



รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการศึกษาเกี่ยวกับอัตราภาษีศุลกากรผ้ากระสอบ
และหาทางเลือกในการจัดตั้งตลาดนัดผ้ากระสอบ
ที่อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

โดย ภูอัมรินทร์ ศรีระเด่น

รายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

โครงการศึกษาเกี่ยวกับอัตราภาษีศุลกากรผ้ากระสอบ
และหาทางเลือกในการจัดตั้งตลาดนัดผ้ากระสอบ
ที่อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

คณะผู้วิจัย	สังกัด
นายภูอัมรินทร์ ศรีระเด่น	นักศึกษาระดับบัณฑิตศึกษา คณะศึกษาศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์
นายมุฮัมมัดยาเอ๊ะ มามะ	ผู้ค้าผ้ากระสอบรายย่อย
นายชาการ์риа กาเดร์	ผู้ค้าผ้ากระสอบรายย่อย

สนับสนุนโดยสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	ก
บทที่ 1 บทนำ	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	1
คำถามการวิจัย	1
วัตถุประสงค์โครงการ	2
วิธีการดำเนินการ	2
ผลที่คาดว่าจะได้รับ	3
บทที่ 2 การทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้อง	4
บทความ ที่ยวได้ : เกี่ยวกับตลาดฯ	4
รายงานการวิจัย การศึกษาตลาดนัดขายเสื้อผ้ามือสอง หน้ามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์	7
วิทยาเขตปัตตานี	
ข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ตลาดนัดจะบังคอก	12
บทที่ 3 กระบวนการดำเนินงานวิจัย	16
การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการประเมินและการเรียกเก็บภาษีสุลกการ	16
ศึกษารูปแบบการจัดการตลาดนัดผ้ากระสอบที่ตลาดโรงเกลือ อำเภออรัญประเทศ	17
จังหวัดสระแก้ว	
สำรวจความต้องการและข้อเสนอแนะของผู้ค้าผ้ากระสอบและประชาชนผู้บริโภคผ้ากระสอบ	17
ในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส	
ถอดบทเรียนเพื่อร่วมกันวิเคราะห์ข้อมูลและจัดทำข้อสรุปจากการศึกษา	18
บทที่ 4 ผลการดำเนินงาน	20
การประเมินและการเรียกเก็บภาษีสุลกการ	20
ศึกษารูปแบบการจัดการตลาดนัดผ้ากระสอบที่ตลาดโรงเกลือ อำเภออรัญประเทศ จังหวัด	24
สระแก้ว ชายแดนไทย – กัมพูชา	
การสัมภาษณ์ผู้ค้าผ้ากระสอบและประชาชนผู้บริโภคในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาส	29
เกี่ยวกับความเหมาะสมในการจัดให้มีตลาดนัดผ้ากระสอบที่อำเภอตากใบ	
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย	38
ที่มาของผู้ค้ากระสอบ	38
เส้นทางการค้าผ้ากระสอบ	38
อัตราภาษีสุลกการ	40
ผ้ากระสอบกับปัญหาสาย	40
ความเป็นไปได้ในการจัดตั้งตลาดนัดผ้ากระสอบที่ด่านตากใบ จังหวัดนราธิวาส	40

	หน้า
ภาคผนวก	44
ประวัตินักวิจัย	44
แบบสัมภาษณ์ประชาชนผู้บริโภคร	45
แบบสัมภาษณ์ประชาชนผู้ค้าฝ้ากระสอบ	47
อัตราอากรตามพระราชกำหนดพิกัดอัตราศุลกากร พ.ศ.2530	50
ใบเสร็จรับเงินค่าอากรปากระวาง ด้านศุลกากรอรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว	51
ใบรับรอง การซื้อสินค้าจากตลาดโรงเกลือ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว	52
ใบเสร็จเงินสดการซื้อสินค้าฝ้ากระสอบที่เมืองโกตาบารู รัฐกลันตัน ประเทศมาเลเซีย	53

บทคัดย่อ

โครงการวิจัยเรื่อง “การศึกษาเกี่ยวกับอัตราภาษีศุลกากรผ้ากระสอบและหาทางเลือกในการจัดตั้งตลาดนัดผ้ากระสอบที่อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส” โดยการสนับสนุนของสำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย (สกว.) สำนักงานภาค เป็นการศึกษาบนพื้นฐานของปัญหาการประกอบอาชีพของผู้ค้าเสื้อผ้ามือสองรายย่อย ซึ่งเป็นธุรกิจที่เป็นเครือข่ายกระจายอยู่เต็มพื้นที่จังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส

วิธีการศึกษา ได้ใช้วิธีการสังเกต สัมภาษณ์ ใช้แบบสอบถาม และการเก็บหลักฐานเป็นเอกสารของทางราชการเกี่ยวกับการเสียภาษีศุลกากร หลักเกณฑ์การคำนวณภาษีศุลกากร ภาพถ่าย สไลด์ และสื่อวิทัศน์ ประกอบการจัดเวทีประชุมเพื่อสรุปสถานการณ์และข้อมูลที่ได้จากการศึกษาเป็นระยะ

ผลจากการศึกษาพบว่าธุรกิจการขายเสื้อผ้ากระสอบ เริ่มมีการขายตั้งแต่ประมาณปี 2519 หรือ 27 ปีที่แล้ว โดยแรกเริ่มมีการนำเสื้อผ้าเก่า มาขายในตลาดนัด จากนั้นประมาณช่วงปี 2526 – 2527 มีการนำเสื้อผ้าจากต่างประเทศ ซึ่งมีเยื่อหือเป็นที่นิยมของตลาดเข้ามาขาย โดยมีจุดรวมสินค้าอยู่ที่อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี ซึ่งทำให้ตลาดมีความคึกคักมาก เป็นการสร้างงาน สร้างอาชีพให้กับคนในท้องถิ่น ในการคัดประเภท คัดคุณภาพ รวมไปถึงซักล้างและรีด ก่อนจะแยกจำหน่ายไปตามตลาดนัดต่างๆ โดยมีการแยกเป็นมัดๆ ไปยังตลาดในภูมิภาคต่าง รวมถึงกรุงเทพฯ ด้วย

ประมาณปี 2537 ได้มีการตั้งตลาดโรงเกลือที่ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว เป็นตลาดผ้ากระสอบที่ใหญ่ที่สุดของประเทศไทย มีพื้นที่ประมาณ 70 ไร่ ตลาดเปิดตั้งแต่เช้าถึง 4 โมงเย็น ของทุกวัน การซื้อขายในตลาดโรงเกลือนี้ มีการคาดว่ามียอดเงินหมุนเวียนไม่น้อยกว่า 10 ล้านบาทต่อวัน จากการที่ธุรกิจการขายเสื้อผ้ากระสอบ ประสบผลสำเร็จในการขาย ในขณะที่เดียวกันก็เริ่มมีการตรวจจับผู้ลักลอบสินค้าผ้ากระสอบเข้ามาในประเทศ บางครั้งก็ต้องจ่ายในรูปของส่วย ซึ่งก่อนหน้านี้ไม่เคยมีปรากฏ

จากการที่ต้องเสียค่าผ่านด่านตรวจ ทำให้ไม่สามารถส่งขึ้นไปขายที่กรุงเทพฯ ได้ จึงเป็นเหตุให้ต้องขายตามหมู่บ้าน ทำให้มีรายได้ลดลง และถ้าหากจะต้องไปขายตามเขตพื้นที่หาดใหญ่ ยะลา ปัตตานี และนราธิวาส จะต้องจ่ายค่าผ่านด่านตลอด ปัญหาเริ่มหนักขึ้นประมาณ 4 – 5 ปีที่ผ่านมา กลุ่มที่ทำการค้าเสื้อผ้ากระสอบเดือดร้อนมาก ค่าเงินริงกิต (RM) ราคาสูงขึ้น ทำให้กลุ่มที่ทำการค้าผ้ากระสอบ แทนที่จะไปรับผ้ากระสอบจากด่านฝั่งมาเลเซีย ต้องเดินทางไปรับผ้ากระสอบจากด่านตลาดโรงเกลือ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ชายแดนไทย – กัมพูชา มาขายแทน ซึ่งมีราคาถูกกว่า เพราะไม่ต้องเสียค่ารายการจากด่านชายแดน แต่ก็มีปัญหาที่เดือดร้อนคือ เนื่องจากระยะทางไกลถึง 1,400 กิโลเมตร ทำให้ต้องเสียเวลาเดินทาง

เส้นทางการเดินทางของสินค้าผ้ากระสอบจะรวบรวมจาก อเมริกา ญี่ปุ่น ออสเตรเลีย แคนาดา ไต้หวัน เกาหลี สิงคโปร์ โดยสินค้าผ้ากระสอบจะถูกเก็บไว้ที่คลังสินค้าใหญ่ ที่ยะโฮร์ ประเทศมาเลเซีย โดยมีนายทุนเป็นชาวสิงคโปร์และไต้หวัน โดยตลาดใหญ่ที่รับซื้อสินค้ามากที่สุด ได้แก่ จีน รองลงมาคือ อินโดนีเซีย กัมพูชา ฟิลิปปินส์ มาเลเซีย (โกตาบารู) ตามลำดับ ที่ตลาดกัมพูชาเอง เป็นจุด

กระจายของเสื้อผ้ากระสอบเข้ามาในประเทศไทย โดยกลุ่มผู้ค้ากระสอบจะรับผ้ากระสอบและนำมากระจายในตลาดระดับภูมิภาค คือจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส

ด้วยเหตุนี้ ทำให้ผู้ค้าผ้ากระสอบ ต้องการที่จะจัดตั้งตลาดค้าส่งผ้ากระสอบแบบปลอดภาษี เพื่อแก้ปัญหาเจ้าหน้าที่เรียกรับผลประโยชน์นอกระบบ ที่ด่านตาบา อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส และมีรูปแบบการจัดการเหมือนตลาดนัดโรงเกลือ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว เหตุผลเพราะใกล้กับโกดังผ้ากระสอบที่อยู่บริเวณสนามบินเมืองโกตาบารู รัฐกลันตัน ประเทศมาเลเซีย ทำให้สามารถลดต้นทุนของผ้ากระสอบ ผู้ค้ารายย่อยสามารถเดินทางไปซื้อได้ด้วยตนเองโดยไม่ต้องผ่านนายทุนหรือพ่อค้าคนกลาง ผู้บริโภคก็จะได้ประโยชน์ในการเลือกซื้อสินค้าราคาถูก

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ธุรกิจการขายเสื้อผ้ากระสอบในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ยะลา และจังหวัดนราธิวาส เริ่มมีการขายตั้งแต่ประมาณปี 2519 แรกเริ่มมีการนำเสื้อผ้าเก่าที่ใช้แล้วเข้ามาขายในตลาดนัด ต่อมาประมาณปี 2526-2527 ได้มีการนำเสื้อผ้าเก่าจากต่างประเทศที่ใช้แล้วเข้ามาขาย ก่อให้เกิดการสร้างงานให้กับคนในท้องถิ่นในแต่ละขั้นตอน ตั้งแต่การคัดกระสอบ คัดแยกเสื้อผ้า ซักล้าง รีด และแยกเป็นมัด ๆ เพื่อส่งไปขายยังตลาดนัดในพื้นที่และต่างจังหวัด ทำให้การค้าเสื้อผ้ากระสอบซึ่งเป็นสินค้าราคาถูก มีการขยายตัวและเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยกลุ่มผู้ค้าผ้ากระสอบส่วนใหญ่เป็นกลุ่มวัยรุ่นชาวไทยมุสลิม ในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส

เนื่องจากผ้ากระสอบเป็นสินค้านำเข้า กรมศุลกากรมีการประเมินเพื่อเก็บภาษีนำเข้าผ้ากระสอบในอัตราสูง ร้อยละ 30 ของมูลค่าผ้ากระสอบ ทำให้ผู้ค้าผ้ากระสอบไม่สามารถรับภาระภาษีได้ จึงใช้วิธีการลักลอบนำเข้าและการตรวจจับอย่างเข้มงวดโดยเจ้าหน้าที่ตำรวจ ส่งผลทำให้ธุรกิจการค้าผ้ากระสอบเริ่มซบเซา กลุ่มผู้ค้าผ้ากระสอบได้แก้ปัญหา โดยการเดินทางไปซื้อผ้ากระสอบจากชายแดนกัมพูชาที่ตลาดโรงเกลือ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ซึ่งเป็นตลาดผ้ากระสอบขนาดใหญ่ มีรูปแบบการจัดการที่มีสิ่งอำนวยความสะดวกและครบวงจร อีกทั้งผ้ากระสอบมีราคาถูก เพราะพ่อค้าชาวกัมพูชานำเข้ามาขาย ผู้ค้าผ้ากระสอบจึงไม่ต้องรับภาระการเสียภาษีศุลกากรนำเข้าผ้ากระสอบ แต่ปัญหาของผู้ค้าผ้ากระสอบในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาส ก็คือต้องเดินทางไป - กลับ เป็นระยะทางไกลถึง 2,800 กิโลเมตร ซึ่งเป็นการเสียทั้งเงินและเสียเวลา

ด้วยเหตุผลดังกล่าว จึงเห็นควรให้มีการศึกษาเกี่ยวกับอัตราภาษีศุลกากรผ้ากระสอบ และหาทางเลือกที่เหมาะสมในการจัดตั้งตลาดนัดผ้ากระสอบที่อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ให้มีความสะดวกในการซื้อขายผ้ากระสอบ และเป็นแหล่งสร้างงาน อีกทั้งช่วยส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยต่อไป

คำถามการวิจัย

1. มาตรฐานการประเมินราคาและการเรียกเก็บภาษีศุลกากรนำเข้าผ้ากระสอบของกรมศุลกากรของประเทศไทย ประเทศมาเลเซีย และประเทศเขมรเป็นอย่างไร
2. รูปแบบและทางเลือกในการจัดให้มีตลาดนัดผ้ากระสอบที่อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาสควรเป็นอย่างไร

วัตถุประสงค์โครงการ

1. เพื่อศึกษามาตรฐานการประเมินและการเรียกเก็บภาษีศุลกากรนำเข้าฝ้ายกระสอบของกรมศุลกากร รวมทั้งการประเมินราคาและการเรียกเก็บภาษีศุลกากรนำเข้าฝ้ายกระสอบของด่านศุลกากรตากใบ ด่านศุลกากรสุโขทัย และด่านศุลกากรอรัญประเทศ
2. เปรียบเทียบมาตรฐานการประเมินและการเรียกเก็บภาษีศุลกากรนำเข้าฝ้ายกระสอบของกรมศุลกากร ประเทศมาเลเซีย กรมศุลกากรประเทศเขมรกับของกรมศุลกากร ประเทศไทย
3. มาตรฐานการประเมินและการเรียกเก็บภาษีศุลกากรนำเข้าฝ้ายกระสอบเพื่อเสนอต่อกรมศุลกากร ประเทศไทย
4. เพื่อศึกษารูปแบบการจัดการของตลาดนัดฝ้ายกระสอบ ของตลาดนัดโรงเกลือ ในด้านการจัดพื้นที่ การจัดให้มีบริการขั้นพื้นฐาน การขนส่ง บริการด้านการเงินการธนาคาร และการบริการประชาชน
5. ศึกษาเกี่ยวกับความเหมาะสมในการจัดให้มีตลาดนัดฝ้ายกระสอบที่อำเภอตากใบ รวมทั้งสอบถามความเห็นจากผู้ค้าฝ้ายกระสอบและประชาชนผู้บริโภค ในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาส

วิธีการดำเนินงาน

1. การศึกษาและเก็บข้อมูลเกี่ยวกับการประเมินและการเรียกเก็บภาษีศุลกากร โดยการรวบรวมข้อมูลเอกสารเกี่ยวกับมาตรฐานการประเมินและการเรียกเก็บภาษีศุลกากร การสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่กรมศุลกากร ผู้ค้าฝ้ายกระสอบ ดังนี้

1.1 กรณีของประเทศไทย

- กรมศุลกากร กรุงเทพมหานคร
- สำนักงานศุลกากรส่วนภูมิภาคภาคใต้ จังหวัดสงขลา
- ด่านศุลกากรตากใบ อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส
- ด่านชายแดนสุโขทัย-สุโขทัย อำเภอสุโขทัย จังหวัดนราธิวาส
- ด่านชายแดนอรัญประเทศ(ตลาดโรงเกลือ) อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว

1.2 ประเทศมาเลเซีย

- ด่านชายแดนเป็งกาลี-กูโบร์ อำเภอคูมปัส รัฐกลันตัน
- ด่านชายแดนรันตูปีนยัง อำเภอปาเสมัส รัฐกลันตัน (ฝั่งตรงข้ามด่านสุโขทัย-สุโขทัย)

1.3 ประเทศกัมพูชา

- ด่านปอยเปต (ตลาดโรงเกลือ)

2. ศึกษาแบบแผนการจัดการตลาดนัดผ้ากระสอบ โดยการรวบรวมข้อมูลจากการสังเกตการณ์ เอกสาร ภาพถ่าย วิดีทัศน์ และการสัมภาษณ์ผู้ค้าผ้ากระสอบที่ตลาดนัดโรงเกลือ ดังนี้

- การจัดพื้นที่
- การจัดบริการขั้นพื้นฐาน
- การขนส่ง
- การบริการด้านการเงินการธนาคาร
- สำนักงานบริการประชาชน

3. การสำรวจความต้องการและข้อเสนอแนะของผู้ค้าผ้ากระสอบและประชาชนผู้บริโภค ในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาส เกี่ยวกับความเหมาะสม ในการจัดให้มีตลาดนัดผ้ากระสอบที่อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

4. จัดให้มีการถอดบทเรียน เพื่อร่วมกันวิเคราะห์ข้อมูลและจัดทำข้อสรุปจากการศึกษา ระหว่างผู้วิจัย ตัวแทนผู้ค้าผ้ากระสอบ นักธุรกิจ ตัวแทนจังหวัดนราธิวาส ในประเด็นดังนี้

- 4.1 มาตรฐานการประเมินและการเรียกเก็บภาษีศุลกากรผ้ากระสอบ
- 4.2 ทางเลือกในการจัดให้มีตลาดนัดผ้ากระสอบที่อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

5. นำเสนอผลการศึกษา ให้กับศูนย์อำนวยการบริหารจังหวัดชายแดนภาคใต้ , กรมศุลกากร , เทศบาลตำบลตากใบ อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

เดือนที่ 1 – 3

1. ได้ข้อมูลมาตรฐานการประเมินราคาและภาษีศุลกากรนำเข้าผ้ากระสอบของด่านศุลกากรตากใบ ด่านศุลกากรสุไหงโก-ลก และด่านศุลกากรอรัญประเทศของประเทศไทย
2. ได้ข้อมูลรูปแบบการจัดตลาดนัดผ้ากระสอบของตลาดโรงเกลือ ด้านการจัดพื้นที่ การจัดให้มีบริการขั้นพื้นฐาน การขนส่ง บริการด้านการเงินการธนาคาร และการบริการประชาชน
3. ได้ข้อเสนอในการจัดตลาดนัดผ้ากระสอบที่อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส เพื่อเสนอต่อเทศบาลตำบลตากใบ อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส

เดือนที่ 4 – 5

1. ได้ข้อมูลความต้องการและข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความเหมาะสมในการจัดให้มีตลาดนัดผ้ากระสอบ ที่อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส
2. ได้ข้อเสนอเกี่ยวกับมาตรฐานการประเมินราคา และอัตราภาษีศุลกากรผ้ากระสอบของประเทศไทย

บทที่ 2

การทบทวนเอกสารที่เกี่ยวข้อง

บทความ

เที่ยวได้ : เที่ยวตลาดรูฯ

สถานที่ ตลาดนัดชุมชนรูสะมิแล ตำบลรูสะมิแล อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี

ตลาดรูฯ หรือที่ชาวปัตตานีเรียกจนติดปากว่า “ตลาด RS” เข้าใจว่าย่อมาจาก RUSAMILAE หรือชื่อที่เป็นทางการคือ ตลาดนัดชุมชนรูสะมิแล เข้าวันอาทิตย์ที่เป็นวันหยุดพักผ่อนนี้ ขอเชิญท่านมาเที่ยว “ตลาดรูฯ” นอกจากจะได้สินค้าราคาถูกติดมือกลับไปบ้านแล้ว ยังได้เดินออกกำลังกายอีกทางหนึ่งด้วย

