

กำเนิดและการพัฒนาการของผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัด บนพื้นที่การขยายตัวของเมืองขอนแก่น¹ The Origin and Evolution of Market Fair Retailer in Khon Kaen Peri-Urban

เด่นพงษ์ แสนคำ (Denpong Saenkum)²

กฤษดา ปัจจาเนย์ (Kritsada Phatchaney)³

บัวพันธ์ พรหมพักพิง (Buapan Promphakping)⁴

นิลวดี พรหมพักพิง (Ninlawadee Promphakping)⁵

สุวิทย์ ธีรศาสด์ (Suwit Theerasasawat)⁶

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากำเนิดและการพัฒนาการของผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบนพื้นที่การขยายตัวของเมืองขอนแก่น โดยเป็นการศึกษาวิจัยด้วยวิธีวิจัยเชิงคุณภาพ มีผู้ให้ข้อมูลสำคัญ คือ ผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบ้านทุ่มจำนวน 12 ราย โดยการสัมภาษณ์เชิงลึก จากการวิจัยครั้งนี้พบว่า การกำเนิดของตลาดนัดบ้านทุ่มมีปัจจัยหลัก 2 ปัจจัยคือ 1) ปัจจัยด้านการขยายตัวของเมืองขอนแก่น ส่งผลให้พื้นที่บ้านทุ่มกลายเป็นพื้นที่ชานเมือง และ 2) ปัจจัยด้านการพัฒนาอุตสาหกรรมในพื้นที่ ทำให้มีตลาดเกิดขึ้นตามมา สำหรับการก่อเกิดผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบ้านทุ่ม มีปัจจัยสำคัญ 3 ประการหลัก ประการแรก

¹ บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัยเรื่อง “กำเนิดและการพัฒนาการของตลาดสด ตลาดนัด และผู้ค้ารายย่อยในภาคอีสาน” สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัยภายใต้ทุนวิจัย เมธีวิจัยอาวุโส สกว.

² นักศึกษาระดับปริญญาโท ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาปรัชญาและศาสนาดะวันออก คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

³ นักวิจัยกลุ่มวิจัยความอยู่ดีมีสุขและการพัฒนาอย่างยั่งยืน คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

⁴ รองศาสตราจารย์ ดร. สาขาวิชาสังคมศาสตร์ คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

⁵ นักวิจัยกลุ่มวิจัยความอยู่ดีมีสุขและการพัฒนาอย่างยั่งยืน คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น

⁶ ศาสตราจารย์ เมธีวิจัยอาวุโส สกว. สาขาวิชาประวัติศาสตร์เศรษฐกิจ (หัวหน้าโครงการวิจัย)

ปัจจัยด้านความล้มเหลวของการเดินทางเข้าไปขายแรงงานในเมืองใหญ่ ส่งผลทำให้ต้องเดินทางกลับมาประกอบอาชีพพ่อค้าแม่ในตลาดนัด ประการที่สอง ปัจจัยด้านความต้องการให้บุตรมีการศึกษาที่สูงแต่ไม่อาจพึ่งพาการจ้างงานในโรงงานอุตสาหกรรมในเมืองใหญ่ได้ เพราะโรงงานเหล่านั้นต่างก็เกินไปเพื่อตอบสนองระบบทุนนิยมที่มุ่งขูดรีดมูลค่าส่วนเกิน ทำให้ต้องกลับมาถิ่นฐานบ้านเกิดเพื่อหาอาชีพอิสระโดยเฉพาะการค้าขายในตลาดนัด และประการสุดท้าย ปัจจัยด้านแรงบีบคั้นของระบบทุนนิยม ที่ทำให้ผู้ใช้แรงงานรู้สึกแปลกแยกจากกิจกรรมการผลิตของตนเอง การหลีกเลี่ยงจากความแปลกแยกเหล่านี้ ก็คือการออกจากแรงงานออกจากโรงงานกลับถิ่นฐานบ้านเกิด เพื่อหาอิสรภาพทางอาชีพ ทางเลือกที่สำคัญก็คือการกลับมาในฐานะของการเป็นพ่อค้าแม่ค้า

คำสำคัญ: ผู้ค้ารายย่อย, ตลาดนัด, การขยายตัวของเมือง, เศรษฐกิจชุมชน

Abstract

This research aims to study the origin and evolution of market fair retailer in Khon Kaen peri-urban. In this study, the researcher used *qualitative research method*. The key informant is twelve retailers in Baan Tum market fair interview by using an in-depth interview method of data. The results were as follows: The origin of Baan Tum market fair is caused by two factors, 1) Khon Kaen city has expanded which caused Bann tum area to become a peri-urban area. 2) Developing industrials in peri-urban area has affected market fair establishment. There are 3 factors affect becoming a retailer in Baan tum market fair. Firstly, a failure of settling in the city. Secondly, a willing to have their children well-educated cannot be relied on employment in an industrial factory due to the capitalism, so they prefer self-employment as a retailer in a market fair in their hometown. Lastly, capitalism impacts massive pressure on the working class which differentiates them. To avoid

those discrimination is to resign and find freedom in their occupation. Essential preference is to engage as a merchant or a retailer.

Keywords: Retailer, Market Fair, Urban expansion, Community economy

1. บทนำ

ตลาดนัด (Flea Market) โดยทั่วไปก็คือตลาดที่เปิดตามช่วงเวลานัดล่วงหน้า เช่น ในรายสัปดาห์ หรือในรายเดือน มีคำอธิบายว่าการเกิดขึ้นของตลาดนัดเกิดจากการอยู่ร่วมกันของหมู่คณะ และรักความสะดวกสบาย ไม่ต้องเดินทางไปซื้อขายแลกเปลี่ยนไกลบ้าน จึงก่อให้เกิดกลุ่มของผู้คนที่นัดกันเป็นกลุ่มที่แลกเปลี่ยนสินค้าและบริการประเภทต่าง ๆ สำหรับในปัจจุบันนี้ ตลาดนัด ได้มีการขยายความหมายออกมาให้กว้างขึ้น กล่าวคือตลาดนัดอาจเป็นพื้นที่ของชุมชนที่ทำการซื้อขายของต่าง ๆ ซึ่งไม่ได้เป็นตลาดที่ตั้งขึ้นประจำเหมือนกับตลาดสดในชุมชน แต่ผู้คนภายในชุมชนจะร่วมกันกำหนดวัน เวลา และสถานที่ที่เหมาะสมในการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการต่าง ๆ และหมุนเวียนไปตามสถานที่ต่าง ๆ จนครบแล้วเวียนมาที่เดิม (สุทธิวงศ์ พงษ์ไพบูลย์, 2542: อ้างถึงใน ทรงสิริ วิจิรา นนท์, 2556ก: 162)

คำอธิบายการเกิดขึ้นและรูปแบบของตลาดนัดข้างต้นนั้น มีลักษณะเช่นเดียวกับการศึกษาของ อรรถจักร์ สัตยานุรักษ์ (2559: 64 - 66) ชี้ว่าตลาดนัดหรือตลาดชาวบ้านเกิดขึ้นจากการที่ผู้คนในชุมชนมองเห็นแนวทางการดำเนินชีวิตทางเศรษฐกิจที่มุ่งเน้นการตอบสนองต่อ “ความต้องการภายในท้องถิ่น” จึงทำให้ตลาดนัดเป็นพื้นที่ของการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ ซึ่งเกิดจากการเปลี่ยนแปลงพื้นที่ชนบทสู่การผลิตเพื่อขายมากยิ่งขึ้น ด้วยเหตุนี้ชาวบ้านจึงเปลี่ยนจากการพึ่งพาธรรมชาติ มาสู่การพึ่งพา “ตลาด” มากขึ้นด้วย และตลาดนัดยังเป็นพื้นที่สำหรับการเสนอสินค้าและบริการสำหรับสร้างรายได้ให้ผู้ที่มียุทธน้อย ดังที่ Joel Stillerman (2015) อธิบายเอาไว้ว่า ตลาดนัดได้หยิบยื่นโอกาสในการสร้างรายได้หรือเพิ่มการลงทุนให้กับผู้ที่มีรายได้น้อย สมาชิกของชนกลุ่มน้อย ตลอดจนผู้ที่มิงานทำอยู่แล้วแต่ต้องการที่จะมีรายได้เสริม เป็นต้น และปรากฏการณ์การขยายตัวของตลาดนัดในพื้นที่ต่าง ๆ ในช่วงทศวรรษที่ผ่านมา โดยเฉพาะในชุมชน

ที่มีการขยายตัวออกไปจากเมืองก็มีเพิ่มมากขึ้น เช่น ย่านชานเมืองเขตปริมณฑลของกรุงเทพมหานคร ในพื้นที่หลายลักษณะ เช่น แหล่งอุตสาหกรรม หมู่บ้านจัดสรร สถานศึกษา พื้นที่เกษตรกรรม ทั้งนี้เพื่อเอื้อต่อความหลากหลายของวิถีการดำเนินชีวิตของผู้คนในบริบทนั้น ๆ (ทรงสิริ วิชิรานนท์, 2556: 1) ตลาดในทางสังคมศาสตร์จึงเป็นที่ยอมรับกันว่า ตลาดคือระบบการแลกเปลี่ยนทางเศรษฐกิจและพื้นที่สำหรับการปฏิสัมพันธ์ทางสังคม รวมถึงสถาบันทางสังคมที่ซับซ้อน (Geertz, 1978; McMillan, 2002)

ด้วยเหตุที่ตลาดมีความสัมพันธ์กับระบบ สถาบัน และขั้นตอนต่าง ๆ ในสังคม จึงเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ระหว่างตลาดนัดกับการขยายตัวของเมืองมีความสัมพันธ์กันอยู่ และเมื่อผนวกให้เข้ากับคำอธิบายที่ว่าตลาดนัดเกิดขึ้นจากการที่กลุ่มคนในสังคมมารวมกัน เพื่อนัดกันแล้วใช้พื้นที่ของชุมชนเป็นพื้นที่แลกเปลี่ยนสินค้าแล้วเย็นไปตามสถานที่ต่าง ๆ นั้น ยิ่งทำให้เห็นว่า การขยายตัวของเมืองบนฐานคิดของการเติบโตของอุตสาหกรรมกับการเกิดขึ้นของตลาดนัดมีความเกี่ยวโยงกันด้วย กล่าวคือ เมื่อมีการขยายตัวของเมืองไปยังพื้นที่ชานเมืองโดยรอบก็จะก่อให้เกิดโรงงานอุตสาหกรรมที่หลากหลายขึ้น โรงงานอุตสาหกรรมเหล่านี้ไม่ได้เกิดขึ้นอย่างโดดเดี่ยว แต่ยังนำเอาผู้คนโดยรอบพื้นที่ดังกล่าวมารวมกลุ่มกันมากขึ้น โดยเฉพาะผู้ใช้แรงงาน ด้วยเหตุนี้การรวมกลุ่มทางสังคมย่อมเกิดขึ้น และมีนัยของการนำไปสู่การเกิดขึ้นของตลาดนัดในที่สุด ข้อเสนอพื้นฐานเบื้องต้นของผู้วิจัยมิได้เกิดขึ้นโดยปราศจากหลักฐานเชิงประจักษ์แต่อย่างใด ทั้งนี้ก็เพราะว่ามีคำอธิบายถึงการเกิดขึ้นของตลาดนัดที่สัมพันธ์กับเมืองอยู่เช่นกัน ดังเช่นการศึกษาของ สุวิดา ธรรมณีวงศ์ (2550) ที่ชี้ว่าตลาดนัดก็คือตลาดซึ่งเกิดขึ้นเพื่อปรับตัวให้ทันกับสภาวะทางการค้าขายของห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ แม้ว่าเมืองจะมีความเจริญและทันสมัยมากยิ่งขึ้นและมีห้างสรรพสินค้าขนาดใหญ่ก็ตาม แต่ห้างสรรพสินค้าปลีกเหล่านั้นมีข้อจำกัดที่ไม่อาจทำให้ผู้ค้ารายย่อย เข้าถึงได้ ซึ่งพื้นที่เหล่านั้นก็กลับกลายเป็นว่าตลาดนัดจะสามารถเข้าถึงได้ดีกว่าห้างค้าปลีกขนาดใหญ่ เช่นตามหมู่บ้านที่อยู่ชานเมือง หรือที่พักของผู้ใช้แรงงานในโรงงานอุตสาหกรรม เป็นต้น

