมีลักษณะ  
 เป็นผู้ค้าประจำกัน และจะได้รับการลดหย่อนในค่านาราคารับซื้อคือจะต่ำกว่าราคาขายส่ง  
 ปกติ เช่น ตามราคาขายส่งสินค้าชนิดหนึ่ง ร้อยชิ้น ๆ ละ ๕๐๐ บาท สำหรับผู้เป็นพ่อค้า  
 รับช่วงอาจจะได้ลดต่ำลงมาอีกเล็กน้อย เพื่อเป็นการจูงใจให้มาเป็นพ่อค้ารับช่วง ทั้งนี้  
 เมื่อพิจารณาถึงผู้ค้าประจำของเจ้าของสถานการธุรกิจ จึงได้คำตอบว่า เป็นพ่อค้าด้วยกัน  
 เสียเป็นส่วนมาก ดังตารางที่ ๘๒ ต่อไปนี้

ตารางที่ ๘๖ ชนิดของกิจการจำแนกตามประเภทของผู้ค้าประจำ (อัตราส่วนร้อยละ)

ประเภทของผู้ค้าประจำ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรมขนาดใหญ่	อุตสาหกรรมขนาดกลาง	อุตสาหกรรมขนาดเล็ก	พาณิชย์ขนาด	พาณิชย์การคลัง	พาณิชย์ค้าปลีก	บริการ	
๑. พอคาคายกัน	๖๘.๖	๓๓.๓	๕๖.๕	๑๐๐.๐	๒๖.๙	๕๕.๗	๘.๖	๑๑๖.๖
๒. ชวานา	๑๑.๕	๒๙.๖	๑๐.๗	-	๒๓.๗	๑๕.๘	๑๕.๓	๑๐๖.๘
๓. ผู้บริโภคทั่วไป	๒๐.๐	๓๗.๕	๕๖.๙	-	๕๙.๕	๒๙.๕	๗๗.๑	๑๐๖.๘
รวม	๑๐๐.๐ (๓๕)	๑๐๐.๐ (๒๕)	๑๐๐.๐ (๒๘)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๕๓)	๑๐๐.๐ (๘๘)	๑๐๐.๐ (๓๕)	๑๐๐.๐ (๓๑๑)

ในจำนวนเจ้าของสถานการธุรกิจ ๓๓๗ คนนั้น ตอบว่ามีลูกค้าประจำ ๓๑๑ คนหรือ ร้อยละ ๙๒.๖ มีส่วนน้อยที่ตอบว่า ไม่มีลูกค้าประจำ และในจำนวน ๓๑๑ รายนี้ ปรากฏตาม ตารางที่ ๘๖ ว่า ผู้ค้าประจำเป็นพอคาคายกันถึงร้อยละ ๕๖.๕ และเป็นชวานาเสียร้อยละ ๑๐.๗ ที่เหลือคือร้อยละ ๓๒.๘ เป็นผู้บริโภคทั่วไป ที่มีการติดต่อกันเป็นประจำตามปกติด้วย ที่น่าสนใจคือ ชวานา ชวานาในตารางที่ ๘๖ นี้ เกือบทั้งหมดเป็นชวานาประเภทที่มุ่งงาน นอกเวลาเป็นงานค้าขาย พวกนี้จะติดต่อกับเจ้าของสถานการธุรกิจเพื่อรับซื้อสินค้าไปจำหน่าย ในชุมชนของตน สำหรับอุตสาหกรรมนั้น เป็นพวกโรงสีที่มีการติดต่อกับชวานาเป็นประจำในฐานะ ผู้ค้าประจำ ในด้านการจัดหาซื้อข้าวเปลือกมาให้โรงสี

เมื่อถามถึงเหตุผลที่ทำให้มาเป็นลูกค้าประจำปรากฏว่า คำตอบออกมาในรูปของความสัมพันธ์ส่วนตัวคือให้คำตอบว่า เพราะมีความรู้จักคุ้นเคยกันดีมากกว่าคำตอบอื่น แสดงว่า การติดต่อกันมีสืบเนื่องมาจกัเรื่อยๆ เป็นเวลานานจนมีความคุ้นเคยกันดังตารางที่ ๘๓

