

การตลาดและการค้าส่งกระเทียมในตลาดท้องถิ่น

ความหมายของการค้าส่ง

การค้าส่งหมายถึง การที่บุคคลหรือสถาบันทำการจำหน่ายสินค้าให้แก่พ่อค้าปลีก เพื่อที่พ่อค้าปลีกจะได้นำไปขายต่อให้ผู้บริโภคหรือประชาชนผู้ใช้ชีวิตทอดหนึ่งหรืออาจจะเป็นการให้แก่บรรดาโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ เพื่อนำสินค้านั้นไปแปรรูป ขนาดของการทำธุรกิจในระดับการค้าส่งมักใหญ่กว่าขนาดของการทำธุรกิจในระดับการค้าปลีก ทั้งนี้เพราะในการค้าส่งนั้นทั้งการซื้อและการขายสินค้าในแต่ละครั้งกระทำกันเป็นปริมาณมาก ต่างกับการค้าปลีกซึ่งเป็นการค้าย่อยหรือขายสินค้าให้แก่ผู้บริโภคโดยตรงเป็นจำนวนเล็กน้อย เพื่อให้เพียงพอแก่การบริโภคในระยะเวลายาวหนึ่ง อย่างไรก็ตามใน ระดับการค้าส่งก็อาจจะมีการขายปลีกให้แก่ผู้บริโภคคนสุดท้ายโดยตรงบ้างก็ได้ แต่ก็มีปริมาณไม่มากนัก

ความหมายของพ่อค้าคนกลาง

พ่อค้าคนกลาง หมายถึง ผู้ประกอบการธุรกิจอิสระประเภทหนึ่งที่อยู่ระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคคนสุดท้ายหรือผู้ใช้เพื่อการอุตสาหกรรม กล่าวคือ คนกลางปฏิบัติหน้าที่ในด้านให้บริการเกี่ยวกับการซื้อหรือการขายผลิตภัณฑ์แก่ผู้ผลิตและผู้บริโภค ผลิตภัณฑ์ที่คนกลางจัดการให้นี้รวมถึงผลิตภัณฑ์ที่เขาถือกรรมสิทธิ์โดยสมบูรณ์ และผลิตภัณฑ์ที่เขาไม่มีกรรมสิทธิ์เพียงแต่ช่วยเหลือติดต่อเจรจาให้มีการโอนกรรมสิทธิ์ในผลิตภัณฑ์จากผู้เป็นเจ้าของไปยังผู้ซื้อเท่านั้น⁽¹⁾

¹อนันต์ ฉันทกุล, น.อ. และคนอื่น ๆ. "หลักการตลาด" พิมพ์ครั้งที่ 2 คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ 2517 หน้า 73

กระเทียมเป็นสินค้าเกษตรกรรมอย่างหนึ่ง การขายโดยตรงระหว่างผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค นั้นทำได้ง่ายนัก เพราะระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภคคนสุดท้ายนั้นอยู่ห่างไกลกันมาก ฉะนั้นพ่อค้าคนกลางสำหรับตลาดการค้ากระเทียมจึงมีความสำคัญมาก

ชนิดของพ่อค้าคนกลาง

1. พ่อค้าท้องถิ่น พ่อค้าท้องถิ่นมักจะเป็นผู้มีภูมิลำเนาค้าขายอยู่ในเขตใกล้กับเกษตรกร และปรากฏว่า พ่อค้าท้องถิ่นส่วนมากมักจะเป็นพ่อค้าขายของเข้าไปในขณะเดียวกัน เกษตรกรส่วนใหญ่ จะพึ่งพ่อค้าท้องถิ่นในเรื่อง เงินกู้ในฤดูปลูกกระเทียมโดยมีข้อตกลงจะชำระหนี้เมื่อขายผลผลิตได้ และมักปรากฏว่าการชำระเงินกู้ส่วนใหญ่ จะเป็นในรูปแบบผลผลิตทั้งเงินต้นและดอกเบี้ย การปล่อยเงินกู้แบบนี้ ชาวไร่เรียกกันว่า "ตกกระเทียม" ชาวไร่เล็ก ๆ นิยมใช้บริการเหล่านี้มาก เพราะเป็นแหล่งเงินกู้ที่สะดวกกว่าแห่งอื่น แม้ว่าจะเสียดอกเบี้ยมากกว่าก็ตาม

2. พ่อค้าขายส่ง พ่อค้าขายส่งมักจะมาตั้งหน่วยรับซื้ออยู่ตามตลาดหรือชุมชนบริเวณแหล่งผลิต พ่อค้าขายส่งชนิดนี้ไม่นิยมปล่อยเงินกู้ ดังนั้น จึงตั้งร้านเพื่อคอยซื้อจากชาวไร่ที่นำมาขายหรือจากพ่อค้าคนกลางหรือนายทุนประจำท้องถิ่นอีกทอดหนึ่ง

3. พ่อค้าจร เรียกอีกอย่างหนึ่งว่า พ่อค้านอกท้องถิ่น คือ พ่อค้าที่ไปรับซื้อกระเทียมตามไร่และตามบริเวณแหล่งผลิตกระเทียมของเกษตรกรที่ไม่มียุ่งฉางและมีปริมาณไม่มากนัก พ่อค้าพวกนี้ จะตระเวนออกมารับซื้อกระเทียม จากชาวไร่รายเล็ก ๆ ที่อยู่ห่างไกลการคมนาคมไม่สะดวก เมื่อรวบรวมผลผลิตได้จำนวนมากแล้วก็จะนำมาขายให้ตัวแทนซื้อกระเทียมในระดับอื่นต่อไป

4. พ่อค้านายหน้าในกรุงเทพฯ พ่อค้าลักษณะนี้ส่วนใหญ่จะทำหน้าที่เป็นตัวแทนของพ่อค้าในท้องถิ่นที่จะเสนอขายกระเทียมให้แก่ผู้บริโภค พร้อมทั้งแจ้งข่าวสารการเคลื่อนไหวในเรื่องราคาหรืออื่น ๆ ให้แก่พ่อค้าคนกลางในท้องถิ่นโดยรับค่าบริการในอัตราส่วนร้อยละของราคากระเทียมที่ขายได้

ประเภทของตลาด

ตลาดที่พ่อค้าคนกลางในภาคเหนือค้าดำเนินงานอยู่นั้น อาจแยกออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

1. ตลาดท้องถิ่น เป็นตลาดที่ตั้งอยู่ในแหล่งผลิตหรือใกล้แหล่งผลิต ซึ่งเป็นตลาดในหมู่บ้านหรือตำบล ตลาดนี้เป็นตลาดที่มีการรวบรวมพืชผลเป็นอันดับแรก การซื้อขายส่วนมากอาศัยการติดต่อโดยตรงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ซึ่งส่วนมากมักทำกันที่ไร่นา บ้านของเกษตรกรหรือสำนักงานของผู้ซื้อ

