18924

การบริหารจัดการตลาดนัด โค – กระบือ : ศึกษากรณี บ้านโพธิ์มูล หมู่ที่ 3 ตำบลคำน้ำแซบ อำเภอวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี

ครรชิต ศรีนาม

ภาคนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต(พัฒนาสังคม)
คณะพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม
สถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์
พ.ศ.2550

การบริหารจัดการตลาดนัด โค – กระบือ : ศึกษากรณีบ้านโพธิ์มูล หมู่ที่ 3 ตำบลคำน้ำแซบอำเภอวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี

ครรชิต ศรีนาม

คณะพัฒนาสังคมและสิ่งแวดล้อม

คณะกรรมการสอบภาคนิพนธ์ ได้พิจารณาแล้วเห็นสมควรอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (พัฒนาสังคม)

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ..... ประธานกรรมการ

(ดร.พิชาย รัตนดิลก ณ ภูเก็ต)

รองศาสตราจารย์..... .....กรรมการ

(ดร.สมศักดิ์ สามัคคีธรรม)

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ..... กรรมการ

(พงษ์เทพ จันทสุวรรณ)

รองศาสตราจารย์..... รักษาราชการแทนคณบดี

(ดร.สุรสิทธิ์ วชิรขจร)

วันที่ 22 ตุลาคม พ.ศ.2550

บทคัดย่อ

ชื่อภาคนิพนธ์ : การบริหารจัดการตลาดนัด โค – กระบือ : ศึกษากรณี บ้านโพธิ์มูล หมู่ที่ 3 ตำบลคำน้ำแซบ

ชื่อผู้เขียน : นายครรชิต ศรีนาม

ชื่อปริญญา : ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต (พัฒนาสังคม)

ปีการศึกษา : 2550

การศึกษาเรื่อง การบริหารจัดการตลาดนัด โค – กระบือ ศึกษากรณี บ้านโพธิ์มูล หมู่ที่ 3 ตำบลคำน้ำแซบ อำเภอวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโครงสร้างและองค์ประกอบรวมทั้งบทบาทของกลุ่มต่างๆที่เกี่ยวข้องและกระบวนการซื้อ – ขายสัตว์ฯของตลาดนัดค้าสัตว์ฯ เพื่อสร้างตัวแบบในการพัฒนาตลาดนัดค้าสัตว์ โค – กระบือ ให้เหมาะสมเป็นบรรทัดฐานแก่ตลาดฯอื่นๆ ทั่วไป

การศึกษาครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสัมภาษณ์ในลักษณะไม่เป็นทางการ แบบเจาะลึก (In-depth Interview) มีแบบสัมภาษณ์และเครื่องบันทึกเสียง/กล้องถ่ายรูป เพื่อเป็นเอกสารอ้างอิงในการเจาะข้อมูลร่วมกับการสังเกตแบบเข้าไปมีส่วนร่วมในขบวนการขั้นตอนระเบียบการปฏิบัติต่างๆ จากผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ (Key-informant) ซึ่งได้แก่ผู้ที่มีส่วนในการดำเนินกิจกรรมต่างๆกับตลาดนัดฯ จำนวน 17 ราย และข้อมูลที่ค้นคว้าจากเอกสารวิชาการ วิทยานิพนธ์/ภาคนิพนธ์ เอกสารจากหน่วยงานต่างๆของรัฐที่เกี่ยวข้อง

การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้ทำการตรวจสอบความน่าเชื่อถือ (Reliability) ของข้อมูลโดยใช้เทคนิคสามเส้า (Triangulation) จากผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ แล้วนำมาจัดหมวดหมู่ตามวัตถุประสงค์ วิเคราะห์ตามหลักตรรกะ โดยยึดหลักตามแนวคิด,ทฤษฎี ที่เป็นตัวแบบควบคู่ไปกับการวิเคราะห์ประเด็นปัญหาที่เกี่ยวข้องของการดำเนินกิจกรรมต่างๆของตลาดนัดโค,กระบือฯ