เมืองขอนแก่นเป็นเมืองที่มีความเติบโตอย่างรวดเร็วในช่วง 4 ทศวรรษที่ผ่านมา ในยุคแรก ๆ ความเติบโตของเมืองเกิดขึ้นจากเส้นทางคมนาคม แต่ในช่วง 4 ทศวรรษที่ผ่านมานโยบายการพัฒนากำหนดให้เมืองขอนแก่นเป็นเมืองนำร่องการกระจายความเจริญสู่ภูมิภาค (บัวพันธ์ พรหมพักพิง และคณะ, 2561: 2) ภายใต้แผนพัฒนาเศรษฐกิจ

และสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 (พ.ศ. 2529-2536) เพื่อรองรับปัญหาต่าง ๆ ที่สืบเนื่องมาจากการพัฒนาเมืองที่เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ในช่วงนี้การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานมีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมและสนับสนุนกิจกรรมอุตสาหกรรมและเพื่อเชื่อมโยงจากภาคอีสานไปยังส่วนอื่น ๆ ของประเทศ ทำให้การแผ่ขยายของเมืองมีความชัดเจนมากยิ่งขึ้น เนื่องจากแรงงานในชนบทจำนวนมากย้ายไปอยู่ในเขตเมืองเพื่อทำงานทั้งในภาคนอกระบบและนอกระบบ หลายคนอาศัยอยู่ในสลัมโดยไม่มีสิ่งอำนวยความสะดวกสาธารณะ สำหรับเมืองขอนแก่นพื้นที่ที่ใหญ่ที่สุดของการตั้งถิ่นฐานของคนจนในเมืองนั้นตั้งอยู่คู่ขนานกับเขตสองข้างตามรางรถไฟ ผลกระทบของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 ทำให้บริเวณเมืองขอนแก่นขยายตัวมากขึ้นและกลายเป็นศูนย์กลางทางเศรษฐกิจของภาคอีสาน (Yongvanit & Thungsakul, 2013)

โดยเฉพาะอย่างยิ่งการพัฒนาระบบเศรษฐกิจที่มีความเกี่ยวข้องกันกับการเติบโตของเมืองบนฐานของการพัฒนาอุตสาหกรรม ในปี พ.ศ. 2555 จังหวัดขอนแก่นมีโรงงานทั้งสิ้น 4,131 โรงงาน ซึ่งโรงงานขนาดใหญ่เกือบทั้งหมดตั้งอยู่นอกเขตเทศบาลนครขอนแก่น (บัวพันธ์ พรหมพักพิง และคณะ, 2562: 68) การขยายตัวของเมืองขอนแก่นกับการเกิดขึ้นของอุตสาหกรรมนั้นนำมาซึ่งการเกิดขึ้นของตลาดนัดตามกล่าวคือ การเลือกที่จะตั้งตลาดนัดของผู้จัดการตลาดนั้นถือเอาเกณฑ์สำคัญก็คือพื้นที่ที่ผู้คนมีการรวมกลุ่มกัน เช่นบริเวณของโรงงานอุตสาหกรรม (สัมภาษณ์ 18 สิงหาคม 2562) ที่เกิดจากการขยายตัวของเมืองขอนแก่นที่ออกไปรอบนอก และเป็นไปตามผลการศึกษาของกฤษฎา บัจจฉานย์ (2561) ที่ชี้ว่า การขยายตัวของเมืองขอนแก่นในพื้นที่ชานเมืองทางด้านกายภาพนั้น ได้แก่ การมีถนน การเพิ่มขึ้นของที่อยู่อาศัย การเพิ่มขึ้นของโรงงานอุตสาหกรรม ทำให้เกิดการย้ายถิ่นเข้ามาทำงานของแรงงานจำนวนมาก ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้ต้องการการบริการด้านอาหาร แต่ก็จืดจางวันในโรงงานไม่เอื้อให้พวกเขาเหล่านั้นผลิตอาหารเองได้ จึงนำไปสู่การเกิดขึ้นของร้านอาหารและตลาดเพื่อตอบสนองความต้องการของคนทำงานในโรงงานตลอดทั้งผู้คนในชุมชนโดยรอบ ตลาดจึงเป็นเศรษฐกิจหน่วยที่ใกล้ชิดกับผู้คนในสังคมมากที่สุด จากการศึกษาที่ผ่านมาเกิดการขยายตัวของตลาด จึงมักสอดคล้องกับการขยายตัวของเมือง สิ่งที่ไม่อาจละเลยได้คือชีวิตผู้คนท่ามกลางภาวะทางเศรษฐกิจของประเทศที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอด และในช่วง 5-6 ปีที่ผ่านมาประชาชนต่างได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ แม้รัฐบาลจะมีการออกนโยบายประชานิยมเพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ

หลายอย่าง เช่น การออกบัตรสวัสดิการแห่งรัฐสำหรับผู้มีรายได้น้อย หรือ จิม ชอป ใช้ แต่ก็มีผู้ได้ประโยชน์เพียงบางส่วนเท่านั้น ผู้คนจำนวนมากยังต้องต่อสู้ดิ้นรนเพื่อให้สามารถดำเนินชีวิตได้ต่อไป พื้นที่ตลาดนัดกลายเป็นพื้นที่ที่หลายคนสามารถทำมาค้าขายเพิ่มรายได้และเข้าถึงได้ง่ายมากกว่าที่อื่น ดังนั้นการพัฒนาเมืองจึงไม่สามารถเบียดขับ “ตลาด” ให้ออกไปจากระบบเศรษฐกิจอย่างสิ้นเชิง เพราะตลาดได้ปรับเปลี่ยนหน้าที่เพื่อให้เข้าถึง “พื้นที่” บางลักษณะที่ห่างค้าปลีกขนาดใหญ่ไม่สามารถเข้าถึงได้

ในบทความนี้ผู้วิจัยไม่ได้มองตลาดนัดในฐานะที่สัมพันธ์กับการขยายตัวของเมือง เพียงอย่างเดียว เหมือนกับงานที่ศึกษาที่ผ่านมา ๆ มา แต่บทความนี้ต้องการที่จะชี้ให้เห็นถึงความสำคัญของผู้ค้ารายย่อยที่มีผลต่อการเกิดขึ้นของตลาดนัดด้วย กล่าวคือ การเกิดขึ้นของตลาดนัดไม่จำเป็นว่าจะต้องอยู่ในพื้นที่ของชุมชนหรือพื้นที่ของกลุ่มคนที่มารวมกลุ่มกันเพียงอย่างเดียวเสมอไป แต่การเกิดขึ้นของตลาดนัดเกิดจากการที่ผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดถูกแรงขับดันบางอย่างให้กลายมาเป็นผู้ประกอบการในตลาดด้วย ด้วยเหตุนี้บทความชิ้นนี้จึงมุ่งประเด็นไปที่การเกิดขึ้นและวิถีชีวิตของผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบนพื้นที่การขยายตัวของเมืองขอนแก่น ที่เกิดจากการบีบคั้นของระบบทุนนิยมโรงงานอุตสาหกรรม จนต้องเปลี่ยนอาชีพมาเป็นผู้ค้ารายย่อยในที่สุด โดยการศึกษาได้กำหนดเอาตัวของผู้ค้ารายย่อยเป็นแกนหลักในมุมมองนี้ เพื่อที่จะให้เห็นความสัมพันธ์ของการเกิดขึ้นของตลาดนัดกับผู้ค้ารายย่อย ซึ่งการมองถึงปัจจัยของการเกิดขึ้นของตลาดนัดผ่านมุมมองผู้ค้ารายย่อยนี้มิใช่ปัจจัยหลัก แต่เป็นปัจจัยรองที่มีความสำคัญไม่น้อยไปกว่าการเกิดขึ้นของตลาดที่ควบคู่มากับการพัฒนาเมืองบนฐานของอุตสาหกรรมด้วย

2. วัตถุประสงค์ของการวิจัย

เพื่อศึกษากำเนิดและการพัฒนาการของผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบนพื้นที่การขยายตัวของเมืองขอนแก่น

3. วิธีดำเนินการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยมุ่งศึกษา “กำเนิดและการพัฒนาการของผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบนพื้นที่การขยายตัวของเมืองขอนแก่น”

มีผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key Informant) คือ ผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัด ซึ่งถือว่าเป็นหน่วยในการวิเคราะห์ระดับปัจเจก โดยมีวิธีการศึกษาด้วยวิธีการเชิงมานุษยวิธี (Anthropological Approach) ที่ผู้วิจัยได้เข้าไปศึกษาและทำความเข้าใจถึงบริบทต่าง ๆ ในตลาดนัดที่สัมพันธ์กับผู้ค้ารายย่อย และมีขั้นตอนในการวิจัยดังนี้

3.1 พื้นที่ในการวิจัย การคัดเลือกพื้นที่ในการวิจัยครั้งนี้ได้ใช้การเลือกโดยยึดจุดมุ่งหมายของการศึกษาเป็นหลัก (Purposeful Sampling) มีเกณฑ์การคัดเลือกพื้นที่ตามกรอบของทฤษฎีการกลายเป็นเมือง ที่มีความสัมพันธ์ระหว่างตลาดกับการขยายตัวของเมืองบนฐานของการพัฒนาอุตสาหกรรมเพื่อรองรับความเติบโตของเมืองขอนแก่น ซึ่งถือว่าเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้ตลาดนัดเกิดขึ้นตามพื้นที่ของการขยายตัวของเมือง (ชาย โพธิ์สิตา, 2550) โดยการวิจัยครั้งนี้ได้คัดเลือกพื้นที่ของตลาดนัดคลองถมบ้านทุ่ม ตำบลบ้านทุ่ม อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น ซึ่งตั้งอยู่ติดกับสี่แยกบ้านทุ่ม บริเวณของที่ตั้งตลาดดังกล่าวมีโรงงานอุตสาหกรรมอยู่จำนวนมาก โดยการคัดเลือกพื้นที่ดังกล่าวนี้ นอกจากจะชี้ให้เห็นถึงการเกิดขึ้นของปรากฏการณ์ตลาดนัดที่สัมพันธ์กับการขยายตัวของเมืองบนฐานของการพัฒนาเศรษฐกิจอุตสาหกรรมแล้ว ยังเป็นความพยายามที่จะชี้ให้เห็นว่าพื้นที่ของตลาดรูปแบบใหม่ (Modern Trade) ยังมีอาจรูกิ๊บพื้นที่ของตลาดนัดหรือตลาดชุมชนได้อย่างสมบูรณ์ แม้ว่าตลาดนัดดังกล่าวจะตั้งอยู่บริเวณพื้นที่การขยายตัวของเมืองก็ตาม

3.2 ผู้ให้ข้อมูล ผู้ให้ข้อมูลสำคัญในการวิจัยครั้งนี้คือผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบ้านทุ่มทั้งสิ้นจำนวน 12 ราย ที่ทำการค้าขายในตลาดนัดบ้านทุ่มทุก ๆ วันพุธ งานวิจัยครั้งนี้คัดเลือกผู้ให้ข้อมูลสำคัญเชิงคุณภาพโดยวิธี Snow Ball Sampling คือ การเลือกผู้ให้ข้อมูลที่มีคุณลักษณะตามประเภทของสินค้า โดยเริ่มจากการเลือกผู้ให้ข้อมูลจำแนกตามประเภทสินค้าที่ผู้ค้ารายย่อยขายในตลาดนัดบ้านทุ่มที่แตกต่างกันออกไป 12 ชนิด ประกอบด้วย ขายรองเท้า ขายเนื้อหมูสด ขายผ้าห่ม ขายขนมดอกบัวและขนมครก ขายไข่ไก่ ขายอาหารญี่ปุ่น ขายเสื้อผ้า ขายเครื่องสำอาง ขายไก่ทอด ขายผลไม้ ขายผัก และขายอาหารทะเล ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลที่เป็นตัวแทนของสินค้าแต่ละประเภทที่ดีที่สุด โดยในช่วงแรกจะเริ่มจากผู้ให้ข้อมูลหลายคนด้วยกัน แล้วให้ผู้ให้ข้อมูลเหล่านั้นเสนอชื่อกลุ่มเป้าหมายที่มีลักษณะตามเกณฑ์การคัดเลือกต่อไป เป็นการให้ข้อมูลแบบเชื่อมโยงกัน