2. ตลาดรวม เป็นตลาดที่รวบรวมพืชผลจากตลาดท้องถิ่นอีกทีหนึ่ง เพื่อขายต่อไปยังตลาดรวมอื่น ๆ หรือตลาดปลายทาง ซึ่งมักเป็นตลาดที่ตั้งอยู่ในศูนย์กลางที่สำคัญ ๆ ของจังหวัด และมักอยู่ในเขตเทศบาลเมืองของอำเภอที่เป็นศูนย์กลางการค้าที่สำคัญของจังหวัด เช่น อำเภอเมืองเชียงใหม่ อำเภอเมืองลำพูน และอำเภอเมืองลำปาง เป็นต้น ตลาดรวมจึงเป็นตลาดระดับอำเภอหรือระดับจังหวัด

3. ตลาดปลายทาง หมายถึง ตลาดที่ขายผลิตผลเพื่อการบริโภคโดยตรงหรือขายผลิตผลให้แก่ผู้แปรรูปเป็นผลิตผลอื่น ๆ

การค้าส่งกระเทียมในแหล่งผลิตของพ่อค้าส่ง

1. ลักษณะของสถานที่ประกอบการ

สถานที่ประกอบการในการค้าส่งกระเทียมของพ่อค้าโดยเฉพาะที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองส่วนใหญ่มักเป็นอาคารพาณิชย์ขนาด 1-3 คูหา สำหรับพ่อค้าที่อยู่ในเขตอำเภอที่ไม่ใช่อำเภอเมือง โดยเฉพาะที่อยู่ตามตำบลหรือหมู่บ้าน สถานที่ประกอบการค้าส่วนใหญ่มีสภาพเป็นบ้านไม้มีอาคารพาณิชย์บ้างเป็นส่วนน้อย พ่อค้าส่งส่วนใหญ่ใช้สถานที่ประกอบการค้า เป็นที่อยู่อาศัยและเก็บกระเทียมด้วย ยกเว้นพ่อค้าส่งบางรายซึ่ง เป็นพ่อค้าส่งรายใหญ่จะมีสถานที่เก็บกระเทียมกว้างขวางแยกจากสถานที่ที่ใช้เป็นที่อยู่อาศัย เช่น พ่อค้าส่งกระเทียมรายใหญ่ ๆ ในอำเภอต่าง ๆ ในจังหวัดเชียงใหม่รายซึ่งทำธุรกิจส่วนใหญ่หนักไปในการการสีข้าว ในขณะที่เดียวกันก็รับซื้อพืชผลทุกชนิดควบคู่กันไปด้วย ซึ่งจำเป็นจะต้องมีสถานที่เก็บสินค้าที่มีความจุมากเป็นพิเศษ



2. การซื้อและการขายสิ่งกระเทียม

พ่อค้าสิ่งกระเทียมมีอยู่ทุกอำเภอในแต่ละอำเภอจะมีพ่อค้ารายใหญ่และรายเล็กคละกัน แต่ที่เป็นพ่อค้ารายใหญ่จริง ๆ ในแต่ละอำเภอจะมีเพียงไม่กี่รายในการวัดระดับหรือขนาดของพ่อค้าสิ่งกระเทียมว่ารายไหนควรจะ เป็นพ่อค้ารายใหญ่และรายไหนควรจะ เป็นพ่อค้ารายเล็กเป็นเรื่องยาก แต่ทั้งนี้อาจจะวัดได้จากการสังเกตสภาพและขนาดของสถานที่ประกอบการรวมทั้งจำนวนคนงานศูนย์กลางการค้ากระเทียมของแต่ละจังหวัดมักจะมีอยู่ในเขตอำเภอเมือง ทั้งนี้เพราะในเขตอำเภอเมืองเป็นเขตที่มีการคมนาคมสะดวกเป็นที่รวมของการให้บริการขนส่งในการซื้อและขายกระเทียมไปยังแหล่งอื่น ๆ เช่นในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ (โดยเฉพาะบริเวณย่านสันป่าข่อย) นั้นเป็นแหล่งสำคัญที่สุดในการรวบรวมกระเทียมที่มาจากอำเภอต่าง ๆ ในจังหวัดเชียงใหม่เพื่อส่งไปขายต่อยังกรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง อย่างไรก็ตามสำหรับอำเภออื่น ๆ ในจังหวัดที่เป็นแหล่งผลิตที่สำคัญ และมีการค้าคึกคัก เช่น อำเภอพะเยา จังหวัดเชียงราย อำเภอนั้นก็จะ เป็นแหล่งรวบรวมกระเทียมจากเกษตรกรในเขตอำเภอนั้นและอำเภอใกล้เคียง และจะส่งไปขายต่อในจังหวัดใกล้เคียงและกรุงเทพฯ ทั้งนี้ มิได้ส่งมาขายต่อให้แก่พ่อค้าในเขตอำเภอเมืองแต่อย่างใด โดยทั่วไปการซื้อและขายกระเทียมจะคึกคักในระยะเวลาที่มีการเก็บเกี่ยวกระเทียมแล้ว กล่าวคือเกษตรกรเมื่อเก็บเกี่ยวกระเทียมได้มักจะรีบนำมาขายทันที

2.1 การซื้อกระเทียม

พ่อค้าขายสิ่งกระเทียมทั้งที่อยู่ในอำเภอเมืองและอำเภออื่น ๆ ในจังหวัดต่าง ๆ ส่วนใหญ่รับซื้อกระเทียมจากเกษตรกรในอำเภอหรือท้องถิ่นที่พ่อค้ามีภูมิลำเนาอยู่ วิธีการรับซื้อที่สำคัญมีอยู่ 2 วิธี คือ

วิธีแรกพ่อค้าจะออกไปรวบรวมรับซื้อกระเทียมจากไร่ของเกษตรกรโดยตรง วิธีนี้พ่อค้าไม่ค่อยจะนิยมกระทำมากนัก ยกเว้นในกรณีที่มีความต้องการกระเทียมในตลาดในกรุงเทพฯ มีมาก แต่พ่อค้ามีกระเทียมในสต็อกน้อยไม่พอจะส่งไปให้ พ่อค้าจะออกไปตระเวนหาซื้อกระเทียมจากบรรดาชาวไร่ในท้องที่ต่าง ๆ จนถึงแหล่งผลิต

วิธีที่สองเกษตรกรจะนำสินค้ามาขายให้แก่พ่อค้าถึงที่ร้าน วิธีนี้กระทำกันมากกว่าวิธีแรก กล่าวคือ เกษตรกรจะรวมกันเข้ารถบรรทุกทุกขนาดเล็ก บรรทุกกระเทียมเข้ามาจำหน่าย เกษตรกรใน