ผลการศึกษาพบว่า

- ในด้านโครงสร้างของการบริหารจัดการด้านต่างๆ ภายในตลาด จะมีทั้งการดำเนินงานของฝ่ายตลาดเองซึ่งยังมีจุดบกพร่องในด้านต่างๆอีกมากที่มีผลกระทบต่อเสถียรภาพการดำรงอยู่ของตลาดโดยการมีเจ้าของตลาดนัด โค,กระบือเป็นผู้มีอำนาจในการบริหารจัดการแบบเบ็ดเสร็จแต่เพียงผู้เดียวและการดำเนินงานของฝ่ายรัฐ ควบคู่กันไป ซึ่งในการดำเนินงานในปัจจุบันจำเป็นจะต้องได้รับการปรับปรุงแก้ไขทั้ง 2 ด้าน เพื่อให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิต

ของเกษตรกรและสังคมไทยในโลกปัจจุบัน และการปฏิรูประบบราชการที่เน้นการตองสนองความต้องการและความรวดเร็วของภาครัฐเป็นหลัก

- ในด้านบทบาทหน้าที่ของผู้มีส่วนในการดำเนินการและเป็นกลไกลต่างๆของตลาดพบว่า บุคคลทุกกลุ่มอาชีพที่มีบทบาทในตลาดนัดโค,กระบือฯ ล้วนเป็นกลไกลที่สำคัญ ในการสนับสนุนหรือผลักดันให้กิจการมีความเจริญรุ่งเรื่องและทุกคนควรได้รับความคุ้มครองหรือประโยชน์อัน พึงมีจากการดำเนินการภายใต้กฎหมายและระเบียบปฏิบัติของตลาดฯโดยเท่าเทียมกัน เป็นเครือข่ายซึ่งกันและกัน ซึ่งจะส่งผลให้เกิด ความเชื่อถือเชื่อมั่นในการดำเนินงานของตลาดนัดโค,กระบือ และเป็นอีกปัจจัยที่สำคัญยิ่งที่ทำให้กลุ่มบุคคลอาชีพต่างๆ มารวมกัน เพราะต่างก็ได้รับผลประโยชน์ซึ่งกันและกันและจากการดำเนินการของตลาดฯด้วยกันทั้งสิน ถือเป็นจุดนัดพบที่มีความสมดุลที่เกิดขึ้นในทางเศรษฐศาสตร์ด้านหนึ่ง

- ในส่วนของกระบวนการซื้อ,ขายสัตว์ พบว่า ในปัจจุบันมีความแตกต่างจากสังคมเดิมเป็นอย่างมาก ตามวิถีชีวิตของเกษตรกรไทย ที่มีการเปลี่ยน แปลงไป หันมานิยมการพึ่งพาเครื่องจักรกลเป็นแรงงานหลัก และเอนกประสงค์ต่อการใช้งานแทน การใช้แรงงานจากสัตว์โค,กระบือ ทำให้การซื้อ,ขาย สัตว์ มุ่งเน้นไปที่ เพื่อการบริโภคหรือเพื่อการแปรรูปอื่นๆ และเพื่อคัดเลือกเฉพาะที่มีลักษณะที่เด่นดีที่สุด เพื่อใช้เป็นพ่อพันธุ์แม่พันธุ์ เพื่อประสิทธิภาพในการขยายผลผลิตต่อสู่การบริโภคต่อไป เป็นหลักสำคัญ ดังนั้น ในประเด็นแรกจึงทำการซื้อ,ขายกันในรายใหญ่ ครั้งละหลายตัวและซื้อในราคาที่ไม่สูง ส่วนในประเด็นหลัง จะซื้อ,ขายกัน ทีละตัวหรือ 2 ตัว และมีราคาสูง ดังนั้น จึงสรุปตรงจุดนี้ได้ว่า สัตว์ที่มีลักษณะเด่น ไม่กี่ตัวเท่านั้น จะถูกคัดเลือกไว้เป็นพ่อพันธุ์หรือแม่พันธุ์ ส่วนที่มีลักษณะด้อยกว่าหรือหมดอายุการใช้งานตามวัตถุประสงค์ ก็จะถูกนำมา ณ ที่ตลาดนัดฯแห่งนี้ เพื่อซื้อ,ขายแปรรูปสู่การบริโภคต่อไป โดยมีกลุ่มพ่อค้า ทั้งจากภายในและภายนอกจังหวัด รอดำเนินการ และมีพ่อค้าคนกลางสอดแทรกระบบการซื้อ,ขายเป็นวงจรชีวิตของสัตว์ชนิดนี้ตลอดมาในสังคมปัจจุบัน

ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษาคือ

การที่จุดสมดุลของตลาดนัดโค,กระบือ จะเกิดขึ้นได้ ต้องอาศัยปัจจัยสนับสนุนในหลายๆด้าน ทั้งเรื่องขับเคลื่อนทางสังคม การเมืองและอำนาจผลักดันร่วมกันจากหลายๆฝ่าย ตลอดจนถึงการเพาะบ่มความเชื่อถือของกาลเวลาและเงินทุนสำรองของตลาดฯ และขบวนการเป็นเครือข่ายซึ่งกันและกัน เพื่อร่วมแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เกิดในตลาดได้ทันท่วงทีและเพื่อการอยู่รอด คงอยู่ของตลาดนัดในสังคม ต่อไป

ABSTRACT

Title of Research Paper	:	Management of the Cattle flea Market : A Case study of Ban Pho-Moon, Moo 3, Khumnamsaeb, Warinchamrab District, Ubonratchathani Province
Author	:	Mr.Khanchit Srinam
Degree	:	Master of Arts (Social Development)
Year	:	2007

The study aimed to examine the structure and components, including the role of different groups concerned with the selling – buying process of the cattle flea market in order to build a model for developing the cattle market to serve as a norm for other animal markets.

The qualitative research gathered the data by informal in-depth interview of 17 key informants. The instruments consisted of an interview guide, a tape recorder and a camera, to use along with participatory observation in different steps in accordance with the formal regulations at the cattle flea market. The secondary data were taken from related documents, dissertations / theses and official publications.

Data analysis. The research tested the reliability of the data by using the technique of triangulation. After that the data were categorized on the basis of the objectives, were logically analyzed on the basis of the concepts and the theory which served as the mode, along with the analysis of problems related to the activities of the cattle flea market.

Findings

- Management structure within the cattle market. The cattle market as managed by its own personnel still have many problems that affect the stability of the market. The owner of the market has the sole authority in decision – making. The government sector manages the market, in parallel with the market owner. At present

the operation of both parties needs to be improved to cope with the changing way of life of the farmers, the present Thai society and the government reform that emphasizes speed and satisfaction of people's needs.

- Regarding the role of stakeholders as mechanisms of the cattle market, it has been found that people from all walks of life are important mechanisms in driving or pushing the business to prosperity. There fore, the rights of all people should be equally protected by laws and regulations. They should for a network, which will contribute to confidence in the operation of the cattle market. One important factor that leads people from different occupations get together because they receive mutual benefits from the market, a meeting place that creates economic equilibrium.

- With regard to the selling – buying – buying process, it was found that the process at present is very different from that in the parts, in conformity to the change in Thai farmers' way of life which hums to depend mainly on machinery instead of cattle labor. Therefore, the purpose for selling and buying cattle in for consumption or processing. The outstanding breed is selected for reproduction to increase the products for consumption. In the first case, the selling and buying in the form of a big lot, several animals at a time, at a low price. In the second case, only one or two animals are purchased at a time, at a high price. Therefore, it can be concluded that only a few animals will be selected for further breeding, while ordinary animals or animals no lounger useful for work will be sold at this cattle to be processed for consumption. There are traders in and outside the province that are waiting for purchase. There are also in – betweens that come into play. This had been the cycle of selling and buying cattle until present.

