

ในด้านเกณฑ์ที่กำหนดเกี่ยวกับการแต่งกายของผู้ค้าแผงลอยนั้น พบว่าไม่ได้มีความแตกต่างไปจากผู้ค้าหาบเร่ ข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร เรื่อง การจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ พ.ศ. 2545 ข้อ 6 และ ข้อ 7 ระบุว่า “ผู้ค้าต้องแต่งกายสะอาด เรียบร้อย ผู้ค้าต้องแต่งกายด้วยเสื้อผ้าที่มีแขน สวมผ้ากันเปื้อนที่สะอาด สุภาพเรียบร้อย และ สวมรองเท้าหุ้มส้น มีสิ่งปกปิดเส้นผม มิให้ตกลงปนเปื้อนในอาหาร”

การจัดการกับร่างกายในฐานะส่วนหนึ่งของการนำเสนอตัวเองของผู้ค้าแผงลอยแตกต่างไปจากผู้ค้าหาบเร่ ผู้ค้าแผงลอยประกอบการค้าอยู่หลังแผง หรือ รถเข็น ทำให้ร่างกายไม่ได้เปิดเผยต่อสาธารณะเท่าผู้ค้าหาบเร่ แม้กระนั้นก็ตาม ผู้ค้าสัมภาษณ์บอกว่า “มาขายแรก ๆ หนูอายนะพี่ แต่ก่อนเคยขายอยู่แต่ในบ้าน แต่หลังๆก็ชินไปเอง” ผู้ค้าแผงลอยส่วนใหญ่สวมผ้ากันเปื้อนทับเสื้อตัวนอก แต่ผ้าคลุมผมนั้นไม่มีเป็นส่วนใหญ่ การสวมผ้ากันเปื้อนทำให้ผู้ค้าได้ประโยชน์ด้วยเนื่องจากช่วยป้องกันเสื้อผ้ามิให้สกปรก ส่วนหมวกนั้นผู้ค้าบอกว่า “มันก็อยากใส่นะพี่ แต่มันร้อน ลมพัดมันก็ปลิว บางคนใส่แบบหมวกอาบน้ำเลย ไม่ปลิวดี อีกหน่อยหนูก็ว่าจะใส่เหมือนกัน”

ความหลากหลายของการแต่งกาย รวมทั้งผ้ากันเปื้อนที่ใช้ สะท้อนว่า ผู้ค้าให้ความสำคัญคำว่า “สะอาด” แตกต่างกัน ความแตกต่างในการตีความนอกจากจะเป็นผลจากเงื่อนไขที่แตกต่างกันของอาหารแต่ละชนิดหรือประเภทแล้ว ยังขึ้นอยู่กับการประเมินความคาดหวังของผู้ซื้อ และ มาตรฐานของผู้ค้าแต่ละคนด้วย รวมทั้งระดับสาธณูปโภค เช่น น้ำสะอาด และถึงขยะที่มีอยู่ในพื้นที่ด้วย

จากการพิจารณาตัวบ่งชี้ในแต่ละกลุ่มข้างต้น สามารถสรุปลำดับความสำคัญของตัวบ่งชี้ทั้งหมด ตามระดับความสำเร็จในการประกอบอาชีพได้ดังตารางที่ 5.20

ตารางที่ 5.20  
สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จ จากทัศนะของผู้ประกอบอาชีพ  
แผงลอยอาหาร ที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน

กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
<u>คุณลักษณะที่จำเป็น</u> มั่นใจในตนเอง ( $\bar{X} = 2.65$ )	มั่นใจในตนเอง ( $\bar{X} = 2.72$ )	มั่นใจในตนเอง ( $\bar{X} = 2.81$ )
<u>ทักษะ / ความรู้</u> แหล่งวัตถุดิบราคาถูก ( $\bar{X} = 2.52$ ) การวางแผนการเงิน ( $\bar{X} = 2.44$ ) - - -	แหล่งวัตถุดิบราคาถูก ( $\bar{X} = 2.66$ ) การวางแผนการค้า* ( $\bar{X} = 2.60$ ) การวางแผนการเงิน* ( $\bar{X} = 2.41$ ) การผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ ( $\bar{X} = 2.41$ ) -	การวางแผนการค้า* ( $\bar{X} = 2.68$ ) การคำนวณต้นทุนกำไร ( $\bar{X} = 2.59$ ) การวางแผนการเงิน* ( $\bar{X} = 2.57$ ) แหล่งวัตถุดิบราคาถูก ( $\bar{X} = 2.53$ ) การค้าของผู้ที่ขายสินค้าใกล้เคียงกัน ( $\bar{X} = 2.41$ )
<u>ครอบครัว</u> - - -	- - -	คู่สมรสช่วยค้าขายหรือจัดเตรียมของ ( $\bar{X} = 2.55$ ) คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด ( $\bar{X} = 2.43$ ) คู่สมรสให้กำลังใจ ( $\bar{X} = 2.41$ )

ตารางที่ 5.20 (ต่อ)

กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
ทุน มีทุนของตนเองไม่ต้อง กู้ยืมใคร ( $\bar{X} = 2.46$ )	มีทุนของตนเองไม่ต้อง กู้ยืมใคร ( $\bar{X} = 2.76$ )	มีทุนของตนเองไม่ต้องกู้ยืม ใคร* ( $\bar{X} = 2.90$ )
		มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ ( $\bar{X} = 2.15$ )
เครือข่ายทางสังคม -	-	มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ค้าที่ ขายอยู่ใกล้เคียง ( $\bar{X} = 2.45$ )
ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ( $\bar{X} = 2.78$ )	ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ( $\bar{X} = 2.81$ )	ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน ( $\bar{X} = 2.90$ )
ทำเลค้าขายค้ำมั่นคง ไม่ต้อง กลัวถูกไล่ที่ ( $\bar{X} = 2.56$ )	ทำเลค้าขายค้ำมั่นคง ไม่ต้อง กลัวถูกไล่ที่ ( $\bar{X} = 2.62$ )	ทำเลค้าขายค้ำมั่นคง ไม่ต้อง กลัวถูกไล่ที่ ( $\bar{X} = 2.65$ )
ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการ ค้า ( $\bar{X} = 2.47$ )	ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการ ค้า ( $\bar{X} = 2.46$ )	ทำเลค้าขายค้ำมั่นคง ไม่ต้อง กลัวถูกไล่ที่ ( $\bar{X} = 2.61$ )
-	-	ทำเลค้าขายใกล้แหล่งวัตถุดิบ ( $\bar{X} = 2.44$ )
-	-	ทำเลค้าขายค้ำมั่นคง ไม่ต้อง กลัวถูกไล่ที่ ( $\bar{X} = 2.43$ )

ตารางที่ 5.20 (ต่อ)

กลุ่มมีรายได้พอกินวันต่อวัน	กลุ่มมีเงินออม แต่ไม่คิดขยายการค้า	กลุ่มมีเงินออมและคิดขยาย การค้าหรือลงทุนในด้านอื่น ๆ
<u>สินค้า</u> อาหารสะอาด อุปกรณ์และ กระบวนการผลิตสะอาด ( $\bar{X} = 2.69$ )	อาหารสะอาด อุปกรณ์และ กระบวนการผลิตสะอาด ( $\bar{X} = 2.81$ )	อาหารอร่อย ( $\bar{X} = 2.70$ )
อาหารอร่อย ( $\bar{X} = 2.55$ )	อาหารอร่อย ( $\bar{X} = 2.62$ )	อาหารสะอาด อุปกรณ์และ กระบวนการผลิตสะอาด ( $\bar{X} = 2.66$ )
ราคาไม่แพง ( $\bar{X} = 2.50$ ) -	ราคาไม่แพง ( $\bar{X} = 2.55$ ) -	ราคาไม่แพง ( $\bar{X} = 2.56$ ) พื้นที่ขายสะอาด ( $\bar{X} = 2.55$ )
<u>ผู้ค้า</u> อภัยชัยดี พุดจาไพเราะ ยิ้มแย้ม ( $\bar{X} = 2.74$ )	อภัยชัยดี พุดจาไพเราะ ยิ้มแย้ม ( $\bar{X} = 2.74$ )	อภัยชัยดี พุดจาไพเราะ ยิ้มแย้ม* ( $\bar{X} = 2.67$ )
แต่งกายสะอาด ( $\bar{X} = 2.61$ )	แต่งกายสะอาด ( $\bar{X} = 2.81$ )	แต่งกายสะอาด* ( $\bar{X} = 2.82$ )

\* มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ 0.05

การให้ความสำคัญแตกต่างกันระหว่างผู้ค้าในแต่ละกลุ่มชี้ให้เห็นว่า สำหรับผู้ค้า  
แผงลอยอาหาร ความสำเร็จที่แตกต่างกัน มีตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกัน โดยตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่แตก  
ต่างกันระหว่างผู้ค้าสามกลุ่ม ได้แก่ ตัวบ่งชี้ด้านทักษะความรู้ ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว ตัวบ่งชี้ด้าน  
เครือข่ายทางสังคม ตัวบ่งชี้ด้านทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า ส่วนตัวบ่งชี้ที่ไม่  
แตกต่างกัน คือ ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็น ตัวบ่งชี้ด้านทุน และตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า ตามลำดับ

การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างระดับความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จใน  
การประกอบอาชีพด้วยวิธีวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว ณ ระดับนัยสำคัญที่ 0.05 พบว่า  
ตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญระหว่างผู้ค้าทั้งสามกลุ่ม ได้แก่ ตัวบ่งชี้ด้านความรู้ใน  
ประเด็น การวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน และการคำนวณต้นทุนกำไร ตัวบ่งชี้ด้าน

ครอบครัว ในประเด็น คู่สมรสช่วยค้าขายหรือเตรียมของ ตัวบ่งชี้ด้านทุน ในประเด็น การมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ และตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า อันได้แก่ แต่งกายสะอาด และ อธิษาศัยดี

ค่าคะแนนที่ต่ำในประเด็นความรู้ของผู้ค้ากลุ่มที่หนึ่งชี้ว่า จะด้วยเหตุผลใดก็ตาม ผู้ค้ามิได้ให้ความสำคัญต่อความรู้เหล่านี้นัก ซึ่งเป็นทิศทางที่ตรงกันข้ามกับผู้ค้ากลุ่มที่สาม ค่าคะแนนที่สูงในตัวบ่งชี้ด้านคู่สมรส ชี้ให้เห็นว่าสำหรับผู้ค้าแฝงลอย คู่สมรสมีบทบาทสำคัญต่อการค้า ค่าคะแนนที่ต่ำของตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้าในผู้ค้ากลุ่มแรกและสูงในผู้ค้ากลุ่มที่สองและสาม แสดงให้เห็นถึงปัจจัยที่สำคัญที่จะมีผลทำให้ผู้ค้าประสบความสำเร็จในระดับที่สูงขึ้น ในฐานะเป็นปัจจัยที่สำคัญ เพื่อส่งเสริมให้เกิดขึ้นกับกลุ่มที่ยังไม่ประสบความสำเร็จ เพื่อช่วยให้ผู้ค้าเหล่านั้นมีความสามารถเลื่อนขั้นทางเศรษฐกิจได้ในภายหลัง

### 3 สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

การวิเคราะห์ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าอาหารข้างต้น ด้วยเกณฑ์ระดับความสำเร็จในการประกอบอาชีพ มีข้อสรุปดังนี้

ประการที่ 1 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่ผู้ค้าหาบเร่ทุกกลุ่มความสำเร็จให้ความสำคัญมากตรงกันก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านความมั่นใจในตนเอง ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ทำเลค้าขายที่ใกล้ที่ชุมชน ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า ตัวบ่งชี้ด้านสินค้าซึ่งครอบคลุมด้านความสะอาดรสชาติ และ ราคาของอาหาร และตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้าซึ่งครอบคลุมด้านอภยาศัยและความสะอาดของผู้ค้า

ประการที่ 2 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่ผู้ค้าหาบเร่ทุกกลุ่มความสำเร็จให้ความสำคัญต่างกัน และเป็นความต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะส่วนบุคคล ในประเด็น ความมั่นใจในตนเอง ตัวบ่งชี้ด้านความรู้ในด้านการวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน การคำนวณต้นทุนกำไร ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัวในประเด็นคู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด ตัวบ่งชี้ด้านทุนในประเด็นการมีทุนของตนเอง ตัวบ่งชี้ด้านเครือข่ายทางสังคม ในประเด็นการมีญาติหรือเพื่อนคอยให้ความช่วยเหลือ

ประการที่ 3 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่ผู้ค้าแฝงลอยทุกระดับความสำเร็จเห็นว่ามียบทบาทสำคัญมากต่อความสำเร็จ ก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านความมั่นใจในตนเอง ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก การวางแผนการเงิน ทำเลค้าขายที่ใกล้ที่ชุมชน ทำเลการค้าที่มั่นคง ที่อยู่อาศัยที่ใกล้

แหล่งทำการค้า ตัวบ่งชี้ด้านสินค้าซึ่งครอบคลุมด้านความสะดวก รสชาติ และ ราคาของอาหาร และตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้าซึ่งครอบคลุมด้านอรรถาธิบายและความสะอาดของผู้ค้า

ประการที่ 4 ตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญระหว่างผู้ค้าแผงลอยสามกลุ่มได้แก่ ตัวบ่งชี้ด้านความรู้ในประเด็น การวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน และการคำนวณต้นทุนกำไร ตัวบ่งชี้ด้านคู่สมรส ในประเด็น คู่สมรสช่วยค้าขายหรือเตรียมของ ตัวบ่งชี้ด้านทุนในประเด็น การมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ และตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า อันได้แก่ แต่งกายสะอาด และ อรรถาธิบายที่ดี

#### 4 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

นอกเหนือจากตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพแล้ว การศึกษาครั้งนี้พยายามสืบค้นความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพด้วย โดยความไม่สำเร็จหมายถึง การที่ผู้ประกอบการไม่สามารถสร้างรายได้จากอาชีพได้เพียงพอ และต้องเลิกประกอบอาชีพในที่สุด การสืบค้นตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จจึงกระทำโดยให้ผู้ประกอบการระบุตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จ ทำให้ผู้ค้าต้องเลิกประกอบอาชีพ แต่เนื่องจากการระบุตัวบ่งชี้ไม่ได้กระทำโดยผู้ที่ไม่ประสบความสำเร็จ การนำเสนอตัวบ่งชี้จะปรากฏในรูปร้อยละของความเห็น ส่วนการกำหนดกลุ่มของผู้ไม่ประสบความสำเร็จนั้น เนื่องจากการไม่ประสบความสำเร็จไม่ได้เกิดขึ้นจากการขาดทุนเท่านั้น ข้อมูลจากกรณีศึกษาชี้ว่า การไม่ประสบความสำเร็จยังเกิดจากการ “ไม่มีกำไร” และ “ไม่มีเงินออม” ซึ่งทั้งสามประการทำให้เกิดภาวะการขาดเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพจนต้องเลิกประกอบอาชีพในที่สุดด้วย (โปรดดูกรณีศึกษา “สมศักดิ์” และ “ระวี” ในภาคผนวก) การไม่ประสบความสำเร็จจึงอาจพิจารณาในลักษณะเป็นเส้นเชื่อมต่อ (Continuum) โดยเริ่มตั้งแต่ “การขาดทุน เลิกประกอบการค้า” “ค้าขายไม่มีกำไร” และ “ไม่มีเงินออม” อันเชื่อมต่อกับ “ความสำเร็จ” ในการประกอบอาชีพ ซึ่งเริ่มตั้งแต่ “การมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ” “มีเงินออม” และ “คิดขยายการค้า” ดังได้กล่าวมาแล้ว

การพิจารณาระดับความไม่สำเร็จในลักษณะเส้นเชื่อมต่อหรือ Continuum นี้ อาจถือได้ว่าเป็นการอ้างอิงกับแนวคิด “วิวัฒนาการเชิงเส้นตรง” หรือ Evolution ซึ่งเป็นการพิจารณาปรากฏการณ์ในลักษณะ “ลดทอน” แต่ก็สามารถทำให้เข้าใจปรากฏการณ์ได้ในระดับหนึ่ง ทั้งนี้ โดยต้องตระหนักถึงข้อจำกัดของการพิจารณาปรากฏการณ์ในลักษณะลดทอน รวมทั้งปฏิสัมพันธ์ระหว่างตัวบ่งชี้ที่อธิบายความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ การพิจารณากรณีศึกษา

ในภาคผนวกประกอบจะทำให้เข้าใจถึงบทบาทของตัวบ่งชี้เหล่านี้ต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ

#### 4.1 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าหาบเร่อาหาร

ผู้ค้าระบุว่าภาวะการขาดทุน จนต้องเลิกประกอบการค้า เป็นผลจากปัจจัยจำนวนมาก ตั้งแต่ปัจจัยด้านคุณลักษณะที่จำเป็น ทักษะความรู้ ทุน สินค้า เล่นการพนัน ใช้เงินเกินตัว

ผู้ค้าที่ไม่ประสบความสำเร็จนอกจากจะขาดความมั่นใจในตนเองแล้ว ยังขาดความรู้ด้านการวางแผนการค้า คือขายสินค้าไม่ตรงกับความต้องการของตลาด ซึ่งผู้ค้าใช้คำว่า “ไม่เข้าใจว่าขายสินค้าอะไรดี” “ขายของซ้ำกับคนอื่น” และ “วางแผนไม่เป็น”

ในด้านการวางแผนการเงิน พบว่า ตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่สำคัญคือ การลงทุนที่มากเกินไป ผู้ค้าเห็นว่า การลงทุนในขั้นเริ่มต้น ควรจะลงทุนแต่น้อยก่อน ดังที่ผู้ค้าคนหนึ่งอธิบายว่า “ต้องค่อย ๆ ดูตลาด ขายทีละน้อยก่อน แล้วค่อย ๆ เพิ่มทีหลัง ดีกว่าขาดทุน ใจเสียด้วย” ทั้งนี้ การ “ขายทีละน้อย” ของผู้ค้าแต่ละคนย่อมแตกต่างกัน สิ่งที่กำหนดก็คือ เงินทุนที่มีอยู่ ซึ่งต้อง “มีเผื่อไว้ทำทุนในวันต่อไป” “การขายทีละน้อย” เป็นข้อแนะนำหนึ่งสำหรับผู้เริ่มประกอบอาชีพ

นอกจากการวางแผนการเงิน การขาดความรู้ด้านการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย ก็เป็นสาเหตุหนึ่งของความสำเร็จ โดยผู้ค้าใช้คำว่า “คำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายไม่เป็น” อันแสดงถึงความสำคัญของ “ต้นทุน” และ “ค่าใช้จ่าย” ในการประกอบการค้า และความถูกต้องในการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย และการตั้งราคาสินค้า ซึ่งล้วนแต่มีผลต่อระดับผลกำไรและความอยู่รอด

ในส่วนของตัวบ่งชี้ด้านทุน ผู้ค้าระบุว่า ภาระค่าใช้จ่ายในครอบครัว ทุนที่ต่ำ และการมีหนี้สิน เป็นตัวบ่งชี้ที่มีความสำคัญ ข้อเสนอแนะสอดคล้องกับข้อเสนอของ แควโรลิน โมเซอร์ (Moser, 1980) ซึ่งอธิบายภาวะความยากจนของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย การที่ผู้ค้าระบุตัวบ่งชี้การพนัน และใช้เงินเกินตัว แสดงถึงความชัดเจนของปัญหานี้ในกลุ่มผู้ค้า (นวรรตน์ นพหิรัญ, 2540) ผู้ค้าคนหนึ่งให้ข้อมูลว่า “แม่ค้าเล่นหวยทั้งนั้นแหละอยากรวยไว ๆ เป็นแม่ค้ามันแสนลำบาก เหนื่อย...” ส่วนผู้ค้าอีกรายกล่าวว่า “ป่าเล่นไม่เยอะหรอก งวดละสามสี่ห้าสิบบาท ขอให้ได้ลุ้น มันสนุก ว่ามันเถอะ (หัวเราะ) ไรที่เล่นงวดละเป็นพันก็มี ถูกก็มี ถูกกินไม่เหลือก็เยอะ เจิงมาหลายรายแล้ว...” สำหรับผู้ค้า การเล่นเกมพนันจึงไม่ได้เพราะเพียงเพื่อ “หวังรวย ทางลัด” แต่ยังเป็นกิจกรรมที่ทำให้ตื่นตัว ผู้ค้ารายเดียวกันให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่า “ไรที่จะรวยจากหวย มันจะ

มีซึกก็คน (ขึ้นเสียงสูง) ..คนเราจะรวยได้ก็จากสองมือนี้แหละ ใ้พวกที่รวยจากห่วย ป่าไม่เห็นมันจะรวยได้นาน ได้มาก็หมด” การเล่นเกมพนันทำให้ผู้ค้าบางรายถึงกับต้องกู้หนี้ ยืมสิน และต้องเลิกประกอบอาชีพในที่สุด ดังกรณีศึกษาในภาคผนวก ส่วนตัวบ่งชี้ด้าน “ดวง” นั้นเป็นข้อยืนยันความสำคัญของ เครื่องราง ของขลัง ซึ่งสอดคล้องกับงานศึกษาที่ผ่านมาเกี่ยวกับความเชื่อต่อเครื่องรางของขลังของผู้ประกอบอาชีพค้าขายขนาดเล็ก (นวรรตน์ นพหิรัญ, อ้างแล้ว)

ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จข้างต้นชี้ให้เห็นว่า การไม่ประสบความสำเร็จของผู้ค้าที่มีมาจากสาเหตุหลายประการ ทั้งจากความไม่มั่นใจในตนเอง ไม่ขยันอดทน การขาดความรู้ที่จำเป็น ซึ่งเมื่อผนวกกับข้อจำกัดด้านอื่น ๆ เช่น การมีทุนที่จำกัด การมีหนี้ต้องชำระ ซึ่งหากเป็นหนี้นอก ระบบ ต้องเสียดอกเบี้ยในอัตราที่สูง ทำให้ขาดเงินทุนหมุนเวียน ต้องเลิกประกอบอาชีพในที่สุด

ความชัดเจนของตัวบ่งชี้ที่อธิบายการเลิกประกอบอาชีพปรากฏมากขึ้นเมื่อเปรียบเทียบตัวบ่งชี้ที่อธิบายการเลิกประกอบอาชีพกับ ตัวบ่งชี้ที่อธิบายการค้าที่ไม่มีกำไร และการค้าที่ไม่มีเงินออม ซึ่งจะเห็นได้ว่านอกจากความไม่สำเร็จจะมีความต่อเนื่องกันในทัศนะของผู้ค้าแล้วยังพบว่ามี ความแตกต่างที่ชัดเจนในประเด็นของคุณลักษณะ “ความมั่นใจในตนเอง” ซึ่งเป็นตัวบ่งชี้ที่พบในกลุ่มที่ต้องเลิกประกอบอาชีพ แต่ไม่ปรากฏในกลุ่มที่ค้าขายแล้วไม่มีกำไร หรือ ไม่มีเงินออม ข้อค้นพบนี้ยืนยันความสำคัญของคุณสมบัติ “ความมั่นใจในตนเอง” ว่ามีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ทั้งนี้ไม่เฉพาะสำหรับผู้เริ่มต้นประกอบอาชีพเท่านั้น ดังปรากฏว่าผู้ค้าในกลุ่มที่ประสบความสำเร็จให้ความสำคัญอย่างมากต่อ “ความมั่นใจในตนเอง” เช่นกัน ดังที่ได้กล่าวมาแล้วในตอนต้น อาจกล่าวได้ว่า “ความมั่นใจในตนเอง” นี้มีบทบาทสำคัญ ทำให้ผู้ค้าประสบความสำเร็จหรือไม่ประสบความสำเร็จได้ทีเดียว อันทำให้นิวเฟลด์และอัลไบรท์ (1997) เน้นย้ำถึงความสำคัญของครอบครัวในการเสริมสร้างคุณลักษณะที่จำเป็นนี้

อาจกล่าวได้ว่า ในทัศนะของผู้ค้า ความไม่สำเร็จจนต้องเลิกประกอบอาชีพจะไม่เกิดขึ้น หากผู้ค้ามีความมั่นใจในตนเอง มีความรู้ว่าจะสินค้าอะไรขายดี รู้จักวางแผนทาง ไม่ลงทุนมากเกินไป รู้จักคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย มีความรู้เรื่องแหล่งวัตถุดิบราคาถูก และสามารถเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบได้ มีความรู้เกี่ยวกับวัตถุดิบคือ “ดูของเป็น” และความรู้ด้านการผลิต สามารถปรุงอาหารให้มีรสชาติดี มีทุนหมุนเวียน และไม่มีภาระค่าใช้จ่ายสูง หรือ ไม่เป็นหนี้ ไม่ต้องจ่ายดอกเบี้ยทุกวัน ไม่เล่นเกมพนันและไม่ใช้จ่ายเกินตัว รวมถึง “ดวง” จะต้องดีพอสมควรด้วย ที่น่าสังเกตก็คือ ไม่ปรากฏตัวบ่งชี้ในเชิงโครงสร้าง เช่น ภาวะเศรษฐกิจ และ บทบาทของเจ้าหน้าที่ของรัฐ



ในทัศนะของผู้ค้า การค้าขายแล้วขาดทุนจึงดูเหมือนจะเป็น “ความรับผิดชอบ” ของผู้ค้าสถานเดียว ซึ่งแตกต่างจากกรณีการค้าที่ไม่มีกำไร และไม่มีเงินออม อันจะได้อีกต่อไป

สำหรับกรณีผู้ค้าที่ไม่มีกำไร และไม่มีเงินออมนั้น พบว่า ตัวบ่งชี้ด้านโครงสร้างเข้ามา มีบทบาทมากขึ้น ดังปรากฏว่าผู้ค้าระบุถึง “ของแพง” “เศรษฐกิจไม่ดี” “เทคนิคจ๊ับ” และ “อบายมุข” ดังตารางที่ 5.21

ตารางที่ 5.21

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพจากทัศนะของ  
ผู้ประกอบการอาหาร

1. ขาดทุน เลิกประกอบ การค้า (n=203)		2. ไม่มีกำไร (n=235)		3. ไม่มีเงินออม (n=200)	
<u>ตัวบ่งชี้ด้าน</u> <u>คุณลักษณะ</u>		<u>ตัวบ่งชี้ด้าน</u> <u>คุณลักษณะ</u>		<u>ตัวบ่งชี้ด้าน</u> <u>คุณลักษณะ</u>	
1. ขาดความมั่นใจใน ตนเอง (ใจไม่สู้)	22.2	1. ไม่ขยัน	4.4	-	
2. ชี้แจง	6.9	2. ไม่มีความคิดสร้าง สรรค์ (จำเจ)	1.5		
<u>ตัวบ่งชี้ด้านทักษะ</u> <u>ความรู้</u>		<u>ตัวบ่งชี้ด้านทักษะ</u> <u>ความรู้</u>		<u>ตัวบ่งชี้ด้านทักษะ</u> <u>ความรู้</u>	
1. การวางแผนการค้า - ไม่เข้าใจว่าสินค้า อะไรขายดี	8.4	1. ขาดความรู้เกี่ยวกับ แหล่งวัตถุดิบ	3.0	-	
- ขายของซ้ำคนอื่น	4.9	2. การวางแผนการ เงิน			
- วางเส้นทางไม่เป็น	7.4	- ลงทุนมากเกินไป	7.4		
2. การวางแผนการเงิน - ลงทุนมากเกินไป	4.9	3. การวางแผนการค้า วางเส้นทางไม่ดี	11.1		

ตารางที่ 5.21 (ต่อ)

1. ขาดทุน เลิกประกอบ การค้า (n=203)		2. ไม่มีกำไร (n=235)		3. ไม่มีเงินออม (n=200)	
3. ไม่รู้จักคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย (ตั้งราคาไม่เป็น)	6.9	4. การคำนวณต้นทุน กำไรตั้งราคาไม่เป็น	2.2		
4. ขาดความรู้เรื่อง แหล่งวัตถุดิบราคาถูก	4.9				
5. ความรู้เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ดูของไม่เป็น)	0.5				
<u>ตัวบ่งชี้ด้านทุน</u>		<u>ตัวบ่งชี้ด้านทุน</u>		<u>ตัวบ่งชี้ด้านทุน</u>	
1. ภาระทางบ้านมาก ค่าใช้จ่ายสูง	8.4	หนี้สินมาก	16.3	1. มีหนี้สิน	19.9
2. ทุนน้อย ไม่มีเงิน หมุนเวียน	4.9			2. ภาระทางบ้าน มาก (ส่งลูกเรียน ผ่อนรถ)	11.5
3. เป็นหนี้จ่ายดอกเบี้ย ทุกวัน	3.0				
<u>ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า</u>		<u>ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า</u>		<u>ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า</u>	
ไม่อร่อย	6.9	สินค้าไม่สด ไม่อร่อย	11.1	-	
<u>ตัวบ่งชี้ด้านอื่น ๆ</u>		<u>ตัวบ่งชี้ด้านอื่น ๆ</u>		<u>ตัวบ่งชี้ด้านอื่น ๆ</u>	
1. เล่นการพนัน	5.4	1. ของแพง ต้นทุนสูง	13.3	1. ระบายมุข	31.4
2. ใช้เงินเกินตัว	3.4	2. ระบายมุข การพนัน เหล้า	11.2	2. ใช้จ่ายเกินตัว กิน เที่ยว	33.4
3. ดวงไม่ดี	1.0	3. ใช้จ่ายสูง	7.4	3. เทศกิจจับ	1.9
		4. เศรษฐกิจไม่ดี	5.9	4. ไม่มีลูกค้าประจำ	1.9
		5. ไม่มีลูกค้าประจำ	3.0		
		6. เทศกิจจับ	2.2		

ความแตกต่างอย่างชัดเจนของตัวบ่งชี้ความสำเร็จผู้ค้าสามกลุ่มข้างต้นมีหลายประการ ประการแรก คือความสำคัญของคุณลักษณะส่วนตัว ด้านความมั่นใจในตนเอง และความขยันหรือไม่ขยัน และความคิดสร้างสรรค์ ซึ่งพบว่ามีผลสำคัญในผู้ค้าสองกลุ่มแรกเท่านั้น ประการที่สอง คือความสำคัญของทักษะความรู้ ซึ่งพบว่ามีผลสำคัญเฉพาะในผู้ค้าสองกลุ่มแรกเท่านั้นเช่นกัน โดยสำหรับผู้ค้ากลุ่มแรก “ความเข้าใจว่าสินค้าอะไรขายดี” และ “ขายของไม่ซ้ำกับคนอื่น” มีความสำคัญ อันยืนยันถึงความสำคัญของความรู้เกี่ยวกับความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งในหลายกรณีผู้ค้าได้มาจากการ “วิจัยตลาด” ด้วยตนเอง เครือข่ายทางสังคม ส่วน “การวางแผนทาง” มีความสำคัญต่อผู้ค้าทั้งสองกลุ่ม ในทำนองเดียวกับตัวบ่งชี้ด้าน “การลงทุนมากเกินไป” และ “สินค้าไม่สดไม่อร่อย” “ความรู้ด้านแหล่งวัตถุดิบราคาถูก” ตัวบ่งชี้เหล่านี้เป็นตัวบ่งชี้ด้าน “รายได้” เพราะเกี่ยวข้องกับการได้มาซึ่งรายได้ หรืออาจเรียกได้ว่าเกี่ยวข้องกับความเป็น “มืออาชีพ” ของผู้ค้า ประการที่สาม ไม่ปรากฏตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะที่จำเป็นความรู้ สินค้า อันเป็นตัวบ่งชี้ด้าน “รายได้” ในผู้ค้ากลุ่มที่สาม ตัวบ่งชี้ ความสำเร็จของผู้ค้าที่สามเกือบทั้งหมดเป็นตัวบ่งชี้ด้าน “ค่าใช้จ่าย” ทั้งสิ้น เช่น หนี้สิน ภาระทางบ้าน อบรมมุข การใช้จ่ายเกินตัว ซึ่งแม้ว่าตัวบ่งชี้เหล่านี้จะปรากฏในผู้ค้าสองกลุ่มแรกเช่นกัน แต่ก็ในสัดส่วนที่ต่ำกว่ากลุ่มที่สามมาก ทักษะของผู้ค้าสะท้อนว่าผู้ค้ากลุ่มที่สามนี้เป็นผู้ค้าที่ผ่านขั้นตอนการ “ลองผิดลองถูก” ในช่วงเริ่มต้นมาแล้ว จึงไม่ปรากฏตัวบ่งชี้ด้าน “ความมั่นใจในตนเอง” “ความรู้” (ทั้งในด้านการเงิน การผลิต) ซึ่งมีความสำคัญต่อการสร้างรายได้ โดยเฉพาะในช่วงเริ่มต้นประกอบอาชีพ แต่กลับเป็นตัวบ่งชี้เกี่ยวกับการใช้จ่าย ซึ่งมีผลต่อการออม หรือ “รายได้เหลือ” ดังที่กล่าวมาแล้ว ประการที่สี่ ตัวบ่งชี้ในด้านโครงสร้าง เช่น มาตรการของรัฐ ภาวะเศรษฐกิจ แม้จะไม่ปรากฏโดยชัดเจนในผู้ค้ากลุ่มแรกและกลุ่มที่สาม แต่ก็พบว่าปัจจัยด้านโครงสร้างอาจเข้ามามีบทบาทต่อความสำเร็จของผู้ค้าทุกกลุ่มได้ หากถือว่า “การพนัน” เป็นปัจจัยในระดับโครงสร้าง เนื่องจากปัจจุบันรัฐบาลให้การสนับสนุนการเล่นการพนัน “หวยบนดิน” นอกจากนั้น “การใช้จ่ายเงินเกินตัว” ส่วนหนึ่งเป็นผลจากการที่ผู้ค้าตกเป็นเหยื่อ “บริโภคนิยม” ซึ่งมีทักษะที่ตรงข้ามกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง ดังที่ปรากฏในกรณีศึกษาในภาคผนวก เป็นต้น นอกจากนั้นตัวบ่งชี้ด้าน “ทุนน้อย ไม่มีเงินหมุนเวียน” ยังเชื่อมโยงไปถึงการที่ผู้ค้าที่มีรายได้น้อยไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำของรัฐที่ให้ การสนับสนุนผู้ประกอบการค้าขนาดเล็กด้วย และที่น่าสนใจเช่นกันก็คือ ตัวบ่งชี้ด้าน “เทคนิค” มีสัดส่วนที่ต่ำที่สุด เมื่อเทียบกับตัวบ่งชี้อื่น อันแสดงว่าปัญหากับเจ้าหน้าที่ของรัฐเป็นปัญหาที่มีความสำคัญไม่มากเมื่อเทียบกับปัญหาอื่น ๆ ของผู้ประกอบการไม่สำเร็จในอาชีพ ประการที่ห้า ในทัศนะของผู้ค้า การขยับจาก

การค้าที่ขาดทุนมาสู่การค้าที่มีกำไรแต่ไม่มีเงินออมมีลักษณะเป็นจุดเชื่อมต่อกัน ดังจะเห็นได้ว่า ตัวบ่งชี้ด้านรายได้ ไม่มีความสำคัญในผู้ค้ากลุ่มที่ไม่มีเงินออม เนื่องจากผู้ค้าได้ผ่านขั้นตอนแห่ง การสร้างรายได้ ซึ่งต้องอาศัยคุณสมบัติที่จำเป็น ความรู้ต่าง ๆ มาแล้ว

การวิเคราะห์ข้างต้นนำไปสู่ข้อสรุปว่า สำหรับผู้ค้าที่เริ่มต้นประกอบการค้า หรือ ผู้ค้าที่ไม่ต้องการค้าขายแล้วขาดทุน จนต้องเลิกประกอบการค้า ปัจจัยที่มีความสำคัญอย่างยิ่งประการแรกก็คือ ปัจจัยด้านรายได้ ซึ่งเริ่มตั้งแต่ต้องเข้าใจว่าควรเลือกขายอาหารชนิดใด วางเส้นทาง การค้าอย่างไร ตั้งราคาอย่างไร และที่สำคัญต้องไม่ลงทุนมากเกินไป ดังที่ผู้ค้าใช้คำว่า “ลงทุน ที่ละน้อยก่อน” ผู้ค้ายังต้องรู้จักแหล่งวัตถุดิบราคาถูกและสามารถเข้าถึงได้โดยไม่ทำให้ต้นทุนสูง ขึ้น รู้จักการเลือกซื้อวัตถุดิบ ลงทุนที่ละน้อย และที่สำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากันก็คือ ผู้ค้าต้อง มีความมั่นใจในตนเอง ดังที่ผู้ค้าบางคนกล่าวว่า “ใจต้องสู้” และต้องมีความขยันและอดทน มีความเชื่อในการทำงาน ไม่หวังรวยลัด

การประกอบการค้าให้มีกำไร ยังคงต้องอาศัยความขยันอดทน มีความรู้เกี่ยวกับแหล่ง วัตถุดิบราคาถูก ความรู้ด้านการผลิตอาหารให้อร่อย (ซึ่งต่างจากกลุ่มแรกที่เริ่มต้นจากการที่ต้อง รู้ว่าควรขายอาหารประเภทใด) การระมัดระวังไม่ลงทุนมากเกินไป และการรู้จักรักษา “ลูกค้าประจำ” อาจกล่าวได้ว่า สำหรับผู้ค้าสองกลุ่มแรก ความเป็น “มืออาชีพ” มีความสำคัญ

ส่วนการประกอบการค้าให้มีเงินออมนั้น ข้อมูลจากทัศนะของผู้ค้ายืนยันว่า ภาวะการ ไม่มีหนี้สิน และการใช้จ่ายอย่างอดออมมีความสำคัญที่สุด

ในส่วนของผู้ค้าที่ไม่ประสบความสำเร็จอันเป็นผลจากทุน และการขาดความรู้นั้น นอกเหนือจากการให้ความรู้และทุน โดยผ่านหน่วยงานของรัฐแล้ว การสร้างความรู้โดยผ่านกลุ่ม นับว่ามีความสำคัญ ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากแหล่งที่มาของความรู้ของผู้ค้าซึ่งมักได้มาจากการเรียน รู้อย่างไม่เป็นทางการ เช่นการเรียนรู้โดยผ่านกลุ่ม ส่วนความไม่มั่นใจในตนเองนั้น Neufeldt and Albright (1997) เสนอว่าครอบครัวมีความสำคัญต่อการสร้างความมั่นใจในตนเอง ซึ่ง ประเด็นนี้ได้รับการยืนยันจากผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่าอย่างชีพแล้วข้างต้น นอกจากนั้น “การเริ่มต้นที่ละน้อย” ก็เป็นส่วนหนึ่งของการสร้างความมั่นใจได้ เข้าลักษณะ “ความสำเร็จสร้างความสำเร็จ” กรณีศึกษาข้างต้นหลายกรณีล้วนสะท้อนถึงการที่ผู้ค้าลงทุนที่ละน้อย ก่อน หรือ ไม่ลงทุนเลย (โดยการขายรับส่วนแบ่งกำไร) จนรู้จักเส้นทาง มีลูกค้าประจำ จึงขยาย ขายค้าขายด้วยทุนที่สูงขึ้น ทั้งนี้ข้อสรุปที่สำคัญก็คือ การลดความไม่ประสบความสำเร็จใน อาชีพไม่สามารถทำได้โดยการให้เงินกู้ดอกเบี้ยต่ำเท่านั้น แต่จะต้องมีองค์ประกอบอื่น เช่น การสร้างความมั่นใจในตนเอง การให้ความรู้ที่จำเป็น และการลดการใช้จ่ายที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้

## 4.2 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าแผงลอยอาหาร

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จมีความใกล้เคียงกับผู้ค้าหาบเร่ ส่วนที่แตกต่างกันคือตัวบ่งชี้ด้านทำเล ผู้ค้า และสินค้าการเป็นผู้ค้าที่อยู่กับที่ ต้องรอให้ผู้ซื้อเข้ามาหา ทำให้ทำเลการค้ามีความสำคัญสำหรับผู้ค้าแผงลอย ผู้ค้าที่ค้าขายในทำเลที่ไม่มีผู้คนสัญจรจึงประสบปัญหาในการค้า การที่กฎหมายกำหนดให้ผู้ค้าประกอบการค้าได้เฉพาะใน “จุดที่ผ่อนผัน” ทำให้ผู้ค้าจำนวนหนึ่งยอมจ่ายเงินเพื่อแลกกับสิทธิในพื้นที่การค้า อันทำให้ต้นทุนค่าใช้จ่ายในการค้าสูงขึ้น การขายแพง และ ความไม่มีอัตรายศของผู้ค้ายังอาจทำให้ผู้ค้าไม่ประสบความสำเร็จด้วย

นอกเหนือจากการค้า “ความมั่นใจในตนเอง” และ “ความขยันอดทน” การรู้ “อาหารชนิดใดขายดี” มีความสำคัญอย่างมากต่อความอยู่รอด เช่นเดียวกับที่พบในกรณีของผู้ค้าหาบเร่ ดังที่ได้อภิปรายไปแล้วข้างต้น การที่มีผู้ขายอาหารจำนวนมาก ทำให้การประกอบอาชีพของผู้ค้ายากลำบากมากขึ้น ผู้ค้าต้องเข้าใจความต้องการของตลาดและมีฝีมือในการปรุงอาหารให้ได้รสชาติตามความต้องการของผู้บริโภค มิฉะนั้นก็ไม่สามารถอยู่รอดได้ ดังปรากฏในกรณีศึกษาในภาคผนวก

การเปรียบเทียบตัวบ่งชี้ที่อธิบายการค้าที่ขาดทุนต้องเลิกประกอบอาชีพ การค้าที่ไม่มีกำไร และการค้าที่ไม่มีเงินออม ทำให้ตัวบ่งชี้ที่อธิบายการเลิกประกอบอาชีพมีความชัดเจนมากขึ้น ดังจะเห็นได้ว่า สำหรับผู้ค้าที่ต้องเลิกประกอบอาชีพ ตัวบ่งชี้ด้านคุณลักษณะส่วนตัว และทำเลการค้ามีความสำคัญ ในขณะที่ในกลุ่มที่ค้าขายไม่มีกำไร ภาวะเศรษฐกิจ และทำเลการค้ามีบทบาทสำคัญ ส่วนผู้ที่ค้าขายไม่มีเงินออมนั้น ระบายมุขมีบทบาทมากที่สุด ที่น่าสังเกตคือผู้ค้าไม่ได้ระบุตัวบ่งชี้ด้านเทคนิค อันแสดงว่าปัญหาเกี่ยวกับเทคนิคมีน้ำหนักน้อยกว่าปัญหาระบายมุขมาก ดังตารางที่ 5.22

ตารางที่ 5.22  
 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพจากทัศนะ  
 ของผู้ประกอบการอาชีพแผงลอยอาหาร

1. ขาดทุน เลิกประกอบ การค้า (n=462)		2. ไม่มีกำไร (n=462)		3. ไม่มีเงินออม (n=466)	
<u>ตัวบ่งชี้ด้าน</u>		<u>ตัวบ่งชี้ด้านทักษะ</u>		<u>ตัวบ่งชี้ด้านทุน</u>	
<u>คุณลักษณะ</u>		<u>ความรู้</u>	12.2	1. มีหนี้สิน	24.8
ขาดความมั่นใจในตนเอง (ใจไม่สู้)	20.7	1. การวางแผนการเงิน	9.2	2. ภาระทางบ้านมาก (ส่งลูกเรียน	
ชี้แจง		- ลงทุนมากเกินไป	11.3	ผ่อนรถ)	21.8
<u>ตัวบ่งชี้ด้านทักษะ</u>		2. ขาดความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบ		<u>ตัวบ่งชี้ด้านอื่น ๆ</u>	
<u>ความรู้</u>		3. การคำนวณต้นทุนกำไรการตั้งราคา		1. การพนัน	47.0
1. ความรู้เกี่ยวกับวัตถุดิบ (ดูของไม่เป็น)	5.4	<u>ตัวบ่งชี้ด้านทำเล</u>		2. ใช้จ่ายเกินตัว	6.4
2. การวางแผนการค้า - ไม่เข้าใจว่าสินค้าอะไรขายดี	7.0	ทำเลไม่ดี ไม่มีคน	13.3		
3. ไม่รู้จักคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย	5.0	<u>ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า</u>			
<u>ตัวบ่งชี้ด้านทุน</u>		1. ของแพง	9.3		
เป็นหนี้จ่ายดอกเบี้ยทุกวัน ไม่มีทุนหมุนเวียน	14.0	2. ไม่อรร่อย ของไม่สด	6.0		
<u>ตัวบ่งชี้ด้านทำเล</u>		<u>ตัวบ่งชี้ด้านอื่น ๆ</u>			
ทำเลไม่ดี ไม่มีคน	14.0	1. ของแพง ต้นทุนสูง	9.3		
		2. การพนัน	12.2		
		3. เศรษฐกิจไม่ดี	8.6		
		4. คู่แข่งมาก	8.6		

ตารางที่ 5.22 (ต่อ)

1. ขาดทุน เลิกประกอบ การค้า (n=462)		2. ไม่มีกำไร (n=462)		3. ไม่มีเงินออม (n=466)	
<u>ตัวบ่งชี้ด้านสินค้า</u>					
1. ขายแพง	6.0				
2. ไม่อร่อย ของไม่สด	6.0				
<u>ตัวบ่งชี้ด้านผู้ค้า</u>					
อภยาศัยไม่ดี เช่นไม่ ยิ้มแย้ม	6.0				
<u>ตัวบ่งชี้ด้านอื่นๆ</u>					
1. คู่แข่งมาก	6.0				
2. การพนัน	4.1				
3. ใช้เงินเกินตัว	5.9				

ข้อมูลตัวบ่งชี้ความสำเร็จ สะท้อนถึงความเหมือนและแตกต่างในเงื่อนไขความสำเร็จระหว่างผู้ค้าต่างกลุ่ม และ ระหว่างผู้ค้าหาบเร่และแผงลอย หากกล่าวเฉพาะกลุ่มผู้ค้าที่ขาดทุนและต้องเลิกประกอบอาชีพ จะพบว่าคุณลักษณะด้านความมั่นใจในตนเอง และ ความขยันอดทน มีความสำคัญที่สุด รองลงมาคือความรู้ด้านการวางแผนการค้า ซึ่งหมายถึงการรู้จักเลือกสินค้าที่ขายไม่ให้ซ้ำกับสินค้าที่มีผู้ขายอยู่ก่อนแล้ว และ การทำให้อาหารมีรสชาติตรงกับความต้องการของผู้บริโภค รวมถึงการจัดจำหน่าย อันหมายถึงการ “วางเส้นทางการค้า” ในกรณีของผู้ค้าหาบเร่ และ การกำหนด “ทำเลการค้า” ในกรณีของผู้ค้าแผงลอย ส่วนการจัดการเกี่ยวกับค่าใช้จ่าย หรือการทำให้มี “รายเหลือ” มีบทบาทสำคัญต่อการสร้างกำไร และการสะสมทุนตามลำดับ

## 5. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ : ความเชื่อมโยง

การพิจารณาความไม่สำเร็จและความสำเร็จในการประกอบอาชีพในลักษณะจุดเชื่อมต่อระหว่างความไม่สำเร็จและความสำเร็จ ทำให้เห็นความต่อเนื่องระหว่างตัวบ่งชี้ความสำเร็จและความสำเร็จ ดังนี้

ขาดทุน → ไม่มีกำไร → ไม่มีเงินออม (มีกำไร) → มีเงินออม → ประสงค์ขยายอาชีพ  
(ระดับเลี้ยงชีพ)

การพิจารณาในลักษณะนี้แม้จะมีข้อจำกัดเนื่องจากการพิจารณาในมิติเดียวและลดทอน เนื่องจากผู้ค้ามิได้มีพัฒนาการในเชิงเส้นตรงดังได้กล่าวแล้วข้างต้น แต่ก็ทำให้มองเห็นตัวบ่งชี้ได้ชัดเจนอันนำไปสู่ข้อเสนอแนะในเชิงนโยบาย

ความเชื่อมโยงของตัวบ่งชี้ดังปรากฏในตารางที่ 5.23 และ 5.24 ยืนยันว่า การประสบความสำเร็จในอาชีพเป็นผลจากปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จมีบทบาทมากกว่าปัจจัยที่ทำให้ไม่ประสบความสำเร็จ ส่วนผู้ค้าที่ไม่ประสบความสำเร็จนั้น ปัจจัยที่ทำให้ไม่ประสบความสำเร็จซึ่งเป็นปัจจัยถ่วงนั้นมีบทบาทมากกว่า

ตารางที่ 5.23 และ 5.24 ยังชี้ว่าผู้ค้ากลุ่มที่ประกอบอาชีพแล้วมีกำไรแต่ไม่มีเงินออมก็คือผู้ค้าระดับยังชีพ ซึ่งข้อมูลแสดงทั้งปัจจัยที่สร้างความไม่สำเร็จ และ ปัจจัยที่สร้างความสำเร็จ อันทำให้ได้ข้อสรุปที่ชัดเจนยิ่งขึ้นเกี่ยวกับบทบาทของปัจจัยทั้งสองด้าน ข้อมูลกรณีศึกษาในภาคผนวกและการวิเคราะห์กรณีศึกษาในบทที่หกจะให้ภาพขยายเกี่ยวกับปัจจัยหรือตัวบ่งชี้เหล่านี้



ตารางที่ 5.23  
ตัวอย่างความไม่สำเร็จและตัวอย่างความสำเร็จในการประกอบอาชีพ  
ของผู้ค้าหาบเร่อาหารพิจารณาในลักษณะต่อเนื่อง

ขาดทุน	ไม่มีกำไร	มีกำไร แต่ไม่มีเงินออม (ระดับเลี้ยงชีพ)	มีเงินออม	ประสบความสำเร็จ
คุณลักษณะที่จำเป็น 1. ขาดความมั่นใจในตนเอง 2. ขี้เกียจ ทักษะความรู้ 1. วางแผนการค้า (ไม่เข้าใจว่าจะไรขายดี) (ขายของซ้ำคนอื่น) (วางเส้นทางไม่เป็น) 2. วางแผนการเงิน (ลงทุนมากเกินไป)	คุณลักษณะที่จำเป็น 1. ไม่ขยัน 2. ไม่มีความคิดสร้างสรรค์ ทักษะความรู้ 1. ขาดความรู้เรื่องแหล่งวัตถุดิบราคาถูก 2. วางแผนการเงิน (ลงทุนมากเกินไป) 3. วางแผนการค้า (วางเส้นทางไม่เป็น) 4. ไม่รู้จักคำนวณต้นทุนกำไร	ตัวอย่างความไม่สำเร็จ ทุน 1. มีหนี้สิน 2. ภาระทางบ้านมาก (ส่งลูกเรียน ผ่อนรถ) ขึ้นๆ 1. อบายมูขุ 2. ใช้จ่ายเกินตัว 3. ไม่มีลูกค้าประจำ 4. เทคกิจจับ	คุณลักษณะที่จำเป็น มั่นใจในตนเอง ทักษะความรู้ 1. การคำนวณต้นทุนกำไร 2. การวางแผนการเงิน 3. การวางแผนการค้า 4. แหล่งวัตถุดิบราคาถูก 5. การผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ	คุณลักษณะที่จำเป็น มั่นใจในตนเอง ทักษะความรู้ 1. แหล่งวัตถุดิบราคาถูก 2. การผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ 1. ผู้สมัครให้กำลังใจ

ตารางที่ 5.23 (ต่อ)

ขาดทุน	ไม่มีกำไร	มีกำไร แต่ไม่มีเงินออม (ระดับเสียงชีพ)	มีเงินออม	ประสงค์ขยายอาชีพ
<p>3. ไม่รู้จักคำนวณต้นทุน ค่าใช้จ่าย</p> <p>4. ขาดความรู้เรื่องแหล่ง วัตถุประสงค์ราคา</p> <p>5. ขาดความรู้เกี่ยวกับ วัตถุประสงค์ (ดูของไม่เป็น ทุน</p> <p>(ภาระทางบ้านมาก</p> <p>ค่าใช้จ่ายสูง)</p> <p>(ทุนน้อย ไม่มีเงินหมุนเวียน)</p> <p>(เป็นหนี้จ่ายดอกเบี้ยทุกวัน)</p>	<p><u>สินค้า</u></p> <p>1. ไม่อร่อย ของไม่สด</p> <p><u>อื่นๆ</u></p> <p>1. ของแพง ต้นทุนสูง</p> <p>2. อบายमुख การพนัน</p> <p>เหล่า</p> <p>3. ใช้จ่ายสูง ไม่ประหยัด</p> <p>4. เศรษฐกิจไม่ดี</p> <p>5. ไม่มีลูกค้าประจำ</p> <p>6. เทคกิจจับ</p>	<p><u>ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ</u></p> <p><u>คุณลักษณะที่จำเป็น</u></p> <p>1. มั่นใจในตนเอง</p> <p><u>ทักษะความรู้</u></p> <p>1. แหล่งวัตถุดิบราคาถูก</p> <p>ทุน</p> <p>1. มีทุนของตนเอง</p> <p><u>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</u></p> <p>1. ทำเลค้าขายใกล้ที่</p> <p>ชุมชน</p> <p>2. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่ง</p> <p>ที่พักการค้า</p>	<p><u>ครอบครัว</u></p> <p>1. คู่สมรสและลูกชวกัน</p> <p>ประหยัด ใช้จ่ายเท่าที่</p> <p>จำเป็น</p> <p>2. คู่สมรสให้กำลังใจ</p> <p>ทุน</p> <p>1. มีทุนของตนเอง</p> <p>ไม่ต้องกู้ยืมใคร</p> <p><u>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</u></p> <p>1. ทำเลค้าขายใกล้ที่</p> <p>ชุมชน</p> <p>2. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่</p> <p>ทำการค้า</p>	<p>ทุน</p> <p>1. มีทุนของตนเองไม่ต้องกู้</p> <p>ยืมใคร</p> <p>2. มีแหล่งเงินกู้ ดอกเบี้ย</p> <p>ต่ำ</p> <p><u>เครือข่ายทางสังคม</u></p> <p>1. มีเพื่อนหรือญาติคอยให้</p> <p>ความช่วยเหลือ</p> <p><u>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</u></p> <p>1. ทำเลค้าขายใกล้ที่</p> <p>ชุมชน</p> <p>2. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่</p> <p>ทำการค้า</p>

ตารางที่ 5.23 (ต่อ)

ขาดทุน	ไม่มีการ	มีกำไร แต่ไม่มีเงินออม (ระดับเสียงชีพ)	มีเงินออม	ประสงค์ขยายอาชีพ
<u>สินค้า</u> 1. ไม่ค่อย <u>อื่น ๆ</u> 1. เล่นการพนัน 2. ใช้เงินเกินตัว 3. ดวงไม่ดี		<u>สินค้า</u> 1. อาหารสะอาด อุปกรณ์และ กระบวนการผลิต สะอาด 2. อาหารอร่อย 3. ราคาไม่แพง <u>ผู้ค้า</u> 1. อัจฉริยะดี 2. แต่งกายสะอาด	<u>สินค้า</u> 1. อาหารสะอาด อุปกรณ์และ กระบวนการผลิต สะอาด 2. อาหารอร่อย 3. ราคาไม่แพง <u>ผู้ค้า</u> 1. อัจฉริยะดี 2. แต่งกายสะอาด	<u>สินค้า</u> 1. อาหารสะอาด อุปกรณ์และ กระบวนการผลิต สะอาด 2. อาหารอร่อย 3. ราคาไม่แพง <u>ผู้ค้า</u> 1. อัจฉริยะดี 2. แต่งกายสะอาด

ตารางที่ 5.24  
 ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ  
 ของผู้ค้าแผงลอยอาหารพิจารณาในลักษณะต่อเนื่อง

ขาดทุน	ไม่มีกำไร	มีกำไร แต่ไม่มั่งคั่ง (ระดับเลี้ยงชีพ)	มั่งคั่ง	ประสบความสำเร็จ
<p>คุณลักษณะที่จำเป็น</p> <p>1. ขาดความมั่นใจในตนเอง</p> <p>2. ขี้เกียจ</p> <p>ทักษะความรู้</p> <p>1. วางแผนการค้า (ไม่เข้าใจว่าอะไรขายดี)</p> <p>2. วางแผนการเงิน</p> <p>3. ไม่รู้จักคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย</p> <p>4. ขาดความรู้เกี่ยวกับวัสดุ</p>	<p>ทักษะความรู้</p> <p>1. วางแผนการเงิน (ลงทุนมากเกินไป)</p> <p>2. ขาดความรู้เรื่องแหล่งวัตถุดิบราคาถูก</p> <p>3. ไม่รู้จักคำนวณต้นทุนกำไร ตั้งราคาไม่เป็น</p> <p>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</p> <p>1. ทำเลไม่ดี ไม่มีคนเดินค้า</p> <p>1. ขาดแผน</p> <p>2. ไม่ค่อยของไม่สด</p>	<p>ตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จ</p> <p>ทุน</p> <p>1. มีหนี้สิน</p> <p>2. ภาระทางบ้านมาก (ส่งลูกเรียน ผ่อนรถ) ฯลฯ</p> <p>1. การพนัน</p> <p>2. ใช้เงินเกินตัว</p> <p>ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ</p> <p>คุณลักษณะที่จำเป็น</p> <p>1. มั่นใจในตนเอง</p>	<p>มั่งคั่ง</p> <p>คุณลักษณะที่จำเป็น</p> <p>1. แหล่งวัตถุดิบราคาถูก</p> <p>2. การวางแผนการค้า</p> <p>3. การวางแผนการเงิน</p> <p>4. การผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ</p> <p>1. มีทุนของตนเอง</p>	<p>ประสบความสำเร็จ</p> <p>คุณลักษณะที่จำเป็น</p> <p>มั่นใจในตนเอง</p> <p>ทักษะความรู้</p> <p>1. การวางแผนการค้า</p> <p>2. การคำนวณต้นทุนกำไร</p> <p>3. การวางแผนการเงิน</p> <p>4. แหล่งวัตถุดิบราคาถูก</p> <p>5. การค้าของผู้ค้าที่อยู่ใกล้เคียง</p>

ตารางที่ 5.24 (ต่อ)

ขาดทุน	ไม่มีกำไร	มีกำไร แต่ไม่มีเงินออม (ระดับเฉลี่ยชีพ)	มีเงินออม	ประสงค์ขยายอาชีพ
<p><u>ทุน</u></p> <p>(เป็นหนี้จ่ายดอกเบี้ยทุกวัน)</p> <p>(ทุนน้อย ไม่มีเงินหมุนเวียน)</p> <p><u>สินค้า</u></p> <p>1. ขายแพง</p> <p>2. ไม่ค่อยขาย ของไม่สด</p> <p><u>ลูกค้า</u></p> <p>1. อธิบายไม่ได้ ไม่ยิ้มแย้ม</p> <p><u>อื่นๆ</u></p> <p>1. คู่แข่งมาก</p> <p>2. เล่นการพนัน</p> <p>3. ใช้เงินเกินตัว</p>	<p><u>อื่นๆ</u></p> <p>1. ของแพง ต้นทุนสูง</p> <p>2. เล่นการพนัน</p> <p>3. เศรษฐกิจไม่ดี</p> <p>4. คู่แข่งมาก</p>	<p><u>ทักษะความรู้</u></p> <p>1. แหล่งวัตถุดิบราคาถูก</p> <p>2. การวางแผนการเงิน</p> <p><u>ทุน</u></p> <p>1. มีทุนของตนเอง</p> <p><u>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</u></p> <p>1. ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน</p> <p>2. ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่</p> <p>3. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า</p>	<p><u>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</u></p> <p>1. ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน</p> <p>2. ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่</p> <p>3. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า</p> <p><u>สินค้า</u></p> <p>1. อาหารสะอาด อุปกรณ์และกระบวนการผลิตสะอาด</p> <p>2. อาหารอร่อย</p> <p>3. ราคาไม่แพง</p>	<p><u>ครอบครัว</u></p> <p>1. คู่สมรสช่วยค้าขายหรือจัดเตรียมของ</p> <p>2. คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด ใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น</p> <p>3. คู่สมรสให้กำลังใจ</p> <p><u>ทุน</u></p> <p>1. มีทุนของตนเอง</p> <p><u>เครือข่ายทางสังคม</u></p> <p>1. มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ค้าใกล้เคียง</p>

ตารางที่ 5.24 (ต่อ)

ขาดทุน	ไม่มีกำไร	มีกำไร แต่ไม่มีเงินออม (ระดับเสียงชีพ)	มีเงินออม	ประสงค์ขยายอาชีพ
		<u>สินค้า</u> 1. อาหารสะอาด อุปกรณ์ และกระบวนการผลิต สะอาด 2. อาหารอร่อย 3. ราคาไม่แพง <u>ผู้ค้า</u> 1. อึดยาศัยดี 2. แต่งกายสะอาด	<u>ผู้ค้า</u> 1. อึดยาศัยดี 2. แต่งกายสะอาด	<u>ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย</u> 1. ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน 2. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า 3. ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ 4. ทำเลค้าขายใกล้แหล่งวัตถุดิบ 5. ที่อยู่อาศัยมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่หรือ

ตารางที่ 5.24 (ต่อ)

ขาดทุน	ไม่มีกำไร	มีกำไร แต่ไม่มีเงินออม (ระดับเฉลี่ยชีพ)	มีเงินออม	ประสงค์ขยายอาชีพ
				<u>สินค้า</u> 1. อาหารสะอาด อุปกรณ์ และกระบวนการผลิต สะอาด 2. อาหารอร่อย 3. ราคาไม่แพง

## บทที่ 6

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ :

ผลการศึกษาจากกรณีตัวอย่างและบทสรุป

“ไม่ทำก็ไม่มีกิน ป้าหยุดสักคนใครจะหาเลี้ยง ....ขายไปวันๆได้สองร้อยสามร้อยดีกว่าไม่ได้เลย นี่บางที่ยังต้องไปกู้เขากอีก ....ไหนจะถูก ไหนจะหลาน”

“มีเงินเก็บอยู่นะ กะไว้ทำทุน ไม่ชอบเป็นหนี้ใคร อยากขายแบบไม่ร้อนนะ ....ขายในบ้าน ได้ทำงานบ้านไปด้วย ขายของไปด้วย”

“อยากขายนะ... อยากทำเป็นธุรกิจชุมชนเลย ชาวบ้านได้มีรายได้ ผู้หญิงทำผู้ชายขาย ได้ช่วยกันทั้งในครอบครัว และชุมชน....”

“ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร”

## บทนำ

เนื้อหาในบทนี้ เป็นการศึกษาตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพจากกรณีตัวอย่างผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารจำนวน 20 คน (กรณีศึกษาเหล่านี้ปรากฏในภาคผนวก) และ วิเคราะห์เปรียบเทียบกับผลการศึกษาเชิงปริมาณในบทที่ 5 เพื่อให้ได้ข้อสรุปเกี่ยวกับตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้หาบเร่และแผงลอยที่มีระดับความสำเร็จแตกต่างกัน ทั้งนี้สิ่งที่ต้องทำความเข้าใจในเบื้องต้นก็คือ ผู้ค้า 20 คนนี้ ไม่ได้เป็นตัวแทนของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร แม้ในการเลือกสัมภาษณ์ผู้ค้าเพื่อจัดทำกรณีศึกษาผู้ศึกษาใช้เกณฑ์หลายระดับ คือ พื้นที่ที่ประกอบการค้า รูปแบบการค้า (หาบเร่ หรือ แผงลอย) ระดับความสำเร็จ และที่สำคัญคือความสมัครใจของผู้ค้าในการให้ข้อมูล กรณีศึกษาเหล่านี้ใช้เพื่อประกอบการนำเสนอข้อมูลเชิงปริมาณซึ่งมีอาจข้อจำกัดเนื่องจากไม่สามารถให้คำอธิบายในเชิงกระบวนการ การศึกษาในเชิงปริมาณให้คำอธิบายปรากฏการณ์ได้ในแต่ละช่วงเวลาเท่านั้น แต่ไม่สามารถสืบสาวหาความเป็นมาและแนวโน้มที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้



ในจำนวนผู้ค้า 20 คนที่เป็นกรณีตัวอย่าง มีผู้ค้าหาบเร่จำนวนหกคน ผู้ค้าแผงลอยจำนวน 14 คน เป็นผู้ค้าที่เป็นชาย หกคน หญิง 14 คน อายุสูงสุดของผู้ค้าคือ 56 ปี ต่ำสุด 27 ปี ระดับการศึกษาที่ตั้งแต่ไม่ได้เรียนหนังสือ จนถึงจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่หก ผู้ค้าที่เป็นชาวกรุงเทพมหานครโดยกำเนิดมีสามคน ผู้ค้า 13 คนอยู่ในเขตคลองเตย เจ็ดคนอยู่ในเขตดินแดง ในจำนวนผู้ค้าทั้งหมดมีผู้ค้าอาหารสดสองคน อาหารปรุง 12 คน อาหารปรุงสำเร็จสองคน ผลไม้สองคน เครื่องดื่มสองคน ผู้ค้าหกคนอยู่ในกลุ่มมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ ผู้ค้าหกคนอยู่ในกลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยายการประกอบอาชีพ และ ผู้ค้าหนึ่งคนกำลังคิดจะเปลี่ยนอาชีพ ห้าคนอยู่ในกลุ่มคิดขยายการประกอบอาชีพ ผู้ค้าสองคนเลิกประกอบอาชีพไปแล้ว แผนภาพสรุปคุณลักษณะของผู้ค้าที่เป็นกรณีศึกษาปรากฏดังตารางที่ 6.1 และตารางที่ 6.2

ตารางที่ 6.1  
กรณีศึกษาจำแนกตามเขต

ชื่อ	เพศ	อายุ	สินค้า	ประเภท	ระดับความสำเร็จ	ภูมิสำเนาเดิม	ระดับการศึกษา	ระยะเวลาในกทม.	ระยะเวลาประกอบอาชีพ
<b>คลองเกษ</b>									
1. สว่าง	หญิง	53	กล้วยปิ้ง	แผงลอย	ระดับพอเลี้ยงชีพ	นนทบุรี	ป. 4	28 ปี	28 ปี
2. ดาว	หญิง	55	ไข่ปิ้ง	หาบเร่	ระดับพอเลี้ยงชีพ	ชัยภูมิ	ป. 4	30 ปี	27 ปี
3. กิ่ง	หญิง	56	น้ำพริก	หาบเร่	ระดับพอเลี้ยงชีพ	นครราชสีมา	ไม่มี	18 ปี	18 ปี
4. บุญ	หญิง	56	ไส้กรอกอีสาน	แผงลอย	ระดับพอเลี้ยงชีพ	สมุทรปราการ	ป. 4	37 ปี	6 ปี
5. ประเสริฐ	ชาย	27	ไก่ทอด	แผงลอย	มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า	สุรินทร์	ม. 6	8 ปี	8 ปี
6. มาลี	หญิง	60	ผัก	แผงลอย	มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า	อุบลราชธานี	ป. 4	30 ปี	7 ปี
7. หน้อย	หญิง	54	ข้าวขาหมู	แผงลอย	มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า	กรุงเทพมหานคร	ป. 6	54 ปี	30 ปี
8. นิยม	ชาย	30	น้ำสมุนไพรมะนาว	หาบเร่	มีเงินออม คิดขยายการค้า	ร้อยเอ็ด	ป. 6	17 ปี	17 ปี
9. ยศ	ชาย	45	ขายส้มมะนาว	แผงลอย	มีเงินออม คิดขยายการค้า	ร้อยเอ็ด	ป. 4	9 ปี	3 ปี
10. อำนาจ	ชาย	50	น้ำสมุนไพรมะนาว	หาบเร่	มีเงินออม คิดขยายการค้า	ร้อยเอ็ด	ป. 4	17 ปี	17 ปี
11. พร	หญิง	42	ไก่ย่างห้าดาว	แผงลอย	มีเงินออม จะเปลี่ยนอาชีพ	พิษณุโลก	ป. 4	10 ปี	6 ปี
12. ระวี	หญิง	46	ผัก	แผงลอย	เลิกประกอบอาชีพ	สุรินทร์	ไม่มี	26 ปี	16 ปี

ตารางที่ 6.1 (ต่อ)

<u>ชื่อ</u>	<u>เพศ</u>	<u>อายุ</u>	<u>สินค้า</u>	<u>ประเภท</u>	<u>ระดับความสำเ็จ</u>	<u>ภูมิสำเนาเดิม</u>	<u>ระดับการ</u> <u>ศึกษา</u>	<u>ระยะเวลา</u> <u>ในกทม.</u>	<u>ระยะเวลาประกอบ</u> <u>อาชีพ</u>
13. สมศักดิ์	ชาย	45	กล้วยเดี่ยว	แผงลอย	เลิกประกอบอาชีพ	พิจิตร	ป. 6	20 ปี	14 ปี
<b> लाभ</b>									
14. สมใจ	หญิง	33	ส้มตำ-ไก่ย่าง	แผงลอย	ระดับพอเลี้ยงชีพ	กรุงเทพมหานคร	ป. 6	15 ปี	7 ปี
15. พานี	หญิง	40	ผลไม้	แผงลอย	ระดับพอเลี้ยงชีพ	ศรีสะเกษ	ป. 6	20 ปี	15 ปี
16. วดี	หญิง	37	ผลไม้-ขนม	แผงลอย	มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า	กรุงเทพมหานคร	ม. 3	37 ปี	1 ปี
17. เพ็ญ	หญิง	35	ข้าวเหนียวปิ้ง	หาบเร่	มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า	สงขลา	ป. 6	16 ปี	9 ปี
18. วันชัยรุ่ง	ชาย	48/38	อาหารปรุงสำเร็จ	แผงลอย	มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า	อุบลราชธานี	ป. 6	22 ปี	15 ปี
19. จันทร	หญิง	36	กล้วยทอด	แผงลอย	มีเงินออม คิดขยายการค้า	บุรีรัมย์	ป. 6	19 ปี	10 ปี
20. มะลิ	หญิง	41	ส้มตำ	หาบเร่	มีเงินออม คิดขยายการค้า	ร้อยเอ็ด	ป. 4	23 ปี	23 ปี

ตารางที่ 6.2 กรณีศึกษาจำแนกตามระดับความสำเร็จ

ระดับความสำเร็จ	ผู้ค้า	เพศ	อายุ	สินค้า	ประเภท	ภูมิสำเนาเดิม	ระดับการศึกษา	ระยะเวลาในก ทม.	ระยะเวลาประกอบ อาชีพ
ระดับพอเลี้ยงชีพ	ส่วาง	หญิง	53	กล้วยปิ้ง	แผงลอย	นนทบุรี	ป. 4	28 ปี	28 ปี
ระดับพอเลี้ยงชีพ	ดาว	หญิง	55	ไข่ปิ้ง	หาบเร่	ชัยภูมิ	ป. 4	30 ปี	27 ปี
ระดับพอเลี้ยงชีพ	กิ่ง	หญิง	56	น้ำพริก	หาบเร่	นครราชสีมา	ไม่มี	18 ปี	18 ปี
ระดับพอเลี้ยงชีพ	บุญ	หญิง	56	ไส้กรอกอีสาน	แผงลอย	สมุทรปราการ	ป. 4	37 ปี	6 ปี
ระดับพอเลี้ยงชีพ	สมใจ	หญิง	33	ส้มตำ-ไก่ย่าง	แผงลอย	กรุงเทพมหานคร	ป. 6	15 ปี	7 ปี
ระดับพอเลี้ยงชีพ	หาดี	หญิง	40	ผลไม้	แผงลอย	ศรีสะเกษ	ป. 6	20 ปี	15 ปี
มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า	ประเสริฐ	ชาย	27	ไก่ทอด	แผงลอย	สุรินทร์	ม. 6	8 ปี	8 ปี
มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า	มาลี	หญิง	60	ผัก	แผงลอย	อุบลราชธานี	ป. 4	30 ปี	7 ปี
มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า	หน้อย	หญิง	54	ข้าวขาหมู	แผงลอย	กรุงเทพมหานคร	ป. 6	54 ปี	30 ปี
มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า	วลี	หญิง	37	ผลไม้-ขนม-กาแฟ	แผงลอย	กรุงเทพมหานคร	ม. 3	37 ปี	7 ปี
มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า	เทิณ	หญิง	35	ข้าวเหนียวปิ้ง	หาบเร่	สงขลา	ป. 6	16 ปี	9 ปี

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)									
ระดับความสำเร็จ	ผู้ค้า	เพศ	อายุ	สินค้า	ประเภท	ภูมิสำเนาเดิม	ระดับการศึกษา	ระยะเวลาในก ทม.	ระยะเวลาประกอบ อาชีพ
มีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า	วัชร/รุ่ง	ชาย	48/38	อาหารปรุงสำเร็จ	แผงลอย	อุบลราชธานี	ป. 6	22 ปี	15 ปี
มีเงินออม คิดขยายการค้า	นิยม	ชาย	30	น้ำสมุนไพร	หาบเร่	ร้อยเอ็ด	ป. 6	17 ปี	17 ปี
มีเงินออม คิดขยายการค้า	ยศ	ชาย	45	ขายสับปะรมี่เคี้ยว	แผงลอย	ร้อยเอ็ด	ป. 4	9 ปี	3 ปี
มีเงินออม คิดขยายการค้า	อำนาจ	ชาย	50	น้ำสมุนไพร	หาบเร่	ร้อยเอ็ด	ป. 4	17 ปี	17 ปี
มีเงินออม คิดขยายการค้า	จันทร์	หญิง	36	กล้วยทอด	แผงลอย	บุรีรัมย์	ป. 6	19 ปี	10 ปี
มีเงินออม คิดขยายการค้า	มะลิ	หญิง	41	ส้มตำ	หาบเร่	ร้อยเอ็ด	ป. 4	23 ปี	23 ปี
มีเงินออม จะเปลี่ยนอาชีพ	พร	หญิง	42	ไก่อ่างห้าดาว	แผงลอย	พิษณุโลก	ป. 4	10 ปี	6 ปี
เลิกประกอบอาชีพ	ระวี	หญิง	46	ผัก	แผงลอย	สุรินทร์	ไม่มี	26 ปี	16 ปี
เลิกประกอบอาชีพ	สมศักดิ์	ชาย	45	กล้วยเดี่ยว	แผงลอย	พิจิตร	ป. 6	20 ปี	14 ปี

\* ตัวเข้ม คือผู้ค้าในเขตดินแดง

วัตถุประสงค์สำคัญของการนำเสนอบทวิเคราะห์กรณีศึกษาคือการแสดงถึงการปรากฏอยู่ของผู้ค้าหาบเร่แผงลอย นอกเหนือจากข้อมูลเชิงปริมาณของผู้ค้าหรือสถิติที่ได้แสดงไว้ในบทที่ 4 เนื้อหาในกรณีศึกษาที่ปรากฏในภาคผนวกเป็นการชี้ให้เห็นถึง “ตัวตน” ของผู้ประกอบการอาชีพ ตลอดจนการอธิบายความสำเร็จในการประกอบอาชีพในเชิงกระบวนการ การนำเสนอบทวิเคราะห์กรณีศึกษาจะเริ่มต้นจากการนำเสนอบทวิเคราะห์ทั้งในภาพรวม และ แยกเสนอตามระดับความสำเร็จ เกี่ยวกับเส้นทางการเข้าสู่อาชีพและบริบทที่เอื้ออำนวยหรือเป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ ก่อนที่จะวิเคราะห์คุณลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้าที่เป็นกรณีศึกษา และตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ทั้งสองส่วนนี้จะเชื่อมต่อกับบทที่สี่ ซึ่งอธิบายคุณลักษณะของผู้ค้าจากการสำรวจ และบทที่ห้า ซึ่งอธิบายตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพจากการวิเคราะห์เชิงปริมาณ

### วิเคราะห์กรณีศึกษาในภาพรวม

#### 1. เส้นทางการเป็นผู้ค้าอาหารข้างทาง : เหตุปัจจัยทางเศรษฐกิจ สังคม และ วัฒนธรรม

กรณีตัวอย่างชี้ให้เห็นว่า การเข้าสู่อาชีพการค้าอาหารข้างทางมีเหตุปัจจัยจำนวนหนึ่งกำกับอยู่ ผู้ค้าที่เป็นผู้อพยพจากต่างจังหวัดมีจุดเริ่มต้นจากแรงจูงใจในการแสวงหาโอกาสทางเศรษฐกิจที่ดีกว่าในกรุงเทพมหานคร สำหรับผู้อพยพหลายคน การเข้าสู่อาชีพขายอาหารเกิดจากการมีเครือข่ายทางสังคมที่ประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานครอยู่ก่อน ทำให้มีข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพที่จะสร้างรายได้ รวมทั้งเป็นแหล่งที่มาของ “ความรู้” เกี่ยวกับการประกอบอาหารด้วย อันเป็น “จุดเริ่มต้น” ที่มีความสำคัญที่สามารถทำให้ผู้ค้าเชื่อมต่อเข้ากับ “โอกาส” ในการประกอบอาชีพขายอาหาร อันเป็นผลจากวัฒนธรรมการบริโภคอาหารข้างทางของคนไทย ตลอดจนบริบทของเมืองที่สร้างอุปสงค์ต่ออาหารข้างทาง นอกเหนือไปจากคุณสมบัติในระดับบุคคลของผู้ค้า ส่วนเหตุปัจจัยที่ผู้ค้าเข้าสู่อาชีพก็ได้หลายประการ โดยเหตุปัจจัยเหล่านี้มีความเกี่ยวโยงกัน ทั้งหมดเป็นผลจากความพยายามในการสร้างโอกาสทางเศรษฐกิจให้สูงขึ้นจากพื้นฐานเดิมที่เคยมีมา

ผลจากการพัฒนาอุตสาหกรรมที่ละเลยภาคเกษตรกรรมและทำให้กรุงเทพมหานครเป็นเมืองโตเดี่ยว ผู้ค้าจำนวน 17 คนใน 20 คนเป็นเกษตรกรที่อพยพจากต่างจังหวัด เพื่อมาแสวงหา “โอกาสที่ดีกว่า” ในกรุงเทพมหานคร ซึ่งนอกจากจะเป็นเพราะประสบปัญหาจากการประกอบอาชีพทำนา อันเป็นปัจจัยหลักแล้ว ยังมีปัจจัยดังจำนวนหนึ่งที่สำคัญคือ การที่กรุงเทพฯ

ในฐานะศูนย์รวมของ “การพัฒนา” ยังเต็มไปด้วยโอกาสในการสร้างรายได้ สร้างฐานะ เมื่อเปรียบเทียบกับโอกาสที่จำกัดกว่าในชนบท ดังที่ “มะลิ” ผู้ค้าหาบเร่ล้มตากล่าวว่า “เงินกรุงเทพฯไม่มีวันหมดหรอก” การอพยพของผู้ค้าที่มีภูมิลำเนาจากนนทบุรี และสมุทรปราการ ซึ่งในอดีตเคยเป็นจังหวัดในภาคกลางก่อนที่จะกลายมาเป็น “ปริมณฑล” ของกรุงเทพฯ และจากจังหวัดในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ สอดคล้องกับเส้นทางอพยพของชาวนาจากภาคกลางเข้าสู่คลองเตยในยุคแรก ๆ อันทำให้เข้าใจได้ว่าในช่วงเวลาของการเริ่มพัฒนาอุตสาหกรรมตามแผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ ฉบับที่ 1 นั้น มีชาวนาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนืออพยพเข้ามาหางานทำในกรุงเทพฯ บ้างแล้วเช่นกัน ผู้อพยพเข้าสู่คลองเตยในช่วงเวลานั้นจึงไม่ได้จำกัดเฉพาะชาวนายากจนที่มาจากจังหวัดรอบ ๆ กรุงเทพฯ เท่านั้น ในขณะที่ผู้ค้าในเขตดินแดงมีช่วงอายุการอพยพย้ายถิ่นต่ำกว่าช่วงอายุการย้ายถิ่นของผู้ค้าในเขตคลองเตยซึ่งอยู่ในระหว่าง 37 ปีถึง 8 ปี ยังสะท้อนถึงความต่อเนื่องของการอพยพระหว่างชนบทกับกรุงเทพมหานครด้วย ซึ่งตรงกับผลการศึกษาของ นภัส ศิริสัมพันธ์ ในปี พ.ศ. 2529 (นภัส ศิริสัมพันธ์, 2529) (แม้ว่าสถิติการอพยพจะลดลงก็ตามในระยะหลัง) และโดยเฉพาะยังสะท้อนถึงความสำคัญของ “คลองเตย” ในฐานะที่เป็นแหล่งพักพิงของผู้อพยพ ดังที่ผู้ค้าที่ชื่อ “สมศักดิ์” และ “พร” ซึ่งอพยพเข้ามาโดยไม่มีคนรู้จักอยู่ก่อนได้อธิบายว่า “ใคร ๆ ก็มาที่นี่” และผู้ค้าที่อพยพเข้ามาในระยะต่ำกว่า 10 ปี เช่น “ประเสริฐ” และ “ยศ” ซึ่งล้วนแต่มีญาติพี่น้องและเพื่อนที่อพยพเข้ามาอยู่ก่อนคอยให้คำแนะนำด้านอาชีพและการใช้ชีวิตในกรุงเทพมหานคร ความแตกต่างของการกระจายรายได้ระหว่างกรุงเทพมหานครและชนบทที่ยังคงมีอยู่ และโอกาสการประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานคร ทำให้เข้าใจได้ไม่ยากว่าการอพยพเข้าสู่กรุงเทพมหานครจะยังคงมีอยู่

สำหรับผู้ค้าที่เป็นชาวกรุงเทพมหานคร การเข้าสู่อาชีพล้วนแต่เป็นผลจากการรับช่วงอาชีพหรือการค้าของครอบครัว ดังกรณีของ “หน้อย” “สมใจ” และ “วดี” ผู้ค้าเหล่านี้มีประสบการณ์ในการประกอบอาชีพที่ยาวนาน และประสบความสำเร็จในระดับที่แตกต่างกัน โดย “สมใจ” เป็นผู้ค้าในระดับยังชีพ ส่วน “หน้อย” และ “วดี” เป็นผู้ค้าในระดับมีเงินออม ในจำนวนผู้ค้าสามคนนี้ “หน้อย” เป็นผู้ค้าคนเดียวที่แสดงความประสงค์ชัดเจนว่าต้องการให้มีผู้มารับช่วงการค้าต่อจากเธอ อันมีสาเหตุหลายประการ เช่น ความมั่นคงของพื้นที่ขาย ท่าเลที่ตั้งที่ใกล้แหล่งงานทำให้มีลูกค้าประจำจำนวนมาก และ สูตรการปรุงอาหารที่รับช่วงต่อกันมาและมี การพัฒนาปรับปรุงอยู่ตลอดเวลาให้สอดคล้องกับรสนิยมของผู้บริโภค ทำให้มีรายได้จากการขายแต่ละวันในระดับที่สูง

ผู้ค้ามีจุดเริ่มต้นเส้นทางอาชีพแตกต่างกัน อาจจำแนกจุดเริ่มต้นเส้นทางอาชีพของผู้ค้าได้เป็นสี่ กลุ่ม กลุ่มแรกคือผู้ค้าที่เริ่มต้นจากการเป็นแรงงานรับจ้าง ซึ่งมีจำนวนมากที่สุด คือ 10 คน คือ “ป้าสว่าง” “ป้าดาว” “ยศ” “พร” “ระวี” “สมศักดิ์” “พาณี” “เพ็ญ” “จันทร์” และ “วันชัย” ผู้ค้าเหล่านี้สะสมทุนจากการเป็นแรงงานรับจ้าง ก่อนที่จะเข้าสู่การประกอบอาชีพขายอาหาร ผู้ค้าบางคนในกลุ่มนี้ เช่น “ป้าสว่าง” วนเวียนเข้าออกระหว่างอาชีพรับจ้างและอาชีพขายอาหาร กลุ่มที่สองคือ เส้นทางที่เริ่มต้นจากการเป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระที่ “ไม่อิสระ” ในลักษณะที่เป็น กึ่งแรงงานรับจ้างและมีรายได้ขึ้นกับปริมาณการผลิต (การจำหน่าย) คือรับของมาขายโดยรับส่วนแบ่งกำไร เนื่องจากไม่มีทุนประกอบอาชีพ ก่อนที่จะสะสมทุนมี “อาชีพอิสระ” ของตนเอง ผู้ค้าที่เริ่มต้นในเส้นทางนี้มี 4 คนคือ “มาลี” “นิยม” “อำนาจ” และ “มะลิ” ทั้งสี่คนล้วนได้รับคำแนะนำจากเครือข่ายทางสังคม คือญาติพี่น้องที่อยู่ในกรุงเทพฯ มาก่อน กลุ่มที่สามคือ ผู้เริ่มต้นจากประกอบอาชีพอิสระขายอาหารตั้งแต่แรก กลุ่มนี้ประกอบด้วย “กิง” “บุญ” และ “ประเสริฐ” ซึ่งเป็นชาวชุมชนคลองเตยทั้งหมด ผู้ค้ากลุ่มนี้มีทุนของตนเอง เช่น “กิง” ซึ่งสะสมทุนจากการทำงานในต่างจังหวัด “บุญ” มีทุนจากการขายที่นาบางคนได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากญาติที่เข้ามาอยู่ก่อน เช่น “ประเสริฐ” ซึ่งมีลุงเป็นผู้ให้คำแนะนำ ให้ทั้งความรู้ด้านอาหารและทุนเริ่มต้นนอกจากนี้ยังมีทุนด้าน “ความรู้” เกี่ยวกับการประกอบอาชีพที่ได้รับจากเครือข่ายทางสังคม ซึ่งถือว่าเป็นทุนทางสังคมที่มีความสำคัญมาก สำคัญยิ่งกว่าทุนที่เป็นตัวเงินและเป็นทรัพย์สิน ผู้ค้าบางคนในกลุ่มนี้ เช่น “กิง” วนเวียนเข้าออกระหว่างอาชีพรับจ้างและอาชีพขายอาหาร กลุ่มที่สี่คือการรับช่วงอาชีพต่อบิดามารดา ซึ่งเป็นกรณีของ “หน้อย” “สมใจ” และ “วดี” ซึ่งมีภูมิปัญญาเป็นชาวกรุงเทพมหานครทั้งหมด ความแตกต่างในเส้นทางเข้าสู่อาชีพเป็นเครื่องบ่งชี้ระดับความสำเร็จระดับหนึ่ง กลุ่มที่เริ่มต้นจากการประกอบอาชีพอิสระที่ “ไม่อิสระ” คือกลุ่มที่สอง ประสบความสำเร็จมากที่สุด กลุ่มนี้มีลักษณะรวมคือ มีครอบครัวที่สนับสนุน ชยัน อดออม แสวงหาความรู้ตลอดเวลา และมีการ “วิจัยตลาด” เพื่อการประกอบอาชีพอย่างต่อเนื่อง

เส้นทางเข้าสู่อาชีพปรากฏดังแผนภาพที่ 6.1

## แผนภาพที่ 6.1

### เส้นทางสู่อาชีพค้าอาหารของกรณีศึกษา 20 กรณี

1. รับจ้าง -----สะสมทุน ----- อาชีพขายอาหาร  
“สว้าง” “ดาว” “ยศ” “พร” “ระวี” “สมศักดิ์” “พาณี” “เพ็ญ” “จันทร์” และ “วันชัย”
2. รับมาขาย (รับส่วนแบ่งกำไร) -----สะสมทุน-----อาชีพขายอาหาร  
“มาลี” “นิยม” “อำนาจ” และ “มะลิ” (มีเครือข่ายทางสังคมทั้งหมด)
3. อาชีพอิสระ -----อาชีพขายอาหาร  
“กิง” “บุญ” และ “ประเสริฐ”
4. รับช่วงต่อจากพ่อแม่  
ช่วยพ่อแม่ประกอบอาชีพ -----รับช่วงขายอาหารต่อ  
(อาจมีการลดหรือเพิ่มระดับ)  
“หน้อย” “สมใจ” และ “วดี” (เป็นชาวกรุงเทพมหานครทั้งหมด)

## 2. การเปลี่ยนแปลงกระบวนการทัศนกิจการจ้างงาน

กรณีศึกษาทั้ง 20 กรณีมิได้สะท้อนอย่างชัดเจนถึงการเข้าสู่อาชีพอันเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงในกระบวนการทัศนกิจการจ้างงาน แต่สะท้อนอย่างชัดเจนถึงการแข่งขันที่เข้มข้นอันเป็นผลจากภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ อันเป็นผลให้มีผู้ค้าเพิ่มมากขึ้น ผู้ค้าบางคนระบุนถึงการทำมาหากินที่ “ฝืดเคือง” ลงอันเป็นผลจากการแข่งขัน ดังคำพูดของ “บุญ” ที่ว่า “รถเข็นจะชนกันตาย” การที่ “สว้าง” ต้องย้ายสถานที่ขายจากตลาดคลองเตยเนื่องจากมีผู้ค้าเพิ่มขึ้น รวมถึงทัศนะของผู้ค้า เช่น “ดาว” “ประเสริฐ” “หน้อย” “นิยม” “ยศ” “อำนาจ” “พร” และผู้ค้าคนอื่นๆ ที่ว่าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครจะต้องเพิ่มขึ้น สะท้อนถึงการที่ประชาชนเข้าสู่อาชีพการค้าอาหารมากขึ้นหลังภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในปี พ.ศ. 2540 ผู้ค้าต้องปรับตัวในรูปแบบต่าง ๆ กันเพื่อให้ให้อยู่รอดได้ โดยเฉพาะผู้ค้าในกลุ่มที่มีรายได้ระดับยังชีพ ซึ่งมีเงินทุนต่ำ ทำให้การปรับตัวในการประกอบอาชีพออกมาในรูปแบบต่าง ๆ เช่นการเปลี่ยนที่ขาย เช่น “สว้าง” การขายในเวลาที่ไม่



คนขาย เช่น “ป้าดาว” “ยศ” ส่วนผู้ค้าที่มีเงินทุนมากกว่า ปรับตัวด้วยการทดลองทำสินค้าชนิดใหม่ ๆ และปรับปรุงรสชาติของอาหารที่ตนขาย เช่น “นิยม” “อานาจ” “หน้อย” “พร” “ยศ” เป็นต้น ในขณะที่ผู้ค้าบางคนใช้ อรรถาธิบายที่ดี ความสะอาดของอาหาร การประหยัดและอดออม เป็นเครื่องมือในการรับมือกับการแข่งขันที่สูงขึ้น เป็นที่น่าสังเกตว่า การค้าขายเร็วทำให้ผู้ค้ามี “ภาษี” หรือ “ข้อได้เปรียบ” ผู้ค้าแผงลอย เนื่องจากการเคลื่อนที่ทำให้สามารถ “เข้าถึง” ผู้ซื้อได้ดีกว่า ดังที่ “อานาจ” บอกว่า “เราเดินเข้าไปหาลูกค้า ไม่ได้ขายอยู่เป็นที่ ขอให้มีความแข็งแรงของอวัยวะ สะอาด ยังก็ขายได้” และ “พาดิ” ผู้ค้าแผงลอยผลไม้พร้อมรับประทาน เริ่มมีความคิดที่จะเช่าขาย เนื่องจากการขายอยู่กับที่มีข้อจำกัด เพราะต้องรอให้ลูกค้าเดินเข้ามาซื้อ ทำให้ขายไม่ได้มากเท่าที่ควร เป็นต้น

### 3. อุปสงค์ต่ออาหารข้างทางและ “การบริโภคในที่สาธารณะ”

ในจำนวนผู้ค้า 20 คน มีผู้ค้าอาหารสดสองคน นอกนั้นเป็นผู้ค้าอาหารพร้อมรับประทาน 18 คน อาหารที่ขายมีทั้งอาหารหลัก อาหารว่าง ขนม การเข้าสู่อาชีพขายอาหารมาจากการประเมินอุปสงค์ต่ออาหารดังคำพูดที่ว่า “คนต้องกินทุกวัน” และอุปทานของอาหารในพื้นที่นั้น ๆ ดังคำพูดของผู้ค้าที่อธิบายถึงเหตุผลของการเลือกขายอาหารบางชนิดว่า “แถวนี้ไม่มีคนขาย” ในด้านอุปสงค์ต่ออาหารนั้น อาหารที่ราคาย่อมเยา เช่น ไข่ปิ้ง ไส้กรอกอีสาน ก๋วยเตี๋ยว ข้าวเหนียวปิ้ง ซึ่งเป็นแหล่งอาหารที่มีความสำคัญสำหรับผู้บริโภคที่มีรายได้น้อย ในขณะที่ ไก่ทอด ข้าวขาหมู บะหมี่เกี๊ยว ไก่ย่างห่าดาว เป็นอาหารที่มีราคาสูงขึ้นมา ประเด็นที่สะท้อนออกมาเช่นกันจากข้อคิดเห็นของผู้ค้าข้างต้นก็คือ การหมุนเวียนที่รวดเร็วของเงิน จากอาชีพขายอาหาร ซึ่งยืนยันข้อค้นพบในบทที่สี่ ในด้านเหตุผลที่ผู้ค้าเลือกประกอบอาชีพขายอาหาร รวมทั้งผลการศึกษากับผู้ซื้ออาหารข้างทางด้วย

### 4. ปัจจัยด้านอุปทาน : ความหลากหลายของอาหารและทักษะความรู้เกี่ยวกับอาหารและปัจจัยด้านอื่น ๆ

อาหารที่ผู้ค้าที่เป็นกรณีศึกษาจำหน่ายสะท้อนถึงความหลากหลายของอาหาร ซึ่งแตกต่างกันทั้งในด้านประเภทและชนิดของอาหารรวมทั้งมือของอาหารที่รับประทานในแต่ละวัน ดังที่ได้กล่าวไว้ในบทที่ 3 ดังพบว่า มีทั้งผู้ค้าอาหารสด คือ “มาลี” และ “ระวี” ซึ่งค้าผัก ผู้ค้า

อาหารปรุง ได้แก่ “ส่วาง” “ดาว” “บุญ” “สมใจ” “ประเสริฐ” “ยศ” “เพ็ญ” “จันทร์” “มะลิ” “พร” และ “สมศักดิ์” ผู้ค้าอาหารปรุงสำเร็จ ก็คือ “กึ่ง” “มาลี” ซึ่งขายน้ำพริกและกับข้าว “วันชัยและรุ่ง” ขายกับข้าว ส่วนอาหารสำเร็จรูปนั้นแทรกอยู่ในกลุ่มผู้ค้าที่กล่าวมาแล้ว กล่าวคือ “มาลี” ขายน้ำพริกแกงคู่ ไปกับผักสด “วดี” ขายขนมทองหยอด ฝอยทอง ซึ่งซื้อสำเร็จจากตลาด ควบคู่ไปกับ ก๊วยเจ๋ง มั่นเชิ่อมที่เธอประกอบเอง เช่นเดียวกับ “มะลิ” ที่ขายขนมไทยสำเร็จรูปคู่ไปกับ ส้มตำด้วย ผู้ค้าเครื่องดื่ม ได้แก่ “นิยม” และ “อำนาจ” และ “วดี” ส่วนผู้ค้าผลไม้ก็คือ “พาณี”

อาหารเหล่านี้มีทั้งที่เป็นอาหารมื้อหลัก คือ กับข้าว ก๊วยเตี๋ยว ข้าวขาหมู อาหารว่าง เช่น ส้มตำ ซึ่งรับประทานได้ทั้งวัน ไม่จำกัดมื้อ และยังมีก๊วยเจ๋ง ข้าวเหนียวปิ้ง อาหารว่างซึ่งสามารถรับประทานเป็นมื้อหลักได้ด้วย รวมทั้งยังมี อาหารหวาน ผลไม้ และเครื่องดื่ม ซึ่งอาจรับประทานเป็นส่วนหนึ่งของมื้ออาหาร หรือ รับประทานต่างหากก็ได้ และที่น่าสนใจก็คือ ในจำนวนอาหารที่ขายนี้ ยังสามารถจำแนกเป็นอาหารตามความเชื่อทางศาสนาได้เช่นกัน เช่น ก๊วยเจ๋ง สามารถจัดอยู่ในกลุ่มอาหาร “มังสวิรัต” ได้ด้วย ดังคำบอกเล่าของ “จันทร์” ผู้ค้าก๊วยเจ๋งที่ว่า “ช่วงทานเจ ยิ่งขายดี...” เป็นต้น หากจำแนกตามที่มาของอาหาร ยังพบว่ามีทั้งอาหารที่ริเริ่มโดยชาวจีนในอดีต คือ ข้าวขาหมู บะหมี่เกี๊ยว อาหารไทย เช่น น้ำพริก อาหารอีสาน เช่น ส้มตำ ไข่กรอกอีสาน เป็นต้น นอกจากนั้นชนิดของอาหารที่ผู้ค้าขาย ยังสะท้อนถึงค่านิยมของอาหารในแต่ละพื้นที่ เช่น ในกรณีของ “กึ่ง” และ “มาลี” ที่ขายอาหารประเภทน้ำพริก ขนมจีน อาหารที่ “วันชัย” ขายเป็นอาหารรสจัด ซึ่งผู้ขายกำหนดตามความต้องการของผู้บริโภค ดังที่ วันชัย กล่าวว่า “คนแถวนี้กินอย่างนี้” อาหารประเภท “อาหารว่าง” หรือ “อาหารกินเล่น” มีช่วงเวลาการขายที่ยาวนานกว่าอาหารมื้อหลัก ดังปรากฏว่าผู้ค้าที่ขาย “ข้าวเหนียวปิ้ง” “ก๊วยเจ๋ง” มีระยะเวลาการขายนานกว่าผู้ค้าอาหารหลัก เช่น ข้าวขาหมู น้ำพริก เป็นต้น ความหลากหลายเหล่านี้ แสดงถึงโอกาสในการประกอบอาชีพ หากผู้ค้ามีความรู้เกี่ยวกับอาหารและเข้าใจค่านิยมของผู้บริโภค นอกจากนี้ในกลุ่มกรณีศึกษาไม่ปรากฏว่ามีผู้ค้าอาหาร “ฝรั่ง” เช่น แซนวิช

นอกจากความแตกต่างของประเภทอาหารตามการจำแนกข้างต้น กรณีศึกษาสะท้อนถึงความแตกต่างของชนิดอาหารอันเป็นผลจากกรรมวิธีการปรุงที่แตกต่างกัน (แต่ไม่ใช่ด้วยการใช้ส่วนผสมที่แตกต่างกัน ดังที่ปรากฏในงานของ ภาวิวรรณ นรพัลลภ, 2536) ดังที่พบว่าผู้ค้ามากกว่าหนึ่งรายสามารถประกอบอาชีพได้ด้วยวัตถุดิบชนิดเดียวกันที่มีวิธีการในการประกอบต่างกัน เช่น ก๊วยเจ๋งสามารถนำมาทอดหรือปิ้งหรือเชื่อมก็ได้ หากนำมาทอดก็สามารถเลือกประกอบอาหารชนิดที่ใกล้เคียงกันได้อีก คือ ไช้กระเทียมหรือมันทอด ดังปรากฏในกรณีของ “จันทร์” หรือหากนำมาปิ้งก็สามารถขายอาหารที่ใกล้เคียงกันได้เช่นกัน ดังกรณีของ “ส่วาง” ที่ขายข้าวเหนียวปิ้งควบคู่

ไปกับกล้วยปิ้งด้วย หากนำมาเชื่อม ก็สามารถขายควบคู่ไปกับมันเชื่อม ดังในกรณีของ “วดี” เนื่องจากใช้วัตถุดิบบางส่วน เช่นน้ำตาล และ ภาชนะที่ใช้ประกอบรวมกันได้ ในกรณีของอาหารประเภทเนื้อสัตว์ เช่น ไก่ ในคลองเตยก็มีทั้งผู้ค้า ไก่ทอด ในห้างเทสโก้ โลตัส และ ไก่ย่างห้าดาว ซึ่งเป็นการปรุงไก่ด้วยวิธีการย่าง เป็นต้น

ความรู้เกี่ยวกับการประกอบอาหารของผู้ค้ามาจากหลายทาง ผู้ค้าเช่น “สมศักดิ์” “วันชัย” “มะลิ” ประกอบอาหารเป็นมาก่อน ส่วนผู้ค้าเช่น “กิง” “ประเสริฐ” “ยศ” “พร” “อานาจ” “นิยม” และ “จันทร์” มาเรียนรู้ทักษะในการประกอบอาหารเมื่อเข้ามาอยู่ในกรุงเทพฯ แล้ว โดยลักษณะการเรียนรู้ทั้งที่มีผู้สอนแนะนำ และเรียนรู้ด้วยตนเอง ในการประกอบการค้าผู้ค้าบางคนขายสินค้าชนิดเดียวไม่มีการเปลี่ยนแปลง เช่น “สมใจ” ผู้ค้าไก่ย่างในเขตดินแดง “พาณี” ผู้ค้าผลไม้ “เพ็ญ” ผู้ค้าข้าวเหนียวปิ้ง ซึ่งประกอบการค้ามากกว่าสิบปี ในขณะที่ผู้ค้าในเขตคลองเตย ส่วนใหญ่ผ่านการปรับเปลี่ยนชนิดของอาหาร ซึ่งส่วนหนึ่งน่าจะเป็นผลจากภาวะการแข่งขัน ที่ทำให้ผู้ค้าต้องปรับเปลี่ยนเรียนรู้ตลอดเวลา ดังเช่นกรณีของ “อานาจ” ผู้ค้าน้ำสมุนไพรมะนาว ที่ให้ความสำคัญอย่างมากต่อการปรับเปลี่ยนและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ของตน เช่นเดียวกับ “ป้ากิง” ซึ่งขายทั้งน้ำพริก และ อาหารปรุงสำเร็จ

นอกจากความหลากหลายของอาหาร และความรู้ด้านอาหารของผู้ค้าแล้ว ปัจจัยที่ยังมีความสำคัญต่อการเลือกประกอบอาชีพก็คือ ปัจจัยด้านทุน ความยากง่ายในการทำ ความถนัด และราคาของอาหารด้วย ซึ่งทุกประการข้างต้นยกเว้นเรื่องราคาสอดคล้องกับผลการศึกษาเชิงปริมาณ ดังจะพบว่า ประเภทอาหาร รูปแบบการค้า (หาบเร่หรือแผงลอย) มีระดับการลงทุนที่แตกต่างกัน ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาเกี่ยวกับมูลค่าสินค้าในแต่ละวันในบทที่สี่ กล่าวคือพบว่า ผู้ค้าอาหารสดในตลาดนัด คือ “มาลี” และ “ระวี” ลงทุนในแต่ละวันมากที่สุด เงินลงทุนนี้รวมทั้ง ค่าวัตถุดิบ ค่าขนส่งวัตถุดิบหรือค่ารถไป-กลับจากตลาด และค่าเช่าพื้นที่ขายในตลาดนัด ผู้ค้าอาหารปรุงมีระดับการลงทุนที่แตกต่างกัน “ดาว” และ “กิง” ซึ่งเป็นผู้ค้า หาบเร่ในระดับยังชีพ ลงทุนวันละ 200-300 บาท และ 300-400 บาทตามลำดับ ทั้งสองคนไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ “ดาว” มีค่าใช้จ่ายเดินทางด้วยรถเมล์ไป-กลับรายวันจาก คลองเตยไปตลาดมหานาค “นิยม” “อานาจ” ซึ่งเป็นผู้ค้าในระดับมีเงินออมก็เช่นกัน ในขณะที่ “สว่าง” ต้องเสีย ค่าเช่าพื้นที่ให้เจ้าหน้าที่เทศกิจเดือนละ 200 บาท “ประเสริฐ” “พร” และ “หน้อย” ผู้ค้าที่มีเงินออมมีระดับการลงทุนที่สูงกว่าผู้ค้ากลุ่มแรกมาก เนื่องจาก ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ขายซึ่งเป็นที่ยอดอกชน นอกเหนือไปจากค่าวัตถุดิบที่ต้องใช้ในแต่ละวัน ผู้ค้าเหล่านี้มีรายได้จากการขายเพียงพอสำหรับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เหล่านี้

ความยากง่ายในการทำ ก็มีความสำคัญเช่นกัน ดังพบว่า ผู้ค้าเลือกขายอาหารที่ขายอยู่ด้วยเหตุผลนี้ด้วย ดังที่ “ดาว” เลือกขายไข่ปิ้งแทนขนมจีนน้ำยาที่มีกระบวนการทำที่ซับซ้อนกว่า “จันทร์” เลือกขายกล้วยทอด แทนการขายเต้าหู้ทอด เนื่องจากเต้าหู้ทอดต้องมีน้ำจิ้ม ซึ่งทำให้กระบวนการประกอบยุ่งยาก ซับซ้อนขึ้นไปอีก ในบางกรณีปัจจัยด้านความยากง่ายนี้ต้องพิจารณาควบคู่ไปกับปัจจัยด้านความถนัดและอายุของผู้ค้าและการมีแรงงานในครอบครัวด้วย เช่นในกรณีของ “ดาว” ผู้ค้าอายุ 55 ปีข้างต้น “สมใจ” ผู้ค้าส้มตำ ไก่ย่าง วัย 43 ปี ที่กล่าวว่า “มันถนัดทำอย่างนี้ ทำอย่างอื่นไม่เป็น” ซึ่งประกอบการค้าคนเดียว ยังเพิ่ม น้ำตกหมู ต้มเครื่องในหมู เข้าไปในรายการอาหารที่เธอขายด้วย ในขณะที่ “หน้อย” ผู้ค้าข้าวขาหมู ซึ่งมีกรรมวิธีการปรุงที่ “การต้มและเคี่ยว” ต้องใช้เวลา “ข้ามคืน” นั้น นอกจากมีประสบการณ์ในการขายข้าวขาหมูมากกว่า 30 ปีแล้ว ยังมีน้องสาวและหลานเป็นกำลังสำคัญในการจัดซื้อวัตถุดิบและทำขาหมูด้วย

ราคาของอาหาร ก็เป็นปัจจัยที่มีความสำคัญต่อการเลือกอาหารที่ขาย “ดาว” เลือกขาย ไข่ปิ้ง ในราคา 3 ฟอง 10 บาท “บุญ” เลือกขาย แหนมและไส้กรอกอีสาน ราคาไม้ละ 5 บาท เพราะตระหนักดีถึงสภาพทางเศรษฐกิจของผู้ซื้อในบริเวณที่ตนขายอาหารอยู่ “เพ็ญ” ก็เช่นกัน แม้ว่าในกรณีของ “เพ็ญ” นั้น การตั้งราคา “ข้าวเหนียวปิ้ง” ไว้ที่ 2.50 บาท แทนที่จะเป็น 5 บาทดังราคาทั่วไป (ดังที่ “สรวง” ผู้ค้าอาหารชนิดเดียวกันตั้งราคาไว้) ยังแสดงถึง ความคิดสร้างสรรค์ในด้านการตั้งราคา (Pricing) การตั้งราคาของ “เพ็ญ” ทำให้ส่วนต่างของกำไร (Profit margin) ต่ำอันเป็นผลให้เธอต้องขายในปริมาณ (Sale volume) ที่มาก เพื่อที่จะให้ รายได้ต่อวันมากพอ ซึ่งในกรณีของ “เพ็ญ” เป็นไปได้ เนื่องจากเธอมีแม่ และ บุตรสาว ช่วยห่อข้าวเหนียว ทั้งแม่และลูกสาวจึงเปรียบเสมือนแรงงานในครอบครัว ในธุรกิจแบบครอบครัว (Family enterprise) นี้ ในขณะเดียวกัน “เพ็ญ” ยังมีกำลังพอที่จะทำงานหนักและมากชั่วโมงในแต่ละวัน กล่าวคือเธอออกเข็นขายในช่วงบ่าย และขายถึงเกือบ 18.00 น. ทุกวัน

## 5. นโยบายของรัฐ

นอกเหนือจากนโยบายการพัฒนาของรัฐที่เอื้ออำนวยต่อภาคอุตสาหกรรมและการเติบโตของกรุงเทพมหานครที่ทำให้ชาวชนบทต้องมุ่งหน้าแสวงหาโอกาสสร้างรายได้ในกรุงเทพมหานครแล้ว ผู้ค้ายังเผชิญกับนโยบายจำกัดการประกอบอาชีพด้วยการกำหนดพื้นที่ที่ผ่อนผันให้ประกอบการค้าของกรุงเทพมหานคร ซึ่งมีผลกระทบอย่างสำคัญต่อการประกอบอาชีพ

ของผู้ค้า โดยเฉพาะผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพ ซึ่งประกอบอาชีพบนถนน เช่น “ดาว” “บุญ” ผู้ค้าสองคนนี้ใช้วิธี “หลบเลี่ยง” ด้วยการเปลี่ยนเวลาขาย ในขณะที่ผู้ค้าในชุมชน เช่น “กิง” ไม่ได้กล่าวถึงปัญหากับเจ้าหน้าที่เทศกิจมากนัก สำหรับผู้ค้าอาหารข้างทางซึ่งที่ทุนรอนที่จำกัด พื้นที่สาธารณะมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการประกอบอาชีพ ผู้ค้าจึงมีความนิยมชมชอบในผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครคนปัจจุบันที่มีนโยบายสนับสนุนการประกอบอาชีพอาหารข้างทางอย่างชัดเจน อาจกล่าวได้ว่าภายใต้กรอบนโยบายจำกัดการประกอบอาชีพในพื้นที่สาธารณะข้างต้น ก็ยังมี “พื้นที่” ส่วนหนึ่งให้ผู้ค้าได้ประกอบอาชีพมีรายได้เลี้ยงตนเองและครอบครัวได้ โดย “พื้นที่” ดังกล่าวมีความยืดหยุ่นเปลี่ยนไปตามนโยบายของผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครแต่ละคนที่ได้รับการเลือกตั้ง แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าการเลือกตั้งผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครแต่ละครั้งนั้น ผู้ไปใช้สิทธิมากที่สุดก็คือคนในชุมชนแออัด ดังนั้นผู้ที่ได้รับการเลือกตั้งต้องมีนโยบายสนับสนุนคนจน มิฉะนั้นโอกาสที่จะได้รับเลือกตั้งจะมีน้อย ยกเว้นกรณีที่ผู้เลือกตั้งไม่มีทางเลือกที่ดีกว่า เนื่องจากทุกคนเน้นความสะอาดและสภาพแวดล้อม ซึ่งเป็นนโยบายที่สอดคล้องกับความต้องการของคนชั้นกลาง

ในด้านนโยบายการสนับสนุนการประกอบอาชีพนั้น พบว่าในกรณีของโครงการธนาคารประชาชน กรณีศึกษาสามราย ที่เป็นสมาชิกของโครงการไม่ได้สะท้อนการเงินตามวัตถุประสงค์ของโครงการธนาคารประชาชนมากนัก ผู้ค้าที่น่าจะได้รับประโยชน์จากโครงการธนาคารประชาชน คือผู้ค้าที่ขาดเงินหมุนเวียน เช่น ผู้ค้าในกลุ่มระดับยังชีพในคลองเตย กลับมีความลังเลที่จะกู้เงินจากโครงการ เนื่องจากเกรงว่าจะไม่สามารถผ่อนชำระหนี้ได้ ในขณะเดียวกันผู้ค้ากลุ่มที่มีเงินออมและประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ ก็ปฏิเสธที่จะเป็นสมาชิก ด้วยเหตุผลที่ว่า “ไม่ต้องการเป็นหนี้” และ “มีทุนอยู่แล้ว” สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ไม่ได้สะท้อนว่าโครงการธนาคารประชาชนไม่มีความจำเป็น แต่สะท้อนว่า สำหรับผู้ที่ต้องการเงินทุนประกอบอาชีพจริง ๆ เงื่อนไขของโครงการธนาคารประชาชนไม่เอื้ออำนวย ส่วนผู้ที่มีเงินทุนประกอบอาชีพแล้ว ต้องการการสนับสนุนด้านอื่น ๆ ด้วย การสนับสนุนด้านเงินทุนประการเดียวไม่เพียงพอ ในทางตรงกันข้ามการค่อย ๆ สะสมทุนด้วยตนเองจะเป็นวิธีการทำธุรกิจที่มีความยั่งยืนมากที่สุด ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว

มูลเหตุทั้งห้าประการมีบทบาทสำคัญต่อ “การสร้าง” ผู้ค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร และอธิบายการคงอยู่ของผู้ค้าอาหารข้างทาง นอกจากนั้นผู้ค้ามิได้มีลักษณะเดียวกันทั้งหมด (Homogeneous) ดังพบว่าผู้ค้าประเมินความสำเร็จของตนเองแตกต่างกัน ผู้ค้าที่ประเมินตนเองว่าเป็นผู้ประสบความสำเร็จในระดับ “ยังชีพ” นั้น บางครั้งใช้คำเรียกตนเองว่าเป็นผู้ “หาเช้ากินค่ำ” ผู้ค้ากลุ่มนี้มีทั้งที่มีรายได้พอยังชีพ และ รายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ ต้อง

กู้เงินจากแหล่งเงินกู้ “นอกระบบ” มาใช้จ่ายในครอบครัว ส่วนผู้ค้าที่ประเมินตนเองว่ามีเงินออมนั้นมีทั้งที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพและไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ โดยคำว่า “ขยายการประกอบอาชีพ” ของผู้ค้าหมายถึง การเพิ่มสินค้าอย่างเป็นกิจจะลักษณะการเปิดร้าน อันหมายถึงการต้องใช้จ่ายเงินลงทุนเพิ่ม ในกรณีของหาบเร่ จะถือว่า การตั้งแผงเป็นการขยายการค้า ด้วยผู้ค้าในระดับความสำเร็จต่าง ๆ กันเหล่านี้มีทั้ง “ความเหมือน” และ “ความต่าง” และในหลายกรณีในกลุ่มผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับเดียวกันก็มีความหลากหลาย เช่นกัน ทำให้การพิจารณาตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพต้องตระหนักถึงปัจจัยด้านอื่น ๆ ด้วย นอกจากนี้ในจำนวนกรณีศึกษา 20 ราย มีผู้ค้าที่ไม่ประสบความสำเร็จในอาชีพ ต้องเลิกประกอบอาชีพ 2 ราย

## 6. ตัวบ่งชี้ความ (ไม่) สำเร็จในการประกอบอาชีพ

การพิจารณาในภาพรวมพบว่ากรณีศึกษาผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จต่าง ๆ กันนี้ สะท้อนถึงตัวบ่งชี้ความสำเร็จ และตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จ ซึ่งเป็นทั้งตัวบ่งชี้ในระดับโครงสร้าง และตัวบ่งชี้ในระดับบุคคล ซึ่งมีความเชื่อมโยงกัน ตัวบ่งชี้ในระดับโครงสร้างได้แก่ ทำเลการค้าที่มั่นคง ซึ่งนโยบายของรัฐมีบทบาทสำคัญ ส่วนตัวบ่งชี้ในระดับบุคคลได้แก่ อายุ เพศ การสนับสนุนจากครอบครัว ความมีเสถียรภาพในครอบครัว ซึ่งปรากฏในรูปของการไม่มีปัญหาความสัมพันธ์ในครอบครัว การไม่มีภาวะเจ็บป่วย และไม่มีภาระด้านการเลี้ยงดูสมาชิกมากจนเกินกำลัง การอดออม ซึ่งตรงข้ามกับการเล่นการพนัน อบายมุข และการใช้จ่ายในลักษณะบริโภคนิยม แรงจูงใจในการออม การมีเครือข่ายทางสังคม และความเป็นมืออาชีพ อันปรากฏในด้านรสชาติของอาหาร ภาพลักษณะด้านความสะอาดอันปรากฏในรูปของอาหารที่สะอาด การแต่งกายของผู้ค้า อหิยาศัยของผู้ค้า และความรู้ในด้านต่าง ๆ เช่นการวางแผนการค้า การคำนวณต้นทุนกำไร การวางแผนการเงิน การปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ และสุดท้าย แต่ไม่ได้หมายความว่าสำคัญน้อยที่สุด คือความขยันและอดทน ส่วนตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพได้แก่ อายุ หนี้สิน ภาระการเลี้ยงดูสมาชิกในครอบครัว การใช้จ่ายโดยไม่อดออม อบายมุข ซึ่งจะวิเคราะห์ร่วมกันไป

## วิเคราะห์กรณีศึกษาตามระดับความสำเร็จ

### 1. ผู้ค้ารายได้ระดับเลี้ยงชีพ

#### 1.1 คุณลักษณะทั่วไป

ผู้ค้าในกลุ่มนี้เป็นผู้ค้าหาบเร่สองคน แฉงลอยสี่คน เป็นผู้หญิงทั้งหมด เป็นผู้ค้าในเขตคลองเตยสี่คน ดินแดงสองคน ผู้ค้าในกลุ่มที่ประสบความสำเร็จในระดับยังชีพในเขตคลองเตย ได้แก่ “สว่าง” “ดาว” “กิง” และ “บุญ” ส่วนในเขตดินแดง ได้แก่ “สมใจ” และ “พาณี” อาหารที่ขายมีทั้ง อาหารปรุง อาหารปรุงสำเร็จ และผลไม้ ไม่มีผู้ค้าอาหารสด ผู้ค้าเหล่านี้มีภูมิลำเนาทั้งในกรุงเทพมหานครและต่างจังหวัด ผู้ค้าที่อยู่ในเขตคลองเตยล้วนมีอายุมากกว่า 50 ปีขึ้นไป ส่วนผู้ค้าในเขตดินแดงมีอายุน้อยกว่ามาก คือ 33 ปี และ 40 ปี ผู้ค้ามีระดับการศึกษาสูงสุดเพียงชั้นประถมศึกษาปีที่หก และมีผู้ค้าบางคนไม่ได้เรียนหนังสือ แต่ก็สามารถประกอบอาชีพมีรายได้เลี้ยงตนเองและครอบครัวได้ ระยะเวลาประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานครมีตั้งแต่หกปี ถึง 28 ปี ผู้ค้าที่มีอายุการประกอบอาชีพไม่ถึง 10 ปี สองคน คือ “บุญ” และ “สมใจ” นั้น ในความเป็นจริงมีระยะเวลาการประกอบอาชีพที่ยาวนานกว่านี้มาก กรณีของ “บุญ” นั้นอาจเรียกได้ว่า ประกอบอาชีพค้าอาหารมาเป็นเวลา 37 ปี คือตั้งแต่อพยพเข้ามาอยู่ในกรุงเทพมหานคร และในเส้นทางอาชีพได้มีการขยับฐานะขึ้นเป็นผู้ประกอบการขนาดเล็ก แต่เมื่อไม่สามารถเผชิญกับการแข่งขันกับสถานประกอบการขนาดใหญ่ได้ จึงได้หันกลับมาประกอบอาชีพแฉงลอยค้าอาหารอีกครั้ง และเห็นว่าตนเองเป็นผู้ค้าในระดับ “ยังชีพ” เท่านั้น ส่วน “สมใจ” นั้น ช่วยครอบครัวประกอบอาชีพมาเป็นเวลาหลายปี ก่อนที่จะรับช่วงการค้าของครอบครัวต่อจากมารดา คุณลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้าปรากฏในตารางที่ 6.3

#### 1.2 ภูมิลำเนาและการย้ายถิ่น

โดยเฉลี่ยผู้ค้าในเขตคลองเตยมีระยะเวลาการย้ายถิ่นยาวนานกว่าผู้ค้าในเขตดินแดง และในเขตคลองเตยเองก็มีผู้ค้าที่อพยพมาจากจังหวัดรอบกรุงเทพฯ คือ นนทบุรี และสมุทรปราการ และภาคตะวันออกเฉียงเหนือ อายุการย้ายถิ่นที่ไม่ยาวนานนักของผู้ค้าเช่น “กิง” ซึ่งอพยพมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ในปี พ.ศ. 2528 ก็ชี้ให้เห็นว่า การอพยพเข้าสู่คลองเตยเป็นไปอย่างต่อเนื่อง (และโดยเฉพาะเมื่อพิจารณาควบคู่กับผู้ค้าในกลุ่มที่มีเงินออมเช่น “ประเสริฐ” และ “ยศ” ซึ่งมีอายุการย้ายถิ่นไม่ถึง 10 ปี ในขณะที่ผู้ประกอบอาชีพในเขตดินแดงมีระยะเวลาการย้ายถิ่นโดยเฉลี่ยต่ำกว่า ที่สำคัญคือผู้ค้าทุกคนในเขตคลองเตยยกเว้น “ดาว” ล้วนระบุว่ามีความเครียดทางสังคม เช่นเพื่อน ญาติพี่น้อง ซึ่งมีบทบาทสำคัญต่อการ

ตารางที่ 6.3

คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกรณีศึกษาผู้ดำรงระดับเลี้ยงชีพ

คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม		"สว่าง"	"ดาว"	"กิ่ง"	"บุญ"	"สมใจ"	"พาสี"
1	อายุ	53 ปี	55 ปี	56 ปี	56 ปี	33 ปี	40 ปี
2	เพศ	หญิง	หญิง	หญิง	หญิง	หญิง	หญิง
3	ภูมิลำเนา	นนทบุรี	ชัยภูมิ	นครราชสีมา	สมุทรปราการ	กรุงเทพมหานคร	ศรีสะเกษ
4	อาชีพเดิม	เกษตรกร	เกษตรกร	เกษตรกร	เกษตรกร	อาชีพอิสระรับจ้าง	เกษตรกร
5	ระยะเวลาในกรุงเทพมหานคร	28 ปี	30 ปี	18 ปี	37 ปี	15 ปี	20 ปี
6	ระยะเวลาประกอบอาชีพ	28 ปี	27 ปี	18 ปี	6 ปี *	7 ปี **	15 ปี
7	รายได้จากคู่สมรส	-	มี	-	-	มี	-
8	อาชีพดั้งเดิม	รับจ้างทั่วไป	รับจ้างทั่วไป	อาชีพอิสระขายอาหารปรุงสำเร็จ	ขายผลไม้	ช่วยครอบครัวขายส้มตำ/รับจ้างเย็บผ้า	รับจ้างทำงานบ้าน
9	ลักษณะการประกอบอาชีพ	มีคู่สมรสช่วย	ประกอบการค้าคนเดียว	ประกอบการค้าคนเดียว	ประกอบการค้าคนเดียว	ประกอบการค้าคนเดียว	ประกอบการค้าคนเดียว



		ตารางที่ 6.3 (ต่อ)					
	คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม	"ส่ว่าง"	"ดาว"	"กิ่ง"	"บุญ"	"สมใจ"	"พาสี"
10	ประเภทการค้า	แผงลอย	หาบเร่	หาบเร่	แผงลอย	แผงลอย	แผงลอย
11	เขต	คลองเตย	คลองเตย	คลองเตย	คลองเตย	ดินแดง	ดินแดง
12	อาหารที่ขาย	อาหารว่าง กล้วยปิ้ง/ข้าวเหนียว ปิ้ง	อาหารว่าง ไข่ปิ้ง	อาหารมีหลัก น้ำพริก/อาหารปรุง สำเร็จ	อาหารว่าง แฮม/ไส้กรอกอีสาน	อาหารมีหลัก/อาหาร ว่าง ส้มตำ/ข้าวเหนียวไก่ ย่าง	อาหารว่าง ผลไม้พร้อมรับ ประทาน
13	การเปลี่ยนแปลง/เพิ่ม/ลดสินค้า	มี	มี	มี	มี	มี	ไม่มี
14	การลงทุน/วัน	600-700 บาท	200-300 บาท	300-400 บาท	300-400 บาท	700-1,000 บาท	400-500 บาท
15	กำไร/วัน	400-500 บาท	200-300 บาท	200-300 บาท	200-300 บาท	400-500 บาท	300-400 บาท
16	สถานที่ขาย	ริมถนน นอกจุดผ่อน ผัน	ริมถนน นอกจุดผ่อน ผัน	ในชุมชน	ริมถนน นอกจุดผ่อน ผัน	ในซอย	ในซอย

\* หากนับตั้งแต่เริ่มต้น ระยะเวลาประกอบอาชีพขายอาหาร 37 ปี แต่ระยะเวลาที่เป็นแผงลอยขายอาหารปัจจุบัน 6 ปี

\*\* เคยช่วยแม่ขายมาก่อน

ย้ายถิ่น และให้ความช่วยเหลือในช่วงต้นของการอพยพเข้าสู่กรุงเทพมหานคร รวมทั้งมีบทบาทต่อการเข้าสู่อาชีพค้าอาหารด้วย ดังเช่น “กิ้ง” เรียนรู้วิธีการทำอาหารจากนางสาว “บุญ” เข้าสู่อาชีพขายผลไม้ด้วยการลงทุนกับเพื่อน

ผู้ค้าในกลุ่มนี้ที่ผู้อพยพจากชนบทอาจเรียกได้ว่ามีพื้นเพเป็นชาวนาที่ไม่มีพื้นที่ประกอบอาชีพ อันนอกจากจะอธิบายถึงเหตุที่ทำให้ต้องอพยพเข้าสู่กรุงเทพมหานครแล้วยังอธิบายการไม่เชื่อมโยงกับภาคชนบทอีกต่อไป ดังกรณีผู้ค้าไข่มุก “ปาดาว” ที่ไม่ได้ติดต่อกับพี่น้องอีกต่อไป ถือได้ว่าผู้ค้ากลุ่มนี้เป็นผู้ย้ายถิ่นถาวร จนอาจเรียกได้ว่าเป็นชาวกรุงเทพมหานคร

### 1.3 การเข้าสู่อาชีพและพัฒนาการในลักษณะ “วนเวียน”

การเข้าสู่อาชีพของผู้ค้าที่ย้ายถิ่นมาพักอาศัยก่อนหน้าเกี่ยวกับ “การสะสมประสบการณ์” ก่อนที่จะเข้าสู่อาชีพค้าอาหาร ผู้ค้าทั้งในเขตคลองเตยและดินแดงเริ่มต้นอาชีพในกรุงเทพมหานครจากการเป็นแรงงานรับจ้างก่อนที่จะเข้าสู่การประกอบอาชีพอิสระการประกอบอาชีพของผู้ค้าสูงอายุในคลองเตย เช่น “สว่าง” และ “กิ้ง” แสดงถึงการปรับเปลี่ยนวนเวียนในอาชีพ จากการเป็นแรงงานรับจ้าง สู่อุปการประกอบอาชีพอิสระ กลับไปเป็นแรงงานรับจ้าง และกลับมาสู่อาชีพอิสระอีกครั้งเมื่อสุขภาพร่างกายไม่แข็งแรงพอที่จะเป็นแรงงานรับจ้างอีกต่อไป ในขณะที่ในกรณีของ “บุญ” ความพลิกผันในอาชีพจากการเป็นผู้อพยพ “เสียผืนหมอนใบ” มาเป็นผู้ค้าอาหารสำเร็จ ยกระดับขึ้นเป็นเจ้าของร้านค้าของชำหรือ โชห่วย และลดระดับมาสู่การเป็นผู้ค้าแผงลอยขายไส้กรอก สะท้อนถึงลักษณะ “วนเวียน” อีกแบบหนึ่ง อันส่วนหนึ่งเป็นผลจากการพัฒนาเศรษฐกิจที่สนับสนุนการค้าแบบทันสมัย (ซึ่งแตกต่างโดยสิ้นเชิงจาก “ประเสริฐ” ในกลุ่มมีเงินออม ได้รับประโยชน์จากการเข้ามาของการค้าแบบทันสมัย โดย “ประเสริฐ” สามารถขยับฐานะจากผู้ค้าไก่ทอดในชุมชน เข้ามาขายไก่ทอดในห้างเทสโก้ โลตัส ซึ่ง เจือปนในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นอายุ ระดับการศึกษา เครือข่ายทางสังคม ประเภทอาหารที่ขาย และเงินทุน อาจเป็นคำอธิบายถึงความแตกต่างระหว่างผู้ค้าสองคนนี้ได้) ในกรณีของ “ดาว” การวนเวียนปรากฏในรูปของการเปลี่ยนผลิตภัณฑ์จาก อาหารที่ใช้ทุนต่ำ คือ เครื่องดื่ม มาสู่อาหารที่ใช้ทุนสูงคือขนมจีนน้ำยา และย้อนกลับไปทำอาหารที่ใช้ทุนต่ำ คือ ไข่มุก ในที่สุด การวนเวียนในกรณีของ “ดาว” นั้นนอกจากจะอธิบายได้ด้วยความสูงอายุ อันทำให้ไม่สามารถขายอาหารที่ใช้กระบวนการซับซ้อนเช่น ขนมจีนน้ำยาได้แล้ว ยังอาจต้องนำเรื่องพื้นที่ขาย และ เวลาที่ขายเข้ามาเป็นปัจจัยพิจารณาร่วมด้วย แม้ว่าประเด็นความสูงอายุจะมีน้ำหนักมากก็ตาม

การวนเวียนเข้าออกในอาชีพของผู้ค้าบางคนไม่ได้แสดงถึงการปรับเปลี่ยนในประเภทของสินค้าที่ขายมากนัก ดังจะเห็นได้ว่า ทั้ง “สว่าง” “กิง” หันกลับมาขาย ข้าวเหนียวปิ้ง และ น้ำพริก อันเป็นสินค้าที่เคยขายอยู่ แม้ว่าจะมีการทดลองทำอาหารประเภทอื่นที่ใกล้เคียงกันขายก็ตาม (“สว่าง” ขายลูกชิ้นปิ้ง “กิง” ขายแกงเผ็ด) ซึ่งลักษณะนี้พบเช่นกันในงานศึกษาผู้ค้าแผงลอยอาหารที่มีรายได้ระดับยังชีพของชมลดา โลไพบูลย์ (Chomlada Lopaiboon, 1991) การปรับเปลี่ยนข้างต้นสะท้อนถึงความพยายามในการปรับตัวของผู้ค้าและความพยายามในการดิ้นรนพึ่งตนเองอย่างที่สุดของผู้ค้าเพื่อที่จะมีรายได้ โดยไม่ยอมแพ้ต่อความยากจน รวมทั้งแสดงให้เห็นถึงบทบาทที่สำคัญของการค้าอาหารข้างทางในฐานะที่เป็นอาชีพ “ที่พึ่งสุดท้าย” ของผู้ค้าเหล่านี้ ทั้งหมดนี้มีลักษณะที่ตรงข้ามโดยสิ้นเชิงกับข้อเสนอเรื่องวัฒนธรรมแห่งความยากจนของ ออสการ์ เลวิส (Lewis, 1968) และ เอ็ดเวิร์ด แบinfeld (Banfield, 1970) ซึ่งเสนอว่าคนจนนั้นมีลักษณะที่สิ้นหวัง และ “สยบ” ต่อความยากจน อันเป็นผลให้จมปลักอยู่กับความยากจน ไม่สามารถ “ลืมตาอ้าปาก” ได้ คนจนยังมีลักษณะที่ให้ความสำคัญกับ “ปัจจุบัน” และขาดการมองอนาคตซึ่งก็ไม่ตรงกับข้อค้นพบจากกรศึกษาครั้งนี้เช่นกัน ดังพบว่าผู้ค้าเช่น “สว่าง” “กิง” พยายามออมเงินกับกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการศึกษาของหลาน อย่างไรก็ตาม คาดเดาได้ไม่ยากว่า บุตรสาวของ “กิง” จะ “รับช่วง” ประกอบอาชีพขายอาหารข้างทางต่อไป

ส่วนกรณีของ “สมใจ” นั้น อาจกล่าวได้ว่าการเข้าสู่อาชีพเป็นการ “รับช่วง” ต่อจากมารดา และพัฒนาการของอาชีพมีลักษณะ “วนเวียน” เช่นกัน กล่าวคือ การประกอบการค้ามีขนาดเล็กถึง เมื่อเปรียบเทียบกับการใช้ครกสองใบในสมัยที่แม่ขายมาเป็นครกใบเดียวในสมัยของเธอ แม้ว่าสมใจจะเพิ่มชนิดสินค้าคือเพิ่มการขายน้ำตกหมู และ ต้มเครื่องในหมูเข้ามาในช่วงหลังก็ตาม พัฒนาการในลักษณะ “วนเวียน” นอกจากจะเป็นผลจากการเปลี่ยนแปลงของพื้นที่ที่มีผลกระทบต่อการประกอบอาชีพ โดยโรงงานเย็บผ้าที่เคยตั้งอยู่ใกล้เคียงและเป็นแหล่งงานสำคัญย้ายไปอยู่ที่รังสิต เป็นผลให้แรงงานที่เคยเป็นลูกค้าประจำส่วนหนึ่งหายไปด้วยแล้ว ยังเป็นผลจากการที่ “สมใจ” ยังไม่คิดปรับเปลี่ยนการประกอบอาชีพ ด้วยเหตุผลที่ว่า “มันถนัดอย่างนี้ ทำอย่างอื่นไม่เป็น” อันส่วนหนึ่งสะท้อนว่าการค้าที่เป็นอยู่ในปัจจุบันยังสามารถสร้างรายได้ให้แก่เธอได้ ทั้งนี้เมื่อพิจารณาจากข้อเท็จจริงที่ว่า “สมใจ” ยังคงเป็นผู้ค้าเพียงรายเดียวในซอยที่ขาย ขายส้มตำ ไก่ย่าง และ น้ำตก นอกจากนั้น “สมใจ” ยังเป็นผู้ค้าคนเดียวในกลุ่มนี้ที่การใช้จ่ายเงินสะท้อนลักษณะ “บริโภคนิยม” อันเป็นผลให้มีหนี้สินจำนวนมาก แม้จะมีกำไรต่อวันสูงกว่าผู้ค้าในระดับยังชีพทุกราย และ คู่สมรสก็มีรายได้ แต่ก็ยังมีสถานะเป็นผู้ค้าระดับยังชีพเท่านั้น ซึ่งต่างจากผู้ค้าอื่นที่อยู่ในละแวกเดียวกัน เช่น “จันทร์” และ “วดี”

#### 1.4 ลักษณะการประกอบการ การลงทุนและกำไร

ลักษณะร่วมประการหนึ่งของผู้ค้ากลุ่มนี้ก็คือ การเป็นผู้ประกอบการค้าคนเดียว คู่สมรสไม่มีบทบาทในอาชีพ (ยกเว้นกรณี “สว่าง” ที่สามีช่วยห่อข้าวเหนียวด้วย อันน่าจะเป็นเหตุผลที่ทำให้ มีจำนวนข้าวเหนียวมากพอที่จะให้บุตรนำไปจำหน่ายที่อุ้งถั่ววันละ 50 ห่อด้วย ทำให้มีรายได้ต่อวันเพิ่ม) อันเป็นลักษณะร่วมที่พบเช่นกันในผู้ค้าสตรีในกลุ่มที่มีระดับความสำเร็จที่สูงขึ้น ซึ่งในกรณีของผู้ค้าในกลุ่มที่มีเงินออม และประสงค์ขยายการค้าขึ้น การขาดการสนับสนุนจากคู่สมรสอาจจะไม่ส่งผลกระทบเท่ากับในกรณีของผู้ค้าในกลุ่มยังชีพ เนื่องจากการค้าที่เป็นอยู่พ้นจากระดับยังชีพไปแล้ว ไม่จำเป็นต้องอาศัยปัจจัยด้านคู่สมรสสนับสนุนเท่ากับผู้ค้าในระดับยังชีพ ซึ่งก็ตรงกับผลการศึกษาในเรื่องการสะสมทุนของผู้ประกอบการค้าในภาคใต้ ที่เสนอว่า ครอบครัวที่มีคู่สมรสช่วยประกอบอาชีพมีโอกาสสะสมทุนได้มากกว่า (ฉวีวรรณ ประจวบเหมาะ, 2544, น. 211-266) แต่ในกรณีของผู้ค้าระดับยังชีพเหล่านี้ นอกจากจะไม่มีคู่สมรสช่วยประกอบอาชีพแล้ว ยังมีภาระที่หนักจากการที่ต้องอุปการะทั้งบุตรและหลานด้วย

นอกจากนั้นยังพบว่าผู้ค้าในระดับยังชีพเหล่านี้ล้วนมีอายุประกอบอาชีพที่ยาวนาน ซึ่งตรงกับผลการสำรวจในบทที่สี่ แม้ในช่วงระยะเวลาของการประกอบอาชีพจะมีการเปลี่ยนแปลงประเภทของสินค้าบ้างก็ตาม แต่ก็พบว่าส่วนใหญ่เป็นอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จ และส่วนใหญ่เป็น “อาหารว่าง” ที่ใช้เงินลงทุนต่ำ ผู้ค้าในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ลงทุนในช่วง ไม่เกิน 500 บาท คืออยู่ในระหว่าง 200-500 บาท มี “สมใจ” ผู้ค้าส้มตำ ใ้ย่างส้มตำคนเดียวที่มีระดับการลงทุนถึง 1,000 บาทในบางวัน รองลงมาคือ “ป้าสว่าง” ที่ใช้ทุน 600-700 บาทต่อวัน ส่วน “ดาว” ผู้ค้าไข่ปิ้งนั้น ลงทุนต่ำที่สุด คือ 200-300 บาท ระดับการลงทุนอาจไม่แปรผันกับกำไร โดยเมื่อเปรียบเทียบสัดส่วนของกำไรต่อระดับการลงทุนแล้ว “ดาว” ผู้ค้าไข่ปิ้ง ซึ่งระบุว่ามียำกำไรวันละ 200-300 บาท มีอัตราส่วนของกำไร สูงที่สุด อย่างไรก็ตาม ในกลุ่มผู้ค้าระดับยังชีพนี้ อัตรากำไรแต่ละวันโดยเฉลี่ยไม่เกิน 500 บาท ต่อวัน โดย “สมใจ” เป็นผู้ที่มีผลประกอบการสูงที่สุด คือมีกำไร 400-500 บาทต่อวัน

#### 1.5 ปัญหาในการประกอบอาชีพ : ผลกระทบต่อรายได้

ปัญหาที่ผู้ค้าในเขตคลองเตยและเขตดินแดงเผชิญร่วมกันคือปัญหาเรื่องรายได้ อันเป็นผลมาจากสาเหตุแตกต่างกัน นอกเหนือจากที่สูงอายุ และ ภาระในการดูแลบุตรหลาน ซึ่งเป็นภาระหนักของผู้ค้าในเขตคลองเตยแล้ว ผู้ค้าในเขตคลองเตยยังเผชิญกับปัญหาเรื่องทำเลหรือพื้นที่การขาย ดังกรณีของ “สว่าง” และ “กิง” ส่วน “ดาว” และ “บุญ” นั้น แม้จะขายในพื้นที่ที่ไม่ได้เป็นจุดผ่อนผันให้ขาย ก็ไม่ได้ประสบปัญหามากนักเนื่องจากประกอบการด้านนอก

เวลาทำงาน วิธีการที่ “สว่าง” และ “กึ่ง” หลีกเลี่ยงการเผชิญหน้ากับเจ้าหน้าที่ของรัฐก็คือ การ “หลบหลีก” ไปขายในพื้นที่อื่น ซึ่งทำให้ต้องเผชิญกับการแข่งขันที่สูง จนต้อง “ล่าถอย” ไปยังพื้นที่ที่มีการแข่งขันน้อยกว่า แต่ให้รายได้ต่ำกว่า เช่นเดียวกับ “ป่ากึ่ง” ที่ต้องเลือกขายน้ำพริกในชุมชน แทนการออกไปขายริมถนน

ผู้ค้าในเขตดินแดงไม่ได้มีปัญหาในเรื่องพื้นที่ขาย เนื่องจากพื้นที่การค้าอยู่ในซอย และผู้ค้าบอกว่า เป็นซอย “ของชุมชน” อันมีสหกรณ์เครดิตยูเนียนศูนย์กลางเทวา เป็นศูนย์กลาง

ปัญหาเรื่องการแข่งขันเป็นอีกปัญหาหนึ่งที่ผู้ค้าทุกคนเผชิญร่วมกัน ผู้ค้าทุกคนตั้งข้อสังเกตว่าตั้งแต่หลังปี พ.ศ. 2540 เป็นต้นมา การค้า “ผิดเคือง” ลง วัตถุดิบแพงขึ้น คู่แข่งมากขึ้น อันเป็นผลจากการมีผู้หันเข้ามาประกอบอาชีพค้าอาหารมากขึ้น วิธีการที่ผู้ค้าเผชิญกับคู่แข่งแตกต่างกัน โดยผู้ค้า เช่น “สว่าง” ใช้วิธีเปลี่ยนพื้นที่ขาย “บุญ” และ “ดาว” ใช้วิธีขายในช่วงเวลาที่ไม่มีคนขายคือ ขายในช่วงหัวค่ำและช่วงดึกซึ่งไม่มีผู้ค้ามากนัก และขายสินค้าที่ราคาต่ำ โดย “บุญ” ไล่กรอราคาไม้ละ 5 บาท ส่วน “ป้าดาว” ขายไข่ปิ้งราคา 3 ฟอง 10 บาท

เป็นที่น่าสังเกตว่านอกจากการปรับตัวในด้านเวลา และพื้นที่ขาย และการลดหรือเพิ่มปริมาณของสินค้าแล้ว ยังปรากฏการปรับเปลี่ยนในด้านอื่น ๆ เช่น ชนิดหรือประเภทของสินค้าบ้าง ผู้ค้าเช่น “กึ่ง” ขายทั้งน้ำพริก และอาหารปรุงสำเร็จ เพื่อไม่ให้ลูกค้ารู้สึกว่าเป็น “จำเจ” “สว่าง” เพิ่มลูกชิ้นปิ้ง แม้จะไม่ประสบความสำเร็จ ต้องเลิกขาย ส่วน “สมใจ” เพิ่มน้ำตกหมูและต้มเครื่องในหมูเข้าไปในรายการอาหารที่เธอขายด้วย การปรับเปลี่ยนดังกล่าวแสดงถึงความพยายามในการปรับตัวของผู้ค้าเพื่อให้อยู่รอดได้

#### 1.6 ทักษะต่ออาชีพและความใฝ่ฝันในชีวิต

แม้จะประสบความสำเร็จในระดับยังชีพ แต่ผู้ค้าก็มีความภาคภูมิใจที่สามารถยืนอยู่บนขาตัวเองได้ มีรายได้เลี้ยงตนเองและลูกหลานแม้ตนเองจะมีความศึกษาน้อย ดังที่ “ดาว” กล่าวว่า เธอเป็นผู้หารายได้ “เลี้ยงสามี” และเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ในอาชีพเดิมก่อนที่จะเข้ามาประกอบอาชีพขายอาหาร ผู้ค้าทุกคนมีรายได้สูงกว่าเมื่อครั้งประกอบอาชีพเดิมทั้งสิ้น อย่างไรก็ตามผู้ค้าทุกคนไม่ต้องการให้ลูกหลานประกอบอาชีพเหมือนตนเนื่องจากเห็นว่าเป็นอาชีพที่เหนื่อยยาก อาชีพรับราชการดูจะเป็นอาชีพที่ผู้ค้าที่เป็นผู้สูงอายุใฝ่ฝันสำหรับลูกหลาน แต่จะสมหวังหรือไม่นั้น คงขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายด้าน

#### 1.7 การประเมินความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จ

ผู้ค้าทุกคนระบุว่าตนมีรายได้ “พอกินไปวัน ๆ” ไม่มีเงินเก็บ และบางคนยังมีรายได้ไม่พอเลี้ยงชีพ และมีหนี้สินด้วย (แม้ผู้ค้าบางคนเช่น ผู้ค้าในเขตคลองเตย จะสามารถออมเงินกับ

กลุ่มออมทรัพย์ในอัตรา 100 บาทต่อเดือนก็ตาม) โดยผู้ค้าให้คำอธิบายไปในทิศทางเดียวกันว่า มีหนี้สิน รายได้แต่ละวัน หลังจากหักเงินที่ต้องชำระหนี้แล้ว บางครั้งไม่เพียงพอต่อการยังชีพ แต่เหตุที่ยังประกอบอาชีพปัจจุบันอยู่ก็เนื่องจากยังมีลูกค้าประจำที่ซื้อสินค้าของตนอยู่ ทำให้พอมีรายได้ และที่สำคัญก็คือ หากไม่ประกอบอาชีพนี้ก็ไม่รู้ว่าจะไปทำอะไรเลี้ยงชีพเนื่องจากไม่มีความรู้ และ อายุมากแล้ว (“สนใจ” ก็คิดเช่นเดียวกัน แม้จะอายุเพียง 33 ปีก็ตาม) สำหรับผู้ค้ากลุ่มนี้ การประกอบการค้าในแต่ละวันจึงหมายถึงการหาเงินทุนสำหรับการทำการค้าในวันต่อไป มากกว่าที่จะเป็นการประกอบการค้าเพื่อการเก็บออมเงิน อีกประเด็นที่มีความสำคัญก็คือ เป็นที่ยืนยันถึงความสำคัญของอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารต่อการสร้างความสามารถในการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจของประชาชน โดยเฉพาะผู้ค้าที่มีอายุมาก รวมทั้งการเลี้ยงดูบุตรหลานรุ่นต่อ ๆ มาด้วย

การวิเคราะห์ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้ากลุ่มนี้ พบว่ามีปัจจัยร่วมกันและแตกต่างกันในหลายประเด็น ดังนี้

1. เพศ ผู้ค้าในกลุ่มนี้เป็นผู้หญิงทั้งหมด ความเป็นเพศหญิงของผู้ค้ามีความสัมพันธ์กับค่านิยมในเรื่องบทบาททางเพศของผู้หญิง ดังพบว่าผู้ค้าในเขตคลองเตยทุกคนมีภาระต้องเลี้ยงดูทั้งบุตรและหลาน ซึ่งหากพิจารณาถึงรายได้สุทธิที่ได้รับแต่ละวัน ซึ่งระดับที่ต่ำที่สุดอยู่ในช่วง 200-300 บาทนั้น อาจกล่าวได้ว่า หากไม่ต้องรับภาระเลี้ยงดูบุตรหลาน ผู้ค้าน่าจะอยู่ในวิสัยที่จะมีเงินออมได้ ภาวะดังกล่าวนี้สอดคล้องกับข้อค้นพบของ จีเซล ยาสมีน ในปี 1996 ในเรื่องบทบาทของผู้หญิงต่อการเลี้ยงดูสมาชิกในครอบครัว ซึ่งยาสมีน เห็นว่า เป็นค่านิยมสำคัญที่ทำให้ผู้หญิงก้าวเข้าสู่อาชีพขายอาหาร เพื่อที่จะหารายได้ให้ครอบครัว (Yasmeen, 1996) คำพูดของ ป้ากึ่งที่ว่า “ไม่ทำก็ไม่มีกิน ป้าหยุดสักคนใครจะหาเลี้ยง ....ไหนจะลูก ไหนจะหลาน” สะท้อนอย่างชัดเจนถึงความตระหนักในบทบาทหน้าที่การ “เลี้ยง” บุตรและหลานของตน อย่างไรก็ตามกรณีของ “พาณี” แตกต่างออกไป “พาณี” ปฏิเสธทั้งการ “เลี้ยงลูกและหลาน” และพยายามผลักดันให้บุตรสาวศึกษาต่อจนถูกเพื่อน ๆ ที่ประกอบอาชีพในบริเวณใกล้เคียงค่อนข้างกดดันว่า “..นั่นเขาใจดำ กัดกันลูกเขย” แต่ในความเป็นจริง “พาณี” เห็นแก่อนาคตของบุตรสาวในระยะยาว อยากให้บุตรสาวมีการศึกษาที่สูงขึ้นและไม่มีครอบครัวก่อนวัยอันสมควร ซึ่งอาจจะทำให้บุตรสาวมีอนาคตที่ดีกว่า

กรณีศึกษาของ “สว่าง” และ “กึ่ง” ซึ่งต้องรับภาระเลี้ยงดูทั้งบุตรและหลาน สะท้อนว่าสตรีที่มีอายุมากจำนวนไม่น้อยยังต้องรับภาระเลี้ยงดูบุตร แทนที่จะได้รับการเลี้ยงดูจากบุตร หากบุตรอยู่ในภาวะที่สามารถประกอบอาชีพเลี้ยงตนเองได้ (ภาวะเช่นนี้พบเช่นกันในกรณีของ

“วดี” ผู้ค้าที่มีเงินออม อันแตกต่างจากกรณีของ “หน้อย” ซึ่งบุตรสองคนส่งเงินมาให้ทุกเดือน โดยสม่ำเสมอ)

2. อายุ อายุเฉลี่ยของผู้ค้ากลุ่มนี้คือ 48 ปี ผู้ค้าสี่คนที่มีอายุ 50 ปีขึ้นไป เป็นผู้ค้าในเขตคลองเตย ผู้ค้าอีกสองคนเป็นผู้ค้าในเขตดินแดง และมีอายุน้อยกว่ามากคือ 33 ปี และ 40 ปี อายุที่มากของผู้ค้าเป็นอุปสรรคต่อการทำงาน เนื่องจากกำลังร่างกายถดถอยลง ดังจะเห็นได้ว่า ผู้ค้าเช่น “ปาดาว” เปลี่ยนจากการขายขนมจีน มาขายไข่ปิ้ง (แม้เธอจะให้เหตุผลว่าไข่ปิ้งราคา ย่อมเยาว์ เหมาะกับผู้บริโภคขายได้น้อยก็ตาม) แต่ “ดาว” นับว่าอยู่ในสภาพที่ดีกว่าผู้ค้าบางคน เช่น “สว่าง” และ “กิง” เนื่องจากยังไม่มีปัญหาสุขภาพ ทำให้สามารถประกอบอาชีพได้ ทั้งยังสามารถประกอบการค้าในช่วงดึก ซึ่งเป็นเวลาที่มีผู้ค้าน้อยกว่าช่วงเวลากลางวัน เธอจึงมี “คู่แข่ง” ไม่มาก เป็นผลให้มีรายได้พอเพียงต่อการยังชีพได้ รายได้สูงเป็นอุปสรรคมากขึ้นเมื่อมีปัญหาสุขภาพเข้ามาเป็นปัจจัยร่วม เช่น กรณี “สว่าง” และ “กิง” ซึ่งป่วยด้วยโรคเบาหวานทำให้มีข้อจำกัดในการประกอบอาชีพ ดังที่ “กิง” บอกว่า “หาบไปไกล ๆ ไม่ไหว”

อายุของผู้ค้ายืนยันถึงข้อเสนองานของ แคโรลีน โมเซอร์ ที่อธิบายสาเหตุของความยากจนในกลุ่มผู้ประกอบการอาชีพอิสระขนาดเล็กกว่าส่วนหนึ่งเป็นผลจากความสูงอายุ (Moser, 1980) ซึ่งในกรณีนี้อาจต้องนำไปปัจจัยด้านสุขภาพเข้ามาพิจารณาด้วย

“สมใจ” และ “พาดิ” อายุน้อยกว่าผู้ค้าในเขตคลองเตยมาก อายุของทั้งสองคนไม่ เป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ การเป็นผู้ค้าในระดับยังชีพของผู้ค้าทั้งสองคนเป็นผลจาก ปัจจัยอื่นซึ่งไม่ใช่เรื่องอายุ

3. การสนับสนุนจากครอบครัว ในงานศึกษาผู้ประกอบการอาชีพอิสระในเศรษฐกิจนอก ภาควิชาการ นภัส ศิริสัมพันธ์ เสนอกรณีศึกษาของผู้ค้าสตรี ที่ประกอบอาชีพในระดับมีเงินออม ซึ่งได้รับการสนับสนุนด้านกำลังใจจากคู่สมรส (นภัส ศิริสัมพันธ์, 2537) การสนับสนุนจาก ครอบครัวปรากฏในหลายลักษณะ ตั้งแต่การสนับสนุนด้วยการให้กำลังใจ การสนับสนุนด้วยแรง กาย เช่นการช่วยประกอบอาชีพ ช่วยทำงานบ้าน และดูแลสมาชิกที่ยังเด็ก ไปจนถึงการช่วย ประหยัดคอดออม (ซึ่งจะกล่าวถึงต่อไปในหัวข้อการอดออม) เป็นต้น

กรณีศึกษาของผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จแตกต่างกันสะท้อนถึงการสนับสนุนของครอบครัวที่ แตกต่างกันในจำนวนผู้ค้าในเขตคลองเตย 4 คน “สว่าง” มีสามีและหลานช่วยทำขนม ในขณะที่ “ดาว” บอกว่า “หารายได้เลี้ยงแฟน” ส่วน “กิง” และ “บุญ” นั้น จากคำบอกเล่า ทำให้เข้าใจได้ไม่ยากว่าคู่สมรสไม่ได้มีบทบาทใด ๆ ในการสนับสนุนการประกอบอาชีพ ดังที่ “กิง” เล่าถึง สามีว่า “เขาหาของเขา เขาก็ใช้ของเขา ไม่เคยมาอุดหนุนจนเจ็บบ้า แต่ก็ยังดี ไม่มาเอาของบ้าน”

ซึ่งหากนำกรณีของผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงขึ้นมาพิจารณาร่วมด้วย ก็จะพบว่า ประเด็นเรื่องการสนับสนุนจากครอบครัวนี้มีมิติด้านบทบาทหญิงชายเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ดังปรากฏว่ามีความแตกต่างกันในด้านการสนับสนุนจากคู่สมรส ระหว่างผู้ค้าที่เป็นหญิงและผู้ค้าที่เป็นชาย กล่าวคือสำหรับผู้ค้าที่เป็นผู้ชาย อาชีพขายอาหารเป็นอาชีพของครอบครัว ซึ่งภรรยาเข้ามา มีบทบาทร่วมด้วย นอกจากนั้น “ครอบครัว” ที่พบในกรณีศึกษา ยังไม่ได้จำกัดเฉพาะคู่สมรส เท่านั้น แต่ยังมี บุพการี สมาชิกรุ่นหลาน ซึ่งเป็นสมาชิกครอบครัวต่างรุ่น (Generation) ด้วย คำอธิบายต่อการที่ครัวเรือนของผู้ค้าเหล่านี้เป็นครัวเรือนขยาย (Extended family) อธิบายได้ด้วย เหตุผลที่ว่าบุตรหลานไม่มีกำลังทางเศรษฐกิจพอที่จะออกไปแสวงหาที่อยู่อาศัยนอกชุมชน ดัง คำบอกเล่าของ “สว่าง” ที่ว่า บุตรชายและบุตรสาว 2 คนที่มีงานประจำเป็นพนักงานเก็บค่า โดยสารรถประจำทางขององค์การขนส่งมวลชนแห่งประเทศไทย ซึ่งอยู่รอบบริเวณใกล้เคียงกัน อาศัย “อยู่บ้านใกล้กัน” (อันแตกต่างจากกรณีของ “หน้อย” ผู้ค้าข้าวขาหมู ที่มีเงินออม ที่บุตร 2 คน ย้ายออกไปอยู่ชานเมือง) แต่การอยู่ร่วมกันก่อให้เกิดการฟุ้งเฟ้อระหว่างกัน ในครอบครัวของ “ป้าสว่าง” บุตรรับเป็นธุระในด้านค่าน้ำค่าไฟในบ้านเดือนละ 600 บาท และนำขนมไปขายที่อุ้งรวงวันละ 50 ห่อ ส่วนบุตรอีกคนเป็นผู้จัดหาเงินทุนประกอบอาชีพให้ “สว่าง” ด้วย

ผู้ค้าในเขตดินแดง ไม่ได้กล่าวถึงคู่สมรสมากนัก ในกรณีของ “พาดิ” สามีเสียชีวิตแล้ว จึงไม่ได้มีบทบาทต่อการประกอบอาชีพของเธอ แม้ว่าในส่วนหนึ่งของปัญหาของ “พาดิ” ในปัจจุบันเป็นผลจากการที่ต้องกู้เงินมาเป็นค่ารักษาพยาบาลสามีก่อนที่จะสามีจะเสียชีวิต ในกรณีนี้ คู่สมรสได้กลายเป็นภาระ ถึงแม้จะเป็นความจำเป็นของชีวิตครอบครัวก็ตาม

4. ความมีเสถียรภาพในครอบครัว ซึ่งปรากฏในรูปของการไม่มีปัญหาความสัมพันธ์ในครอบครัว การไม่มีภาวะเจ็บป่วย และไม่มีภาระด้านการเลี้ยงดูสมาชิกมาก ปัจจัยด้านนี้เป็นหนึ่งในคำอธิบายที่แคโรลีน โมเซอร์ ตอบคำถามว่า “ทำไมคนจนจึงยังคงยากจน?”

ผู้ค้าในเขตคลองเตยทั้งสี่คน รับภาระเลี้ยงดูทั้งบุตรและหลาน อันเป็นผลให้นอกจากจะมีรายได้ในระดับยังชีพแล้ว ผู้ค้าเช่น “กิง” ยังมีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ จนต้องกู้หนี้ยืมสินด้วย แต่หากเปรียบเทียบระหว่าง “สว่าง” “กิง” ซึ่งทั้งคู่มีภาระต้อง “อุปการะเลี้ยงดูหลาน” แทนพ่อแม่ของหลานแล้ว “กิง” อยู่ในสภาพที่ “น่าเป็นห่วง” กว่า “สว่าง” มาก เนื่องจากป้าเป็นผู้ “หาเลี้ยง” (Breadwinner) คนเดียวในครอบครัว บุตรสาวแม้จะมีรายได้จากการขายขนมบ้าง แต่ก็ยังเป็นช่วงเพิ่งเริ่มต้น ส่วนบุตรชายก็ไม่ได้ประกอบอาชีพใด ๆ รายได้ส่วนใหญ่ของเธอจึงหมดไปกับค่าใช้จ่ายของหลาน ดังที่ป้าบอกว่า “ถ้าป้าไม่ดูแล ใครเขาจะมาดูแล” “สว่าง” นั้นยังมีบุตรสองคนที่สามารถเป็นที่พึ่งพิงได้ แต่ก็ยังมีหนี้สินเช่นกัน ส่วน “ดาว” แม้จะยังมีภาระที่ต้องอุปการะ



บุตรชาย ซึ่งไม่ได้ประกอบอาชีพ เช่นกัน แต่อาจไม่ประสบปัญหาเท่ากับ “กิ้ง” เนื่องจากยังมีรายได้ส่วนหนึ่งจากเงินบำนาญของสามี

ภาวะการเจ็บป่วยของผู้ค้าและคนในครอบครัวจะยังไม่เป็นปัญหาในด้านค่าใช้จ่ายสำหรับผู้ค้าในเขตคลองเตย แม้จะเป็นปัญหาต่อการสร้างรายได้ เช่น กรณีของ “สว่าง” ซึ่งได้รับประโยชน์ทั้งจากสวัสดิการด้านการรักษาพยาบาลของรัฐ และสวัสดิการเบิกค่ารักษาพยาบาลของบุตรที่ทำงานในรัฐวิสาหกิจ ซึ่งแตกต่างโดยสิ้นเชิงกับกรณีของ “พาดิ” ผู้ค้าในเขตดินแดง ที่ต้องกู้หนี้ยืมสินมารักษาสามีซึ่งป่วยด้วยโรคตับ และ แม้ว่าสามีจะเสียชีวิตไปเกือบปีแล้วก็ตาม “พาดิ” ก็ยังมีภาระที่ต้องตามชำระหนี้

ปัญหาด้านเสถียรภาพในครอบครัวที่พบจากกรณีศึกษา เป็นตัวบ่งชี้สำคัญต่อระดับความสำเร็จของผู้ประกอบอาชีพ ทำให้นำพิจารณาต่อไปถึงนโยบายที่ควรจะเป็นต่อการสนับสนุนการประกอบอาชีพของผู้ค้ากลุ่มนี้ แม้การรับภาระเลี้ยงดูบุตรหลาน จะทำให้ผู้ค้ากลายสภาพจากผู้ค้าที่ควรจะมีเงินออม มาเป็นผู้ค้าในระดับเลี้ยงชีพ และอาจต้องกู้หนี้ยืมสิน ค่าถามที่ตามมาก็คือ ผู้ค้าควรที่จะปฏิเสธภาระรับผิดชอบเหล่านี้หรือไม่? งานศึกษาครั้งนี้คงไม่สามารถให้คำตอบในประเด็นนี้ได้ แต่จะเลือกให้ความสำคัญต่อคำถามที่ว่า ทำอย่างไรจึงจะสามารถให้การสนับสนุนผู้ค้าเหล่านี้ให้สามารถมีรายได้ยังชีพ ทำให้บุตรหลานของผู้ค้าเหล่านี้สามารถพึ่งพิงตนเองทางเศรษฐกิจได้ในอนาคต?

##### 5. การอดออม ซึ่งตรงข้ามกับการใช้จ่ายในพนัน อบายมุข และบริโภคนิยม

การอดออม ใช้จ่ายอย่างประหยัดมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพ ผู้ค้าสี่คนในเขตคลองเตย ไม่ได้ให้รายละเอียดเกี่ยวกับการใช้จ่ายเงินในครอบครัวมากนัก ทำให้ไม่สามารถประเมินได้ว่าสมาชิกในครอบครัวให้ความสำคัญต่อการอดออมหรือไม่ อย่างไรก็ตามในกรณีของ “สว่าง” และ “กิ้ง” นั้น เมื่อเปรียบเทียบรายได้สุทธิจากการประกอบอาชีพในแต่ละวันกับจำนวนสมาชิกในครอบครัวแล้ว ทำให้เข้าใจได้ว่า แม้จะอดออมอย่างไรก็คงออมได้ไม่มากนัก ความสามารถในการอดออมส่วนหนึ่งจึงขึ้นอยู่กับระดับรายได้ด้วย และอาจจะเป็นด้วยเหตุนี้เองที่ค่าคะแนนตัวบ่งชี้ด้านการวางแผนการเงินของผู้ค้ากลุ่มนี้ไม่สูง จนดูราวกับว่าผู้ค้ามิได้ให้ความสำคัญต่อการวางแผนการเงิน ซึ่งในความเป็นจริงน่าจะเป็นผลจากความจำกัดในเรื่องการเงินมากกว่า

ในกรณีของ “บุญ” ซึ่งเส้นทางอาชีพเริ่มจากการค้าอาหารปรุงสำเร็จ มาเป็นเจ้าของร้านชำและร้านขายหมู และลดลงมาเป็นเจ้าของแผงก๋วยเตี๋ยวหน้าบ้าน และท้ายสุดกลายเป็นแผงขายแฮมและไส้กรอกอีสานปิ้ง สะท้อนถึงการอดออมจนสามารถขยายการประกอบอาชีพได้

ในช่วงก่อนที่จะมีร้านสะดวกซื้อ และร้านสรรพสินค้าเทสโก้โลดส์ ผลกระทบจากการค้าสมัยใหม่ ทำให้ผู้ที่อดออมเช่น “บุญ” ซึ่งเป็นผู้ค้าสูงอายุ กลายสภาพจากผู้ประกอบการที่มีร้านค้าของตนเอง เป็นแผงลอยข้างถนนได้ในเวลาสิบปี

“สมใจ” เป็นกรณีตัวอย่างที่ชัดเจนในเรื่อง “ความไม่อดออม” เนื่องจากตกเป็น “เหยื่อ” ของลัทธิบริโภคนิยม และ อบายมุข หากเปรียบเทียบรายได้ต่อวันของผู้ค้าในกลุ่มมีรายได้ระดับยังชีพ ก็พบว่า “สมใจ” มีรายได้สูงที่สุด คือ วันละ 400-500 บาท แต่ก็มีรายจ่าย คือต้องผ่อนหนี้มากที่สุด หนี้สินของสมใจเกิดจากการกู้เงินโครงการธนาคารประชาชน (ซึ่งเธอใช้เงินเพียงหนึ่งในสามมาเป็นทุนสำหรับหมุนเวียนในการค้า) และการซื้อสินค้าเงินผ่อน ดังที่เธอเล่าถึง การวางแผนการเงินของเธอว่า “อยากวางแผนเหมือนกันนะ แต่มันทำไม่ได้ ว่ากันว่าต่อวันดีกว่า คิดล่วงหน้าไปแล้วมันปวดหัว เวลาการเงินดี หนูจะวางแผน ว่าเก็บเท่าไร ให้ลูกเท่าไร “ผู้ค้ารายนี้เล่นหวยงวดละ 100 ถึง 200 บาท เธอบอกว่า “ไม่ได้หวังอะไรหรอก” ค่าใช้จ่ายแต่ละเดือนมีค่าหุน ค่าเงินกู้โครงการธนาคารประชาชน เธอยังส่งแซร์รายวันอีกวันละ 100 บาท และมีหนี้สินจากการผ่อนส่งเครื่องอำนวยความสะดวกบางชิ้น ซึ่งรวมทั้งหมดแล้วเป็นเงินถึงเดือนละเกือบสี่พันบาท เธอบอกว่า “เมื่อก่อนหนูไม่มีหนี้ แต่ไม่มีอะไรเลย แต่ตอนนี้ที่บ้านมีของทุกอย่าง ที่ทีวี ดีโอ วีซีดี ..ของใช้ในบ้านหนูมีทุกอย่าง (ยิ้ม) ...วีดีโอ นี่ก็เพิ่งซื้อให้ลูกชาย เครื่องเดียวไม่กี่สตางค์หรอก ความสุขของลูก” นอกจากวีดีโอ แล้ว ผู้ค้ารายนี้พูดถึง เครื่องเล่นเพลงรุ่นใหม่ “มีรุ่นใหม่ ออกมา ฟังเพลงหลักร้อย แรงดี เพลงเยอะ” ซึ่งเธอคิดจะซื้อไว้ให้ลูกชายด้วย ภาวะบริโภคนิยมนี้ นอกจากจะมีทิศทางที่ขัดแย้งกันโดยสิ้นเชิงกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงแล้ว ยังเป็นอุปสรรคสำคัญยิ่งต่อการสะสมทุน

6. แรงจูงใจในการออม แรงจูงใจในการออมมีบทบาทสำคัญต่อความสามารถในการสะสมทุนผู้ค้าในเขตคลองเตยมีแรงจูงใจในการออมแตกต่างกัน “สว่าง” และ “กิ้ง” นั้น นอกจากการประกอบอาชีพเพื่อให้มีรายได้ยังชีพในแต่ละวันแล้ว แรงจูงใจสำคัญคือความต้องการให้หลานได้รับการศึกษา จึงพยายามออมกับกลุ่มออมทรัพย์ในชุมชน ในขณะที่ “ดาว” และ “บุญ” นั้น ไม่ปรากฏแรงจูงใจในการออมโดยชัดเจน

ในกรณีของ “พาดิ” แรงจูงใจในการออมยังเกิดจากความต้องการที่จะเปลี่ยนสินค้าที่ขาย โดยไม่ต้องไปกู้หนี้ยืมสิน และ “เป็นหลักให้ลูก” เนื่องจาก “เซ็ด” จากการเป็นหนี้ เจ้าหนี้ของ “พาดิ” เป็นเจ้าหนี้เงินกู้นอกระบบ ซึ่งคิดดอกเบี้ยในอัตราที่สูง การเป็นหนี้จึงหมายถึงภาระผูกพันที่หนักหน่วงเมื่อคำนึงถึงอัตราดอกเบี้ยที่สูงที่ต้องรับภาระ ดังนั้นในกรณีของ “พาดิ” เมื่อหมดหนี้

แล้ว จะมีความหวังว่า “พาณิชย์” อาจจะออมเงินได้ ส่วนจะก้าวต่อไปหรือไม่คงต้องพิจารณาปัจจัยอื่นประกอบ

แรงจูงใจในการออมทำให้ผู้ค้าต้องรู้จักวางแผนการเงินเพื่อที่จะให้มีเงินสำหรับพอใช้จ่ายและสะสมเป็นทุนในอนาคต แม้ว่าสำหรับผู้ค้าในกลุ่มนี้บางคน การวางแผนการเงินจะเป็นเรื่องของการ วางแผนเพื่อ “หมุนหนี้” มากกว่าที่จะวางแผนเพื่อ “เก็บเงิน” ก็ตาม

ทั้งการอดออม และ แรงจูงใจในการออม มีบทบาทสำคัญต่อความสามารถในการสะสมทุนของผู้ค้าโดยเฉพาะในกลุ่มผู้ค้าที่มีศักยภาพเพียงพอในการออม คือประกอบการค้ามีกำไร ครอบครัวยังมีเสถียรภาพ ไม่ต้องรับภาระรายจ่ายเกินกำลัง

7. ทำเลที่อยู่อาศัยและทำเลการค้า สำหรับการค้าที่เคลื่อนที่ได้ เช่นหาบเร่ การเข้าถึงตัวลูกค้า ในลักษณะ การขายตรง ทำให้ทำเลที่ตั้งมีความสำคัญน้อยกว่าการค้าที่ตั้งอยู่กับที่ ที่รอให้ลูกค้าเข้ามาซื้อสินค้า เช่น แผงลอย หรือร้านค้า แต่ทำเลที่มีความสำคัญคือทำเลที่อยู่อาศัย ซึ่งจะต้องใกล้แหล่งวัตถุดิบ และแหล่งชุมชน อันจะทำให้ไม่ต้องเร่ขายไปไกลมากนัก และต้องมีความมั่นคงด้วย สำหรับผู้ค้าหาบเร่ในกลุ่มระดับยังชีพในกรณีศึกษา ที่อยู่อาศัยดูจะไม่เป็นปัญหามากนัก ความมั่นคงในที่อยู่อาศัยของผู้ค้าเหล่านี้ยังสะท้อนออกมาในด้านการเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ในชุมชน ส่วนสำหรับการค้าแผงลอย นอกจากทำเลจะต้องอยู่ในที่ชุมชน มีผู้คนสัญจรไปมาแล้ว ยังต้องเป็นทำเลที่มีความมั่นคง และที่สำคัญไม่แพ้กันก็คือ มีคู่แข่งไม่มาก ซึ่งกรณีหลังนี้ยากที่จะเป็นไปได้ ประเด็นสำคัญอยู่ที่ว่าจะรับมือกับการแข่งขันอย่างไรมากกว่า

ผู้ค้าในเขตคลองเตยมีทั้งผู้ค้าหาบเร่และแผงลอย ผู้ค้าทุกคนประกอบอาชีพนอกจุดผ่อนผันของกรุงเทพมหานคร พื้นที่ขายของ “กึ่ง” ไม่ได้อยู่ริมถนน แต่อยู่ในชุมชน ซึ่งไม่มี การกำหนดจุดผ่อนผัน ความเป็นชุมชน ในเขตคลองเตยที่มีผู้อาศัยหนาแน่นทำให้ป่าสามารถหาบน้ำพริกและอาหารปรุงสำเร็จขายได้ โดยไม่ต้องออกไปเร่ขายริมถนน แม้ว่าการขายริมถนนจะทำให้มีรายได้มากกว่าก็ตาม แต่ก็หมายถึงระยะทางเดินที่ไกลเกินไป ดังที่ปากกล่าวว่า “หาบไปไกล ๆ ไม่ไหว” สำหรับผู้ค้าหาบเร่ เช่น “กึ่ง” ทำเลที่ตั้งไม่มีความสำคัญมากนัก ตราบเท่าที่ยังมี “เรี่ยวแรง” เดินขายในชุมชน ในขณะที่ ในกรณีของ “ดาว” การเข้าถึง “พื้นที่” คือหน้าตลาดคลองเตย อันเป็น “ทำเลทอง” ทำได้ในช่วงเวลาดี ที่มีผู้ขายไม่มาก ทั้งนี้เงื่อนไขที่สำคัญก็คือ ตลาดคลองเตยมีผู้สัญจรไปมา 24 ชั่วโมง

ส่วน “สว่าง” “ดาว” “บุญ” ประกอบการค้านอกจุดผ่อนผัน โดย “ป่าสว่าง” ต้องเสียเงินให้เจ้าหน้าที่ของรัฐเดือนละ 200 บาท เนื่องจากประกอบการค้าในช่วงระหว่างวัน สำหรับ “สว่าง” การเสียเงินให้กับเจ้าหน้าที่ของรัฐนั้นดีกว่าการไม่มีพื้นที่ให้ประกอบการค้า

กรณีของ “สว่าง” ยังสะท้อนชัดเจนว่า การได้ขายใน“ทำเลทอง” ไม่ได้หมายความว่าผู้ค้าจะสามารถใช้ประโยชน์ (Capitalize) จาก “ทำเลทอง” ได้เสมอไป เนื่องจากในที่สุดก็ต้องเผชิญกับการแข่งขันจนต้อง “ล่าถอย” ไปขายในทำเลที่มีผู้จำหน่ายน้อยกว่า “สว่าง” อาจสามารถ “รับมือ” กับภาวะการแข่งขันที่เข้มข้นนี้ได้ หากเขามี “จุดแข็ง” หรือความพร้อมด้านอื่น เช่น มีวัยที่น้อยกว่านี้ มีสภาพร่างกายที่แข็งแรง มีแรงงานในครอบครัว และมีทุนสำรอง กรณีศึกษาของ “สว่าง” ทำให้นำพิจารณาต่อไปได้อีกว่า น่าจะมีผู้ค้าที่อายุมากจำนวนไม่น้อยที่ยังไม่ถือว่าเป็น “ผู้สูงอายุ” ซึ่งเลี้ยงชีพด้วยการค้าอาหารมาเป็นเวลานาน ไม่สามารถ “รับมือ” กับการแข่งขันที่เข้มข้น อันเกิดจากการที่มีประชาชนจำนวนมากเข้าสู่การประกอบอาชีพอิสระ ผู้ค้าที่มีอายุมากเหล่านี้สมควรที่จะได้รับการสนับสนุนช่วยเหลือ เพื่อให้สามารถประกอบอาชีพ พึ่งตนเองทางเศรษฐกิจได้ ในภาวะที่เผชิญกับข้อจำกัดด้านต่าง ๆ ทำให้ไม่สามารถประกอบอาชีพอื่นได้

“บุญ” แผงลอยขนมและไส้กรอก อยู่ในสภาพใกล้เคียงกับ “ดาว” ในประเด็นที่ว่า การเข้าถึงพื้นที่กระทำได้เฉพาะในช่วงนอกเวลาทำงานปกติเท่านั้น อันเป็นเหตุให้จำเป็นต้องประกอบการค้าในช่วงดึก ข้อสังเกตที่สำคัญอีกประการหนึ่งก็คือ “มือของอาหารที่ขาย” อาหารที่ทั้ง “บุญ” และ “ดาว” ไม่ใช่อาหารมือหลัก แต่เป็น “อาหารว่าง” ที่มีราคาถูกลงที่สามารถรับประทานเป็นอาหารมือหลักได้ จึงสามารถขายได้ในช่วงกลางคืน

นอกจากทำเลการค้าแล้ว ประเด็นสำคัญที่สะท้อนออกมาจากกรณีศึกษาในเขตคลองเตยก็คือความใกล้เคียงระหว่างที่อยู่อาศัย แหล่งวัตถุดิบคือตลาด และ ทำเลการค้าซึ่งใกล้ชุมชนและแหล่งงาน ผู้ค้าซึ่งมีรายได้ระดับยังชีพเหล่านี้ สามารถใช้ประโยชน์จากการมีที่อยู่อาศัยใกล้ตลาดคลองเตย ในด้านการประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อวัตถุดิบ และยังสามารถจัดซื้อวัตถุดิบในราคาถูก เนื่องจากตลาดคลองเตยเป็นทั้งตลาดขายส่งและขายปลีก การที่คลองเตยเป็นชุมชนขนาดใหญ่ และอยู่ใกล้แหล่งงานคือการท่าเรือแห่งประเทศไทย กรมศุลกากร และตลาดคลองเตย นับเป็นเงื่อนไขการประกอบอาชีพที่มีความสำคัญ

ผู้ค้าในเขตดินแดงมีทำเลการค้าที่มั่นคงกว่าผู้ค้าในเขตคลองเตย เนื่องจากตั้งอยู่ในซอยของชุมชน ซึ่งมีสหกรณ์เครดิตยูเนียนศูนย์กลางเทวาทตั้งอยู่ “สมใจ” และ “พาดิ” ได้ประโยชน์จากการค้าขายใน “ซอยของชุมชน” ทำให้รอดพ้นจากการแทรกแซงของรัฐไปได้ อย่างไรก็ตาม เป็นที่น่าสังเกตว่า พื้นที่ขายของ “สมใจ” นั้นมี “เจ้าของ” อยู่ก่อนหน้าแล้ว อันทำให้เธอต้องเสียค่าเช่าที่ให้กับเจ้าของที่ดินที่เคยขายประจำอยู่

สำหรับผู้ค้าแผงลอย ทำเลการค้ามีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากการค้าที่ต้องคอยให้ลูกค้าเดินเข้ามาซื้อ ทำเลที่ใกล้ที่ชุมชน แหล่งงานต่าง ๆ เช่น มหาวิทยาลัย

ส่วนราชการ โรงงานอุตสาหกรรม จึงมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการประกอบอาชีพของผู้ค้าแผงลอย ดังกรณีของ “สมใจ” ซึ่งต้องเผชิญกับการเปลี่ยนแปลงของพื้นที่ คือ การเคลื่อนย้ายโรงงาน อุตสาหกรรม และการรื้อย้ายแฟลตที่อยู่ในซอย จนต้องย้ายพื้นที่ขายจากหน้าบ้านมาหน้าปากซอย ส่วน “พาณี” นั้น เริ่มคิดที่จะ “เข็นขาย” เนื่องจากเห็นว่าการเข้าถึงลูกค้าสร้างรายได้ให้มากกว่า

ตัวบ่งชี้ด้าน “ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย” ที่สะท้อนจากกรณีศึกษา มีประเด็นที่น่าพิจารณาบางประเด็น ประเด็นแรก คือ ความสำคัญของการมีทำเลการค้าที่มั่นคงและใกล้ชุมชน ต่อผู้ค้าระดับยังชีพ อันสอดคล้องกับผลการศึกษาเชิงปริมาณ ประเด็นที่สองคือ ความสามารถในการ “รับมือ” กับการแข่งขันที่เข้มข้นในทำเลการค้าข้างต้น เนื่องจากทำเลดังกล่าวเป็นที่ต้องการของผู้ค้าจำนวนมาก ทำให้มีผลกระทบต่อการประกอบอาชีพของผู้ค้า

8. เครือข่ายทางสังคม หมายถึงความสัมพันธ์ทั้งทางตรงและทางอ้อมระหว่างบุคคลหนึ่งกับบุคคลอื่น ๆ ซึ่งอาจจะเป็นญาติพี่น้อง เพื่อน ความสัมพันธ์เหล่านี้นำไปสู่การเข้าถึงข้อมูลข่าวสารที่มีความสำคัญต่อชีวิตความเป็นอยู่และการประกอบอาชีพ งานศึกษาหลายชิ้นยืนยันว่า เครือข่ายทางสังคมมีความสำคัญ สำหรับผู้ค้าอาหารหาบเร่ แผงลอย (Murray, 1992 และ ปณิธิ สุขสมบุญ, 2545) ความสำคัญของเครือข่ายทางสังคมปรากฏชัดในกรณีศึกษาของผู้ค้าในเขตคลองเตย ซึ่งการย้ายถิ่นและการเข้าสู่อาชีพได้รับประโยชน์จากการมีเครือข่ายทางสังคม ไม่ว่าจะเป็น ญาติพี่น้อง เพื่อน ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลข่าวสาร ข้อมูลข่าวสารเหล่านี้มีความสำคัญ โดยเฉพาะในช่วงที่บุคคลต้องการเปลี่ยนแปลงสภาพความเป็นอยู่ หรืออาชีพของตน ผู้ค้าในชุมชนคลองเตยซึ่งเป็นผู้ย้ายถิ่น ล้วนแล้วแต่ได้รับข่าวสารข้อมูลจากเครือข่ายทางสังคมที่ตนมีอยู่ เช่น กรณี “สว่าง” แม่สามี เป็นผู้มีบทบาทในการเข้ามาสู่ชุมชนคลองเตย การเลือกขายไข่ปิ้งของ “ดาว” ก็เป็นผลจากคำแนะนำของเพื่อน “กิง” ได้เรียนรู้วิธีการทำอาหารหลากหลายชนิดจากน้าสาวที่ย้ายถิ่นเข้ามาอยู่ในกรุงเทพฯ ก่อน ในขณะที่ การตั้งรกรากประกอบอาชีพขายอาหารครั้งแรกในกรุงเทพฯ ที่ของ “บุญ” ที่ห้วยขวาง ก็เป็นผลจากการชักชวนของเครือข่ายทางสังคมของเธอเช่นกัน แต่ในภาวะปัจจุบันเครือข่ายทางสังคมไม่ได้มีบทบาทมากนักเมื่อเทียบกับผู้ค้ากลุ่มอื่น

9. ความเป็นมืออาชีพของผู้ค้า อันสะท้อนออกมาในรูปของ ความมั่นใจในตนเองของผู้ค้าต่ออาหารที่ตนขาย ความรู้ในด้านต่าง ๆ เช่น ความรู้ด้านเทคโนโลยีการผลิต คือการคัดเลือกวัตถุดิบ เช่น อาหารสด ผลไม้ การปรุงอาหาร ความรู้ในด้านการจัดการผลิต การตลาด การนำเสนอตัวตนในด้านต่าง ๆ เช่น ความสะอาดของอาหาร การจัดการกับร่างกายของตนเอง

อันปรากฏในรูปของการแต่งกาย การมัดหน้าทาแป้ง การย้อมแยมแจ่มใส พุดคุยกับลูกค้า ดังที่ผู้ค้าเรียกว่า “อัยยาศัย” เป็นต้น ซึ่งเหล่านี้มีผลต่อการขาย ดังที่ได้อธิบายไว้แล้วในตอนต้น

ผู้ค้าในระดับยังชีพเหล่านี้จากกล่าวได้ว่าเป็นผู้ค้าที่มีความเป็นมืออาชีพในด้านต่าง ๆ กัน แต่ที่พบว่าปรากฏในผู้ค้าทุกคน คือ ความรู้ด้านเทคโนโลยีการผลิต และการตลาดซึ่งรวมการนำเสนอตัวตนในด้านต่าง ๆ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการขาย

ความเป็นมืออาชีพนี้ยังสะท้อนออกมาใน “ความมั่นใจในตนเอง” ซึ่งผู้ค้าทุกคนให้ความสำคัญในอันดับที่สูง อันยืนยันข้อเสนอนของนิวเฟลด์และอัลไบรท์ (Neufeldt and Albright, 1998) และ องค์การแรงงานระหว่างประเทศ ในเรื่องความสำคัญของความมั่นใจในตนเองของผู้ประกอบอาชีพ ทั้งนี้ผู้ค้าให้ความหมายต่อคำว่า “มั่นใจในตนเอง” ว่า “คือต้องเชื่อว่า ถ้าคนอื่นทำได้ เราก็ต้องทำได้”

ผู้ค้าบางคนมีวิธีเสริมสร้างความมั่นใจ (อันอาจหมายถึงความไม่มั่นใจในตนเองก็ได้) เช่น “สมใจ” แม่ค้าส้มตำ มีเครื่องวาง ของขลังจำนวนหนึ่งตั้งอยู่ ประกอบด้วย นางกวัก ไช และ ปลัดขิก ซึ่งเธอบอกว่า “บูชา แล้วสบายใจ” รวมทั้ง “วิธีคิด” เกี่ยวกับ “ลูกค้าประเดิมด้วย” (โปรดดูกรณีศึกษา “สมใจ”) ผู้ค้ายังมีความเชื่อมั่นในรสชาติของอาหารที่ตนขาย ซึ่งสะท้อนออกมาแตกต่างกัน ผู้ค้า เช่น “ส่วง” (กล้วยปิ้ง/ข้าวเหนียวปิ้ง) “กิ้ง” (น้ำพริก/อาหารปรุงสำเร็จ) “สมใจ” (ส้มตำ ไก่ย่าง) ล้วนแต่มีประสบการณ์ในอาชีพมากกว่า 10 ปีขึ้นไป ในขณะที่ผู้ค้า เช่น “บุญ” (แหนม/ไส้กรอกอีสานย่าง) “ปาดาว” (ไข่ปิ้ง) “พาณี” (ผลไม้พร้อมรับประทาน) นั้น เนื่องจากอาหารที่ขายไม่ได้มีขั้นตอนของการปรุงด้วย “ฝีมือ” ของผู้ค้า รสชาติของอาหารขึ้นอยู่กับวัตถุดิบเป็นหลัก ความสามารถในการเลือกซื้อ ไส้กรอก ไข่ไก่ และ ผลไม้ จึงมีความสำคัญ ดังที่ “พาณี” ผู้ค้าผลไม้กล่าวว่า “ต้องดูของให้เป็นด้วย แม่ค้าบางคนดูของไม่เป็น ทุนกินหมด” นอกเหนือจากการใช้กลยุทธ์การขายต่าง ๆ ของผู้ค้า

นอกจากรสชาติของอาหารแล้ว ความสะอาดของอาหารก็มีความสำคัญ ความสะอาดของอาหารมีความสำคัญทั้งในช่วงของการประกอบอาหารและการขาย ผู้ค้าที่สะท้อนประเด็นนี้ชัดเจนก็คือ “กิ้ง” ที่ระบุความสำคัญของการเลือกวัตถุดิบที่สะอาด โดยการเลือกซื้อ ปลาร้า กะปิ จาก “เจ้าประจำ” ในตลาดคลองเตยที่เธอเชื่อใจในด้านความสะอาด ดังที่เธอเล่าด้วย ความภูมิใจว่า “ลูกค้าบอกว่า น้ำพริกของป้าสะอาด เก็บไว้ได้ข้ามวัน ไม่เสีย” “สมใจ” ให้ความสำคัญต่อประเด็นนี้เช่นกัน ดังปรากฏในคำบอกเล่าของเธอว่า “ลูกค้าสมัยนี้ บางคนมองเราทุกอย่าง เขาสำรวจว่าเราสะอาดไหม เขามองตามสายตาเรา บางคนนะ ถามว่า เล็บตัดไหม ..... บางคนถาม

ว่า ผ่ากันเปลี่ยนแป้งใหม่ ชักใหม่ มะนาวมาจากตลาดล่างหรือเปล่า .....หนูบอกลูกค้า  
เลยว่า ของที่นี้รับรองได้ ..ล่างทุกอย่าง ยกเว้นขนมจีน..ล่างไม่ได้”

นอกเหนือจากความสะดวกที่ปรากฏในอาหารแล้ว ผู้ค้ายังให้ความสำคัญต่อ  
การนำเสนอภาพลักษณ์ความสะดวก ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ซื้อมีความมั่นใจ เช่น “กึ่ง” แต่งกายด้วยเสื้อผ้า  
ที่สะอาด ส่วน “พาณิ” นั้นการให้ความสำคัญต่อความสะดวกสะท้อนออกมาในรูปของการ  
แต่งกายด้วยเสื้อผ้าสีอ่อน การใช้ผ้าเช็ดมือที่สะอาด การหมั่นทำความสะอาดตู้กระจกที่ใส่ผลไม้  
ให้ใสอยู่ตลอดเวลาและการใช้ผ้าขาวบางที่สะอาดคลุมที่คั้นน้ำส้ม เป็นต้น ดังที่เธอกล่าวว่า “ของ  
หนู ความสะดวกสำคัญที่สุด ผลไม้ถ้าลูกค้ากินแล้วท้องเสียก็เรียบร้อย เขาไม่มาซื้ออีก ... คนขาย  
ต้องดูสะอาดด้วย เสื้อผ้าต้องระวัง เสื้อผ้าสีอ่อนก็ทำให้ดูสะอาดตา ของหนูไม่มีตำ ไม่มียาง เสื้อ  
ผ้าก็ง่ายหน่อย ไม่ค่อยมอมแมม ” ส่วน “สมใจ” ให้ข้อคิดเห็นว่า “บุคลิกคนขายของนะพี่ ต้อง  
แต่งตัวให้ดี พวกไม่มีบุคลิก เป็นแม่ค้าไม่ได้หรอก เสื้อผ้าถ้าไม่สวย ก็ต้องสะอาดหน่อย ต้องดู  
ดีหน่อย อร่อยไม่อร่อยต้องพิสูจน์ แต่งตัวมอมแมมใคร (มัน) จะเข้ามาซื้อ เขาว่าแม่ค้ายังไม่รู้  
จักดูแลตัวเอง”

นอกจากประเด็นภาพลักษณ์เรื่องความสะดวก อรรถาธิบายของผู้ค้าก็มีความสำคัญ ดังที่  
“ป้ากึ่ง” บอกว่า ต้องพูดจาไพเราะกับลูกค้า เช่นเดียวกับ “สมใจ” ที่กล่าวว่า “พูดกับลูกค้าดี ๆ ไม่  
ด่าลูกค้า (หากจำเป็น ด่าตอนที่เขาไปแล้ว เช่นลูกค้าประเดิมที่ไม่ซื้อของ เป็นต้น) เขาถามอะไร  
ตอบได้ก็ต้องตอบ ยิ้มเข้าไว้ ...โอ้พวกจู้จี้จ่งเง่า ถ้าซื้อเราประจำ แปลว่าเรายอดแล้ว พวกนี้ต้อง  
เอาใจไว้ พูดกับเขาดี ๆ ยิ้มเข้าไว้ แล้วค่อยขายแพงทีหลัง เราเป็นแม่ค้า กะได้อยู่แล้ว พวกนี้นะพอ  
เป็นลูกค้าประจำก็จู้จี้จ๋นลงไปเอง แต่ลูกค้าดี ๆ นะพี่ หนูแถมนิดแถมหน่อย ประจำแหละ”

“บุญ” เน้นภาพลักษณ์ของ “ความเป็นเพื่อน” “ต่างวัย” กับผู้ซื้อที่เป็นผู้ชายและมีวัย  
คราวลูกหลาน มากกว่าเรื่องของความสะดวกและสุขอนามัยของอาหาร เธอให้คำจำกัด  
ความคำว่า “อรรถาธิบายดี” ว่า “ต้องคุยเล่นกับลูกค้าบ้าง อย่าไปซีเรียส อย่างป้านะ เล่าเรื่องตลก  
ไปเรื่อย ...ฟังไหม.... ลูกค้าป้าส่วนมากเป็นเด็กหนุ่มๆ คราวลูกคราวหลาน ทำงานกันดี ๆ ได้  
คุยกันแก้เหงา”

ความเป็นมืออาชีพเหล่านี้มีความสำคัญเพราะช่วยชักจูงให้มีการซื้อได้ และยังมีท  
บาทสำคัญ ทำให้ผู้ค้ารักษา “ลูกค้าประจำ” ด้วย ลูกค้าประจำเหล่านี้ซื้ออาหารจากผู้ค้า ด้วย  
ความไว้วางใจในรสชาติ และ ความสะดวก ของอาหาร เช่นเดียวกับที่ “กึ่ง” ที่มีความมั่นใจใน  
กะปิ ปลาร้า ของ “เจ้าประจำ” ของเธอป้า ลูกค้าประจำเป็นผู้ที่มีบทบาทสำคัญที่ทำให้ผู้ค้ายัง  
สามารถประกอบอาชีพอยู่ได้ ดังที่ “ป้ากึ่ง” กล่าวว่า “ถ้าไม่ได้ลูกค้าประจำคงขายไม่ได้”

ความเป็นมืออาชีพแม้จะมีความสำคัญ แต่อาจกล่าวได้ว่า ความเป็นมืออาชีพเป็นปัจจัยส่วนบุคคลมากกว่าปัจจัยเชิงโครงสร้าง เป็นเพียงเงื่อนไขที่จำเป็น ไม่ใช่เงื่อนไขที่พอเพียง ทั้งนี้เพราะหากขาดปัจจัยอื่น เช่น การมีทำเลการค้าและที่อยู่อาศัยที่ใกล้กับสถานที่ค้า และครอบครัวที่มีเสถียรภาพ ก็ไม่ใช่เงื่อนไขที่ช่วยให้ประสบความสำเร็จได้

10. ความขยันและอดทน มีคำกล่าวที่ว่า “อดีตไม่ขยัน ปัจจุบันไม่ชวนขาย ไม่ต้องทายนาคต” อันชี้ให้เห็นว่า ความขยันและอดทน เป็นปัจจัยสำคัญที่นำไปสู่ความสำเร็จ กรณีศึกษาของผู้ค้าในเขตคลองเตย ยืนยันข้อเสนอนี้ของ โมฮัมหมัด ยูนุส (Yunus, 1997) และ งานศึกษาของ International Program Association (1986) ที่ว่า “ความขยันและอดทน” ทำให้ผู้ประกอบการอาชีพอิสระ มีรายได้ยังชีพได้ แต่หากจะประสบความสำเร็จมากกว่านี้ จะต้องมียปัจจัยอื่นมาเสริม

ระยะเวลาการทำงานของผู้ค้าในแต่ละวันยาวนาน “สว่าง” เริ่มต้นทำงานตั้งแต่ 01.00 นาฬิกา แต่ละวันของเธอสิ้นสุด เวลา 20.00 น. อันหมายถึงระยะเวลาการทำงานประมาณ 19 ชั่วโมงต่อวัน “ดาว” และ “กิง” มีเวลาพักผ่อนมากกว่า “สว่าง” เวลาทำงานของผู้ค้าเหล่านี้ไม่ได้จำกัดเฉพาะเวลาขายเท่านั้น แต่ยังรวมถึงเวลาที่ต้องใช้ในการจัดซื้อ เตรียมอาหารที่จะขาย และ เก็บล้างหลังจากที่กลับมาถึงที่พักแล้ว ผู้ค้าเช่น “บุญ” ยังต้องทำงานบ้านและเลี้ยงหลานด้วย เช่นเดียวกับ “สมใจ” เช่นกันที่ต้องรับภาระงานบ้าน “ตารางการทำงาน” ของผู้ค้าเหล่านี้มิใช่เป็นตารางชั่วคราว แต่ “วิถีชีวิต” ของผู้ค้าที่เดียว ตารางชีวิตประจำวันของผู้ค้าปรากฏในตารางที่ 6.4

หากเปรียบเทียบตัวบ่งชี้ความสำเร็จและความไม่สำเร็จของผู้ค้ากลุ่มนี้จากการวิเคราะห์กรณีศึกษากับตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จหรือปัจจัยถ่วงที่ได้จากการศึกษาเชิงปริมาณในบทที่ห้า ดังตารางที่สรุปที่ 5.23 และ 5.24 ซึ่งพบตัวบ่งชี้ความสำเร็จด้านความขยันและอดทน ความมั่นใจในตนเอง การเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ทำเลการค้าที่อยู่ใกล้ที่ชุมชนและใกล้ที่อยู่อาศัย และความเป็นมืออาชีพในด้านต่าง ๆ และตัวบ่งชี้ความไม่สำเร็จ หรือปัจจัยถ่วงอีกจำนวนหนึ่ง ซึ่งได้แก่ ภาระค่าใช้จ่ายในครอบครัวที่สูงกว่ารายได้ การมีหนี้สิน มีทุนต่ำทำให้ไม่มีเงินหมุนเวียน อบรมมุขคือการพนัน และ การใช้จ่ายเงินเกินตัว (ซึ่งสองกรณีหลังนี้พบในผู้ค้าที่มีวัยน้อยกว่า) ก็พบว่าสอดคล้องกัน แต่การวิเคราะห์กรณีศึกษาได้ข้อสรุปเพิ่มเติมว่า วัยที่สูงของผู้ค้า และการขาดการสนับสนุนจากครอบครัว เป็นปัจจัยถ่วงที่มีความสำคัญด้วย ทั้งหมดนี้ส่งผลให้ผู้ค้าติดอยู่ในการพัฒนาในลักษณะ “วนเวียน” ไม่สามารถก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการอาชีพที่มีเงินออมได้ และที่สำคัญก็คือ ผู้ค้ากลุ่มนี้มิใช่ผู้ค้าที่ประกอบการโดยไม่มีกำไร แต่เป็นผู้ค้าที่ไม่





สามารถไม่สามารถมีเงินออมหรือสะสมทุนได้ อันเป็นผลจากปัจจัยความไม่สำเร็จหรือปัจจัยถ่วงดังกล่าวแล้ว

## 2. ผู้ค้าระดับมีเงินออม แต่ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ

### 2.1 คุณลักษณะทั่วไป

ผู้ค้าในกลุ่มนี้มีหกคน เป็นผู้ค้าแผงลอย 6 คน เป็นทั้งแผงลอยและ “หาบเร่” หนึ่งคน คือ “เพ็ญ” ซึ่งมีพื้นที่ขายประจำในช่วงเช้า และ ออกเข็นขายในช่วงบ่าย ผู้ค้าห้าคนเป็นผู้หญิง สองคนเป็นผู้ชาย เป็นผู้ค้าในเขตคลองเตยสี่คน ดินแดงสามคน ผู้ค้าในเขตคลองเตย ได้แก่ “ประเสริฐ” “มาลี” “หน้อย” และ “พร” ส่วนผู้ค้าในเขตดินแดง ได้แก่ “วดี” “เพ็ญ” และ “วันชัย” อาหารที่ขายมีทั้ง อาหารสด อาหารปรุง อาหารปรุงสำเร็จ ผู้ค้ามีทั้งที่เป็นชาวกรุงเทพมหานคร โดยกำเนิด และอพยพมาจากต่างจังหวัด ผู้ค้ามีอายุตั้งแต่ 27 ปี ถึง 60 ปี มีระดับการศึกษาตั้งแต่ ประถมศึกษาปีที่สี่ จนถึงมัธยมศึกษาปีที่หก ระยะเวลาประกอบอาชีพมีตั้งแต่ 6 ปีจนถึง 30 ปี ขึ้นไป คุณลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้าปรากฏในตารางที่ 6.5

### 2.2 ภูมิลำเนาและการย้ายถิ่น

ผู้ค้าในกลุ่มนี้สี่ คนเป็นผู้อพยพมาจากต่างจังหวัด โดยมาจากภาคตะวันออก เชียงเหนือ สามคน ภาคเหนือและภาคใต้อย่างละหนึ่งคน ซึ่งสองคนในจำนวนนี้ คือ “ประเสริฐ” และ “มาลี” ซึ่งล้วนเป็นผู้ค้าในเขตคลองเตย ทั้งสองคนระบุชัดเจนถึงความช่วยเหลือที่ได้รับจากเครือข่ายทางสังคมที่ย้ายถิ่นมาอยู่ในกรุงเทพมหานครก่อน ส่วน “พร” ซึ่งย้ายถิ่นเข้ามาโดยไม่รู้จักใครมาก่อน ก็มาเลือกมา “ลง” ที่คลองเตย เนื่องจาก “ใคร ๆ ก็มาที่นี่” การอพยพเข้ามามีสาเหตุสำคัญจากเหตุผลทางเศรษฐกิจ เนื่องจากประสบปัญหาการประกอบอาชีพในถิ่นฐานเดิม ผู้ค้าในเขตคลองเตยยังคงมีระยะเวลาการย้ายถิ่นที่ยาวนานกว่าและระยะเวลาการย้ายถิ่นของผู้ค้าที่มาจากต่างจังหวัดแตกต่างกันมาก คือ 30 ปี (“มาลี”) 22 ปี (วันชัย) 16 ปี (เพ็ญ) 10 ปี (“ประเสริฐ”) และ 8 ปี (“พร”) ตามลำดับ ระยะเวลาการย้ายถิ่นของผู้ค้าเหล่านี้ สะท้อนถึงความเชื่อมโยงอย่างต่อเนื่องระหว่างกรุงเทพมหานครกับชนบท การย้ายถิ่นของ “ประเสริฐ” ยังสะท้อนถึงผลกระทบของภาวะเศรษฐกิจตกต่ำต่อชาวชนบท ระยะเวลาการย้ายถิ่นที่ยาวนานของ “มาลี” และการย้ายถิ่นทั้งครอบครัวทำให้ไม่มีความเชื่อมโยงกับต่างจังหวัดอีกต่อไป แต่

ตารางที่ 6.5

คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกรณีศึกษาผู้ค้าในระดับมีเงินออม ไม่ประสงค์ขายอาชีพ

คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม		"ประเสริฐ"	"มาลี"	"พร"	"วดี"	"หน้อย"	"เพ็ญ"	"วันชัย"
1	อายุ	27 ปี	60 ปี	42 ปี	37 ปี	54 ปี	35 ปี	48 ปี
2	เพศ	ชาย	หญิง	หญิง	หญิง	หญิง	หญิง	ชาย
3	ภูมิลำเนา	สุรินทร์	อุบลราชธานี	พิษณุโลก	กรุงเทพมหานคร	กรุงเทพมหานคร	สงขลา	อุบลราชธานี
4	อาชีพเดิม	เกษตรกร	เกษตรกร	เกษตรกร	อาชีพอิสระ	อาชีพอิสระ	รับจ้าง	เกษตรกร
5	ระยะเวลาในกรุงเทพมหานคร	8 ปี	30 ปี	10 ปี	37 ปี	54 ปี	16 ปี	22 ปี
6	ระยะเวลาประกอบอาชีพ	8 ปี	7 ปี	6 ปี	2 ปี **	30 ปี *	9 ปี	15 ปี
7	รายได้จากคู่สมรสบุตร	-	-	มี	-	มี	มี	ค้าขายร่วมกัน
8	อาชีพดั้งเดิม	อาชีพอิสระ ขายไก่ทอด	ขายอาหารโดย รับ ส่วนแบ่งกำไร	รับจ้างในงานก่อสร้าง	ช่วยครอบครัวขาย ขนม ผลไม้ และ กาแฟ	ช่วยครอบครัวขาย ข้าวขาหมู	รับจ้างเย็บผ้า	รับจ้างในร้านตัด เสื้อ
9	ลักษณะการประกอบกิจการ	ประกอบการค้า คนเดียว	มีลูกสะใภ้และ หลานช่วย	มีน้องสาวและหลาน ช่วย	ประกอบการค้าคน เดียว	ประกอบการค้าคน เดียว	มีแม่และลูกสาวช่วย	การค้าของครอบครัว (สามี/ภรรยา)

				ตารางที่ 6.5 (ต่อ)				
	คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม	"ประเสริฐ"	"มาลี"	"พร"	"วดี"	"หน้อย"	"เพ็ญ"	"วันชัย"
10	ประเภทการค้า	แผงลอย	แผงลอย	แผงลอย	แผงลอย	แผงลอย	แผงลอย/หาบเร่	แผงลอย
11	เขต	คลองเตย	คลองเตย		ดินแดง	คลองเตย	ดินแดง	ดินแดง
12	อาหารที่ขาย	อาหารมีเนื้อหลัก ไก่ทอด	- ผักสด	อาหารมีเนื้อหลัก ไก่ย่างหัวดาว	อาหารว่าง ผลไม้-ขนม-กาแฟ	อาหารมีเนื้อหลัก ข้าวขาหมู	อาหารว่าง ข้าวเหนียวปิ้ง/มันปิ้ง	อาหารมีเนื้อหลัก อาหารปรุงสำเร็จ
13	การเปลี่ยนแปลง/เพิ่ม/ลด สินค้า	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี	มี	ไม่มี	ไม่มี	ไม่มี
14	การลงทุน/วัน	2,000 บาท (รวมค่าเช่า)	4,000-5,000 บาท	1,300 บาท (รวมค่าเช่า)	600-700 บาท	1,400 บาท (รวมค่าเช่า)	600-700 บาท	1,500-1,600 บาท
15	กำไร/วัน	1,500 -1,600 บาท	1,000-3,000 บาท	500-600 บาท	300-400 บาท	800-1,000 บาท	400-500 บาท	700-800 บาท
16	สถานที่ขาย	ห้างเทสโก้-โล ตัส ค่าเช่า 8,000 บาท	ตลาดนัดสุขเหร่า บ้านดอน วันพุธ 60 บาท วันเสาร์ 150 บาท	พื้นที่เอกชน หน้าร้านเซเว่น-อีเลฟ เว่น ค่าเช่า 7,000 บาท	ในซอย	แผงรวมในพื้นที่ของ เอกชน ค่าเช่า 5,000 บาท	ในซอย/ ริมถนน นอกจุดผ่อน ผัน	ริมถนน นอกจุด ผ่อนผัน

\* รับช่วงต่อจากพ่อแม่ \*\* กลับมาขายใหม่หลังจากเลิกประกอบการค้า

“มาลี” กลับมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาชุมชนที่ตนเองอาศัยอยู่ ซึ่งต่างจาก “ประเสริฐ” และ “พร” ซึ่งสมาชิกในครอบครัวอยู่ต่างจังหวัดหมด ทำให้ความเชื่อมโยงกับชนบทค่อนข้างสูง ดังที่ “ประเสริฐ” ตั้งเป้าหมายว่าจะกลับไปตั้งถิ่นฐานในจังหวัดสุรินทร์ ส่วน “พร” จะกลับไปจังหวัดพิษณุโลก

### 2.3 การเข้าสู่อาชีพและพัฒนาการในอาชีพ

การเข้าสู่อาชีพของผู้ค้าทั้งเจ็ดคนมีจุดเริ่มต้นและมีทิศทางแตกต่างกัน ในกรณีผู้ค้าที่เป็นชาวกรุงเทพมหานคร การเข้าสู่อาชีพอาจถือได้ว่าเป็นการรับช่วงต่อจากบิดามารดา เช่นเดียวกับ “สมใจ” ผู้ค้าในกลุ่มแรกเหมือนกัน กล่าวคือ “หน้อย” ผู้ค้าข้าวขาหมู เข้าสู่อาชีพด้วยการช่วยบิดามารดาประกอบการค้ามาตั้งแต่เริ่มต้น เช่นเดียวกับ “วดี” แต่เส้นทางของ “วดี” แตกต่างออกไป ซึ่งจากคำบอกเล่าของเธอนั้น เป็นผลมาจากการเล่นการพนัน และความล้มเหลวจากการค้าของสามี และการตั้งครรภ์ในวัยเรียนของบุตรสาว เป็นผลให้ “วดี” ต้องกลับมาเริ่มต้นประกอบอาชีพอีกครั้ง

ผู้ค้าที่มาจากต่างจังหวัดมีพัฒนาการทางอาชีพต่างจากผู้ค้าในกรุงเทพมหานคร เส้นทางอาชีพของ “มาลี” เริ่มจากการเป็นเกษตรกรปลูกผัก สูการเป็นผู้ค้าขนมถ้วย โดยรับส่วนแบ่งกำไร เมื่อเห็นว่าได้กำไร “ไม่คุ้ม” จึงหันไปขายเสื้อผ้าที่ให้กำไรมากกว่า และกลับมาเป็นผู้ค้าอาหารสดคือผักในตลาดนัด และ ขายอาหารปรุงสำเร็จในวันที่ไม่ได้ขายผัก “พร” ซึ่งไม่มีญาติพี่น้องหรือเครือข่ายทางสังคมในกรุงเทพมหานคร เข้ามาประกอบอาชีพรับจ้างอยู่ 4 ปี ก่อนที่จะสามารถเก็บออมเงินประกอบอาชีพขายไก่ย่างห้าดาวที่ต้องลงทุนสูงและเป็นประกอบอาชีพอิสระแบบพึ่งพิง (Dependent worker) ได้ “ประเสริฐ” เข้าสู่กรุงเทพมหานครด้วยจุดมุ่งหมายที่จะศึกษาต่อในระดับมหาวิทยาลัย แต่ด้วยเหตุผลด้านครอบครัวทำให้ชีวิตหักเหสู่การประกอบอาชีพ เส้นทางของประเสริฐซึ่งเริ่มต้น จากการเป็นเกษตรกร และอพยพเข้าสู่กรุงเทพมหานครในช่วงหลังจากการอพยพของ “มาลี” มากกว่า 2 ทศวรรษ ดูจะไม่ต้องใช้เวลามากนักในการมองหาช่องทางในการประกอบอาชีพ ทั้งนี้ นอกจากการมีเครือข่ายทางสังคมที่สำคัญคือ “ลุง” ที่ทำหน้าที่เป็นผู้ให้ข้อมูลด้านอาชีพ และ ยังให้ยืมทุนประกอบอาชีพด้วย พัฒนาการของอุปสงค์ต่ออาหารในกรุงเทพมหานครทำให้โอกาสในการประกอบอาชีพสูงขึ้นด้วย ดังปรากฏว่า “ประเสริฐ” ขายไก่ทอดเช่นเดียวกับลุง แต่ขายต่างพื้นที่กัน แต่ “ประเสริฐ” ดูจะ “ไปไกล” กว่า เพราะสามารถเข้าสู่การขายอาหารปรุงในพื้นที่ห้างสรรพสินค้าอันเป็นพื้นที่การค้าที่ทันสมัย และใช้ทุนสูง และทั้งยังได้กำไรสูงกว่า การปรับเปลี่ยนระดับการค้าข้างต้นถือเป็น การขยายการประกอบอาชีพได้ทีเดียว ทั้งนี้ปัจจัยเอื้ออำนวยที่สำคัญคือการมีเงินทุนสะสมและเครือข่ายทางสังคม

ผู้ค้าที่รับช่วงการค้า มีพัฒนาการทางอาชีพที่แตกต่างกัน ทั้งนี้เป็นผลจากพื้นที่ขาย ชนิดและราคาของอาหารที่ขาย การรับช่วงการค้า “ข้าวขาหมู” ต่อจากบิดามารดา ทำให้ “หน้อย” มีข้อได้เปรียบทั้งในด้านสูตรอาหาร และพื้นที่ขาย ซึ่งนอกจากจะเป็นทำเลที่มีผู้ซื้อจำนวนมาก แล้ว ยังเป็นทำเลที่มีความมั่นคง เสียค่าเช่าในราคาถูกกว่าผู้ค้ารายอื่นในพื้นที่เดียวกัน “เพ็ญ” ที่รับช่วงการค้าจากมารดา ขายข้าวเหนียวปิ้งที่ราคาย่อมเยากว่า “ข้าวขาหมู” สิบถึงสิบสองเท่า และมีกำไรส่วนเกิน (Profit margin) ต่ำกว่ามาก และแม้เพ็ญจะมีพื้นที่ขายประจำ แต่ก็ต้องออกเงินขายในช่วงบ่ายเนื่องจาก “คนมันเจียบ ต้องออกเงิน” กำไรต่อหน่วยที่ต่ำทำให้ปริมาณการขายมีความสำคัญ อาหารที่เพ็ญขายสามารถ ขายได้ทั้งวัน ช่วงเวลาขายของ “เพ็ญ” จึงยาวนานกว่า “หน้อย” มาก

ทั้ง “เพ็ญ” และ “วดี” ที่รับช่วงการค้าต่อจากมารดา ต่างมีพัฒนาการทางอาชีพในลักษณะ “วนเวียน” แม้จะอยู่ในสภาพที่ดีกว่าผู้ค้ากลุ่มแรก “เพ็ญ” นั้นสามารถเก็บออมเงินได้จำนวนมาก จนสามารถนำไป “วิ่งเดิน” เรื่องการเกณฑ์ทหารของสามี ให้พ่อของสามียืม และผ่อนมอเตอร์ไซค์ให้สามีด้วย ส่วน “วดี” มีเส้นทางอาชีพที่โหดโผนกว่า “เพ็ญ” มาก คือจากการค้าที่สามารถสะสมทุนจน “มีบ้านมีรถ” กลับมาสู่การค้าขนาดเล็กอีกครั้ง สาเหตุสำคัญของ “การวนเวียน” ในกรณีของ “เพ็ญ” เป็นผลจากปัจจัยในระดับโครงสร้าง คือ ภาวะเศรษฐกิจและการแข่งขัน อันทำให้ต้องลดระดับการค้าจากที่แม่เคยขาย ดังที่เธอเล่าว่า “ข้าวเหนียววันละ 10 กิโลกรัม ได้กำไรเป็นพัน ตอนนั้นน้ำชาติเป็นนายกฯ (พลเอกชาติชาย ชุณหะวัณ)” มาเป็นข้าวเหนียววันละ 8 กิโลกรัมในปัจจุบัน ในขณะที่ กรณีของ “วดี” นั้น เป็นผลจาก อุปสรรค คือ การพนัน

การประกอบอาชีพของผู้ค้าที่ “รับช่วงต่อ” จากครอบครัว มีความแตกต่างกันเมื่อเปรียบเทียบกรณีของ “หน้อย” “วดี” “เพ็ญ” และย้อนกลับไปถึง “สมใจ” ผู้ค้าในกลุ่มแรก ในจำนวนนี้ “หน้อย” เป็นผู้ค้าที่สามารถรักษาระดับการประกอบอาชีพไว้ได้มากที่สุด ในขณะที่ผู้ค้าอีกสามคน “ลดขนาด” การประกอบอาชีพลง “หน้อย” ยังเป็นผู้ค้าคนเดียวเท่านั้นที่ประสงค์ให้มีคนรับช่วงการค้าต่อจากเธอเพราะ “เสียดายกิจการ” ทั้งนี้เหตุผลสำคัญคือ การมีทำเลการค้าที่ดีและมั่นคง สามารถทำรายได้ให้อย่างสม่ำเสมอ รวมทั้งมีสูตรข้าวขาหมู ที่ผ่านการทดลอง ปรับปรุงและพัฒนาอยู่ตลอดเวลา จนแน่ใจได้ว่าจะสามารถทำรายได้ดีต่อไป แต่เมื่อบุตรทั้งสองล้วนมีอาชีพที่มั่นคง จึงไม่ใช่ผู้ที่รับช่วงการค้าต่อได้ การประสงค์ให้มีผู้รับช่วงการค้าตอนนี้อาจไม่ได้เกี่ยวข้องกับเชื้อชาติของผู้ค้าเพียงประการเดียว ดังที่ภาวิวรรณ์ นรพลภ (2536) เคยตั้งข้อสังเกตไว้ว่าสำหรับชาวไทยเชื้อสายจีน การค้าอาหารถือเป็นอาชีพ แต่ยังคงขึ้นอยู่กับปัจจัยต่าง ๆ ที่

เอื้ออำนวยดังได้กล่าวมาแล้วด้วย สำหรับ “วดี” และ “พาณี” (โปรดดู กรณีศึกษา “พาณี” ผู้ค้าระดับยังชีพ) ซึ่งต่างก็มีบุตรสาวที่ตั้งครรภ์ในวัยเรียน ทำให้คาดเดาได้ไม่ยากว่า “การรับช่วง” การค้าต่อของบุตรสาวน่าจะเป็นไปได้มากที่สุดทีเดียว

ในจำนวนผู้ค้าเจ็ดคน “พร” เป็นผู้ค้าคนเดียวที่ประสงค์จะเปลี่ยนแปลงอาชีพ เนื่องจากได้ประเมิน “ความไม่คุ้มค่า” ในการจ่ายค่าเช่าพื้นที่ขายในอัตราเดือนละ 7,000 บาทให้กับเจ้าของร้านเซเว่น-อีเลฟเว่น

นอกจาก “วดี” ที่มีการเปลี่ยนแปลงชนิดของสินค้าที่ขาย อันเป็นผลจากการปรับเปลี่ยนของสภาพแวดล้อมในพื้นที่ ผู้ค้ารายอื่นไม่ได้มีการเปลี่ยนแปลงสินค้าที่ขายเลยในช่วง 7 ปีที่ผ่านมา การไม่เปลี่ยนแปลงในชนิดของสินค้าอาจจะแสดงถึงความคงที่ของสภาพแวดล้อมในการประกอบอาชีพ ซึ่งรวมถึงอุปสงค์ของผู้ซื้อที่มีต่อสินค้าด้วย แม้ว่าผู้ค้าที่รับช่วงการค้าของครอบครัวจะระบุว่ามีการลดปริมาณการผลิตลงดังที่ได้กล่าวแล้วข้างต้น

#### 2.4 ลักษณะการประกอบการ การลงทุน และ กำไร

ผู้ค้าในกลุ่มนี้มีทั้งผู้ประกอบการค้าคนเดียวและมีสมาชิกในครอบครัวช่วยประกอบการค้าด้วย โดย “ครอบครัว” ไม่ได้จำกัดเฉพาะคู่สมรสเท่านั้น “มาลี” ผู้ค้าผักมีลูกสะใภ้และหลานช่วยจ่ายของและขาย “หน้อย” ผู้ค้าข้าวขาหมูมีน้องสาวและหลานช่วยจ่ายของ “เพ็ญ” ผู้ค้าข้าวเหนียวปิ้งมีแม่เป็นกำลังสำคัญช่วยห่อข้าวเหนียว “วันชัย” ผู้ค้าอาหารปรุงสำเร็จ ประกอบการค้าร่วมกับคู่สมรส ผู้ช่วยประกอบการค้าเป็นกำลังสำคัญที่ทำให้ผู้ค้าสามารถรักษาระดับการค้าของตน เป็นข้อได้เปรียบที่มีบทบาทสำคัญต่อการสะสมทุนดังได้กล่าวไว้แล้ว การที่ผู้ช่วยประกอบการค้าไม่ได้จำกัดที่การเป็นคู่สมรสเสมอไป ทำให้ตระหนักถึงความสำคัญของความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างสมาชิกภายในครอบครัว ซึ่งมีผลต่อภาวะเศรษฐกิจของครอบครัวด้วย

ในด้านการลงทุน เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าในกลุ่มแรก ผู้ค้ากลุ่มนี้โดยเฉลี่ยลงทุนสูงกว่า กล่าวคือการลงทุนอยู่ในช่วง 600-700 บาท และ 1,000-5,000 บาท โดย “วดี” และ “เพ็ญ” อยู่ในกลุ่มผู้ค้าที่ลงทุนต่ำกว่าผู้ค้ารายอื่น ระดับการลงทุนของผู้ค้ากลุ่มนี้กับผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพข้างต้นยืนยันทั้งข้อเสนอมของแม็กกีและเหิง (McGee and Yeung, 1977) และที่ค้นพบจากการศึกษาครั้งนี้ ซึ่งปรากฏในบทที่สี่ เกี่ยวกับระดับมูลค่าของสินค้า (Value of stock) ที่แตกต่างกันของผู้ค้าที่มีฐานะ “ยากจน” “กึ่งกลาง” และ “ร่ำรวย” ทั้งนี้ผู้ค้าอาหารสดมีระดับการลงทุนสูงที่สุด ซึ่งตรงกับข้อมูลจากการสำรวจที่แสดงไว้ในบทที่สี่ การลงทุนที่สูงของผู้ค้าผัก มีสาเหตุสำคัญ 2 ประการ ประการแรก คือ การเสียค่าพื้นที่ขายในตลาดนัด เนื่องจากตลาดนัดเป็นแหล่งรวมของสินค้าและอาหารราคาถูก และมีสินค้าที่หลากหลาย มีแนวโน้มขายสินค้า

ได้มาก ดังที่ McGee เสนอว่าตลาดนัดเป็นห้างสรรพสินค้าของเศรษฐกิจแบบดั้งเดิม ประการที่สอง คือธรรมชาติของการค้าผัก ที่ผู้ค้าต้องมีผักสดให้เลือกหลายชนิด เนื่องจากหากมีผักน้อยชนิด “คนไม่เข้า” ดังที่ “มาลี” บอกว่า “แผงของป้ามีผักทุกชนิด” การมีสินค้าหลายชนิดทำให้ต้องลงทุนในสินค้าเป็นจำนวนมาก อันมีผลต่อเนื่องไปถึงค่าเช่าแผง เนื่องจากต้องใช้พื้นที่ในการวางสินค้ามากขึ้น

การลงทุนที่สูงของผู้ค้า เช่น “ประเสริฐ” “หน้อย” “พร” นอกจากจะเป็นผลจากชนิดของอาหารที่ขาย ซึ่งเป็นอาหารมือหลัก และเป็นเนื้อสัตว์ แล้ว ยังเป็นผลจากการต้องเสียค่าเช่าพื้นที่การค้าด้วย ซึ่งในกรณีของ “ประเสริฐ” และ “เพ็ญ” กำไรที่ได้รับจากการค้าในพื้นที่ดังกล่าวมีความ “คุ้มค่า” มากกว่าในกรณีของ “พร” ซึ่งระดับการลงทุนใกล้เคียงกัน แต่กำไรต่อวันต่ำกว่ามาก

“วดี” และ “เพ็ญ” ซึ่งขาย “อาหารว่าง” มีระดับการลงทุนที่ต่ำที่สุดในกลุ่มนี้ เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าริมทางที่ขายอาหารมือหลัก เช่น “วันชัย” การลงทุนที่ต่ำนี้เป็นผลลักษณะของอาหารที่ขาย อันส่งผลถึงวัตถุดิบที่ใช้ในการประกอบอาหาร และระดับการลงทุน

## 2.5 ปัญหาในการประกอบอาชีพและผลกระทบต่อรายได้

ปัญหาที่ผู้ค้าประสบต่างจากผู้ค้ากลุ่มแรก กล่าวคือไม่ใช่ปัญหาการมีรายได้ไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่าย แต่เป็นปัญหา “ความไม่คุ้มค่า” และต้องการรายได้เพิ่มมากกว่า ซึ่งเป็นคุณสมบัติสำคัญของผู้ที่มีความสามารถในการสะสมทุน (ฉวีวรรณ ประจวบเหมาะ, 2536) เช่นในกรณีของ “พร” ซึ่งไม่ต้องการเสียค่าเช่าที่ให้กับนายทุนอีกต่อไป เนื่องจากเห็นว่าไม่คุ้มกับกำไรที่ได้รับในแต่ละวัน ทำให้ “พร” ต้อง “คิดใหม่” เพื่อที่จะหาโอกาสประกอบอาชีพที่คุ้มค่าเหนื่อยมากกว่า แต่เมื่อพิจารณาในภาพรวม อาจกล่าวได้ว่าการ “คิดใหม่” ของ “พร” นั้น อาจต้องครอบคลุมทั้ง การเปลี่ยนพื้นที่ขายและการเปลี่ยนอาหารที่ขาย เนื่องจากพื้นที่การค้าและชนิดของสินค้าที่เธอเลือกขายเป็นธุรกิจของกลุ่มธุรกิจเดียวกัน คือ เครือเจริญโภคภัณฑ์

“มาลี” ต้องการพื้นที่ขายเพิ่มขึ้นเช่นกัน เพื่อที่จะได้มีรายได้ที่เป็นกอบเป็นกำมากกว่าสัปดาห์ละ 2 วัน แม้ในวันที่ไม่ได้ขายผัก เธอจะมีรายได้จากการทำอาหารปรุงสำเร็จออกขายก็ตาม

“วดี” เผชิญกับปัญหาความสัมพันธ์ในครอบครัวสองครอบครัว โดยที่เธออยู่ในฐานะ “คนกลาง” เนื่องจากสามีประสงค์ให้ใช้เวลาอยู่กับครอบครัวและลูก ซึ่งเป็นครอบครัวใหม่มากกว่า ในขณะที่เธอยังต้องรับภาระเลี้ยงดูครอบครัวของบุตรสาวที่เกิดจากสามีคนแรก ซึ่งสำหรับเธอ ก็เป็น “ครอบครัว” เช่นกัน “วดี” จึงมีภาระในการ “จัดสรรเวลา” ระหว่างสองครอบครัว ปัญหาของ



“วดี” จึงเป็นผลจากความ “ทับซ้อน” ระหว่าง อุดมการณ์ชายเป็นใหญ่ ซึ่งจำกัดสตรีไว้ใน “พื้นที่ส่วนตัว” ของครอบครัว และ ค่านิยมว่าด้วยบทบาททางเพศ ซึ่งสตรีในฐานะ “แม่” ต้องรับภาระ “เลี้ยงดู” บุตร (เช่นเดียวกับกรณีของ “สว่าง” และ “กิ้ง” ผู้ค้าในกลุ่มแรก) “ทางออก” ของ “วดี” ก็คือการรักษาระดับการประกอบอาชีพ แทนที่จะมุ่งขยายการประกอบอาชีพ เพื่อที่จะได้มี “พื้นที่ทางสังคม” ที่จะได้พบหน้าบุตรสาวและหลานชาย และมี “พื้นที่ทางเศรษฐกิจ” สร้างรายได้เพื่ออุปการะครอบครัวของบุตรสาว ในขณะที่เดียวกันก็ยังสามารถมีเวลาสำหรับครอบครัวของสามีและบุตรชาย ซึ่งมีความสำคัญต่อเธอเช่นกัน

## 2.6 ทัศนคติต่ออาชีพและความใฝ่ฝันในชีวิต

ผู้ค้าพอใจในอาชีพของตน เนื่องจากสามารถสร้างรายได้และมีเงินออมจากการประกอบอาชีพ นอกจากความสำคัญในเชิงเศรษฐกิจแล้ว การค้าอาหารยังมีความสำคัญในฐานะเป็นพื้นที่ทางสังคม ดังปรากฏชัดในกรณีของ “วดี” ที่การประกอบอาชีพทำให้เธอสามารถแสดงบทบาททั้งในฐานะ “แม่” และ “ยาย” ซึ่งรับภาระเลี้ยงดูบุตรสาวที่ไม่มีรายได้และหลานชายผู้ค้าเช่น “มาลี” เข้าไปมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาชุมชน

## 2.7 การประเมินความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จ

ผู้ค้าในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าแผงลอย มี “เพ็ญ” เพียงคนเดียวที่ขายอยู่กับที่ด้วยและเร่ขายด้วย ผู้ค้าจัดตัวเองอยู่ในกลุ่ม “ผู้ค้าที่มีเงินออม และยังไม่ประสงค์ขยายอาชีพ” ผู้ค้าบางคนผ่านการ “ขยายอาชีพ” มาแล้วระดับหนึ่ง เช่น “ประเสริฐ” ซึ่งเดิมขายข้างทาง ขยับขยายเข้าสู่การค้าในห้างสรรพสินค้า ซึ่งเป็นธุรกิจในเศรษฐกิจในภาคที่เป็นทางการ

เมื่อพิจารณาตามกลุ่มตัวบ่งชี้ที่ได้เสนอไว้แล้วข้างต้น พบประเด็นที่น่าสนใจดังนี้

### 1. อายุ

ผู้ค้าในกลุ่มนี้มีอายุเฉลี่ยต่ำกว่าผู้ค้ากลุ่มแรก คือ 43 ปี วัยที่สูงของ “มาลี” และ “หน้อย” ไม่เป็นอุปสรรคต่ออาชีพมากนัก เนื่องจากไม่มีปัญหาสุขภาพ หรือสุขภาพยังไม่ได้เป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ ทั้งผู้ค้ายังมี “ผู้ช่วย” ประกอบการค้าด้วย โดย “มาลี” มีบุตรสะใภ้และหลานช่วยในการจัดซื้อและขาย ส่วน “หน้อย” มีน้องสาวและหลานทำหน้าที่จัดซื้อและประกอบอาหารให้ ผู้ค้าที่อายุน้อยที่สุดในกลุ่มคือ “ประเสริฐ” ซึ่งมีอายุเพียง 27 ปี และเป็นผู้ “ประสบความสำเร็จ” ในเชิงเศรษฐกิจมากที่สุด “อายุ” นับว่ามีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จในอาชีพ แม้จะไม่ใช่ว่าปัจจัยสำคัญประการเดียว เมื่อเปรียบเทียบกรณีของ “ประเสริฐ” กับ “บุญ” ผู้ค้าในกลุ่มแรก ซึ่งการประกอบอาชีพได้รับผลกระทบจากการเข้ามาของห้างสรรพสินค้าทันสมัย จะพบว่าผลกระทบต่อ “ประเสริฐ” เป็นไปในทิศทางตรงกันข้าม กล่าวคือ ขณะที่ “บุญ” ต้อง

ลดขนาดการประกอบอาชีพลง แต่ “ประเสริฐ” กลับขยายการประกอบอาชีพ ทั้งนี้เนื่องจากเงื่อนไขที่แตกต่างกันหลายประการระหว่างผู้ค้าทั้งสองคน

## 2. เพศ

ผู้ค้าในกลุ่มนี้เป็นผู้หญิงมากกว่าผู้ชาย แม้กรณีศึกษาจะไม่ได้สะท้อนชัดเจนถึงบทบาทของ “เพศ” ของผู้ค้าต่อระดับความสำเร็จ แต่ก็มีข้อสังเกตบางประการต่อในประเด็นเรื่อง “เพศ” ของผู้ค้า กรณีศึกษาของ “วดี” ผู้ค้าที่เป็นผู้หญิงชี้ให้เห็นถึงความซับซ้อนและขัดแย้งกันของ “ค่านิยมว่าด้วยบทบาททางเพศของสตรี” มูลเหตุสำคัญที่ทำให้ “วดี” ซึ่งในอดีตเคยเป็นผู้ค้าแผงลอย แต่เลิกประกอบอาชีพไปแล้ว ต้องกลับมาประกอบอาชีพอีกครั้ง คือความต้องการที่จะ “พึ่งตนเองทางเศรษฐกิจ” ดังที่เธอบอกว่า “อยากมีรายได้ อยากซื้ออะไรจะได้ซื้อ” ซึ่งรวมทั้งความต้องการหารายได้เลี้ยงบุตรสาวที่ตั้งครรภ์ในวัยเรียนและหลานชาย เหตุผลดังกล่าวทำให้เธอได้ “คะแนนสงสาร” จาก “ป้ามะ” เจ้าของพื้นที่ขายที่เป็นสตรี ซึ่งยินยอมให้ “วดี” เช่าพื้นที่ขายในราคาที่ยอมเยาะกว่าปกติ และแม้จะมีผู้มาเสนอ “ค่าเช่า” ให้ในราคาที่สูงกว่า ดังคำที่ “วดี” กล่าวว่า “ป้าเขาสงสาร เห็นหนูเลี้ยงลูกเลี้ยงหลาน” แต่ในขณะเดียวกัน “วดี” ก็ถูกจำกัดด้วย “ค่านิยมชายเป็นใหญ่” ของสามี ซึ่งต้องการให้เธอให้ความสำคัญต่อบทบาทของ “ภรรยา” และ “แม่” ของลูกของตนมากกว่า อันทำให้การประกอบอาชีพของเธอกลายเป็นประเด็นที่น่าไปสู่ความขัดแย้งในครอบครัว ความเป็นเพศหญิงซึ่งได้พ่วงเอาบทบาททางเพศเข้ามาด้วย จึงมีบทบาททั้งในด้านการส่งเสริมและเป็นอุปสรรคต่อการประกอบอาชีพ และเป็นผลให้การค้าอาหารของ “วดี” เป็นเพียงอาชีพเสริมในสายตาของสามี เนื่องจากสามีอยู่ในฐานะให้การเลี้ยงดูได้ โดยที่เธอไม่จำเป็นต้องประกอบอาชีพ ดังคำพูดที่ว่า “มาขายของทำไม ภูเลี้ยงมึงได้” เป็นต้น และเป็นเหตุผลหนึ่งที่ทำให้เธอยังไม่คิดขยายการประกอบอาชีพมากไปกว่าการ “หาอะไรมาขายเพิ่ม” ในช่วงบ่าย อันเป็นเวลาที อุปสงค์ต่อกาแฟลดลงแล้ว

กรณีของ “เพ็ญ” ต่างจาก “วดี” ตรงที่ว่า อาชีพค้าอาหารถือเป็นอาชีพหลักของครอบครัวทีเดียว เมื่อพิจารณาจากรายได้สุทธิของสองสามีภรรยา ดังที่ “เพ็ญ” กล่าวว่า “...ของแฟนไว้เก็บ เขาให้อาภิตยละ พันแปดบ้างพันห้าบ้าง” ในขณะที่รายได้สุทธิต่อวันของ “เพ็ญ” สูงกว่าคือ 500 บาทต่อวัน ทั้ง “เพ็ญ” และ สามีของเธอต่างมีบทบาทที่เท่าเทียมกันในการสร้างฐานะของครอบครัว

สำหรับผู้ค้าชาย ซึ่งไม่ปรากฏคำอธิบายมากนักในงานศึกษาเกี่ยวกับการค้าอาหาร งานศึกษาที่ผ่านมาเกี่ยวกับการค้าอาหารของผู้หญิงซึ่งอธิบายเหตุผลสำคัญที่ผู้หญิงเข้าสู่อาชีพการค้าอาหารข้างทางเพราะต้องการรายได้เลี้ยงดูครอบครัว อาจนำมาอธิบายการเข้าสู่อาชีพ

การขายอาหารของผู้ชายได้เช่นกันแม้ว่าในกรณีของผู้ชายรายได้จากการขายอาหารเป็น “รายได้หลัก” ของครอบครัว ดังพบว่ากรณีศึกษาที่เป็นผู้ชาย คือ “ประเสริฐ” และ “วันชัย” ต่างเข้าสู่อาชีพด้วยเหตุผลเดียวกัน แต่ผู้ค้าขายทั้งสองมีข้อแตกต่างกัน การอพยพเข้ามาคนเดียว ทำให้ “ประเสริฐ” ประกอบการค้า “ไก่ทอด” เพียงคนเดียว โดยไม่มีการสนับสนุนด้านแรงงานจากคู่สมรส ในขณะที่การประกอบการค้าอาหารปรุงสำเร็จของ “วันชัย” มีภรรยา คือ “รุ่ง” เป็นผู้ช่วยอย่างแข็งขัน มีการแบ่งงานกันทำในครอบครัวโดยชัดเจน

### 3. การสนับสนุนจากครอบครัว

การสนับสนุนจากครอบครัวปรากฏชัดเจนในรูปของการสนับสนุนด้านแรงงานสำหรับผู้ค้าส่วนใหญ่ ยกเว้น “วดี” และผู้ย้ายถิ่นเช่น “พร” ซึ่งครอบครัวอยู่ต่างจังหวัด ครอบครัวมีบทบาทสำคัญต่อการประกอบอาชีพ

บทบาทของครอบครัวต่อการประกอบการค้าปรากฏในลักษณะแตกต่างกัน “มาลี” ซึ่งสามีเสียชีวิต แต่ยังมีลูกสะใภ้ หลานคอยสนับสนุนในการประกอบอาชีพ ในขณะที่ “หน้อย” มีน้องสาวและหลานเป็นกำลังสำคัญ เพ็ญ” มีแม่ช่วยเหลือข้าวเหนียว ส่วน “วันชัย” ประกอบการค้าร่วมกับภรรยา การสนับสนุนจากครอบครัวในด้านแรงงานมีบทบาทสำคัญที่ทำให้ผู้ค้าสามารถประกอบอาชีพที่ทำอยู่ในปัจจุบัน และรักษาระดับการประกอบอาชีพไว้ได้

เช่นเดียวกับผู้ค้าในกลุ่มแรกที่ประเด็นการสนับสนุนจากคู่สมรสมีมิติด้านบทบาทหญิงชายเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย ดังพบว่า ในกรณีของ “เพ็ญ” นั้น สามีซึ่งประกอบอาชีพมอเตอร์ไซด์รับจ้าง ซึ่งน่าจะมีความช่วยเหลือด้านการเดินทางไปซื้อวัตถุดิบ กลับไม่มีบทบาทใด ๆ ในอาชีพของเธอ ดังที่เธอบอกว่า “เขาไม่ไปส่งหรือก งานของใครก็ของคนนั้น” ส่วน “วดี” นั้นสามีมีบทบาทสนับสนุนในด้านการเงิน แต่ก็ เป็น “อุปสรรค” สำคัญต่อการขยายการประกอบอาชีพ เนื่องจากสามีประสงค์ให้ใช้เวลาอยู่กับครอบครัวมากกว่า ดังที่เธอเล่าว่า

“มันว่าหนูว่า ไม่รู้จักเวลา ขายก็โหม เลิกก็โหม มันถามหนูว่าขายของแต่ช่วงเช้าได้ไหม รอให้ลูกเลิกเรียน เบื่อวะ...ขายของจะเลิกเป็นรูทีน (routine) เหมือน ‘มัน’ (หมายถึงสามี) ได้ใจขึ้นอยู่กับว่าของหมดเมื่อไหร่ บางทีหนูก็อยากอยู่จนของหมด จริงไหมพี่”

ความเชื่อมโยงของครอบครัวกับความสำเร็จในการประกอบอาชีพระหว่างผู้ค้าในกลุ่มนี้ และ ผู้ค้ากลุ่มแรกต่างกัน แม้จะมีลักษณะที่คล้ายคลึงกันตรงที่ว่า คู่สมรสไม่ได้มีบทบาทในอาชีพมากนัก แต่ในกรณีของผู้ค้ากลุ่มที่มีเงินออม บุตรหลานมีบทบาทในการเป็นแรงงานในครอบครัว ซึ่งสนับสนุนการประกอบอาชีพ ในขณะที่ในกลุ่มแรก บุตรหลานไม่ได้มีส่วนสนับสนุนแต่เป็นภาระมากกว่า

#### 4. ความมีเสถียรภาพในครอบครัว

ซึ่งปรากฏในรูปของการไม่มีปัญหาความขัดแย้งในครอบครัว การไม่มีภาวะเจ็บป่วย และไม่มีภาระด้านการเลี้ยงดูสมาชิกมากจนเกินกำลัง ทำให้ผู้ค้าสามารถออมเงินได้ ครอบครัวของผู้ค้าทุกคนยกเว้น “วดี” มีครอบครัวที่มีเสถียรภาพ “มาลี” และ “หน้อย” นั้นมีบุตรที่เป็นผู้ใหญ่ มีรายได้ของตนเองแล้ว ส่วน “ประเสริฐ” “เพ็ญ” และ “วันชัย” แม้บุตรจะยังเล็ก แต่ก็มีรายได้ประจำเพียงพอที่จะเลี้ยงดูได้ โดยที่ยังมีเงินออม เมื่อเทียบกับกรณีของ “วดี” ซึ่งมีความขัดแย้งในครอบครัว อันเป็นผลจากการที่เธอทำงานหนัก จนไม่มีเวลาให้สามี อย่างไรก็ตามปัญหาที่ “วดี” เผชิญอยู่นั้นต่างจากปัญหาของผู้ค้ากลุ่มแรก เนื่องจากไม่ได้ทำให้ “วดี” กลายเป็นผู้ค้าระดับยังชีพ แต่ทำให้โอกาสขยายอาชีพลดลง

#### 5. การอดออม

ซึ่งตรงข้ามกับการเล่นการพนัน อบายมุข และการใช้จ่ายในลักษณะบริโภคนิยม ความอดออมของผู้ค้ากลุ่มนี้ปรากฏชัดเจนในกรณีของ “เพ็ญ” ซึ่งอธิบายถึงการวางแผนการเงินไว้อย่างชัดเจน ส่วน “วดี” นั้นปรากฏลักษณะการใช้จ่ายเงินที่ตรงกันข้าม ดังที่เธอกล่าวว่า “เพื่อนมาเอาซื้อไปลงแช่ทอง 2 มื้อ มื้อละ 750 วันละ 75 บาท 10 วัน วันไหนขายไม่ดีจะเอาที่ไหนให้ ต้องไปกู้เขา ดอกร้อยละ 20 ....ค่าใช้จ่ายบ้านหนูเยอะ ไหนจะผ่อนทีวี 2 เครื่อง หม้อหุงต้ม 3 ใบ นี่ก็จะต้องผ่อน วันละ 40 บาท บางวันเข้าห้างเห็นเสื้อสวย ๆ ก็อดไม่ได้ ต้องเป็นหนี้เขาอีก”

อย่างไรก็ตาม นอกเหนือจากการอธิบายการใช้จ่ายของ “วดี” ว่าเป็นการใช้จ่ายแบบบริโภคนิยมแล้ว อาจกล่าวได้ว่า การซื้อสินค้าด้วยเงินผ่อนของ “วดี” ถือเป็นการ “หมุน” เงินอีกวิธีหนึ่ง เป็นวิธีการชดเชยรายได้ที่ควรจะนำกลับไปให้สามีด้วยการชดเชยด้วย “ข้าวของในบ้าน” ดังที่เธอกล่าวกับสามีว่า “แล้วข้าวของในบ้านละ มึงเห็นไหม มีอะไรยกเงยขึ้นมาบ้าง ที่มึงกินมึงใช้อยู่ทุกวัน ไม่รู้สึกมั่งหรือ” เธอยังบอกว่า “ของหนูซื้อทั้งนั้นแหละพี่ ทีวี ไอ้ ทีวี.....” แต่เธอนำไปเลี้ยงดูลูกสาวและหลาน ซึ่งสำหรับเธอ ก็คือครอบครัวเช่นกัน

ลักษณะการอดออมของผู้ค้ากลุ่มนี้แตกต่างไปจากผู้ค้ากลุ่มแรก โดยทั่วไปรายได้ที่สูงกว่าและการใช้จ่ายในครอบครัวที่ต่ำกว่าทำให้การอดออมมีประสิทธิภาพมากกว่า และที่สำคัญคือการเป็นผู้ค้าในระดับมีเงินออมไม่ได้หมายความว่าผู้ค้าจะปลอดจากหนี้สิน แต่ผู้ค้ามีรายได้เพียงพอที่จะแบ่งรายได้ส่วนหนึ่งไว้ชำระหนี้

ลักษณะสำคัญของผู้ค้ากลุ่มนี้ก็คือการมีรายได้ต่อวันมากกว่าค่าใช้จ่ายโดยสม่ำเสมอ ความสม่ำเสมอของรายได้้นอกจากจะเกิดจากการกำไรที่สูงกว่าผู้ค้าในกลุ่มแรกแล้ว ยังเป็นผลจากการที่มีรายได้จากคู่สมรสและบุตร เช่นในกรณีของ “วดี” และ “หน้อย” โดยเฉพาะ “วดี” ซึ่งมีอายุ

รุ่นราวคราวเดียวกับ “สมใจ” และ “พาดิ” นั้นอยู่ในฐานะที่ดีกว่า “สมใจ” และ “พาดิ” เนื่องจาก รายได้ประจำที่ค่อนข้างสูงของสามี ซึ่งช่วยแบ่งเบาภาระค่าใช้จ่ายในครอบครัวไปได้มาก

ผู้ค้าในกลุ่มนี้ส่วนใหญ่ยังไม่ซื้อสินค้า “เงินผ่อน” ผู้ค้าที่เป็นผู้สูงอายุ บอกว่าได้ผ่าน ช่วงของการซื้อสินค้าเงินผ่อนมานานแล้ว ส่วน “ประเสริฐ” และ “พร” นั้นต่างมีภาระต้องส่งเงินให้ ครอบครัว จึงไม่ประสงค์ที่จะสร้างหนี้ให้เป็นภาระอีก แม้จะอยู่ในฐานะที่ผ่อนชำระได้ก็ตาม

การอดออมยังส่งผลต่อการพัฒนาการประกอบอาชีพ ดังที่ทั้ง “ประเสริฐ” และ “พร” สามารถนำเงินที่สะสมไว้มาลงทุนค้าขายในระดับที่ใหญ่ขึ้นได้ เพราะมีทุนสะสมของตนเอง เมื่อ ต้องการลงทุน ก็สามารถใช้เงินสะสมมาลงทุนได้ โดยไม่ต้องไปกู้ยืมจากแหล่งทุนภายนอก โดย “ประเสริฐ” ใช้เวลาสะสมทุนอยู่ 6 ปีก่อนที่จะเข้าสู่อาชีพขายไก่ทอดในห้างเทสโก โลตัส ส่วน “พร” ใช้เวลาสะสมทุนอยู่ 4 ปีจากการเป็นแรงงานรับจ้าง ก่อนที่จะหันมาประกอบอาชีพขายไก่ย่างห้าดาว

การอดออมของผู้ค้ายืนยันถึงความสำคัญของสิ่งที่ วินูลย์ เข็มเฉลิม เรียกว่า “รายเหลือ” อันทำให้น่าพิจารณาต่อไปว่า หากผู้ค้าสามารถมี “รายเหลือ” มาก ก็เท่ากับทำให้มีรายได้มากขึ้น อาจลดเวลาประกอบอาชีพลง เปิดโอกาสให้ผู้ค้ารายอื่นเข้ามาประกอบอาชีพในพื้นที่เดียวกันได้อีก

## 6. แรงจูงใจในการออม

ปรากฏชัดในกรณีของผู้ค้าที่มีบุตรที่ยังเล็ก เช่น “ประเสริฐ” “เพ็ญ” และ “วันชัย” แรงจูงใจในการออมของ “ประเสริฐ” มาจากความต้องการเก็บเงินเพื่อกลับไปสร้างฐานะที่จังหวัด สุรินทร์ ส่วน “เพ็ญ” และ “วันชัย” นั้นมีแรงจูงใจต้องการให้ลูกได้เรียนหนังสือสูง ๆ “จะได้ไม่ลำบากเหมือนพ่อแม่” และต้องการเก็บเงินไว้ “เผื่อลงทุน”

## 7. ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย

ผู้ค้าทุกคนมีทำเลการค้าที่มั่นคง และเป็นทำเลที่เป็นที่ชุมชนและแหล่งงาน ผู้ค้าแผงลอยไก่ทอด มีพื้นที่ขายในห้างสรรพสินค้าเทสโกโลตัส ส่วนผู้ค้าผักนั้นขายผักอยู่ใน ตลาดนัดย่านคลองเตย ผู้ค้าข้าวขาหมู ประกอบอาชีพในพื้นที่ของเอกชน ซึ่งพื้นที่การขายอยู่ใน บริเวณแหล่งงานสำคัญ คือ กรมศุลกากร การท่าเรือแห่งประเทศไทย และมหาวิทยาลัยกรุงเทพ ทั้งยังเป็นแหล่งงานของผู้ที่มีรายได้ประจำค่อนข้างสูง ทำให้รายได้จากการค้าสม่ำเสมอ เช่นเดียวกับผู้ค้าไก่ย่างห้าดาว ผู้ค้าขนมไทยในเขตดินแดง ค้าขายในพื้นที่สาธารณะที่มีสถานภาพเป็น “ชอยของชุมชน”

ทำเลการค้าที่ดีและมั่นคงมีความสำคัญอย่างมากสำหรับผู้ค้าแผงลอยซึ่งขายอยู่กับที่ ผู้ค้าแผงลอยที่มีทำเลการค้าไม่ดี อาจประสบปัญหาดังเช่น กรณีของ “วันชัย” ซึ่งประสบปัญหาในปี พ.ศ. 2540-2541 จนต้องกลับไปอยู่บ้าน และกลับเข้ามาประกอบอาชีพอีกครั้งเมื่อมีทุนประกอบอาชีพ และเมื่อได้พบทำเลที่ “ถูกใจ” ก็ยังยินดีวางเงิน “หลักหมื่น” เพื่อที่จะให้ได้ทำเลนั้นไว้ประกอบอาชีพ

อย่างไรก็ตามกรณีศึกษาให้แง่คิดที่น่าสนใจว่า การมีทำเลที่ดีมิได้เป็นเครื่องประกันรายได้ (ตลอดทั้งวัน) เนื่องจากมีตัวแปรสำคัญคือ การค้าของผู้ค้าในบริเวณใกล้เคียง ซึ่งความสำคัญในส่วนนี้สะท้อนออกมาเช่นกันในผลการศึกษาใน บทที่ 4 และปัจจัยด้านเวลา การค้าของผู้ค้าในบริเวณใกล้เคียงมีผลกระทบต่อการตั้งราคาอาหารที่ขาย และชนิดของอาหารที่ขาย นอกจากนี้ เวลาในการขายก็มีผลเช่นกัน ดังปรากฏในกรณีของ “เพ็ญ” และ “วดี” ดังจะได้กล่าวต่อไป

ในกรณีของ “เพ็ญ” การตั้งราคาข้าวเหนียวปิ้งไว้ที่ห่อละ 2.50 บาทแทนที่จะเป็นห้าบาทดังที่ขายกันทั่วไป สะท้อนถึง การปรับตัวด้านราคา (ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งของความคิดสร้างสรรค์) ส่วนปัจจัยด้านเวลา ก็คือ การที่ “เพ็ญ” ต้องออกเข็นขายในช่วงบ่าย เนื่องจาก “ช่วงบ่ายในซอยคนเจียบ... อยู่ในซอยไม่เคยหมดหรอก ไปข้างหน้านั้นจะหมดทุกวัน” (ปรากฏการณ์นี้พบเช่นกันในกรณีของ “สว่าง” ผู้ค้าแผงลอยอาหารชนิดเดียวกันที่ระบุว่า ช่วงเวลาที่ขายดีที่สุดคือ ช่วง 11.00-13.00 น. แต่ “สว่าง” ไม่ได้ออกเข็นขาย เนื่องจากปัจจัยด้านอายุและสุขภาพ) การขาย “อาหารว่าง” ซึ่งมีช่วงระยะเวลาจำหน่ายได้ตลอดทั้งวัน ทำให้ช่วงเวลาในการขายยาวขึ้น ทำให้ผู้ค้ามีรายได้มากขึ้น แต่ก็ต้องทำงานหนักขึ้น

สำหรับ “วดี” ซึ่งเผชิญกับการเข้ามาของ “ผู้ค้าหน้าใหม่” ซึ่งมีทำเลที่ดีกว่า เนื่องจากตั้งแผงขายหน้าซอย ทำให้เธอต้องปรับตัวด้วยการเปลี่ยนประเภทของสินค้า จากอาหารว่างและขนมไทยมาเป็น กาแฟ ประจวบกับผู้ค้ากาแฟที่เคยขายอยู่เลิกขาย “วดี” จึงสามารถกลับมาขายกาแฟ ซึ่งเธอมีประสบการณ์ในการขายมาก่อนหน้า การขาย “กาแฟ” แม้จะลงทุนมากกว่ากำไรสูงกว่า แต่ก็มีข้อจำกัดด้านเวลา เนื่องจากกาแฟขายได้ดีที่สุดในช่วงเช้า “วดี” จึงมีเวลารว่างในช่วงบ่ายซึ่งเปิดโอกาสให้มีรายได้เพิ่มดังที่เธอกล่าวว่า “ช่วงบ่ายว่าง อาจหาอะไรมาขายเพิ่ม” ที่สำคัญ “วดี” มีทุนสำรองสำหรับการลงทุนในสินค้าชนิดใหม่

ส่วนทำเลที่อยู่อาศัยนั้นมึบทบาทในด้านของการจัดซื้อวัตถุดิบ และ ความคล่องตัวในการประกอบอาชีพของผู้ค้ากลุ่มนี้ ดังปรากฏจากตัวอย่างในกรณีของ “วดี” และ “เพ็ญ” อันแตกต่างจากผู้ค้าในกลุ่มแรกที่ทำเลที่อยู่อาศัยมีบทบาทต่อ “ความอยู่รอด” เลยทีเดียว

#### 8. การมีเครือข่ายทางสังคม

กรณีศึกษาในกลุ่มนี้ที่สะท้อนชัดเจนถึงความสำคัญของเครือข่ายทางสังคมในช่วง “เปลี่ยนผ่าน” (Transitional period) คือกรณีของ “มาลี” “ประเสริฐ” ซึ่งได้รับความช่วยเหลือด้านต่าง ๆ จากญาติพี่น้องที่ย้ายถิ่นเข้ามาอยู่ก่อน ทำให้สามารถ “เริ่มต้น” อาชีพได้โดยไม่ต้อง “ลองผิดลองถูก” มากนัก เป็นการลดค่าใช้จ่ายในการเรียนรู้ หรือ Learning cost “ประเสริฐ” ได้รับความช่วยเหลือจาก “ลุง” ทั้งในด้านความรู้และเงินทุนในการประกอบอาชีพ “มาลี” ซึ่งเริ่มต้นจากการขายขนมถ้วย ก็ “ทดลอง” ขายขนมถ้วยอยู่ไม่นาน เมื่อพบว่าได้กำไร “ไม่คุ้ม” ก็เปลี่ยนไปขายสินค้าประเภทอื่นแทน “พร” ซึ่งเข้ามาในกรุงเทพมหานครโดยที่ไม่มีเครือข่ายทางสังคมใด ๆ ก็เริ่มมีเครือข่ายทางสังคม ที่ให้ข้อมูลด้านอาชีพ ดังที่เธอตัดสินใจปรับเปลี่ยนอาชีพจากการเป็นแรงงานรับจ้างมาขายไก่ย่างห้าดาว เป็นต้น อย่างไรก็ตามการมีเครือข่ายทางสังคมเพียงอย่างเดียวไม่พอ ผู้ค้าต้องมีเงื่อนไขอื่น ๆ เข้ามาสนับสนุนด้วย จึงจะสามารถใช้ประโยชน์จากการมีเครือข่ายทางสังคมได้เต็มที่ ดังกรณีของ “ประเสริฐ” ซึ่งการการขายไก่ทอดในห้างเทสโก โลตัส มีที่มาจากการได้รับข้อมูลจากเพื่อน และ การมีทุนจากเงินออมที่สะสมไว้เป็นต้น

#### 9. ความเป็นมืออาชีพ

ความเป็นมืออาชีพของผู้ค้าปรากฏในด้านต่าง ๆ กัน นอกเหนือจากภาพลักษณ์ด้านความสะอาด และอัธยาศัยที่ดี แล้ว “ความรู้” เกี่ยวกับอาหารมีความสำคัญ “มาลี” ผู้ค้าผักกล่าวว่า นอกจากผู้ค้าจะต้องรู้ว่าอาหารแต่ละชนิดต้องใช้ผักอะไรบ้างแล้ว ยังต้องรู้ไปจนถึงว่าผักแต่ละชนิดนำมาประกอบอาหารอะไรได้บ้าง และมีเคล็ดลับในการปรุงอย่างไรให้อร่อย ประสพการณ์จากการเคยเป็นผู้ปลูกผักที่จังหวัดอุบลราชธานี ความสามารถในการประกอบอาหารที่มีอยู่เดิม และการมีน้องสาวที่ขายอาหารอยู่ที่เสรีเซ็นเตอร์ จึงเป็นประโยชน์มาก

“รสชาติ” ของอาหารที่ต้องอร่อย ถูกปากลูกค้า การพัฒนาปรับปรุงฝีมือในการประกอบอาหารจึงมีความสำคัญ ต่อผู้ค้าเช่น “ประเสริฐ” และ “หน้อย” ที่กล่าวว่าต้อง “ตามให้ลูกค้าให้ทัน” สำหรับ “หน้อย” นั้น เธอบอกว่า “ลูกค้าต้องการอะไร ต้องการให้เปลี่ยนแปลงรสชาติ เพิ่มเติมอะไรจะเอาใจลูกค้าไว้มาก่อน” “ประเสริฐ” และ “ป้ามาลี” ยังติดตามข่าวสารอยู่ตลอดเวลา เพื่อที่จะได้เข้าใจความต้องการของลูกค้า

สิ่งที่สะท้อนออกมาในด้านความเป็นมืออาชีพของผู้ค้ากลุ่มนี้ก็คือ ระดับหรือความแตกต่าง ของด้านต่าง ๆ ของความเป็นมืออาชีพ ดังจะเห็นได้ว่า ความสะอาด อภยาศัย และความรู้เกี่ยวกับอาหารที่ผลิตเป็นพื้นฐานสำคัญ เช่นกรณีของ “เพ็ญ” ซึ่งกล่าวว่า “ชีวิตนี้ทำเป็นอยู่สองอย่างคือเย็บผ้ากับขายข้าวเหนียวปิ้ง” และ “เคยขายมายังไง ก็ขายมาเรื่อย ๆ อย่างนั้นแหละ ไม่เคยเปลี่ยนอะไรเลย ของขายดีอยู่แล้ว หหมดเกือบทุกวัน” ซึ่งแตกต่างจาก “ประเสริฐ” และ “หน้อย” ดังได้กล่าวไว้แล้ว “เพ็ญ” นั้นมี “เงื่อนไขที่เอื้ออำนวย” อยู่จำนวนหนึ่งที่ทำให้เธอสามารถรักษาระดับการประกอบการค้าไว้ได้ เงื่อนไขเหล่านี้คือ การมีครอบครัวสนับสนุน ้วยและข้อได้เปรียบด้านราคา การมีแม่ช่วยเหลือข้าวเหนียวทำให้ “เพ็ญ” สามารถขายข้าวเหนียวปิ้งในราคาที่ถูกลงกว่าที่ขายในท้องตลาดได้ ้วยที่ยังไม่มากทำให้เธอมีแรงออกเงินขายในช่วงบ้ายราคาที่ถูกลงทำให้ยอดขายสูง เงื่อนไขเหล่านี้ล้วนเป็นไปได้จากการมี “แม่” เป็นกำลังสำคัญ นาคิดว่าหากเกิดการเปลี่ยนแปลงในเงื่อนไขที่สำคัญนี้ “เพ็ญ” จะทำอย่างไร? หากเธอไม่เริ่มต้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ หรือขยายขายในด้านอื่น ๆ

#### 10. ความขยันและอดทน

เช่นเดียวกับผู้ค้ากลุ่มแรก “ความขยันและอดทน” ของผู้ค้าปรากฏชัดเจนนเมื่อพิจารณาจากชีวิตประจำวันของผู้ค้าดังตารางที่ 6.6 ผู้ค้าที่ได้รับการสนับสนุนด้านแรงงานจากครอบครัวและขายอาหารที่มีระยะเวลาการบริโภคจำกัดกว่า เช่น “หน้อย” มีระยะเวลาการทำงานต่อวันน้อยกว่า “เพ็ญ” มาก แม้ว่า “เพ็ญ” จะมีแม่เป็นกำลังสำคัญในการประกอบอาชีพด้วยก็ตาม คำพูดของ “เพ็ญ” เป็นเครื่องสะท้อนอย่างดียิ่ง “ความขยันและอดทน” ของเธอ

“...ใจคิดแต่ว่าขายยังงัยให้มันหมดทุกวัน อยากให้มันหมดทุกวัน รายได้จะได้สม่ำเสมอ พาครอบครัวให้อยู่รอดได้ .... วันไหนจุดไหนมันเสียบ เราต้องออกเงิน คิดในใจจะไปทางไหนดีน้อ บางทีก็สนุกกับตรงนั้นะ ทำให้ใจเรารู้ขึ้นมา อยู่ในซอยไม่เคยหมดหรอก ไปข้างหน้ามันจะหมดทุกวัน ทำงัยให้ของหมด ค่อย ๆ เซ็นไปซอยโน้นซอยนี้ “

หากพิจารณาเปรียบเทียบชีวิตประจำวันของผู้ค้ากลุ่มนี้กับผู้ค้ากลุ่มแรก ก็จะได้เห็นว่าผู้ค้าในกลุ่มนี้มีทั้งที่มีชั่วโมงการทำงานที่ยาวนานใกล้เคียงกับผู้ค้ากลุ่มแรก และบางคนมีชั่วโมงการทำงานที่สั้นกว่า เช่นในกรณีของ “หน้อย” แต่ผู้ค้ากลุ่มนี้มีเงื่อนไขที่เอื้ออำนวยในด้านอื่นทำให้เป็นผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่าผู้ค้ากลุ่มแรก ในขณะเดียวกัน ปัจจัยถ่วงของผู้ค้ากลุ่มนี้ก็น้อยกว่า แม้จะปรากฏว่าผู้ค้าบางคนมีหนี้สิน ใช้จ่ายเงินโดยไม่อดออม แต่ผู้ค้ามีรายได้มากพอที่จะทำให้ปัจจัยถ่วงดังกล่าวไม่มีน้ำหนักพอที่จะกระทบการประกอบอาชีพได้



ตารางที่ 6.6  
ตารางชีวิตประจำวันของผู้ระดับมีเงินออม  
แต่ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ

เวลา	หน้อย	วดี	เพ็ญ	จันทร์		
01	เข้านอน	เข้านอน	เข้านอน	เข้านอน		
02						
03						
04						
05	ตื่นนอน	ตื่นนอน	ตื่นนอน	ตื่นนอน		
06			จ่ายตลาด	จ่ายตลาด		
07	จ่ายตลาด	จัดแจง เตรียมของขาย และขายไป พร้อมๆ กัน			จ่ายตลาด	
08						
09	เตรียมของขาย		ขายของ	เตรียมของขาย		
10						
11					ขายของ	เตรียมของขาย
12						
13						
14						
15	รับลูก			ขายของ	รับลูก	
16						
17	เก็บล้าง	กลับมา ขายของต่อ			เก็บล้าง	
18						
19	เตรียมของขาย สำหรับพรุ่งนี้	เก็บล้าง	ทำงานบ้าน		ขายของ	
20						
21						
22	เข้านอน	จ่ายตลาด	เข้านอน		เข้านอน	
23		เข้านอน				เข้านอน
24						

การเปรียบเทียบตัวบ่งชี้ความสำเร็จที่ได้จากการศึกษาเชิงปริมาณ และการวิเคราะห์ กรณีศึกษาพบว่า นอกเหนือจากตัวบ่งชี้ความสำเร็จด้านต่าง ๆ ที่ได้นำเสนอไว้ในบทที่ห้า ความสำเร็จของผู้ค้ายังเป็นผลจากการสนับสนุนจากครอบครัว ความมีเสถียรภาพในครอบครัว คือ ครอบครัวไม่เป็นภาระ ผู้ค้ายังอดออม และมีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์อยู่ตลอดเวลา อันทำให้สามารถรักษาระดับรายได้ไว้ได้ด้วย ส่วนการไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพของผู้ค้า นอกจากจะเป็นเพราะต้องการกลับไปภูมิลำเนาเดิมแล้ว ยังเป็นผลจากความขัดแย้งในบทบาททางเพศของผู้ค้าสตรีด้วย

### 3. ผู้ค้ากลุ่มมีเงินออมและคิดขยายการค้า

ผู้ค้าในกลุ่มนี้มีห้าคน เป็นผู้ค้าหาบเร่สามคน คือ “นิยม” “อำนาจ” และ “มะลิ” ผู้ค้าแผงลอยสองคน คือ “ยศ” และ “จันทร์” เป็นผู้ค้าชายสามคนซึ่งอยู่ในเขตคลองเตยทั้งหมด และหญิงสองคน ซึ่งอยู่ในเขตดินแดง อาหารที่ขายคืออาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จ ผู้ค้าที่เป็นแผงลอยทุกคนมีพื้นที่ในการประกอบอาชีพในชุมชน ผู้ค้ามีอายุตั้งแต่ 30 ปี ถึง 50 ปี การศึกษาสูงสุดชั้นประถมศึกษาปีที่หก ระยะเวลาในการประกอบอาชีพสูงสุด 23 ปี และต่ำสุดสามปีคุณลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้าปรากฏดังตารางที่ 6.7

#### 3.1 ภูมิลำเนาและการย้ายถิ่น

ผู้ค้าทุกคนเป็นผู้ย้ายถิ่นจากชนบท โดยทุกคนมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ มีระยะเวลาในการอพยพตั้งแต่ 23 ปี ถึง เก้าปี ผู้ค้าทุกคนมีที่ดินของตนเองในต่างจังหวัด ผู้ค้าบางคนเคยประกอบการค้าตั้งแต่ก่อนย้ายถิ่นเข้าสู่กรุงเทพมหานคร การย้ายถิ่นล้วนแล้วแต่เป็นผลจากสภาพเศรษฐกิจที่ฝืดเคืองในชนบท ผู้ค้าที่มีระยะเวลาการย้ายถิ่นยาวนานที่สุด คือ “มะลิ” เป็นผู้ค้าในเขตดินแดง แม้ดินแดงจะมีจุดหมายเริ่มแรกในการย้ายถิ่น การย้ายเข้ามาในเขตดินแดงของมะลิ เป็นผลจากการมีเครือข่ายทางสังคมในเขตดินแดง และ การประเมินว่ามีโอกาสที่สูงกว่าในการประกอบอาชีพ ผู้ค้ายังไม่มีเจตนาที่จะกลับไปใช้ชีวิตในบ้านเดิม แม้ส่วนใหญ่ยังมีความเชื่อมโยงกับครอบครัวที่อยู่ต่างจังหวัด ผู้ค้าทุกคนสนใจที่จะขยายการประกอบอาชีพ สร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจในกรุงเทพมหานคร

#### 3.2 การเข้าสู่อาชีพและพัฒนาการของอาชีพ

เส้นทางการเข้าสู่อาชีพของผู้ค้าจำแนกออกได้เป็นสองเส้นทาง คือ ผู้ค้าที่เข้ามาเป็นแรงงานรับจ้างก่อน เช่น “ยศ” และ “จันทร์” อีกกลุ่มหนึ่งเข้ามาประกอบอาชีพค้าขายทันที

ตารางที่ 6.7 คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมของกรณีศึกษาผู้ค้าในระดับมีเงินออม ประสงค์ขายอาชีพ

คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม		"นิยม"	"ยศ"	"อำนาจ"	"จันทร์"	"มะลิ"
1	อายุ	30 ปี	45 ปี	50 ปี	36 ปี	41 ปี
2	เพศ	ชาย	ชาย	ชาย	หญิง	หญิง
3	ภูมิลำเนา	ร้อยเอ็ด	ร้อยเอ็ด	ร้อยเอ็ด	บุรีรัมย์	ร้อยเอ็ด
4	อาชีพเดิม	เกษตรกร	เกษตรกร	เกษตรกร	เกษตรกร	เกษตรกร
5	ระยะเวลาในกรุงเทพมหานคร	17 ปี	9 ปี	17 ปี	19 ปี	23 ปี
6	ระยะเวลาประกอบอาชีพ	17 ปี	3 ปี	17 ปี	10 ปี	23 ปี
7	รายได้จากคู่สมรส	ค้าขายร่วมกัน	ค้าขายร่วมกัน	ค้าขายร่วมกัน	มี	มี
8	อาชีพดั้งเดิม	ขายอาหารโดยรับส่วนแบ่งกำไร	ลูกจ้างรายวันในโรงงาน	ขายอาหารโดยรับส่วนแบ่งกำไร	รับจ้างเย็บผ้า	ขายอาหารโดยรับส่วนแบ่งกำไร
9	ลักษณะการประกอบการ	การค้าของครอบครัว (สามี/ภรรยา)	การค้าของครอบครัว (สามี/ภรรยา)	การค้าของครอบครัว (สามี/ภรรยา)	ประกอบการค้าคนเดียว	ประกอบการค้าคนเดียว
10	ประเภทการค้า	หาบเร่	แผงลอย	หาบเร่	แผงลอย	แผงลอย
11	เขต	คลองเตย	คลองเตย	คลองเตย	ดินแดง	ดินแดง
12	อาหารที่ขาย	เครื่องดื่ม น้ำสมุนไพร	อาหารมือหลัก ขายส้มไหม้เขียว	เครื่องดื่ม น้ำสมุนไพร	อาหารว่าง ก๋วยเตี๋ยว/ขนมกัระพา	อาหารมือหลัก/อาหารว่าง ส้มตำ/อาหารปรุงสำเร็จ

			ตารางที่ 6.7 (ต่อ)			
	คุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคม	"นิยม"	"ยศ"	"อำนาจ"	"จันทร์"	"มะลิ"
10	ประเภทการค้า	หาบเร่	แผงลอย	หาบเร่	แผงลอย	แผงลอย
11	เขต	คลองเตย	คลองเตย	คลองเตย	ดินแดง	ดินแดง
12	อาหารที่ขาย	เครื่องดื่ม น้ำสมุนไพร	อาหารมีหลัก ชาวลีปะหมี่เกี๋ยว	เครื่องดื่ม น้ำสมุนไพร	อาหารว่าง กล้วยทอด/ไข่นก กระทา	อาหารมีหลัก/ อาหารว่าง ส้มตำ/อาหารปรุงสำเร็จ
13	การเปลี่ยนแปลง/เพิ่ม/ลดสินค้า	มี	ไม่มี	มี	มี	มี
14	การลงทุน/วัน	700-900 บาท	800-1,000 บาท	700-900 บาท	700-800 บาท	700-800 บาท
15	กำไร/วัน	700-900 บาท	800-1,000 บาท	700-900 บาท	400-500 บาท	700-800 บาท
16	สถานที่ขาย	ในชุมชน	ในชุมชน	ในชุมชน	ในซอย	ริมถนน นอกจุดผ่อนผัน

เนื่องจากมีญาติพี่น้องหรือ เพื่อนที่ประกอบการค้าอยู่แล้ว กลุ่มนี้ได้แก่ “นิยม” “อำนาจ” และ “มะลิ” ซึ่งเริ่มต้นจากการขายของโดยรับส่วนแบ่งกำไรก่อนที่จะขยายเป็นผู้ผลิตเอง ที่น่าสนใจก็คือ มีความคล้ายคลึงกันในเส้นทางอาชีพของ “มะลิ” และ “อำนาจ” กล่าวคือ “มะลิ” นั้นเริ่มต้นจากการขายไอศกรีม มาขายไข่ปิ้ง ไก่ย่างหมูปิ้ง ก่อนที่จะตัดสินใจลงทุนในกิจการขายขนมถ้วย โดยชักชวนเพื่อนสนิทในหมู่บ้านเดียวกันมาร่วมลงทุน และ หาขนมถ้วยขาย ในขณะที่ “อำนาจ” เริ่มต้นจากการขายขนมถ้วย มาเป็นผู้ผลิตและขายวัน และยังชักชวนเพื่อนและญาติในหมู่บ้านมาหาขนมถ้วยเช่นเดียวกัน ก่อนที่จะตัดสินใจเปลี่ยนผลิตภัณฑ์จากวันมาเป็นน้ำสมุนไพร จนอาจกล่าวได้ว่าทั้ง 2 คน ก้าวเข้าสู่การเป็นผู้ประกอบการรายย่อยเลยทีเดียว แต่ที่น่าสังเกตต่อไปก็คือ ในขณะที่ “กลุ่มอาชีพ” ของ “มะลิ” ไม่ได้พัฒนาไปสู่การเป็น “กลุ่มธุรกิจ” และจบลงด้วยการที่ผู้ค้าแต่ละคนหันกลับมาสู่การประกอบอาชีพโดยอิสระ โดยทุกคนเลือกขายสินค้าประเภทเดียวกัน คือ “ส้มตำ” และแข่งขันกันประกอบอาชีพ ส่วน “กลุ่มอาชีพ” ของ “อำนาจ” กลับพัฒนาไปสู่การจัดตั้งกลุ่มออมทรัพย์ร่วมกัน โดยมีอำนาจเป็นหัวหน้ากลุ่ม สามารถรับเงินสนับสนุนจากกองทุนเพื่อสังคม และ โครงการมียาชาว่า ซึ่งให้เงินทุนสนับสนุนการประกอบอาชีพโดยผ่านกลุ่มได้ ความสำเร็จในการประกอบอาชีพทำให้ “อำนาจ” มีความมั่นใจที่เข้าไปมีบทบาทสำคัญในการพัฒนาชุมชนที่ตนอาศัยอยู่

ผู้ค้าที่ชื่อ “จันทร์ เคยเป็น “หาบเร่” ก่อนที่จะมีที่ขายประจำ เธอเริ่มก๊วยทอดขายมาก่อน และจากคำบอกเล่าของเธอ กล่าวได้ว่า มีการเพิ่มปริมาณการขาย ดังที่เธอเล่าว่า “จากเคยใช้เตาถ่านขยับมาใช้เตาแก๊ส ใช้เตาถ่านทอดไม่ทัน” ในช่วงหลัง “จันทร์” ยังเพิ่มผลิตภัณฑ์อีกชนิดหนึ่งคือ “ไข่นกกระทา” ซึ่งเป็นอาหารชนิดเดียวกับก๊วยทอด และมีกรรมวิธีการประกอบเหมือนก๊วยทอดด้วย

การประกอบอาชีพของผู้ค้าสะท้อนการลงทุนที่ละน้อยก่อน ในลักษณะ “ค่อยเป็นค่อยไป” และมีการขยายอาชีพโดยลำดับ เช่นกรณีของ “อำนาจ” และ “จันทร์” ซึ่งเริ่มต้นจากการขายรับส่วนแบ่งกำไร มาสู่การเป็นผู้ผลิต โดยลงทุนที่ละน้อยก่อน และยังมีลักษณะเป็นการเติบโตในเชิง “พัฒนาการ” ไม่ใช่ “วนเวียน” อันเป็นผลจากปัจจัยจำนวนหนึ่งที่จะกล่าวต่อไป ในส่วนของการวิเคราะห์ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ อีกประเด็นหนึ่งที่แตกต่างจากผู้ค้ากลุ่มอื่นก็คือ ไม่ปรากฏการค้าในลักษณะรับช่วงต่อจากพ่อแม่หรือครอบครัว

### 3.3 ลักษณะการประกอบการ การลงทุนและกำไร

ผู้ค้าหญิงประกอบการค้าคนเดียว ขณะที่ผู้ค้าชายทุกคนมีคู่สมรสเป็นกำลังสำคัญ ในด้านการลงทุนผู้ค้ากลุ่มนี้ลงทุนโดยเฉลี่ยต่ำกว่าผู้ค้ากลุ่มที่สอง ผู้ค้าที่ลงทุนสูงที่สุดคือ “ยศ” ซึ่งขายบะหมี่ในลักษณะ แพนไชส์ ซึ่งลงทุนวันละประมาณหนึ่งพันบาท ส่วนผู้ค้ารายอื่นลงทุนระหว่าง 700-900 บาท ไม่มีผู้ค้ารายใดที่ลงทุนต่ำกว่า 700 บาท เมื่อเปรียบเทียบกับระดับการลงทุนของผู้ค้าในกลุ่มแรกซึ่งเป็นผู้ค้าอาหารปรุงและปรุงสำเร็จเช่นกัน ทำให้เห็นได้ชัดถึงความหลากหลายของระดับการลงทุนในการค้าอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จ ผู้ค้าที่มีทุนน้อย แต่มีความสามารถในการประกอบอาหาร สามารถที่จะเลือกลงทุนในระดับที่เหมาะสมกับเงินลงทุนที่ตนมี

เมื่อพิจารณาในด้านส่วนต่างของกำไรก็พบว่า ผู้ค้าในกลุ่มนี้มีระดับส่วนต่างของกำไรโดยเฉลี่ยสูง ดังพบว่า ในกรณีของผู้ค้าน้ำสมุนไพร คือ “นิยม” และ “อานาจ” ส่วนต่างของกำไรเป็นเท่าหนึ่งของระดับการลงทุน ซึ่งอาจเป็นผลจากหลายปัจจัย เช่น การจัดซื้อวัตถุดิบได้ในราคาถูก (เนื่องจากซื้อในปริมาณที่มาก และไม่ต้องเสียค่าขนส่ง) และรวมทั้งต้นทุนการผลิตที่ค่อนข้างถูกของเครื่องต้ม เมื่อเปรียบเทียบกับอาหารชนิดอื่น ๆ

### 3.4 ปัญหาในอาชีพ และ ผลกระทบต่อรายได้

เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้ากลุ่มอื่น ผู้ค้ากลุ่มนี้ประสบปัญหาในการประกอบอาชีพน้อยกว่า ปัญหาที่ผู้ประกอบอาชีพประสบเป็นปัญหาในเชิงโครงสร้างมากกว่าที่จะเป็นปัญหาในระดับบุคคล เช่นปัญหากับเทคนิคในกรณีของ “มะลิ” และปัญหาการแข่งขันที่เข้มข้นที่ “นิยม” และ “อานาจ” เผชิญในเขตคลองเตย ทั้งนี้ผู้ค้ามีวิธีการแตกต่างกันในการเผชิญกับปัญหา เช่น “มะลิ” มีวิธีการในการหลบเลี่ยงการเผชิญหน้ากับเจ้าหน้าที่เทศกิจ ดังที่เธอบอกว่า “เขามา ฉันก็ไป” เป็นต้น ส่วนผู้ค้านำใช้วิธีปรึกษาร่วมกัน การปรึกษาร่วมกันทำให้มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อันเป็นประโยชน์ต่อการขาย

แต่หากพิจารณาว่าผู้ค้าในกลุ่มนี้คือผู้ที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ ก็น่าจะได้เห็นว่าปัญหาที่สำคัญของผู้ค้ากลุ่มนี้คือ การขาดการสนับสนุนการขายการประกอบอาชีพ ทั้งนี้ในจำนวนผู้ค้าห้าคน “อานาจ” มีทิศทางการขยายอาชีพที่ชัดเจนที่สุด แนวทางการขยายการประกอบอาชีพของอานาจปรากฏทั้งในรูปของการปรับเปลี่ยนการค้าของกลุ่มซึ่งตนเป็นหัวหน้ากลุ่ม ให้เป็นธุรกิจชุมชนหรือวิสาหกิจชุมชน โดยผ่านกระบวนการปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ และเพิ่มประเภทผลิตภัณฑ์ (Product line) ซึ่งอาจเรียกได้ว่าเป็นการผลิตสินค้าที่มีความหลากหลายแต่ก็ยังไม่ได้มีการลงมือปฏิบัติจริง เนื่องจากคอยให้บุตรสาวที่กำลังศึกษาวิชาการ

ตลาดอยู่นั้นสำเร็จการศึกษา ก่อน เนื่องจากบุตรสาวเป็นกำลังสำคัญ ซึ่งหากเป็นไปได้จริง ก็จะเป็นกรณีตัวอย่างที่สำคัญของการปรับเปลี่ยนจากการค้าหาบเร่ไปสู่การเป็นวิสาหกิจชุมชน ส่วนผู้ค้าคนอื่น เช่น “มะลิ” ไม่ต้องการที่จะเปิดร้าน เนื่องจาก “ค่าเช่าที่แพง ไม่คุ้ม” ส่วน “จันทร์” นั้นยังไม่ประสงค์ที่จะเผชิญกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น เนื่องจาก “ลูกยังเล็ก” คำอธิบายเดียวกันนี้ปรากฏเช่นกันในกรณีของ “มะลิ” ที่บอกว่า “รอให้ลูกเรียนจบก่อน” เช่นกัน เหตุผล “การรอลูกเรียนจบก่อน” นี้สะท้อนถึงทั้งความต้องการแรงงานในธุรกิจที่จะขยายใหม่ การคาดคะเนถึงผลกระทบต่อครอบครัวที่อาจเกิดขึ้น เช่น ผลกระทบด้านเวลา และ ความเสี่ยงอันอาจส่งผลถึงการศึกษาลูกด้วย อันเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้การขยายการประกอบอาชีพต้องชะลอออกไป อันสอดคล้องกับข้อค้นพบของทิงเกอร์ (Tinker, 1997) การขยายการประกอบอาชีพอาจเป็นไปได้มากขึ้น หากรัฐมีนโยบายการสนับสนุนการขยายการประกอบอาชีพที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้ค้ากลุ่มนี้

### 3.5 ทัศนคติต่ออาชีพและความใฝ่ฝันในชีวิต

ผู้ค้าในกลุ่มนี้ไม่ต้องการให้บุตรหลานของตนประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยค้าอาหาร ผู้ค้าต้องการให้บุตรหลานทำงาน ที่ “สบายกว่า” “ดีกว่า” “มั่นคงกว่า” อันสะท้อนถึง ทัศนคติของผู้ค้าต่ออาชีพของคน อาจจะเป็นด้วยเหตุนี้ที่ทำให้ผู้ค้าประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ เพื่อที่จะก้าวสู่การประกอบอาชีพที่แตกต่างออกไป

แม้ผู้ค้ามีความใฝ่ฝันต่างกัน เช่นผู้ค้าบางคนต้องการที่จะกลับไปใช้ชีวิตที่บ้านเดิม ผู้ค้าเห็นว่าการขยายการประกอบอาชีพเป็นเส้นทางที่ทำให้มีรายได้มากขึ้น เก็บเงินได้มากขึ้น ผู้ค้าบางคนต้องการขยายการประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากกรุงเทพมหานครเป็นแหล่งสำคัญในการสร้างรายได้

### 3.6 การประเมินความสำเร็จและตัวบ่งชี้ความสำเร็จ

ผู้ค้าทุกคนมีความประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ โดยเป็นการประกอบอาชีพที่แตกต่างไปจากเดิม และใช้ทุนสูง เช่น จัดตั้งธุรกิจชุมชน เปิดร้าน ผู้ค้าบางรายยังไม่ได้กำหนดทิศทางการขยายการประกอบอาชีพชัดเจน อาจวิเคราะห์ตัวบ่งชี้ที่มีผลต่อความสำเร็จของผู้ค้าได้ตามกรอบการวิเคราะห์ ดังนี้

#### 1. อายุ

ผู้ค้ากลุ่มนี้มีอายุเฉลี่ย 40 ปี นับว่าต่ำที่สุดในบรรดาผู้ค้าทั้งสามกลุ่ม เมื่อพิจารณาจากอายุเมื่อเริ่มประกอบอาชีพ ก็พบว่าเมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้าอีกสองกลุ่ม วัยที่เริ่มประกอบอาชีพระหว่างผู้ค้าไม่แตกต่างกันมากนัก แต่ผู้ค้ากลุ่มนี้สามารถสะสมทุนได้ในระยะเวลา

ที่รวดเร็วกว่า อายุที่ไม่มากนักทำให้ผู้ค้ามีเรี่ยวแรงทำงานหนัก โดยเฉพาะในกรณีของผู้ค้าหาบเร่ เช่น “มะลิ” ส่วน “อานาจ” ซึ่งอายุกว่า 50 ปีแล้ว ประกอบการค้าแบบเคลื่อนที่เช่นกัน แต่การใช้รถเข็นทำให้ทุ่นแรงไปได้มาก

## 2. เพศ

ผู้ค้าในกลุ่มนี้เป็นผู้ชายมากกว่าผู้หญิง ผู้ค้าชายนอกจากจะมีคู่สมรสเป็นกำลังสำคัญในการประกอบอาชีพแล้ว คู่สมรสยังมีบทบาทช่วยดูแลบ้านและลูก อันต่างจากกรณีของผู้ค้าหญิง เช่น “จันทร์” ซึ่งต้องรับภาระทุกอย่างทั้งงานบ้าน และ “ธุระอื่นๆ” ที่เกี่ยวข้องกับลูก โดยที่สามีไม่ได้มีบทบาทแต่อย่างใด ดังที่เธอกล่าวว่า “งานบ้านอยู่ที่เราหมดเลย ทุกอย่างอยู่ที่เราหมดเลย รับผิดชอบหมด... ถึงต้องเลิกขายแต่วันไฉ่ ไม่จั้นเอาเวลา เอาแรงที่ไหนมาทำงานบ้าน” บทบาททางเพศดังกล่าวทำให้เวลาในการประกอบอาชีพลดน้อยลง ซึ่งต่างจากกรณีของ “มะลิ” ซึ่งอาศัยอยู่ในบ้านเช่าที่ค่อนข้างหนาแน่น ในขณะที่บุตรชายหญิงที่โตแล้ว แต่อาศัยอยู่ในหอพัก ใกล้กับสถานศึกษาทำให้เธอและสามีมีความยืดหยุ่นมากกว่าในการใช้ชีวิต “มะลิ” จึงมีเวลาในการประกอบอาชีพมากขึ้น

## 3. การสนับสนุนจากครอบครัว

ผู้ค้าทุกคนในกลุ่มนี้มีครอบครัว และ ได้รับการสนับสนุนจากครอบครัวในระดับต่าง ๆ กัน ผู้ค้าผู้ชายทุกคนมีภรรยาที่ให้ความช่วยเหลือ เช่น ช่วยจัดเตรียมของ ผู้ค้าเช่น “อานาจ” ยังมีบุตรสาวเป็นกำลังสำคัญด้วย อาจกล่าวได้ว่าการค้าของผู้ค้าที่เป็นผู้ชายเป็น “ธุรกิจ” ของ “ครอบครัว” และสำหรับผู้ค้าที่เป็นผู้ชาย อาชีพอิสระยังช่วยสร้างเสริมความสัมพันธ์ในครอบครัว เนื่องจากทำให้สามีภรรยาสามารถทำงานร่วมกันได้ เกิดการแบ่งงานกันทำในครอบครัว (ดังคำอธิบายของ “ยศ”) ซึ่งแตกต่างจากกรณีของผู้ค้าผู้หญิงที่คู่สมรสไม่ได้มีบทบาทในการค้ามากนัก ซึ่งส่วนหนึ่งอาจเนื่องมาจากการที่คู่สมรสของผู้ค้าล้วนมีอาชีพของตนเอง สามีของ “จันทร์” มีอาชีพเป็นช่างเคาะ เป็นต้น คู่สมรสของผู้ค้ามักปฏิเสธที่จะเข้ามามีบทบาทในอาชีพของผู้ค้า ทั้งผู้ค้าเองก็มีได้ “เรี่ยวแรง” ความช่วยเหลือจากคู่สมรส เช่นเดียวกับ “จันทร์” ที่สามีปฏิเสธที่จะเข้ามามีส่วนช่วยเหลือในการประกอบอาชีพในช่วงหลัง

ผู้ค้าหญิงและชาย ได้รับการสนับสนุนจากครอบครัวในรูปแบบที่ต่างกัน ในขณะที่ผู้ค้าชายมีคู่สมรสเป็น “แรงงาน” สำคัญ “มะลิ” ได้รับการสนับสนุนจากครอบครัวในรูปแบบที่แตกต่างจากผู้ค้าชาย กล่าวคือคู่สมรสและบุตรแม้จะไม่ได้ “ออกแรง” ช่วยประกอบอาชีพ แต่ก็อดออม ใช้จ่ายอย่างประหยัด ดังจะได้กล่าวในหัวข้อต่อไป ส่วนกรณีของ “จันทร์” คู่สมรสมีบทบาทต้องงานของเธอในช่วงต้น ๆ อันสามารถทำให้เธอเปลี่ยนจากการใช้เตาถ่าน มาเป็น



เตาแก๊ส ทำให้มีรายได้มากขึ้น นอกจากคู่สมรสแล้ว “จันทร์” ได้รับความช่วยเหลือจาก บุตรสองคน ดังที่เธอกล่าวว่า “ต้องหัดลูก ให้รู้จักช่วย รู้จักการลำบาก ดำรงชีวิตยังไง ไม่ใช่แบบมือขออย่างเดียว .... ลูกสาวหัดให้กวาดบ้าน ภูบ้าน ล้างจาน งานประจำของลูก ลูกชายก็ช่วย แม่กลับไปถึง ช่วยยกของ ช่วยอะไร ช่วยเก็บหมัด ล้างกะทะ ส่วนเราไปซื้อกับข้าวให้กิน”

การที่ผู้ค้าขายมีคู่สมรสช่วยประกอบอาชีพ อาจเป็นคำอธิบายที่ดีถึงความต้องการในการขยายการประกอบอาชีพ เนื่องจากการขยายนั่นหมายถึงการขยายการค้าของครอบครัวทีเดียว ผู้ค้าขายดูจะมี “แผนการ” ขยายอาชีพที่ชัดเจนกว่าผู้ค้าหญิง เช่นกรณี “นิยม” และ “อานาจ”

#### 4. ความมีเสถียรภาพในครอบครัว

เมื่อเปรียบเทียบกับผู้ค้ากลุ่มอื่น ผู้ค้ากลุ่มนี้มีครอบครัวที่มีเสถียรภาพสูง ไม่ปรากฏผู้ค้าที่ต้องรับภาระครอบครัว ในบรรดาผู้ค้าทั้งหมด “จันทร์” ดูเหมือนจะมีภาระครอบครัวทั้งจากฝ่ายของเธอและสามี แต่รายได้ที่สูงและสม่ำเสมอทำให้เธอสามารถ “จัดการ” กับภาระนี้ได้ นี่เป็นสินของพ่อที่ “จันทร์” ต้องรับภาระอยู่นั้นเปรียบเสมือนการลงทุนในระยะยาว เนื่องจากการลงทุนในที่ดิน ดังที่เธอกล่าวว่า “พ่อแม่ทำไว้ก็เพื่อลูกเพื่อหลาน แกมีจะเอาไปไหน ก็ให้ลูกหลานเราก็คิดจุดนี้ ช่วยได้ก็ช่วยไปก่อน อีกหน่อยยกก็ได้ขายที่ เราก็คิดไม่ต้องเดือดร้อน”

ผู้ค้าขาย เช่น “นิยม” และ “ยศ” ให้ความสำคัญอย่างมากต่อความสัมพันธ์ในครอบครัว อันทำให้ครอบครัวสามารถเป็นกำลังสำคัญในการประกอบอาชีพได้ และในทัศนะของ “ยศ” การประกอบอาชีพยังช่วยเสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในครอบครัวด้วย สำหรับผู้ค้ากลุ่มนี้ ครอบครัวจึงเปรียบเสมือนทุนทางเศรษฐกิจ

#### 5. การอดออม

ซึ่งตรงข้ามกับการเล่นการพนัน อบายมุข และการใช้จ่ายในลักษณะบริโภคนิยม ผู้ค้ากลุ่มนี้ให้ความสำคัญอย่างมากต่อการอดออม แม้จะไม่ได้ระบุชัดเจนถึงวัตถุประสงค์ในการออมเงิน แต่การที่ผู้ค้าในกลุ่มนี้ทุกคนให้ความสำคัญต่อการ “ไม่เป็นหนี้” โดยเฉพาะ “ยศ” ซึ่งเคยเป็นลูกหนี้ของรัฐมาก่อนนั้น แสดงความตั้งใจอย่างแท้จริงที่จะไม่กลับไปเป็นหนี้อีก

กรณีของ “มะลิ” และ “จันทร์” แสดงชัดเจนถึงความอดออมในครอบครัว ดังที่มะลิกล่าวว่า “ป่าโชคดี ได้แผ่นดิน ลูกก็ดี เขาขับแท็กซี่ บางวันมาช่วยป่าเตรียมของ ขับรถได้เงินมาเท่าไร แกก็เก็บไว้ใช้สืบลูกหลาน ที่เหลือให้ป่าเก็บไว้ มันก็มีกำลังใจนะ ช่วยกันหา ช่วยกันเก็บ... ลูกป่าก็ดีนะ ไม่เคยอยากได้อะไรของแพง ๆ เสื้อผ้าป่าซื้ออะไรให้ก็ใส่อย่างนั้น อย่างนั้นมันก็มีกำลังใจใช้ไหม?”

อาจกล่าวได้ว่าทักษะต่อการจัดการด้านการเงินของผู้ค้ากลุ่มนี้เป็นไปในทิศทางเดียวกับกลุ่มธุรกิจขนาดใหญ่ที่มีอายุหลายร้อยปีหลายแห่งทั่วโลก (de Geus, 1997) ความสามารถในการวางแผนการเงินของผู้ค้ากลุ่มนี้นอกจากจะมาจากความตระหนักต่อความสำคัญของการมีเงินเก็บแล้ว ยังเกิดจากการที่ผู้ค้ากลุ่มนี้มีรายได้ต่อวันพอเพียงต่อการเก็บออมด้วย ซึ่งต่างจากผู้ค้าในกลุ่มแรกที่รายได้เฉลี่ยในแต่ละวันเพียงพอในระดับยังชีพเท่านั้น ดังเช่นที่ “จันทร” กล่าวว่า

“เรามีหนี้เท่าไร ต้องมีเงินเก็บเท่านั้น เวลาเราเจ็บป่วยจะเอาเงินที่ไหน ต้องมีเงินเก็บบ้างเป็นกองกลาง มีหนี้บางครั้งทำให้เรากระตือรือร้น ไม่งั้นบางทีเก็บเงินไม่ค่อยจะได้.....”

“ส่งแชร์รายวัน ๆ ละ 200 บาท 10 วัน เก็บทุกวัน แยกเก็บทุกอย่าง เราจะมีสมุดธนาคารแยกไว้เป็นเล่ม ๆ อันนี้ค่าแชร์ อันนี้ค่าทอม อันนี้ค่าใช้จ่ายในบ้าน ไม่เอามาปนกัน เราเปียแชร์ขึ้นมาแล้วแยกใส่บัญชีไว้ แต่ละเดือนมีส่งอะไรเราจะตักไว้ในปฏิทิน วันที่ 2 ค่าหุ้น วันที่ 5 ส่งแชร์ ...เงินกำไรวันละ 400 บาท ตกเย็นเก็บไว้ ไม่งั้นหมุนไม่ได้”

“หนูไม่ซื้อของแพงให้ลูกหรรอ อย่างเกมเพลย์ หนูบอกลูกว่า แพงนะลูก หลายพัน แม่ไม่มีเงินหรรอ แม่ขายของวันหนึ่งกำไรนิดเดียว เล่นอย่างเดียวไม่มีประโยชน์หรรอ ลูกก็ยอม เขาจะรู้ประสา เขาจะเชื่อฟัง ไม่งั้น ไม่ร้องเอา เรื่องของเล่น บอกอะไรก็จะฟัง ของเล่นลูกหนูไม่ค่อยมีหรรอ”

## 6. แรงจูงใจในการออม

แรงจูงใจในการออมมาจากการให้ความสำคัญต่อการศึกษาระดับบุตรการลงทุนในอนาคต ตลอดจนภาวะของการ “เซ็ดเป็นหนี้” ซึ่งผู้ค้าหลายคนสะท้อนออกมาในทิศทางเดียวกัน แรงจูงใจในการออมนอกจากจะเป็นผลจากความต้องการให้มีเงินหมุนเวียนใช้จ่ายในครอบครัว การลงทุนในอสังหาริมทรัพย์ (ซื้อที่ดิน) แล้ว ยังเป็นผลจากต้องการออมเพื่อการขยายการค้าด้วย ดังที่ “จันทร” บอกว่า เป็นความใฝ่ฝัน แต่ “แม่จะนาน ก็พยายาม”

## 7. ท่าเลที่อยู่อาศัยและทำเลการค้า

ผู้ค้าแผงลอยทุกคนมีพื้นที่ประกอบอาชีพที่แน่นอนและมั่นคง “ยศ” ประกอบอาชีพในพื้นที่ของเอกชน ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ซึ่งไม่แพงมาก ส่วน “จันทร” ประกอบอาชีพใน “ซอยของชุมชน” การมีพื้นที่ขายประจำและเป็นพื้นที่ที่มีคนสัญจรไปมา นอกจากจะทำให้มีผู้ซื้อ “ขายจ” มากแล้ว ยังเสริมสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้ากับ “ลูกค้าประจำ” ดังกรณีของ “จันทร”

ในกรณีผู้ค้าหาบเร่ แม้จะต้องเคลื่อนที่ในระหว่างวัน แต่การมี “เส้นทางประจำ” และที่ “ขายประจำ” ทำให้ผู้ค้าสามารถสร้างความสัมพันธ์ระหว่างร้านค้าใกล้เคียง ผู้ซื้อ และแหล่งวัตถุดิบ

ดิบได้เช่นกัน ดังกรณีของ “มะลิ” ที่สามารถฝากทั้งเก้าอี้และกระป๋องน้ำไว้กับร้านค้าที่อยู่ใกล้เคียงได้ ทำให้เธอสามารถลดน้ำหนักสัปดาห์ที่ต้องแบกหามในแต่ละวัน มะลียังมีแผงมะละกอ “เจ้าประจำ” ในตลาดใกล้เคียงที่เธอสามารถ ว่าจ้างมอเตอร์ไซค์รับจ้างไปรับมะละกามาได้ ในกรณีที่เกิดภาวะขาดแคลนในระหว่างวัน

ในกรณีที่อยู่อาศัย ผู้ค้ามีที่อยู่อาศัยที่มั่นคง เช่นเดียวกับผู้ค้าในกลุ่มอื่น ๆ ที่ “บ้าน” นอกจากจะเป็นที่อยู่อาศัยแล้ว ยังเป็น “โรงงานผลิตอาหาร” ผู้ค้าในเขตคลองเตย ได้เปรียบผู้ค้าในเขตดินแดง เนื่องจากอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบราคาถูกมากกว่า ผู้ค้าในเขตดินแดงต้องเดินทางไปถึงตลาดมหานาคเพื่อซื้อวัตถุดิบในราคาที่ย่อมเยา และมีให้เลือกได้มากกว่า

#### 8. เครือข่ายทางสังคม

ผู้ค้าได้รับความช่วยเหลือจากเครือข่ายทางสังคมเมื่อแรกเข้ามาประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานคร “นิยม” ซึ่งเข้าสู่อุปการะประกอบอาชีพอิสระทันทีที่ได้รับ ความช่วยเหลือจากลุงส่วน “อานาจ” และ “มะลิ” นั้น การขายอาหารโดยรับส่วนแบ่งกำไร โดยมีญาติพี่น้องทำหน้าที่เชื่อมต่อกับแหล่งวัตถุดิบ เป็นจุดเริ่มต้นที่นำไปสู่การทำความเข้าใจกับ “ตลาด” และ “การสะสมทุน” ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญต่อการประกอบอาชีพอิสระในเวลาต่อมาการประสบความสำเร็จในอาชีพของ “อานาจ” ทำให้เครือข่ายทางสังคมขยายกว้างมากขึ้น ดังจะเห็นได้ว่า “อานาจ” ได้รับประโยชน์จาก โครงการกองทุนเพื่อสังคม และ โครงการเงินกู้มีชาวา ซึ่งให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการที่รวมตัวเป็นกลุ่มได้ “อานาจ” ยังคิดที่จะจัดตั้ง “ธุรกิจชุมชน” ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความเชื่อมั่นในเครือข่ายทางสังคมที่ตนมีอยู่

การที่เครือข่ายทางสังคมมีบทบาทสำคัญต่อการให้ข่าวสารข้อมูลและความช่วยเหลือในช่วง “เปลี่ยนผ่าน” หรือในช่วงที่สถานการณ์การประกอบอาชีพมีความไม่แน่นอน สำหรับผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ เครือข่ายทางสังคมจึงมีความสำคัญ ดังจะเห็นได้ว่า “อานาจ” รักษาความสัมพันธ์ของตนกับผู้นำชุมชนด้วยการแลกเปลี่ยนความช่วยเหลือระหว่างกลุ่มออมทรัพย์ของตน กับกลุ่มออมทรัพย์ของชุมชน

“จันทร” ได้รับประโยชน์จากเครือข่ายทางสังคมเช่นกัน ทั้งนายจ้างของสามี และ “ป้าข้างบ้าน” ที่ให้ยืมเงินโดย “ไม่คิดดอกเบี้ย” (โปรดดูกรณีศึกษา “จันทร” เพิ่มเติม)

อาจกล่าวได้ว่ากรณีศึกษาผู้ค้ากลุ่มนี้สะท้อนถึงบทบาทของเครือข่ายทางสังคมในปัจจุบันที่ชัดเจน ฐานะทางเศรษฐกิจที่ดีกว่าผู้ค้ากลุ่มแรกทำให้มีเครือข่ายทางสังคมที่พร้อมจะให้การสนับสนุนมากกว่าผู้ค้ากลุ่มแรก

#### 9. ความเป็นมืออาชีพ

ความเป็นมืออาชีพของผู้ค้าปรากฏในด้านการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา ตลอดจนการพยายามที่จะติดตามการเปลี่ยนแปลงของรสนิยมผู้บริโภค ดังกรณีของ “อานาจ” ในขณะที่ในกรณีของผู้ค้าอื่นปรากฏในแง่ของการให้ความสำคัญต่อ “ความสะดวก” เช่นกรณีของ “มะลิ” และ “จันทร์” การแสดงความสามารถในการขายด้วยการนำเสนออัตลักษณ์ที่ตนเองคิดว่า “แปลกและใหม่” ต่อผู้ซื้อ เช่น “นิยม” ใส่น้ำหอมด้วยเหตุผลที่ว่า “บางคนเขาจะได้กลิ่น แล้วจะทักเราว่า ‘เหม่ พ่อค้าวันนี้หอมจังเลย’ เราก็ได้ลูกค้าเพิ่มแล้ว”

“อานาจ” สำรวจตลาดเพื่อที่จะได้กำหนดชนิดและปริมาณของน้ำแต่ละชนิดที่จะขายในแต่ละวัน อันมีผลถึงการผลิต การจัดซื้อวัตถุดิบ เขาเรียกกระบวนการนี้ว่า “วางแผนการค้า”

“ผมสำรวจตลาดเอง ว่าคนซื้อเขาชอบอะไร ลองผิทดลองถูกทำไปเรื่อย ๆ ถ้าขายไม่ดีก็เปลี่ยนไปขายอย่างอื่นแทน คนกินก็เปลี่ยนไปเรื่อย ๆ เราต้องคอยสังเกต อย่างซาไซมูกนี่มาแรง แรก ๆ ผมก็ทำไม่เป็น อาศัยคนที่ผมซื้อของเขาประจำแนะนำ สอนวิธีทำ ให้ แต่ตอนนี้คนกินน้อยลง คนขายก็มากขึ้นด้วย ว่าจะเปลี่ยนกลับไปขายน้ำสมุนไพรอย่างเดิม”

ส่วน “มะลิ” ต้องตัดสินใจว่า จะเลือกซื้อสินค้าชนิดใดบ้างมาบรรจุลงในหาบของตน เธอเล่าว่า “ที่แน่ ๆ คือต้องมีตำมะละกอ ตำกล้วย หน้ากระท้อนมีตำกระท้อน แต่อย่างอื่นขึ้นอยู่กับเราสังเกตว่าลูกค้าชอบอะไร อย่างเมื่อวานลูกค้าถามหา ขนม วันนี้จะมีขนม บางทีลูกค้าเขาจะบอกเลยว่าทำไมไม่มีโน้น ไม่มีนี่ อะไรอย่างนั้นมันไม่แน่นอนหรอก เราถึงต้องไปตลาดเองทุกวันไง ฝากใครซื้อไม่ได้” (ประโยคสุดท้ายนี้เธอใจอธิบายข้อสงสัยว่า ทำไมในกลุ่มผู้ค้าส้มตำด้วยกัน ทำไมจึงไม่มีการแบ่งงานกันทำ) สำหรับผู้ค้ากลุ่มนี้ การวางแผนการค้าจึงประกอบด้วย การเลือกสินค้า และการวางแผนทางการจำหน่าย และหากใช้ความสังเกต ก็จะพบว่า ใน การได้รับ “ข้อมูล” จากผู้ซื้อ ปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อมีความสำคัญ

รสชาติของอาหารขึ้นอยู่กับทักษะของผู้บริโภค และอาจเป็นสาเหตุหนึ่งที่ผู้ค้าอาหารปรุงเชิงชุมชนให้ลูกค้าชิมอาหารที่ตนปรุง รสชาติของอาหารไทยนั้นมีหลากหลาย และเป็นที่มาของโอกาสในการประกอบอาชีพดังที่กล่าวแล้วข้างต้น แม่ค้าส้มตำที่ชื่อ “มะลิ” อธิบายเพิ่มเติมว่า “ต้องให้ลูกค้าชิม อร่อยไม่อร่อยเขาจะได้บอกได้ ได้รู้ด้วยว่าเขาชอบรสชาติแบบไหน จะได้จำไว้ บางคนชอบแซ่บ บางคนชอบรสจัดไม่เผ็ด” สุดท้ายเธอวกเข้าเรื่องความสะดวกว่า “ไม่มีที่ไหนทำอย่างเราหรอก ให้ลูกค้าชิมแล้วมีผ้าสะอาดให้เช็ดมือด้วย

ในด้านความสะดวก “มะลิ” ให้ความเห็นว่า “เราะวังที่สุดเลยเรื่องนี้ คนกรุงเทพฯ เขาดูนะ ถ้าไม่สะอาดต่อให้อร่อยยังงี้ เขาก็ไม่ซื้อกินหรอก เราไม่ได้ขายเจ้าเดียว” ผู้ค้าคนนี้ขายอยู่บริเวณมหาวิทยาลัย ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่เป็นนักศึกษา เมื่อถาม “มะลิ” ว่า “อย่างไรที่เรียกว่าแต่ง

กายสะอาด และอย่างไรที่เรียกว่าอภัยาศัยดี” ผู้ค้าจำนวนหนึ่งมีสูตรสำเร็จว่า “ต้องมีผ้ากันเปื้อน ผ้าคลุมผม ....เราดูแลตัวเองให้สะอาดไม่ได้ จะไปขายของกินได้ไง หน้าตา ผมเผ้าก็สำคัญ ต้อง” ดูดี” หน่อย เธออธิบายคำว่า “ดูดี” ว่า “หมายถึง เรียบร้อย ไม่กระเซอะกระเซิง หน้าไม่มันเยิ้ม”

ยามว่างเว้นจากลูกค้า “มะลิ” จะใช้ผ้าที่มีติดมาด้วยอีก 1 ผืนทำความสะอาด และภาชนะที่วางอยู่บนหาบ “ฝุ่นเยอะ ต้องคอยเช็ด ไม่งั้นข้าวของจะหมอง ดูไม่น่ากิน” ใบตอง ที่เธอใช้กรุหาบจึงสะอาดเป็นมันอยู่เสมอ “มะลิ” ยังมี “เทคนิค” ในการนั่งตำส้มตำ กล่าวคือ ในท่าหนึ่งเดียวกับ “ทราย” และผู้ค้าคนอื่น ๆ “มะลิ” จงใจให้ปลายเท้าที่มีถุงเท้าหุ้มอยู่โผล่ออกมา ข้างครก เธอบอกว่า “ลูกค้าจะได้เห็นว่าสะอาด” คำว่า “สะอาด” ของ “มะลิ” ก็คือ การที่เท้ามีถุงเท้าหุ้มอยู่ เธอบอกว่า “เท้าเรามันไม่สวย คนเคยทำนา” แม้ว่านิ้วมือของเธอก็จะมีอาการร่น ของเล็บอันเนื่องจากยางมะลือกัดก็ตาม เธอบอกว่า “ไปหาหมอที่สถาบันโรคผิวหนัง หมอบอกว่า ถ้าไม่เลิกขาย ก็ไม่หายหรอก แต่เล็บเรากอยตัด มือเรากอยล้างนะ” “มะลิ” ใช้ถุงพลาสติกหุ้มมือแทนถุงมือเวลาหยิบจับอาหาร ส่วนครกที่ใช้ นั้น “มะลิ” ใช้ถุงพลาสติกหุ้มไว้ในยามที่ว่าง เว้นจากลูกค้า เมื่อมีลูกค้ามาเธอจึงคอยแกะพลาสติกที่ห่อหุ้มครกอยู่ออก

“จันท์” กล่าวว่า “แต่งกายสะอาด เน้นเลขหนู เล็บมือดูแลเกือบทุกวัน น้ำมันต้องคอยเปลี่ยนบ่อย ๆ ใส่หมวกด้วย.... สำคัญ... ของกินต้องอร่อย ได้มาตรฐาน... ลูกค้าซื้อจะดูเอง ขนมหื่น ๆ ใช้มือจับ ของเราใช้ที่คีบ อุปกรณ์ทั้งนั้น อย่างที่กลุ่มนี้ก็เหมือนกัน หนูทำเอง.... มาได้ไงเหอ มีวันหนึ่งหนูไม่สบาย จาม คิดว่าขนมคงมีฝุ่นเกาะ คิดว่าทำไมวะนี่ ตกเย็นมาเปลี่ยนใหม่ เอาลวดมาตัด หาฟิล์มมาซึ่ง ใคร ๆ เห็นยังว่าโอเคดี เราไม่ต้องลงทุนมาก มีแค่นี้ทำแค่นี้ ประหยัดด้วย ไม่ต้องเสียเงินเลย ซื้อฟิล์มมา 20 บาทเอง ใช้ได้ตั้งนาน ทำมาหลายปีแล้ว”

#### 10. ความขยันและอดทน

การประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่า มิได้หมายถึง ความว่าผู้ค้ามีชั่วโมงการทำงานน้อยกว่าผู้ค้ากลุ่มอื่น ผู้ค้ายังคงทำงานมากกว่าวันละสิบชั่วโมง โดยในกลุ่มนี้ผู้ค้าชายมีชั่วโมงการทำงานน้อยกว่าผู้ค้าหญิง การวิเคราะห์การใช้เวลาของผู้ค้าปรากฏดังตารางที่ 6.8

ตารางที่ 6.8  
ตารางชีวิตประจำวันของผู้ค้าระดับมีเงินออม  
ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ

เวลา	อำนาจ	นิยม	จันทร์	มะลิ
01	เข้านอน	ขายของ	เข้านอน	เข้านอน
02				
03				
04				
05	ตื่นนอน		จ่ายตลาด	เตรียมของขาย
06	เตรียมของขาย	เก็บล้าง	เตรียมของขาย	
07				
08	ขายของ	เข้านอน	ขายของ	ขายของ
09				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18		เตรียมของขาย		
19	เก็บล้าง/ พักผ่อน	ขายของ	เก็บล้าง	
20				
21				
22	เข้านอน		เข้านอน	จ่ายตลาด
23				
24				

การเปรียบเทียบตัวบ่งชี้จากการศึกษาเชิงปริมาณและการวิเคราะห์กรณีศึกษาพบว่า กรณีศึกษาสะท้อนถึงบทบาทของตัวบ่งชี้ที่พบมากกว่าจากการศึกษาเชิงปริมาณในบทที่ห้า ในด้านการวางแผนการเงิน วางแผนการค้า และการสนับสนุนจากครอบครัวในด้านการอดออม ซึ่งมีความสำคัญอย่างยิ่ง กรณีศึกษายังให้ภาพชัดเจนในเชิง “กระบวนการ” ตลอดจนความสัมพันธ์เชื่อมโยงระหว่างตัวบ่งชี้ต่าง ๆ ระบุถึงตัวบ่งชี้ด้านการสนับสนุนจากครอบครัว ความมีเสถียรภาพในครอบครัว การอดออม แรงจูงใจในการออม เครือข่ายทางสังคม และการพัฒนาผลิตภัณฑ์โดยสม่ำเสมอ ตัวบ่งชี้เหล่านี้มีบทบาทสำคัญทั้งในด้านการสร้างรายได้ และการสร้าง “รายเหลือ” ปัจจัยเหล่านี้เมื่อผนวก

#### 4. ผู้ค้าที่เลิกประกอบอาชีพ

ผู้ค้ากลุ่มนี้มี 2 รายคือ “สมศักดิ์” และ “ระวี” ซึ่งเป็นผู้ค้าแผงลอยในเขตคลองเตย ทั้ง “ระวี” และ “สมศักดิ์” มีสมาชิกในครอบครัวเป็นกำลังสำคัญในการประกอบอาชีพ ทั้งสองเริ่มต้นอาชีพจากการเป็นแรงงานรับจ้าง ก่อนที่จะสะสมทุนและเข้าสู่อาชีพค้าอาหาร โดยประกอบอาชีพอยู่ช่วงเวลาหนึ่ง ก่อนที่จะประสบปัญหาขาดเงินทุนหมุนเวียน ต้องเลิกประกอบอาชีพ และกลับเข้าสู่การเป็นแรงงานรับจ้างในที่สุด

การขาดเงินทุนหมุนเวียนของ “ระวี” แตกต่างจาก “สมศักดิ์” ในกรณีของ “ระวี” การขาดเงินทุนหมุนเวียน เป็นผลจาก สาเหตุหลายประการ ประการแรกคือ การขายผักที่มีต้นทุนสูง ประการที่สองการเลือกขายผักคุณภาพมากกว่าผู้ค้ารายอื่น ทำให้ต้นทุนสูงกว่า ต้องขายแพงกว่า ในขณะที่ผู้ซื้อที่กำลังซื้อที่จำกัด ประการที่สาม สภาพเศรษฐกิจที่ตกต่ำยังทำให้มีผู้หันมาประกอบอาชีพอิสระจำนวนมาก ในขณะที่ผู้ซื้อเท่าเดิม “ระวี” ซึ่งไม่สามารถแข่งขันด้านราคากับผู้ค้ารายอื่น เนื่องจากผู้บริโภคต้องการ สินค้าราคาถูก จึงต้องประสบปัญหาในการประกอบอาชีพ กรณีของ “ระวี” สะท้อนให้เห็นว่า แม้จะมีเงื่อนไขอื่น ๆ คอยสนับสนุน ไม่ว่าจะเป็น อายุ การสนับสนุนจากครอบครัว แต่หากผู้ค้าขาดความ “เป็นมืออาชีพ” ในด้านการ “วางแผนการค้า” ไม่สามารถประเมินความต้องการของผู้ซื้อ ผู้ค้าก็ประสบความล้มเหลวได้ อันยืนยันถึงปัจจัยที่เป็นที่มาแห่งการประกอบการค้าแล้วขาดทุน ดังตารางที่ 5.24 ในบทที่ห้า

กรณีของ “สมศักดิ์” เป็นกรณีตัวอย่างที่แสดงถึง “ภัย” จากอบายมุขความล้มเหลว หรือความหายนะของ “สมศักดิ์” เป็นผลจาก “อบายมุข” อย่างแท้จริง ซึ่งสอดคล้องกับผลการศึกษาดังกล่าวที่ความสำเร็จในตารางที่ 5.24 ในบทที่ห้า อันแตกต่างจากกรณีของ “ระวี” ดัง

ได้กล่าวแล้วข้างต้น ผลจากความล้มเหลวยังสืบเนื่องไปถึงบุตรชายที่ต้องออกจากโรงเรียนหลังสำเร็จการศึกษาเพียงมัธยมศึกษาปีที่สาม

### สรุป

กล่าวโดยสรุป กรณีศึกษา 20 กรณีข้างต้นแสดงถึงความแตกต่างในเงื่อนไขการประกอบอาชีพของผู้ค้า ซึ่งมีบทบาทสำคัญต่อความสำเร็จในระดับต่าง ๆ และความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ กรณีศึกษาศึกษาเหล่านี้สะท้อนว่า การประสบความสำเร็จหรือไม่ประสบความสำเร็จไม่ได้เป็นผลจากปัจจัยใดเพียงปัจจัยหนึ่ง แต่เป็นผลจากปัจจัยจำนวนหนึ่งที่ความเชื่อมโยงกัน หากแยกพิจารณาช่วงเวลาของการประกอบอาชีพระหว่างช่วงเข้าสู่อาชีพ ช่วงการพัฒนาในอาชีพ ซึ่งเป็นได้ทั้งการพัฒนาในลักษณะวิวัฒนาการ (Evolution) และวนเวียน (Involution) จนถึงช่วงปัจจุบัน อาจกล่าวได้ว่า ในช่วงต้นของการประกอบอาชีพ ซึ่งเป็นช่วงเปลี่ยนผ่านจากอาชีพเดิมมาสู่การประกอบอาชีพอิสระ (ยกเว้นกรณีผู้ค้าที่รับช่วงต่อจากบิดามารดา) เครือข่ายทางสังคมมีบทบาทสำคัญที่สุด ความสามารถในการสะสมทุนหลังจากที่เข้าสู่อาชีพแล้ว เป็นผลจากความสามารถหรือศักยภาพในการสร้างรายได้ และ ความสามารถหรือศักยภาพในการออม ทั้งนี้ความสามารถในการสร้างรายได้ เกี่ยวข้องกับ อายุของผู้ค้า ความเป็นมืออาชีพ การสนับสนุนจากครอบครัว ความเป็นชายหรือหญิงของผู้ค้า ความขยันอดทน และ ทำเลการค้า ส่วนความสามารถในการออมเกี่ยวเนื่องกับ ปัจจัยด้านความมีเสถียรภาพในครอบครัว การอดออม แรงจูงใจในการออม ผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับยังชีพประสบปัญหาทั้งในด้านการสร้างรายได้และการออม ส่วนผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงขึ้นมีทั้งผู้ค้าที่มีความสามารถในการสร้างรายได้สูงและมีความสามารถในการออมสูง กับ ผู้ค้าที่มีความสามารถในการสร้างรายได้ แต่ความสามารถในการออมต่ำ โดยกลุ่มหลังนี้ เนื่องจากมีรายได้มากพอ จึงยังไม่ประสบปัญหา ข้อสรุปเกี่ยวกับความแตกต่างของตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จแตกต่างกันนี้ปรากฏในตารางที่ 6.9 ถึง 6.11

ในส่วนของผู้ค้าที่ต้องเลิกประกอบอาชีพ พบว่าปัจจัยที่สำคัญคือ อดายมุข และ ความไม่สามารถเผชิญกับการแข่งขันที่เข้มข้นได้ ทำให้ผู้ค้าต้องเลิกประกอบอาชีพในที่สุด



ตารางที่ 6.9 ตัวบ่งชี้ความสำเร็จจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา ผู้ค้าระดับเลี้ยงชีพ

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ	"สว่าง"	"ดาว"	"กิ้ง"	"บุญ"	"สมใจ"	"พาณิชย์"
อายุ	53 ปี	55 ปี	56 ปี	56 ปี	33 ปี	40 ปี
เพศ	หญิง	หญิง	หญิง	หญิง	หญิง	หญิง
การสนับสนุนจากครอบครัว	X					
ความมีเสถียรภาพในครอบครัว (ไม่มีปัญหา ไม่เจ็บป่วย ไม่เป็นภาระ)				X	X	
การอดออม (ตรงข้ามกับการพนัน อบายมุขบริโภคนิยม)	X	X	X	X		X
แรงจูงใจในการออม	X		X			
ทำเลมั่นคง		X	X		X	X
เครือข่ายทางสังคม						
ความเป็นมืออาชีพ						
• อาหารอร่อย	X	X	X	X	X	X
• อาหารสะอาด	X	X	X	X	X	X
• รัชชาศัยผู้ค้า	X	X	X	X	X	X
• การแต่งตัว	X	X	X	X	X	X
• การปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์	X		X		X	

ตารางที่ 6.10

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา ผู้ค้าระดับมีเงินออม

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ	"ประเสริฐ"	"มาลี"	"หน้อย"	"วดี"	"เพ็ญ"	"วันชัย"	"พร"
อายุ	27 ปี	60 ปี	54 ปี	37 ปี	35 ปี	48 ปี	42
เพศ	ชาย	หญิง	หญิง	หญิง	หญิง	ชาย	หญิง
การสนับสนุนจากครอบครัว	X	X	X		X	X	
ความมีเสถียรภาพในครอบครัว (ไม่มีปัญหาไม่เจ็บป่วย ไม่เป็นภาระ)	X	X	X		X	X	X
การอดออม (ตรงข้ามกับการพนัน ขยายमुख บริโภคนิยม)	X	X	X		X	X	X
แรงจูงใจในการออม	X			X	X	X	X
ทำเลมั่นคง	X	X	X	X	X	X	X
เครือข่ายทางสังคม	X	X					X
ความเป็นมืออาชีพ							
• อาหารอร่อย	X	ขายอาหารสด	X	X	X	X	X
• อาหารสะอาด	X	ขายอาหารสด	X	X	X	X	X
• อธิบายผู้ค้า	X	X	X	X	X	X	X
• การแต่งตัว	X	X	X	X	X	X	X
• การปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์	X	ขายอาหารสด	X			X	X

ตารางที่ 6.11

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จจากการวิเคราะห์กรณีศึกษา ผู้ค้าระดับประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ

ตัวบ่งชี้ความสำเร็จ	"นิยม"	"ยศ"	"อำนาจ"	"จันทร์"	"มะลิ"
อายุ	30 ปี	45 ปี	50 ปี	36 ปี	41 ปี
เพศ	ชาย	ชาย	ชาย	หญิง	หญิง
การสนับสนุนจากครอบครัว	X	X	X	X	X
ความมีเสถียรภาพในครอบครัว (ไม่มีปัญหา ไม่เจ็บป่วย ไม่เป็นภาระ)	X	X	X	X	X
การอดออม (ตรงข้ามกับการพนัน อดออม ขาดทุน บริโภคนิยม)	X	X	X	X	X
แรงจูงใจในการออม	X	X	X	X	X
ทำเลมั่นคง	X	X	X	X	X
เครือข่ายทางสังคม	X	X	X	X	X
ความเป็นมืออาชีพ					
• อาหารอร่อย	X	X	X	X	X
• อาหารสะอาด	X	X	X	X	X
• อธิบายผู้ค้า	X	X	X	X	X
• การแต่งตัว	X	X	X	X	X
• การปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์	X	X	X	X	X

บทสรุปจากการศึกษาเชิงสำรวจและกรณีตัวอย่าง : ตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยอาหาร

การศึกษาตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพด้วยการศึกษาเชิงสำรวจและการวิเคราะห์กรณีตัวอย่างสรุปได้ว่าจากวิธีการศึกษาทั้งสองวิธี โดยพิจารณาจากระดับความสำเร็จ ลักษณะการค้า และเขต ได้ข้อสรุปเกี่ยวกับตัวบ่งชี้ความสำเร็จ ดังนี้

#### ผลการศึกษาเชิงสำรวจ

1. ตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าหาบเร่ ทุกกลุ่มเห็นว่ามีมีความสำคัญ ได้แก่ ความมั่นใจในตนเอง ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก การมีทุนของตนเอง ทำเลการค้าใกล้ที่ชุมชน ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า อาหารอร่อย สะอาด ราคาไม่แพง ผู้ค้าแต่งกายสะอาดและมีอัธยาศัยดี
2. ตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าหาบเร่แต่ละกลุ่มให้ความสำคัญต่างกัน และได้รับการทดสอบแล้วว่ามีความแตกต่างกันโดยมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่ ความรู้ด้านการวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน การคำนวณต้นทุนกำไร การสนับสนุนจากครอบครัวในประเด็น คู่สมรสและบุตรช่วยกันประหยัด การมีเครือข่ายทางสังคม ในประเด็นการมีญาติและเพื่อนให้ความช่วยเหลือ
3. ตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าแผงลอยทุกกลุ่มเห็นว่ามีมีความสำคัญ ได้แก่ ความมั่นใจในตนเอง ความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก การวางแผนการเงิน การมีทุนของตนเอง ทำเลการค้าใกล้ที่ชุมชน ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า อาหารอร่อย สะอาด ราคาไม่แพง ผู้ค้าแต่งกายสะอาดและมีอัธยาศัยดี
4. ตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าแผงลอยแต่ละกลุ่มให้ความสำคัญต่างกัน และได้รับการทดสอบแล้วว่ามีความแตกต่างกันโดยมีนัยสำคัญทางสถิติ ได้แก่ การวางแผนการค้า การคำนวณต้นทุนกำไร คู่สมรสช่วยค้าขาย การมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ
5. ตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยให้ความสำคัญต่างกัน และเป็นความแตกต่างอย่างมีนัยสำคัญก็คือ ตัวบ่งชี้ “คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัด” ซึ่งผู้ค้าหาบเร่ให้ความสำคัญ ส่วนผู้ค้าแผงลอยให้ความสำคัญต่อเรื่อง “ทำเลค้าขายที่มั่นคง” “ทำเลค้าขายใกล้แหล่งวัตถุดิบ” และ “ที่อยู่อาศัยที่มั่นคง ไม่ถูกไล่อื้อ”
6. ตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าทั้งสองเขตให้ความสำคัญแตกต่างกันก็คือ ตัวบ่งชี้ด้าน “ทำเลการค้า และที่อยู่อาศัย” ซึ่งผู้ค้าในเขตคลองเตยให้ความสำคัญในระดับที่มาก

## ผลการศึกษาเชิงคุณภาพ

1. ตัวบ่งชี้ที่พบว่าปรากฏในผู้ค้าหาบเร่ทุกคนหรือส่วนใหญ่ในทุกกลุ่ม ได้แก่ ความเป็นมืออาชีพ ซึ่งปรากฏในรูปของสินค้าและผู้ค้า ความอดทน (พบในผู้ค้าสูงอายุ) เพศ (หญิง)
2. ตัวบ่งชี้ที่พบว่าแตกต่างกันระหว่างผู้ค้าหาบเร่ต่างกลุ่ม คือ พบในกลุ่มผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับสูงกว่าระดับยังชีพ ได้แก่ การสนับสนุนจากครอบครัว ความมีเสถียรภาพของครอบครัว การอดทน มีแรงจูงใจในการออม และ เครือข่ายทางสังคม ตัวบ่งชี้ที่พบในกลุ่มผู้ค้าระดับยังชีพคือ อายุที่สูง และ เพศ (หญิง)
3. ตัวบ่งชี้ที่พบว่าปรากฏในผู้ค้าแผงลอยทุกคนหรือส่วนใหญ่ในทุกกลุ่ม ได้แก่ ความเป็นมืออาชีพ ซึ่งปรากฏในรูปของสินค้าและผู้ค้า
4. ตัวบ่งชี้ที่พบว่าแตกต่างกันระหว่างผู้ค้าแผงลอยต่างกลุ่ม คือ พบในกลุ่มผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับสูงกว่าระดับยังชีพ ได้แก่ การสนับสนุนจากครอบครัว ความมีเสถียรภาพของครอบครัว การอดทนแรงจูงใจในการออม การมีทำเลการค้าที่มั่นคง และ เครือข่ายทางสังคม ตัวบ่งชี้ที่พบในกลุ่มผู้ค้าระดับยังชีพคือ อายุที่สูง และ เพศ (หญิง)

อาจกล่าวได้ว่า แม้ผลการศึกษาทั้งสองวิธีจะเสนอตัวบ่งชี้ความสำเร็จหลายตัว แต่การวิเคราะห์กรณีศึกษาผู้ค้ายืนยันว่า ตัวบ่งชี้เหล่านี้ไม่ได้มีความเป็นอิสระ แต่เชื่อมโยงกันเป็นกลุ่มของตัวบ่งชี้ที่อธิบายความสำเร็จในแต่ละระดับของผู้ค้า เป็นการอธิบายที่ทำให้เข้าใจความสำเร็จในเชิงกระบวนการ และเข้าใจถึงความสำคัญของตัวบ่งชี้บางตัวเช่น เสถียรภาพของครอบครัว เครือข่ายทางสังคม ซึ่งไม่ปรากฏความสำคัญมากในการศึกษาด้วยวิธีเชิงปริมาณ ในขณะที่ตัวบ่งชี้บางตัวที่มีความสำคัญ เช่นการวางแผนการเงิน ซึ่งไม่พบว่ามีความสำคัญในกลุ่มผู้ค้าหาบเร่ระดับยังชีพนั้น ในความเป็นจริงไม่ได้เกิดจากการขาดความรู้ แต่เกิดจากการมีเงินหมุนเวียนที่จำกัด ทำให้ยากที่จะวางแผนได้ เป็นต้น ทั้งหมดนี้เป็นผลสืบเนื่องมาจากธรรมชาติของการศึกษาเชิงปริมาณ และ ส่วนหนึ่งอาจเป็นผลจากความไม่สมบูรณ์ของการสำรวจ

จากผลการศึกษาดังกล่าวข้างต้น อาจสรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จต่างกันและตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพได้ดังนี้

1. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าหาบเร่ระดับยังชีพ ได้แก่ ความสูงอายุ เพศ การขาดการสนับสนุนด้านแรงงานจากครอบครัว ครอบครัวไม่มีเสถียรภาพ คือ มีสมาชิกที่เป็นภาระให้ต้องเลี้ยงดู มีปัญหาด้านการเจ็บป่วย

2. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าหาบเร่ในระดับมีเงินออมและไม่ประสงค์ขยาย

การประกอบอาชีพ ได้แก่ การที่ผู้ค้ามีความรู้ด้านการวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน การคำนวณต้นทุนกำไร การสนับสนุนจากครอบครัวในประเด็น คู่สมรสและบุตรช่วยกันประหยัด (อดออม) มีแรงจูงใจในการออมและ ครอบครัวมีเสถียรภาพ

3. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าหาบเร่ในระดับมีเงินออมและประสงค์ขยาย

การประกอบอาชีพ ได้แก่ การที่ผู้ค้ามีความรู้ด้านการวางแผนการค้า การวางแผนการเงิน การคำนวณต้นทุนกำไร การสนับสนุนจากครอบครัวในประเด็น คู่สมรสและบุตรช่วยกันประหยัด (อดออม) มีแรงจูงใจในการออมเพื่อการขยายการค้า ครอบครัวมีเสถียรภาพ และการมีเครือข่ายทางสังคม

4. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าแผงลอยระดับยังชีพ ได้แก่ ความสูงอายุ เพศ การขาด

การสนับสนุนด้านแรงงานจากครอบครัว ครอบครัวไม่มีเสถียรภาพ คือ มีสมาชิกที่เป็นภาระให้ต้องเลี้ยงดู มีปัญหาด้านการเจ็บป่วย ในกรณีผู้ค้าที่ไม่ใช่ผู้สูงอายุ พบว่าตัวบ่งชี้ที่สำคัญคือ มีค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับการพำนั และ/หรือ การใช้จ่ายที่สะท้อนพฤติกรรมบริโภคนิยม

5. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าแผงลอยในระดับมีเงินออมและไม่ประสงค์ขยายการ

ประกอบอาชีพ ได้แก่ การสนับสนุนจากครอบครัว ความมีเสถียรภาพของครอบครัว การอดออม แรงจูงใจในการออม การมีทำเลการค้าที่มั่นคง

6. ตัวบ่งชี้ความสำเร็จของผู้ค้าแผงลอยในระดับมีเงินออมและประสงค์ขยายการ

ประกอบอาชีพ ได้แก่ การสนับสนุนจากครอบครัว ความมีเสถียรภาพของครอบครัว การอดออม แรงจูงใจในการออม การมีทำเลการค้าที่มั่นคง คู่สมรสช่วยค้าขาย และการมีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ

ข้อสรุปข้างต้นอาจนำมากำหนดเป็นรูปแบบ (Model) ที่อธิบายความสำเร็จของผู้ค้าแต่ละกลุ่มได้ ดังตารางที่ 6.12 และ 6.13

## ตารางที่ 6.12

สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่อาหาร

จำแนกตามระดับความสำเร็จ

ตัวบ่งชี้	ระดับยังชีพ	มีเงินออม	มีเงินออมคิดขยายอาชีพ
ความสำเร็จ สำคัญมากสำหรับทุก กลุ่ม (ตัวบ่งชี้จากการ สำรวจเชิงปริมาณ)	1. คุณลักษณะส่วนบุคคล : ความมั่นใจในตนเอง 2. ความรู้ : แหล่งวัตถุดิบราคาถูก 3. ทุน : มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร* 4. ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย : ทำเลการค้าใกล้ที่ชุมชน ที่อยู่อาศัย ใกล้แหล่งที่ทำการค้า 5. สินค้า : อาหารสะอาด รสชาติดี ราคาไม่แพง 6. ผู้ค้า : อริยาศัยดี แต่งกายสะอาด 7. การพัฒนาผลิตภัณฑ์		
(ตัวบ่งชี้จากการ สำรวจเชิงคุณภาพ)			
สำคัญมากสำหรับผู้ ค้าเฉพาะกลุ่ม (ตัวบ่งชี้จากการ สำรวจเชิงปริมาณ)		การคำนวณต้นทุนกำไร* การวางแผนการเงิน* การวางแผนการค้า* การผลิตอาหารที่ตลาด ต้องการ คู่สมรสและลูกช่วยกัน ประหยัด* คู่สมรสให้กำลังใจ	คู่สมรสให้กำลังใจ มีแหล่งเงินกู้ ดอกเบี้ยต่ำ มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ ความช่วยเหลือ*

ตารางที่ 6.12 (ต่อ)

ตัวบ่งชี้	ระดับยังชีพ	มีเงินออม	มีเงินออม คัดขยายอาชีพ
(ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงคุณภาพ)		การสนับสนุนจากครอบครัว	การสนับสนุนจากครอบครัว
		ครัว	ครัว
		เสถียรภาพในครอบครัว	เสถียรภาพในครอบครัว
	การอดออม**	การอดออม	การอดออม
	แรงจูงใจในการออม**	แรงจูงใจในการออม	แรงจูงใจในการออม
	การพัฒนาผลิตภัณฑ์	เครือข่ายทางสังคม	เครือข่ายทางสังคม
		การพัฒนาผลิตภัณฑ์	การพัฒนาผลิตภัณฑ์
			แรงจูงใจขยายอาชีพ
ความสำเร็จ (ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงปริมาณ)	หนี้สิน		
	เสถียรภาพครอบครัว	เสถียรภาพครอบครัว	
	ความไม่อดออม	ความไม่อดออม	
	อบายมุข	อบายมุข	
	ทุนน้อย ไม่มีเงินหมุนเวียน		
	ไม่มีลูกค้าประจำ		
	เทศกิจจับ		
(ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงคุณภาพ)	-		

\* มีนัยสำคัญทางสถิติ

\*\* พบในผู้ค้าสูงอายุ



## ตารางที่ 6.13

สรุปตัวบ่งชี้ความสำเร็จและไม่สำเร็จของผู้ประกอบอาชีพแผงลอยอาหาร

จำแนกตามระดับความสำเร็จ

ตัวบ่งชี้	ระดับยังชีพ	มีเงินออม	มีเงินออม คิดขยายอาชีพ
ความสำเร็จ สำคัญมากสำหรับทุก กลุ่ม (ตัวบ่งชี้จากการ สำรวจเชิงปริมาณ)	1. คุณลักษณะส่วนบุคคล : ความมั่นใจในตนเอง 2. ความรู้ : แหล่งวัตถุดิบราคาถูก การวางแผนการเงิน 3. ทุน : มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร* 4. ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย : ทำเลการค้าใกล้ที่ชุมชน ที่อยู่อาศัยใกล้ แหล่งที่ทำการค้า ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่ 5. สินค้า : อาหารสะอาด รสชาติดี ราคาไม่แพง 6. ผู้ค้า : อริยาศัยดี แต่งกายสะอาด 7. การพัฒนาผลิตภัณฑ์		
(ตัวบ่งชี้จากการ สำรวจเชิงคุณภาพ)			
สำคัญมากสำหรับผู้ ค้าเฉพาะกลุ่ม		การวางแผนการค้า*	การวางแผนการค้า*
		การผลิตอาหารที่ ตลาดต้องการ	การคำนวณต้นทุนกำไร*
(ตัวบ่งชี้จากการ สำรวจเชิงปริมาณ)			การค้าของผู้ค้าใกล้เคียง
			คู่สมรสช่วยค้าขายหรือ เตรียมของ*
			คู่สมรสและลูกช่วยกัน ประหยัด
			คู่สมรสให้กำลังใจ มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ค้า ใกล้เคียง

ตารางที่ 6.13 (ต่อ)

ตัวบ่งชี้	ระดับยังชีพ	มีเงินออม	มีเงินออม คิดขยายอาชีพ
(ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงคุณภาพ)		การสนับสนุนจากครอบครัว	การสนับสนุนจากครอบครัว
		เสถียรภาพในครอบครัว	เสถียรภาพในครอบครัว
		การอดออม	การอดออม
		แรงจูงใจในการออม	แรงจูงใจในการออม
	ทำเลม้นคง**	ทำเลม้นคง	ทำเลม้นคง
	การพัฒนามลิตภณท์	เครือข่ายทางสังคม	เครือข่ายทางสังคม
		การพัฒนามลิตภณท์	การพัฒนามลิตภณท์
			แรงจูงใจขยายอาชีพ
ความสำเร็จ (ปัจจัยถ่วง) (ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงปริมาณ)	หนี้สิน		
	เสถียรภาพในครอบครัว		
	อบายมุข		
	ความไม่อดออม		
(ตัวบ่งชี้จากการสำรวจเชิงคุณภาพ)	อบายมุข	เสถียรภาพในครอบครัว	
	ความไม่อดออม	ครัว	
	การวางแผนการค้า	การอดออม	

\* มีนัยสำคัญทางสถิติ

\*\* ผู้ค้าในซอย

นโยบายเกี่ยวกับหาบเร่แผงลอยอาหาร : ข้อเสนอแนะจากผลการศึกษา

*‘.....nothing more unequal than the equal treatment of the unequals.’ (Harvey, 2003, p. 940)*

บทนี้จะเป็นการนำเสนอนโยบายเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารจากผลการศึกษา เพื่อตอบคำถามวิจัยข้อสุดท้ายที่ว่า “นโยบายเกี่ยวกับหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครควรจะเป็นเช่นไร?” คำตอบสำหรับคำถามข้อนี้มาจากการประมวลผลการศึกษาสองส่วน ส่วนแรกคือผลการศึกษาที่ผ่านมาข้างต้น ซึ่งให้คำอธิบายต่อความเป็นมาของการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร การทำความเข้าใจเกี่ยวกับการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครโดยพิจารณาถึงความเชื่อมโยงกับกระแสโลกาภิวัตน์ มิติทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม และกฎหมาย ผลการสำรวจข้อมูลทางสังคมเศรษฐกิจของผู้ค้า และผู้ซื้อ อาหารหาบเร่แผงลอย ผลการศึกษาเกี่ยวกับตัวบ่งชี้ความสำเร็จ และส่วนที่สองคือข้อมูลจากการสัมภาษณ์ผู้บริหารกรุงเทพมหานคร จำนวน 3 คน คือ ผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครปัจจุบัน (นายสมัคร สุนทรเวช) อดีตผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครที่มีบทบาทสำคัญต่อการจัดระเบียบและการเสริมสร้างสุขาภิบาลอาหาร (นายพิจิตต รัตตกุล) และ ผู้อำนวยการสำนักเทศกิจ (นายธนะกร คุณาวุฒิ)

ข้อมูลข้างต้นเป็นกรอบแนวคิดสำหรับนโยบายเกี่ยวกับหาบเร่แผงลอย โดยฐานคิดที่สำคัญก็คือ บทบาทของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารต่อการลดปัญหาความยากจน ปัญหาการกระจายรายได้ และเพิ่มพูนความสามารถในการพึ่งพาตนเองทางเศรษฐกิจของประชาชน โดยเฉพาะผู้ย้ายถิ่นจากต่างจังหวัด ผู้สูงอายุที่มีภาระในการเลี้ยงดูสมาชิกในครอบครัว และบทบาทของอาหารข้างทางต่อวิถีชีวิตของชาวกรุงเทพมหานคร ความหลากหลายของการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร อันประกอบด้วยความหลากหลายในระดับเศรษฐกิจของผู้ค้า ประเภทอาหารที่ขาย ลักษณะการค้าที่มีทั้งเคลื่อนที่ (หาบเร่) และ อยู่กับที่ (แผงลอย) ซึ่งเงื่อนไขการประกอบอาชีพแตกต่างกัน

ฐานคิดข้างต้น เสนอเป็นแผนภูมิได้ดังแผนภูมิที่ 7.1

แผนภูมิที่ 7.1 ฐานคิดเกี่ยวกับนโยบายการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานคร



ผลการศึกษาเกี่ยวกับการคงอยู่และขยายตัวของการค้าข้างทางในกรุงเทพมหานครในบทที่สอง และสามทำให้เข้าใจได้ว่า การคงอยู่และขยายตัวของการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครเป็นผลทั้งจากปัจจัยในระดับโครงสร้างทั้งในระดับระหว่างประเทศ และ ระดับประเทศ โดยในระดับระหว่างประเทศ ปัจจัยที่สำคัญคือนโยบายเศรษฐกิจที่เสรีนิยมแนวใหม่ซึ่งให้ความสำคัญต่อการแข่งขัน เป็นผลให้ความยืดหยุ่นมีความสำคัญ และนำไปสู่วิกฤตการณ์การจ้างงาน ความหลากหลายของกิจกรรมทางเศรษฐกิจมีความสำคัญต่อการพึ่งพิงตนเองทางเศรษฐกิจของประชาชน ในระดับประเทศ แนวคิดการพัฒนาที่ให้ความสำคัญต่อการพัฒนาอุตสาหกรรม นำไปสู่การการล่มสลายของภาคเกษตรกรรม ก่อให้เกิดปัญหาการกระจายรายได้ระหว่างเมืองกับชนบท ทำให้แรงงานชนบทอพยพย้ายถิ่นเข้ามาแสวงหาโอกาสประกอบอาชีพใน

กรุงเทพมหานคร ปัจจัยนี้มีส่งผลโดยตรงต่อการขยายตัวเป็นเมืองอย่างรวดเร็วของ กรุงเทพมหานคร

ในด้านอุปทานพบว่าการคงอยู่และขยายตัวของการค้าอาหารข้างทางเป็นผลจากการขยายตัวเป็นเมืองอย่างรวดเร็วของกรุงเทพมหานคร ส่งผลให้เกิดอุปสงค์ต่ออาหารข้างทาง ซึ่งเข้ามามีบทบาทเนื่องจากตอบสนองความต้องการด้านอาหารทั้งในด้านความสะดวก รวดเร็ว และราคา ต่อประชาชนที่มีฐานะปานกลางจนถึงต่ำ การบริโภคอาหารข้างทางยังเป็นผลจากวิถีการบริโภคที่เรียกว่า “การบริโภคในที่สาธารณะ” การซื้ออาหารริมทางเป็นวิถีปฏิบัติที่มีมาช้านาน

ข้อมูลจากผู้บริโภคอาหารข้างทาง ยืนยันว่า อาหารข้างทางยังมีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตของชาวกรุงเทพมหานคร โดยเฉพาะอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จซึ่งเป็นที่ต้องการมากที่สุด

ทัศนะของผู้บริโภคต่อการค้าอาหารหาบเร่แผงลอยยืนยันความสำคัญของสุขภาพอาหาร ความเป็นระเบียบของเมือง การอำนวยความสะดวกแก่ผู้ซื้อ การแต่งกาย อภัยภัยและความซื่อสัตย์ของผู้ขาย

ในด้านข้อมูลเกี่ยวกับผู้ค้า พบว่าผู้ค้าอาหารหาบเร่และแผงลอยแม้จะเป็นอาหารข้างทางในเศรษฐกิจนอกภาคทางการเหมือนกันแต่ก็มีความแตกต่างกันในหลายประเด็น ความแตกต่างนี้มีได้ปรากฏในลักษณะการเคลื่อนที่หรือไม่เคลื่อนที่เท่านั้น แต่ยังปรากฏในคุณลักษณะบางด้าน เช่น คุณลักษณะของผู้ประกอบอาชีพ ซึ่งพบว่าผู้ค้าหาบเร่มีสัดส่วนของผู้ที่เป็นชาวชนบทมากกว่า ผู้ค้าหาบเร่ยังมีระดับการลงทุนที่ต่ำกว่าและมีรายได้โดยเฉลี่ยต่ำกว่าผู้ค้าแผงลอย ผู้ค้าหาบเร่ยังมีแนวโน้มต้องการเปลี่ยนอาชีพมากกว่าผู้ค้าแผงลอย และเมื่อพิจารณาในกลุ่มผู้ค้าอาหารแต่ละประเภท ก็ยังพบความหลากหลายในหลายด้าน ทั้งประเภทอาหารที่ขาย ระดับการลงทุน รายได้ ความเพียงพอของรายได้ ตลอดจนระดับความสำเร็จ ทั้งกลุ่มผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยมีผู้ค้าที่ระดับความสำเร็จแตกต่างกัน ความสำเร็จแต่ละระดับมีตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกันด้วย

การสัมภาษณ์ผู้บริหารของกรุงเทพมหานครพบว่า ผู้บริหารกรุงเทพมหานครทั้งในอดีตและปัจจุบันมีความตระหนักต่อบทบาทของการค้าหาบเร่แผงลอยในฐานะเครื่องมือแก้ไข ปัญหาความยากจน ความสำคัญของการค้าอาหารข้างทางต่อวิถีชีวิตของชาวกรุงเทพมหานคร แต่ในขณะเดียวกันก็เห็นความสำคัญของประเด็นสุขภาพอาหาร ความเป็นระเบียบเรียบร้อยของเมือง และ ความปลอดภัยของผู้สัญจร และ ผู้บริหารกรุงเทพมหานครยังเห็นว่าการค้าอาหาร

ข้างทางเป็นเอกลักษณ์ของกรุงเทพมหานคร (สัมภาษณ์นายสมัคร สุนทรเวช และ นายพิจิตต รัตตกุล)

จากข้อพิจารณาดังกล่าวข้างต้น ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะเกี่ยวกับนโยบายหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครห้าด้าน โดยที่ด้านต่างๆเหล่านี้มีความสัมพันธ์กัน ดังนี้

1. ข้อเสนอแนะทั่วไป
2. ข้อเสนอแนะด้านการมีงานทำและแก้ไขปัญหาความยากจน และการเลื่อนระดับฐานะทางเศรษฐกิจ
3. ข้อเสนอแนะด้านสุขภาพโภชนาการ
4. ข้อเสนอแนะด้านความเป็นระเบียบเรียบร้อยและความปลอดภัยของผู้สัญจร
5. ข้อเสนอแนะด้านวัฒนธรรมอาหาร

#### 1. ข้อเสนอแนะทั่วไป

เหตุผลที่ทำให้การค้าหาบเร่แผงลอยยังคงอยู่และขยายตัวในสังคมไทย ก็คือ การเป็นที่ยอมรับในบทบาทที่มีต่อการสร้างงาน การแก้ไขปัญหาความยากจน และการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจของผู้ค้า เนื่องจากปัญหาความไม่เท่าเทียมกันของการกระจายรายได้ โอกาสที่ไม่เท่าเทียมกันทางเศรษฐกิจ ระบบการศึกษา และ สาธารณสุขที่ไม่เป็นมาตรฐานเดียวกัน ดังนั้นตรรกะใดที่ปัญหาความเหลื่อมล้ำของการกระจายรายได้ดังกล่าวยังไม่ได้รับการแก้ไข การศึกษา และสาธารณสุขยังไม่ได้เป็นมาตรฐานเดียวกันทั้งประเทศ หาบเร่แผงลอยอาหารจะยังคงปรากฏในกรุงเทพมหานคร (สัมภาษณ์นายสมัครนายพิจิตต รัตตกุล )

ทัศนะข้างต้นได้รับการยืนยันจากข้อมูลด้านสังคมและเศรษฐกิจของผู้ค้า ซึ่งยืนยันบทบาทของการค้าอาหารหาบเร่แผงลอยต่อการสร้างงาน และแก้ไขปัญหาความยากจน และการพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจของประชาชนที่มีการศึกษาน้อย และมีโอกาสที่จำกัดในการประกอบอาชีพ อันรวมถึงผู้ย้ายถิ่นที่ถูกละทิ้งให้อพยพจากชนบทอันเป็นผลจากแนวทางการพัฒนาของรัฐ การเข้าสู่อาชีพของผู้ค้าจึงเป็นส่วนหนึ่งของการดิ้นรนเพื่อให้มีรายได้เลี้ยงชีพ ซึ่งอาจกล่าวได้ว่าเป็นปฏิบัติการตอบโต้แนวทางการพัฒนาของรัฐ จากการที่คนเหล่านี้ถูกทำให้จนโดยรัฐ (พิทยา ว่องกุล, 2543) โดยประชาชนกลุ่มนั้นนอกจากจะไม่ได้รับผลพวงจากการพัฒนาแล้ว ยังได้รับผลกระทบทางลบจากการพัฒนาด้วย ข้อมูลของผู้ค้าในด้านความเพียงพอของรายได้ในการยังชีพ ซึ่งพบว่าผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยถึงร้อยละ 84 ที่ระบุว่ารายได้เพียงพอต่อการยังชีพ ยังเป็นเครื่องยืนยันได้อย่างดีถึงบทบาทของการค้าอาหารข้างทางต่อการสร้างรายได้ของประชาชน การ

สนับสนุนให้ประชาชนพึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ น่าจะถือได้ว่าเป็นการสนับสนุนให้ประชาชนยืนอยู่บนขาของตนเอง ไม่ต้องคอยรับความช่วยเหลือจากรัฐ นอกเหนือไปจากความเป็นจริงเกี่ยวกับวิกฤตการณ์การจ้างงาน ที่มีผลให้การดำรงชีวิตด้วยการเป็นแรงงานรับจ้างมีข้อจำกัด ดังได้อธิบายแล้ว

จากบทบาทข้างต้นการกำหนดเป้าหมายลดยอาหารควรได้รับการพิจารณาว่าเป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งของวิถีชีวิตในกรุงเทพมหานคร ซึ่งควรที่จะได้รับความสนใจในด้านนโยบายมากกว่าที่เป็นอยู่ และที่สำคัญรัฐควรมีทัศนคติที่เข้าใจและยอมรับการคงอยู่และขยายตัวของหาบเร่แผงลอย รวมทั้งมีความเข้าใจในความหลากหลายในด้านต่างๆของผู้ประกอบอาชีพ อันจะนำไปสู่การกำหนดนโยบายที่สะท้อนความเข้าใจต่อสภาพความเป็นจริง ในขณะเดียวกันรัฐไม่สามารถใช้นโยบายหนึ่งเดียวสำหรับผู้ค้าที่มีความหลากหลายเหล่านี้ และโดยเฉพาะเมื่อผลการศึกษายืนยันว่าผู้ค้ามีระดับความสำเร็จต่างกัน ทั้งตัวบ่งชี้ความสำเร็จก็มีความแตกต่างกันด้วย

นอกจากการพิจารณาว่าการกำหนดเป้าหมายลดยอาหารเป็นกลยุทธ์การอยู่รอดของผู้มีรายได้น้อยแล้ว การกำหนดเป้าหมายลดยอาหารควรที่จะได้รับการยอมรับว่ามีศักยภาพในการขยายการประกอบอาชีพ อันหมายความว่าผู้ค้าควรได้รับการสนับสนุนในฐานะ “ผู้ประกอบการ” (ไม่ใช่ “ผู้ยากไร้”) เช่นเดียวกับที่รัฐให้ความสำคัญต่อผู้ประกอบการระดับอื่น เช่น ผู้ประกอบการขนาดเล็กและขนาดกลาง (SME) การให้การสนับสนุนในฐานะ “ผู้ประกอบการ” มีความหมายมากกว่าการให้ทุนสนับสนุนการประกอบอาชีพ กล่าวคือ หมายถึงต้องพิจารณาปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพของผู้ค้ากลุ่มนี้โดยรอบด้าน ทั้งในด้านที่อยู่อาศัย แหล่งวัตถุดิบ ทำเลการค้า พื้นที่ประกอบการค้า ผลการศึกษาที่ชี้ว่ามีความเชื่อมโยงในลักษณะ Backward linkage ระหว่าง ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยกับผู้ประกอบการขนาดเล็กในตลาดต่างๆ ยืนยันว่าการสนับสนุนการกำหนดเป้าหมายลดยอาหารจะส่งผลกระทบในทางบวกต่อผู้ประกอบการขนาดเล็กซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมาก ผู้ประกอบการขนาดเล็กเหล่านี้เป็นเศรษฐกิจฐานรากที่มีความสำคัญ การสนับสนุนการกำหนดเป้าหมายลดยอาหารจึงนอกจากจะเท่ากับเป็นการสนับสนุนการประกอบการธุรกิจขนาดเล็กและขนาดย่อมซึ่งก็ตรงกับนโยบายของรัฐแล้ว ยังส่งเสริมให้เกิดความหลากหลายในกิจกรรมทางเศรษฐกิจซึ่งมีความสำคัญในยุคโลกาภิวัตน์ดังได้อธิบายไว้แล้ว การให้การสนับสนุนกิจกรรมเศรษฐกิจในระดับพื้นฐานยังหมายถึงการทบทวนอุดมการณ์การพัฒนาที่ให้ความสำคัญต่อการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจโดยละเลยการประกอบอาชีพของผู้ประกอบอาชีพในระดับพื้นฐานด้วย

## 2. ด้านการมีงานทำ การแก้ไขปัญหาความยากจน และการเลื่อนระดับฐานะทางเศรษฐกิจ

ข้อเสนอแนะนโยบายด้านการมีงานทำ การแก้ไขปัญหาความยากจนและการเลื่อนระดับฐานะทางเศรษฐกิจ เป็นต้น

## 2.1 ผู้ค้าระดับยังชีพ

ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ค้าที่มีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพสะท้อนว่ากลุ่มผู้มีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพเป็นผู้ค้าอายุมากที่เป็นสตรี ซึ่งต้องอุปการะบุตรหลาน เป็นผลให้รายได้จากการประกอบอาชีพ ไม่เพียงพอต่อการยังชีพ ดังนั้นปัญหาที่ผู้ค้าประสบ อาจไม่ใช่การขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพโดยตรง แต่เป็นปัญหาด้านภาระต้องเลี้ยงดูบุตรหลาน ซึ่งคาดเดาได้ไม่ยากว่า ในอนาคตบุตรหลานเหล่านี้จะต้องประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางเช่นกัน เป็นที่น่าสังเกตว่า ภาระการเลี้ยงดูบุตรหลานที่ตั้งครรภ์ก่อนวัยอันควร และไม่มีรายได้นี้ ไม่ได้เกิดขึ้นในกลุ่มผู้ค้าในเขตคลองเตยเท่านั้น ผู้ค้าในเขตดินแดงเผชิญกับสภาพนี้เช่นกัน แต่ในเขตดินแดงผู้ค้ามีอายุน้อยกว่า มีรายได้ที่สูงกว่าจากการประกอบอาชีพ หรือมีรายได้เสริมจากคู่สมรส จึงประสบปัญหาที่รุนแรงน้อยกว่า ภาระการเลี้ยงดูบุตรหลานจึงไม่ทำให้ต้องวนเวียนอยู่ในภาวะมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพดังเช่นผู้ค้าสูงอายุ ปัญหาเยาวชนตั้งครรภ์ในวัยเรียนเป็นปัญหาสังคมที่ทวีความรุนแรงขึ้นในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา ดังปรากฏเป็นข่าวในหน้าหนังสือพิมพ์อยู่เนืองๆ

ข้อมูลตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพจากการศึกษาครั้งนี้ยืนยันว่า การมีรายได้ไม่เพียงพอต่อการยังชีพหรือการมีรายได้ระดับเลี้ยงชีพของผู้ค้าเป็นปัญหาเศรษฐกิจที่ส่วนหนึ่งมีสาเหตุมาจากปัญหาสังคม เมื่อเป็นเช่นนั้น การสนับสนุนการประกอบอาชีพซึ่งให้ความสำคัญเฉพาะเพียงมาตรการด้านสวัสดิการเศรษฐกิจ เช่น การให้สิทธิโอกาสในการประกอบอาชีพ การเข้าถึงแหล่งทุนราคาถูก (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ, 2546, น. 200) อันเป็นการสนับสนุนด้าน “รายรับ” จึงไม่เพียงพอ แต่จำเป็นต้องคำนึงถึงมาตรการทางสังคมที่สนับสนุนด้าน “รายเหลือ” ซึ่งมีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนไปกว่ากันควบคู่กันไปด้วย โดยเฉพาะมาตรการที่เสริมสร้างความเข้มแข็งของครอบครัวและชุมชนที่นอกจากจะช่วยเป็นเกราะคุ้มครองให้แก่เยาวชนแล้ว ยังมีบทบาทต่อการส่งเสริมการประกอบอาชีพของผู้ค้าด้วย ดังที่ผลการศึกษาดังกล่าวชี้ให้เห็นในบทก่อนหน้านี้ได้ยืนยันแล้ว

ปัญหานี้สืบเป็นอีกปัญหาหนึ่งที่เป็นอุปสรรคต่อการสะสมทุน แม้การศึกษาจะไม่สามารถระบุได้ถึงที่มาของหนี้สินที่เกิดขึ้น แต่ก็อนุมานได้ว่าหนี้สินส่วนหนึ่งเกิดจากการขาดเงินทุนหมุนเวียนในการประกอบอาชีพ และ การใช้จ่ายในครอบครัว มาตรการ “ลงทะเบียนคนจน” ในกรอบแนวคิดเพื่ออาหารที่มุ่งปลดหนี้ให้กับประชาชนที่มีรายได้ต่ำ ซึ่งกำลังอยู่ในระหว่างการดำเนินการโดยรัฐอาจเป็นประโยชน์หากช่วยขจัดหนี้สินซึ่งในหลายกรณีเป็นหนี้ในระบบที่มีอัตรา



ดอกเบ๊ยสูง แต่มาตรการแก้ไขปัญหานี้สิ้นเฉพาะหน้าต้องได้รับการสนับสนุนด้วยมาตรการที่มุ่งแก้ปัญหาเชิงโครงสร้างในระยะยาวที่มุ่งสร้างปัจจัยที่เอื้อให้ผู้ค้าที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพหรือไม่พอเลี้ยงชีพสามารถพึ่งตนเองได้ซึ่งจะทำได้ก็โดยการลดปัจจัยถ่วงด้านเสถียรภาพของครอบครัวดังกล่าวแล้ว และเพิ่มปัจจัยด้านการสร้างรายได้ซึ่งเป็นปัจจัยในระดับโครงสร้าง เช่น ปัจจัยด้านที่อยู่อาศัยที่ใกล้แหล่งชุมชนและแหล่งวัตถุดิบราคาถูก

สำหรับผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพ การสนับสนุนด้วยมาตรการสินเชื่อดอกเบ๊ยต่ำประการเดียว ซึ่งในหลายกรณีผู้ค้าไม่สามารถเข้าถึงได้นั้น จึงยอมไม่ใช้การสนับสนุนที่จะช่วยให้ผู้ค้ามีรายได้พอเลี้ยงชีพในลักษณะที่ยั่งยืน เนื่องจากไม่ได้แก้ปัญหาหรือให้ความสนับสนุนในเชิงโครงสร้าง แต่เป็นการให้การสนับสนุนในลักษณะ “เอื้ออาทร” เฉพาะหน้า ซึ่งไม่ก่อให้เกิดประสิทธิผลที่ยั่งยืนในระยะยาว และยังมุ่งสนับสนุนให้เป็นหนี้ จนอาจกล่าวได้ว่าสะท้อนการขาดความเข้าใจที่แท้จริงในบริบทการประกอบอาชีพของผู้ค้าที่มีรายได้น้อย ทั้งนี้ยังไม่รวมถึงการพิจารณาความเป็นจริงที่ว่า ทุนกู้ยืมจากโครงการธนาคารประชาชนที่เข้าใจกันว่าเป็นทุนกู้ยืมดอกเบ๊ยต่ำในอัตราร้อยละ 1 ต่อเดือนนั้น ในความเป็นจริงผู้กู้ต้องชำระดอกเบี้ยในอัตราร้อยละ 22.1 ที่เดียว (Bangkok Post, 24 March 2002) อันสะท้อนว่ารัฐไม่ได้มีความจริงใจต่อการให้สินเชื่อสนับสนุนการประกอบอาชีพแก่ผู้มีรายได้น้อย ประเด็นนี้จึงสมควรได้รับการแก้ไขหากรัฐบาลมีความจริงใจอย่างแท้จริงต่อการสนับสนุนให้ผู้ค้าที่มีรายได้น้อยสามารถพึ่งตนเองทางเศรษฐกิจได้

ข้อค้นพบจากการศึกษาที่ว่าผู้ค้าที่มีอายุสูงและมีรายได้น้อย ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินกู้ดอกเบ๊ยต่ำ แสดงให้เห็นว่าจำเป็นต้องมีการปรับปรุงเกณฑ์การดำเนินงานเพื่อให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของมาตรการ ผู้ค้าอายุสูงในการศึกษารั้งนี้ไม่อยู่ในข่ายได้รับความคุ้มครองด้านสวัสดิการผู้สูงอายุตามพระราชบัญญัติผู้สูงอายุแห่งชาติ พ.ศ. 2546 เนื่องจากยังมีอายุไม่ครบ 60 ปี ถือได้ว่ายังอยู่ในวัยทำงาน ดังนั้นเงื่อนไขและเกณฑ์ที่ใช้ในการพิจารณานุมัติสินเชื่อดอกเบ๊ยต่ำสำหรับผู้ค้ากลุ่มนี้ควรที่จะอ้างอิงกับแนวคิดสวัสดิการสังคมด้วย เพื่อสร้างโอกาสให้สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ต่อไป (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ, 2546, น. 73) โดยพิจารณาถึงเงื่อนไขอื่นๆ เช่น เพศ อายุ จำนวนผู้อยู่ในอุปการะ ประเภทอาหารที่ขาย นอกเหนือไปจากการพิจารณาถึงความสามารถในการใช้คืนเงินกู้เป็นหลัก ทั้งยังควรที่จะพิจารณาไปถึงประโยชน์ในระยะยาวที่จะเกิดขึ้นหากผู้ค้าสามารถมีรายได้เลี้ยงดูบุตรหลานที่จะเป็นสมาชิกที่มีคุณค่าของสังคมต่อไปด้วย เช่น อาจพิจารณาให้ผู้ค้ายืดยาวระยะเวลาการผ่อนชำระหนี้ และคิดอัตราดอกเบี้ยต่ำให้อยู่ในวิสัยที่ผู้กู้จะ

ผ่อนชำระได้ โดยไม่ต้องพึ่งพิงแหล่งเงินกู้นอกระบบ และที่สำคัญควรมีระบบติดตามดูแลอย่างต่อเนื่อง

นอกจากการความจริงใจในการให้ทุนสนับสนุนเงินกู้ดอกเบี่ยต่ำ และการพิจารณาเงื่อนไขการผ่อนชำระตามความจำเป็นของผู้กู้แล้ว มาตรการการสนับสนุนการประกอบอาชีพควรเป็นมาตรการที่เป็นองค์รวม ให้ความสำคัญต่อเงื่อนไขที่จำเป็นอื่นๆที่มีความสำคัญต่อการประกอบอาชีพด้วย เช่น การมีที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งวัตถุดิบราคาถูก การกำหนดผ่อนผันให้ผู้ค้าหาบเร่ประกอบการค้า การลดปัญหาการขาดเสถียรภาพของครอบครัว การสนับสนุนการออมไปพร้อมๆกัน และที่สำคัญคือการเสริมสร้างสถาบันครอบครัวที่มีความเข้มแข็ง เพื่อเป็นทุนหรือสินทรัพย์ (Assets) แทนที่จะเป็นภาระ (Liabilities) อันนอกจากจะช่วยสนับสนุนการประกอบอาชีพแล้ว ยังมีบทบาทสำคัญต่อการพัฒนาทุนมนุษย์ในระยะยาวด้วย เนื่องจากความสำเร็จหรือไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพของผู้ค้ามีผลกระทบโดยตรงต่ออนาคตของสมาชิกในรุ่นต่อๆมาด้วย (ดังที่พบว่าบุตรของผู้ไม่ประสบความสำเร็จในอาชีพต้องออกจากโรงเรียน) ประเด็นเหล่านี้ล้วนได้รับการยืนยันจากผลการศึกษาค้นคว้าที่พบว่า ความอยู่รอดของผู้ค้ากลุ่มนี้ยังเป็นผลจากปัจจัยที่มีความสำคัญจำนวนหนึ่ง ซึ่งเป็นปัจจัยในเชิงโครงสร้าง คือ การมีที่อยู่อาศัยและทำเลการค้าที่ใกล้ที่ชุมชน และแหล่งวัตถุดิบราคาถูก ประเด็นด้านที่อยู่อาศัยซึ่งมีความสำคัญอย่างมากนี้มักถูกมองข้ามเนื่องจากรัฐมักเข้าใจว่าการให้ทุนกู้ยืมดอกเบี่ยต่ำเพื่อประกอบอาชีพนั้นเพียงพอแล้ว นโยบายการใช้ที่ดินของรัฐยังทำให้เข้าใจได้ว่า การให้ผู้มีรายได้น้อยมีที่อยู่อาศัยในชุมชนแออัดในเมืองมักถูกมองว่าไม่ก่อให้เกิด “ความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจ” เมื่อเทียบกับการลงทุนที่มีขนาดใหญ่กว่า และให้ผลตอบแทนที่รวดเร็วกว่า ทำให้ “มีความคุ้มค่าทางเศรษฐกิจมากกว่า” (อคิน รพีพัฒน์, 2542) ดังเช่นที่รัฐบาลมีโครงการปรับเปลี่ยนให้บริเวณคลองเตยเป็นศูนย์กลางการค้า (Bangkok Post, 23 May 2003)

การที่ผลการศึกษเกี่ยวกับตัวบ่งชี้ยืนยันว่า “ความรู้” มีความจำเป็นต่อความสำเร็จในการประกอบอาชีพทั้งในระยะเริ่มต้นประกอบอาชีพ และ ระยะสะสมทุน ทำให้การให้ “ความรู้” แก่ผู้ค้ามีความสำคัญ ทั้งนี้การให้ความรู้ควรมีประสิทธิภาพนั้นนอกจากจะต้องคำนึงถึงประเภทของความรู้ที่จำเป็นสำหรับผู้ค้าแต่ละระดับ เช่นความรู้ด้านการวางแผนการค้ามีความจำเป็นมากสำหรับผู้เริ่มต้นประกอบอาชีพแต่อาจมีความสำคัญรองลงมาสำหรับผู้ค้าที่ประกอบอาชีพมาเป็นเวลานาน ส่วน การวางแผนการเงิน การคำนวณต้นทุนกำไร จำเป็นสำหรับผู้ค้าทุกกลุ่ม เป็นต้น แล้วยังต้องคำนึงถึงวิธีการหรือแนวทางในการให้ความรู้ด้วย ข้อมูลจากการศึกษาที่พบว่า การเรียนรู้เกี่ยวกับอาชีพมาจากการเรียนรู้โดยผ่านเครือข่ายทางสังคมมากกว่า

สามารถนำมาเป็นแนวทางการให้ความรู้ในอาชีพแก่ผู้ค้า ซึ่งอาจปรากฏในรูปของการให้ความรู้โดยผ่านกลุ่มและเครือข่ายต่างๆที่มีอยู่แล้วในชุมชน เช่นกลุ่มออมทรัพย์ ซึ่งพบว่ามีความเข้มแข็งทั้งในพื้นที่คลองเตย และ ดินแดง และผู้ค้าที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพล้วนเป็นสมาชิกแล้วทั้งสิ้น การสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชนและการสร้างเครือข่ายชุมชนที่เข้มแข็งซึ่งสมาชิกสามารถแลกเปลี่ยนประสบการณ์และความรู้จึงมีความจำเป็น และมีบทบาทเสริมสร้างการประกอบอาชีพให้แก่ผู้ค้ากลุ่มนี้ รวมทั้งอาจมีผลต่อเนื่องไปถึงการกำกับดูแลผู้ค้าด้วย

ในกรณีผู้ค้าแฝงลอย ผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพมีทั้งที่เป็นผู้ค้าสูงอายุ และผู้ค้าที่ไม่ใช่ผู้สูงอายุ และมีทั้งที่ประสบปัญหาเช่นเดียวกับผู้ค้าหาบเร่ คือต้องรับภาระเลี้ยงดูบุตรหลาน และประสบปัญหาจากการตกเป็นเหยื่อของ “บริโภคนิยม” เป็นผลให้รายได้ไม่เพียงพอจากรายจ่ายในครอบครัว ผู้ค้าบางคนเผชิญกับการรุกของการค้าทันสมัย ทำให้ไม่สามารถประกอบอาชีพเดิมได้ ต้องกลายเป็นผู้ค้าแฝงลอยที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพในที่สุด ผู้ค้าจำนวนหนึ่งประสบปัญหาไม่มีพื้นที่ประกอบอาชีพที่มั่นคง

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับผู้ค้าแฝงลอยสูงอายุเป็นไปในทิศทางเดียวกับข้อเสนอเกี่ยวกับผู้ค้าหาบเร่ดังได้กล่าวแล้วข้างต้น ปัญหาการใช้จ่ายเงินตามแนว “บริโภคนิยม” การเกี่ยวข้องกับอบายมุข ซึ่งพบในผู้ค้าแฝงลอยระดับยังชีพที่มีอายุน้อย ซึ่งมีความประมาทในการใช้ชีวิตมากกว่าผู้ค้าสูงอายุ อาจกล่าวได้ว่ามีผลทำให้ผู้ค้าที่ควรจะมีเงินออม “ลดระดับ” เป็นผู้ค้าระดับยังชีพ หรือ ต้องเลิกประกอบอาชีพได้ทีเดียว นอกจากนั้นการที่ระดับความสำคัญที่ผู้ค้าให้ต่อปัจจัยความไม่สำเร็จด้าน “อบายมุข” สูงกว่าปัจจัยด้าน “ทำเลการค้า” เป็นเครื่องแสดงถึงบทบาทที่สำคัญของอบายมุขต่อความไม่สำเร็จในการประกอบอาชีพ (โปรดดูบทที่หก) การที่ผู้ค้าหาบเร่แฝงลอยบางคนมีความหวังที่จะ “รวยลัด” เป็นเรื่องที่เข้าใจได้ หากตระหนักถึงชั่วโมงการทำงานที่ยาวนาน ความไม่แน่นอนในอาชีพทั้งจากการค้าและนโยบายของผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร แต่รัฐไม่พึงสนับสนุนการ “รวยลัด” ด้วยอบายมุขรูปแบบต่างๆ เช่น “หวยบนดิน” ดังที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน เนื่องจากเท่ากับเป็นการสนับสนุนให้ประชาชนเห็นคุณค่าของ “การเสี่ยงโชค” มากกว่าการทำงานหนักและการอดออม ซึ่งในระยะยาวการทำงานหนักและการอดออมเป็นแนวทางที่ยั่งยืนกว่าสำหรับการแก้ไขปัญหาความยากจนและการเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจ ดังที่ผู้ค้าเองก็ตระหนักดีว่า “คนเราจะรวยได้ก็ด้วยสองมือนี้แหละ” ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว นอกจากการยุติหรือลดการสนับสนุนการ “รวยลัด” รัฐยังควรให้ความสำคัญต่อการสร้างเสริมพฤติกรรมการใช้เงินที่อดออมและมองถึงอนาคตในระยะยาว ซึ่งนำไปสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืนมากกว่าการใช้จ่ายในแนวบริโภคนิยม ซึ่งโดยทางอ้อมแม้จะก่อให้เกิดการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจโดยรวม แต่ก็

ทำลายค่านิยมการอดออมและทำงานหนักของประชาชนซึ่งเป็นหน่วยการผลิตระดับพื้นฐานและยังไม่สอดคล้องกับแนวทางการพัฒนาของรัฐซึ่งระบุว่าได้อัญเชิญแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง มาเป็นปรัชญานำทางในการพัฒนาและบริหารประเทศ ดังที่ได้ระบุไว้ในหน้าแรกของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ฉบับที่เก้า (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2544, น. ก)

## 2.2. ผู้ค้าที่ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ

ในส่วนของผู้ค้าทั้งหาบเร่และแผงลอยที่ประสบความสำเร็จเกินระดับยังชีพ ผลศึกษาสะท้อนว่า ผู้ค้าล้วนผ่านการดิ้นรนต่อสู้จนสามารถก้าวพ้นจากการเป็นผู้ค้าระดับยังชีพมาได้ การก้าวพ้นจากการเป็นผู้ค้าระดับยังชีพนั้นเป็นผลจากปัจจัยหลายด้าน ทั้งการสนับสนุนจากครอบครัว การอดออม การมีพื้นที่ที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพซึ่งมีบทบาทสำคัญต่อการสร้างความมั่นคงทางเศรษฐกิจ นอกจากนี้ยังมีปัจจัยด้านเครือข่ายทางสังคม และ ที่สำคัญคือ “ความรู้” ที่จำเป็น อันได้แก่ความรู้ด้านการเงิน และการผลิต

เมื่อพิจารณาผลการศึกษาเกี่ยวกับตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพ การที่ตัวบ่งชี้ความสำเร็จมีความแตกต่างกันระหว่างผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จที่แตกต่างกันยืนยันถึงความจำเป็นของความหลากหลายของมาตรการการสนับสนุนการประกอบอาชีพ ผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จสูงขึ้นต้องการเงื่อนไขการสนับสนุนที่แตกต่างจากผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพ และที่สำคัญสำหรับผู้ค้าเหล่านี้ เงินทุนประกอบอาชีพไม่ใช่สิ่งที่มีความสำคัญที่สุด เนื่องจากผู้ค้าส่วนใหญ่มีทุนสะสมอยู่แล้ว แต่ผู้ค้าต้องการการสนับสนุนด้านอื่นอันเป็นการสนับสนุนในลักษณะที่สร้างความยั่งยืนในการประกอบอาชีพเพื่อรักษาระดับรายได้ เช่น การสนับสนุนด้านพื้นที่การค้า การเสริมสร้างความเข้มแข็งของผู้ค้าในด้านต่างๆ เพื่อรับมือกับการแข่งขันที่เข้มข้นอันเป็นผลจากการเข้ามาของผู้ค้ารายใหม่ๆ ดังที่พบในกรณีศึกษา เช่นความรู้เกี่ยวกับอาหาร การวางแผนการเงินในระยะยาว และความรู้ด้านการบริหารจัดการ เป็นต้น

## 2.3. ผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ

ในทัศนะของนายพิจิตต์ รัตตกุล ความสำเร็จของการประกอบอาชีพ หมายถึงการก้าวจากการเป็นผู้ค้าหาบเร่แผงลอย ไปสู่การเปิดร้าน และ การขยายเป็นการค้าในลักษณะเครือข่ายหรือแฟรนไชส์ (สัมภาษณ์นายพิจิตต์ รัตตกุล) การศึกษาครั้งนี้ นอกจากจะพบว่าผู้ค้าบางคนเข้าสู่การค้าแบบแฟรนไชส์แล้ว ยังมีผู้ค้าที่ขยับขยายการประกอบอาชีพด้วยการเข้าสู่การค้าในห้าง

สรรพสินค้าข้ามชาติด้วย กรณีตัวอย่างนี้สะท้อนว่า หากผู้ค้ามีความมุ่งมั่น และได้รับการสนับสนุนจากปัจจัยเอื้อต่างๆ การขยายการประกอบอาชีพของผู้ค้าในระดับพื้นฐานเป็นเรื่องที่เป็นไปได้

แม้ในจำนวนผู้ค้าที่ระบุชัดเจนว่าประสงค์จะขยายการประกอบอาชีพ จะมีผู้ค้าเพียงสองรายที่ระบุแนวทางการขยายอาชีพชัดเจนในรูปของการ “เปิดร้าน” และ “ทำธุรกิจชุมชน” ก็ตาม อาจกล่าวได้ว่าทั้งสองกรณีเป็นตัวแทนของรูปแบบการขยายการค้าของการค้าในระดับพื้นฐาน (ทั้งนี้ไม่รวมถึงการขยายที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้น) เป็นการขยายในระดับบุคคล และการขยายในระดับกลุ่ม ซึ่งเมื่อเปรียบเทียบกับ “ผู้ประกอบการหน้าใหม่” หรือ “เจ้าเก่าหน้าใหม่” ผู้ค้าเหล่านี้มีประสบการณ์มากกว่า สมควรได้รับการสนับสนุนทั้งในฐานะที่ “เป็นผู้มีประสบการณ์ในอาชีพ” และในฐานะที่ “เป็นกรณีตัวอย่าง” ของการประกอบอาชีพและการดำรงชีวิตตามแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง

มาตรการการสนับสนุนผู้ค้ากลุ่มนี้ นอกจากควรจะปรากฏในรูปของการให้การสนับสนุนด้านความรู้ที่จำเป็น เช่น ความรู้ด้านการจัดการธุรกิจที่มีขนาดใหญ่ขึ้น และความรู้ด้านอาหารแล้ว ควรให้ความสำคัญต่อการเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน เพื่อเป็นฐานสำหรับการจัดทำธุรกิจชุมชน และ ควรที่สนับสนุนด้านการประชาสัมพันธ์เนื่องจากเป็นกรณีที่เหมาะสมเป็นอย่างต่อไป

ข้อค้นพบเกี่ยวกับผู้ค้าสตรีที่ชะลอการขยายอาชีพเนื่องจากการดูแลครอบครัวและบุตร ในขณะที่ภาวะดังกล่าวไม่เกิดขึ้นในกลุ่มผู้ค้าที่เป็นผู้ชาย กล่าวคือในกรณีผู้ค้าชายการชะลอการขยายการประกอบอาชีพของผู้ชายสืบเนื่องมาจากความต้องการแรงงานเพิ่มมากกว่า ประเด็นนี้สะท้อนถึงความเป็นสากลของค่านิยมบทบาททางเพศที่มีผลต่อการประกอบอาชีพของสตรีในประเทศกำลังพัฒนาหลายประเทศ การชะลอการขยายการประกอบอาชีพดังกล่าวแม้จะส่งผลในเชิงเศรษฐกิจ แต่ในทางสังคมพิจารณาได้ว่าเป็นการตัดสินใจที่สมเหตุสมผล เนื่องจากครอบครัวเป็นหน่วยสังคมพื้นฐานที่สำคัญ แต่ประเด็นสำคัญน่าจะอยู่ที่ว่าผู้ค้าสตรีควรที่จะมีโอกาสเลือกมากกว่า ผู้ค้าสตรีที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพสมควรได้รับการสนับสนุนในด้านต่างๆ ดังกล่าวมาแล้ว รวมทั้งการเสริมสร้างความเชื่อมั่นต่อการประกอบอาชีพในระดับที่ใหญ่ขึ้น ซึ่งอาจกระทำได้โดยการสร้างโอกาสในการเรียนรู้ แลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับผู้ค้าสตรีที่ประสบความสำเร็จ

ในด้านปัญหาพื้นที่ประกอบการค้า พื้นที่ประกอบการค้ามีความจำเป็นต่อผู้ค้า

แฝงล่อยมากกว่าผู้ค้าหาบเร่ “จุดผ่อนผัน” ซึ่งกำหนดในปี พ.ศ. 2535 เป็นจุดที่มีผู้ค้าครอบครองแล้ว และแม้ว่ากรุงเทพมหานครมีดำริกำหนด “จุดผ่อนผัน” เพิ่มเติม 351 จุด (สัมภาษณ์นายธนะกร คุณาวุฒิ) จุดผ่อนผันใหม่เหล่านี้ก็ยังไม่ได้รับความเห็นชอบจากกองบัญชาการตำรวจนครบาล สำนักงานตำรวจแห่งชาติ ซึ่งกำกับดูแลด้านการจราจร และล้วนแต่เป็นพื้นที่ที่มีผู้ค้าครอบครองแล้วทั้งสิ้น การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้พบว่าผู้ค้าประมาณกว่าครึ่งประกอบอาชีพนอกจุดที่ทางการอนุญาตให้ประกอบอาชีพ โดยผู้ค้าบางคนยอมเสียค่าใช้จ่ายเพื่อแลกกับสิทธิในการใช้พื้นที่ และผู้ค้าจำนวนหนึ่งประกอบการค้าในชุมชน จึงไม่มีปัญหาเรื่องพื้นที่ประกอบอาชีพ และแม้ว่าการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้จะพบว่าผู้ค้าเห็นว่าการขาดพื้นที่ประกอบอาชีพเป็นปัญหาสำคัญ และการมีทำเลการค้าที่มั่นคงเป็นตัวบ่งชี้หนึ่งของความสำเร็จ แต่เมื่อพิจารณาในแง่ตัวบ่งชี้ความสำเร็จกลับพบว่าผู้ค้าให้น้ำหนักต่อเรื่องนี้น้อยกว่าตัวบ่งชี้อื่นๆ อันสะท้อนว่าผู้ค้ามีวิธีการในการจัดการกับปัญหาการไม่มีพื้นที่ประกอบการค้า อย่างไรก็ตามการพิจารณาจัดพื้นที่เพิ่มเติมให้แก่ผู้ค้าเป็นเรื่องที่มีความจำเป็น พื้นที่การค้าเป็นปัจจัยการผลิตที่มีความสำคัญสำหรับผู้ค้าแฝงล่อยและเป็นข้อเสนอกับพบในทุกการศึกษาเกี่ยวกับการประกอบอาชีพหาบเร่แฝงล่อย (McGee and Yeung, 1977; Tinker, 1997) การจำกัดพื้นที่การประกอบอาชีพนับเป็นมาตรการที่สวนทางกับแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงเศรษฐกิจ อันสะท้อนถึงการขาดความเข้าใจต่อทิศทางการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจระดับโลก ของทั้งกรุงเทพมหานครและสำนักงานตำรวจแห่งชาติ

ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับพื้นที่การประกอบอาชีพก็คือ การเปิดพื้นที่ประกอบการค้าเพิ่มเติมจากจำนวนจุดผ่อนผันปัจจุบันและที่ขอเป็นจุดผ่อนผันเพิ่มเติม ซึ่งในปัจจุบันเขตคลองเตย มีเพียง 6 จุด (ผู้ค้า 205 ราย) และเขตดินแดงมี 18 จุด (ผู้ค้า 881 ราย) การเปิดจุดผ่อนผันเพิ่มเติมเท่ากับตระหนักถึงความเป็นจริงที่ว่า พื้นที่เหล่านี้เป็น “ปัจจัยการผลิต” ที่ช่วยให้ประชาชนจำนวนหนึ่งสามารถพึ่งพิงตนเองได้ทางเศรษฐกิจ ส่วนการกำกับดูแลให้เกิดความเป็นระเบียบเรียบร้อยในการใช้พื้นที่นั้นเป็นเรื่องที่จะต้องกระทำเช่นกัน โดยนอกเหนือจากการกำกับดูแลโดยเจ้าหน้าที่ของรัฐแล้ว ผู้ค้าเองควรมีบทบาทร่วมกำกับดูแลด้วย (นิธิ เอียวศรีวงศ์, 2543, น. 24) ดังปรากฏในกรณีผู้ค้าในเขตบางแคซึ่งสามารถรวมตัวกันดูแลพื้นที่ประกอบการค้าได้

ผู้ศึกษายังมีความเห็นสอดคล้องกับผู้อำนวยความสะดวกสำนักเทศกิจที่เสนอว่า การอนุมัติจุดผ่อนผันให้ประกอบการค้าก็ไม่ควรที่จะอยู่ในอำนาจของเจ้าพนักงานจราจร (สัมภาษณ์นายธนะกร คุณาวุฒิ) เนื่องจากการมอบอำนาจการตัดสินใจใช้พื้นที่สาธารณะให้แก่เจ้าพนักงานจราจรย่อมเท่ากับเป็นการสะท้อนความคิดที่ว่า พื้นที่สาธารณะมีไว้เพื่อการเดินทางเท่านั้น ซึ่งในความเป็นจริงควรที่จะเป็นพื้นที่สำหรับกิจกรรมที่หลากหลาย(นิธิ เอียวศรีวงศ์, อ้างแล้ว, น. 27)

นอกจากการรอคอยให้รัฐจัดสรรพื้นที่ประกอบการค้าไปแล้ว ผู้ค้าควรที่จะรวมตัวกันเพื่อพิทักษ์สิทธิของตนเอง (ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ, อ้างแล้ว, น. 239) โดยต้องพยายามเชื่อมโยงบทบาทของตนเข้ากับการเลือกตั้งในระดับท้องถิ่น ซึ่งในทางปฏิบัติผู้ค้าสามารถกระทำได้แล้วในระดับหนึ่ง ดังพบว่าคะแนนเสียงของผู้ค้าหาบเร่แผงลอยมีบทบาทต่อการเลือกตั้งผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานคร

### 3. สุขาภิบาลอาหาร

ประเด็นสุขาภิบาลอาหารเป็นจุดอ่อนสำคัญของการค้าอาหารหาบเร่แผงลอย ข้อมูลการสำรวจผู้บริโภคอาหารหาบเร่แผงลอยชี้ว่าผู้ซื้อมีความตระหนักต่อประเด็นสุขาภิบาลอาหารมาก อันส่วนหนึ่งแสดงถึงมาตรฐานการบริโภคที่สูงขึ้น ผู้ค้าต้องปรับตัวให้ทัน

กรุงเทพมหานครให้ความสำคัญต่อสุขาภิบาลอาหารหาบเร่แผงลอย ด้วยการรณรงค์ให้ผู้ค้าตระหนักต่อความสำคัญของการขายอาหารที่สะอาด การไม่ใช้สารเคมี รวมทั้งกรรมวิธีกระบวนการผลิตที่สะอาด ดังปรากฏตามมาตรการ “ดาวเขียว” ในสมัยนายพิจิตต รัตตกุล มาตรการสุขาภิบาลอาหาร ส่วนในสมัยนายสมัคร สุนทรเวช ปรากฏในรูปของการให้บริการตู้ล้างจานเคลื่อนที่ในบางพื้นที่และการตราข้อบัญญัติกรุงเทพมหานคร พ.ศ. 2545 ซึ่งให้ความสำคัญต่อการแต่งกายของผู้ค้า และ กระบวนการผลิตอาหาร

อาจกล่าวได้ว่ากรอบนโยบายเกี่ยวกับสุขาภิบาลอาหารที่ปรากฏค่อนข้างชัดเจน แต่สิ่งที่ขาดหายไปคือการบังคับใช้อย่างเข้มงวดและต่อเนื่อง ซึ่งหากพิจารณาว่าประเด็นสุขาภิบาลอาหารมีความสำคัญต่อสุขภาวะของผู้บริโภคและภาพพจน์ของอาหารข้างทาง ซึ่งกรุงเทพมหานครตระหนักถึงบทบาทความสำคัญดังที่กล่าวมาแล้ว กรุงเทพมหานครควรที่จะให้ความสำคัญต่อการกำกับดูแลประเด็นสุขาภิบาลอาหารอย่างจริงจังและต่อเนื่อง แทนที่จะมุ่งให้ความสำคัญต่อการ “เบียดขับ” ผู้ค้าออกจากริมทาง

ข้อมูลจากการศึกษาที่พบว่า ความตระหนักในด้านชนชั้นของผู้ค้ามีผลกระทบต่อประเด็นสุขาภิบาลอาหารนำไปสู่ข้อสรุปว่าในการรณรงค์เกี่ยวกับสุขาภิบาลอย่างมีประสิทธิภาพหน่วยงานที่เกี่ยวข้องต้องตระหนักถึง “วิธีคิด” ของผู้ค้าอันทำให้ผู้ค้าปฏิเสธที่จะปรับตัวให้เข้ากับมาตรฐานด้านสุขาภิบาลอาหารของรัฐ

การกำกับดูแลที่ต่อเนื่องและเข้มแข็งจะนำไปสู่ระบบสุขาภิบาลอาหารที่ดี และเสริมสร้างความมั่นคงของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหาร ทั้งผู้ค้าย่อมไม่ปฏิเสธในการให้ความร่วมมือเนื่องจากไม่ต้องการสูญเสียอาชีพของตน (สัมภาษณ์นายพิจิตต รัตตกุล) ทั้งผู้ค้าเองก็ตระหนักถึงความสำคัญของสุขาภิบาลอาหารดังปรากฏจากผลการศึกษาในบทที่สี่

นอกจากการกำกับดูแลผู้ค้าแล้ว ผู้บริโภคควรได้รับทราบข้อมูลเกี่ยวกับข้อบัญญัติด้านสุขาภิบาลอาหารด้วย เพื่อที่จะมีบทบาทในการสอดส่องดูแล รวมทั้งเลือกบริโภคอาหารจากผู้ค้าที่ปฏิบัติตามมาตรฐานด้านสุขาภิบาลอาหารเท่านั้น

#### 4. ความเป็นระเบียบเรียบร้อยและความปลอดภัยของผู้สัญจร

นอกเหนือจากประเด็นสุขาภิบาลอาหาร ปัญหาสำคัญของการค้าหาบเร่แผงลอยก็คือ การถูกมองว่าเป็น “ต้นเหตุสำคัญ” ที่สร้างความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อยและความไม่ปลอดภัยในการสัญจร ทั้งนี้ปัญหาเกิดขึ้นจากการที่มีผู้ขายแออัด อันส่วนหนึ่งเป็นผลจากการขาดการกำกับดูแล ซึ่งมีสาเหตุทั้งจากการที่เจ้าหน้าที่ของรัฐรับสินบนจากผู้ค้า ดังที่เป็นข่าวตามหน้าหนังสือพิมพ์ และการไม่ต้องการถูกกล่าวหาว่า “รังแกคนจน” (สัมภาษณ์นายพิจิตต รัตตกุล)

ปัญหาความเป็นระเบียบเรียบร้อยอันเกิดจากหาบเร่แผงลอยนั้นอาจกล่าวได้ว่ามีสองประการ ประการแรกเป็นผลจากการที่การค้าหาบเร่แผงลอยถูกมองว่าเป็นการค้าที่ล้ำสมัย เป็นตัวแทนของความด้อยพัฒนา ซึ่งทัศนะนี้ทั้งนายสมัคร สุนทรเวช และ นายพิจิตต รัตตกุล เสนอทัศนะที่ตรงกันข้ามว่าการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารสะท้อนถึงวิถีชีวิตของชาวกรุงเทพมหานครมากกว่า (สัมภาษณ์นายสมัคร สุนทรเวช และ นายพิจิตต รัตตกุล) ประการที่สองมาจากความแออัด และไร้ระเบียบในการประกอบการค้าของผู้ค้าทั้งผู้ค้าที่ค้าอยู่เดิมและผู้ค้ารายใหม่ และหลายกรณีผู้ค้าอาหารปรุงประกอบอาหารบนพื้นผิวการจราจร ทำให้เกิดความไม่ปลอดภัยต่อผู้สัญจร (สัมภาษณ์นายธนะกร คุณาธุติ) ประเด็นนี้สะท้อนการขาดการกำกับดูแลและการขาดพื้นที่ประกอบการค้า ในขณะที่ผู้ค้ากลับเห็นว่าการค้าอาหารหาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพที่สุจริตสมควรได้รับการสนับสนุนมากกว่าการเบียดขับ

การแก้ปัญหาคือความไม่เป็นระเบียบเรียบร้อยนอกจากควรให้ความสำคัญต่อการเพิ่มพื้นที่การประกอบอาชีพแล้ว ควรให้ความสำคัญต่อการ “จัดระเบียบ” โดยเฉพาะผู้ค้าที่การปรุงอาหารอาจก่อให้เกิดอันตรายต่อผู้สัญจร นอกเหนือจากการจัดระเบียบโดยเจ้าหน้าที่ของรัฐ ผู้ค้าในพื้นที่ควรมีบทบาทเข้ามาร่วมในการจัดระเบียบด้วย อันน่าจะทำให้การจัดระเบียบมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่นกรณีผู้ค้าใน “ซอยของชุมชน” ซึ่งผู้ค้าร่วมกันดูแลความสะอาดและการตั้งแผงมิให้เกิดขวางการสัญจร

#### 5. วัฒนธรรมอาหาร



นอกจากบทบาทในการแก้ไขปัญหาความยากจน และเป็นแหล่งอาหารที่สำคัญของประชาชนแล้ว ประโยชน์อีกประการหนึ่งของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารคือการเผยแพร่อาหารไทย และการเผยแพร่เอกลักษณ์ไทย (สัมภาษณ์นายสมคร สุนทรเวช) อาหารข้างทาง หรือ Street Foods ในประเทศไทยเป็นที่รู้จักทั้งในด้านความอร่อย ราคาที่ไม่แพง และ สะดวกในการซื้อหา กรุงเทพมหานครเองก็ได้ใช้ภาพพจน์ “อาหารข้างทาง” ในการประชาสัมพันธ์เพื่อสนับสนุนการท่องเที่ยว (Nathanon Thavisin, 2001)

ชื่อเสียงของอาหารข้างทางส่วนหนึ่งมาจากความนิยมในอาหารไทยที่มีมากขึ้น ดังที่ “ต้มยำกุ้ง” มีชื่อเสียงในฐานะที่เป็นอาหารสุขภาพ นโยบายเกี่ยวกับการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารควรที่จะให้ความสำคัญต่อการเผยแพร่วัฒนธรรมอาหาร เอกลักษณ์ของไทย ด้วยการเสริมสร้างความรู้เกี่ยวกับอาหารให้แก่ผู้ค้า ทั้งในด้านการปรุงอาหารแบบดั้งเดิม และการคิดค้นอาหารชนิดใหม่ๆ การให้ความรู้ดังกล่าวจะเป็นประโยชน์อย่างน้อยในสองด้าน ด้านแรก คือการเผยแพร่เอกลักษณ์ของอาหารไทย และการเพิ่มความหลากหลายของอาหาร ด้านที่สองคือช่วยเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของผู้ค้า ด้วยการคิดค้นอาหารชนิดใหม่ๆ หน่วยงานของรัฐอาจพิจารณาจัดให้มีการแข่งขันเพื่อพัฒนาสูตรอาหารใหม่ๆในกลุ่มผู้ค้าอาหารข้างทางด้วย

อาจสรุปข้อเสนอแนะข้างต้นโดยใช้กรอบแนวคิดของ McGee and Yeung (1977) ซึ่งได้นำเสนอไว้ในบทที่สาม ดังตาราง 7.1 ดังนี้

#### ตารางที่ 7.1

##### สรุปข้อเสนอแนะด้านนโยบาย

ประเด็นนโยบาย	ด้านทำเลการค้า	ด้านโครงสร้าง	ด้านการศึกษา
ด้านการมีงานทำ แก้ไขปัญหาความ ยากจน	ขยายจุดผ่อนผัน	1. สนับสนุนการประกอบอาชีพ ดอกเบี๋ยต่ำ 2. สร้างเสริมปัจจัยที่ เอื้ออำนวยต่อการ ประกอบอาชีพ เช่นที่ อยู่อาศัยในแหล่ง	1. ให้ความรู้เกี่ยวกับ การประกอบอาหาร 2. ให้ความรู้ด้านการ วางแผนการเงิน 3. การเสริมสร้าง ทัศนคติที่ถูกต้องใน การดำรงชีวิต โดย

ประเด็นนโยบาย	ด้านทำเลการค้า	ด้านโครงสร้าง	ด้านการศึกษา
		<p>ชุมชนซึ่งใกล้แหล่ง วัตถุดิบ</p> <p>2. กำกับดูแล โดย เฉพาะกลุ่มที่มีรายได้ ต่ำกว่าระดับยังชีพ</p> <p>3. ลดปัจจัยถ่วง เช่น ภาระหนี้สิน ลดการ สนับสนุนอบายมุข และบริโภคนิยม</p> <p>4. สนับสนุนการสร้าง ความเข้มแข็งของ ชุมชนเพื่อการเรียนรู้ ประสบการณ์ร่วมกัน</p>	<p>เฉพาะค่านิยมด้าน ความขยันอดทน การ อดออม</p>
การยกระดับฐานะ ทางเศรษฐกิจ	ขยายจุดผ่อนผัน	<p>1. สนับสนุนการ ประกอบอาชีพ</p> <p>2. สนับสนุนการเป็นผู้ ประกอบการด้วยการ ประชาสัมพันธ์ความ สำเร็จของผู้ประกอบ อาชีพ โดยเฉพาะผู้ที่ ยึดแนวการดำรงชีวิต แนวเศรษฐกิจพอเพียง</p> <p>3. การเสริมสร้าง Backward Linkage กับธุรกิจที่มีขนาด ใหญ่ขึ้น</p> <p>3. สร้างเสริมปัจจัยที่ เอื้ออำนวยต่อการ</p>	<p>1. ให้ความรู้ด้านการ บริหารจัดการที่จำเป็น สำหรับการขยาย อาชีพ</p> <p>2. เสริมสร้างทัศนคติ ที่ถูกต้องในการดำรง ชีวิต โดยเฉพาะ ค่านิยมด้านความขยัน อดทนและอดออม</p>

ประเด็นนโยบาย	ด้านทำเลการค้า	ด้านโครงสร้าง	ด้านการศึกษา
		<p>ประกอบอาชีพ เช่นที่ อยู่อาศัยในแหล่ง ชุมชนซึ่งใกล้แหล่ง วัตถุดิบ</p> <p>4. สนับสนุนการสร้าง ความเข้มแข็งของ ชุมชนเพื่อการเรียนรู้ ประสบการณ์ร่วมกัน</p>	
<p>ความเป็นระเบียบ เรียบร้อยและความ ปลอดภัยต่อผู้สัญจร</p>	ขยายจุดผ่อนผัน	<p>1. กำกับดูแลการ ประกอบการค้าที่อาจ เป็นอันตรายต่อผู้ สัญจร โดยเฉพาะผู้ ประกอบอาหารบน ทางเท้า ซึ่งต้องใช้ เชือกเพลิงหุงต้มในการ ประกอบอาหาร</p> <p>2. สนับสนุนให้ผู้ค้า ร่วมมีบทบาทในการ รักษาระเบียบและ ความปลอดภัย</p>	
สุขาภิบาลอาหาร	ขยายจุดผ่อนผัน	<p>1. สร้างมาตรการ จูงใจให้ผู้ค้าโดย เฉพาะผู้ค้าอาหารปรุง และอาหารปรุงสำเร็จ ตระหนักถึงความ สำคัญของสุขาภิบาล อาหาร ดังมาตรการ “ดาวเขียว” ที่เคย</p>	<p>ให้ความรู้ด้าน สุขาภิบาลอาหารแก่ผู้ ค้าและผู้บริโภค</p>

ประเด็นนโยบาย	ด้านทำเลการค้า	ด้านโครงสร้าง	ด้านการศึกษา
		<p>ปฏิบัติมาแล้ว</p> <p>2. กำกับดูแลด้านสุขภาพอาหารอย่างจริงจังต่อเนื่อง</p> <p>3. ให้ทุนสนับสนุนเพื่อปรับปรุงการประกอบอาชีพ เช่นปรับปรุงรถเข็น หาบให้สามารถป้องกันฝุ่นได้</p>	
วัฒนธรรมอาหาร		<p>สนับสนุนการคิดค้นอาหารชนิดใหม่ๆ ด้วยมาตรการต่างๆ เช่น การประกวดอาหารชนิดใหม่ๆ</p>	<p>1. ให้ความรู้ด้านอาหารซึ่งไม่ได้จำกัดเฉพาะวิธีการประกอบเท่านั้น แต่ควรให้ความรู้ในด้านเทคโนโลยีอาหารอื่นจะช่วยสร้างเสริมการประดิษฐ์คิดค้นอาหารชนิดๆใหม่</p>

## บทที่ 8

### บทสรุป

*To outsiders, he personified Thailand's rise and fall – and possible redemption.*  
(Bacani, 1997)

ข้อเขียนในนิตยสาร Asiaweek เกี่ยวกับศิริวัฒน์ วรเวทย์วุฒิกุล เจ้าของธุรกิจ  
อสังหาริมทรัพย์ที่ประสบภาวะล้มละลายหลังเศรษฐกิจตกต่ำในปี พ.ศ. 2540  
และหันมาประกอบอาชีพเร่ขายแซนวิช

งานศึกษาเรื่อง “หาบเร่แผงลอยอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้” มีที่มาจากการ  
สังเกตถึงความหลากหลายในด้านต่างๆของผู้ประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร  
และ ข้อมูลเชิงประจักษ์ด้านจำนวนหาบเร่แผงลอยอาหารที่เพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่องใน  
กรุงเทพมหานคร ซึ่งเป็นปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้นตั้งแต่ก่อนภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในปี พ.ศ. 2540  
และมีความชัดเจนมากขึ้นอีกหลังปี พ.ศ. 2540 การคงอยู่และขยายตัวของอาชีพค้าอาหารข้าง  
ทางอันได้ชื่อว่าเป็นกิจกรรมในเศรษฐกิจนอกภาคทางการ ซึ่งเชื่อกันว่าเป็นกิจกรรม “ชั่วคราว”  
นับว่าสวนทางกับข้อเสนอของแนวคิดการแบ่งช่วงทางเศรษฐกิจ ความหลากหลายที่พบในกลุ่มผู้  
ประกอบอาชีพค้าอาหารยังนำไปสู่การตั้งคำถามต่ออำนาจการอธิบายของ ทฤษฎีพึ่งพา และ  
ทฤษฎีระบบโลกต่อปรากฏการณ์คงอยู่และขยายตัวของการค้าขนาดเล็กในกรุงเทพมหานคร  
ปรากฏการณ์การค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครอาจต้องการ “คำอธิบายอีกชุดหนึ่ง” ที่ทำ  
ให้เข้าใจปรากฏการณ์อันมีลักษณะเป็นท้องถิ่นนี้มากขึ้น แต่ที่สำคัญกว่านั้นก็คือปรากฏการณ์นี้  
ทำให้ตระหนักถึงภาวะการแข่งขันระหว่างผู้ค้าซึ่งมีฐานะทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกันท่ามกลาง  
ความผันผวนของเศรษฐกิจในยุคโลกาภิวัตน์ โดยเฉพาะเมื่อผู้ค้าอาหารข้างทางจำนวนหนึ่ง มี  
สภาพเป็น “ผู้ค้าขายขอบ” หรือ เป็น “ผู้ด้อยโอกาส” ในสังคม มีรายได้น้อย ผู้ค้าเหล่านี้อาจถูก  
เบียดขับออกจากอาชีพ หากไม่สามารถอยู่รอดได้ในสภาพการแข่งขันที่รุนแรง ในอีกด้านหนึ่งผู้ค้า  
อีกจำนวนหนึ่งซึ่งพ้นจากสภาพความเป็นผู้ค้าขายขอบแล้ว หากประสงค์ที่จะขยายการประกอบ  
อาชีพก็สมควรได้รับการส่งเสริมสนับสนุน ทั้งในฐานะที่เป็นผู้ประกอบอาชีพที่มีประสบการณ์

และมีศักยภาพ การทำความเข้าใจกับปรากฏการณ์นี้อาจทำให้ตอบคำถามเกี่ยวกับการสนับสนุนการประกอบอาชีพได้ชัดเจนยิ่งขึ้น

คำถามที่งานศึกษาเรื่องนี้ต้องการตอบมีสี่ประการ เป็นคำถามทั้งในเชิงทฤษฎีและในแนวปฏิบัติ คำถามประการแรกคือ ทำไมหาบเร่แผงลอยอาหารจึงยังคงอยู่ในกรุงเทพมหานคร และขยายตัวอย่างต่อเนื่อง? ประการที่สอง ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครเป็นใคร? มีคุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมอย่างไร? ประการที่สาม อะไรคือตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหาร? และ ประการที่สี่ มาตรการการสนับสนุนการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครควรจะเป็นเช่นไร?

ในการตอบคำถามข้างต้นผู้ศึกษาใช้กรอบการศึกษาเชิงสหวิทยาการ นอกเหนือจากการศึกษาจากเอกสารเพื่อเป็นกรอบในการทำความเข้าใจเกี่ยวกับปรากฏการณ์การค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร ผู้ศึกษาใช้ทฤษฎีความรู้แนวประจักษ์นิยมและจุดยืนเฉพาะ โดยใช้การสำรวจข้อมูลเชิงประจักษ์ ผู้ค้าหาบเร่จำนวน 236 คน ผู้ค้าแผงลอยจำนวน 508 คน และผู้ซื้ออาหารข้างทางจำนวน 395 คน ในเขตดินแดงและคลองเตย โดยวิธีการสุ่มตัวอย่างแบบบังเอิญระหว่างเดือน กุมภาพันธ์ถึงเดือนเมษายน 2546 และสัมภาษณ์โดยการสังเกตอย่างมีส่วนร่วมผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยที่เป็นกรณีตัวอย่างจำนวน 20 คน การเลือกเขตคลองเตยและดินแดงเป็นพื้นที่การศึกษามีที่มาจากการที่ทั้ง 2 เขตมีลักษณะเป็นรอยต่อของย่านใจเมือง เป็นแหล่งที่หมายปลายทางของผู้อพยพจากต่างจังหวัด เป็นแหล่งงานที่มีความสำคัญทำให้มีผู้ค้าจำนวนมาก เขตคลองเตยเป็นแหล่งชุมชนแออัดขนาดใหญ่ที่สุด ส่วนเขตดินแดงยังเป็นแหล่งรับจ้างเหมาช่วงผลิตสินค้าสิ่งทอ ทำให้มีโรงงานขนาดเล็กจำนวนมาก เป็นอุปทานที่สำคัญของอาหารข้างทาง คำตอบต่อคำถามสี่ประการข้างต้น เป็นดังนี้

คำถามประการแรก “ทำไมหาบเร่แผงลอยอาหารจึงยังคงอยู่และขยายตัวอย่างต่อเนื่องในกรุงเทพมหานคร?”

การศึกษาพบว่าคำอธิบายต่อกรณีนี้เป็นคำอธิบายทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับประเทศ และระดับระหว่างประเทศและอิทธิพลของกระแสโลกาภิวัตน์ กล่าวคือการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานครเป็นทั้งวิถีชีวิตทางเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม การค้าอาหารในกรุงเทพมหานครคลี่คลายมาจากการค้าตั้งแต่สมัยต้นรัตนโกสินทร์ โดยในสมัยต้นรัตนโกสินทร์ ชาวจีนมีบทบาทสำคัญต่อการค้าทางบกในใจกลางพระนคร ทั้งนี้เป็นผลสืบเนื่องจากอิทธิพลของชาวจีนต่อเศรษฐกิจของไทยในสมัยดังกล่าว ในขณะที่ชาวไทยค้าขายทางน้ำ บทบาททางการ

ค้าของชาวจีน การยึดโยงอยู่กับภาคเกษตรกรรมอันเป็นผลจากระบบศักดินาผนวกกับราคาข้าวที่สูงทำให้ชาวไทยไม่ได้มีบทบาทในการค้าข้างทางในพระนคร ชาวไทยเริ่มเข้ามาประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางมากขึ้นหลังสงครามโลกครั้งที่สอง อันเป็นผลจากบทบาทที่ลดลงของชาวจีนจากนโยบายรัฐนิยมในสมัยจอมพล ป. พิบูลสงคราม ภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำหลังสงครามโลก ราคาข้าวที่ตกต่ำในตลาดโลก รวมทั้งความพยายามของรัฐที่จะสนับสนุนให้ชาวไทยเข้ามาประกอบการค้ามากขึ้น นอกเหนือไปจากการขยับฐานะของผู้ค้าชาวจีน

ยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจที่มุ่งทำให้ประเทศไทยกลายเป็นประเทศอุตสาหกรรม นับตั้งแต่แผนพัฒนาเศรษฐกิจแห่งชาติ ฉบับที่ 1 (พ.ศ. 2504-2509) ด้วยกลยุทธ์การผลิตเพื่อทดแทนการนำเข้า และปรับเปลี่ยนเป็นการผลิตที่มุ่งเน้นการส่งออกในทศวรรษที่ 2520 ทำให้แรงงานจำนวนมากจากชนบทอพยพเข้าสู่กรุงเทพมหานครอันเป็นศูนย์กลางการค้าและอุตสาหกรรม การค้าอาหารข้างทางนอกจากจะกลายเป็นอาชีพที่เป็น “กลยุทธ์เพื่อการอยู่รอด” ของผู้มีรายได้น้อยแล้ว ยังเป็นแหล่งอาหารราคาถูกที่มีความสำคัญต่อการดำรงชีพของแรงงานที่มีรายได้น้อย ดังที่ปรากฏจากงานศึกษาในช่วงทศวรรษที่ 2520 ซึ่งใช้แนวคิดทวิลักษณ์ของระบบเศรษฐกิจเป็นกรอบในการศึกษา ในขณะที่ปัญหาด้านความเป็นระเบียบเรียบร้อย และความสวยงามของเมืองถูกหยิบยกขึ้นมาใช้เป็นเหตุผลในการ “จำกัด” การขยายตัวของการค้าอาหารข้างทางนับตั้งแต่การสถาปนากรุงเทพมหานครในปี พ.ศ. 2514 และดำรงมาอย่างต่อเนื่อง จนมีความเข้มข้นมากขึ้นในช่วงทศวรรษที่ 2530

บทบาทที่สำคัญของอาหารข้างทางในฐานะที่เป็นอาชีพและเป็นแหล่งอาหารสำคัญของผู้มีรายได้น้อย ซึ่งอาจเรียกได้ว่าเป็น Forward linkage นับว่ามีส่วนสำคัญต่อการอธิบายการคงอยู่ของอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากบทบาทดังกล่าวเกี่ยวเนื่องโดยตรงกับการเป็นเครื่องมือในการแก้ไขปัญหาความยากจนซึ่งรัฐบาลและหน่วยงานระดับท้องถิ่นคือ กรุงเทพมหานครให้ความสำคัญทั้งนี้เนื่องมาจากความจำเป็นในการแก้ไขปัญหาการกระจายรายได้ที่ไม่เท่าเทียมกัน การสนับสนุนการประกอบอาชีพการค้าขนาดเล็กในเมืองจึงดำเนินมาตั้งแต่แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 6 (พ.ศ. 2529-2534) ต่อเนื่องมาจนถึงแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมฉบับที่ 9 (พ.ศ. 2545-2549) แม้ว่าจะด้วยกรอบแนวคิดที่แปรเปลี่ยนจาก “การจัดปัญหาความยากจน” มาสู่แนวคิดเพื่อให้ประชาชนที่มีรายได้น้อย “พึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ” และเพื่อ “ความเข้มแข็งของเศรษฐกิจฐานราก” ก็ตาม อาจกล่าวได้ว่าการเปลี่ยนแปลงดังกล่าวเป็นผลจากอิทธิพลของกระแสโลกาภิวัตน์ที่ทำให้ “ความยืดหยุ่น” ในการจ้างงานมีความสำคัญ อันนำมาสู่ความผันผวนในการจ้างงานทำให้การเป็นแรงงานรับจ้างขาดความมั่นคง

และอาชีพอิสระกลายเป็นอาชีพที่มีความสำคัญ อันกล่าวได้ว่าเป็นการเปลี่ยนแปลงแนวความคิดการจ้างงานในระดับ “กระบวนทัศน์” ที่เดียว สถิติจำนวนผู้ถูกเลิกจ้างในช่วง พ.ศ. 2540 – 2543 และ สัดส่วนที่เพิ่มขึ้นของผู้ประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2540-2545 เป็นเครื่องยืนยันถึงการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว โครงการธนาคารประชาชนที่มุ่งให้การสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กเป็นเครื่องยืนยันได้อีกประการหนึ่ง อย่างไรก็ตามการสนับสนุนการประกอบอาชีพอิสระขนาดเล็กดำเนินควบคู่ไปกับความพยายามในการ “จำกัด” การขยายตัวของร้านค้าของหน่วยงานในระดับท้องถิ่น ด้วยการกำหนดให้ผู้ค้าประกอบการค้าได้เฉพาะใน “จุดผ่อนผัน” จำนวน 268 จุด และ จุดซึ่งอยู่ในระหว่างขอทบทวนเป็นจุดผ่อนผัน 351 จุดทั่วกรุงเทพมหานคร เท่านั้น คิดเป็นจำนวนผู้ค้า 26,727 คนในปี พ.ศ. 2545 แต่ในหลายกรณีความพยายามในการ “จำกัด” การขยายตัวด้วยมาตรการดังกล่าวกลายเป็นการสนับสนุนทางอ้อมให้เกิดการขยายตัวของการค้าข้างทาง เมื่อผู้ค้าจำนวนหนึ่งจ่ายเงินให้กับเจ้าหน้าที่ของรัฐเพื่อแลกกับสิทธิในการประกอบการค้านอกจุดผ่อนผันและทบทวน

ในอีกด้านหนึ่ง การพัฒนาอุตสาหกรรมและการพัฒนาเป็นเมืองอย่างรวดเร็วของกรุงเทพมหานคร นำมาซึ่งการเพิ่มขึ้นของอุปสงค์ต่ออาหารข้างทาง เนื่องจากสตรีเข้าสู่ตลาดแรงงานมากขึ้น และข้อจำกัดของการประกอบอาหารอันเป็นผลจากพื้นที่อยู่อาศัยที่มีขนาดเล็ก ค่าเสียโอกาสด้านเวลาจากการประกอบอาหารเอง ตลอดจนกรรมวิธีการประกอบอาหาร ที่ทำให้อุปสงค์ต่ออาหารข้างทางสูงขึ้น วัฒนธรรมการบริโภคสาธารณะของชาวกรุงเทพมหานคร ทำให้การซื้ออาหารข้างทางเป็นวิถีปฏิบัติประจำวัน คำว่า “แม่บ้านถุงพลาสติก” สะท้อนได้อย่างดีถึงความสำคัญของอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร

กล่าวได้ว่าการคงอยู่และการขยายตัวของการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร เป็นผลจากปฏิสัมพันธ์ระหว่างปัจจัยทั้งในระดับโลก ระดับประเทศและระดับท้องถิ่น ทฤษฎีพึ่งพา ทฤษฎีระบบโลก แนวคิดการแบ่งช่วงทางเศรษฐกิจ ไม่สามารถที่จะอธิบายปรากฏการณ์นี้ได้ หากละเลยการพิจารณาอิทธิพลของกระแสโลกาภิวัตน์ อันส่งผลถึงนโยบายในระดับประเทศ และที่สำคัญปัจจัยในระดับท้องถิ่นอันได้แก่ ปัจจัยทางเศรษฐกิจอันครอบคลุมถึงตลาดแรงงานแบบแยกส่วน (Fragmented labor market) การเชื่อมโยงของการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารกับผู้บริโภค และ แหล่งผลิตในลักษณะ Forward linkage, backward linkage และ market synergy ปัจจัยด้านวัฒนธรรมอันได้แก่วัฒนธรรมการบริโภคอาหารข้างทาง วัฒนธรรมอาหารที่แสดงถึงความหลากหลายของอาหารซึ่งส่งผลต่อการขยายโอกาสในการประกอบอาชีพ ปัจจัยทางสังคมอันได้แก่ ทูทางสังคมระหว่างผู้ค้าและผู้ซื้อ ปัจจัยด้านการเมือง อันสะท้อนถึงบทบาทของผู้ค้า



ต่อการเลือกตั้งในระดับท้องถิ่น รวมทั้งกฎหมายต่างๆที่สะท้อนถึงการยอมรับการคงอยู่ของการค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร ข้อสรุปข้างต้นได้รับการสนับสนุนจากทั้งข้อมูลในส่วนของผู้ค้าและผู้ซื้ออาหารข้างทางในการศึกษาครั้งนี้ โดยในส่วนของผู้ซื้อพบว่า การซื้ออาหารข้างไม่ได้จำกัดเฉพาะผู้มีรายได้น้อย สัดส่วนของการซื้ออาหารปรุง อาหารปรุงสำเร็จ และ อาหารสำเร็จรูป ซึ่งพร้อมรับประทานได้สูงที่สุด ผู้ซื้อร้อยละ 80 จ่ายเงินในช่วง 20 ถึง 60 บาทในการซื้อต่อครั้ง ผู้ซื้อร้อยละ 33 ซื้ออาหารข้างทางมากกว่าวันละ 1 ครั้ง ทั้งนี้เหตุผลสำคัญที่สุดในการซื้ออาหารข้างทางคือ เหตุผลด้านความสะดวกและราคาที่ย่อมเยา ผู้ซื้อร้อยละ 96 เห็นว่าหาบเร่แผงลอยอาหารมีความจำเป็นต่อชาวกรุงเทพมหานคร

คำถามประการที่สอง ผู้ค้าหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครเป็นใคร มีคุณลักษณะทางเศรษฐกิจและสังคมอย่างไร?

การสำรวจเชิงข้อมูลประจักษ์พบว่าผู้ค้าอาหารข้างทางมีความหลากหลายในด้านต่างๆ มีทั้งผู้ค้าที่เป็นผู้ผลิตรายย่อย (Petty commodity producer) ซึ่งได้แก่ผู้ค้าอาหารปรุงปรุงสำเร็จ ผู้ค้าที่เป็นผู้ค้ารายย่อย (Petty trader) ซึ่งได้แก่ผู้ค้าอาหารสด และ อาหารสำเร็จรูป โดยผู้ค้าที่เป็นผู้ผลิตมีสัดส่วนสูงกว่า ข้อมูลในส่วนนี้ยังระบุถึงความหลากหลายของอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร อันสะท้อนถึงวัฒนธรรมอาหาร อันส่งผลถึงการขยายโอกาสในการประกอบอาชีพ ผู้ในด้านของประเภทของผู้ค้าพบว่าผู้ค้าที่ประกอบอาชีพอิสระอย่างแท้จริง (Truly self-employed) ผู้ค้าที่เป็นผู้จ้างงานแฝง (Disguised wage-work) และ ผู้ค้าแบบพึ่งพิง (Dependent worker) โดยผู้ค้าที่เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระอย่างแท้จริงมีจำนวนสูงมากคือมากกว่าร้อยละ 90 ของผู้ค้าทั้งหมด ความแตกต่างในประเภทของผู้ค้านอกจากจะสะท้อนถึงการพัฒนาในรูปแบบการประกอบอาชีพแล้ว ยังชี้ให้เห็นถึงความเชื่อมโยงในลักษณะ Backward linkage ระหว่างผู้ค้ากับแหล่งวัตถุดิบ อันประกอบด้วย “ตลาด” ในรูปแบบดั้งเดิม สถานประกอบการทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับประเทศ และ ระดับระหว่างประเทศ ดังพบว่าแหล่งวัตถุดิบของผู้ค้ามีทั้งตลาดสด ผู้ประกอบการรายย่อย (ผู้ผลิตขนมถ้วย ไอศกรีม) ผู้ประกอบการขนาดย่อม เช่น ฟรานไชส์ “ชายสี่หนีเกี้ยว” สถานประกอบการระดับประเทศ เช่น ไก่ย่างห้าดาว และ บริษัทข้ามชาติบางแห่ง

ผู้ค้าอาหารข้างทางยังมีระดับฐานะทางเศรษฐกิจที่แตกต่างกัน เมื่อพิจารณาจากการประเมินตนเองของผู้ค้าและมูลค่าการจัดซื้อสินค้า ซึ่งแม้ว่า สัดส่วนของผู้ค้าที่จัดให้ตนเองอยู่ในกลุ่มผู้มีรายได้ในระดับยังชีพ จะสูงกว่า ผู้ค้าที่จัดให้ตนเองอยู่ในกลุ่มผู้มีเงินออม (ทั้งที่ประสงค์ขยายการค้าและไม่ประสงค์ขยายการค้า) มาก และผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าในระดับที่ต่ำมี

สัดส่วนที่น้อยกว่าผู้ค้าที่มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าในระดับที่สูงขึ้นมา คือ มากกว่า 500 บาทขึ้นไปก็ตาม แต่ก็สะท้อนอย่างชัดเจนถึงความหลากหลายในเชิงเศรษฐกิจของผู้ค้า อันยืนยันถึงความจำกัดของทฤษฎีต่างๆต่อการอธิบายปรากฏการณ์การค้าอาหารข้างทางในกรุงเทพมหานคร

ข้อค้นพบเกี่ยวกับคุณลักษณะทางสังคมและเศรษฐกิจผู้ค้าเป็นดังนี้

ผู้ค้าหาบเร่อาหารร้อยละ 90 มีภูมิลำเนาอยู่ต่างจังหวัด ร้อยละ 75 ของผู้ค้าที่ไม่ใช่ชาวกรุงเทพมหานครมาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ผู้ค้าร้อยละ 35 ของผู้ค้าเหล่านี้เขาสูกรุงเทพมหานครในปี พ.ศ. 2540 อันเป็นปีที่เกิดภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ จำนวนของผู้ค้าเพศหญิงและชายใกล้เคียงกัน กว่าครึ่งหนึ่งของผู้ค้ามีอายุระหว่าง 30 ถึง 50 ปี ผู้ค้าที่สูงอายุที่สุดมีอายุ 78 ปี ผู้ค้าที่มีอายุน้อยที่สุดมีอายุ 20 ปี ผู้ค้าร้อยละ 78 สมรสแล้ว ผู้ค้าร้อยละ 79 ได้รับการศึกษาต่ำกว่า 6 ปี ผู้ค้าร้อยละ 76 อาศัยอยู่ในห้องเช่าหรือบ้านเช่า ผู้ค้ามีรายได้เฉลี่ย 25,000 บาทต่อเดือน รายได้นี้ยังไม่ได้หักต้นทุนสินค้า ผู้ค้าร้อยละ 90 เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระอย่างแท้จริง ร้อยละ 65 เป็นผู้ค้าอาหารปรุง และอาหารปรุงสำเร็จ ระยะทางที่เร่ขายส่วนใหญ่ไม่เกินวันละ 1 กิโลเมตร อันแสดงถึงความสำคัญของการมีที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า และ ใกล้ที่ชุมชน ผู้ค้าร้อยละ 70 มีมูลค่าการจัดซื้อสินค้าในช่วง 201 ถึง 1,000 บาท ผู้ค้าร้อยละ 80 มีกำไรจากการค้า ไม่เกิน 500 บาทต่อวัน ผู้ค้าร้อยละ 86 ระบุว่ามีความพอใจในอาชีพของตน ทั้งนี้เนื่องจากเป็นอาชีพที่ทำให้มีรายได้ และมีเงินเก็บ ในด้านปัญหาในการประกอบอาชีพ ผู้ค้าส่วนหนึ่งระบุว่า มีปัญหาในการประกอบอาชีพ ปัญหาที่ผู้ค้าเห็นว่ามีค่ามากที่สุดก็คือ ปัญหาสุขภาพ ฝุ่น ปัญหาเกี่ยวกับเจ้าหน้าที่เทศกิจ และ ปัญหาเรื่องทุน ผู้ค้ามากกว่าครึ่งระบุว่าประสบความสำเร็จระดับมีรายได้เลี้ยงชีพ ร้อยละ 38 ระบุว่าไม่มีเงินออม และ ร้อยละ 6 ระบุว่าไม่มีเงินออมและคิดขยายการประกอบอาชีพ

การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรพบว่า รายได้ ความเพียงพอของรายได้ ความพอใจในอาชีพ มีความสัมพันธ์กับระดับความสำเร็จในอาชีพ ณ ระดับนัยสำคัญทางสถิติที่  $\alpha = 0.05$  แม้จะพบว่าผู้ค้าสตรี ผู้ค้าสูงอายุ ผู้ค้าที่มีระดับการศึกษาต่ำกว่าหกปี จะมีสัดส่วนของผู้มีรายได้ระดับยังชีพสูง แต่ก็ไม่พบว่ามียุทธศาสตร์ทางสถิติ

ข้อค้นพบในส่วนนี้นอกจากจะสะท้อนถึงผลกระทบที่ชาวชนบทต้องเผชิญจากวิถีการพัฒนาของรัฐ และความสำคัญของอาชีพหาบเร่อาหารที่ทำให้ผู้ประกอบอาชีพมีรายได้เลี้ยงตนเองและครอบครัว หรืออีกนัยหนึ่ง สามารถพึ่งตนเองได้ทางเศรษฐกิจ อันสอดคล้องกับความปรารถนาของรัฐที่ต้องการให้ประชาชนพึ่งตนเองได้ ไม่ต้องเป็นภาระด้านสวัสดิการสังคมแล้ว ยังแสดงถึง ความต้องการของประชาชนที่จะยืนอยู่บนขาของตนเองด้วยการพึ่งพาอุปสรรคต่างๆ

“ความเป็นผู้ประกอบการ” ของผู้ค้า ความสำคัญของชุมชนแออัด ในฐานะที่เป็นทั้งที่พักอาศัย และเป็น “โรงงาน” ผลิตสินค้า ข้อมูลจากกรณีศึกษาที่ยืนยันความสำคัญของ “ชุมชนผู้ค้า” ในบริบทของชุมชนแออัดที่เป็นศูนย์กลางความเชื่อมโยงระหว่างผู้ค้าด้วยกันเอง จนสามารถพัฒนาขึ้นเป็นกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มอาชีพ มีศักยภาพที่จะพัฒนาขึ้นเป็นวิสาหกิจชุมชน หากได้รับการส่งเสริมสนับสนุนอย่างเหมาะสม และที่สำคัญก็คือ ผู้ค้ากลุ่มนี้ปฏิเสธการเป็นหนี้โดยสิ้นเชิง เนื่องจากสามารถสะสมทุนได้แล้ว สิ่งที่คุณค้าเหล่านี้ต้องการคือ “โอกาส” ในการประกอบอาชีพและแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงในการพัฒนาเส้นทางอาชีพ (โปรดดูกรณีศึกษาประกอบ) มิใช่แหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ

ข้อมูลเกี่ยวกับผู้ค้าที่มีรายได้น้อย ซึ่งสะท้อนออกมาในข้อมูลเกี่ยวกับมูลค่าการจัดซื้อสินค้า รายได้ต่อวัน กำไรต่อวัน ความเพียงพอของรายได้ และข้อมูลจากกรณีศึกษาที่ยืนยันว่าผู้ค้ากลุ่มนี้ควรได้รับการสนับสนุนทุนในการประกอบอาชีพ ควบคู่ไปกับการสนับสนุนในด้านอื่น ซึ่งจะนำเสนอเพิ่มเติมในการตอบคำถามประการที่สาม

ในส่วนของผู้ค้าแฝงลอยพบว่า ผู้ค้าร้อยละ 70 เคยประกอบอาชีพหาบเร่มาก่อน ตัวเลขนี้ยืนยันว่าผู้ค้ามีการขยายการประกอบอาชีพ ผู้ค้าแฝงลอยร้อยละ 33 เป็นชาวกรุงเทพมหานคร ในส่วนของผู้ค้าที่มาจากต่างจังหวัดพบว่าสัดส่วนของผู้ค้าที่มาจากภาคกลางสูงกว่าที่มาจากภาคตะวันออกเฉียงเหนือเพียงเล็กน้อย ผู้ค้าที่มีภูมิลำเนาต่างจังหวัดมีระยะเวลาที่อาศัยอยู่ในกรุงเทพฯ นานกว่าผู้ค้าหาบเร่ การที่ผู้ค้าชายมีจำนวนมากกว่าผู้ค้าหญิง มีสาเหตุส่วนหนึ่งจากการที่ผู้ค้าซึ่งสามีภรรยาประกอบอาชีพร่วมกันมักให้ฝ่ายสามีเป็นผู้ให้ข้อมูลมากกว่า ในด้านการศึกษาพบว่า ร้อยละ 80 ของผู้ค้าแฝงลอยอาหารมีการศึกษาต่ำกว่า 6 ปีเช่นเดียวกับผู้ค้าหาบเร่ ผู้ค้าร้อยละ 70 สมรสแล้ว ผู้ค้ามากกว่าครึ่งมีอายุระหว่าง 30 ถึง 50 ปี อันเป็นวัยทำงาน ผู้ค้าร้อยละ 45 อาศัยอยู่ในบ้านเช่าหรือห้องเช่า ผู้ค้าร้อยละ 27 อาศัยอยู่ในบ้านของตนเอง แต่การที่ผู้ค้าอาศัยอยู่ในบ้านของตนเองไม่ได้เป็นเครื่องประกันว่าผู้ค้ามีกรรมสิทธิ์ในที่ดิน อันเป็นกรณีที่พบเสมอในกรณีของผู้ที่อาศัยในชุมชนแออัด เช่นกรณีของผู้ค้าในเขตคลองเตย ซึ่งการทำเรือแห่งประเทศไทย และ กรมศุลกากรเป็นเจ้าของกรรมสิทธิ์ในที่ดิน ผู้ค้าเกือบร้อยละ 90 ใช้เวลาเดินทางไม่ถึงครึ่งชั่วโมงระหว่างบ้านและพื้นที่ขาย อันสะท้อนถึงความสำคัญของความใกล้เคียงระหว่างที่อยู่อาศัยและพื้นที่ประกอบการค้า

ผู้ค้าร้อยละ 95 เป็นผู้ประกอบอาชีพอิสระอย่างแท้จริง ผู้ค้าอาหารปรุงและอาหารปรุงสำเร็จมีสัดส่วนสูงที่สุด อันแสดงถึงความสำคัญของอาหารประเภทนี้ต่อชาวกรุงเทพมหานคร ผู้ค้าส่วนใหญ่มีที่อยู่อาศัยใกล้เคียงกับแหล่งที่ประกอบการค้า โดยเฉพาะผู้ค้าแฝงลอยมีขนาดการ

ประกอบการใหญ่กว่าผู้ค้าหาบเร่เมื่อพิจารณาจากจำนวนคนที่เกี่ยวข้องในการค้า ซึ่งประมาณร้อยละ 14 ระบุว่ามีการใช้ทั้งแรงงานในครอบครัว และ จ้างแรงงาน ผู้ค้าร้อยละ 53 เป็นผู้ค้าใน “จุดผ่อนผันและทบทวน” และในชุมชน ร้อยละ 47 เป็นผู้ค้านอกจุดผ่อนผันและทบทวน

ในด้านมูลค่าสินค้าในแต่ละวันพบว่า ผู้ค้าที่มีมูลค่าสินค้าในช่วง 701-1,000 บาท และ 2,001 บาทขึ้นไปมีสัดส่วนสูงที่สุด และเมื่อพิจารณาจากผลกำไร ผู้ค้าในเขตดินแดงมีผลกำไรต่อวันโดยเฉลี่ยสูงกว่าผู้ค้าในเขตคลองเตย ในด้านปัญหาในการประกอบอาชีพ ผู้ค้าที่ระบุว่ามีปัญหาในการประกอบอาชีพระบุว่าปัญหาสำคัญคือ ปัญหาเรื่องพื้นที่ประกอบการค้า และ ปัญหาด้านทุน ผู้ค้าแผงลอยร้อยละ 53 ระบุว่าตนเองมีรายได้ระดับยังชีพ ร้อยละ 35 ระบุว่าไม่มีเงินออม และร้อยละ 12 ระบุว่าประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ ผู้ค้าร้อยละ 88 ระบุว่าพอใจในอาชีพของตน โดยเหตุผลด้านรายได้ และ ความเป็นอิสระในการประกอบอาชีพเป็นเหตุผลสำคัญที่สุด โดยเฉลี่ยผู้ค้าแผงลอยมีระดับการลงทุนสูงกว่าและมีรายได้สูงกว่าผู้ค้าหาบเร่

การทดสอบความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรกับระดับความสำเร็จพบว่า เขต ความเพียงพอของรายได้ เงินออม หนี้สิน ความพอใจในอาชีพ ความคาดหวังในอาชีพ ระดับการศึกษา และอายุ มีความสัมพันธ์กับระดับความสำเร็จ ณ ระดับความเชื่อมั่น 0.05 และแม้จะพบว่าผู้ค้าที่ประกอบอาชีพนานมากกว่า 16 ปีขึ้นไป ผู้ค้าที่มีระยะเวลาขายถาวร มีสัดส่วนของผู้ไม่ประสบความสำเร็จมากกว่า แต่ก็ไม่พบว่ามีนัยสำคัญทางสถิติ

ข้อค้นพบในส่วนนี้นอกจากจะสะท้อนถึงบทบาทของการค้าแผงลอยอาหารต่อการสร้างรายได้แล้ว ยังชี้ให้เห็นถึงศักยภาพของผู้ค้าที่จะพัฒนาขึ้นเป็นผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม เมื่อเปรียบเทียบกับกรณีศึกษาของผู้ค้าหาบเร่ เส้นทางของผู้ค้าแผงลอยนับว่าราบรื่นกว่ามาก แม้ว่าจะผ่านการต่อสู้และฟันฝ่าอุปสรรคมาเช่นกัน

คำถามประการที่สาม อะไรคือตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหาร?

การศึกษาเชิงปริมาณและคุณภาพพบว่าตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหาร จำแนกได้ดังนี้

หากใช้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพเป็นเกณฑ์ ซึ่งมี 3 ระดับ คือ ระดับมีรายได้ ยังชีพ ระดับมีเงินออม ไม่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ และ ระดับมีเงินออมประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ พบว่า ในกรณีของผู้ค้าหาบเร่ ตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าทุกกลุ่มให้ความสำคัญมากที่สุด คือ ตัวบ่งชี้ด้าน ความมั่นใจในตนเอง แหล่งวัตถุดิบราคาถูก การมีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมผู้

อื่น การมีทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน อาหารที่สะอาด รสชาติอร่อย ราคาไม่แพง และ ผู้ค้าที่มี  
อัธยาศัยดี และ แต่งกายสะอาด

ส่วนตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าให้ความสำคัญต่างกันคือตัวบ่งชี้ด้านความรู้ และ ตัวบ่งชี้ด้านครอบครัว และ เครือข่ายทางสังคม ซึ่งพบว่า ผู้ค้าในระดับมีรายได้ยังชีพให้ความสำคัญน้อยกว่าผู้ค้าอีก 2 กลุ่มที่มีความสำเร็จในระดับที่สูงกว่า กล่าวคือผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จสูงกว่าให้ความสำคัญต่อ ความรู้ด้านการคำนวณต้นทุนกำไร การวางแผนการเงิน การวางแผนการค้า และความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ ผู้ค้าในกลุ่มที่มีรายได้ในระดับสูงกว่ายังให้ความสำคัญต่อการประหยัดการใช้จ่ายในครอบครัว และการมีคู่สมรสที่ให้อารมณ์ดี ในด้านเครือข่ายทางสังคม ผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่ายังให้ความสำคัญต่อการมีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ

ผลการศึกษาเชิงคุณภาพพบว่า ความสำเร็จในการประกอบอาชีพเป็นผลจากตัวบ่งชี้ที่มีลักษณะเป็นปัจจัยเสริม และ ตัวบ่งชี้ที่มีลักษณะเป็นปัจจัยถ่วง โดยผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จในระดับสูงมีปัจจัยเสริมมากกว่า และมีปัจจัยถ่วงน้อยกว่าผู้ค้าที่ประสบความสำเร็จระดับยังชีพ โดยปัจจัยเสริมได้แก่ การสนับสนุนจากครอบครัว ครอบครัวมีเสถียรภาพ การอดออม แรงจูงใจในการออม เครือข่ายทางสังคม ผู้ที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพยังมีแรงจูงใจที่จะขยายอาชีพ ส่วนปัจจัยถ่วงได้แก่หนี้สิน การขาดเสถียรภาพของครอบครัว ความไม่อดออม ทุนต่ำ ทำให้ไม่มีเงินหมุนเวียน

ในกรณีของผู้ค้าแผงลอย พบว่า ตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าในทุกระดับความสำเร็จเห็นว่าสำคัญมากก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านความมั่นคงในตนเอง แหล่งวัตถุดิบราคาถูก การวางแผนการเงิน การมีทุนของตนเองไม่ต้องกู้ยืมผู้อื่น การมีทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน มีที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า และ มีทำเลการค้าที่มั่นคงไม่ต้องถูกไล่ที่ อาหารที่สะอาด รสชาติอร่อย และ ราคาไม่แพง ผู้ค้าที่มีอัธยาศัยดี และ แต่งกายสะอาด

ส่วนตัวบ่งชี้ที่ผู้ค้าให้ความสำคัญต่างกันก็คือ ตัวบ่งชี้ด้านความรู้ ครอบครัว เครือข่ายทางสังคม และ ที่อยู่อาศัย โดยพบว่าผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จสูงให้ความสำคัญต่อตัวบ่งชี้ด้านการวางแผนการค้า การผลิตอาหารที่ตลาดต้องการ และ การค้าของผู้ที่ขายสินค้าใกล้เคียงกัน มากกว่าผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพ ผู้ค้าที่มีระดับความสำเร็จสูงให้ความสำคัญต่อการมีคู่สมรสที่ช่วยประกอบการค้า การประหยัดการใช้จ่ายในครอบครัว กำลังใจจากคู่สมรส การมีที่อยู่อาศัยที่มั่นคง และใกล้แหล่งวัตถุดิบ

ส่วนข้อมูลเชิงคุณภาพ มีทิศทางที่สอดคล้องกับผลการศึกษาผู้ค้าหาบเร่ที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ส่วนที่แตกต่างกันก็คือ ความสำคัญของทำเลการค้าต่อระดับความสำเร็จ

ข้อมูลด้านตัวบ่งชี้ความสำเร็จในการประกอบอาชีพชี้ให้เห็นถึงทั้งลักษณะร่วมและลักษณะที่แตกต่างกันบางประการระหว่างผู้ค้าที่ขาดทุน ต้องเลิกประกอบการค้า และผู้ค้าที่ประกอบอาชีพแล้วไม่มีกำไรและไม่มีเงินออม ทั้งนี้ตัวบ่งชี้ที่ร่วมกันก็คือ เรื่องของอุปายมุข การใช้เงินเกินรายรับ ในด้านตัวบ่งชี้ที่แตกต่างกัน พบว่าในกลุ่มผู้ค้าที่ต้องเลิกประกอบอาชีพนั้น การขาดความมั่นใจในตนเองมีความสำคัญที่สุด รองลงมาคือ สินค้าหรืออาหารที่ขายซึ่งไม่อร่อย การคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่าย การมีทุนน้อย ขาดเงินทุนหมุนเวียน ในกลุ่มผู้ค้าที่ไม่มีกำไร พบว่า ผู้ค้าให้ความสำคัญกับประเด็นด้านสินค้า และต้นทุนการค้า ประเด็นที่แตกต่างกันอย่างชัดเจนแต่มีจุดยืนร่วมกันระหว่างผู้ค้าหาบเร่และแผงลอยก็คือ ผู้ค้าหาบเร่ให้ความสำคัญต่อการวางแผนทางการค้า ขณะที่ผู้ค้าแผงลอยให้ความสำคัญต่อทำเลการค้า ซึ่งล้วนแต่เป็นเรื่องของ “การตลาด” ประเด็นร่วมกันอีกประการหนึ่งก็คือ ความไม่อดออม และ อุปายมุข อันทำให้ไม่มี “รายได้เหลือ” ในที่สุด

กรณีศึกษาผู้ค้าจำนวน 20 คนที่มีระดับความสำเร็จที่แตกต่างกันสะท้อนภาพเพิ่มเติมเกี่ยวกับผู้ประกอบการ จากกรณีศึกษาพบว่า ผู้ค้าที่มีรายได้ระดับยังชีพเป็นสตรี และเป็นผู้ค้าสูงอายุที่มีภาระต้องเลี้ยงดูบุตรหลาน ผู้ค้าเหล่านี้ในบางกรณีมีรายได้ต่ำกว่าระดับยังชีพ แต่จำเป็นต้องประกอบอาชีพเนื่องจากเป็นแหล่งรายได้เพียงแหล่งเดียว การมีรายได้ในระดับยังชีพยังเป็นผลจากภาวะการเจ็บป่วยในครอบครัว และการใช้เงินเพื่อซื้อสิ่งของอำนวยความสะดวกต่างๆ กรณีศึกษายังสะท้อนให้เห็นว่า ผู้มีรายได้เกินกว่าระดับยังชีพนอกจากจะเป็นผู้ที่ปรับตัวอยู่ตลอดเวลาแล้ว ยังเป็นผู้ค้าที่มีพื้นที่ขายที่แน่นอน มีลูกค้าประจำ อันทำให้มีรายได้ต่อวันสูง และ มีความสามารถในการวางแผนการเงิน และ บริหารจัดการเรื่องการเงินในครอบครัว ผู้ค้าที่เป็นผู้ชายมีแนวโน้มที่จะขยายการประกอบอาชีพมากกว่าผู้ค้าที่เป็นสตรี กรณีศึกษาชี้ให้เห็นถึงศักยภาพของผู้ค้าที่จะขยายเป็นวิสาหกิจชุมชนได้ ข้อค้นพบประการสำคัญก็คือ ผู้ค้าให้ความสำคัญต่อการมีเงินออมของตนเอง ผู้ค้าที่มีเงินออมและคิดขยายการค้าล้วนแต่ให้ความสำคัญต่อการลงทุนด้วยเงินออมของตนเอง อันสอดคล้องกับแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง และยังคงสอดคล้องกับการบริหารการเงินของธุรกิจที่มีอายุยืนยาวมากกว่าหนึ่งร้อยปีหลายแห่งทั่วโลก

กรณีศึกษาของผู้ค้าที่ต้องเลิกประกอบอาชีพสะท้อนถึงการไม่สามารถปรับตัวให้ทันกับการแข่งขัน และการตกเป็นเหยื่อของอุปายมุข เช่นการพนัน

ผลการศึกษาข้างต้นชี้ว่า ระดับความสำเร็จของผู้ค้าเป็นผลจากเหตุปัจจัยจำนวนมาก

การเป็นผู้มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพของผู้ค้ามีทั้งที่อธิบายได้ด้วย “วัฒนธรรมแห่งความยากจน” แต่ส่วนใหญ่ไม่ได้เป็นเช่นนั้น เนื่องจากพบว่าผู้ค้าแสดงถึง “ด้านตรงข้าม” กับวัฒนธรรมแห่งความยากจนอย่างชัดเจน ไม่ว่าจะเป็นการดิ้นรนต่อสู้ ไม่สยบต่อความยากจน รวมทั้งการให้ความสำคัญกับการวางแผนเพื่ออนาคต โดยเฉพาะอนาคตของบุตรหลาน

ผลการศึกษาชี้ว่าการไม่ประสงค์ขยายอาชีพมีคำอธิบายหลายประการ นับตั้งแต่การประสงค์ที่จะกลับไปอยู่ภูมิลำเนาเดิม ความสูงอายุ และความขัดแย้งในบทบาททางเพศในกรณีของผู้ค้าที่เป็นสตรี ซึ่งประการหลังนี้สอดคล้องกับผลการศึกษาในอดีต

ผู้ค้าที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพมีเพียงรายเดียวที่มีทิศทางที่ชัดเจน ผู้ค้าสตรีที่ประสงค์ขยายการประกอบอาชีพอยู่ในระหว่างรอให้มีการพร้อมด้านครอบครัว ผู้ค้าไม่ประสงค์ขยายอาชีพในขณะที่บุตรยังเล็ก อันสอดคล้องกับข้อเสนอของไอริน ทิงเคอร์ ที่พบว่า การไม่ขยายการประกอบอาชีพของผู้ค้าหญิงเป็นผลจากการให้ความสำคัญต่อครอบครัวมากกว่า

คำถามประการที่สี่ มาตรการการสนับสนุนการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครควรจะเป็นเช่นไร?

ข้อค้นพบเกี่ยวกับผู้ค้าอาหารข้างต้นยืนยันว่า มาตรการการสนับสนุนการประกอบอาชีพของผู้ประกอบอาชีพค้าอาหารข้างทางควรที่จะตระหนักถึงบริบททั้งในเชิงโครงสร้าง และเงื่อนไขในระดับบุคคล ความหลากหลายในด้านต่างๆ นับตั้งแต่ ประเภทของผู้ค้า (หาบเร่ หรือ แผงลอย) ระดับความสำเร็จตามฐานะทางเศรษฐกิจ (ระดับยังชีพ มีเงินออม และประสงค์ขยายการประกอบอาชีพ) ประเภทอาหาร (อาหารสด อาหารปรุง อาหารปรุงสำเร็จ และ อาหารสำเร็จรูป อันสะท้อนถึงการเป็นผู้ผลิตขนาดเล็ก และ ผู้ขายขนาดเล็ก) และที่สำคัญคือการตระหนักถึงความจำเป็นในการสร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจระดับรากหญ้า การตระหนักถึงการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยอาหารในฐานะที่เป็นปฏิกิริยาได้ตอบกับกระแสโลกาภิวัตน์ภายใต้บริบทของท้องถิ่น อาจเรียกได้ว่าเป็นปรากฏการณ์ Glocalization

ภายใต้บริบทข้างต้น ผู้ศึกษามีข้อเสนอแนะดังต่อไปนี้

1. ในบริบทเชิงโครงสร้าง การคงอยู่และขยายตัวของการค้าอาหารข้างทาง เป็นทั้งปฏิกิริยาที่สนองตอบ ต่อต้าน แนวทางการพัฒนาแนวนโยบายของรัฐ และเป็นทั้งปฏิกิริยาตอบโต้กับกระแสโลกาภิวัตน์ ซึ่งจำกัดโอกาสในการจ้างงาน โครงการธนาคารประชาชน ซึ่งให้ความสำคัญต่อการสนับสนุนทุนในการประกอบอาชีพนับว่าเป็นจุดเริ่มต้นที่สำคัญในการให้ความสำคัญต่อการประกอบอาชีพของผู้ค้าที่เป็นผู้ค้าในระดับรากหญ้า แต่ข้อค้นพบจากการศึกษาครั้ง

นี้ ยืนยันว่า แม้ว่าทุนในการประกอบอาชีพจะมีความสำคัญ โดยเฉพาะต่อผู้ค้าที่มีระดับรายได้ยังชีพ แต่ทุนไม่ใช่ปัจจัยที่มีความสำคัญที่สุดประการเดียว ในการประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ เงื่อนไขด้านอื่นมีความสำคัญเช่นกัน เช่น ที่อยู่อาศัย อันเป็นแหล่งผลิต พื้นที่ประกอบการอาชีพ มุมมองของรัฐในระดับท้องถิ่นต่อการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารควรที่จะเปลี่ยนจากการเห็นว่า การปรากฏตัวของอาหารข้างทางขัดต่อกระบวนการทัศนความสวยงามและความเป็นระเบียบของบ้านเมือง มาสู่การเล็งเห็นว่าการค้าหาบเร่แผงลอยอาหารข้างทางเป็น “อุปมภ์เพาะผู้ประกอบการ” ที่มีความสำคัญ และเป็นอาชีพที่สร้างทุนทางวัฒนธรรม และที่สำคัญมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการสร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจในระดับรากหญ้า และจะมีบทบาทสำคัญต่อการขยายแนวความคิดเศรษฐกิจแบบพอเพียง การค้าหาบเร่แผงลอยอาหารยังสอดคล้องกับแนวความคิดส่งเสริมความหลากหลายในกิจกรรมสร้างรายได้ของครอบครัว ซึ่งมีความสำคัญมากขึ้นในเศรษฐกิจยุคโลกาภิวัตน์

2. ความจำกัดในโอกาสในการประกอบอาชีพสะท้อนถึงแนวโน้มการแข่งขันระหว่างผู้ค้าที่น่าจะทวีความรุนแรงขึ้น ผู้ที่จะเข้าสู่การค้าข้างทางไม่ได้จำกัดเฉพาะผู้มีรายได้น้อย ด้อยโอกาสอีกต่อไป แต่จะเป็นผู้ค้าที่มีทุนในการประกอบอาชีพสูงขึ้น ดังกรณีนายศิริวัฒน์ วรเวทย์ วุฒิคุณ ผู้ประกอบอาชีพด้านอสังหาริมทรัพย์ ที่ปรับเปลี่ยนเส้นทางอาชีพมาสู่การเป็นผู้ค้าอาหารข้างทาง ประเด็นที่มีความสำคัญก็คือ จะสนับสนุนให้ผู้มีรายได้น้อยดำรงการประกอบอาชีพในสภาพการแข่งขันที่เข้มข้นนี้อย่างไร กรณีผู้ค้าระดับรายได้ยังชีพในทั้ง 2 เขตสะท้อนว่า ลำพังทุนสนับสนุนการประกอบอาชีพย่อมไม่เพียงพอ แต่ต้องเป็นการให้การสนับสนุนในเชิงบูรณาการที่มุ่งทั้งการให้การศึกษา การให้ความรู้เกี่ยวกับการประกอบอาชีพ ซึ่งครอบคลุมการวางแผนการเงิน การวางแผนการค้า การคำนวณต้นทุนกำไร และการดำเนินชีวิต ซึ่งในหลายกรณีน่าจะเกิดจากการเรียนรู้ร่วมกันกับผู้ประกอบการประสบความสำเร็จในระดับที่สูงกว่า เนื่องจากหน่วยงานของรัฐเองก็ไม่ได้มีประสบการณ์เพียงพอที่จะให้ความรู้ในบางเรื่องได้ การเรียนรู้จากประสบการณ์จริงมีความสำคัญ นอกจากนั้นรัฐพึงให้ความสำคัญต่อการรักษาปัจจัยที่เอื้ออำนวยต่อการประกอบอาชีพ เช่น ทำเลที่อยู่อาศัย และทำเลการค้าที่ใกล้ที่ชุมชน และลดปัจจัยถ่วงที่ทำให้ผู้ค้าไม่ประสบความสำเร็จในอาชีพ เช่น ภาษีและพฤติกรรม “บริโภคนิยม”

3. ผู้ค้าที่มีระดับรายได้สูงกว่าระดับยังชีพและประสงค์ที่จะขยายการค้า ควรได้รับการสนับสนุนและส่งเสริมจากรัฐ ผู้ค้ากลุ่มนี้ไม่ใช่ “ผู้ประกอบการหน้าใหม่” ซึ่งไม่มีประสบการณ์ในการประกอบ “ธุรกิจ” ในทางตรงกันข้าม ผู้ค้ากลุ่มนี้ได้ผ่านสนามแห่งการ “ทดลองงาน” และได้แสดงศักยภาพให้เป็นที่ประจักษ์ ทั้งนี้สิ่งที่รัฐพึงจะกระทำคงไม่ใช่การให้ความรู้เนื่องจากหน่วย



งานของรัฐไม่ได้มีประสบการณ์ตรง แต่เป็นการ “ให้โอกาส” ด้วยการให้ “พื้นที่” ในการประกอบอาชีพที่อยู่ใกล้ชุมชน และเส้นทางสัญจร และ “การรับฟัง” เพื่อทราบถึงความต้องการที่แท้จริงของผู้ประกอบอาชีพ รวมทั้งให้การสนับสนุนในด้านที่กระทำได้ เช่น การเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชนเพื่อการเรียนรู้ร่วมกันระหว่างผู้ค้า การให้แนะนำด้านสุขภาพ และ สุขาภิบาลอาหาร ซึ่งเป็นประเด็นที่ผู้ค้าให้ความสำคัญและมีผลกระทบโดยตรงต่อผู้บริโภค

4. ประเด็น “พื้นที่” ในการประกอบอาชีพของผู้ค้าอาหารข้างทาง เป็นประเด็นที่ได้รับการถกเถียงกันมาโดยต่อเนื่อง เนื่องจากเกี่ยวข้องกับความเป็นระเบียบเรียบร้อยของเมือง และการสัญจรของประชาชน ผู้ศึกษามีความเห็นว่ประเด็นที่ควรได้รับการพิจารณาควบคู่ไปกับประเด็นนี้คือการสนับสนุนให้มีควบคุมกันเองระหว่างผู้ค้าในพื้นที่เดียวกัน การตระหนักถึงผลประโยชน์ร่วมกันจะทำให้ผู้ค้าตระหนักถึงความสำคัญของการดูแลเรื่องความสะอาดและความเป็นระเบียบของพื้นที่การค้า

ภาคผนวก

## ภาคผนวกที่ 1

กรณีศึกษาผู้ค้าอาหารข้างทาง 20 คน : เส้นทางอาชีพและความสำเร็จ

กรณีศึกษาผู้ค้ามีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ

เขตคลองเตย

กรณีศึกษาที่ 1 : ผู้ค้าแผงลอย

อาหาร : ก๋วยเตี๋ยว

ป้าสาวอายุ 53 ปี เป็นชาวนนทบุรี สำเร็จการศึกษาชั้น ประถมปีที่ 4 ป้าขายก๋วยเตี๋ยวและข้าวเหนียวปิ้ง ส่วนลูกอายุ 56 ปี มีบุตรด้วยกัน 5 คน คนโตเสียชีวิตแล้ว บุตรคนรองประกอบอาชีพ กระเป๋ารถเมล์องค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพ (ขสมก.) อาศัยอยู่บ้านใกล้กัน ช่วยนำข้าวเหนียวปิ้งไปขายที่อุดร วันละ 50 ห่อ คนที่สามติดยาเสพติดและทิ้งลูกไว้ให้ป้าดูแล ลูกเรียนอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 4 บุตรคนที่สี่หายสาบสูญไปเนื่องจากติดยาเสพติด มีบุตรสาว 1 คน ซึ่งป้าอุปการะตั้งแต่อายุได้ 3 ขวบ ปัจจุบันศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 โรงเรียนศุภยารวมน้ำใจ หลานคนนี้ได้รับทุนการศึกษา บุตรคนที่ห้าประกอบอาชีพกระเป๋ารถเมล์ ขสมก. อายุ 26 ปี มีบุตรสาว 1 คน อายุ 5 ปี กำลังศึกษาชั้นอนุบาล ได้รับทุนการศึกษาเช่นกัน แต่ต้องเสียค่าใช้จ่ายไปโรงเรียนวันละ 20 บาท บุตรทุกคนของป้าจบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4

สมาชิกในบ้านของป้ามี 5 คน หลาน 3 คน ป้าและสามี ภาระรับผิดชอบสำคัญของป้าคือหลานสองคน ซึ่งไม่มีพ่อแม่ ค่าใช้ในการกินอยู่แต่ละวันรวมถึงค่าลงทุนในการขายก๋วยเตี๋ยวและข้าวเหนียวปิ้ง ค่าใช้จ่ายค่าน้ำค่าไฟเดือนละ 600 บาทนั้น บุตรชายของป้าเป็นผู้รับภาระ

เดิมป้ามีอาชีพทำนา แต่ไม่มีที่นาเป็นของตนเอง เมื่อค่าเช่าที่ทำนาแพงมากขึ้น ประกอบกับทำนาได้รายได้เพียงปีละครั้ง แต่มีค่าใช้จ่ายทุกวัน ป้าจึงตัดสินใจเข้ามาหางานทำในกรุงเทพฯ เพราะคิดว่าโอกาสหางานทำมีมากกว่า ป้าเข้ามาในกรุงเทพฯ ในปี พ.ศ. 2518 ขณะนั้นมีอายุได้ 25 ปี

ปี พ.ศ.2518 ป้าเข้ามาจับจองพื้นที่บริเวณที่บุกรุกของกรมศุลกากร จากการชักชวนของแม่สามีที่เคยมาอยู่ก่อน ช่วงแรกที่เข้ามาการทำเรือพยายามไถ่เรือแต่ไม่สำเร็จ ต่อมาเมื่อการทำเรืออินทรมลสิทธิ์ให้กรมศุลกากรเป็นผู้ดูแล กรมศุลกากรให้สิทธิในการอยู่อาศัยและ

สามารถต่อเติมที่อยู่อาศัยได้ภายใต้กฎระเบียบ งานแรกที่ป่าทำคืองานแบกข้าวสาร ที่ทำเรือคลองเตย ได้ค่าจ้างวันละ 70 บาท ข้าวสารที่แบกมีน้ำหนักกระสอบละ 100 กิโลกรัม

ต่อมาป่าได้งานจัดของทะเลแห่เย็นใต้ท้องเรือขนส่ง แต่ก็ยังแบกข้าวสารด้วย ป่าทำงานนี้อยู่ประมาณ 10 ปี **ระหว่างนี้ป่าทำขนมกล้วยขายด้วยเพราะรายได้จากการแบกของที่ทำเรือไม่เพียงพอ** ป่าจึงทำขนมส่งขายห่อละ 80 สตางค์ และ 1 บาท ขายมาตลอดช่วงที่ไม่มียาน ป่าจะขายข้าวแกงในบริเวณท่าเรือ ข้าวแกงจานละ 2 บาท แต่ป่าต้องเสียค่าปรับวันละ 50 บาท ขายอยู่ได้ 1 เดือน เห็นว่ารายได้ไม่คุ้มค่าปรับ จึงเลิกขาย แต่ยังคงขายขนมกล้วยและข้าวเหนียวปิ้งทั้งโดยการส่งขายและขายเอง ระหว่างนั้นได้ทดลองขายอาหารหลายชนิดทั้งผลไม้ ลูกชิ้นปิ้งแต่ขายไม่ค่อยได้ ไม่มีคนซื้อ เมื่อขาดทุนต่อเนื่องจึงเลิกขายไปในที่สุด

ปี พ.ศ.2528 ป่าตัดสินใจเลิกทำงานท่าเรือ หันมาประกอบอาชีพขายขนมคือ กล้วยปิ้ง และข้าวเหนียวปิ้ง เพียงอาชีพเดียว เพราะเหนื่อยมาก ส่วนลุงซึ่งรับจ้างในท่าเรือมาประมาณ 10 ปีก็เปลี่ยนมาขายสลากกินแบ่งของรัฐบาล โดยขายอยู่เกือบ 20 ปี เพิ่งจะเลิกขายเมื่อต้นปี พ.ศ. 2546 เนื่องจากการเดินมากทำให้ป่วยเป็นโรคไขข้ออักเสบ แต่ค่าใช้จ่ายในการรักษาพยาบาลของลุงเบิกได้จากรัฐ เนื่องจากบุตรสาวทำงานองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพฯ ปัจจุบันลุงช่วยป่าทำขนมอยู่ที่บ้าน

เดิมป่าขายข้าวเหนียวอยู่บริเวณตลาดท่าเรือ **แต่ถูกไล่ไม่ให้ขาย** จึงต้องเปลี่ยนมาขายที่ตลาดคลองเตยเพราะเป็นแหล่งชุมชนใหญ่ แต่หลังปี 2540 **คนขายมีมากขึ้น ป่าขายได้ไม่ดีเหมือนเดิม** จึงเปลี่ยนมาขายหน้ากรมศุลกากร อันเป็นจุดที่ไม่มีคนขาย ป่าจึงไม่มีคู่แข่ง แต่ผู้ซื้อก็น้อยลงมาก **โชคดีที่มีลูกค้าประจำ** ป่าออกขายตั้งแต่ 6.00 น. จนถึงประมาณ 15.00 ช่วงที่ขายดีที่สุดคือประมาณ 11.00 ถึง 13.00 น. ขายจันทร์ถึงศุกร์ เพราะเสาร์อาทิตย์หน่วยงานราชการปิด ป่าเสียค่าเช่าที่ให้กับเจ้าหน้าที่เทศกิจ เดือนละ 200 บาท กำไรจากการขายในแต่ละวันประมาณ 200 ถึง 300 บาท ข้าวเหนียวปิ้งกำไรวันละ 70 ถึง 80 บาท ส่วนกล้วยปิ้งกำไรวันละร้อยกว่าบาท

ป่าลงทุนวันละประมาณ 600-700 บาท กล้วยหวีละ 20 บาท ใบตองกิโลกรัมละ 10 บาท ข้าวเหนียวกิโลกรัมละ 20 บาท เผือกกิโลกรัมละ 25 บาท โดยจะซื้อของระหว่างเวลา 17.00 ถึง 18.00 จากร้านประจำในตลาดคลองเตย ป่าขายกล้วยในราคา 4 ใบ 10 บาท ส่วนข้าวเหนียวห่อละ 5 บาท มีรายได้ประมาณวันละ 1,000-1,100 บาท ลูกค้าประจำของป่าส่วนใหญ่คือเจ้าหน้าที่กรมศุลกากร และการทำเรือแห่งประเทศไทย ลูกค้าที่เป็นคนในชุมชนคลองเตยก็มีบ้าง

ในปี พ.ศ.2543 ป้ากลับมาทำรับจ้างที่ทำเรืออีกครั้งเพราะรายได้ไม่พอและต้องทำขนมน้อยลง เพราะทำไม่ไหวไม่มีคนช่วย ป้าต้องตื่นตั้งแต่ 01.00 น. เพื่อมาห่อข้าวเหนียวเตรียมบึงตอน 04.00 น. แต่ป้ารับจ้างที่ทำเรืออยู่ไม่ถึงปีก็ต้องลาออกเพราะเริ่มป่วยเป็นโรคเบาหวาน ยกของหนักไม่ค่อยไหว รู้สึกเหนื่อยมาก **จึงกลับมาขายกล้วยปิ้ง ข้าวเหนียวปิ้งอีกครั้ง** ช่วงนี้หลานเริ่มโตแล้ว พอมาช่วยได้ และการขายข้าวเหนียวปิ้งเป็นอาชีพที่ป้าถนัดจึงสามารถทำได้ดี เหตุที่มาขายกล้วยปิ้งและข้าวเหนียวปิ้ง เพราะ**ลงทุนน้อย ทำง่ายไม่ยาก** ไม่จำเป็นต้องเรียนหรือมีคนสอน **ทดลองทำเองมาเรื่อยๆ ปรับปรุงรสชาติมาตลอด** ป้าบอกว่าช่วงนี้เศรษฐกิจไม่ดี ลูกค้าประจำซื้อน้อยลง ของก็แพงขึ้นทำให้ต้นทุนสูง มาตรการปราบยาเสพติดของรัฐบาลมีส่วนทำให้เงินหมุนเวียนในชุมชนน้อยลง คนไม่ค่อยมีกำลังซื้อ สมัยก่อนบางครั้งคนซื้อฝากกัน ครั้งละหลายๆ ห่อ ป้าบอกว่า “คนขายของบนกันทั้งนั้น”

ป้ารักษาโรคเบาหวานที่โรงพยาบาลจุฬาลงกรณ์ ต้องพบแพทย์ 2 เดือนต่อ 1 ครั้ง แต่เบิกค่ารักษาพยาบาลจากองค์การขนส่งมวลชนกรุงเทพได้ จึงบรรเทาปัญหาเรื่องค่าใช้จ่ายไปได้บ้าง

ป้าสว้างเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ของชุมชน ออมเดือนละ 100 บาท หากกู้จะเสียดอกเบี้ยร้อยละ 2 บาท ป้าฝากเงินไว้เป็นทุนการศึกษาในอนาคตสำหรับหลานและสำหรับคืนให้กับลูกสาวที่กู้เงินให้ป้ามาลงทุน เดิมป้าเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์มีเงินเก็บประมาณ 10,000 บาท แต่ถูกโกงเนื่องจากผู้ที่จัดการเรื่องเงินของกลุ่มออมทรัพย์ติดการพนันและยาเสพติดหนีออกจากชุมชนไปอยู่ที่อื่น ไม่สามารถตามตัวกลับมาได้ สมาชิกถูกโกงเงินไปหลายคนและขาดความเชื่อมั่นในกลุ่มออมทรัพย์ตั้งแต่นั้นมา

ป้าบอกว่า**ถ้ามีเงินทุน อยากเปลี่ยนอาชีพ** เพราะอาชีพขายกล้วยและข้าวเหนียวปิ้งเหนื่อยมาก ต้องอดนอน แต่ยังไม่รู้จะทำอะไร ช่วงนี้คงต้องขายไปอย่างนี้ก่อน เพราะยังต้องใช้หนี้ที่กู้มาลงทุน ป้าบอกว่า ถึงจะเหนื่อยมากก็สบายใจ เพราะประกอบอาชีพสุจริต ไม่ทำให้คนอื่นต้องเดือดร้อน