ที่นี้อาจจะทำหน้าที่เป็นพ่อค้าโดยรวม หรือรับซื้อกระเทียมจากเพื่อนเกษตรกรด้วยกันเพื่อฝากให้มาจำหน่ายโดยไม่คิดค่าปวดยการใด ๆ ทั้งสิ้น นอกจากนี้จะเช่ารถบรรทุกแล้วเกษตรกรอาจจะบรรทุกกระเทียมเข้ามาจำหน่ายโดยใช้รถโดยสารขนาดเล็กหรือที่เรียกกันว่ารถสองแถว ซึ่งวิ่งระหว่างตำบลหรือหมู่บ้านกับอำเภอ การบรรทุกโดยวิธีนี้จะบรรทุกได้ครั้งละไม่มากเท่าใดนัก เพราะรถมีขนาดเล็กสิ่งของที่วางสำหรับวางของจำกัด โดยทั่วไปพ่อค้ารับซื้อมักจะซื้อกระเทียมจากเกษตรกรที่เคยติดต่อซื้อขายกันเป็นประจำ แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับราคาที่พ่อค้าเสนอรับซื้อด้วย กล่าวคือถ้าหากพ่อค้ารายใดเสนอราคาซื้อสูงเป็นที่พอใจของเกษตรกร เกษตรกรก็จะขายให้แก่พ่อค้ารายนั้น แต่ถ้าหากเกษตรกรไม่พอใจราคาที่พ่อค้าเสนอให้ก็จะต่อรองราคากับพ่อค้า และถ้าหากยังไม่เป็นที่ตกลงกันเกษตรกรก็จะนำกระเทียมของตนไปขายให้แก่พ่อค้ารายอื่น ๆ ในท้องถิ่นที่อาจจะให้ราคาสูงกว่าต่อไป พ่อค้าประเภทที่ทำหน้าที่เป็นนายหน้าติดต่อหาซื้อหรือรวบรวมกระเทียมให้พ่อค้าอีกต่อหนึ่งนั้นมีจำนวนไม่มากนัก

ปริมาณการรับซื้อกระเทียมจากเกษตรกรของพ่อค้าแต่ละรายขึ้นอยู่กับขนาดธุรกิจของพ่อค้าเป็นสำคัญ กล่าวคือ ถ้าหากพ่อค้ารายเล็กก็จะรับซื้อกระเทียมเป็นจำนวนน้อยเพราะเงินทุนมีจำกัด แต่ถ้าหากเป็นพ่อค้ารายใหญ่ก็จะรับซื้อกระเทียมเป็นจำนวนมากเพราะเงินทุนมีมากกว่าและยังสามารถหาเงินทุนหมุนเวียนจากแหล่งอื่น ๆ ได้ง่าย และสะดวกอีกด้วย เมื่อทำการตกลงราคาซื้อขายและชั่งน้ำหนักกระเทียมกันแล้ว พ่อค้าก็จะจ่ายเงินสดให้เกษตรกรทันที เกษตรกรบางรายที่พ่อค้าเคยให้เงินกู้หรือให้ความช่วยเหลือในด้านอื่น ๆ ไปลงทุนเพาะปลูกก่อน เมื่อเก็บเกี่ยวกระเทียมได้แล้วก็จะนำมาขายให้พ่อค้ารายนั้นเพื่อหักล้างหนี้สินกัน ถ้าหักล้างหนี้สินแล้วเกษตรกรยังมีรายได้ส่วนเกินอยู่พ่อค้าก็จะจ่ายเงินสดให้ทันทีเช่นกัน สำหรับราคาซื้อของพ่อค้าในท้องถิ่นมักจะ ไม่แตกต่างกันมากนัก เว้นแต่ในขณะที่พ่อค้าบางรายมีความต้องการรวบรวมกระเทียมเป็นจำนวนมากก็จะเสนอราคาซื้อสูงกว่าพ่อค้ารายอื่น ๆ เพื่อล่อใจให้เกษตรกรนำกระเทียมมาขายให้แก่ตน

2.2 การขายส่งกระเทียม

พ่อค้าส่งรายใหญ่ ๆ ทั้งที่อยู่ในอำเภอเมืองและอำเภออื่น ๆ ภายในจังหวัดเมื่อรับซื้อกระเทียมแล้วก็จะส่งเข้ามาขายที่กรุงเทพฯ เป็นส่วนใหญ่ มีเพียงส่วนน้อยที่ขายให้แก่พ่อค้าใน

จังหวัดใกล้เคียง สำหรับพ่อค้ารายเล็กในแต่ละท้องถิ่นนั้นมักจะไม่นำส่งกระเทียมที่รับซื้อมาขายในกรุงเทพฯ ทั้งนี้เพราะปริมาณกระเทียมที่รับซื้อไว้มีไม่ล้นจะมากนัก การส่งเข้าไปขายในกรุงเทพฯ โดยตรงนั้น รายรับที่ได้อาจจะไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายที่ต้องเสียไป ฉะนั้น พ่อค้ารายเล็กที่รับซื้อกระเทียมอยู่ในท้องถิ่นใดก็ตาม ก็มักจะขายกระเทียมให้แก่พ่อค้าส่งรายใหญ่ ๆ ที่อยู่ในท้องถิ่นนั้น เว้นเสียแต่ในอำเภอหรือท้องถิ่นนั้นเป็นอำเภอเล็ก ๆ ไม่มีพ่อค้ารายใหญ่ ๆ ที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง

ในการขายกระเทียมให้แก่พ่อค้ารับซื้อในกรุงเทพฯ พ่อค้าส่งในต่างจังหวัดมักจะขายให้แก่พ่อค้าในกรุงเทพฯ ที่เคยติดต่อซื้อขายกันเป็นประจำส่วนการขายกระเทียมของพ่อค้ารายเล็กให้แก่พ่อค้ารายใหญ่ในท้องถิ่นนั้น พ่อค้าย่อยก็สามารถเลือกขายให้พ่อค้ารับซื้อที่ให้ราคาสูงกว่าพ่อค้ารับซื้อรายอื่นได้ สำหรับการขายกระเทียมให้แก่พ่อค้าในจังหวัดอื่น ๆ นั้น มักจะกระทำกันที่ร้านของพ่อค้าในท้องถิ่น กล่าวคือพ่อค้าในจังหวัดอื่น ๆ จะนำรถเปล่าตระเวนถามหาร้านค้าของพ่อค้าที่มีกระเทียม เมื่อตกลงราคาและปริมาณที่จะซื้อขายกันเรียบร้อยแล้ว ก็จะขนกระเทียมขึ้นรถกลับไปทันที การขายโดยวิธีนี้มีน้อยมากเมื่อตกลงขายกระเทียมกันแล้วพ่อค้าก็จะได้รับเงินสดทันที แต่การขายให้แก่พ่อค้ารับซื้อในกรุงเทพฯ นั้น พ่อค้าในท้องถิ่นจะไม่ได้รับเงินสดทันที เพราะการขายส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นการขายฝาก กล่าวคือต้องรอให้พ่อค้าในกรุงเทพฯ ซึ่งมีศูนย์กลางที่บริเวณถนนทรงวาด และสี่กักรวรรดี ขายกระเทียมให้ได้เสียก่อน พ่อค้าในกรุงเทพฯ จึงจะส่งตราหัทไปให้พ่อค้าในท้องถิ่น โดยคิดค่านายหน้าในการฝากขายโดยไม่รวมค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ร้อยละ 6.5 ของราคาขาย (1)