จากวงเวียนหอนาฬิการูปทรงสูงของจังหวัดปัตตานี เข้าสู่ถนนเจริญประดิษฐ์ ตรงไปยังมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี เมื่อถึงวงเวียนหน้ามหาวิทยาลัย เลี้ยวซ้าย ตลอดถนนเข้าสู่หมู่บ้านรูสะมิแล ยาวประมาณ 1 กิโลเมตร ทั้งสองข้างทาง จะเรียงรายไปด้วยแผงขายสินค้ามือสองที่หลากหลายและน่าสนใจ

ตลาด RS เป็นที่ชุมชนซื้อขายสินค้ามือสองหรือสินค้าที่ใช้แล้ว ซึ่งมีอยู่มากมายหลายชนิด เช่น เสื้อผ้าสำหรับเด็ก ผู้ใหญ่ทั้งชายและหญิง ผ้าปูที่นอน ผ้า màn ชุดนอน ชุดชั้นใน ชุดกีฬารองเท้า รองเท้า เข็มขัดหนัง กระเป๋า เนคไท หมวก ตุ๊กตา ฯลฯ และประการสำคัญคือราคาย่อมเยา เหมาะสมกับภาวะเศรษฐกิจยุคฟองสบู่แตก

ที่มาของตลาดนัดรูสะมิแล

ตลาดนัดรูสะมิแล เกิดขึ้นจากความคิดของ อบต.รูสะมิแล เพื่อการสร้างงานและหารายได้ให้ชุมชน และเพื่อหารายได้ให้กับ อบต. จากการเก็บค่าสถานที่ ร้านละ 20 – 30 บาท (ขึ้นอยู่กับความยาวของพื้นที่) พ่อค้าคนหนึ่ง ซึ่งมีอาชีพขายสินค้ามือสองทุกตลาดนัดในจังหวัดปัตตานีกล่าวว่า “ตลาดรูฯ เป็นตลาดที่ยาวที่สุดในจังหวัดปัตตานี” เพราะตลาดนี้มีความยาวถึง 1 กิโลเมตร และมีความเป็นไปได้ที่จะมีการเพิ่มร้านค้า ซึ่งนั่นคือการเพิ่มความยาวของตลาดรูฯ ออกไปอีก

ประเภทของสินค้ามือสอง

สินค้าที่จำหน่ายในตลาดรูฯ มีมากมายหลายประเภทเหมือนกับตลาดนัดทั่วไป แต่สำหรับตลาดนัดขายสินค้ามือสองในจังหวัดปัตตานี จะมีเอกลักษณ์เฉพาะคือสินค้านั้นจะเป็นสินค้าเก่าใช้แล้ว ที่นำมาจากต่างประเทศ

เฟาซี ยูโซ๊ะ พ่อค้าขายหมวกเล่าให้ฟังว่า “สินค้าที่ได้มาเป็นกระสอบๆ ละ 100 กิโลกรัม ที่ทราบคือ กระสอบนี้จะเดินทางมาจากสหรัฐอเมริกา ส่งมายังประเทศญี่ปุ่น ส่งต่อมายังมาเลเซีย พ่อค้าบางคนก็ไปเอาสินค้าจากมาเลเซียด้วยตัวเอง แต่บางคนที่มีทุนทรัพย์น้อย หรือเพื่อความสะดวก ก็จะเอาสินค้าเหล่านี้ที่บ้านบางปู อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี เพราะจะมีนายทุนชาวบ้านบางปูที่มีทุนทรัพย์

ไปซื้อสินค้าจากประเทศมาเลเซีย แล้วมาจำหน่ายต่อให้กับพ่อค้า วิธีจำหน่ายสินค้าช่วงนี้จะมีวิธีการพิเศษคือ สินค้าจะมัดรวมกันเป็นกระสอบๆ 100 กิโลกรัม แต่ละกระสอบจะเป็นสินค้าประเภทเดียวกัน เช่น กระสอบกางเกงยีนส์ก็จะเป็นกางเกงยีนส์ทั้งหมด 100 กิโลกรัม ถ้าพ่อค้าต้องการซื้อ ก็ต้องซื้อทั้งกระสอบโดยไม่มีการเลือก สินค้าแต่ละกระสอบจะมีราคาแตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับประเภทสินค้า โดยราคาปัจจุบัน ประมาณ 8,000 – 12,000 บาท”

สินค้าที่มาเป็นกระสอบ พอแบ่งเป็นประเภทได้ดังนี้

กางเกงยีนส์ กางเกงสแลค กางเกงวอร์ม กางเกงขาสั้น เสื้อเด็ก เสื้อเชิ้ต เสื้อยืด เสื้อกีฬา กระเป๋าผ้า กระเป๋าน้ำดื่ม ตุ๊กตา เนคไท เข็มขัด หมวก ถุงเท้า รองเท้า ชุดชั้นใน ฯลฯ

สำหรับการจำหน่ายของพ่อค้าจะมี 2 วิธีคือ การขายปลีกและขายส่ง และการขายส่งก็จะมี 2 วิธีคือ การให้คัดเลือกสินค้าซึ่งจะมีราคาสูง และการขายเหมาซึ่งมีราคาต่ำกว่า

รายได้และการลงทุน

พ่อค้าขายหมวก แม่ค้าขายกระเป๋าน้ำดื่ม แม่ค้าขายเสื้อยืด ให้ข้อมูลว่า “อาทิตย์ต้นเดือนขายดี มีรายได้เฉลี่ยอาทิตย์ละประมาณ 10,000 บาท” อาทิตย์อื่นๆ ประมาณอาทิตย์ละ 8,000 – 10,000 บาท พอสรุปได้ว่ารายได้ต่อเดือนประมาณ 40,000 บาท

การลงทุนอย่างน้อย ราวเหล็กและร่มกันแดด คันละ 600 บาท

สินค้าที่ต้องการจะขาย 1 กระสอบ ราคาประมาณ 10,000 บาท

พอสรุปได้ว่า ถ้าต้องการประกอบอาชีพขายสินค้าเก่า จำเป็นต้องมีทุนเบื้องต้นอย่างน้อย 20,000 บาท

ชีวิตที่แขวนอยู่บนราวและร่ม

การจัดแหว่งเพื่อการจำหน่ายสินค้ามือสองในแต่ละตลาด พ่อค้า แม่ค้า จะต้องเริ่มต้นโดยการปักร่มคันใหญ่ลงบนแท่นหิน จัดวางให้ครอบคลุมอาณาบริเวณแหว่งของตนเอง แล้วโยกกระหว่งเสาของร่วมทุกคันด้วยราวเหล็ก จากนั้นจึงนำสินค้าที่ค่อนข้างสมบูรณ์ แปกและสวยงามมาแขวนบนก้านร่มและราวเหล็ก เพื่อเป็นตัวอย่างที่จะดึงดูดความสนใจลูกค้า หลังจากนั้นอนาคตของครอบครัวของเขาทั้งหลายก็ขึ้นอยู่กับรายได้ที่จะมาจากสินค้าที่อยู่ใต้ร่ม และแขวนบนราวเหล็กของเขา

ถ้าขายสินค้าได้มาก ชีวิตก็สดชื่นมีความหวัง แต่อาทิตย์ใดขายได้น้อย ชีวิตจะหดหู่ทันที เพราะต้องคิดถึงค่าเช่าบ้าน ค่าผ่อนตู้เย็น ค่าผ่อนโทรทัศน์ ค่าผ่อนรถกระบะ (ที่ใช้ขนสินค้าไปยังตลาดนัดต่างๆ) ฯลฯ แม่ค้าขายกระเป๋าน้ำดื่มให้ข้อคิดที่ว่า “ชีวิตและอนาคตของพวกเราแขวนอยู่บนราวและร่ม รายได้จากการประกอบอาชีพนี้ค่อนข้างดี อยู่ได้อย่างสุขสบายทั้งครอบครัว แต่พวกเราหลายคนขาดความยับยั้งชั่งใจ เมื่อมีรายได้ดีก็มีความต้องการสุขสบายมากเกินไป ความทุกข์ใจเลยยังคงมีอยู่”

จากการพูดคุยกับผู้มาจับจ่ายซื้อสินค้ามือสองเป็นประจำ เขาเล่าให้ฟังว่า “ปัจจุบันทัศนคติเกี่ยวกับการซื้อสินค้ามือสองดีขึ้นมาก ในที่ทำงานของเข้านั้นจะมีการนำสินค้ามือสองที่ตนเองซื้อจาก

ตลาดรูป มาอวดและผลัดกันชม ถ้าซื้อได้ถูกและแปลกตาก็จะได้รับการชมเชยว่าตาถึง เขาชอบที่จะเดินเลือกสินค้าที่หลากหลายที่ตลาดรูป เพราะน่าตื่นตาตื่นใจ แต่ถ้าจะเดินชมให้หมดภายในเช้าวันนั้นก็รู้สึกเมื่อยมากเพราะตลาดนี้ยาวเหลือเกิน และที่ต้องทำเป็นประจำเมื่อซื้อสินค้ามือสองมาแล้ว เพื่อความสบายใจควรนำสินค้านั้นมาทำความสะอาด และฆ่าเชื้อก่อนนำไปใช้”

ตลาดนัดสินค้ามือสองในจังหวัดปัตตานี

สินค้ามือสองในปัจจุบันกำลังได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะในจังหวัดปัตตานีมีตลาดนัด ขายสินค้าประเภทนี้บริการแก่ผู้ซื้อทุกวันตามสถานที่ต่างๆ ซึ่งจะมีการหมุนเวียนสลับเปลี่ยนกันไปดังนี้

วันจันทร์	ที่บ้านจะบังติกอ (ตลาด JB)
วันอังคาร	ที่อำเภอหนองจิก และที่บ้านกรือเซะ
วันพุธ	ที่บ้านปาลัส
วันพฤหัสบดี	ที่บ้านจะบังติกอ
วันศุกร์	ที่บ้านบางปู อำเภอยะหริ่ง
วันเสาร์	ที่อำเภอโคกโพธิ์ และหน้าโรงเรียนแหลมทองอุปถัมภ์
วันอาทิตย์	ที่ชุมชนรูสะมิแล

ถ้าจะแจกแจงที่สะท้อนให้มนุษย์ชาติ ได้เห็นวิถีชีวิตของแต่ละชุมชน แต่ละเชื้อชาติที่สืบทอดติดต่อกันมา ตั้งแต่อดีตถึงปัจจุบันเรียกว่า “วัฒนธรรม” การขายสินค้ามือสองตามตลาดนัดในจังหวัดปัตตานี ก็กำลังกลายเป็นวัฒนธรรมหนึ่ง ซึ่งจะฉายส่องให้เห็นถึงแนวทางการดำเนินชีวิตของคนในชุมชนนี้ที่จะเป็นไปในอนาคต

วุฒิ วัฒนสิน.2543. เที้ยวใต้ : เที้ยวตลาดรูป. วารสารรูสะมิแล. ปีที่ 21 ฉบับที่ 1 มกราคม – เมษายน. หน้า 48 – 53.

รายงานการวิจัย

การศึกษาตลาดนัดขายเสื้อผ้ามือสอง หน้ามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี

ข้อมูลเชิงคุณภาพโดยการสัมภาษณ์

เหตุผลของการมาขายเสื้อผ้ามือสองก็เพราะว่าในช่วงแรกเป็นคนว่างงาน และไม่มีทางเลือกอื่นๆ ประกอบกับผู้ให้สัมภาษณ์มีระดับการศึกษาสูงสุดแค่ ป.6 จึงส่งผลให้หางานทำได้ยาก และการที่มาเริ่มขายเสื้อผ้ามือสองนี้ จะเริ่มจากระบบเครือข่าย คือ ญาติได้ชักชวนและคอยแนะนำให้ ซึ่งหลังจากนั้น ก็มีเจ้าเก่า หรือนายทุนจะเข้ามาช่วยเหลือในด้านการเงิน หรือ ซื้อเสื้อผ้ามือสองมาให้ก่อน เมื่อขายเสื้อผ้าได้ ก็ค่อยส่งเงินให้เจ้าเก่า เป็นต้น

ส่วนรายได้จากการที่มาขายเสื้อผ้ามือสองนั้น โดยเฉพาะที่ตลาดนัดหน้ามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี ซึ่งรายได้จะเป็นรายได้ที่ไม่แน่นอนในการมาขายแต่ละครั้ง แต่ส่วนมากรายได้จะตกอยู่ที่ประมาณ 1,000 – 1,500 บาท ต่อการมาขายต่อครั้ง (วันอาทิตย์ของแต่ละสัปดาห์)

สินค้าที่ขายจะเป็นเสื้อยืดสติกเกอร์ เสื้อแจ็กเก็ต และกางเกงขาสั้นเล็กน้อย ลักษณะของการขายเสื้อผ้ามือสองส่วนมากจะขายปลีก เพราะว่าจะขายได้ราคาดีกว่าขายส่ง และลูกค้ารายใหญ่ๆ ก็ลดน้อยลง แต่การขายส่งก็มีบ้าง ส่วนมากจะเป็นลูกค้าที่รู้จักและมาจากต่างจังหวัด ซึ่งจะซื้อไปขายต่ออีกทีหนึ่ง แต่ลูกค้าที่มาซื้อแบบขายส่งนั้น จะเข้ามาเลือกเสื้อผ้าที่ลูกค้าสั่งมาอีกที ส่วนมากก็จะซื้อครั้งละประมาณ 20 – 30 ตัว แต่ในปัจจุบันไม่ค่อยจะได้ขายส่ง เพราะลูกค้ามีกำลังซื้อลดน้อยลง

สถานที่ขายเสื้อผ้ามือสอง นอกจากวันอาทิตย์ที่มาขายอยู่หน้ามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานีแล้ว วันอื่นๆ ก็จะไปขายที่ตลาดนัดตามสถานที่ต่างๆ อีกคือ วันจันทร์ และวันพฤหัสบดี จะมาขายที่ตลาดนัดจะบังคอก อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ส่วนวันพุธกับวันศุกร์จะไปขายที่ตลาดจังหวัดยะลา ส่วนวันอังคารและวันเสาร์จะหยุดขาย สาเหตุที่ต้องมีการขายหลายวันก็เพราะว่าจะเป็นการเพิ่มรายได้ให้มากขึ้น ในการเลี้ยงครอบครัวในยุคของภาวะเศรษฐกิจปัจจุบัน ดังนั้น ถ้าหากขายอยู่คนเดียว ก็จะทำให้มีรายได้น้อย และไม่พอเพียงในการใช้จ่าย

ส่วนช่วงเวลาที่เริ่มขายเสื้อผ้ามือสองหน้ามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี ก็จะเริ่มมาขายตั้งแต่วเวลา 08.00 – 14.00 น. ซึ่งในช่วงนี้จะเป็นช่วงที่มีลูกค้ามากพอสมควร ส่วนการมาจับจองตั้งร้านขายเสื้อผ้ามือสองนั้น จะยึดเอาสถานที่ตั้งของวันแรกที่เริ่มมีตลาดนัด ใครมาจองก่อนก็ได้ก่อน เป็นการจองที่บริเวณนั้นอย่างถาวร คนอื่นจะแย่งไม่ได้ เว้นแต่นั้นเจ้าของเดิมไม่มาขาย ก็อาจมีคนอื่นมาขายแทนที่ได้ แต่เมื่อเจ้าของกลับมา ก็ต้องไปขายที่อื่น ซึ่งไม่เกิดปัญหาการแย่งที่ขายกัน ใครมาทีหลังก็ไปต่อแถวขายออกไปเรื่อยๆ ส่วนการเก็บค่าเช่า (โดย อบต.รูสะมิแล) ในการขายจะมีอยู่ 3 ราคา คือ 10 15 และ 20 บาท ซึ่งค่าเช่านี้จะขึ้นอยู่กับขนาดของร้านและที่ตั้งด้วย

การใช้เงินทุนในการไปปรับซื้อเสื้อผ้ามือสองมาขายนั้น ก็จะเป็นสิ่งที่ไม่แน่นอน เพราะการเงินลงทุนในบางครั้งจะเป็นเงินที่มาจากเจ้าเก่าหรือนายทุน ที่ออกค่าใช้จ่ายในการซื้อเสื้อผ้ามือสองไปให้ก่อน แล้วก็ค่อยทยอยคืนเงินให้จากการที่มาขายเสื้อผ้าได้ แต่ในบางครั้ง ก็ใช้เงินลงทุนของตัวเองบ้างเหมือนกัน ในการที่ไปปรับซื้อเสื้อผ้ามือสอง การใช้เงินทุนไปซื้อเสื้อผ้ามือสองก็จะมีคามแตกต่างกัน ทั้งนี้ ก็ขึ้นอยู่กับ

กับชนิดและประเภทของเสื้อผ้าที่ไปซื้อ โดยในการซื้อแต่ละครั้ง จะซื้อเป็นกระสอบ เช่น ถ้าไปซื้อเสื้อแจ๊คเก็ต ก็จะตกกระสอบละ 6,000 บาท เสื้อยืดตกกระสอบละ 1,500 บาท เป็นต้น ดังนั้น การลงทุนบางครั้งก็จะใช้เงินเป็นหมื่นก็ว่าได้ ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับ การซื้อเสื้อผ้ามาขายด้วย

ความถี่ในการไปปรับซื้อเสื้อผ้ามาขายนั้น ผู้ให้สัมภาษณ์บอกว่าส่วนมากก็จะไปซื้อเวลาที่เสื้อผ้าของตัวเองขายใกล้จะหมด หรือบางครั้งก็จะขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้า ถ้าช่วงไหนที่ลูกค้าต้องการเสื้อผ้าแบบไหนมาก และก็ขายดี ก็จะมีการไปปรับซื้อเสื้อผ้ามาขาย หรือบางครั้ง ถ้าหากวันที่หยุดขายเสื้อผ้าและพอมีเวลาว่าง ก็จะไปซื้อเสื้อผ้ามาขาย แต่ความถี่ในการไปปรับซื้อเสื้อผ้ามาขายก็จะไม่บ่อยนัก เพราะจะทำให้ลำบากในการขนย้าย ในเรื่องของส่วยทางหลวง

เสื้อผ้ามือสองเหล่านี้มีแหล่งที่มาจากประเทศญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา สิงคโปร์ เขมร สอังกง เกาหลี และมาเลเซีย ซึ่งจะมีการส่งต่อกันระหว่างประเทศ โดยใช้เรือเป็นพาหนะในการขนส่ง เพราะจะมีความสะดวกที่สุด และการเข้ามาประเทศไทย ก็จะเข้ามาทางเขตชายแดนไทย – มาเลเซีย และแหล่งเสื้อผ้ามือสองที่เก็บไว้ในประเทศไทย จะอยู่ที่โกดัง ต.บางปู อ.ยะหริ่ง จ.ปัตตานี

ส่วนวิธีการไปปรับซื้อเสื้อผ้ามือสองมาขายนั้น จะรับซื้อต่อมาจากเจ้าเก่าหรือนายทุน เพราะการที่ไปซื้อต่อจากคนเหล่านี้ จะเป็นวิธีที่สะดวกที่สุด ปลอดภัย และยังเป็นการประหยัดทั้งด้านเวลาและการเงิน ส่วนการที่ไปปรับซื้อมาเลเซียโดยตรงนั้น จะใช้เงินเป็นจำนวนมาก และไม่ค่อยจะสะดวกในการไปซื้อ เพราะอยู่ไกล

ลูกค้าที่มาซื้อเสื้อผ้ามือสองส่วนใหญ่ ก็จะเป็นประชาชนในตัวจังหวัดมากที่สุด และรองลงมา ก็จะเป็นพวกนักเรียนนักศึกษา และก็จะมีการขายจากต่างจังหวัดบ้างที่มาซื้อ เช่น พวกที่ซื้อไปขายต่อ หรือพวกมาที่มาเที่ยวแล้วก็ซื้อกลับไปฝากคนอื่นๆ บ้าง ลูกค้าที่มาจากต่างจังหวัดก็มีหลายจังหวัด เช่น ยะลา นราธิวาส สงขลา สตูล นครศรีธรรมราช เป็นต้น

การมาซื้อเสื้อผ้ามือสองของลูกค้า ส่วนมากก็จะเป็นลูกค้าประเภทชาจร ซึ่งลูกค้าพวกนี้มักจะเน้นถึงความต้องการของตัวเอง คือ เมื่อเห็นเสื้อผ้าร้านไหนที่ตัวเองชอบหรือพอใจก็จะเข้าไปถามราคา ถ้าตกลงกันได้ก็ซื้อเสื้อผ้าของร้านนั้น แต่ถ้าตกลงกันไม่ได้ ก็จะหาซื้อของร้านอื่นต่อไป เพราะร้านขายเสื้อผ้ามือสองนั้น มีให้เลือกเป็นจำนวนมาก ส่วนที่เป็นขาประจำก็เพราะว่ารู้จักกับเจ้าของร้าน และก็มีซื้อกันบ่อย มีความสนิทสนมกัน แต่ส่วนมากก็จะเป็นลูกค้าประจำจากต่างจังหวัด

