



# ตลาดปลอดสาร อาหารปลอดภัย

บทเรียนการยกระดับมาตรฐานคุณภาพ  
ตลาดต้นแบบยุคใหม่สงขลา



สถาบันการจัดการระบบสุขภาพ ม.อ.

เชียนโตย ถนอม ชุนเพ็ชร

# ตลาดปลอดภัย อาหารปลอดภัย

บทเรียนการยกระดับมาตรฐานคุณภาพ  
ตลาดต้นแบบยุคใหม่สงขลา

เขียนโดย

ถนนอม ชุนเพ็ชร

บรรณาธิการโดย

ผศ.ดร.พงศ์เทพ สุธีรัฐดี

ดร.เพ็ญ สุขมาก

น.ส.วรรณมา สุวรรณชาติ



ผลิตและเผยแพร่โดย:

สถาบันการจัดการระบบสุขภาพ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ (สจรส.ม.อ.)

ชั้น 10 อาคารศูนย์ทรัพยากรการเรียนรู้ และอาคารบริหารวิชาการ

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110

โทรศัพท์ 074-282902 แฟกซ์ 074-282901

สนับสนุนโดย:

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.)

ปก/รูปเล่ม: ฝนพรพรช อินทรนิवास

พิมพ์ที่: โฟ-บาร์ด, 280/2 หมู่ 6 ต.ปุดณกันท์ ต.ทุ่งใหญ่ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110

โทรศัพท์ 089-6595338 โทรสาร 074-551133 E-mail: fonpat1971@gmail.com

พิมพ์ครั้งแรก: พฤษภาคม 2561

จำนวน: 1,000 เล่ม

# คำนำ

สำนักงานกองทุนสนับสนุนการสร้างเสริมสุขภาพ (สสส.) สนับสนุนให้สถาบันการจัดการระบบสุขภาพมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ (สจรส.มอ.) ดำเนินโครงการสร้างเสริมสุขภาพในยุทธศาสตร์อาหารจังหวัดสงขลา ตั้งแต่เดือนมิถุนายน พ.ศ. 2560–พฤษภาคม พ.ศ.2561 โดยสนับสนุนเครือข่ายด้านอาหาร ได้แก่ นักวิชาการ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น และภาคเอกชน ดำเนินโครงการขยายผลรูปแบบพีชร่วมยาง การขยายผลตลาดอาหารปลอดภัยในองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นและตลาดเอกชน การพัฒนาหลักสูตรการทำเกษตรผสมผสาน 1 ไร่ 1 แสน การพัฒนาตัวชี้วัดความมั่นคงทางอาหาร อาหารปลอดภัยและโภชนาการ สมวัย การขยายผลตำรับอาหารเป็นยาสมุนไพร การพัฒนาสูตรการดำเนินงานระบบอาหารในกองทุนสุขภาพตำบล และการขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์ระบบอาหารจังหวัดสงขลา



สำหรับการบูรณาการระบบอาหารปลอดภัย เริ่ม พ.ศ.2557 ได้ขับเคลื่อนอุทยานอาหารตลาดเกษตร ม.อ. โดยการพัฒนา ศักยภาพเกษตรกร ด้านความรู้การปลูกพืช การตรวจสอบสารเคมี การติดตามเฝ้าระวังสารปนเปื้อนในอาหาร ต่อมาปี พ.ศ.2558 ได้ขยายแนวคิดอุทยานอาหารปลอดภัย ไปสู่ห้างไอเดียนแพชั่นมอลล์ หาดใหญ่ โดยดำเนินการในศูนย์อาหารชั้น 5 และตลาดนัดเกษตรกร ในทุกวันเสาร์แรกของเดือน

ปี พ.ศ.2560–2561 มีแผนการขยายรูปแบบของตลาด ท้องถิ่นเป็นตลาดอาหารปลอดภัย และมีรูปแบบกระจายผลผลิต แบบ Matching Model ระหว่างตลาดท้องถิ่นขยายสู่ภาคเอกชน มุ่งพัฒนาตลาด ให้เป็นตลาดเพื่อสุขภาพที่จำหน่ายอาหารปลอดภัย และมีคุณค่าทางโภชนาการ ตลอดจนเป็นตลาดที่มีการพัฒนา ศักยภาพของเกษตรกร สร้างเครือข่ายเกษตรกร และมีการทำงาน ร่วมกับบริษัทประชารัฐ ซึ่งเป็นรูปแบบการทำงานร่วมกันระหว่าง ภาครัฐ ภาคเอกชน ภาควิชาการ และภาคเกษตรกร โดยมี จุดมุ่งหมายเพื่อพัฒนาคุณภาพและเพิ่มมูลค่าผลิตผลทางการเกษตร และการทำตลาดอันจะนำไปสู่การเพิ่มความมั่นคงด้านเศรษฐกิจ ของชุมชน

เนื้อหาหนังสือเล่มนี้ได้นำเสนอบทเรียน การดำเนินงาน ของตลาดต้นแบบเพื่อสุขภาพจำนวน 8 แห่งที่ สจรส.มอ. เข้าไป ขับเคลื่อนสู่ตลาดอาหารปลอดภัย ระหว่างปี พ.ศ.2557–2561 อันสอดคล้องกับทิศทางการพัฒนาและยุทธศาสตร์ระบบอาหาร จังหวัดสงขลา

คณะผู้จัดทำ

พฤษภาคม 2561

# สารบัญ

ตลาดเกษตร ม.อ.  
ต้นแบบพัฒนาตลาดครบวงจร 6

อุทยานอาหารปลอดภัย  
โอเดียนฯ ทำเพื่อชุมชนเมือง 18

ตลาดต้นปริก  
โดยชุมชน เพื่อชุมชน 32

อาหารปลอดภัยเล่นกับคนรุ่นใหม่  
กิจกรรมนำกระแสตลาดกรีนเวย์ 46

ตลาดเปิดท้ายอาเซียน  
ยุคปลอดโฟม-ยกคุณภาพชีวิต 56

มาตรฐานใหม่ตลาดเกาะหมี่  
รอจังหวะเปลี่ยนตามบริบทชุมชน 66

อาหารปลอดภัยแบบตลาดน้ำ  
แนวทางการพัฒนาที่คลองแห 74

ยกระดับตลาดท้าวไร่ถาวร  
บทบาทเทศบาลหาดใหญ่ 84

# ตลาดปลอดภัย อาหารปลอดภัย

บทเรียนการยกระดับมาตรฐานคุณภาพ  
ตลาดต้นแบบยุคใหม่สงขลา



# ตลาดเกษตร ม.อ. ต้นแบบพัฒนาตลาดครบวงจร



ตลาดเกษตร ม.อ. เปิดบริการครั้งแรกเมื่อ 2 พฤศจิกายน 2544 จากจุดเล็กๆ เพื่อเป็นศูนย์กลางการจำหน่ายผลผลิตที่ได้จากการเรียนการสอน งานวิจัยของคณะทรัพยากรธรรมชาติ

กว่าจะมาเป็นตลาดที่ถูกยอมรับมาตรฐานต่าง ๆ ในระดับประเทศ วันแรกที่เปิดตลาด คนมาแค่ 50 คน ต่อมาเมื่อคนมามากขึ้น กลับเคยถูกลูกค้าร้องเรียนเรื่องคุณภาพของอาหาร ความปลอดภัยของผลผลิตเกษตร ความสะอาดของผู้จำหน่ายอาหาร ทางเดินแฉะและขรุขระ ตะปูที่สะพานโผล่ขึ้นมา ไม้ราวสะพานเป็นเสี้ยน ทางเดินมีมด แม่ค้ำพูดจาไม่ดี แม่ค้ำใส่เสื้อแขนกุด ร้านค้าขายของไม่มีคุณภาพ ขายของแพง ทางลงตลาดลื่น แม้กระทั่งสะดุดก้อนหินหล่มเพราะทางเดินไม่เรียบ เจ้าหน้าที่ขาดความรู้ ความเข้าใจในเรื่องสุขาภิบาลอาหารและด้านสุขาภิบาลสิ่งแวดล้อม

ปัญหาต่าง ๆ ถูกเปลี่ยนเป็นความพยายามหาแนวทางในการพัฒนาตลาดเกษตร ม.อ. ให้มีสินค้าที่มีคุณภาพและปลอดภัยอย่างยั่งยืน การพัฒนาระบบตลาดครบวงจร (Matching Model) ที่เชื่อมโยงภาคธุรกิจ ภาควิชาการ และชุมชน โดยอาหารของชุมชนต้องกระจายไปสู่ห้างสรรพสินค้า ร้านอาหาร โรงเรียน ศูนย์พัฒนาเด็กเล็กและตลาดชุมชน

## ผลการดำเนินงาน

- มีการพัฒนาศักยภาพเกษตรกรตลาดเกษตร ม.อ. อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผลผลิตเข้าสู่มาตรฐานเกษตรอินทรีย์ ความรู้ที่เกษตรกรได้รับ ได้แก่ การทำปุ๋ยหมัก การทำแกเลบดำ การใช้ชีวภัณฑ์ กำจัดศัตรูพืช การอบรมเลี้ยงไส้เดือน

- มีการจัดทำมาตรฐานผลผลิตกำหนดเป็น 4 ประเภท ประเภทที่ 1 ผัก ผลไม้ อมยิ้ม (สีส้ม) เป็นพืชผักจากท้องตลาดทั่วไป (ผ่านการล้างหรือลดสารตกค้าง) ประเภทที่ 2 ผัก ผลไม้ ยิ้มแย้ม

(สีเขียว) พี่ซึกปลูกดอกกุยทราบแหล่งผลิตที่มาชัดเจน โดยซึกได้รับมาตรฐาน GAP (Q)

เหล่านี้ทำให้ตลาดได้รับรางวัลมากมาย กลายเป็นต้นแบบในการพัฒนาตลาดอื่น ๆ ในวันนี้

**วรภัทร ไม้แก้ว** หัวหน้ากลุ่มงานจัดการผลประโยชน์ทางวิชาการ คณะทรัพยากรธรรมชาติ ผู้ดูแลตลาดเกษตร ม.อ. ตลอดเวลา 17 ปีที่ผ่านมา เล่าว่า แม้การพัฒนาคุณภาพสำหรับตลาดอื่นอาจทำได้ยาก สิ่งที่หลายตลาดสามารถกลับไปทำตามอย่างตลาดเกษตร ม.อ.ได้เลย อย่างเช่นแนวคิดเรื่องการออมของผู้ค้าในตลาด เป็นการพัฒนาคุณภาพชีวิตอันเป็นพื้นฐานสำคัญในการพัฒนาตลาดได้

“ที่นี้เราเน้นให้แม่ค้ารู้จักการออมเงินตั้งแต่ปี 2552 ทุกคนจะต้องไปออมเงินมา ครบปีต้องเอาสมุดบัญชีเงินฝากมาตรวจเพื่อประเมินเป็นคะแนนในการต่อสัญญาการขาย”

ทำไมต้องออม? ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา วรภัทรพบความจริงอย่างหนึ่งว่า แม่ค้าหลายคนหาเงินได้แต่ไม่มีเงินเหลือ ส่งผลต่อชีวิตอาชีพของพวกเขา โยงมาถึงตลาดที่พวกเขาอยู่อาศัยมาหากินนั่นเอง เธอใช้ทฤษฎีการออมง่าย ๆ ที่เรียกว่า “โองของมาร์ติน” ซึ่งให้เห็นว่าหาเงินมากเท่าไร แต่ไม่รู้จักจ่าย ไม่รู้จักเก็บก็ไม่มีประโยชน์ โองไม่มีรูรั่วใส่น้ำวันละหยดมีลิตธิเต็ม แต่หากมีรูรั่วใส่เท่าไรก็ไม่เต็ม ต้องมาอุดรอยรั่วของเงินที่ใช้จ่ายไม่จำเป็นออกไป เช่น ไม่กินเหล้า ไม่เล่นแชร์ ไม่ซื้อหวย แม่ค้าของตลาดเกษตร ม.อ. จึงถูกห้ามไม่ให้ซื้อหวย ไม่กินกาแฟ ซื้อเสื้อผ้าหุหุราไม่จำเป็น ทุกวันนี้แม่ค้ามีเงินออมเป็นหลักแสนหลักล้าน

“อันนี้เป็นการพัฒนาคน เพราะเราพบว่าในช่วงแรกที่ทำตลาด 5 ปีแรก แม่ค้าส่วนหนึ่งออกไป เราหาสาเหตุก็พบว่านี่แชร์ เพราะเป็นหนี้นอกระบบ เราเห็นปัญหาเลยออกกฎหมายห้ามเล่นแชร์

ห้ามเล่นหวย แต่มาออมเงิน เราจะออกหนังสือให้ธนาคารว่าคนนี้ขายของที่ตลาดเกษตร ม.อ.แล้วเอาเงินออมแม่ค้าธนาคาร ก็เท่ากับแก้ปัญหาหนี้นอกระบบ”

การแก้ปัญหาแนวทางดังกล่าวทำให้ชีวิตแม่ค้ามั่นคง ยั่งยืน วรภัทรเล่าว่า ใครมาต่อราคาสินค้าที่ตลาดเกษตร ม.อ. แม่ค้าจะยิ้ม เพราะเขามีคุณภาพชีวิตที่ดี มีเงินออมอยู่ในกระเป๋า เขามีความสุขกับการขาย หรืออาจพร้อมจะลดราคาให้ลูกค้าได้โดยไม่กังวลใจ

ข้อค้นพบสำคัญในการยกระดับตลาดก็คือ การพัฒนาตลาดต้องพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนค้าขายให้มั่นคงแข็งแรง มีการออมเป็นปัจจัยสำคัญ

สำหรับการยกระดับคุณภาพตลาด วรภัทรเล่าว่า เมื่อหลายคนมาดูตลาดเกษตร ม.อ. บอกว่าทำได้ยากที่จะให้แม่ค้าใส่ผ้ากันเปื้อน ใส่หมวก ต้องมานั่งตรวจ



“อย่างเจ้าหน้าที่เทศบาลที่รับผิดชอบตลาดบางแห่งก็บอกว่า เขาไม่สามารถมานั่งทำหน้าที่อย่างนี้ได้ เพราะเวลาตลาดอยู่นอกเวลาราชการ ไม่สอดคล้องกับคนที่รับผิดชอบและตลาดเทศบาล นักการเมืองมาดูแลเมื่อมีผู้ค้าสักรายทำผิด แต่เขาเป็นคะแนนเสียง นักการเมือง อย่างนี้จัดการอะไรไม่ได้ เพราะกลัวกระทบคะแนนเสียง

ในความเป็นจริง เส้นทางพัฒนาของตลาดเกษตร ม.อ. ก็ต้องฟันฝ่าอุปสรรคต่างๆ มากมายเช่นกัน โดยเริ่มกระบวนการเปลี่ยนแปลงเมื่อปี 2547



วรภัทรเล่าว่า ก่อนนั้นการจัดการตลาดก็ไม่ได้คิดเรื่องสุขภาพอาหาร

“เราก็ไม่ได้คิดเรื่องนี้ จนกระทั่งมีคนร้องเรียนปัญหาต่างๆ ผ่านรายการวิทยุ ม.อ.88 ของมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ อยู่เป็นประจำ เราก็มาคิดว่าจะแก้ปัญหาอย่างไร ตอนแรกเขาถามอะไร เราก็ตอบไม่ได้”

ทีมงานมานั่งคุยกันว่าทำอย่างไร ต่อมามีการติดต่อสำนักงานสาธารณสุขมาตรวจ ก็เริ่มรู้ว่าตลาดที่ดีเป็นอย่างไร มีความรู้เรื่องสุขภาพอาหารเพิ่มขึ้น มิถุนายน 2547 จึงประกาศเป็นตลาดที่ปลอดภัย

“เราจะใช้หลักในการที่จะปรับเปลี่ยนล่วงหน้า อย่างเช่น การห้ามใช้แม็ก (ลวดเย็บกระดาษ) ก็จะบอกล่วงหน้า 2 เดือน หรืออีก 2 เดือนห้ามใช้โฟม ใครไม่ทำตาม เราบอกว่าต้องเชิญออก และเราก็ควบคุมทำตามข้อตกลงจริงจัง คนที่ถูกไล่ออกก็มาก คุณถามเรา มาขูดรถ ปล่อยอย่างลม ชูฆ่า แต่เราก็ไม่ได้หวั่นไหว พอเขารู้ว่าเราจริงจัง จึงค่อยเปลี่ยนได้”

วรภัทรยอมรับว่าการยกระดับตลาดเป็นเรื่องยาก เพราะต้องทำกับผู้ค้า ซึ่งก็เป็นชาวบ้านที่ไม่ได้ใส่ใจในเรื่องสุขอนามัย

ในคุณภาพของการมาค้าขายในตลาดเกษตร ม.อ. ได้มีการให้ความรู้เกี่ยวกับสุขภาพอาหาร และมีการทดสอบอยู่ตลอดเวลา นำไปปฏิบัติจนเป็นนิสัย ยกตัวอย่างว่าทุกวันที่ตลาดเปิด (จันทร์-พุธ-ศุกร์) จะมีการมาลงชื่อและล้างมือ เป็นธรรมเนียมปฏิบัติ เป็นนิสัย ตอนแรกเขาก็บอกว่าทำยาก ทำไม่ได้เหมือนกัน แต่ในที่สุดทุกคนทำได้

ตลาดแต่ละแห่งตั้งอยู่บนเงื่อนไขตลาดต่างกัน อย่างที่กล่าวไว้ว่าตลาดที่ดูแลโดยองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นจัดการยาก เพราะ

เกี่ยวกับนักการเมืองกับประชาชน แต่ ม.อ.เป็นมหาวิทยาลัย เป็นอิสระ ไม่มีผลประโยชน์ดังกล่าวมาเป็นปัจจัย

“ทุกคนรู้ว่าเราเอาจริง ยึดหลักการ เขาก็ทำตามกฎกติกา ที่วางไว้ ความสะอาดที่นี่มีการตรวจเล็บ ห้ามใส่แหวน กำไล นาฬิกา ใครมีแหวนหมั้นต้องห้อยคอไว้ ถ้ามัวรักผัวหรืออาชีพแม่ค้า ถ้าวัวรักผัวก็ห้อยคอ หรือไม่ก็กลับบ้าน เพราะใส่แหวนไม่ได้ ข้าราชการ ที่รับผิดชอบตลาดที่อื่นได้ฟังแบบนี้ ก็จะบอกว่าเขาไม่วางที่จะมาเดิน ตรวจแบบนี้ มันยากที่จะทำ”

เธอล่าว่า ผ่านอะไรหลายอย่างกว่ามาถึงจุดนี้ จนได้ตลาด ที่ปลอดภัยขึ้นมาจริง ๆ เป็นตลาดที่ตรวจและควบคุมในทุกเรื่อง ที่เกี่ยวกับคุณภาพตลาด หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทุกหน่วยก็มาตรวจ และรับรองให้ผ่านในระดับที่ดีเยี่ยม

“แต่หากย้อนไปเมื่อปี 2547 แม่ค้าที่ไม่ผ่าน มาคุยกับเรา ก็ต้องหาทางออกร่วมกัน อย่างถ่วงอกไม่ผ่านเกณฑ์ เราก็ให้ไปดู เจ้าที่เขาผ่านว่าซื้อมาจากไหน ก็ไปหาแหล่งผลิตที่ผ่าน เป็นต้น สินค้าอื่นก็เช่นกัน”

กระบวนการเรียนรู้มาอย่างนี้ตั้งแต่ปี 2547 จึงมีการแชร์ข้อมูล แหล่งวัตถุดิบที่ปลอดภัยระหว่างผู้ค้า ทำมามากกว่า 10 ปี จนรู้ว่า อะไรที่มันจะผ่านหรือไม่ผ่าน ต้องทำอย่างไร หลังจากนั้นการตรวจ จึงผ่านมาตรฐานต่างๆ ที่ต้องการได้หมด และยังทำแบบนี้ซ้ำมาจนถึง ปัจจุบัน

ในตลาด เมื่อรู้ว่าร้านไหนผิดตรวจผ่านเกณฑ์ แม่ค้าที่ทำ อาหารก็ซื้อของร้านนั้นไปปรุงอาหาร ด้วยระบบวงจรแบบนี้จึงทำให้ ตลาดเกษตร ม.อ. เป็นตลาดอาหารปลอดภัยที่ยั่งยืน

วรภัทรเล่าว่า ที่นี่เป็นตลาดแห่งเดียวของไทยที่ไม่มีถึงขยะ ถึงขยะใหญ่ๆ มาวางเอาไว้รับขยะทั้งตลาด แต่จะใช้วิธีวางถึงขยะ