3. การพิจารณาและกำหนดคุณภาพมาตรฐานกระเทียมที่ซื้อขาย

โดยปกติพ่อค้าจะตรวจสอบคุณภาพกระเทียมที่เกษตรกรนำมาขายก่อนที่จะกำหนดราคารับซื้อเสมอ โดยใช้สายตาและความเคยชินมิได้ใช้ เครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัยทำการตรวจสอบแต่อย่างใด การตรวจสอบคุณภาพจะทำพอเป็นพิธีเท่านั้น และใช้เวลาไม่มากนัก เช่น ตรวจสอบความชื้น สี ความสะอาด ขนาดและความแข็งของหัวกระเทียม เมื่อตรวจสอบคุณภาพเสร็จแล้วก็จะมีน้ำหนักและตราราคาตามคุณภาพโดยคิดเป็นกิโลกรัม ในกรณีเกษตรกรมีกระเทียมเป็นจำนวนมาก

¹ จากการสอบถามพ่อค้าขายส่งกระเทียมในตลาดกลาง เมื่อวันที่ 9 พ.ย. 2522

และไม่สามารถนำเข้ามาจำหน่ายได้เองโดยลำพัง เกษตรกรจะนำตัวอย่างกระเทียมที่ต้องการจะขายมาให้พ่อค้าดู เพื่อตีราคาหากตกลงกันแล้วพ่อค้าก็จะนำเครื่องชั่งขึ้นรถบรรทุกไปยังน้ำหนักกระเทียมถึงไร่ของเกษตรกร สำหรับการขายกระเทียมให้พ่อค้าในกรุงเทพฯ นั้น วัฏปฏิบัติในการตรวจสอบคุณภาพของพ่อค้าในกรุงเทพฯ ก็มีลักษณะคล้าย ๆ กับการตรวจสอบคุณภาพของพ่อค้าในท้องถิ่น (รายละเอียดจะได้กล่าวในบทต่อไป) สำหรับการขายโดยวิธีนี้พ่อค้าในท้องถิ่นเพียงแต่ส่งกระเทียมของตนขึ้นรถบรรทุกเท่านั้น มิได้เดินทางมากรุงเทพฯ เพื่อตรวจสอบคุณภาพการชั่งน้ำหนักและการตีราคาของพ่อค้าในกรุงเทพฯ แต่อย่างใด

ในการซื้อกระเทียมนั้นส่วนใหญ่พ่อค้าจะรับซื้อในรูปคละกัน เมื่อซื้อในรูปคละกันแล้วพ่อค้าจะนำมาแยกเกรดออกเป็นกระเทียมหัวใหญ่ หัวกลาง และหัวเล็กก่อนขายต่อ การแยกเกรดกระเทียมก่อนขายนั้น พ่อค้าจะจ้างคนงานในท้องถิ่นนั้น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นคนงานหญิงมาทำการแยกกระเทียมออกเป็น 3 ขนาดดังกล่าว เสร็จแล้วก็จะตัดรากออกและมัดลูกใหม่แล้วนำบรรจุลงเข่งเพื่อเตรียมนำออกขายต่อไป

4. การเก็บรักษากระเทียม

พ่อค้ารับซื้อกระเทียมส่วนมากมีสถานที่เก็บกระเทียมเป็นของตนเอง โดยเก็บไว้ในบ้านซึ่งส่วนใหญ่เป็นอาคารพาณิชย์อยู่ริมถนน และพ่อค้าใช้เป็นที่อยู่อาศัยด้วย สำหรับพ่อค้ารายใหญ่ก็จะมีโกดังหรือสถานที่เก็บกระเทียมแยกออกจากสถานที่อยู่อาศัย วิธีการเก็บรักษาของพ่อค้าในแหล่งผลิตเป็นไปอย่างง่าย ๆ ไม่มีกรรมวิธียุ่งยากซับซ้อน และไม่จำเป็นต้องใช้เครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัยแต่อย่างใด คือทำเป็นราวไม้ แล้วแขวนกระเทียมไว้บนราว นอกจากนี้พ่อค้าเหล่านั้นก็ไม่เก็บกระเทียมไว้นานจนเกินไป กล่าวคือ เมื่อรวบรวมกระเทียมได้ในปริมาณมากพอสมควรแล้วก็รีบขายทันที ฉะนั้นพ่อค้าส่งกระเทียมจึงไม่ค่อยจะสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษากระเทียมมากเท่าใดนัก

การที่พ่อค้าส่งไม่นิยมเก็บกระเทียมไว้นานจนเกินไป เนื่องจากพ่อค้าต้องการเงินทุนหมุนเวียน ทั้งนี้เพราะพ่อค้าส่งที่ผลส่วนมากเป็นกิจการแบบเจ้าของคนเดียว เงินทุนค่าใช้จ่ายในการซื้อขายเป็นเงินทุนส่วนตัวและมีค่อนข้างจำกัด ดังนั้น เมื่อซื้อสินค้ามาจำหน่ายต้องรีบขายต่อ

ทันที เพื่อต้องการที่จะเอาเงินมาหมุนเวียนเป็นค่าใช้จ่ายในการซื้อต่อไปอีก นอกจากนี้กระเทียม ยังเป็นสินค้าที่เสียหายง่ายหากเก็บไว้นาน ๆ จะเสื่อมคุณภาพ เช่นกระเทียมแห้งถ้าเก็บไว้นาน ๆ หัวกระเทียมจะสับหรือผ่อ ทำให้ขายได้ราคาต่ำ รวมทั้งน้ำหนักก็จะขาดหายไปด้วย พ่อค้าจึง จำเป็นต้องรีบขายสินค้าเพื่อป้องกันมิให้ราคาตกต่ำและเกิดการขาดทุน อย่างไรก็ตาม การเก็บ รักษากระเทียมของพ่อค้าเพื่อจำหน่ายนั้นขึ้นอยู่กับราคาขายที่พ่อค้าจะได้รับด้วย กล่าวคือ ถ้าหาก ราคาขายกระเทียมตกต่ำมากจนพ่อค้าเห็นว่าถ้าขายไปจะไม่คุ้มกับราคาซื้อ พ่อค้าก็จำเป็นต้องเก็บไว้เพื่อรอขายในขณะที่ราคาจะสูงขึ้น แต่ถ้าหากราคาตลาดมีแนวโน้มจะลดต่ำลงไปอีก พ่อค้าก็จะขายกระเทียมที่เก็บไว้ทันทีถึง แม้จะขาดทุนก็ตาม เพราะถ้ายังขึ้นเก็บไว้อีกก็จะมีขาดทุน มากขึ้น