ความแออัดของสถานที่ ไม่เป็นปัญหามากนัก มีความพอดีในการมาตั้งขายเสื้อผ้ามือสอง เป็นถนนทางยาว ส่งผลให้ลูกค้าเดินตรงได้ครั้งเดียว และจะจำที่ตั้งร้านของผู้ขายเสื้อผ้ามือสองได้ง่ายขึ้น แต่สำหรับผู้ขายบางรายที่อยู่ด้านใน ก็จะลำบากหน่อยเพราะลูกค้าบางรายเดินไปไม่ถึง

ในส่วนของการจราจรก็ดี เพราะว่าถึงแม้จะเป็นถนน แต่ก็ไม่มีรถผ่านมากนัก จะมีบ้างก็เป็นพวกรถจักรยานยนต์ จึงไม่มีผลกระทบของการขายเสื้อผ้า ความสะอาดของพื้นที่ บริเวณที่ตั้งของตลาดนัด มีความสะอาดมากกว่าที่อื่นๆ ส่วนค่าเช่าที่ก็ไม่แพง มีความเหมาะสมดี และมีความยุติธรรม เพราะว่าจะเก็บตามขนาดของร้านขายเสื้อผ้ามือสอง

ในกรณีที่จะมีการย้ายสถานที่ตั้งของตลาดใหม่อีกครั้งหนึ่ง ผู้ให้สัมภาษณ์ไม่เห็นด้วย เนื่องจากหน้ามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี มีความเหมาะสมดี และถ้าหากย้ายไปที่อื่น ไม่รู้ว่าจะดีกว่าเดิมหรือไม่

ประวัติความเป็นมาและที่มาของเสื้อผ้ามือสองในจังหวัดปัตตานี

การค้าขายเสื้อผ้ามือสอง สันนิษฐานว่ามีขึ้นครั้งแรกเมื่อปี 2510 โดยครั้งแรก เสื้อผ้าที่นำมาจำหน่ายมักจะเป็นเสื้อผ้าที่ใช้แล้ว ที่ยังไม่ทราบแหล่งที่มาที่แน่นอน และในช่วงแรก มีการนำมาจำหน่ายในปริมาณน้อย โดยเป็นการวางขายแบบกะดิน จนกระทั่งการขายเสื้อผ้ามือสองรุ่งเรืองก็เพราะว่า การทำประมงในจังหวัดปัตตานี เริ่มเป็นที่รู้จักของคนในภาคต่างๆ ของประเทศไทยว่า ปัตตานี มีทรัพยากรทางทะเลที่อุดมสมบูรณ์มาก จึงทำให้คนจากภาคต่างๆ เช่น ภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือจึงเริ่มเข้ามาทำการประกอบอาชีพประมงมากขึ้น ซึ่งส่วนใหญ่จะเข้ามาเป็นลูกเรือและลูกจ้าง ซึ่งมีรายได้น้อย เมื่อเป็นเช่นนั้น ผู้คนเหล่านี้จะนิยมใช้สินค้าอุปโภคบริโภค ซึ่งมีราคาถูก ดังนั้น จึงเป็นความต้องการของคนกลุ่มนี้ จึงส่งผลให้เกิดตลาดการค้าขายเสื้อผ้ามือสองขึ้นมา และก็เริ่มมีการขยายตัวมากขึ้น มีการขยายการรับซื้อเสื้อผ้ามือสองจากแหล่งค้าราคาถูก เพื่อเข้ามาจำหน่าย

แหล่งที่มาของเสื้อผ้ามือสอง

เสื้อผ้ามือสองเหล่านี้จะมาจากประเทศมาเลเซียเป็นส่วนใหญ่ โดยขนส่งมาทางเรือ ซึ่งเสื้อผ้ามือสองของประเทศต่างๆ ที่เจริญแล้ว เช่น สหรัฐอเมริกา เกาหลี ญี่ปุ่น ฮองกง ที่บริจาคให้กับประเทศที่ยากจน และประเทศที่ประสบกับภัยสงคราม เช่น กัมพูชา เวียดนาม เป็นต้น แต่เนื่องจากรัฐบาลของประเทศเหล่านี้ต้องการงบประมาณ เพื่อที่จะนำไปซื้ออาวุธยุทโธปกรณ์ หรือปรับปรุงประเทศในด้านอื่นๆ จึงทำให้รัฐบาลเหล่านี้ขายเสื้อผ้าที่ได้รับบริจาคเหล่านี้ให้แก่ประเทศใกล้เคียง เช่น สิงคโปร์ มาเลเซีย แล้วพ่อค้าของประเทศต่างๆ เหล่านี้ก็จะมาจำหน่ายเสื้อผ้ามือสองเหล่านี้ให้กับประเทศไทยอีกต่อหนึ่ง โดยมีเส้นทางลำเลียงคือ จากสิงคโปร์สู่มาเลเซีย และจะเข้ามาในไทย โดยเข้ามาทางจังหวัดนราธิวาส แล้วจะมีนายทุนใหญ่มารับเสื้อผ้ามือสองจากนราธิวาส มาเก็บไว้ที่โกดังเสื้อผ้าที่ตำบลบางปู อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี แล้วจะมีพ่อค้า แม่ค้ารายย่อยมารับซื้อ เพื่อไปจำหน่ายตามสถานที่ต่างๆ ในจังหวัดปัตตานี เช่น ในรูสะมิแล โรงภาพยนตร์ปัตตานีรามาศาลาจะบังติกอ เป็นต้น

ทำไมเสื้อผ้ามือสองจึงเป็นที่นิยมของคนทั่วไป

ร้อยละ 50 ของคนจังหวัดปัตตานี จะใช้เสื้อผ้ามือสอง ซึ่งทั้งนี้มีสาเหตุมาจาก เสื้อผ้ามือสองเหล่านี้มีราคาถูก คือ ถ้ามีเงินอยู่ประมาณ 100 บาท ก็อาจจะซื้อเสื้อยืดได้ถึง 2 – 3 ตัว ซึ่งราคาของเสื้อประมาณตัวละ 30 – 40 บาท ซึ่งเป็นราคาที่ถูกมาก

ประการต่อมา เสื้อผ้ามือสองเหล่านี้จะมีเนื้อผ้าดี ซึ่งสามารถเทียบได้กับเสื้อผ้าที่วางขายกันในห้างสรรพสินค้าทั่วไป อีกทั้งยี่ห้อของเสื้อผ้ามือสองเหล่านี้ยังเป็นที่นิยมอีกด้วย ก็เพราะว่า เสื้อผ้ามือสอง

เหล่านี้จะมาจกสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ก็มาจากต่างประเทศ ซึ่งในส่วนนี้ห้อยก็จะยิ่งดึงดูดลูกค้าได้มาก เพราะว่าถ้าเสื้อฝ้ายมือสองที่มียี่ห้อเหล่านี้ ถูกนำไปวางขายในห้างสรรพสินค้า ก็จะตรราคาตัวละ 300 – 400 บาท

ดังนั้น คนทั่วไปส่วนมากที่นิยมซื้อเสื้อฝ้ายมือสองเหล่านี้ ก็เพราะราคาถูก ทำให้ประหยัดค่าใช้จ่าย และยังได้เสื้อฝ้ายเนื้อดี และมียี่ห้อจากต่างประเทศ

ความนิยมของผู้ที่ใช้เสื้อฝ้ายมือสอง ที่อยู่ในระดับของข้าราชการชั้นสูงด้วย เช่น ผู้ว่าราชการจังหวัดปัตตานี เคยเข้ามาซื้อและเยี่ยมชมตลาดขายเสื้อฝ้ายมือสองด้วย

ทำไมจึงมีผู้สนใจมาขายเสื้อฝ้ายมือสองเป็นจำนวนมาก

ตลาดนัดเสื้อฝ้ายมือสองที่มีการขยายตัวเพิ่มมากขึ้น ก็เพราะว่าในปัจจุบัน เศรษฐกิจกำลังแย่ คนว่างงาน ซึ่งไม่รู้ว่าจะไปประกอบอาชีพอะไร ระดับการศึกษาที่ค่อนข้างต่ำ จะไปสมัครงานที่ไหนก็ไม่มีใครรับ

ดังนั้น คนที่ว่างงานจำนวนมากจึงหันมาขายเสื้อฝ้ายมือสองกันเพิ่มมากขึ้น เพราะว่าไม่จำเป็นต้องใช้ความรู้อะไรมากมาย แค่เพียงรู้จักการพูดคุยและชักจูงลูกค้าให้ซื้อเสื้อฝ้ายมือสองได้ อีกทั้งการค้าขายนั้นก็ไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุนมากมายนัก ก็คือ ถ้าหากมีเงินลงทุนน้อย ก็เปิดร้านขายเล็กๆ ที่พอ หรือถ้าไม่มีเงินทุน ก็ไปติดต่อผ่านเจ้าเก่าหรือนายทุน ก็จะมีการเข้ามาช่วยเหลือในการเปิดร้านให้แล้วค่อยส่งเงินคืนที่หลังได้ และในเรื่องของการค้าขายนั้น จะเห็นได้ว่าเปิดร้านขายเสื้อฝ้ายมือสองแล้ววันหนึ่งขายได้สัก 10 ตัว ก็สามารถพอที่จะเลี้ยงตัวเองได้ ถึงแม้ว่าจะได้กำไรน้อย แต่ก็สามารถพออยู่พอกินได้ ดีกว่าจะอยู่เฉยๆ ซึ่งไม่มีงานทำ

การมาขายเสื้อฝ้ายมือสองนั้น ส่วนมากจะเป็นระบบเครือข่าย โดยบรรดาญาติต่างๆ จะชวนกันมาขายต่อกันเป็นทอดๆ ซึ่งในครอบครัวอิสลามนั้น เราจะเห็นได้ว่าจะเป็นครอบครัวใหญ่ จึงทำให้มีการมาขายเสื้อฝ้ายมือสองเป็นจำนวนมาก

ประการสุดท้าย ก็นิยมขายตามๆ กัน เมื่อเห็นว่าคนอื่นขายได้กำไร ตัวเองก็คิดอยากที่จะทำบ้าง จึงส่งผลให้เกิดการขยายตัวของตลาดเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ดังเช่นในปัจจุบัน

อนาคตจะมีการขายเสื้อฝ้ายมือสองจะเป็นอย่างไร

ความต้องการซื้อเสื้อฝ้ายมือสองมีจำนวนลดน้อยลงกว่าเดิมมาก เพราะว่าเศรษฐกิจในปัจจุบันไม่ดี ส่งผลให้ประชาชนมีรายได้ลดน้อยลง และประชาชนประหยัดเงินมากขึ้น จะเลือกซื้อสินค้าก็มีความจำเป็นในการดำเนินชีพ เช่น อาหารการกิน มากกว่าจะซื้อเสื้อฝ้าย เช่น ถ้ามีเงินอยู่ 100 บาท ในปัจจุบันคนจะคิดว่าถ้านำเงิน 100 บาทนี้ไปซื้อข้าวสาร จะทำให้กินได้ถึงหลายวัน ซึ่งจะคุ้มค่าน่าไปซื้อเสื้อฝ้าย

ในทางกลับกัน เราจะเห็นว่า ผู้ขายเสื้อฝ้ายมือสองกลับเพิ่มจำนวนมากขึ้น ก็วยังส่งผลทำให้ภาวะการขายเสื้อฝ้ายมือสองยังยากลำบากเข้าไปอีก

ดังนั้น จึงสรุปได้ว่า ปัจจุบันนี้ การขายเสื้อผ้ามือสองกำลังแย่ง และถ้าในอนาคต เศรษฐกิจยังไม่ฟื้นตัว ก็จะทำให้ขายเสื้อผ้ามือสองยังลดจำนวนลงไปอีก

ปัญหาและอุปสรรคของการขายเสื้อผ้ามือสอง

ปัญหาและอุปสรรคของการขายเสื้อผ้ามือสองในปัจจุบัน สามารถแบ่งย่อยได้เป็น 3 ประเด็นคือ

1. ปัญหาในเรื่องของการถูกขูดรีดจากตำรวจ ซึ่งปัญหาที่เด่นชัดคือ ตำรวจจะมีการเก็บส่วยในการขนเสื้อผ้ามือสองในแต่ละครั้ง ซึ่งป้อมตำรวจแต่ละป้อม จะมีการจดทะเบียนรถที่ใช้ในการขนส่งเสื้อผ้ามือสองเอาไว้ แล้วก็จะเก็บเงินเป็นรายเดือน หรือบางครั้งก็อาจจะตั้งด่านเก็บเงินต่างหากอีก ซึ่งเหตุการณ์อย่างนี้ทำให้ผู้ขายเสื้อผ้ามือสองเหล่านี้เดือดร้อนมาก และอีกประเภทหนึ่งก็คือ ตำรวจที่เดินเก็บตามร้านขายเสื้อผ้ามือสอง ซึ่งบางครั้งก็ไม่เก็บทุกร้าน แต่จะเก็บตามความพอใจ แต่ปัจจุบันไม่ค่อยมีแล้ว เพราะถูกเพ่งเล็งมาก แต่จะหันมาเก็บเป็นรายเดือนแทน และก็จะเปลี่ยนจากการเก็บเงินเป็นการเก็บข่าวสารเดือนละกระสอบ โดยเฉพาะตำรวจจากป้อมบริเวณมัสยิดกรือเซะ ตำบลตันหยงลุโละ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี

ดังนั้น ปัญหาที่ผู้ขายเสื้อผ้ามือสองเดือดร้อนก็คือปัญหาจากการขูดรีดของตำรวจ และก็ทำให้รายได้ต้องลดน้อยลงด้วย

2. ปัญหาในการไปรับซื้อเสื้อผ้ามือสอง คือในปัจจุบัน การไปรับซื้อเสื้อผ้ามือสองมาขาย ต้องใช้วิธีการเสี่ยงดวงในการไปรับซื้อ เพราะว่าเสื้อผ้ามือสองจะอยู่ในกระสอบและก็แยกเป็นประเภทไว้ เช่น เสื้อยืดสติกเกอร์ กางเกงยีนส์ กางเกงสแล็ค กางเกงผ้ามัน เป็นต้น ดังนั้น เมื่อไปซื้อเสื้อผ้า ผู้ซื้อก็จะไม่เห็นถึงลักษณะ รูปแบบของเสื้อผ้า แต่จะรู้เพียงว่าเป็นเสื้อผ้าประเภทไหน ซึ่งบางครั้งก็จะได้เสื้อผ้าไม่ค่อยดี ทำให้ขายยาก สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะว่า พวกนายทุนที่มีเงินจะไปรับซื้อไว้ก่อนแล้ว ก็จะทำการคัดแยกเสื้อผ้าเอาไว้ คือ เสื้อผ้าที่คุณภาพดีก็จะไว้อีกพวกหนึ่ง และที่ไม่ค่อยดีก็ไว้อีกพวกหนึ่ง และก็จะมีการโก่งราคากัน ทำให้ผู้ขายเสื้อผ้าย่อยต้องประสบกับปัญหามาก

3. เสื้อผ้าในปัจจุบันขายยากขึ้น เพราะผู้คนมีรายได้ลดน้อยลง และก็มีการแข่งขันกันมากขึ้นของผู้ที่มาขายเสื้อผ้ามือสอง ที่มีเป็นจำนวนมากกว่าในอดีต และส่งผลทำให้มีรายได้ลดน้อยลงกว่าเดิม

กิตติพงษ์ กิตติคุณ.2541. การศึกษาตลาดนัดขายเสื้อผ้ามือสอง หน้ามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี(รายงานการวิจัย).มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ : ปัตตานี.หน้า 72 – 82

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์

ตลาดนัดจะบังติกอ

ภูมิประเทศตลาดนัดจะบังติกอ

ทำเลที่ตั้งของตลาดนัดจะบังติกอ อำเภอเมือง จังหวัดปัตตานี ซึ่งได้ติดต่อสอบถามสัมภาษณ์บุคคลที่อยู่ใกล้เคียงและผู้ที่ย้ายผ้ากระสอบและอาศัยอยู่ในแถบนั้น ในส่วนของตลาดนัดจะบังติกอมีความเจริญอย่างรวดเร็วด้วยตลาดสดและตลาดนัดผ้ากระสอบ ซึ่งตลาดนัดได้จัดทำขึ้นระหว่างภาครัฐและภาคเอกชน โดยภาครัฐคือ เทศบาลเมืองจังหวัดปัตตานีและภาคเอกชน คือผู้ที่รับประมูลแต่ละครั้งๆ ละ 3 ปี

ซึ่งตลาดนัดจะบังติกอ ได้เปิดตลาดนัดมาแล้ว กว่า 40 ปี นับจนถึงปัจจุบัน

สภาพตลาดนัดในอดีต

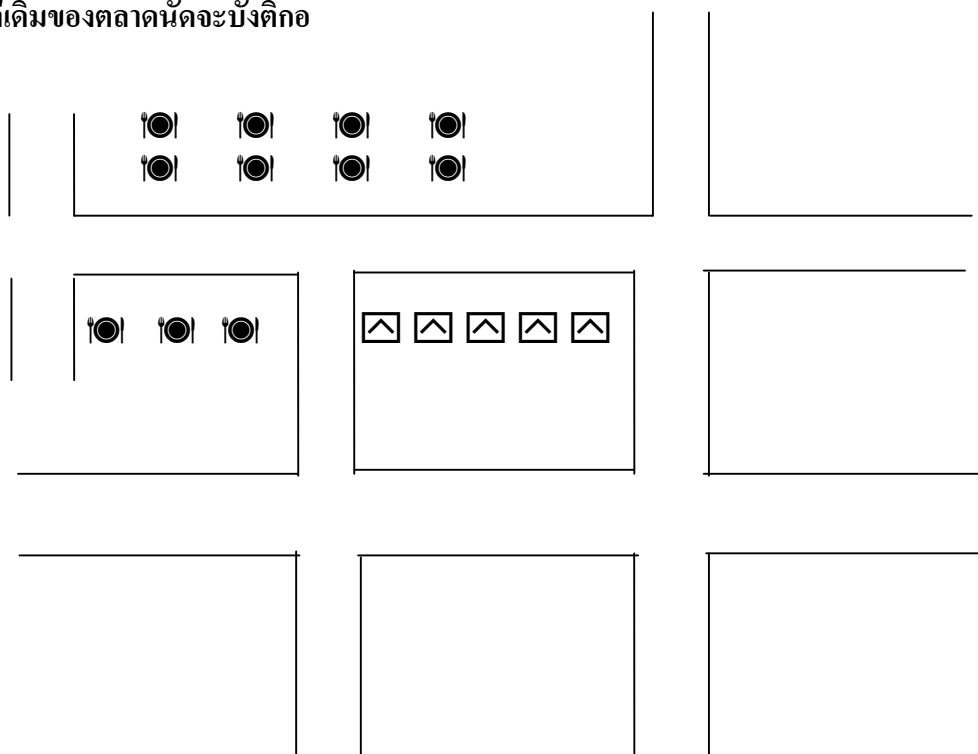
เดิมในอดีตสภาพตลาดนัดจะบังติกอจำหน่ายสินค้าอยู่หลายจุด แล้วย่อยๆ พัฒนาพื้นที่ใกล้เคียงก่อนที่จะพัฒนาตลาดให้มีขนาดใหญ่ มีรูปแบบการวางแผนที่ตลาด ที่มีจุดเด่นคือสภาพตลาดที่ยาวนาน

สภาพคมนาคม

ในอดีต การจับจ่ายใช้สอยในตลาดนัดมีขึ้นอย่างจริงจังในสมัยอดีต แต่ในเรื่องของผ้ากระสอบยังจับจ่ายไม่มากนัก เพราะผู้คนไม่ค่อยนิยมใช้เสื้อผ้ามือสองกัน จะจับจ่ายใช้สอยในเรื่องของสดเสียส่วนมาก

ในส่วนของถนนหนทางในตลาดนัดจะบังติกอยังไม่เจริญเท่าที่ควร ในตอนนั้นถนนส่วนมากจะเป็นถนนลูกรังอยู่