ตารางที่ ๔๓ ชนิดของกิจการ จำแนกตามเหตุผลของการ เป็นผู้ค้าประจำ (อัตราส่วนร้อยละ)

เหตุผลการ เป็นผู้ค้า ประจำ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาด กลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์- การ ค้าส่ง	พาณิชย์- การ ค้าปลีก	พาณิชย์- การ ค้าส่งและ ค้าปลีก	บริการ	
๑. รู้จักกัน เคยกัน	๑๐๐.๐	๘๑.๗	๑๐๐.๐	๗๕.๐	๘๓.๖	๘๘.๖	๘๕.๗	๘๖.๐
๒. ฐานะเป็น ตัวแทน จำหน่ายสินค้าเพียง แห่งเดียว	-	-	-	๑๖.๕	๒.๑	๕.๗	๒.๘	๒.๘
๓. มีสินค้า คุณภาพดี	-	๘.๓	-	-	-	-	๕.๗	๑.๒
๔. เป็น พันธมิตร	-	-	-	๑๖.๕	๘.๓	๕.๗	๕.๗	๓.๖
รวม	๑๐๐.๐ (๓๕)	๑๐๐.๐ (๒๔)	๑๐๐.๐ (๒๘)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๕๓)	๑๐๐.๐ (๘๘)	๑๐๐.๐ (๓๕)	๑๐๐.๐ (๓๑)

สำหรับกรณีที่จะผูกใจกันให้มีการติดต่อค้าขายกันเป็นประจำนั้น มีวิธีปฏิบัติกันทั่วไปอยู่  
ประการหนึ่ง คือ การผ่อนผันให้มีการใช้เครดิตเงินเชื่อได้ คือ ลูกค้าไม่จำเป็นต้องจ่ายเงิน  
ทันทีที่ซื้อสินค้าไป จากการศึกษา ปรากฏว่า เจ้าของสถานการธุรกิจ ในเขตอยุธยาใช้วิธีนี้  
กันทั่วไป โดยมีการผ่อนผันให้ซื้อสินค้าเงินเชื่อได้ทั้งลูกค้าที่เป็นพ่อค้าด้วยกัน และที่เป็นเพียงผู้  
บริโภคทั่วไป การยินยอมให้ซื้อสินค้าเงินเชื่อนี้ ส่วนใหญ่ก็มีได้มีกฎเกณฑ์กันไว้ที่จะเป็นหลัก  
ประกัน คงใช้ความเชื่อถือไว้วางใจกันและกันเป็นสำคัญ โดยปกติทางฝ่ายพ่อค้าหรือเจ้าของสถาน  
การธุรกิจจะจกไว้เพื่อช่วยความจำของตนเท่านั้น ดังตารางที่ ๔๔ และ ๔๕ ซึ่งแสดงถึงข้อผูกมัด  
ในการซื้อสินค้าเงินเชื่อของลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคทั่วไป และลูกค้าที่เป็นพ่อค้าด้วยกัน

ตารางที่ ๔๔ ชนิดของกิจการจำแนกตามข้อมูลักในการซื้อสินค้าเงินเชื่อของลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคทั่วไป (อัตราส่วนร้อย)

ข้อมูลักในการซื้อ เงินเชื่อ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาดกลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์- ค้าส่ง	พาณิชย์- ค้าปลีก	พาณิชย์- ค้าส่งและ ค้าปลีก	บริการ	
๑. ไม่มีข้อมูลักเชื่อมโยงกัน	๘๕.๘	๘๓.๓	๑๐๐.๐	๖๖.๕	๙๖.๖	๙๘.๐	๙๕.๘	๙๓.๗
๒. โบบังของ	๗.๑	-	-	๓๗.๕	๓.๘	-	-	๓.๘
๓. พักสัญญาข้อมูลัก	๗.๑	๑๖.๗	-	-	-	๒.๐	๘.๖	๒.๘
รวม	๑๐๐.๐ (๑๘)	๑๐๐.๐ (๑๒)	๑๐๐.๐ (๑๐)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๕๕)	๑๐๐.๐ (๘๘)	๑๐๐.๐ (๒๘)	๑๐๐.๐ (๑๗)