5. การขนส่งกระเทียม

พาหนะที่ทั้งพ่อค้าและเกษตรกรใช้ทำการเคลื่อนย้ายกระเทียมในการซื้อและการ ขายส่วนใหญ่เป็นรถบรรทุก ถ้าเป็นการขนส่งในระดับจังหวัดกล่าวคือจากตำบลหรือหมู่บ้านมายัง อำเภอต่าง ๆ นั้น รถที่ใช้มักจะเป็นรถบรรทุกขนาดเล็กหรือที่เรียกกันว่ารถจักวล์สำหรับเกษตรกร ที่มีกระเทียมเล็กน้อยก็อาจจะนำกระเทียมเข้ามาขายโดยขึ้นรถเมล์เล็กหรือรถสองแถว ในท้องที่ บางแห่งการคมนาคมไม่สะดวก รถเข้าไปไม่ถึง เกษตรกรจะใช้เกวียนต่าง ๆ ขนสินค้าเข้ามา ยังสถานที่รถพอจะเข้ามาถึงเพื่อนำขึ้นรถบรรทุกส่งเข้ามาในตัวอำเภออีกต่อหนึ่ง

ถ้าเป็นการขนส่งกระเทียมออกจากตัวจังหวัดไปจำหน่ายในกรุงเทพฯ และจังหวัดอื่น ๆ ซึ่งเป็นการบรรทุกครั้งละมาก ๆ ส่วนใหญ่จะขนโดยใช้รถบรรทุกขนาดใหญ่ (รถสิบล้อหรือหกล้อ) ในการเข้ารถบรรทุกนั้นพ่อค้ารายใดถ้ามีกระเทียมไม่มากและบรรทุกไม่เต็มรถ กระเทียมของ พ่อค้ารายนั้นก็จะถูกบรรทุกไปร่วมกับกระเทียมของพ่อค้ารายอื่น ๆ

พ่อค้าส่วนใหญ่ไม่มีรถบรรทุกเป็นของตนเอง จึงต้องเช่ารถของผู้อื่นทำการขนส่งกระเทียม อย่างไรก็ตามพ่อค้ารายใหญ่ ๆ บางรายที่ทำการค้ากระเทียมมานานมีรถบรรทุกทั้งขนาดเล็กใหญ่เป็นของตนเอง แต่ถึงกระนั้นก็ตามถ้าหากเป็นระยะที่กระเทียมกำลังออกสู่ท้องตลาดแล้ว ล่าพียงจะใช้แต่ รถบรรทุกของตนเองย่อมไม่พอ พ่อค้าที่มีรถเป็นของตนเองจึงจำต้องเช่ารถของผู้อื่นทำการขนส่ง กระเทียมด้วย

6. เงินทุนในการดำเนินงาน

พ่อค้าส่วนใหญ่ใช้เงินทุนส่วนตัวเป็นทุนในการทำการค้าส่งกระเทียม กล่าวคือ ถ้ามีเงินทุนรับซื้อมากก็จะซื้อกระเทียมมาก แต่ถ้ามีน้อยก็จะรับซื้อน้อย เมื่อซื้อมาแล้วก็จะรีบขายไปทันทีเพื่อที่จะได้มีเงินทุนมาหมุนเวียนรับซื้อกระเทียมได้อย่างสม่ำเสมอต่อไปอีก อย่างไรก็ตาม ไรก็ตาม ในระยะที่กระเทียมออกสู่ตลาดมาก ๆ และเป็นระยะที่พ่อค้าต้องการรวบรวมกระเทียมเพื่อจำหน่าย เงินทุนส่วนตัวมีไม่พอ พ่อค้าก็จะติดต่อขอกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์มาเป็นทุนเพิ่มเติมบ้างเพื่อรับซื้อกระเทียม พ่อค้าส่วนใหญ่ให้เหตุผลว่าที่ไม่ค่อยนิยมกู้เงินมารับซื้อ เนื่องจากเกรงว่าเมื่อกู้เงินมาและไปรับซื้อกระเทียมแล้ว ถ้าหากราคาขายตกต่ำลง หากจะขายไปในขณะนั้นก็จะขาดทุน แต่ถ้าไม่ขายจะเก็บกระเทียมไว้รอจำหน่ายในเวลาที่ราคาดีก็ทำไม่ได้ เพราะต้องเสียค่าดอกเบี้ยให้ธนาคารตามกำหนดเวลา ซึ่งเป็นสภาพที่กินเงินไม่เข้าคายไม่ออก จึงทำการค้าเท่าที่พอจะทำได้ตามเงินทุนที่มีอยู่

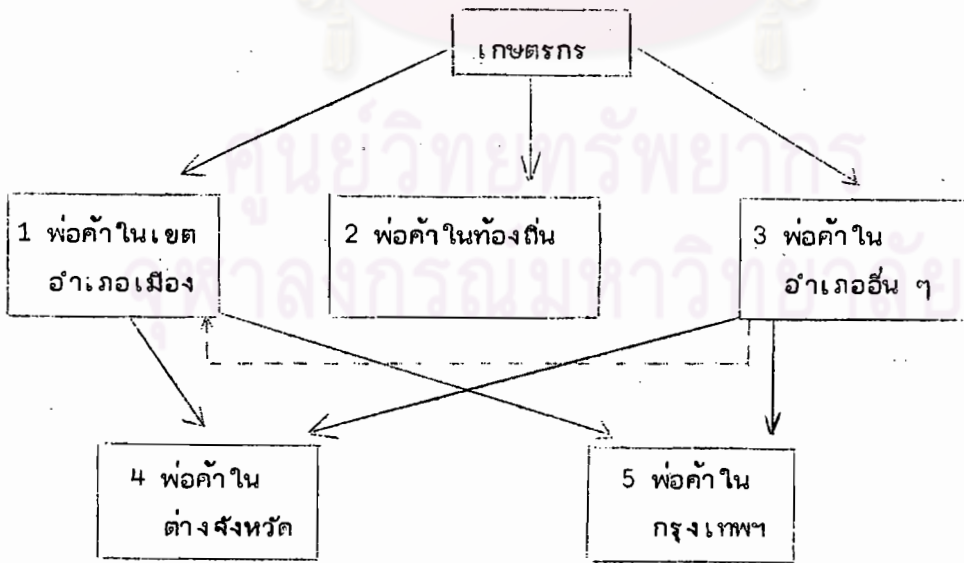
7. บริการข่าวลารเกี่ยวกับราคาซื้อและขายกระเทียม