สภาพที่ตั้งแต่เดิมของตลาดนัดจะบังติกอ



หมายเหตุ  สัญลักษณ์ ผ้ากระสอบ

 สัญลักษณ์ ตลาดสด

สภาพตลาดนัดจะบังติกอในปัจจุบัน

ในสมัยแรกที่มีก่อเกิดตลาดนัดจะบังติกอในส่วนของสภาพตลาดนัดตลาดส่วนใหญ่จะเป็นรูปแบบของตลาดสด ตลาดในช่วงนั้นจะมีการขายสินค้า อาทิ เช่น ผัก ผลไม้ อาหารการกินต่างๆ และเครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ ในสมัยนั้นผ้ากระสอบมีผู้ประกอบการ เพียง 2-3 ราย

ในสมัยที่สอง ช่วงนั้นสภาพตลาดนัดจะบังติกอ ประมาณ 20 ปีก่อน ส่วนมากจะเป็นแบบตลาดสด ส่วนผ้ากระสอบยังไม่มีบทบาทเท่าที่ควรเพราะช่วงนั้นกิจการผ้ากระสอบยังไม่มี การตื่นตัวเท่าที่ควร

ในสมัยที่สาม ในสมัยนั้นสภาพตลาดนัดจะบังติกอประมาณ 15 ปีก่อน ตลาดนัดจะมีการพัฒนาตลาดมากและขยายอาณาเขตมากขึ้น และเริ่มจะมีบทบาทมากขึ้น ในส่วนตลาดนัดผ้ากระสอบเริ่มจะมีบทบาทมากและจะเริ่มคึกคักมากขึ้น ผู้ประกอบการที่จำหน่ายผ้ากระสอบเริ่มที่จะมีมากขึ้น ผู้บริโภคเริ่มนิยมใช้ผ้ากระสอบมากขึ้น และในส่วนของผ้ากระสอบเริ่มมีบทบาทมากขึ้นเรื่อยๆ โดยเฉพาะเมื่อ 2 ปีที่แล้ว (2544)

สภาพตลาดนัดจะบังติกอในปัจจุบัน ในส่วนของตลาดสดก็ยังคึกคักอยู่ แต่สภาพตลาดนัดผ้ากระสอบ เริ่มจะไม่คึกคักเหมือนเดิมเพราะผ้ากระสอบจะเริ่มมีราคาแพงขึ้นและที่สำคัญ วันที่มีตลาดนัดจะมีสองวันและตรงกับวันจันทร์และวันพฤหัสบดี ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะทำงานกัน ไม่มีเวลาที่จะมาบริโภคจับจ่ายใช้สอยกัน

ลักษณะโครงสร้างของตลาดนัดจะบังติกอ

การคมนาคม

การคมนาคมของตลาดนัดจะบังติกอประชาชนที่มาจับจ่ายใช้สอย มีการใช้ในการสัญจรไปมาทางบก สภาพถนนหนทางจะเป็นถนนที่ลาดยางเป็นส่วนใหญ่ และสะดวก

การขนส่งของผู้ประกอบการที่มาขายสินค้ากันที่ตลาดนัดจะบังติกอ ส่วนใหญ่จะมียานพาหนะส่วนตัวและรถรับจ้างที่เป็นรถกระบะ อัตราค่าบริการรับจ้างขนส่งจะคิดตามปริมาณผ้ากระสอบที่ขนส่ง ในอัตรากระสอบละ 20 บาท แต่ส่วนใหญ่จะเหมาครั้งละตั้งแต่ 5 ก้อน ขึ้นไป คิดเป็นเงิน 100 บาท ต่อ 1 เที่ยว(ไป – กลับ) โดยจะนำผ้ากระสอบไปส่งเวลา 07.00 น. และขนกลับในเวลา 13.30 น.

การจราจร

การจราจรของตลาดนัดจะบังติกอ โดยปกติแล้วในตอนเช้าการจราจรจะไม่ติดขัดสักเท่าไร แต่จะติดขัดในช่วงเวลา 9.30 น. จนถึง 12.30 น. เนื่องจากปริมาณรถที่มากขึ้น

การบริหารงาน

การบริหารงานในตลาดนัดจะบังติกอ จะมีการบริหารงานโดยเทศบาลเมืองปัตตานีและจะทำการประมูลกับภาคเอกชน ซึ่งจะประมูล 3 ปีต่อครั้ง ซึ่งผู้รับการประมูลในปัจจุบัน (2546) คือ ห้างหุ้นส่วน พุ่งอุทัย

เหตุการณ์สำคัญ

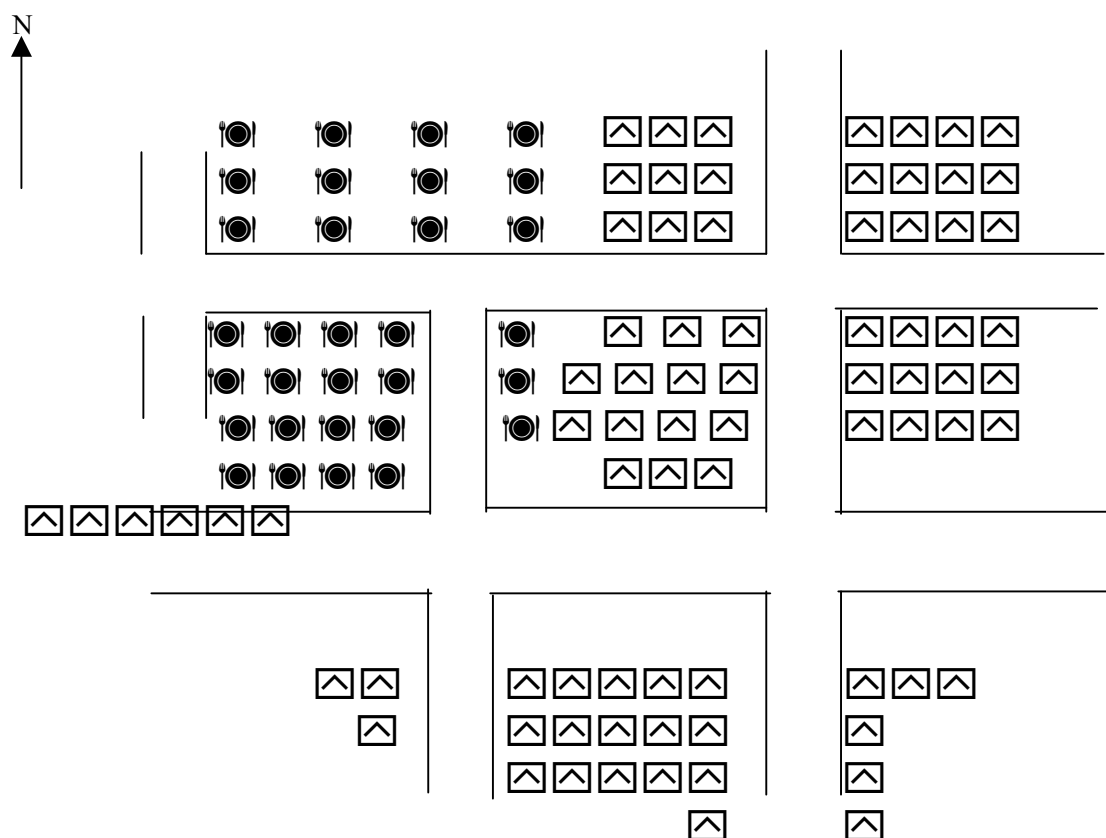
สภาพน้ำท่วม

ตลาดนัดจะบังติกอได้นำท่วมมาแล้ว 4 ครั้ง เป็นเหตุการณ์หนึ่งที่ทำให้ต้องปิดตลาดนัดไประยะหนึ่ง

ความขัดแย้ง

มีอยู่ช่วงหนึ่งที่ขาดการประมูล ซึ่งปัญหาความขัดแย้งในเรื่องของราคาการประมูล ที่มีผู้สนใจอยู่ 2 รายแข่งขันกัน จึงต้องมีการปิดตลาดนัดอยู่ระยะหนึ่ง

แผนผังตลาดนัดจะบังติกอสมัยปัจจุบัน



หมายเหตุ



สัญลักษณ์ ฟাঁกระสอบ



สัญลักษณ์ตลาดสด

บทที่ 3

กระบวนการดำเนินงานวิจัย

การศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับการประเมินและการเรียกเก็บภาษีศุลกากร

วันที่ 17 พฤษภาคม 2545 ทางทีมวิจัยได้ทำหนังสือราชการเพื่อสอบถามกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการใช้กฎหมายเกี่ยวกับการจัดเก็บภาษีในประเทศไทย คือ กรมศุลกากร สำนักงานศุลกากรส่วนภูมิภาค (ภาคใต้) ด้านศุลกากรตากใบ อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส ฯลฯ โดยมีประเด็นในการถามดังนี้

1. อัตราการเก็บภาษีศุลกากรนำเข้าผ้ากระสอบของกรมศุลกากร
2. วิธีการคิดภาษีศุลกากรนำเข้าผ้ากระสอบของกรมศุลกากร
3. รายการสินค้าที่เก็บภาษีของกรมศุลกากร
4. การกีดกันอัตราค่าขนส่ง / ค่าประกันของกรมศุลกากร
5. แหล่งที่มาของสินค้าผ้ากระสอบในเขตกรุงเทพฯ
6. ตลาดสินค้าผ้ากระสอบในเขตกรุงเทพฯ

ผลที่ได้คือมีการตอบกลับมาจากด้านศุลกากรตากใบ เมื่อวันที่ 18 กรกฎาคม 2545 เพียงทีเดียวเท่านั้น (รายละเอียดดูที่ภาคผนวก)

โดยทั่วไปแล้ว อัตราภาษีนำเข้าที่เก็บในสินค้าประเภทเดียวกัน จะใช้อัตราเดียวกันทั่วประเทศ ฉะนั้น หากได้คำตอบจากหน่วยงานใดหน่วยงานหนึ่ง ก็เหมือนกับได้คำตอบจากทุกจุดแล้ว แต่ที่น่าสนใจก็คือ หน่วยงานแต่ละที่จะมีแนวทางปฏิบัติจริงที่เป็นมาตรฐานเดียวกันตามกฎหมายหรือไม่

นอกเหนือจากการทำหนังสือเพื่อขอข้อมูลจากส่วนราชการแล้ว วิธีการที่วางไว้คือการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่ในสังกัดของกรมศุลกากรนั้น ยังไม่ได้ดำเนินการ เนื่องจากพบว่าเจ้าหน้าที่ของรัฐที่มีส่วนได้ส่วนเสียในธุรกิจการค้าผ้ากระสอบ โดยเฉพาะการเก็บค่าธรรมเนียม (ส่วน) เพื่ออำนวยความสะดวกในการค้าแบบลักลอบ นอกจากจะไม่ได้ความร่วมมือเท่าที่ควรแล้ว ยังเสี่ยงต่ออันตรายที่จะเกิดขึ้นด้วย

กรณีของการประเมินและประเมินและการเรียกเก็บภาษีศุลกากรของประเทศมาเลเซีย ทางทีมวิจัยได้เดินทางเข้าไปยังโกดังผ้ากระสอบ บริเวณสนามบินโกตาบารู รัฐกลันตัน ประเทศมาเลเซีย ในวันที่ 8 กันยายน 2544 เพื่อสอบถามข้อมูลจากผู้ค้าในประเด็นต่างๆ ดังนี้

1. ข้อมูลสถานที่ตั้งโกดังผ้ากระสอบเช่น อยู่ที่ไหน หมู่บ้าน ตำบล เมืองอะไร ระยะทางห่างจากเมืองโกตาบารูกี่ กิโลเมตร ห่างจากด่านชายแดนที่ตาบาก็กี่โลเมตร เส้นทางคมนาคมขนส่งเป็นอย่างไร ระยะเวลาที่ใช้ในการเดินทาง ฯลฯ

- 2 ข้อมูลผ้ากระสอบที่โกดังโกตาบารูเป็นอย่างไร เช่น ประเภท ชนิด คุณภาพของผ้า ราคาต่อมัด มัดละกี่กิโลกรัม ก่อนมาโกตาบารู มาจากที่ไหน ราคาเป็นอย่างไร ทำไมต้องไปเอาที่โกตาบารู เมื่อซื้อจากที่นี่แล้ว หลักฐานการซื้อขายมีหรือไม่ เวลามาเข้าไทย ขนส่งมาอย่างไร ค่าใช้จ่ายเท่าไร เป็นค่าอะไรบ้าง ฯลฯ

3. ข้อมูลด้านภาษีของมาเลเซียเกี่ยวกับผ้ากระสอบ เช่น เอกสารระบุอัตราภาษี (ถ้าได้) หรือการสัมภาษณ์คนที่รู้เรื่อง(ต้องระบุ ชื่อ – สกุล ที่อยู่ อาชีพ และเก็บเป็นความลับ แต่ต้องมีเพื่อความน่าเชื่อถือของข้อมูล) ประเด็นซักถามได้แก่ อัตราภาษีของมาเลเซียเกี่ยวกับผ้ากระสอบมีวิธีการคิดอย่างไร เช่น คิดตามน้ำหนัก ตามประเภทสินค้า หรืออื่นๆ (ถ้าได้เอกสารการเสียภาษีของมาเลเซียก็จะเป็นประโยชน์มาก โดยขอถ่ายเป็นสำเนาเอกสารจากผู้ค้าในมาเลเซีย จะเป็นเอกสารอ้างอิงที่สำคัญ) การขนย้ายผ้ากระสอบในมาเลเซีย เขามีเอกสารระบุแหล่งที่มาของสินค้าหรือไม่ มีปัญหาถูกรีดไถหรือไม่ ถ้ามีเขาจ่ายกันอย่างไร และแก้ไขอย่างไร ฯลฯ

4. ข้อมูลตลาดและการค้ากระสอบในมาเลเซีย เป็นอย่างไร ผู้ค้ามีมากหรือไม่ ส่วนใหญ่คือใคร อยู่ในพื้นที่ไหน ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นใคร มูลค่าของตลาดมีแค่ไหน เท่าไหร่

5. ข้อมูลการขนส่งมาเมืองไทย เข้ามาทางไหน ค่าขนส่ง ค่าใช้จ่ายเท่าไร เป็นค่าอะไรบ้าง ต้องจ่ายให้ใคร ผ่านใคร ทำมานานแล้วยัง เมื่อเปรียบเทียบกับตลาดโรงเกลือ แพงกว่าหรือถูกกว่า ที่แพงกว่าคือส่วนไหน ที่ถูกกว่าคือส่วนไหน ในความเห็นของผู้ค้าผ้ากระสอบไทยคุ้มหรือไม่ มีคนไปซื้อที่มาเลเซียมากไหม ถี่ราย ส่วนใหญ่ไปจากพื้นที่ไหน เมื่อเปรียบ เทียบกับตลาดโรงเกลือที่ไหนมากกว่ากัน เพราะอะไร

6. ข้อมูลภาพถ่ายเพื่อนำเสนอให้เห็นความชัดเจนของข้อมูลที่สอบถามข้างบน ให้หลีกเลี่ยงการถ่ายภาพบุคคล

ศึกษารูปแบบการจัดการตลาดนัดผ้ากระสอบที่ตลาดนัดโรงเกลือ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว

ทีมวิจัยได้เดินทางไปเก็บข้อมูลระหว่างวันที่ 15 – 18 ตุลาคม 2544 โดยสังเกตสภาพตลาด ถ่ายภาพ ถ่ายวิดีโอ ถ่ายเก็บเป็นฟิล์มสไลด์ และสอบถามผู้ค้าผ้ากระสอบ พร้อมทั้งเก็บตัวอย่างใบเสร็จรับเงินค่าภาษีอากรปากระวางจากด่านศุลกากรอรัญประเทศ

ประเด็นในการสังเกตคือ การจัดพื้นที่ตลาดนัดโรงเกลือเป็นอย่างไร มีบริการขั้นพื้นฐานอะไรบ้าง มีระบบการคมนาคมขนส่งอย่างไร การอำนวยความสะดวกในด้านการเงินการธนาคาร ตลอดจนสำนักงานบริการประชาชน หน่วยงานราชการอย่างด่านศุลกากร สถานีตำรวจ มีการปฏิบัติงานอย่างไร

สำรวจความต้องการและข้อเสนอแนะของผู้ค้าผ้ากระสอบ และประชาชนผู้บริโภคผ้ากระสอบในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส

มีการดำเนินการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถามตามตลาดนัดต่างๆ และจ้างนักศึกษาจากมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี มาช่วยเก็บข้อมูลร่วมกับทีมวิจัยด้วย ซึ่งองค์ประกอบของแบบสอบถาม จะประกอบไปด้วยสถานที่เก็บข้อมูล ข้อมูลพื้นฐานของผู้ตอบแบบสอบถาม ข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อ – ขายผ้ากระสอบ และความคิดเห็นที่มีต่อการจัดตั้งตลาดนัดผ้ากระสอบที่ด่านตากใบ อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส (ตัวอย่างแบบสอบถามดูได้จากภาคผนวก) ซึ่งได้เก็บข้อมูลจากแหล่งตลาดนัดผ้ากระสอบ ดังนี้

วัน/เดือน/ปี	ตลาดนัด	อำเภอ	จังหวัด	จำนวนแบบสอบถาม (ชุด)	
				ผู้ค้า	ผู้บริโภค
18 ธันวาคม 2544	ต้นมะพร้าว	เมือง	ยะลา	20	30
19 ธันวาคม 2544 9 มกราคม 2545	น้ดขี้งอ	ขี้งอ	นราธิวาส	20	30
20 ธันวาคม 2544	จะบังติกอ	เมือง	ปัตตานี	20	30
21 ธันวาคม 2544	ขามู	ยะหริ่ง	ปัตตานี	20	30
27 ธันวาคม 2544 10 มกราคม 2545	หาดนราทัศน์	เมือง	นราธิวาส	20	33
6 มกราคม 2545	โต๊ะโมง (บุคี)	เมือง	ยะลา	20	30
13 มกราคม 2545	รูสะมิแล	เมือง	ปัตตานี	20	30

หลังจากเก็บข้อมูลแบบสอบถามแล้ว ได้นำมาวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปสถิติเชิงสังคมศาสตร์ (Statistic Package for Social Science - SPSS) เพื่อแจกแจง หาค่าความสัมพันธ์ ส่วนคำถามที่ให้แสดงความคิดเห็นเชิงพรรณนา ได้นำมาจัดกลุ่มคำตอบพร้อมกับเรียงลำดับตามค่าความถี่ เพื่อวัดความสำคัญก่อนหลัง

ถอดบทเรียนเพื่อร่วมกันวิเคราะห์ข้อมูลและจัดทำข้อสรุปจากการศึกษา

ได้มีการจัดเวทีเพื่อถอดบทเรียนการวิจัยในวันที่ 15 พฤศจิกายน 2544 ณ ห้องมะเฟือง คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี เพื่อรับทราบผลการดำเนินงานเก็บข้อมูลด้านภานี้นำเข้าผ้ากระสอบและรูปแบบการดำเนินการซื้อขายผ้ากระสอบของตลาดโรงเกลือ (อรัญประเทศ) โดยมีทีมพหุภาคี ผู้ค้าผ้ากระสอบ และผู้ทรงคุณวุฒิ จำนวน 20 คน เข้าร่วมสังเกตการณ์และให้การชี้แนะ

วันที่ 12 กรกฎาคม 2545 จัดประชุมทีมวิจัยร่วมกันวิเคราะห์และสรุปข้อมูลจากการสัมภาษณ์ ผู้ขายและผู้บริโภคผ้ากระสอบและร่วมกันวางแผนการจัดเวทีนำเสนอโครงการในวันที่ 15 กรกฎาคม 2545

วันที่ 15 กรกฎาคม 2545 เวลา ร่วมประชุมเวทีนำเสนอผลการศึกษาโครงการอัตรการเก็บภาษีศุลกากรผ้ากระสอบฯ ผู้เข้าร่วมประชุมประกอบด้วยทีมวิจัย ตัวแทนผู้ขาย - ผู้บริโภคผ้ากระสอบ เจ้าหน้าที่จาก สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย สำนักงาน ภาค และหน่วยประสานงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นภาคใต้ตอนล่าง รวมจำนวน 15 คน โดยหัวหน้าโครงการและทีมวิจัยเป็นผู้นำเสนอกระบวนการและผลการศึกษาโครงการที่ได้ทำมาแล้ว จำนวน 4 กิจกรรม

1. การศึกษาและเก็บข้อมูลเกี่ยวกับการเก็บภาษีศุลกากรทั้งในประเทศและต่างประเทศ
 - ด้านศุลกากรในแต่ละประเทศ
 - กรมศุลกากร
2. ศึกษาสภาพพื้นที่ของตลาดโรงเกลือ
3. สัมภาษณ์ความต้องการการบริโภคและผู้ค้า 3 จังหวัด
4. นำเสนอข้อมูลทั้งหมด