เป็นทอด ๆ เพื่อหาผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบ้านห่มที่สามารถให้ข้อมูลได้ถูกต้องและเหมาะสม (ชไมพรภาณุ จนกิจสกุล, 2555)

3.3 การเก็บรวบรวมข้อมูล ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลทั้งจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เพื่อหาแนวทางสำหรับการพัฒนาเป็นกรอบแนวคิดและการพัฒนาไปสู่แบบสัมภาษณ์ผู้ค้ารายย่อย และเก็บรวบรวมข้อมูลจากภาคสนาม ซึ่งการเก็บรวบรวมข้อมูลจากภาคสนามครั้งนี้ใช้วิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ค้ารายย่อยและผู้จัดการตลาด โดยใช้แบบสัมภาษณ์ที่มีข้อความทั้งสิ้น 17 ข้อคำถาม เพื่อให้เห็นความเชื่อมโยงถึงกำเนิดและการพัฒนาการของผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบ้านห่ม เช่น ก่อนการค้าขายของผู้ค้ารายย่อย การค้าขายในปัจจุบัน และแนวทางการค้าขายต่อไปในอนาคต เป็นต้น

3.4 การวิเคราะห์ข้อมูล หลังจากที่ได้เก็บรวบรวมข้อมูลแล้วผู้วิจัยจะนำเอาข้อมูลมาเรียบเรียงถึงกำเนิดและการพัฒนาการของผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบ้านห่มเป็นการวิเคราะห์เชิงเนื้อหา (Content Analysis) โดยนำข้อมูลมาจัดระบบ แยกแยะองค์ประกอบเพื่อหาความเชื่อมโยงของข้อมูลกับแนวคิดทฤษฎีเพื่อให้การวิเคราะห์ข้อมูลเห็นได้ง่ายขึ้น (ชยันต์ วรรณะภูติ, 2553) เพื่อให้เข้าถึงกำเนิดและการพัฒนาการของผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบนพื้นที่การขยายตัวของเมืองขอนแก่น ซึ่งกระบวนการวิเคราะห์จะดำเนินไปพร้อม ๆ กับการตรวจสอบข้อมูลทุกขั้นตอนหากข้อมูลไม่ครบถ้วนผู้วิจัยจะต้องกลับไปเก็บข้อมูลภาคสนามเพิ่มเติม

3.5 การนำเสนอข้อมูล การนำเสนอข้อมูลที่กล่าวถึงคือการนำเสนอผลการวิจัยในบทความชิ้นนี้โดยจะนำเสนอกำเนิดและการพัฒนาการของผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบนพื้นที่การขยายตัวของเมืองขอนแก่นดังนี้

4. ผลการวิจัยและอภิปรายผล

4.1 ขานเมืองและอุตสาหกรรม: พื้นที่สู่การกำเนิดของตลาดนัดบ้านห่ม

พื้นที่ของตลาดนัดบ้านห่มจังหวัดขอนแก่นเป็นพื้นที่ที่อยู่ห่างออกไปจากตัวเมืองขอนแก่นประมาณ 12 กิโลเมตร ซึ่งถือว่าเป็นพื้นที่ชานเมือง และเป็นพื้นที่ที่เป็นที่ตั้งของโรงงานอุตสาหกรรมทั้งหมด 15 โรงงาน การมีโรงงานที่หลากหลายเป็นอีกปัจจัยหนึ่ง

ที่ทำให้เกิดตลาดนัดบ้านห่มขึ้น รวมระยะเวลาของการก่อตั้งตลาดจนถึงปัจจุบันนี้ (พ.ศ. 2562) เป็นระยะเวลา 10 ปีแล้ว จากการสัมภาษณ์ผู้จัดการตลาดพบว่า เหตุผลสำคัญที่เลือกตั้งตลาด ณ ที่แห่งนี้นั้น ผู้จัดการตลาดเห็นว่า “บริเวณนี้เป็นสถานที่ที่ตั้งที่ใกล้กับโรงงาน นั่นก็คือโรงงาน NK Apparel Company Limited ที่ตั้งอยู่ฝั่งตรงข้ามอีกฝั่งหนึ่งของตลาด และเชื่อว่าการตั้งตลาดครั้งนี้จะสามารถอยู่รอดต่อไปได้ เพราะคนงานในโรงงานจำเป็นต้องมาจับจ่ายใช้สอยสินค้าในตลาดอย่างแน่นอน และยังมองว่าตลาดเป็นธุรกิจอย่างหนึ่งที่ไม่ต้องลงทุนมากมาย ขอเพียงแค่พื้นที่ตั้งของการทำตลาดเป็นพื้นที่ที่เอื้อต่อการขายสินค้าหรือกระจายสินค้าได้ ถ้าพื้นที่ในการตั้งตลาดเป็นพื้นที่ที่มีคนซื้อของ ก็ถือว่ามีความเป็นไปได้ที่ตลาดจะอยู่ต่อไปได้” (สัมภาษณ์ 18 ส.ค. 2562) นอกจากการตั้งตลาดนัดบ้านห่มที่ตั้งตามการเกิดขึ้นของการขยายตัวของเมืองขอนแก่นเป็นปัจจัยหลักแล้ว ยังมีปัจจัยอื่น ๆ อีกที่ผู้จัดการตลาดนัดบ้านห่มเลือกที่จะตั้งตลาด ณ ที่แห่งนี้ก็คือ มีชุมชนโดยรอบอยู่หลายชุมชน ตลอดจนสถานศึกษาใกล้เคียง และตลาดก็ตั้งอยู่ติดกับสี่แยกบ้านห่ม ซึ่งเป็นที่สัญจรผ่านไปผ่านมาของผู้คน และผู้จัดการตลาดได้ให้ข้อมูลว่า “ผู้ที่มาซื้อของในตลาดนัดบ้านห่มนั้นเดินทางมาจากหลายที่ อาจจะไกลสุดถึง 10 กว่ากิโลเมตร” (สัมภาษณ์ 18 ส.ค. 2562)

ด้วยเหตุนี้การเกิดขึ้นของตลาดนัดบ้านห่ม จึงอาจกล่าวได้ว่าเป็นผลโดยตรงมาจากการพยายามพัฒนาเมืองและการขยายตัวของเมืองขอนแก่นที่มีการตั้งโรงงานอุตสาหกรรม⁷ การตั้งสถานศึกษาที่ขยายออกไปตามพื้นที่ของชนเมือง และการเกิดขึ้นของอาคารสำนักงานต่าง ๆ หากพิจารณาการเกิดขึ้นของตลาดนัดบ้านห่มบนฐานคิดของการเติบโตของเมืองของ Earl Draper ก็พบว่า การพัฒนาเมืองดังกล่าวเป็นการพัฒนาเมืองใหญ่แบบก้าวกระโดด (leapfrog development) ซึ่งมักเกิดขึ้นในบริเวณพื้นที่รอบ ๆ ชนบทหรือชนเมือง ทำให้เกิดกิจกรรมทางเศรษฐกิจ มีอาคารสำนักงาน การค้าปลีกขนาดใหญ่

⁷ เหตุที่ผู้วิจัยกล่าวว่าตลาดนัดบ้านห่มเป็นผลโดยตรงมาจากการที่มีโรงงานอุตสาหกรรมเข้ามาตั้งนั้นก็เพราะว่า ช่วงแรกมีการขายสินค้าบริเวณหน้าโรงงาน เป็นการขายสินค้าที่ยังไม่เป็นตลาด เมื่อผ่านมาประมาณ 10 กว่าปี (ประมาณ พ.ศ. 2552) จึงมีการตั้งตลาดอย่างเป็นทางการอันเนื่องมาจากความต้องการซื้อหรืออุปสงค์ของการแลกเปลี่ยนในตลาดมีมากขึ้น ซึ่งเป็นผลมาจากจำนวนโรงงานที่ตั้งจุดแรงงานในเขตบ้านห่มเข้ามาทำงาน ซึ่งเป็นวิถีชีวิตแบบผู้ใช้แรงงานในโรงงานอุตสาหกรรมที่ต้องพึ่งพาการซื้อขายสินค้า มากกว่าที่จะหาสินค้าสำหรับอุปโภค บริโภคเอง

และอุตสาหกรรมการผลิต ซึ่งเป็นการวางแผนพัฒนาชุมชนให้กลายเป็นตัวเมืองด้วยตัวชุมชนเอง (Nechyba and Walsh, 2004) การพัฒนาเมืองเช่นว่านี้ได้ก่อให้เกิดการค้าขายแบบตลาดนัดตามมา เพราะการเกิดขึ้นของกลุ่มคนที่มารวมตัวกันจะนำไปสู่การเกิดตลาดนัดที่ผู้คนจะมาร่วมกันในวันเวลาในการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการ

แต่ถึงกระนั้นการเกิดขึ้นของตลาดนัดบ้านห่ม มิได้เกิดจากการที่ผู้คนต่างตกลงกันว่าจะมาแลกเปลี่ยนสินค้าตามนัดของเวลาและสถานที่หนึ่ง ๆ ตามข้อเสนอทางทฤษฎีของการเกิดตลาด แต่ทว่าตลาดนัดบ้านห่มเกิดจากการที่ผู้จัดการตลาดมองหาช่องทางสำคัญที่จะสร้างรายได้จากการตั้งตลาด จึงได้สร้างตลาดขึ้นบนพื้นที่ดังกล่าว ทั้งนี้ก็เพราะผู้จัดการตลาดให้ข้อมูลว่า “การทำตลาดก็เหมือนให้พ่อค้า แม่ค้าทำงานเป็นหลัก แต่เราเพียงแค่เป็นผู้บริหารแล้วได้เงิน เราไม่ต้องทำงานเอง” ดังนั้นการเกิดขึ้นของตลาดกับการขยายตัวของเมืองจึงมีความสัมพันธ์กันในแง่ที่ว่า เมื่อเมืองมีการขยายตัวมากขึ้น ช่องทางที่ผู้คนจะพบปะกันก็มากขึ้น และการเกิดตลาดก็จะตามมา แต่ทั้งนี้การเกิดตลาดไม่ได้เกิดขึ้นจากการที่ใครจะม่าวางขายของบนพื้นที่หนึ่ง ๆ ได้เหมือนในอดีต แต่ตลาดจะเกิดขึ้นได้ก็ต่อเมื่อมี “ทุน” ซึ่งทุนที่ว่านี้มาจากผู้ที่ถือครองทุนในฐานะของผู้จัดการตลาด ตลาดจึงจะเกิดขึ้นมาได้ ภาพอย่างหนึ่งที่สำคัญมากของการเกิดตลาดในบริบทของเมือง จึงไม่ใช่การเกิดตลาดแบบชนบทที่ต่างคนต่างถือของม่าวางขายแลกเปลี่ยนกัน แต่ในบริบทของเมืองการเกิดตลาดจะต้องอาศัย “ทุน” การเงิน เป็นปัจจัยสำคัญที่จะมาตั้งตลาดได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งพื้นที่ของตลาดนัดบ้านห่มเป็นพื้นที่ที่ทำให้เราได้เห็นว่าทุนคือปัจจัยสำคัญ เพราะพื้นที่ดังกล่าวเป็นพื้นที่ที่ผู้จัดการตลาดต้องเช่าจากเจ้าของที่ ทั้งจ่ายเงินค่าธรรมเนียม ค่าทำความสะอาดตลาดให้กับทางเทศบาลด้วย นอกจากนี้แรงจูงใจสำคัญประการหนึ่งที่ต้องเห็นก็คือว่าผู้จัดการตลาดเห็นช่องทางในการขยายทุนที่เขาถืออยู่ในมือให้เพิ่มพูนมากยิ่งขึ้น จึงพยายามที่จะทำให้ตลาดสามารถสร้างรายได้ให้กับตนเองและสร้างรายได้ให้กับผู้ค้ารายย่อยด้วย

เมื่อเรามองว่าการเกิดขึ้นของตลาดนัดกับการพัฒนาหรือการขยายตัวของเมืองไปด้วยกัน เราย่อมเห็นได้ว่า การขยายตัวของเมืองในด้านบวกยังส่งผลให้เกิดผู้ค้ารายย่อยในตลาดมากมาย และการเกิดผู้ค้ารายย่อยในตลาดนั้นนั้นก็ถือว่าเป็นเรื่องที่ดีที่จะทำให้เกิดการสร้างรายได้ เพราะ ตลาดนัดได้หยิบยื่นโอกาสในการสร้างรายได้หรือเพิ่มการลงทุนให้กับผู้ที่มีรายได้น้อย สมาชิกของชนกลุ่มน้อย ตลอดจนผู้ที่มิงานทำอยู่แล้วแต่ต้องการที่จะมีรายได้เสริม เป็นต้น (Stillerman, 2015) ด้วยเหตุนี้การเกิดขึ้นของตลาดนัดบ้านห่ม