Recommendations.

For the cattle flea market to be at the equilibrium, there must be support factors from several forces – social drive, politics and others. Also important are the belief of that time and the reserve fund of the cattle flea market. There should be a network to solve various problems in the market immediately for the survival of such a market in society.

กิตติกรรมประกาศ

ภาคนิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ ผศ. ดร.พิชาย รัตนดิลก ณ ภูเก็ต และคณาจารย์คณะพัฒนาสังคมสถาบันบัณฑิตพัฒนบริหารศาสตร์ (นิดา) ที่กรุณาชี้แนะแนวทางการทำภาคนิพนธ์และประสิทธิประศาสตร์วิชาองค์ความรู้ต่างๆ ตลอดจนการตรวจแก้ไขข้อบกพร่องให้ภาคนิพนธ์มีความสมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ขอกราบขอบพระคุณผู้บังคับบัญชาโดยตรง ท่านธนิตย์ เอนกวิทย์ ปศุสัตว์จังหวัดอุบลราชธานีและเพื่อนร่วมงานทุกๆท่านที่ช่วยสนับสนุนเป็นกำลังใจให้ศึกษาเล่าเรียนพร้อมช่วยเหลือด้านหน้าที่การงานให้สามารถลุล่วงไปพร้อมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ขอขอบพระคุณผู้มีส่วนเกี่ยวข้องกับการดำเนินกิจการด้านต่างๆ ของตลาดนัดโค,กระบือ อำเภอวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี ทุกท่าน ที่ได้กรุณาเสียสละเวลาอันมีค่าให้ผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์ เพื่อเก็บข้อมูลในครั้งนี้ รวมทั้งการเปิดเผยข้อมูลบางส่วนให้เป็นวิทยาทานแก่ผู้วิจัยในครั้งนี้เพื่อนำไปเผยแพร่นำเสนอให้รับรู้เป็นประโยชน์แก่สังคมโดยส่วนรวม

ขอกราบขอบพระคุณแทบเท้ามารดาที่ช่วยเหลือและแบ่งเบาภาระในทุกๆด้านของวิถีชีวิตที่รับผิดชอบของผู้วิจัย เพียงเพื่อให้ผู้วิจัยได้ทุ่มเทเวลาศึกษาเล่าเรียน ตลาดจนการทำภาคนิพนธ์ในครั้งนี้ ให้สำเร็จลุล่วงมีความภาคภูมิใจและนำความรู้ที่ได้มาปรับใช้กับวิถีชีวิตและหน้าที่การงานให้เป็นคนดีและประโยชน์สูงสุดแก่ตนเองและสังคมได้ต่อไป

ครรชิต ศรีนาม

ตุลาคม 2550

18924

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(1)
ABSTRACT	(3)
กิตติกรรมประกาศ	(5)
สารบัญ	(6)
สารบัญตาราง	(8)
สารบัญแผนภูมิ	(9)
สารบัญภาพ	(10)
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
1.3 ขอบเขตของการศึกษา	3
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
บทที่ 2 แนวคิด ทฤษฎี และผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	4
2.1 ทฤษฎีสังคมของสำนักโครงสร้าง-หน้าที่	4
2.2 แนวคิดเกี่ยวกับวิถีชีวิต	7
2.3 แนวคิดเกี่ยวกับภูมิปัญญาชาวบ้าน	10
2.4 แนวคิดเกี่ยวกับการมีส่วนร่วม	22
2.5 แนวคิดเกี่ยวกับผู้นำและภาวะผู้นำ	25
2.6 แนวคิดเกี่ยวกับการบริหารจัดการ	27
บทที่ 3 กรอบแนวคิดและวิธีการศึกษา	33
3.1 กรอบแนวคิดในการศึกษาวิจัย	33
3.2 นิยามคำศัพท์ที่ใช้ในการศึกษา	33
3.3 วิธีการศึกษา	35
3.4 แนวการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก	35
3.5 วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	36
3.6 การวิเคราะห์ข้อมูล	36