จากนั้นผู้เข้าร่วมประชุมได้อภิปรายประเด็นอัตราการเก็บภาษี มาตรฐานการประเมินราคาและการเรียกเก็บภาษีนำเข้าผ้ากระสอบเพิ่มเติม และร่วมกันตั้งข้อสังเกต ให้ข้อเสนอแนะในประเด็นความเข้มข้นของเนื้อหาและข้อมูลที่จะนำไปใช้ในการเชื่อมโยงกับแนวคิดเชิงเศรษฐศาสตร์ในปัจจุบัน ผลกระทบการศึกษาต่อผู้ขายเสื้อผ้าใหม่ และการนำเสนอผลการศึกษาต่อสาธารณชนและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ระยะเวลาต่อไปเป็นการติดตามเพื่อให้มีการสรุปผลการจัดเวทีร่วมกันอีกครั้ง เพื่อเป็นแผนการเก็บข้อมูลเพิ่มเติมและสรุปงานต่อไป

วันที่ 29 กรกฎาคม 2545 ร่วมประชุมสรุปผลการจัดเวที 15 ก.ค. 45 และวางแผนการดำเนินงานระยะต่อไป ผู้เข้าร่วมประชุมประกอบด้วยทีมวิจัยและหน่วยประสานงานวิจัยเพื่อท้องถิ่นภาคใต้ตอนล่าง โครงการจัดตั้งสถาบันสมุทรรัฐเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี ระยะเวลาต่อไปเป็นการติดตามการดำเนินงานตามแผนที่กำหนดไว้ เพื่อสรุปงานวิจัยส่ง สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย สำนักงานภาค ต่อไป

บทที่ 4

ผลการดำเนินงาน

การประเมินและการเรียกเก็บภาษีศุลกากร

หากจะพูดถึงอัตราภาษีศุลกากรนำเข้าเสื้อผ้ามือสองหรือผ้ากระสอบ ต้องเข้าใจที่มาของผ้ากระสอบ รวมทั้งเส้นทางการเดินทางของผ้ากระสอบไปพร้อมๆ กัน

ผ้ากระสอบหรือเสื้อผ้ามือสอง เข้าใจว่าเป็นเสื้อผ้าที่ได้มาจากการบริจาค โดยประเทศที่พัฒนาแล้วอย่างสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ฯลฯ บริจาคให้กับประเทศที่ยากจนหรือประสบกับภาวะสงครามอย่างกัมพูชา แต่แทนที่จะนำไปให้คนยากจนกลับถูกขายหรือแลกชุดโพรกซ์เพื่อการสงคราม

อีกด้านหนึ่ง พบว่าแหล่งสำคัญกลับเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปและเครื่องแต่งกายจำพวกกระเป๋ารองเท้า เข็มขัด ฯลฯ ที่ไม่ได้มาตรฐาน ไม่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพ ตลอดจนเป็นรูปแบบที่ไม่นิยมของตลาด เป็นสินค้าเก่าเก็บที่ต้องการระบายออกเพื่อรับสินค้ารูปแบบสมัยนิยม ซึ่งเมื่อเทียบสัดส่วนแล้วมากกว่าเสื้อผ้าที่มาจากบริจาคอยู่หลายเท่า

เมื่อผ้ากระสอบเหล่านี้ถูกรวบรวมบรรจุในตู้คอนเทนเนอร์เรียบร้อยแล้ว จะลำเลียงมาที่สิงคโปร์ ซึ่งยังไม่ทราบข้อมูลว่าสิงคโปร์ได้เก็บภาษีนำเข้าผ้ากระสอบหรือไม่ จากที่นี่เอง ได้เกิดกระบวนการคัดแยกประเภท เช่น เสื้อยืด เสื้อเชิ้ต กางเกงวอร์ม กางเกงยีนส์ เข็มขัด ฯลฯ และแต่ละประเภทจะมากัดแยกเป็นระดับคุณภาพ เกรดเอ บี และซี หรือบางครั้งก็จะคัดแยกตามที่มาว่ามาจากประเทศใด เช่น สหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น เกาหลี ไต้หวัน ฯลฯ ก่อนที่จะบรรจุลงในประสอบใบใหญ่ ซึ่งตรงนี้เอง เป็นที่มาของการเรียกเสื้อผ้าที่ใช้แล้วว่า “ผ้ากระสอบ” ราคา ก็จะแตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับประเภท คุณภาพ และแหล่งที่มา ดังตัวอย่างที่สอบถามได้จากโกดังสินค้าบริเวณสนามบินโกตาบารู รัฐกลันตัน ประเทศมาเลเซียซึ่งตั้งอยู่ที่ PB Trading Jalan 6/44 Kawasan Perindustrian , Pengkalan Chepa 11 , 16100 Kota Bharu , Kelantan. ทางห่างจากเมืองโกตาบารูประมาณ 7 กิโลเมตร ระยะทางห่างจากด่านชายแดนตาบา อำเภอดากใบ จังหวัดนราธิวาสประมาณ 29 กิโลเมตร ได้ตัวอย่างและราคาขายดังนี้

พรม	100 M / กระสอบ	500 RM
กางเกงยีนส์		
Korea	100 M / กระสอบ	150 RM
Japan (เกรด A)	100 M / กระสอบ	450 RM
Japan (เกรด B)	100 M / กระสอบ	300 RM
USA	45 M / กระสอบ	700 RM
USA	45 M / กระสอบ	350 RM

เสื้อยืด (USA)

(เกรด A)	45 M / กระสอบ	500 RM
(เกรด B)	45 M / กระสอบ	350 RM
(เกรด C)	45 M / กระสอบ	200 RM

เสื้อเชิ้ต (USA)

(เกรด A)	45 M / กระสอบ	500 RM
(เกรด B)	45 M / กระสอบ	350 RM
(เกรด C)	45 M / กระสอบ	200 RM
Japan	100 M / กระสอบ	700 RM
Korea	100 M / กระสอบ	550 RM

กางเกงวอร์ม

Japan	100 M / กระสอบ	350 RM
Taiwan	100 M / กระสอบ	400 RM
USA	45 M / กระสอบ	400 RM

หมายเหตุ : 1 RM (ริงกิตมาเลย์) ประมาณ 10 บาท

สินค้าเหล่านี้ก่อนที่จะมาโกตาบารู จะนำมาจากสิงคโปร์ และเข้ามาเลเซีย ทางยะโฮร์ จะมีหลักฐานเป็นใบเสร็จในการซื้อขายของผู้ค้าผ้ากระสอบด้วยตนเอง โดยราคาสินค้าที่ “โกตาบารู” จะมีราคาแพงกว่าที่ “สิงคโปร์” และ “ยะโฮร์” ประมาณ 30 RM (300 บาท)



ภาพที่ 1 โกดังผ้ากระสอบบริเวณสนามบิน ณ เมืองโกตาบารู รัฐกลันตัน ประเทศมาเลเซีย



ภาพที่ 2 ผ้ากระสอบที่ผ่านการคัดแยกประเภทและบรรจุกระสอบพร้อมจำหน่าย

เมื่อคัดแยกที่สิงคโปร์แล้ว จะถูกส่งต่อไปประเทศต่างๆ สินค้าผ้ากระสอบระดับคุณภาพเกรดเอ และบี จะส่งไปยังประเทศมาเลเซีย ส่วนคุณภาพเกรดซี จะส่งไปประเทศกัมพูชา เหตุที่เป็นดังนี้ เนื่องจากเป็นเทคนิคการขายให้เหมาะกับกำลังการซื้อของคนในประเทศนั้นๆ แต่การคัดแยกเกรดไม่ได้ทำอย่างเข้มงวดมากนัก จึงทำให้สินค้าเกรดเอและบี ปะปนไปกับผ้ากระสอบเกรดซีอยู่ไม่น้อย เป็นแรงจูงใจให้ผู้ค้าผ้ากระสอบรายใหญ่ในจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส ลงทุนที่จะเดินทางไปซื้อผ้ากระสอบที่ตลาดชายแดนกัมพูชา

อัตราภาษีศุลกากรของกัมพูชา

ในส่วนของประเทศกัมพูชา สินค้าผ้ากระสอบจะเข้ามาที่พนมเปญ เสียภาษีที่พนมเปญ จากนั้นก็จะมีการขนส่งเข้ามาในปอยเปต ซึ่งจากการสอบถามคนกัมพูชา ทราบว่าในกัมพูชาเองก็มีการเสียค่าผ่านทาง และค่าขนส่งเช่นกัน เมื่อสินค้าถึงปอยเปตแล้ว ก็จะเข้ามาเสียภาษีฝั่งไทย (อรัญประเทศ) โดยจะคิดตามน้ำหนัก กิโลกรัมละ 21 บาท เมื่อรับสินค้าแล้ว ก็ต้องเสียค่ารายการให้เจ้าหน้าที่ในฝั่งกัมพูชา ซึ่งเป็นเหตุผลให้เกิดการลักลอบ โดยขนส่งไปทางท่อระบายน้ำข้ามฝั่งชายแดนกันไปมา

อัตราภาษีศุลกากรของมาเลเซีย

กรณีของประเทศมาเลเซีย ไม่เก็บภาษีนำเข้าและส่งออกเสื้อผ้าที่ใช้แล้ว เพราะถือว่าไม่ใช่เป็นสินค้าใหม่

จากการสอบถามผู้ค้าชื่อ “อาฉาง” และ “โป๊ะ” ชาวมาเลเซีย ได้ความว่าที่มาเลเซียจะเสียภาษีในลักษณะค่าเช่าที่ในท่าเรือระหว่างฝั่งยะโฮร์ ประเทศมาเลเซียกับฝั่งสิงคโปร์ เพราะสินค้าเหล่านี้จะมาเป็น “คอนเทนเนอร์” ผู้รับซื้อจะต้องมีการเช่าที่สำหรับวางคอนเทนเนอร์ ก่อนที่ผู้ซื้อสินค้าจะเลือกซื้อสินค้าจากคอนเทนเนอร์ มาเก็บไว้โกดังอีกที

ผ้ากระสอบรายย่อยในมาเลเซียมีน้อยมาก โดยส่วนใหญ่จะเป็นคนปัตตานี เข้ามาขอรับซื้อที่โกดัง ประมาณ 50 – 60 ราย

ผ้ากระสอบที่ซื้อจากโกดังเพื่อไปส่งที่ชายแดน จะคิดเป็นเที่ยว สำหรับรถเล็กจะคิดเที่ยวละ 50 บาท รถใหญ่จะคิดเที่ยวละ 150 – 300 บาท และจากชายแดนขนส่งเข้ามาในไทย ซึ่งจะคิดตามขนาดของกระสอบและระยะทาง

กระสอบละ 100 กิโลกรัม (ใหญ่) ราคา 700 บาท
กระสอบละ 50 กิโลกรัม (เล็ก) ราคา 350 บาท

จ่ายให้นายทุนตามระยะทาง

เมื่อเทียบราคาผ้ากระสอบระหว่างโกตาบารู ประเทศมาเลเซียกับที่โรงเกลือ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว ราคาจะใกล้เคียงกัน (ยกเว้นสินค้าตกรุ่นที่โรงเกลือไม่รับจะมีราคาถูก) แต่ต้องมาเสีย “ค่าภาษี ค่าขนส่งที่แพง”

อัตราภาษีศุลกากรของไทย

จากการทำหนังสือเพื่อถามเกณฑ์การคิดภาษีศุลกากรนำเข้าผ้ากระสอบของด่านศุลกากรตากใบ อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาสพบว่า

1. อัตราภาษีศุลกากรนำเข้าผ้ากระสอบของกรมศุลกากร

คิดอัตราร้อยละ 30 ของราคาผ้า (ราคา C.I.F. หมายถึง ราคาของ ณ ต่างประเทศ + ค่าขนส่ง + ค่าประกันภัย)

2. วิธีคิดภาษีศุลกากรนำเข้าผ้ากระสอบของกรมศุลกากร

คิดภาษีศุลกากรจากราคาผ้า ซึ่งรวมค่าขนส่งหรือค่าบรรทุก และรวมค่าประกันภัยแล้ว ในอัตราร้อยละ 30 และค่าภาษีมูลค่าเพิ่มในอัตราร้อยละ 7 ของราคาของรวมค่าอากรขาเข้า

3. ราคาสินค้าที่เก็บภาษีของกรมศุลกากร

พิกัดที่ใช้กับผ้ากระสอบ ด้านศุลกากรตกใบ เก็บตามพิกัดอัตราศุลกากรประเภท 6309.00 รหัสสถิติ 000/KGM รายการผ้าที่ใช้แล้ว และของอื่นๆ ที่ใช้แล้ว อัตราอากรร้อยละ 60 ของราคา C.I.F. (ประกาศกระทรวงการคลัง 1/2542 ให้ลดอัตราศุลกากรที่ใช้ในปัจจุบัน คิดเป็นร้อยละ 30)

4. การคิดอัตราค่าขนส่ง คิดตามใบเสร็จรับเงินค่าขนส่ง ที่ผู้นำเข้ามาแสดง กรณีไม่มีใบเสร็จรับเงินค่าขนส่ง กรมศุลกากรมีระเบียบ ให้คิดในอัตราร้อยละ 10 ของราคา F.O.B. (ราคาขนส่งถึงเรือ ณ ต่างประเทศ)

ซึ่งอัตราที่ใช้จะเหมือนกันทั้งประเทศ แต่ในทางปฏิบัติ ได้ทราบจากผู้ค้าผ้ากระสอบว่าจะคิดตามน้ำหนัก คือ กิโลกรัมละ 20 บาท ถ้า 100 กิโลกรัม จากเดิม 2,000 บาท จะคิดเพียง 1,500 บาท

ศึกษารูปแบบการจัดการตลาดนัดผ้ากระสอบที่ตลาดนัดโรงเกลือ อำเภอรัฐประเทศ จังหวัดสระแก้ว ชายแดนไทย – กัมพูชา

ตลาดโรงเกลือ ตั้งอยู่ที่ตำบลป่าไร่ อำเภอรัฐประเทศ จังหวัดสระแก้ว บนทางหลวงหมายเลข 33 เส้นทางไปชายแดนไทย – กัมพูชา

ระยะทางจากชายแดน 4 กิโลเมตรไปโรงเกลือ

ระยะทางจากอำเภอรัฐประเทศ 39 กิโลเมตรไปโรงเกลือ

ระยะทางจากกรุงเทพฯ 350 กิโลเมตร ไปโรงเกลือ

การเดินทางจากกรุงเทพฯ สะดวก เพราะเป็นเส้นทาง 4 เลน จนถึงอำเภอรัฐประเทศจะเป็น 2 เลน และนอกจากนี้ จะมีรถโดยสารประจำทางผ่านมาตลอด

ประเภทของผ้ากระสอบ

ผ้ากระสอบที่วางจำหน่ายมีหลายประเภท ประกอบด้วย เสื่อเช็ด เสื่อยัด เสื่อเจ็ดเก็ด ชุดชั้นใน (ผู้หญิง) กางเกงยีนส์ กางเกงสแล็ค กางเกงบูติก กางเกงวอร์ม กางเกงลูกฟูก รองเท้าผ้าใบ รองเท้าหนัง(ชาย, หญิง) รองเท้ากีฬา เข็มขัด พรหม ผ้านวม



ภาพที่ 3 สภาพตลาดนัดผ้ากระสอบที่ตลาดโรงเกลือ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว

การค้าและการตลาด

ผู้ค้าผ้ากระสอบในตลาดโรงเกลือ ส่วนใหญ่เป็นพ่อค้าชาวกัมพูชา เข้ามาค้าขายผ้าไทยในตลาดโรงเกลือ โดยผู้ค้าจะเช่าห้องไว้เก็บสินค้าในไทย โดยมาขายเช้า – เย็นกลับ

ลูกค้าในตลาดโรงเกลือจะเป็นกลุ่มผู้ค้าผ้ากระสอบจากทางภาคใต้ โดยกลุ่มใหญ่จะมาจากจังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาส รองลงมาจะเป็นผู้ค้าจาก “กรุงเทพฯ”

โดยส่วนใหญ่ เสื้อยืดจะมีมากที่สุด แบ่งเป็นเสื้อยืดแขนสั้น และเสื้อยืดแขนยาว ส่วนกางเกงส่วนใหญ่จะเป็นกางเกงยีนส์จะมีมากที่สุด ลำดับตามความนิยม ได้แก่ LEVIS , LEE และ WRANGLER

สินค้าส่วนใหญ่ที่นี่ จะมีการแบ่งเกรดเช่นเดียวกับทางด้านโกดังที่โกตาบารู ถ้าเทียบกับสินค้าแล้ว สินค้าที่ตลาดโรงเกลือมีมาก มีหลายแบบให้ได้เลือกมากกว่าที่โกดังที่โกตาบารูถึง “เท่าตัว”

การจัดพื้นที่

มีการวางผังเมืองตัวตลาดได้ดี โดยแบ่งเป็น “ล๊อค” เป็น “คูหา” การสัญจรสะดวก ปัจจุบันตลาดโรงเกลือมีเนื้อที่ 70 ไร่ และกำลังขยายเพิ่มอีก 30 ไร่ รวมเป็น 100 ไร่

ตัวเมืองตลาด มีการจัดระบบได้เป็นอย่างดี โดยแบ่งเป็นโซน เช่น โซนผ้ากระสอบ โซนตลาดสด โซนสำนักงานขาย

	E F
--	---



ภาพที่ 5 การอำนวยความสะดวกในเรื่องห้องน้ำ ห้องอาบน้ำสาธารณะ
ตลาดนัดโรงเกลือ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว

การจัดบริการด้านการเงิน การธนาคาร

โดยรวมแล้ว ถือว่ามีความพร้อมสำหรับผู้ที่มาซื้อ ซึ่งจะมีตู้ ATM ไว้บริการตามจุดต่างๆ ของตลาด 3 จุด แต่ ATM จะมีเพียงสาขาเดียวคือธนาคารทหารไทย นอกจากนี้ยังมีจุดแลกเปลี่ยนเงินตราจากเงินบาทของไทยเป็นเงินรียลของกัมพูชาด้วย



ภาพที่ 6 ตู้ ATM ธนาคารทหารไทย บริเวณตลาดนัดโรงเกลือ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว

การขนส่ง

กระบวนการขนส่งสินค้าที่ผู้ซื้อมารับซื้อ จะมีสถานบริการของ ร.ศ.พ. (องค์การรับส่งสินค้าและพัสดุภัณฑ์) ซึ่งจะสะดวกกว่าใช้รถส่วนตัวเพราะต้องเสี่ยงกับจุดด่านตรวจต่างๆ มีการเสียค่าผ่านทางร้านค้าโดยส่วนใหญ่จะไม่มีใบกำกับภาษีให้ ผู้ซื้อจะต้องไปขอใบรับรองจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดสระแก้ว

สินค้าที่ค้าขายในตลาดโรงเกลือ นั้น เป็นสินค้านำเข้ามาจากเขมร โดยเข้ามาที่ “ท่าเรือศรีหนุวิน” (พนมเปญ) จากนั้นก็ขนส่งมายังปอยเปตแล้วผู้ค้านำเข้ามาเสียภาษีที่ฝั่งไทย ส่วนสินค้าตกค้างจะถูกส่งกลับ

สำนักงานบริการประชาชน

การให้บริการประชาชนเพื่ออำนวยความสะดวกทั้งในการการซื้อขาย และความปลอดภัย เช่น

- บริการเช่าจักรยาน
- ป้อมตำรวจ 3 จุด
- บริการเสียงตามสาย (เปิดเพลง ประกาศข่าวต่างๆ)
- องค์การบริหารส่วนตำบลป่าไร่
- องค์การรับส่งสินค้าและพัสดุภัณฑ์ (ร.ส.พ.)