จึงชี้ให้เห็นว่าการขยายตัวของเมืองนำมาซึ่งการเกิดตลาดอันเป็นตัวเลือกให้ผู้ค้ารายย่อยได้มีโอกาสที่จะเข้ามาสู่ภาคธุรกิจในระดับฐานราก ที่เป็นตัวชีวิตและขับเคลื่อนเศรษฐกิจในระดับใหญ่ ในส่วนต่อไปผู้วิจัยจะนำเสนอว่าผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบ้านห่มนั้นเกิดขึ้นมาได้อย่างไร มีปัจจัยอะไรที่ผลักดันให้ผู้ค้ารายย่อยคนนั้น ๆ หันมาทำอาชีพค้าขายตามตลาดนัด ข้อสำคัญประการหนึ่งก็คือว่า จากผลการวิจัยดังกล่าวนี้ เราจะเห็นพื้นที่ของการขยายตัวของเมืองเป็นพื้นที่ที่ทับซ้อนกันอยู่ระหว่างความเป็นเมืองที่พัฒนาไปบนฐานของทุนนิยม กับเศรษฐกิจฐานรากที่ทำให้ผู้คนที่เป็นผู้ค้ารายย่อยได้สร้างรายได้ให้กับตนเอง

4.2 การใช้แรงงานไม่ใช่คำตอบ: จากลูกขานาสู่ผู้ประกอบการและผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบ้านห่ม

ในส่วนนี้ผู้วิจัยพยายามอธิบายปัจจัยอะไรที่ทำให้ผู้ค้ารายย่อยเกิดขึ้นในตลาด และทำไมการค้าขายของเขาเหล่านั้นในตลาดนัดจึงดำเนินเรื่อยมา การเกิดขึ้นของผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบ้านห่มจังหวัดขอนแก่นนั้น เมื่อพิจารณาจากการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญพบว่า ผู้ค้ารายย่อยจำนวนมากก่อนที่จะมาเป็นพ่อค้าแม่ค้าในตลาดโดยส่วนมากจะประกอบอาชีพเป็นลูกจ้างใช้แรงงานในโรงงานอุตสาหกรรมในเมืองหลวงมาก่อน (ดูตารางที่ 1) ตัวอย่างเช่นพรรณ (นามสมมติ) อายุ 45 ปี เป็นแม่ค้าขายซูชิ เล่าว่าขายซูชิอยู่ที่ตลาดนัดบ้านห่ม มาแล้วเป็นเวลานานกว่า 7 ปี ก่อนหน้านั้น เธอทำงานโรงงานที่กรุงเทพฯ มาก่อน ในช่วงเวลานั้นการทำงานในโรงงานก็เพียงพอสำหรับครอบครัวที่มีสมาชิกคือ พ่อ แม่ ลูก แต่เมื่อลูกโตขึ้นและต้องการเรียนหนังสือในระดับที่สูงขึ้น ทำให้รู้สึกว่าเงินรายได้จากการทำงานโรงงานไม่พอใช้จ่ายที่จะมาให้ลูกได้ใช้เป็นค่าเล่าเรียน เลยคิดอยากจะมาขายของ เพราะเห็นคนอื่นขายแล้วมีรายได้ดีมากเกินกว่าการทำงานโรงงาน ดังนั้นพรรณจึงได้ตัดสินใจลาออกจากงานที่เธอทำในโรงงานมาเป็นแม่ค้าขายซูชิตามตลาดนัดจนกระทั่งถึงปัจจุบันนี้ (สัมภาษณ์ 21 สิงหาคม 2562)

ตารางที่ 1 การประกอบอาชีพก่อนค้าขายในตลาดนัดบ้านห่ม

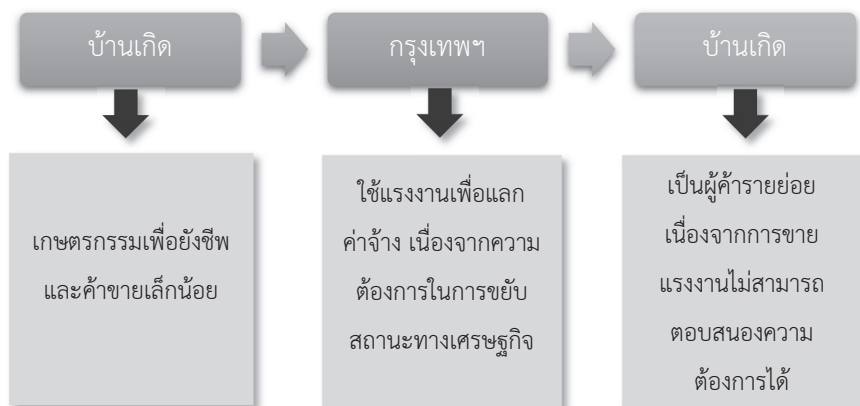
อาชีพก่อนค้าขายในตลาดนัด	ร้อยละ
เกษตรกร	14.9
นักเรียน/นักศึกษา	10.6
ลูกจ้างบริษัท/โรงงาน/ห้างร้าน	42.6
ข้าราชการ/ลูกจ้างรัฐ รัฐวิสาหกิจ	6.4
แม่บ้าน	4.3
อื่น ๆ (รับจ้างทั่วไป, ขับรถโดยสาร, ช่างฝีมือ, สถาปนิก, ธุรกิจส่วนตัว, ประมง, เย็บผ้า ฯลฯ)	21.3
รวม	100.0 (47)

ที่มา: การสำรวจข้อมูลผู้ค้ารายย่อย โครงการวิจัยกำเนิดและพัฒนาการของตลาดสด ตลาดนัด และผู้ค้ารายย่อยในภาคอีสานระยะที่ 3

ในกรณีของพรรณ เราจะเห็นได้ว่าการทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมเมื่อหลายปีก่อนนั้น ยังเป็นผลผลิตของระบบทุนนิยมที่มีการขูดรีดมูลค่าส่วนเกินอยู่ กล่าวคือ ผู้ใช้แรงงานในโรงงานนั้นทำงานไปเพื่อพอใช้ในชีวิตของเขาเองเท่านั้น ดังที่ G. A. Cohen (1978: 72) อธิบายเอาไว้ว่า “ชนชั้นกรรมาชีพต้องขายกำลังแรงงานของตนเพื่อให้ได้มาแค่พอประทังชีวิต” ดังนั้นการที่แรงงานคนหนึ่งทำงานในโรงงานอุตสาหกรรมจึงทำให้เขารู้สึกว่าการทำงานนี้เป็นไปเพื่อเลี้ยงชีพเท่านั้น มีอาจที่จะกลายเป็นผู้สะสมทุนให้มันคงได้เช่นเดียวกันในกรณีของ สุวัตร (นามสมมติ) อายุ 43 ปี พ่อค้าขายขนมครกที่ตลาดนัดบ้านห่มจังหวัดขอนแก่นแล้วว่า ก่อนหน้าที่จะมาขายของในตลาดนั้น เขากับภรรยามีอาชีพทำนาที่อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น แต่พอทำนาไปสักพักก็ไม่ได้มีเงินมากขึ้นจึงเข้าไปทำงานตามโรงงานที่กรุงเทพฯ แต่การทำงานที่โรงงานในกรุงเทพฯ กลับไม่ได้เป็นอย่างที่คิดไว้ว่าจะมีเงินเก็บ สุวัตรจึงกลับมาบ้านและตัดสินใจทำอาชีพขายของในตลาดนัด จึงเห็นได้ว่าการทำงานในโรงงานทำให้ผู้ใช้แรงงานรู้สึกว่าเขาไม่สามารถที่จะยับยั้งสถานะทางเศรษฐกิจขึ้นมาได้ การเดินทางกลับถิ่นฐานบ้านเกิดของผู้ใช้แรงงานจึงเป็นทางเลือกสำคัญที่จะปลดปล่อยให้เขาเหล่านั้นได้หลีกเลี่ยงออกจากความทุกข์ยากที่เกิดขึ้น กรณีของสุวัตรที่การออกจากถิ่นฐานบ้านเกิดเพื่อไปใช้แรงงานต่างถิ่นนั้นอาจอธิบายได้ว่า

นอกเหนือจากเหตุผลเชิงเศรษฐกิจกับความไม่แน่นอนของการทำงานภาคเกษตรดังเช่นคนรุ่นก่อนหน้าแล้ว การไปทำงานต่างถิ่นของคนชนบทช่วงรุ่นนี้ ยังเกิดจากเงื่อนไขทางสังคมและวัฒนธรรมในการธำรงบทบาทความเป็นชายในการทำหน้าที่หัวหน้าครอบครัว และเสาหลักทางเศรษฐกิจ (พรรณภัทร ปลั่งศรีเจริญสุข, 2551)

คนชนบทในช่วงรุ่นอายุของพระณและสุวัตร ส่วนใหญ่ก็คือคนที่เกิดหลังปี 2505 และเติบโตขึ้นมาในช่วงหลังทศวรรษ 2510 อันเป็นช่วงเวลาที่โครงสร้างพื้นฐานของชนบทได้รับการพัฒนาเชื่อมต่อกับเมืองและโลกสมัยใหม่ภายนอกชนบทเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ผู้คนในช่วงรุ่นนี้จึงเริ่มที่จะเคลื่อนย้ายจากถิ่นฐานบ้านเกิดสู่เมืองใหญ่เพื่อทำงานในโรงงานภายใต้บริบทที่เป็นจุดเปลี่ยนสำคัญ คือ การเริ่มนโยบายการพัฒนาด้านอุตสาหกรรมในแผนพัฒนาเศรษฐกิจฯ ฉบับที่ 5 (พ.ศ. 2525-2529) เป็นต้นมา ซึ่งเกิดการขยายตัวด้านการลงทุนของต่างประเทศและการตั้งโรงงานประเภทต่าง ๆ ในพื้นที่พื้นเมืองใหญ่ ก่อให้เกิดความต้องการที่จะนำเอาแรงงานจากพื้นที่ชนบทเข้าสู่เมืองใหญ่มากมาย (ผาสุก พงษ์ไพจิตร และคริส เบเคอร์, 2546: 257 – 259) กระนั้นก็ตามการเดินทางไปทำงานในเมืองใหญ่ไม่ได้นำไปสู่ข้อสรุปที่ว่าทุกคนจะประสบความสำเร็จในการสร้างฐานะทางเศรษฐกิจได้สำเร็จ แต่กลับกลายเป็นว่าการกลับคืนถิ่นฐานบ้านเกิดเดิมของตนเองเป็นตัวเลือกที่ผู้คนในรุ่นอายุดังกล่าวเลือกกระทำ ดังจะเห็นได้จากวิถีชีวิตและทางเดินของสุวัตรและพระณที่ต้องกลับบ้านเกิดและกลับมาขายของในตลาดนัด ดังนั้นช่วงชีวิตของคนในช่วงวัยของสุวัตรกับพระณจึงไม่ได้มีความแตกต่างในเรื่องของการย้ายถิ่นแรงงานกับคนในรุ่นพ่อและแม่ของพวกเขา กล่าวคือคนในรุ่นพ่อแม่ของพวกเขา ถึงแม้ว่าจะมีการเคลื่อนที่แรงงานออกจากพื้นที่ชนบทหลายครั้งในบางช่วงเวลาของชีวิตเพื่อไปทำงานนอกภาคเกษตร แต่ท้ายที่สุดพวกเขายังหวนกลับมาทำกิจกรรมการผลิตบนผืนที่ดินของตนเองในพื้นที่ชนบท (สมพงศ์ อาษากิจ, 2561: 97) ซึ่งอาจจะเห็นได้ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 เส้นทางของการประกอบอาชีพของผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบ้านท่ามะ