เล็ก ๆ ตั้ง หน้าร้านที่มีอยู่ทั้ง 185 ร้าน ให้ผู้เดินตลาดทุกคนสามารถ ถึงในถึง 185 แห่งนี้ หลังตลาดเลิก แม่ค้าจะรับผิดชอบแยกขยะ ในถึงหน้าร้านตัวเอง โดยจะเอาสิ่งที่เป็นขวดพลาสติกเก็บกลับบ้าน เพื่อทุกวันศุกร์สุดท้ายของเดือนก็เอากลับมาขายกับธนาคารขยะ สำหรับเศษพืช เปลือกผลไม้ เอาไปทิ้งที่โรงปุ๋ยของคณะทรัพยากร ธรรมชาติ เพื่อทำเป็นปุ๋ยหมัก ส่วนผลไม้รสเปรี้ยว เขาเอามาทำน้ำยา เอนกประสงค์ล้างตลาด





ด้วยวิธีการดังกล่าว ก็จะเหลือขยะเก็บกลับไปที่บ้านของแต่ละคนนิดเดียว ขยะในตลาดถูกจัดการโดยคน 185 คนที่เป็นผู้ค้า เช่นเดียวกับ การเปิด-ปิดตลาด การล้างตลาด ผู้ค้าก็มีส่วนร่วมในการจัดการเขาเอง ยิ่งในช่วงเริ่มต้นหลายคนต้องมาช่วยพื้นปูนทำแปลงผัก ส่วนนี้ทางตลาดจะมีคะแนนให้ด้วย เมื่อครบปีหนึ่งมาสัมภาษณ์ขอขายต่อใหม่ จะมีการพิจารณาคะแนนประกอบกับพฤติกรรมด้านอื่น เช่น การมาสาย การตรวจเล็บ การออม ฯลฯ

“ที่นี่ไม่มีรูปแบบกรรมการหรือตัวแทน แต่ทุกคนมีส่วนร่วม เพราะเราเห็นปัญหาการทำรูปแบบกรรมการตลาด สิ่งที่มาคือมาเพียตลาด แต่ที่นี่ทุกคนเท่ากันหมด การร่วมกิจกรรมจะมีคะแนนให้ ถ้าไม่มาร่วมกิจกรรมอาจถูกตัดสิทธิ์ในการขายต่อ”



ตลาดเกษตร ม.อ. ได้สร้างค่านิยมให้กับผู้ค้าว่า ตลาดไม่ใช่ที่มาทำมาหากินแล้วทั้งขยะ แต่เป็นที่ที่ทุกคนต้องรักษา มีการสร้างให้ทุกคนรู้สึกว่าเป็นบ้านที่ต้องช่วยกันรักษา ค่านิยมที่ให้ทุกคนที่นี่ต้องอยู่อย่างเอื้อเฟื้อเผื่อแผ่ เป็นต้น

“สิ่งเหล่านี้เป็นการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลาของการดำเนินการ เป็นบทเรียนที่เรานำมาพัฒนาในสิ่งต่างๆ อยู่ตลอด แม้ค้าบางคนอยู่ตั้งแต่ตลาดเปิดมาจนปัจจุบัน พวกเขาจะรักตลาดมาก ใครทำอะไรไม่ดีเขาก็จะตักเตือนผู้มาใหม่ แม้ค้าจะมีการตรวจสอบกันเอง หากใครทำอะไรที่ไม่ถูกต้อง แล้วรายงานมาให้เรา อย่างเช่นเรื่องความสกปรก การทำผิดหลักสุขาภิบาลอาหาร”

วรภัทรมองว่าพอทำให้แม่ค้าเข้าใจถึงหลักคุณภาพ แม่ค้าคนไหนทำไม่ได้คุณภาพ คนอื่นก็ไม่ยอม เพราะเขาต่างช่วยกันรักษาคุณภาพอยู่กันมานานเป็น 10 ปี เป็นพื้นที่ที่อุ้งข้าวอุ้งน้ำของเขา ใครทำไม่ดี เขาก็ไม่ยอม เขารักษาและภูมิใจในมาตรฐานของตลาดเกษตร ม.อ.มาก จึงจะต้องตรวจสอบดูแลคุณภาพกันเอง

ทุกวันนี้ ลูกค้าตลาดเกษตร ม.อ.เดินเข้าตลาดวันละประมาณ 5,000-6,000 คน โดยกลุ่มเป้าหมายเป็นคนชั้นกลางขึ้นไป มีทั้งจากพื้นที่สงขลา นราธิวาส ปัตตานี ที่เดินทางมาซื้อสินค้าเพราะความเชื่อมั่นความปลอดภัย และคุณภาพที่ทางตลาดพร้อมตรวจสอบให้ทั้งหมด

“การมาทำตลาดเกษตร ม.อ.จนเป็นผู้นำด้านอาหารปลอดภัย เราไม่คิดว่าเรื่องคุณภาพอาหารจะมาบูม แต่สังคมสูงวัยของสังคมทำให้คนหันมาสนใจอาหารปลอดภัย เพราะคนกลัวตายเพิ่มขึ้น ทำให้ตลาดได้รับความนิยม ตอนนีก็ได้รางวัลมากมาย”

วรภัทรกล่าวว่า ถึงขณะนี้ภูมิใจที่ตลาดได้รับการประเมินว่าเป็นตลาดนัดแห่งแรกของประเทศไทยที่ได้รับการประเมินคุณภาพในระดับดีมาก ถูกต้องตามหลักสุขาภิบาลทั้งหมด การได้เป็นตลาด

ต้นแบบของจังหวัดสงขลา ได้ Best Practice ของมหาวิทยาลัย เรื่องกระบวนการจัดการ ได้ตลาดปลอดภัย เป็นองค์กรปลอดภัย ในระดับทอง เนื่องจากไม่ใช้โฟมและลดเย็บกระดาษมาตั้งแต่ปี 2552 ได้เป็นตลาดนัดเกษตรกรของกระทรวงเกษตร เป็นตลาดต้องชมของ กระทรวงพาณิชย์ และรางวัลอื่นอีกมาก

เธอมองว่า ถ้าตลาดอื่นจะทำอย่างนี้บ้าง สิ่งสำคัญต้องทุ่มเท กัดไม่ปล่อย

“คำถามที่ถูกถามบ่อยคือ ใครจะทำ ซึ่งเป็นปัญหาในระดับชาติ ซึ่งมองว่าใครก็ได้ที่ทำได้ เพียงแต่ที่เป็นอยู่ไม่มีใครยอมมาเสียสละ ทำงานเท่านั้นเอง ทั้งที่งานนี้ช่วยชาวบ้านได้จริง ๆ”

วรภัทรยกตัวอย่างตลาดเกษตร ม.อ.ตอนมาใหม่ ผู้ค้าทุกคน ถือว่าจนมาก แต่เมื่อช่วยกันพัฒนาตลาด พัฒนาคุณภาพชีวิต วันนี้ ทุกคนมีเงินออม มีความสุขขึ้น ครอบครัวดีขึ้น การพัฒนาคนจึงมีความสำคัญต่อการพัฒนาตลาด

“เราจัดอบรมคนบ่อยมาก เราสอนการเงิน หลักการคิด ฯลฯ สุขาภิบาลอบรมเป็นปกติปีละ 1 ครั้ง ใครตอบไม่ได้ ตะกุกตะกัก ต้องอบรมใหม่”

ตลาดเกษตร ม.อ. ส่งผลเกิดแรงกระเพื่อมให้ตลาดอื่น พัฒนาตาม เช่น ตลาดสยาม ซึ่งลอกแบบตลาดเกษตร ม.อ.ไปใช้ หรือห้างไอเดียนฯ ก็เอาไปปรับใช้ สำหรับตลาดแห่งอื่นนำแนวคิด การออมไปใช้แล้ว เช่น ตลาดต้นปรัก ตลาดเกาะหมี่ ซึ่งทางตลาด มีความยินดี เพราะถือว่าเป็นงานบริการวิชาการของมหาวิทยาลัย สงขลานครินทร์

สำหรับเป้าหมายตลาดเกษตร ม.อ. วรภัทรเล่าว่ามองการพัฒนาไปสู่ศูนย์ตัดแต่ง คล้ายโครงการหลวง ซึ่งตอนนี้ผลผลิตของเกษตรกรระดับอินทรีย์ มีเครือข่ายตลาดเกษตร ม.อ.ที่ปลูกโดยไม่ใช้สารอินทรีย์ มีการรับมาส่งขายตามบ้านโดยระบบออนไลน์



ดำเนินงานโดยศูนย์ตัดแต่งผลผลิต คณะทรัพยากรธรรมชาติ ที่โยง กับตลาดเกษตร ม.อ. มีแผนจะทำตรงนี้ครอบคลุมจังหวัดสงขลาและ ภาคใต้ตอนล่าง นอกจากส่งตามบ้านมีแผนส่งวางสินค้าในห้างฯ หรือ ส่งออกต่างประเทศ ใช้แบรนด์ตลาดเกษตร ม.อ. ซึ่งกลุ่มเป้าหมาย ยังมองว่าเป็นคนชั้นกลาง สำหรับกลุ่มชาวบ้านทั่วไปยังไม่ได้สนใจ คุณภาพอาหาร พวกเขาไม่ซื้อผักอินทรีย์ราคาแพง แต่จะซื้อจากตลาด ในราคาที่ถูกกว่า

“เราต้องยอมรับว่าคนไทยที่ไม่มีการศึกษา ไม่เห็นคุณค่า ของอาหารที่มีประโยชน์ เขายังคิดว่าราคาเป็นปัจจัย จึงเปลี่ยนไม่ได้ แต่สิ่งที่เราช่วยได้คือ เกษตรกรที่เป็นคนจนๆ เราเปิดพื้นที่ฟรีให้เขา มาขายในวันศุกร์ ลานข้างนอก ให้ขายฟรียาว 1-2 ปี”

กระบวนการเข้ามาขายจะเริ่มตั้งแต่ไปตรวจแปลง ซึ่งก็ เหมือนคนขายรายอื่นที่ห้ามใช้ยาฆ่าแมลง แต่ใช้ปุ๋ยเคมีก็ได้ พอขาย 2 ปีแล้ว ต้องเข้าไปขายข้างในตลาดโดยต้องจ่ายค่าเช่า หรือบางคน พร้อมก่อน 2 ปี ขอเข้าไปขายข้างในได้เลย

“เราทำงานกันทุกวัน นอกจากตลาดเราก็มีการทำแปลง ทดลองปลูกร่วมกับเกษตรกร เราพาไปดูงานทั้งในและต่างประเทศ เพื่อพัฒนาจนกลายเป็นเกษตรกรอินทรีย์”

# อุทยานอาหารปลอดภัย โอเดียนฯ ทำเพื่อชุมชนเมือง



ห้างโอเดียนแฟชั่นมอลล์หาดใหญ่ ดำเนินการตลาดปลอดภัยภายใต้การสนับสนุนของสถาบันการจัดการระบบสุขภาพมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ (สจรส.ม.อ.) โดยขับเคลื่อนอุทยานอาหารเพื่อสุขภาพที่ศูนย์อาหารชั้น 5 และจัดตลาดนัดเกษตรกรบริเวณฟุตบอลหน้าห้างฯ

นฤมล อมรัตน์วิทยา กรรมการผู้จัดการ ห้างโอเดียนแฟชั่นมอลล์ หาดใหญ่ เล่าว่าห้างโอเดียนฯ เปิดดำเนินการมาแล้ว 31 ปี เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เกิดมาจากการรวมตัวของผู้ประกอบการ SME รายย่อย เป็นทุนท้องถิ่นที่มองเห็นความสำคัญคือการนำสินค้าคุณภาพ ในราคายุติธรรมมาสู่ผู้บริโภค มองเรื่องสังคม เลยมีกิจกรรมเกี่ยวกับเยาวชนและชุมชนอยู่บ่อยๆ พร้อมให้ความร่วมมือกับภาครัฐ ไม่ว่าจะเทศบาล มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ (ม.อ.) หรือองค์กรต่างๆ

## อุทยานอาหารปลอดภัย

ปี 2557 ทาง อาจารย์พงศ์เทพ สุธีรวุฒิ ผู้อำนวยการสถาบันการจัดการระบบสุขภาพ มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ (สจรส.ม.อ.) มีแนวคิดที่ว่าโครงการอาหารปลอดภัยของจังหวัดสงขลา

น่าจะดึงส่วนที่เกี่ยวกับเมืองมาร่วม มองห้วงโอเดียนฯ ว่ามีทำเล  
อยู่ใจกลางเมือง มีศักยภาพในการดำเนินการอุทยานอาหารปลอดภัย  
เพื่อเป้าหมายพัฒนาอุทยานอาหารปลอดภัยในเขตเมือง

นฤมลเล่าว่าศูนย์อาหารชั้น 5 ห้างโอเดียนฯ เดิมมี  
แนวคิดหลักเน้นขายอาหารท้องถิ่น และผู้ประกอบการต้องมาเป็น  
ผู้ปรุงเองขายเอง จึงสอดคล้องแนวคิดดังกล่าว เพียงเพิ่มการอบรม  
ผู้ประกอบการให้มีความรู้ในเรื่องต่างๆ ด้านอาหารปลอดภัย เช่น  
การไม่ใช้กล่องโฟม ไม่ใช้แม็ก (ลวดเย็บกระดาษ) ในบรรจุภัณฑ์  
อาหาร ความสะอาด และมาตรฐานต่างๆ

กระบวนการก่อนจะเปิดเป็นอุทยานอาหารสุขภาพนั้น  
ได้มีการตรวจสอบแหล่งที่มาของวัตถุดิบที่นำมาปรุงอาหาร ตรวจสอบ  
สารตกค้างในอาหารก่อนถึงมือผู้บริโภค การทำป้ายแสดงรายการ  
อาหาร โภชนาการ ราคา เป็นแบบ 3 ภาษา เพื่อรองรับ  
นักท่องเที่ยว และได้เปิดอย่างเป็นทางการเมื่อ 1 สิงหาคม 2558



“เราให้ทีมอาจารย์มาอบรม จัดตรวจสุขภาพพ่อค้าแม่ค้า  
ดูแลการแต่งกาย จัดให้สาธารณสุขมาตรวจการปนเปื้อนในอาหาร  
เราสามารถออกกติกาและเปลี่ยนผู้ประกอบการให้มีมาตรฐานอาหาร  
ปลอดภัยได้ตามเป้าหมาย”

อุทยานอาหารปลอดภัยชั้น 5 ดำเนินการมาอย่างต่อเนื่อง  
พร้อมกับลานกิจกรรมชั้น 5 อันเป็นพื้นที่จัดกิจกรรมสำคัญ  
โดยเฉพาะการประกวดส้มตำ ซึ่งแชมป์จังหวัดสงขลาเป็นประจำ  
ต่อเนื่องมา 4 ปี ตามโครงการอาหารปลอดภัยจังหวัดสงขลา  
งานนี้มีการเชิญอาจารย์ จากสถาบันอาชีวศึกษาในพื้นที่สงขลา  
ในสาขาอาหาร มาเป็นกรรมการตัดสิน นอกจากประกวดส้มตำ  
ยังมีการแข่งขันตำน้ำพริก และการยำสมุนไพรอีกด้วย

ในปี 2561 ที่ผ่านมามีกระแสนิยมไทย นอกจากประกวด ส้มตำ ทางห้างฯ ยังเพิ่มประกวดขนมไทยและอาหารว่างจากท้องถิ่น สงขลา โดยมองว่าการทำกิจกรรมแบบนี้ เป็นการขยายตลาด ขยายโอกาสให้กับผู้ประกอบการ เมื่อสื่อมวลชนได้เอาไปขยายต่อ ทำให้คนสนใจเรื่องสุขภาพ ด้วยอาหารไทยๆ สำหรับผู้สนใจอาจนำ เทคนิคกลับไปปรุงรับประทานในชีวิตประจำวัน หรือพัฒนาเป็น อาชีพก็ได้

นฤมลยอมรับว่า แนวคิดการทำร้านอาหารสุขภาพ ในหาดใหญ่ ในความเป็นจริงยังทำได้ไม่เต็มที่ แต่ถือว่าคนรุ่นใหม่ มองเรื่องถูกสุขลักษณะ ความปลอดภัยมากขึ้น ขณะที่กระแส ตอบรับเรื่องอาหารปลอดภัยมีมากขึ้น จากเดิมที่ภาครัฐก็ไม่เคยสนใจ

“ตอนนี้ประเด็นแบบนี้ เราต้องยกให้ตลาดเกษตร ม.อ. เป็นผู้นำ ที่เน้นเรื่องความสะดวก ถูกสุขลักษณะ เป็นตลาดสดที่ไม่เลอะ แห้งสะอาด หลายตลาดก็ไปดูงานแล้วต่อยอด” เธอว่า สำหรับอุทยานอาหารของโอเดียนฯ มองว่าร้านอาหารสุขภาพจริงๆ ยังไม่สามารถทำได้ เพราะขาดผู้ประกอบการที่จริงจัง ขณะที่กลุ่ม ลูกค้าก็ยังไม่ชัดเจน



“ถ้ามองในเมืองหาดใหญ่ ที่ผ่านมายังไม่มีร้านไหนที่โดดเด่น หรือเคยมีร้านเพื่อนสุขภาพของ **อ.ภาณุ พิทักษ์เผ่า** ที่ทำเรื่องนี้ แต่ตอนหลังก็แผ่วไป รู้สึกว่าผู้ประกอบการส่วนหนึ่ง และลูกค้า ส่วนหนึ่งยังไม่เห็นความสำคัญตรงนี้สักเท่าไร ส่วนใหญ่คิดว่า ถ้าเป็นอาหารปลอดภัยก็เพียงพอแล้ว อย่างร้านเจก็ยังไม่ตอบคำถาม ด้านสุขอนามัย โภชนาการและสุขภาพ เพียงแต่ไม่มีเนื้อสัตว์ มาประกอบเท่านั้นเอง”

โดยสรุปในเมืองหาดใหญ่ คำว่าร้านอาหารสุขภาพจึงยังไม่ ปรากฏชัดเจน ปัจจัยสำคัญในอนาคต นฤมลมองที่ผู้ประกอบการ ถ้าผู้ประกอบการมีฝีมือ ผู้บริโภคอาจจะตามมา

“อาจจะมองกันอยู่ว่า ระหว่างผู้ประกอบการกับผู้บริโภค อันไหนจะมาก่อน ยังไม่ลงตัว” เธอว่า สำหรับห้างโอเดียนฯ



ในศูนย์อาหารชั้น 5 จะมีการทำอุทยานอาหารไปอย่างต่อเนื่อง  
ขับเคลื่อนประเด็นอาหารปลอดภัย ช่วยกันดูแล คุณภาพอาหาร และ  
หาโอกาสที่จะพัฒนาต่อไป โดยอาจจะหาเมนูอาหารสุขภาพเข้ามา  
เพิ่มขึ้น

### ตลาดนัดเกษตร

นับจากปลายปี พ.ศ.2557 หลังจากพัฒนาศูนย์อาหาร  
ปลอดภัย ได้ขยายแนวคิดมาทำตลาดนัด บริเวณหน้าห้างฯ โดย  
กางเต้นท์บนฟุตบาท เปิดรับเกษตรกรและผู้ประกอบการมาจำหน่าย  
สินค้าทุกเสาร์แรกของเดือน มีเกษตรกรมาร่วมราว 40 ราย สินค้า  
มีทั้งอาหารสด และอาหารปรุงสุกเป็นตลาดนัดที่ได้รับการสนับสนุน  
จากหน่วยงานต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นสำนักงานพาณิชย์จังหวัด และหน่วยงานอื่น  
ที่เกี่ยวข้อง

อย่างไรก็ตามเมื่อถึงปี พ.ศ.2560 มีปัญหาการใช้พื้นที่  
เพราะมีหน่วยงานอื่นที่มาปิดถนนจัดงานด้วย เลยทำให้ประชาชน  
ร้องเรียนการจราจร จึงได้ถูกขอรื้อห้องจัด ยกเว้นการจัดตลาด  
ในเทศกาลหยุดยาวต่างๆ เป็นครั้งคราว โดยเน้นคอนเซ็ปต์ที่อาหาร  
ปลอดภัยเป็นหลัก

แม้ตลาดหน้าห้างฯ ต้องยกเลิกไปตามเงื่อนไขข้างต้น นฤมล  
เล่าว่า ในช่วงปี พ.ศ.2560 ที่ผ่านมา ทางห้างฯ ยังสนับสนุนร้านค้า  
ชุมชนชื่อว่าร้านทางไทมาใช้พื้นที่ชั้น G ของห้าง เพราะผู้บริหาร  
เล็งเห็นว่าเป็นร้านที่เป็นตัวกลางให้ผู้ผลิตหรือเกษตรกรนำสินค้า  
ชุมชนมาฝากขายในร้านดังกล่าวจะมีจำหน่ายสินค้าชุมชนทั้งผักสด  
อาหารทะเล ของแห้ง แปรรูป ผลิตภัณฑ์ยางพารา