โดยทั่วไป พ่อค้ารายใหญ่ ๆ ในจังหวัดต่าง ๆ มักจะได้รับใบแจ้งราคาทางจดหมาย ที่เรียกกันว่าใบสั่ง แจ้งจากบรรดาพ่อค้ารับซื้อกระเทียมในกรุงเทพฯ ทุกวันพุธและวันเสาร์ของสัปดาห์ ในใบแจ้งราคาจะระบุราคาซื้อและขายพืชผลหลายชนิดในกรุงเทพฯ ราคาที่แจ้งมาให้ในแต่ละครั้งขึ้น ๆ ลง ๆ อยู่เสมอแต่จะไม่แตกต่างกันมากนัก พ่อค้าในต่างจังหวัดก็จะใช้ราคาพืชผลในกรุงเทพฯ เป็นหลักในการกำหนดราคาซื้อกระเทียมจากเกษตรกรหรือพ่อค้ารายอื่น ๆ ที่นำกระเทียมมาขายให้ โดยหักค่านายหน้า ค่าบรรทุก ค่ากรรมกรแบกหาม และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ รวมทั้งกำไรที่จะได้รับออกจากราคาที่เสนอซื้อจากเกษตรกร สำหรับพ่อค้าที่ไม่ได้รับใบแจ้งราคาจากกรุงเทพฯ โดยเฉพาะพ่อค้าที่อยู่ตามตำบลหรือหมู่บ้านนั้น จะทราบความเคลื่อนไหวของราคาโดยการสอบถามจากร้านค้าของพ่อค้าส่งในเขตอำเภอที่ตนมีภูมิลำเนาอยู่ ถ้าเป็นระยะที่มีการค้าคึกคักก็จะออกไปสืบถามราคาทุก ๆ วัน เกษตรกรผู้ขายกระเทียมนั้นกล่าวได้ว่าไม่มีโอกาสทราบความเคลื่อนไหวของราคาเลย ราคาที่ตนจะได้รับนั้นขึ้นอยู่กับการเล่นของพ่อค้าแต่เพียงฝ่ายเดียว

ราคารับซื้อกระเทียมในอำเภอเดียวกันมักจะ ไม่แตกต่างกันมากนัก ทั้งนี้เพราะพ่อค้ารับซื้อต่างก็จะซื้อในราคาเดียวกันโดยพิจารณาจากใบแจ้งราคาในกรุงเทพฯ แต่ราคารับซื้อในอำเภอต่าง ๆ แม้จะอยู่ในจังหวัดเดียวกันและได้รับใบแจ้งราคาจากกรุงเทพฯ เหมือนกันก็ตาม มักจะแตกต่างกัน องค์ประกอบของความแตกต่างก็ขึ้นอยู่กับต้นทุนค่าขนส่งเป็นสำคัญ สำหรับในการขายพ่อค้าขายส่งก็จะได้รับบริการข้าวสาร เกี่ยวกับราคาขายจากใบแจ้งราคาของพ่อค้าในกรุงเทพฯ เช่นกัน ในการขายนี้พ่อค้าก็สามารถเลือกได้ว่าจะขายให้แก่พ่อค้าในกรุงเทพฯ รายใดสิ่งจะได้ราคาดีโดยพิจารณาเปรียบเทียบราคาในใบแจ้งราคาพ่อค้าในกรุงเทพฯ แต่ละรายส่งมาให้ พ่อค้ารายใดให้ราคาสูงก็จะส่งขายให้พ่อค้ารายนั้น ในการขายกระเทียมให้แก่พ่อค้าในกรุงเทพฯ นั้น พ่อค้าในต่างจังหวัดไม่มีโอกาสต่อรองราคาเลยมีแต่จะถูกหักราคาโดยพ่อค้าในกรุงเทพฯ จะให้เหตุผลว่ากระเทียมเมื่อส่งมาถึงกรุงเทพฯ แล้วน้ำหนักไม่ครบขาดหายไปบ้าง สินค้าเสื่อมคุณภาพ ไม่ดีบ้าง ฯลฯ เหล่านี้เป็นต้น

แผนภาพที่ 4

โครงสร้างของทางเดินของกระเทียมในตลาดท้องถิ่นภาคเหนือ



1. หมายถึงพ่อค้ารับซื้อกระทียมที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองของจังหวัด
2. หมายถึงพ่อค้าในท้องถิ่นที่เกษตรกรมีภูมิลำเนาอยู่รวมทั้งเกษตรกรที่ทำหน้าที่เป็นพ่อค้าโดยรวมรวมกระทียมจากเพื่อนเกษตรกรด้วยกันเพื่อจำหน่ายต่อ
3. หมายถึงพ่อค้าในอำเภออื่น ๆ ที่มีใช้อำเภอเมืองของแต่ละจังหวัดซึ่งเป็นทั้งพ่อค้ารายเล็กและรายใหญ่
4. หมายถึงพ่อค้าในจังหวัดต่าง ๆ ที่มีได้อยู่ในกรุงเทพฯ
5. หมายถึงพ่อค้านายหน้าที่อยู่ในกรุงเทพฯ

การวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์พ่อค้าส่งในตลาดท้องถิ่น

ในการออกสัมภาษณ์เพื่อสืบหาข้อมูลเกี่ยวกับการค้าส่งกระทียมในภาคเหนือครั้งนี้ได้ทำการสัมภาษณ์พ่อค้ากระทียมทั้งหมด 55 ราย แยกออกเป็นพ่อค้าส่งที่อยู่ในเขตอำเภอเมืองของจังหวัดตัวอย่าง 25 ราย และพ่อค้าส่งที่อยู่ในเขตอำเภออื่น ๆ ที่มีใช้อำเภอเมือง 30 ราย สรุปผลการวิเคราะห์ข้อมูลได้ดังนี้

1. ประเภทของธุรกิจตามกฎหมายของพ่อค้าส่ง

ประเภทของธุรกิจตามกฎหมายของพ่อค้าส่งกระทียมในภาคเหนือ ซึ่งเลือกตัวอย่างมาทั้งหมด 55 ราย ปรากฏว่า เป็นกิจการเจ้าของคนเดียวร้อยละ 94.54 ที่เหลือเป็นห้างหุ้นส่วนสามัญ ห้างหุ้นส่วนจำกัด และห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคลประเภทละ 1.82 ตามลำดับ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตารางที่ 17

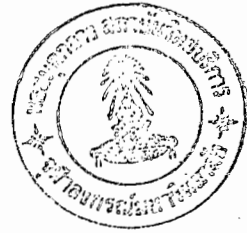
ประเภท	จำนวน	ร้อยละ
กิจการเจ้าของคนเดียว	52	94.54
ห้างหุ้นส่วนสามัญ	1	1.82
ห้างหุ้นส่วนจำกัด	1	1.82
ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล	1	1.82
รวม	55	100.00