กระนั้นก็ตามแม้ว่าการเดินทางไปใช้แรงงานในเมืองใหญ่ท้ายที่สุดแล้วก็ต้องกลับมาถิ่นฐานบ้านเกิดของตนเองเหมือนกับรุ่นพ่อและรุ่นแม่ก็ตาม ทว่าความแตกต่างของสูตรกับพรรณที่ต่างออกไปจากคนในรุ่นพ่อรุ่นแม่ของพวกเขาก็คือ พวกเขาไม่ได้กลับมาเป็นชาวนาหรือประกอบอาชีพเกษตรกรรมเหมือนกับบรรพบุรุษของพวกเขาอีกเช่นเคย หากแต่พวกเขากลับมาเป็นผู้ประกอบการในตลาดพร้อมกับการเกิดขึ้นของตลาดนัดในหลายพื้นที่ในช่วงทศวรรษ 2550 การเกิดขึ้นของผู้ประกอบการในตลาดนัดบนพื้นที่ของการขยายเขตเมืองไม่ได้เป็นไปตามลักษณะของการเกิดขึ้นของผู้ประกอบการทั่วไปแบบชาวนาที่กลายมาเป็นผู้ประกอบการในตลาดนัดชุมชนหรือตลาดสด เพราะตลาดนัดในพื้นที่ของการขยายตัวของเมืองเป็นตลาดที่ผู้ค้ารายย่อยมาจากหลากหลายที่ และผลิตหรือขายสินค้าที่ไม่เพียงแต่เป็นสิ่งที่พวกเขาหาได้เอง แต่สินค้านั้นล้วนแล้วแต่มาจากผู้ค้าส่งเป็นส่วนมาก แม้แต่ของป่าหรือเห็ดป่าก็มาจากการซื้ออีกทอดหนึ่งจากการสัมภาษณ์แม่ค้าขายเห็ดที่ตลาดนัดบ้านท่ามะเธอเล่าว่าเห็ดที่เธอนำมาขายนี้ซื้อมาจากจังหวัดเพชรบูรณ์ต่อจากชาวบ้านที่เก็บมาขาย ดังนั้นการกลายเป็นผู้ประกอบการในตลาดนัดของพื้นที่ของการขยายตัวของเมืองจึงเป็นผู้ประกอบการที่มีทุนมาอยู่แล้วเช่นในกรณีของพรรณและสูตร จากการสัมภาษณ์พบว่าเขาเหล่านั้นล้วนแล้วแต่ใช้ทุนส่วนตัวในการสะสมจากการเป็นแรงงานมาลงทุนเพื่อให้ตนเองเป็นผู้ประกอบการ

ในตลาดนัด (สัมภาษณ์ 5 กันยายน 2562) ในพื้นที่ของการขยายตัวของเมือง ซึ่งแตกต่างจากตลาดท้องถิ่นทั่วไปที่ไม่ต้องมีทุนทางการเงินก็ได้

ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าการกลายเป็นผู้ประกอบการในตลาดนัดบนพื้นที่การขยายตัวของเมืองมาจากเหตุผลสำคัญคือการย้ายถิ่นไปใช้แรงงานในโรงงานไม่สามารถตอบสนองต่อการยังชีพและการขยับสถานะทางเศรษฐกิจขึ้นมาได้ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเหตุผลอีกอย่างหนึ่งก็คือว่า การเป็นผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดช่วยให้มีเงินส่งให้ลูกได้เรียนสูงขึ้นจนจบปริญญาตรี ในกรณีของพรรณ เธอเล่าว่า เธอทำงานโรงงานที่กรุงเทพฯ เมื่อทำงานโรงงานไปสักพักแล้วลูกของเธอต้องเรียนหนังสือสูงขึ้น แล้วรู้สึกว่าเป็นที่ท้อจากการทำงานโรงงานไม่พอใช้เลยคิดอยากจะมาขายของ เพราะเห็นคนอื่นขายแล้วมีรายได้ดีมากเกินกว่าที่ทำงานโรงงาน เพราะหาเงินทั้งใช้จ่ายในครอบครัวและให้ลูกเรียนด้วย (สัมภาษณ์ 21 สิงหาคม 2562) ซึ่งแตกต่างจากคำอธิบายของ สมพงษ์ อาซากิจ (2561) ที่ชี้ว่าการไปทำงานรับจ้างต่างถิ่นของคนอีสานก็เพื่อที่จะส่งเสริมการศึกษาของบุตรเพื่อให้บุตรได้เรียนสูงกว่ามัธยมศึกษา แต่ทั้งนี้ในกรณีของพรรณก็ชี้ให้เห็นว่าการออกไปขายแรงงานต่างถิ่นไม่อาจทำให้ลูกได้เรียนสูงขึ้น จึงต้องกลับมาบ้านหางานอิสระทำ ซึ่งจริง ๆ แล้วในคำอธิบายของสมพงษ์นั้นเป็นคำอธิบายการย้ายถิ่นแรงงานอีสานไปทำงานที่ต่างประเทศ ไม่ใช่การย้ายเข้าไปทำงานในเมืองหลวงหรือเมืองใหญ่ของไทย ซึ่งการไปเป็นแรงงานจ้างในต่างประเทศอาจเป็นไปได้ว่าจะประสบผลสำเร็จมากกว่าที่จะทำงานในประเทศไทย และนี่เองก็เป็นการเน้นย้ำว่าผู้ขายแรงงานในสังคมไทยต่างประสบปัญหาด้วยกันทั้งสิ้น ปัญหาที่ว่านี้คือการทำงานแล้วเงินไม่พอใช้ หรืออีกนัยหนึ่งก็คือระบบทุนนิยมยังมีปรากฏการณ์การขูดรีดแรงงานอย่างชัดเจนในยุคนั้น ดังนั้นปัจจัยสำคัญอีกประการหนึ่งของการเป็นผู้ประกอบการก็คือการส่งเสริมการศึกษาของบุตรให้ได้เรียนสูงขึ้น แต่ไม่อาจพึ่งพาการจ้างงานในเมืองใหญ่ จึงหันมาประกอบกิจการโดยการเป็นผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัด

นอกจากนี้การเปลี่ยนจากผู้ใช้แรงงานในโรงงานมาเป็นผู้ประกอบการหรือผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบนพื้นที่ของการขยายตัวของเมืองนั้น เป็นผลมาจากการที่โรงงานภายใต้ระบบทุนนิยมในยุคที่ผ่านมา เต็มไปด้วยกระบวนการขูดรีดมูลค่าส่วนเกินที่ค่าจ้างกับพลังแรงงานไม่ได้เกิดการแลกเปลี่ยนอย่างสมดุล ซึ่งแสดงออกมาผ่านการทำงานโรงงานที่ไม่อาจประสบผลสำเร็จ จนต้องออกมาเป็นผู้ค้ารายย่อย มันจึงนำไปสู่ข้อวิพากษ์อีกประการหนึ่งของระบบทุนนิยมก็คือว่า ระบบทุนนิยมทำให้มนุษย์เกิดสภาวะแปลกแยก (Alienation)

เกิดขึ้น อย่างเช่นในกรณีของวรรณ (นามสมมติ) อายุ 33 ปี แม่ค้าขายรองเท้าในตลาดนัดบ้านห่ม วรรณเคยไปทำงานในโรงงานที่กรุงเทพฯ แต่แล้วเธอต้องกลับบ้านด้วยเหตุที่เธอเล่าว่า รู้สึกว่าการทำงานโรงงานเหนื่อย ไม่สบาย ยากมีอาชีพที่เป็นส่วนตัว และรู้สึกว่าอาชีพทำงานในโรงงานนั้นไม่พอที่จะทำให้ตนสามารถสร้างฐานะขึ้นมาได้มากไปกว่านี้ (สัมภาษณ์ 28 สิงหาคม 2562) จากข้อมูลในวันให้สัมภาษณ์ชี้ให้เห็นถึงการของความแปลกแยกของแรงงานภายใต้ระบบทุนนิยม ตามการอธิบายของคาร์ล มาร์กซนั้น ความแปลกแยกปรากฏออกมาใน “งาน” และ “การแบ่งงานกันทำ” (Medel and Novack, 1974: 17) งานจะต้องหมายถึงกิจกรรมทางปัญญาของมนุษย์ แต่เมื่อ “การแบ่งงานกันทำ” มีการพัฒนาขึ้นมาในสังคมทุนนิยม การทำงานจะทำให้เกิดความสูญเสียในลักษณะที่สูญเสียอำนาจในตัวมนุษย์เอง ในการทำงานนั้นมนุษย์จะถูกข่มขู่ทรมาน จะไม่มีการพัฒนา กิจกรรมทางปัญญา มีแต่ความเหน็ดเหนื่อยความสุขของคนงานคือตอนที่เขาวางเท้านั้น (ศิริวรรณ เกษมสานต์กิตติการ, 2537: 3-4) ดังนั้นแล้วความแปลกแยกจึงหมายถึง สภาวะซึ่งบุคคลรู้สึกถูกแยกออกจากบางส่วนของเขาเอง (อัครยา สังขจันทร์, 2538) เช่นผลผลิตจากพลังแรงงานที่ถูกขูดรีดไปในการทำงานในโรงงาน ด้วยเหตุนี้การที่ผู้ค้ารายย่อยซึ่งเดิมเคยเป็นลูกจ้างในโรงงานจึงเกิดสภาวะแปลกแยกดังกล่าวอันเนื่องมาจากระบบทุนนิยมในโรงงาน ตามที่มาร์กซ์เองได้กล่าวว่า “ทุนจึงไม่ได้คำนึงถึงสุขภาพและระยะเวลาในการทำงาน” (Marx, 1990: 381)

โดยสรุปแล้ว การก่อเกิดผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบ้านห่ม ซึ่งเป็นพื้นที่การขยายตัวของเมืองขอนแก่นนั้น อาจมีปัจจัยสำคัญอยู่ด้วยกัน 3 ประการหลัก ๆ คือ ประการแรกคือ ความล้มเหลวของการเดินทางเข้าไปขายแรงงานในเมืองใหญ่ ซึ่งสุดท้ายก็ต้องกลับมาถิ่นฐานบ้านเกิดแล้วประกอบอาชีพเป็นพ่อค้าแม่ค้าในตลาดนัด เพราะตลาดนัดเป็นพื้นที่ที่เข้าถึงง่ายมากกว่าตลาดสด ประการที่สอง การส่งเสริมให้บุตรได้เรียนหนังสือสูงขึ้นแต่ไม่อาจพึ่งพาการจ้างงานในโรงงานอุตสาหกรรมในเมืองใหญ่ได้ เพราะโรงงานเหล่านั้นต่างก็เป็นไปเพื่อตอบสนองระบบทุนนิยมที่มุ่งขูดรีดมูลค่าส่วนเกิน ค่าจ้างที่แรงงานได้ก็เป็นไปเพื่อเลี้ยงตนเองเป็นหลัก ทางที่จะสามารถให้บุตรได้เรียนสูงขึ้นคือการกลับมาถิ่นฐานบ้านเกิดเพื่อหาอาชีพอิสระโดยเฉพาะการค้าขายในตลาดนัดที่ผนวกเข้าพอดีกับการเกิดขึ้นของตลาดนัดที่เกิดขึ้นมาพร้อมกับการขยายตัวของเมือง และประการสุดท้ายก็คือแรงบีบบังคับจากความโหดร้ายของระบบทุนนิยม ที่ทำให้ผู้ใช้แรงงานรู้สึกแปลกแยกจากกิจกรรม

การผลิตของตนเอง การหลีกเลี่ยงจากความแปลกแยกเหล่านี้ก็คือการออกจากแรงงานออกจากโรงงานกลับถิ่นฐานบ้านเกิด เพื่อหาอิสรภาพทางอาชีพ ทางเลือกที่สำคัญก็คือการกลับมาในฐานะของการเป็นพ่อค้าแม่ค้า เพราะการทำเกษตรของคนในรุ่นดังกล่าวนี้กลับกลายเป็นอาชีพที่ไม่ใช่อาชีพหลักอีกต่อไป ดังนั้นในส่วนต่อไปผู้วิจัยจะชี้ให้เห็นถึงภาพปัจจุบันของผู้ค้ารายย่อย หลังจากที่เขาพวกเขากลับมาเป็นผู้ประกอบการในตลาดนัดว่ามีการใช้ชีวิตในตลาดนัดอย่างไร

4.3 วิถีชีวิตและการค้าขายของผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัด: ทำไมจึงขึ้นขอการขายสินค้าในตลาดนัด

การบีบคั้นจากปัจจัยข้างต้นนั้น ทำให้แรงงานที่เข้าไปในโรงงานอุตสาหกรรมต้องหลั่งไหลกลับออกมาค้นหาแนวทางการสร้างอาชีพใหม่ ด้วยเหตุที่ว่าโรงงานไม่สามารถสร้างความสำเร็จให้กับเขาเหล่านั้นได้ การกลับคืนถิ่นฐานบ้านเกิด หรือหลีกเลี่ยงออกจากความแปลกแยกที่เกิดจากการทำงานในโรงงานจึงเป็นปัจจัยขับเคลื่อนให้ก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัด ดังนี้

4.3.1 ความต้องการเป็นเจ้าของกิจการและมีอิสระในการทำงาน ซึ่งเป็นประเด็นสืบเนื่องต่อการออกจากโรงงานอุตสาหกรรมของแรงงานเพื่อหันมาเป็นผู้ค้ารายย่อย เนื่องมาจากความเหนื่อยหน่าย ความไม่เป็นตัวของตัวเอง ตลอดจนความรู้สึกไม่ได้ทำงานตามความต้องการของตน ประเด็นเหล่านี้ก็คือความแปลกแยกจากกิจกรรมการผลิตภายในโรงงาน ซึ่งเป็นสิ่งที่ยังคงมีอยู่ภายในโรงงานอุตสาหกรรม สภาวะเหล่านี้ขับเคลื่อนให้แรงงานมาเลือกอาชีพค้าขายในตลาดนัดเพื่อค้นหาอิสรภาพของอาชีพการมีอิสรภาพทางอาชีพเช่นนี้เอง นำไปสู่คำอธิบายอย่างหนึ่งคือ ผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดรู้สึกมีความสุขที่ตนได้หลีกเลี่ยงออกจากความแปลกแยกที่เกิดขึ้นมาก่อนหน้านั้นในโรงงานอุตสาหกรรม ในกรณีดังกล่าวพิมพ์ (นามสมมติ) อายุ 36 ปี แม่ค้าขายผ้าไหม ผ้าเช็ดตัวที่ตลาดนัดบ้านทุ่มกล่าวถึงความพึงพอใจต่อการเป็นผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดเอาไว้ว่า “รู้สึกชอบงานนี้นะ งานก็ไม่หนักเท่ากับที่ทำงานมาก ๆ แต่ก่อนต้องทำตามคำสั่งทำตามเขาต้องการ พอมาขายของเป็นอิสระมากขึ้น วันไหนอยากขายก็ขาย วันไหนอยากหยุดก็หยุด แต่พอมาขายแล้วก็ขายทุกวันเพราะมันเป็นรายได้และงานไม่หนัก” (สัมภาษณ์ 21 สิงหาคม 2562) คำกล่าวของพิมพ์สะท้อนให้เห็นว่าเราสามารถเลือกที่จะออกมาจากความเหนื่อยหน่ายในโรงงานได้ โดยหันมาเป็นผู้ค้ารายย่อยในตลาด

ที่มีอิสรภาพทางอาชีพมากกว่าเดิม สภาวะเช่นนี้นำไปสู่การมีความสุขที่ไม่ต้องถูกบีบบังคับการนายจ้างในโรงงาน เพราะการเป็นผู้ค้ารายย่อยขึ้นอยู่กับอยู่ภายใต้การควบคุมตัวตนของเขาเอง

การกลายเป็นผู้ค้ารายย่อยที่สามารถจัดการกับวิถีชีวิตของตนเองได้นั้น จึงเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้วิถีชีวิตเกิดการเปลี่ยนแปลงมาสู่การค้าขาย และยังสามารถช่วยให้มีรายได้เพิ่มเติมขึ้นมาจากเดิม นอกจากนี้คุณพ่ออาวูร (นามสมมติ) พ่อค้าขายผักสดที่ตลาดนัดบ้านห่ม ยังกล่าวถึงความพึงพอใจในอาชีพค้าขายว่า “มีความพอใจในอาชีพนี้ เพราะค้าขายมาเป็นเวลานานแล้ว ไปทำอย่างอื่นก็คงไม่ได้ อาชีพนี้ทำให้ตัวเองมีเงินใช้ไม่ได้พึ่งพารายได้จากลูก อาชีพนี้เป็นอาชีพที่เป็นอิสระเป็นนายตัวเอง” (สัมภาษณ์ 4 กันยายน 2562) ด้วยเหตุนี้การออกมาจากโรงงานอุตสาหกรรมแล้วเปลี่ยนแปลงอาชีพมาเป็นผู้ค้ารายย่อย จึงนำไปสู่ข้อสรุปที่ว่า แรงงานหลักเรือนอกจากความแปลกแยกในโรงงานอุตสาหกรรม เพื่อมาประกอบอาชีพส่วนตัว และที่สำคัญก็คือการกลายเป็นผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัด สามารถที่จะทำให้ผู้ค้ารายย่อยคนนั้น ๆ มีความพึงพอใจ และมีความสุข เพราะรู้สึกว่าทุกอย่างที่กระทำไปนั้น เป็นการทำให้ตนเอง ผลิตเพื่อตนเองเป็นสิ่งสำคัญ และท้ายที่สุดความมีอิสรภาพเหล่านี้ ก็จะมาซึ่งความพึงพอใจในอาชีพค้าขายในตลาดนัด ทำให้เห็นว่าการที่ผู้ค้ารายย่อยมีความต้องการเป็นเจ้าของกิจการในตลาดนัดนั้น เป็นผลอันเนื่องมาจากปัญหาความแปลกแยกและทุกข์ยากในโรงงานอุตสาหกรรมและการเป็นลูกจ้าง อย่างเช่นในกรณีของพ่อค้าขายไข่ปิ้ง ข้าวจี๊ และไข่สดในตลาดนัดบ้านห่ม ที่ตระเวนไปขายตามที่ต่าง ๆ ที่มีตลาดนัดทั้ง 5 วันในแต่ละสัปดาห์ โดยคุณลุงวัช (นามสมมติ) กับภรรยา นั้นเป็นการทราบข่าวจากพ่อค้าแม่ค้าที่ขายข้าง ๆ ส่งข่าวบอกเล่าต่อ ๆ กันมาว่ามีตลาดนัดอยู่ที่ไหนบ้าง และที่ไหนมีคนไปเดินมาก ที่ไหนมีคนน้อยพ่อค้าแม่ค้าในตลาดก็จะเล่าให้กันฟัง คุณลุงยังเล่าอีกว่า ตลาดที่ขายได้กำไรมากที่สุดน่าจะเป็นตลาดนัดบ้านห่มกับตลาดอำเภอน้ำพอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งข้าวจี๊ถือเป็นสินค้าที่ขายดี เพราะทั้งตลาดมีเพียงเจ้าเดียวเท่านั้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงฤดูหนาวข้าวจี๊จะขายดีมาก และบางทีคนที่มาซื้อข้าวจี๊เขาก็ซื้อไข่ปิ้งด้วยก็เลยได้ขายดีในช่วงฤดูหนาว แต่ช่วงขายไม่ค่อยได้คือฤดูฝนกับฤดูร้อน เพราะช่วงฤดูฝนคนไม่ค่อยเดินตลาดนัด ส่วนฤดูร้อนก็เพราะว่าทั้งข้าวจี๊ ทั้งไข่ปิ้งทั้งอากาศต่างก็เป็นของร้อนด้วยกันทั้งหมด คนเลยไม่ค่อยเข้ามาซื้อ ดังนั้นในแง่ตลาดนัดจึงไม่ได้เป็นตัวกำหนดบทบาทของการทำงานมากนัก

หากแต่ผู้ค้ารายย่อยที่ถือว่าเป็นผู้ทำงานในตลาดนัดกลับสามารถกำหนดวิถีชีวิตของตนเองได้ว่าในแต่ละช่วงควรทำอะไรให้มาก ควรขายอะไรให้มาก ซึ่งขึ้นอยู่กับปัจจัยอื่น ๆ ทั้งปัจจัยทางธรรมชาติ เศรษฐกิจ และสังคมรายรอบตลาดด้วย โดยทั้งหมดนี้ต่างก็ไม่ใช่อุปสรรคต่อการค้าขายเพราะผู้ค้ารายย่อยมีอิสระการปรับตัวสูงจึงทำให้งานในตลาดนัดเป็นงานที่สบายและมีความสุขและความรักที่จะทำต่อ ๆ ไป ซึ่งทัศนคติต่อการค้าขายนั้นคุณลุงวัชนั้น ได้เล่าว่าตนรู้สึกพึงพอใจกับอาชีพนี้ “เพราะอายุมากขึ้นไม่รู้จะทำอะไร การค้าขายทำให้มีความสุข ได้ออกจากบ้านมาพบปะพ่อค้าแม่ค้าด้วยกัน ถ้ามได้กินแม้งจะมาจากคนละที่ก็รู้สึกว่าได้รู้จักกันมากยิ่งขึ้น และอีกอย่างก็ยังมีแรงเลยไม่ยากให้เป็นภาระของลูกจึงอยากทำเช่นนี้ต่อไป” (สัมภาษณ์ 28 สิงหาคม 2562) ดังนั้นตลาดนัดจึงช่วยให้มีความเป็นอิสระและใช้ศักยภาพตามความต้องการของตนเองได้ และยังเห็นว่าตลาดสามารถบ่มเพาะธุรกิจ ส่งเสริมการเติบโตและการพัฒนาสังคมและการดึงดูดให้บริการประชากรที่ด้อยโอกาสและเพิ่มปฏิสัมพันธ์ในสถานที่สาธารณะบนตลาดด้วย (Morales, 2009) และนี่เองคือข้อโดดเด่นของตลาดนัดที่ดึงดูดผู้ค้ารายย่อยให้มาทำงาน

อาจมีข้อวิจารณ์ว่างานชิ้นนี้กำลังอธิบายว่าผู้ค้ารายย่อยหลีกเลี่ยงจากระบบทุนนิยม (แบบโรงงาน) มาสู่ทุนนิยม (แบบการค้าขายในตลาดนัด) เช่นเดิมใช่หรือไม่ ผู้วิจัยเห็นว่าข้อวิจารณ์นี้มีความไม่ชัดเจนในการให้คำวิจารณ์ต่อการเปลี่ยนจากระบบทุนนิยมโรงงานอุตสาหกรรมมาสู่ตลาดนัด ทั้งนี้ก็เพราะว่าการหนีจากโรงงานอุตสาหกรรมเป็นการหลีกเลี่ยงการขูดรีดมูลค่าส่วนเกินของตัวเองของแรงงานเอง แต่การเข้ามาสู่ตลาดนัดไม่ได้มีการขูดรีดมูลค่าส่วนเกินที่ชัดเจนและนำไปสู่สภาวะความแปลกแยก จริงอยู่ว่าระบบโรงงานอุตสาหกรรมกับระบบตลาดเป็นเรื่องของทุนนิยม ทว่าเมื่อพิจารณาลงไปให้ลึกมากขึ้นเราก็จะพบว่าระบบตลาดกับทุนนิยมเป็นเรื่องที่แยกขาดจากกันได้ (อัศรยา สังขจันทร์, 2538) เพราะระบบตลาดไม่จำเป็นต้องเป็นระบบที่มีการขูดรีดมูลค่าส่วนเกินที่เกิดขึ้นเสมอ แต่ระบบตลาดเป็นระบบว่าด้วยการแลกเปลี่ยนหาใช้ภาวะที่จะนำไปสู่การเกิดความแปลกแยกแต่อย่างใด ดังนั้นการได้พึ่งพาตัวเอง การได้ทำอาชีพที่สามารถกำหนดตนเองได้ทำให้เกิดความพึงพอใจในอาชีพ และดำเนินการค้าขายในตลาดนัดเพื่อเลี้ยงครอบครัวเป็นหลัก นอกจากนี่ยังระบบทุนนิยมที่มีการกดขี่ขูดรีดและแสวงหาผลกำไรไม่หยุดยั้งนั้นเป็นผลทำให้มนุษย์ไม่มีอิสระภาพในการประกอบอาชีพตามที่ Cox (1998: 51) กล่าวไว้อย่างชัดเจนว่า “เรามีความสามารถในการวางแผนการผลิตของเราอย่างมีสติเพื่อให้สิ่งที่เราผลิตตรงกับ