กรณีร้านทางไท กลายเป็นช่องทางการตลาดสำหรับสินค้า  
ชุมชนจากหลายจังหวัดในภาคใต้ ขณะเดียวทางมหาวิทยาลัยราชภัฏ  
ยะลา ก็พานักศึกษามาดูงาน และฝึกงาน เพื่อกลับไปต่อยอดในพื้นที่  
จังหวัดยะลา

“ทางห้างไอเดียนฯ เรา มองว่าการเปิดโอกาสให้ชาวบ้าน  
หรือเกษตรกรนำสินค้ามาสู่ผู้บริโภคใจกลางเมือง เป็นโอกาสดีที่



สินค้าแปรรูปของเขาจะมีโอกาสขายต่างประเทศได้เลยเพราะว่าเรามีนักท่องเที่ยวต่างประเทศเข้ามาเดินที่ห้างฯ เราบอกกับชุมชนและเกษตรกรว่า ตรงนี้อาจจะไม่ได้หวังยอดขายวันต่อวัน แต่ต้องหวังระยะยาวว่าเราต้องเปิดตลาด มีโอกาสรู้จักลูกค้าแล้ว มีโอกาสเรียนรู้ว่าลูกค้าต้องการอะไร”

ทุกวันนี้ในกลุ่มลูกค้าต่างชาติอย่างเช่นชาวมาเลเซีย พบว่ามีความสนใจสินค้าชุมชน เช่น ขนม น้ำพริก เครื่องแกง คั่วกลิ้ง ต้มยำ ไตปลา กะปิเาะ เป็นต้น

สิ่งที่ห้างไอเดียนฯ พร้อมให้กับชุมชนคือโอกาสและการเรียนรู้ เธอเล่าว่า ไม่กี่วันก่อน ชาวบ้านจากเกาะลิบงบอกว่ามีปู



จะเอามาขาย เธอแนะนำว่า ลูๆ จะเอาปุ๊บสดๆ จะมาซั๊งกิโยขาย ไม่มีใครซื้อ เพราะลูกค้าตรงนี้ไม่ใช่ชาวบ้านที่จะมาซื้อไปปรุงเอง แต่จะมีกลุ่มคนที่ซื้อแล้วไปปรับประทานเลย เลยแนะนำว่าควรต้มหรือหนึ่ง ทำน้ำจิ้มมาพร้อม เพื่อคนที่รับประทานได้เลย

“ถ้าคุณคิดว่าเป็นเกษตรกรจริงๆ อยากมาขายของที่นี้มาได้เลย สินค้าชุมชนไม่ว่าข้าวเกรียบ ลูกหยี หรืออะไรที่ชุมชนทำขอเพียงทำมาอย่างถูกต้อง มี อย.หรือถูกสุขลักษณะ ก็สามารถมาวางขายบนห้างฯ ได้ เราไม่ได้เก็บค่าธรรมเนียมแรกเข้า เรามีแผนที่จะดูแลให้ โดยจะวางในแผนกซูเปอร์มาร์เก็ต ทางทีมของห้างจะแนะนำว่าควรเตรียมสินค้ามาอย่างไร”

สินค้าชุมชนหลายอย่างจึงกลายเป็นสินค้าขายดี บนห้างไอเดียนฯ อย่างเช่น น้ำมันมะพร้าวสกัดเย็นจากปัตตานี ข้าวสังข์หยดจากจังหวัดพัทลุง จากอำเภอสังขละบุรี มีขนมพื้นบ้านไม่ว่าจะเป็นข้าวเกรียบ กะปิเาะ น้ำพริก วิธีการง่ายๆ เพียงเกษตรกรโทร.มาปรึกษาเอาตัวอย่างมาให้ดู ถ้าพัฒนาสินค้าได้ตามความต้องการ ก็สามารถนำมาวางขายได้เลย

นฤมลกล่าวว่าสินค้าในกลุ่มอาหาร สิ่งสำคัญที่สุดในการพิจารณาคือความปลอดภัย ไม่มีสารปนเปื้อน ถูกสุขลักษณะ หรือหากสินค้าที่กฎหมายกำหนดว่าต้องมี อย. ก็ต้องดำเนินการให้ถูกต้องเรียบร้อย

การที่ห้างฯ ทำกิจกรรมกับสังคมมาอย่างยาวนาน กรรมการผู้จัดการห้างไอเดียนฯ มองว่าส่วนสำคัญได้ช่วยชาวบ้านมีโอกาสในการขยายตลาด ได้มีการพัฒนา

“การที่เขาได้ออกมาในตลาดใหญ่ ทำให้เขาได้เห็นธุรกิจและผู้คนมากมาย ลูกค้าเองก็ได้สอนเขา ลูกค้ามาซื้อแล้วก็บอกว่า

ทำไมไม่ทำอย่างนั้นอย่างนี้ ทำให้เขาเองพัฒนา เมื่อออกมาในตลาดใหญ่ มีการแข่งขันมากขึ้นก็พัฒนาตัวผู้ประกอบการ”

เธอเล่าและว่าที่ผ่านมามีพยายามบอกชุมชนที่มาร่วมว่า ต้องตั้งใจ มุ่งมั่น นำของดีมาให้ผู้บริโภค ไม่ใช่คิดจะเอาอะไรมาตั้งขายก็ได้ เพราะคนที่ประสบความสำเร็จแล้วอยู่ได้อย่างยั่งยืน จะต้องมีความจริงใจ มีความมุ่งมั่น และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

หลายคนที่มีมาร่วมกิจกรรมกับห้างไอเดียนฯ เติบโต มีงานมั่นคง ขยายตลาดได้ บางคนก็ต่อยอดธุรกิจ ลูกหลานมาทำต่อจากที่เดิมขายของอยู่ในชุมชน ลูกหลานไม่เห็นความสำคัญของธุรกิจที่พ่อแม่ทำมา แต่พอได้ออกมาอยู่ใจกลางเมือง เข้ากับจริตคนรุ่นใหม่ ลูกหลานเห็นความสำคัญ กระตือรือร้น และคนรุ่นใหม่หากเขาจริงใจ เขาจะพัฒนาได้ไกล เพราะเขารู้วิธีการทำตลาดแบบใหม่ เช่น การแพ็คเกจสินค้า ขายในเฟสบุ๊ค เดียวนี้สินค้าชุมชนพัฒนาไปเยอะ อย่างเช่น การบรรจุภัณฑ์ ที่พัฒนาได้มากขึ้นกว่าเดิม ก็ถือว่าเป็นสิ่งดี

“เราก็มองว่าเป็นเรื่องดี ทำให้เขาได้โอกาส สำหรับไอเดียนฯ เรายอมรับว่าโอกาสเป็นสิ่งสำคัญ บางครั้งบางคนขาดโอกาส ก็จะไม่สามารถนำความรู้ที่ตนเองมี หรือความสามารถที่ตนเองมีมาใช้ได้อย่างเต็มที่ แต่ถ้ามีคนเปิดโอกาสให้ อาจจุดประกายแม้เพียงนิดเดียว แต่เขาสามารถขยายไปใหญ่ได้”

การทำงานทุกเรื่องของห้างไอเดียนฯ นฤมลเล่าว่าอยู่บนพื้นฐานของความจริงใจ มุ่งมั่น สู้อุบัติความสำเร็จที่ยั่งยืน โดยการพัฒนาเชื่อมโยงกับเครือข่ายแล้วขยายตลาดให้เติบโตไปด้วยกัน การที่ห้างฯ มาทำกิจกรรมชุมชน มองว่าลูกค้าให้การตอบรับ แสดงว่าสังคมยอมรับ



“อุทยานอาหาร ถ้าไม่มีคนกินก็ไม่สำเร็จ ทุกวันนี้ผู้ประกอบการเองสามารถอยู่ได้ มีรายได้ส่งลูกเรียน พัฒนาฝีมือในการปรุงอาหาร ลูกค้าให้การตอบรับ รักษาความสะอาด ถูกสุขลักษณะปลอดภัย เวลาสาธารณสุขมาตรวจ ไม่เจอสารปนเปื้อนก็ถือว่าเป็นสิ่งที่เราพอใจในระดับหนึ่ง คิดว่าเราก็ทำสิ่งเหล่านี้ต่อไปให้ยั่งยืน”

กลุ่มลูกค้าของห้างฯ เป็นคนทั่วไป คนทำงานสำนักงาน นักท่องเที่ยว เท่ากับว่าแนวคิดตลาดอาหารปลอดภัยมาอยู่ในขนาดใหญ่แล้ว การขยายแนวคิดออกไปเริ่มจากคนที่จำหน่ายอาหารที่ไอเดียนฯ มีพรรคพวกเพื่อนฝูง นำความรู้แล้วนำไปปฏิบัติต่อกันไป หรือตอนจัดกิจกรรม ก็ได้คนที่เกี่ยวข้องมาร่วมมากขึ้นๆ เขาได้มาเห็นกติกา จะขยายต่อไป เหมือนตอนที่เรารัฐจัดตลาดนัดเกษตรกร มีกติกาเรื่องรักษาความสะอาด ความปลอดภัย ผู้มาร่วมก็จะติดตัวไปใช้ยังจุดอื่น ๆ ได้



## ปัญหา อุปสรรค

ในการทำงานด้านนี้ นฤมลมองว่าสิ่งสำคัญต้องปรับทัศนคติของผู้ประกอบการ หรือคนทำอาหาร ต้องคุยกันอยู่บ่อยๆ ว่าเราอยู่ภายใต้โครงการอาหารปลอดภัย ถ้าผู้ปรุงเองกินได้ปลอดภัย ผู้บริโภคที่มาเป็นลูกค้าเราก็ต้องปลอดภัยด้วยเช่นกัน จำเป็นต้องสร้างจิตสำนึก และที่พัฒนาอยู่บ่อยๆ ให้ความรู้และปฏิบัติอย่างต่อเนื่อง

“เหมือนอย่างที่บอกว่า เหมือนนกภูจรรย์ ย่อมต้องมีการย้ายเดือน มีการสำรวจกันอยู่อย่างต่อเนื่อง พยายามสร้างสำนึก ถ้าเราบอกกับผู้คนว่า อาหารปลอดภัย เรากินปลอดภัย คนอื่นก็ต้องกินปลอดภัย”

การที่ห้างไอเดียนฯ ทำตลาดอาหารปลอดภัยได้ระดับหนึ่ง ไม่ใช่ว่าจะสำเร็จในวันสองวัน ต้องใช้เวลาในการทำ แล้วก็มีความมุ่งมั่น บางอย่างทางห้างฯ เองต้องยอมแบกรับภาระบางอย่าง เช่น การงดเก็บค่าใช้จ่ายแรกเข้าของสินค้าชุมชน หรือยอมจ่ายค่าน้ำ



ค่าไฟ หรือค่าต่างๆ หรือการที่บุคลากรที่ต้องเข้าไปช่วยกิจกรรมส่วนนี้

“แต่ถือว่าเราก็ได้ช่วยสังคม ตามแนวคิดของผู้ถือหุ้นนั่นเอง คือธุรกิจ แล้วต้องช่วยกันดูแลสังคมด้วย เพราะถ้าเราทำไรอยู่คนเดียว แต่สังคมรอบข้างลำบาก เราคงอยู่ไม่มีความสุข ธุรกิจยั่งยืนได้ ชุมชนต้องอยู่อย่างมีความสุขด้วย ถ้าเขามาไอเดียนฯ เขาพอใจ ประทับใจ เขาก็คงจะบอกต่อๆ กันไป” เธอกล่าวและว่า ต้องขอบคุณ สจรส.ม.อ., สสส. และทุกภาคส่วนที่มาดูแลโครงการอาหารปลอดภัย มาร่วมมือกัน แลกเปลี่ยนความรู้ ส่งเสริมซึ่งกันและกัน เพราะถ้าเราอยู่คนเดียวบางทีก็ไม่รู้ว่าทำออกมาแล้วดีหรือไม่ดี แต่ถ้ามีเพื่อนเครือข่าย มีการแนะนำกันก็ทำให้งานที่คิดว่ามันยากก็จะง่ายขึ้น อยากให้กำลังใจทุกคนที่จะช่วยกันพัฒนาอาหารปลอดภัยให้มากยิ่งขึ้น



# ตลาดต้นปรัก โดยชุมชน เพื่อชุมชน



ผุสดี หมัดอาดัม รักษาการผู้อำนวยการกองสาธารณสุข  
เทศบาลตำบลปรัก ซึ่งมาดูแลการขับเคลื่อนโครงการพัฒนาตลาด  
ต้นปรัก เทศบาลตำบลปรัก อำเภอสะเดา มองแนวคิดตลาดนี้ว่า  
เป็น “ตลาดขับเคลื่อนโดยชุมชน เพื่อชุมชน”

เดิมทีในเทศบาลตำบลปรัก มีการจัดตลาดสีเขียวที่โรงเรียน  
เทศบาลตำบลปรักเดือนละครั้ง เป็นตลาดที่นักเรียนดำเนินการ  
เพื่อให้เด็กฝึกคิดเลข มีอาหารสะอาด รสชาติอร่อย โดยใช้วัตถุดิบ  
บรรจุภัณฑ์ ปลอดภัยเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม

หลังจาก สจรส.ม.อ.มีโครงการบูรณาการด้านอาหาร เทศบาล  
ตำบลปรักถูกเลือกไปร่วมโครงการ กองสาธารณสุขรับมอบหมาย  
เข้าร่วมแลกเปลี่ยนในเวที สจรส.ม.อ. กลับมาพัฒนาตลาดสีเขียว  
โดยทาง สจรส.ม.อ. มาช่วยพัฒนาโครงการตั้งแต่เดือนธันวาคม พ.ศ.  
2560 เป็นกิจกรรมนักเรียนร่วมกับแม่ค้าในเขตเทศบาล นัดมาคุยกัน  
ทุกวันอังคารช่วงบ่าย สะท้อนปัญหาและหาแนวพัฒนาตลาดสีเขียว  
ร่วมกัน

ในที่สุดผู้บริหารมีแนวคิดว่าตลาดควรบริหารจัดการ  
โดยภาคประชาชน ซึ่งน่าจะมีความถาวรและยั่งยืนกว่าที่ผ่านมา  
ที่ประชุมยังคัดเลือกคณะทำงานจากภาคประชาชน มาเป็นคณะ-  
กรรมการ จัดการเรื่องตลาดและเลือกใช้ชื่อแห่งใหม่ที่จะจัดขึ้นบนถนน  
ธรรมมาภิบาลซึ่งเป็นทางเข้าเทศบาลตำบลปรักในทุกบ่ายวันอังคารเป็น  
“ตลาดต้นปรัก”

กรรมการตลาดเป็นผู้จัดประชุมตกลงกติกากับพ่อค้าแม่ค้า  
ที่มาขายในตลาด ตั้งแต่ว่าถ้ามาขายต้องช่วยกันดูแลสิ่งแวดล้อม  
เป็นอย่างดี เพราะถนนธรรมมาภิบาล เป็นหน้าเป็นตาที่สวยงาม  
ของเทศบาลตำบลปรัก การจัดการขยะ แม่ค้าต้องมีภาชนะรองรับ



ขณะของตัวเองไว้หน้าร้าน ภาชนะบรรจุอาหารห้ามใช้โฟม ถ้าเสี่ยงไม่ได้ก็ให้ใช้ภาชนะที่ปลอดภัย ธรนรงค์การไม่สูบบุหรี่ในตลาด สำหรับน้ำอัดลมมีคนมาขายในช่วงแรก ต่อมากรรมการตลาดมีแนวคิดว่าจะลดน้ำอัดลม ขอเปลี่ยนเป็นน้ำผลไม้ หรือน้ำสมุนไพร จึงไม่มีการขายน้ำอัดลมในตลาดอีก

“เราจะพัฒนาตลาดโดยพูดเรื่องอาหารที่ลดหวาน มัน เค็ม ต่อไป แต่แม่ค้าเราเป็นคนในพื้นที่ในชนบท เราพยายามเปลี่ยนเขาไปที่ละเรื่องให้เขาทำ ไม่เช่นนั้นปรับตัวไม่ทันแม่ค้าคงหายไปหมด ตลาดก็อยู่ไม่ได้เหมือนกัน”

ผู้สดีเล่าว่าแม่ค้าทุกคนต้องผ่านการอบรมสุขภาพอาหาร ก่อนจึงจะเข้ามาขายในตลาดได้ โดยทางเทศบาลเชิญนักวิชาการจากสาธารณสุข อำเภอสะเดา ร่วมกับเจ้าหน้าที่กองสาธารณสุขเทศบาลปริกมาให้ความรู้ ผู้ประกอบการต้องใส่ผ้ากันเปื้อน ใส่หมวก



อย่างไรก็ตามส่วนใหญ่ผู้ประกอบการเป็นมุสลิมก็มีผ้าคลุมผมอยู่แล้ว นอกจากนั้นมีการควบคุมชั้นวางอาหาร การตรวจเช็คของแม่ค้า อย่างถูกหลักสุขาภิบาลอาหาร

“ส่วนมากเขาก็ทำได้ ถ้าทำไม่ได้ กรรมการจะเข้าไปจับเป็นรายๆ ไป เพื่อการแก้ไขจนได้” เธอเล่า สำหรับโฟมบรรจุอาหาร เมื่อกติกาของตลาดประกาศห้ามใช้ ทุกคนก็ปฏิบัติตาม แม้จะมีหลงหูหลงตา แอบใช้อยู่บ้างในระยะแรก

หลังพัฒนาตลาดอาหารปลอดภัยร่วมกับ สจรส.ม.อ. ผู้สดีพบว่าพฤติกรรมของผู้ค้าที่มาร่วมจะปฏิบัติตามระเบียบ กติกาที่วางไว้ในเรื่องสุขภาพ สุขาภิบาลอาหารอย่างชัดเจน

“มองว่าถึงตอนนี้ตลาดต้นปรักเป็นต้นแบบให้ตลาดอื่นได้ เพราะว่าตลาดอื่นที่เป็นของเอกชนในพื้นที่ ไม่สามารถทำอย่างนี้ได้” เธอมองว่า ความสำเร็จอยู่ที่ความเข้มแข็งของกรรมการซึ่งมาจากภาคประชาชน ถ้าให้กองสาธารณสุขของเทศบาลรับผิดชอบโดยตรง คงไม่ได้แบบนี้ พอชุมชนเข้ามาจึงทำงานแบบนี้สำเร็จตามเป้าหมาย

**สมพร บุญแก้ว** ประธานตลาดต้นปรัก **อาหลี หมัดนิ** สมาชิกสภาเทศบาล และ **ฟาริด เบ็ญมุสา** สมาชิกสภาเทศบาล ร่วมกันให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า ตลาดสีเขียวของเทศบาลตำบลปรัก ดำเนินการมาในช่วง 2-3 ปีก่อน บริหารจัดการโดยเทศบาลแต่ก็ได้หยุดดำเนินการไปเนื่องจากติดช่วงหยุดยาวในช่วงเดือนรอมฎอนของพี่น้องมุสลิม จนขาดช่วงไป จนมาเปิดตลาดต้นปรักอีกครั้ง ซึ่งตอนนี้มี 120 ร้านค้ามาร่วม เป็นร้านอาหาร 80 ร้าน การดำเนินการโดยตั้งภาคประชาชนมาเป็นกรรมการ มีหน้าที่จะเดินดูตลาดทุกวัน ผู้ค้าต้องทำตามกติกาที่ตกลงร่วมกันเอาไว้ ถ้าร้านไหนไม่ทำก็ติดตามไปบอกกล่าวทำความเข้าใจ

จุดเด่นของตลาด จะเป็นการเปิดโอกาสให้ชาวบ้านที่ปลูกผักปลอดสารพิษมีพื้นที่ในการขายสินค้าในราคาที่เหมาะสมแตกต่างจากผักทั่วไป เพราะการปลูกยากกว่า ชุมชนที่นี่มีศักยภาพในการผลิตผักผักปลอดสารพิษ โดยมีเกษตรกรที่ทำอยู่ 7-8 ราย และมีโอกาสพัฒนาตลาดไปสู่การเป็นตลาดผลไม้อินทรีย์ โดยเฉพาะลองกองปรักเป็นสินค้าที่มีชื่อระดับประเทศ

พวกเขามองว่าสิ่งสำคัญของการทำตลาด ต้องมีการยึดถือกติกาจัดการปัญหากับคน ทุกวันนี้สร้างมุมมองใหม่ที่ว่าทุกคนเป็นเจ้าของตลาด