ภาพที่ 7 จักรยานให้เช่า เพื่ออำนวยความสะดวกในการตระเวนชมสินค้าในตลาดโรงเกลือ

3. การสัมภาษณ์ผู้ค้าผ้ากระสอบและประชาชนผู้บริโภค ในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ยะลา นราธิวาส เกี่ยวกับความเหมาะสมในการจัดให้มีตลาดนัดผ้ากระสอบที่อำเภอตากใบ

การเก็บข้อมูลแบบ โดยใช้เครื่องมือแบบสอบถามตามตลาดนัดที่มีการค้าผ้ากระสอบ 7 แห่ง ในจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส ดังนี้

ผู้ตอบ ตลาดนัด	ผู้บริโภค (ราย)	ผู้ค้า (ราย)
รูสะมิแล	30	20
จะบังติกอ	30	20
ยวมู	30	20
ตันมะพร้าว	30	20
โต๊ะโมง (บุคี)	30	20
ยี่งอ	30	20
หาดนราทัศน์	33	20



ภาพที่ 8 นายอุอ์นนูวาร์ ศรีระเด่น หัวหน้าโครงการ ขณะกำลังเก็บข้อมูลจากตลาดนัดผ้ากระสอบ
ในจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส

ข้อมูลที่ได้ สามารถนำมาประมวลในเชิงแจกแจงความถี่ได้ดังนี้

ผู้บริโภคมักระสบ

1. จำแนกตามเพศของผู้ตอบ

เพศชาย	จำนวน	109 คน คิดเป็นร้อยละ	51.2
เพศหญิง	จำนวน	103 คน คิดเป็นร้อยละ	48.4

2. จำแนกตามช่วงชั้นอายุของผู้ตอบ

อายุ 16 – 25 ปี	จำนวน	115 คน คิดเป็นร้อยละ	54.0
อายุ 26 – 35 ปี	จำนวน	56 คน คิดเป็นร้อยละ	26.3
อายุ 36 – 45 ปี	จำนวน	35 คน คิดเป็นร้อยละ	16.4
อายุ 46 ปีขึ้นไป	จำนวน	5 คน คิดเป็นร้อยละ	2.3
ไม่ตอบ	จำนวน	2 คน คิดเป็นร้อยละ	0.9

3. จำแนกตามระดับการศึกษา

ม.1 – ม.6	จำนวน	80 คน คิดเป็นร้อยละ	37.6
ตั้งแต่ปริญญาตรีขึ้นไป	จำนวน	72 คน คิดเป็นร้อยละ	33.8
ปวส. / อนุปริญญา	จำนวน	33 คน คิดเป็นร้อยละ	15.5
ป.1 – ป.6	จำนวน	15 คน คิดเป็นร้อยละ	7.0
ปวช.	จำนวน	9 คน คิดเป็นร้อยละ	4.2

4. จำแนกตามการนับถือศาสนา

อิสลาม	จำนวน	141 คน คิดเป็นร้อยละ	66.2
พุทธ	จำนวน	70 คน คิดเป็นร้อยละ	32.9

5. จำแนกตามอาชีพ

นักเรียน นักศึกษา	จำนวน	81 คน คิดเป็นร้อยละ	38.0
ค้าขาย ร้อยละ	จำนวน	34 คน คิดเป็นร้อยละ	16.0
รับราชการ	จำนวน	29 คน คิดเป็นร้อยละ	13.6
รับจ้าง	จำนวน	16 คน คิดเป็นร้อยละ	7.5
เกษตรกรกรรม	จำนวน	10 คน คิดเป็นร้อยละ	4.7
ว่างงาน	จำนวน	10 คน คิดเป็นร้อยละ	4.7
แม่บ้าน	จำนวน	9 คน คิดเป็นร้อยละ	4.2
ธุรกิจส่วนตัว	จำนวน	8 คน คิดเป็นร้อยละ	3.8
ลูกจ้าง	จำนวน	7 คน คิดเป็นร้อยละ	3.3

6. จำแนกตามภูมิภาคนาจังหวัด

ปัตตานี	จำนวน 98 คน คิดเป็นร้อยละ 46.0
	โดยส่วนใหญ่มาจากอำเภอเมืองปัตตานี
นราธิวาส	จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 27.7
	โดยส่วนใหญ่มาจากอำเภอเมืองนราธิวาส
ยะลา	จำนวน 37 คน คิดเป็นร้อยละ 17.4
	โดยส่วนใหญ่มาจากอำเภอเมืองยะลา

7. การเดินทางมาซื้อสินค้าในตลาดใช้พาหนะต่างๆ กันดังนี้

จักรยานยนต์	จำนวน 138 คน คิดเป็นร้อยละ 64.8
รถยนต์	จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 17.8
รถไถ่	จำนวน 14 คน คิดเป็นร้อยละ 6.6
รถโดยสาร	จำนวน 12 คน คิดเป็นร้อยละ 5.6

8. จากการสอบถามผู้บริโภคทั่วไปซื้อผ้ากระสอบตามตลาดนัดต่างๆ หรือไม่ เพื่อวัดความนิยมของตลาดนัดแต่ละแห่ง พบว่าตลาดต่างๆ มีความนิยมแตกต่างกันดังนี้

จะบังติกอ	จำนวน 81 คน คิดเป็นร้อยละ 38.0
หาดนราทัศน์	จำนวน 77 คน คิดเป็นร้อยละ 36.2
ยามู	จำนวน 74 คน คิดเป็นร้อยละ 34.7
รูสะมิแล	จำนวน 72 คน คิดเป็นร้อยละ 33.8
ยี่งอ	จำนวน 69 คน คิดเป็นร้อยละ 32.4
ตันมะพร้าว	จำนวน 59 คน คิดเป็นร้อยละ 27.7
โต๊ะโมง (บุคิ)	จำนวน 55 คน คิดเป็นร้อยละ 25.8
บาราเซาะ	จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 17.8
ปาลัส	จำนวน 34 คน คิดเป็นร้อยละ 16.0
ชลประทาน	จำนวน 30 คน คิดเป็นร้อยละ 14.1
แหลมทอง	จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 13.1
คูยง	จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 12.7

9. หากดูจากความถี่ที่แต่ละคนมาซื้อสินค้าที่เป็นผ้ากระสอบ ได้ผล ดังนี้

เดือนละ 2 ครั้ง	จำนวน 82 คน คิดเป็นร้อยละ 38.5
เดือนละ 1 ครั้ง	จำนวน 72 คน คิดเป็นร้อยละ 34.3
เดือนละ 3 ครั้ง	จำนวน 28 คน คิดเป็นร้อยละ 13.1
เดือนละ 4 ครั้ง	จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 10.8

10. วัตถุประสงค์ในการซื้อ พบว่า

ซื้อเพื่อใช้เอง	จำนวน 206 คน คิดเป็นร้อยละ 96.7
ซื้อเพื่อขายต่อ	จำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 2.8

11. ความนิยมในการซื้อประเภทของสินค้าผ้ากระสอบ ได้ผลดังนี้

เสื่อ	ร้อยละ 93.4	โดยมากจะซื้อครั้งละ 2 ตัว
กางเกง	ร้อยละ 57.3	โดยมากจะซื้อครั้งละ 1 ตัว
กระเป๋	ร้อยละ 25.4	โดยมากจะซื้อครั้งละ 1 ใบ
รองเท้า	ร้อยละ 14.6	โดยมากจะซื้อครั้งละ 1 คู่

12. สถิติการซื้อผ้ากระสอบในรอบ 1 ปี ของแต่ละคน มีสถิติที่น่าสนใจดังนี้

ซื้อกางเกงเฉลี่ยปีละ 2 ตัว
ซื้อเสื่อเฉลี่ยปีละ 10 ตัว
ซื้อกระเป๋าเฉลี่ยปีละ 1 ใบ

13. สถิติการซื้อเสื้อผ้าใหม่ในรอบ 1 ปี ของแต่ละคน มีสถิติที่น่าสนใจดังนี้

ซื้อกางเกงใหม่เฉลี่ยปีละ 2 ตัว
ซื้อเสื้อใหม่เฉลี่ยปีละ 2 ตัว
ซื้อกระเป๋าใหม่เฉลี่ยปีละ 1 ใบ

14. เมื่อถามถึงประโยชน์ของการมีตลาดนัดผ้ากระสอบ พบว่า

เป็นสินค้าที่มีราคาถูก	จำนวน 151 คน คิดเป็นร้อยละ 70.9
เป็นที่นิยมของของผู้ซื้อ	จำนวน 23 คน คิดเป็นร้อยละ 10.8
มีคุณภาพดี	จำนวน 20 คน คิดเป็นร้อยละ 9.4
สะดวกต่อการซื้อขาย	จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 8.5

15. เมื่อถามถึงความสำคัญของตลาดนัดผ้ากระสอบที่มีผลต่อระบบเศรษฐกิจ พบว่า

อันดับ 1 เป็นที่พึ่งของประชาชนผู้มีรายได้น้อย	คิดเป็นร้อยละ 46.20
อันดับ 2 สร้างงาน สร้างรายได้ให้กับผู้ค้ารายย่อย	คิดเป็นร้อยละ 30.38
อันดับ 3 เป็นการกระจายรายได้ระดับรากหญ้า	คิดเป็นร้อยละ 23.41



ภาพที่ 9 นักศึกษามหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี ร่วมเก็บข้อมูลกับทีมวิจัย

ผู้ค้าผ้ากระสอบ

1. จำแนกตามเพศของผู้ตอบ

เพศชาย	จำนวน 101 คน คิดเป็นร้อยละ 72.1
เพศหญิง	จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 25.0

2. จำแนกตามช่วงชั้นอายุ

26 – 35 ปี	จำนวน 80 คน คิดเป็นร้อยละ 57.1
36 – 45 ปี	จำนวน 38 คน คิดเป็นร้อยละ 27.1
16 – 25 ปี	จำนวน 7 คน คิดเป็นร้อยละ 5.0
46 ปีขึ้นไป	จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 3.6
ไม่ตอบ	จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 7.1

3. จำแนกตามระดับการศึกษา

ม.1 – ม.6	จำนวน 68 คน คิดเป็นร้อยละ 48.6
ป.1 – ป.6	จำนวน 64 คน คิดเป็นร้อยละ 45.7
ไม่ได้เรียน	จำนวน 5 คน คิดเป็นร้อยละ 3.6

4. จำแนกตามการนับถือศาสนา

อิสลาม	จำนวน 126 คน คิดเป็นร้อยละ 90.0
พุทธ	จำนวน 13 คน คิดเป็นร้อยละ 9.3
ไม่ตอบ	จำนวน 1 คน คิดเป็นร้อยละ 0.7

5. จำแนกตามประเภทของสินค้าที่ขายได้ ดังนี้

เสื้อผ้า	คิดเป็นร้อยละ 66.4
กางเกง	คิดเป็นร้อยละ 64.3
กระเป๋า	คิดเป็นร้อยละ 12.9
รองเท้า	คิดเป็นร้อยละ 10.7
เครื่องนอน	คิดเป็นร้อยละ 2.9

6. จำแนกตามภูมิถิ่นอาศัย

ปัตตานี	จำนวน 95 คน คิดเป็นร้อยละ 67.9 โดยส่วนใหญ่มาจากอำเภอยะหริ่ง
นราธิวาส	จำนวน 27 คน คิดเป็นร้อยละ 19.3 โดยส่วนใหญ่มาจากอำเภอบาเจาะ
ยะลา	จำนวน 18 คน คิดเป็นร้อยละ 12.9 โดยส่วนใหญ่มาจากอำเภอเมืองยะลา

7. การเดินทางมาขายสินค้าในตลาดใช้พาหนะต่างๆ กัน ดังนี้

รถยนต์	จำนวน 114 คน คิดเป็นร้อยละ 81.4
รถโดยสาร	จำนวน 11 คน คิดเป็นร้อยละ 7.9
รถไถ่	จำนวน 10 คน คิดเป็นร้อยละ 7.1
จักรยานยนต์	จำนวน 4 คน คิดเป็นร้อยละ 2.9

8. จากการสอบถามผู้ค้าว่าไปขายผ้ากระสอบตามตลาดนัดต่างๆ หรือไม่ เพื่อดูลักษณะการทำรายได้ของตลาดนัดแต่ละแห่งที่จะเป็นแรงจูงใจให้ไปขาย ได้ผลดังนี้

จะบังติกอ	จำนวน 70 คน คิดเป็นร้อยละ 50.0
ยามู	จำนวน 67 คน คิดเป็นร้อยละ 47.9
ยี่งอ	จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 35.0
ตันมะพร้าว	จำนวน 49 คน คิดเป็นร้อยละ 35.0
รูสะมิแล	จำนวน 46 คน คิดเป็นร้อยละ 32.9
โต๊ะโมง (บูดี)	จำนวน 42 คน คิดเป็นร้อยละ 30.3
หาดนราทัศน์	จำนวน 35 คน คิดเป็นร้อยละ 25.0

ปาลัส	จำนวน	14 คน	คิดเป็นร้อยละ	10.0
บาราเซ	จำนวน	8 คน	คิดเป็นร้อยละ	5.7
ชลประทาน	จำนวน	5 คน	คิดเป็นร้อยละ	3.6

9. เงินลงทุนเริ่มต้น มีสถิติที่น่าสนใจดังนี้

5,001 – 10,000 บาท	จำนวน	48 คน	คิดเป็นร้อยละ	34.3
10,001 – 15,000 บาท	จำนวน	26 คน	คิดเป็นร้อยละ	18.6
ไม่เกิน 5,000 บาท	จำนวน	21 คน	คิดเป็นร้อยละ	15.0
มากกว่า 25,000 บาท	จำนวน	19 คน	คิดเป็นร้อยละ	13.6
15,001 – 20,000 บาท	จำนวน	16 คน	คิดเป็นร้อยละ	11.4
20,0001 – 25,000 บาท	จำนวน	10 คน	คิดเป็นร้อยละ	7.1

10. ก่อนมาค้าฝ้ากระสอบทำอาชีพใดมาก่อน

รับจ้าง	จำนวน	49 คน	คิดเป็นร้อยละ	35.0
ค้าขาย	จำนวน	46 คน	คิดเป็นร้อยละ	32.9
ว่างงาน	จำนวน	20 คน	คิดเป็นร้อยละ	14.3
เกษตรกรรม	จำนวน	15 คน	คิดเป็นร้อยละ	10.7

11. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนจากการค้าฝ้ากระสอบ

ไม่เกิน 5,000 บาท	จำนวน	73 คน	คิดเป็นร้อยละ	52.1
5,001 – 10,000 บาท	จำนวน	61 คน	คิดเป็นร้อยละ	43.6
10,001 – 15,000 บาท	จำนวน	4 คน	คิดเป็นร้อยละ	2.9
15,001 – 20,000 บาท	จำนวน	2 คน	คิดเป็นร้อยละ	1.4

12. ปัญหา อุปสรรคในการค้าฝ้ากระสอบ

ถูกตำรวจจับกุม	จำนวน	70 คน	คิดเป็นร้อยละ	50.0
ขาดเงินทุน	จำนวน	42 คน	คิดเป็นร้อยละ	30.0
ถูกริดไถจากเจ้าหน้าที่	จำนวน	22 คน	คิดเป็นร้อยละ	15.7
ถูกกดราคาจากพ่อค้าส่ง	จำนวน	4 คน	คิดเป็นร้อยละ	2.9

13. ถ้าไม่ได้ค้าฝ้ากระสอบ จะไปประกอบใด

ว่างงาน	จำนวน	62 คน	คิดเป็นร้อยละ	44.3
รับจ้าง	จำนวน	31 คน	คิดเป็นร้อยละ	22.1
ค้าขาย	จำนวน	22 คน	คิดเป็นร้อยละ	15.7
เกษตรกรรม	จำนวน	16 คน	คิดเป็นร้อยละ	11.4

14. หากจะจัดตั้งตลาดนัดผ้ากระสอบที่ด้านตาบา อำเภอตากใบ จังหวัดนราธิวาส จะสามารถทำได้หรือไม่

ทำได้ ร้อยละ 84.3 โดยให้เหตุผลประกอบดังนี้

- อยู่ใกล้ชายแดน เดินทางซื้อขายสะดวก และสามารถทำการค้าได้เองโดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง
- เป็นการสร้างงาน สร้างรายได้ให้ประชาชน
- ราคาสินค้าจะถูกลง เพราะต้นทุนลดลง (ค่าขนส่ง ค่ารายการ-ส่วย)
- เป็นแหล่งขนถ่ายสินค้าบริเวณชายแดน เป็นจุดให้คนในชายแดนภาคใต้ดำเนินการค้าผ้ากระสอบได้สะดวก

ทำไม่ได้ ร้อยละ 15.0 โดยให้เหตุผลประกอบดังนี้

- เป็นเรื่องการจัดผลประโยชน์ของเจ้าเก่ารายใหญ่ และเจ้าหน้าที่ ที่รับส่วย
- ไม่มีใครกล้าทำ เพราะต้องลงทุนสูง
- จะทำให้ตลาดเล็กๆ ที่ขายผ้ากระสอบอยู่ไม่ได้
- ถึงแม้จะปลอดภัย แต่อาจมีผู้มีอิทธิพลทำให้ผู้ค้ารายย่อยต้องเสียและต้นทุนเพิ่มขึ้น
- การดำเนินการทางภาคใต้ ต้นทุนจะถูก ไม่ว่าจะเป็นภาษี แรงงาน เนื่องจากภาคที่อยู่ใกล้กับประเทศเพื่อนบ้านที่มีค่าครองชีพสูงกว่ากัมพูชา
- มีคนเคยไปทำที่สุโขทัย-โก-ลก แต่ก็ไม่ประสบความสำเร็จ
- คนในพื้นที่ตากใบไม่รู้จักรัก (ไม่มีประสบการณ์ด้านธุรกิจผ้ากระสอบ) หากจะตั้ง จะต้องตั้งในแหล่งเริ่มต้น (ยะหริ่ง) เพราะระยะทางใกล้หรือไกลชายแดน ไม่ใช่ปัญหา หากรัฐดำเนินการให้สินค้าผ่านแดนอย่างถูกต้องตามกฎหมาย โดยใช้ปัตตานีเป็นจุดศูนย์กลาง

15. เมื่อจะจัดตั้งตลาดนัดผ้ากระสอบ ควรให้ความสำคัญกับเรื่องใดมากที่สุด

ไม่ให้มีการจับกุมโดยตำรวจ ร้อยละ 90.0

ให้ตลาดมีสถานที่กว้างขวางมากขึ้น มีถนนเข้าไปสะดวก ร้อยละ 5.7

ไม่ให้มีการกีดกัน ร้อยละ 2.9

ไม่ให้มีการไล่ที่ ร้อยละ 2.1

16. เมื่อถามถึงความสำคัญของตลาดนัดผ้ากระสอบที่มีผลต่อระบบเศรษฐกิจ พบว่า

อันดับ 1 สร้างงาน สร้างรายได้ให้กับผู้ค้ารายย่อย ร้อยละ 43.60

อันดับ 2 เป็นที่พึ่งของประชาชนผู้มีรายได้น้อย ร้อยละ 35.39

อันดับ 3 เป็นการกระจายรายได้ระดับรากหญ้า ร้อยละ 21.01

17. ท่านมีข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญญการค้าฝ้ากระสอบอย่างไร

- ให้รัฐมีงบประมาณสนับสนุนเป็นเงินกู้ยืม ดอกเบี้ยต่ำ เพื่อการลงทุนของผู้ประกอบการรายย่อย ส่งเสริมให้อาชีพการซื้อขายสินค้าฝ้ากระสอบถูกกฎหมาย
- ให้รัฐแก้ปัญหาล่วง แต่การแก้ไขอาจจะยากเพราะปฏิบัติกันมาจนเคยชิน ควรให้มีใบเสร็จซื้อขายฝ้ากระสอบไว้เป็นหลักฐานยืนยันกับเจ้าหน้าที่ตำรวจ ที่ผ่านมามีต้องยอมจ่าย เพื่อให้ผู้ค้าทำงานได้ง่ายขึ้น และไม่ให้อำนาจจับกุม

18. ท่านมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตั้งตลาดนัดฝ้ากระสอบของจังหวัดชายแดนภาคใต้ตอนล่างที่ อ.ตากใบ จ.นราธิวาส อะไรบ้าง

- ต้องการให้เป็นตลาดฝ้ากระสอบที่ปลอดภัย
- ให้มีระบบการค้า การบริการขั้นพื้นฐาน มีสินค้าที่หลากหลายครบครัน เหมือนตลาดโรงเกลือ ชายแดนไทย – กัมพูชา
- หากมีภาษี ค่าภาษีต้องไม่สูง ราคาสินค้าจะต้องไม่สูงกว่าตลาดโรงเกลือ
- รัฐต้องดำเนินการอย่างเป็นธรรมกับผู้ประกอบการรายย่อย ให้มีการออกใบเสร็จกำกับภาษี แก้ปัญหาล่วง ไม่มีการจับกุมผู้ประกอบการ ทำให้ถูกกฎหมาย
- ต้องเป็นตลาดค้าส่ง ไม่ใช่ค้าปลีกเพื่อแข่งกับตลาดค้ารายย่อย และให้ผู้ประกอบการรายย่อยสามารถเดินทางไปซื้อได้เอง โดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย

ที่มาของผ้ากระสอบ

จากเดิมที่เคยเชื่อว่า ผ้ากระสอบคือเสื้อผ้าที่ใช้แล้ว และมาจากประเทศที่พัฒนาอย่างสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ฯลฯ บริจาคให้กับประเทศด้อยพัฒนา ประเทศที่ประสบกับภาวะสงคราม แต่จากการศึกษาพบว่า มาจากหลายทาง ส่วนหนึ่งมาจากการบริจาคจริง แต่อีกส่วนหนึ่ง ซึ่งถือว่ามีปริมาณมากกว่า คือ เสื้อผ้าที่ผลิตแล้วไม่ได้มาตรฐาน ไม่ผ่านการตรวจสอบคุณภาพจากโรงงาน และเสื้อผ้าประเภทเก่าเก็บ ขยาย ไม่ได้ และต้องการระบายออกเพื่อรับกับสมัยนิยม อาจลองตั้งเป็นข้อสังเกตและมีการศึกษาวิจัยต่อไปว่า เสื้อผ้าที่ลดราคาตามห้างสรรพสินค้า เป็นเสื้อผ้ากระสอบระดับคุณภาพเกรดเอหรือไม่?