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ตารางที่ ๕๕

ชนิดของกิจการ จำแนกตามข้อผูกมัดในการซื้อสินค้าเงินเชื่อของ  
ลูกค้าที่เป็นพหุภาคด้วยกัน (อัตราส่วนร้อยละ)

ข้อผูกมัดในการซื้อ สินค้าเงินเชื่อ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรม ขนาดใหญ่	อุตสาหกรรม ขนาดกลาง	อุตสาหกรรม ขนาดเล็ก	พาณิชย์ การส่ง	พาณิชย์ การค้าปลีก	พาณิชย์ การส่ง การค้าปลีก	บริการ	
๑. ไม่มีข้อผูกมัด เชื่อใจกัน	๖๕.๐	๕๐.๕	๘๗.๕	๑๐๐.๐	๕๓.๓	๕๘.๕	๘๘.๕	๕๐.๗
๒. ใบสั่งของ	๒๕.๐	-	-	-	๖.๗	๑.๖	๑๑.๑	๖.๕
๓. ทำสัญญา	๘.๐	๕.๑	๑๒.๕	-	-	-	-	๕
รวม	๑๐๐.๐ (๒๕)	๑๐๐.๐ (๑๑)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๕)	๑๐๐.๐ (๓๐)	๑๐๐.๐ (๖๕)	๑๐๐.๐ (๕)	๑๐๐.๐ (๖๖)

จากตารางทั้งสอง แสดงให้เห็นว่า การซื้อสินค้าเงินเชื่อไม่มีข้อผูกมัดใด ๆ เลย นอกจากความไว้วางใจกันในฐานะที่เคยติดต่อกันเท่านั้น มีทำสัญญาเป็นหลักฐานน้อยมาก สำหรับกรณีใบสั่งของนั้น เป็นสิ่งที่ผู้จำหน่ายสินค้าหรือเจ้าของสถานการธุรกิจจะเก็บไว้เป็นหลักฐานในกรณีที่ลูกค้าส่งซื้อสินค้ามาเป็นลายลักษณ์อักษร แต่ก็มีได้เป็นแบบทางการ คือ อาจเป็นเพียงหนังสือเขียนสั่งมาว่าต้องการสินค้าอะไร จำนวนเท่าไร ทางผู้จำหน่ายก็จะเก็บใบสั่งนั้นไว้เพื่อยืนยัน

อย่างไรก็ตาม จากตารางทั้งสองมองเห็นได้ประการหนึ่งคือ ยังมีเจ้าของสถานการธุรกิจที่ไม่ให้ลูกค้าซื้อสินค้าเงินเชื่อ ดังตารางที่ ๕๕ ปรากฏว่า มีคนที่ให้ซื้อสินค้าเงินเชื่อ ๑๗๖ คน คิดเป็นร้อยละ ๕๖.๒ ของจำนวนเจ้าของสถานการธุรกิจทั้งหมด และตารางที่ ๕๕ ก็มีเพียง



๑๕๑ คน ที่ให้พอกำควยกันซื้อสินค้าเงินเชื่อ คิดเป็นร้อยละ ๔๔.๘ เท่านั้น แสดงว่ามีเจ้าของสถานการธุรกิจบางส่วนที่ยังไม่ไว้วางใจลูกค้าของตนเท่าใดนัก

สำหรับขอบเขตของการจำหน่ายสินค้านั้น ปรากฏว่า ไม่ใกล้เคียงเท่ากับขอบเขตการซื้อ ทั้งนี้ถึง ใกล้เคียงไว้ในบทความว่า จังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นจังหวัดเล็ก ผลผลิตสำคัญมีเพียงยาง เกษตร จำเป็นต้องพึ่งสินค้าจากตลาดภายนอกมาก ตลาดของสินค้าเข้าจึงกว้างกว่าตลาดสินค้าออก