2. อาชีพหลักของพ่อค้าส่ง

พ่อค้าส่งที่ทำการค้าเฉพาะกระเทียมและพืชผลล้วน ๆ โดยไม่ทำธุรกิจอย่างอื่นมีร้อยละ 92.73 ที่เหลืออีกร้อยละ 7.27 นั้นเป็นพ่อค้าประเภทที่ทำการค้าส่งพืชผลและทำธุรกิจอื่น ๆ ควบคู่กันไปด้วย สำหรับธุรกิจอื่น ๆ ในที่นี้ หมายถึง ธุรกิจที่พ่อค้าทำนอกเหนือไปจากการค้าพืชผล เช่น ทำการค้าสินค้าของชำ เครื่องอุปโภคบริโภคต่าง ๆ ร้านขายยาและขายปุ๋ย ฯลฯ

ตารางที่ 18

ประเภท	จำนวน	ร้อยละ
ขายส่งอย่างเดียว	51	92.73
ขายส่งและทำธุรกิจอื่น ๆ ด้วย	4	7.27
รวม	55	100.00



3. ระยะเวลาในการทำการค้าของพ่อค้าส่ง

จากการสอบถามเกี่ยวกับระยะเวลาในการทำการค้าของบรรดาพ่อค้าส่งกระเทียมปรากฏว่าพ่อค้าส่งส่วนใหญ่ทำการค้ามาเป็นระยะเวลานานกว่า 10 ปี มีร้อยละ 43.65 รองลงมา ระยะ 1-3 ปี ร้อยละ 27.27 ระยะเวลา 4-6 ปี ร้อยละ 10.91 ระยะเวลา 7-9 ปี ร้อยละ 7.27 และที่ทำการค้าน้อยกว่า 1 ปี มีร้อยละ 5.45 สำหรับพ่อค้าที่ไม่สามารถสำรวจระยะเวลาทำการค้าได้มีร้อยละ 5.45

ตารางที่ 19

ระยะเวลา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1 ปี	3	5.45
1 - 3 ปี	15	27.27
4 - 6 ปี	6	10.91
7 - 9 ปี	4	7.27
มากกว่า 10 ปี	24	43.65
จำไม่ได้	3	5.45
รวม	55	100.00

4. แหล่งรับซื้อกระเทียมของพ่อค้าส่ง

แหล่งรับซื้อกระเทียมของพ่อค้าส่งนั้นจะรับซื้อกระเทียมจากเกษตรกรโดยตรงร้อยละ 72.73 ที่เหลือรับซื้อจากเกษตรกรและพ่อค้ารวมกันร้อยละ 27.27

ตารางที่ 20

ซื้อจาก	จำนวน	ร้อยละ
เกษตรกรโดยตรง	40	72.73
ทั้ง เกษตรกรและพ่อค้า	15	27.27
รวม	55	100.00

หมายเหตุ พ่อก้าวในที่มีหมายความรวมถึง พ่อก้าวที่เป็นเกษตรกรและรวบรวมกระเทียมจากเกษตรกรรายอื่น ๆ และพ่อก้าวที่ทำการค้าแต่ไม่ใช่เกษตรกร

5. วิธีการรับซื้อกระเทียมของพ่อก้าว

วิธีการรับซื้อกระเทียม ของพ่อก้าวนั้น พ่อก้าวจะออกไปรวบรวมกระเทียมจากเกษตรกรเองโดยตรง ร้อยละ 16.36 เกษตรกรนำมาส่งให้พ่อก้าวเองโดยตรง ร้อยละ 56.36 พ่อก้าวออกไปรวบรวมเองและเกษตรกรนำมาส่งเองรวมกัน ร้อยละ 23.64 และอื่น ๆ อีก ร้อยละ 3.64

ตารางที่ 21

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ออกไปรวบรวมผลิตผลจากเกษตรกรโดยตรง	9	16.36
เกษตรกรนำมาส่งให้โดยตรง	31	56.36
ทั้งออกไปรวบรวมเองและ เกษตรกรนำมาส่ง	13	23.64
อื่น ๆ ⁽¹⁾	2	3.64
รวม	55	100.00

(1) อื่น ๆ ในที่นี้หมายถึง การที่พ่อก้าวรายอื่น ๆ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นพ่อก้าวรายย่อยในแหล่งผลิตรวบรวมกระเทียมแล้วนำมาขายต่อให้แก่พ่อก้าวส่งในเขตอำเภออื่น ๆ ที่มีอำเภอเมือง รวมทั้งการที่พ่อก้าวตั้งตัวแทนหรือนายหน้าให้ออกไปรวบรวมกระเทียมจากเกษตรกรเพื่อนำมาส่งให้ในการนี้นายหน้าดังกล่าวจะได้รับค่าป่วยการจากพ่อก้าวโดยคิดตามปริมาณสินค้าที่สามารถรวบรวมได้สำหรับพ่อก้าวทำหน้าที่เป็นนายหน้านั้นปรากฏว่ามีเพียงไม่กี่ราย

6. สถานที่เก็บกระเทียมของพ่อก้าว

พ่อก้าวส่งกระเทียมส่วนใหญ่ ร้อยละ 96.36 มีสถานที่เก็บกระเทียมเป็นของตนเอง มีเพียงส่วนน้อยหรือร้อยละ 3.64 เท่านั้นที่เช่าโกดังของผู้อื่น เพื่อใช้เป็นที่เก็บกระเทียม

ตารางที่ 22

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
เป็นของพ่อค้าส่ง	53	96.36
เช่าโกดังของผู้อื่น	2	3.64
รวม	55	100.00

7. วิธีการขนส่งกระเทียมไปจำหน่ายของพ่อค้าส่ง

พ่อค้าในอำเภอเมืองและพ่อค้าในอำเภอที่มีอำเภอเมืองส่วนใหญ่ทำการขนส่งกระเทียมโดยการเช่ารถของผู้อื่น ร้อยละ 81.82 รองลงมาร้อยละ 12.73 ใช้รถของตัวเอง ส่วนที่ใช้รถของตัวเองและเช่ารถของผู้อื่นด้วยมีร้อยละ 1.82 สำหรับที่เหลืออีกร้อยละ 3.63 เป็นวิธีการขนส่งประเภทที่พ่อค้าซึ่งมักจะมาจากต่างท้องถิ่นนำเอารถของตนเองเที่ยวตระเวนหาซื้อสินค้า เมื่อตกลงแล้วก็จะขนส่งตัวไปเอง

ตารางที่ 23

รายการ	จำนวน	ร้อยละ
ใช้รถของตัวเอง	7	12.73
เช่ารถของผู้อื่น	45	81.82
ใช้รถของตัวเองและเช่ารถของผู้อื่น	1	1.82
อื่น ๆ	2	3.63
รวม	55	100.00

8. แหล่งจำหน่ายกระเทียมของพ่อค้าที่มิได้อยู่ในเขตอำเภอเมือง

พ่อค้าส่งที่มิได้อยู่ในเขตอำเภอเมือง ร้อยละ 36.67 จะจำหน่ายกระเทียมให้พ่อค้าส่งในจังหวัดที่พ่อค้ามีภูมิลำเนาอยู่ ร้อยละ 16.67 จำหน่ายให้พ่อค้าต่างจังหวัดที่มิใช่กรุงเทพฯ ร้อยละ 13.33 จำหน่ายให้พ่อค้าส่งในกรุงเทพฯ ร้อยละ 10.00 จำหน่ายให้ทั้งพ่อค้าในกรุงเทพฯ และพ่อค้าต่างจังหวัดที่มิใช่กรุงเทพฯ ที่เหลืออีกร้อยละ 23.33 จำหน่ายไปยังแหล่งอื่น ๆ

ตารางที่ 24

แหล่งจำหน่าย	จำนวน	ร้อยละ
จำหน่ายให้พ่อค้าในกรุงเทพฯ	4	13.33
จำหน่ายให้พ่อค้าต่างจังหวัดที่มิใช่กรุงเทพฯ ⁽¹⁾	5	16.67
จำหน่ายให้พ่อค้าส่งในจังหวัด	11	36.67
จำหน่ายให้พ่อค้าในกรุงเทพฯ และพ่อค้าต่างจังหวัดที่มิใช่กรุงเทพฯ	3	10.00
อื่น ๆ ⁽²⁾	7	23.33
รวม	30	100.00

(1) พ่อค้าประเภทนี้ส่วนมากเป็นพ่อค้ามาจากต่างท้องถิ่น นำรถเปล่าขึ้นมาเร่หาซื้อกระเทียมจากพ่อค้าในจังหวัดเพื่อนำกลับไปขายอีกต่อหนึ่ง

(2) อื่น ๆ ในที่นี้ หมายถึง พ่อค้าขายส่งที่มิได้อยู่ในเขตอำเภอเมือง นอกจากจะจำหน่ายกระเทียมให้กับพ่อค้าส่งในจังหวัดแล้ว ยังจำหน่ายให้กับพ่อค้าต่างจังหวัดที่มิใช่กรุงเทพฯ และพ่อค้าในจังหวัด ฯลฯ

9. แหล่งจำหน่ายกระเทียมของพ่อค้าที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง

พ่อค้าส่งที่อยู่ในอำเภอเมือง ร้อยละ 44 จำหน่ายกระเทียมให้พ่อค้าในกรุงเทพฯ ร้อยละ 16 จำหน่ายให้พ่อค้าในจังหวัด (พ่อค้าส่งเหล่านี้ส่วนมากเป็นร้านรับซื้อกระเทียมรายเล็ก ๆ ที่อยู่ในอำเภอเมือง) ร้อยละ 12 จำหน่ายให้พ่อค้าต่างจังหวัดที่มิใช่กรุงเทพฯ ร้อยละ 8 จำหน่ายให้

ทั้งพ่อค้าในกรุงเทพฯ และพ่อค้าต่างจังหวัดที่มีใจกรุงเทพฯ และร้อยละ 20 จำหน่ายไปยังแหล่งอื่น ๆ

ตารางที่ 25

แหล่งจำหน่าย	จำนวน	ร้อยละ
จำหน่ายใจพ่อค้าในกรุงเทพฯ	11	44
จำหน่ายใจพ่อค้าต่างจังหวัดที่มีใจกรุงเทพฯ ⁽¹⁾	3	12
จำหน่ายใจพ่อค้าส่งในจังหวัด	4	16
จำหน่ายใจพ่อค้าในกรุงเทพฯ และพ่อค้าต่าง- จังหวัดที่มีใจกรุงเทพฯ	2	8
อื่น ๆ ⁽²⁾	5	20
รวม	25	100

(1) พ่อค้าประเภทนี้ส่วนมากเป็นพ่อค้าจากต่างท้องถิ่น นารถเปล่าขึ้นมาเร่หาซื้อกระเทียมจากพ่อค้าในจังหวัดเพื่อนำกลับไปขายอีกต่อหนึ่ง

(2) อื่น ๆ ในที่นี้หมายถึง พ่อค้าส่งที่อยู่ในเขตอำเภอเมือง นอกจากจะจำหน่ายให้กับพ่อค้าต่างจังหวัดที่มีใจกรุงเทพฯ แล้วยังจำหน่ายให้กับพ่อค้าส่งในจังหวัดด้วย

10. การพิจารณาคูณภาพในการซื้อและขายกระเทียมของพ่อค้าส่ง

ในการพิจารณารับซื้อกระเทียมของพ่อค้าส่งจำนวน 55 รายนั้น ร้อยละ 80 รับซื้อแบบคละกัน ที่เหลือร้อยละ 20 ซื้อแยกเกรดโดยให้ราคาตามเกรดดี กลาง ลดหลั่นกันลงไป ส่วนเวลาขายนั้นพ่อค้าส่วนใหญ่ร้อยละ 81.82 ขายแยกคุณภาพและขายคุณภาพคละมีร้อยละ 18.18

ตารางที่ 26

การพิจารณาคุณภาพ	ซื้อกระเทียม		ขายกระเทียม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
แยกคุณภาพ	11	20	45	81.82
รวมคุณภาพ	44	80	10	18.18
รวม	55	100	55	100.00

11. แหล่งที่มาของข่าวสารเกี่ยวกับราคาของพ่อค้าส่ง

แหล่งที่มาของข่าวสารเกี่ยวกับราคากระเทียมที่พ่อค้าในต่างจังหวัดได้รับมีดังนี้ คือ พ่อค้าที่อยู่ในอำเภอเมืองร้อยละ 80 ได้รับข่าวสารจากพ่อค้าในกรุงเทพฯ ร้อยละ 12 ได้รับมาจากบรรดาพ่อค้าในอำเภอเมือง ที่เหลือได้รับจากจังหวัดใกล้เคียงบ้าง หนังสือพิมพ์บ้าง

สำหรับพ่อค้าต่างอำเภอที่ไม่ได้อยู่ในเขตอำเภอเมือง ร้อยละ 56.67 ทราบข่าวสารจากพ่อค้าในกรุงเทพฯ ร้อยละ 26.67 ทราบจากพ่อค้าในเขตอำเภอเมือง ร้อยละ 10.00 และ 6.66 ทราบจากจังหวัดใกล้เคียงและราคาในท้องถิ่นตามลำดับ

ตารางที่ 27

แหล่งข่าวสาร	พ่อค้าในอำเภอเมือง		พ่อค้าในอำเภอ ฉะเชิงเทรา		รวม	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
พ่อค้าในกรุงเทพฯ	20	80	17	56.67	37	67.27
พ่อค้าในอำเภอเมือง	3	12	8	26.67	11	20.00
หนังสือพิมพ์	1	4	-	-	1	1.82
วิทยุกระจายเสียง	-	-	-	-	-	-
จังหวัดใกล้เคียง	1	4	3	10.00	4	7.27
ราคาในท้องถิ่น	-	-	2	6.66	2	3.64
รวม	25	100	30	100.00	55	100.00