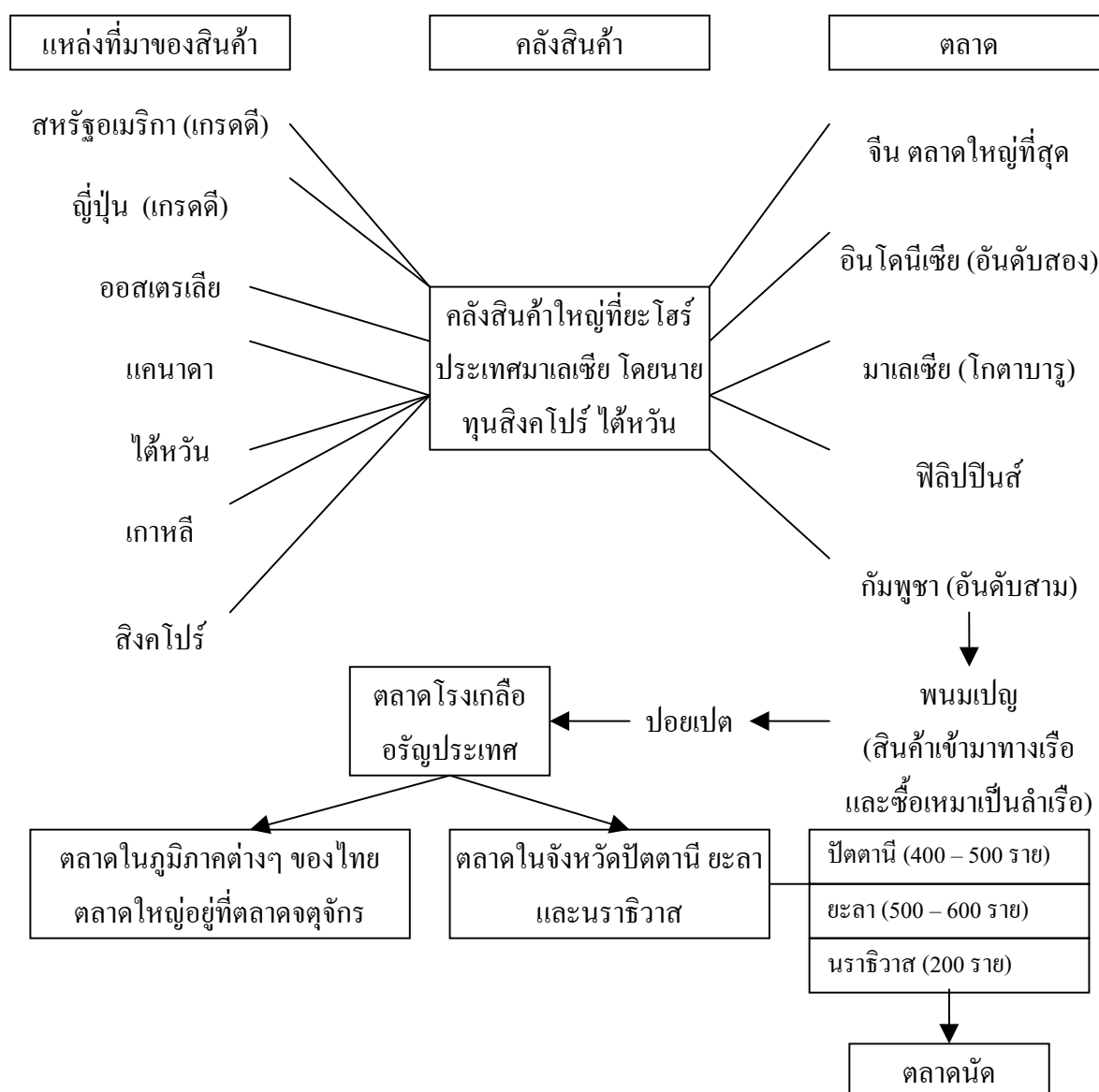
เส้นทางการค้าผ้ากระสอบ

จากเสื้อผ้าที่มาจากสหรัฐอเมริกา ญี่ปุ่น ไต้หวัน เกาหลี ฯลฯ ขนส่งมาเป็นผู้คอนเทนเนอร์ ลงมา กับเรือบรรทุกสินค้า เทียบท่าที่สิงคโปร์ และเริ่มกระบวนการคัดแยกประเภท เช่น เสื้อเชิ้ต เสื้อยืดคอกลม กางเกงยีนส์ กางเกงวอร์ม กระเป๋า รองเท้า เป็นต้น จากนั้นในแต่ละประเภทจะมาคัดแยกคุณภาพ เพื่อแบ่งเกรด A B C สินค้าเกรด C ซึ่งเป็นสินค้าคุณภาพไม่ดีนัก จะขนส่งไปกัมพูชา เนื่องจากเหมาะสมกับกำลังซื้อของคนในแถบนั้นซึ่งอยู่ในระดับต่ำ แต่การคัดเกรดไม่ได้ทำอย่างละเอียดมากนัก สินค้าคุณภาพดีจึงปะปนไปทางกัมพูชาอยู่ไม่น้อย สินค้าเกรด A และ B จะถูกส่งมาประเทศมาเลเซีย มีโกดังขนาดใหญ่ในรัฐกลันตัน (บริเวณสนามบิน) และโกดังย่อยๆ เป็นห้องแถวกระจายตัวบริเวณตะเข็บแนวชายแดนไทย – มาเลเซีย ในฝั่งมาเลเซีย

หากเจาะจงเฉพาะจังหวัดนราธิวาส มีเส้นทางที่ผ้ากระสอบจะเข้ามาได้ 3 เส้นทางใหญ่ๆ คือ ค่านตาบา อ.ตากใบ ค่านมูโน๊ะ และ ค่านสุโหลงโก-ลก อ.สุโหลงโก-ลก หากจุดใดจุดหนึ่งพบอุปสรรค เช่น กลุ่มม็อบอิทธิพลขัดผลประโยชน์กันเอง หรือนโยบายรัฐที่มีมาตรการปราบปรามการทุจริตและผู้มีอิทธิพล ก็จะเลี่ยงไปใช้ช่องทางที่ไม่มีปัญหา หรือมีปัญหาน้อยที่สุด

หลังจากสินค้าผ้ากระสอบผ่านเข้ามาในประเทศไทยแล้ว ก็จะมีผู้ค้าส่งขายต่อ โดยส่งไปยังโกดังที่บ้านบางปู อ.ยะหริ่ง จ.ปัตตานี ก่อนที่จะกระจายให้ผู้ค้ารายย่อยนำไปสร้างรายได้ ขายตามตลาดนัดต่างๆ ในจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส

แผนภูมิแสดงเส้นทางการค้าฝ้ายกระสอบและความเชื่อมโยงกับผู้ค้ารายย่อยในพื้นที่จังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส



	ปัตตานี	ยะลา	นราธิวาส
จ.	จะบังติกอ , วัดช้างไห้	ตันมะพร้าว	หาดนราทัศน์ , โกลก
อ.	กรือเซะ, ดุยง	ตันมะพร้าว	ตันไทร, รือเสาะ, โกลก
พ.	ปาลัส	ตันมะพร้าว , บุดี	ยี่งอ, โกลก
พญ.	จะบังติกอ, สะเดา	ตันมะพร้าว , ยูโย	หาดนราทัศน์ , โกลก
ศ.	ยะหริ่ง , ตลาดนัดหมอนวิทย์ (เย็น)	ตันมะพร้าว	หาดนราทัศน์ , โกลก
ส.	ปะนาเระ, คลองแงะ , แหลมทอง (เจริญนคร)	ตันมะพร้าว	หาดนราทัศน์ , โกลก
อา.	รูสะมิแล		

อัตราภาษีศุลกากร

การส่งต่อสินค้าผ่านหลายประเทศอย่างฝักระสอบ สิ่งที่จะต้องศึกษาคือ ภาษี เพราะเป็นส่วนหนึ่งที่ต้องนำมาคิดเป็นต้นทุนสินค้า จากสิงคโปร์เข้ามาเลเซีย ภาษีนำเข้าของมาเลเซียเป็น 0% เช่นเดียวกับภาษีส่งออกที่ไม่เรียกเก็บเช่นเดียวกัน แต่จะมาเก็บภาษีขาเข้าในฝั่งไทย ตามพิกัดอัตราภาษีศุลกากร 30% ซึ่งถือว่าอยู่ในระดับสูง

พ่อค้าส่งได้ให้ข้อมูลว่าการจัดเก็บภาษีไม่ได้คำนวณจากมูลค่าของสินค้าตามกฎหมายแต่อย่างใด แต่จะคิดตามน้ำหนัก คือ กิโลกรัมละ 20 บาท หาก 100 กิโลกรัม จากเดิมราคา 2,000 บาท จะลดลงให้เหลือเพียง 1,500 บาท อาจจะลองศึกษาต่อไปว่า อะไรคือสาเหตุที่ทำให้การเก็บภาษีเทียบมูลค่าตามกฎหมาย มาเป็นภาษีเทียบน้ำหนักในการปฏิบัติจริง

ฝักระสอบกับปัญหาช่วย

ด้วยอัตราภาษีที่แพง ไม่ว่าสินค้าใดก็ตามที่ต้องเพิ่มต้นทุนจากอัตราภาษีที่จัดเก็บ คงหนีไม่พ้นกับปรากฏการณ์ที่เรียกว่า “ลักลอบ” ไม่ว่าจะเป็นการลักลอบนำเข้าโดยไม่จ่าย หรือจ่ายในระบบไม่เต็ม ที่ และจ่ายให้นอกระบบบางส่วนเพื่ออำนวยความสะดวก ซึ่งผู้ค้าฝักระสอบเรียกว่า “ค่ารายการ” แทนการใช้คำว่าช่วย

ช่องโหว่ในการแสวงหาผลประโยชน์อีกส่วนหนึ่งก็คือ หลังจากผู้ค้ารายย่อยนำฝักระสอบจากผู้ค้าส่งไปขายตามตลาดนัด โดยไม่มีเอกสารแสดงการเสียภาษี แม้ผู้ค้าส่งจะอ้างว่าถ้ามีปัญหากับเจ้าหน้าที่ก็ให้มาตรวจสอบเอกสารกับผู้ค้าส่งก็ตาม แต่ความห่างของผู้ค้าส่งกับผู้ค้าปลีกมากเกินไป ใช้เวลานานเกินไป และตัวเจ้าหน้าที่เองก็คงไม่รอไปตรวจสอบต้นทาง พยายามจะจับกุมทันที เพื่อตัดปัญหาความรำคาญผู้ค้ารายย่อยจึงต้องยอมจ่าย ผู้ค้ารายย่อยบางคนถึงกับคิดว่าเป็นเรื่องปกติ เล็กๆ น้อยๆ ก็ให้กันไป แต่ถ้าโดนเรียกเก็บหลายๆ ครั้งก็คงค้าขายลำบากในภาวะที่ผู้ค้าฝักระสอบรายย่อยต้องลดกำไรลง เนื่องจากการแข่งขันกับบรรดาผู้ค้าฝักระสอบรายย่อยด้วยกันเองที่เพิ่มจำนวนขึ้นเรื่อยๆ

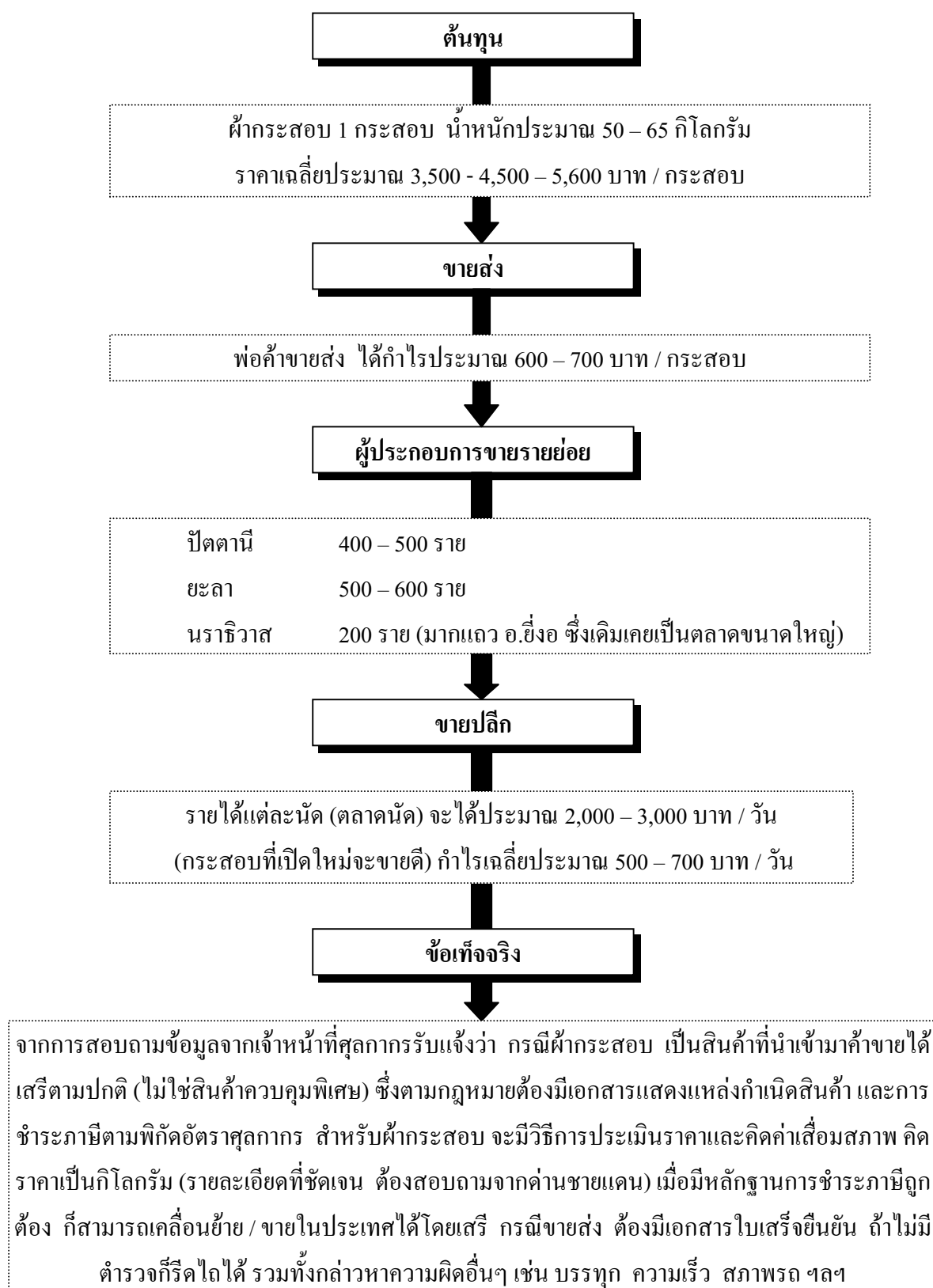
ความเป็นไปได้ในการจัดตั้งตลาดนัดฝักระสอบที่ด่านตากใบ จังหวัดนราธิวาส

จากการสรุปข้อมูลแบบสอบถามความคิดเห็นของผู้ค้าฝักระสอบรายย่อย จำนวน 140 ราย จากตลาดนัดฝักระสอบ 7 แห่งในจังหวัดปัตตานี ยะลา และนราธิวาส พบว่าส่วนใหญ่เห็นด้วยที่จะมีตลาดค้าฝักระสอบที่ด่านตากใบ แต่ต้องไม่ใช่ตลาดค้าปลีกที่จะมาแข่งกับตลาดนัดฝักระสอบรายย่อยที่มีอยู่เดิม แต่ควรเป็นตลาดค้าส่งที่ขายแบบยกกระสอบ ด้วยความได้เปรียบที่ใกล้กับชายแดนมาเลเซีย ในขณะเดียวกัน ผู้ค้ารายย่อยสามารถเข้าถึงแหล่งฝักระสอบโดยตรง ไม่ต้องผ่านเจ้าแก่ (ผู้ค้าคนกลาง) หลายๆ ทอด เพราะแต่ละทอดคือค่าขนส่ง และค่าจัดการที่จะบวกเพิ่มไปกับฝักระสอบ ทำให้ราคาฝักระสอบสูงขึ้นไปอีก ขยายมากขึ้นไปอีก และถ้าจะขายได้ต้องลดกำไรลงไปอีก

ปัญหาที่ใหญ่กว่านั้นก็คือ ผู้มีรายได้เป็นกอบเป็นกำจากการเป็นผู้จัดการค้าผ้ากระสอบหรือบรรดาผู้ค้าส่งรายใหม่ๆ คือนักการเมืองท้องถิ่น ที่มีเครือข่ายโยงใยกับเจ้าหน้าที่ของรัฐ ที่ดูแลการอนุญาตสินค้าผ่านแดน กับเจ้าหน้าที่ที่ดูแลการตรวจจับสินค้าที่ผ่านแดนไม่ถูกต้อง จะยอมเสียผลประโยชน์อันมหาศาลนี้หรือไม่ รวมถึงผู้ค้าส่งรายใหญ่ที่บางปู อำเภอยะหริ่ง จังหวัดปัตตานี ที่มีกำไรจากค่าจัดการขนส่งผ้ากระสอบจะได้รับผลกระทบในการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้แน่นอน หากตลาดค้าส่งผ้ากระสอบเกิดขึ้นจริงที่ด่านตากใบ จังหวัดนราธิวาส เพราะผู้ค้ารายย่อยสามารถเข้าถึงแหล่งค้าส่งได้โดยตรง ไม่ต้องเสียค่าจัดการเพิ่ม

ข้อสรุปประการหนึ่งที่น่าสนใจคือ ผู้ค้ารายย่อยเปราะบางกับการจ่ายเงินนอกระบบหรือที่เรียกว่าค่ารายการซึ่งมีการเรียกเก็บซ้ำซ้อน จนบางครั้งกลับต้องจ่ายแพงกว่าเสียภาษีอย่างถูกต้องตามกฎหมาย จึงต้องการให้ลดอัตราภาษีลงจากเดิม หรือทำให้สินค้าผ้ากระสอบปลอดภาษี เช่นเดียวกับการแก้ปัญหาลักลอบค้าทองคำเถื่อนของรัฐบาล ที่ประกาศให้ทองคำเป็นสินค้าปลอดภาษี

ข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการสร้างงาน การกระจายรายได้ / การกระตุ้นเศรษฐกิจ ของธุรกิจผ้ากระสอบ
และปัญหาอุปสรรคที่เกิดขึ้น



พัฒนาการการค้าผ้ากระสอบ

27 ปีที่แล้ว

เริ่มมีการ
ค้าเสื้อผ้า
เก่า ขาย
ตามตลาด
นัด เช่น ใน
พื้นที่อำเภอ
ยะหริ่ง

19 – 20 ปีที่แล้ว

มีการนำเข้าเสื้อผ้าเก่า
จากต่างประเทศ และมี
จตุรวสินค้าที่ อ.ยะ
หริ่ง ตลาดมีความ
คึกคักมาก เกิดการ
สร้างงาน ทั้งคนงาน
และกระสอบ / คัดแยก
/ ซักล้าง / รีด / แยก
จำหน่ายตามตลาด
ต่างๆ มีการแยกขาย
เป็นมัดๆ ไปยังตลาด
ในภูมิภาคต่างๆ รวม
ทั้งหมด

9 ปีที่แล้ว

มีการตั้งตลาดโรงเกลือที่
อรัญประเทศ เป็นตลาดผ้า
กระสอบที่ใหญ่ที่สุดของ
ประเทศไทย พื้นที่
ประมาณ 50 ไร่ มีการจัด
สถานที่ดินสวงาม สะดวก
เช่น ถนนที่จะจอดรถ ห้อง
น้ำ ห้องส้วม ตู้ ATM
ตลาดเปิดตั้งแต่เช้าถึง 4
โมงเย็น ของทุกวัน คาดว่า
มีเงินหมุนเวียนไม่น้อยกว่า
10 ล้านบาท / วัน แต่ละคน
ที่ไปซื้อของจะพาเงินไป
คนละ 1 – 2 แสนบาท ส่วน
ใหญ่ไปจากทางใต้ เช่น
ปัตตานี สุราษฎร์ธานี ผ้า
กระสอบเป็นตัวกระตุ้นให้
ตลาดโรงเกลือมีความ
คึกคัก ค่าเช่าห้องแถว
20,000 บาท / เดือน ที่ว่าง
8,000 บาท / เดือน ทั้งหมด
มีประมาณ 400 – 500 ห้อง

ปัจจุบันและแนวโน้ม

- ที่หาดใหญ่ เคยมีการตั้ง
ตลาดผ้ากระสอบ ทางไป
สนามบินหาดใหญ่ฝั่งขวา
สิ่งของตรงจากสหรัฐ
อเมริกาทางเครื่องบิน ทาง
เรือ (ท่าเรือภูเก็ต) แต่แจ้งไป
เพราะรายการเยอะ
- ปัจจุบัน มีความพยายามตั้ง
ตลาดผ้ากระสอบที่ด่านจัง
โหลน อ.สะเดา จ.สงขลา
- จุดที่น่าสนใจคือ อ.สุไหง
โกลก สินค้าจากยะโฮร์ –
โกตาบารู – สุไหงโกลก ที่
โกตาบารู มีโกดังผ้า
กระสอบที่กาลูจะปอ ทาง
ไปสนามบินโกตาบารู เป็น
โกดังขนาดใหญ่ของคนจีน
การตั้งตลาด ควรใกล้สถานี
รถไฟ เพราะเดินทางสะดวก
มีพื้นที่พอสมควร / มีที่จอด
รถ (มาเลเซียไม่เก็บภาษีผ้า
กระสอบ ซึ่งข้อมูลนี้ ตรวจสอบ
ได้ไม่ยาก)

ภาคผนวก

ประวัตินักวิจัย

หัวหน้าโครงการวิจัย

ชื่อ	นายภูอันวาร์ ศรีระเด่น
เพศ	ชาย
วัน เดือน ปี เกิด	26 กรกฎาคม 2521
ที่อยู่ปัจจุบัน	66 ถ.รามโกมุท ตำบลอานาหาร อำเภอมือง จังหวัดปัตตานี 94000 โทร. 073 332236, 073 348077
ศาสนา	อิสลาม
สถานภาพ	โสด
วุฒิการศึกษา	ระดับปริญญาตรี เทคโนโลยีทางการศึกษา มหาวิทยาลัยทักษิณ จังหวัดสงขลา
การฝึกอบรม	- โครงการอบรมฝึกปฏิบัติคลายความเครียด รุ่นที่ 2 วันที่ 19-21 ธ.ค. 2543 ณ หอพักปาริชาติ 2 มหาวิทยาลัยทักษิณ อ.เมือง จ.สงขลา - การฝึกกรมหลักสูตรคอมพิวเตอร์ สำนักคอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยทักษิณ อ.เมือง จ.สงขลา - โครงการฝึกอบรมหลักสูตร “การพัฒนาศักยภาพ” ณ โรงแรมพาวิลเลียน จังหวัดสงขลา - โครงการสัมมนาคุณภาพบัณฑิตที่สังคมคาดหวัง ณ สถาบันทักษิณคดีศึกษา ตำบลเกาะยอ อำเภอมือง จังหวัดสงขลา - โครงการ “หลักสูตรเตรียมพร้อมนักศึกษามุสลิม เพื่อบริหารงานองค์กร 30 ชั่วโมง ณ วิทยาลัยอิสลามศึกษา มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตปัตตานี - โครงการค่ายอบรมจริยธรรม ระหว่างวันที่ 15-19 ตุลาคม 2543 ณ โรงแรมคอยรียะ วิทยาอำเภอบาง จังหวัดยะลา

แบบสัมภาษณ์ประชาชนผู้บริโภค
โครงการวิจัยผ้ากระสอบและหาทางเลือกในการจัดตั้งตลาดนัดผ้ากระสอบ

คำชี้แจง การสัมภาษณ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัยผ้ากระสอบ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กลุ่มผู้ค้าผ้ากระสอบ และประชาชนผู้บริโภคได้รับความสะดวกในการซื้อ – ขายผ้ากระสอบ รวมทั้งเพื่อการสร้างงาน การส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยในพื้นที่ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์จะใช้ประโยชน์ในทางการศึกษาวิจัยเท่านั้น

ก. พื้นที่ทำการเก็บข้อมูล

- จ.ปัตตานี ☐ ตลาดนัดรูสะมิแล ☐ ตลาดนัดจะบังติกอ ☐ ตลาดนัดยามู
 จ.ยะลา ☐ ตลาดนัดตันมะพร้าว ☐ ตลาดนัดโต๊ะโมง (บุคิ)
 จ.นราธิวาส ☐ ตลาดยี่งอ ☐ ตลาดนัดหาดนราทัศน์

ข. ข้อมูลพื้นฐาน

1. เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง
 2. อายุ ☐ 16 – 25 ปี ☐ 26 – 35 ปี ☐ 36 – 45 ปี
 ☐ 46 ปีขึ้นไป
 3. การศึกษา ☐ ป.1 – ป.6 ☐ ม.1 – ม.6 ☐ ปริญญาตรีขึ้นไป
 ☐ อื่นๆ (ระบุ)
 4. ศาสนา ☐ พุทธ ☐ อิสลาม ☐ อื่นๆ (ระบุ)
 5. อาชีพ ☐ ค้าขาย ☐ รับราชการ ☐ นักเรียน นักศึกษา
 ☐ อื่นๆ (ระบุ)

6. กรณีที่ท่านอยู่ต่างอำเภอ ต่างจังหวัด กรุณาตอบคำถามดังต่อไปนี้

6.1 ท่านมีภูมิลำเนาอยู่ที่ อำเภอ จังหวัด

6.2 ท่านเดินทางมาซื้อผ้ากระสอบด้วยยานพาหนะอะไร

- ☐ รถยนต์ ☐ รถไฟ ☐ อื่นๆ (ระบุ)

6.3 ท่านเดินทางไปซื้อผ้ากระสอบทุกตลาดหรือไม่

- ☐ ทุกตลาด ☐ เฉพาะตลาดนัดที่นี้เท่านั้น
☐ อื่นๆ (ระบุ)

ค. ข้อมูลเกี่ยวกับการซื้อสินค้าผ้ากระสอบ

7. ท่านมาซื้อสินค้าผ้ากระสอบ เดือนละ ครั้ง

8. ท่านซื้อสินค้าผ้ากระสอบไปเพื่ออะไร

☐ ใช้เอง

☐ ขายต่อ

☐ เอาไว้สะสม

9. แต่ละครั้ง ท่านซื้อสินค้าผ้ากระสอบอะไรบ้าง (ระบุได้มากกว่า 1 อย่าง)

☐ กางเกง ตัว / ครั้ง ☐ เสื้อ ตัว/ครั้ง ☐ รองเท้า คู่/ครั้ง

☐ กระเป๋า ใบ/ครั้ง ☐ อื่นๆ (ระบุ) ชิ้น/ครั้ง

10. ตามปกติ ท่านซื้อเสื้อผ้า ของใช้ต่างๆ ทั้งสินค้าผ้ากระสอบ และสินค้าใหม่อย่างไร

☐ กางเกง (ผ้ากระสอบ) ตัว/ปี ☐ กางเกงใหม่ ตัว / ปี

☐ เสื้อ (ผ้ากระสอบ) ตัว/ปี ☐ เสื้อใหม่ ตัว / ปี

☐ กระเป๋า (ผ้ากระสอบ) ตัว/ปี ☐ กระเป๋าใหม่ ตัว / ปี

☐ สินค้าผ้ากระสอบอื่นๆ (ระบุ) ชิ้น / ปี

☐ สินค้าใหม่อื่นๆ (ระบุ) ชิ้น / ปี

11. ท่านคิดว่า สินค้าผ้ากระสอบมีประโยชน์ต่อประชาชนผู้บริโภคอย่างไร

☐ ราคาถูก ☐ คุณภาพดี ☐ สอนคำเป็นที่นิยมของผู้ซื้อ

☐ รูปแบบสวยงาม ทันสมัย ☐ มีตลาดผ้ากระสอบที่สะดวกต่อการซื้อขาย

☐ อื่นๆ (ระบุ)

12. ท่านคิดว่าสินค้าผ้ากระสอบมีประโยชน์ทางเศรษฐกิจต่อประชาชนระดับรากหญ้าอย่างไร (ระบุตามลำดับความสำคัญ)

..... สร้างงาน สร้างรายได้ ให้กับกลุ่มผู้ค้าผ้ากระสอบ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายย่อย

..... ประชาชนผู้มีรายได้น้อย ได้ซื้อสินค้าราคาถูก

..... กระจายรายได้ระดับรากหญ้า

..... อื่นๆ (ระบุ)

13. ท่านมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตั้งตลาดนัดผ้ากระสอบของจังหวัดชายแดนภาคใต้ตอนล่างที่ อ.ตากใบ จ.นราธิวาส อะไรบ้าง

.....

.....

.....

.....

แบบสัมภาษณ์ประชาชนผู้ค้าผ้ากระสอบ
โครงการวิจัยผ้ากระสอบและหาทางเลือกในการจัดตั้งตลาดนัดผ้ากระสอบ

คำชี้แจง การสัมภาษณ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัยผ้ากระสอบ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อให้กลุ่มผู้ค้าผ้ากระสอบ และประชาชนผู้บริโภคได้รับความสะดวกในการซื้อ – ขายผ้ากระสอบ รวมทั้งเพื่อการสร้างงาน การส่งเสริมและพัฒนาผู้ประกอบการรายย่อยในพื้นที่ ข้อมูลจากการสัมภาษณ์จะใช้ประโยชน์ในทางการศึกษาวิจัยเท่านั้น

ก. พื้นที่ทำการเก็บข้อมูล

- จ.ปัตตานี ☐ ตลาดนัดรูสะมิแล ☐ ตลาดนัดจะบังติกอ ☐ ตลาดนัดยามู
 จ.ยะลา ☐ ตลาดนัดตันมะพร้าว ☐ ตลาดนัดโต๊ะโมง (บุคิ)
 จ.นราธิวาส ☐ ตลาดยี่งอ ☐ ตลาดนัดหาดนราทัศน์

ข. ข้อมูลพื้นฐาน

1. เพศ ☐ ชาย ☐ หญิง
2. อายุ ☐ 16 – 25 ปี ☐ 26 – 35 ปี ☐ 36 – 45 ปี
☐ 46 ปีขึ้นไป
3. การศึกษา ☐ ป.1 – ป.6 ☐ ม.1 – ม.6 ☐ ปริญญาตรีขึ้นไป
☐ อื่นๆ (ระบุ)
4. ศาสนา ☐ พุทธ ☐ อิสลาม ☐ อื่นๆ (ระบุ)
5. อาชีพ ☐ ค้าขาย ☐ รับราชการ ☐ นักเรียน นักศึกษา
☐ อื่นๆ (ระบุ)
6. สินค้าผ้ากระสอบที่ท่านขาย
☐ กางเกง ☐ เสื้อ ☐ รองเท้า
☐ กระเป๋า ☐ อื่นๆ (ระบุ)
7. ท่านมีภูมิลำเนาอยู่ที่ อำเภอ จังหวัด
8. ท่านเดินทางมาขายผ้ากระสอบด้วยยานพาหนะอะไร
☐ รถยนต์ ☐ อื่นๆ (ระบุ)
9. ท่านเดินทางมาขายผ้ากระสอบทุกตลาดหรือไม่
☐ ทุกตลาด ☐ เฉพาะตลาดนัดที่นี้เท่านั้น
☐ อื่นๆ (ระบุ)

ค. ข้อมูลเกี่ยวกับการค้าฝ้ากระสอบ

10. ท่านใช้เงินทุนเริ่มต้น ในการประกอบกิจการค้าฝ้ากระสอบประมาณเท่าใด

- ☐ ไม่เกิน 5,000 บาท ☐ 5,000 – 10,000 บาท ☐ 10,001 – 15,000 บาท
☐ อื่นๆ (ระบุ)

11. ก่อนที่จะมาประกอบกิจการค้าฝ้ากระสอบ ท่านทำธุรกิจอะไร

- ☐ ว่างงาน ☐ รับจ้าง
☐ ค้าขาย (ระบุ)
☐ อื่นๆ (ระบุ)

12. ท่านมีรายได้เฉลี่ยจากการค้าฝ้ากระสอบ ประมาณเดือนละเท่าใด

- ☐ ไม่เกิน 5,000 บาท ☐ 5,000 – 10,000 บาท ☐ 10,001 – 15,000 บาท
☐ อื่นๆ (ระบุ)

13. การค้าฝ้ากระสอบ มีส่วนช่วยครอบครัวของท่านอย่างไรบ้าง

.....

14. ปัญหาอุปสรรคที่สำคัญในการค้าฝ้ากระสอบของท่านคืออะไร

- ☐ ขาดเงินทุน ☐ ถูกกดราคา ☐ ถูกรีดไถ
☐ ดำรงจับ ☐ ถูกไล่ที่
☐ อื่นๆ (ระบุ)

15. ท่านมีข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญญากการค้าฝ้ากระสอบอย่างไร

.....

16. ถ้าท่านไม่ได้ทำกิจการค้าฝ้ากระสอบ ท่านจะไปประกอบอาชีพอะไร

- ☐ ว่างงาน ☐ รับจ้าง (ระบุ)
☐ ค้าขาย (ระบุ)
☐ อื่นๆ (ระบุ)

17. ถ้ามีการตั้งตลาดนัดฝ้ากระสอบตลอดภาษีของจังหวัดชายแดนภาคใต้ตอนล่าง ที่ อ.ตากใบ จ. นราธิวาส ท่านคิดว่าทำได้หรือไม่

- ☐ ทำได้ เพราะ
☐ ทำไม่ได้ เพราะ

18. การตั้งตลาดนัดผ้ากระสอบปลอดภาษีของจังหวัดชายแดนภาคใต้ตอนล่าง ที่ อ.ตากใบ จ.นราธิวาส จะต้องให้ความสำคัญกับเรื่องใดบ้าง

- ☐ ระหว่างทางที่ขนส่งสินค้าไป – กลับ ตลาดที่ อ.ตากใบ ไม่ถูกตำรวจจับ
- ☐ สถานที่ตั้งตลาดกว้างขวาง มีถนนเข้าถึงได้สะดวก
- ☐ ไม่ถูกไล่ที่ ☐ ไม่ถูกกดราคา
- ☐ อื่นๆ (ระบุ)

19. ท่านคิดว่าสินค้าผ้ากระสอบมีประโยชน์ทางเศรษฐกิจต่อประชาชนระดับรากหญ้าอย่างไร (ระบุตามลำดับความสำคัญ)

- สร้างงาน สร้างรายได้ ให้กับกลุ่มผู้ค้าผ้ากระสอบ ซึ่งเป็นผู้ประกอบการรายย่อย
- ประชาชนผู้มีรายได้น้อย ได้ซื้อสินค้าราคาถูก
- กระจายรายได้ระดับรากหญ้า
- อื่นๆ (ระบุ)

20. ท่านมีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับการตั้งตลาดนัดผ้ากระสอบของจังหวัดชายแดนภาคใต้ตอนล่างที่ อ.ตากใบ จ.นราธิวาส อะไรบ้าง

.....

.....

.....

เล่มที่ 15365



34

กรมศุลกากร (นายสิทธิวัฒน์ กิตติย)
ใบเสร็จรับเงินค่าภาษีอากรพาณิชยกรรมผ่านศุลกากรทั่วประเทศ

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร

ชื่อผู้นำของเข้า/ส่งของออก MR KIM IM
ที่อยู่ 250 ม. 10 ต. 10 อ. 10 จ. 10
ชื่อยานพาหนะ 601504 วันนำเข้า/ส่งออก 6 ต.ค. 43 จาก/ไป 10 ม. 10

รายการ	ปริมาณ และ/หรือ น้ำหนัก	ชนิดของ	รายการ	ราคา	อากรศุลกากร	ค่าธรรมเนียม ภาษีอื่น	ภาษี สรรพสามิต	ภาษีเพื่อ มหาดไทย	ภาษี มูลค่าเพิ่ม
1	50.5 kg	ข้าวโพด, ผลไม้สด		2,700	810				245
		(6309.60)							
รวมเงิน (บาท)									

รวมค่าภาษีอากรทั้งสิ้น (บาท)

= 1,055 =

จำนวนเงินตัวอักษร

หนึ่งพันหกสิบบาทถ้วน

ลงชื่อผู้ตรวจ

ลงชื่อผู้รับเงิน

(นายวิชา ตั้งศักดิ์)

()

ตำแหน่ง

ตำแหน่ง

วันที่

วันที่

กอง/ด่านศุลกากร

อธิบดีกรมศุลกากร



ใบรับรอง

วันที่ ๑๑ เดือน กุมภาพันธ์ พ.ศ. ๒๕๕๕

ข้าพเจ้า นาย ช่างแว่น กวัก อายุ ๓๐ เชื้อชาติ ไทย
 สัญชาติ ไทย อยู่บ้านเลขที่ ๕๐/๑ หมู่ที่ ๓ ถนน
 ตำบล นวนา อำเภอ ยะหริ่ง จังหวัด ภูเก็ต
 ขอยื่นคำร้องต่อนายกองคการบริหารส่วนจังหวัดระนอง มีความต่อไปนี้

ด้วยข้าพเจ้ามีความประสงค์ ได้ซื้อสินค้าจากตลาดโรงเกลือ อำเภออรัญประเทศ จังหวัดสระแก้ว
 ประเภท / ชนิด ดังนี้

1. เสื้อผ้า กวัก กวัก กวัก จำนวน ๕๐ คู่
2. จำนวน
3. จำนวน
4. จำนวน
5. จำนวน

คิดเป็นมูลค่าสินค้าจำนวน ๑๐๐๐ บาท (๑๐๐๐ บาท)
 เพื่อนำไปยังอำเภอ ยะหริ่ง จังหวัด ภูเก็ต โดยใช้รถยนต์บรรทุก
 ยี่ห้อ มอริอัส สี ฟ้า หมายเลขทะเบียน ๕๐๑.๕.๑.๓.๑ ภูเก็ต
 จึงมีความประสงค์ที่จะให้ทางราชการออกหนังสือรับรองให้เพื่อสะดวกในการเดินทาง และขนส่งของดังกล่าว

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาดำเนินการให้แก่ข้าพเจ้าตามความประสงค์ด้วย

(ลงชื่อ) ผู้ยื่นคำร้อง
 (.....)

เรียน นายกองคการบริหารส่วนจังหวัดระนอง

- ได้ตรวจสอบและรอบคอบ

ผู้ยื่นคำร้องแล้ว เพื่อยืนยันคำนำสินค้าจากตลาดโรงเกลือจริง

จึงเห็นควรออกหนังสือรับรองให้

(ลงชื่อ) นาย ช่างแว่น กวัก เจ้าหน้าที่

(.....)

CASH BILL**PB TRADING**

(JM 0155090-X)

PT 2461, Jalan 6/44, Kawasan Perindustrian, Pengkalan Chepa II,
16100 Kota Bharu, Kelantan. Tel: 09-7745900 Fax: 09-7732940

Delivery to:

MAT YA - 44
(ST. YACOB)

No.

24683

Date:

18/5/07.

		ITEM		PACKAGING				Quantity (Bale)	Unit Price (RM)	Amount (RM)	
	Code	Description	Brand	Kg			Misc				
				25	45	100					
1	079	QBUK						1	190	190	-
2											
3									Tc.	5	-
4											
5											
6											
7											
8											
9											
10											
									TOTAL:	195	-

MMST 07.01(A1071)

GOODS ONCE SOLD OUT ARE NOT RETURNABLE.

Prepared by:

PB Trading

E. & O. E.

Customer's Signature