การพิจารณาขอบเขตของการซื้อนั้น ใ้วิธีพิจารณาจากที่อยู่ของผู้ค้าประจำ ซึ่งมี การติดต่อกันอย่างถาวรกับบรรดาเจ้าของสถานการธุรกิจ ในเขตอยุธยา ปรากฏว่า ขอบเขต การซื้อของตลาดเขตอยุธยาจำกัดอยู่เพียงภายในเขตจังหวัดอยุธยาเสียเป็นส่วนใหญ่ คือ มี ถึงร้อยละ ๘๓.๘ ของจำนวนผู้ที่ตอบว่า มีผู้ค้าประจำทั้งหมด ๓๑๑ คน ที่เหลือออกนั้นเป็น ผู้ค้าประจำที่อยู่กรุงเทพฯ จังหวัดใกล้เคียงอยุธยา และจังหวัดอื่น ดังตารางที่ ๔๖

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ ๑๖      ชนิดของกิจการจำแนกตามที่อยู่ของผู้ค้าประจำ      (อัตราส่วนร้อยละ)

ที่อยู่ของผู้ค้าประจำ	ชนิดของกิจการ							รวม
	อุตสาหกรรมขนาดใหญ่	อุตสาหกรรมขนาดกลาง	อุตสาหกรรมขนาดเล็ก	พาณิชย์การส่ง	พาณิชย์การค้าปลีก	พาณิชย์การค้าส่งและค้าปลีก	บริการ	
๑. อยู่ในเขตจังหวัดอยุธยา	๕๐.๐	๓๕.๑	๘๕.๘	๑๐๐.๐	๕๓.๘	๕๓.๒	๑๐๐.๐	๘๓.๘
๒. กรุงเทพฯ	๕๒.๕	๕.๒	๓.๑	-	-	๑.๑	-	๖.๑
๓. จังหวัดใกล้เคียงอยุธยา	๒.๘	-	-	-	๑.๑	๓.๕	-	๑.๖
๔. จังหวัดอื่น <sup>๑๒</sup>	๑๕.๓	๑๖.๓	๓.๑	-	๑.๐	๒.๓	-	๕.๕
รวม	๑๐๐.๐ (๓๕)	๑๐๐.๐ (๒๕)	๑๐๐.๐ (๒๘)	๑๐๐.๐ (๘)	๑๐๐.๐ (๕๓)	๑๐๐.๐ (๘๘)	๑๐๐.๐ (๓๕)	๑๐๐.๐ (๓๖๑)

จากตารางที่ ๑๖ นี้มีลักษณะที่มองเห็นได้ชัดคือ อุตสาหกรรมขนาดใหญ่ ปรากฏว่าเป็นกิจการชนิดเดียวที่มีผู้ค้าประจำอยู่ที่กรุงเทพมหานครมากถึงร้อยละ ๕๒.๕ ของจำนวนเจ้าของ

<sup>๑๒</sup>จังหวัดอื่น คือ นครสวรรค์ พิษณุโลก ลำปาง เชียงใหม่

สถานการณ์ธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่มีการติดต่อกับผู้ค้าประจำทั้งหมด ๓๕ ราย แสดงว่า กรุงเทพฯ เป็นตลาดสินค้าออกสำคัญของอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ในอยุธยา เพราะสินค้าที่ผลิตขึ้นมาจากโรงงานอุตสาหกรรมขนาดใหญ่ที่สำคัญก็คือ ข้าวสาร อีสุ (บ.ป.ก.) และไม้แปรรูป ส่วนอุตสาหกรรมขนาดเล็ก จำหน่ายเฉพาะในเขตอยุธยาเท่านั้น