บทที่ 4 ผลการศึกษา	37	C4-1
4.1 ข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ	38	
4.2 โครงสร้างของตลาดและบทบาทของกลุ่ม	46	C4-2
4.3 กระบวนการในการซื้อ – ขายจากกลุ่มอาชีพต่างๆที่เกี่ยวข้อง	56	
4.4 ปัญหาและอุปสรรคที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินงานของตลาดฯ	64	
4.5 ข้อเสนอแนะในการสร้างตัวแบบต่อการพัฒนาตลาดฯ	66	
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	70	
5.1 สรุปผลการศึกษา	70	
5.2 ข้อเสนอแนะของผู้วิจัย	72	
บรรณานุกรม	74	
ภาคผนวก	76	
ประวัติผู้ทำภาคนิพนธ์	79	

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
4.1	แสดงจำนวนข้อมูลพื้นฐานของผู้ให้ข้อมูลที่สำคัญ	45

สารบัญแผนภูมิ

แผนภูมิที่		หน้า
4.1	แสดงตลาดนัด โค,กระบือ บ้านโพธิ์มูล ตำบลคำน้ำแซบ จังหวัดอุบลราชธานี	43
4.2	แสดงที่ตั้งตลาดนัด โค,กระบือ บ้านโพธิ์มูล ตำบลคำน้ำแซบ จังหวัดอุบลราชธานี	44
4.3	แสดงโครงสร้างการดำเนินงานของตลาดนัด โค,กระบือ ฯ	46
4.4	แสดงกระบวนการ ซื้อ-ขาย จากกลุ่มอาชีพต่างๆที่เกี่ยวข้องกับตลาด	56
4.5	แสดงจุดเพิ่มเติมโครงสร้างการดำเนินงานของตลาดนัด โค,กระบือบ้านโพธิ์มูล	69

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
4.1	แสดงการค้าขายของตลาดนัด โค,กระบือ บ้านโพธิ์มูล อ.วารินฯ จ.อุบลฯ	39
4.2	แสดงกลุ่ม "นายฮ้อย" รอรถสัตว์นำเข้า บริเวณทางเข้าประตูตลาด	39
4.3	แสดงกลุ่ม "นายฮ้อย" คัดเลือก ประมูลให้ราคาสัตว์อยู่บนรถ	40
4.4	แสดงการซื้อ ขายสัตว์ โดยการตีตราสัญลักษณ์	40
4.5	แสดงอาชีพต่างๆที่มีในตลาดนัดค้า โค,กระบือ	41
4.6	แสดงอาชีพต่างๆที่มีในตลาดนัดค้า โค,กระบือ	41
4.7	แสดงการควบคุมป้องกันโรคสัตว์โดยการฉีดวัคซีนหรือตรวจสัตว์กรณีสงสัยฯ	42
4.8	แสดงการควบคุมป้องกันโรคสัตว์โดยการตั้งด่านจุดตรวจสัตว์หรือพาหะต้องสงสัย	42
4.9	แสดงข้อมูลการโพสข้อมูลเกี่ยวข้องกับโสเภณีในตลาดนัด โค,กระบือ	54
4.10	แสดงการนำเสนอข่าวสารด้านต่างๆในตลาดนัดฯสู่สังคมภายนอกทางเว็บไซต์	54
4.11	แสดงการนำเสนอข่าวสารด้านต่างๆในตลาดนัดฯสู่สังคมภายนอกทางหนังสือพิมพ์ฯ	55
4.12	แสดงการสัมภาษณ์จากกลุ่มอาชีพต่างๆที่เกี่ยวข้อง	59