**อะมีนา ยาอิด** กรรมการตลาดต้นปรัก เล่าว่า ตลาดเราบนถนนธรรมมาภิบาล จะเป็นโซนอาหารทั้งหมด ส่วนที่เหลืออยู่ริมถนนฝั่งเทศบาลจะเป็นโซนเสื้อผ้า





ในโซนอาหารแบ่งเป็นผักปลอดสารพิษที่ทางตลาดเดิมต้นท์ และแคร์ไม้ไฟให้เกษตรกรนำผักมาวางจำหน่ายได้เลย ส่วนสินค้าอื่น ผู้ประกอบการต้องพาร่ม แก้ว อี้ อุปรกรณ์มาเองทั้งหมด เมื่อตลาดเลิก ต้องขนกลับเองหมด

“คำว่าตลาดโดยชุมชนเพื่อชุมชน เพราะตลาดนี้ไม่ได้เป็นของคนใดคนหนึ่งและไม่ใช่ของเทศบาล แต่เป็นการทำงานร่วมกันระหว่างเทศบาลและชุมชน คนทำงานหลักเลยคือผู้ประกอบการ พ่อค้าแม่ค้าที่มารวมตัวกัน ขับเคลื่อนผลักดันให้มันเกิดเป็นตลาดขึ้นมา” เธอเล่า แม้แต่ สท.ยังต้องมาช่วยขน ยก แก้ว อี้ กันเอง กิจกรรมทุกอย่าง ออกมาจากที่ประชุมร่วมของกรรมการที่มาจากชุมชนมองว่าหากให้ท้องถิ่นมาดูแลตลาดโดยตรง เจ้าหน้าที่จะไม่ได้มาดูแลจริงจังเพราะตลาดอยู่ช่วงเย็น นอกเวลาราชการ รูปแบบนี้จึงเหมาะสมที่สุด

อะมีนาเล่าว่า ในการยกระดับตลาดอาหารปลอดภัย ทางตลาดจัดกิจกรรม เมนูอาหารสุขภาพโดยให้ผู้ประกอบการแต่ละรายส่งเมนูอาหารเพื่อสุขภาพให้ผู้ประกอบการแต่ละรายขายอยู่แล้ว มาประกวด เพื่อให้อาหารเป็นที่รู้จักขยายวงกว้างออกไป ขณะเดียวกัน แม่ค้าเองจะรู้ว่าเมนูไหนชนะเลิศ จะได้เริ่มมองเห็น เข้าใจว่าอะไรคือตัวอย่างอาหารเพื่อสุขภาพที่ดี สร้างแรงบันดาลใจให้คนอื่นต่อไปโดยเมนูที่ประกวดมาแล้วได้รางวัล เช่น ข้าวยาสมุนไพร สลัดโรล ไก่สะเต๊ะ ยำมะละกอ ยำหัวปลี ซึ่งเน้นวัตถุดิบ ในท้องถิ่นที่ปลอดภัย ปลอดภัย ลดหวานมันเค็ม ใช้สีธรรมชาติ

สำหรับอุปสรรคในการขับเคลื่อนอาหารปลอดภัยเธอมองว่า ผู้ประกอบการมักมีความเคยชินในรูปแบบเดิมของเขา

“การที่เราจะเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม แนวคิดให้เป็นแบบที่เรา ตั้งใจไว้ มันต้องใช้เวลาทำความเข้าใจ ค่อยๆคุยทีละอย่างกันไป การเอาเสื้อผ้าออกไปจากโซนอาหารก็ถือว่ายากแล้ว การให้ทุกคน วางถังขยะต้องกระตุ้นกันอยู่พักใหญ่ การปลอดโฟม พอกรรมาการ เดินผ่านก็แอบได้โต๊ะบางรายแพ็คโฟมมาจากบ้านเรียบร้อยแล้วก็ต้อง ให้เขาขายไปก่อน แต่ละเจ้าต้องค่อยๆพูดคุยจนได้ 100% แต่คนขาย มาใหม่ก็ต้องคุยกันอีก เราต้องจ้ำจี้จ้ำไชตลอด ปล่อยไม่ได้เลย เมื่อไรที่ปล่อยเขาจะกลับสู่ความเคยชินเดิมๆ ของเขา” เธอเล่าว่า แม้ตอนแรกจะต่อต้าน แต่ก็เชื่อว่าสุดท้ายก็ต้องทำตามกติกา สิ่งที่ดี ก็คือผู้ประกอบการในตลาดแห่งนี้จะเป็นคนรุ่นใหม่ โดยเฉพาะคน 40 ปีลงมาจะเข้าใจแนวคิดแบบนี้ง่าย ก็จะทำตามที่เราต้องการ

**สุริยา ยีขุน** นายกเทศมนตรีเทศบาลตำบลปริก เล่าความเป็นมาของการพัฒนาตลาดต้นปริกว่า เดิมเทศบาลตำบลปริกกับ สจรส.ม.อ.เป็นภาคีในการพัฒนาท้องถิ่น เรื่องตลาดเป็นแนวคิด ของเทศบาลทำงานร่วมกับ สจรส.ม.อ.มาส่วนหนึ่ง จากนั้นมายกระดับโดยการยื่นมือให้ชุมชน ชาวบ้านมาเป็นคนทำ

“เราไม่อยากจะให้ตลาดนี้เทศบาลเป็นคนดำเนินการ แต่อยากให้ชาวบ้านดำเนินการด้วยตัวของเขาเอง เป็นที่มาของการจัดการ ตลาดตรงนี้”

เขาเล่าว่าเทศบาลเคยจัดตลาดสีเขียวมาแล้วครั้งหนึ่ง ตอนนั้นเทศบาลเป็นเจ้าของ เมื่อเป็นเช่นนั้นชาวบ้านมักมีความ ต้องการให้เทศบาลทำอย่างนั้นอย่างนี้ สำหรับรูปแบบใหม่นี้ เทศบาล จะเป็นเพียงที่ปรึกษา คอยให้คำแนะนำในการจัดการตลาดว่าต้องเน้น แนวคิดของตลาดสีเขียวให้ได้ จะต้องมีการควบคุมผู้ประกอบการ ในเรื่องที่ต้องไม่ให้เกิดมลพิษ ขยะ หรือความไม่สวยงาม พยายาม

สร้างระบบโดยมีเทศบาลคอยช่วยชี้ ส่วนการจัดการภายใน เช่น การเก็บค่าเช่าที่หรือการประสานติดต่อพ่อค้าแม่ค้า เป็นเรื่องของ คณะกรรมการ ที่ชาวบ้านจัดขึ้นมาเองทั้งหมด

นายกเทศมนตรีตำบลปริกมองตลาดสีเขียวเดิมที่เคย ดำเนินการแต่ไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควรเพราะมีข้อจำกัด มากมายตั้งแต่เริ่ม การกำหนดตายตัวว่าต้องขายผักอินทรีย์





ห้ามน้ำอัดลม ห้ามลูกชิ้น ห้ามเสื้อผ้า สำหรับตลาดต้นปรัก บนแนวคิดใหม่ ชาวบ้านก็บอกว่าขอขายได้ทุกอย่างไปก่อน แต่ค่อยๆ ททยอยจัดระเบียบในภายหลัง อย่างเช่น การปลอดโฟม มาถึงตอนนี้ ก็ถือว่าปลอดโฟมได้ 100% การจัดการขยะ ใครที่มาขายต้องเก็บ ขยะด้วย หลังตลาดเลิกทุกอย่างต้องเรียบร้อย

“วิธีการคราวนี้ต่างกัน มองว่าแนวทางนี้ต่อยอดไปสู่การ เป็นตลาดสีเขียวในอนาคตได้ แต่ก่อนนั้นเราเริ่มที่ตลาดสีเขียว ก่อนเลย แต่ตอนนี้ทำตลาดทั่วไปเพื่อพัฒนาสู่ตลาดสีเขียวที่ ปลายทาง” สุริยามองว่าสำหรับพื้นที่ปรัก เริ่มจากตลาดแบบหลากหลายก่อน แล้วค่อยจัดระเบียบ น่าจะเกิดง่ายกว่าตลาดที่เริ่มจาก การตั้งกฎเหล็ก

ตลาดต้นปรักจึงน่าจะพัฒนาไปกว่าเดิม อย่างน้อยได้เห็น เครื่องขายของผู้ประกอบการ ซึ่งตอนนี้ไม่ใช่ชาวปรักอย่างเดียว ยังมี พื้นที่ใกล้เคียง อย่างคลองแงะ ท่าโพธิ์ สะเดา มาขายที่นี่ด้วย เป็นอีกสิ่งหนึ่งที่ผ่อนคลายเป็นเปิดกว้าง แต่ทุกคนที่มาขายในตลาดต้อง เคารพกติกาเดียวกัน เพราะกติกาก็ยังจำเป็นสำหรับการจัดการตลาด แต่ยังช่วยให้คนต่างพื้นที่เข้ามาได้รับรู้ กติกาและขยายผลไปสู่ชุมชน ใกล้เคียงอีกด้วย

สุริยาและกรรมการตลาดมองเห็นร่วมกันว่า ตลาดต้นปรัก เป็นตลาดชุมชนเพื่อชุมชน เพราะเขาเองต้องการให้ชุมชนเข้ามา สร้างตลาดและบริหารจัดการเอง ทำอะไรที่ทำให้เกิดประโยชน์ต่อ ส่วนรวมของชุมชน เป็นการผ่อนถ่ายจากเดิมที่เทศบาลจะต้องดูแล ทุกเรื่องไปสู่ความเข้มแข็งของชุมชน

“ที่ผ่านมตลาดนี้ก็มีกรถกกันหลายรอบว่าจะให้เทศบาล ดำเนินการ ผมเองยืนกรานเลยที่ไม่ขอให้เทศบาลดำเนินการ เพราะ ต้องการให้กลไกภาคประชาชนเข้มแข็งขึ้น ถ้าไม่มันแล้วก็จะกลายเป็น ว่าเทศบาลจะต้องมาทำหน้าที่แทนเขา ทั้งที่เราต้องการให้ชาวบ้าน มาทำหน้าที่แทน จุดหลักของผมคือต้องการให้ชุมชนเขาจัดการตัวเอง มันจะทำให้เขาารู้สึกว่ามีส่วนร่วม และเป็นเจ้าของที่แท้จริง ไม่ใช่ เทศบาลดำเนินการ”

สำหรับปลายทางการพัฒนาของตลาดต้นปรักก็คือตลาด สีเขียว หลายเรื่องต้องทำต่อไป ไม่ว่าจะเป็นการตรวจสอบคุณภาพอาหาร การตรวจสอบคุณค่าของอาหาร อาหารขายในตลาดต้องตอบโจทย์ การแก้ปัญหาสุขภาพของคนในชุมชน ต้องไปโยงกับสุขภาพของคนที่ ตามนโยบายของเทศบาล โดยเฉพาะโรคที่เกิดจากระบบโภชนาการ ต้องลดลง โดยใช้ตลาดเป็นเครื่องมืออันหนึ่งที่ไม่ไปกระตุ้นในเรื่อง ของโรคภัยไข้เจ็บ



สุรียายังมองว่า ถ้าเราทำตลาดนี้ได้ ก็สามารถไปควบคุมตลาดอื่นๆ ที่มีอยู่ในพื้นที่ได้ แม้ในตลาดทั่วไป ทำการสุ่มตรวจตามงานของสุขภาพสิ่งแวดล้อม ชีวอนามัย กองสาธารณสุข แต่ต้องยอมรับว่าทำได้ไม่ประจำ จึงมองว่าวันใดควบคุมตลาดต้นปรักให้เป็นตลาดที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมได้ เราจะเอาโมเดลนี้ไปจับตลาดอื่น

“ในอนาคตตลาดสีเขียวนี้จะต้องเป็นโมเดลให้กับตลาดทั้งหมดที่มีอยู่ในเทศบาลตำบลปรัก แม้ว่าจะยากและต้องใช้เวลา เพราะตลาด 2-3 แห่งที่มีอยู่ตอนนี้เป็นตลาดเอกชน การบริหารขึ้นอยู่กับเจ้าของตลาด”

ในช่วงที่พัฒนาตลาดร่วมกับ สจรส.ม.อ. นายกสุรียายังมองว่าทำให้ชาวบ้านได้ตลาดในมิติใหม่ ได้รู้ว่าการทำตลาด ความเป็นเจ้าของ จะต้องเป็นภาคประชาชน ชาวบ้านเริ่มรู้ว่าการสร้างกติกา ไม่ใช่เหมือนตลาดทั่วไป ที่เก็บค่าเช่าแล้วก็จบ แต่เปิดแล้วจะต้องดูแลในเรื่องคุณภาพ ความสะอาด คุณค่าอาหาร อะไรเหล่านี้ มันเท่ากับเขาเริ่มได้เรียนรู้ชุมชน โดยเฉพาะกรรมการตลาด หลังจาก สจรส.ม.อ. ได้พาไปดูงานตลาด 3-4 แห่ง เช่น ตลาดเกษตร ม.อ. ตลาดใต้หนองพัทลุง ก็ได้เห็นวาระระบบการจัดการตลาดเป็นอย่างไร เกิดการเรียนรู้จากการไปสัมผัสแนวคิดที่ได้ไปเห็นมาเอามาใช้ แม้จะใช้ได้ไม่หมดตามบริบท

“ถ้าเขาสามารถบริหารงานตรงนี้ได้ต่อ ก็แน่นอนว่าจะเดินไปถึงปลายทางคือตลาดสีเขียว” เขาว่า การยกระดับตลาดอาหารปลอดภัยไม่ใช่เรื่องง่าย เพราะความเคยชินของคน เวลากินคนยังชอบรสหวาน เค็ม มัน ถ้าอ่อนหวาน มัน เค็ม ก็ไม่มีคนซื้อ แม้ค้ำก็ขายไม่ออก เพราะฉะนั้นก็ต้องปรับเข้าหากันครั้งต่อครั้ง สำหรับคนมีหน้าที่ด้านนี้ไม่ว่าเทศบาลหรือส่วนอื่น ก็ต้องไปเสริมข้อมูลองค์ความรู้ทั้งสองด้าน สร้างวาระในด้านนี้ให้เกิดกับชุมชน



# อาหารปลอดภัยเล่นกับคนรุ่นใหม่ กิจกรรมนำกระแสตลาดกรีนเวย์



มนตรี ลีลาวิชิตชัย ผู้จัดการทั่วไปตลาดกรีนเวย์ขนาดใหญ่ เล่าว่าที่นี่เป็นตลาดเปิดท้ายขายของ ดำเนินการมาตั้งแต่ปี 2546 รูปแบบตลาดชุมชน มีลิ้นคประจำ ลิ้นคเปิดท้าย และโซนอาหาร โดยสมัยก่อนโซนอาหารใช้ลักษณะทางเดินท้าย ไม่ได้จัดลิ้นคหรือระบบสุขาภิบาลรองรับ

พอตลาดเปิดและเริ่มอยู่ตัวแล้ว คนมาตลาดต้องหาอาหารรับประทาน ปรากฏว่าโซนอาหารมีการตอบรับที่ดี แต่ที่หนึ่งไม่พอ ลูกค้าซื้ออาหารแล้วต้องมาถือ มายืนดูว่าตรงไหนว่าง เหมือนเล่นเก้าอี้ดนตรี ผู้บริหารตลาดเห็นภาพตรงนี้ก็เห็นโอกาสว่า ถึงเวลาที่ตลาดต้องมาทำการปรับปรุง จนกลายมาเป็นฟู๊ดสแตชันกว่า 50 ร้าน โดยใช้ระบบการจัดเก็บรายได้ตามจำนวนเปอร์เซ็นต์ของยอดขาย เป็นตลาดนัดแห่งเดียวในประเทศไทยที่เอาระบบศูนย์อาหารแบบทันสมัยมาใช้ในการจัดการ

เขากล่าวว่าทุกวันนี้ศูนย์อาหารกรีนเวย์ ถือว่าเป็นแนวสตรีทฟู๊ดมือเย็น มีจำนวนร้านมากที่สุดในขนาดใหญ่ มีความหลากหลายเรื่องร้านค้าและเมนู ใน 50 กว่าร้านค้า 1,000 กว่าเมนู สามารถดึงกลุ่มลูกค้าใหม่ ๆ เข้ามาใช้บริการโดยเฉพาะกลุ่มครอบครัว ขณะที่กลุ่มวัยรุ่นยังเป็นหลักด้วยสินค้าแฟชั่นของตลาด

ตอนนี้ศูนย์อาหารของตลาดกรีนเวย์ ย่างเข้าปีที่ 2 โดยมีอาคารมาตรฐานตามระบบศูนย์อาหาร มีการติดตามตรวจมาตรฐานตลาดจากเจ้าหน้าที่อยู่เสมอ ตามระบบของทางการ เช่น ระบบดับเพลิง ถังดับไขมัน สามารถทำตามระเบียบข้อปฏิบัติทุกอย่าง

ในส่วนสุขาภิบาลอาหาร มีการเชิญเทศบาลนครขนาดใหญ่ มาการอบรมพ่อค้าแม่ค้าปีละครั้งเป็นอย่างน้อย สำหรับผู้ค้าใหม่ที่ไม่ทันรอบของการอบรม จะส่งไปอบรมร่วมกับผู้ประกอบการ

ในหาที่ใหญ่ในเวทีอื่น โดยอย่างน้อยผู้ค้าต้องผ่านการอบรมส่วนนี้ เป็นเบื้องต้นก่อนมาทำการขาย

“เมื่อเรามาทำตรงนี้ เราก็มาดูระบบของการป็นเพื่อน เพราะ ว่าของเก่าจะไม่มี การออกแบบที่ซ้กล้างอะไรที่มัน เป็นกิจจะลักษณะ ก่อนเทศบาลจะมาให้ความรู้ ก็ขายกันแบบบ้าน ๆ หยิบจับสิ่งของ ของกิน เงิน อะไรปนเปกันไป เวลานี้ระบบการ์ดไม่ต้องสัมผัสเงินสด เหรียญก็ไม่ต้องไปแลก ธนบัตรก็ไม่ต้องจับ ก็ลดการป็นเพื่อนของ สิ่งสกปรกหรือเชื้อโรคลงไปได้เยอะ”

เขาเล่าการติดตั้งเครื่องอำนวยความสะดวกในศูนย์อาหาร อย่างซิงค์มีการติดตั้งให้ทุกลิ้นชัก พร้อมดึงดักไขมัน กำหนดระเบียบ เอาไว้ว่า ต้องดูแลถังของแต่ละคน ต้องดักไขมันออก โดยตลาดจะมีการตรวจ

แม้ทางตลาดกรีนเวย์จะมีระเบียบปฏิบัติอยู่ชุดหนึ่งก่อนทำ ศูนย์อาหาร เมื่อได้ติดต่อไปที่ตลาดเกษตร ม.อ. ขอฟังแนวความคิด ในการดำเนินการตลาดเกษตร ยังได้นำเอาระเบียบปฏิบัติจากตลาด เกษตร ม.อ. ในบางข้อมาใช้ให้เข้ากับบริบท

“เราทำให้ผู้ค้ารู้ว่าเรากำลังดำเนินไปทางไหน พอเขารู้จักจะ ปรับตัวได้ง่ายขึ้น”

กิจกรรมการยกระดับตลาดอาหารปลอดภัยกับ สจรส.ม.อ. มนตรีเล่าว่า สิ่ง que เริ่มไปก่อนแล้ว คือตลาดปลอดภัย 100% ที่ทำ มาตั้งแต่ตลาดยังเป็นต้นที่ เรื่องนี้ผู้บริหารให้ความสำคัญ เพราะ เขาเองก็เป็นผู้บริโภคของในตลาดคนหนึ่ง มองว่าถ้าสิ่งไหนผู้ค้าไม่กิน ก็ไม่ควรนำมาให้คนอื่นกิน

การดำเนินการปลอดภัย ทำโดยประกาศแจ้งแม่ค้าก่อน ล่วงหน้า 3 เดือน ผู้ค้าให้ความร่วมมือ โดยมีข้อหาหรือชนิดเดียว



เกี่ยวกับต้นทุนภาชนะทดแทนที่สูงอยู่ ต้องควักเงินเพิ่มขึ้นมา ทางตลาดเข้าไปดูแล โดยยอมรับว่าหากเป็นภาชนะจากชานอ้อย อาจจะมีสูง บางรายจึงยึดหยุ่นการใช้ภาชนะกระดาษ กล่องพลาสติก ใส่อาหารบางชนิด เช่น ขนม

“ประเด็นนี้เราก็เข้าไปช่วยดูเป็นราย ๆ ไป พอเขาปรับตัวได้ เมื่อเข้าสู่ศูนย์อาหารใหม่ก็ราบรื่นดี ไม่มีปัญหาอะไร ยิ่งเมื่ออยู่ใน ระเบียบปฏิบัติ มีข้อกำหนดอยู่ในสัญญาแล้ว ผู้เช่าใหม่ ๆ ที่เข้ามา ก็ต้องปฏิบัติตามโดยปริยาย”

ประเด็นการรณรงค์ไม่สูบบุหรี่ในตลาดก็เป็นอีกเรื่อง ที่ตลาด กรีนเวย์ดำเนินการมานานราว 5 ปี เป็นตลาดแห่งแรกในหาที่ใหญ่ ที่ทำสปอร์ตเปิดในเสียงตามสาย นอกจากนั้นเราก็ทำป้ายติดรณรงค์ ไม่เฉพาะบุหรี่ ยังมีความรู้จากสาธารณสุข เทศบาล สำนักงานเกษตร

ที่ไปขอคำปรึกษา ได้เอามาเผยแพร่ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย บางเรื่องเชิญ  
เจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้องโดยตรงมาพูด ทำให้ตลาดได้รับมาตรฐาน  
หลายอย่าง เช่น Clean Food Good Taste และอยู่ระหว่าง  
ขอข้อมูล Clean Food Good Taste Plus สำหรับศูนย์อาหารใหม่

“ในปีนี้เป็นเรื่องการตรวจสุขภาพ ตรวจร่างกายของผู้สัมผัส  
อาหารแต่ละเจ้า เพราะได้รับคำแนะนำจากเทศบาลว่าเป็นอีกจุดหนึ่ง  
ที่น่าทำ สำหรับยูนิฟอร์ม มีผ้ากันเปื้อนกับหมวกคลุม มีเป็นพื้นฐาน”

มนตรีเล่าว่าการได้ร่วมงานกับ สจรส.ม.อ. ได้รับคำแนะนำ  
มาว่า น่าจะทำกิจกรรมอะไรที่ไม่น่าเบื่อ ซึ่งปกติตลาดแห่งนี้ สิ่งที่คิด  
และทำ ก็เน้นสีสันที่น่าสนใจอยู่แล้ว เมื่อมานั่งคุยกับทีมงาน จึงมี  
ไอเดียเยอะจึงเกิดกิจกรรมตามมาอย่างมากมาย กล่าวคือ



1. กิจกรรม “ปรับหน่วย เปลี่ยนนิด ชีวิตดีดี” เป็นการลด  
หวานมันเค็ม มีเป้าหมายทั้งส่วนแม่ค้าและผู้บริโภค ทางทีมบริหาร  
ตลาดจะทำป้ายไปติดที่เสาเครื่องปรุง และเสาน้ำร้าน แสดงให้เห็น  
ว่าก่อนจะหยิบเครื่องปรุง ชิมก่อนดีไหม บางทีไม่ต้องปรุงก็อร่อย  
แล้วนะ หรือติดป้ายหน้าร้านน้ำปั่นว่า สั่งลดความหวานได้

ที่ร้านขายสลัด มีข้อความที่บอกว่า “หุ่นดีได้เพราะไม่มีมัน”  
มนตรีอธิบายว่า คำว่ามันในที่นี้ก็คือไขมัน แต่ภาษาวัยรุ่น คำว่า  
ไม่มีมัน อาจหมายถึงผู้หญิงที่บอกว่า ตัวเองหุ่นดีได้โดยไม่ต้องมีมัน  
หมายถึงผู้ชาย ไม่ต้องไปจ้างผู้ชาย เป็นการเอาคำพูดที่เล่นกับคน  
รุ่นใหม่ได้

กิจกรรมนี้ในช่วงเสาร์-อาทิตย์ ยังมีการชวนนักวิชาการ  
จาก ม.อ. มาร่วมให้ความรู้ทางโภชนาการ ในช่วง 1 ทุ่มที่ตลาดจะ  
มีการจัดเสียงตามสายโดยดีเจจะชวนคุยประเด็นการลดหวานมันเค็ม  
ดีต่อร่างกายอย่างไร ปริมาณเท่าไรที่เหมาะสมกับร่างกาย

ในกิจกรรมนี้ยังมีกิจกรรมเสริมกับจุดถ่ายรูปกับจาก “ไม่มีมัน  
ฉันก็อยู่ได้” ถ่ายรูปลงเฟสบุ๊กของตัวเอง ตั้งค่าสาธารณะเอามาโชว์  
กับเจ้าหน้าที่ จะมีการแจกส่วนลดตัวหนังสือในเครือเมเจอร์ ส่วนนี้ทาง  
กรีนเวย์สนับสนุนงบประมาณเอง

2. กิจกรรมกินอย่างไรไม่ให้เกิน จะเน้นทำให้รู้ว่าในหนึ่งวัน  
อัตราส่วนการบริโภคของร่างกายควรจะเป็นอย่างไร เท่าไร การคิด  
มวลรวมร่างกายทำอะไร โดยทางตลาดจะมีป้ายติดในตลาด มีการ  
เชิญนักโภชนาการมาให้ความรู้เสียงตามสายในวันศุกร์และเสาร์

มีป้ายกินอย่างไรไม่ให้เกิน ให้ถ่ายรูปมารับรางวัล มีแอปพลิเคชัน  
ขึ้นจอใหญ่ ที่ชวนคนมาร่วมสนุก พร้อมกับได้ความรู้เกี่ยวกับการ  
บริโภค ตอบถูก 5 ข้อจากเกมในแอปพลิเคชัน ก็มารับของรางวัล  
จากตลาด

3. กิจกรรมกินและก้าว อันนี้เป็นกิจกรรมส่งเสริมการเดิน ออกกำลังกาย เนื่องจากช่วงดังกล่าว ตู่น บอดีส์แลม กำลังวิ่งเบตง-แม่สาย และเส้นทางผ่านหน้าตลาดด้วย ก็เลยมีการจัดกิจกรรมให้คนเดินในตลาด โดยจะทำแผนที่ง่าย ๆ ทำจุดเช็คพอยท์ มีรูปที่ตู่น คนอยากร่วมสนุกลุ้นรางวัล ถ้าทำกิจกรรมครบ ทางตลาดจะออกทุน สมทบโครงการก้าวคนละก้าวให้ที่ตู่น 20 บาท และคนที่ทำกิจกรรมครบจะได้เขียนชื่อหยอดดลงกล่อง จะได้ชิงเสื้อและหมวกโครงการก้าวคนละก้าวอีกด้วย

4. กิจกรรมเมนูที่ใช่ ใส่ใจสุขภาพ เปิดให้ร้านที่สมัครใจเข้าร่วมโครงการ คิดเมนูสุขภาพมา 1 เมนู ถ้าลูกค้าไปซื้อเมนูสุขภาพสามารถนำสลิปไปยื่นที่ร้านขายน้ำ เพื่อรับน้ำสมุนไพรฟรี 1 แก้ว

เมนูสุขภาพดังกล่าว เช่น ร้านยา อาจเพิ่มเมนูยาที่ไม่ได้ ผงชูรส หรือร้านขนมจีน ที่เพิ่มเมี่ยงปลาทุ กะหลา ไม้ไล่เส้น ไม้ไข่ ผงชูรส ซึ่งถือว่าดีต่อสุขภาพ

สำหรับการจูงใจ กระตุ้นผู้ค้าทางกรีนเวย์อุดหนุนงบประมาณ ที่ให้ผู้เข้าร่วมลุ้นรับทองและเครื่องใช้ไฟฟ้า

5. กิจกรรมกระตุ้นการกินผักและผลไม้ โครงการเท่กินผักน่ารักกินผลไม้ ใช้กระแสนโซเชียลทำฉากรูปผัก ผลไม้ ให้ลูกค้ามาถ่ายรูปกับฉาก แอร์แล้วรับผลไม้ไปรับประทานฟรี ส่งเสริมการกินผลไม้ มีการอบรมเมนูผักผลไม้ ว่าทำอย่างไร เชิญวิทยากรจาก ม.อ. มาช่วยจัด

มนตรีเล่าว่าหลังดำเนินกิจกรรมต่างๆ พบว่า กลุ่มเป้าหมาย มีแนวโน้มสนใจสุขภาพมากยิ่งขึ้น ผู้ค้าเองไปพัฒนาต่อยอดเมนูสุขภาพของเขาเองว่า เมนูสุขภาพที่เขาจะขายควรเป็นแบบไหน แม้ว่าช่วงนี้อาจขายเมนูสุขภาพยังไม่ค่อยดีนัก แต่มันก็เป็นการเริ่มต้นที่ดี



เช่น ร้านข้าวแกง แทนที่จะเป็นข้าวสวยธรรมดา อาจจะมีทางเลือก ข้าวไรซ์เบอร์รี่ให้ลูกค้า ถ้าขับเคื่อนอย่างต่อเนื่องสม่ำเสมอ คิดว่าจะซึ่มซั่มเข้าไปได้



“ยิ่งเราสร้างพฤติกรรม โดยมีรางวัลมากกระตุ้น เราก็ต้องหาอะไรแบบนี้มากระตุ้นกันต่อไป อยู่เสมอ เพราะแค่ให้ความรู้ ฟัง อ่านบอร์ดจะไม่ซึมซับเท่ากับลงมือทำให้ไปอยู่ในชีวิตจริง”

เขามองว่า การบริหารตลาดของกรีนเวย์ ตามแนวทางแบบนี้ มีแต่ได้กับผู้บริโภค เมื่อนำเสนอกับผู้ประกอบการต่างเห็นว่า

มันดีกับทั้งผู้ประกอบการกับผู้บริโภค เรื่องที่ดีๆ ที่ทุกฝ่ายเห็นด้วย คิดว่าทำไมยาก

“อย่างไรก็ตาม คนหาที่ใหญ่เองอาจไม่ทราบว่าที่ตลาดกรีนเวย์มีศูนย์อาหารแบบนี้ มีการทำอาหารปลอดภัยแบบนี้อยู่ เราก็ต้องประชาสัมพันธ์ต่อไป” เขากล่าวและว่า กระแสอาหารปลอดภัย คิดว่ามาตามกระแสสุขภาพ ทุกวันนี้คนก็จะเลือกบริโภคในร้านอาหารที่มาตรฐานปลอดภัยทั้งวัตถุดิบ ภาชนะ จึงต้องรักษามาตรฐานเอาไว้ โดยให้ทีมงานออกไปตรวจตรา ดูแล ให้คำแนะนำ โดยทีมงานของเขาเองก็ได้รับการอบรมไปด้วยก็ช่วยกันดูแล ปกป้อง หรือกับผู้ค้า ในการช่วยกัน

สำหรับการเดินมาถึงจุดนี้ได้ของตลาดกรีนเวย์ มาจากวิสัยทัศน์ของผู้บริหารที่ว่าจะทำอะไรที่ดีต่อผู้บริโภค มอบสิ่งดีๆ ให้ผู้บริโภค ถือว่าเป็น CSR ศูนย์อาหาร ทำให้ดี ถูกสุขลักษณะ ปลอดภัย ราคาไม่แพง ผู้บริโภคก็ได้ประโยชน์ แม้การเปลี่ยนแปลงก็ไม่ใช่ว่าเรื่องง่าย ก็ต้องบอกว่าอนาคตต้องไปไกลกว่าเดิม ทำให้ได้มาตรฐานกว่าเดิมก็ได้กลุ่มคนใหม่ๆ มาเลือกบริโภค ซึ่งที่ผ่านมาตอบโจทย์ตรงนี้ได้ อยู่ในระดับน่าพอใจ

“ถ้าเราพัฒนาตัวเองก็เหมือนได้ช่วยพัฒนาเมืองไปกลายเป็น เพราะเราตรงนี้ก็ป็นหน้าเป็นตาให้หาที่ใหญ่ได้ เพราะมีทั้งนักท่องเที่ยวไทยและต่างชาติที่เข้ามาเที่ยวเป็นประจำ”

# ตลาดเปิดท้ายอาเซียน ยุคปลอดโฟม-ยกคุณภาพชีวิต



ตลาดเปิดท้ายอาเซียนพลาซ่าหรือตลาดเปิดท้ายขนส่ง  
หาดใหญ่ เกิดขึ้นเมื่อปี 2541 จากภาวะเศรษฐกิจฟองสบู่แตก  
ทางบริษัทอาเซียนเทรดเซนเตอร์ เจ้าของพื้นที่ ซึ่งทำธุรกิจ  
อสังหาริมทรัพย์ หมู่บ้านจัดสรร อาคารพาณิชย์ เจอพิษเศรษฐกิจ  
ในเวลานั้นด้วย จึงใช้พื้นที่มาทำตลาดเปิดท้ายขายของ ไอเดีย  
มาจากย่านสีลม กรุงเทพฯ ที่คนเอารถมาจอด เอาของมาวาง  
ขายท้ายรถ ที่นี่จึงอาจนับเป็นตลาดเปิดท้ายขายของที่แรกของ  
หาดใหญ่ที่ยังอยู่ยืนยงมาเป็นเวลา 20 ปี

“เริ่มมาจาก 50 คันรถ ปริมาณมากขึ้นเรื่อยๆ จนต้องมีการ  
ปรับเป็นเต็นท์อยู่หลายปี จากหลัก 10 เป็นหลัก 100 ก็มาเป็นหลัก  
1,000 ล็อค” ศุภมาส แสนยาพันธ์ ผู้จัดการศูนย์การค้าอาเซียน  
พลาซ่าและตลาด ซึ่งปัจจุบันรู้จักกันในนามตลาดอาเซียนไนท์บาร์ซ่า

จากลักษณะตลาดที่พัฒนามาจากเปิดท้ายขายของเดิม  
เคยมีการจัดวางสินค้าผสมผสานกันไม่ว่าเสื้อผ้า อาหาร ข้าวของ  
เครื่องใช้ พอผู้ค้ามีความเป็นมืออาชีพมากขึ้น จากการขายของ  
ส่วนตัวมือสองที่มีตามคอนเซ็ปต์เดิม พวกเขาเริ่มซื้อของใหม่มาขาย  
ขณะเดียวกันเริ่มมาพบว่า อาหารกับเสื้อผ้าจะอยู่ด้วยกันไม่ได้  
เลยต้องแยกโซน จนพัฒนามาเป็นตัวอาคารในปี พ.ศ.2557

จุดเด่นของตลาดแห่งนี้ ศุภมาสเล่าว่า นับตั้งแต่ก่อตั้งปี พ.ศ.  
2541 จนปัจจุบันสิ่งหนึ่งคือราคาต่ำเช่าไม่เคยเปลี่ยนแปลง ทุกวันนี้  
ตลาดเปิดอังคาร-อาทิตย์ เวลา 5 โมง-สี่ทุ่มครึ่ง สินค้ามีทุกอย่าง  
โดยเฉพาะเสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า สำหรับอาหารมีการแยกโซน  
ออกมาอยู่ในอาคารใหญ่และอาคารเล็ก รวม 98 ล็อคเป็นร้าน  
จำหน่ายอาหารสำเร็จรูป ตามสั่ง ข้าวหมก ลูกชิ้น ขนมจีน และ  
เครื่องดื่ม

“ในส่วนร้านอาหาร เราก็เริ่มจัดระเบียบหลังจากที่ทำอาคารแยกขึ้นมา มีการทำความสะอาด จัดบีกคลีนนิ่งทุกเดือน เมื่อมาร่วมพัฒนากับ สจรส.ม.อ. ตั้งแต่เดือนมกราคม พ.ศ.2561 เราก็ประชุมผู้ประกอบการร้านค้าทุกเดือน แจ้งเขาในเรื่องคุณภาพอาหาร การไม่ใช้โฟมบรรจุอาหาร ความสะอาดของอาหาร โดยในทางปฏิบัติ ก็มีเทศบาลนครหาดใหญ่มาช่วยด้วยอีกแรง”

ศุภมาสเล่าว่าสำหรับบทบาท สจรส.ม.อ.นั้นได้มาจัดประชุมให้ความรู้ในเรื่องอนามัยอาหาร ความสะอาด สาธารณูปโภค สาธารณสุขต่างๆ ระยะเวลา 6 เดือนแรก มีการทำร้านค้าต้นแบบให้ผู้ค้าใส่หมวก ใส่ผ้ากันเปื้อน

เมื่อทาง สจรส.ม.อ.พาไปดูตัวอย่างที่ตลาดเกษตร ม.อ. เรียนรู้มาปรับใช้ เรื่องการแต่งกายของแม่ค้าที่เหมาะสมกับการขายอาหาร มีหมวก ผ้ากันเปื้อน นอกจากนั้น ได้เห็นคู่มือข้อปฏิบัติของตลาดเกษตร ม.อ. ซึ่งถือว่าเป็นต้นแบบที่ดีมาปรับใช้ได้บางส่วน

สำหรับการได้ลงดูแปลงผักอินทรีย์ที่อำเภอระโนด ทำให้ผู้ประกอบการอาหารไปพบกับผู้ผลิตวัตถุดิบที่เป็นผักอินทรีย์โดยตรง

ความเปลี่ยนแปลงหลังการทำงานร่วมกับ สจรส.ม.อ.พบว่า บรรดาแม่ค้าหันมาแต่งยูนิฟอร์มที่ถูกต้องในการขายอาหาร ประจวบกับทางตลาดกำลังรณรงค์เพื่อขอมาตรฐาน Clean Food Good Taste จึงขอความร่วมมือกับแม่ค้าให้ปรับตัวเกี่ยวกับความสะอาดอาหาร น้ำแข็ง การใส่ถุงมือ การตรวจโรค การตรวจสุขภาพ

#### **การดำเนินงานสำคัญคือ**

1. การตรวจประเมินด้านสุขาภิบาลอาหาร
2. การคืนข้อมูลผลการตรวจประเมินสุขาภิบาลอาหาร
3. การรณรงค์การเลิกใช้โฟมบรรจุอาหาร





ศุภมาสมองว่า ในช่วง 6 เดือนที่ร่วมพัฒนาตลาดกับ สจรส.ม.อ. ตลาดเกิดความเปลี่ยนแปลงอย่างมาก มีความเรียบร้อย ความสะอาด ผู้ค้าสวมถุงมือ

“เราเองก็เพิ่งทราบว่า แม่ค้าที่จะขายของจะต้องมีการ ตรวจโรค จะต้องไม่มีโรคติดต่อ 10 โรคตามเกณฑ์ ถ้ามีปัญหา จะไม่ให้ขาย เราจึงบังคับให้พ่อค้าแม่ค้าไปตรวจที่โรงพยาบาล หรือ คลินิก แล้วเอาใบรับรองมาให้เรา ซึ่งหลังจากตรวจแล้ว 100% ก็ไม่มี

ปัญหา” ส่วนนี้ทำให้เกิดนโยบายของตลาดในการตรวจสุขภาพ ผู้ประกอบการก่อนทำสัญญาจองแผงจำหน่ายอาหาร

การที่ต้องทำแบบนี้ในทางปฏิบัติ ผู้จัดการตลาดอย่างเธอ อธิบายเหตุผลว่า เพราะตลาดมีนโยบายต้องการรับมาตรฐาน Clean Food Good Taste ขณะที่ทางเทศบาลเอง ก็บอกกับผู้ค้าว่าตลาด อื่นในแนวเดียวกัน ได้ Clean Food Good Taste กันหมดแล้ว ตลาดอาเซียนเทรดเป็นตลาดใหญ่เก่าแก่ดั้งเดิม ไม่ควรน้อยหน้าใคร

“เราก็ปรับได้ และแม่ค้าก็ให้ความร่วมมือ ไม่ว่าการสวมถุงมือ ภาชนะ อาหาร วัตถุดิบ สิ่งที่แม่ค้าจะลำบากในการปรับตัวอยู่บ้าง น่าจะเป็นการใช้โฟม เพราะเขามองว่าหากต้องใช้วัสดุอื่นจะมีต้นทุน ที่แพงกว่า เราให้เวลาเขาประมาณ 2 เดือน เพราะในบางรายที่เขา ซื้อโฟมมาตุนเอาไว้จำนวนมาก ได้ใช้ส่วนนี้ให้หมดไปก่อน”

กระบวนการเลิกใช้โฟม หลังให้เวลาผู้ค้าใช้โฟมที่ซื้อตุนไว้ จนหมดแล้ว ทางผู้บริหารตลาดทำหน้าที่ติดต่อบริษัทที่ผลิตวัสดุใส่ อาหารจากชานอ้อยโดยตรง มาสาธิตให้รู้ว่าเป็นอย่างไร และถ้ามีการ สั่งรวมกันจำนวนมาก จะได้ราคาถูกลง

ทางตลาดชี้แจงว่าอาจจะต้องแบกต้นทุนส่วนนี้ขึ้นมาบ้าง เล็กน้อย แต่ส่วนดีเป็นการยกระดับตลาดปลอดภัย

“บทเรียนกระบวนการเปลี่ยนแปลงอย่างโฟม จะต้องไม่บังคับ ต้องให้ระยะเวลาในการปรับเปลี่ยน เงินเป็นสิ่งสำคัญของแม่ค้า แต่ต้องพยายามแสดงให้เห็นว่า สิ่งที่เปลี่ยนแปลงไปจะได้อะไร ให้เขามีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น”

ศุภมาสเล่าถึงกระบวนการดังกล่าว เธอชวนแม่ค้าอาหาร มานั่งคุยกัน จัดเลี้ยงอาหาร รับฟังการเสนอแนะ นอกจากประเด็น อาหารปลอดภัย ให้พวกเขาก็มีโอกาสได้เสนอแนะเรื่องอื่นๆ ไปด้วย



เมื่อการประชุมวงใหญ่ได้ข้อตกลงร่วม จึงจะครบหลักความเป็น  
ประชาธิปไตยของส่วนกลาง โดยมีระเบียบบริษัทเป็นแกนกลาง  
ควบคุม

“ปกติการทำงานกับคนกลุ่มใหญ่ต้องมีระเบียบ ส่วนนี้เราก็  
มีอยู่ อย่างเช่นระเบียบการวางลิ้นชัก อย่างไรก็ตามเราก็ให้เจ้าหน้าที่  
ไปตรวจทุกสัปดาห์ แต่คำว่าตลาดความไม่เป็นระเบียบคงมีอยู่  
ยังต้องอาศัยหลักในการอยู่ร่วมกัน พุดคุยหาข้อตกลงร่วม”

การเลิกใช้โฟม หลังตลาดอาเซียนในท์บาร์ชาประกาศไปแล้ว  
2 เดือน ก็ทำได้ 100% เพราะที่ผ่านมามีในตลาดก็ไม่ได้ใช้โฟมทั้งหมด  
อยู่แล้ว ผู้ค้าบางส่วนใช้จานกระดาษหรือใบตองก็มีการปรับเปลี่ยน  
บางคน

“เพียงแต่ถ้ายังไม่มีการบังคับ โฟมก็จะถูกใช้ต่อไป”  
เธอพยายามบอกทุกคนเสมอว่า ผลเสียจากการใช้โฟมเป็นอย่างไร  
อย่างกรณีอาหารร้อนกับโฟม ละลายออกมาปะปนกับอาหาร เป็น  
อันตรายกับสุขภาพอย่างยิ่ง

ที่ผ่านมามีผู้บริหารตลาดต่างรู้ว่าการใช้โฟมนั้นไม่ดี  
เพียงแต่ว่ายังไม่มียุติการที่จะจัดการอย่างไร ที่จะให้แม่ค้าเห็นด้วย  
เมื่อ สจรส.ม.อ.กับเทศบาลนครหาดใหญ่ มาช่วยสนับสนุน จึงนับ  
เป็นโอกาสที่ดีในการเปลี่ยนแปลงครั้งสำคัญ

สำหรับการขับเคลื่อนอาหารปลอดภัยด้านอื่น ที่ดำเนินการ  
ต่อมาคือเรื่องการปกปิดอาหาร โดยที่ผ่านมามีบางร้านค้าดำเนินการ  
อยู่แล้ว แต่บางร้านไม่ทำ ตลาดไม่ได้บังคับ แต่เมื่อ สจรส.ม.อ.  
เข้ามาได้อธิบายถึงเงื่อนไข โยงกับเป้าหมาย Clean Food Good  
Taste จึงคุยได้ง่ายขึ้น



“การเดินของแม่ค้าหรือลูกค้า ปกติจะมีฝุ่นตกลงไปในอาหาร  
ปรุงสำเร็จ แต่ถ้าเป็นอาหารที่ปรุงด่วน ปรุงแล้วเสิร์ฟเลย ไม่มีปัญหา  
อันนี้อาจจะไม่ต้องปกปิด ส่วนอาหารปรุงสุก ช่างหมก ไก่ทอด  
ต้องปกปิดหมด”

ศุภมาสมองว่า อุปสรรคในการดำเนินการงานด้านนี้ คือความ  
ไม่พร้อมของแม่ค้าแต่ละคน บางคนปรับเปลี่ยนได้เร็ว แต่บางคน

ก็ช้า เพราะแม่ค้ามีพื้นฐานของกลุ่มคนที่มีความหลากหลายสูง  
แตกต่างกันทั้งการศึกษาหรือด้านอื่น

“อย่างเขาเคยขายได้เงินอยู่จำนวนหนึ่ง ถ้าไปเพิ่มต้นทุน  
เขาก็ไม่เข้าใจ หรือรับรู้ปัญหา บางครั้งเราจึงต้องเน้นให้เข้าใจ ให้ทำ  
ตามกติกา ใช้วิธีโน้มน้าวเขา บอกว่าตลาดเราเป็นที่นิยมของคนทั่วไป  
อยู่แล้ว แต่ต้องมาเพิ่มมาตรฐานตรงนี้นิดหนึ่ง เราจะไปบอกว่าคุณ  
‘ไม่ดีเลยก็ไม่ได้’ แต่ก็ให้เขาปรับเปลี่ยน บอกว่าจะมีเจ้าหน้าที่  
สาธารณสุขมาถ่ายรูป มาดูมาตรฐานอยู่ตลอดเวลา ถ้าไม่ผ่าน แม่ค้า  
ต้องมีส่วนในการรับผิดชอบ ส่วนมากใช้การเตือน แม้ที่สุดของ  
การเตือน บอกว่าอาจจะต้องมีการเชิญออกไปก็ได้แต่แค่เตือน  
ส่วนใหญ่แม่ค้าก็รับฟัง”

เธอยอมรับว่าการทำงานกับคนจำนวนมาก ก็มีปัญหายุ่งยาก  
อย่างเช่นกรณีผักกั้นเป็๋น ที่ทางตลาดแจกให้เขา บางร้านมีพนักงาน  
หลายคนไม่เพียงพอ เมื่อให้เขาซื้อเอง บางรายก็มึงอแงกันบ้าง

แนวทางการพัฒนาตลาดยกระดับสู่ความปลอดภัย เธอจึง  
คิดว่าสิ่งสำคัญต้องทำความเข้าใจ ไขว่คว้าใจกัน ระวังผู้ค้ากับ  
เจ้าของตลาด ว่าถ้าให้เขาทำแล้วเขาจะได้อะไร

“อย่างเช่นกรณีถ้าเขาทำแล้วได้หน้าตาบริษัท เขาก็ไม่  
อยากทำหรือให้ความร่วมมือ แต่หากผลประโยชน์ได้เขาด้วย ทำให้  
ลูกค้าเข้ามาซื้อของเขามากขึ้น พวกเขายินดี เราบอกว่าถ้าคุณ  
ทำดีหมด ลูกค้าก็มาหาคุณ ขายได้ ผลประโยชน์ได้กับแม่ค้า”

เทคนิคเหล่านี้ย่อมขึ้นอยู่กับผู้นำตลาดที่มีความคิดริเริ่ม  
กล้าทำ กล้ารับในผลที่จะกระทบกลับมา ซึ่งโดยทั่วไปมันคงไม่ราบรื่น  
อยู่แล้ว จะต้องมีการต่อต้านในระยะแรก

จนถึงปัจจุบัน ตลาดอาเซียนไนท์บาร์ชา นอกจากคนไทย  
ก็มีกลุ่มนักท่องเที่ยวชาวมาเลเซียเชื้อสายจีน มาใช้บริการจำนวนมาก  
นอกจากมาเที่ยวตลาดซื้อสิ่งของ นิยมใช้บริการศูนย์อาหาร ซึ่ง  
ศุภมาศหวังว่าจะพัฒนาตลาดไปเรื่อย ๆ โดยคำว่าอาหารปลอดภัย  
อยากทำให้มาตรฐานที่ดีที่สุดในหาดใหญ่ จนเป็นที่ยอมรับของคน  
ทั่วไป

“เราก็มีชื่ออยู่แล้วว่าเป็นตลาดเจ้าแรกในปักษ์ใต้ที่ใหญ่ที่สุด  
มีจำนวนล๊อคที่เยอะเป็นจำนวน 1,000 ล๊อค หลังผ่านมา 20 ปี  
หลายสิ่งหลายอย่างเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดี อย่างผู้ค้าเองก็มี  
คุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นกว่าเดิม”

# มาตรฐานใหม่ตลาดเกาะหมี่ รอจังหวัดเปลี่ยนตามบริบทชุมชน



ตลาดเกาะหมี่ เป็นตลาดเอกชน อยู่ทางออกหาดใหญ่ ไปสงขลาเส้นทางสายเก่าถนนกาญจนวนิช พื้นที่ 10 ไร่ เปิดตลาดทุกวันในรอบเย็น บ่าย 3 โมง-2 ทุ่ม มีผู้ค้า 450 คน สำหรับตลาดรอบเช้ามีเฉพาะวันพุธกับวันเสาร์ เริ่มตั้งแต่ตีห้า หัวรุ่ง-เที่ยงวัน ผู้ค้าราว 900 คน แต่ละรอบมีคนมาใช้ตลาดแห่งนี้ราว 10,000 คน

จิระโรจน์ บิลแหละ ผู้จัดการตลาดเกาะหมี่ เป็นอดีตข้าราชการ ลาออกมาช่วยทำตลาดของครอบครัว ตั้งแต่ปี พ.ศ.2540 โดยผลักดันแนวคิด “ตลาดนัดเกาะหมี่ ตลาดวิถีไท”

เขาเล่าว่าตลาดแห่งนี้อายุราว 50 ปี มีมาตั้งแต่รุ่นพ่อของเขา เดิมทีเป็นป่าสวนยางที่สำหรับแลกเปลี่ยนซื้อขายสินค้า

“10 ปีที่ผ่านมา ผมเข้ามาพัฒนาพื้นที่ใหม่ จากหลังคาสังกะสีเก่าๆ ผมก็สร้างหลังคาใหม่ เทพื้นใหม่”

เขายังจัดโซนสินค้าออกเป็น 3 โซน โดยธงสีฟ้า ขายพืชผัก ปลา อาหารสด ธงสีเขียวขายของกินปรุงสำเร็จรูปต่างๆ และธงสีชมพู ขายเสื้อผ้า ข้าวของเครื่องใช้ต่างๆ

การจัดการตลาด เขาได้ใช้ผู้ค้าเป็นตัวแทนในแต่ละสีอาสาสมัครมาดูแลกันเอง ภายใต้กติกาของตลาด มีหัวหน้าโซนคอยกำกับดูแลในด้านความสะอาด ความเรียบร้อย ความปลอดภัย การมาขายสินค้าที่นี่ ผู้ค้าต้องลงทะเบียนทุกคน

สิ่งที่จิระโรจน์ให้ความสำคัญในการจัดระเบียบก่อนส่วนอื่นในช่วงนี้คืออาหารปรุงสุกพร้อมรับประทาน ซึ่งมีอยู่ราว 50 ร้าน

“ทางเทศบาลเมืองคอหงส์ก็ได้ส่งหนังสือ มาให้เราประชาสัมพันธในเรื่องสุขภาพอาหาร หลักโภชนาการ สารปนเปื้อน ผมเองจะเป็นผู้บรรยายเสียงตามสายของตลาด ให้ข้อมูลความรู้กัน

อยู่เป็นประจำ บางหน่วยงานเจ้าหน้าที่ลงมาพูดคุยเสียงตามสายเอง เราก็ให้ความร่วมมือ”

ในแนวคิดของจิระโรจน์ การทำตลาดนอกจากการค้าการขาย เขาเน้นการอยู่ร่วมของสังคม ทุกคนที่มาค้าในตลาดต้องอยู่ชั้นที่ญาติมิตร พี่น้องโดยเฉพาะในตลาดเกาะหมีมีทั้งคนพุทธและมุสลิม ต้องอยู่กันแบบสันติสุข

“ที่นี่จะไม่มีผู้ค้าทะเลาะกัน ผมจะมีบทลงโทษเด็ดขาดตามกฎหมายกติกาสถาของตลาด ถ้าทะเลาะให้หยุดขาย 3 วันก่อน ค่อยมาว่ากันใหม่ จะมีการเตือน 1-2 ครั้ง ถ้าไม่เข้าใจก็ให้ออก แต่ถ้าผู้ค้ามีพฤติกรรมฉ้อโกงพบเพียงครั้งเดียวให้ออกเลย”

การทำตลาดในแนวคิดของเขา หากพบคนที่เหลวไหล ทำตามกติกาไม่ได้ต้องเอาออก เอาคนดีไว้ การจัดการตลาดที่มีความหลากหลาย เขายอมรับว่าไม่ใช่เรื่องง่าย บริบทตลาดแต่ละแห่งก็ไม่เหมือนกัน โดยเฉพาะตลาดเกาะหมีมีผู้ค้าเป็น 1,000 คน และบางวันมีตลาดถึง 2 รอบ ก็ยุ่งวุ่นวายมาก เพราะต้องมีการส่งพื้นที่เก็บข้าวของให้เรียบร้อยภายในเวลาที่จำกัด

สำหรับการยกระดับอาหารปลอดภัย จิระโรจน์เล่าว่า ถ้าให้คะแนนเต็ม 5 ตลาดเกาะหมีซึ่งเป็นตลาดวิถีชาวบ้าน ทำได้แค่ 4 คะแนนก็ถือว่าดีมากแล้ว เพราะการเปลี่ยนวิถีชีวิตชาวบ้านมีความซับซ้อน ณ เวลานี้เขาสนใจว่าชาวบ้านเอาของมาแล้วขายได้ เขาอยู่ได้มากกว่า ส่วนการให้ความร่วมมือในระดับ 3 หรือ 4 ก็ถือว่าพอใจแล้ว โดยไม่ได้ตั้งเป้าระดับดีเยี่ยมถึง 5 คะแนนเต็ม

การขับเคลื่อนอาหารปลอดภัยที่ตลาดเกาะหมีเขาพบว่าผู้ค้าต่างก็ให้ความร่วมมือ ตั้งแต่การเตรียมสินค้าที่ส่วนมากปรุงสำเร็จมาจากบ้าน แม้ไม่มีใครรู้ใครเห็นตรงนั้น แต่ได้ขอว่าต้องซื้อสัตย์กับ

ลูกค้า เพราะทุกวันนี้ทุกคนก็รักความสะอาด โภชนาการ อย่าทรยศกับลูกค้า

“ผมก็จะพูดอย่างนี้ในเสียงตามสาย หรือพี่น้องใครสักคนก็จะพูดแบบนี้เป็นเบื้องต้นเสมอ”

เขามองว่าพื้นฐานผู้ค้าไม่เหมือนกัน บางคนแต่งตัวสกปรก เขาไม่ชอบเลย แต่ลูกค้าเขากลับมีมากมาย อาจจะเป็นว่าเขาทำอาหารอร่อย

“แม่ค้าข้าวยำ ผมบนหัวยุ่งดูไม่ดี ผมอยากให้เขาหยุดขายเต็มที เพราะผมจะเสียภาพลักษณ์ตลาดนัด แต่ว่าลูกค้าเขาก็มีเยอะแยะ ถ้าเราไปปฏิบัติแบบพลิกวิถีเขาเลย ก็เป็นเรื่องยากเหมือนกัน จึงเป็นอย่างที่บอกว่า ถ้าคะแนน 5 ผมทำได้ 4 ก็พอใจแล้ว”

สิ่งที่เขาคาดหวังในเบื้องต้นสำหรับผู้ค้าอาหารสำเร็จรูปที่ตลาดเกาะหมีคือ อาหารทำเสร็จจะต้องมีการปกปิด คนขายแต่งตัวผมเฝ้าเรียบร้อย ตัดเล็บ บริการดี พูดจาสุภาพ มีน้ำใจ

“ที่ผ่านมามีทุกคนในตลาดให้ความร่วมมือกับผม จนถือว่าตลาดเกาะหมี



ประสบความสำเร็จด้านสุขภาพอาหาร ไม่มีโฝม”

การทำให้ตลาดปลอดภัย จิระโรจน์เล่าว่าเป็นการรณรงค์ โดยการขึ้นป้าย และขอความร่วมมืออย่าเดินสูบบุหรี่ในตลาด หากต้องการสูบบุหรี่ ให้ไปไกลจากกลุ่มคน

“คนสูบบุหรี่ จะบอกว่าเป็นพื้นที่ขอความร่วมมือ เทศบาล บังคับว่าห้ามสูบบุหรี่ในเขตตลาดนัด กฎหมายห้ามอยู่แล้ว มารยาททางสังคมต้องคุมตัวเอง การที่เดินสูบบุหรี่ก็รังเกียจ ก็ลดจำนวนลงเยอะ บางคนก็สูบเห็นผมก็เดินหลีกแล้ว”

ช่วงที่ผ่านมา ตลาดเกษตร ม.อ. ได้ลงมาให้ความรู้ชาวตลาด เกาะหมีในหลายเรื่อง แต่สิ่งที่ผู้ค้าตลาดเกาะหมีนำมาใช้ได้เกี่ยวกับ เรื่องการออม สามารถพัฒนาแนวคิดนี้ไปได้เร็ว เพราะตลาดเกาะหมี



มีธนาคารออมสินลงมาดำเนินการการออมอยู่ก่อน จัดการเปิดบัญชี ออมทรัพย์ให้ผู้ค้ามีโอกาสออมเงิน

“เราไม่ได้บังคับเขา แต่เราก็ให้ความรู้ว่าคุณเราต้องมีเงิน ส่วนหนึ่งที่ต้องออมเอาไว้ อย่างน้อย 10% ควรมีการทำบัญชี ครั้วเรือน ถ้าทำได้ก็ดี ถ้าทำไม่ได้ชีวิตก็ลำบาก ชี้ให้เห็นประโยชน์ของการออม” เขาเล่าและว่าแนวคิดการออม เขาจะไม่ตั้งกลุ่มและชมรม เต็มขนาด เพราะมักเกิดปัญหาจากความไม่เสมอต้นเสมอปลายของ กรรมการกลุ่ม ไม่ว่าจะที่ไหน

“เราก็มีหน้าที่ส่งเสริมให้เขาออมอย่างเดียว เขาก็ต้องจัดการตัวเอง ผมคิดว่าจาก 500 คน ถ้ามีคนออม 200 คนอย่างที่เป็นอยู่ เราก็ถือว่าน่าพอใจ”

การยกระดับตลาดอาหารปลอดภัย จิระโรจน์มองว่า พื้นฐานสำคัญในการบริหารตลาดคือ

1. ต้องลงทะเบียนผู้ค้าให้เรียบร้อย
2. ทุกคนต้องไม่สร้างปัญหา มีความซื่อตรง ซื่อสัตย์
3. ต้องช่วยกันรักษาความสะอาด
4. ต้องดูแลอาคารสถานที่
5. ห้ามขายสินค้าที่ผิดกฎหมายและผิดศีลธรรม แต่ต้องขายสินค้าอาหารสะอาด ปลอดภัย ถูกหลักอนามัย

“เจ้าของตลาดต้องสอดส่องดูแลเอาใจใส่ทุกวัน ผมเองมี กรรมการ 15 คน ในหมวดอาหารปลอดภัย พวกเขาจะมีหน้าที่ ไปคุมเรื่องนี้ ผมบอกว่ามาตรฐานจะเป็นตัวประกันดี เป็นตัวชี้วัดที่จะได้กับผู้ค้าเอง เราบอกว่าตลาดพาคนมาซื้อของมากมายแล้ว ผู้ค้า จะเก็บเกี่ยวลูกค้าเอาไว้ได้อย่างไร รักษาลูกค้าประจำ จะเพิ่มลูกค้าก็ต้อง สร้างมาตรฐาน”

ตลาดที่อยู่ตามชุมชนหมู่บ้านทั่วไปมักสร้างมาตรฐานตามแนวคิดของจิระโรจน์ไม่ได้ เขามองว่าเพราะตลาดมักจ้องจะเก็บเกี่ยวผลประโยชน์อย่างเดียว ไม่ได้ลงมาดูแลเอาใจใส่ คลุกคลี แบบเขาทำ เจ้าของตลาดส่วนใหญ่ไม่กล้าทำอะไร แต่เขาเองคิดว่าทุกอย่างที่เผชิญหน้าอยู่ เขาเอาอยู่และกล้าเดินไปข้างหน้า

การเป็นผู้นำในการเปลี่ยนแปลงอาหารปลอดภัย เขาเสนอแนะว่า

1. ต้องสร้างความรู้ ความเข้าใจ ทั้งคนขายและคนซื้อ คนขายต้องรู้ว่าปรับปรุงอะไรบ้าง การปกปิดการปรุง การหยิบจับอาหาร การแต่งกาย