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## ผลิตภัณฑ์

จากที่กล่าวมาแล้วทั้งหมดในบทนี้ พอจะสรุปได้ว่า การติดต่อเกี่ยวของทางการค้าของ เขตอยุธยา เป็นไปในรูปที่ยังอาศัยความสัมพันธ์ส่วนตัวอยู่มาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในด้านการ จำหน่ายผลผลิตของ เกษตรกร ซึ่งส่วนใหญ่มักจะพอใจติดต่อค้าขายกับพ่อค้าหรือคนกลางที่ตน รู้จักหรือ เป็นคนในท้องถิ่นนั้นมากกว่าคนแปลกหน้า และเหตุผลอีกประการหนึ่งที่ทำให้ติดต่อ กับพ่อค้าในท้องถิ่นนอกเหนือไปจากการรู้จักคุ้นเคยกันก็คือการ เป็นหนี้พ่อค้า คือ พ่อค้าหรือ คนกลางที่เข้ามาซื้อผลผลิตจะให้เงินกู้หรือออกหุ้นให้ก่อน โดยมีข้อแม้ว่าจะต้องนำผลผลิตมา ขายคืนพ่อค้าท้องถิ่นจึงมีอิทธิพลต่อเกษตรกรในเขตอยุธยามาก แม้ว่าในปัจจุบัน เกษตรกรบาง ส่วนจะติดต่อกับพ่อค้าจรมากขึ้น ทำให้มีโอกาสดึงตัวร่องเลือกขายให้แก่พ่อค้าที่ใ้ราคาสูงสุด แต่ภาวะการ เป็นหนี้ทำให้เกษตรกรส่วนใหญ่ต้องรับขายผลผลิตของตนให้แก่คนกลาง หรือพ่อค้า ในท้องถิ่น

ในร้านสถานการธุรกิจต่างๆ ในเขตตลาดก็เช่นเดียวกัน ลักษณะการติดต่อธุรกิจก็ยังมีแบบที่ติดต่อกันโดยที่ส่วนใหญ่ไม่มีหลักฐานสัญญาใดต่อกัน คงมีแต่การ เชื่อใจกัน เพราะเคยติด ต่อค้าขายกันมานานเท่านั้น เป็นหลัก แม้แต่ในการซื้อขายสินค้าโดยใช้เงินเชื่อ

เกี่ยวกับขอบเขตของการติดต่อ ปรากฏว่า เมื่อแยกพิจารณาเป็น ๒ ด้าน คือ ด้านสินค้าเข้า และด้านสินค้าออก ด้านสินค้าเข้าจังหวัดนั้น มาจากที่ต่าง ๆ หลายแห่ง ส่วนใหญ่คือ กรุงเทพฯ และมีที่ไปไกลถึงจังหวัดทางภาคเหนือและอีสาน สำหรับการซื้อไม้ซุง และสัตว์ ไก่แก่ สุกร โค กระบือ

ส่วนการจำหน่ายสินค้าออก ปรากฏว่า เนื่องจากสินค้าออกสำคัญเป็นผลผลิตทาง เกษตร ได้แก่ ผลผลิตเชิงเคบกวาตลาดของสินค้าเข้า คือ จำกัคอยู่ที่กรุง เทพฯ ซึ่งเป็นตลาดรับซื้อ สำคัญที่สุด และในเขตจังหวัดพระนครศรีอยุธยา สินค้าที่ส่ง ไปขายจังหวัดอื่นบางก็มีน้อยชนิด ได้แก่ ไข่หินทอ ปลาร้า และสุรา

ดังนั้น ถ้าจะสรุปการคิดต่อธุรกิจการค้าของ เขตอยุธยา ก็จะกล่าวได้ว่า เขตอยุธยา นั้นเป็นเมืองบริวารของกรุง เทพฯอย่างแท้จริง เพราะสินค้าในตลาคอยุธยาเกือบทุกชนิดมาจากกรุง เทพฯ และในขณะเดียวกัน สินค้าที่ผลิตได้ในเขตอยุธยาส่วนใหญ่ก็ส่ง เข้ากรุง เทพฯ เมื่อเวียงไชยอยู่ภายในจังหวัดหรือส่ง ไปจำหน่ายจังหวัดอื่นนอ เขตอยุธยาหรือถ้าจะให้ถูกต้องกล่าวว่า ทั้งจังหวัดพระนครศรีอยุธยา นั้นต้องพึ่งตลาดกรุง เทพฯในฐานะเป็นเมืองให้บริการสินค้าและ เป็นตลาดรับซื้อผลิตผล



ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย