

การปรับตัวของสตรีชนบทต่อวิถีชีวิตในกรุงเทพมหานคร : ศึกษาเฉพาะกรณี
แม่ค้าดอกไม้ย่านปากคลองตลาด

ADAPTATION TO URBAN WAY OF LIFE
AMONG RURAL MIGRANTS IN BANGKOK
METROPOLIS : A CASE STUDY OF FEMALE
FLOWER VENDORS AT PAK KLONG TALAT MARKET PLACE

นางสาวพัฒนา บุญอ่ำ

งานวิจัยนี้ได้รับทุนอุดหนุนการวิจัยจาก สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ
กระทรวงศึกษาธิการ
ประจำปีงบประมาณ 2535

บทคัดย่อ

การเติบโตของกรุงเทพฯ ยังคงถูกกำหนดด้วยระบบเศรษฐกิจ ที่มีลักษณะพึ่งพา ระหว่างทุนนิยมกับวิธีการผลิตแบบชนบท อันเป็นปรากฏการณ์ที่ไม่ต่างกันกับเมืองอื่น ๆ ใน เอเชีย แอฟริกา และละตินอเมริกา ที่ครั้งหนึ่งเคยอยู่ภายใต้อิทธิพลของอาณานิคมตะวันตก สภาวะล้นนคร (over urbanization) อันเกิดจากการอพยพจากชนบทสู่เมืองยังคงดำรง อยู่อันเนื่องมาจากปัญหาความกดดันของที่ดินในชนบท และโอกาสเศรษฐกิจที่เมืองดึงดูดชาว ชนบทที่ยากจนให้เข้ามาในเมือง

เพื่อพิสูจน์ว่าปรากฏการณ์ดังกล่าว ยังคงดำเนินอยู่ การวิจัยนี้จึงทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์ 3 ประการ คือ

1. ศึกษาการปรับตัวของสตรีชนบทต่อชีวิตในกรุงเทพมหานครในเศรษฐกิจนอกระบบ
2. ศึกษาองค์ประกอบของเศรษฐกิจนอกระบบในเศรษฐกิจทุนนิยม
3. ศึกษาข้อจำกัด หรือปัญหาการหารายได้นอกบ้านกับหน้าที่ในฐานะแม่บ้าน

สรุปข้อค้นพบที่ได้จากผลการวิจัยครั้งนี้มีดังนี้

1. เศรษฐกิจนอกระบบ ยังคงสนองการปรับตัวของผู้ที่อพยพเข้ามาในกรุงเทพฯ ได้เพราะ ข้อจำกัดในด้านระดับการศึกษาที่ต่ำ และการมีทุนน้อยไม่อาจนำแรงงานชนบทเหล่านี้เข้าสู่ระบบเศรษฐกิจเมืองที่กำลังเติบโตด้วยทุนนิยมได้
2. ความร่วมมือระหว่างเศรษฐกิจทั้งในและนอกระบบ มีปรากฏการณ์ให้เห็นได้ ในรูปของการดำรงบทบาท ของพ่อค้าคนกลางที่มีทุนให้กู้กับแม่ค้าดอกไม้ แต่แม่ค้าดอกไม้จะสูง แต่เงื่อนไขการชำระระยะยาวทำให้ต้องพึ่งพากันด้วยความพอใจ
3. แม่ค้าดอกไม้ที่ปากคลองตลาด ไม่มีปัญหาด้านความร่วมมือที่จะได้จากสมาชิกในครอบครัว อันสะท้อนให้เห็นถึงความเติบโตในเศรษฐกิจนอกระบบที่จะดำเนินต่อไป ควบคู่กับทุนนิยมในกรุงเทพฯ

4. โอกาสที่แม่ค้าดอกไม้ปากคลองตลาด จะประสบความสำเร็จในการเลื่อนฐานะตัวเอง เป็นผู้ประกอบการมีปรากฏให้เห็นได้จากฐานะของแม่ค้าเงินกู้หลายราย ที่อดีตก็เคยเป็นแม่ค้าดอกไม้มาก่อน

ข้อค้นพบเหล่านี้ค่อนข้างจะสวนทาง กับความเข้าใจทั่วไปว่า เมืองกรุงเทพฯ มีความเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจสูงมากขณะนี้ นั้น เศรษฐกิจนอกระบบก็น่าที่จะค่อย ๆ ขจัดอาชีพ แม่ค้าหาบเร่ แผงลอย ช่างถนนที่มีทุนน้อยหรืออาชีพบริการที่อาศัยแรงงานออกไป จึงน่าที่จะมีการศึกษาต่อไปว่าเหตุใด การพัฒนาอุตสาหกรรมในกรุงเทพมหานคร ที่ขยายตัวอย่างมากในทศวรรษที่แล้วจึงไม่บังเกิดผลลัพธ์ พอที่จะรองรับชาวชนบทที่เข้ามาอยู่ในกรุงเทพฯ ได้อย่างน่าพอใจ

Abstract

Bangkok's urban growth has still been determined by the economic system which has an interdependency characteristic between capitalism and the so-called "peasant mode of production." Such is not uncommon among those African, Asian and Latin American cities whose past underdevelopment experiences were influenced by Western colonialism. The consequence of such phenomena has resulted in overurbanization as seen in such a primate city as Bangkok today, due to an increasing rural-urban migration, when Bangkok has become the sole center of growth and economic opportunities while the rural life is constrained by the problem of land pressure.

The present thesis is aimed at to verify the above notion. Thus, three objectives are drawn upon investigating flower vendors at Pak Klong Talat Market in Bangkok. 1) To study a pattern of adpatation among female flower vendors to urban economy ; 2) To understand the way in which the informal sector of economic transaction operate in the city ; and 3) To find out problems and constraints of these female vendors while working outside their homes to earn supplemental income.

Findings from this research show the following conclusions. 1) The informal economy still serves the influx of rural migrants whose educational background and capital are limited to survive as proto-proletariat in the city. 2) Accommodation between formal and informal economies persists as found through the existing role

of the middle man in providing loans and credits with high interest rates, yet with a long term condition of repayment. 3) Cooperation among household members of these female flower vendors is quite positive, reflecting a favorable condition for sustainable development of the informal economy in parallel with the capitalist one in Bangkok. 4) Chances of achieving an entrepreneurial status among these female flower vendors are found, thus making them establish their economic position as creditors and financiers for the new comers involving in the bazaar-type economy at Pak Klong Talat.

These findings seem to run counter a currently conventional impression that the rapidly growing economy of Bangkok should be somehow simultaneously eliminating such petty traders who lack of capital to invest, or those already fallen back into the so-called labor-intensive service sector. Therefore a further enquiry, why a recently developed industrial production since the past decade in Bangkok has not shown a viable effect of absorbing these peasants in the city, needs an immediate investigation.

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้ ผู้วิจัยสามารถทำสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี เป็นผลมาจาก การได้รับการชี้แนะและความช่วยเหลืออย่างดียิ่ง จากท่านอาจารย์ ผศ.ดร.ธีรเวทย์ ประมวลรัฐการ ที่เมตตา รับเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา และสนับสนุน การดำเนินการในงานวิจัยทุกขั้นตอน ด้วยความหวังที่จะให้เป็นงานวิจัยที่ดี จนทำ ให้งานวิจัยชิ้นนี้ ได้รับทุนวิจัยในที่สุด จึงเป็นพระคุณที่ไม่อาจจะลืมได้

นอกจากนี้ ขอขอบพระคุณอย่างสูงต่อท่านอาจารย์ รศ.ดร.ปรีชา คูวินทร์พันธุ์และท่านอาจารย์ รศ.สุพิศรา สุภาพ ที่กรุณาเป็นประธานและเป็น กรรมการการสอบวิทยานิพนธ์

การศึกษาคร่าวนี้ไม่อาจจะสำเร็จได้หากปราศจากกำลังใจจาก คุณพ่อ คุณแม่ เพื่อนและผู้หวังดีทุก ๆ ท่าน ตลอดจนแม่ค้าดอกไม้ ย่านปากคลองตลาดทุก ท่านที่ให้ความร่วมมือจึงขอกราบขอบพระคุณมา ณ โอกาสนี้ด้วย

ท้ายที่สุด ขอขอบพระคุณสำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ กระทรวงศึกษาธิการ ที่ได้พิจารณาตัดสินให้ทุนการวิจัยครั้งนี้

นางสาวพัฒนา บุญอ่ำ

9 กันยายน 2537

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	ก
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	ค
กิตติกรรมประกาศ.....	จ
สารบัญแผนภูมิ.....	ฉ
สารบัญรูปภาพ.....	ญ
บทที่ 1 บทนำ.....	1
ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา.....	1
จุดประสงค์ของการศึกษา.....	3
สมมุติฐานการวิจัย.....	3
ทฤษฎีและแนวความคิดด้านการศึกษา.....	4
วรรณกรรมปริทัศน์.....	7
ขอบเขตในการศึกษา.....	12
นิยามศัพท์ที่ใช้ในการศึกษา.....	12
วิธีดำเนินการศึกษา.....	13
ประโยชน์คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา.....	18
บทที่ 2 ตลาดดอกไม้ที่ปากคลองตลาด.....	19
ลักษณะทั่วไปของตลาดดอกไม้.....	19
ที่ตั้ง-ขอบเขต.....	19
ความเป็นมาของตลาด.....	21
สาเหตุที่เรียกว่า "ปากคลองตลาด".....	21

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
ปากคลองตลาดยุคอดีต-ปัจจุบัน.....	22
หลายตลาดในนามปากคลองตลาด.....	24
การเดินทางของดอกไม้.....	29
วิธีการตลาดของดอกไม้.....	30
ลักษณะการรับ-ซื้อขายดอกไม้.....	35
บทที่ 3 วิธีชีวิตแม่ค้าดอกไม้ปากคลองตลาด.....	40
เส้นทางสู่ออาชีพแม่ค้าดอกไม้.....	40
วิธีการที่ใช้ในการประกอบอาชีพ.....	45
อาชีพแม่ค้าดอกไม้ : ลักษณะการเรียนรู้บนทางเท้า.....	49
ความสัมพันธ์ทางสังคมของแม่ค้าดอกไม้กับกลุ่มบุคคลต่าง ๆ.....	62
รายได้ของแม่ค้าดอกไม้.....	69
ความเชื่อและข้อห้ามของแม่ค้าดอกไม้.....	72
บทที่ 4 ภาพลักษณ์ของ เศรษฐกิจนอกระบบในอาชีพแม่ค้าดอกไม้.....	78
ภาพลักษณ์ของงานดอกไม้บนทางเท้ากับงานดอกไม้ในร้าน.....	78
องค์ประกอบของเศรษฐกิจนอกระบบในอาชีพแม่ค้าดอกไม้.....	78
1 รูปแบบทางกายภาพ.....	78
2 แหล่งทุน.....	81
3 ระบบการผลิตของงานดอกไม้บนทางเท้า.....	85
4 ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในการค้าขาย.....	87
โอกาสของคนในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ.....	88

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 สู่การปรับตัว.....	90
การปรับตัวต่อวิถีชีวิตนอกบ้านของสตรีชนบทในอาชีพ	
เศรษฐกิจนอกระบบ.....	90
การปรับตัวต่อวิถีชีวิตประจำวันในบ้านของสตรีชนบท.....	91
ข้อจำกัดและปัญหาการหารายได้นอกบ้านกับหน้าที่ในบ้าน	
ของแม่ค้าดอกไม้.....	92
ปัญหาและข้อจำกัดของสตรีชนบทในการปรับตัวต่อวิถีชีวิต	
ในกรุงเทพฯ.....	93
 บทที่ 6 สรุปและข้อเสนอแนะ.....	 95
เอกสารอ้างอิง.....	105
ภาคผนวก.....	107
ประวัติผู้เขียน.....	121

สารบัญแผนภูมิ

	หน้า
แผนภูมิที่	
1. แผนผังพื้นที่ชุมชนที่เป็นพื้นที่วิจัย.....	20
2. แผนภูมิแสดงวิธีการตลาดของดอกไม้ที่ปากคลองตลาด.....	33

สารบัญรูปภาพ

ภาพที่	หน้า
1. สภาพทั่วไปของอาชีพแม่ค้าดอกไม้ทางเท้าย่านปากคลองตลาด.....	113
2. สภาพร้านดอกไม้ในเศรษฐกิจที่เป็นทางการ.....	114
3. แม่ค้าดอกไม้ขายกองกับพื้น : แม่ค้ากุหลาบ.....	115
4. แม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า : แม่ค้าร้อยพวงมาลัย.....	115
5. แม่ค้าดอกไม้ขายกองกับพื้น : แม่ค้าดาวเรือง.....	116
6. แม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า : แม่ค้ากล้วยไม้.....	116
7. แม่ค้าแผงลอย : เช้าหน้าร้านขายดอกไม้.....	117
8. แม่ค้าหาบเร่ : แม่ค้าไม้ตะกร้าขายบัว.....	117
9. ภาพดอกไม้จากแหล่งปลูกที่อ้อมใหญ่-สามพราน จ.นครปฐม.....	118
10. กลุ่มยี่ปี่วที่ดำเนินธุรกิจขายส่งดอกไม้.....	119
11. แม่ค้าดอกไม้ที่ประสบผลสำเร็จจากการเลื่อนฐานะในอาชีพ ขายดอกไม้.....	120
12. แม่ค้าดอกไม้วัยรุ่นใหม่ที่เพิ่งเริ่มเข้าสู่อาชีพขายดอกไม้.....	120

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การเติบโตของเมือง ส่งผลกระทบต่อรูปแบบวิถีการทำมาหากิน และการใช้ชีวิตของผู้คนที่อาศัยอยู่ในเมือง ท่ามกลางความหลากหลายทางเชื้อชาติ วัฒนธรรมของประชากร

วิถีชีวิตในเมือง ประกอบขึ้นด้วย ขนาดของชุมชน ความหนาแน่นของประชากร และความแตกต่างกันทางสังคมของกลุ่มคนในชุมชน (Heterogeneity) ทำให้เกิดความแตกต่างด้านความคิด ความสัมพันธ์ส่วนตัวน้อยลง ไม่เป็นกันเอง ขาดความใกล้ชิด มีชีวิตอยู่เพื่อการแข่งขัน มุ่งประโยชน์จากผู้อื่น เป็นคนใช้เหตุใช้ผล มีการแบ่งงานกันทำชัดเจน (Louis Wirth อ้างใน John Friedl and Noel J. Chrisman, 1975 : 26-45)

ผู้คนจากชนบท เมื่อเข้ามาอยู่ในเมือง จะต้องปรับตัวต่อวิถีชีวิตในเมืองท่ามกลางการปิดกั้นทางเศรษฐกิจในด้านค่าครองชีพที่สูงขึ้น ทำให้คนต้องปรับตัวในการหารายได้ให้เพียงพอจ่ายค่าครองชีพที่สูงขึ้น และบางครั้งรายได้ไม่เพียงพอทำให้เกิดผลกระทบต่อการใช้ชีวิตประจำวันในเมืองก็ต้องหันไปพึ่งแหล่งเงินกู้นอกจาก นายทุนนอกระบบในอัตราดอกเบี้ยที่สูง เพื่อมาลงทุนค้าขาย เช่น ขายหนังสือพิมพ์ ขายของเล็ก ๆ น้อย ๆ หาบเร่ แผงลอย เพื่อให้เขาสามารถอยู่รอดต่อวิถีชีวิตในเมืองต่อไป และชาวชนบทจำนวนมากเมื่อเกิดปัญหาอยากจะทำกลับบ้านไปใช้ชีวิตทำกินแบบเดิมไม่สามารถทำได้ เพราะไม่มีที่ทำกินแล้วจึงเป็นประเด็นที่น่าติดตามในเรื่องการปรับตัวของสตรีชนบท ต่อวิถีหารายได้ในสังคมเศรษฐกิจนอกระบบในวิถีชีวิตประจำวันท่ามกลางสังคมและวัฒนธรรมที่แตกต่างไปจากชนบท

วิถีการทำมาหากินในเมือง ผูกพันอยู่กับการผลิต การจำหน่ายสินค้าและบริการที่เป็นเศรษฐกิจทั้งในระบบ (formal sector) มีการดำเนินการและการใช้เครื่องมือ เครื่องมือแบบทันสมัยเป็นลักษณะของระบบทุนนิยม และเศรษฐกิจนอกระบบ

(informal sector) มีการลงทุน ทุนต่ำ ใช้แรงงานจากครอบครัว ราคาต่อรองกันได้ จึงนำที่จะศึกษาถึงประเด็นในวิธีการทำมาหากินในเมือง โดยใช้อาชีพแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าเป็นตัวแบบ ในการศึกษาถึงสภาพเศรษฐกิจนอกระบบที่มีอยู่ในเศรษฐกิจในระบบอย่างไรบ้าง และด้วยปรากฏการณ์ในเมืองใหญ่ เช่น กรุงเทพฯ ที่มีแรงงานจากชนบทหลั่งไหลเข้ามา และได้กลายเป็นองค์ประกอบที่สำคัญของเศรษฐกิจทั้งในระบบและนอกระบบโดยเฉพาะอย่างยิ่ง แรงงานสตรี

จากเหตุผลทางด้านการศึกษา ทำให้โอกาสของผู้หญิงชนบท ที่มีความรู้่น้อยและจะเข้าสู่อาชีพในเศรษฐกิจในระบบ (formal sector) จึงเป็นเรื่องที่เป็นไปได้้น้อยมาก ดังนั้นจึงพบผู้หญิงที่ทำมาหากินในเศรษฐกิจนอกระบบ (informal sector) มากซึ่งมีปัญหาหลากหลายที่น่าสนใจในเรื่องของการปรับตัวต่อวิถีชีวิตครอบครัวและวิธีการหารายได้ในเมือง รวมทั้งมีอาชีพที่ไม่ใช่การเกษตร และมีที่ทำงานกับบ้านอยู่คนละทางกัน ซึ่งแตกต่างจากในชนบทที่มีอาชีพทางเกษตรกรรม และมีบ้านกับที่ทำกินอยู่ในที่เดียวกันและหน้าที่จะศึกษาถึงการปรับตัวของผู้หญิงชนบทที่มาอยู่ในเมือง ว่ามีการปรับตัวระหว่างการจัดการในบ้านกับการหารายได้นอกบ้าน และเรื่องสวัสดิการอย่างไร (Throbeck, 1989)

อีกทั้งการปรับตัวของสตรีชนบทต่อวิถีการหารายได้ในเมือง จะขึ้นอยู่กับปัจจัยการผลิตการมีทุน แรงงาน และความสัมพันธ์ระหว่างกันของปัจจัยการผลิตหรือไม่ และสตรีที่มีทุนน้อย เช่น อาชีพแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า จะเป็นตัวแบบของอาชีพในภาคเศรษฐกิจนอกระบบที่ผู้วิจัยต้องการจะสะท้อนให้เห็นถึง การปรับวิถีชีวิตของผู้หญิงชนบทต่อสภาพสังคมเมือง และวิธีการหารายได้บนทางเท้าของ รูปแบบเศรษฐกิจ นอกระบบที่ยังคงปรากฏอาชีพอยู่ได้ อย่งไรในระบบทุนนิยม

จากข้อสังเกต แม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าที่ปากคลองตลาด พบโดยทั่วไปจะเห็นว่าวิถีชีวิตประจำวันอยู่บนทางเท้าที่ต้องพบปะติดต่อกับคน ทั้งพ่อค้ารายย่อยและรายใหญ่ตลอดจนลูกค้าชาจรและขาประจำ จึงทำให้น่าติดตามในรูปแบบของ วิธีการหารายได้ การใช้ความสัมพันธ์ทางครอบครัวในการช่วยกันค้าขาย และสาเหตุที่ต้องมาค้าขายบนทางเท้าตลอดจนมีการปรับตัวที่แตกต่างจากอาชีพที่เคยใช้แรงงานในเกษตรกรรมที่เคยทำในชนบท อย่งไร

จุดประสงค์ของการศึกษา

1. ศึกษาการปรับตัวของสตรีชนบทต่อชีวิตในกรุงเทพฯ ในเศรษฐกิจนอกระบบ โดยผู้วิจัยได้เสนอรายละเอียดของข้อมูลไว้ในบทที่ 3
2. ศึกษาองค์ประกอบของเศรษฐกิจนอกระบบในเศรษฐกิจทุนนิยมโดยผู้วิจัยได้เสนอรายละเอียดข้อมูลไว้ในบทที่ 4
3. ศึกษาข้อจำกัดหรือปัญหาการหารายได้นอกบ้านกับหน้าที่ในฐานะแม่บ้าน โดยผู้วิจัยได้เสนอรายละเอียดของข้อมูลในบทที่ 5

สมมุติฐานการวิจัย

ในการศึกษาริวิจัยได้กำหนดสมมุติฐานการวิจัยไว้ดังนี้

1. กระบวนการปรับตัวทางเศรษฐกิจในแบบไม่เป็นทางการที่ประสบความสำเร็จ จะนำไปสู่ชีวิตที่ดีขึ้นของสตรีชนบท
2. งานบริการขายดอกไม้และระบบเศรษฐกิจแบบไม่เป็นทางการที่ประสบความสำเร็จ จะนำไปสู่การเพิ่มโอกาสการมีงานทำของสตรีชนบทที่อยู่ในเมือง
3. การพึ่งพาด้านค้าขายระหว่างแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้ากับผู้ประกอบการค้าในตลาดที่เป็นทางการ จะเพิ่มมากขึ้นเมื่อได้มีโอกาสสร้างความสัมพันธ์อยู่ใน กระบวนการปรับตัวทางเศรษฐกิจทุนนิยม
4. แม่ค้าดอกไม้ที่มีทัศนคติ ในเรื่องของการใช้เวลาทำงานนอกบ้านเพื่อหารายได้มาเลี้ยงครอบครัว มากกว่าเวลาที่ใช้ในบ้านก็จะมีปัญหากับสมาชิกในครอบครัว
5. แม่ค้าดอกไม้ที่มีครอบครัวมาช่วยขายดอกไม้มากกว่าแม่ค้าที่ไม่มีครอบครัวมาช่วยงาน จะไม่มีปัญหาในความสัมพันธ์ของครอบครัว
6. ประสิทธิภาพ ของการออกไปทำงานนอกบ้านของแม่ค้าดอกไม้ที่มาจากชนบท สามารถเปลี่ยนทัศนคติของผู้หญิงจากลักษณะคำพังเพยที่ว่า "ผู้หญิงต้องอยู่กับเหย้าเฝ้ากับเรือน" ไปสู่ความร่วมมือภายในครอบครัวดังคำว่า "หัวทาบเมียคอน" อันเนื่องมาจากการมีรายได้ที่พอใจ

7. แม่ค้าดอกไม้ที่มีความสัมพันธ์สนิทสนมคุ้นเคยกันส่วนตัวกับนายทุน เพื่อนแม่ค้า ยี่ปัว จะมีโอกาสได้เปรียบในการให้กู้ยืมเงินมาต่อทุน มากกว่าแม่ค้าที่ไม่รู้จักกัน

8. ความชำนาญและประสบการณ์ในการค้าขายของแม่ค้าดอกไม้ และยี่ปัว ยิ่งมี มากเท่าไร ก็เป็นข้อได้เปรียบแม่ค้าใหม่ ในการเลือกทำเลค้าขาย

9. แม่ค้าดอกไม้ที่มีรายได้และทุนสูง จะมีโอกาสเลื่อนสถานภาพ และเปลี่ยนแปลง บทบาทในการค้าขายมากกว่า แม่ค้าที่มีรายได้น้อยและยากจน

ทฤษฎีและแนวความคิดที่ใช้ในการศึกษา

ทฤษฎีเกี่ยวกับเมือง

1.1 ทฤษฎีการเติบโตของเมือง (Urbanism Theory)

Louis Wirth (อ้างใน John Friedl and Noel J. Chrisman, 1975 : 26-45) กล่าวถึง การเติบโตของเมือง โดยมีลักษณะพื้นฐานสาม ประการเป็นเครื่องกำหนด คือ 1. ขนาดใหญ่ 2. ประชากรนั้นอยู่กันอย่างหนาแน่น 3. ประชากรมีเชื้อชาติหรือวัฒนธรรมต่าง ๆ กันอยู่ด้วยกัน และประกอบอาชีพต่างกัน

จากลักษณะดังกล่าวส่งผลกระทบต่อบุคคลที่อยู่ในเมือง จะต้องปรับตัวและ ใช้ชีวิตในรูปแบบของเมือง (Urbanism as a way of life) ที่มีความซับซ้อนและความหลากหลายทางชาติพันธุ์ให้ได้

โดยการพิจารณาชีวิตวิถีชีวิตของเมืองในปรากฏการณ์ความสัมพันธ์ที่เกิดขึ้นได้ 3 ประการ ดังนี้

1. เมืองลักษณะทางกายภาพ (Urbanism in ecological Perspective) ประกอบด้วย ประเภทของประชากร ระบบของเทคโนโลยี และสิ่งแวดล้อมในเมือง

2. เมืองกับการจัดระเบียบทางสังคม (Urbanism as a form of Social organisation) ที่นำไปสู่การเกิดลักษณะของโครงสร้างทางสังคมเมืองเกิดการจัดลำดับองค์กรและชนิดของความสัมพันธ์

3. เมืองกับทัศนคติ ทั้งส่วนบุคคลและส่วนรวม (Urban personality and collective behavior) เพื่อให้เกิดการปรับตัวต่อการใช้ชีวิตในทุก ๆ ด้านในเมือง เช่น เศรษฐกิจ สังคม การเมือง การศึกษา ศาสนา วัฒนธรรม และสุนทนาการ ให้เกิดการพัฒนาด้านบุคคลและส่วนรวม ถ้าบุคคลไม่สามารถปรับตัวได้จะทำให้เกิดปัญหาทางสังคมขึ้นและสังคมเมือง จะไม่เกิดความสุข สังคมจะไม่เป็นระเบียบ (Social disorganisation) เกิดการขัดแย้งกันในรูปแบบต่าง ๆ ที่สังคมเมืองก่อให้เกิดขึ้นเป็นการขัดแย้งทั้งภายในตัวบุคคลเองและระหว่างบุคคลด้วยกัน

1.2 วิถีชีวิตในเมือง

T.G. McGee (1971:64-68) กล่าวถึงวิถีการผลิตมี 3 ประเภท ประเภทแรกคือ ระบบการผลิตแบบดั้งเดิม (ระบบเกษตรกรรม) primary production ระบบที่สองคือ ระบบอุตสาหกรรมและการแปรรูปผลผลิต (secondary production) ระบบที่สามคือ ระบบบริการ (tertiary production) ซึ่งกิจกรรมในระดับสามหรือการให้บริการในรูปแบบต่าง ๆ โดยเริ่มตั้งแต่การจัดจำหน่ายผลผลิตการให้บริการ หรือซ่อมแซมเครื่องมือเครื่องจักร รวมทั้งการให้บริการส่วนบุคคล ทางด้านความต้องการพื้นฐาน นันทนาการ และอื่น ๆ คือ กิจกรรมที่รวมกระจุกตัวอยู่ในเมือง ฉะนั้นการขยายเมือง การกลายเป็นเมือง (urbanization) ในสังคมระบบทุนนิยม คือเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมระดับสาม (tertiary sector) และเป็นกิจกรรมที่รองรับแรงงานจากชาวชนบทที่มาจากงานทำในเมืองและงานในระบบอุตสาหกรรมไม่ได้ จึงต้องมาลงในอาชีพของกิจกรรมระดับสาม ในลักษณะอาชีพ พ่อค้า แม่ค้า หาบเร่ แผงลอยที่เป็นลักษณะของอาชีพเศรษฐกิจนอกระบบในภาคบริการที่น่าสนใจศึกษาในด้านการปรับตัว ของอาชีพอิสระที่อยู่ในเมือง กรุงเทพฯ และนอกจากลักษณะการปรับตัวของชาวชนบทเข้าสู่อาชีพในภาคบริการ ที่ไม่ใช่เกษตรกรรมเหมือนอย่างบ้านเดิมในชนบทแล้ว พวกเขาชาวชนบทเหล่านี้ยังต้องปรับตัวต่อวิถีชีวิต การทำมาหากิน สังคม และวัฒนธรรมในเมือง โดยดูจากวิถีชีวิตทางเศรษฐกิจและความสัมพันธ์กับบุคคลรอบข้าง (economic life) ที่บิดเบือนไปจากระบบการทำมาหากินแบบเกษตรกรรมที่อยู่ในชนบท

สัญญา สัญญาวิวัฒน์ (2533 : 111) กล่าวถึง การเติบโตของเมืองส่งผลสะท้อนทางสังคมหลายอย่างได้แก่ขนาดที่ใหญ่โต การเพิ่มจำนวนประชากรและความแตกต่างกันมากของชีวิตในเมือง จึงเป็นการยากที่จะมีความกลมเกลียวเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันอย่างชีวิตในชนบท (traditional) ทำให้การยึดเหนี่ยวกันและการควบคุมกันแบบดั้งเดิมของบุคคลอ่อนกำลังลง การติดต่อสัมพันธ์กันแบบทางการระหว่างบุคคล และการควบคุมกันแบบทางการก็เข้ามาแทนที่องค์การและสมาคมต่าง ๆ จะเกิดขึ้นในเมืองอย่างมากมาย องค์การและสมาคมเหล่านี้บางอย่างจัดตั้งขึ้นเพื่อจะดึงให้คนอยู่ใกล้ชิดกันมากขึ้น เช่น สมาคมที่ใช้ชื่อจังหวัดต่าง ๆ และบางอย่างก็มุ่งจะให้ความสะดวกในการติดต่อกันและประสานความสัมพันธ์กันระหว่างกลุ่มต่าง ๆ ในเมือง เช่น สมาคมผู้ประกอบการ การค้าต่าง ๆ

อาชีพและสิ่งแวดล้อมของประชากร ทั้งหมดในเมืองมีอาชีพเกี่ยวกับเครื่องจักรกลอุตสาหกรรม การค้า การปกครอง งานบริการ และอาชีพอื่น ๆ ที่ไม่ใช่การเกษตร ด้านสิ่งแวดล้อมนั้นคนในเมืองจะเห็นทางธรรมชาติ และมักจะทำให้ความสำคัญต่อสิ่งแวดล้อม ความสะดวก ความทันสมัยทางเทคโนโลยีมากกว่าธรรมชาติ จึงทำให้งานบางอาชีพต้องคัดคุณสมบัติ ความชำนาญเฉพาะอย่างของบุคคลในการรับสมัครเข้าทำงาน (Skill labor) ส่วนบุคคลที่ไม่มีฝีมือและแรงงานจากต่างจังหวัด (unskill labor) เช่น ผู้หญิงชนบทต้องหันเข้าหางานทางด้านใช้แรงงาน ส่วนมากอยู่ในลักษณะของงานนอกระบบเศรษฐกิจ (informal sector) เช่นงานบริการได้แก่ อาชีพกรรมกรรับจ้างหรือไม่มีงานอาชีพอิสระ เช่น ทหารเรือ แผงลอยขายของแบกะดิน ทำให้เกิดผลดีและเห็นความสำคัญของอาชีพในภาคเศรษฐกิจนอกระบบที่นอกจากจะช่วยให้คนที่อพยพมาจากต่างจังหวัด ให้มีงานทำและแก้ปัญหาการว่างงานแล้ว ยังเป็นการช่วยขยายฐานเศรษฐกิจรายได้ในภาคบริการของคนที่อยู่นอกระบบเศรษฐกิจที่เป็นทางการ ให้มีรายได้สูงขึ้น และเป็นการระบายกำลังคนและสินค้าในภาคเศรษฐกิจในระบบให้มาลงภาค เศรษฐกิจนอกระบบ เพื่อความสะดวกรวดเร็วและแก้ปัญหาสินค้าล้นตลาดได้

วรรณกรรมปริทัศน์

Franklin (อ้างใน Spain, 1975 : 48-49) ได้กล่าวถึงระบบในการผลิต (system of production) ว่ามี 3 ระบบใหญ่ ๆ คือ ระบบเกษตรกรรม ระบบทุนนิยม และระบบสังคมนิยมโดยระบบเกษตรกรรมต้องใช้พื้นที่ทำกินมากจึงอยู่นอกเมืองในพื้นที่ต่างจังหวัดและใช้แรงงานส่วนใหญ่จากครอบครัว โดยมีความสัมพันธ์เชิงเครือญาติ ไม่มีการจ้างงาน แต่เป็นการร่วมแรงกันทำ ผลผลิตที่ได้ต่ำ เป็นการผลิตพอสำหรับเลี้ยงตนเอง ถ้าเหลือมากถึงทำการค้าขาย ส่วนระบบทุนนิยมและระบบสังคมนิยมมักพบอยู่ในเมือง มีอาชีพไม่ใช่การเกษตรกรรม มีการรับจ้างทำงานโดยมีความสัมพันธ์เชิงนายจ้างกับลูกจ้าง แบบวิถีการผลิตจะใช้เงินทุนและเทคโนโลยีมาก ทำให้ผลผลิตที่ได้สูง เป็นการผลิตเพื่อการค้า

Geertz (อ้างใน T.G. McGee 1976 : 126-129) ได้กล่าวถึงแบบวิถีการผลิตในเมืองว่ามี 2 ลักษณะคือระบบเศรษฐกิจทุนนิยมกับเศรษฐกิจแบบพึ่งตนเองโดยแยกข้อแตกต่างออกเป็น firm type กับ bazaar type หรือ formal sector (เศรษฐกิจในระบบ) กับ informal sector (เศรษฐกิจนอกระบบ) โดยกิจกรรมแบบ form type จะมีการดำเนินการที่ใช้อุปกรณ์ และเทคโนโลยีเครื่องจักรที่ทันสมัยในการทำธุรกิจ ซึ่งเป็นลักษณะของระบบทุนนิยม และลักษณะของ bazaar type จะเป็นกิจกรรมที่ไม่ใช้เครื่องจักรและเทคโนโลยีสูง มีการลงทุนต่ำ ทำเองในครอบครัว ซึ่งลักษณะของเศรษฐกิจ 2 แบบจะรวมกันเป็นระบบเศรษฐกิจสังคมนิยมที่มีทั้งเศรษฐกิจในระบบ และนอกระบบที่อยู่รวมกันในเมืองแบบที่เรียกว่า ทวิลักษณะ (social dualism economy) ที่มีปรากฏพบในลักษณะของความเป็นเมืองของประเทศที่กำลังพัฒนา (Boeke : 1910)

J.H. Boeke (1953) กล่าวถึงทฤษฎี Social Dualism ที่เขานำมาวิเคราะห์ในประเศอินโดนีเซีย โดยมีสาระสำคัญที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจและการปะทะกันระหว่างระบบสังคมนิยมที่นำเข้ามาที่ระบบสังคมนิยมของชาวพื้นเมืองที่มีอยู่เดิม ซึ่งเป็นอีกแบบหนึ่งส่วนมากระบบสังคมนิยมที่นำเข้ามาคือระบบทุนนิยม

การปะทะกันของสังคมเช่นว่านี้มีมิใช่จะพบแต่ในอินโดนีเซียเท่านั้น แต่ "ที่ไหน ๆ ก็ตามที่วัฒนธรรมตะวันตกได้แผ่เข้ามาในดินแดนตะวันออก โดยนำระบบทุนนิยมเข้ามา ก็มีได้ ทำให้วัฒนธรรมดั้งเดิมของชาวพื้นเมืองหรือชาวตะวันออกมลายูไป"

Boeke ได้กล่าวถึงการนำลัทธิทุนนิยมเข้ามาในดินแดนตะวันออกว่าเป็นระบบที่มีการใช้เงินใช้เหตุผลเป็นหลัก บุคคลใดเมื่อลงทุนทำกิจกรรมใดก็ตามก็จะสิ่งที่ผลประโยชน์ที่ตนจะได้รับเป็นหลัก และการดำเนินการใด ๆ ก็ตามถือว่าเป็นธุรกิจ และทุนอย่างถือเป็นการค้า การอุตสาหกรรมมีทุนเป็นฐาน และมีกำไรเป็นจุดมุ่งหมายมีการแบ่งงานกันทำ การค้าเป็นการค้าเสรีใช้การทำสัญญาและบริหารกิจการในรูปแบบบริษัท ส่วนระบบของชาวพื้นเมืองที่มีอยู่เดิมนั้นยังอยู่ในขั้น ก่อนทุนนิยม (Precapitalism) คือเป็นระบบที่เลี้ยงตัวเองอยู่ได้ (self sufficient system) ศาสนามีบทบาทสำคัญต่อสังคมและเศรษฐกิจของชาวพื้นเมือง ความต้องการอยู่ในวงจำกัด การใช้เงินก็จำกัดด้วยเช่นกัน ไม่มีการเรียกเก็บดอกเบี้ยจากการให้กู้ยืม ไม่ว่าจะเป็นการยืมเงินหรือพันธุ์ข้าวหรือวัวควาย ความต้องการทางสังคมมีความสำคัญเหนือกว่าความต้องการทางเศรษฐกิจเพราะฉะนั้น จะเห็นว่ามีการค้าขายร่วมกันด้วยการมีหน้ามีตาในสังคม จากการเป็นเจ้าของวัวมีไ้จากผลประโยชน์ที่ได้จากการใช้วัวทำงาน การเกษตรถือว่าเป็นรากฐานในการดำรงชีวิต ส่วนการอุตสาหกรรมเป็นแค่กิจกรรมในครัวเรือน ผลิตเพื่อสนองความต้องการในครอบครัวไม่เกี่ยว การค้าหรือการแบ่งงานกันทำในสังคม ผู้คนแสวงหากำไรเหมือนกันแต่มิใช่กำไรที่ได้จากการค้าหรือการดำเนินธุรกิจ ทว่า เป็นกำไรที่ได้จากการเก็งหรือการพนันผู้ขายในสังคมพื้นเมืองไม่ชอบทำงานจำเจ ไม่แข่งขันกันเอง ค่าที่ขาดความเป็นเอกัตบุคคล (individualism) พวกเขาไม่รู้สึกว่า เป็นส่วนหนึ่งของสังคม หรือกลุ่มชน มองดูเพื่อร่วมงานอย่างเพื่อนมิใช่อย่างคู่แข่งไม่ตอบสนองการเปลี่ยนแปลงแรงจูงใจทางเศรษฐกิจ เช่น ราคาและค่าจ้างแรงงาน เป็นต้น

Santos (อ้างใน Spain, 1975 : 131-133) ได้แบ่งลักษณะแบบวิถีการผลิตของระบบเศรษฐกิจในเมืองเป็น 2 ระบบคือ upper circuits (ตลาดส่วนบน) กับ lower circuits (ตลาดส่วนล่าง) ซึ่งผู้คนที่อาศัยอยู่ในเมืองจะต้องพบสัมพันธ์กับ

ระบบเหล่านี้ในชีวิตประจำวันโดยสัมพันธ์กับความเป็นอยู่ เชิงระบบอุปถัมภ์กับเศรษฐกิจนอกระบบ ถึงแม้จะมีสถาบันการเงินที่เข้มแข็ง แต่ผู้มีรายได้น้อยที่ไม่มีเครดิตก็ยังคงยินดีที่จะกู้เงินจากนายทุนเงินกู้นอกระบบอยู่ดี และอาชีพบริการรับจ้างอิสระ ทาบแร่แผงลอย ก็ยังคงมีส่วนช่วยเหลือผู้มีรายได้น้อยด้วยกัน และเป็นการสนับสนุนให้เศรษฐกิจทุนนิยมยังอยู่ได้ โดยการส่งผ่านสินค้าจากคนกลางสู่ผู้ค้ารายย่อย ๆ เป็นการระบายสินค้า และช่วยเพิ่มรายได้ เกิดการพึ่งพาซึ่งกันและกันโดยกิจกรรมของระบบส่วนบน จะได้แก่ ธนาคาร การค้าเพื่อการส่งออก ระบบอุตสาหกรรมบริการเทคโนโลยีที่ทันสมัย และกิจกรรมที่เกี่ยวกับการขนส่ง ส่วนระบบส่วนล่างจะเป็นกิจกรรมที่ไม่เน้นการลงทุนอุตสาหกรรม การค้าหรือบริการโดยลักษณะเด่น 2 ระบบ ที่ใช้ในการพิจารณาว่าลักษณะใดเป็นลักษณะ upper system หรือ lower system ให้ดูจากเทคโนโลยีการจัดองค์กร การดำเนินงาน เงินทุน ชั่วโงมการทำงาน ค่าจ้าง ผลผลิต ราคา เครดิต นายทุนเงินกู้ ผลประโยชน์ ความสัมพันธ์ระหว่างนายทุน คนกลาง กับผู้รับจ้าง โดยโครงสร้างความสัมพันธ์เป็นโครงสร้างกระชับแบบมีสัญญา (เศรษฐกิจในระบบ) หรือโครงสร้างหลวม (เศรษฐกิจนอกระบบ)

Furnivall (อ้างใน Evers, H.-D. 1977 : 89) กล่าวถึง เรื่องของพหุสังคม (plural societies) ว่ากลุ่มต่าง ๆ ในสังคมเมือง จะปรากฏแตกต่างกันเป็นหลายรูปแบบซึ่งจะลดรวมลงมาให้ เป็นแบบเดียวกันหมดไม่ได้ เพราะฉะนั้นตามแนวความคิดนี้จึงไม่ถือว่า การเปลี่ยนแปลงหรือวิวัฒนาการของทุกสังคมจะต้องมีรูปแบบหรือขั้นตอนอย่างเดียวกันหมด หรือโครงสร้างของแต่ละสังคมจะต้องมีลำดับชั้น เป็นอย่างเดียวกันเสมอไป ซึ่งความคิดดังกล่าวนำมาประยุกต์ใช้กับระบบวิธีการผลิตของเมืองในลักษณะของระบบทุนนิยม ก็จะทำให้มีลักษณะรูปแบบ และวิธีการค้าหลายรูปแบบ ซึ่งทำให้เกิดผลดีต่อระบบเศรษฐกิจให้เกิดการขยายขึ้นทั้งด้านเศรษฐกิจในระบบและเศรษฐกิจนอกระบบ โดยไม่จำเจอยู่ที่รูปแบบการค้าเพียงอย่างเดียว แต่เป็นการเอื้อประโยชน์เชิงการค้าซึ่งกันและกัน โดยที่แต่ละรูปแบบต่างก็เน้นวิธีการผลิตเพื่อการค้าโดยได้รับอิทธิพลจากประเทศในโลกตะวันตก จนทำให้วัฒนธรรมประเพณีสังคมดั้งเดิมลดความสำคัญลง ซึ่งลักษณะของสังคมไทย ก็มีลักษณะโครงสร้างหลวมที่ยอมรับอ่อนอ่อนยอมรับวัฒนธรรมที่เห็นว่าเหมาะสมได้ง่าย

Scott (1976 : 127-200) กล่าวถึงที่มาของความไม่มั่นคงในการยังชีพของชาวนาและการรักษาแบบเศรษฐกิจที่ไม่มุ่งกำไร (moral economy) ได้ลดน้อยลงทำให้ชาวนาต้องเปลี่ยนแปลงค่านิยมเดิมลง อันเนื่องจากการขยายอิทธิพลของเศรษฐกิจทุนนิยมที่แผ่เข้ามาและความไม่มั่นคงในการยังชีพ ด้วยเหตุผล 3 ประการคือ หนึ่ง ความเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากสภาพธรรมชาติ สอง ความเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากภาวะตลาดโลก และสาม ความเปลี่ยนแปลงที่เกิดจากราคาของผลผลิตเพียงอย่างเดียวของชาวนา จากเหตุผลดังกล่าวทำให้ชาวนาต้องดิ้นรนต่อสู้กับระบบตลาด และพ่อค้าคนกลางหรือคนในเมืองมากขึ้น ทำให้ชาวนาต้องหันมาหารายได้ และมาเป็นแรงงานรับจ้างให้กับระบบทุนนิยมในเมือง

Arthur Lewis (ใน ประกอบ ทองมา 2523 : 31-33) ให้ความกระจ่างในทฤษฎีอุปทานของแรงงาน (Labor Surplus) ว่าเป็นขบวนการนำทรัพยากร (แรงงาน) ในภาคที่ยากจนอยู่แล้วมาจัดสรรในภาคเศรษฐกิจทุนนิยม โดยเชื่อว่าเศรษฐกิจในสังคมแบ่งออกเป็น 2 ภาค หรือภาคที่พอยังชีพอยู่ได้ (Subsistence sector) กับนายทุน (capitalist sector)

โดยที่ภาคนายทุนตามความหมายของ Lewis เขาหมายถึงภาคที่มีการใช้สินค้าทุน โดยเสียค่าใช้จ่ายในการใช้สินค้าทุนเหล่านี้ แต่นายทุน จะว่าจ้างแรงงานทำการผลิตโดยแสวงหากำไรสูงสุดตามแบบของลัทธิทุนนิยมทั้งหลาย ส่วนภาคเศรษฐกิจที่พอยังชีพอยู่ได้นั้น หมายถึง ส่วนต่าง ๆ ของสังคมและเศรษฐกิจที่ไม่ได้มีการใช้สินค้าทุน ได้แก่ การทำเกษตรกรรมขนาดเล็กสำหรับครอบครัว และทำกิจกรรมแบบดั้งเดิมอื่น ๆ ที่สืบทอดกันมาผลผลิตต่อหัวต่ำกว่าที่ได้จากภาค นายทุน ประสิทธิภาพในการผลิตของแรงงานต่ำหรือเป็นศูนย์ หรือต่ำกว่ารายเฉลี่ย

Lewis แบ่งแหล่งที่จะได้แรงงานมาใช้ในการพัฒนาภาคนายทุน 4 แห่ง ด้วยกันคือ

1. แรงงานจากสตรีในครัวเรือน
2. แรงงานที่ได้จากการเพิ่มของประชากร เนื่องจากความก้าวหน้าทางการแพทย์อัตราการตายลดลง แต่อัตราการเกิดยังสูงอยู่

3. แรงงานที่ได้จากการว่างงาน เนื่องจากการใช้เทคนิคการผลิตที่มีประสิทธิภาพสูงกลายเป็นกองทัพสำรองแรงงาน (Reserve Army) ตามความหมายของ Marx

4. การเคลื่อนย้ายแรงงานราคาถูกจากภาคที่พออยู่ชิวพออยู่ได้ เข้าสู่ภาคนายทุน (ภาคเกษตรกรรม)

แรงงานที่จะได้เหล่านี้มีได้จำกัดอยู่ในชนบท หรือในภาคอุตสาหกรรมเท่านั้นแม้ในภาคอิสระแรงงานนอกระบบ (informal sector) ก็มีเช่นกัน และมีจำนวนมาก

Susanne Thorbek (1989) กล่าวถึงสถานภาพและบทบาทของผู้หญิงในประเทศโลกที่สามที่ได้รับผลกระทบของภาวะเศรษฐกิจเมืองในรูปแบบทุนนิยม ทำให้พวกเขาต้องดิ้นรนต่อสู้กับภาวะเศรษฐกิจที่เอารัดเอาเปรียบในด้านค่าจ้างชั่วโมงการทำงานของหญิงที่ได้ผลตอบแทนต่ำและการปรับตัวของผู้หญิงระหว่างหน้าที่การงานที่อยู่นอกบ้าน และหน้าที่แม่บ้านในครอบครัว ทำให้เธอต้องทำหน้าที่ใน 2 บทบาท จากภาวะอันหนักนี้ทำให้เธอสามารถก้าวเข้ามาสู่ความเท่าเทียมกันในการหาเลี้ยงชีพสู่ครอบครัวเท่ากับผู้ชาย ทำให้เธอสามารถ กล้าตัดสินใจและออกความเห็นกับสามีในเรื่องค่าใช้จ่ายในครอบครัว การแบ่งเบาภาระงานบ้านงานเลี้ยงดูบุตรให้กับผู้ชาย รู้จักแบ่งเวลาในการทำกิจกรรมต่าง ๆ เช่น การพักผ่อน การปฏิสัมพันธ์กับเพื่อนบ้าน ถ้าผู้หญิงไม่สามารถปรับตัวได้ก็จะเกิดปัญหาการหย่าร้างในครอบครัว และการมีครอบครัวใหม่ไม่ใช่เรื่องแปลกสำหรับผู้หญิงในเมือง

การเติบโตของเมืองส่งผลกระทบต่อผู้หญิงในการเคลื่อนย้ายแรงงานราคาถูกจากชนบทเข้ามาหางานทำเพื่อเพิ่มรายได้ให้กับครอบครัว โดยผู้หญิงที่ด้อยโอกาสทางการศึกษาและมีทุนน้อยก็จะมาเป็นแรงงานรับจ้างในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ งานบริการต่าง ๆ โดยมาเช่าบ้านหอพักในเมือง หรืออยู่กับเพื่อนฝูงคนรู้จัก ถ้ารายได้ก็น้อยก็เกิดปัญหาที่อยู่อาศัยต้องอยู่ในสลัม และเกิดการปรับตัวของผู้หญิงในชนบทมาสู่บทบาทของผู้หญิงลูกจ้างในเมือง

ขอบเขตของการศึกษา

1. ในการศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเฉพาะกรณีสตรีชนบทที่เข้ามาประกอบอาชีพแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าในกรุงเทพฯ ย่านปากคลองตลาด ซึ่งเป็นบริเวณที่สำคัญในภาคเศรษฐกิจนอกระบบที่จะสะท้อนให้เห็นการทำมาหากินของแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าที่มีอยู่มากมายและอยู่ประจำจนเป็นแม่ค้าเก่าประจำท้องที่นี้มาคนละหลายปี และเกาะกลุ่มกันเห็นได้ชัดโดยไม่มีการเคลื่อนย้ายกลุ่มไปอยู่ที่อื่นไม่เหมือนอาชีพแม่ค้าหาบเร่ขายของอื่น ๆ ที่ต้องเดินทางไปเดินมาตลอดวัน ทำให้ผู้วิจัยสามารถสัมภาษณ์ได้เป็นวัฏจักรได้ตลอดวันและเหมือนกันทุกวันเสมอ

2. การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาเน้นความสัมพันธ์ของการใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ ของสตรีชนบท และการพึ่งพาอาศัยรับประโยชน์ร่วมกันทางเศรษฐกิจ (symbiosis) ในอาชีพเศรษฐกิจนอกระบบ (informal sector) กับเศรษฐกิจในระบบ (formal sector) ในเรื่องต่อไปนี้

- 2.1 ศึกษาองค์ประกอบของเศรษฐกิจนอกระบบในระบบเศรษฐกิจทุนนิยม
- 2.2 การปรับตัวของสตรีชนบทต่อชีวิตในกรุงเทพฯ ในเศรษฐกิจนอกระบบ

นิยามศัพท์ที่ใช้ในการศึกษา

วิถีชีวิต (Way of life) วิธีการดำเนินชีวิต ความรู้สึกนึกคิดและ การปฏิบัติที่ทำเป็นประจำของสตรีชนบทที่มาปรับตัว ใช้ชีวิตอยู่ในกรุงเทพมหานคร ด้านการทำมาหากิน (economic life) เศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม ความเป็นอยู่และการใช้เวลาพักผ่อนของสตรีชนบทในอาชีพแม่ค้าดอกไม้ในเมือง

วิธีการผลิต (Mode of production) การเปลี่ยนอาชีพจากเกษตรกรรมมาสู่อาชีพที่ไม่ใช่การเกษตรในเมือง ได้แก่ อาชีพการค้าและบริการและแบบวิถีการหารายได้ การผลิต และความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในการค้าขายในอาชีพเศรษฐกิจนอกระบบในเมือง

เศรษฐกิจในระบบ (Formal sector) แบบวิธีการหารายได้ที่เป็นทางการ มีร้านค้าแน่นอน ใช้ทุนสูง มีลูกจ้างกินเงินเดือน มีชั่วโมงการทำงานที่แน่นอน ใช้เทคโนโลยีเครื่องจักรกลอุตสาหกรรมทันสมัย มีสวัสดิการวันหยุดที่แน่นอน และได้รับความคุ้มครองแรงงานจากกฎหมาย

เศรษฐกิจนอกระบบ (Informal sector) แบบวิธีการหารายได้ที่ไม่เป็นทางการ ใช้ทุนน้อย ไม่มีเงินเดือน ไม่มีชั่วโมงการทำงานที่แน่นอน ไม่มีวันหยุด แรงงานหาได้จากครอบครัว ราคาสินค้าต่อรองกันได้ ใช้เครื่องมือที่ไม่ใช่เครื่องจักร

การปรับตัว (Adaptation) การปรับตัวของสตรีชนบทต่อวิถีชีวิตในเมือง ได้แก่ การปรับตัวด้านอาชีพ ที่ไม่ใช่เกษตรกรรมเข้าสู่อาชีพภาคบริการในเมือง ได้แก่ อาชีพแม่ค้าดอกไม้ และการปรับตัวในวิถีชีวิตเศรษฐกิจ คือด้านสังคมครอบครัว ความสัมพันธ์กับบุคคลรอบข้างในชีวิตการทำงานมาหากินประจำวันของแม่ค้าดอกไม้

แม่ค้าดอกไม้ (Vendor) สตรีชนบทที่มาขายดอกไม้บนทางเท้าในเศรษฐกิจข้างถนน (bazaar economy) บริเวณย่านปากคลองตลาด ได้แก่ หาบแร่ แผงลอย แบกะดิน เป็นต้น

วิธีดำเนินการศึกษาวิจัย

ในการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับการปรับตัวต่อวิถีชีวิตในเมืองของสตรีชนบทในกรุงเทพฯ ศึกษาเฉพาะกรณี อาชีพแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า แบ่งการดำเนินงานออกเป็น 2 ขั้นตอนคือ

1. การศึกษาวิจัยทางเอกสาร (Documentary research) เป็นขั้นตอนแรกของการศึกษา โดยเป็นการทบทวนวรรณกรรม หนังสือ เอกสาร ตำราบทความต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับความเป็นเมือง กระบวนการเติบโตของเมือง เศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม แบบวิธีการผลิต เพื่อใช้เป็นแนวทางในการเก็บข้อมูลภาคสนามต่อไป

2. การวิจัยภาคสนาม (Field research) เป็นขั้นตอนหลังจากที่ได้ศึกษาวิจัยเอกสาร และทบทวนวรรณกรรมต่าง ๆ จนได้แนวทางในการศึกษาแล้ว ก็จะทำการศึกษภาคสนามโดยลงพื้นที่เก็บข้อมูลมาศึกษาวิเคราะห์ต่อไป ในการศึกษาวิจัยส่วนนี้แบ่งเนื้อหาการศึกษาออกเป็น 3 ส่วนคือ

- ก) ข้อมูลทั่วไปในวิธีการตลาดของดอกไม้ที่เกี่ยวข้องกับอาชีพแม่ค้าดอกไม้
- ข) ข้อมูลเกี่ยวกับการปรับวิถีชีวิต และแบบวิธีการหารายได้ของสตรีชนบทในกรุงเทพฯ ศึกษาเฉพาะกรณีแม่ค้าดอกไม้ย่านปากคลองตลาด ตามวัตถุประสงค์และสมมุติฐานที่ตั้งไว้
- ค) ข้อมูลจากการศึกษาสำรวจ (survey) และรายบุคคล โดยเจาะลึกถึงสภาพความเป็นไปของกรณีศึกษาในการปรับตัวของสตรีชนบทต่อชีวิตในกรุงเทพฯ

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง เป้าหมาย

แม่ค้าที่จะศึกษา คือ สตรีชนบทที่เข้าทำงานในอาชีพแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าย่านปากคลองตลาด โดยการสุ่มตัวอย่างจำนวน 120 คน โดยแบ่งเป็นแม่ค้าพวงมาลัย 30 คน แม่ค้าดอกไม้ตระกร้า 30 คน แม่ค้าขายดอกไม้กองกะพั้น (แบกะดิน) 30 คน และแม่ค้าแผงลอย 30 คน โดยมีระยะเวลาทำงานอย่างน้อย 1 ปีขึ้นไป ทั้งนี้เพื่อจะได้ข้อมูลและประสบการณ์ของแม่ค้าที่สั่งสมมา ตั้งแต่เริ่มทำอาชีพนี้จนครบ 1 ปี ของการทำงานอย่างละเอียดมากกว่า คนเพิ่งเริ่มทำ 1-2 เดือน

โดยเริ่มต้นจากแม่ค้าดอกไม้ต่างจังหวัดที่ผู้วิจัยรู้จักเป็นคนแรกและผู้ให้สัมภาษณ์จะเป็นผู้แนะนำ ผู้ให้สัมภาษณ์รายต่อไปให้ผู้วิจัยส่วนหนึ่ง และอีกส่วนหนึ่งผู้วิจัยจะเลือกสัมภาษณ์ (interview) และเจาะจงกลุ่มบุคคลผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (key informant) ได้แก่ พ่อค้าส่ง พ่อค้าปลีก นายหน้า ชาวสวน และแม่ค้าเก่า (หาบเร่ แผงลอย แบกะดิน) ประมาณ 10 ราย เพื่อให้ได้ข้อมูลวิถีชีวิตเศรษฐกิจในการทำมาหากินจากบุคคลที่เกี่ยวข้องในอาชีพนี้เพื่อมาประกอบการวิเคราะห์กรณีศึกษา เพื่อให้ได้ข้อมูลที่เชื่อถือได้ ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการหลายวิธีในการตรวจสอบข้อมูล เช่น ใช้การสังเกตควบคู่กับการสัมภาษณ์ สัมภาษณ์ เรื่องเดียวกันหลายคำถามและหลายโอกาส เป็นต้น

ระยะเวลาที่ใช้ในการ เก็บข้อมูล

ผู้วิจัยใช้เวลาในการเก็บข้อมูลเป็นระยะเวลา 1 ปี ตั้งแต่ ตุลาคม 2535
ตุลาคม 2536

สถานที่การวิจัย : ย่านปากคลองตลาด

สถานที่ที่ผู้วิจัยใช้ในการศึกษาค้นคว้านี้ได้แก่ บริเวณย่านปากคลองตลาดซึ่งเป็นสถานที่ที่มีความสำคัญในเชิงเศรษฐกิจระบบทุนนิยม ที่มีการพึ่งพาธุรกิจค้าขายดอกไม้ร่วมกันของเศรษฐกิจในระบบและเศรษฐกิจนอกระบบ กล่าวคือ บริเวณภายในตลาดจะเป็นสถานที่ค้าขายของเศรษฐกิจที่เป็นทางการ (formal sector) โดยมีการแบ่งแผงลอยขายของออกเป็นสื่อแสดงพื้นที่ในการเป็นเจ้าของ เห็นได้ชัดเจนอยู่ร่วมกันภายใต้หลังคา ของตลาดที่เปิดโล่งและบริเวณภายนอกตลาด บริเวณทางเดินเท้าจะเป็นรูปแบบการค้าขายที่ไม่เป็นทางการของพ่อค้าแม่ค้าดอกไม้ที่มีการผลิตสินค้าอย่างง่าย (simple commodity production) และงานบริการขายดอกไม้ในรูปแบบต่าง ๆ ได้แก่ หาบเร่ แบกะดิน และแม่ค้าไม้ตะกร้า

บริเวณสถานที่ย่านปากคลองตลาดนี้จะประกอบไปด้วยตลาดที่เชื่อมต่ออยู่ในบริเวณเดียวกันมี 3 ตลาด เรียกว่า กลุ่มตลาดย่านปากคลอง ได้แก่

1. ตลาดยอดพิมาน
2. ตลาดสดปากคลองตลาด
3. ตลาดส่งเสริมการเกษตรและตลาดส่งเสริมเกษตรกรไทย

โดยลักษณะของกลุ่มตลาดปากคลองทั้ง 3 ตลาดนี้ ภายในตลาดจะเป็นรูปแบบการค้าขายที่เป็นทางการ ดังที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น แต่สำหรับภายนอกอาคารตลาด จะเป็นรูปแบบการค้าขายที่ไม่เป็นทางการ ไม่มีร้านหรือสถานที่ค้าขายที่แน่นอน

การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการเก็บรวบรวมข้อมูลสำหรับการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการศึกษาทางมานุษยวิทยา (Anthropological Research) ดังนี้

1. การสังเกตแบบมีส่วนร่วมและการสำรวจ (participant observation and surveys) ผู้วิจัยได้ทำการสังเกตพฤติกรรมการประกอบอาชีพของแม่ค้าดอกไม้ โดยการสัมภาษณ์และเสนอตัวเป็นผู้ช่วยจัดดอกไม้ เพื่อที่จะได้ข้อมูลมาประกอบการวิเคราะห์ต่อไป

2. การสัมภาษณ์ (interview) ผู้วิจัยจะทำการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (key informant) ในอาชีพแม่ค้าดอกไม้ย่านปากคลองตลาดโดยมีหัวข้อหรือคำถามกว้างที่จะใช้เป็นแนวทางสอบถาม (interview guides) ตลอดจนการจดบันทึกข้อสังเกตเสียงในเทป และนำมาถอดเทปเพื่อเขียนรายงานการวิจัย ต่อไป

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เครื่องมือที่ผู้วิจัยใช้ในการศึกษาค้างนี้ประกอบด้วย

- กล้องถ่ายรูป เทป สมุดจดบันทึก

การวิเคราะห์และแปลความจากข้อมูล

ผู้วิจัยจะทำการวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิธีการวิจัยการพรรณนา (Descriptive Analysis) และผสมผสานกับการวิจัยเชิงอธิบาย (Explannatory Analysis) ควบคู่กันไปด้วย เพื่อสนองผลการวิจัยในรูปของการบรรยายอธิบายความสัมพันธ์ของการเติบโตของเมืองที่มีต่อแบบวิถีการผลิต และอิทธิพลของเศรษฐกิจทุนนิยมต่อวิถีชีวิตและวิธีการหารายได้ในสังคมเศรษฐกิจนอกระบบ ตลอดจนการปรับตัวของสตรีชนบทต่อชีวิตในกรุงเทพมหานคร

วิธีการนำเสนอข้อมูล

ผู้เขียนได้แบ่งเนื้อหาการศึกษาออกเป็น 6 บท พร้อมทั้งมีข้อสรุปและเสนอแนะส่งท้ายดังรายละเอียดโดยย่อมีดังนี้

บทที่ 1 บทนำ เป็นเรื่องของความเป็นมา และความสำคัญของการศึกษาในครั้ง นี้ เพื่อให้ผู้อ่านจะได้เข้าใจความหมาย และแนวทางการศึกษาอย่างชัดเจนขึ้น

บทที่ 2 เรื่องตลาดดอกไม้ที่ปากคลองตลาด ผู้วิจัยต้องการบรรยายถึงลักษณะทั่วไปของสภาพตลาดดอกไม้ แหล่งปลูกดอกไม้ และความเป็นมาของตลาดปากคลอง ที่เกี่ยวข้องกับ การค้าขายดอกไม้อย่างไร และมีลักษณะการซื้อขายในอาชีพขายดอกไม้บนทางเท้าที่เป็น อาชีพในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ ที่จะต้องเกี่ยวข้องกับกลไกของราคาในตลาดรับซื้อที่เป็นทาง การ เช่นปากคลองตลาดได้อย่างไร

บทที่ 3 เรื่องวิถีชีวิตแม่ค้าดอกไม้ปากคลองตลาด ผู้วิจัยต้องการอธิบายถึงวิถีชีวิต แม่ค้าดอกไม้ ในทุกแง่มุมที่เกี่ยวข้อง และเกิดขึ้นเป็นประจำในอาชีพ รวมทั้งการปรับตัว ของแม่ค้าที่มีต่อวิธีการที่ใช้ในการประกอบอาชีพ และมีวิธีการเรียนรู้การแก้ไขปัญหาที่แม่ค้า ต้องเจอจะเจอในการประกอบอาชีพทุกวันอย่างไร

บทที่ 4 เรื่องภาพลักษณ์ของเศรษฐกิจนอกระบบในอาชีพแม่ค้าดอกไม้ ผู้วิจัยต้อง การชี้ให้เห็นความแตกต่างในความหมายของเศรษฐกิจนอกระบบกับเศรษฐกิจในระบบ โดย ใช้วิธีอธิบายถึงความแตกต่างในรูปของแม่ค้าดอกไม้ทางเท้ากับแม่ค้าดอกไม้ในร้าน พร้อมทั้ง ชี้ให้เห็นว่าภาคเศรษฐกิจนอกระบบคงอยู่ในเศรษฐกิจในระบบได้อย่างไร มีองค์ประกอบของ เศรษฐกิจนอกระบบอะไรบ้าง ในอาชีพแม่ค้าดอกไม้ รวมทั้งแม่ค้าที่ประกอบอาชีพนี้ จะมี โอกาสหรือความก้าวหน้าในการประกอบอาชีพภาคเศรษฐกิจนอกระบบอย่างไรบ้าง

บทที่ 5 สู่การปรับตัว ในบทนี้ผู้วิจัยต้องการชี้ให้เห็นถึงการปรับตัวของแม่ค้า ที่มีต่อชีวิตในกรุงเทพฯ ในเศรษฐกิจนอกระบบ และการชี้ให้เห็นถึงข้อจำกัดหรือปัญหาในการหารายได้นอกบ้าน กับหน้าที่ในฐานะแม่บ้าน ว่าแม่ค้าจะมีการเปลี่ยนแปลงบทบาทและหน้าที่อย่างไรบ้างในชีวิตประจำวัน

บทที่ 6 สรุปและข้อเสนอแนะ ในบทนี้ผู้วิจัยได้นำเอาข้อค้นพบและปัญหาของสถานการณ์ที่เกิดขึ้นในอาชีพแม่ค้าดอกไม้มาเป็นข้อเสนอแนะพร้อมทั้งวิธีการแก้ไขปัญหา ให้รัฐบาลได้พิจารณา โดยมุ่งเน้นไปถึงปัญหาเรื่องทุนในอาชีพเศรษฐกิจนอกระบบ

การเขียนรายงานการวิจัย

เนื่องจากงานวิจัยนี้ อาจจะมีผู้ถูกสัมภาษณ์ถูกเปิดเผยข้อมูล หรือให้รายละเอียดที่อาจจะเป็นโทษตัวเองได้ ผู้วิจัยจึงใช้เปลี่ยนเป็นชื่อสมมุติ แก่ผู้ให้ข้อมูลทุกคน

ประโยชน์คาดว่าจะได้รับจากการศึกษา

1. ทำให้ทราบถึงการปรับตัวของสตรีชนบทต่อชีวิตในกรุงเทพฯ ในเศรษฐกิจนอกระบบ และทราบถึงข้อจำกัดหรือปัญหาในการหารายได้นอกบ้านกับหน้าที่ในฐานะแม่บ้าน
2. ทำให้ทราบถึงกระบวนการปรับแบบวิถีการหารายได้ เพื่อประกอบอาชีพในเมืองของอาชีพแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าในด้านการผลิต วิธีจำแนกแจกจ่ายผลผลิตและการบริโภค
3. ทำให้ทราบถึงองค์ประกอบของวิถีการหารายได้นอกระบบที่ยังคงปรากฏอยู่ในระบบเศรษฐกิจทุนนิยม
4. ทำให้ทราบถึงความสำคัญของเศรษฐกิจสังคมนอกระบบที่ทำให้เกิดการสร้างงาน เช่น อาชีพอิสระในอาชีพแม่ค้าดอกไม้
5. เป็นข้อมูลเบื้องต้นในการวางแผนพัฒนาเศรษฐกิจด้านการส่งเสริม และปรับปรุงลักษณะอาชีพเศรษฐกิจสังคมนอกระบบในรูปแบบธุรกิจส่วนบุคคลของผู้มีรายได้น้อยในเมืองให้เหมาะสม

บทที่ 2

ตลาดดอกไม้ที่ปากคลองตลาด

ก่อนที่จะศึกษาเรื่อง การปรับตัวต่อวิถีชีวิตในเมืองของสตรีชนบท ศึกษาเฉพาะกรณีแม่ค้าดอกไม้ย่านปากคลองตลาดนั้น จำเป็นต้องศึกษา ลักษณะทั่วไปทางสังคมและเศรษฐกิจของชุมชน ประวัติความเป็นมาของสถานที่วิจัย ประกอบด้วย เพื่อจะทำให้เกิดความเข้าใจ และทราบถึง ความสำคัญของชุมชนย่านตลาดดอกไม้ ที่ปากคลองว่ามีที่มาอย่างไร มีบทบาทอย่างไรและมีความสัมพันธ์ต่อแม่ค้าในการซื้อ-ขายดอกไม้อย่างไร จนเป็นแหล่งชุมชนที่มีชื่อเสียง เป็นที่รู้จักกันดีทั้งในหมู่แม่ค้าดอกไม้ และผู้คนทั่วไปในกิจกรรมการซื้อขายดอกไม้แห่งหนึ่ง ในกรุงเทพฯ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ลักษณะทั่วไปของตลาดย่านปากคลองตลาด

บนพื้นที่ประมาณ 20 ไร่ บริเวณหนึ่งของเกาะรัตนโกสินทร์ มีตลาดสดจำหน่ายดอกไม้และพืชผลทางการเกษตร เป็นตลาดรวมอยู่ด้วยกันภายในอาคาร บริเวณติด ๆ กันถึง 3 แห่งคือ ตลาดสดปากคลองตลาด ตลาดส่งเสริมเกษตรกรไทย และตลาดยอดพิมาน รวมเรียกว่า "กลุ่มตลาดย่านปากคลองตลาด"

ที่ตั้ง-ขอบเขต

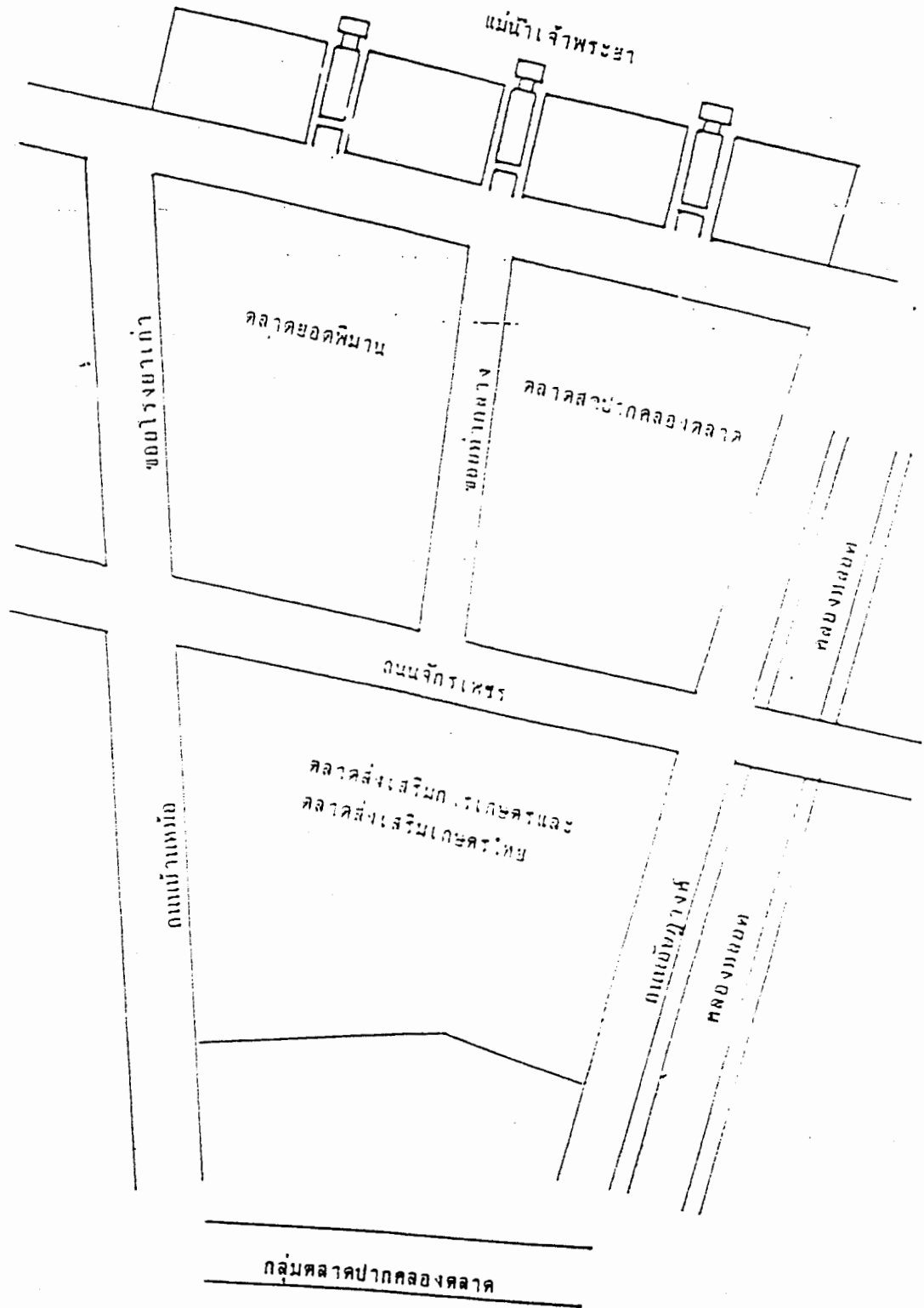
ทิศเหนือติดต่อกับแม่น้ำเจ้าพระยา โดยมีตลาดยอดพิมาน ตลาดสดปากคลองตลาด ตั้งอยู่ และมีซอยท่ากลางกั้นกลางอยู่ระหว่างตลาดทั้งสอง

ทิศตะวันตก ติดต่อกับถนนสะพานพุทธ

ทิศตะวันตกเฉียงเหนือ ติดต่อกับซอยโรงยาเก่า

ทิศใต้ ติดต่อกับตลาดส่งเสริมการเกษตร

ทิศตะวันตกเฉียงใต้ ติดต่อกับถนนบ้านหม้อ



ที่มา : ตลาดในกรุงเทพฯ การขยายตัวและพัฒนาการ. 2525.

เกียรติ จีระกุล

ทิศตะวันออก ติดต่อกับถนนรัชฎางค์เสียบคลองหลอด โดยมีถนนจักรเพชรเป็นถนนที่ผ่ากลางของตลาดย่านปากคลองจากทิศตะวันตกไปตะวันออกของตลาด

ความเป็นมา

ในปี 2496 รัฐบาลจอมพล ป. พิบูลสงครามได้ย้ายพ่อค้าแม่ค้าที่นำสินค้าตลอดจนผัก ผลไม้ ดอกไม้ต่าง ๆ ที่มาวางขายบริเวณพระอารามหลวงวัดโพธิ์ (ท่าเตียน) และย้ายตลาดผักสดกรมพุทธเรศน์ (ตลาดเก่า) มารวมอยู่ด้วยกันบริเวณปากคลองตลาด โดยมอบหมายให้องค์การตลาด ซึ่งจัดตั้งขึ้นตาม "พระราชกฤษฎีกา จัดตั้งองค์การตลาด พ.ศ. 2496" สังกัดกระทรวงมหาดไทย เป็นผู้รับผิดชอบดูแลให้ความสะดวกแก่ พ่อค้า แม่ค้า เกษตรกร และประชาชนโดยทั่วไปที่มาติดต่อซื้อขายสินค้า กิจกรรมของตลาดแห่งนี้ได้เจริญก้าวหน้า จนกลายเป็นตลาดกลางผัก ผลไม้ และดอกไม้ ที่สำคัญที่สุดในกรุงเทพมหานคร

สาเหตุที่เรียกว่า "ปากคลองตลาด"

"คลองตลาด" ในสมัยก่อนนั้นจะเป็นตลาดปลาที่ใหญ่ที่สุด เนื่องจากมีการบรรทุกปลาทะเลมาจากท่าจีน (สมุทรสาคร) โดยใช้เรือแจวมาตามคลอง บางกอกใหญ่ นำมาขึ้นที่ปากคลองตลาด ซึ่งในหนังสือนิราศปากลำคลองของคุณหญิงเขื่อน เพชรเสนา (สัมจีน อุณหันท์) แต่งเมื่อ รศ.112 กล่าวไว้ว่า "มาถึงคลองตลาดตามราษฎร์เรียก กลิ่นปลาเป็ยกฉุนฉันทนไม่ไหว"

แต่ในจดหมายเหตุโทรกล่าวไว้ว่า คลองตลาดนี้ในสมัยกรุงธนบุรีเรียกว่า "คลองโนน" ขุดเมื่อปีมะโรง พ.ศ.2315 ครั้นต่อมาในรัชกาลที่ 5 ได้เรียกชื่อว่า "ตะพานปลา" ตำบลคลองหลอดตลาดใหม่ ต่อมาใน รศ.112 กระทรวงการคลังมหาสมบัติ มีประกาศยกเลิกว่า "ตั้งแต่วันที่ 15 ธันวาคม รัตนโกสินทร์ ศก.111 นี้ไปให้คงมีตะพานปลา แต่เพียง ที่ตำบลวัวลำพองแห่งเดียว ให้ราษฎรลูกค้า ผู้ซึ่งเคยบรรทุกปลามาขายที่ตะพานปลา ตำบลคลองหลอดตลาดใหม่ นำเรือปลาไปจอดขึ้นท่าตะพานปลา ตำบลวัวลำพอง แต่ถึงกระนั้นก็ยังมีคน

เรียกว่า "คลองตลาด" จนทุกวันนี้ และคลองลอดที่แท้จริง คือคลองจากวัดบูรณศิริหรือมาตยารามไปออกวัด มหรรณพาราม และวัดเทพธิดาราม และอีกสายหนึ่งจากวัดราชพิศไปออกสะพานด้านทั้งสองคลองนี้เป็นคลองลอดที่แท้จริง

ส่วนคลองคูเดิม คือ คลองที่เข้าใจผิดและเรียกกันว่าคลองลอดคลอง นี้จะเริ่มต้นตั้งแต่ปากคลองใต้สะพานสมเด็จพระปิ่นเกล้าฯ ฝั่งตะวันออก ผ่านหน้าโรงละครแห่งชาติ ผ่านกรมสรรพากร กรมประชาสัมพันธ์ ไปโผล่ผ่านมาทาง แม่พระธรณีบีบมวยผม กระทรวงยุติธรรม กระทรวงกลาโหม กรมแผนที่กระทรวงมหาดไทย กรมรักษาดินแดน กรมที่ดิน มาออกแม่น้ำเจ้าพระยาตรงที่เรียกว่า "ปากคลองตลาด"

ตลาดแห่งนี้ตั้งอยู่ตรงบริเวณปากคลองตลาด ริมนถนนอัษฎางค์ ซึ่งเมื่อก่อนเคยมีผู้เข้าใจสับสนเรื่องชื่อของคลองลอดว่าเป็นคลองคูเมือง หรือคลองริมนถนนอัษฎางค์ ความจริงไม่ใช่ ปลายคลองข้างใต้นั้นเรียกว่า "คลองตลาด"

ผลิตผลทางการเกษตร ซึ่งเกือบทั่วประเทศถูกลำเสียงส่งผ่านมายังตลาด "ปากคลองตลาด" ก่อนที่จะกระจายออกไปสู่ที่ต่าง ๆ จนถึงตลาดภายนอกประเทศ ทุกวันนี้ตลาดทั้ง 3 กลุ่มใหญ่ ๆ นี้จัดเป็นตลาดศูนย์กลางขนาดใหญ่ ซึ่งการค้าเงินธุรกิจภายในตลาดนี้เป็นการค้าที่เอื้ออำนวยต่อกันและกัน การจัดการและการบริหารคล้ายคลึงกัน ซึ่งมีตั้งแต่หาบเร่ขายปลี๊กและขายส่ง เป็นกลุ่มตลาดที่มีปริมาณของแผงขายมากที่สุดตลาดหนึ่งในกรุงเทพฯ

ปากคลองตลาดยุคอดีต - ปัจจุบัน

บริเวณแม่น้ำลำคลองสมัยก่อน จะมีแม่ค้าพ่อค้าแจวเรือขายผ่านไปตามริมสองฝั่งคลองของที่ขายจะเป็นพืชผลทางการเกษตร เป็นส่วนใหญ่ วิธีการขายก็จะส่งเสียงร้องขายไปตลอดลำน้ำ บ้านไหนเรือนไหน ซึ่งมีบ้านอยู่แถวริมคลอง ถ้าต้องการซื้อก็จะลงไปยืนรออยู่บริเวณท่าหน้าการค้าขายในอดีตมักเริ่มขึ้นจากริมคลองเป็นตลาดน้ำ เพราะการคมนาคม

ขนส่งยังไม่สะดวก ต้องอาศัยบรรทุคนส่งสินค้ากันโดยทางเรือ จนถึงปัจจุบันธุรกิจเริ่ม ขยับขยายตัว ถนนหนทางเพิ่มขึ้นการขนส่งทางบกจึงสะดวกและรวดเร็ว ทำให้มีสภาพของ ตลาดบกมากกว่าตลาดน้ำเมื่อครั้งในอดีต

เมื่อพูดถึงปากคลองตลาด แม้หลายคนจะรู้จักคุ้นเคยเป็นอย่างดีแล้วในปัจจุบัน แต่เพื่อให้มองเห็นภาพพจน์เมื่อครั้งอดีตโดยรวม และมองเห็นความเปลี่ยนแปลงการเจริญเติบโต ของสภาพบ้านเมือง ในกรุงเทพฯ ทำให้มีผลต่อการพัฒนาการเศรษฐกิจของตลาด ที่เกี่ยวข้องกับความเป็นเมือง ดร.เกียรติ จิวะกุล และคณะ ได้ทำการศึกษาเรื่อง ตลาด ในกรุงเทพมหานคร การขยายตัวและพัฒนาการ ได้กล่าวถึง ปรากฏการณ์ ความเป็นมาของ ตลาดที่สัมพันธ์กับวิวัฒนาการการเติบโตของกรุงรัตนโกสินทร์จนถึงการขยายตัวของกรุงเทพฯ ในปัจจุบัน ปรากฏว่าตลาดซึ่งเป็นแหล่งบริการสินค้าที่เป็นอาหารการกินประจำวันและเครื่องใช้ต่าง ๆ ของกรุงเทพฯ จะมีวิวัฒนาการไปตามการขยายตัวของกาตั้งถิ่นฐานโดยครั้งแรก จะเป็นการค้าขายโดยพายเรือ หรือตลาดน้ำตามริมแม่น้ำลำคลอง ที่มีการตั้งบ้านเรือนหนาแน่น และเปลี่ยนแปลงตั้งแต่ลักษณะของตลาดนั้นมาเป็นตลาดที่ถาวรบริเวณริมคลองที่สำคัญ ๆ ต่อมาการตั้งถิ่นฐานขยายตัวทางไกลแม่น้ำลำคลองโดยเกาะกลุ่มตามแนวถนน ซึ่งเป็นเทคนิค การขนส่งที่แพร่เข้ามาจากประเทศตะวันตก ถนนได้เข้ามามีบทบาทแทนแม่น้ำลำคลองมากขึ้น ทุกที่ ตลาดและร้านค้าจึงปรากฏหนาแน่นตามริมถนน และกระจุกตัวเป็นย่านการค้าที่สำคัญ ๆ ดังที่เห็นกันอยู่ในปัจจุบัน ส่วนรูปแบบการค้าก็เปลี่ยนแปลงไปมาก จากเรือเร่ในลำคลอง เป็นหาบเร่และแผงลอย ริมถนนและแผงลอยในตลาดจากห้างร้านในสมัย รัชกาล 4-5 ได้เปลี่ยนแปลงเป็นศูนย์สรรพสินค้าขนาดใหญ่ และตลาดสดก็เปลี่ยนแปลงจากตลาดเปิดโล่งเป็นการรวมตัวของแผงสินค้านานาชนิด ภายใต้หลังคาเดียวกัน และถูกล้อมด้วยตึกแถว ที่เกิดแทรกขึ้นมาติดถนนทั่วไป พร้อมทั้งมีหาบเร่ แผงลอยเป็นส่วนประกอบสำคัญของตลาด สิ่งเหล่านี้ทำให้รูปแบบของตลาดทั่วไปคล้ายคลึงกัน และเนื่องด้วยตลาดเป็นส่วนหนึ่งของ ชุมชน ตลาดทุกวันนี้จึงเผชิญหน้ากับปัญหาสภาพแวดล้อม และปัญหาอื่น ๆ เช่นเดียวกับ กรุงเทพฯ ที่สำคัญคือ เรื่องของความแออัดไร้ระเบียบและไม่ถูกสุขลักษณะอนามัย

อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบันนี้เราจะสังเกตได้ว่า ตลาดต่าง ๆ ที่มีอยู่ทั่วไปใน กรุงเทพฯ ถ้าเป็นตลาดเก่าแก่หรือตลาดประจำท้องถิ่นในเขตนั้น ๆ แล้ว

มักจะต้องอยู่ใกล้ริมแม่น้ำ หรือลำคลอง และมีถนนผ่านด้านหน้าหรือด้านข้างทั้งนี้เพื่อสะดวกทั้งการขนส่งทางเรือ และทางรถยนต์ เป็นการเชื่อมต่อความสัมพันธ์ที่มีมาแต่ครั้งอดีต ควบคู่กับปัจจุบันคือการค้าขายได้ทั้งตลาดน้ำด้านหลังตลาด และตลาดบกบนถนนหน้าตลาดที่พบเห็นทั่วไป เช่น ตลาดปากคลอง ตลาดท่าเตียน ตลาดเทเวศน์ และตลาดคลองเตย เป็นต้น

หลายตลาดในนามปากคลองตลาด

ตลาดย่านปากคลองตลาด ประกอบไปด้วย ตลาดยอดพิมาย ตลาดส่งเสริมเกษตรไทย และตลาดสดปากคลองตลาด

ตลาดยอดพิมาย เป็นตลาดเอกชน ดำเนินงานมาตั้งแต่ พ.ศ. 2503 จากการสอบถาม ผู้ดูแลตลาดพบว่ามีจำนวนแผง 1,300 แผง ในตลาดและตั้งอยู่ในเขตพระนคร ระหว่างถนนจักรเพชรและแม่น้ำเจ้าพระยา มีท่าเทียบเรือขึ้นสินค้า 3 ท่า และด้านหน้าของตลาดติดถนนจักรเพชร ด้านซ้ายติดซอยโรงยาเก่า ด้านขวาติดซอยท่ากลาง และด้านหลังติดท่าขึ้นสินค้าจากแม่น้ำเจ้าพระยา

บริเวณตัวอาคารตลาดแยกออกเป็น 2 อาคาร ด้านหน้าเป็นอาคารใหญ่ ภายในตลาดเป็นแผงลอยขายสินค้าผลไม้ ด้านหลังเป็นอาคารขนาดเล็กกว่า ภายในเป็นแผงลอยขายสินค้าผัก ส่วนที่ว่างรอบตัวตึกแถวของตลาด และที่ว่างทางเท้าด้านหน้าของตึกแถวนอกตลาด ที่ไม่มีหลังคาปกคลุม แม้ค้าส่วนใหญ่จะเป็นแผงลอย หาบเร่ แบกะดิน ขายสินค้าดอกไม้และที่ว่างรอบตลาดยังใช้เป็นเส้นทางรถเข็นขนถ่ายสินค้ารอบ ๆ ตลาด สำหรับตึกแถวในตลาดยอดพิมาย จะใช้เป็นร้านขายส่งและปลีกผลไม้ และดอกไม้สดมากกว่า รับผิดชอบดอกไม้สด หรือขายดอกไม้จัดแต่งสำเร็จรูป

ตลาดส่งเสริมเกษตรไทย เป็นตลาดเอกชนของบริษัทส่งเสริมเกษตรไทยจำกัด เริ่มดำเนินงานตั้งแต่ พ.ศ. 2516 มีจำนวนแผง 372 แผง และเป็นตลาดที่มีถนนล้อมรอบทุกด้าน โดยหันหน้าสู่ถนนจักรเพชรด้านซ้ายติดถนนบ้านหม้อ ด้านขวาติดถนนอัษฎางค์ และ

ด้านหลังติดกับซอยท่ากลาง เป็นตลาดในกลุ่มปากคลองตลาดที่อยู่ตรงกันข้ามกับตลาดยอดพิมาน และตลาดสดปากคลองตลาด โดยมีถนนจักรเพชรกั้นกลางบริเวณตัวตลาดที่มีหลังคาคลุมแยกเป็น 2 อาคาร อาคารแรกด้านซ้ายมือติดกับถนนบ้านหม้อ ภายในอาคารเป็นแผงลอยขายดอกไม้จัดแต่ง เช่น ดอกไม้สำเร็จรูป ดอกไม้สด ดอกไม้พลาสติกไว้ใช้ในงานมงคลและงานศพเป็นส่วนใหญ่ ด้านขวามือเป็นอาคารซึ่งใหญ่กว่ามีกิจกรรมขายส่งผักเป็นส่วนใหญ่และรอบ ๆ ตัวอาคารทั้ง 2 นี้ กับบริเวณที่ว่าง ๆ ทั้งภายในตลาด และภายนอกตลาดบริเวณทางเท้าสองฟากถนนเต็มไปด้วยแม่ค้าดอกไม้หาบเร่ และแบกะดิน (ดอกไม้กองกับพื้น) วางขายโดยเช่าที่จากเจ้าของตลาด หรือเจ้าของตึกแถว เพื่อขายสินค้าทั้งขายปลีกและขายส่ง

ตลาดสดปากคลองตลาด เป็นตลาดที่อยู่ในความดูแลขององค์การตลาด กระทรวงมหาดไทยมีฐานะเป็นรัฐวิสาหกิจ เริ่มดำเนินงานมาตั้งแต่ พ.ศ. 2496 มีจำนวนแผง 1,360 แผง ตั้งอยู่ในเขตพระนคร ระหว่างถนนจักรเพชรและแม่น้ำเจ้าพระยา โดยหันหน้าตลาดสู่ถนนอัษฎางค์ (เสียบคลองหลอด) ด้านซ้ายติดถนนเสียบแม่น้ำเจ้าพระยา ด้านขวาติดถนนจักรเพชรและด้านหลังติดซอยท่ากลาง เชื่อมต่อจากตลาดยอดพิมาน

บริเวณตัวตลาดแบ่งเป็น 2 อาคาร อาคารแรกเป็นตึกแถวด้านข้างถนนจักรเพชร และตึกแถวรอบตลาด จะเป็นแผงลอยขายสินค้า เครื่องอุปโภค บริโภคของชำ ทั้งขายส่งและขายปลีก อาคารถัดมาเป็นอาคารเปิดโล่งจนถึง ทำขึ้นสินค้า ริมแม่น้ำเจ้าพระยา จะเป็นอาคารที่มีสินค้าผักและผลไม้มากที่สุด ทั้งเป็นแผงลอย และวางกองกับพื้นปูนซีเมนต์เป็นล๊อค ๆ ไปไม่ตั้งเป็นแผง และหาบเร่ที่วางขายดอกไม้บริเวณที่ว่างทางเท้าและทางเดินรอบ ๆ ตลาด

สภาพทางสังคมร่วมกันของกลุ่มตลาดปากคลองตลาด

ตลาดยอดพิมาน ตลาดส่งเสริมเกษตรไทย และตลาดสดปากคลองตลาดนอกจากจะมีลักษณะทางกายภาพ โดยมีที่ตั้งใกล้เคียงกันแล้ว จากการสำรวจยังพบว่าตลาดทั้ง 3 ยังมีลักษณะร่วมกันในกลุ่มตลาดปากคลองตลาดดังนี้

สินค้า สินค้าหลักของตลาดทั้ง 3 คือ ผลผลิตทางการเกษตร อันได้แก่ ผัก ผลไม้ และดอกไม้

สำหรับดอกไม้ที่ดำเนินการซื้อ-ขายอยู่ที่ตลาดปากคลองตลาด นั้น นอกจากผู้ประกอบการค้าจะได้ดอกไม้ที่มีที่มาจากแหล่งหรือย่านที่เพาะปลูกเป็นหลักแล้ว (ดังจากกล่าวถึงแหล่งเพาะปลูกในหัวข้อการเดินทางของดอกไม้ในหน้าถัดไปของบทนี้) ผู้ประกอบการก็ยังสามารถได้ดอกไม้มาจากวิธีการต่าง ๆ จากการศึกษพบว่า มีวิธีการดังต่อไปนี้

1. ผู้ประกอบการค้าจะรับซื้อดอกไม้อยู่ที่ปากคลองฯ โดยชาวสวนที่อยู่ในละแวกใกล้เคียงกับปากคลองฯ และมีการคมนาคมสะดวกจะมาซื้อขายและส่งดอกไม้เองโดยตรง โดยไม่ผ่านคนกลางคือ พ่อค้าท้องถิ่น นายหน้า

2. ผู้ประกอบการไปรับ-ซื้อ โดยตรงจากชาวสวน จากพ่อค้าท้องถิ่น

3. ผู้ประกอบการในระดับต่าง ๆ ได้แก่ ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก พ่อค้าท้องถิ่น นายหน้าจะมีสวนดอกไม้ของตนเอง และบางรายก็เข้าห้่นปลูกดอกไม้กับเจ้าของสวนทำให้มีสินค้าดอกไม้ออกมาขายได้ตลอด

4. ผู้ประกอบการค้าได้สินค้าดอกไม้ มาจากพ่อค้าท้องถิ่น นายหน้าหรือตัวแทนดอกไม้ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ส่งดอกไม้้นอกมาขายที่ปากคลองฯ ทำให้ผู้ประกอบการค้ามีดอกไม้มานานาชนิดมาบริการลูกค้าทั้งที่ปากคลองและต่างจังหวัดได้ทุกฤดูกาล

5. ผู้ประกอบการใช้วิธีผูกพันชาวสวน (ให้กู้ยืมเงิน) ให้ส่งดอกไม้มาขายให้ตน โดยหักคืนเงินชำระหนี้กัน และเงินที่เหลือจากการใช้หนี้แล้วจึงจะเป็นรายได้ของชาวสวนไป

สถานที่ สถานที่สำหรับวางดอกไม้ไว้จำหน่าย มีอยู่ริมถนนใหญ่ (ถนนจักรเพชร) และหน้าตลาดกลางทั้งสามแห่งกล่าวคือ

1. โครงสร้างของตลาดสดปากคลองตลาด และตลาดยอดพิมานนั้น จะแบ่งออกได้เป็นสามส่วนคือ ส่วนแรกซึ่งอยู่ติดกับทางเข้าของตลาดจะเป็นที่สำหรับจัดไว้จำหน่ายดอกไม้สดและของชำ ส่วนกลางเป็นแผงขายผลไม้ และส่วนในสุดเป็นการขายส่งผักสด ผลไม้และดอกไม้

2. สำหรับตลาดส่งเสริมเกษตรกรไทยได้ถูกแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนหน้าเป็นที่จำหน่ายดอกไม้สดและดอกไม้แห้ง กับส่วนในที่จำหน่ายผักสด

ฉะนั้น จะเห็นว่าลักษณะโครงสร้างของตลาดที่จัดไว้ นั้น การจำหน่ายดอกไม้สด จะต้องอยู่ส่วนหน้าของตลาด ทั้งนี้เนื่องจากดอกไม้เป็นสินค้าที่บอบช้ำง่าย และมีอายุสั้น จึงต้องจัดไว้ส่วนหน้าของตลาด เพื่อให้ขายหมดไว และยังเป็นความสะดวกแก่การขนส่งดอกไม้ริมถนนรวมทั้งสะดวกแก่การเรียกลูกค้าที่เดินผ่านไปมาทางเท้าให้ซื้อดอกไม้ได้ง่าย นอกจากนั้นพื้นที่ของตลาดกลางทั้งสามแห่ง ยังมีบริเวณคับแคบทำให้สถานที่ของตลาดที่มีอยู่ ไม่เพียงพอกับความต้องการของผู้ประกอบการ ทำให้ผู้ค้าดอกไม้บางส่วนจึงต้องวางจำหน่ายอยู่ริมถนนติดกับทางเข้าของตลาด

การขนส่งและการบรรจุหีบห่อ เพื่อจำหน่ายโดยทั่วไป ผู้ขายส่งจะมีสถานที่จำหน่ายดอกไม้อยู่ในบริเวณตลาด ดังนั้นลูกค้าหรือผู้ซื้อจะต้องไปติดต่อกับผู้ขายส่งที่ตลาดกลางด้วยตนเอง แต่สำหรับลูกค้าที่อยู่ห่างไกล ผู้ขายส่งจะส่งดอกไม้ไปให้ ซึ่งจะต้องเสียค่าขนส่งเฉลี่ย 10 บาท หรือกล่องละ 30 บาท ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระยะทางส่วนใหญ่จะขนส่งโดยทางรถยนต์ เช่น ไปยังจังหวัดชลบุรี นครสวรรค์ และภูเก็ต เป็นต้น และมีบางส่วนที่ส่งไปทางรถไฟจะต้องเสียค่าขนส่งกิโลกรัมละ 3.50 บาท การขนส่งโดยทางรถไฟส่วนมากจะไปยังจังหวัดนครศรีธรรมราช สงขลา (หาดใหญ่) และนราธิวาส เป็นต้น การขนส่งทางเรือ ส่วนใหญ่จะเป็นการรับส่งดอกไม้ในลแวกสวนใกล้เคียงเขตกรุงเทพฯ ฝั่งธนบุรี

ลักษณะ-ของการขาย กลุ่มตลาดปากคลองทั้ง 3 ตลาด จะมีทั้งการขายส่งและขายปลีก จากการสำรวจพบว่า ผู้ประกอบการค้าที่อยู่ภายในอาคารส่วนในสุดของตลาดที่ติดกับท่าขึ้น-ส่งสินค้าและชอยท่ากลาง จะเป็นลักษณะของการขายส่ง 90% โดยมีการขายปลีกอยู่ประปราย และพื้นที่ในการตั้งวางสินค้าจะเป็นลักษณะของลานซีเมนต์กว้างโดยมีสินค้ากองอยู่มากมายและเป็นที่พักของสินค้า กองขายอยู่กับพื้น เพื่อให้ผู้ประกอบการ (ยี่ปั้ว) รอจะส่งไปให้ลูกค้าขาประจำ หรือลูกค้าที่มารับซื้อถึงที่ รวมทั้งขายให้กับลูกค้าทั่ว ๆ ไปที่ไม่ใช่คนซื้อประจำที่ต้องการจะซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก ๆ

สำหรับ อาคารที่เปิดโล่งอยู่ตรงกลาง ของกลุ่มตลาดปากคลองฯ จะมีลักษณะของการขายทั้งขายส่งและขายปลีก ถ้าลูกค้าต้องการ และร้านจะเป็น ลักษณะของแผงลอย และแบ่งเป็นล๊อคเล็ก ๆ 1-3 เมตร ทำให้ปริมาณสินค้าที่ผู้ประกอบการนำมาเสนอขายให้ลูกค้า จะมีปริมาณน้อยกว่า ผู้ประกอบการค้าที่อยู่ภายในอาคารส่วนในสุดของตลาดที่มีพื้นที่ในการขายมากกว่า 5-10 เมตร ขึ้นไป

ลักษณะของการขายที่อยู่ภายนอกอาคารของตลาด อันได้แก่ ผู้ประกอบการที่เป็นตึกแถวที่อยู่บริเวณรอบตลาดมีอยู่ประมาณ 40% ทั้งด้านข้างและด้านหน้าของตลาด โดยมีรูปแบบของการขาย ทั้งขายส่งและขายปลีก ผู้ขายถัดมาอีก 50% คือ พ่อค้า แม่ค้า หาบเร่แบบกะดิน (ขายสินค้ากองกับพื้น) โดยไม่มีอาคารร้านจะมีแต่รูปแบบของการขายปลีกเล็ก ๆ น้อย ๆ และขายเหมาให้ลูกค้าไปเลย ถ้าพ่อค้าแม่ค้าพอใจ อีก 10% ที่เหลือจะเป็นรูปแบบของการขายอยู่ในรถปิกอัพที่ผู้ประกอบการจอดอยู่ข้างทางริมถนนตั้งแต่บริเวณด้านข้างโรงเรียนสวนกุหลาบเข้าสู่ถนนจักรเพชร และถนนบ้านหม้อตลอดจนซอยต่าง ๆ ที่อยู่โดยรอบ ๆ ตลาด มีทั้งขายส่งและขายปลีก แล้วแต่ลูกค้าพอใจ นับเวลาให้มาส่งของได้

การชำระเงิน ในการซื้อขายดอกไม้ที่ปากคลองฯ ผู้ประกอบการค้า จะชำระค่าดอกไม้มี 3 ประเภท คือ

1. ชำระเป็นเงินสดทันที
2. การให้เครดิตกันระหว่างผู้ประกอบการค้าในระดับต่างๆ ได้แก่ ชาวสวน พ่อค้าท้องถิ่น ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก นายหน้า นำสินค้าไปขายก่อนและชำระเงินภายหลังเมื่อถึงกำหนดตกลงกัน
3. การชำระเงินบางส่วน โดยผู้ประกอบการจะจ่ายให้ก่อนประมาณครึ่งหนึ่งของราคาดอกไม้ทั้งหมดที่ซื้อในแต่ละครั้งไม่ว่าจะเป็นซื้อจากชาวสวน พ่อค้าท้องถิ่น ผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่ง และที่เหลือจะจ่ายให้อีกเมื่อขายดอกไม้ได้แล้ว

เวลาดำเนินการของตลาด โดยแบ่งตามลักษณะของผู้ค้าดอกไม้แล้วจะได้เวลาดำเนินการดำเนินการของแม่ค้าดอกไม้ปากคลองฯ เป็น 3 ประเภท คือ

ผู้ค้าแผงลอย เวลาค้าขายระหว่าง 03.00 - 18.00 น.

ผู้ค้าห้องแถว เวลาค้าขายระหว่าง 07.00 - 18.30 น.

ผู้ค้าหาบเร่ เวลาค้าขายระหว่าง 06.00 - 20.00 น.

ผู้ค้าแบกะดิน (ขายสินค้ากองกับพื้น) เวลาค้าขายระหว่าง 00.01 - 24.00 น.

ตลอดทั้งคืนโดยรับช่วงกันเป็นชั่วโมง ๆ ะหว่างแม่ค้าด้วยกัน แบ่งช่วงเวลากันขายกลุ่มหนึ่ง ประมาณ 1-4 คนแล้วแต่ตกลงเวลากัน

การเดินทางของดอกไม้

ก่อนที่ดอกไม้จะมาถึงมือของแม่ค้าดอกไม้ แล้วส่งต่อไปให้กับผู้ซื้อหรือลูกค้า ที่มาหาซื้อดอกไม้ที่ปากคลองฯ ได้นั้น ก็จะต้องมีที่มาและผ่านขั้นตอนแรก คือ การปลูกเลี้ยงของชาวสวนทั้งที่เป็นผู้ปลูกเลี้ยงรายย่อยทำไม่ก็ไร่ จนถึงผู้ปลูกเลี้ยงรายใหญ่ 50-60 ไร่ขึ้นไป และชาวสวนได้มีการรวมตัวกัน ของผู้ปลูกเลี้ยงหลาย ๆ ราย จัดตั้งเป็นบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนทั้งการส่งออกดอกไม้ไปต่างประเทศ และส่งมาจากหน้าภายในประเทศ ที่ตลาดปากคลองฯ ซึ่งเป็นทั้งแหล่งค้าส่งและขายปลีกดอกไม้ทุกชนิด ที่สำคัญของประเทศที่อยู่นิวยอร์ก

อนึ่ง การรวมตัวกันของชาวสวนผู้ปลูกเลี้ยงได้มีการจัดตั้งขึ้นเป็นบริษัทหรือห้างหุ้นส่วนทั้งที่มีที่ตั้งอยู่ที่ตลาดปากคลองฯ เช่น ร้านทานตะวันฟลอริสท์จำกัด ห้างหุ้นส่วนเบญจพันธ์ฟลาวเวอร์ จำกัด เป็นต้น และมีที่ตั้งอยู่นอกตลาดปากคลองฯ ก็ดี ย่อมทำให้เกิดผลดีต่อผู้ปลูกเลี้ยงและแม่ค้าดอกไม้ โดยที่ผู้ปลูกเลี้ยงจะมีตลาดรับซื้อดอกไม้ จำนวนดอกไม้ที่แน่นอน ทำให้ผู้ปลูกลดการเสี่ยงต่อการขายดอกไม้ไม่ได้ ในช่วงที่ดอกไม้ออกมาเยอะ หรือขาดทุนและลดการเสี่ยงต่อการชำระหนี้เงินของผู้ค้ารายต่าง ๆ ในปากคลองฯ ที่จะมาซื้อดอกไม้จากผู้ปลูกเลี้ยงโดยการวางเครดิตเอาดอกไม้ไปขายก่อน เพราะบริษัทจะมีการกำหนดเงื่อนไขที่รัดกุม เช่น มีการจำกัดโควตาการให้ดอกไม้ แก่ผู้ค้านำไปขาย การดูภูมิหลังความเป็นมาของผู้ค้าประเภทต่าง ๆ ในตลาดปากคลองฯ ว่าน่าเชื่อถือ-ไว้ใจได้หรือไม่ ในเงื่อนไขนี้ ผู้ค้าหาบเร่ แบกะดิน จะเสียเปรียบแก่ผู้ค้าตึกแถว แผงลอยในด้านความน่าเชื่อถือ เพราะผู้ค้าตึกแถว แผงลอย จะมีลักษณะหลักทรัพย์ร้านและรายได้ที่มากกว่าและบริษัทกลุ่มผู้ปลูกเลี้ยงสามารถติดตามการชดเชยหนี้ได้ง่ายกว่า ผู้ค้าหาบเร่ แบกะดินที่มีที่อยู่รายได้ไม่แน่นอน

ดอกไม้ ที่ส่งมาขายที่ปากคลองตลาดฯ จะมีที่มาจากภายในประเทศและต่างประเทศ จากภายในประเทศ จะเป็นดอกไม้ที่มาจากเขตต่าง ๆ ของกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด สำหรับภายในกรุงเทพฯ ได้แก่ เขตบางแค หนองแขม ภาษีเจริญ ดลิ่งชัน และกระทุ่มแบน เป็นต้น สำหรับดอกไม้ที่มาจากต่างจังหวัด ได้แก่ นครปฐม สมุทรปราการ สมุทรสงคราม สมุทรสาคร เพชรบุรี เชียงใหม่ เชียงราย แม่ฮ่องสอน เป็นต้น

ดอกไม้ ที่มาจากต่างประเทศ ได้แก่ ประเทศเนเธอร์แลนด์ สวิตเซอร์แลนด์ เบลเยียม เดนมาร์ก อเมริกา ได้หวัน สิงคโปร์ มาเลเซีย เป็นต้น

ด้านการขนส่งดอกไม้ มีทั้งเครื่องบิน รถไฟ รถยนต์ และเรือยนต์

เมื่อดอกไม้มาถึงมือแม่ค้า ประเภทต่าง ๆ ที่ปากคลองตลาดแล้ว ขั้นตอนต่อไป ก็จะเป็นลักษณะของการรับ-ซื้อขายดอกไม้ ในหัวข้อวิธีการตลาดของดอกไม้

วิธีการตลาดของดอกไม้

แม่ค้าดอกไม้ ต้องพบปะผู้คนและรู้จักวิถีทางของตลาดที่มีความสำคัญและเกี่ยวข้องกับเธอในการหารายได้ ซื้อมือดอกไม้ ฟังพาเครดิต นำดอกไม้มาขายก่อนและมีความสัมพันธ์กันในวิธีการตลาดของดอกไม้ ซึ่งประกอบไปด้วยบุคคลผู้ซึ่งประกอบการค้าในระดับต่าง ๆ นับตั้งแต่ชาวสวน พ่อค้าท้องถิ่น พ่อค้าส่งออก นายหน้า พ่อค้าปลีก และหน้าที่ของตลาดในการแลกเปลี่ยนสินค้าดอกไม้ อันได้แก่ การซื้อรวบรวมดอกไม้ จากแหล่งผลิตผ่านคนกลางสู่ลูกค้า และการขาย การกำหนดราคาดอกไม้จากผู้ซื้อสู่ผู้ขาย ตลอดจนสิ่งที่จะช่วยสนับสนุนและส่งเสริมวิธีการตลาดดอกไม้ ให้ดำเนินไปด้วยดี ได้แก่ ทูม และข้อมูลข่าวสารการตลาด ดังรายละเอียดต่อไปนี้

วิธีการตลาดดอกไม้ในปากคลองตลาด จากการศึกษาพบว่า เมื่อชาวสวนผลิตดอกไม้ออกมาแล้ว ก็จะขายให้กับผู้ประกอบการค้าในระดับต่าง ๆ โดยบทบาทของพ่อค้าคนกลางในระดับต่าง ๆ สามารถสรุปได้ดังนี้

1. พ่อค้าส่ง ผู้ค้าระดับนี้จะซื้อ-ขายดอกไม้จากพ่อค้าในตลาดท้องถิ่น นายหน้า และชาวสวน มีอุปกรณ์ในการประกอบธุรกิจ เช่น เครื่องชั่ง รถบรรทุก และที่เก็บสินค้า อย่างครบครันจากนั้นจะนำดอกไม้ที่ได้มาเก็บรักษาบรรจุหีบห่อใส่ ช่าง ลัง หรือรักษาไว้ใน ตู้แช่รักษาความเป็นเพื่อเตรียมส่งให้กับลูกค้า ซึ่งได้แก่ พ่อค้าส่งออก พ่อค้าปลีกเจ้าของ ร้านดอกไม้ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด และผู้ค้าส่งประเภทนี้มีกำไรให้สินเชื่อกับพ่อค้าใน ระดับท้องถิ่นและชาวสวนด้วย

2. นายหน้า ทำหน้าที่เป็นตัวแทนในการซื้อหาดอกไม้ให้กับผู้ค้าส่งในตลาดปาก คลองฯ ตามที่ผู้ค้าส่งและเจ้าของร้านดอกไม้ในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดต้องการไม่ว่า จะเป็นดอกไม้ไทยหรือดอกไม้นอก ที่ลูกค้ากำลังนิยมหรือทั่ว ๆ ไป อีกทั้งนายหน้ายังเป็น ตัวแทนของตลาดดอกไม้ในท้องถิ่น ต่างจังหวัดหรือรับดอกไม้จากชาวสวนที่มาฝากขายดอกไม้ และนายหน้าจะทำหน้าที่ส่งต่อดอกไม้ให้ผู้ค้าส่ง รับซื้อต่อไป โดยนายหน้าจะได้รับผลตอบแทน ในรูปค่าบริการ โดยคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ของราคาที่เขาขายได้หรือจำนวนของดอกไม้ที่รวบรวมมา ได้ เช่น ดอกไม้ 1 ช่าง 100 กำ ผู้ค้าส่งให้ราคา 500 บาท หัก 10% = 50 บาท เป็น ค่านายหน้าให้กับนายหน้าที่ไปวิ่งหามาจากชาวสวนหรือพ่อค้าท้องถิ่นนำมาเสนอให้ และสำหรับ เปอร์เซ็นต์ของนายหน้าจะได้เท่าไรนั้น ขึ้นอยู่กับการตกลงของผู้ค้ากับนายหน้า ส่วนใหญ่จาก การสัมภาษณ์พบว่า มีตั้งแต่ 5-20% ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับฤดูกาลและความนิยมของลูกค้า นอกจากนี้ จากการสัมภาษณ์แม่ค้ายังพบว่านายหน้าบางคนทำหน้าที่เป็นผู้ให้สินเชื่ เงินกู้แก่แม่ค้าและ ชาวสวนรวมทั้งคอยติดตามการชำระหนี้ จากแม่ค้าดอกไม้ และชาวสวนที่ขอกู้ไปและจากการ จ้างวานของผู้ประกอบการค้าในตลาดปากคลองฯ ให้ทวงหนี้คืน

3. พ่อค้าปลีก ผู้ค้าระดับนี้ เป็นพ่อค้าแม่ค้ารายย่อย ได้ออก ผู้ค้าห้องแถวร้าน รับจัดดอกไม้ แผงลอย หาบเร่ แบกะดินโดยจะไปซื้อหาดอกไม้จากผู้ค้าส่งในตลาดปากคลองฯ และได้จากชาวสวนมาขายในที่ปากคลองฯ จากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้ค้าประเภทนี้ซื้อขายดอกไม้โดยส่วนใหญ่ไม่ผ่านนายหน้า เนื่องจากเป็นการค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ ทุนต่ำถ้าจะมีผ่าน นายหน้าก็จะเป็นผู้ค้าห้องแถวหรือร้านที่มีทุนมากและต้องการจะได้ดอกไม้ที่หายาก และได้ ราคาดีมาขายเป็นบางฤดู เพราะส่วนใหญ่ผู้ค้าปลีกประเภท หาบเร่ แผงลอย ขายของแบกะ ดินจะมีทุนน้อย และสินค้าคือดอกไม้จะเป็นดอกไม้ธรรมดาที่มีอยู่ทั่วไปราคาไม่แพง และขาย ได้ทั้งปี ได้แก่ดอกบัว กุหลาบ ดาวเรือง และกล้วยไม้ ซึ่งมีมากมายหลายชนิดอยู่แล้ว ที่

ปากคลองตลาด ทำให้ลดค่าใช้จ่ายในการไม่ต้องไปซื้อหาสินค้ามาขาย จากภายนอกตลาดปากคลองฯ และไม่ต้องเสียค่านายหน้าหาดอกไม้มาส่งให้

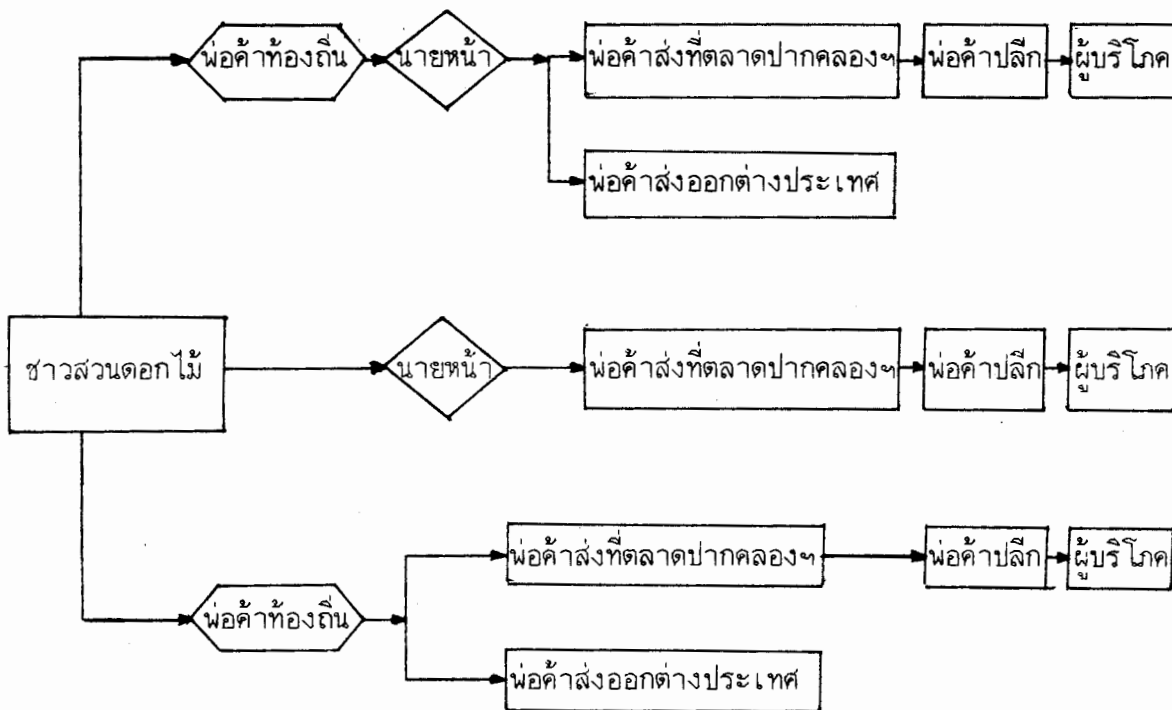
ผู้ค้าประเภทนี้ ส่วนมากจะมีปัญหาในเรื่องสถานที่วางขายดอกไม้บนทางเท้าและรายได้เนื่องจากบางฤดูกาลดอกไม้ออกสู่ตลาดมาก ทำให้ราคาตกขายได้น้อย ดอกไม้เหลือเน่าเสียก็ต้องทิ้งทำให้แม่ค้าบางคนเกิดปัญหาเรื่องทุนถ้าไม่มีเงินสำรองก็ต้องเป็นหนี้ไปกู้ยืมเงินหรือซื้อดอกไม้จากผู้ประกอบการในตลาดปากคลองฯ โดยให้เครดิตมาขายก่อนแล้วค่อยหักใช้คืนเป็นเงินสดภายหลังจากการขายดอกไม้แล้ว

4. พ่อค้าท้องถิ่น ผู้ค้าระดับนี้จะทำการรวบรวมรับซื้อดอกไม้จากชาวสวนโดยตรงมีความใกล้ชิดกับชาวสวนมาก เพราะเป็นบุคคลในท้องถิ่นนั้น ๆ และพ่อค้าท้องถิ่นจะทำหน้าที่นำดอกไม้มาบรรจุหีบห่อใส่เชิง หรือสิ่งเพื่อนำมาขายต่อให้แก่ผู้ประกอบการที่ตลาดปากคลองฯ นอกจากพ่อค้าท้องถิ่นจะรับซื้อดอกไม้แล้ว พ่อค้าท้องถิ่นยังให้บริการสินเชื่อและการขายเครื่องมืออุปกรณ์ ยาม่าแมลง และเมล็ดพันธุ์ต่าง ๆ ให้แก่ชาวสวนอีกด้วย

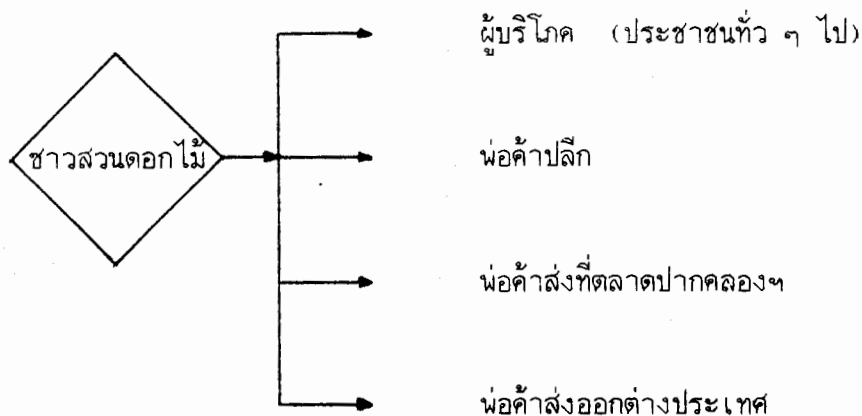
5. พ่อค้าส่งออก จะรับซื้อดอกไม้ทั้งจากพ่อค้าท้องถิ่น ผู้ประกอบการค้าส่งในตลาดปากคลองฯ นายหน้าและชาวสวน กลุ่มผู้ปลูกเลี้ยงดอกไม้ สหกรณ์ ผู้ปลูกเลี้ยงดอกไม้ เพื่อทำการส่งออกดอกไม้ ไปขายให้แก่ผู้ซื้อในต่างประเทศ

จากที่กล่าวมาข้างต้น เราพอสรุปวิธีการตลาดของดอกไม้ที่ปากคลองตลาดได้ดังนี้

แผนภูมิแสดงวิธีการตลาดของดอกไม้จากผู้ผลิตผ่านคนกลางสู่ผู้บริโภค



แผนภูมิแสดงวิธีการตลาดของดอกไม้จากผู้ผลิตสู่ผู้บริโภคประเภทต่าง ๆ โดยตรง



ที่มา : ข้อมูลจากภาคสนาม

จากแผนภูมิวิธีการตลาดมีข้อนำสังเกตคือ

1. ชาวสวนดอกไม้จะทำการซื้อขายดอกไม้โดยตรงกับผู้บริโภคและผ่านคนกลาง คือ พ่อค้าท้องถิ่น พ่อค้าขายส่ง พ่อค้าขายปลีก ผู้ค้าส่งออกต่างประเทศ และฝากขายกับนายหน้า ทั้งนี้จากการสัมภาษณ์ชาวสวน 40% ที่นำดอกไม้มาส่งให้กับพ่อค้าขายส่งและมานั่งขายเองที่ตลาดพบว่าเพื่อต้องการกำไรโดยตรงไม่ต้องผ่านนายหน้าและคนกลาง ซึ่งจะทำให้ชาวสวนได้กำไรน้อยและปัจจุบันถนนหนทางไปมาสะดวก ในตอนเย็น หลังจากชาวสวนเลิกงานในสวนแล้ว ก็จะมีเวลาว่างนำดอกไม้ที่ตัดแล้วใส่รถปิกอัพเอามาส่งขายตอนกลางคืนได้เลย และอีก 60% ยังใช้วิธีการผ่านคนกลางและนายหน้า เนื่องจากทุนน้อยไม่มีพาหนะในการนำส่งดอกไม้และไม่อยากเสี่ยงต่อการลงทุนไปขายเอง ทำให้ในการขายไม่มี ผู้การขายที่แน่นอน โดยผ่านช่องทางของคนกลางทำให้มีตลาดรับซื้อและลูกค้าประจำ มีรายได้ที่แน่นอนกว่าประเภทที่ชาวสวนไปนั่งขายเอง

2. ทำให้ลดบทบาทของคนกลางและนายหน้าลง ทำให้ทั้งชาวสวนและผู้ค้าปลีก หาบเร่ แผงลอย แบกะดิน ได้มีโอกาสเลือกซื้อดอกไม้โดยตรงจากชาวสวนที่มาฝากขายและชาวสวนนำมาขายเองที่ปากคลองฯ ในราคาต่ำและทำให้ไม่โดนหักเปอร์เซ็นต์ในการขายดอกไม้จากคนกลาง

3. การซื้อ-ขาย ดอกไม้ทั่ว ๆ ไป จะทำการตกลงกันด้วยวาจา หากพ่อค้าในตลาดกลางดอกไม้ที่ปากคลองฯ ต้องการจะรับซื้อดอกไม้จากชาวสวนจากพ่อค้าท้องถิ่น และนายหน้าก็จะแจ้งราคาซื้อไปยังพ่อค้าท้องถิ่น ชาวสวนโดยใช้โทรศัพท์ติดต่อหรือส่งใบแจ้งราคาไปให้หากพ่อค้าท้องถิ่น ชาวสวนตกลงขายก็จะส่งสินค้ามายังตลาดปากคลองฯ โดยดอกไม้ถ้าใส่แข่งมากจะมีป้ายชื่อแผงผู้รับผิดชอบไว้ที่เข่งเรียบร้อย เช่น เจ็น้อย เจ็ลิ่ง เมื่อรถเทียบท่ากุสของตลาดก็จะขนดอกไม้ลงและเข็นไปส่งตามแผงหรือซื้อร้านที่ระบุในป้ายให้เรียบร้อย

ลักษณะการรับ-ซื้อขายดอกไม้

จากการศึกษาพบว่า ลักษณะการซื้อขายแบ่งได้เป็น 2 ประเภทคือ

1. ชาวสวนนำดอกไม้ไปขายให้แก่ผู้ค้าปลีกและผู้ค้าส่งที่อยู่ในตลาดปากคลอง
เองกับขายผ่านพ่อค้าท้องถิ่นและนายหน้า
2. ลักษณะการรับ-ซื้อขายดอกไม้จะขึ้นอยู่กับฤดูกาล ถ้าเป็นฤดูกาลปกติพ่อค้า
ก็จะซื้อขายดอกไม้ผ่านคนกลางตามปกติ หากเป็นช่วงที่ดอกไม้เข้าสู่ตลาดน้อยคือช่วงฤดูแล้ง
นอกจากจะซื้อขายโดยติดต่อผ่านนายหน้า และพ่อค้าท้องถิ่นแล้ว พ่อค้าส่งก็จะเข้ามาติดต่อ
ขอซื้อดอกไม้จากชาวสวนเองเป็นจำนวนมากแต่ถ้าเป็นฤดูที่ดอกไม้เข้าสู่ตลาดมาก คือช่วง
ฤดูฝนหากพ่อค้าไม่มาซื้อหรือเหมาสวน ชาวสวนก็จะนำดอกไม้ไปวางขายที่แผงในตลาดเอง
หรือ เสนอขายให้แก่ผู้ประกอบการในตลาดปากคลองฯ ทำให้ผู้ประกอบการลดค่าใช้จ่ายใน
การขนส่งลงและไม่ผ่านนายหน้าทำให้ดอกไม้ในช่วงฤดูฝนมีราคาไม่แพง
3. เวลาทำการรับซื้อ-ขายดอกไม้ที่ปากคลองฯ จะเริ่มกันตอนเช้ามีระหว่าง
เวลา 03.00-06.00 น. และในเวลากลางคืนระหว่าง 20.00-24.00 น.

การกำหนดราคาซื้อขาย จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในตลาดปากคลองฯ ทำให้สามารถแบ่งวิธีการกำหนดราคาซื้อขายดอกไม้ที่ตลาดปากคลองฯ ได้ดังนี้

วิธีแรก ผู้ค้าในตลาด ผู้ค้าท้องถิ่นและนายหน้าจะออกไปติดต่อกับชาวสวนเพื่อ
รับซื้อดอกไม้ในลักษณะแบบเหมาสวนทั้งหมด โดยกำหนดราคาเหมาตามราคาตลาด ฤดูกาล
ผลิตและปริมาณความต้องการของตลาดช่วงเวลานั้น เช่น ดอกไม้ในฤดูแล้งมีจำนวนดอกไม้
น้อยทำให้ดอกไม้ได้ราคาดี มีราคาซื้อขายสูง

วิธีที่สอง กำหนดราคาตามน้ำหนักและชนิดของดอกไม้ (กิโลกรัม) ที่บรรจุในแข่ง
ลัง หีบ หรือห่อ เช่น 1 แข่ง 50 กิโลกรัม ถ้าเป็นดอกกล้วยไม้หวายแดง กิโลกรัม
ละ 10 บาท = $(50 \times 10) = 500$ บาท/1 แข่ง

วิธีที่สาม การกำหนดราคาซื้อขายในลักษณะ "ตกเขียว" โดยเจ้าของเงินทุนหรือ
พ่อค้าเมื่อถึงฤดูตัดดอกไม้ขายก็จะไปตีราคาหน้าสวนตามแต่จะตกลงกันว่าจะเหมาะสมหรือ
ผู้ราคาเป็นกิโลกรัม แล้วหักเงินทุนที่ชาวสวนยืมรับจากพ่อค้ามาทำการเพาะปลูก แล้วก่อน
หน้านั้นเพื่อชำระหนี้ เงินที่เหลือ จึงเป็นกำไรของชาวสวน ส่วนราคาที่จะกำหนดขึ้นนั้นเป็น
ไปตามปริมาณความต้องการของตลาดเช่นกัน

วิธีที่สี่ กำหนดราคาโดยชาวสวนที่นำดอกไม้มาขายเองที่ตลาดโดยตรง และเมื่อ
มีสินค้าเหลือจากการขายในแต่ละวัน ชาวสวนจะฝากผู้ค้าปลีกประจำได้แก่ แม่ค้าแผงลอย
ในตลาดขายต่อ แล้วคิดเปอร์เซ็นต์ของราคาที่ขายได้ให้โดย เปอร์เซ็นต์ที่ให้นั้น แล้วแต่
จะตกลงกัน โดยเฉลี่ยแล้ว 10-20% ของราคาที่ขายได้ เช่น ชาวสวนฝากดอกไม้ขาย 50
กำ กำนละ 20 บาท = $(50 \times 20) = 100$ บาท และแบ่งเปอร์เซ็นต์ให้ผู้รับฝากขาย 10%
ของราคาที่ขายได้ทั้งหมด (1000 บาท) เพราะฉะนั้นผู้รับฝากขายจะได้ 100 บาท จาก
การขายดอกไม้ทั้งหมด 50 กำ แต่ถ้าดอกไม้ขายไม่หมด จำนวนเปอร์เซ็นต์ที่ผู้รับฝากขาย
จะได้ ก็ลดลงตามส่วนที่ขายได้ และนอกจากนี้ การคิดเปอร์เซ็นต์ที่ผู้รับฝากขาย
ยังขึ้นอยู่กับจำนวนและราคาของดอกไม้ในขณะนั้น ถ้าดอกไม้ราคาดี เปอร์เซ็นต์ที่ได้จากการฝากขาย
ก็จะสูง

นอกจากนั้นชาวสวนยังขายให้กับผู้ค้าปลีกรายย่อย หาบเร่ แบกะดิน โดยขาย
ไปในราคาต่ำ และต้องชำระเงินสดทันที ทั้งนี้เพราะผู้ค้าปลีกเหล่านี้ ไม่มีร้านที่ตั้งอยู่อาศัย
แน่นอนพอที่จะนำเชื่อถือไว้วางใจได้ อาจทำให้ชาวสวนเกิดปัญหาในการเรียกตามเก็บเงิน
คืนในภายหลัง

วิธีสุดท้าย พ่อค้าในตลาดที่ออกไปรวบรวมและซื้อโดยตรงจากชาวสวน และนำมาขายเองเป็นผู้กำหนดราคาซื้อขาย โดยคิดราคาให้แก่ชาวสวนตามราคาที่ขายได้ หลังจากหักค่าใช้จ่ายและค่าบริการออกไปแล้ว

ความสัมพันธ์ระหว่างราคาดอกไม้กับฤดูกาล

ช่วงเวลาที่ดอกไม้ราคาแพง คือ ฤดูแล้งระหว่างเดือนมีนาคม-พฤษภาคม เนื่องจากมีดอกไม้เข้าสู่ตลาดน้อย และในช่วงที่ดอกไม้มีราคาซื้อขายต่ำ คือ ช่วงฤดูฝนระหว่างเดือนกรกฎาคม-ตุลาคม และฤดูหนาวระหว่างเดือน พฤศจิกายน-มกราคม ซึ่งเป็นฤดูที่ดอกไม้ออกสู่ตลาดมากและยิ่งเดือนที่ดอกไม้มีราคาถูกที่สุดคือเดือนสิงหาคม-กันยายน เพราะฝนตกชุก ทำให้แม่ค้าขายดอกไม้มีน้อยและราคาถูกกว่าในฤดูหนาวที่ราคาถูกกว่าอยู่แล้ว

ช่วงเทศกาลและวันสำคัญต่าง ๆ มีผลทำให้ดอกไม้ขายได้มากและราคาดีเช่นกัน ได้แก่ ช่วงเดือนตุลาคม-กุมภาพันธ์ เนื่องจากตรงกับวันสำคัญ ต่าง ๆ เช่น วันปิยมหาราช วันลอยกระทง วันเฉลิมพระชนมพรรษา วันคริสต์มาส เทศกาลขึ้นปีใหม่ ตรุษจีน วาเลนไทน์ พิธีมงคลต่าง ๆ เป็นต้น

สิ่งที่สนับสนุนและอำนวยความสะดวกทางการตลาดของดอกไม้

1. ทุน จากการสัมภาษณ์ชาวสวนที่มาส่งดอกไม้ที่ปากคลองฯ ในด้านทุนพบว่า นอกจากชาวสวนจะใช้ทุนของตนเองแล้ว ยังจะใช้ทุนจากพ่อค้าดอกไม้ในท้องถิ่น โดยพ่อค้าจะให้เงินกู้ อุปกรณ์และสิ่งของที่ใช้จ่ายในการปลูกดอกไม้ เช่น ปุ๋ย ยา เมล็ดพันธุ์ มาใช้ก่อน ทั้งนี้นอกจากพ่อค้าจะให้ความช่วยเหลือด้านเงินทุนสำหรับใช้ลงทุนเมื่อถึงฤดูเพาะปลูกแล้ว ยังเป็นการสร้างความผูกพันกับชาวสวน โดยเมื่อชาวสวนตัดดอกไม้ได้แล้ว ก็จะได้นำมาขายให้แก่พ่อค้าท้องถิ่นที่ตนกู้ยืมเงินมาเป็นการใช้หนี้ ซึ่งชาวสวนต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูงร้อยละ 20-30 และถูกกดราคาซื้อชาวสวนจะทำการชำระดอกเบี้ยคืนในรูปแบบของเงิน

สด หรือเป็นตัวสินค้าคือดอกไม้ ที่เรียกว่า "การตกเขียว" โดยตกลงว่าเมื่อถึงฤดูที่ ดอกไม้ เริ่มออกดอกแล้วก็จะ เป็นช่วงของการใช้หนี้สินโดยผู้ให้กู้จะมาดูดอกไม้ที่สวนและหักชำระหนี้ พร้อมกำหนดวันตัดส่งดอกไม้มอบให้แก่เจ้าของเงิน (ผู้ให้กู้) เป็นการหักหนี้กัน

นอกจากนี้ยังมีนายหน้า คนกลางและผู้ประกอบการค้าในระดับต่าง ๆ ที่ปากคลองฯ เช่น ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก ยังปล่อยเงินให้กู้และให้ปัจจัยในการผลิตรวมทั้งสิ่งของที่ใช้จ่ายประจำวันแก่ชาวสวน จากความผูกพันดังกล่าวทำให้ผู้ประกอบการในระดับต่าง ๆ จะมีดอกไม้จาก ชาวสวน หรือผู้กู้ส่งให้เป็น ประจำ และยังได้ราคารับซื้อดอกไม้ไม่แพงอีกด้วย

2. ข้าวและข้อมูลทางการตลาด

จากการสัมภาษณ์พบว่า ผู้ประกอบการค้าดอกไม้ในระดับต่าง ๆ จะทราบ ข้าวและข้อมูลทางการตลาดดอกไม้ จากการติดตามความเคลื่อนไหวของผู้ซื้อ (ลูกค้า) และ ผู้ขายดอกไม้ให้กับตน และติดตามข้อมูลราคาในหมู่ระดับพ่อค้าเดียวกันอีกด้วย โดยวิธีการ สอบถามทางโทรศัพท์ หรือการพบปะพูดคุยกันเป็นการส่วนตัว

สรุป

ตลาดทั้ง 3 ต่างก็เป็นตลาดรวมสินค้าทางการเกษตรจากจังหวัดต่างๆ ทุกภาค ของประเทศ ไปสู่ตลาดย่อยต่าง ๆ ในเขตกรุงเทพมหานคร และใกล้เคียงรูปแบบการขาย จึงมีทั้งการขายส่งและการขายปลีกเพื่อให้บริการทั้งในลักษณะของตลาดสดทั่ว ๆ ไปสำหรับ ประชาชนในละแวกใกล้เคียงและต่างถิ่นรวมทั้งเป็นตลาดดอกไม้ที่สำคัญของกรุงเทพฯ โดยมีตลาดยอดพิมานเป็นตลาดที่รวมสินค้าทั้งผัก และดอกไม้สดมากที่สุด รองลงมาคือ ตลาดส่งเสริมการเกษตรไทย มีการขายดอกไม้จัดแต่งสำเร็จรูปและอุปกรณ์การทำดอกไม้ต่าง ๆ เป็นลักษณะเฉพาะของตลาด และตลาดปากคลองตลาดจะขายสินค้า ผลไม้ เครื่องอุปโภค บริโภคมากที่สุด

นอกจากความสัมพันธ์ทางกายภาพของตลาดแล้ว ยังทำให้ทราบถึงกิจกรรมที่สำคัญทางเศรษฐกิจของผู้ประกอบการค้าในระดับต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับแม่ค้าดอกไม้ที่ตลาดปากคลองฯ นับตั้งแต่ชาวสวน พ่อค้าท้องถิ่น นายหน้า ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก หาบเร่ แผงลอย ห้างแถวและแบกะดินโดยมีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับซึ่งกันและกันในวิถีทางการตลาดของดอกไม้ นับตั้งแต่ผู้ผลิต (ชาวสวน) ส่งผ่านคนกลาง (แม่ค้าดอกไม้ในระดับต่าง ๆ) จนถึงมือของผู้บริโภค (ลูกค้า) นอกจากนี้ความสัมพันธ์กันในทางเศรษฐกิจและที่มาของสินค้าที่อยู่ในระบบที่มีธุรกิจที่มีต้นทุนสูง รายได้แน่นอนเป็นผู้ประกอบการค้ารายใหญ่ (Wholesaler) ที่เป็นทางการในเศรษฐกิจในระบบแล้ว นอกจากนี้ในตลาดยังมีผู้ขายรายเล็ก (Jobber) ที่ค้าขายอยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบ

ได้แก่ ผู้ค้าหาบเร่ แผงลอย แบกะดิน ที่น่าสนใจติดตามในเรื่องของวิถีชีวิต และการดำรงอยู่ของอาชีพเศรษฐกิจนอกระบบที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจในระบบของอาชีพค้าดอกไม้ได้ อย่างไรก็ตามในบทที่ 3 วิถีชีวิตแม่ค้าดอกไม้ปากคลองตลาด

บทที่ 3

วิถีชีวิตแม่ค้าดอกไม้ปากคลองตลาด

ในบทนี้ ผู้วิจัยจะกล่าวถึง สภาพชีวิตของสตรีชนบทที่ปรับตัวเข้ามาสู่ออาชีพแม่ค้าดอกไม้ปากคลองตลาด ในทุกแง่มุม อาทิเช่น เส้นทาง การเข้าสู่อาชีพ วิธีการที่ใช้ในการประกอบอาชีพ รูปแบบต่าง ๆ ของแม่ค้าดอกไม้ ลักษณะของการเรียนรู้ค้าขายบนทางเท้าในอาชีพแม่ค้าดอกไม้ ความเชื่อ ข้อห้าม และรายได้ของแม่ค้าดอกไม้ ตลอดจนความสัมพันธ์ทางสังคมและเศรษฐกิจระหว่างแม่ค้าดอกไม้กับกลุ่มบุคคลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอยู่ในวิถีชีวิตแม่ค้าดอกไม้ดังรายละเอียดต่อไปนี้

เส้นทางสู่อชีพแม่ค้าดอกไม้

สตรีชนบทในอาชีพแม่ค้าดอกไม้ที่ปากคลองตลาดเคลื่อนย้ายออกจากหมู่บ้านเข้าสู่อาชีพนี้ ด้วยสาเหตุต่าง ๆ กัน เช่น ฝนแล้งทำนาไม่ได้ การทำเกษตรกรรมขาดทุนมีปัญหาเรื่องหนี้สิน การมีรายได้ของครอบครัวไม่เพียงพอกับรายจ่าย โดยชักหน้าไม่ถึงหลัง เป็นต้น

ด้วยปัจจัยผลักดันทางเศรษฐกิจที่กล่าวมานี้เป็นสำคัญ ทำให้ชาวชนบททั้งชายหญิงต้องปรับตัวช่วยครอบครัว อยู่บ้านเดิมที่ชนบทก็ไม่มีงานทำ ที่ดินทำกินเป็นของตนเองก็ไม่มีแล้ว เพราะได้ขายใช้หนี้ไปแล้ว ฝนก็แล้งทำนาไม่ได้ผล เมื่อจบการศึกษาภาคบังคับแล้ว แรงงานจากชนบทเหล่านี้ ก็มุ่งหน้าหางานทำทั้งในต่างจังหวัด และกรุงเทพฯ

กรุงเทพฯ เป็นแหล่งงานหรืออาจเรียกได้ว่า ตลาดแรงงานที่ใหญ่ที่สุดเป็นที่รองรับแรงงาน จากทั่วทุกภาคของประเทศก็ว่าได้ เส้นทาง การเข้าสู่อาชีพแม่ค้าดอกไม้ที่ตลาดปากคลองตลาดของผู้หญิงชนบท เส้นทางที่หนึ่งก็คือชื่อเสียงกิตติศัพท์ของกรุงเทพฯ เองและด้วยปัจจัยดึงดูดในด้านที่เป็นแหล่งที่มีงานให้ทำมาก รวมทั้งปากคลองตลาดเองก็เป็นสถานที่ที่มีชื่อเสียงในด้านที่เป็นแหล่งตลาดกลาง ของดอกไม้ทั่วประเทศ ทำให้มีเพื่อน ๆ ที่มาได้

งานที่กรุงเทพฯ ในอาชีพแม่ค้าดอกไม้และอาชีพอื่น ๆ ทำแล้ว กลับไปเยี่ยมบ้านเล่าให้ฟัง จึงเกิดความคิดที่จะมาทำงานที่กรุงเทพฯ งานที่ผู้หญิงชนบทมาทำที่กรุงเทพฯ มี 2 ประเภท ได้แก่ ประเภทที่ใช้ความรู้ ความสามารถ มีทักษะหรือช่างฝีมือตรงตามที่นายจ้างต้องการ เช่น บางส่วนได้ทำงานบริษัท ห้าง ร้าน สถานที่ราชการ และตามโรงงานต่าง ๆ เป็นต้น และอีกประเภทได้แก่ งานที่ใช้ความรู้ไม่จำเป็นต้องมีทักษะ หรือความสามารถเฉพาะ อย่าง ที่นายจ้างต้องการก็ทำได้ โดยผู้หญิงชนบทเหล่านี้ จะต้องค้นหาอาชีพที่ไม่ต้องใช้ ความสามารถดังกล่าวมากนัก เช่น เป็นกรรมกรก่อสร้าง ทำงานรับใช้ตามบ้านลูกจ้างตาม ร้านอาหารโรงงานต่าง ๆ ค่าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ เช่น หาบเร่ แผงลอยรถเข็น เป็นต้น

ผู้หญิงทั้ง 2 ประเภทดังกล่าว ทั้งที่มีความรู้มากและความรู้ไม่เท่ากัน บางส่วน เมื่อทำงานในระบบไปได้ระยะหนึ่ง และเมื่อมีอายุมากขึ้นทำงานหนักไม่ไหวหรือไม่พอใจใน สภาพระบบการทำงานที่เป็นอยู่ก็ลาออก ประกอบกับตนเองมีทุนที่ได้จากการสะสมอยู่บ้างก็ ตัดสินใจริเริ่มประกอบอาชีพอิสระค้าขายส่วนตัว ทั้งเศรษฐกิจในระบบที่มีรูปแบบของการค้า ขายเป็นทางการใช้ทุนมาก และมีทำเลสถานที่ตั้งร้านมั่นคง และบางส่วนก็ลงทุนค้าขายใน เศรษฐกิจนอกระบบ เช่น แม่ค้าดอกไม้หาบเร่ แผงลอย รถเข็น ที่มีรูปแบบการค้าขายที่ ไม่เป็นทางการใช้ทุนน้อย แรงงานหาได้ภายในครอบครัวมีกำไรเป็นรายได้ไม่มีเงินเดือน และไม่จำกัดเวลา เป็นต้น

เส้นทางการเข้าสู่อาชีพแม่ค้าดอกไม้ เส้นทางการที่สองคือ ได้รับการชักชวนจาก เพื่อนฝูง ญาติพี่น้อง ที่มาทำงานค้าขายดอกไม้ที่กรุงเทพฯ โดยบางส่วนก็มาเป็นลูกมือหา ประสพการณ์ในร้านดอกไม้ ทั้งที่เป็นร้านญาติ และไม่ใช่วญาติหรือมาเป็นเด็กรับจ้างภายใน ร้านและได้รับการฝึกฝนสม่ำเสมอจนมีฝีมือ เช่น สามารถร้อยมาลัยแบบต่าง ๆ ทำอุบะทำ บายศรีชนิดต่าง ๆ และเริ่มประดิษฐ์เองได้ จนออกมาเปิดแผงลอยรถเข็น หรือเช่าหน้า ร้านวางขายดอกไม้ ตามบริเวณตึกแถวทั่วตลาด

การเข้าสู่อาชีพแม่ค้าดอกไม้ เส้นทางที่สามคือ สตรีชนบทที่เลี้ยงโชคลงมาหา
งานทำเองที่กรุงเทพฯ โดยไม่มีใครแนะนำ อาจเรียกผู้หญิงที่มาค้าขาย ดอกไม้เองนี้ว่า
"กลุ่มแม่ค้าดอกไม้เลี้ยงโชค" โดยผู้หญิงเหล่านี้ มักจะเลือกมาอยู่อาศัยในทำเลหรือย่านที่มี
คนพื้นเพบ้านเดียวกัน อาศัยอยู่และในระหว่างนั้น ก็หางานทำไปด้วย จนได้งานค้าขาย
ดอกไม้มาเป็นอาชีพ กลุ่มแม่ค้าดอกไม้ที่เลี้ยงโชคเหล่านี้ โดยส่วนใหญ่ไม่มีประสบการณ์ค้า
ขายดอกไม้มาก่อน จากการพูดคุยถึงเหตุผลในการมานั่งขายดอกไม้ แม่ค้าคนหนึ่งเป็นชาว
จังหวัดสิงห์บุรี อายุ 35 ปี เข้าบ้านอยู่แถววงเวียนใหญ่ ค้าขายดอกไม้มาเป็นเวลา 4 ปี
ได้บอกเล่าถึงประสบการณ์ว่า

"ก่อนจะมาทำอาชีพค้าขายดอกไม้ที่กรุงเทพฯ ตนเคยทำมาก่อนที่ต่างจังหวัด
และอยากมาทำงานที่กรุงเทพฯ โดยใจก็ชอบเรื่องค้าขายอยู่แล้วแต่ยังมีโอกาส ไม่มีประสบ
การณ์ และไม่รู้จะขายอะไรดีและเมื่อตอนมากรุงเทพฯ เพื่อนบ้านเขาที่เป็นคนจังหวัดเดียว
กัน ได้ชวนมาซื้อดอกไม้ที่ปากคลองตลาดก็เลยตามมาเที่ยว และเห็นมีดอกไม้วางขายมาก
มายก็เลยเกิดความสนใจจะขายดอกไม้ โดยคิดว่าจะขายชั่วคราวระหว่างรองานโรงงาน
เปิดใหม่ ถ้าขาดทุนก็เลิก แต่นี่ก็ทำไปทำมาจะเกือบ 4 ปีแล้วก็อยู่ได้ มีกำไรบ้าง ขาดทุน
บ้าง แต่ก็ใจชอบแล้วก็คงทำต่อไปเรื่อย ๆ"

และบางส่วนก็ให้สัมภาษณ์ว่า ชอบงานสบาย ๆ เช่น ค้าขายอีกทั้งให้เหตุผลว่า
"เป็นคนชอบดอกไม้ และการขายดอกไม้ไม่มีขั้นตอนที่ยุ่งยากในการขาย เพียงแต่รับดอกไม้
จากยี่ปี่วเขามาก็ขายได้เลย ไม่เหมือนแม่ค้าอย่างอื่น เช่น แม่ค้าข้าวแกง ก๋วยเตี๋ยวที่จะ
ต้องไปจ่ายตลาดและยังต้องเหนื่อยมานั่งทำขายอีก" และได้ทดลองทำหลาย ๆ อาชีพมาแล้ว
จนกระทั่งพบว่าอาชีพแม่ค้าดอกไม้เป็นอาชีพที่ทำง่ายไม่เหนื่อยกาย และสามารถจะเปิดเป็น
อาชีพหลักมีรายได้ดี และผลจากการสัมภาษณ์ยังพบว่า อาชีพแม่ค้าดอกไม้ เป็นอาชีพที่เปิด
กว้างไม่จำกัดเพศ วัย มีทุนมาก ทุนน้อย หรือไม่มีทุนก็ทำได้ไม่ยุ่งยากซับซ้อน และไม่ต้องใช้
ทักษะ ประสบการณ์ หรือความชำนาญมาก สามารถฝึกฝนได้ง่าย ทำให้เป็นปัจจัยดึงดูดผู้คน
ให้หันมาค้าขายดอกไม้ได้ง่าย โดยไม่มีข้อจำกัดดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้น

กลุ่มแม่ค้าดอกไม้ที่เลี้ยงโชคมาทางงานทำที่กรุงเทพฯ เมื่อตอนมาใหม่ ๆ ปีแรก ๆ ค้าขายไม่เก่ง แต่เดี๋ยวนี้เป็นระดับที่แม่ค้าหน้าใหม่รู้จัก ต้องเรียก "เจ้" ด้วยเหตุที่สั่งสมประสบการณ์ทำมาหากินหาบเร่มานาน ค้าขายเก่ง และมีพื้นที่ตั้ง วางขายดอกไม้ครอบครองอยู่มาก เจ้สุข ก็เป็นแม่ค้าดอกไม้ต่างจังหวัดอีกคนหนึ่งที่มาจากจังหวัดโคราชและขายดอกไม้มาตั้งแต่อายุ 22 ปี จนเดี๋ยวนี้ 40 กว่าปีแล้ว เล่าให้ฟังว่า

"เมื่อตอนเริ่มอาชีพ แม่ค้าดอกไม้หาบเร่หน้าใหม่ ๆ ทุนก็ไม่มี มีเงินอยู่ 100 บาท เลยตามแม่ค้าชาวกรุงที่เขาขายอยู่ก่อน เขาก็แนะนำให้ใช้วิธีจับเสื่อมือเปลาโดยไปตามหาดอกไม้ที่ร้านขายดอกไม้ส่ง ที่ตั้งอยู่ด้านในตลาดก็มีอยู่หลายร้านและหลายแผง เราอยากจะขายดอกไม้ชนิดไหนก็ให้เขาลงบัญชีไว้ เช่น รับดอกกล้วยไม้จากร้านเจ้แดงขายส่ง (ยี่ปี่ว) มา 1 ข่ง 100 ก้า โดยยี่ปี่วจะหักค่ามัดจำไว้ล่วงหน้า 10 ก้า ในกรณีที่เป็นคนไม่รู้จัก (ถ้ารู้จักก็ไม่ต้องหัก) แล้วให้ฉันไปขายก่อน 10 ก้า เมื่อขายได้กำไรแล้วภายใน 1-2 วันฉันก็จะต้องนำเงินมาชำระค่าดอกไม้จำนวน 100 ก้า ตามราคาที่ได้ตกลงกับเจ้ไว้แล้ว จึงจะรับดอกไม้ชนิดอื่น ๆ ไปขายต่อเนื่องในวันต่อ ๆ ไป"

จากวิธีดังกล่าวนี้ จะเป็นลักษณะของการให้เครดิตกัน ระหว่างแม่ค้าขายส่งกับแม่ค้าขายปลีก โดยที่ไม่ต้องมีทุนเป็นเงินก้อน แต่ใช้การเชื่อใจและหักเอากำไรกัน อีกทั้งเป็นการพึ่งพาอาศัยกันเชิงธุรกิจ ในการที่แม่ค้าขายปลีกไม่มีทุน มีแต่แรงงานที่จะหาบเร่ช่วยระบายขายสินค้าของยี่ปี่ว (แม่ค้าขายส่ง) ให้หมดไปแต่ละวัน ๆ เนื่องจากดอกไม้เป็นสินค้าที่บอบช้ำได้ง่าย และมีอายุการีใช้งานสั้น ยี่ปี่วจึงต้องมีความเสี่ยง และความกล้าได้กล้าเสียที่จะลงทุนกับแม่ค้าหาบเร่หน้าใหม่ที่มีทั้งขาประจำ และขาจร ที่มาจากทั่วสารทิศในแต่ละวัน อีกทั้งแม่ค้าน้องใหม่ ยังไม่มีประสบการณ์ และมีทุนน้อยก็ต้องพยายามสร้างชื่อเสียงไม่ให้ค้างชำระค่าดอกไม้ไว้นาน หรือเบี้ยวไม่ยอมจ่ายเงินให้ยี่ปี่ว ก็เท่ากับเป็นการทำลายตนเอง เพราะพวกยี่ปี่วก็จะบอกกันต่อ ๆ ไปตนเองก็จะขายดอกไม้ต่อไปไม่ได้และบางครั้ง แม่ค้าดอกไม้ก็ต้องยอมขาดทุนเบื้องต้น เพื่อให้ได้กำไรในอนาคตที่จะมีดอกไม้สด ๆ ใหม่ ๆ จากยี่ปี่วมาเสนอขายให้ในราคาไม่แพง เมื่อเกิดการไว้เนื้อเชื่อใจกันแล้ว

เส้นทางสู่อาชีพแม่ค้าดอกไม้เส้นทางที่สี่ คือ ผู้หญิงชนบทที่ย้ายตามสามี หรือครอบครัวมาอยู่ที่กรุงเทพฯ แล้วมีเวลาว่างและต้องการประกอบอาชีพที่ไม่จำกัดคุณสมบัติอายุ ชั่วโมงการทำงาน อีกทั้งเป็นอาชีพอิสระ ที่คนสามารถนำลูก มาช่วยทำงานหรือมาลัยวิ่งซื้อของหลังเลิกเรียนหรือมาช่วยงานในวันหยุด เสาร์-อาทิตย์ และขณะทำงานตนก็สามารถที่จะเลี้ยงดูเด็กเล็กได้ตลอดเวลา โดยไม่ต้องห่วงพึ่งพาคนฝากเลี้ยงยามออกจากบ้านไปทำงาน อีกทั้งตนเองก็มีความชอบที่จะค้าขายหารายได้ให้ครอบครัว อาชีพแม่ค้าดอกไม้จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่ผู้หญิงเหล่านี้พอใจ โดยที่ปัจจุบันสังคมเมืองหลวงในยุคเศรษฐกิจบีบรัดตัวเช่นนี้ ทั้งสามีและภรรยาจะต้องช่วยกัน ทำมาหากินดังกล่าวว่า "ผิวหาบเมียบคอน" จึงจะอยู่ในสังคมเมืองกรุง โดยไม่ต้องอดร้อนนักรและการที่จะหวังพึ่งรายได้ของสามี หรือหัวหน้าครอบครัวที่มีอาชีพแบบหาเช้ากินค่ำ ขบรดหรือรับจ้าง สำหรับคนที่มีรายได้น้อยหรือคนจนเมืองเหล่านี้ก็คงไม่พอกับรายจ่าย ค่าเช่าบ้าน ไฟฟ้า ประปา ค่ากับข้าว ค่านมลูกและอื่น ๆ อีกอีกประการเพราะที่มาของ ๆ ทุกสิ่งในกรุงเทพฯ ส่วนใหญ่มีแต่วัตถุดิบที่เกิดจากการสังเคราะห์มากกว่าวัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติด้วยเหตุที่กรุงเทพฯ ไม่มีปัจจัยด้านทุน ที่ดินแรงงาน วัตถุดิบธรรมชาติ เช่น ปัจจัย 4 ได้แก่ อาหาร วัสดุทำที่อยู่อาศัย น้ำดิบ ยา ทำให้ชาวกรุงต้องซื้อหาวัตถุดิบเหล่านี้ สั่งจากต่างจังหวัดและต่างประเทศเข้ามาบริโภค ด้วยต้นทุนที่สูง ราคาขายสินค้าจึงแพง เพื่อให้ได้กำไรแก่ผู้ประกอบการทั้งหลาย ยิ่งทำให้เพิ่มภาระค่าใช้จ่ายแก่ผู้มีรายได้น้อย เช่น ชาวชนบทต่างถิ่นและคนจนที่อยู่ในเมืองต้องปรับตัวดิ้นรนให้มีรายได้ที่สูงเพียงพอที่จะใช้ชีวิตอยู่ในสังคมเมืองหลวง ที่มีค่าครองชีพสูงต่างจากชนบทหลายเท่าตัว

ด้วยเหตุนี้ ผู้หญิงจึงต้องปรับตัวมาช่วยครอบครัวทำมาหากิน และมีความสามารถเพิ่มขึ้นทั้งการเป็น "แม่บ้าน" ที่ทำงานในบ้านและควบคู่ไปกับการหาเลี้ยงครอบครัวและตนเองเป็นผู้หญิงทำงานอยู่นอกบ้านให้มีประสิทธิภาพทั้ง "งานบ้านก็มีให้ขาด งานนอกบ้านก็ไม่ให้เว้น" ด้วยกำลังแขนสองมือของเธอ ที่ต้องโอบอุ้มดูแลลูกพร้อม ๆ กับหารายได้เข้าบ้านตากแดดหน้าด้าวปุริมทางเท้าบริเวณปากคลองตลาด แทนทุ่งนาข้าวเขียวชอุ่ม เทียวตะโกนร้องเชิญชวนซื้อช็อคดอกไม้มีเย็บคะ "วันนี้ วันโกนพຽ່ງนี้วันพระคะ"

หนทางสู่อาชีพแม่ค้าดอกไม้ จะเป็นมายากล้าปากแค่นั้นก็ตามพวกเธอ ก็พอใจที่จะใช้ชีวิตแม่ค้าดอกไม้ คนหนึ่งก็หลายปี บางคนอยู่ถึง 20-30 ปีตั้งแต่สาวจนแก่ และถ่ายทอดการค้าขายสู่รุ่นลูกหลาน และสามารถเก็บเงินเก็บทอง ซื้อรถกระบะปิกอัพไปเหมาซื้อดอกกล้วยไม้จากสวน มาขายเองและสามารถไต่เต้าเป็นยี่ปี่ขายส่งหรือ เช่าแผงลอยเปิดร้านเป็นของตัวเองไม่ต้องมาหาบเร่ หรือเช่าหน้าร้านวางดอกไม้ขาย ซึ่งได้กำไรน้อย

วิธีการที่ใช้ในการประกอบอาชีพแม่ค้าดอกไม้

เพียงถ้าคุณเป็นผู้หญิงที่มีความสนใจในการค้าขายดอกไม้ และชอบที่จะทำงานที่เสี่ยงราคาและท้าทายความสามารถในการขาย คุณก็จะสามารถก้าวเข้าสู่การเป็นแม่ค้าดอกไม้ที่ปากคลองตลาดได้อย่างเต็มตัว โดยที่ไม่ต้องไปฝึกหัดหรือทดลองงานแต่อย่างใด แต่คุณจะได้ลองทำจากประสบการณ์ตรงในชีวิตของแม่ค้าดอกไม้ และเป็นอาชีพที่อิสระเน้นการพึ่งตนเอง ไม่ต้องไปสมัครงานเป็นลูกจ้างใครแต่เป็นนายของตนเอง และไม่จำเป็นต้องใช้ความรู้มาก ขอเพียงแต่ร่างกายแข็งแรง ขยันทำงาน มีมนุษยสัมพันธ์ดีก็จะนำไปสู่ความสำเร็จในอาชีพนี้ได้อย่างง่ายดาย

แม่ค้าดอกไม้จะใช้ช่องทางในการปรับตัวให้สามารถที่จะหาวิธีการต่าง ๆ มาประกอบอาชีพทำมาหากินได้ โดยใช้ความสามารถของตนเองในการขายรวมทั้งการได้รับความช่วยเหลือจากผู้ประกอบการ ในการให้เครดิตสินค้ามาค้าขาย

จากการศึกษาพบว่า มีรูปแบบต่าง ๆ ได้แก่ วิธีจับเสื่อมือเปล่า วิธีจับแพะชนแกะ วิธีรับค่าตั้ง และวิธีซื้อมา - ขายไป รวมทั้งการเล่นแชร์ของแม่ค้าดอกไม้ทางเท้า

จับเสียมือเปล่า เป็นวิธีการเข้าสู่อาชีพค้าขายของแม่ค้า ที่มีเงินทุนน้อยหรือไม่มีเงินลงทุน โดยแม่ค้าจะใช้วิธีนี้ในการที่จะติดต่อหาสินค้าดอกไม้มาเป็นทุนค้าขายโดยการให้เครดิตความไว้เนื้อเชื่อใจระหว่างแม่ค้ากับยี่ปิว (ผู้ประกอบการขายส่ง) ในการที่ยี่ปิวจะปล่อยสินค้าให้แม่ค้าไปขาย โดยที่แม่ค้าดอกไม้ยังไม่ต้องชำระเงินสดทันทีในกรณีที่มีแม่ค้ามีทุนน้อยหรือไม่มีทุนอยู่ในมือเลย และจำนวนดอกไม้ที่ยี่ปิวปล่อยให้มาขาย จะไม่มากในครั้งแรก เพราะอาจจะยังไม่รู้จักกันและไม่รู้ว่านิสัยใจคอแม่ค้าเป็นอย่างไร จะไว้เนื้อเชื่อใจและส่งเงินคืนให้ยี่ปิวครบตามกำหนดเวลาหรือไม่ โดยยี่ปิวจะจ่ายดอกไม้ไปขายเพียงชนิดเดียว ครั้งละ 1 ช่ง มี 100 ก้าน และจะจ่ายดอกไม้ครั้งใหม่ให้ไปขายอีก ต่อเมื่อได้ชำระเงินค่าไม้ของเก่าเรียบร้อยแล้ว และถ้าเกิดการไว้เนื้อเชื่อใจกันแล้วยี่ปิวจะเพิ่มจำนวนช่งของดอกไม้เป็น 2-3 ช่งในการขายคราวต่อ ๆ ไป

อย่างไรก็ตาม แม่ค้าดอกไม้ที่เป็นคนแปลกหน้า หรือไม่รู้จักกับยี่ปิวก็ไม่เป็นอุปสรรคต่อการให้เครดิตกัน ของวิธีการค้าขายแบบนี้ โดยยี่ปิวจะทำบัญชีและหักดอกไม้ขึ้นมามัดจำจำนวน 10-20 ก้าน ต่อดอกไม้ 1 ช่ง (100 ก้าน) ในครั้งแรก และเมื่อแม่ค้าดอกไม้ขายไม้หมดภายใน 1-2 วัน ก็จะต้องมาหักบัญชีชำระเงินสดคืนให้ยี่ปิว ในราคาที่ตกลงกันไว้ 100 ก้าน ตัวอย่างเช่น กล้วยไม้ 1 ช่ง 100 ก้านราคา 1,500 บาท แต่ยี่ปิวจะปล่อยขาย 80 ก้าน แต่เมื่อแม่ค้ามาชำระเงินค่าดอกไม้ที่ค้างไว้ก็ต้องจ่ายชำระในราคา 100 ก้าน 1,500 บาท ทั้งนี้การกำหนดราคาขายจะไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับช่วงฤดูกาลดอกไม้ ที่ออกมาขายกับความต้องการของผู้ซื้อในบางช่วงของปีไม่สม่ำเสมอ

สำหรับผู้ที่รู้จักกับยี่ปิว หรือมีคนแนะนำมา ก็อาจจะไม่ต้องหักดอกไม้มาเป็นมัดจำหรืออาจจะหักแต่ก็หักดอกไม้มัดจำน้อยลง

ด้วยวิธีนี้จะทำให้แม่ค้ามีดอกไม้ มาขายอยู่ตลอดเวลา โดยไม่ต้องห่วงเรื่องการจะมีเงินลงทุนหรือไม่ และสามารถจะเลือกขายดอกไม้ชนิดไหน ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าได้เหมาะสม และแม่ค้าใหม่ก็จะต้องพยายามรักษาชื่อเสียงเครดิตของตน ให้เป็น

คนที่รักษาคำพูดและตรงต่อเวลาในการชำระเงินยี่สิบ เมื่อมาเรียกเก็บเงิน และจะไม่ทำให้เกิดการเสียชื่อเสียงในเรื่องการค้าขายของ การชำระเงินเพราะนั่นหมายถึงการที่แม่ค้า จะไม่สามารถหาทุนดอกไม้มาค้าขายได้ต่อไป และจะถูกกีดกันจากพวกยี่สิบบวกต่อ ๆ กันไป และไม่ยอมให้เครดิตหรือซื้อดอกไม้มาขายได้อีกจึงเป็นการทำลายอนาคตและภาพพจน์ของ ตนเอง

สำหรับแม่ค้าที่มีเครดิต และได้รับความไว้วางใจจากยี่สิบก็จะได้รับผลตอบแทนได้ดอกไม้สดหลายชนิดมาเสนอขายและให้ซื้อดอกไม้ ในปริมาณที่มากขึ้นและระยะเวลา เรียกเก็บเงินให้เครดิต ได้นานขึ้นเป็นอาทิตย์ ๆ

จับแพะชนแกะ เป็นวิธีที่แม่ค้าดอกไม้ใช้เป็นช่องทางในการทำให้มีดอกไม้หลาย ชนิดมาเสนอขายคละกันไปให้แก่ลูกค้า โดยลงทุนน้อยแต่สามารถเสนอขายดอกไม้ได้ตรงกับความต้องการของลูกค้า ตัวอย่างเช่น แม่ค้าไม้โกลเด็น (กล้วยไม้สีเหลือง) ขายแต่ดอกไม้สีเหลือง 1 ข่ง 100 ก้า อย่างเดียวก็เกิดความต้องการที่อยากจะขายดอกไม้ให้มีหลาย ชนิดแต่ตนเองก็มีเงินทุนน้อยเพียงไม่กี่ร้อย ทำให้ไม่สามารถที่จะซื้อดอกไม้ชนิดต่าง ๆ มาขายได้ แต่ตนอยากได้กล้วยไม้ประเภทหวายแดง หรือหวายม่วงมาขาย แม่ค้าก็จะใช้วิธีการนำดอกไม้โกลเด็นที่มีอยู่เอามาประมาณ 60 ก้า ไปแลกเปลี่ยนกับแม่ค้ากล้วยไม้หวายแดงและหวายม่วงนำมาขายอย่างละ 30 ก้าเช่นกัน และเมื่อขายได้เท่าไรก็จะมาหักคืนราคาให้กับแม่ค้าไม้หวายแดงและแม่ค้าไม้หวายม่วงส่วนกำไรที่ขายได้ก็จะเป็นของแม่ค้าไม้โกลเด็นด้วยวิธีนี้จะทำให้เกิดมีดอกไม้หมุนเวียนเปลี่ยนกันมาขายได้หลายชนิด สม่่าเสมอตลอดปี

รับค่าตั้ง เป็นวิธีที่แม่ค้ามีรายได้เพิ่มจากการไปรับฝากขายดอกไม้จากผู้ประกอบการค้าต่าง ๆ ที่เอามาฝากขายทำให้แม่ค้าลดการเสี่ยงของราคาขาดทุนจากการเป็นผู้ไปซื้อดอกไม้มาขายเอง โดยผู้ประกอบการต่าง ๆ เช่น ร้านค้าไม้ในตลาด ร้านค้าไม้นอก ร้านค้ารับจัดดอกไม้และเกษตร ก็จะมาเสนอฝากขายสินค้าของตนเองที่ตลาดให้กับแม่ค้าไม้บนทางเท้า โดยมีค่าตั้ง (ค่าฝากขาย) ให้เป็นแรงจูงใจในการค้าขาย และแม่ค้าไม้ทางเท้าจะนำดอกไม้ที่ฝากขายเหล่านั้นมารวมกับดอกไม้ที่ตนมีอยู่และเป็นการเพิ่มจำนวนสินค้าและรายได้ในการขาย ให้แก่ตน

นอกจากนั้น แม่ค้าไม้จะต้องมีการจัดบัญชีราคา แยกประเภทดอกไม้ที่เจ้าของ ผากขายไว้ เพื่อที่จะได้นำมาหักรายได้หลังเลิกขาย 1 - 2 วันต่อครั้ง รวมทั้งการวิ่งไป รับผิดชอบดอกไม้จากร้านข้างเคียงมาขายให้ ถ้าลูกค้าเกิดความต้องการ และแม่ค้าไม้ทางเท้าก็ไม่มีขายจึงทำให้แม่ค้าได้รายได้หรือกำไร ทั้งจากการขายและค่าตั้ง หลังจากหักคืนค่าดอกไม้ที่มาจากขาย ให้ผู้ประกอบการต่าง ๆ แล้ว และถ้าขายไม้ไม่หมดก็คืนเจ้าของเดิมไม่มี การขาดทุน

ซื้อมา - ขายไป เป็นวิธีที่แม่ค้าต้องมีเงินสดเป็นทุนสำรองโดยถ้ามีเงินทุน 500 2,000 บาท ขึ้นไปก็จะเป็นแม่ค้าขายกองกับพื้นและแม่ค้าไม้แผงลอยบริเวณทางเท้าที่มาขาย ปลีก 1 แข่ง - 2 แข่ง ให้แก่ลูกค้า หรือถ้าใช้เงินทุน 200 - 500 บาท ก็จะเป็นแม่ค้า พวงมาลัยในการที่จะนำเงินมาลงทุนไปซื้อมะลิ กุหลาบ ดาวเรือง มาร้อยมาลัยขายให้ลูกค้า และถ้ามีเงินทุน 100-300 บาท จะเป็นแม่ค้าไม้ตะกร้าในการนำเงินมาลงทุนไปซื้อดอกบัว เบญจมาศ มาขายให้ลูกค้า จะเห็นได้ว่าเป็นวิธีที่เหมาะสมสำหรับแม่ค้าที่พอมีทุนอยู่บ้าง และ เป็นการขายตรงโดยใช้วิธีที่ซื้อดอกไม้มาขายด้วยเงินสด และจ่ายสดสำหรับลูกค้าที่มาซื้อและ การขาย ในแต่ละวันให้เหมาะสม เพราะมิฉะนั้นจะเป็นการเสี่ยงต่อการขาดทุน ถ้าซื้อมา ขายเป็นจำนวนมาก แต่มีลูกค้ามาซื้อน้อยก็ขาดทุน

การเล่นแชร์ ก็เป็นวิธีการหนึ่งที่แม่ค้าสามารถนำเงินมาลงทุนหรือต่อทุนหมุนเวียน ค่าดอกไม้หรือเป็นค่าใช้จ่ายประจำวันได้อย่างคล่องตัว โดยคนหนึ่งอาจจะลงทุนเล่นหลายมือ หรือมือเดียวก็ได้ โดยเล่นกันในวงแชร์ของแม่ค้าไม้ตะกร้า ไม้พวงมาลัยหรืออาจเล่นรวมกัน โดยมีเท้าแชร์เป็นเจ้ามือรับผิดชอบรวบรวมเงินจากเพื่อนแม่ค้า และคอยตามเก็บเงินรวมทั้ง เป็นผู้นัดวันเปียแชร์

โดยแม่ค้าคนหนึ่งจะเล่นเฉลี่ยมือละ 100-500 บาท และแม่ค้าจะต้องคอยส่งเงิน ต้น และดอกเบี้ยให้กับเท้าแชร์โดยเรียกเก็บเป็นแชร์รายวันหรือรายอาทิตย์ รายเดือนแล้ว แต่จะตกลงกันโดยเฉลี่ยเก็บเงินวันละ 10-30 บาท

ด้วยวิธีการหาเงินลงทุนแบบการเล่นแชร์นี้ จะเป็นช่องทางของการหาเงินลงทุนนอก ระบบที่จะมาช่วยให้แม่ค้ามีเงินลงทุนมาหมุนเวียน ชื่อสินค้านำมาขายไปได้อย่างคล่องตัวและเป็นวิธีการที่แม่ค้าจะพึงได้ทางด้านการเงิน โดยไม่จำเป็นต้องมีหลักฐานใด ๆ เพราะตนเองก็เป็นเพียงแม่ค้าชนบทที่มาทำงานในกรุงเทพฯ หลักฐานและทรัพย์สินใด ๆ ก็ไม่มีและคนรู้จักก็ไม่มี ที่จะนำไปเป็นหลักค้ำประกันให้กับสถาบันการเงินต่าง ๆ ได้เพื่อที่จะทำให้สถาบันทางการเงินยินยอมให้กู้ยืมเงินมาลงทุนได้

อาชีพแม่ค้าดอกไม้ : ลักษณะการเรียนรู้บนทางเท้า

จากการศึกษาพบว่าลักษณะของงานแม่ค้าดอกไม้ที่วางขายบนทางเท้าบริเวณปากคลองตลาดมีทั้งรูปของงานที่ต้องใช้ฝีมือในการประดิษฐ์บางส่วน และไม่ต้องใช้ฝีมือในการทำดอกไม้ ซึ่งจะต่างกับงานฝีมือของแม่ค้าดอกไม้ที่ดำเนินธุรกิจ เป็นร้านรับจัดดอกไม้ทุกชนิดโดยเฉพาะ ที่มีฝีมือปราณีตกว่าแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า

นอกจากนี้ผู้เขียนยังได้ค้นพบ ลักษณะการเรียนรู้ที่เกิดจากการปรับตัวของแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าในการประกอบอาชีพในลักษณะที่สำคัญ ๆ แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ลักษณะการเรียนรู้ตามรูปแบบของลักษณะงานและลักษณะการเรียนรู้ในการแก้ไขปัญหาที่เกิดจากการประกอบอาชีพ ได้แก่ เรื่องทุน ดอกไม้ อุปกรณ์การขาย สถานที่ทำเล ที่วางขาย และการรวมกลุ่มของแม่ค้าดอกไม้ โดยผู้เขียนจะอธิบายสภาพการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นจากการประกอบอาชีพของแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ลักษณะการเรียนรู้ตามรูปแบบของงาน

1.1 รูปแบบการเรียนรู้ของงานแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า ประเภทที่ต้องใช้ฝีมือในการประดิษฐ์บ้างบางส่วนใหญ่ได้แก่แม่ค้าดอกไม้หีบเร่ ที่ร้อยมาลัยขายแบบต่าง ๆ รองลงมาคือ แม่ค้าทำบายศรี ชนิดต่าง ๆ วางขายบนทางเท้า แม่ค้าทั้ง 2 ประเภทนี้จะต้องมีการเรียนรู้ วิธีทำมาหากินโดยฝึกหัดทำจากของจริงแล้วมาฝึกฝนทำซ้ำ ๆ กันจนร้อยมาลัยได้ หรือดูตัวอย่างจากแม่ค้าที่อยู่ก่อนหน้า แล้วลองฝึกลองถูกทำไปเรื่อย ๆ ก็สามารถทำงานขายได้

เมื่อออกขายดอกไม้ครั้งแรก แม่ค้าจะต้องเตรียมอุปกรณ์ที่จะใช้ในการวางขายมีให้ครบก่อนที่จะออกจากบ้านไปนั่งขายหรือเดินเร่ขายโดย พี่ศรีเล่าว่า "ก่อนออกขายต้องเตรียมกระดิ่งหรือกระจาด ไม้ใส่ดอกมะลิ เข็ม ด้าย เขือกฟาง มีด กรรไกร ไม้ร้อยมาลัยตั้งใส่น้ำแข็งไว้แช่ดอกไม้ ขวดฉีดน้ำ เพิ่มความสดให้ดอกไม้ ถุงพลาสติกไว้ใส่ของให้ลูกค้า" และดอกไม้ที่เตรียมถ้า เป็นแม่ค้ามาลัย ดอกไม้ก็จะเป็นดอกมะลิ ดอกกรัก ดอกพุด ดาวเรือง กุหลาบ กล้วยไม้ เยอบีร่า เป็นต้น และถ้าเป็นแม่ค้าทำบายศรี ก็จะใช้ใบตอง ใบสวาน้อยปะแป้งพลูต่าง บานไม่รู้โรย กล้วยไม้ ดอกพุด คาบกล้วย ผักตบชวาแทน

จากการสัมภาษณ์ถึงดอกไม้ ที่มาใช้ร้อยมาลัยพบว่า แม่ค้าจะต้องจัดเตรียมซื้อดอกไม้สดเหล่านี้ ในตอนเช้าตรู่ก่อนวางขายโดยซื้อมาจากแผงลอยขายส่งที่มีอยู่ทั่วไปภายในตลาดยอดพิมาน ซึ่งเป็นตลาดหนึ่งในกลุ่มตลาดปากคลองฯ และจะมีวางขายดอกมะลิ ดอกกรัก ดอกพุดอยู่มากกว่าตลาดอื่น ๆ ในละแวกปากคลองฯ รวมทั้งขายอุปกรณ์เครื่องใช้ต่าง ๆ ในการทำดอกไม้

แม่ค้าดอกไม้ ก็จะเข้ามาซื้อดอกมะลิจากตลาดยอดพิมานไปคนละหลาย ๆ กิโลโดยนำไปแช่น้ำแข็งให้สด ถ้าร้อยมาลัยไม่หมดก็อยู่ได้ 2-3 วัน ก่อนที่จะบานแล้วร้อยมาลัยไม่ได้ต่อจากนั้นแม่ค้าดอกไม้จะต้องข้ามถนนไปฝั่งตรงข้าม ที่ตลาดส่งเสริมเกษตรไทย เพื่อซื้อดอกไม้สดจากแม่ค้าหาบเร่ด้วยกันหรือแม่ค้าแผงลอยในตลาด ได้แก่ ดอกกุหลาบมอญที่ใช้สำหรับร้อยมาลัยเท่านั้น และดอกดาวเรือง กล้วยไม้ เยอบีร่า หรือดอกไม้ชนิดอื่น ๆ ตามฤดูกาลและดอกไม้เหล่านี้จะวางขายเป็นถุง ๆ ถ้าเป็นกุหลาบก็จะมีแต่ก้านกุหลาบที่แกะจากดอกแล้วล้วน ๆ และที่ขายเป็นดอก ๆ ก็จะเป็นดอกกุหลาบที่มีแต่ดอกเล็ก ๆ อย่างเดียวไม่มีก้านไว้ห้อยเป็นช่อ หรือร้อยเป็นสายสีแดงของก้านกุหลาบตัดกับสีขาวของดอกมะลิเล่นสี สันถ้าเป็นดาวเรืองก็มีแต่ดอกไม้ไม่มีก้าน เช่นเดียวกับดอกกุหลาบเอาไว้ทำช่อ หรือร้อยแทนมะลิก็ได้โดยขายเป็นถุง ๆ ละ 15-20 บาท แล้วแม่ค้าดอกไม้ก็จะสามารถซื้อไปประกอบร้อยมาลัยขายได้ทันที โดยไม่ต้องเสียเวลาไปซื้อดอกไม้เป็นกำ ๆ ซึ่งมีราคาสูง และมีจำนวนดอกน้อยตกกิโลละ 80-100 บาท ต่อกุหลาบ 100 ดอก อีกทั้งประหยัดเวลา

ไม่ต้องมานั่งแกะเอาแกน และใบทิ้งให้เหลือแต่ดอก อีกทั้งดอกไม้สดที่เป็นถุง ๆ พวกนี้ เป็นดอกไม้ที่ได้มาจากร้านแผงลอยขายส่ง และขายปลีกหรือตามร้านจัดดอกไม้ในบริเวณรอบ ๆ ตลาด โดยเขาได้คัดเอาประเภทเกรดเอไปแล้วเหลือแต่เกรดบี ซี ที่กลีบไม่แข็ง ดอกไม้โตตามที่ลูกค้าชอบแทนที่จะทิ้งไว้หลังร้านก็นำมาขาย ต่อในราคาที่ถูกเป็นการนำของที่ยังมีความสดและไม่ใช้แล้วในร้าน มาย่อยให้เหลือแต่กลีบหรือเหลือแต่ดอกแยกเป็นถุง ๆ ให้แม่ค้าหาบเร่ นำไปขายต่อ

อย่างไรก็ตาม การที่สามารถจะนำเอาดอกไม้ชนิดไหนมาร้อยมาลัยก็ได้ นั้น บางครั้งก็ไม่แน่เสมอไป ซึ่งแม่ค้าดอกไม้ส่วนใหญ่ที่เหตุผลประกอบว่า จะต้องดูที่ความนิยม ความเหมาะสม และราคาของดอกไม้แต่ละชนิดที่มีอยู่ตามฤดูกาล บางทีก็จะทำให้มีดอกไม้ชนิดนั้นน้อยและราคาของพวกมาลัยก็จะแพง เช่น หน้าร้อนดอกมะลิแพง ดอกกรัก ดาวเรือง ถูกแม่ค้าก็ต้องเรียนรู้การแก้ไขปัญหา โดยการนำ ดอกกรัก ดาวเรืองที่มีมากมาร้อยเพิ่ม และลดจำนวนมะลิลง เพื่อที่จะได้มีมะลิและมาลัยไว้ขายได้ในวันต่อ ๆ ไป

1.2 รูปแบบการเรียนรู้ของงานแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า ประเภทที่ไม่ต้องใช้ฝีมือในการประดิษฐ์ ได้แก่ แม่ค้าดอกไม้ประเภทที่ไม่ต้องใช้ทักษะ หรือฝีมือในการจัดดอกไม้เลย เพราะแม่ค้าจะขายดอกไม้เป็นกำ ๆ โดยการเสือกและมีดขยาดขายเป็นกำ ๆ หรือห่อไว้เรียบร้อยแล้ว พอลูกค้ามาซื้อก็หยิบขายได้ทันที

จากการศึกษา ผู้วิจัยพบว่ารูปแบบของงานของแม่ค้าประเภทนี้จะเป็นแม่ค้าดอกไม้ที่วางขายดอกไม้เป็นกอง ๆ ขายบนทางเท้า (แบบกะดิน) มากที่สุดร้อยละ 50 รองลงมาคือ แม่ค้าแผงลอย ร้อยละ 35 และสุดท้ายคือ "แม่ค้าไม้ตะกร้า" (เป็นศัพท์ที่แม่ค้าดอกไม้ใช้เรียกแม่ค้าหาบเร่) ร้อยละ 15 ที่ใช้ไม้คานแบกตะกร้าหวายแทนกระจาดว่าขายไม้ตะกร้า และชื่อดอกไม้ทุกชนิดจะเรียกสั้น ๆ ว่า "ไม้" และแม่ค้าที่ขายดอกไม้จะเรียกสั้น ๆ ว่า "แม่ค้าไม้" สำหรับดอกไม้ที่เป็นไม้ตะกร้าได้แก่ ดอกบัว ดอกเบญจมาศ ดอกกล้วยไม้

สำหรับดอกไม้ที่ต้องเตรียมไว้ขายมีทั้งดอกไม้ไทย และดอกไม้นอกได้แก่ ดอกกุหลาบชนิดและสีแบบต่าง ๆ ที่มีดเป็นกำ กว่าจะ 100 ดอกบ้าง 50 ดอกบ้าง แล้วแต่ความต้องการของลูกค้า ดอกกล้วยไม้ชนิดต่าง ๆ ดอกบัว ดอกเบญจมาศ ดอกหน้าวัว ดอกคาร์เนชั่น ลิลลี่ เบียร์ฝรั่ง และแกลดิโอลัส เป็นต้น ดอกไม้เหล่านี้แม่ค้าจะไปหาซื้อมาจากยี่ปู้วในตลาดส่งเสริมเกษตรกรไทย และตลาดยอดพิมานหรือไม้ก็หาซื้อได้จากรถกะบะของชาวสวน ที่มาจอดขายให้ถึงที่ตลาดปากคลองเอง

อุปกรณ์ที่แม่ค้าต้องจัดเตรียมก่อนไปนั่งทำงาน ได้แก่ กระจบองน้ำจำนวนมากไว้ใส่น้ำรองรับดอกไม้หลายชนิด กระบอกรีดน้ำ กระดาษ หนังสือพิมพ์ ใบตอง กล้วยพลาสติก หนังสือหรือเชือกฟาง เชิง ไม้ดอกไม้เพื่อสะดวกในการขนย้ายถึงน้ำแข็งเพื่อความสดของดอกไม้ ผ้าพลาสติกปูรองนั่ง ร่มกันแดด

อย่างไรก็ดี การที่แม่ค้าประเภทนี้ต้องเตรียมอุปกรณ์มากกว่าแม่ค้าประเภทแรกคือ แม่ค้าหาบเร่พวกมาลัยนั้น ด้วยสาเหตุจากดอกไม้ประเภทนี้ต้องการน้ำมากและการดูแลเอาใจใส่ให้หน้า อีกทั้งเป็นที่ต้องการของลูกค้ามาก เพราะช่อดอกสวยงามไว้ใช้ในงานมงคลและอวมงคล บางชนิดมีอายุการใช้งาน ได้นานเป็นอาทิตย์ ราคาต้นทุนสูง และขายได้ราคาดีมีอยู่ละกันไปตลอดปี ตามฤดูกาลของดอกไม้แต่ละชนิดทำให้ลูกค้าไม่เบื่อหน่าย

2. ลักษณะการ เรียนรู้ในการแก้ไขปัญหาที่เกิดจากการประกอบอาชีพ

2.1 ดอกไม้ จากการสัมภาษณ์พบว่า แม่ค้ามีการเรียนรู้ในการที่จะนำดอกไม้ชนิดไหนออกมาขายให้ตรงกับช่วงฤดูกาล และงานเทศกาลต่าง ๆ สาเหตุจากช่วงฤดูกาลของดอกไม้และงานเทศกาลต่าง ๆ มีผลต่อการได้กำไรหรือขาดทุนรายได้ของแม่ค้าดอกไม้ประเภทนี้มากเช่น ในช่วงฤดูหนาวกล้วยไม้ ออกดอกงามทำให้เข้าสู่ตลาดขายได้มาก และยังสอดคล้องกับความต้องการของผู้ซื้อดอกไม้ ในช่วงระหว่างเดือนตุลาคมถึงเดือนกุมภาพันธ์ เนื่องมาจากช่วงเวลา ดังกล่าวนี้นตรงกับวันสำคัญและเทศกาลต่าง ๆ เช่น วันปิยะมหาราช

วันลอยกระทงวันคริสต์มาส วันขึ้นปีใหม่ วันตรุษจีน และวันเทศกาลพิธีมงคลต่าง ๆ เป็นต้น และยังเป็นอีกช่วงหนึ่งที่ทำกำไรให้กับแม่ค้ามากที่สุดรวมทั้งราคาขายของดอกไม้ก็แพง และช่วงเวลาที่ดอกกล้วยไม้มีราคาถูก คือช่วงฤดูฝนระหว่างเดือนสิงหาคม ถึงเดือนตุลาคม ซึ่งเป็นช่วงเดือนที่ดอกกล้วยไม้ออกสู่ตลาดมากกว่าฤดูหนาว และราคาขายก็ถูกกว่าในฤดูหนาว รวมทั้งยังเป็นช่วงเดือนที่มีวันเทศกาลน้อยและมีฝนตก ทำให้แม่ค้าขายไม้สะดวก และลูกค้าก็ออกมาซื้อหาดอกไม้ไม่เยอะทำให้แม่ค้าได้กำไรน้อย บางทีก็ขาดทุนและช่วงเวลาที่ดอกกล้วยไม้มีราคาขายแพง คือช่วงฤดูแล้ง เนื่องจากกล้วยไม้ออกดอกน้อย (ไม่ใช่ฤดูของดอกกล้วยไม้) จึงทำให้มีดอกกล้วยไม้เข้าสู่ตลาดน้อย และผู้ประกอบการได้รับซื้อดอกไม้จากผู้ปลูกมาในราคาที่สูงทำให้ขายต่อยังแม่ค้าไม้ทางเท้าในราคาที่สูงอีก แม่ค้าไม้ทางเท้าจึงต้องบวกกำไรเพิ่มขึ้นอีกเช่น แม่ค้าไม้ทางเท้าได้รับซื้อดอกไม้จากผู้ประกอบการมาในราคา 30 บาท ต่อดอกไม้ 1 กำ แม่ค้าไม้ทางเท้าก็บวกกำไรอีก 15-20% ของราคาขายส่ง ก็จะขายดอกไม้ในราคา 50-60 บาทต่อดอกไม้ 1 กำ ของราคาดอกไม้ในวันแรก ๆ หลังจากนั้น ราคาดอกไม้จะเริ่มราคาลงด้วย เหตุที่ดอกไม้มีอายุ และความสดน้อยในช่วงอากาศร้อน แม่ค้าจึงตั้งราคาไว้สูงในหน้าแล้งเพื่อจะได้คุ้มทุนกับการขาดทุน ในวันต่อ ๆ ไป เพราะดอกไม้จะเริ่มราคาลงตามความสดของดอกไม้ที่เริ่มลดลงในวันที่ 2-3 โดยถ้าขายได้ในช่วงวันแรก ๆ แม่ค้าก็ได้กำไรถ้าขายไม่ได้ก็ขาดทุนและต้องทิ้งไป

อย่างไรก็ตาม แม่ค้าดอกไม้ได้มีการเรียนรู้ และปรับปรุงวิธีแก้ไขปัญหาลดการขาดทุนของการขายดอกไม้บางชนิด ในช่วงที่ไม่ตรงกับเทศกาลและฤดูกาลของดอกไม้ ด้วยการไปใช้เครดิตจ่ายที่หลัง สั่งซื้อไม้ดอก (แม่ค้าจะเรียก ดอกไม้ต่างประเทศชนิดสั้น ๆ ว่าไม้ดอก) จากผู้ประกอบการที่เป็นร้านห้องแอร์ขายไม้ดอกโดยเฉพาะ ที่มีทั้งขายปลีกและขายส่ง โดยเป็นร้านตึกแถวตั้งอยู่ทั่วไปบริเวณตลาดชั้นนอกของปากคลอง ซึ่งจะมีไม้ดอกมาขายให้แม่ค้าไม้ทางเท้าได้ตลอดปี โดยผู้ประกอบการเหล่านี้ได้ดอกไม้มาจากแหล่งซื้อและการปลูกเองภายในประเทศที่เชียงใหม่ เชียงราย แม่ฮ่องสอน เป็นต้น และจากการสั่งซื้อไม้ดอกจากประเทศ ได้หวัน สิงคโปร์ ฮอลแลนด์ อเมริกา เป็นต้น

ปัจจุบันนี้ ไม้ดอกเป็นที่ต้องการของลูกค้า มากกว่าไม้ไทย ดังจะเห็นได้จากการจัดตกแต่งงานสำคัญ ๆ ต่าง ๆ จะใช้ไม้ดอกเป็นส่วนใหญ่ เนื่องจากมีสีสันสวยแปลกตามีหลายชนิดให้เลือกทนทานอยู่นานเป็นอาทิตย์ และบางชนิดก็ปลูกได้เองในเมืองไทย ทำให้ราคาไม่แพงมากนัก หาซื้อง่าย และขายได้ราคาดี อีกทั้งยังช่วยลดการขาดทุนของไม้ไทยในบางช่วงที่ราคาตกโดยที่ด้อยเสื่อว่า "ฉันขายไม้ไทยอย่างเดียว ก็คงไม่ไหวทำอะไรน้อยเพราะช่วงหน้าฝน ไม้ดอกเยอะ ราคาตก ขายไม่ดี ฝนก็ตก พอได้ไม้ดอกช่วยไว้ขายไม้ก็กำกั้คุ้มทุนฉันก็เลยขายคละกัน ینگเป็นช่วงหน้ารับปริญญา พวกเด็ก ๆ ราม วิทยาลัยครู เทียวมาถามหาซื้อกันทุกปี" หรือที่เสื่อ แม่ค้าดอกไม้อีกคนหนึ่ง เสื่อถึงประสบการณ์ว่า

"เดี๋ยวนี้ ฉันไม่ขายไม้ไทยเลย ขายแต่ไม้ดอกอย่างเดียวเพราะไม้ไทยเวลาราคาตก กำละ 10-20 บาท แต่ไม้ดอกอย่างคาร์เนชั่น ราคาสูงฉันก็ยังขายได้ช่อละ 20-30 บาท และถ้าหมดไว้หรือลูกค้าต้องการชนิดไหนพิเศษ ฉันก็วิ่งไปฝั่งตรงข้ามถามหาไม้ดอกได้ทันทีที่ร้านมวลดอกไม้ (เป็นร้านใหญ่ห้องแอร์ทันสมัยและรับจัดดอกไม้รวมทั้งขายส่งและขายปลีกไม้ดอกทั้งใน และต่างประเทศ) และเขามีสวนไม้ดอกเองอยู่ที่ เชียงใหม่ ราคาก็ไม่แพง แถมยังให้เครดิตได้เป็นอาทิตย์ ๆ ไม่เหมือนยี่ปัวไม้ตะกร้าในตลาดที่เก็บเงินเร็ว"

2.2 การเรียนรู้จากสถานที่ในการวางขาย จากการสัมภาษณ์พบว่า หลังจากที่แม่ค้ามีการเรียนรู้ ในเรื่องทุน ดอกไม้ มีอุปกรณ์ค้าขายครบถ้วนแล้ว และพร้อมที่จะออกวางขายได้ทันที แต่เมื่อแม่ค้ามาถึงปากคลองตลาดแล้วความรู้สึกครั้งแรกในวันที่หาบดอกไม้ ออกมาขาย ก็ต้องผจญกับปัญหา และวิธีแก้ไขในเรื่องต่าง ๆ คือ เรื่องทำเลที่จะวางของนั่งขาย ด้วยเหตุที่พื้นที่ด้านนอกตลาดและบริเวณทางเท้าจะมีแม่ค้าเก่ารุ่นเจ้าวางหาบเร่ขาย

อยู่ก่อนแล้ว แม่ค้าน้องใหม่จะต้องปรับตัว ผูกมิตรเข้าไปพูดคุยเพื่อหาช่องทางและวิธีการที่จะได้ ที่นั่งตรงหัวมุมถนนจากแม่ค้าเก่า เมื่อพูดคุยถ้าเป็นที่ถูกอธบายกับแม่ค้าเก่าแล้ว บางทีแม่ค้าน้องใหม่นอกจากจะได้แม่ค้าเก่าเป็นเพื่อนร่วมอาชีพแล้ว ที่นั่ง หรือทำเลที่ถูกใจก็ยังคงอยู่ที่แม่ค้าเก่านั่นเอง โดยแม่ค้าเก่าจะแบ่งที่นั่งขายให้ หรือชวนมาร่วมแชร์กันออกค่าเช่า เช่าที่ว่างหน้าร้านตึกแถวหน้าบ้านของเจ้าของบ้าน ที่อยู่บริเวณปากคลองตลาดร่วมกัน โดยเช่าแบ่งกันเป็นคนละช่วงเวลาแบ่งเป็น ช่วงเช้า กลางวัน กลางคืนและค่าเช่าโดยเฉลี่ยต่อเดือนประมาณ 500-1,200 บาท และถ้าแม่ค้าหาทำเลที่คืนังขายไม่ได้ก็จะต้องหาออกไปไกลจากตลาด ทำให้ขายไม่ดี เพราะผู้คนที่ไม่อยากจะเดินไกลออกไปซื้อ

อย่างไรก็ตาม ที่นั่ง (สถานที่ ทำเล) ที่จะวางขายดอกไม้ให้เกิดรายได้ขึ้นมาหรือที่ภาษาแม่ค้าไม้เรียกว่า การเลขขาย (ทำเลที่วางขาย, ลักษณะการค้าขาย) จากการศึกษาพบว่า บริเวณหัวมุมถนน หรือจุดตัดถนนไม่ว่าจะเป็น สามแยก หรือสี่แยกก็ดีรวมทั้งบริเวณทางเท้า ที่ว่างหน้าร้านและที่ว่างระหว่างตึกแถว จะเป็นที่ยกย่องของแม่ค้าดอกไม้มากเพราะเป็นทางผ่านของคนเดินทาง ที่จะมาจ่ายตลาดและเป็นบริเวณป้ายรถเมล์ที่ผู้คนที่ต้องเดินทางมา ะต่อรถ และการขายดอกไม้ข้างนอกตลาดของแม่ค้าไม้ทางเท้าจะออกตัว (เป็นศัพท์ที่แม่ค้าไม้หมายถึง การร้องเรียกลูกค้า ให้มาซื้อดอกไม้) ง่ายกว่าขายอยู่ภายในตลาดด้านในที่เป็นทำเลของแม่ค้าระดับผู้ประกอบการชั้นนายทุน (ยี่ปี่ว) ที่ส่วนใหญ่ก็จะอาศัยอยู่ในตลาดและทำการค้าขายดำเนินธุรกิจเป็นของครอบครัว ทำมา ตั้งแต่สมัยรุ่นพ่อ แม้จนถึงปัจจุบันเป็นยี่ปี่วรุ่นหนุ่มสาว ที่พัฒนาปรับปรุงร้านให้ทันสมัย เป็นห้องแอร์ มีลักษณะของการขายส่งมากกว่าการขายปลีก โดยขายดอกไม้ยกเป็นเชิง ๆ ให้ลูกค้า แต่ก็มีกรปิดหุ่ยเพียงพอ ที่จะให้ลูกค้าที่มีทุนน้อยแบ่งซื้อดอกไม้ทีละ 10-50 ก่า ได้บ้าง แต่ถ้าลูกค้าถามซื้อดอกไม้เพียง 1 หรือ 2 ก่าคงจะต้องถูกยี่ปี่วมองด้วยสายตาที่ไม่พอใจได้ และมีรูปแบบของการขายเป็นทางการ (formal economy) ที่ใช้ทุนสูง มีลูกจ้างมีชั่วโมงการทำงาน ปิด-เปิดร้านเป็นเวลาแน่นอน มีบริการรับ-ส่ง ดอกไม้ให้แก่ลูกค้า เป็นต้น

สำหรับลูกค้า ที่มาซื้อดอกไม้ จากผู้ประกอบการที่อยู่ด้านในของตลาด ทั้งในช่วงเวลาของการเปิดร้านในตอนกลางวัน และตอนกลางคืน มักจะเป็นขาประจำมากกว่า ขาจรเป็นส่วนใหญ่ ที่จะตั้งใจเดินเข้ามาลึกลงไปในตลาด และผู้ซื้อมักจะมาซื้อดอกไม้ที่ละมาก ๆ ลูกค้าทั้งขาประจำและขาจรของยี่เป็ด (ผู้ประกอบการ) เหล่านี้ จะมีอาชีพทางด้านการให้บริการได้แก่ ร้านดอกไม้ทั้งในเขตต่าง ๆ ของกรุงเทพฯ และร้านดอกไม้ต่างจังหวัดที่เดินทางมาซื้อดอกไม้เข้าร้าน โรงแรม ร้านอาหารที่มีความสัมพันธ์คุ้นเคย ซื้อขายดอกไม้มาตั้งแต่สมัยรุ่นพ่อ แม่ จนถึงรุ่นลูกในปัจจุบันมานานหลายปี ทำให้ไว้วางใจกันได้และสามารถชำระเงินค่าดอกไม้ ได้ทั้งการให้เครดิตจ่ายทีหลัง การตีเช็ค และเงินสด รวมทั้งแม่ค้าไม้ทางเท้า ก็เป็นลูกค้าขาประจำที่มารับหรือซื้อดอกไม้ไปขายต่อด้วยเช่นกัน

จากการสัมภาษณ์แม่ค้าไม้ทางเท้าถึงความชอบในการที่จะเลือกทำเลทางเท้านอกตลาดค้าขายมากกว่าการเลือกทำเลทางเท้าภายในตลาด นิ่งขายดอกไม้ ที่ป้อมบอกว่า "ขายข้างในตลาด ขายลำบาก ต้องรอแต่ขาประจำ ขายข้างนอกยังดีลูกค้าขาจรและขาประจำได้ง่ายกว่า" ที่เป็นเช่นนี้ อาจเป็น ด้วยสาเหตุที่ภายในตลาดจะเป็นทำเลของพวกยี่เป็ดเป็นส่วนใหญ่และมีลักษณะของ การขายส่งมากกว่าขายปลีก ดังรายละเอียดที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นนี้ มีลักษณะ ๖ ร้านเป็นสี่ก ๑ หรือเป็นแผงลอยส่วนบุคคลกันแบ่งร้านเป็นทางการชัดเจนใช้เงินทุน เชิง หรือเช่าร้านสูงทำให้เป็นการจำกัดโอกาสของแม่ค้าไม้ทางเท้าที่มีทุนน้อยจะมาเช่าร้านหรือนิ่งขายดอกไม้ภายในตลาดไม่ได้ และสถานที่ที่มีจำกัดจึงต้องออกไปนิ่งขายดอกไม้อยู่นอกตลาด เป็นแม่ค้าไม้ทางเท้าในลักษณะของเศรษฐกิจนอกระบบ (informal sector) ที่ใช้ทุนต่ำ ขายคนเดียว ไม่มีลูกจ้าง ไม่มีร้าน ไม่มีชั่วโมงการทำงานที่แน่นอนเป็นต้น

การค้าขายของแม่ค้าไม้นอกตลาด บริเวณทางเท้าจะเป็นลักษณะของการขายปลีกแบบซื้อมา-ขายไป คือการไปซื้อดอกไม้มาจากผู้ประกอบการแล้ว ต่อจากนั้นก็นำมาวางขายให้ลูกค้าทั้งขาประจำและขาจรต่อไป อีกทั้งสถานที่ค้าขาย ได้แก่ บริเวณทางเท้าและหน้าร้านตึกแถว ก็เก็บค่าเช่าถูกมีทั้งเป็นรายวัน 10-40 บาท รายเดือนตั้งแต่ 300-

1,200 บาท แล้วแต่จะตกลงกันกับเจ้าของตึกแถว และจะเห็นได้ว่า ค่าเช่าหน้าร้านตึกแถวและทางเท้าเก็บค่าเช่าถูกกว่าค่าเช่าแผงในตลาดที่มีราคาสูง ถ้าสื่อคใหญ่ ๆ มีทั้งให้เช่า หรือเช่าและเก็บค่าเช่ามีทั้งเป็นรายวัน รายเดือน รายปี แล้วแต่ตกลงกับเจ้าของตลาด ราคาตั้งแต่ 10,000-150,000 บาท แผงเล็ก ๆ ราคาตั้งแต่ 1,000-5,000 บาทขึ้นไป และแผงเล็ก ๆ ก็มีเหลือน้อย พี่สาวเล่าว่า

" ฉันมาเช่าหน้าร้านทำผมที่ปากทางเข้าตลาดยอดพิมานนี้ขายไม้มาเกือบ 7 ปีแล้วเสียค่าเช่าให้เขาเดือนละ 1,000 บาท ฉันจะเช่าขายเฉพาะวันธรรมดา เช้า-เย็น จันทร์ถึงศุกร์ ยกเว้นตอนกลางคืนของจันทร์ถึงศุกร์ และวันเสาร์-อาทิตย์ เพราะวันหยุดเสาร์-อาทิตย์ และช่วงเวลากลางคืน จะมีอีกเจ้าเขาเอาไม้นอกมาขายตั้งแต่ 5 โมง เย็น-ตี 3 พอได้เวลา 4 โมงเย็นกว่า ๆ ฉันก็ต้องเก็บของเพื่อเจ้าต่อไปเขาจะได้มาวางขายต่อ และดอกไม้ที่เหลือก็ฝากไว้กับร้านทำผมนี้เลย แล้วพรุ่งนี้ค่อยมาขายต่อ "

2.3 การเรียนรู้ในการรวมกลุ่มของแม่ค้าดอกไม้

นอกจากนั้น ยังพบว่าแม่ค้าดอกไม้จะมีการแสดงความเป็นเจ้าของสถานที่หรือแสดงอาณาเขตของการรวมกลุ่มของแม่ค้าไม้ต่าง ๆ ที่จะมาวางดอกไม้ขาย โดยให้รู้ว่า "ถิ่นนี้เป็นถิ่นใคร" หรือหัวมุดถนนนี้ แม่ค้าไม้ประเภทอะไร เป็นเจ้าของทางเท้านี้ ได้แก่ การใช้ชอล์กขาวหรือสีแดง ปัดแสดงเครื่องหมาย เป็นรายขีด (|) เป็นช่วง ๆ ช่วงละ 1-1.50 เมตร ตลอดแนวข้างฝาดักบริเวณทางเท้า และเรียกชื่อประเภทของดอกไม้เป็นย่านหรือถิ่นแสดงการรวมกลุ่มของแม่ค้าเฉพาะชนิดของดอกไม้ ที่ประเภทเดียวกันวางขาย เช่น บริเวณหัวมุดถนนซอยโรงยาเก่าติดกับตลาดยอดพิมาน จะเป็นถิ่นของแม่ค้า ไม้ตะกร้า เท่านั้น จะไม่มีแม่ค้าไม้แผงลอย หรือแม่ค้าวางดอกไม้กองกับพื้น (แม่ค้าไม้แบกะดิน) มาวางขายอยู่เลย โดยที่แม่ค้าไม้ตะกร้า จะวางขายดอกบัว ดอกเบญจมาศ เกาะกลุ่มกันหนาแน่นอยู่บริเวณริมถนนนี้มานานจนทำให้ปัจจุบันพวกแม่ค้าบัว ไม้ตะกร้า และแม่ค้าไม้ชนิด

อื่น ๆ ได้พากันเรียกชื่อชอยนี้ติดปากอย่างไม่เป็นทางการว่า "ชอยบัว" หรือ ถิ่นแม่ค้าบัวนั่นเอง และแม่ค้าพวกมาลัยจะเกาะกลุ่มกันอยู่บริเวณป้ายรถเมล์ ริมถนนจักรเพชรด้านตลาดยอดพิมาน และบริเวณหัวมุมชอยท่ากลางส่วนฝั่งตรงข้ามบริเวณตลาดส่งเสริมการเกษตรจนถึงหน้าโรงเรียนสวนกุหลาบ และบริเวณสะพานพุทธดอกไม้ที่ขายจะเป็นดอกไม้นอกเป็นส่วนใหญ่ รองลงมาคือ แม่ค้าไม้กุหลาบ และกล้วยไม้เป็นจำนวนมาก จะไม่พบลักษณะแม่ค้าไม้ตะกร้าที่อยู่ริมถนนบริเวณฝั่งตลาดส่งเสริมเกษตรไทยเลย

ในเรื่องความสำคัญของการรวมกลุ่มของแม่ค้าในการค้าขาย จากการสัมภาษณ์แม่ค้าเก่ารายหนึ่งเล่าให้ฟังถึงประสบการณ์เมื่อตอนเป็นแม่ค้าใหม่ว่า

"เมื่อตอนขายไม้ตะกร้า (ขายดอกไม้เบญจมาศ) ตอนแรก ๆ ตนไม่มีประสบการณ์ และมีปัญหาในเรื่องการวางไม้ตั้งขาย โดยครั้งแรกตนหาไปวางขายรวมกับถิ่นแม่ค้าพวกมาลัยที่ตลาดยอดพิมาน ก็ขายไม่ได้ดี และที่วางจะวางหาบก็ไม่ค่อยดี เพราะบริเวณนั้นมีแม่ค้าพวกมาลัยเก่าจองอยู่ก่อนแล้ว ถึงแม้จะไม่มีเรื่องปากเสียง หรือแย่งกันค้าขายกับแม่ค้าเก่าพวกมาลัยก็ตาม แต่บางครั้งตนก็รู้สึกว้ากถูกแม่ค้าพวกมาลัยมองด้วยสายตาที่แม่ค้าไม้ด้วยกัน เรียกว่า "แคะคำ" โดยเรียกแม่ค้าไม้ที่พลัดถิ่นมาขายไม้คนละประเภทกัน และมานั่งขายรวมผัดกลุ่มกับที่มีอยู่ ทำให้ตนเกิดอยากย้ายที่นั่งขายใหม่ และได้เปลี่ยนออกมานั่งขายรวมกลุ่มกับไม้ประเภทเดียวกัน ในถิ่นแม่ค้าไม้ตะกร้ารุ่นเงีที่บริเวณหัวมุมถนน ชอยโรงยาเก่าอยู่ดี ด้วยสาเหตุที่ลูกค้าจะมุ่งมาซื้อพวกมาลัยที่บริเวณตลาดยอดพิมาอย่างเดียวก่อนขึ้นรถเมล์กลับบ้าน ทำให้ตนขายไม้ตะกร้าไม่ค่อยได้ไม่มีคนมาซื้อ และลูกค้าที่อยากซื้อไม้ตะกร้าดอกบัว เบญจมาศ ก็มักจะไปที่แหล่งแม่ค้าไม้ตะกร้าที่บริเวณชอยโรงยาเก่าเป็นส่วนมาก ตนจึงต้องขยับขยายมาวางหาบขายที่นี่ และเสียค่าเช่าตะกร้าละ 5 บาท 2 ตะกร้า 1 หาบก็ 10 บาท ของช่วงกลางวันและกลางคืนก็อีกหาบละ 10 บาท ให้กับเจ้าของที่ที่เขาได้รับสัมปทานเดินมาเก็บ ซึ่งตนก็ได้กำไร

ขึ้นมาบ้าง ดีกว่าขาดทุนในตอนแรกที่ไปขายรวมกับแม่ค้ามาลัยที่ตลาดพิมาน และยังคงต้องเสียค่าเช่าที่แผงโดยมีคนเดินมาเก็บ 20 บาทต่อวัน วันหนึ่งเก็บ 2 หน ก็ 40 บาท และก็เก็บแพงก็เพราะอยู่บริเวณทางเท้าหน้าตลาดมีผู้คนเดินผ่านไปมาหน้าตลาดมากมาย ไม่ได้อยู่ในชอกหรือตรอกริมถนน เหมือนแม่ค้าไม้ตะกั่ว และแม่ค้าไม้ตะกั่วก็ใช้พื้นที่น้อยในการวางขาย"

อย่างไรก็ตาม การรวมกลุ่มของแม่ค้าไม้ต่าง ๆ ทำให้เกิดผลดีต่อแม่ค้าเอง ในการกำหนดราคาขายที่คงที่ และเกิดการกระจายรายได้ทั่วถึงไม่ขายตัดราคากัน และทำให้ผู้ซื้อมีโอกาสเลือกดอกไม้สวย ๆ และราคาไม่แพงได้มากขึ้น และตัวแม่ค้าเองก็พอใจที่จะขายไม้ประเภทเดียวกัน อยู่ใกล้ ๆ กัน และถ้าดอกไม้ไม่พอหรือขาดแม่ค้าก็จะหยิบยืมดอกไม้จากแม่ค้าดอกไม้ข้าง ๆ กันหมุนเวียนมาขายโดยให้เครดิตของกันและกัน ทำให้เกิดประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย และจะไม่มีทะเลาะหรือโต้เถียงในเรื่องแบ่งที่หรือแบ่งลูกค้ากัน ด้วยเหตุที่แม่ค้าเองได้บอกว่า "เราคนทำมาหากิน ถ้าแบ่งลูกค้ากันหรือขายตัดราคากัน ก็ทำให้ขาดทุนทั้ง 2 ฝ่าย และถ้าช่วยเหลือกันก็จะขายดอกไม้ได้ทั้งคู่"

จากการสังเกตการณ์ ก็สอดคล้องกันที่ว่าแม่ค้าจะไม่มีการแข่งขันแย่งลูกค้าหรือลดราคามาก แต่จะขายในราคาเดียวกัน และทุกคนจะไม่สนใจว่าใครจะขายมากหรือน้อย เป็นเรื่องเฉพาะบุคคล โดยต่างฝ่ายต่างขายไม่สนใจกัน และถ้าตนจะลุกไปไหน ก็ไม่กังวลกับสินค้าดอกไม้ที่วางไว้ เพื่อนฝูงก็จะดูแลให้ และการตั้งวางดอกไม้ชนิดเดียวกันอยู่ใกล้กัน ก็เป็นการประกาศบอกให้รู้ว่าตรงนี้เป็นที่รวมแหล่งของไม้ตะกั่ว หรือไม้ดอกหรือแผงลอยกล้วยไม้ พวงมาลัย เป็นต้น ทำให้เกิดการเลือก และคัดแยกประเภทของแม่ค้าที่มาขายดอกไม้และทำให้มีผลต่อแม่ค้าหน้าใหม่ที่จะเข้ามาขายไม้ได้เกิดการตัดสินใจว่าจะขายไม้อะไรและทำเลวางตรงไหน ถึงจะเหมาะสมขายได้

ในสภาพการณ์ดังกล่าวทำให้แม่ค้ารุ่นเก่า และแม่ค้าชาวกรุงได้ประโยชน์ จากค่าเช่าที่ และเกิดการแผ่ขยายกลุ่มของแม่ค้าดอกไม้จากแม่ค้าหน้าใหม่เพิ่มขึ้น โดยผู้ ประกอบการร้านค้าอุปกรณ์ดอกไม้ที่อยู่ในตึกแถวรุ่นเก่า หรือเจ้าของบ้านตึกแถวที่ค้าขาย อย่างอื่น เช่น ขายยา ขายอาหาร ร้านถ่ายรูป ร้านเสริมสวย เป็นต้น ได้มีทำเลร้าน ของตนเองอยู่บริเวณทางเท้าหน้าตลาดยอดพิมาน ตลาดส่งเสริมเกษตร และตลาดสดปาก คลอง ทำให้ได้รับประโยชน์จากค่าเช่าที่หน้าร้านหรือหน้าบ้านของคุณ ในการที่แม่ค้า หาบเร่ แผงลอย จะต้องมาตั้งของวางขาย โดยส่วนใหญ่แล้วพื้นที่บริเวณหน้าร้านเหล่านี้ จะมีพื้นที่จำกัด และจะมีแม่ค้าเจ้ารุ่นเก่าจองหน้าร้านขายอยู่นานหลายปี ทำให้แม่ค้าต่าง ถิ่นหน้าใหม่จะต้องมาสมัครหรือเช่าพวกกับแม่ค้าเก่า เพื่อที่จะค้าขายหน้าร้านร่วมกัน หรือ อาจจะขายกันเป็นทีม (หรือกลุ่ม) โดยกลุ่มละ 3-4 คน แบ่งช่วงเวลากัน ดังตัวอย่าง ของพี่ดาว ได้เข้าร่วมกลุ่มกับเจ๊แป้วมา 4 ปี ได้เล่าถึงกลุ่มขายกล้วยไม้ที่เช่าหน้าร้านขาย ยาวามี 4 คน คือ ช่วงเช้าพี่ช่วยจะขายตั้งแต่ 7 โมง-เที่ยง และหลังเที่ยง-6 โมง เป็น จะเป็นคิวของพี่ใจช่วงกลางคืนจาก 6 โมงเย็นถึง 5 ทุ่มนั้นจะเป็นช่วงของพี่ดาว และ เจ๊แป้วจะมารับช่วงสุดท้าย ออกตัวขายเที่ยงคืน ถึง 6 โมงเช้า ซึ่งจะเป็นช่วงของการ ขายส่งและขายปลีกให้กับลูกค้าประจำมากกว่าลูกค้าจร โดยลูกค้าส่วนใหญ่ที่มาซื้อดอกไม้ ตอนดึก ๆ โดยมากจะเป็นเจ้าของร้านดอกไม้เกือบทุกเขตในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดที่ จะมาซื้อดอกไม้ทีละมาก ๆ เพื่อนำไปวางขายที่ร้านในตอนเช้าตรู่ของวันรุ่งขึ้น แล้วพวก เราก็ได้แชร์กันออกค่าเช่าที่หน้าร้านให้ร้านขายยาเดือนละ 1,200 บาท และแบ่งดอกไม้ จากเจ๊แป้วมาขาย โดยเจ๊แป้วจะแบ่งให้ขาย 2-4 เซ่งต่อวัน (200 - 400 ก่ำ) ทั้งนี้ แล้วแต่หน้า (ฤดูของดอกไม้) ของกล้วยไม้ด้วย ซึ่งจำนวนเซ่งอาจจะมากหรือน้อยกว่านี้ ก็ได้และพอ 1 อาทิตย์ก็มาหักค่าใช้จ่ายกัน

สำหรับแม่ค้าที่ไม่รวมกลุ่ม หรือแยกขายเดี่ยวเป็นเอกเทศจากการสัมภาษณ์พบว่ามักจะเป็นแม่ค้ารุ่นเก่าที่อยู่มานานตั้งแต่ 10 ปีขึ้นไปและไม่มีปัญหาในเรื่องการหาสถานที่ตั้งวางของขาย เพราะเป็นแม่ค้าเก่าอยู่นาน และได้จองเลือกทำเลที่ดีไว้ตั้งแต่แรกเริ่มขายและแม่ค้าที่แยกขาย เดี่ยวอีกประเภทคือ แม่ค้าไม้ขาจร และแม่ค้าไม้หน้าใหม่ที่ไม่มียุุ่มแต่พอเริ่มขายได้ไม่นาน ๆ ก็จะเริ่มมีเพื่อน และมีกลุ่มที่รู้จักตามมาทีหลัง

อย่างไรก็ดี ดอกไม้ที่จะนำมาวางแล้วออกตัวขายได้ ย่อมจะทำให้เกิดรายได้หรือกำไรแก่แม่ค้าแต่ถ้าดอกไม้ที่ขายไม่หมดหรือเหลือนั้น หมายถึง การขาดทุน เพราะดอกไม้เป็นสินค้าที่จะมีความสดและขายได้ราคาดี ในช่วงวันแรก ๆ รวมทั้งราคากับความสดและสีของดอกไม้จะเริ่มเปลี่ยนทำให้ราคาจะเริ่มตกลงในวันต่อ ๆ ไป และเป็นสินค้าที่แม่ค้าจะส่งคืนยี่บัว หรือขายต่อใครก็ไม่ได้มีแต่จะรอวันเหี่ยวเฉา เน่า และเน่าเสียขายที่จะต้องทิ้งไปในที่สุด ด้วยเหตุนี้ แม่ค้าจึงมีการเรียนรู้ ที่จะแก้ปัญหาโดยการนำดอกไม้ที่ขายไม่หมดเหล่านี้มาใช้ให้เกิดประโยชน์ และมีคุณค่าในรูปแบบต่าง ๆ โดยนำไม้มาคัดแยก นำส่วนที่ใช้การไม่ได้คือ เน่าเสีย ก็ต้องทิ้งไป และเอาส่วนที่ดี นำไปตากแห้ง ทำดอกไม้อัดแห้งทำดอกไม้บุหงาห่อด้วยผ้าโปร่ง อบรม่า ให้มีกลิ่นหอมไว้ขายเป็นของขวัญในงานต่าง ๆ และบางส่วนก็นำเอาไปทำยา หรือ ประกอบอาหาร เช่น ดอกบัว ดอกเบญจมาศ เป็นต้น

ถ้าแม่ค้าเห็นว่าไม่สามารถที่จะนำดอกไม้ที่ขายไม่หมดนี้ไปทำประโยชน์อะไรได้แล้วก็จะทิ้ง แต่ก่อนจะทิ้ง แม่ค้าจะจัดการย่อยหรือทำให้ไม่สามารถนำดอกไม้นี้กลับมาขายใหม่ได้ พี่บัว บอกว่า "พวกท้ายตลาดมักจะถูกซื้อหาดอกไม้ที่ยังมีสภาพดีไม่เน่า นำมาคัดแล้วกลับมาขายใหม่ต่อ เช่น ดอกบัว ดอกกุหลาบที่ไม่ได้ขนาด ดาวเรือง แล้วนำมาคัดตัดกิ่งออกเหลือแต่ดอกเอาไปขายไว้ร้อยมาลัย หรือขายฝักบัว จึงต้องย่อยให้ละเอียดก่อนทิ้ง"

ความสัมพันธ์ทางสังคมของแม่ค้าดอกไม้

เมื่อแม่ค้าดอกไม้ ได้ตัดสินใจละถิ่นฐานบ้านเกิดของตนที่ต่างจังหวัดเดินทางมาหางานทำที่กรุงเทพฯ ที่มีสภาพแวดล้อมทางกายภาพ สังคมและวัฒนธรรมแตกต่างจากบ้านเดิมในชนบทอย่างเห็นได้ชัด ทำให้แม่ค้าดอกไม้จะต้องปรับตัวในเรื่องต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นที่อยู่อาศัย อาหารการกิน ผู้คนและอาชีพการงานจึงเป็นสิ่งจำเป็นที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะต้องติดต่อกับผู้คนรอบข้าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเป็นแม่ค้าดอกไม้ต้องพบปะติดต่อกับผู้คนหลายกลุ่มในชีวิตประจำวันมากมาย ทำให้ต้องแสวงหาความสัมพันธ์ทั้งกับคนรอบข้างและกับกลุ่มบุคคลหลาย ๆ กลุ่มที่ติดต่อกันในอาชีพของแม่ค้าดอกไม้ ได้แก่

1. ความสัมพันธ์ทางสังคมของแม่ค้าดอกไม้ต่างจังหวัด กับแม่ค้าไม้ กรุงเทพฯ

ความสัมพันธ์ทางสังคมของแม่ค้าไม้ต่างจังหวัดกับแม่ค้าไม้กรุงเทพฯ จะเป็นความสัมพันธ์ของเพื่อนร่วมอาชีพ ที่ค้าขายดอกไม้เหมือนกันร้อยละ 80 โดยส่วนใหญ่จะให้ความคิดเห็นที่คล้ายคลึงกัน ทั้งแม่ค้าไม้กรุงเทพฯ ที่มองแม่ค้าไม้ที่มาจากต่างจังหวัด "เราก็คนทำมาหากิน ค้าขายเหมือนกัน ต่างคนก็ต่างขาย มีขาดทุนได้กำไรก็อยู่ได้บ้าง" ก็ จะเห็นว่า แม่ค้าไม้กรุงเทพฯ ไม่ได้มีความรู้สึกที่จะรังเกียจหรือคิดว่าแม่ค้าไม้ที่มาจากต่างจังหวัดจะมาแย่งกันค้าขายดอกไม้แต่กลับจะคิดเห็นว่าทุกคนก็ต่างดิ้นรนทำงานหาเงินแข่งกับเวลา โดยไม่สนใจคนอื่นว่าใครจะขายได้มากหรือน้อยแต่จะรีบขายดอกไม้ให้หมดและได้กำไรกลับบ้านมากกว่า ที่จะมีความรู้สึกติดกันแม่ค้าด้วยกันเอง นอกจากนั้น ทั้งแม่ค้าไม้ต่างจังหวัดและแม่ค้าไม้กรุงเทพฯ จะมีผู้ดูแล หรือผู้แทนแม่ค้าในแต่ละบริเวณที่แม่ค้าไม้ไปตั้งวางดอกไม้ขายทำให้บรรดาแม่ค้าไม้ทั้งหลายจะต้องพยายามรักษา ภาพพจน์ของตนในการค้าขายไม่ให้มีปัญหาต่อกันหรือนำความเดือดร้อนมาสู่เพื่อน ร่วมอาชีพในย่าน หรือในเขตของผู้ดูแลนั้น ๆ จนทำให้ลูกค้าไม่กล้ามาซื้อดอกไม้ในบริเวณนั้น ๆ ร้อยละ 20 ซึ่งก็จะมีผลต่อตัวแม่ค้าด้วยกันเอง ในการที่จะกลับมานั่งขายดอกไม้ในบริเวณนั้น ๆ ไม่ราบรื่น

ความสัมพันธ์ในเชิงการค้าของแม่ค้าไม้ต่างจังหวัด ที่ค้าขายร่วมอาชีพกับแม่ค้าไม้กรุงเทพฯ ร้อยละ 70.2 จะให้ความเห็นว่า แม่ค้าไม้กรุงเทพฯ จะมีความได้เปรียบในการค้าขายดอกไม้ที่มีความชำนาญกว่า ค้าขายคล่องมีทุน สถานที่ทำเลดี ในการตั้งวางดอกไม้ขายและมีลูกค้าเก่า เจ้าประจำอยู่มากทำให้ขายดอกไม้ได้อยู่เรื่อย ๆ และรองลงมา ร้อยละ 11.3 คือ การมีมนุษยสัมพันธ์ มีเครดิตและมีชื่อเสียงที่ดี ในแง่ของการค้าขายทำให้เป็นที่ไว้วางใจแก่ยี่ปัว นายทุนเงินกู้และลูกค้าที่เชื่อในคุณภาพ และราคาที่ไม่แพงของดอกไม้ ทำให้ลูกค้าเชื่อใจและแวะเวียนมาซื้อดอกไม้เป็นเจ้าประจำอยู่เสมอ ๆ และสุดท้าย คือ ความ สนิทเห็นที่ว่าแม่ค้าไม้กรุงเทพฯ ไม่มีมีความได้เปรียบหรือเสียเปรียบกว่าแม่ค้าไม้ต่างจังหวัด ร้อยละ 8.5 และสำหรับผู้ที่ตอบว่าแม่ค้าไม้กรุงเทพฯ มีความเสียเปรียบในด้าน การค้าขายดอกไม้ พบว่าไม่มีผู้ตอบ

อย่างไรก็ตาม แม่ค้าไม้ชนบทเหล่านี้ ก็จะมีสังคมของตน ทั้งแม่ค้าเก่า และแม่ค้าใหม่ที่ต้องพบปะกันเป็นประจำ จนรู้จักว่า "ถิ่นใครเป็นถิ่นใคร" ถ้าเอ่ยชื่อ "เจ้แดงก็ต้องขายไม้ตะกร้าอยู่หน้าซอยบัว" ส่วน "ป้าศรีขายกล้วยไม้หน้าถนนจักรเพชร" และ "เจ้แฉิวขายกุหลาบหน้าตลาดส่งเสริม" เป็นต้นไม่ว่าจะเป็นแม่ค้าที่มาจากต่างจังหวัด หรือในกรุงเทพฯ ก็ตาม เมื่อมานั่งขายดอกไม้ใหม่ในระยะแรก แม่ค้าไม้ชนบทก็ต้องปรับตัวเองให้เข้ากับแม่ค้าเก่าที่อยู่ก่อน เพื่อการหาทำเลและช่องทางที่จะค้าขายดอกไม้ให้ได้ ก็จะเป็นลักษณะของการให้ความอุปถัมภ์ช่วยเหลือซึ่งกันและกันในการแบ่งทำเลของแม่ค้าเก่า ในการวางขายให้ การแบ่งหรือแลกเปลี่ยนดอกไม้ค้าขายกัน การกำหนดราคาขายให้ใกล้เคียงกันหลังจากที่ได้รับดอกไม้จากยี่ปัวมาขาย เจ้าเดียวกันเพื่อไม่ให้เกิดการขายตัดราคากัน และแม่ค้าเก่าเมื่อรู้จักมักคุ้นกันดีกับแม่ค้าใหม่แล้ว ก็จะมีการให้คำแนะนำ หรือชี้ช่องทางในการค้าขายให้แก่แม่ค้าใหม่ และถ้าแม่ค้าเก่าที่อยู่ก่อนเป็นคนบ้านเดียวกัน ก็มักจะใช้ภาษาท้องถิ่นพูดเวลาเจอหน้ากันหรือถามไถ่ถึงข่าวคราวทางบ้านต่างจังหวัดที่เพิ่งกลับมาบ้าง เป็นการผูกมิตรซึ่งกันและกัน

แม่ค้าไม้ชนบท จะมาจากจังหวัดต่าง ๆ ทางภาคกลางเป็นส่วนใหญ่ ร้อยละ 76.5 และภาคเหนือร้อยละ 9.3 รองลงมาคือ ภาคอีสานร้อยละ 8.0 และภาคใต้ร้อยละ 6.2

ความสัมพันธ์ทางสังคม ที่จะพบเห็นได้จากกิจกรรม ที่นอกเหนือไปจากการค้าขายจากการศึกษาพบว่า มีกิจกรรมทางประเพณี วัฒนธรรมที่ทำร่วมกันระหว่างแม่ค้าทั้งใหม่และเก่าทำเป็นประจำอยู่เสมอในตอนเช้าของทุกวันก็คือ การทำบุญตักบาตรในตอนเช้าระหว่างเวลา 06.00 - 06.30 น. จะมีพระจากวัดเสียบ วัดโพธิ์ออกเดินมาบิณฑบาตที่หน้าตลาดปากคลองฯ เพื่อให้ประชาชนและแม่ค้าได้ทำบุญใส่บาตร เพื่อความเป็นสิริมงคลแก่ตนเอง และการทำบุญร่วมกันในงานประจำปีของตลาด การทอดผ้าป่าและการทอดกฐินในเดือน 10 ของทุกปีชาวแม่ค้าปากคลองตลาดก็จะร่วมมือร่วมใจกันเป็นเจ้าภาพไปทอดผ้าป่า หรือทอดกฐินตามวัดที่ขาดแคลนปัจจัยในสถานที่ต่าง ๆ เป็นประจำ

2. ความสัมพันธ์ทางสังคมของแม่ค้าไม้ต่างจังหวัด กับกลุ่มบุคคลต่าง ๆ

จากการศึกษาพบว่ามีกลุ่มบุคคลต่าง ๆ ที่จะมาเกี่ยวข้องและติดต่อกันอยู่เสมอ ๆ ได้แก่กลุ่มบุคคลต่อไปนี้

พวกยี่ปู้ ผู้ประกอบการขายส่ง จะเป็นผู้ที่แม่ค้าไม้จะมาติดต่อซื้อดอกไม้ที่ตนต้องการไปขาย โดยยี่ปู้จะมีร้านของตนอยู่ภายในบริเวณตลาดปากคลอง และจะให้เครดิตกันโดยให้แม่ค้าไม้ที่ไม่มีเงินสดเอาดอกไม้ไปขายก่อนแล้ว 2-3 วัน หรือเป็นอาทิพย์ ถ้าไว้เนื้อเชื่อใจกัน ก็จะมาตัดบัญชีจ่ายเงินที่หลัง หรือการช่วยเหลือยี่ปู้โดยการรับค่าตั้ง (ค่าฝากขาย) ในการนำดอกไม้ใหม่บางชนิด จากยี่ปู้ไปทดลองฝากขายและขายได้เท่าไรก็มาหักทุนดอกไม้คืนให้ยี่ปู้ ส่วนกำไรที่ได้จากการขายเป็นของแม่ค้าดอกไม้ไป พวกยี่ปู้ส่วนใหญ่จะเป็นผู้ประกอบการที่มีทั้งไปรับซื้อดอกไม้ โดยการไปซื้อเหมาจากสวนของชาวบ้านแล้วให้ชาวสวนส่งดอกไม้มาให้ทั้งทางเรือ และทางรถยนต์เป็นเจ้าประจำกัน หรือการที่

เป็นตัวแทนรับฝากขายให้แก่ชาวสวนที่มาเสนอขาย โดยคิดค่าบริการฝากขาย (ค่าตั้ง) และทำให้ยี่ปี่วมีดอกไม้หลากหลายชนิดเข้าร้าน โดยชาวสวนจะมาส่งดอกไม้ 2-3 วัน หรืออาทิตย์ละ 1 ครั้ง ส่วนใหญ่จะเป็นกล้วยไม้ที่มาจากภาคกลาง และไม้้นอกจากภาคเหนือเป็นส่วนใหญ่

พวกชาวสวน แม่ค้าไม้บางกลุ่มก็ซื้อดอกไม้จากชาวสวนที่เขาขับรถปิกอัพเอาดอกไม้มาขาย ทั้งขายส่งและขายปลีกดอกไม้เอง โดยแม่ค้าไม้ก็จะได้ออกไม้ที่มีความสดและคุณภาพราคาถูกกว่ารับจากพวกยี่ปี่วมาขาย แต่แม่ค้าไม้ก็มักจะมีปัญหาเรื่องการชำระเงิน เพราะพวกชาวสวนจะไม่ยินยอมให้เชื่อ หรือการวางเครดิตกันเป็นอาทิตย์ ๆ เพราะไม่แน่ใจว่าตนจะตามเก็บเงินคืนได้ครบหรือไม่ และไม่มีหลักประกันที่แน่นอนจากแม่ค้าไม้ทางเท้า นอกจากนี้แม่ค้าไม้จะรู้จักค้าขายกันมาหลาย ๆ ปีแล้ว จนเกิดความไว้วางใจ แต่ส่วนใหญ่ชาวสวนจะไม่ยอมเสี่ยงที่จะลงทุนเหมือนกับพวกยี่ปี่ว และจะให้แม่ค้าไม้ซื้อและชำระเงินสดทันที รวมทั้งยอมขายที่ละน้อย คือการแบ่งขายให้ได้โดยไม้ต้องขายยกเซ้งที่ละมาก ๆ เป็น 100-200 กำเหมือนยี่ปี่วเวลาที่ชาวสวน มักจะมาขายดอกไม้ คือช่วงเวลากลางคืนหลัง 2 ทุ่มเป็นต้นไป เพราะในตอนกลางวันก็ทำงานอยู่ในสวน และถ้าจะมาจอดรถในตอนกลางวันก็ไม่สะดวกเพราะบริเวณตลอดแนวถนนจักรเพชร และถนนบ้านหม้อ ห้ามจอดรถ พอตกลงกลางคืนกลุ่มบุคคลชาวสวน ก็จะนำรถมาจอดขายอยู่บริเวณหน้าโรงเรียนสวนกุหลาบ จนถึงถนนจักรเพชร โดยเสียค่าจอดรถคันละ 25 บาท ให้กับผู้ดูแล

พวกชาวสวนส่วนใหญ่ให้สัมภาษณ์ว่า การที่เขามาขายดอกไม้เองก็เพื่อต้องการลดค่าความขาดทุน เอาเปรียบจากพ่อค้าคนกลางในการกำหนดราคาซื้อขายต่ำ และปัจจุบันการเดินทางไปมาขนส่งดอกไม้ทำได้สะดวก พวกเขาจึงลงทุนที่จะเสี่ยงบรรทุกดอกไม้ใส่รถปิกอัพมาขายเอง และรับเงินสดกลับบ้านได้เลย โดยไม่ต้องตกอยู่ในฐานะเป็นรอง ในการค้าขายจากพวกยี่ปี่วเหมือนก่อน ถึงแม้บางครั้งจะขาดทุนบ้าง แต่ก็ได้พวกแม่ค้าไม้ทางเท้าซื้อไปขายต่อโดยพวกชาวสวนยอมขายเอากำไรน้อย เพื่อไม่ต้องขาดทุนบรรทุกดอกไม้กลับ หรือทิ้งเสีย

กลุ่มแม่ค้าเก่า แม่ค้าเก่าจะเป็นผู้ที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการค้าขายได้คล่อง และเลือกทำเลที่ดีจับจองไว้ครอบครองเยอะ จึงทำให้แม่ค้าใหม่ ต้องมาขออาศัยหรือติดต่อผู้มิตร เพื่อขอเช่าร่วมกันหรือแบ่งทำเลค้าขายเป็นช่วงเวลา เนื่องจากพื้นที่บริเวณหน้าตลาดปากคลองมีจำกัด

จากการสัมภาษณ์แม่ค้าเก่า ที่เป็นคนกรุงเทพฯ และแม่ค้าต่างจังหวัด ที่อยู่มานานจนเป็นแม่ค้าเก่า ถึงความรู้สึกที่มีต่อแม่ค้าดอกไม้ต่างจังหวัดที่มาจากภาคต่าง ๆ พบว่าแม่ค้าไม้ที่มาจากภาคกลางจะเป็นแม่ค้าต่างจังหวัดรุ่นแรก ที่เข้ามาค้าขายอยู่บริเวณปากคลองมาก่อนแม่ค้าไม้ภาคอื่น ๆ โดยมากจะเป็นแม่ค้าที่อยู่ในวัยกลางคน สูงอายุเป็นส่วนใหญ่ และมีมักจะชักชวนเพื่อนฝูงหรือญาติ มาค้าขายร่วมกันโดยจะขายดอกไม้ประเภทไม้กอกกับพื้น เช่น กุหลาบ กล้วยไม้ เป็นกำ ๆ และรองลงมาเป็นแม่ค้าไม้จากภาคเหนือ โดยแม่ค้าไม้กลุ่มนี้จะขายไม้นอกมากกว่าไม้ไทย อยู่บริเวณฝั่งถนนจักรเพชรด้านตรงข้ามกับตลาดยอดพิมาน แม่ค้าไม้กลุ่มนี้ จะอยู่ในระหว่างอายุ 25 - 40 ปี ส่วนใหญ่จะมีทั้งผู้ที่มีส่วนเองที่เชียงใหม่ และไม่มีส่วนก็จะรับดอกไม้ นอกจากทางเชียงใหม่ หรือจากแม่ค้าไม้ในร้านที่อยู่บริเวณรอบ ๆ ปากคลองมาขาย มีทั้งเป็นแม่ค้าไม้แผงลอยและตั้งวางกอกกับพื้น

สำหรับแม่ค้าไม้ที่มาจากภาคอีสาน จะมีทุกระดับอายุตั้งแต่วัยรุ่น 15-40 ปี และเป็นแม่ค้าที่มีฐานะทางเศรษฐกิจดีกว่า เมื่อเทียบกับแม่ค้าไม้ประเภทอื่น ๆ ทั้งจากสภาพภายนอกที่จะเป็นแม่ค้าไม้ตะกร้า หาบตั้งวางขายดอกบัว เบญจมาศ พวงมาลัย ขายกล้วยไม้ จำนวนไม่มากนักเล็ก ๆ น้อย ๆ กอกกับพื้นขายอยู่รอบ ๆ 2 ฝั่งของตลาดปากคลองรวมทั้งรายได้หลังจากหักค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อวัน ก็ได้ไม่น้อย แม่ค้าไม้กลุ่มนี้จะมีความใกล้ชิดและผู้มิตรกับแม่ค้าเก่าได้เร็วและมีความอดทน ที่จะพยายามเรียนรู้ทางการค้าขายแต่ไม่คล่องและไม่กล้าที่จะตัดสินใจเสี่ยงที่จะลงทุน ขายดอกไม้ที่ละมาก ๆ และส่วนใหญ่จะขาย 2-3 ปีก็จะเปลี่ยนอาชีพไปทำงานอย่างอื่น ที่มีรายได้สูงกว่าการขายไม้ตะกร้าทำให้จำนวนแม่ค้าไม้ตะกร้าที่จะหาบบัวขายลดจำนวนลง ปัจจุบันก็จะเห็นแต่แม่ค้าไม้ที่เป็นชาวสวนหาบบัวมาขายเองเพิ่มมากขึ้น เพราะแม่ค้าไม้ทางเท้า ที่จะรับหาบตะกร้าบัวมาขายมีน้อยลง

เจ้าของไม้ในร้านและเจ้าของร้าน ที่เป็นตึกแถวอยู่รอบ ๆ บริเวณตลาดปากคลองจะเป็นผู้ที่มีผลประโยชน์ และมีรายได้จากแม่ค้าไม้ในการทำให้เช่าหน้าร้านหน้าบ้านวางดอกไม้ขายรวมทั้งการให้ค่าตั้งในการฝากขายดอกไม้ของเจ้าของไม้ในร้าน หรือถ้าลูกค้าพอใจดอกไม้ชนิดไหนหรือแปลก ๆ ที่แม่ค้าไม้ทางเท้าขาดหรือไม่มี แม่ค้าไม้ก็จะวิ่งหรือเดินเข้าไปในร้านเอาดอกไม้มาขายให้ ทำให้ได้ประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย โดยที่แม่ค้าไม้ทางเท้าก็ไม่ต้องเสี่ยง ไปหาซื้อดอกไม้แปลก ๆ ที่อาจจะมีความต้องการน้อยมาลงทุนขาย และแม่ค้าไม้ในร้านก็ขายดอกไม้ได้ ยามเมื่อฝนตกหรือแม่ค้าไม้ทางเท้าถูกเทศกิจรบกวน ก็จะอาศัยร้านของผู้ประกอบการเป็นที่หลบแดดหลบฝนหลบเทศกิจ รวมทั้งเป็นที่ฝากของสัมภาระต่าง ๆ ในการขายดอกไม้ก่อนกลับบ้าน

นายทุนเงินกู้นอกระบบ จะเป็นผู้ที่คอยอุปถัมภ์ช่วยเหลือแม่ค้าไม้ ยามฉุกเฉินเงินขาดมือให้หยิบยืมกู้เงินมาใช้จ่าย และลงทุนค้าขาย โดยคิดอัตราดอกเบี้ยเงินกู้ที่สูง และไม่ต้องมีหลักฐานใด ๆ ค่าประกันเหมือนสถาบันการเงินที่เป็นทางการ และการขอใช้เงินคืนก็จะเป็นระบบการผ่อนส่งพร้อมดอกเบี้ยตามที่ได้ตกลงกันไว้ นายทุนเหล่านี้ได้แก่ แม่ค้าไม้ด้วยกันเอง ผู้ประกอบการค้า (ยี่ปั้ว) หรือนายทุนที่เป็นที่รู้จักกันดี

ผู้แทนแม่ค้าและผู้ดูแลบริเวณค้าขายไม้ทางเท้า บุคคลกลุ่มนี้จะทำหน้าที่คอยดูแลความสงบเรียบร้อย และแก้ปัญหาให้แก่แม่ค้าไม้ โดยแบ่งเขตความรับผิดชอบและคอยประสานงานกับเทศกิจ เพื่อส่งข้อมูลของทางราชการมาแจ้งข่าวสารต่าง ๆ ให้เพื่อนแม่ค้าได้ปฏิบัติตามจากการสัมภาษณ์ผู้แทนแม่ค้าในการแบ่งเขตรับผิดชอบพบว่าได้แบ่งการดูแลดังนี้

1. ถนนอัษฎางค์- จักรเพชร ตลาดยอดพิมาน ตั้งแต่บ้านเลขที่ 120/1 ถึง (ร้านเจริญฟลาวเวอร์)
2. บริเวณถนนจักรเพชร - ซอยท่ากลางฝั่งซ้าย ตั้งแต่บ้านเลขที่ 50-130/1 (ร้านศรีสว่าง)

3. บริเวณถนนจักรเพชร - ซอยท่ากลางฝั่งขวา ตั้งแต่บ้านเลขที่ 129/1-3 (ร้านขายทอง)

4. บริเวณถนนจักรเพชร - บ้านหม้า หน้าตลาด ส่งเสริมเกษตรไทย ถึงบริเวณหน้า โรงเรียนสวนกุหลาบ

อย่างไรก็ตาม จากการพูดคุยที่ไม่เป็นทางการจากกลุ่มแม่ค้าพบว่า ผู้ดูแลเหล่านี้ก็จะคอยเก็บค่าธรรมเนียมส่งให้แก่เจ้าของที่เขาได้รับสัมปทานในแต่ละเขตด้วย โดยเก็บจากแม่ค้าไม้ตะกั่ว หาบละ 3 บาท แม่ค้าไม้แผงลอย 20 บาท แม่ค้าไม้กองกับพื้น 10 บาท แม่ค้าไม้พวงมาลัย 5 บาท และรถที่มาจอดคันละ 25 บาท ถ้าเจ้าของรถที่เป็นแม่ค้าไม้คันใดถูกยึดใบขับขี่ จอดรถผิดที่ ก็มักจะมาหาเสียเม้งโดยเสียค่าปรับการให้ช่วยไปเป็นธุระเอาใบขับขี่คืนมา 100 บาท โดยไม่ต้องเสียค่าปรับ

นอกจากนั้นผู้ดูแล ยังคอยรักษาผลประโยชน์ให้กับแม่ค้าไม้ทางเท้าด้วยกัน โดยการจะกันไม่ให้ผู้ค้าในตลาดที่มีแผงลอยเป็นทางการขายในตลาดอยู่แล้ว ออกมาขายนอกตลาด เพื่อแย่งที่แม่ค้าไม้ทางเท้า ถ้าผู้ดูแลค้นพบก็จะแจ้งองค์การตลาดให้ยกเลิกแผงการขายในตลาดทันที จึงทำให้ผู้ค้าในตลาดมักจะมาฝากดอกไม้ขายแก่แม่ค้าไม้ทางเท้า เป็นการเพิ่มรายได้ให้เป็นประจำ และถ้าแม่ค้าไม้คนใดถูกเทศกิจจับ หรือไม่ปฏิบัติตามระเบียบอยู่เนือง ๆ เทศกิจก็จะให้ผู้แทนแม่ค้าคอยดูแล และให้ห้ามปราม มิฉะนั้นก็จะทำให้เกิดความเดือดร้อนแก่แม่ค้าคนอื่น ๆ ได้

กลุ่มบุคคลต่างอาชีพที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับแม่ค้าไม้ได้แก่ บุคคลที่อยู่โดยรอบของบริเวณปากคลองตลาดในอาชีพ แม่ค้าขายข้าวแกงที่จะคอยเป็นอาหารปากอาหารท้องให้กับแม่ค้าทั้งตอนทำงาน และหลังเลิกงานแม่ค้าไม้แวะซื้อกลับไปเป็นอาหารเย็นให้กับครอบครัวที่รออยู่ทางบ้าน อาชีพร้านขายของชำที่ขายสินค้าอุปโภคบริโภคตั้งแต่เครื่องมือเครื่องใช้ ในการขายดอกไม้ จนถึงเครื่องดื่มเป็นน้ำเย็นส่งให้แม่ค้า ได้มีแรงส่งเสียง

ตะโกนขายดอกไม้ต่อไป และอับขายนิตยสาร พ่อค้าเร่ขายเครื่องนุ่งห่มเครื่องใช้ในบ้าน โดยที่แม่ค้าไม่ต้องไปถึงห้างสรรพสินค้า เนื่องจากไม่มีเวลาและมีทุนน้อยจึงใช้ระบบเงินผ่อน เป็นผ่อนรายวัน รายเดือนจากอับขและพ่อค้าเร่ได้ ยามเจ็บไข้ได้ป่วยก็ซื้อยาที่ปากคลองฯ ยามปกติก็เข้าร้านเสริมสวยเพื่อความสวยงามยามนั่งขาย และแม่ค้าไม้ที่รู้จักเก็บออมรายได้ไว้ก็จะนำไปฝากธนาคารที่มีอยู่หลายธนาคาร ได้แก่ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ กรุงศรีอยุธยา กรุงเทพฯ สหธนาคาร และสะสมในรูปของทองรูปพรรณจากร้านทองที่ตั้งอยู่ข้างโรงเรียนสวนกุหลาบ รวมทั้งการติดต่อส่งข่าวสารธนาณัติให้พ่อแม่ที่อยู่ต่างจังหวัดจาก บริการไปรษณีย์สาขาย่อย เขตพระนครที่อยู่หน้าตลาดปากคลอง

กลุ่มผู้รับจ้าง รถเข็น รถรับจ้าง มอเตอร์ไซด์ ก็เป็นกลุ่มบุคคลอีกกลุ่มหนึ่งที่ใช้พาหนะและร่างกาย ดำเนินกิจการเป็นธุรกิจเล็ก ๆ ภายในตลาดปากคลองตลาด มีทั้งกุสึที่รับจ้างเข็นอิสระและเข็นเป็นสาย คือ หัวหน้าสายของกุสึจะวางสายกรรมกรไว้ตามจุดต่าง ๆ เพื่อสะดวกต่อการจ่ายเงินให้ลูกน้องไปรับจ้างเข็นของตามจุดต่าง ๆ เช่น จุดตลาดยอดพิมาน หน้าถนนจักรเพชร ซอยท่ากลาง ซอยโรงยา เป็นต้น พอตกเย็นก็จะมาขึ้นเงินกับหัวหน้าสายตามจำนวนที่ตนเองทำได้ หรือหัวหน้าสายไปรับเหมางานมาเป็นงาน ๆ ไป และมาแบ่งให้กับผู้เข็นอีกต่อหนึ่ง ค่าจ้างก็แล้วแต่ระยะทาง ถ้าไกลก็ 3 บาท ไกลออกไปก็ 5-10 บาท โดยรถเข็นจะมีชื่อสายติดอยู่ เช่น บัว 1 บัว 2 หมายถึงรถเข็นของเจ้าของชื่อบัวคันที่ 1 คันที่ 2 สำหรับรถรับจ้าง มอเตอร์ไซด์ จะเป็นกลุ่มบุคคลที่คอยรับส่งทั้งแม่ค้าและบุคคลทั่วไปที่เดินทางไปมาระหว่างปากคลองตลาดและที่อื่น ๆ ตามแต่ลูกค้าจะเรียกตกลงราคากันไป

รายได้ของแม่ค้าดอกไม้

จากการศึกษาพบว่า แม่ค้าไม้ไม่มีรายได้ เป็นเงินประจำหรือเงินเดือนที่แน่นอนในแต่ละวัน แต่จะมีรายได้จากความขยันของตนเอง ในการขายดอกไม้ การรับฝากขายโดยได้รับค่าตั้งจากผู้ประกอบการมานั่งขายดอกไม้ทั้งกลางวันและกลางคืน โดยไม่มีวันหยุดที่แน่นอน

รายได้หรือกำไรที่เกิดจากการขายดอกไม้ในแต่ละวัน แม่ค้าไม้ส่วนใหญ่จะแบ่งรายได้หลังจากหักค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับดอกไม้แล้ว เช่น ชำระเงินคืนค่าดอกไม้ที่ลงทุนมาขายตัดบัญชีกับยี่ปี่วหักค่าเช่าที่ ค่าอุปกรณ์เบ็ดเตล็ดต่าง ๆ แล้ว ถึงจะเป็นกำไรหรือขาดทุนที่จะมาเป็นเงินทุนหมุนเวียนใช้จ่ายและซื้อดอกไม้ในวันต่อ ๆ ไป

โดยเฉลี่ยรายได้ของแม่ค้าไม้แต่ละประเภท จะมีรายได้ที่ต่างกัน ได้แก่ แม่ค้าไม้กองกับพื้น (แบบกะดิน) จะมีรายได้สูงกว่าแม่ค้าไม้ประเภทอื่น ๆ เฉลี่ยวันละ 2,000 - 3,000 บาทขึ้นไป รองลงมาได้แก่ แม่ค้าไม้แผงลอยเฉลี่ยวันละ 1,500 - 2,500 บาท แม่ค้าไม้ตระกร้าหาบเร่ 700 - 1,000 บาท และแม่ค้าพวงมาลัย 500 - 600 บาท ต่อวัน

ทั้งนี้รายได้จากการขายดอกไม้ จะขึ้นลงไม่แน่นอนแล้วแต่ช่วงของงานเทศกาลและราคาตามฤดูกาลของดอกไม้ โดยดอกไม้จะขายได้ราคาดี และขายได้มากในช่วงเดือนตุลาคม - มกราคมของทุกปี ทำให้แม่ค้าจะมีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 8,000 - 10,000 บาท สำหรับแม่ค้าไม้กองกับพื้น ที่มีปริมาณดอกไม้ขายมากที่สุด และแม่ค้าพวงมาลัยเดือนละ 3,500 - 5,000 บาท ที่มีปริมาณดอกไม้ขายน้อยที่สุด โดยผู้คนจะนิยมมาซื้อดอกไม้ไปทำบุญ ออกพรรษาลอยกระทง วันขึ้นปีใหม่ ตรุษสารทต่าง ๆ ถ้าเป็นช่วงเดือนสิงหาคม - กันยายน แม่ค้าไม้จะมีรายได้น้อย เพราะเป็นช่วงฝนตก ทำให้ค้าขายไม่สะดวก ดอกไม้ก็ราคาตกขายไม่ได้กำไร และต้องหยุดขายทิ้งช่วง 1-2 วัน พอฝนไม่ตกก็ออกมานั่งขาย แม่ค้าบางคนให้สัมภาษณ์ว่า "ช่วงนี้เป็นช่วงค้าขายลำบาก บางทีขาดทุน จนต้องขายเล ขายเหมา กันไปเลย" นี่คือการขายลดราคาโดยไม่หวังกำไร เพียงแต่อยากได้ทุนคืน แต่ก็บ่อยครั้งที่แม่ค้าจะต้องเผชิญกับการผิดหวังขาดทุนมากกว่า เนื่องจากดอกไม้ในฤดูฝนดอกไม้จะมีอายุสั้นเร็ว และบอบช้ำจากการเคลื่อนย้ายหนีฝนอยู่บ่อย ๆ จึงชำรุดได้ง่ายกว่าปกติ ทำให้บางวันขายได้น้อย 100-200 บาท หรือขายไม่ได้เลยก็มี แม่ค้าจึงชอบที่จะนั่งขาย ตากแดดหน้าค้ำมากกว่านั่งหลบฝน เพราะยังไ้ยังมีลูกค้าออกมาเดินซื้อหาดอกไม้มากกว่า ไม่ค่อยมีลูกค้าออกมาซื้อดอกไม้ในหน้าฝน

อีกช่วงหนึ่ง ที่ทำให้แม่ค้าไม่มีรายได้ดี และขายไม่ได้ราคาตลอดเดือน คือ ช่วงวันพระ หรือที่แม่ค้าไม้พากันเรียกว่า "หัววันโกน วันโกน วันพระ" 3 วันนี้ จะเป็น วันก่อนวันพระ 2 วัน และวันพระ 1 วัน ซึ่งจะเป็นช่วงที่ผู้คนจะพากันมา ซื้อดอกไม้ไปไหว้ บูชาพระ แม่ค้าก็จะพากันขึ้นราคาดอกไม้แพงกว่าวันปกติ เช่น พวงมาลัยวันธรรมดา 4 พวง 10 บาท ก็จะเป็น 2-3 พวง 10 บาท ในวันพระ และจะเป็นเช่นนี้สม่ำเสมอตลอดปี ทำให้ดอกไม้ชนิดต่าง ๆ ในตลาดปากคลองฯ ขายได้ราคาดี สักกักตลอดทั้งกลางวันและ กลางคืน

อย่างไรก็ตาม รายได้ที่ได้จากการขายดอกไม้พบว่า แม่ค้าที่ยังโสดไม่มีครอบครัว ร้อยละ 57 จะแบ่งเงินส่วนหนึ่งส่งกลับไปให้ครอบครัวที่บ้าน พ่อ แม่ ที่อยู่ต่างจังหวัด เดือนหนึ่ง ๆ ก็ไม่แน่นอนประมาณ 500 - 2,000 บาท แล้วแต่ว่าเดือนไหนจะขายดอกไม้ ได้มากก็ส่งมาก และแม่ค้าจะกันเงินไว้ส่วนหนึ่งเพื่อเป็นค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ได้แก่ ค่าลงทุนซื้อ ดอกไม้มาขายในวันต่อ ๆ ไป ค่าเช่าบ้าน ค่าอาหาร ค่าเดินทาง และค่าเสื้อผ้าร้อยละ 10.5 เนื่องจากแม่ค้าบางคนยังอยู่ในช่วงวัยรุ่น ก็จะเป็นต้องมีค่าใช้จ่าย ค่าเครื่องประดับ เครื่องสำอาง ค่าแต่งตัวไปเที่ยวใช้จ่ายตามประสาวัยรุ่นบ้าง

ในด้านการมีเงินเก็บเงินออมเอาไว้ใช้พบว่า ส่วนใหญ่จะมีเงินเก็บประมาณร้อยละ 65 และนิยมฝากธนาคาร รองลงมาร้อยละ 20 เป็นการมีเงินเก็บในรูปแบบของการซื้อทอง สร้อยข้อมือ สายสร้อย ด้วยเหตุผลเพื่อความสวยงามมีหน้ามีตา ซื้อหาจ่ายยามขัดสนจ่าน่าก็ได้ ราคา และจากการสังเกต แม่ค้าทั้งรายย่อยรายใหญ่ อย่างน้อยจะมีสายสร้อยใส่ห้อยคอคนละ เส้น ทำให้สะท้อนถึงภาพพจน์ที่ดี จากการมีรายได้ดีของการขายดอกไม้ และร้อยละ 15 จะนิยมเก็บสะสมในรูปแบบของเครื่องใช้ไฟฟ้า และสิ่งอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น วิทยุ โทรทัศน์ พัดลม ตู้เย็น เป็นต้น

แม่ค้าที่แต่งงานหรือมีครอบครัวแล้วพบว่า รายได้ส่วนใหญ่ร้อยละ 50 จะหมดไปกับค่าใช้จ่ายในเรื่องลูก ได้แก่ ค่าเลี้ยงดูบุตร ค่านมลูก ค่าเสื้อผ้าส่วนหนึ่ง และอีกส่วนหนึ่งจะเป็นค่าใช้จ่ายประจำวัน ได้แก่ ค่าอาหาร ค่าเดินทาง ค่าน้ำ ค่าไฟ ร้อยละ 37 ค่าลงทุนซื้อดอกไม้มาขายร้อยละ 13 โดยจะมีรายได้เพิ่มเติมจากสามีมาช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เหล่านี้ ได้ในเรื่องของค่าเช่าบ้าน ค่าเทอมลูก เป็นต้น และเงินเก็บออมส่วนใหญ่ร้อยละ 43.5 จะเก็บเงินไว้ที่บ้านเพื่อเป็นทุนสำรองของครอบครัว ไว้ใช้จ่ายประจำวัน และเมื่อยามเจ็บป่วยหรือฉุกเฉิน ส่วนร้อยละ 36 จะฝากธนาคารไว้ ส่วนการส่งเงินไปให้ทางครอบครัว พ่อ - แม่ ที่อยู่ต่างจังหวัดก็มีส่งบ้างร้อยละ 20.5 แต่ 2-3 เดือน ส่งหนึ่งครั้ง หรือไม่ก็รวบรวมส่งให้พ่อ - แม่ เป็นก้อน ตอนหน้าสงกรานต์กลับไปเยี่ยมบ้าน อาจเป็นด้วยสาเหตุที่คนมีภาระทางครอบครัวที่จะต้องใช้จ่ายเลี้ยงดูบุตรแล้ว จึงทำให้จำนวนการส่งเงินไปให้พ่อ - แม่ ที่ต่างจังหวัด จึงน้อยกว่าคนโสด

ความเชื่อและข้อห้ามของแม่ค้าดอกไม้

แม่ค้าดอกไม้ ส่วนใหญ่นับถือศาสนาพุทธ และมีความเชื่อในเรื่องสิ่งศักดิ์สิทธิ์ และอำนาจเหนือธรรมชาติ ตลอดจนการให้ความเคารพกราบไหว้บูชา พระพุทธรูป และรูปปั้นสิ่งศักดิ์สิทธิ์ ตลอดจนพระบรมราชานุสรณ์ ที่ประดิษฐานอยู่บริเวณภายในตลาด และภายนอกบริเวณรอบ ๆ ปากคลองตลาด เพื่อให้เกิดความเป็นสิริมงคลแก่ตนเองให้เจริญรุ่งเรืองในด้านการค้าขาย และประสบความสำเร็จในสิ่งที่ปรารถนา ทำให้แม่ค้าเกิดขวัญและกำลังใจที่จะต่อสู้กับปัญหาและอุปสรรค ตลอดจนเกิดความมั่นใจในการค้าขายให้ประสบความสำเร็จ โดยเชื่อว่าพิธีกรรมและความเชื่อต่าง ๆ เหล่านี้ จะเป็นสิ่งหนึ่งที่มีอิทธิพลทางด้านการค้าขายให้เกิดความร่ำรวย และช่วยสะท้อนให้เห็นถึงวิถีทางในการดำเนินชีวิตประจำวันของแม่ค้าดอกไม้ ในการค้าขายให้ก้าวหน้า ความเชื่อและพิธีกรรมที่พบในอาชีพแม่ค้าดอกไม้ ได้แก่ ความเชื่อในเรื่องของนางกวัก ปลัดจิก ธง สากจิว ตลอดจนวัตถุมงคลต่าง ๆ ที่ผ่านจากการปลุกเสกของเกจิอาจารย์ที่มีชื่อเสียงทางไสยเวทย์ โดยมีรูปแบบแตกต่างกันหลายอย่าง เช่น รูปปลาเงิน-ปลาทอง, ไชเงิน-ไชทอง, ธนบัตรที่มีเลข

เก๋หน้า-เก๋หลัง และแผ่นยันต์ต่าง ๆ เป็นต้น โดยเชื่อว่าสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้จะสามารถ
อำนวยโชคกลาง และสร้างความร่ำรวยให้แก่ตนได้ เช่น แม่ค้าจะนำเอาปลัดจิกมาจิ้มดอกไม้
ให้ขายดิบขายดีแล้วไว้รวมกับที่ใส่สตางค์ หรือปักธงเงินธงทองไว้บริเวณหน้าร้านเรียกลูกค้า
ให้มาซื้อของมาก ๆ

ความเชื่อในการนำใบธนบัตร จากลูกค้าที่มาซื้อของคนแรกในขณะที่เพิ่งตั้งดอกไม้
วางขาย หรือ ที่แม่ค้าเรียกกันว่า "การปะเคิม" โดยแม่ค้าจะนำใบธนบัตรคนแรกมาตบที่
ดอกไม้ แล้วพูดว่า "ขอให้ขายดอกไม้ขายหมด ขายดิบ ขายดี"

การให้ความเคารพนับถือ สิ่งศักดิ์สิทธิ์ โดยการทำหิ้งบูชาหรือการผูกผ้ายันต์ไว้
ตามเสาจะพบมากในบริเวณ แม่ค้าแผงลอย แม่ค้าไม้ในร้าน โดยเรียกชื่อหิ้งบูชาที่อยู่สูงจาก
พื้นดินว่า "ปิ้งเต้ากง" หมายถึงการกราบไหว้บูชาสิ่งศักดิ์สิทธิ์ให้คุ้มครองช่วยทำมาค้าขายขึ้น
และเป็นหิ้งบูชาที่มีแต่สีแดงคือสีแห่งโชคกลาง ตามความนิยมชาวจีน และเรียกหิ้งบูชาที่อยู่บน
พื้นดินว่า "ตี่จูเอี้ย" และมีความหมายที่เหมือนกับ "ปิ้งเต้ากง" ทุกอย่างยกเว้น สิ่งของที่จะ
นำมาไหว้ "ตี่จูเอี้ย" ห้ามเป็นของคาว เนื้อสัตว์ทุกชนิด ผลไม้ที่นิยมไหว้คือส้ม เป็นสัญลักษณ์
ของความมีโชคดีแต่ "ปิ้งเต้ากง" จะไหว้ ได้ทั้งของคาวและผลไม้ โดยวันที่นิยมไหว้คือ ทุก
วันพระขึ้น 15 ค่ำ และขึ้น 1 ค่ำ

ศาลเจ้าบ้านหม้อ เป็นศาลประจำท้องถิ่น ที่อยู่บนถนนบ้านหม้อ ตรงข้ามกับตลาด
ส่งเสริมเกษตรไทย ซึ่งเป็นตลาดหนึ่งในกลุ่มตลาดปากคลองฯ เป็นศาลเจ้าที่แม่ค้าในตลาด
ปากคลองให้ความเคารพบูชาอีกศาลเจ้าหนึ่ง โดยแม่ค้าเรียกชื่อแทนสิ่งศักดิ์สิทธิ์ว่า "เส้าปิ้ง
เต้ากง" "เส้าปิ้งเต้ามา" โดยจะมีงานประจำปี ปีหนึ่ง 4 ครั้ง คือ เดือน 1 เดือน 7
เดือน 8 และเดือน 12 โดยกลางวันทั้งแม่ค้าและประชาชนจะนำของไหว้ที่เรียกว่า "ซาแซ"
คือ ไก่ 1 ตัว หมู 1 ชิ้น ปลาหมึก 1 ตัว ผลไม้ และ "จิ้งเตี้ย" คือ กระจาดถาดเงิน
ถาดทอง ที่ใช้ไหว้เจ้ามาประกอบพิธี พอตกกลางคืนจะมีโหรสพ จี๊ว แสดง

ศาลสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลก เป็นศาลที่ประดิษฐานอยู่ภายในตลาดยอดพิมานของกลุ่มตลาดปากคลองฯ เป็นศาลที่แม่ค้ามากราบไหว้บูชาให้คุ้มครองและขอพรอยู่เสมอ ๆ โดยมีงานประจำปีในช่วงเดือนธันวาคม ในวันที่ 4, 5, 6 เป็นประจำทุกปี

ศาลสมเด็จพระบวรราชเจ้ากรมพระราชวังบวรมหาสุรสิงหนาท (บุญมา) เป็นศาลที่ประดิษฐานอยู่ภายในตลาดสดปากคลองตลาด เป็นศาลที่เป็นพระอนุชาของรัชกาลที่ 1 แม่ค้าจะให้ความเคารพนับถือและจัดงานบูชาเป็นประจำทุกปีในวันที่ 31, 1, 2 มกราคม หรือช่วงปีใหม่ของทุกปี

ศาลพระพรหม เป็นศาลที่ตั้งอยู่ในตลาดส่งเสริมเกษตรกรไทยเป็นศาลที่ตั้งประจำอยู่ภายในตลาด แม่ค้าจะนิยมมากราบไหว้ขอพรให้ช่วยคุ้มครองและค้าขายให้เจริญรุ่งเรืองเป็นประจำทุกวัน

ข้อห้ามของแม่ค้าดอกไม้

จากการสัมภาษณ์แม่ค้าไม้พบว่า มีข้อห้ามทั้งที่เป็นของทางราชการประกาศห้าม และตามความเชื่อที่มีผลต่อจิตใจทางด้านค้าขาย ได้แก่ ข้อห้ามของทางราชการ ที่ห้ามไม่ให้แม่ค้าไม้หาบเร่ แผงลอย แบกะดินค้าขายบริเวณทางเข้าตลาดย่านปากคลองตลาด ในวันพุธ ตั้งแต่เวลาตี 5 - 2 ทุ่ม และในช่วงเวลาวันพุธนี้แม่ค้าโดยส่วนใหญ่ก็จะทำการล้างทำความสะอาด และเป็นการพักผ่อนในช่วงกลางวัน เพื่อรอเวลาที่จะออกมาขายใหม่ในตอนสองยามในช่วงกลางคืน ของทุกวันพุธ

สำหรับข้อห้ามที่เป็นหลักเกณฑ์เกี่ยวข้องกับการขายดอกไม้ ในที่ทางสาธารณะทั้งจากการสัมภาษณ์แม่ค้าดอกไม้และเทศกิจพบว่า มีข้อห้ามและหลักเกณฑ์ที่แม่ค้าไม้ต้องปฏิบัติตาม ถ้าฝ่าฝืน ต้องถูกปรับ ทำให้ขาดทุนได้ในเรื่องต่อไปนี้

1. บริเวณที่จะอนุญาตให้ทำการค้าขายได้จะมีป้ายแสดงข้อความว่า "จุดผ่อนผัน" โดยมีสัญลักษณ์เป็นไม้คานเกี่ยวกับตะกร้า 2 ใบ
2. เทศกิจจะกำหนดเครื่องหมาย หรือการขีดสีตีเส้น บริเวณทางเท้าเป็นการแบ่งพื้นที่เฉลี่ยให้เกิดความเสมอภาคแก่ผู้ขายแต่ละราย กำหนดพื้นที่กว้างไม่เกิน 1 เมตร ยาวไม่เกิน 1.50 เมตร และให้เว้นที่บนทางเท้าเป็นช่องทางเดินช่องทางเข้า - ออก มีความกว้างไม่น้อยกว่า 1 เมตร เพื่อให้ประชาชนเดินไป - มาได้สะดวก
3. นอกเหนือจากการให้หยุดค้าขายในวันพุธแล้ว แม่ค้าไม้ก็จะต้องหยุดในวันอื่น ๆ อีกถ้าทางราชการแจ้งขอความร่วมมือให้หยุด
4. ห้ามตั้งแผง ส่วนหนึ่งส่วนใดของแผง รั่มหรือผ้าใบบังแดดล้ำลงมาบนผิวการจราจรรวมตลอดถึงตัวแม่ค้าด้วย แต่สำหรับเรื่องนี้เท่าที่ผู้วิจัยสังเกตดูพบว่า แม่ค้าไม้ จะไม่ปฏิบัติตามอยู่เนื่อง ๆ โดยส่วนมากจะเป็นแม่ค้าไม้ตะกร้า และแม่ค้าพวงมาลัย ที่มีกจะจองบริเวณพื้นผิวจราจร บริเวณปากทางซอยบัว และถนนบ้านหม้อตั้งวางขาย พอเทศกิจมาก็จะรีบขนย้ายดอกไม้แอบไว้หน้าร้านตึกแถว หรือ หาบตะกร้าเดินหนีไปขายที่อื่นชั่วคราว พอเทศกิจไปก็มาตั้งขายอีกต่อไป ถ้าโชคร้ายแม่ค้าไม้รายไหนหนีไม่ทันถูกจับ ก็มักจะยอมเสียค่าปรับและให้ยึดดอกไม้ไปเลย ไม่ไปตามเอาคืนมาขายอีก พี่แอน เป็นแม่ค้าอีกคนหนึ่งที่เคยถูกจับได้บอกว่า "ฉันไม่เสียดอกไม้หรอก เพราะไม่คุ้มกับเงิน 400 บาท ถ้าถูกปรับขายแทบตายทั้งวันกำไรไม่เท่าไร และเรื่องอะไรจะไปยอมเสียค่าปรับให้มันยึดไปเลย"

อาจจะเป็นด้วยเหตุผลที่ว่า ดอกไม้เป็นสินค้าที่บอบช้ำได้ง่าย พอถูกเทศกิจจับใส่รถแล้ว ก็หมดความงาม เท่ากับแม่ค้าต้องขาดทุนทันที เพราะถึงจะไปเสียค่าปรับเพื่อเอาสินค้า และอุปกรณ์การขายคืนมาก็ขาดทุน และไม่ได้ดอกไม้ที่สวยงามกลับคืนมาใหม่ได้ แล้วบางที่ยังจะไม่ทันได้ขายเท่าไร ก็โดนจับเสียก่อนทำให้ทุนหายกำไรหด และไม่มีเงินที่จะไปเสียค่าปรับ 400 บาท จึงทำให้แม่ค้าต้องช่วยรักษาผลประโยชน์ร่วมกัน ด้วยการมีคนคอยดูแลและบอกสัญญาณให้แม่ค้าได้รู้ตัว เคลื่อนย้ายสินค้าได้ทัน ซึ่งคนคอยบอกสัญญาณหรือรักษาผลประโยชน์ให้เพื่อนแม่ค้าด้วยกันนี้ ก็คือ ผู้ดูแล หรือบุคคลที่แม่ค้าในแต่ละช่วงถนน

ของปากคลองฯ ได้ยกย่องหรือตั้งให้เป็นหัวหน้า (ตัวแทนผู้ค้า) ในแต่ละช่วงถนนซึ่งส่วนมากจะเป็นผู้ดูแลและเจ้าของสัมปทานในแต่ละช่วงถนน เช่น เอเชียโฮสเทล ดูแลถนนจักรเพชร บริเวณหน้าตลาดส่งเสริมเกษตรไทย ที่ป้อม ดูแลถนนจักรเพชร บริเวณซอยท่ากลางฝั่งซ้าย เป็นต้น

5. ขนาดของแผงควรกว้างไม่เกิน 1 เมตร ยาวไม่เกิน 1.50 เมตร สูงไม่เกิน 1.50 เมตร

6. แม่ค้าไม้ ต้องช่วยกันรักษาความสะอาด และความเป็นระเบียบเรียบร้อย บริเวณที่ทำการค้าขายทั้งในระหว่างทำการขาย และหลังจากเลิกการขายแล้ว ซึ่งส่วนใหญ่พอแม่ค้าเลิกขายแล้ว ก็มักจะร่วมมือช่วยกันเก็บขยะดอกไม้ ไปทิ้งในถังขยะและทำให้เป็นชิ้นเล็กชิ้นน้อยเพื่อป้องกันไม่ให้ผู้อื่นนำไปขายใหม่ได้อีก

7. ต้องจัดทำทะเบียนผู้ค้า บัตรประจำตัวผู้ค้า ในข้อนี้แม่ค้าไม้ทางเท้าส่วนใหญ่จะไม่มีบัตรประจำตัวผู้ค้า เนื่องจากเกรงว่าจะถูกเก็บภาษี และตนเองก็คิดว่าขายเอารายได้เล็ก ๆ น้อย ๆ ใช้ทุนน้อย และไม่มีหลักแหล่งที่แน่นอน

8. ให้แม่ค้าไม้ต้องแต่งกายสุภาพ และมีมารยาทในการขาย

9. เมื่อเลิกประกอบการค้าแล้วต้องเก็บวัสดุอุปกรณ์ ซึ่งใช้ในการตั้งวางออกจากริเวณที่เทศกิจอนุญาต ให้แล้วเสร็จ โดยไม่ชักช้า ห้ามตั้งวางหรือล้ำโขงทิ้งไว้ในบริเวณที่อนุญาตโดยเด็ดขาด

10. บริเวณคอกต้นไม้ห้ามแม่ค้าตั้งวางแผงค้า เอาของหนักทับต้นไม้โดยเด็ดขาด รวมถึงการตอกตะปู ผูกเชือกกางเต็นท์หรือยึดสิ่งหนึ่งสิ่งใดกับต้นไม้

11. ห้ามแม่ค้าใช้ต้นไม้หรือคอกต้นไม้เป็นที่พาด ติดตั้งเกาะเกี่ยวสายไฟฟ้าโดยเด็ดขาด

12. ห้ามนำรถยนต์ รถจักรยานยนต์ ไปจอดบนทางเท้าเพื่อจำหน่ายจ่ายแจกสินค้าดอกไม้ทุกประเภทโดยเด็ดขาด

ลักษณะของการถือตามความเชื่อ ที่มีผลต่อจิตใจของแม่ค้าในการขายดอกไม้ ป่านวลแม่ค้าไม้กองกับพื้น เล่าว่า "ถ้าฉันเพิ่งตั้งร้านวางดอกไม้ขาย แล้วยังไม่ได้ขาย ดอกไม้ออกเอาเงินเข้าร้านเลย แล้วมีคนมาซื้อคนแรกโดยต่อราคาทันที แม่ค้าเขาจะถือว่า ถ้าเราอดลดให้เขาโดยที่ยังไม่มีลูกค้ามาซื้อเลยก็ จะทำให้วันทั้งวันต้องขายลดราคาตลอด ไม่ได้กำไร" ก็จะเป็นความเชื่อ ที่ทำให้แม่ค้าไม่พอใจ และจะพยายามขายคนซื้อคนแรกโดยไม่ยอมให้ต่อเพื่อเอาเคล็ดให้ขายของได้ และหลังจากมีคนมาซื้อคนแรกแล้ว แม่ค้าถึงจะยอมให้ต่อรองราคากันได้

การเชื่อถือ ในเรื่องของการไม่นำเอาดอกไม้สดหรือดอกไม้พลาสติกที่ใช้แล้วรวมทั้งอุปกรณ์ที่เกี่ยวกับดอกไม้ เช่น โคร่งฟาง พวงหรีด โปม แล้วนำมาดัดแปลงขายเวียนใหม่ เพราะจะทำให้แม่ค้า "ไม่เฮง" คือการขายไม่ได้ ขาดทุน และถือว่า จะทำให้ไม่รุ่งเรื่องรำรวยในการค้าขายดอกไม้

สรุป วิธีชีวิตแม่ค้าดอกไม้ในรูปแบบต่าง ๆ ไม่ว่าจะ เป็นแม่ค้าดอกไม้หาบเร่ แผงลอยก็ตาม จะมีลักษณะการเรียนรู้ที่เกิดขึ้นมาจากประสบการณ์ตรงในชีวิต โดยที่ไม่มีการฝึกฝนหรือทดลองมาจากสถาบันทางการศึกษาใด ๆ เหมือนอย่างอาชีพที่อยู่ในภาคเศรษฐกิจในระบบที่เป็นทางการที่จะต้องผ่านการเรียนรู้ฝึกหัด ทดลองงานก่อนเริ่มทำงานจริง และปัญหาต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นจะเป็นทั้งโจทย์ และบทเรียนให้แม่ค้าดอกไม้ต้องแก้ปัญหาด้วยวิธีการต่าง ๆ ที่ใช้ในการประกอบอาชีพในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ ดังที่กล่าวมาแล้วข้างต้นในบทนี้ สำหรับรูปแบบและองค์ประกอบของอาชีพแม่ค้าดอกไม้ทางเท้าจะมีลักษณะ และมีองค์ประกอบอะไรบ้างที่อยู่ในภาคเศรษฐกิจนอกระบบนั้น ติดตามได้จากบทที่ 4 ภาพลักษณ์ของเศรษฐกิจนอกระบบในอาชีพแม่ค้าดอกไม้

บทที่ 4

ภาพลักษณ์ของเศรษฐกิจนอกระบบในอาชีพแม่ค้าดอกไม้

ในบทนี้ ผู้เขียนจะเสนอภาพลักษณ์ของเศรษฐกิจนอกระบบที่แตกต่างจากเศรษฐกิจในระบบ โดยวิธีอธิบายในรูปของอาชีพแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า ที่เป็นเศรษฐกิจนอกระบบ ควบคู่ไปกับแม่ค้าดอกไม้ในร้านที่เป็นเศรษฐกิจในระบบว่ามีความแตกต่างกันอย่างไร เพื่อให้รู้ว่าถ้าใช้ชีวิตตามลักษณะที่กล่าวมานั้นแหละคือ เศรษฐกิจนอกระบบพร้อมทั้งชี้ให้เห็นถึงองค์ประกอบของเศรษฐกิจนอกระบบที่ได้ศึกษามาในอาชีพแม่ค้าดอกไม้มีอะไรบ้าง และแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าที่เป็นคนนอกระบบเศรษฐกิจที่เป็นทางการเหล่านี้ เขาจะมีโอกาสก้าวหน้าอย่างไรบ้าง ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ภาพลักษณ์ของงานดอกไม้บนทางเท้ากับงานดอกไม้ในร้าน

จากการศึกษาพบว่า งานดอกไม้บนทางเท้า เป็นลักษณะงานในเศรษฐกิจนอกระบบ (informal sector) ที่แตกต่างจากลักษณะงานดอกไม้ในร้านของเศรษฐกิจในระบบ (formal sector) ที่เห็นได้ชัดเจน จากภาพลักษณ์ที่แตกต่างเป็นรูปธรรม และอยู่เคียงข้างกับแม่ค้าดอกไม้ที่บริเวณปากคลองตลาดมาช้านาน ดังมีลักษณะที่เป็นเศรษฐกิจนอกระบบที่แตกต่างจากงานดอกไม้ในร้านที่เป็นเศรษฐกิจในระบบ ดังรายละเอียดในหัวข้อองค์ประกอบของเศรษฐกิจนอกระบบในอาชีพแม่ค้าดอกไม้ดังต่อไปนี้

องค์ประกอบของ เศรษฐกิจนอกระบบในอาชีพแม่ค้าดอกไม้

1. รูปแบบทางกายภาพ

1.1 ที่ตั้ง งานดอกไม้บนทางเท้า จะมีลักษณะที่ตั้งขายอยู่บริเวณทางเท้า บนถนน และบริเวณหน้าร้าน หน้าบ้านของตึกแถวที่เปิดกิจการอยู่ โดยรอบ 2 ฝั่งของ ถนนจักรเพชร รวมทั้งตามหัวมุมถนน ตรอก ซอกซอยต่าง ๆ ของตลาดปากคลองตลาด

และทำเลค้าขายสามารถเปลี่ยนแปลงที่ตั้งค้าขายได้ทันที โดยแม่ค้าสามารถที่จะนำสินค้าของตน เคลื่อนที่ ออกตะเวนขายได้ โดยที่ไม่ยึดติดอยู่กับสถานที่ค้าขาย แต่เน้นทำเลที่เป็นชุมชน พลุกพล่าน ผู้คนเดินผ่านไปมา จะทำให้ออกตัวขายได้ง่าย เช่น บริเวณหน้าตลาด ป้ายรถเมล์หัวมุมถนน เป็นต้น ใช้พื้นที่เพียงแค 50 ซม. - 1 เมตร ก็สามารถที่จะวางดอกไม้ขายได้

การวางของขายลักษณะนี้ ทำให้แม่ค้าสามารถเข้าถึงผู้ซื้อได้ง่าย และขายคล่อง ราคาต่อรองกันได้และขายไม่แพงเท่ากับ ราคาของดอกไม้ในร้าน ที่เป็นชนิดเดียวกัน

การที่แม่ค้าดอกไม้ มาค้าขายบนทางเท้า ด้วยสาเหตุมาจากการมีทุนน้อย และจำนวนร้านค้าตึกแถว แผงลอยในตลาดมีจำนวนจำกัด ทำให้ไม่สามารถที่จะขยายหรือเพิ่มพื้นที่ตึกแถว หรือตลาดได้อีกเนื่องจากมีพื้นที่จำกัด รวมทั้งความต้องการเงิน เป็นแรงจูงใจที่สำคัญในการที่แม่ค้าหันมาประกอบอาชีพขายดอกไม้เป็นหลัก อีกทั้งเป็นช่องทางเลือกของอาชีพที่ทำให้เกิดรายได้แก่ผู้มีทุนน้อย ในการที่ไม่จำเป็นต้องมีร้านค้าที่เป็นทางการ หรือมีประสบการณ์ในการขายก็สามารถที่จะขายได้

1.2 ลักษณะของร้าน งานดอกไม้บนทางเท้า จะไม่มีชื่อร้านและไม่มีร้านเป็นอาคารในการค้าขาย เพราะเป็นรูปแบบการทำมาหากิน นอกกระบบเศรษฐกิจของผู้มีรายได้น้อย และลงทุนเพียง 50 บาท ก็ขายได้ หรือไม่มีทุนเลยก็ใช้การให้เครดิต ดังที่ได้กล่าวมาตอนต้นนี้แล้ว แม่ค้าไม้ได้ปรับเปลี่ยนลักษณะของการไม่มีร้านมาเน้นที่รูปแบบการค้าขายที่ไม่เป็นทางการแทนได้แก่ รูปแบบของแม่ค้าไม้หาบเร่ แม่ค้าไม้ตะกร้า แม่ค้าแผงลอย แม่ค้าไม้กองกับที่ (แบกะดิน) ที่ใช้ทุนต่ำ เป็นต้น และมีลักษณะของการขายเป็นแบบเปิดโล่ง แสดงการซื้อขายกระทำชัดเจนในที่สาธารณะและแตกต่าง จากงานดอกไม้ในร้านที่กระทำการซื้อขายในร้านส่วนบุคคลที่มีชื่อร้าน และที่ตั้งร้านมั่นคงถาวร ดำเนินการค้าขายในรูปแบบของธุรกิจ ห้างร้าน บริษัท ที่เป็นทางการใช้ทุนมาก ใช้แรงงานที่มีทักษะและมีฝีมือปรมาณิต

รู้จักการจัดดอกไม้ มีเงินเดือน มีชั่วโมงการทำงานที่แน่นอน ตลอดจนมีลูกจ้างที่ไม่ใช่แรงงานในครอบครัว และผู้ประกอบการได้รับความคุ้มครองจากกฎหมาย และมีสวัสดิการให้แก่ลูกจ้าง

ทำเลที่ตั้งของงานดอกไม้ในร้าน ก็จะเลือกบริเวณที่เป็นศูนย์กลางของตลาดและการคมนาคมสะดวกเพื่อช่วยในการขนถ่ายสินค้า และลูกค้าไป-มาสะดวกเห็นร้านได้ชัดเจน โดยร้านจะตั้งอยู่บริเวณตึกแถวภายในและภายนอกตลาดปากคลองตลาดโดยรอบ

แต่อย่างไรก็ตาม แม่ค้าไม้ทางเท้า พยายามที่จะจัดสรรพื้นที่ในการค้าขายที่มีอยู่ค่อนข้างจำกัด คือบริเวณทางเท้านี้ให้เกิดประโยชน์ โดยการหาทำเลที่สามารถออกตัวขายของได้ง่าย และรู้จักเลือกวิธีขาย ให้เหมาะสมเกิดประสิทธิภาพ และนำรายได้มาเป็นทุนหมุนเวียน และช่วยค่าใช้จ่ายในการค้าขายต่อไป เช่น แม่ค้าได้ปรับตัวแก้ปัญหา ในการมีที่นั่งขายดอกไม้จำกัดด้วย การรวมเป็นที่มั่วค้าขาย ผลัดเปลี่ยน หมุนเวียนกันมาค้าขายในแต่ละวันโดยใช้พื้นที่เดียวกัน

1.3 การเคลื่อนไหวของการกระจายรูปแบบท่ามาหากิน พบว่า งานดอกไม้บนทางเท้าจะเคลื่อนไหวเป็นลักษณะแนวราบ กระจายจำนวนแม่ค้าขนานเกาะกลุ่มกันอยู่ตามท้องถนนและอาคารตึกแถวอยู่ภายนอกตลาดมากกว่าภายในของตัวตลาดปากคลองตลาดด้วยเหตุผลที่ว่าค้าขายบนทางเท้านอกตลาด จะเรียกลูกค้าซื้อหาดอกไม้ได้ง่ายกว่าในตลาด โดยที่แม่ค้าเก่าที่อยู่ก่อน ก็จะได้ทำเลทองที่ดี ในการค้าขายที่เป็นบริเวณริมถนนหน้าตลาด เป็นส่วนใหญ่และจะไม่ยอมเคลื่อนย้ายเปลี่ยนแปลงไปขายบริเวณอื่น มีแต่จะแผ่ขยายการขายออกไปทางบริเวณด้านข้าง ทำให้แม่ค้าใหม่ต้องมีการเคลื่อนไหวกระจายทำเลค้าขายที่ไกลออกไปอยู่บริเวณตามตรอก ซอก ซอยเล็ก ๆ ที่ไม่มีคนจองอยู่ก่อน

อย่างไรก็ตาม แม่ค้าใหม่ได้ปรับตัวแก้ปัญหา โดยการรวมกลุ่มกับแม่ค้าเก่าโดยที่แม่ค้าใหม่แยกกระจายกันมาขายในย่าน หรือถิ่นของแม่ค้าเก่าในการขายไม้ประเภทต่าง ๆ และเป็นการเพิ่มจำนวนของการรวมกลุ่มค้าขายของแม่ค้าไม้ทางเท้ามากขึ้น เช่น หัวมุมซอยโรงยาเก่า เป็นถิ่นของไม้ตะกั่ว และหน้าตลาดส่งเสริมเกษตรเป็นของแม่ค้าไม้กุหลาบ เป็นต้น

ซึ่งตรงกันข้าม กับแม่ค้าไม้ในร้าน ที่จะมีจำนวนของแม่ค้าน้อยกว่าแม่ค้าไม้ทางเท้า และจะไม่มีกรรมผูกพันใช้พื้นที่มาค้าขายในแต่ละวันนอกจากนี้ การใช้สถานที่เป็นย่านหรือถิ่นขายไม้ ยังแบ่งแยกชัดเจนเป็นแต่ละประเภท และดำเนินธุรกิจค้าขายรวมตัวกันเป็นบริษัทห้างหุ้นส่วนจำกัด แยกแยกร้านดอกไม้ให้บริการขาย ออกเป็นสาขาย่อย ๆ และเป็นร้านส่วนบุคคลรับจัดดอกไม้ทั้งใน-นอกสถานที่ และใช้ระบบการตลาดมาเป็นช่องทางในการ ซื้อ-ขาย-แลกเปลี่ยนดอกไม้ ทั้งในและต่างประเทศ ครอบคลุมจร คละกันไปตลอดแนว 2 ฝั่งถนนของตลาดปากคลองตลาด

2. แหล่งทุน

ทุนที่แม่ค้าทางเท้าใช้ในการประกอบอาชีพมีทั้งทุนส่วนตัวและทุนที่ได้จากการไปกู้ยืมนายทุนนอกระบบมาค้าขาย

แม่ค้าดอกไม้ ที่มีหลักทรัพย์หรือเครดิตดี สถานบันการเงินก็จะยอมรับให้กู้ยืมเงินได้ยามเดือดร้อน แต่สำหรับแม่ค้าที่มีรายได้น้อย ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน และมีความจำเป็นต้องใช้เงิน ก็จะต้องหันหน้าไปพึ่งนายทุนเงินกู้นอกระบบ ที่สามารถจะให้กู้เงินได้ในเวลาอันรวดเร็ว และในบางครั้งไม่มีอะไรค้ำประกันก็กู้ได้

จากการศึกษาพบว่า นายทุนนอกระบบผู้ปล่อยเงินให้แม่ค้าได้กู้ยืมที่พบบ่อย และเกิดขึ้นประจำอยู่เสมอ แบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

1. นายทุนผู้เป็นพ่อค้า (ยี่ปี่ว) เป็นบุคคลที่ให้กู้ โดยมีธุรกิจหลักในการซื้อขายดอกไม้รวมทั้ง นายทุนประเภทนี้ ได้แบ่งย่อยออกเป็น

1.1 นายทุนที่ผลิตสินค้าเอง คือเป็นผู้ปลูกดอกไม้ มีส่วนเป็นเจ้าของตัวเอง และมีร้านอยู่ที่ตลาดในปากคลองฯ เช่น ร้านของเจ้เนี้ยว นอกจากเจ้เนี้ยวจะมีส่วนเป็นเจ้าของตัวเองแล้วก็ตาม เจ้ก็ยังเป็นผู้รับซื้อดอกไม้จากผู้ผลิตรายอื่น ๆ มาขายดอกไม้ประกอบกันไปด้วย

1.2 นายทุนที่ไม่มีสวนดอกไม้ แต่เป็นคนกลาง รับ - ซื้อดอกไม้ จากชาวสวนมาขายทั้งส่งและขายปลีก รวมทั้งเป็นตัวแทน (เอเยนต์) จัดจำหน่ายสินค้า ดอกไม้ทั้งดอกไม้ในประเทศและต่างประเทศ เช่น ร้านบุปผชาติ ร้านมวลดอกไม้ เป็นต้น

2. นายทุนผู้ที่เป็นเจ้าของร้านให้บริการธุรกิจ ได้แก่บุคคลที่ประกอบธุรกิจ ให้บริการประเภทต่าง ๆ ที่อยู่ในตลาดปากคลองตลาด เช่น ร้านรับจัดดอกไม้ ร้านขายยา ร้านเสริมสวย ร้านขายอาหาร เจ้าของตลาด ห้องแถว บ้านเช่า เป็นต้น

3. นายทุนที่เป็นเครือข่ายดี เพื่อนและแม่ค้าดอกไม้ ได้แก่ บุคคลหรือแม่ค้า ที่มีหน้ามีตาและมีฐานะดี เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับได้ในยามที่เดือดร้อน

จากการสอบถามแม่ค้าดอกไม้ถึงแหล่งเงินทุนที่จะต้องหามาลงทุนค้าขาย พบว่าร้อยละ 80 จะหาจากแหล่งทุนเงินกู้นอกระบบ และแม่ค้ารายหนึ่งได้บอกเล่าถึง ประสบการณ์ที่มีต่อนายทุนประเภทนี้ว่า

"ฉันกู้แบะในตลาดมาลงทุน 500 เขาคิดดอกร้อยละ 20 ฉันว่ามัน แพง แต่ก็ต้องสู้เพราะไม่รู้จะไปหาเงินเอาที่ไหน" และแม่ค้าอีกคนได้ให้ความเห็นว่า "ที่ขายไม้มาเกือบ 10 ปีแล้ว โดยมากถ้าเงินเกิดขาดมือ ก็ไปหาเงินอื่น หรือไม่ก็ไปร้าน ดอกไม้เบญจพรฝั่งตรงข้าม บางทียืม 500 - 1,000 บาท เจ๊แกก็ไม่คิดดอกถ้าแค่เดือน เดียวและถ้ายืมมาก ๆ 2,000 - 3,000 บาท แกก็คิดดอกร้อยละ 10 ไม่ต้องทำสัญญา เชื้อใจกันเราค้าขายทำมาหากินกันมานาน"

จากภาพพจน์ของนายทุนเงินกู้ที่แม่ค้าต่างก็ให้ความเห็นว่า เป็นผู้ที่มี ฐานะร่ำรวยและเป็นผู้ที่กว้างขวางมีหน้ามีตา เป็นที่พึ่งได้ยามเดือดร้อน คิดดอกเบี้ยว แพง เป็น "เสืออนอกิน" ไม่ต้องออกแรงทำอะไรมากมายก็ได้กำไรจากการปล่อยเงินให้กู้ และ พวกแม่ค้ารู้สึกต้องเสียเปรียบในทางเศรษฐกิจ การกู้เงินให้แก่นายทุนเหล่านี้ไม่มีทาง เลือกลงและบางครั้งก็ต้องพึ่งพานายหน้าหาเงินมาให้

ระบบการหมุนเวียนของเงินทุนเศรษฐกิจจากระบบในธุรกิจดอกไม้

จากการศึกษาพบว่า พ่อค้าแม่ค้าดอกไม้ที่เป็นนายทุน (Wholesaler) จะหมุนเวียนทุนในธุรกิจดอกไม้ โดยการหมุนเวียนเงินให้สอดคล้องกับธุรกิจการให้กู้ยืมเงิน ในรูปของการ "ตกเขียนดอกไม้" เช่น การซื้อ - ขายดอกไม้ พ่อค้าแม่ค้าดอกไม้ที่ทำธุรกิจประเภทนี้จะต้องออกไป ซื้อหาดอกไม้ตามฤดูกาลของ ดอกไม้แต่ละประเภท เช่น ดอกกล้วยไม้ จะออกดอกเดือนสิงหาคม - ตุลาคม พ่อค้าก็จะเข้าไปรับ - ซื้อดอกไม้โดย "วิธีเหมาสวน" ก่อนหน้าช่วงที่ดอกไม้จะมีดอกโตเต็มที่ คือ ในช่วงเดือนกรกฎาคม ซึ่งจะตรงกับความต้องการของเกษตรกรชาวสวนที่จะต้องการขายดอกไม้ เพื่อให้มั่นใจได้ว่าดอกไม้ทั้งหมดในสวนนี้ สามารถที่จะออกได้หมด เพื่อลดความเสี่ยงที่ตนจะได้ไม้ต้องออกไปหาลูกค้าผู้ซื้อโดยตรงอีกทั้งตนเองก็มีทุนน้อย และตนเองก็ยอมที่จะได้กำไรน้อยลง

ที่พร ชาวสวนรายหนึ่งได้ให้สัมภาษณ์ในเรื่องนี้ว่า "คิดว่าเราไปนั่งขายเองเราขายไม่หมด เพราะไม่มีลูกค้าประจำช่วยเหลือ มีแต่ขจร วันนี้ขายไม่หมด พรุ่งนี้มาขายใหม่ ดอกไม้ก็ราคาตกแล้ว และเบลีองค่าน้ำมันรถ ต้องขายเล ขายเหมาให้พวกแม่ค้าหาบเร่งข้างทางโดยซื้อไปนั่งขายให้ เราสู้พวกร้านดอกไม้ที่ขายประจำปากคลองฯ ไม่ได้หรอก เขาลูกค้าเยอะ"

ด้วยเหตุนี้ชาวสวนที่มีทุนน้อย จึงยอมที่จะให้พ่อค้า ซื้อดอกไม้ในสวนไปทั้งหมดในราคาที่ไม่วุ่นวายและพ่อค้าจะมาจ่ายเงินสดให้ทันที หลังจากที่ชาวสวนตัดดอกไม้โตเต็มที่แล้ว ให้พ่อค้าในเดือนสิงหาคม - ตุลาคม ซึ่งเป็นช่วงที่พ่อค้าจะมีเงินสดอยู่ในมือมาก เพราะได้รับ (Order) ไปสั่งซื้อดอกไม้จากลูกค้าปลีก และลูกค้ารายใหญ่ทั้งที่ปากคลองฯ และต่างจังหวัดสั่งซื้อ ทำให้พ่อค้ามีเงินสดที่จะมาจ่ายเหมาให้เกษตรกรได้ทันที หลังจากมารับดอกไม้จากชาวสวน ไปขายต่อให้ลูกค้าดังกล่าวอีกทีหนึ่ง และก็จะดำเนินวิธีการนี้หมุนเวียนไปตามฤดูกาลของดอกไม้แต่ละชนิด

การให้กู้ยืมเงินของนายทุน พ่อค้าแม่ค้าในตลาดปากคลองฯ อีกวิธีหนึ่งคือ การที่เกษตรกรชาวสวน ไปยืมเงินจากพ่อค้าหรือยี่ปั้วในตลาดปากคลองฯ มาเป็นทุนในการปลูกดอกไม้และซดใช้คืนในรูปแบบของการ "ตกเขียน" ซดใช้เป็น "สินค้าดอกไม้" ให้นำไป

ก่อน เป็นค่าดอกเบี้ยยส่วนหนึ่งแก่พ่อค้า ในระหว่างตนเองไม่มีเงินสด พ่อช่วงเดือนสิงหาคม - ตุลาคม ดอกกล้วยไม้ดอกโตเต็มที่ พ่อค้าเหล่านี้ (ผู้ใช้กู) ก็จะมาเอาดอกไม้ จากชาวสวนหักไปขายเป็นค่าดอกเบี้ยยส่วนหนึ่งและอีกส่วนหนึ่ง ชาวสวนก็จะซื้อขายดอกไม้ที่ เหลือให้กับพ่อค้าทั้งผู้ที่เป็นเจ้าหนี้ (พ่อค้าให้กู) และพ่อค้ารายอื่น ๆ ที่ไม่ใช่เจ้าหนี้ไป ขายต่อ หรือชาวสวนบางรายก็จะไปนั่งขายเอง ในช่วงเทศกาลหรือความต้องการของลูกค้า ที่ต้องการดอกไม้มากในช่วงเดือนธันวาคม - กุมภาพันธ์ เพราะเป็นช่วงหน้าเทศกาลรื่นเริง และปีใหม่ ทำให้ดอกไม้ขายได้มากและราคาดี จึงทำให้ชาวสวนมีเงินสดกลับคืนมาใช้หนี้ ให้กับนายทุนเงินกูพ่อค้าแม่ค้าในตลาด หรือพ่อค้าแม่ค้านายทุนเงินกูก็จะหักค่าดอกไม้หรือ กำไรที่ได้จากดอกไม้ มาเป็นเงินค่าเงินต้นแทนการชำระเงินคืนของชาวสวน และพอถึงหน้า ฤดูกาลที่ดอกไม้ชนิดไหนจะออกสู่ท้องตลาดอีกครั้งหนึ่ง พวกแม่ค้าก็จะเกิดความต้องการไปวิ่ง ซื้อหาดอกไม้เหล่านั้น ๆ มาบริการลูกค้า เพื่อให้เกิดรายได้แก่ตนเอง จึงทำให้พวกนายทุน เหล่านั้นก็จะต้องออกไปเสนอตัว ซื้อหาดอกไม้วนเวียนเป็นวัฏจักรประจำอยู่เสมอ ๆ

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ นายทุนผู้ให้กูและจากชาวสวนที่มานั่งขายดอกไม้ที่ ปากคลองฯ ได้ยืนยันสภาพดังกล่าวข้างต้น พอกล่าวสรุปได้ว่า ธุรกิจดอกไม้ที่มีระบบการ หมุนเวียนของเงิน ในการซื้อขายดอกไม้จะสอดคล้อง กับธุรกิจการให้กูยืมเงิน เป็นทุนใน การใช้จ่าย ทั้งของตัวเองและเกษตรกรชาวสวนไปพร้อม ๆ กัน

โดยจะเห็นว่า การซื้อขายดอกไม้ พ่อค้าแม่ค้าจะต้องการเงินในช่วงที่ผลิตผล ดอกไม้ออกสู่ตลาด และมีเงินสดอยู่ในมือมาก เมื่อขายดอกไม้ได้ ซึ่งจะตรงกับช่วงที่ผู้กู ต้องการใช้เงินเพื่อนำไปลงทุนเพาะปลูกดอกไม้ในฤดูใหม่ ทางด้านผู้กูเมื่อขายผลิตผลได้ ก็ จะนำเงินไปชำระคืนเงินกู ซึ่งจะตรงกับช่วงเวลาที่นายทุนผู้ให้กู ที่เป็นพ่อค้าแม่ค้าต้องการ ใช้เงิน เพื่อนำไปซื้อดอกไม้จากเจ้าอื่น ๆ มาขาย

จากการสัมภาษณ์ แม่ค้าดอกไม้รายย่อย (Jobber) ที่มีปัญหาเรื่องทุนการ ขายดอกไม้และมีภาระหนี้สินที่จะต้องใช้คืนแก่นายทุนเงินกูทั้งหลายนั้น ป้าอ้าวเล่าว่า "ป้าจะ หาทุนดอกไม้โดยการไปเชื่อหรือวางเครดิตกับพ่อค้าขายส่งเขาก่อนว่า จะรับซื้อดอกกล้วย ไม้ไปขายก่อน 1 เช่ง 100 ก้า และจ่ายมัดจำให้ 30 ก้า เป็นการซื้อด้วยเงินเชื่อ โดยจ่ายเงินคืนเป็นงวด ๆ 2-3 วันต่อครั้ง"

และป่าไผ่ก็จะเอากำไรที่ขายดอกกล้วยไม้ได้แบ่งเป็น 2 ส่วน ๆ หนึ่งใช้หนี้สิน ยี่สิบเขาไป อีกส่วนหนึ่งเอาไว้ต่อทุน ซื้อดอกไม้จากยี่สิบหรือชาวสวนมาขายต่ออีกทีหนึ่ง ถ้า เกิดขายขาดทุนหรือไม่มีกำไร ก็ยังมีพวกนายทุนในตลาดเป็นที่พึ่ง และให้เชื่อเครดิตมาค้า ขายได้

จะเห็นได้ว่านายทุนนอกระบบนี้ จะมีความคล่องตัวและจัดการธุรกิจของตนได้อย่าง มีประสิทธิภาพ

จากการศึกษาพบว่า นายทุนจะมีความเสี่ยงในเรื่องของการสูญเงินชดใช้หนี้สิน สูงเพราะไม่มีสัญญา ดังนั้นข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับตัวของผู้มากู้ และความสามารถในการ ชดใช้เงินคืน จึงเป็นสิ่งที่นายทุนต้องระมัดระวังมาก และนายทุนเหล่านี้จะมีอาชีพธุรกิจหรือ การงานอย่างอื่นควบคู่ไปกับการปล่อยเงินให้กู้ยืม มากกว่าที่จะทำธุรกิจการปล่อยเงินให้กู้ อย่างเดียว และจะให้กู้ในวงเงินที่ไม่สูงนัก 200 - 2,000 บาท ในระยะเวลาสั้นไม่ ต้องทำสัญญา ถ้าวงเงินสูง ๆ ก็ต้องทำสัญญากัน

3. ระบบการผลิตของงานดอกไม้บนทางเท้า

3.1 แม่ค้าดอกไม้ แม่ค้าของงานดอกไม้บนทางเท้า จะเป็นลักษณะของ แรงงานทั้งที่มีฝีมือบ้าง เช่น แม่ค้าร้อยพวกมาลัย ทำบายศรี และไม่ต้องใช้ฝีมือ เช่น แม่ค้า ไม้ตะกร้า แม่ค้าขายดอกไม้เป็นกำ ๆ และไม่ใช้เทคโนโลยีช่วยเลย ใช้แต่แรงงานของตน รวมทั้งใช้ความสามารถของตนเองในการขายมากกว่าใช้การศึกษา แม่ค้าส่วนใหญ่จบการ ศึกษาภาคบังคับความรู้เพียงอ่านออกเขียนได้ คิดเลขทอนเงินให้ลูกค้าได้ และมีความชอบ ด้านค้าขายก็สามารถที่จะออกมาตั้งขายดอกไม้ได้

จากการศึกษาพบว่าแม่ค้าไม้ทางเท้า โดยส่วนใหญ่มาทำอาชีพนี้ ด้วยการริเริ่มทำด้วยตนเองมากกว่า เหตุที่ทำตามอย่างบรรพบุรุษ ที่เคยทำมาก่อน จึงทำ ให้โอกาสของแม่ค้าไม้ทางเท้าที่จะสามารถเลื่อนฐานะ หรือโอกาสทางสังคมให้สูงขึ้นได้ จึง อยู่ที่การกระทำของแม่ค้าในการที่จะเรียนรู้ช่องทางและวิธีค้าขายด้วยตนเอง จากประสบการณ์ในการค้าขายโดยตรงแล้วถ้าค้าขายได้กำไรมาก แม่ค้าไม้ทางเท้าก็อาจจะสามารถ

ไต่เต้าเติบโตเองได้เป็น เจ้าของร้านดอกไม้ในร้าน หรือยี่ปี่ว (ผู้ประกอบการค้า) ได้ในที่สุด แต่สำหรับผู้ประกอบการค้าดอกไม้ในร้าน ก็จะพัฒนาอาชีพขายดอกไม้ และถ่ายทอดให้แก่รุ่นลูก หลาน ได้ดำเนินการต่อในลักษณะของการขยายขยายร้านเป็นสาขาย่อย ๆ ทั้งในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดต่อไป

3.2 การจัดการสินค้าดอกไม้ แม่ค้าไม้เป็นงานอิสระที่ไม่มีนายจ้างหรือต้องเป็นลูกจ้างใคร เน้นการผลิต จัดการวางแผนค้าขายดอกไม้ด้วย ตัวแม่ค้าเองเพียงผู้เดียว ถึงแม้บางครั้งจะมีผู้ช่วยบ้าง แต่ก็จะเป็นคนในครอบครัว เช่น ลูก หลาน สามี โดยการมาช่วยเหลือไม่ใช่มาจากการจ้างงานหรือมีลูกจ้าง

3.3 ขั้นตอนของการทำงาน ไม่ยุ่งยากซับซ้อน ไม่ต้องใช้ความรู้การศึกษา ใช้แต่ความขยัน ความแข็งแรง อดทนของร่างกาย และการฝึกฝนลงมือจากของจริง 2-3 ครั้งก็เป็นชั่วโมงการทำงานอยู่ที่ความขยันของตนเองว่า จะขายหรือพักผ่อนเมื่อใดก็ได้ ไม่มีเงินเดือน มีแต่กำไรเป็นรายได้ ไม่ต้องเสียภาษี ไม่มีสวัสดิการหรือการคุ้มครองจากกฎหมาย เป็นงานที่เสี่ยงจากการค้าขาย แต่ทำทลายความสามารถ และอาศัยประสบการณ์การเรียนรู้ จากข้อผิดพลาดในการค้าขายรู้วิธีหากำไรและลดการขาดทุนจากประสบการณ์ตรงในการทำมาหากินทางเท้าด้วยตนเอง

3.4 การเคลื่อนย้ายนำสินค้าสู่ผู้บริโภค โดยลักษณะของการขาย ดอกไม้บนทางเท้า จะเป็นลักษณะของการขายตรงทางเดียว ไม่มีขั้นตอนยุ่งยากหรือซับซ้อน โดยแม่ค้าดอกไม้จากผู้ประกอบการ แล้วมาตั้งราคา ให้เหมาะสม จากนั้นก็นำมาขายต่อให้ลูกค้าทันที โดยไม่มีการแปรสภาพดอกไม้ ให้เป็นผลิตภัณฑ์อย่างอื่น เช่น การขายดอกไม้สดชนิดต่าง ๆ เป็นต้น ยกเว้นการขายพวงมาลัยที่แม่ค้าต้องนำมาประดิษฐ์ให้สวยงามก่อนวางขาย และแม่ค้าจะขายปลีกรับเงินสดอย่างเดี๋ยวจจากผู้ซื้อทันที และไม่มีบริการรับจัดดอกไม้ หรือส่งดอกไม้นอกสถานที่ให้แก่ลูกค้า ซึ่งแตกต่างจากผู้ประกอบการในร้านที่จะรับชำระ เงินค่าดอกไม้ ได้ทั้ง เงินสด เช็คหรือการให้เครดิตแก่ผู้ซื้อมาจ่ายทีหลังก็ได้ และจะมีบริการรับจัดดอกไม้ หรือ ส่งดอกไม้นอกสถานที่ให้แก่ลูกค้า

4. ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในการขาย

4.1 ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างแม่ค้ากับกลุ่มลูกค้า ที่มาซื้อดอกไม้ของงานดอกไม้บนทางเท้าจะเป็นความสัมพันธ์ที่เป็นทางการ โดยต่างก็เป็นคนแปลกหน้า และใช้ราคาเป็นเครื่องต่อรองของการค้าขาย หรืออาจจะพัฒนาความสัมพันธ์มาเป็นลูกค้าขาประจำอย่างไม่เป็นทางการ ตามระยะเวลา และความสม่ำเสมอ ในการมาซื้อดอกไม้ตลอดจนความพอใจในการที่จะคบหาซื้อขายกันเป็นเจ้าประจำ สามารถส่งผล ให้วิเคราะห์แยกประเภทกลุ่มผู้ที่มาซื้อดอกไม้บนทางเท้าได้พบว่า ในช่วงตอนกลางวัน จะเป็นลูกค้าขาจร ที่มาจากหลากหลายอาชีพ มากกว่าขาประจำ และในช่วงกลางคืน ผู้ที่มาซื้อดอกไม้จะเป็นลูกค้าขาประจำมากกว่าขาจร ได้แก่พวกร้านค้าต่าง ๆ ทั้งที่อยู่ในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่จะเดินทางมาซื้อดอกไม้เข้าร้าน ในช่วงหลังเที่ยงคืนเป็นต้นไป และจะตรงข้ามกับงานดอกไม้ในร้านที่ลูกค้าส่วนใหญ่ จะเป็นขาประจำทั้งตอนกลางวันและตอนกลางคืนมากกว่าขาจร และลูกค้าเหล่านี้ได้แก่ โรงแรม ร้านอาหาร ร้านค้า บริการธุรกิจประเภทต่าง ๆ ที่จะมาสั่งจ้างจัดดอกไม้ส่งให้ล่วงหน้าเป็นประจำ

อย่างไรก็ตามในเรื่องของการกำหนดราคาซื้อ-ขายดอกไม้ของแม่ค้าทางเท้าจะเป็นสิ่งสำคัญ และมีความยืดหยุ่นมากในการซื้อ-ขายดอกไม้ โดยแม่ค้าจะพยายามปรับความสัมพันธ์ของจำนวนความต้องการซื้อดอกไม้ของลูกค้า และจำนวนดอกไม้ที่ต้องการขายของแม่ค้าต่อระดับราคา ณ จุดหนึ่ง ที่ผู้ซื้อก็พอใจที่จะซื้อ และแม่ค้าก็พอใจที่จะขาย ทำให้เกิดความพอใจทั้ง 2 ฝ่าย โดยราคาต่อรองกันได้ อีกทั้งเป็นการประนีประนอมระหว่างลูกค้าที่ต้องการจ่ายราคาดอกไม้ต่ำ และแม่ค้าต้องการขายให้ได้ราคาสูง ให้เกิดความพึงพอใจทั้งคู่

แต่สำหรับงานแม่ค้าในร้าน จะใช้กลไกของราคาและระบบการตลาดที่มีการรวบรวมซื้อขายสินค้าที่คงที่ราคาตายตัว รูปแบบการขายมีทั้งขายส่งและขายปลีก นำเทคนิคและเทคโนโลยีเข้ามาช่วย เช่น มีตู้เก็บรักษาความเย็น ที่จะเก็บรักษาดอกไม้ให้มีคุณภาพได้นาน และมีดอกไม้นอกฤดูกาล จากการสั่งเข้ามาภายใน-ภายนอกประเทศมาขายได้ตลอดปี มีระบบการบรรจุหีบห่อดอกไม้ที่ทันสมัย

4.2 ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างแม่ค้ากับกลุ่มบุคคลอื่น ๆ ในที่นี้ ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการค้าดอกไม้ต่าง ๆ เช่น ยี่เป็ดขายส่ง ร้านค้าไม้นอก เพื่อนร่วมอาชีพเดียวกัน และกลุ่มนายทุนเงินกู้นอกระบบ ที่เป็นที่พึ่งยามยากของแม่ค้าไม้ในเวลาที่มีปัญหา เรื่องการเงินขาดมือ หรือเป็นแหล่งทุนในการค้าขายให้แก่แม่ค้าไม้ ทั้งที่เป็นคนกรุงเทพฯ และคนต่างจังหวัด ที่มีรายได้น้อย ได้กู้ยืมเงิน จากนายทุนเงินกู้มาใช้จ่ายหรือลงทุน โดยต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูง เพราะตนเองก็ไม่มีหลักทรัพย์หรือเครดิตพอที่จะไปกู้ธนาคาร หรือสถาบันทางการเงินที่เป็นทางการ และเสียดอกเบี้ยต่ำได้เหมือนอย่าง แม่ค้าไม้ในร้าน (ผู้ประกอบการ) ที่มีทุนสูง มีหลักทรัพย์ ร้านมั่นคงมีเครดิต เป็นที่น่าเชื่อถือ พอที่ธนาคารหรือสถาบันทางการเงินจะให้กู้ยืมเงินได้

อย่างไรก็ตาม แม่ค้าจะต้องปรับปรุงทั้งตัวเองและการค้าขาย ให้สามารถเข้ากับกลุ่มต่าง ๆ เหล่านี้ให้ได้เพื่อให้เกิดมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน และเป็นการสร้างบรรยากาศความเป็นมิตร และช่วยเหลือกันในการค้าขาย อีกทั้งเป็นการกระจายรายได้ซึ่งกันและกัน

โอกาสของคนในภาค เศรษฐกิจนอกระบบ

แม่ค้าดอกไม้ทางเท้า มีจำนวนไม่น้อยที่เมื่อประกอบอาชีพไปได้ซักระยะหนึ่งแล้วมีความขยันในการทำงานหาเงินเก็บเงินทองไว้ได้จำนวนหนึ่งแล้ว ก็จะนำไปซื้อรถกระบะหรือปิกอัพ ขับไปรับซื้อดอกไม้จากชาวสวนมาขายเอง โดยไม่ต้องผ่านคนกลาง และบางคนก็สามารถที่จะไต่เต้าเลื่อนฐานะของตนเองจากแม่ค้าไม้ทางเท้ามาเป็นแม่ค้าดอกไม้แผงลอย ตึกแถว โดยการแข่งตึก หรือร่วมหุ้นกับเพื่อน ๆ เปิดร้านดอกไม้เป็นของตนเอง หรือมีเงินนั้นก็ดำเนินธุรกิจในรูปแบบของผู้ประกอบการขายส่ง (ยี่เป็ด) โดยเป็นคนกลางรับซื้อดอกไม้มาขายต่อให้กับลูกค้าในระดับต่าง ๆ

สรุป นี่คือรูปแบบชีวิตของคนที่ประกอบอาชีพอยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบที่จะต้องดิ้นรนทำมาหากินอยู่ท่ามกลางวิถีการผลิตแบบทุนนิยมในเมือง ที่แตกต่างไปจากชีวิตในภาคเกษตรกรรมที่ต่างจังหวัดอย่างสิ้นเชิง และอาจกล่าวได้ว่า ภาคเศรษฐกิจนอกระบบเป็นความหวัง และโอกาสของคนที่เดินทางมาหางานทำในเมืองแล้วผิดหวังไม่ได้งานในเศรษฐกิจในระบบก็จะหันหน้ามาหางานทำในภาคเศรษฐกิจนอกระบบเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ยังเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้มีรายได้น้อยและมีความรู้ต่ำ ได้พัฒนาศักยภาพของตนเอง ในการหันมาเริ่มประกอบอาชีพ อิสระค้าขายด้วยตนเอง และยังเป็นการขายตัวเพิ่มรายได้ทางเศรษฐกิจและลดปัญหาการว่างงานอีกด้วย

บทที่ 5

สู่การปรับตัว

ในบทนี้ผู้เขียนจะอธิบายถึง การปรับตัวของแม่ค้าดอกไม้หลังจากที่สตรีไทยชนบท ก้าวเข้ามาสู่อาชีพ แม่ค้าดอกไม้อย่างเต็มตัวและได้ปรับตัว เปลี่ยนสภาพจากสาวชาวบ้าน มาเป็นสาวชาวเมืองในอาชีพที่ไม่ใช่การเกษตร ทำให้พวกเขาต้องปรับตัวในด้านสภาพความเป็นอยู่ชีวิตประจำวันทั้งที่บ้านและที่ทำงาน ตลอดจนมีสภาพชีวิตประจำวันที่ต้องค้าขายอยู่บนทางเท้า ตลอดทั้งวันแทนการทำงานอยู่ในท้องนาที่ต่างจังหวัด ทำให้แม่ค้าต้องปรับตัวต่อสภาพชีวิตประจำวันนอกบ้านในอาชีพเศรษฐกิจนอกระบบ และการปรับตัวต่อวิถีชีวิตประจำวันในบ้าน ของสตรีชนบทในอาชีพแม่ค้าดอกไม้อย่างไร ดังรายละเอียดต่อไปนี้

การปรับตัวต่อวิถีชีวิตประจำวันนอกบ้านในอาชีพ เศรษฐกิจนอกระบบของแม่ค้าดอกไม้

พวกเขาจะต้องออกจากบ้านมาทำงานตั้งแต่เช้า 04.30 ของทุกวัน ซึ่งบางคนก็ออกเช้า เนื่องจากจะต้องเผื่อเวลารถติด เพราะบ้านอยู่ไกลในเขตชานเมือง ได้แก่ ผังธนบุรี พระปะแดง นนทบุรี มีนบุรี และสมุทรปราการ แล้วนั่งรถเมล์มาที่ตลาดปากคลอง และเริ่มทำงานโดยการไปซื้อ หรือวางแครดัตดอกไม้จากร้านขายส่งยี่บัวเจ้าประจำในตลาด เพื่อมานั่งขายบริเวณ 2 ผังของถนนจักรเพชร ชีวิตประจำวันของเธอเกือบ 12 ชั่วโมง จะต้องพบปะพูดคุยต่อรองราคากับลูกค้าทั้งวัน ทำให้หญิงสาวจากชนบทได้ปรับตัวเองจากสภาพของคนที่ไม่กล้าพูด เงินอายุ หรือเรียวร้อย จะต้องเปลี่ยนบุคลิกภาพเป็นคนคล่องแคล่ว ว่องไว และการผ่อนคลายความเครียดจากการทำงาน ด้วยการพรวินทุพทรานซิสเตอร์ ขนาดเล็ก ไปเปิดฟังเพลงลูกทุ่ง ลีเกะ นิยายที่ติดพันอยู่รวมทั้งการอ่านนิตยสาร ดูรูปภาพหรือนิยาย รวมทั้งใจจดใจจ่อ คอยฟังผล และการตรวจสอบสื่อโซเชียลทุก 15 วัน บยามหอยออกเพื่อหวังเสี่ยงโชคทั้งการเล่นหวยใต้ดิน และการเล่นแชร์ เพื่อหมุนเงินมาใช้จ่าย

หลังจากเลิกงานพวกเขาก็จะแวะเวียน มาที่ตลาดสดเพื่อซื้อหาผัก ปลา หรือกับข้าวสำเร็จรูปไปเป็นอาหารมื้อเย็น ในวันเสาร์-อาทิตย์ พวกเขาอาจจะมีการหยุดบ้าง แต่ก็ไม่นั่งเสมอไป เพราะรายได้ที่ได้จากการขายไม่แน่นอน จึงทำให้บางครั้งไม่มีวันหยุดที่แน่นอนและอาจมีลูก ๆ มาช่วยขายในวันหยุดเพิ่มอีกแรงหนึ่ง

ผู้ที่เป็นส่วนของตัวเอง ก็มีช่วยในการทำงานของภรรยา โดยที่ยามว่างจากงานประจำที่ทำอยู่ เช่น ขับรถแท็กซี่ หรือเลิกจากการทำงานในโรงงานตอนเย็น ๆ และวันหยุดเสาร์ - อาทิตย์ ก็จะมาช่วยแพนทำบายศรีข้าง ขนดอกไม้ใส่แข่งมาช่วยขายและขนของกลับบ้านในตอนกลางคืน และบางครั้งก็สอนลูกในขณะที่นั่งทำงานขายดอกไม้ให้รู้จักวิธีทำมาหากิน ช่วยพ่อแม่รื้อยมาลัย เป็นการใช้เวลาที่มีอยู่ร่วมกันในการทำมาหากินขายดอกไม้ที่ปากคลองตลาด มาช่วยกันค้าขายและอบรมดูแลลูก เป็นการทดแทนเวลา ที่มีอยู่น้อยในการอยู่ร่วมกันของครอบครัวที่บ้าน ที่จะเจอหน้ากันและอบรมดูแลบุตรได้เพียงวันละไม่กี่ชั่วโมง ในตอนเช้าก่อนออกจากบ้านและภายหลังกลับบ้านเพื่อหลับนอน ทำให้แทบจะไม่มีเวลาพูดคุย หรือสั่งสอนบุตร เพราะกลับจากทำงานมาก็มีค่าแล้ว จึงเป็นการใช้ชีวิตครอบครัวในบ้านมาสู่ชีวิตครอบครัวนอกบ้าน โดยนำสมาชิกภายในครอบครัวมาร่วมกันช่วยทำมาหากิน และอบรมสั่งสอนบุตรให้รู้จักช่วยครอบครัวทำงานในวันหยุด และเวลาว่างมากกว่าการไปเที่ยวเตร่ตามประสาวัยรุ่น เป็นชีวิตเศรษฐกิจ (economic life) ที่เกิดขึ้นเป็นชีวิตประจำวัน

ยามเมื่อเธอประสบกับปัญหาค้าขายขาดทุน พวกเธอก็จะต้องหันไปพึ่งนายทุนเงินกู้นอกระบบ ขอมเสียดอกเบี้ยที่สูง และถ้าเธอโชคร้ายถูกรถชน หรือได้รับบาดเจ็บจากการทำงาน เธอก็จะไม่มีใครเหลียวแล หรือได้รับสวัสดิ- การจากราชการ ในการรักษาพยาบาลแต่เพียงใด และสถานภาพในอาชีพ แม่ค้าหาบเร่ แผงลอย หรือแบกะดิน ก็มักจะเป็สถานภาพอาชีพที่จัดอยู่ในกลุ่มที่มีสถานภาพต่ำสุด (Skinner, 1957) โดยที่พวกเธอเองก็อยากจะเสือกค้าเสือกได้ ในการทำงานที่มีอาชีพที่สบาย ก้าวหน้ามีเงินเดือนสูง แต่พวกเธอก็มีข้อจำกัดในด้าน ศึกษาน้อย และมีทุนต่ำ จึงทำให้อาชีพที่ไม่เป็นทางการดูจะเหมาะสมกับพวกเธอให้ก้าวหน้า มีงานทำได้ทัดเทียมกับอาชีพอื่น ๆ

การปรับตัวต่อวิถีชีวิตประจำวันในบ้าน ของสตรีชนบท

การปรับตัวต่อวิถีชีวิตประจำวันในบ้าน จากการสอบถามแม่ค้าที่มีบ้านพักโดยเช่าอยู่ในปากคลองตลาดพบว่า สตรีชนบทที่ยังไม่แต่งงานก็จะรับภาระทั้งการทำงานในบ้าน และนอกบ้านถึง 2 หน้าที่ แต่บางคนแต่งงานแล้วก็มีถึง 3 หน้าที่ คือ การเป็นทั้งแม่บ้าน

เป็นแม่และเป็นผู้หารายได้ช่วยสามีช่วยครอบครัว โดยผู้หญิงเหล่านี้ จากการสัมภาษณ์พบว่า ได้มีการแบ่งหน้าที่กับสามีให้ช่วยกันทำงานบ้านบ้าง เช่น กวาดบ้าน ล้างจาน ดูแลลูก รับผิดชอบไปโรงเรียน และบางคนก็มีปัญหาในเรื่องของการเลี้ยงดูเด็กเล็ก เนื่องจากมาอยู่ในสังคมกรุงเทพฯ การที่จะฝากใครดูแลเด็กยามออกไปทำงานนอกบ้านก็ไม่มีเพราะส่วนใหญ่ 80% จะอยู่บ้านเช่า และผู้คนที่อยู่ในละแวกเดียวกันก็มักจะต่างคนต่างอยู่ จึงจำเป็นต้องจ้างคนเลี้ยงเป็นรายวัน หรือรายเดือน แต่ถ้ามีปัญหาในการเลี้ยงดูมากนักก็จะส่งให้พ่อแม่ที่อยู่ต่างจังหวัด ช่วยเลี้ยงดูหลานให้ ถ้าลูกโตพอรู้เรื่องก็จะรีบส่งไปเข้าโรงเรียน หรือยังเข้าโรงเรียนไม่ได้ ก็จะนำมานั่งเลี้ยงดูระหว่างการทำงานด้วย

กิจกรรมร่วมของครอบครัวที่เหมาะสมกับสภาพสังคมกรุงเทพฯ ของผู้มีรายได้น้อย เหล่านี้ก็คือการดูโทรทัศน์ ฟังวิทยุ การกินข้าวร่วมกันมากกว่าที่จะไปท่องเที่ยว ดูหนัง หรือใช้ชีวิตที่มีรายจ่ายสูงได้ ตามห้างสรรพสินค้า หรือร้านอาหารต่าง ๆ และตนเองก็ไม่ชอบกับสภาพการจราจรในกรุงเทพฯ ที่ติดขัด จึงชอบที่จะใช้เวลาพักผ่อนที่มีอยู่ไม่กี่ชั่วโมงในชีวิตประจำวัน ที่จะพักผ่อนอยู่ภายในบ้าน มากกว่าออกนอกบ้านพอดกกลางคืน สามีก็จะออกไปรับจ้างขับรถแท็กซี่ หรือไปเข้ากะทำงานกลางคืนตามโรงงานต่าง ๆ ดังนั้นการอบรมดูแลลูก ๆ และค่าใช้จ่ายประจำวัน จึงตกเป็นหน้าที่ของผู้เป็นแม่เป็นส่วนใหญ่

ข้อจำกัดและปัญหาการหารายได้นอกบ้านกับหน้าที่ในบ้านของแม่ค้าดอกไม้

จากการศึกษาพบว่า ปัญหาที่จะเกิดขึ้นกับการหารายได้นอกบ้านกับหน้าที่ในบ้านของผู้หญิงนั้น จะเกิดขึ้นเฉพาะแม่ค้าที่แต่งงานแล้ว และมีบุตรที่ยังเล็กอยู่ และยังไม่โตพอที่จะเข้าโรงเรียนได้ ก็จะมีปัญหาในระหว่างการที่ต้องมีบทบาทเป็นแม่ที่จะต้องเลี้ยงดู ให้นมบุตร แต่ส่วนใหญ่พบว่า แม่ค้าจะไม่ได้ให้นมบุตรเอง แต่จะให้กินนมผงแทนและผลจากการเลี้ยงดูบุตรไปให้ญาติเลี้ยงที่ต่างจังหวัด โดยส่งเงินไปให้และถ้าคิดถึงก็จะไปเยี่ยม แต่ถ้าไม่มีญาติเลี้ยงให้ก็ต้องหาคนเลี้ยงโดยการจ้างเป็นรายวัน รายเดือนบ้าง ถ้าวุ่นไหนลูกป่วยก็ต้องหยุดขายของ ทำให้ขาดรายได้เพราะไม่มีเงินเดือนประจำ

สำหรับแม่ค้าที่เป็นโสดหรือมีครอบครัวแล้ว แต่ลูกโตกันหมดก็จะมีปัญหาหรือผลเสียต่อการออกไปทำงานนอกบ้าน เพราะผู้หญิงจะรู้จักแบ่งเวลาในการทำงานในบ้านให้เสร็จก่อนออกจากบ้านและเตรียมอาหารกลับมาให้กินเป็นมื้อเย็นที่บ้าน และถ้ากรณีมีบุตรโตแล้ว หรือมีพี่คนโตทางครอบครัวก็จะมอบหมายภาระหน้าที่ในการทำงานบ้าน ช่วยเหลือแม่ดูแลน้อง หุงข้าว เช็ดบ้าน ให้ลูกคนโตทำงานแทน

สำหรับครอบครัวที่ทั้งสามีและภรรยาทำงานนอกบ้านทั้งคู่ ก็ได้มีการแบ่งงานบ้านในครอบครัวช่วยกันทำร่วมกันโดยคิดว่าเป็นงานของครอบครัวไม่ใช่งานของภรรยาฝ่ายเดียว

ปัญหาและข้อจำกัดของสตรีชนบทในการปรับตัวต่อวิถีชีวิตในกรุงเทพฯ

การปรับตัวต่อสภาพการใช้ชีวิตในกรุงเทพฯ ของสตรีชนบทจากการสัมภาษณ์พบว่า ในด้านการติดต่อสื่อสาร แม่ค้าจะต้องปรับตัวต่อการเดินทางไปมา ทั้งจากการมาทำงานที่ปากคลองฯ และจากการไปธุระมากที่สุด เพราะจะต้องเผื่อเวลาในการเดินทางก่อนถึงที่หมาย 1-2 ชั่วโมง เนื่องจากบ้านกับที่ทำงานอยู่ไกลกันคนละแห่ง ทำให้ต้องเสียเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางมาทำงาน ซึ่งต่างจากชนบททั้งบ้านและที่ทำงาน จะทำการเกษตรอยู่ในที่แห่งเดียวกัน และ การใช้เวลาส่วนใหญ่จะหมดไปกับการทำงานมากกว่าการใช้เวลาในการเดินทางมาทำงาน

ด้านเศรษฐกิจ แม่ค้าต้องปรับตัวต่อสภาพการใช้จ่ายที่ต้องประหยัด เพราะชีวิตในสังคมเมืองกรุงเทพฯ มีแต่รายจ่ายมากกว่ารายรับ เนื่องจากค่าครองชีพที่สูง การไม่มีรายได้ก็จะเป็นปัญหาที่เดือดร้อนมาก และปัญหาในด้านการขาดแหล่งเงินทุนที่จะใช้แก้ปัญหาเฉพาะหน้ายามครอบครัวฉุกเฉิน แหล่งเงินทุนที่เป็นทางการในระบบ มักไม่ยอมให้กู้เงินจึงต้องกู้จากแหล่งเงินนอกระบบ อัตราดอกเบี้ยที่แพง และกลับเป็นหนี้มากขึ้น

ปัญหาทางด้านสังคม แม่ค้าไม่มีความรู้สึกว่าตน เหมือนเป็นคนในอีกชนชั้นหนึ่งในสังคมที่มีสถานภาพด้อยกว่าชาวกรุงเทพฯ มีการศึกษาน้อย ทำให้ขาดความรู้ในระบบต่าง ๆ ในสังคมขาดความสัมพันธ์กับสังคมใหญ่ ขาดระบบสวัสดิ-การ การประกันสังคมจากรัฐ และจะใช้ภาษาถิ่นพูดจากัน แต่เฉพาะอยู่ในหมู่เพื่อนฝูง ที่มาจากจังหวัดเดียวกัน หรือภายในครอบครัวเท่านั้น

ปัญหาทางการเมืองการปกครอง แม่ค้าที่มาจากต่างจังหวัดมักจะมีปัญหาเรื่องทะเบียนบ้านในเมือง ทำให้ไม่ได้เป็นประชาชนที่ถูกต้องตามกฎหมายของเมืองนั้น

ปัญหาทางด้านที่อยู่อาศัย แม่ค้าส่วนใหญ่จะมีที่พักเป็นบ้านเช่าหรืออาศัยอยู่กับผู้อื่นหรืออยู่ในชุมชนแออัด ถ้าที่พักยิ่งราคาสูงก็จะยิ่งไกลจากแหล่งตลาดปากคลอง ที่เป็นแหล่งงาน และที่พักที่อยู่ในตลาดก็ไม่มีห้องให้พักเพียงพอ และราคาเช่าที่สูง เดือนละ 1,500-2,000 บาท ทำให้แม่ค้ามีรายได้น้อยต้องเสียเปรียบทั้งในเรื่องของที่พักที่อยู่ไกลและเวลาในการค้าขายมีน้อยลง

บทที่ 6

สรุปและข้อเสนอแนะ

การที่กรุงเทพมหานคร เป็นศูนย์กลางของความเจริญในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นทางด้านอุตสาหกรรม พาณิชยกรรม การเมือง การศึกษา การติดต่อ สื่อสาร การคมนาคม และการพักผ่อนหย่อนใจ ทำให้กรุงเทพฯ เป็นปัจจัยที่สำคัญในการที่จะดึงดูดผู้คนจากชนบทให้เข้ามาอยู่อาศัยและหางานทำอยู่เป็นจำนวนมาก ประกอบกับการพัฒนาชนบทของประเทศยังทำได้ไม่เต็มที่ สถานภาพทางเศรษฐกิจและสังคมของคนชนบทจึงยังไม่อยู่ในสภาพที่น่าพอใจ ตลอดจนการทำเกษตรกรรมที่ไม่ได้ผล จึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ชาวชนบทต่างมุ่งหน้ามาแสวงหาโอกาสในเมืองกันมากขึ้น

แต่ก็เข้าใจว่าทุกคนจะประสบความสำเร็จ ในการหางานทำได้ เพราะจากสภาพการเป็นสังคมเมือง ที่อยู่ภายใต้ระบบทุนนิยมนี้ ผู้ที่มีความได้เปรียบทางการศึกษา การมีทุนและความสามารถ มักจะเป็นผู้ที่ได้รับการเลือกให้ทำงานในภาคเศรษฐกิจที่เป็นทางการ แต่ผู้ที่ถูกจำกัดโอกาสทางด้านดังกล่าวแล้ว ก็จำเป็นต้องดิ้นรนทำงานเพื่อที่จะมีชีวิตรอดอยู่ในสภาพสังคมเมืองหลวงที่จะต้องใช้จ่ายทุกวันทั้งด้านที่อยู่อาศัย บ้านเช่า อาหาร ที่จะต้องดิ้นรนให้มีอาชีพ เลี้ยงปากเลี้ยงท้อง ไม่เหมือนเมื่อตอนอยู่ต่างจังหวัด ที่ชีวิตความเป็นอยู่เรียบง่ายก็อยู่ในสังคมชนบทได้ มีทั้งบ้านและอาหารหาได้เองตามธรรมชาติ

กรุงเทพมหานคร เป็นจุดศูนย์กลางของความเจริญและงานในภาคบริการด้วยเหตุผลนี้ทำให้ ประชากรจากภาคเกษตรกรรมยังคงมองภาพเมืองหลวง เป็น ชุมทอง ที่เขาควรจะไปเสี่ยง การมองหางานทำหรือเริ่มต้นประกอบอาชีพในเมืองหลวง หรือเมืองใหญ่มิใช่จะง่ายเสียทีเดียว การว่างงาน แรงงาน เพื่อค่าตอบแทนของผู้ขายแรงงาน ผู้ที่ขาดคุณสมบัติหรือทอดทิ้งการแข่งขัน มักหาทางออกด้วยการประกอบอาชีพส่วนตัว (self-employed) เช่น การค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ ของสตรีชนบทในอาชีพแม่ค้าดอกไม้หาบเร่ แผงลอย แบกะดิน โดยอาชีพเหล่านี้ไม่ต้องอาศัยการลงทุนมากนักไม่ต้องอาศัยความรู้

ความชำนาญ การแข่งขันมีอยู่บ้างแต่ไม่รุนแรงอะไรนัก และรายได้ก็พอประทังชีวิตให้อยู่รอดได้ เมื่อทำไปนาน ๆ เข้า กลับจะเป็นอาชีพที่ให้ค่าตอบแทนสูงพอ ๆ กับผู้ขายแรงงาน เพื่อค่าตอบแทนรายวัน หรือ เงินเดือน และบางกรณีอาจจะมากกว่าเสียด้วยซ้ำ เมื่อเป็นเช่นนี้เราจึงจะเห็นภาพของแม่ค้าในอาชีพต่าง ๆ ที่ผู้คนนิยมและถือเป็นทางเลือกสำหรับประกอบอาชีพที่มีรายได้เล็กน้อย ในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ

แม่ค้าไม้ทางเท้าเป็นภาพลักษณะหนึ่งของอาชีพที่มีการขยายตัวอย่างรวดเร็ว ควบคู่ไปกับการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจในระบบ โดยทั่วไปขนาดของธุรกิจเงินเศรษฐกิจนอกระบบนี้มีตั้งแต่ขนาดเล็ก ไร้หลักแหล่งที่แน่นอนไปจนถึงการใช้แรงงานในครอบครัวมาช่วยทำงาน ไม่มีกฎหมายแรงงาน ไม่ได้รับสินเชื่อจากสถาบันเงินทุนที่เป็นทางการ แรงงานที่ทำงานอยู่ในภาคเศรษฐกิจนอกระบบจะมีการศึกษาค่อนข้างต่ำ และลักษณะประกอบอื่น ๆ ที่ได้จากการศึกษาในเรื่องการปรับตัวของแม่ค้าไม้ในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ ก็คือลักษณะของอาชีพที่มีชั่วโมงในการทำงานไม่แน่นอน ไม่มีเงินเดือนประจำ การเข้าออกจากการประกอบอาชีพทำได้ง่ายเป็นอาชีพที่ใช้ทรัพยากรธรรมชาติ คือดอกไม้ในการค้าขายไม่ต้องมาดัดแปลงโดยใช้เทคโนโลยีแต่อย่างใด ตัวแม่ค้าเองเป็นเจ้าของกิจการ ไม่ต้องเป็นลูกจ้างหรือมีนายจ้างแต่อย่างใด และเป็นอาชีพที่ใช้แรงงานไม่ใช่เครื่องจักร การศึกษามากหรือน้อยไม่เป็นสิ่งจำกัด สำหรับอาชีพนี้แต่เน้นความเชี่ยวชาญในการหารายได้ที่เกิดจากประสบการณ์ตรงที่เรียนรู้จากในชีวิตจริง รวมทั้งเป็นอาชีพที่แข่งขันค้าขายกัน โดยไม่อยู่ภายใต้การคุ้มครอง หรือได้รับสวัสดิการใด ๆ ทั้งสิ้นจากราชการนอกจากนั้นยังพบว่าลักษณะสิ่งที่น่าสนใจอีกประการหนึ่งของเศรษฐกิจนอกระบบนี้ก็คือ การที่มีผู้หญิงทำงานมากกว่าผู้ชาย

ความสำคัญของภาคเศรษฐกิจนอกระบบนี้ อยู่ที่ว่าเป็นแหล่งรองรับแรงงานเป็นจำนวนมากที่ไม่อาจเข้าทำงานในภาคเศรษฐกิจในระบบ (Formal sector) ที่มีกฎหมายแรงงานรองรับและให้ความคุ้มครองได้กับแรงงานอีกส่วนหนึ่งซึ่งหลีกเลี่ยงจากการทำงานในภาคเศรษฐกิจในระบบที่ถูกกดค่าแรง การเอารัดเอาเปรียบด้านแรงงาน จากนายจ้าง

อย่างไรก็ตาม แรงงานในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ ในอาชีพแม่ค้าดอกไม้ ก็ยังจะต้องเผชิญกับปัญหาในด้านการค้าขาย การมีรายได้ไม่แน่นอน เช่นเดียวกับภาคเศรษฐกิจในระบบอยู่บ้าง เช่น ในเรื่องการเอาโรคเอาเปรียบจากยี่ปิวหรือพ่อค้าคนกลาง ที่ตั้งราคาขายส่งและกดเปอร์เซ็นต์ ในการแบ่งรายได้ให้แม่ค้าดอกไม้ทางเท้าที่รับซื้อดอกไม้มาขายต่อ รวมทั้งยังกดราคาซื้อจากชาวสวนต่ำ และยังหักเงินจากชาวสวนเป็นการชำระหนี้ดอกเบียอีกด้วย ทำให้ทั้งแม่ค้าทางเท้าและชาวสวนที่พอมีทุนอยู่บ้างก็ออกรรถกะบะนำดอกไม้มาขายเอง โดยตรงที่ปากคลองฯ โดยไม่ต้องผ่านคนกลางส่วนหนึ่งและอีกส่วนหนึ่งยังต้องค้าขายผ่านคนกลางเหมือนก่อน เพราะไม่มีทุนและไม่อยากเสี่ยงต่อการมานั่งขายเอง สูการขายโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง และนายหน้าไม่ได้ที่มีตลาดและผู้ซื้อที่แน่นอนกว่า

นอกจากนี้ แม่ค้าดอกไม้ยังมีปัญหาเรื่องทุน เพราะแม่ค้าส่วนใหญ่ที่มาจากชนบทและมาทำอาชีพนี้ในตอนเริ่มแรก จะมีฐานะยากจน และปานกลาง จึงขาดแคลนเงินทุนในการประกอบอาชีพ ครั้นตนจะไปพึ่งพาสถาบันการเงินในระบบก็ไม่ได้ เพราะไม่มีเครดิตหรือหลักทรัพย์ที่จะพอประกัน และทำสัญญากู้เงินได้จึงต้องหันหน้ามาพึ่งพาผู้คนที่อยู่นอกระบบเหมือนกันคือกู้ยืมเงินจากนายทุนนอกระบบที่อยู่ในตลาดปากคลองฯ และยอมเสียดอกเบียในอัตราร้อยละ 15-20 แต่เมื่อแม่ค้าดอกไม้ทำงานไปได้ระยะหนึ่ง และรู้จักช่องทางเทคนิคในการขายดอกไม้ที่เกิดจากการสั่งสมของประสบการณ์ตรงแล้ว และจากการสัมภาษณ์พบว่าเป็นอาชีพที่ทำรายได้ดีให้แก่ผู้ประกอบการอาชีพมากอาชีพหนึ่ง โดยสามารถทำรายได้ทุกวันละ 300-500 บาท ต่อวันและจะขายได้ราคาดีมากขึ้นอีกในช่วงเทศกาลและวันสำคัญต่าง ๆ ทำให้แม่ค้าดอกไม้ทางเท้ามีโอกาสที่จะเติบโตสูงขึ้น เลื่อนฐานะและบทบาทเป็นผู้ประกอบการค้าขายส่งเชิงร้านเป็นของตัวเองและผ่อนรถซื้อดอกไม้จากชาวสวน หรือเข้าหุ้นปลูกดอกไม้กับชาวสวน และนำดอกไม้มาขายเองได้

นอกจากนี้การเข้ามาอยู่ในงานภาคเศรษฐกิจนอกระบบของสตรีชนบท นับว่าเป็นผลดีต่อการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ เพราะเป็นการระดมทรัพยากรที่มีอยู่อย่างเหลือเฟือให้ได้มีโอกาสใช้ให้เป็นประโยชน์ทางเศรษฐกิจ และลดอคติต่อการใช้แรงงานหญิงทั้งนี้เพื่อช่วยให้สตรีได้มีส่วนในการหารายได้ให้กับตนเอง

การทำงานของสตรีมีส่วนช่วยฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัว เนื่องจากรายได้ของครอบครัวที่หาโดยสามี หรือหัวหน้าครอบครัวที่เป็นชายไม่ค่อยเพียงพอต่อการใช้จ่าย การที่คนในครอบครัวช่วยกันทำงานจำนวนมากขึ้น ก็มีส่วนทำให้ฐานะทางเศรษฐกิจของครอบครัวดีขึ้น

ดังนั้นการที่สตรีออกทำงานนอกบ้านอีกแรงหนึ่ง จึงเท่ากับเป็นการกระชับความเป็นปึกแผ่นของครอบครัวและตรงกันข้ามกับความคิดที่ว่าภรรยาที่ออกทำงานนอกบ้าน จะละทิ้งหน้าที่ในครอบครัวจนทำให้เกิดปัญหาทางสังคมตามมา

สรุป

จากสมมุติฐานที่นำไปสู่บทวิเคราะห์ การปรับตัวต่อวิถีชีวิตของสตรีชนบทในอาชีพแม่ค้าดอกไม้ในเมืองที่ปากคลองตลาดได้ข้อค้นพบดังนี้

สมมุติฐานข้อที่ 1 กระบวนการปรับตัวทางเศรษฐกิจในแบบไม่เป็นทางการที่ประสบความสำเร็จจะนำไปสู่วิถีชีวิตที่ดีขึ้นของสตรีชนบท

จากผลการวิจัยพบว่า การปรับตัวของสตรีชนบทต่อชีวิตในกรุงเทพฯ ในเศรษฐกิจนอกระบบ สตรีชนบทเมื่อปรับตัวเข้ามาสู่เมือง เพื่อเข้ามาแสวงหาโอกาส และการมีงานทำในเมือง สืบเนื่องมาจากสาเหตุของการไม่มีที่ดินทำกินแล้วในต่างจังหวัด และกรุงเทพฯ เองก็ไม่ได้เป็นเมืองอุตสาหกรรมเหมือนเช่นเมืองในประเทศตะวันตก หรืออุตสาหกรรมที่ลักษณะของความเป็นเมือง จะเกิดขึ้นมาจากผลของความเจริญทางอุตสาหกรรม แต่กรุงเทพฯ เกิดจากอดีตที่เคยเป็นเมืองศูนย์กลางการค้าในย่านเอเชียอาคเนย์ และเป็นเมืองขึ้นทางเศรษฐกิจของประเทศตะวันตก จากลักษณะการเป็นเมืองที่เป็นศูนย์รวมของความสำคัญทางเศรษฐกิจและสังคมนี้เอง ทำให้กรุงเทพฯ เป็นเมืองที่ไม่ได้เจริญด้วยอุตสาหกรรม แต่เจริญด้วยการค้าและเศรษฐกิจที่มุ่งแสวงหากำไรตามแบบทุนนิยม ทำให้ผู้คนจากชนบทอพยพเข้ามาแสวงหาโอกาส เป็นผู้ประกอบการหรือให้บริการกันมากขึ้น

สำหรับผู้ที่มีการศึกษาน้อย และถูกจำกัด คุณสมบัติด้านความรู้ความสามารถไม่ตรงตามแหล่งงานในระบบที่ต้องการ และกับผู้ที่ต้องการทำงานค้าขายและให้บริการด้วยตนเอง ก็จะหันมาจับงานในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ ที่อยู่ใน ระบบทุนนิยมในเมือง เพื่อเป็นการสร้างรายได้ให้กับตนเอง ในอาชีพหาบเร่ แผงลอย ขายของเล็ก ๆ น้อย ๆ เช่น ขายข้าวแกง ขายดอกไม้ ขายหนังสือพิมพ์ เป็นต้น ทำให้มีรายได้ดีในการประกอบอาชีพ ไม่แพ้อาชีพในภาคเศรษฐกิจที่เป็นทางการ และทำให้ประสบความสำเร็จปรับวิถีชีวิตมีความเป็นอยู่ในเมืองได้ดีขึ้น

อีกทั้งเป็นการปรับตัวต่อวิถีชีวิตในเมืองที่เป็นทุนนิยม ในการสร้างรายได้ให้กับตนเองและเป็นการประกอบอาชีพเพื่อแสวงหากำไรหรือเงินเพื่อนำไปใช้จ่ายและลงทุนในครั้งต่อ ๆ ไป ซึ่งแตกต่างจากระบบวิถีการผลิตในชนบทที่ผลิตเพื่อต้องการดำรงวิถีชีวิตในชนบท เพื่ออยู่เพื่อใช้เท่านั้นไม่มุ่งหากำไร (Moral economy) แต่ในเมืองจะเป็นวิถีการผลิตเพื่อต้องการปรับให้เข้ากับวิถีชีวิต (way of life) ในชีวิตเศรษฐกิจแบบเมือง (economic life) ท่ามกลางกระแสระบบทุนนิยม ในเมืองที่เป็นตัวกำหนดให้ชาวชนบทต้องปรับตัวสู่เศรษฐกิจแบบไม่เป็นทางการ ในอาชีพแม่ค้าดอกไม้ทางเท้า ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวมาเป็นการยอมรับในข้อสมมุติฐานข้างต้น

สมมุติฐานข้อที่ 2 งานบริการขายดอกไม้และระบบเศรษฐกิจแบบไม่เป็นทางการที่ประสบความสำเร็จจะนำไปสู่การเพิ่มโอกาสการมีงานทำของสตรีชนบทที่อยู่ในเมือง

จากผลการวิจัยพบว่า องค์ประกอบของเศรษฐกิจนอกระบบในเศรษฐกิจทุนนิยมได้แก่ การใช้ทุนน้อย ไม่จำกัดการศึกษา เป็นการค้าขายที่ไม่เป็นทางการแรงงานหาได้จากครอบครัว ไม่มีเงินเดือน มีแต่รายได้ที่เป็นกำไร ไม่ใช่เครื่องจักรในการทำงานไม่มีสวัสดิการ และวันหยุดที่แน่นอน จากองค์ประกอบดังกล่าว ทำให้สตรีชนบทที่ขาดคุณสมบัติทางการประกอบอาชีพในภาคเศรษฐกิจที่เป็นทางการ ได้มีโอกาสสร้างรายได้ได้สูงและไม่ตกงาน สามารถปรับตัวประกอบอาชีพในเศรษฐกิจที่ไม่เป็นทางการได้ง่ายและมากขึ้น ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าว มาเป็นการยอมรับข้อสมมุติฐานข้างต้น

สมมุติฐานข้อที่ 3 การพึ่งพาด้านค้าขายระหว่างแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้ากับผู้ประกอบการค้าในตลาดที่เป็นทางการจะเพิ่มมากขึ้น เมื่อได้มีโอกาสสร้างความสัมพันธ์อยู่ในกระบวนการปรับตัวทางเศรษฐกิจทุนนิยมในเมือง

จากผลการวิจัยพบว่า การผสมผสานและการพึ่งพาด้านค้าขายร่วมกันระหว่างเศรษฐกิจในระบบและเศรษฐกิจนอกระบบ เห็นได้จากความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าที่ค้าขายปลีกกับยี่ปี่วที่ขายส่งอยู่ในตลาดที่เป็นทางการ โดยที่ยี่ปี่วได้พึ่งแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าในการให้ช่วยนำสินค้าของตนไปขาย เพราะดอกไม้มีอายุสั้น และราคาตกเร็ว อีกทั้งยี่ปี่วในตลาดจะมีเวลาขายดอกไม้เป็นเวลาที่แน่นอนตั้งแต่ 8.00 - 17.00 น. และมีระเบียบของตลาดห้ามไม่ให้ผู้ประกอบการเอาสินค้ามาวางขายบนทางเท้าหน้าตลาด จึงทำให้ผู้ประกอบการค้าในตลาดต้องระบายดอกไม้ที่ขายไม่หมดในแต่ละวันไปให้แม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าช่วยขายต่อให้ และในทางกลับกัน แม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าก็ได้ประโยชน์และรายได้จากพวกยี่ปี่ว และผู้ประกอบการค้าในตลาด ในการทำให้ตนมีสินค้าดอกไม้ขายอยู่ต่อเนื่องและราคาถูก รวมทั้งบางครั้งจะมีความสัมพันธ์สนิทสนมและได้รับความช่วยเหลือจากผู้ประกอบการค้าในตลาด ให้แม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าได้กู้ยืมเงินมาลงทุนค้าขายอีกด้วย และกล่าวสรุปได้ว่าเป็นลักษณะของการพึ่งพาอาศัยแบบลักษณะเศรษฐกิจทุนนิยมที่มุ่งแต่ตัวเงินและการมีผลประโยชน์เป็นหลัก มากกว่าการมีน้ำใจช่วยเหลือโดยไม่หวังผลตอบแทนและจะพึ่งพากันมากขึ้นเมื่อติดต่อลงทุนค้าขายร่วมกันมากขึ้น ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวมาเป็นการยอมรับข้อสมมุติฐานข้างต้น

สมมุติฐานข้อที่ 4 แม่ค้าดอกไม้ที่มีทัศนคติ ในเรื่องของการใช้เวลาทำงานนอกบ้านเพื่อหารายได้มาเลี้ยงครอบครัว มากกว่าเวลาที่ใช้ในบ้านก็จะมีปัญหาเกี่ยวกับสมาชิกในครอบครัว

จากผลการวิจัยพบว่า แม่ค้าดอกไม้ที่มุ่งทำงานและใช้เวลาในบ้านในการค้าขายดอกไม้มาก จะทำให้ช่วยลดปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายในบ้านลงได้มาก และกลับเป็นการหารายได้สู่ครอบครัว ทำให้ครอบครัวเป็นปึกแผ่นในการมีรายได้มากขึ้นสามารถซื้อสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น วิทยุ หม้อไฟฟ้า ทำให้สมาชิกในครอบครัวสะดวกสบาย และลดปัญหาทางเศรษฐกิจในครอบครัวที่มีค่าใช้จ่ายสูงลงได้ ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวมาเป็นการปฏิเสธในข้อสมมุติฐานข้างต้น

สมมุติฐานข้อที่ 5 แม้ม้าคอกไม้ที่มีครอบครัวมาช่วยขายดอกไม้มากกว่าแม้ม้าที่ไม่มีครอบครัวมาช่วยงาน จะไม่มีปัญหาในความสัมพันธ์ของครอบครัว

จากผลการวิจัยพบว่า แม้ม้ากลับจะมีความใกล้ชิดกับสมาชิกในครอบครัวมากขึ้น เนื่องจากมีคนในครอบครัวมาช่วยกันทำงานขายดอกไม้ และยิ่งทำให้มีรายได้มากขึ้น เมื่อมีสมาชิกในครอบครัวมาช่วยงานมากขึ้น และทำให้ผู้หญิงไม่มีปัญหาในเรื่องการดูแลครอบครัว เพราะทั้งสมาชิกในครอบครัวได้มีการแบ่งหน้าที่ ในการทำงานบ้าน และยามว่างก็มาช่วยกันขายดอกไม้ อีกทั้งเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้หญิงได้แสดงความสามารถในการทำมาหากินได้เท่าเทียมกับผู้ชาย และช่วยกันทำมาหากินทั้งครอบครัว ดังคำว่า "ผิวหาบ เมียคอน" ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวมาเป็นการยอมรับในข้อสมมุติฐานข้างต้น

สมมุติฐานข้อที่ 6 ประสบการณ์ของการออกไปทำงานนอกบ้านของแม้ม้าคอกไม้ที่มาจากชนบทสามารถ เปลี่ยนทัศนคติของผู้หญิงจากลักษณะคำพังเพยที่ว่า "ผู้หญิงต้องอยู่กับเหย้าเฝ้ากับเรือน" ไปสู่ความร่วมมือภายในครอบครัว ดังคำว่า "ผิวหาบ เมียคอน" อันเนื่องมาจากการมีรายได้ดี

จากผลการวิจัยพบว่า แม้ม้าชนบทที่ออกไปทำงานนอกบ้าน จะเปลี่ยนทัศนคติเดิมที่ต้องอยู่แต่ในบ้านมาสู่การทำงานนอกบ้าน ทำให้มีประสบการณ์และทัศนคติที่ดี มุ่งทำมาหากิน ประสบผลสำเร็จทั้งในการมีรายได้เพิ่มมากขึ้น และมีความสัมพันธ์อันดีกับครอบครัวในการช่วยกันทำมาหากิน มากกว่าที่จะอยู่บ้านโดยไม่มีรายได้ ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวมาเป็นการยอมรับในข้อสมมุติฐานข้างต้น

สมมุติฐานข้อที่ 7 แม้ม้าคอกไม้ที่มีความสัมพันธ์สนิทสนมคุ้นเคยกันส่วนตัวกับนายทุน เพื่อนแม้ม้า ยี่ปี่ว จะมีโอกาสได้เปรียบในการให้กู้ยืมเงินมาต่อทุนมากกว่าแม้ม้าที่ไม่รู้จักกัน จากผลการวิจัยพบว่า ในด้านความสัมพันธ์ระหว่างแม้ม้าคอกไม้ทางเท้ากับนายทุน เช่น ยี่ปี่ว ผู้ประกอบการค้าในตลาด ตลอดจนเพื่อนแม้ม้าที่มีฐานะดี จะเป็นหนทางที่ทำให้แม้ม้าคอกไม้ทางเท้ายามเดือดร้อนจะหันหน้าไปพึ่งนายทุนนอกระบบที่ไม่เป็นทางการที่รู้จักกันแล้ว เพราะซื้อขายติดต่อกันมานาน จนทำให้ให้นายทุนเหล่านี้ เชื่อถือ แม้ม้าคอกไม้บนทางเท้า

และไว้ใจให้กู้ยืมเงินได้ โดยดูจากความประพฤตินในการค้าขายร่วมกัน และการไม่มีนิสัยเล่นพนัน ติดเหล้า เป็นต้น และแม่ค้าดอกไม้ยิ่งมีความสัมพันธ์อันดีมากกับนายทุนเงินกู้เท่าไรก็ยิ่งจะทำให้แม่ค้าได้กู้เงินมากขึ้น และมีระยะเวลาการใช้หนี้คืนได้ยาวนานและดอกเบี้ยต่ำกว่าแม่ค้าที่ไม่รู้จักกัน และการที่แม่ค้าไม่ไปพึ่งนายทุนในระบบ เช่น ธนาคาร สหกรณ์ เป็นเพราะแม่ค้าเหล่านี้ไม่มีเครดิตหรือหลักทรัพย์ใด ๆ ค่าประกัน เป็นต้น ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวมาเป็นการยอมรับในข้อสมมุติฐานข้างต้น

สมมุติฐานข้อที่ 8 ความชำนาญและประสบการณ์ในการค้าขายของแม่ค้าดอกไม้ และยี่ปี่วยิ่งมีมากเท่าไร ก็เป็นข้อได้เปรียบแม่ค้าใหม่ในการเลือกทำเลค้าขาย

จากผลการวิจัยพบว่า ความชำนาญและประสบการณ์ในการค้าขายของแม่ค้าดอกไม้และยี่ปี่ว ทำให้แม่ค้าดอกไม้ทางเท้าสามารถดำเนินกิจการค้าขายได้อย่างต่อเนื่อง โดยไม่มีการเปลี่ยนอาชีพไปทำอย่างอื่น เห็นได้จากการสัมภาษณ์แม่ค้าคนหนึ่ง ๆ จะอยู่ในอาชีพ 5-10 ปี หรือมากกว่านั้นเป็นต้น เพราะเป็นอาชีพที่มีรายได้ดีต่อกวันละ 300-500 บาท และการเรียนรู้ในการเลือกทำเลสภาพแวดล้อมในการค้าขายบนทางเท้า ที่มีคนผ่านไปมา มากเช่นหัวมุมถนน และหน้าทางเข้าออกของตลาด ก็จะทำให้ขายดอกไม้ได้ง่ายและเป็นที่ ๆ มีคนจูงวางขายดอกไม้มากที่สุด ทำให้แม่ค้าที่มาอยู่ก่อนได้เปรียบในการเลือกทำเลที่ค้าขาย และใช้เป็นโอกาสในการเลือกแม่ค้าใหม่มาเป็นพวก และได้รายได้จากการแบ่งเช่าที่เป็นช่วงเวลาในการค้าขายเป็นกลุ่ม ๆ ทำให้แม่ค้าใหม่ที่ไม่รู้จักใคร ไม่มีประสบการณ์ในการขาย ต้องหาบออกไปขายในสถานที่ไกลออกไปจากปากคลองฯ ทำให้ขายได้น้อย และยี่ปี่ว นายหน้า มักจะเป็นผู้ที่ผูกขาดการซื้อดอกไม้จากชาวสวนมาขายต่อในตลาด ทำให้แม่ค้าดอกไม้ต้องถูกกำหนดราคาซื้อจากยี่ปี่วในตลาด เพราะคนมีทุนน้อยไม่มีความสามารถในการลงทุน ไปรับซื้อดอกไม้จากสวนมาขายเอง แต่บางครั้งก็ได้ซื้อจากชาวสวนที่มาขายให้ถึงตลาดก็มี แต่ก็มิได้แน่นอนเพราะบางช่วง เช่น ฤดูแล้งดอกไม้ออกน้อย ก็มีชาวสวนมาขายให้น้อย หรือไม่มีเลย ก็ต้องทนซื้อดอกไม้ราคาสูงจากยี่ปี่วมาขาย ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวมาเป็นการยอมรับในสมมุติฐานที่ตั้งไว้ข้างต้น

สมมุติฐานข้อที่ ๑ แม่ค้าดอกไม้ที่มีรายได้และทุนสูง จะมีโอกาสเลื่อนสถานภาพและ เปลี่ยนบทบาทในการค้าขายมากกว่าแม่ค้าที่มีรายได้น้อยและยากจน

จากผลการวิจัยพบว่า โอกาสของคนในเศรษฐกิจนอกระบบ แม่ค้าดอกไม้ทางเท้า เมื่อปรับตัวเข้าสู่อาชีพในเศรษฐกิจนอกระบบแล้ว เมื่อทำงานไปได้ระยะหนึ่งและมีรายได้มากขึ้น ก็สามารถจะเลื่อนสถานภาพของตนไปสู่ฐานะที่ดีขึ้น ทำให้เปลี่ยนบทบาทได้ง่ายกว่า เศรษฐกิจในระบบที่จะต้องมึระบบความสามารถในการสอบเลื่อนตำแหน่ง เพื่อความเหมาะสมในหน้าที่การงาน แต่อาชีพในเศรษฐกิจนอกระบบมีแต่ความสามารถในการหารายได้ให้สูง และมีโอกาส ความขยันทำงาน ก็จะสามารถไต่เต้าจากแม่ค้าแบกะดิน สู่มแม่ค้าแผงลอย เป็นนายทุนเงินกู้ และเป็นเจ้าของร้านได้ง่ายและรวดเร็วกว่าการทำงานในระบบเศรษฐกิจที่เป็นทางการ

ข้อเสนอแนะ

1. จากการศึกษา พบว่าสตรีที่อยู่ในภาคเศรษฐกิจนอกระบบเหล่านี้ แทบจะไม่มีโอกาสที่จะได้รับการฝึกฝนอาชีพ หรือทักษะต่าง ๆ ที่จะช่วยในการประกอบอาชีพเลย จึงน่าที่ทางราชการ ควรจะเผยแพร่ให้ความรู้ แก่ผู้ประกอบการเหล่านี้ ในการดำเนินธุรกิจขนาดเล็กและให้ความช่วยเหลือด้านทุน สวัสดิการ และการคุ้มครองแรงงาน โดยการจัดตั้งเป็นหน่วยงานที่อยู่ในปากคลองตลาดฯ และคอยรับปรึกษาแก้ปัญหา ในด้านทุนโดยการให้สินเชื่อโดยที่ไม่ต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกัน ดอกเบี้ยต่ำ ในรูปของการจัดตั้งเป็นสหกรณ์ หรือสมาคมผู้ดำเนินธุรกิจขายดอกไม้ โดยให้ทุนเป็นดอกไม้ไปขายก่อนและจดทะเบียนขึ้นเป็นสมาชิกของผู้ค้าไว้ เพื่อสะดวกในการติดตามการชำระหนี้ และทำให้ไม่ถูกกดราคาซื้อ ขายดอกไม้ต่ำ เพราะจะเป็นราคาที่ราชการกำหนดให้ด้วยความยุติธรรม และด้านสวัสดิการ โดยการให้ความช่วยเหลือทำประกันสังคมยามเจ็บไข้ได้ป่วย เมื่อมารักษาตัวที่หน่วยงานต่าง ๆ ของราชการ

2. รัฐบาลหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องน่าจะจัดตั้งศูนย์ดูแลเด็กเล็ก ก่อนวัยเรียนให้อยู่ในบริเวณหรือสถานที่ที่ใกล้เคียงกับที่ทำงานค้าขายของแม่ค้าดอกไม้ และผู้มีรายได้น้อยในเมืองเพื่อที่จะช่วยแบ่งเบาภาระการเลี้ยงดูบุตรในระหว่างที่ออกมาทำงานค้าขาย และเพื่อสะดวกในการมารับ-ส่งกลับในตอนเย็น

3. การศึกษา การปรับตัวของสตรีที่อยู่ในภาคเศรษฐกิจนอกระบบยังมีประเด็นอื่นที่น่าจะศึกษาต่อในกรณีอาชีพอื่น ๆ เพราะแต่ละอาชีพจะมีความหลากหลายและวิธีการหารายได้ที่แตกต่างกันในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ เช่น น่าจะศึกษาบทบาทของพวกพ่อค้าคนกลาง ยี่ปั้ว ในตลาดเศรษฐกิจนอกระบบที่มีอยู่ในระบบทุนนิยม

รายการอ้างอิง

ภาษาไทย

- เกียรติ จิระกุล และคณะ. 2525 ตลาดในกรุงเทพฯ การขยายตัวและพัฒนาการ.
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ประกอบ ทองมา. 2532. dualism กับการพัฒนา. มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
รวมแรม ริมทาง. 2536. คลองตลาด. วารสารอาพเตอร์เวอร์ค 4:
126-130.
- สัญญา สัญญาวิวัฒน์. 2533. หลักสังคมวิทยา ไทยวัฒนาพานิช.

ภาษาอังกฤษ

- Boeke, J.H. 1953. Economics and economic Policy in Dual Societies N.Y.
- Evers, H.D. 1977. Cultures in Encounter. Germany and the Southeast Asian Nation.
- Friedl, John & Chrisman, Noel J. 1974. City Ways. A selective Read in Urban Anthropology. New York. Thomas Y. Crowell Company.
- Mangin, Wklliam. Peasants in Cities. Readings in the Anthropology of Urbanization. Houghton Mifflin Company. Boston.
- McGee, T.G. 1971. The Urbanization Process in the Third World. London G. Bell and Sons LTD.
- _____. 1967. The Southeast Asian City. London. G. Bell and Sons Ltd.

- Scott, James C. 1976. The Moral Economy of the Peasant. Rebellion and Subsistence in Southeast Asia. New Haven and London. Yale University Press.
- Spain, David H. 1975. The Human Experience Readings in Sociocultural. Anthropology. The Dorsey Press.
- Thorek, S. 1989. Gender n Two Slumcultes. Unpublished paper.
- Yeung, Y.M. 1976. Changing South-east Asian Cities. Readings on Urbanization. Singapore Oxford University Press.

ภาคผนวก

ภาคผนวก

ตัวอย่างกรณีศึกษาเพื่อประกอบแบบชีวิตของแม่ค้าดอกไม้

กรณีแม่ค้าดอกไม้ขายกองกับพื้น (แบกะดิน)

กรณีแรก : เจ็ญเี่ยว

ประวัติส่วนตัว

บ้านเกิด	จังหวัดนครสวรรค์
ปัจจุบัน	มีบ้านอยู่เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ
อายุ	ปัจจุบัน 53 ปี
การศึกษา	จบประถมปีที่ 4
บิดา มารดา	เสียชีวิตแล้วทั้งคู่
จำนวนพี่น้อง	มี 7 คนเป็นชาย 3 คน หญิง 4 คน เจ็ญเี่ยวเป็นคนที่ 3
สถานภาพ	สมรสแล้วมีบุตร 3 คน สามีปัจจุบันอายุ 62 ปี แต่ก่อนทำอาชีพเป็นช่างซ่อมบำรุงเครื่องยนต์ในบริษัทรถยนต์แห่งหนึ่งปัจจุบันช่วยเจ็ญเี่ยวดูแลร้านดอกไม้ที่ปากคลองตลาด

เจ็ญเี่ยว ประกอบอาชีพขายดอกไม้ที่ปากคลองตลาดมาเป็นระยะเวลา 20 ปี กว่าแล้ว ด้วยเงินทุนตอนแรก 500 บาท ซึ่งเป็นเงินสะสมของตนเอง ปัจจุบันนอกจากเจ็ญเี่ยวจะมีร้านเป็นของตัวเองถึง 2 ล้อค ชื่อร้านเจ็ญเี่ยวแล้ว ทั้งคนและครอบครัวยังช่วยกันทำดอกไม้ประดิษฐ์ พวงหรีด ดอกไม้สำเร็จรูป และมีดอกไม้นอกขายแล้ว ยังมีลูกจ้างอีก 4 คน

การเข้าสู่อาชีพจนถึงงานปัจจุบัน เจ็ญเี่ยวเป็นคนปากน้ำโพที่บ้านปลูกข้าวทำนา 50 ไร่ แต่พอแต่งงานกับแฟนเป็นคนกรุงเทพฯ เมื่อตอนอายุ 22 ปี ก็เลยตามแฟนมาอยู่บ้านที่กรุงเทพฯ ที่ตลิ่งชัน แฟนมีฐานะปานกลาง

สาเหตุที่มาค้าขายดอกไม้ เพื่อต้องการมีรายได้ช่วยครอบครัว เนื่องจากมีบุตรแล้ว ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ก็มากขึ้นทำให้รายได้ไม่พอใช้ และตนมีความรู้น้อย แต่ชอบค้าขาย เพื่อนข้างบ้านชื่อ แป๊ะสุข เขามีสวนกล้วยไม้และมีร้านขายส่งดอกไม้อยู่ที่ปากคลองชื่อ ร้านอิงสุข ฉันทก็เลยไปติดต่อกับแป๊ะสุขเพื่อขอซื้อดอกไม้เขาที่ปากคลองฯ มาขายไปก่อน แล้วขายได้เท่าไรค่อยมาหักกันทีหลัง ตอนแรกที่ค้าขายกล้วยไม้ ขาดทุนบ้างกำไรบ้าง ได้รายได้ตกวันละ 100-200 บาทบ้าง ต่อมาฉันทเห็นแม่ค้าหน้าตลาดส่งเสริมเขาขายไม้ดอก แล้วได้ราคาดีฉันทก็เริ่ม ไปติดต่อกขอเช่าช่วงร้านท่าผมหน้าตลาดส่งเสริมจากพี่อ้อยที่ขายอยู่ ก่อนฉันทได้กะ 5 โมงเย็น - 2 ทุ่ม ขายไม้ดอก ได้กำไรดี รายได้ตกวันละ 300 - 500 บาท แล้วแต่หน้าเทศกาล ปีงโกล้งวันปีใหม่ รับประทานจะขายดีมาก หลังจากหักค่าเช่าหน้าร้านที่แบ่งช่วงเวลาวางขายดอกไม้ คนละ 500 บาทต่อเดือน และค่าที่ทางให้กลับผู้มีอิทธิพล และผู้ดูแลวันละ 20 บาท แล้ว ฉันทก็พออยู่ได้มีกำไรเก็บสะสม มาดาวน์รถกระบะออกไปรับซื้อดอกไม้มาขายเอง โดยไม่ต้องผ่านปี๊ว

ต่อมาเจ๊เนี้ยวยากจะมีรายได้ขายดอกไม้ได้ทั้งวัน โดยไม่ต้องไปเช่าช่วงเขาขายในตอนกลางคืน และลูกค้าที่มาติดต่อซื้อดอกไม้ก็มีมากขึ้นเจ๊เนี้ยว จึงตัดสินใจนำเงินที่มีอยู่ไปรวมกับเงินกู้จากนายทุนในตลาดมารวมกัน เพื่อเช่าร้านแผงลอยจากเงินน้อยในตลาดส่งเสริมการเกษตร เงินน้อยก็มีแผงที่เช่าไว้มาก ฉันทก็เลยไปขอเช่าต่อตอนนั้นก็ถือละ 40,000 บาท แต่เดี๋ยวนี้ไม่ได้แล้วต้องเป็น 100,000-200,000 บาท ฉันทก็เลยมีร้านเป็นของตนเองหลังจากขายดอกไม้มาได้ 10 กว่าปีแล้ว และใช้หนี้หมดก็เลยได้ขายร้านออกอีกถือหนึ่งเป็น 2 ถือเพื่อทำดอกไม้ประดิษฐ์ พวกพวงหรีดและดอกไม้สำเร็จรูปพลาสติกขาย เพราะดอกไม้ประเภทนี้ไม่ต้องดูแลมากเพราะเป็นพลาสติกทำให้ไม่ซ้า่าง่าย และลูกค้าจากร้านต่างจังหวัด และในกรุงเทพฯ จะมาซื้อพวงหรีดเหล่านี้ไปไว้ที่ร้านเพื่อเตรียมไว้จัดงานศพแต่ร้านเก่าถือหนึ่งนั้นเจ๊เนี้ยวก็ให้ลูกสาวขายดอกไม้สด พวกดอกไม้นอกช่อผู้ทำความเย็นไว้บริการขายดอกไม้เหมือนเดิม และเจ๊เนี้ยวได้ดอกไม้เหล่านี้มาจากเอเยนต์ที่เชียงใหม่เขามาส่งให้ถึงที่ในวันจันทร์ พุธ ศุกร์ แต่ถ้าเป็นสวนดอกไม้ที่อยู่ไม่ไกลจากกรุงเทพฯ เจ๊เนี้ยวจะไปรับซื้อถึงสวนเองเช่น บางแค ตลิ่งชัน นครปฐม สมุทรปราการ

เดี๋ยวนี้เจ๊เนี่ยว่าได้มีบทบาทเป็นแม่ค้าขายส่งที่เพิ่มจากการเป็นแม่ค้าขายปลีกตามปกติและประสบผลสำเร็จในอาชีพ อันเนื่องมาจากการเป็นผู้ที่มีความขยันขันแข็ง รักความก้าวหน้าในอาชีพ และมีความกล้าเสี่ยงที่จะลงทุนค้าขายดอกไม้ และประกอบกับเป็นคนที่มีมนุษยสัมพันธ์ดี ใจเย็น ซื่อสัตย์ต่อลูกค้า สิ่งของตรงเวลา ขายดอกไม้ราคาไม่แพงนัก และทำเลที่ค้าขายดี มีที่จอดรถอยู่ด้านข้างถนนบ้านหม้อ ทำให้ลูกค้ามาติดต่อรับซื้อ-ส่งของดอกไม้ได้ง่ายกว่าร้านอื่น ทำให้ลูกค้าสะดวกที่จะมาติดต่อซื้อหาดอกไม้ที่ร้านนี้เป็นประจำ

กรณีที่สอง : พี่แอน

ประวัติส่วนตัว

บ้านเกิด	จังหวัดสุพรรณบุรี
ปัจจุบัน	อยู่บ้านเช่าแถววัดระฆัง กรุงเทพฯ
อายุ	35 ปี
การศึกษา	จบประถมศึกษาปีที่ 4
บิดามารดา	ปัจจุบันแยกกันอยู่อาชีพเดิม ของครอบครัวที่ต่างจังหวัด รับจ้างเลี้ยงกุ้งก้ามกราม และรับจ้างทำนา
จำนวนพี่น้อง	มี 5 คน เป็น ชาย 3 คนหญิง 2 คน พี่แอนเป็นคนพี่ที่ 4
สถานภาพ	สมรสแล้วมีบุตร 2 คน สามีปัจจุบันอายุ 37 ปี ทำอาชีพรับ เหมาก่อสร้าง

พี่แอนประกอบอาชีพขายดอกไม้ดาวเรือง และดอกกุหลาบมอญไว้ร้อยมาลัยขายอยู่บริเวณหน้าป้ายรถเมล์ปากคลองตลาดมาได้ปีกว่าด้วยเงินทุนเพียง 100 บาท และไปรับแบ่งดอกไม้จากแม่ค้า เก้าด้วยกันมาขายก่อนแล้วหักเปอร์เซ็นต์ขายได้ให้

การเข้าสู่อาชีพจนถึงงานปัจจุบัน พี่แอนฐานะทางบ้านยากจนรับจ้างเขาเลี้ยงกุ้งได้วันละ 100 บาท แต่ต้องทำงานหนักทั้งวันตั้งแต่เช้าจรดค่ำให้อาหาร ดูแล-เปลี่ยนน้ำกุ้งพอแต่งงานกับแฟนคนบ้านเดียวกัน เขาทำงานเป็นคนงานรับเหมาก่อสร้าง ก็ย้ายมาอยู่กรุงเทพฯ

สาเหตุที่มาค้าขายดอกไม้ แต่ก่อนฉันทำงานเป็นคนงานอยู่โรงงานทำด้านไฟฉายแถวพระประแดง แต่แพ้สารเคมีหน้ามืด ใจสั่น เวียนศีรษะอยู่บ่อย ๆ จนต้องออกจากงานมาอยู่บ้าน รอหางานใหม่ทำ พอตีมีเพื่อนที่เขาร้อยมาลัยขายอยู่ก่อนแล้วที่ปากคลองฯ ชื่อ เป๊ว เห็นฉันทำงานอยู่ก็เลยชวนมาขายดอกไม้

ตอนแรกที่ขายก็คือทำเลที่นิ่งขายอยู่ข้าง ๆ เพื่อนชื่อแป๋วนี้บริเวณหน้าป้ายรถเมล์ ถนนจักรเพชรนี่เอง และเป็นทำเลที่ขายอยู่จนถึงปัจจุบันเพราะสะดวกและใกล้ทางผู้คนเดินสัญจรไปมาทำให้ขายดอกไม้ได้ง่าย และฉันรับดอกไม้จากยี่ป้ามาขายต่อฉันจะมาเริ่มขายตั้งแต่ 10 โมง - 5 โมงเย็น ก็เลิกเพราะมีเจ้าอื่นมาขายต่อและวันหยุด เสาร์-อาทิตย์ จะมีลูก ๆ มาหัดร้อยมาลัย ช่วยฉัน ขายดอกไม้อีกแรงหนึ่ง บางที่แฟนหมดงานก่อสร้าง ก็จะมาช่วยฉันขายดอกไม้เอามาขายไปขายตามสี่แยกไฟแดง บ้างและช่วยขนของกลับในตอนเย็น แต่การขายดอกไม้ของฉันก็ทำได้ไม่เต็มที่นัก เพราะต้องหยุดวันพุธและคอย หลีกหนีเทศกาลที่จะมาไล่ไม่ให้ขายบนทางเท้าป้ายรถเมล์ แต่ฉันก็จะอาศัย แม่ค้าดอกไม้ในร้านฝากวางหาบ และของ ไม่ให้เทศกาลจับใส่รถไป รายได้ของฉันก็ไม่แน่นอน ถ้าจะขายดีจะเป็นช่วง 3 วัน ได้แก่ก่อนวันโกน วันโกน วันพระ เพราะพวงมาลัยจะหมดไว และราคาจะแพงกว่าทุกวัน ตก 3 พวง 10 บาท - 15 บาท แล้วแต่ความสวยงามของมาลัย ทำให้มีรายได้ตกวันละ 200-300 บาท ฉันจึงคิดจะขายต่อไปเรื่อย ๆ เพราะได้กำไรดีไม่เหนื่อยแต่ต้องทนสู้แดด ควันเสียบของรถยนต์ก็ยิ่งไหว

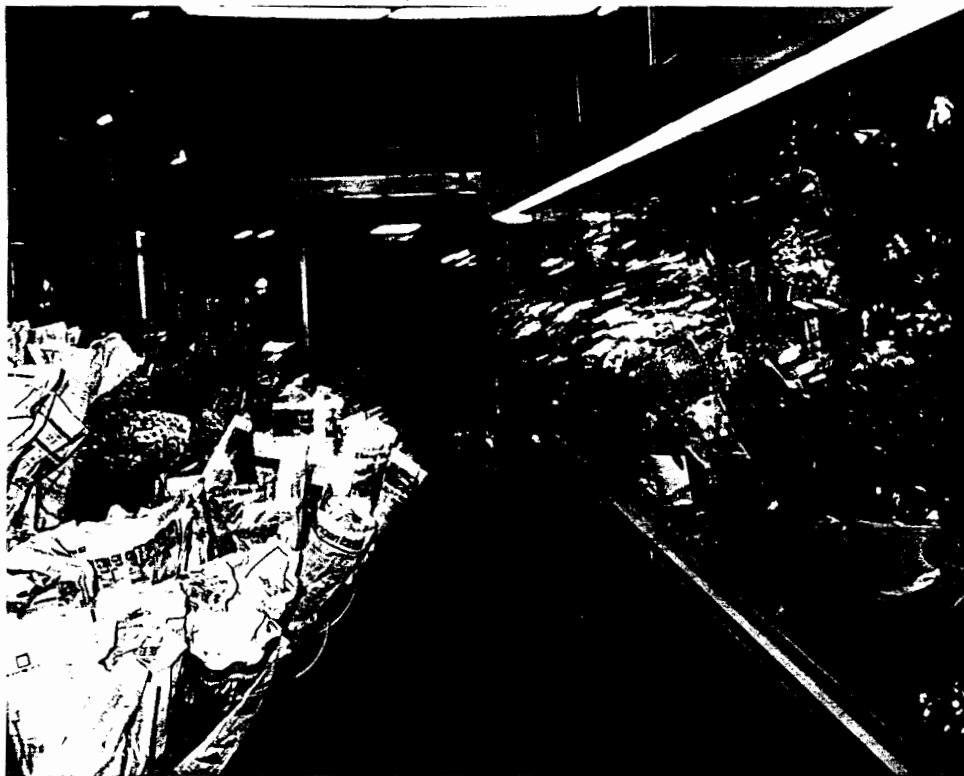
ภาพที่ 1 สภาพทั่วไปของอาชีพแม่ค้าดอกไม้ทางเท้าย่านปากคลองตลาด



ภาพที่ 2 สภาพร้านดอกไม้ในเศรษฐกิจที่เป็นทางการ



ภาพนอกร้าน

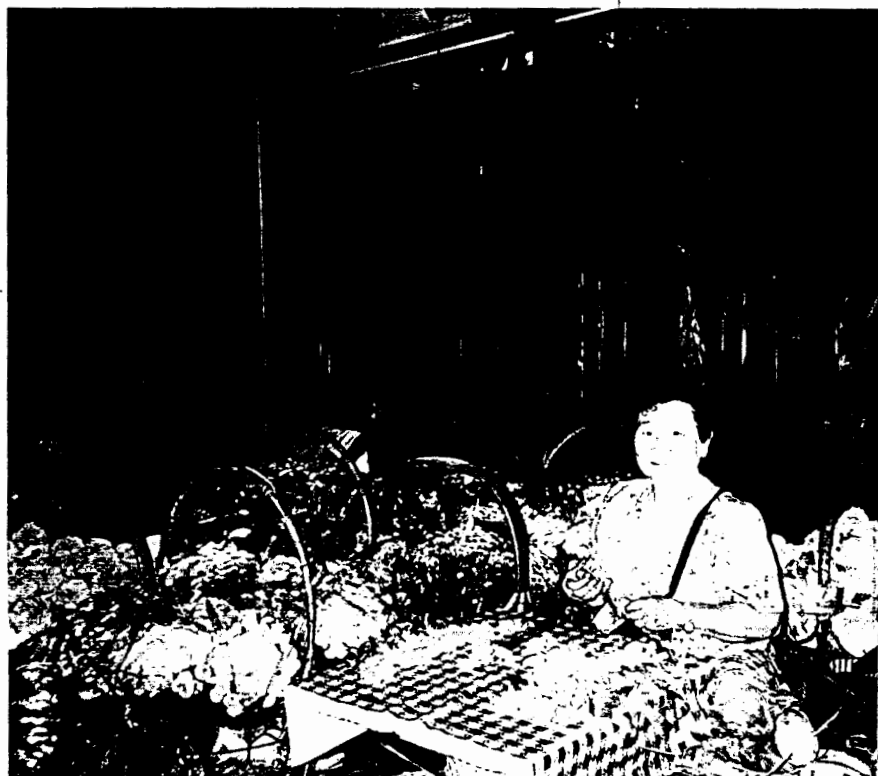


ภายในร้าน

ภาพที่ 3 แม่ค้าดอกไม้ขายกองกับพื้น : แม่ค้ากุ๊กกลาบ



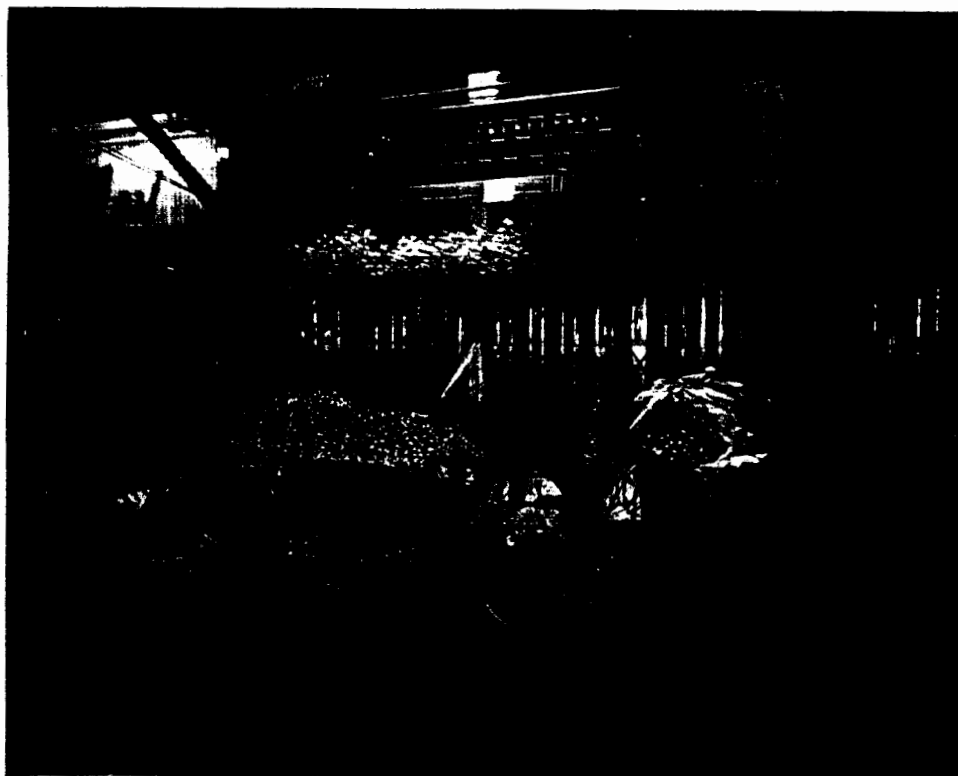
ภาพที่ 4 แม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า : แม่ค้าร้อยพวงมาลัย



ภาพที่ 5 แม่ค้าดอกไม้ชายกองกับพื้น : แม่ค้าดาวเรือง



ภาพที่ 6 แม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า : แม่ค้ากล้วยไม้



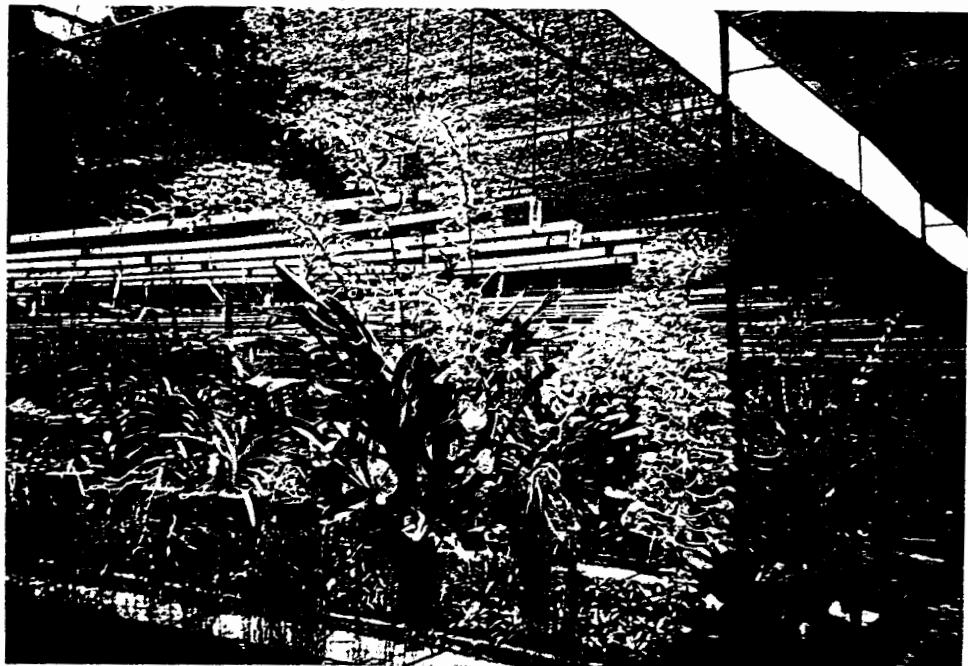
ภาพที่ 7 แม่ค้าแผงลอย : เช้าหน้าร้านขายดอกไม้



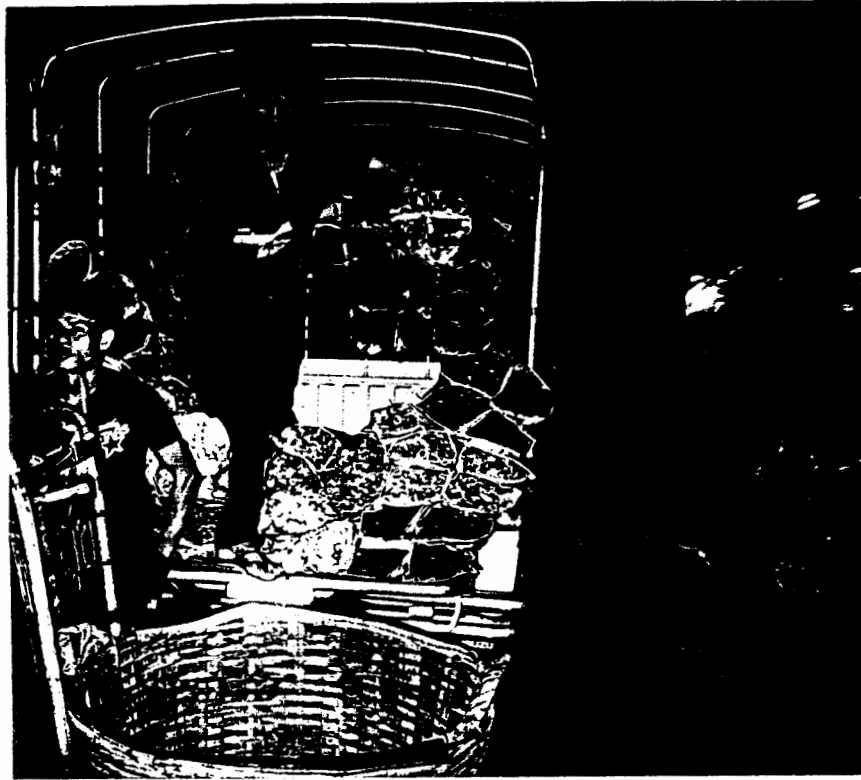
ภาพที่ 8 แม่ค้าหาบแร่ : แม่ค้าไม้ตะกร้าขายบัว



ภาพที่ 9 ภาพดอกไม้ฉากแหล่งปลูกที่อ้อมใหญ่-สามพราน จ.นครปฐม



ภาพที่ 10 กลุ่มยี่ปี่วที่ดำเนินธุรกิจขายสดอก้าม



ภาพที่ 11 แม่ค้าดอกไม้ที่ประสบผลสำเร็จจากการเลื่อนฐานะในอาชีพขายดอกไม้



ภาพที่ 12 แม่ค้าดอกไม้วัยรุ่นที่เพิ่งเริ่มเข้าสู่อาชีพขายดอกไม้



ประวัติผู้เขียน

นางสาวพัฒนา บุญอ่ำ เกิดวันที่ 23 พฤศจิกายน 2507 กรุงเทพมหานคร สำเร็จการศึกษาปริญญาตรีครุศาสตร์บัณฑิต สาขาจิตวิทยาการศึกษาและแนะแนว ภาควิชา การศึกษานอกระบบโรงเรียน คณะครุศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยในปีการศึกษา 2529 และเข้าศึกษาต่อในหลักสูตรมานุษยวิทยามหาบัณฑิต ภาควิชาสังคมวิทยาและมานุษยวิทยา คณะรัฐศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย เมื่อ พ.ศ.2532 ปัจจุบันรับราชการ ตำแหน่ง นักวิชาการการศึกษา ระดับ 5 คณะครุศาสตร์อุตสาหกรรม สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้า เจ้าคุณทหารลาดกระบัง งานวิทยานิพนธ์นี้ได้รับทุนวิจัยประเภทนิสิตนักศึกษา จากสำนักงาน คณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ กระทรวงศึกษาธิการ ประจำปีงบประมาณ 2535