ความต้องการของสังคม แต่ภายใต้ระบบทุนนิยมนั้นความสามารถกลับถูกขับเคลื่อนโดยอนาธิปไตยเพื่อผลกำไร” ดังนั้นการออกมาจากโรงงานเพื่อเป็นผู้ค้ารายย่อยจึงเป็นการออกมาจากการไม่สามารถใช้ศักยภาพที่มีอยู่ได้อย่างเต็มที่ตามที่ตัวเองต้องการ และเมื่อเข้ามาเป็นผู้ค้ารายย่อยก็สามารถใช้ได้อย่างเต็มที่ที่กลับกลายเป็นว่าความเข้าใจว่าตลาดนัดคือระบบทุนนิยมก็คงไม่ใช่เสียทีเดียวเพราะระบบการค้าขายในตลาดนัด มิใช่การถูกรวบงำด้วยนายทุนที่มีความชัดเจนว่าผู้ผลิตโดยใช้พลังแรงงานของตนเองเกิดความแปลกแยกเพราะตลาดนัดเป็นเสมือนพื้นที่ที่ทุกคนสามารถสร้างรายได้จากกิจกรรมการผลิตของตัวเองโดยตรง

4.3.2 การมีอิสระในการนำสินค้ามาขายเพื่อตอบสนองการบริโภค

การค้าขายในตลาดนัดบ้านห่มนั้น สำคัญอย่างมากอีกประการหนึ่งก็คือ การค้าขายเป็นไปเพื่อตอบสนองวัฒนธรรมการบริโภคของชุมชนที่อยู่รายรอบพื้นที่ของการขยายตัวของเมืองขอนแก่น ซึ่งทำให้ผู้ค้ารายย่อยมีรายได้อย่างต่อเนื่อง กล่าวคือพื้นที่ดังกล่าวอาจเรียกได้ว่ามีลักษณะของความเป็น “ชานเมือง” ที่เต็มไปด้วยโรงงานอุตสาหกรรมที่เกิดขึ้นมากมาย จากงานศึกษาของ กฤษดา บัจจาเนย์ และ ธนพฤกษ์ ชามะรัตน์ (2560) ชี้ให้เห็นว่า การบริโภคของผู้คนในชานเมืองขอนแก่นนั้นมีลักษณะสำคัญอยู่ 2 ประการหลัก ๆ คือ วิถีความเป็นอยู่ของผู้คนมุ่งไปที่ความสะดวกสบาย ไม่ใช่การหาอยู่หากินจากธรรมชาติ หรือแม้แต่การซื้อวัตถุดิบไปประกอบอาหารเอง หากแต่ชุมชนชานเมืองมักจะมีวิถีชีวิตที่สะดวกสบายมากขึ้น และอีกประการหนึ่งคือการบริโภคมีลักษณะของการบริโภคเชิงสัญลักษณ์คือบริโภคสินค้าในแง่ของความหมาย และโฆษณา ตลอดทั้งสินค้าตามวัฒนธรรมร่วมสมัยต่าง ๆ

ในประเด็นที่ว่าด้วยการบริโภคที่มุ่งหวังถึงความสะดวกสบายนั้น เป็นการตอบสนองต่อวิถีการบริโภคของผู้คนในเขตพื้นที่บ้านห่มอันเป็นพื้นที่การขยายตัวของเมืองขอนแก่น ที่เต็มไปด้วยโรงงานอุตสาหกรรมและแรงงาน คุณแม่ราญ (นามสมมติ) อายุ 57 ปี ซึ่งเป็นแม่ค้าขายไก่ทอดที่ตลาดนัดบ้านห่มได้เล่าว่า “สินค้าที่นำมาขาย ขายดีเหมาะกับสภาพบริบทชุมชนที่เป็นโรงงานต้องการความสะดวกสบายซื้อตอนนี้ ทานได้ทันที ดังนั้น อาหารสำเร็จรูปตอบโจทย์พนักงานโรงงานที่ไม่มีเวลาทำอาหารทานเอง” (สัมภาษณ์ 11 กันยายน 2562) จากกรณีของคุณแม่สำราญนั้น ได้สะท้อนให้เห็นภาพของการบริโภค

ของชุมชนโดยรอบตลาดนัดบ้านทุ่ม ที่เปลี่ยนมาเป็นการบริโภคที่อิงอยู่กับความสะดวกสบายและรวดเร็ว โดยไม่ต้องปรุงอาหารหรือประกอบอาหารรับประทานเอง

สำหรับตลาดนัดบ้านทุ่มนั้น จากการสัมภาษณ์ผู้ค้ารายย่อยที่ขายไก่ทอด และเนื้อหมูสด ต่างก็พบว่าผู้ค้ารายย่อยทั้งสองคนดังกล่าวเห็นพ้องต้องกันว่า ในช่วงเทศกาลต่าง ๆ สินค้าเหล่านี้ในตลาดนัด (ไก่ทอด และเนื้อหมูสด) จะขายไม่ดีทั้งนี้ก็เพราะว่าคนหันไปบริโภคอาหารทะเลปิ้งย่าง ดังที่คุณแม่ร้านหมูกระทะกล่าวว่า “ในช่วงเทศกาลขายไม่ดีเพราะว่าคนเขาเปลี่ยนไปกินอาหารทะเลปิ้งย่างหรือจำพวกหมูกระทะกัน” (สัมภาษณ์ 11 กันยายน 2562) หรือในกรณีของจักร (นามสมมติ) พ่อค้าขายเนื้อหมูสดตลาดนัดบ้านทุ่มกล่าวว่า “ลองคิดดูสิครับตอนนี้ในตลาดนัดมีร้านหมูกระทะที่เขามาขายเป็นชุดตั้ง 2 ร้านในตลาดนัดบ้านทุ่ม อีกร่างอาหารทะเลก็เพิ่มขึ้น ใครมาบ้านช่วงเทศกาลเขาจะกินเลี้ยงกันที่เขาก็ซื้อหมูกระทะไปเลย หรือก็ซื้ออาหารทะเลไปปิ้งย่างกัน น้อยมากครับที่จะมาซื้อหมูไปย่าง ผมเลยมองว่าช่วงเทศกาลก็ไม่ได้ขายดีครับขายเท่าเดิม แต่ถ้าเป็น 4-5 ปีก่อนขายดีนะครับ มันยังไม่มีหมูกระทะที่เป็นชุดที่คนชอบซื้อไปเลี้ยงกันที่บ้านมาขายในตลาดนัด ช่วงนั้นผมขายได้ดีเลยครับโดยเฉพาะสงกรานต์ ปีใหม่” (สัมภาษณ์ 21 สิงหาคม 2562)

จากคำบอกเล่าของผู้ค้ารายย่อยชี้ให้เห็นถึงวัฒนธรรมการบริโภคตามเทรนด์ใหม่ของเนื้อย่างเกาหลีหรือหมูกระทะ ที่นอกจากจะมีร้านต่าง ๆ เข้าไปตามพื้นที่หมู่บ้าน ตำบล หรือชุมชนแล้ว พื้นที่ของการขายหมูกระทะยังรุกคืบเข้ามาในตลาดนัดด้วย สินค้าประเภทนี้ชี้ให้เห็นวัฒนธรรมของต่างชาติ (เกาหลี) ที่หลั่งไหลเข้ามาในพื้นที่ของตลาดนัดบ้านทุ่ม ที่เปลี่ยนการบริโภคอาหารในครัวเรือนที่เป็นลักษณะของอาหารท้องถิ่นและอาหารทั่วไปตามฤดูกาล มาเป็นการบริโภคเชิงความหมายที่แฝงฝังอยู่ในตัวสินค้านั้นด้วยที่ผูกติดมากับวัฒนธรรมสมัยนิยม ซึ่งไม่เพียงแต่ตั้งอยู่บนพื้นฐานในเรื่องประโยชน์ใช้สอยหรือความพึงพอใจแต่เพียงอย่างเดียวเท่านั้น ทว่ายังเกี่ยวข้องกับคุณค่าและความหมายของสินค้าที่ถูกสร้างขึ้นด้วยการสื่อสารทางการตลาดที่นำเสนอทั้งมูลค่าใช้สอยและมูลค่าเชิงสัญลักษณ์ของสินค้า เมื่อผู้บริโภคได้รับรู้ความหมายแล้วก็จะเลือกบริโภคสินค้าที่สามารถบ่งบอกรสนิยมของตนเองได้ (พิทักษ์ ชุมงคล, 2559) เช่นวัยรุ่นหรือครอบครัวชาวเมืองยุคใหม่อย่างบ้านทุ่มก็ปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมการบริโภคสินค้าและอาหารตามช่วงฤดูกาลมาเป็นการบริโภคอาหารตามยุคสมัยนิยมของเทศกาล อย่างช่วงปีใหม่ สงกรานต์ก็จะซื้อเนื้อย่างเกาหลีไปรับประทานกันในครอบครัว ซึ่งแสดงให้เห็นถึงบทบาทสำคัญของผู้ซื้อ

ที่ทำให้การค้าขายในตลาดนัดมีสินค้าที่หลากหลายอันเป็นทางเลือกให้ผู้ค้ารายย่อยปรับตัวและขายสินค้าที่ตอบสนองผู้ซื้อที่มุ่งบริโภคสินค้าผ่านทางความหมายของวัฒนธรรมแบบสมัยนิยม

แม้การเปลี่ยนแปลงของวัฒนธรรมการบริโภคที่มากับการเกิดขึ้นของตลาดบ้านห่ม อันมีผลมาจากการขยายตัวของเมืองขอนแก่นนั้น จะทำให้เห็นถึงพลวัตของการค้าขายที่มีสินค้าใหม่ ๆ เข้ามาในตลาดบ้านห่มและทำให้เป็นทางเลือกกับผู้ค้าขายก็ตาม แต่ในอีกทางหนึ่งกลับทำให้ผู้ค้าสินค้าแบบเดิมขายสินค้าได้น้อยลง อันเนื่องมาจากการนิยมบริโภคสินค้าที่มีความหมายใหม่ในทางการบริโภค หรือสินค้าที่มีการบริโภคตามวัฒนธรรมสมัยนิยมอย่างเนืองแน่นเกินไป ที่ทำให้ผู้ค้ารายย่อยทั้งผู้ค้าที่ขายหมดและเก้ทอดต้องได้รับผลกระทบกล่าวคือขายได้น้อยลง กระนั้นก็ตามสินค้าตามสมัยนิยมบางอย่างก็เชื่อว่าจะเป็นสินค้าที่ขายดีไปเสียทีเดียวในตลาดนัด เพราะถ้ายังสินค้าเหล่านั้นมีขายตามตลาดรูปแบบใหม่ (Modern Trade) ยิ่งจำเป็นต้องพยายามปรับตัวในฐานะของการเป็นสินค้าคู่แข่งกับผู้ค้ารายใหญ่ในห้างให้ได้ อย่างกรณีของแม่ค้าขายซูชิแล้วว่า เธอก็มีความกังวลกับตลาดรูปแบบใหม่อยู่เหมือนกัน เพราะสินค้าแบบนี้ก็มีขายอยู่ทั่วไป แต่เธอเองก็มีทางออกที่จะต่อสู้กับตลาดรูปแบบใหม่คือพยายามปรับตามให้ทันและดูแลลูกค้า ซึ่งส่วนนี้ในห้างมักจะไม่มี เพราะถ้าลูกค้ามาตลาดแม่ค้าจะรู้ทันที่ว่าลูกค้าคนไหนชอบอะไร ก็จะจัดการดูแลได้ตามความชอบของลูกค้า นอกจากนี้ความพิเศษในเรื่องของความสะอาดก็เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่เธอดูแลเป็นอย่างมาก เพื่อที่จะการันตีว่าสินค้าของเธอก็ไม่ได้แพ้ไปกว่าสินค้าในห้าง (สัมภาษณ์ 5 ก.ย. 2562)

5. สรุปผลการวิจัย

การกำเนิดของตลาดนัดบ้านห่มมีปัจจัยหลัก 2 ปัจจัยคือ 1) ปัจจัยด้านการขยายตัวของเมืองขอนแก่น ส่งผลให้พื้นที่บ้านห่มกลายเป็นพื้นที่ชานเมือง และ 2) ปัจจัยด้านการพัฒนาอุตสาหกรรมในพื้นที่โดยพื้นที่บ้านห่มได้มีการจดทะเบียนการก่อตั้งอุตสาหกรรมบนพื้นที่ทั้งหมด 15 โรงงานอุตสาหกรรม ทั้งสองปัจจัยนี้ส่งผลให้เกิดการบริโภคขึ้นในพื้นที่เมื่อความต้องการเพิ่มขึ้นสิ่งที่ตามมาคือการจัดบริการเพื่อตอบสนองการบริโภค ในที่นี้คือการตั้งตลาดนัดขึ้นมาสสำหรับรองรับการบริโภคของผู้คนในพื้นที่บ้านห่มที่มีอยู่อย่างไม่จำกัด