“ทางฝ่ายผู้ซื้ออาหารที่ไม่ปลอดภัย ไม่ควรซื้อ ในตลาดเกาะหมี่ เจ้าที่ปลอดภัยมีมากมาย คนไหนดูแล้วไม่เรียบร้อย เราห้ามไม่ให้ใช้โฟมก็ยังใช้ มันเป็นการลงโทษคนนั้นไปกลายเป็น ถ้าคุณไม่ปรับปรุง ไม่มีคนซื้อก็อยู่ไม่ได้ แต่งตัวมอมแมมผมเผ้ารุงรัง กับอีกคนแต่งตัวดี รสชาติอร่อย ไปซื้อรายหลังไม่ดีกว่าหรือ ผมพูดอย่างนี้ชัดเจนในตลาดเกาะหมี่ สินค้าที่ซ้ากันมีเป็น 10 เจ้า สามารถเลือกได้ เลือกที่พอใจที่สุด ผู้ขายต้องพัฒนาคุณภาพ

2. การพัฒนาคุณภาพของผู้ค้า คือการรักษาลูกค้า และสร้างลูกค้าใหม่อยู่ตลอด ให้เขามาซ้ำ อันนี้ต้องสร้าง

“ผมคิดว่าเมื่อผมนำสิ่งที่ดี มาขอความร่วมมือ จะมาต่อต้านผมทำไม ผมมีเป้าหมายในการพัฒนาตลาดอย่างชัดเจนเป็นขั้นเป็นตอน”

เขาเล่าว่า ในตลาดการปกปิดอาหารยังไม่สมบูรณ์แบบ 100% แต่กำลังอยู่ระหว่างการปรับปรุง และหาวิธีในการจัดการที่เหมาะสม หลังพัฒนาอาหารพร้อมกินให้เป็นอาหารปลอดภัยสำเร็จ ก็จะพัฒนาส่วนอื่นต่อไปดูอาหารสด ผัก ปลา



ด้วยความต้องการอยากช่วยสังคม เขาประกาศนโยบายของตลาดให้เกษตรกรอินทรีย์ของกลุ่มชาวบ้าน เข้ามาขายพืชผักในตลาดได้ฟรี โดยให้มีห้องถิ่นรับรองเข้ามาอย่างเป็นทางการ โดยจะจัดโซนสินค้าเกษตรกรอินทรีย์ ที่มีราคาเฉพาะต่างจากผักทั่วไปในตลาด

จิระโรจน์กล่าวว่า การที่หน่วยงานของรัฐที่เกี่ยวข้องโดยตรงไม่ว่า ม.อ. หรือเทศบาล ในการเข้ามาช่วยจัดการ มองว่าจะทำให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น จากที่เจ้าของตลาดกับที่มงานไปทำอยู่กลุ่มเดียว การขับเคลื่อนจะช้า พอหน่วยงานมาสร้างความชัดเจน ผลประโยชน์จะตกกับผู้ค้าในที่สุด ถ้าพูดแบบนี้ผู้ค้าจะเข้าใจและร่วมมือ

# อาหารปลอดภัยแบบตลาดน้ำ แนวทางการพัฒนาที่คลองแห



ตลาดน้ำคลองแห ตลาดน้ำแห่งแรกของภาคใต้ที่จุดประกายให้องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นอีกหลายแห่งผลิตตลาดน้ำตามมา มาถึงจุดหนึ่งกระแสความสำเร็จแตกต่างกันไปตามเหตุปัจจัย สำหรับตลาดน้ำคลองแหที่ดำเนินการมา 10 ปี เปิดทำการวันศุกร์ เสาร์ และอาทิตย์ เวลาบ่ายถึงสามทุ่ม ยังเดินหน้าต่อโดยหันมาพัฒนาตลาดอาหารปลอดภัยร่วมกับ สจรส.ม.อ.

**พรทิพย์ จันทรศิริ** ผู้อำนวยการกองสาธารณสุขและสิ่งแวดล้อม เทศบาลเมืองคลองแห ซึ่งมีหน้าที่ดูแลตลาดด้านสุขภาพอนามัยแล้วว่า ความเป็นมาของตลาดเกิดจากแนวคิดของอดีตนายก-เทศมนตรีคือ **นายอภิชาติ สังขชาติ** เป็นตลาดที่ใช้ภูมิปัญญาวิถีชาวบ้านดั้งเดิม

ทุกวันนี้พื้นที่ตลาดน้ำคลองแหทั้งหมด รวมลานจอดรถราว 10 ไร่ ตลาดแบ่งเป็น 2 ส่วน คืออยู่บนบกกับตลาดน้ำบนบกมีผู้ค้า 200 กว่าล้นค ส่วนทางน้ำมีเรือ 77 ลำ สินค้าประเภทอาหารส่วนใหญ่อยู่บนเรือที่ลอยลำอยู่ในคลอง

“การวางคอนเซ็ปต์ตั้งแต่แรก ที่นี่เป็นตลาดน้ำรักษารมชาติ ใช้บรรจุกฎบัตรธรรมชาติในตลาด อย่างใบตอง กระบองไม้ไผ่ และกะลา แต่มาถึงระยะเวลาหนึ่ง มีการปรับ เพราะการหาใบตองกลายเป็นเรื่องยากขึ้น ผู้ค้าไม่สะดวก ประกอบกับการเปลี่ยนผู้บริหารที่เข้ามารับผิดชอบ ก็มาเป็นภานะด้วยกระดาศ หม้อดินเผา ที่ยังถือว่าเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมอยู่” เธอเล่าและว่า ตลาดที่นี่ไม่เคยใช้โฟม

ลูกค้าตลาดน้ำคลองแห เน้นมากินอาหารแบบตลาดน้ำ การที่เป็นชุมชนสองศาสนา คือพุทธและมุสลิม ทำให้ได้กลุ่มนักท่องเที่ยวอิสลามชาวมาเลเซีย มีความมั่นใจที่จะมากินอาหาร เพราะแม่ค้าส่วนใหญ่เป็นมุสลิม

ตลาดนี้ควบคุมโดยเทศบาลเมืองคลองแห แต่มีการแต่งตั้งผู้ค้ามาเป็นกรรมการร่วมกันดูแลจัดการตลาด ในนามชมรมผู้ประกอบการตลาดน้ำคลองแห โดยการออกกฎ ระเบียบ กติกาต่างๆ เป็นข้อตกลงร่วมกันสองฝ่าย อย่างเช่น การคุมราคาอาหาร ทุกเดือนจะมีการเรียกผู้ประกอบการทั้งหมดมาประชุม เพื่อนำเสนอปัญหาในภาพรวม

พรทิพย์เล่าว่า ก่อน สจรส.ม.อ.ลงมา ตลาดได้รับการประกาศเป็น “ตลาดต้องชม” ของกระทรวงพาณิชย์ และหลังจากร่วม สจรส.ม.อ.ไม่นาน ก็ได้เป็นตลาดปลอดภัย 100% ระดับของกระทรวงสาธารณสุข ที่เพิ่งได้รางวัลแม่ปลอดภัยมานาน เพราะรางวัลนี้เพิ่งเกิดนั่นเอง

การดูแลด้านสุขอนามัย พรทิพย์เล่าว่า นอกจากทางกองสุขาภิบาลและสิ่งแวดล้อมส่งคนไปกวาดขยะ ไปดูแลจัดการการคัดแยกขยะ ยังได้ออกตรวจตลาด โดยเฉพาะช่วงก่อนจะมีเสียงร้องเรียนเกี่ยวกับปัญหาต่างๆ เช่น ผู้ขายนำอาหารที่ขายไม่หมดปล่อยไว้ค้างคืนแล้วกลับมาขายซ้ำ โดยจะมีการไปสุ่มตรวจเป็นครั้งคราว นอกจากนั้นมีการตรวจการปนเปื้อน

“อาหารส่วนใหญ่ขายอยู่ในเรือ เราก็ให้ความสำคัญกับความสะอาดของเรือ ปกติผู้ค้าเขาก็นัดทำความสะอาดเรือ ก่อนถึงวันขายในแต่ละสัปดาห์ สมัยก่อนในเรือจะไม่มีที่ปกปิดอาหาร ตอนหลังมีระบบปกปิดมากขึ้น เพราะตามสภาพแล้วคนซื้ออยู่สูงกว่าเรือ อาจมีสิ่งปนเปื้อนลงไปได้” เธอเล่าว่า กองสุขาภิบาลและสิ่งแวดล้อมยังลงไปให้ความรู้ เพื่อรองรับมาตรฐาน Clean Food Good Taste ล่าสุดได้มาตรฐานส่วนนี้เกือบทุกร้าน ยกเว้นร้านที่มีการเข้ามาใหม่

กิจกรรมที่ดำเนินการกับ สจรส.ม.อ.ตามโครงการดำเนินงานพัฒนาตลาดน้ำคลองแหสู่ตลาดอาหารปลอดภัย ได้มีการเรียกผู้ประกอบการทั้งหมดมา โดยเฉพาะผู้ที่ต้องสัมผัสอาหาร มาให้ความรู้ ไปอบรมที่ สจรส.ม.อ. เพื่อให้ความรู้ แล้วพาไปดูตัวอย่างตลาดที่ดีๆ คือตลาดเกษตร ม.อ.

ประเด็นความรู้ที่ได้มาจากการอบรมและดูงาน ก็คือ วัตถุประสงค์ ภาชนะบรรจุอาหาร และสารปนเปื้อน กลับมาปรับเกี่ยวกับการปกปิดอาหารชัดเจน ดูดีมากขึ้น เห็นได้ชัดจากการทำตู้อาหารในเรือเป็นแบบมาตรฐาน

“การเข้าอบรมกับ สจรส.ม.อ.ช่วยปลุกกระแสอาหารปลอดภัยชัดเจน เพราะแม้เราได้ทำมาก่อนแล้ว แต่เมื่อพาผู้ค้าไปเห็นตลาดอื่นอย่างตลาดเกษตร ม.อ. ก็ได้ปลุกจิตสำนึกตัวเองใหม่อีกรอบหนึ่ง เพราะเรื่องแบบนี้ปล่อยไว้สักพักจะหย่อนยาน”





พรทิพย์ว่า นอกจากนั้นแม่ค้ายังได้เฝ้าเดี่ยวเกี่ยวกับเมนูสุขภาพ กลับมาพัฒนาอาหารสุขภาพ

ประเด็นสุขภาพอาหารของตลาดน้ำคลองแห โดยกองสุขภาพและสิ่งแวดล้อม นอกจากจัดประชุมผู้ประกอบการอย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ยังมีการสุ่มตรวจ เพื่อรักษาภาคีที่ตกลงร่วมกันไว้ มีระยะทุก 2-3 เดือน ยกเว้นว่ามีเรื่องร้องเรียนเป็นพิเศษ ก็จะดำเนินการทันที ยังมีการส่งเจ้าหน้าที่ไปสุ่มตรวจร่วมกับโรงพยาบาลส่งเสริมสุขภาพประจำตำบล ซึ่งผลการตรวจที่ผ่านมาออกมาปกติ

ในคลองแห จุดตลาดน้ำสมัยก่อนคลองน้ำเสียมาก มีกลิ่นก่อนเปิดตลาดในวันศุกร์ จะมีการไปปล่อยลูกบอลอีเอ็ม ทำให้น้ำสะอาดขึ้น ทุกวันนี้ น้ำสะอาดมากขึ้น กลิ่นลดลง



“เราก็คิดถึงปัญหานี้อยู่นะ เพราะคลองน้ำเสียขายอาหารข้างบนน้ำไม่ห่างกัน เราก็คิดปรับระดับการวางอาหารในเรือให้สูงขึ้นมาให้สูงจากน้ำพอสมควร ปกติน้ำนิ่ง ไม่มีใครทำน้ำให้กระดกขึ้นมา การปนเปื้อนเป็นไปได้น้อย ไม่น่ามีปัญหาตรงนี้ ความปลอดภัยของอาหารในเรือจึงคงเหมือนกับอาหารทั่วไปที่วางขายทั่วไปตลาดอื่น”

ผู้อำนวยการกองสาธารณสุขและสิ่งแวดล้อมมองว่าตลาดน้ำอัมพวา มีความเคลื่อนไหวของผิวน้ำจากกิจกรรมต่างๆ แต่ที่นี้ขายที่หน้าท่า ไม่มีความเคลื่อนไหวอะไร หรือไปสัมผัสน้ำหรือทำให้กระเด็น สำหรับผู้ประกอบการเอง เราก็คิดคิดว่าต้องไม่ไปโดนน้ำ หรือทิ้งขยะลงน้ำ จึงไม่น่ามีปัญหา

สำหรับการพัฒนาต่อยอดอาหารปลอดภัย มองว่าเมื่อดำเนินกิจกรรมต่างๆ มาระยะหนึ่ง เห็นผู้ประกอบการเริ่มต้น ถึงจุดที่เริ่มสนับสนุนเป็นเมนูสุขภาพ เพื่อสร้างจุดขายใหม่ ถ้าผู้ประกอบการเห็นด้วยจริงๆ ทางกองสุขภาพและสิ่งแวดล้อมพร้อมจะสนับสนุนด้านวิชาการ โดยอาหารสุขภาพที่นำเสนอ อาจใช้เมนูเดิมหรือเมนูใหม่ โดยไม่ต้องปรับอะไรมาก อย่างข้าวต้ม มาปรับใหม่ที่ตอบโจทย์ทางสุขภาพได้จริงๆ นอกจากสะอาดปลอดภัยแล้วอาจมองต่อไปถึงด้านคุณค่าอาหารทางโภชนาการ

เธอ มองว่า การยกระดับตลาดไม่ได้ขึ้นกับฝ่ายใดฝ่ายหนึ่ง สำหรับผู้ประกอบการมีความสำคัญที่สุด เพราะว่าถ้าไม่ใส่ใจให้ความสำคัญ ไม่เห็นว่าตัวเองสำคัญอย่างไร การยกระดับตลาดจะเป็นเรื่องยาก การที่ให้หน่วยงานนั่งคุม จะไม่เกิดผลเพราะจะมีช่องเล็ดลอดไม่ทำตามได้เสมอ

สำหรับตลาดซึ่งดูแลโดยองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นแบบนี้ การพัฒนายังต้องมองไปถึงนโยบายของผู้บริหาร ซึ่งต้องยอมรับว่า

เมื่อเกี่ยวกับการเมือง บางครั้งจะบริหารจัดการตามกฎหมายกติกาโดยตรงก็ทำไม่ได้ เพราะนักการเมืองมักประนีประนอมกับประชาชน ไม่กล้าบังคับใช้กฎหมายตรงไปตรงมา

“การทำงานกับ สจรส.ม.อ. ได้ติดต่อทางปัญญาให้ผู้ประกอบการแล้วส่วนหนึ่ง ในตลาดยังมีป้ายให้ความรู้ต่างๆ เพิ่มขึ้นมา เป็นพื้นฐานที่จะเดินต่ออะไรดี ๆ ไปข้างหน้า”

**ระวีวรรณ อาจไพรินทร์** ประธานชมรมผู้ประกอบการตลาดน้ำคลองแห เล่าว่ากลุ่มลูกค้าของตลาดส่วนมากเป็นมุสลิม และก็เป็นนักท่องเที่ยวต่างชาติ ในช่วงธรรมดาวันละ 500-1,000 คน แต่ว่าเทศกาลจะแน่นมาก หลายเท่า เอกลักษณ์ของตลาด แม้ค้าจะแต่งชุดไทย ซึ่งทำมานานตั้งแต่ก่อตั้งตลาด สำหรับภานะใส่อาหาร หลังจากไม่ได้ใช้ใบตอง ก็หันมาใช้ดินเผา กะลา กล่องกระดาษ กระบอกไม้ไผ่

เธอล้ำว่าของกินอยู่ในเรือส่วนใหญ่ ผู้ประกอบการในเรือจะดูแลสุขภาพอาหาร โดยการใส่หมวกคลุมผม ผ้ากันเปื้อน

“ทางสาธารณสุขเองก็จะมาดูแลอยู่เรื่อยๆ เราทำความสะอาดแบบไหน เขาก็จะมาสอนวิธีการทำความสะอาดร่างกายก่อนที่เราจะเริ่มขาย สำหรับในวันพฤหัสบดี เราจะมีทำความสะอาดเรือก่อนอันนี้เป็นระเบียบของตลาด”

ตลาดน้ำคลองแหจะมีการประชุมของคณะกรรมการร่วมกับเทศบาลทุกเดือน จะมีวาระในแต่ละเดือน โดยคณะกรรมการตลาดน้ำ 20 กว่าคนก็จะคุยกันเรื่องความสะอาด อาหารปลอดภัย วัตถุดิบที่จะใช้ในการทำอาหาร มีทางกองสาธารณสุขและสิ่งแวดล้อมจะเป็นพี่เลี้ยงให้



“เนื่องจากเป็นตลาดน้ำ ลอยเรืออยู่ในน้ำ ระเบียบสำคัญที่ทุกคนต้องปฏิบัติคือจะห้ามมีการนำน้ำในคลอง มาใช้หรือทำการใดโดยเด็ดขาด” เธอเล่าและว่า หลังไปอบรมที่ สจรส.ม.อ. ก็ได้กลับมาพัฒนาในเรื่องการจัดร้าน เพราะที่ผ่านมามีจุดบกพร่องเรื่องความสะอาด ก็นำแนวทางจากที่ได้มาปฏิบัติใหม่ ไม่ว่าจะเรื่องร้านอาหาร ภาชนะที่ใส่

การบริหารจัดการ ใช้กฎกติกา โดยชมรมจะช่วยดูแล แต่ถ้าไม่เชื่อก็ต้องมาคุยกับเทศบาล แต่เราก็มีการพูดคุยกับผู้ประกอบการอยู่เรื่อย ๆ เขาก็ยินดีทำตาม มีอะไรที่เสนอไปส่วนมากเขาก็รับทำตามนั้น

เมื่อมีปัญหา ชมรมจะเป็นผู้รับเรื่องและเสนอไปยังกองคลังเทศบาล และกองสวัสดิการ ซึ่งเป็นผู้ควบคุมดูแลตลาด ถ้าทำผิดเงื่อนไขจะเรียกมาคุย หรือถ้าร้ายแรงก็ยกเลิกสัญญา

ระวีวรรณเล่าว่า ตลาดน้ำคลองแหจะมีการพัฒนาศักยภาพอยู่เรื่อย ๆ มีหน่วยงานต่างๆ ลงมาช่วย ทำให้ระบบกรรมการตลาด



เข้มแข็ง มีส่วนในการช่วยดูแล เพราะเจ้าหน้าที่เทศบาลเองไม่สามารถมาดูแลได้ เพราะตลาดอยู่ในช่วงวันหยุดราชการ ต่อไปมีแนวคิดจะสร้างมาตรฐานใหม่ๆ อย่างการคัดเลือกแม่ค้ารายใหม่ที่ต้องผ่านเกณฑ์รสชาติและคุณภาพ ทุกอย่างต้องดีกว่าเดิม ตามกระแสโลกยุคใหม่ให้ทัน

**จันทนา กาญจนะ** ประธานผู้ค้าทางเรือ ตลาดน้ำคลองแห กล่าวว่ ผู้ค้าในเรือมีกฎระเบียบหลายอย่าง เช่น ห้ามล้างมือในคลอง ห้ามทิ้งขยะลงคลอง ห้ามขายสินค้าที่นำกลับมาใหม่ (ค้างคืน) นอกจากนี้ มีการตรวจสอบปนเปื้อน โดยทางกองสาธารณสุขและสิ่งแวดล้อมของเทศบาล

สิ่งที่เธออยากนำเสนอกับผู้ค้าปรับปรุง คือต้องทำให้สินค้าที่ขายเป็นที่ยอมรับด้านคุณภาพ รสชาติ และราคา ไม่อยากให้ผู้ค้าหวังกำไรมาก จนเอาวัตถุดิบต้นทุนต่ำมาขาย เพราะทำให้เสียภาพลักษณ์ของตลาดการพัฒนาส่วนนี้เพราะอยากให้ลูกค้าประทับใจและกลับมาบ่อยๆ

**จันทรา แก้วปลั่ง** อสม./ผู้ประกอบการ และกรรมการชมรมตลาดน้ำคลองแห เล่าว่าตลาดเคยถูกร้องเรียนเกี่ยวกับอาหารที่นำมาขายซ้ำ แต่ได้มีการจัดการกับผู้ค้าได้ ปัญหานี้ก็หายไป ตอนนี้เริ่มมีผู้ประกอบการทดลองทำอาหารสุขภาพ อย่างเช่น ทองม้วนสดที่ใช้เต้าหู้แทนมะพร้าวเป็นไส้ของขนม อันนี้ถือว่าเป็นจุดเริ่มต้น และมีข้าวยาที่ลดความเค็มของน้ำบูดู แต่เมนูที่ออกไปผู้บริโภคอาจยังไม่คุ้นชิน