กลายมาเป็นพื้นที่ทางเศรษฐกิจแห่งใหม่ในพื้นที่ชานเมือง ซึ่งสอดคล้องกับคำอธิบายของ Tangires (2003) ที่ว่า เมืองทั่วประเทศได้จัดตั้งตลาดและอำนวยความสะดวกในการจำหน่ายมานานหลายทศวรรษเพื่อรองรับพลเมืองใหม่เช่นเดียวกับผู้ว่างงานในช่วงเปลี่ยนผ่านทางเศรษฐกิจยุคอุตสาหกรรม

สำหรับการก่อเกิดผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบ้านพุ่ม มีปัจจัยสำคัญ 3 ประการหลัก ประการแรก ปัจจัยด้านความล้มเหลวของการเดินทางเข้าไปขายแรงงานในเมืองใหญ่ ส่งผลทำให้ต้องเดินทางกลับมาประกอบอาชีพพ่อค้าแม่ในตลาดนัด ประการที่สอง ปัจจัยด้านการศึกษาที่สูงแต่ไม่อาจพึ่งพาการจ้างงานในโรงงานอุตสาหกรรมในเมืองใหญ่ได้ เพราะโรงงานเหล่านั้นต่างก็เกินไปเพื่อตอบสนองระบบทุนนิยมที่มุ่งซูร์ตีมูลค่าส่วนเกิน ค่าจ้างที่แรงงานได้ก็เป็นไปเพื่อเลี้ยงตนเองเป็นหลัก ทำให้ต้องกลับมาถิ่นฐานบ้านเกิดเพื่อหาอาชีพอิสระโดยเฉพาะการค้าขายในตลาดนัด และประการสุดท้าย ปัจจัยด้านแรงบีบคั้นของระบบทุนนิยม ที่ทำให้ผู้ใช้แรงงานรู้สึกแปลกแยกจากกิจกรรมการผลิตของตนเอง การหลีกเลี่ยงจากความแปลกแยกเหล่านี้ก็คือการออกจากแรงงานออกจากโรงงานกลับถิ่นฐานบ้านเกิด เพื่อหาอิสรภาพทางอาชีพ ทางเลือกที่สำคัญก็คือการกลับมาในฐานะของการเป็นพ่อค้าแม่ค้า สอดคล้องกับคำอธิบายของ มานะ นาคำ และคณะ (2559) ที่ชี้ให้เห็นว่าปัจจัยของการย้ายถิ่นแรงงานเข้าไปยังเมืองหลวงนั้นเป็นผลอันเนื่องมาจากการที่ไม่สามารถที่จะพึ่งพิงการทำการเกษตรเพียงอย่างเดียวเท่านั้น ประกอบกับการที่มีความต้องการให้บุตรได้เรียนหนังสือสูงขึ้น นอกจากนี้ยังเห็นได้ว่าผลการศึกษาเป็นไปตามลักษณะเดียวกันกับที่ Tosakul (2014) อธิบายเอาไว้ว่าเศรษฐกิจแบบตลาดเป็นวิธีการผลิตทางเศรษฐกิจที่โดดเด่นที่สุดของการดำรงชีพในหมู่บ้านภาคอีสานปัจจุบันนี้ ซึ่งก็คือการผลิตเพื่อขาย อย่างในตลาดนัดที่หลายครอบครัวผลิตแล้วนำมาขายเอง แต่ก็มีผู้ค้ารายย่อยหลายรายที่ไม่ได้ผลิตเองแต่ก็เห็นได้ว่าระบบทุนนิยม ตลาด และเศรษฐกิจจากฐานมีความสัมพันธ์กันในพื้นที่ของการขยายตัวของเมืองที่มีความคาบเกี่ยวกันระหว่างเมืองกับชนบทนั่นเอง นอกจากนี้ในเรื่องของวิถีชีวิตและการค้าขายของผู้ค้ารายย่อยในตลาดนัดบนพื้นที่ของการขยายตัวของเมืองนั้น ยังชี้ให้เห็นว่าตลาดได้เป็นพื้นที่ที่ทำให้ผู้ค้ารายย่อยรู้สึกมีความพึงพอใจอันเนื่องมาจากความเป็นอิสระและมีรายได้เพียงพอต่อความต้องการ ซึ่งสอดคล้องกับคำอธิบายของ Joel Stillerman (2015) ที่ได้อธิบายเอาไว้ว่า ตลาดนัดได้

หยิบยื่นโอกาสในการสร้างรายได้หรือเพิ่มการลงทุนให้กับผู้ที่มีรายได้น้อย สมาชิกของชนกลุ่มน้อย ตลอดจนผู้ที่ทำงานทำอยู่แล้วแต่ต้องการที่จะมีรายได้เสริม เป็นต้น

6. กิตติกรรมประกาศ

บทความนี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย “กำเนิดและพัฒนากาของตลาดสด ตลาดนัด และผู้ค้ารายย่อยในภาคอีสาน” ได้รับทุนสนับสนุนการวิจัยโดยโครงการวิจัยเมธีวิจัยอาวุโส สกว. ผู้วิจัยขอขอบคุณ สกว. ที่ให้ทุนสนับสนุนในการดำเนินการวิจัยและกลุ่มวิจัยความอยู่ดีมีสุขและการพัฒนาอย่างยั่งยืน ที่ให้การสนับสนุนให้ผู้วิจัยได้ทำการวิจัยด้วยดีเสมอมา

7. บรรณานุกรม

- กฤษดา ปัจจำเนย์ และธนพฤกษ์ ชามะรัตน์. (2560). วัฒนธรรมการบริโภคของครัวเรือน ชานเมืองขอนแก่น. *วารสารภาษา ศาสนา และวัฒนธรรม*, 6(2), 221 – 240.
- _____. (2561). ผลกระทบจากการกลายเป็นเมืองด้านการเข้าถึงและครอบครองสินทรัพย์ทุนของครัวเรือนแรงงานชานเมืองขอนแก่น. *วารสารราชภัฏสุราษฎร์ธานี*, 5(2), 101-125.
- ชาย โพธิ์สิตา. (2550). *ศาสตร์และศิลป์แห่งการวิจัยเชิงคุณภาพ*. นครปฐม: สถาบันวิจัยประชากรและสังคม มหาวิทยาลัยมหิดล.
- ชัยนต์ วรรณะภูติ. (2553). การกำหนดกรอบแนวคิดในการวิจัย. ใน อุทัย ดุลยเกษม (บรรณาธิการ). *การวิจัยเชิงคุณภาพ*. (หน้า 10 - 20) ขอนแก่น: ขอนแก่นการพิมพ์.
- ไข่มพรกาญจน์ จงกิจสกุล. (2555). *ระเบียบวิธีวิจัยทางสังคมศาสตร์*. ঢাকা: โพเรเจ็คท์ไฟฟ์-โพว์ทริงสิริ วิจิราพันธ์. (2556ก). พัฒนาการตลาดนัด. *วารสารวิชาการและวิจัย มทร. พระนคร*, 7(1), 159 – 171.
- _____. (2556ข). พัฒนาการและการดำรงอยู่ของตลาดนัดวัดทองสะอาด อำเภอลาดหลุมแก้ว จังหวัดปทุมธานี. *วารสารมหาวิทยาลัยราชภัฏลำปาง*, 2(1), 1 – 12.

- บัวพันธ์ พรหมพักพิง และคณะ. (2561). **กำเนิดและพัฒนาการของตลาดสด และผู้ค้ารายย่อยเมืองขอนแก่น**. ขอนแก่น: กลุ่มวิจัยความอยู่ดีมีสุขและการพัฒนาอย่างยั่งยืน
- _____. (2562). **เมืองขอนแก่น: การเติบโต ความท้าทาย และโอกาส**. นนทบุรี: สำนักพิมพ์สื่อตะวันออก จำกัด.
- ผาสุก พงษ์ไพจิตร และคริส เบเคอร์. (2546). **เศรษฐกิจการเมืองไทยสมัยกรุงเทพฯ**. เชียงใหม่: ซิลค์เวอร์ม บุคส์.
- พรรณภัทร ปลั่งศรีเจริญสุข. (2551). **อัตลักษณ์ของแรงงานข้ามชาติคืนถิ่นกับการต่อการพัฒนาของชาวบ้านในจังหวัดลำปาง**. วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการพัฒนาสังคม, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- พิทักษ์ ชุมงคล. (2559). การบริโภคเชิงสัญญะกับการสื่อสารอัตลักษณ์ในอินสตาแกรม. **วารสารนิเทศศาสตร์**, 34(1), 75 – 86.
- มานะ นาคำ, มนต์ชัย ผ่องศิริ และ ญัฐพล มีแก้ว. (2559). **ความเปลี่ยนแปลงและกระบวนการสร้างประชาธิปไตยในชนบทอีสาน**. รายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์ สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ศิริวรรณ เกษมศานต์กิตติการ. (2537). การศึกษาเชิงวิเคราะห์ปัญหาเรื่องความแปลกแยกในสังคมไทย. **วารสารมนุษยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์**, 2(1), 1-19.
- สมพงศ์ อาซากิจ. (2561). โครงสร้างความรู้สึกรักในชีวิตและเรื่องเล่าของแรงงานชายอีสานคืนถิ่น 3 รุ่นอายุ. **วารสารรัฐศาสตร์และรัฐประศาสนศาสตร์**, 9(2), 87-122.
- สุวิดา ธรรมเมธีวงศ์ และคณะ. (2550). การวิจัยเพื่อแสวงหาการมีส่วนร่วมของชุมชนในการพัฒนาตลาดเขตเทศบาลนครปฐม. ใน **เรื่องเต็มการประชุมวิชาการของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ครั้งที่ 45**. สาขาศึกษาศาสตร์ สาขาเศรษฐศาสตร์ และบริหารธุรกิจ สาขามนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์. (หน้า 569-570).
- อรรถจักร์ สัตยานุรักษ์. (2559). **ลืมนิทานปาก จากชาวนาสู่ผู้ประกอบการ**. กรุงเทพฯ: มติชน.
- อุกฤษฏ์ แพทย์น้อย. (2546). ทรรศนะของมาร์กซ์เรื่องสังคม. **วารสารสังคมศาสตร์**, 34(2), 26-54.

- อัศรยา สังขจันทร์. (2538). คาร์ล มาร์กซ์ ปฏิเสธระบบตลาดหรือไม่. **วิทยานิพนธ์อักษรศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาปรัชญา**. บัณฑิตวิทยาลัย, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- Cohen, G. A. (1978). **Karl Marx's Theory of History: A Defense**. Oxford: Oxford University Press.
- Cox, J. (1998). An introduction to Marx's theory of alienation. **International Socialism** 79, 41–62.
- Crossman, A. (2018, June 13). **Understanding Alienation and Social Alienation**. Retrieved from <https://www.thoughtco.com/alienation-definition-3026048>
- Geertz, C. (1978). The bazaar economy: Information and search in peasant marketing. **The American Economic Review**, 68(2), 28-32.
- Mandel, E., & Novack, G. (1974). **The Marxist theory of alienation: three essays**. New York: Pathfinder Press.
- Marx, K. (1990 [1867]). **Capital Volume I**. Penguin Classics: London.
- McMillan, J. (2002). **Reinventing the bazaar: A natural history of markets**. New York: Norton.
- Morales, A. (2009). Public markets as community development tools. **Journal of Planning Education and Research**, 28(4), 426-440.
- Nechyba, T. J., & Walsh, R. P. (2004). **Urban sprawl**. **Journal of economic perspectives**, 18(4), 177-200.
- Stillerman, J. (2015). Flea market. In Daniel Thomas Cook and J. Michael Ryan. (Ed). **The Wiley Blackwell Encyclopedia of Consumption and Consumer Studies**. New York: John Wiley & Sons.
- Tangires, Helen. (2003). **Public markets and civic culture in nineteenth century America**. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

- Tosakul, R. (2014). Relatedness: capitalism and the sufficiency economy in rural Northeastern Thailand. In Liamputtong, P. (Ed.). **Contemporary socio-cultural and political perspectives in Thailand** (pp. 141-153). Dordrecht: Springer.
- Yongvanit, S., & Thungsakul, N. (2013). The national economic and social development plan as an urban driver for Khon Kaen city. **Reg. Views**, **26**, 17-26.