“ทุกคนพูดว่า เมหนูสุขภาพไม่อร่อยและยุ่งยาก ทำมาขายก็ขาดทุน แต่ตอนหลังก็มีคนกลับมาถาม ก็มองเห็นว่าพอเห็นอนาคตเราก็แนะนำคนอื่นต่อ และเรายังทำไปขายให้กับผู้ป่วยเบาหวานที่ รพ.สต.ด้วย” เธอว่า ส่วนตัวเธอเป็นเจ้าของร้านขายน้ำซากาแพที่เน้นรสชาติปลอดหวานเป็นหลัก

# ยกระดับตลาดทิวรัถการ บทบาทเทศบาลขนาดใหญ่



เมื่อเจ้าของโรงแรมทิวรัถที่อยู่ติดกับตลาดสดพลาซ่า  
หาดใหญ่ เลิกกิจการโรงแรมหันมาทำตลาด จึงเรียกว่าตลาดทิว  
รัถการ

สถานที่แห่งนี้ เดิมทีแม่ค้าวางขายของอยู่ริมทางเท้ากันอยู่  
ก่อนแล้ว เมื่อทำตลาด มีการชักชวนแม่ค้าที่อยู่ริมถนนเข้าไปข้างใน  
แต่บางส่วนยังถนัดจะนั่งขายอยู่ริมฟุตบาทฝั่งตรงกันข้ามอยู่นั่นเอง  
มักเป็นแม่ค้าชาจร นำของที่เขาผลิตเองมาจำหน่ายไม่ว่าปลาตุกนา  
ไก่บ้าน ผักพื้นบ้าน บรรยากาศคึกคักตั้งแต่เช้าตรู่จนสาย

**พรณี อภิชิตพัฒนศิริ** นักวิชาการสุขาภิบาลชำนาญการ  
พิเศษ เทศบาลนครหาดใหญ่ ผู้ดำเนินโครงการพัฒนาตลาดทิว  
รัถการสู่ตลาดอาหารปลอดภัย เล่าว่าการที่แม่ค้าจำนวนมากนิยม  
ขายอยู่ริมทางไม่ยอมเข้าไปขายในตลาดให้เป็นระเบียบ เพราะนิสัย  
คนหาดใหญ่ชอบซื้อของริมถนน

“มักเป็นประเภทที่ลกรถซื้อ ซื้อเสร็จขึ้นรถ สะดวกคนซื้อ  
สะดวกคนขาย ปัญหาแบบนี้ในหาดใหญ่มีเยอะ นั่นทำให้เราคิดว่า  
อยากส่งเสริมให้แม่ค้าเข้าไปขายในตลาด” เธอเล่า

ปัญหาตลาดของหาดใหญ่ คนไม่ค่อยชอบเดินเข้าตลาด  
ซื้อของกันริมทาง แม่ค้าจึงอยู่หน้าตลาด ไม่มีความเป็นระเบียบ  
สกปรก การควบคุมคุณภาพทำได้ยาก

ดังนั้นเมื่อ สจรส.ม.อ. มาบอกว่าอยากทำโครงการพัฒนา  
ตลาดในหาดใหญ่ จึงสนใจพื้นที่ดังกล่าว

ตามความหมายกรมอนามัย ตลาดถูกแบ่งเป็น 2 ประเภท  
กล่าวคือ ประเภทที่ 1 ตลาดที่มีโครงสร้างถาวรชัดเจน ขายทุกวัน  
ส่วนประเภทที่ 2 ไม่ได้ขายทุกวัน มีโครงสร้างบ้างแต่อาจน้อยลงกว่า  
หรือเป็นตลาดนัด

สำหรับตลาดท้าวรวิการ ถือเป็นตลาดประเภท 1 มีโครงสร้างถาวรมั่นคง เปิดกิจการทุกวัน การพัฒนาจึงเริ่มจากการไปสำรวจแผงว่าขายสินค้าอะไร พบว่าเข้าข่ายตลาดสดเพราะขายของสดเกินกว่า 50% ไม่มีเสื่อผ้า รองเท้า

“การสำรวจว่าในแผงขายอะไร หรือมีอะไรให้พัฒนา หรือต้องตรวจ เช่น อาหารมีกลุ่มเสี่ยงที่จะมีสารปนเปื้อนหรือเพล่าซึ่งปกติเป็นหน้าที่ของหน่วยงานเราอยู่แล้ว ตลาดอื่นเราอบรมแม่ค้าหลายรอบ ไม่ว่าที่คลองเวียน หาดใหญ่ใน ตลาดไถ่ไค้ง ขณะที่ทางตลาดพลาซ่าซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบในเทศบาลก็อบรมทุกปี แต่ก่อนหน้านี้เราก็ไม่เคยลงไปตรวจตลาดท้าวรวิการ เพราะว่าเพิ่งเปิดใหม่ 3-4 ปี ถือว่าเป็นจุดบกพร่องของเราด้วยนะ ก็อยากเริ่มทำให้ใหม่เลย”

เริ่มใหม่ตั้งแต่สุขลักษณะทางกายภาพ พรรณีพบว่าโครงสร้างตลาดได้มาตรฐาน แต่หลักปฏิบัติยังไม่ถูกต้อง เช่น มีอ่างล้างมือแต่ปล่อยให้มียุงเกาะ ตะไคร่น้ำเต็มไปหมด ไม่มีสบู มีถังเคมีดับเพลิงแต่ก็ไม่รู้ว่าถังเคมีดับเพลิงต้องอัดสารเคมีใหม่ทุกปี และยังไม่รู้ว่าควรจะติดตั้งตรงไหน

“พอเราลงไปช่วย ทางเดินในตลาดจะเป็นระเบียบขึ้น จากแต่ก่อนที่ว่าขายแต่ละแผง แล้วแม่ค้าก็ทิ้งขยะ แผงขายหมูมีตะกร้าใส่เนื้อหมูวางไว้ที่พื้นอยู่ข้างกับถูงขยะที่ใช้แล้ว ปนกันไปคูแล้วไม่ควรเป็นอย่างนั้น”

พรรณีได้ลงไปคุยกับผู้บริหารตลาด โดยบอกขั้นตอนที่ถูกต้องตามหลักสุขาภิบาลตลาดว่าควรจะทำอย่างไร ชวนมาร่วมในการพัฒนายกระดับตลาด เมื่อทางนั้นตอบตกลงได้ทำการสำรวจแผงเพื่อเตรียมซื้อชุดทดสอบสารปนเปื้อน ไม่มีแจ้งล่วงหน้าว่าจะไปตรวจเมื่อไร เพียงแต่บอกว่าจะไปขอตั้งโต๊ะจุดตรวจก่อนดำเนินการราวหนึ่งวัน ผลการดำเนินงานสำรวจข้อมูลและจัดทำทะเบียนแผงจำหน่ายสินค้า และแหล่งที่มาของอาหารในตลาดท้าวรวิการ มีการ



ตรวจสอบสารปนเปื้อนในอาหาร 5 ชนิด ได้แก่ สารบอแรกซ์ สารฟอกขาว ฟออร์มาลีน สารกันรา และยาฆ่าแมลง จำนวน 77 ตัวอย่าง

### ผลการตรวจประเมินกายภาพด้านสุขาภิบาลตลาด

1) การประเมินด้านกายภาพ/สุขลักษณะของตลาดด้านสุขาภิบาลสิ่งแวดล้อม (Environmental Health) และแผงที่จำหน่ายสินค้าเพื่อพัฒนาตลาดให้ได้มาตรฐานตามหลักเกณฑ์ตลาดสดน่าซื้อของกรมอนามัย กระทรวงสาธารณสุข จำนวน 40 ซ้ำ

2) การตรวจความสะอาดของอาหารปรุงสุก ภาชนะ อุปกรณ์ และมือผู้สัมผัสอาหาร โดยใช้น้ำยาตรวจหาเชื้อโคลิฟอร์มแบคทีเรีย (SI-2)



### ผลการดำเนินงานเชิงปริมาณ

1. ข้อมูลผู้ประกอบการจำหน่ายอาหาร จำนวน 78 ราย โดยแยกประเภทสินค้า ดังนี้

- อาหารสด ได้แก่ หอย, ปลา, กุ้ง, อาหารทะเล เป็นต้น จำนวน 44 ราย
- อาหารสด ได้แก่ เนื้อหมู เนื้อไก่ จำนวน 12 ราย
- ปลาหนึ่ง จำนวน 2 ราย
- ผักสด จำนวน 2 ราย
- เส้นก๋วยเตี๋ยว เส้นขนมจีน จำนวน 2 ราย
- อาหารปรุงสำเร็จ ได้แก่ ข้าวแกง อาหารตามสั่ง น้ำซากาแพ่ จำนวน 5 ราย
- อาหารแห้ง เครื่องครัว เครื่องปรุง จำนวน 4 ราย
- ผักดอง จำนวน 1 ราย

3) ตลาดทัวร์รถการมีแหล่งที่มาของอาหารที่หลากหลาย ทั้งที่มาจากในพื้นที่ข้างเคียง ได้แก่ ผักพื้นบ้าน สัตว์น้ำจืด และประมงพื้นบ้าน รวมทั้งหมูไก่จากฟาร์มในอำเภอข้างเคียง

- ในพื้นที่อื่น ๆ เช่น ปลากระพงจากมาเลเซีย กุ้งเลี้ยงจากต่างจังหวัด

2. ผลการตรวจสอบสารปนเปื้อน รายละเอียดดังนี้

- สารบอแรกซ์ สุ่มตรวจ 7 ตัวอย่าง ไม่พบการปนเปื้อน
- สารกันรา สุ่มตรวจ 4 ตัวอย่าง ไม่พบการปนเปื้อน
- สารฟอกขาว สุ่มตรวจ 13 ตัวอย่าง ไม่พบการปนเปื้อน

- ยาฆ่าแมลง สุ่มตรวจ 24 ตัวอย่าง พบการปนเปื้อนระดับอันตราย 2 ตัวอย่าง ได้แก่ ไบบิวทิกและพริกชี้หนู ที่พบการปนเปื้อนคิดเป็นร้อยละ 8.33 ซึ่งได้แจ้งผลการตรวจให้ผู้ประกอบการทราบแล้ว เพื่อดำเนินการปรับปรุงแก้ไขต่อไป

3. ผลการประเมินพบว่าตลาดท้าวรัตนการปฏิบัติผ่านเกณฑ์ 29 ข้อ และมีข้อกำหนดที่ยังไม่ผ่านหลักเกณฑ์จำนวน 11 ข้อ ผลการตรวจโคลิฟอร์มในแผงที่จำหน่ายอาหารปรุงสุกจำนวน 6 แผง สุ่มตรวจเชื้อโคลิฟอร์มแบคทีเรียจำนวน 20 ตัวอย่าง ผ่าน 12 ตัวอย่างคิดเป็นร้อยละ 60

ผลการดำเนินงานเชิงคุณภาพ

1. การเฝ้าระวังสารปนเปื้อนในอาหาร
2. พัฒนามาตรฐานสุขาภิบาลอาหาร การติดตามประเมินเพื่อพัฒนาเป็นตลาดสดน่าซื้อ

พรรณีเล่าว่า จากการดำเนินการส่งผลให้แม่ค้ากระตือรือร้นมากขึ้น โดยพวกเขาจะเข้ามาสอบถามเกี่ยวกับเรื่องสารปนเปื้อนอย่างสนใจ และเมื่อรู้ปัญหาสารปนเปื้อนแม่ค้าบางรายก็เปลี่ยนแหล่งรับผลผลิตมาขาย อย่างพริกสด พอไปตรวจอีกทีก็ไม่เจอ

“แต่ผักพวกนี้ เราพบความจริงอย่างหนึ่งว่าผลการตรวจมันไม่เสถียร รอบนี้ตรวจแล้วไม่เจอไม่ได้หมายความว่าปลอดภัย 100% สินค้าล็อตต่อไปอาจมีปนเปื้อนอยู่” เธอว่า แต่การดำเนินงานก็เป็นจุดเริ่มต้นทำให้ผู้ค้าทั้งหลายมีความรู้เรื่องนี้เพิ่มขึ้นอย่างแน่นอน

กิจกรรมการแยกขยะ ทำให้ตลาดสะอาดขึ้น ลดแมลงวันเมื่อทางทีมงานลงไปแนะนำการทำความสะดวกสะอาดพื้นตลาด ทั้งแบบใช้ผงซักฟอก และคลอรีน เพื่อช่วยลดกลิ่นคาว เพราะในตลาดมีการชำแหละปลากะพง ทำให้มีกลิ่น เดิมทางตลาดใช้วิธีฉีดน้ำ ก็หันมาปฏิบัติตามคำแนะนำแบบใหม่

ตอนแรกโครงการอยากให้ตลาดใช้ขยะอินทรีย์มาทำน้ำหมักมาแก้ปัญหาความสะดวกตลาด เพื่อได้น้ำหมักมาราดพื้นลดกลิ่นคาว ความสกปรก แต่ไม่ได้ทำเพราะขยะอินทรีย์ทั้งหมดของตลาดมีโรงงานมารับซื้อ เป็นสิทธิเจ้าของตลาดขาย จึงทำได้เฉพาะการขอแยกประเภทขยะเพื่อมากำจัด



“ข้อดีของตลาดเอกชน เขาสามารถจัดการอะไรได้เร็ว เมื่อเราบอกว่าอยากให้มันเป็นแบบไหน เขาก็ตัดสินใจทำได้เลย แต่ถ้าเป็นตลาดของเทศบาล จะมีขั้นตอนทางราชการที่ใช้เวลามากกว่า”

อย่างไรก็ตาม ตลาดเอกชน เจ้าของตลาดก็ต้องพบเจอกับการแข่งขัน ที่ผู้ค้าอาจมีทางเลือกไปตลาดอื่น ถ้ามีการเข้มงวดมากเกินไป หรือแม่ค้าอาจเลือกไปขายบนทางเท้าหน้าตลาด ซึ่งเมื่อเทศกียังไม่มาจับก็ยังไม่ต้องจ่ายค่าแผง

ในการบริหารจัดการตลาดทั่วไป พรรณิมองว่าแม้ประเทศไทย มีกฎหมายมาดูแลควบคุมตลาด แต่ต้องยอมรับว่าความเป็นจริง ตลาดในประเทศไทย ไม่มีที่ไหนที่สมบูรณ์แบบ 100% ตามข้อกำหนด แต่ขึ้นอยู่กับมาตรฐานเจ้าหน้าที่ในการตรวจ และความเข้มงวดของแต่ละ



เทศบาลผู้ดูแลว่าจะเลือกเงิน ซึ่งก็เป็นค่าธรรมเนียมรายได้ของเทศบาล หรือเลือกเอาความเข้มของมาตรฐาน ซึ่งโดยส่วนใหญ่เทศบาลจะอยู่ระดับกลางๆ เอาแค่ปัญหาไม่รุนแรง ก็อนุญาตให้ทำ

“เพราะฉะนั้นถ้าไม่ได้ทำโครงการกับเราอย่างนี้ ก็จะไม่ได้ตรวจแบบจริงๆ จังๆ”

พรรณิเห็นว่าโครงการนี้จะแก้ปัญหาได้หลายอย่าง อาจพัฒนาเป็นแหล่งเรียนรู้ ผสมผสานในหลายเรื่อง เช่น อาหารปลอดภัย การจัดระเบียบตลาด

“แต่ต้องยอมรับอีกว่า การทำงานแนวนี้จุดชี้ขาดความสำเร็จ อยู่ที่จิตสำนึกของคนเป็นหลัก อย่างเราเข้าไปในตลาดก็จะรู้เลยว่า โชนไหนคุยยาก โชนไหนที่คุยง่าย ด้านหลังตลาดมาจากพื้นบ้านจะคุยง่าย แม้ว่าไม่ได้ประจำอยู่ที่นี้แต่มีความเป็นมิตร ส่วนแม่ค้าด้านหน้าที่มาจากสังคมเมืองจะพูดยาก”

การทำงานกับตลาดของเจ้าหน้าที่ที่เธอมองว่า จำเป็นต้องเข้าไปให้ผู้ค้าเห็นบ่อยๆ เจ้าของตลาดไม่กล้าเข้มงวดระเบียบกับแม่ค้า เพราะกลัวว่าแม่ค้าจะหนีไปขายที่อื่น จนเกิดลักษณะของการ





ประณีประนอม เขาก็อยากให้เทศบาลไปทำงานบ่อยๆ เพราะจะมี ส่วนแทนเขาในการจัดระเบียบ เพราะเทศบาลไม่มีผลประโยชน์อะไร แต่เทศบาลไม่สามารถเข้าไปจัดการกิจการภายในตลาดได้มาก

“เมื่อเราไปก็พูดกับเขาดี ๆ ว่าข้อควรปฏิบัติต่อเรื่องต่างๆ อย่างไร เจื่อนไชตลาดแต่ละแห่งไม่เหมือนกัน การพัฒนาก็จะมีวิธีการต่างกันไป อย่างที่นี้แม่ค้าขาย เราอาจจะเจอเขาแล้วก็ไม่เจออีก หรือ 2-3 วันมาสักครั้งหนึ่ง การอบรมเราก็ต้องไปหลายรอบกว่าจะ ตามเก็บได้ 80% ของจำนวนคนทั้งหมด ตลาดนี้มี 3-4 รอบ ตั้งแต่ ตี 1 กลางคืนจนสาย คนก็ว่างไม่ตรงกัน”

สิ่งที่พรรณีและทีมงานลงไปให้ความรู้ เน้นสุขาภิบาลอาหาร สุขลักษณะ การปนเปื้อน สอนการแยกขยะ ใช้บทบาทส่งเสริม ขอความร่วมมือ ไม่ใช้การบังคับ

“ในฐานะเทศบาล นักการเมืองจะชอบให้บังคับ ส่วนใหญ่ เป็นการส่งเสริมเข้าไปคุยก่อน ที่จริงตัวกฎหมายมี แต่เราก็ใช้วิธี



ประณีประนอมมากกว่า พูดเจรจาให้เขาปรับ บางตลาด (ที่อื่น) การลงไปประเมินยังต้องแจ้งเขาเอาไว้ก่อน ถ้าไม่แจ้งเขาไม่让他ตรวจ เขาจะบอกว่าเขาไม่พร้อมค่อยมาใหม่ก็มี”

พรรณีเล่าว่า นโยบายเทศบาลนครหาดใหญ่ของ ดร.ไพโร พัฒน์ นายกรัฐมนตรี ในตอนแรกจะมีเรื่องอาหารปลอดภัย โดยพัฒนายกระดับสถานที่จำหน่ายอาหาร หรือว่าทำตลาดให้ได้มาตรฐาน การสนองนโยบายในฝ่ายของเธอมีหน้าที่ด้านอาหาร ปลอดภัย กิจกรรมที่ทำ เช่น เรื่องน้ำมันทอดซ้ำ อัลฟาที่อกซิด ซึ่งการขับเคลื่อนประเด็นอัลฟาที่อกซิด ถือว่าสำเร็จ แม้ช่วง ดำเนินการมองว่าเกิดผล แต่ถ้าไม่ตรวจเข้มสถานการณ์อาจกลับมา

เหมือนเดิม เพราะพฤติกรรมแม่ค้า ถ้าเราห่างสักหน่อยก็มีโอกาส  
ที่เขาจะหย่อนยาน ยิ่งนานอาจเริ่มเปลี่ยนกลับไปเหมือนเดิม ขณะที่  
เทศบาลไม่มีกำลังคนพอจะไปตรวจสอบอย่างละเอียด

การต่อยอดโครงการพรรณีกล่าวว่า การพัฒนาตลาดทัวริ  
สต์การจะปลุกกระแสว่าเป็นตลาดโครงสร้างดี คนไปขาย ลูกค้าก็จะ  
มาซื้อของในตลาด ไม่มีขยะ เดินสบาย ไม่มีความสกปรก การระบาย  
อากาศดี

“เราอยากให้มีมันเกิดอย่างนั้นแล้วตลาดอื่นมาเลียนแบบได้  
แม้แต่เทศบาลเราเองก็ต้องพัฒนาตามตลาดทัวริสต์การให้ได้ เพราะ  
เราก็เห็นว่าตลาดทั่วไป พื้นแฉะ ขยะเพ่นพ่านมีแมลงวัน กลิ่น”  
สิ่งที่ทำรองรับนโยบายของเทศบาล โดยเฉพาะระบบการแยกขยะ  
โดยอยากให้ตลาดทัวริสต์การเป็นตลาดแห่งแรกที่แยกขยะได้อย่าง  
เป็นระบบ จนตลาดอื่นในเขตเทศบาลนครหาดใหญ่มาดูแบบ  
อย่างได้



สำนักงานจัดการระบบสุขภาพ ม.อ.