ป้ามองว่าตนเองเป็นคนค้าขายแบบหาเช้ากินค่ำ ไม่ได้ประสบความสำเร็จอะไรมาก แต่หากมองย้อนกลับไป นับว่า**รายได้ดีกว่าตอนรับจ้างแบกของ งานก็ไม่หนักเท่า** ตอนนี้อย่างไรก็ตามลูกจะโตหมดแล้ว แต่ป้ายังต้องเลี้ยงหลานอยู่ หลานกำลังโต นอกจากที่ฝากกลุ่มออมทรัพย์ไว้ ป้าไม่มีเงินเก็บที่ไหนอีก ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จนั้น ป้าบอกว่า ต้องมีความมั่นใจ ต้องเชื่อมั่นว่าตนเองต้องขายได้ เมื่อทำอาหารมาแล้ว ต้องเชื่อมั่นในฝีมือ รสชาติ ความอดทนก็สำคัญมากเช่นกัน “เป็นคนจนต้องอดทนอย่างเดียว ป้าทำมาแล้วทุกอย่าง เพื่อหาเงินมาเลี้ยง

ครอบครัวทั้งรับจ้างแบกหาม ขายอาหาร ทดลองขายทุกอย่าง” ความสะอาดก็สำคัญ “เรายังอยากกินของสะอาด คนอื่นก็ต้องคิดเหมือนกันใบตองต้องเช็ดให้สะอาด เสื้อผ้าต้องสะอาดด้วย”

กรณีศึกษาที่ 2 : ผู้ค้าหาบเร่

อาหาร : ไข่ปิ้ง

ป้าดาว อายุ 55 ปี เป็นชาวจังหวัดชัยภูมิ จบการศึกษาชั้นประถมปีที่ 4 มีพี่น้อง 10 คน เสียชีวิต 3 คน ป้าไม่ได้ติดต่อกับพี่น้องแล้ว สามีของป้าเป็นข้าราชการบำนาญ สำนักงานตำรวจแห่งชาติ มีบุตรด้วยกัน 2 คน บุตรคนโตอายุ 22 ปี สำเร็จการศึกษาจากมหาวิทยาลัยรามคำแหง ขายเสื้อผ้าอยู่ที่ประตูน้ำ คนที่สองอายุ 18 ปี แต่งงานมีครอบครัว ไม่ได้ประกอบอาชีพ พ่อแม่ยังต้องอุปการะ

บ้านเช่าของป้าอยู่ที่ชุมชน.... ใต้ทางด่วน เสียค่าเช่าเดือนละ 1,500 บาท รวมค่าน้ำ ค่าไฟ บ้านเดิมของป้าอยู่ที่บางพลัด แต่เมื่อสามีย้ายมาอยู่ที่คลองเตยจึงย้ายตามมาอยู่ด้วยและมาเช่าบ้านที่คลองเตยตั้งแต่ปี พ.ศ. 2519 บ้านเก่าปัจจุบันให้ลูกชายอยู่ ป้าเร่ขายบริเวณรอบตลาดคลองเตย ชุมชน 70 ไร่ และชุมชนใกล้เคียง ชีวิตของป้าในกรุงเทพมหานครย้อนหลังไปได้ถึงปี พ.ศ. 2516

พ.ศ. 2516 ป้าดาวย้ายเข้ามาอยู่ในกรุงเทพมหานคร เนื่องจากฐานะทางบ้านยากจน ประกอบกับป้าเป็นลูกคนโต ต้องหาเลี้ยงน้องอีก 6 คน ทำงานที่บ้านก็รายได้ไม่พอ ป้าเริ่มต้นจากงานรับจ้างทั่วไปในงานก่อสร้าง ได้ค่าจ้างวันละ 50 บาท ทำอยู่ได้ประมาณ 3 ปี

พ.ศ. 2519 เปลี่ยนอาชีพมาเดินขายน้ำรอบๆสนามหลวง ขายได้ประมาณ 3 เดือน แต่รายได้ไม่พอเพราะต้องเสียค่าเช่าบ้านและค่าใช้จ่ายอื่นๆ จึงเปลี่ยนมาหาบขนมจีนขายในช่วงที่ยังเป็นตลาดนัด ขายได้ประมาณ 5 ปี จึงพบรักและแต่งงานกับลุงซึ่งเป็นตำรวจประจำสน.คลองเตย ป้าจึงย้ายไปอยู่กับสามีที่คลองเตย แต่ก็ยังคงหาบขนมจีนขายอย่างต่อเนื่อง **เพราะมีความสามารถในการทำอยู่แล้ว** เครื่องและส่วนประกอบที่ใช้ไม่ยุ่งยากนัก แต่เปลี่ยนจากหาบมาเป็นรถเข็น เพราะหาบไม่ไหว แต่รถเข็นทำให้เข็นขึ้นลงลำบากเวลาเคลื่อนย้ายระหว่างฟุตบาทกับถนน เพราะป้าไม่ได้มีที่ขายประจำ การขายมีข้อจำกัดเรื่องเวลา กรุงเทพมหานครจำกัดให้ขายถึงประมาณเที่ยงคืนเท่านั้น

พ.ศ. 2532 ป้าเปลี่ยนมาขายไข่ปิ้ง โดย “หาบไปเรื่อยๆ” รอบตลาดคลองเตยและชุมชนคลองเตย ลงทุนเพียงหาบราคาประมาณ 130 บาท และไข่วันละ 130 ฟอง ค่าถ่าน

ไม่ต้องลงทุนค่าอุปกรณ์อื่นๆ ป้าขายมาประมาณ 14 ปี จนกระทั่งปัจจุบัน บริเวณตลาดคลองเตยมีผู้สัญจรตลอดทั้งคืน เพราะเป็นท่าจอดรถประจำทางและมีตลาดขายส่งที่สำคัญ มีผู้มาซื้อของตลอดคืน

พ.ศ. 2543 ป้าเริ่มเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ในชุมชนส่งเดือนละ 100 บาท

ป้าบอกว่าเหตุที่มาขายอาหาร เพราะไม่มีความรู้ ดังที่ป้าบอกว่า “จบ ป.4 เอง” แต่ นอกจากข้อจำกัดด้านความรู้แล้ว ป้ายังพอใจกับการประกอบอาชีพอิสระ “ป้าชอบเป็นอิสระ ไม่ชอบเป็นลูกจ้างใคร เพราะเคยเป็นลูกจ้างมาแล้ว ขอเลือกทำงานอิสระดีกว่า กำหนดเวลาทำงานได้ มีแรงก็ทำ เหนื่อยก็พัก”

ทุนที่นำมาใช้ลงทุนในขนมจีนเป็นทุนเดิมที่สะสมจากรับจ้างและขายน้ำ จึงนำมาซื้ออุปกรณ์รถเข็นขนมจีน จนกระทั่งเปลี่ยนมาเป็นหาบขายไข่ปิ้งในปัจจุบัน ส่วนเหตุที่เปลี่ยนมาขายไข่ปิ้ง ป้าบอกว่า “มีคนแนะนำป้า ว่าให้ลองขายไข่ปิ้งดู ขายดี” เมื่อลองขายดู ก็พบว่าขายดี ดังคำบอกเล่า และข้อสำคัญคือ “ไม่ต้องลงทุนมากและทำก็ไม่ยุ่งยาก รายได้ก็ดี” ป้าบอกว่า ได้กำไรประมาณวันละประมาณ 200-300 บาท ลงทุนประมาณวันละ 200-300 บาท รายได้ค่อนข้างคงที่ การขายไข่ปิ้งรอบตลาดคลองเตย สามารถขายได้ทุกวันตั้งแต่ 18.00 น. ถึง 05.00 น. ช่วงหลัง 06.00 เป็นช่วงพักผ่อนที่บ้านจนถึงประมาณเที่ยงวัน ช่วงบ่ายจะเตรียมของโดยไปซื้อไข่สดที่ตลาดมหานาค ป้าลงทุนซื้อไข่วันละ 130 ฟอง 30 ฟองประมาณ 45 บาท (ขาย 3 ฟอง 10 บาท) ป้ามีลูกค้าทั้งขาประจำและลูกค้าขาจร มีทั้งเพศชายและหญิง ใกล้เคียงกัน

ป้าไม่มีบทบาทในการทำกิจกรรมร่วมในชุมชนมากนัก แต่ถ้ามีงานทำบุญ ป้าจะไปช่วยทำอาหาร แต่ไม่ได้เข้าไปเป็นกรรมการกลุ่ม ป้าเป็นผู้หารายได้เลี้ยงสามี เนื่องจากสามีอายุมากกว่า 60 ปีแล้ว สายตาไม่ดี ป้าจึงให้อยู่บ้าน บุตรสาวมาเยี่ยมบ้างบางครั้ง ป้าไม่คิดจะขยายอาชีพ ทุกวันนี้คิดว่าเต็มที่แล้ว ถ้าทำงานไม่ไหวจะกลับไปอยู่บ้านที่ชัยภูมิ แต่ตอนนี้ยังไม่คิดกลับ เพราะรายได้ก็พอเลี้ยงตนเองกับลูกได้ ป้าเรียนจบเพียงประถมศึกษาปีที่ 4 อ่านหนังสือไม่ออก เขียนชื่อตนเองได้เพียงอย่างเดียว สามารถประกอบอาชีพนี้ได้ก็พอใจมากแล้ว กลับไปบ้านก็ไม่มีที่ดินทำนาทำไร่

เมื่อถามถึงตัวบ่งชี้ที่อธิบายระดับความสำเร็จในปัจจุบัน ป้าตอบว่าความสำเร็จในปัจจุบัน เป็นผลจาก

1. มีความมั่นใจในตนเอง ซึ่งบ่่าบอกว่าสำคัญ โดยบ่่าอธิบายว่า “มั่นใจในตนเอง แปลว่าเราต้องเชื่อว่าถ้าคนอื่นทำได้ เราก็ต้องทำได้เหมือนกัน” ความมั่นใจจากการลองผิดลองถูก มาตลอดนั้นช่วยให้การค้าขายประสบความสำเร็จ และเป็นสิ่งที่ช่วยลบภาพในอดีต จากคนต่าง จังหวัดที่ไม่มีความรู้ ไม่รู้จะทำอะไร แต่ก็สามารถต่อสู้มาจนถึงมีวันนี้ได้ สามารถมีชีวิตใน กรุงเทพฯที่มีแต่การแข่งขันตลอดเวลา
2. สุขภาพต้องดี เมื่อได้ขายของ หากวันใดไม่ได้ขาย บ่่าจะรู้สึกไม่ค่อยสบาย บ่่า คิดว่าการหาบไข่บ่่าขายเป็นการออกกำลังกายที่ดี
3. มีทุนของตนเองที่สะสมจากการขายขนมจีน เป็นเงินสะสมจากการประกอบอาชีพ เดิม ไม่ต้องไปกู้ใครมาทำทุน
4. ทำเลค้าขาย คือพื้นที่ตลาดคลองเตย ซึ่งกรุงเทพมหานครอนุญาตให้ขายได้ตลอด ทั้งคืน โดยเฉพาะผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครคนปัจจุบันที่ให้ความสำคัญกับผู้ขายหาบเร่/แผง ลอย เห็นใจคนจน ทำให้บ่่ามีอาชีพ หาเลี้ยงลูกได้ ไม่เป็นภาระ “หลง”
5. ที่อยู่อาศัยที่ใกล้แหล่งการค้า คือบริเวณตลาดคลองเตย บ่่าขายไข่บ่่าได้เพราะตรงกับความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้น้อยที่อาศัยอยู่รอบๆตลาดคลองเตย
6. บ่่าบอกว่า ถ้าจะให้ดี ควรขายของไม่ซ้ำคนอื่น หากเป็นกลางวันบ่่าคงขายไข่บ่่าไม่ได้ เพราะ “คนขายเยอะแล้ว”

ทักษะต่ออาชีพหาบเร่แผงลอย

บ่่าบอกว่า หาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพที่ช่วยกลุ่มคนยากจน ผู้มีรายได้น้อย คนซื้อที่ซื้อ ของได้ถูก หาซื้อได้ง่าย ไม่ต้องเข้าห้างแพงๆ คนขายก็มีอาชีพ ที่สำคัญเป็น**อาชีพสุจริต** **ไม่ต้อง** **ขอใครกิน** บ่่าหาเงินได้ด้วยน้ำพักน้ำแรงของตนเอง บ่่าคิดว่า ในอนาคตหาบเร่/แผงลอยต้อง มีเพิ่มขึ้นแน่นอน เพราะเป็นอาชีพที่อิสระ และประชาชนไม่มีหลักประกันความมั่นคงในเรื่อง อาชีพ ทำงานบริษัท โรงงาน กรรมกร ก็อาจตกงานได้ หาบเร่ที่มาขายของล้วนเปลี่ยนจาก อาชีพดังกล่าวข้างต้นและมาขายของเนื่องจากอาชีพเดิมขาดความมั่นคง และได้รายได้ไม่พอกับ ค่าใช้จ่าย ส่วนข้อเสียของอาชีพนี้ก็คือทำเลไม่มั่นคง ต้องเคลื่อนย้ายตลอด หากไม่มีลูกค้า ประจำ รายได้อาจไม่แน่นอน

ความไฝฝืนในชีวิตและอนาคต

บ่่ามีความพอใจในอาชีพที่ทำด้วยความสามารถของตนเอง รายได้พอเหมาะ มีความ สุขที่ได้ทำ แต่อยากให้ลูกประสบความสำเร็จ มีอาชีพมีงานดีๆทำ ไม่ต้องการให้ลูกมาหาบเร่ของ



ขาย เพราะเป็นอาชีพที่ขาดไม่แน่นอน อยากให้ลูกได้ทำงานราชการ เพราะมีความมั่นคง ส่วน  
ป้าไม่คิดขยายกิจการให้ใหญ่ขึ้น เพราะไม่มีคนทำ ป้าอายุมากแล้ว

กรณีศึกษาที่ 3 : ผู้ค้าหาบเร่

อาหาร : น้ำพริก และ อาหารปรุงสำเร็จ

ป้ากิ่ง เป็นชาวจังหวัดนครราชสีมา ปัจจุบันอายุ 56 ปี สามีอายุ 70 ปี ป้ามีบุตร 3  
คน

คนโตอายุ 40 ปี แต่งงานแล้วย้ายไปอยู่ต่างจังหวัด ส่งเงินให้ป้าเดือนละ 1,000  
บาท คนรองอายุ 36 ปี อยู่ที่จังหวัดนครปฐมกับสามี คนสุดท้องอายุ 24 ปี เรียนจบชั้น มัธยม  
ศึกษาปีที่ 1 แล้วแต่งงานมีลูก 3 คน คนโตอายุ 9 ปี คนรองอายุ 5 ปี คนสุดท้องอายุ 3 ปี  
ครอบครัวนี้อาศัยอยู่กับป้า เดิมไม่ได้ช่วยป้าทำงาน แต่ปัจจุบันขายขนมปังอบ และวันหลุดมา  
ได้ประมาณ 3 เดือน ส่วนลูกเขยของป้าไม่ได้ประกอบอาชีพ

ป้าอาศัยอยู่ที่ชุมชน..... มาประมาณ 18 ปี บ้านของป้ามีสมาชิก 7 คน คือสามีซึ่ง  
ประกอบอาชีพขับรถแท็กซี่ ลูกสาวคนเล็ก ลูกเขย และหลานอีก 3 คน บ้านมีขนาด 2\*4  
ตารางเมตร เป็นบ้านของป้าตั้งอยู่ในที่บุกรุกของกรมศุลกากร ไม่ต้องเสียค่าเช่า แต่เสียค่าภาษี  
เดือนละ 10 บาท

ชีวิตของป้าในกรุงเทพมหานครเริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2528

ก่อน พ.ศ. 2528 ป้าทำงานรับจ้างในร้านอาหารที่จังหวัดนครราชสีมา ได้ค่าจ้าง  
เดือนละ 100 บาท ช่วงนั้นแต่งงานแล้ว แต่สามีเป็นคนไม่รับผิดชอบ ป้าจึงตัดสินใจหนีสามี  
เข้ามาหางานทำในกรุงเทพมหานคร ประกอบกับพ่อแม่ก็เสียชีวิต พี่สาวชายที่นาหมด **ป้าไม่มีที่  
ดินทำกินเป็นของตนเอง จึงตัดสินใจย้ายเข้ามาประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานคร**

พ.ศ. 2528 ป้าเข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานครเมื่ออายุ 38 ปี แต่งงานใหม่ ช่วง  
แรกที่เข้ามาป้าพักอยู่กับน้ำสาวใกล้โรงพยาบาลเซ็นหลุยส์ ถนนสารท น้ำยายครอบครัวมาอยู่  
กรุงเทพฯ หลังจากแต่งงานแล้ว ประกอบอาชีพขายอาหาร **น้ำช่วยสอนการประกอบอาหาร** เช่น  
ส้มตำ น้ำพริก แกง และกับข้าวประเภทต่างๆ ทำให้ป้ามีความรู้ในการประกอบอาชีพ น้ำก็ขาย  
อาหารเช่นเดียวกัน ป้าจึงเริ่มขายอาหารบ้าง โดยเริ่มต้นจากการขายส้มตำถุงละ 3-5 บาท  
ขายอยู่ได้ประมาณ 6 ปี ก็ลองเปลี่ยนไปประกอบอาชีพรับจ้าง คิดว่าอาจจะมีรายได้ดีกว่า

พ.ศ. 2534 เปลี่ยนมา**ทำงานรับจ้าง**ในงานก่อสร้างที่คลองตัน ป้าบอกว่า “ทำทุก  
อย่างที่มีคนจ้าง” รายได้พอเลี้ยงตนเองและลูกได้ ทำได้สักประมาณ 6 เดือนก็ต้องลาออก

เพราะต้องดูแลลูก งานรับจ้างต้องเดินทางไกล รายได้แม้จะมากแต่เหนื่อย และไม่มีเวลาพักผ่อน งานก็ไม่แน่นอน ข้อสำคัญเป็นอาชีพที่ป่าไม่ชอบ ไม่เหมือนขายอาหาร ทำให้คิดเปลี่ยนกลับมาขายอาหาร อีกครั้งเพราะเป็นอาชีพที่ถนัด ป่ายังมีลูกค้าประจำ คิดว่าอย่างน้อยก็มีคนซื้อจำนวนหนึ่ง และยังใกล้บ้านด้วย เพราะป่าขายในชุมชนคลองเตย สามารถดูแลลูกได้อย่างใกล้ชิด

พ.ศ. 2534 ถึงปัจจุบัน ป่าเปลี่ยนมาขายอาหารปรุงสำเร็จ เช่น แกงป่าปลา ดุก แกงเปราะ แกงจืด น้ำพริกปลาร้าปลาทุ ในราคาถุงละ 10-15 บาท **อาหารที่ขายในแต่ละวันไม่ซ้ำกันเพราะป่าทำอาหารได้หลายชนิด หากขายของซ้ำซากลูกค้าก็จะเบื่อ** เพราะโดยลูกค้าที่ซื้อจะเป็นลูกค้าขาประจำ ป่าบอกว่า “เรากินอาหารซ้ำๆ เรายังเบื่อ แล้วลูกค้าเขาจะไม่เบื่อได้ไง” จุดที่ป่าหาน้ำพริกและอาหารปรุงสำเร็จขายเป็นประจำ คือ บริเวณลิ้นค 1-3 ในชุมชนคลองเตย รายได้จากการขายอาหารวันละ 600-700 บาท กำไรประมาณ 200-300 บาท ลงทุนประมาณ 400 บาท ป่าซื้อของจากร้านค้าเจ้าประจำที่ตลาดคลองเตย จึงมั่นใจว่าสินค้าสะอาด เพราะป่าคำนึงถึงเรื่องความสะอาดเป็นสำคัญ ป่าขายตั้งแต่วันจันทร์ถึงศุกร์ ขายตั้งแต่ 14.00 ถึง 18.00 น. หยุดวันเสาร์และอาทิตย์ ในวันที่ขายของป่าไปตลาดทุกวันตั้งแต่ 4 นาฬิกา ปรุงอาหารเสร็จประมาณเที่ยง **ป่าสมัครใจใช้หาบไม่ใช้รถเข็นเนื่องจากว่าขี่เกียจ หลบรถ หลบคน** ป่าบอกว่า “ขนาดหาบบางที่ป่ายังต้องลูกหนี”

ป่าเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ ครั้งแรกเก็บสะสมเงินได้จำนวน 3,000 บาทแต่ถูกโกง ปัจจุบันเพิ่งเข้าเป็นสมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์อีกครั้ง โดยออมเดือนละ 100 บาท ป่าจะเก็บเงินไว้เพื่อให้หลานได้เรียนต่อ เพราะในอนาคตหากไม่มีป่าหลานจะลำบาก และจะซ่อมแซมบ้านด้วย หลานได้รับทุนการศึกษาเรียนดีของมูลนิธิดวงประทีป เสียค่าใช้จ่ายเฉพาะค่าอาหารในแต่ละวันเท่านั้น **ป่ารับผิดชอบการเงินของทั้งครอบครัว ทั้งค่าใช้จ่ายในบ้านและค่าใช้จ่ายของหลาน** สามีของป่าติดการพนัน **เงินที่ได้มาจากการขบแท็กทั้งหมดไปในวงไฟ** สามีมีภรรยาหลายคน เมื่อป่าขอเงินเพื่อนำมาใช้จ่ายในครอบครัว ก็ถูกสามีต่อว่าว่าใช้เงินมาก เกือบ 20 ปีแล้วที่ป่าต้องรับผิดชอบดูแลคนในครอบครัวทั้งหมดโดยลำพัง “เหมือนต่างคนต่างอยู่ เขาหาของเขา เขาก็ใช้ของเขา ไม่เคยมาอุดหนุนจนเจ้อป่า แต่ก็ยังดี ไม่มาเอาของป่า” รายได้ส่วนใหญ่ของป่าหมดไปกับค่าใช้จ่ายของหลาน ป่าบอกว่า “ถ้าป่าไม่ดูแล ใครเขาจะมาดูแล”

**ป่าเป็นลูกหนี้แชก** เพราะรายได้จากการขายอาหารของป่าและลูกไม่เพียงพอกับค่าใช้จ่ายในครอบครัว ป่าส่งคืนเงินกู้ทั้งเงินต้นและดอกเบี้ยรายวันวันละ 100 บาท รายรับรายจ่ายของป่าทำให้น่าสนใจว่า ป่าวางแผนการเงินหรือไม่อย่างไร ป่าอธิบายว่า “วางแผนการเงิน

หมายถึงว่า ทำไงให้มีเงินมาหมุนค้าขาย กับใช้จ่ายในบ้าน อย่างของบ้านนี้ หาเข้ากินค่า ....ป่า. ไม่ได้วางหรอกระแฉ่นะ ไม่รู้จะวางยังงัย มันไม่พอใช้ ป้าหาคนเดียว กินตั้งกี่คน รู้แต่ว่า วันๆต้องมีเงินสำหรับซื้อของสด บางวันไม่พอก็ต้องไปหยิบไปยืม.... อย่างนี้เรียกว่าวางแผนไหม?”

ป้าป่วยเป็นโรคเบาหวานมาประมาณ 4-5 ปีแล้วเข้ารับการรักษาพยาบาลที่โรงพยาบาลกล้วยน้ำไท และศูนย์บริการสาธารณสุขหลังแฟลต 14 เพราะใกล้บ้าน ป้ามีบัตรสุขภาพ 30 บาท

ป้าไม่มีปัญหาเกี่ยวกับเจ้าหน้าที่เทศกิจ เนื่องจากป้าไม่ได้ตั้งหาบอยู่กับที่ และป้าเลือกที่จะขายในชุมชนแทนที่จะออกไปขายริมถนน แม้จะรู้ว่าหากขายริมถนนจะมีรายได้มากกว่า แต่ป้าอายุมากแล้วหาบไปไกลๆไม่ไหว ป้าบอกว่าช่วงนี้ขายไม่ดีเหมือนแต่ก่อนและของแพงมากต้องลงทุนสูง ถ้าไม่ได้ลูกค้าประจำคงขายไม่ได้

ป้าบอกว่าปัจจัยสำคัญที่ทำให้ประกอบอาชีพอยู่ได้ก็คือ

1. ความอดทน ต้องพยายามหาเงินมาเลี้ยงลูก และหลาน จึงต้องพยายามทำทุกอย่าง
2. ให้ความสำคัญกับลูกค้าประจำ โดยการขายอาหารที่สะอาด มีคุณภาพ ขายของตามความต้องการของลูกค้า ถ้าลูกค้าต้องการกินอะไร ป้าจะทำให้ได้ เพราะป้ามีความรู้เรื่องอาหาร
3. เน้นความสะอาด ป้าบอกว่า “ใจเขาใจเรา นึกถึงว่าเรายังเลือกของที่สะอาดเลย” ป้ามีร้านค้าประจำที่ตลาดคลองเตยที่เชื่อใจได้ ป้าบอกว่า “ปลาร้าเขาสะอาดนะ ซื้อกันมานาน ”
4. สร้างความเชื่อมั่น มั่นใจให้กับลูกค้าว่าของที่นำมาขายมีคุณภาพดี ลูกค้ามักชมว่าน้ำพริกป้าเก็บไว้ค้างคืนได้โดยไม่เสีย แสดงถึงความใส่ใจด้านความสะอาด รสชาติก็สำคัญ ต้องรู้ว่าลูกค้าชอบรสชาติแบบใด
5. อธิยาศัยดี พูดคุยกับลูกค้าและ พูดจาไพเราะ

กรณีศึกษาที่ 4 : ผู้ค้าแผงลอย

อาหาร : แหนมและไส้กรอกอีสาน

ป้าบุญอายุ 57 ปี เดิมเป็นชาวสมุทรปราการ อาชีพเดิมคือทำนา ปุ่ยาตายายของป้าเป็นชาวนาที่อำเภอบางปิ้ง สมุทรปราการ พ่อแม่ของป้าก็มีอาชีพทำนา แต่ป้าขายพื๋นที่ไ้ได้

เป็นมรดกและอพยพเข้ามาประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานคร ในปี พ.ศ. 2508 ป้าเริ่มงานขายของครั้งแรกที่ห้วยขวางเนื่องจากมีเพื่อนชวนมาอยู่ด้วยกัน ป้าตั้งแผงลอยขาย แดงโม

ลับปะรด มะละกอ

พ.ศ. 2512 ป้าพบรักและแต่งงาน ย้ายตามสามีมาอยู่ที่คลองเตย โดยเช่าบ้านอยู่ บ้านหลังนี้ต่อมาป้าซื้อต่อจากเจ้าของเดิม ส่วนที่ดินเป็นของการท่าเรือแห่งประเทศไทย ป้าบอกว่าตอนนั้นมาแบบ “เสื่อผืนหมอนใบ” มีหม้อข้าว หม้อแกงมา 1 ชุด ทำอาหารขายหน้าบ้าน ปัจจุบันคือชุมชน..... ซ้างมหาวิทยาลัยกรุงเทพ

พ.ศ. 2522 หลังขายอาหารได้ 10 ปี ป้ารวบรวมเงินได้จำนวนหนึ่ง นำมาลงทุนเปิดร้านขายของชำ ป้าบอกว่าตลอดเวลาที่ผ่านมา ป้าทำงานหาเลี้ยงคนเดียว ลูกซึ่งทำงานเป็นแรงงานรับจ้างไม่มีบทบาทมากนัก ป้าบอกว่า “เขาไม่ค่อยได้ช่วยหรือก ช่วยใช้นะไม่ว่า” ส่วนป้าเลี้ยงลูกด้วย ทำงานไปด้วย ช่วงนี้ป้ามีลูก 3 คนแล้ว ต้องใช้เงินมาก ทำอาหารขายหน้าบ้านแม้จะกำไร แต่เหนื่อย เพราะต้องทั้งทำและขาย แทบไม่มีเวลาดูลูก ลูกค้าของป้ามีทั้งนักศึกษามหาวิทยาลัยกรุงเทพและ คนที่ทำงานท่าเรือ แต่ช่วงหลังคนขายอาหารมากขึ้น ป้าจึงคิดเปิดร้านขาย “โชห่วย” หรือร้านขายของชำ และยังขายเนื้อหมู และน้ำแข็งด้วย เพราะกำไรมากกว่า และไม่ต้องเหนื่อยมาก ป้าเล่าว่า “ช่วงนั้นขายดีจริงๆ” ขายทั้งปลีกและส่ง มีเงินเก็บซื้อตู้แช่หมู 1 ตู้ คนแถวนี้ลูกค้าป้าทั้งนั้นแหละ” ป้าค้าขายคนเดียว ส่วนลูกให้ช่วยบ้างแต่ไม่มาก อยากให้เรียนมากกว่า “ป้าอยากให้เป็นเจ้าคนนายคน” ป้าขายหมูและของชำจนเก็บเงินซื้อแหวนเพชรได้ 1 วง และตึกแถว 1 หลัง

พ.ศ. 2535 กิจการค้าเริ่มซบเซา ลูกค้าของป้าบางส่วนย้ายไปอยู่ที่อื่น เนื่องจากมีข่าวว่าการท่าเรือจะเวนคืนที่ดิน และยังมีร้านสะดวกซื้อที่เปิดขาย 24 ชั่วโมงเกิดขึ้นอีก ป้าต้องเริ่มขายของแบบเงินเชื่อ เพื่อรักษาลูกค้าไว้ ส่วนหมูนั้นยังคงขายอยู่ เงินที่เก็บไว้เริ่มร่อยหรอ

พ.ศ. 2539 ร้านคาร์ฟูร์ มาเปิดที่คลองเตย ป้าตัดสินใจเลิกขายทั้งหมูและของชำ ป้าบอกว่า “ป้าขายหมูกิโละ 70 บาท คาร์ฟูร์ (มัน) ขาย 65 บาท แล้วใคร(มัน)จะมาซื้อป้า” ป้าจึงเปลี่ยนมาขายก๋วยเตี๋ยวแทน ไปซื้อผักสดจากตลาดคลองเตยมาขายบ้าง “อาศัยขายกินไปวันๆ คนมาซื้อส่วนใหญ่ก็มาซื้อเสริม เขาไปจ่ายมาจากคาร์ฟูร์แล้ว”

พ.ศ. 2540 ป้าตัดสินใจออกขายไส้กรอกหมู และ แหนม โดยขึ้นรถไปจอดขายที่หน้าประตูทางเข้าการทำเรือแห่งประเทศไทย ป้าให้เหตุผลว่า “ยังมีแรง ก็ทำไป ลูกก็โตหมดแล้วดีกว่าอยู่เฉยๆ ” ป้าบอกว่า “ขายข้างนอกเหนื่อยกว่าเยอะ แต่เห็นเงินเลยนะ” ถ้ายังขายที่ร้าน

“บางที่ต้องขายเงินเชื่อ” ส่วนเหตุที่ขายได้กรอกนั้น ป้าบอกว่า ไม่จุกจิก ได้กรอกเก็บได้นาน เป็นอาทิตย์ก็ไม่เสีย ป้าเก็บได้กรอกไว้ในตู้แช่หมู

ทุกวันป้าเข็นรถออกขายตั้งแต่ 16.00 น. ป้าจะแต่งตัวสวยงาม ประแป้งด้วย ป้าบอกว่า “หนูๆทั้งนั้น ต้องสวยหน่อย” ลูกค้าของป้าเป็นผู้ชายเสียส่วนใหญ่ เป็นเด็กหนุ่มที่มาทำงานในท่าเรือ ช่วงที่มีเรือเข้าจะขายดีมาก เพราะจะมีคนมาทำงานจนถึงดึก เมื่ออยู่กับลูกค้า การใช้คำพูดของป้าจะเป็นอีกแบบหนึ่ง บางครั้งป้าเล่าเรื่องตลกให้ลูกค้าฟังด้วย ป้าบอกว่า “ต้องรู้จักใช้คำพูด” วันไหนขายไม่ค่อยดี ป้าจะมีวิธีพูดให้มีคนซื้อ เช่น “ช่วยซื้อหน่อยนะ เดียวป้าอดตาย” เป็นต้น ป้าบอกว่า “ต้องคุยเล่นกับลูกค้าบ้าง อย่าไปซีเรียส อย่างป้านะ เล่าเรื่องตลกไปเรื่อย ...ฟังไหม.... ลูกค้าป้าส่วนมากเป็นเด็กหนุ่มๆ อายุคร่าวลูกคร่าวหลานทำงานกันดึกๆ ได้คุยกันแก้เหงา” ป้าขายแหม่มและไส้กรอกจนถึง 4 ทุ่มหรือ 22.00 น. ลงทุนวันละประมาณ 400 บาท ขายได้กำไรวันละ 200 ถึง 300 บาท ป้าบอกว่าสองสามปีนี้ขายน้อยลงมาก เพราะคนขายเยอะ “รถเข็นจะชนกันตาย” พื้นที่ที่ป้าตั้งขายเป็นพื้นที่ของการท่าเรือแห่งประเทศไทย ป้าเล่าว่ามีปัญหากับเจ้าหน้าที่ของการท่าเรือบ้างแต่ก็ไม่มาก เนื่องจากป้าขายในช่วงเย็น หากเป็นช่วงเวลาทำงาน จะขายไม่ได้เลยทีเดียว เพราะมีรถเข้าออกตลอดเวลา

แหล่งวัตถุดิบของป้าอยู่ไม่ไกล เป็นโรงงานผลิตแหม่มและไส้กรอก ตั้งอยู่ตรงข้ามกับทางเข้าท่าเรือ ส่วนวัตถุดิบอื่น เช่น ไม้จิ้ม ถุงพลาสติก ป้าซื้อที่ตลาดคลองเตยทุกสัปดาห์ ป้ามองว่าตนเองเป็นคน “หาเช้ากินค่ำ” เพราะรายได้ขณะนี้พอกินพอใช้ไปวันๆ เท่านั้น บุตร 2 คน แรกแต่งงาน และแยกบ้านไปแล้ว ป้าภูมิใจมากที่ลูกชายคนโตสอบเข้าเรียนปริญญาโทที่มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ได้ ส่วนลูกสาวคนเล็กแต่งงานแล้วเลิกกับสามี กลับมาอยู่กับป้า ลูกสาวมีงานทำ มีรายได้ประจำ ป้าช่วยเหลือหลานในระหว่างวัน เมื่อป้าออกไปขายของ ลูกจะเป็นคนดูแลหลานให้แทน

เขตดินแดง

กรณีศึกษาที่ 5 : ผู้ค้าแผงลอย

อาหาร : ส้มตำ ไก่ย่าง

สมใจ อายุ 33 ปี เกิดที่กรุงเทพมหานคร แต่ใช้ชีวิตวัยเด็กและวัยรุ่นที่จังหวัดนครราชสีมา สมใจกลับเข้ามากรุงเทพฯ ในปี พ.ศ. 2531 เมื่ออายุ 19 ปี โดยมารับจ้างตัดผ้าในโรงงานที่สำเหร่ 5 ปี ก่อนจะย้ายมาอยู่กับพ่อแม่ที่ขายส้มตำอยู่ในซอยประชาสงเคราะห์ในปี

พ.ศ. 2536 เนื่องจากโรงงานย้ายไปอยู่ที่ราษฎร์บูรณะ ช่วงนั้นสมใจกำลังตั้งครรภ์ จึงตัดสินใจออกจากงานมาเช่าบ้านอยู่ใกล้ๆแม่ ปัจจุบันบุตรชายอายุ 10 ปี **สามีของสมใจทำงานเป็นลูกจ้างรายเดือนที่โรงพิมพ์ มีรายได้เดือนละ 7 พันบาท**

เมื่อย้ายมาอยู่กับแม่ สมใจทำงานรับจ้างสอยผ้าตามร้าน ได้ค่าจ้างตัวละ 1 บาท ยามว่างเธอช่วยแม่เตรียมของ ปิ้งไก่ ตำส้มตำ จนเมื่อบุตรชายเข้าเรียนชั้นประถมศึกษาปีที่หนึ่ง จึงเลิกรับจ้าง มาขายส้มตำกับแม่อย่างจริงจัง ในช่วงแรกสถานที่ขายคือหน้าบ้านแม่ แต่เมื่อรายได้เริ่มตกลงเนื่องจาก แพลตที่อยู่ข้างๆถูกรื้อ โรงงานที่ตั้งอยู่ตรงข้ามบ้านก็ย้ายไปอยู่ที่รังสิต ทำให้ลูกค้าลดลงมาก แม่และสมใจจึงต้องย้ายมาขายหน้าปากซอยประชาสงเคราะห์.... โดยเสียค่าเช่าที่เป็นรายเดือนให้กับเจ้าของที่ขายอยู่เดิมแต่เลิกประกอบอาชีพไปแล้ว “โรงงานเขาย้ายไป ลูกค้าน้อยลง จะมามัวขายหน้าบ้านไม่ได้แล้ว ต้องออกมาขายปากซอย” เมื่อแรกมาขาย “สมใจ” บอกว่า “มาขายแรกๆหนูอายนะพี่ แต่ก่อนเคยขายอยู่แต่ในบ้าน แต่หลังๆก็ชินไปเอง”

สมใจเล่าถึงสาเหตุที่ตัดสินใจประกอบอาชีพอิสระว่า “เป็นลูกจ้างรายได้แน่นอนก็จริง แต่ต้องถูกเขาบ่นว่า เราไม่ผิดก็มาว่าเรา ทำงานอิสระดีกว่า เป็นนายตัวเอง ภูมิใจกว่า ได้เงินทุกวัน จะหยุดก็ได้ จะขายก็ได้ คนขายของต้องมีความมั่นใจนะ คนเราลงไม่มั่นใจแล้วจะทำอะไรได้ แรกๆมันขายไม่ได้หรอก ไม่มีใครรู้จัก ”

บนตู้กระจกที่ใส่เครื่องปรุงของ “สมใจ” มีเครื่องกลาง ของขลังจำนวนหนึ่งตั้งอยู่ ประกอบด้วย นางกวัก ไซ และปลัดขิก แม่ค้าบอกว่า “บูชา แล้วสบายใจ” เธอเตรียมแพนด้า น้ำแดง 1 ขวดไว้สำหรับบูชาทุกวัน “ไซ ได้มาจากวัดสร้อยทอง” ส่วนปลัดขิก “มาจากโคราช หมายากนะ เขาไม่ค่อยให้กันง่ายๆหรอก มี 2 อย่าง อีกอย่างเขาเรียกนางพญาจิ้งจอก สำหรับเด็กที่เลี้ยงยาก เคยเห็นไหม ลูกหนูเคยแขวน ” แม่ค้ายังเล่าให้ฟังเกี่ยวกับ “เคล็ด” บางอย่างที่เธอบอกว่า “คนค้าขายเขารู้กันทั้งนั้น”

“อย่างเรื่องประเดิมนะ สำคัญมากเลย ถ้าลูกค้าคนแรกไม่ซื้อ มันจะเหมือนกันทั้งวัน (คือขายไม่ดี) ลูกค้าคนแรกเราต้องเอาใจ ถึงขาดทุนก็จะขาย ถ้าลูกค้าคนแรกไม่ซื้อ แม่ค้าจะโกรธมากเลย .....แก้เคล็ดยังไงหรือ ไม่ยาก ค่าไล่หลังไปเลย ค่าเจ็บๆ ..โทษนะพี่ ..ดอกทองสำเพ็ง.. มึงไปไกลๆ (มีอีกหลายคำ) ..... แต่เขาไม่ได้ยินหรอกนะ

“ต้องเจ็บขนาดนี้เลยหรือ”

“แก้เคล็ดไง ....พี่ยาไปทำนะแบบนี้ละ เป็นลูกค้าประเดิม ต้องซื้อเขา.....ยิ่งถ้าคนประเดิมเป็นคนท้อง คนสีตานะ แม่ค้ายังชอบ วันนั้นจะขายดี”

เมื่อเทียบกับการค้าของแม่ การค้าของสมใจอยู่ในขนาดเล็กกว่ามาก เธอเห็นรถมาที่ปากซอยเวลาประมาณ 10 นาฬิกา ต่างจากสมัยแม่ที่เธอบอกว่า สมัยแม่ขาย ขายกัน 4 คน พ่อ แม่ หลาน แล้วยังหนู ขายแต่ส้มตำ ไก่ย่างอย่างเดียว 9 โมงเช้า เปิดบ้านออกมาคนก็มารอซื้อแล้ว พ่อเอาของขึ้นขายได้เลย ครก 2 ใบ บางวันเปิดประตูบ้านมา ลูกค้าคอยอยู่หน้าบ้านแล้ว สมัยก่อนคนในซอยเยอะ บ้านเช่าเยอะเป็นบ้านไม้ 2 แถว ทางซีกโน้นเป็นบ้านเช่าหมด มีโรงงานเย็บผ้าด้วย โรงงานย้ายไปรังสิตหมด เดียวนี้คนย้ายออกเยอะ....ขายแต่ส้มตำไก่ย่างไม่พอกิน ต้องหาหลายๆอย่างมาช่วย ไม่เคยขายน้ำตกก็ต้องขาย ต้มเครื่องในหมูด้วย ....วันๆหนูไม่วางแผนอะไรมาหรอก เคยทำเท่าไรก็เท่านั้น ส่วนมากขายได้ บ่ายหน่อยถ้าไม่หมด ก็เลหลัง”

เธอยังบอกว่า ลูกค้าสมัยนี้ไม่เหมือนสมัยก่อน จู้จู้จุกจิกมากขึ้น แต่เธอบอกว่า “ถึงยังงี้ก็ต้องพูดกับลูกค้าดีๆ ไม่ด่าลูกค้า (หากจำเป็น ด่าตอนที่เขาไปแล้ว เช่นลูกค้าประเดิมที่ไม่ซื้อของ เป็นต้น) เขาถามอะไร ตอบได้ก็ต้องตอบ ยิ้มเข้าไว้”

เมื่อถามว่า ถ้าเจอลูกค้าจู้จี้ทำอย่างไร เธอตอบว่า “โอ้พวกจู้จี้ ี่ง่เง่า ถ้าซื้อเราประจำ แปลว่าเรายอดแล้ว พวกนี้ต้องเอาใจไว้ พูดกับเขาดีๆ ยิ้มเข้าไว้ แล้วค่อยขายแพงทีหลัง เราเป็นแม่ค้า กะได้อยู่แล้ว พวกนี้นะพอเป็นลูกค้าประจำก็จู้จี้หน่อยลงไปเอง แต่ลูกค้าดีๆนะพี่ หนูแถมนิดแถมหน่อย ประจำแหละ ....ลูกค้าหนู ...หนูจำได้หมดแหละคนไหนชอบ ไม่ชอบอะไร... ลูกค้าเขาก็พอใจนะที่เราจำได้”

สมใจสวมผ้ากันเปื้อนทับเสื้อตัวนอก แต่ไม่มีผ้าคลุมผม การสวมผ้ากันเปื้อนทำให้ผู้ค้าได้ประโยชน์ด้วย เนื่องจากช่วยป้องกันเสื้อผ้ามีให้สกปรก ส่วนหมวกนั้น “สมใจ” บอกว่า “มันก็อยากใส่นะพี่ แต่มันร้อน ลมพัดมันก็ปลิว บางคนใส่แบบหมวกอาบนํ้าเลย ไม่ปลิวดี อีกหน่อยหนูก็ว่าจะใส่เหมือนกัน ..... บุคลิกคนขายของนะพี่ ต้องแต่งตัวให้ดี พวกไม่มีบุคลิกเป็นแม่ค้าไม่ได้หรอก เสื้อผ้าถ้าไม่สวย ก็ต้องสะอาดหน่อย ต้องดูดีหน่อย อร่อยไม่อร่อยต้องพิสูจน์ แต่งตัวมอมแมมใคร (มัน) จะเข้ามาซื้อ เขาว่าแม่ค้ายังไม่รู้จักดูแลตัวเอง ”

“ลูกค้าสมัยนี้ บางคนมองเราทุกอย่าง เขาสำรวจว่าเราสะอาดไหม เขามองตามสายตาเรา บางคนนะ ถามว่า เล็บตัดไหม สมัยก่อนตอนแม่ขาย ดูแม่ด้วย.....โกรธหรือเปล่า เหม่อ..ไม่หรอก เพราะเป็นลูกค้า บางคนถามว่า ผ้ากันเปื้อนเปลี่ยนบ้างไหม ซักใหม่ มะนาวมาจากตลาดล่างหรือเปล่า ...ส่วนมากเขาจะเห็นสภาพว่ามาซื้อมาจากตลาด จัбыัดขายเลย ....ลูกค้าพูดให้ฟัง.....หนูบอกลูกค้าเลยว่า ของที่นี้รับรองได้ ..ล้างทุกอย่าง ยกเว้นขนมจีน..ล้างไม่ได้”

สมใจลงทุนวันละประมาณ 700 บาท บางวันอาจถึงหนึ่งพันบาท ขายถึงประมาณ บ่าย 4 โมง หรือ 16.00 น. ช่วงขายดีคือระหว่าง 11.00 น ถึง 14.00 น. ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ รายได้แต่ละวันไม่เท่ากัน แต่โดยภาพรวมเธอบอกว่า “พอกินไปวันๆเท่านั้น”

ข้างๆแผงที่สมใจตั้งขายมีห้องแถวขายอาหารอีสาน และอาหารตามสั่งอยู่ 1 ห้อง ส่วนตรงข้ามเป็นร้านก๋วยเตี๋ยวเนื้อ ร้านอาหารอีสานเพิ่งจะมาเปิดขายหลังสมใจมาตั้งแผงขายได้ไม่นาน เจ้าของเคยเป็นแผงลอยขายอาหารมาก่อน สมใจบอกว่าวันไหนร้านเปิด เธอจะขายของได้น้อย ร้านเปิดไม่แน่นอน แล้วแต่เจ้าของ แต่ช่วงนี้ร้านปิดไปแล้ว เข้าใจว่าเจ้าของหนีหนี้การพนัน เธอจึงขายอาหารได้มากขึ้น

สมใจเป็นสมาชิกเครดิตยูเนียน และเป็นลูกค้าของธนาคารประชาชนด้วย นอกจากเงินออมที่ต้องส่งทุกเดือนๆละ 300 บาท เธอต้องส่งชำระหนี้เงินกู้ให้เครดิตยูเนียนเดือนละ 2,350 บาท เนื่องจากกู้เงินมาซื้อรถมอเตอร์ไซด์ให้น้องชาย ส่วนธนาคารประชาชนต้องผ่อนเดือนละ 1,413 บาท สมใจเล่าว่าเงินงวดแรก 15,000 บาทที่กู้ธนาคารประชาชนมานั้น เธอแบ่งให้แม่และแม่สามีคนละ 5,000 บาทเท่าๆกัน อีก 5,000 บาท เธอเก็บไว้เป็นเงินทุนหมุนเวียนสำหรับการค้า ส่วนสามีมีหน้าที่จ่ายค่าเช่าบ้าน สมใจเล่นหวยทุกงวดๆละ 100 ถึง 200 บาท เธอเพิ่งตัดสินใจซื้อวิดีโอให้ลูกชาย 1 เครื่อง

“สมใจ” เล่าถึงการวางแผนการเงินของเธอว่า “อยากวางแผนเหมือนกันนะ แต่มันทำไม่ได้ ว่ากันว่าต่อวันดีกว่า คิดล่วงหน้าไปแล้วมันปวดหัว เวลาการเงินดี หนูจะวางแผน ว่าเก็บเท่าไร ให้ลูกเท่าไร “ ผู้ค้ารายนี้เล่นหวยงวดละ 100 ถึง 200 บาท โดยเธอบอกว่า “ไม่ได้หวังอะไรหรอก” ค่าใช้จ่ายแต่ละเดือนมีค่าหุ้้น ค่าเงินกู้โครงการธนาคารประชาชน เธอยังส่งแชร์รายวันอีกวันละ 100 บาท และมีหนี้สินจากการผ่อนส่งเครื่องอำนวยความสะดวกบางชิ้น เธอบอกว่า “เมื่อก่อนหนูไม่มีหนี้ แต่ไม่มีอะไรเลย แต่ตอนนี้ที่บ้านมีของทุกอย่าง ที่วี วีดีโอ วีซีดี ..ของใช้ในบ้านหนูมีทุกอย่าง(ย้า) ...วีดีโอ นี่ก็เพิ่งซื้อให้ลูกชาย เครื่องเดียวไม่กี่สตางค์หรอก สุขของลูก มันไปดูบ้านอื่น ถูกเขาว่าเอา เขาให้ลูกหนูนั่งหน้าประตู คนเดินข้ามหัว หนูไม่ชอบ เหมือนเด็กอนาถา ต้องเกาะลูกกรงดู เห็นลูกหนูเป็นอะไร ลูกคนอื่นมาดูบ้านหนู หนูให้เข้าไปในบ้านนะ” นอกจากวิดีโอ แล้ว ผู้ค้ารายนี้พูดถึง เครื่องเล่นเพลงรุ่นใหม่ “มีรุ่นใหม่ออกมา ฟังเพลงหลักร้อยแรงดี เพลงเยอะ” ซึ่งเธอคิดจะซื้อไว้ให้ลูกชายด้วย

ตั้งแต่ขายของมา สมใจไม่เคยเปลี่ยนสินค้า คือขายส้มตำไก่ย่างมาตลอด เนื่องจากบริเวณนั้นไม่มีคนขาย ร้านที่เคยเป็นคู่แข่งกันเลิกขายไปแล้ว แต่ช่วงหลังสมใจเพิ่มน้ำตกหมู



และ ต้มเครื่องในหมูด้วย เนื่องจากขายส้มตำ ไก่ย่าง ‘ ไม่พอ ต้องหาอย่างอื่นมาเสริม ‘ เธอบอกว่า “มันถนัดอย่างนี้ ทำอย่างอื่นไม่เป็น”

สนใจเชื่อว่าแผงส้มตำที่เป็นเจ้าของอยู่นั้นคงจะขายได้ยาก ด้วยเหตุผลที่ว่า “ขายอย่างนี้ ไม่มีใครหรอก มีก็แค่ทุนสำรองไปวันๆ ไม่มีทุนมากกว่านี้ แม่ค้าจะโตได้ต้องมีทุน ดอกเบี้ยต่ำ ”

กรณีศึกษาที่ 6 : ผู้ค้าแผงลอย

อาหาร : ผลไม้พร้อมรับประทาน

พาดิเป็นชาวจังหวัดศรีสะเกษ อายุ 40 ปี สามีเพิ่งเสียชีวิตเมื่อปี พ.ศ. 2545 ด้วยโรคตับ พาดิมีแผงขายผลไม้พร้อมรับประทานและน้ำส้มคั้น ใกล้กับแผงของแม่ค้าขนมไทย และ แม่ค้าส้มตำ แผงของพาดิแตกต่างจากแผงของเพื่อนผู้ค้าตรงที่ว่า เธอไม่มีเครื่องมือมากนัก ด้านหน้าของพื้นที่ขายเป็นที่ตั้งรถเข็นผลไม้ รถผลไม้ดูสะอาด กระจกใส เนื่องจากเธอคอยหมั่นเช็ด ทำความสะอาด ส่วนด้านหลังมีโต๊ะเล็กๆเป็นที่วางที่คั้นน้ำส้ม และตะกร้าส้มที่ล้างแล้ว ทั้งตะกร้าส้มและที่คั้นส้มมีผ้าขาวบางสีขาวสะอาดคลุมอยู่ รวกับจะบอกเป็นนัยว่า “เจ้านี่สะอาด”

พาดิมีบุตรสาว 1 คนอายุ 17 ปี และมีหลานยาย 1 คน ลูกสาวตั้งครรรในวัยเรียน ต้องออกจากโรงเรียน ปัจจุบันทำงานครึ่งเวลาที่ร้านไก่ทอด เค เอฟ ซี (KFC) เธอกำลังเรียนหนังสือระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพภาคสมทบ

พาดิขายของที่นี้มาหลายปี เธอไม่ได้พูดถึงอดีตมากนัก บอกแต่ว่า เคยเป็นลูกจ้างทำงานบ้าน ก่อนที่จะแต่งงาน และออกมาประกอบอาชีพอิสระ เธอบอกว่าก่อนหน้านี้มีเงินเก็บเป็นหมื่น แต่หมดไปกับการรักษาพยาบาลสามี จนกระทั่งสามีเสียชีวิต เธอเล่าว่า เมื่อครั้งสามียังมีชีวิตอยู่ จะไปไหนไกลก็ไม่ได้ ขายได้กำไรวันละสามสี่ร้อย ก็ต้องเอาไปใช้นี่ ตอนนั้นก็ยังทำงานใช้นี่อยู่แต่เกือบหมดแล้ว จึงยังไม่คิดที่จะขายสินค้านี่ เนื่องจากต้องลงทุนใหม่ “อยากจะรอให้หมดฝนก่อน” พาดิบอกว่า เธอลำบากมามาก ลงทุนใหม่แม้จะลำบาก เพราะเท่ากับต้องกลับไปเริ่มต้นอีกครั้ง แต่เธอบอกว่า “ลำบากไม่กลัว กลัวสุขภาพไม่ดีมากกว่า”

“ตอนนี้กำลังดูอยู่ ต้องเก็บเงินก่อน เป็นหนี้มาพอแล้ว หนูไม่อยากเป็นหนี้อีก ขายผลไม้กับขายอาหารอย่างอื่นต่างกัน “ธุรกิจ” มันผิดกัน (เธอย้ำคำว่า “ธุรกิจ”) อาหารต้องมีเคล็ดลับให้อร่อย ผลไม้เป็นของกินเล่น ไม่ใช่อาหาร นี่ยังดี สมัยนี้คนหันมากินผลไม้มากขึ้น เขาระวังสุขภาพ สำคัญที่ต้องซื้อของให้เป็น ให้มีของเสียน้อยที่สุด ต้องดูของให้เป็นด้วย แม่ค้าบางคนดูของไม่เป็น ทุนกินหมด อย่างแคนตาลูปยังงี้ ถ้าไม่แน่ใจหนูไม่เอามา ขายแต่ไม่ดี

กว่า ลูกละ 25 ผ่าได้ 6 ชีก ชัวร์กว่าเยอะ” เธอบอกว่าก่อนจะลงทุนต้องดูตลาดก่อน แถ่นี้คนขายของเยอะแล้ว มีแทบทุกอย่าง “อย่างหนูนี่ ที่อยู่ได้เพราะมีลูกค้าประจำ เขาซื้อของหนูเพราะรู้ว่าสะอาด ไม่ใส่น้ำตาล หนูบอกเลยว่าของหนูน้ำส้มแท้ จะให้ใส่น้ำตาลก็ได้ แล้วแต่ลูกค้า” ในเรื่องการลงทุน เธอบอกว่า “หนูไม่มีปัญหาหรอก ลูกก็โตแล้ว มีครอบครัวของเขา หนูตัวคนเดียว ยังไงก็ได้ แต่อยากให้นั่นใจมากกว่านี้ เก็บเงินไว้สักก้อน ถ้าทุนไม่มากพอ ขายทุน 2 วันก็เรียบร้อยแล้ว” เมื่อถามเธอว่าทุนเท่าไรจึงจะปลอดภัย เธอตอบว่า “ห้าพันขึ้นนะพี่ ไหนจะเครื่องไม้เครื่องมืออีก เงินสำรองอีก หลักหมื่นละ” เมื่อถามว่าทำไมไม่กู้เงินจากโครงการธนาคารประชาชน เธอบอกว่า “ก็ดีนะพี่ แต่หนูยังหรอก เช็ดเป็นหนี้”

พาดิ์บอกว่าสินค้าที่เธอขายต้องระวังเรื่องความสะอาด มิฉะนั้นลูกค้าอาจต้องเสียได้ “ผลไม้ต้องระวัง ยิ่งน้ำส้มคั้นด้วย หนูไม่ได้เซ็นขาย ขายอยู่กับที่ต้องเอาของดีให้ลูกค้า ลูกค้าคือพระเจ้า” คำว่าลูกค้าคือพระเจ้าทำให้คิดถึงคำว่า “Customer is the king” ในวิชาการตลาด เมื่อถามว่า เธอวางแผนการค้าอย่างไร พาดิ์ตอบว่า “วางแผนการค้าหรือ ไม่ได้วางแผนอะไรหรอก วันๆก็ทำเหมือนเดิมแหละ จะมีก็แต่ลดเพิ่ม อย่างปิดเทอมคนน้อย ลดลงมาน้อย วันเสาร์อาทิตย์คนมาก ทำมาคนน้อย แต่อย่าให้เทวดา (ฝน) ตกลงมานะ ฝนตกก็เรียบร้อยแล้ว เราขายอยู่กับที่ไม่เหมือนพวกที่เขาเร่ขาย พวกนั้นเขาเข้าถึงคนซื้อเลย ขยันเดินหนอยก็ขายหมด นี่หนูยังกะว่าสักวันจะเดินขาย แต่ยังเสียดายที่ตรงนี้ ถ้าเราไปก็มีคนมาขายแทน”

การแต่งกายของพาดิ์แตกต่างจากแม่ค้าชนมไทย และ แม่ค้าส้มตำไถ่อย่าง ส่วนหนึ่งน่าจะเป็นเพราะสินค้าที่ขายไม่เหมือนกัน พบกันทุกครั้งเธอสวมเสื้อเชิ้ตแขนยาวพับแขน ท่าทางทะมัดทะแมงไม่ต่างจากแม่ค้าชนมไทย แต่เมื่อไม่ต้องมีกระบวนการหั่น ล้าง ต้ม และ เคี้ยว ซึ่งต้องเกี่ยวข้องกับทั้งน้ำ และ ไฟ เสื้อผ้าที่สวมใส่จึงดูใหม่เสมอ แม้เมื่อยามเย็นรถเข็นกลับบ้าน พาดิ์จะมีผ้าสีขาวสะอาดอีก 1 ผืนพาดไว้ที่ไหล่ตลอดเวลาสำหรับเช็ดมือ เธอบอกว่า เป็นแม่ค้าต้องสะอาด ยิ่งของที่ขายเป็นผลไม้ น้ำส้ม “ลูกค้าสมัยนี้ ระวังเรื่องความสะอาด อย่าว่าแต่ลูกค้า แม่ค้ายังระวังเลย หนูไปกินของเจ้าไหนต้องดูเล็บแม่ค้าก่อนว่าสะอาดหรือเปล่า”

ในด้านสุขภาพ พาดิ์จะเป็นผู้ค้าในจำนวนไม่กี่รายที่พูดถึงเรื่องสุขภาพ อาจเป็นเพราะว่าเธอเพิ่งสูญเสียสามีจากโรคตับ เธอบอกว่า “สุขภาพสำคัญนะพี่ หนูไม่ขออะไร ขอให้สุขภาพดี จะได้มีแรงทำงาน” อาจเป็นด้วยเหตุนี้เองที่เธอจึงระมัดระวังทั้งสุขภาพของลูกค้าและสุขภาพของตนเอง เธอพิถีพิถันในความสะอาดของสินค้าที่ขาย บอกว่า “ของดองหนูไม่ค่อยขายหรอกนะ กินมากไม่ดี เขาทำมายังไงเราก็ไม่รู้ หนูขายที่หนูชัวร์ๆ ดีกว่า ทำเอง” ส่วนสุขภาพของเธอเองนั้น พาดิ์บอกว่า “กินอะไรก็ต้องระวัง หนูออกกำลังกายทุกวัน กลับบ้านเดิน

รำน้ำกระຈก จะได้แข็งแรง แม่ค้าหน้าซีดหน้าเขียว เหมือนคนอมโรค ใครมันจะมาซื้อของกินด้วย”

พาดิเข้าบ้านอยู่คนเดียว ส่วนลูกสาวไปอยู่กับสามี “เขาถามหนูว่ากลับมาอยู่กับแม่ได้ไหม หนูบอกว่าไม่ได้ กลุ้มใจมานานอนค้างได้ มานอนมาพัก แต่ต้องดูแลชีวิตของตัวเอง” เธอไม่ยอมให้ลูกสาวแต่งงาน เธอให้เหตุผลว่า “เราผู้หญิงนะพี่ ต้องไปให้ไกลกว่านี้ แต่งงานก็เป็นสิทธิ์ของมัน .... เรื่องอะไรจะมาจบตรงนี้ อนาคตยังอีกไกล ต้องเรียนก่อน” ความฝันสูงสุดของพาดิก็คือเห็นลูกสาวเรียนจบปริญญาตรี “ลูกหนูต้องไปไกลกว่านี้ หยุดแค่นี้ไม่ได้ ต้องไม่ให้เรื่องครอบครัวมาเป็นอุปสรรค”

เช่นเดียวกับแม่ค้าขนมไทยที่เห็นว่า สิ่งที่เกิดขึ้นกับลูกสาวเป็นความผิดของเธอ “หนูม่แต่ทำมาหากิน ดูแลแฟน ไม่มีเวลาให้ลูก ลูกออกหาเงินเรียนคอมพิวเตอร์เอง ไปเรียนคอมพิวเตอร์ ไปท่องกับเด็กผู้ชายที่คุ้มร้านคอมฯ” เธอเล่าว่า “ตอนนั้นนะพี่ ร้องไห้อย่างเดียว ร้องจนวันหนึ่งเห็นหน้าตัวเองในกระจก มันทุเรศ ลูกค้าก็ทักว่าทำไมแม่ค้าหน้าซีด เลยเลิกร้อง มันไม่ได้อะไรดีขึ้นมา”

พาดิบอกว่าพี่ชายของและอยู่ได้ทุกวันนี้เพราะต้องเป็นหลักให้ลูก “ไม่ให้เขาถูกรังแก” พาดิมีบุคลิกต่างจากแม่ค้าส้มตำ และ แม่ค้าขนมไทย เธอพูดน้อย เธอบอกว่า “เวลาทำงานก็ทำงาน ไม่ใช่เวลามานั่งคุยเล่น”

ความสัมพันธ์ระหว่างพาดิกับเพื่อนผู้ค้าแผงลอยไม่ค่อยดีนัก นับตั้งแต่ความไม่ “ลง” กันในเรื่องพื้นที่ขาย และ บุคลิกภาพที่แตกต่างกันระหว่างเธอและเพื่อนๆ รวมทั้งทัศนคติต่อชีวิตของบุตรสาวด้วย แม่ค้าขนมไทยเคยเปรยว่า “นั่นเขาก็ดกกันลูกเขย ไม่ยอมให้ลูกสาวแต่งงาน”

ในบรรดาผู้ค้าบริเวณนั้น พาดิจะใช้พื้นที่ขายน้อยที่สุด เนื่องจากมี “อุปกรณ์” การขายไม่กี่ชิ้นดังที่กล่าวข้างต้น ในขณะที่แม่ค้าผลไม้ และ แม่ค้าขนมไทยที่อยู่ใกล้จำเป็นต้องใช้พื้นที่ในการวางทั้งกระจัดและเชิงผลไม้ ส่วนแม่ค้าขนมไทยต้องใช้พื้นที่ในการปอก หั่น ล้าง ต้ม และเคี้ยว แม่ค้าขนมไทยเคยเล่าว่า “ไปวางของกินที่เขาหน้อย เขาไม่ชอบใจนะพี่ แต่ไม่กล้าว่าอะไรกลัวถูกรุม” ความสนใจของพาดิน่าจะอยู่ที่ความสะดวกของพื้นที่ขายมากกว่า

ทั้งแม่ค้าผลไม้ และ แม่ค้าขนมไทย มี “ห้วอก” เดียวกัน คือลูกสาว “ออกเรือน” ตั้งแต่ยังเรียนหนังสือไม่จบ “คุณแม่” ทั้ง 2 คนโทษว่าเป็นความผิดของตนเอง โดยเฉพาะในประเด็นที่ไม่สามารถทำบทบาทหน้าที่ของ “แม่” ได้อย่างสมบูรณ์ เมื่อหันกลับมา “สู้” ใหม่ก็มีวิธีการคนละแบบ แม่ค้าขนมไทยทำงานหนักขึ้น กลับมาทำหน้าที่แม่ด้วยการหารายได้มาจุนเจือครอบครัว

ของลูกสาว และ เลี้ยงหลานยาย ในขณะที่แม่ค้าผลไม้สนับสนุนให้ลูกกลับไปตั้งต้นเรียนใหม่ ปฏิเสธ “การผูกมัด” โดยสิ้นเชิง จนถูกเพื่อนๆ ค่อนว่า “กีดกันลูกเขย”

กรณีศึกษาผู้ค้ามีเงินออม ไม่คิดขยายการค้า

เขตคลองเตย

กรณีศึกษาที่ 7 : ผู้ค้าแผงลอยในห้างสรรพสินค้าเทสโก้โลตัส

อาหาร : ไก่ทอด

ประเสริฐ อายุ 27 ปี จบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 มีพี่น้อง 2 คน พ่อแม่ ประกอบอาชีพทำนาอยู่ที่จังหวัดสุรินทร์ น้องชายก็เช่นเดียวกัน ประเสริฐติดต่อน้องชายและพ่อแม่สม่ำเสมอ กลับบ้านปีละ 1 ครั้ง แต่ไม่ได้ส่งเงินให้กับพ่อแม่แล้ว เพราะมีภรรยาและลูกที่ต้องรับผิดชอบ ภรรยาทำนาอยู่ที่บ้าน โดยแยกออกมาอยู่คนละอำเภอ ภรรยาอายุ 19 ปี บุตรชายอายุ 4 ปี

ประเสริฐอาศัยอยู่ในชุมชน.... เขตคลองเตย ค่าเช่าบ้านเดือนละ 1,500 บาท อยู่คนเดียว โดยลุงแนะนำให้นำมาอยู่ที่นี้ เพราะใกล้แหล่งงาน ลุงคอยให้ความช่วยเหลือในการหาที่อยู่ให้และสอนทำสูตรไก่ทอดในช่วงแรกที่เข้ามากรุงเทพมหานคร

ก่อน พ.ศ.2538 ประเสริฐทำนาอยู่ที่จังหวัดสุรินทร์ เขามีมีนาของตนเองที่พ่อแม่แบ่งให้ แต่รายได้จากการทำนาไม่มากนัก เมื่อเรียนจบมัธยมศึกษาปีที่ 6 จึงคิดว่าจะมาเรียนต่อปริญญาตรีที่มหาวิทยาลัยรามคำแหง แต่ก็เรียนไม่จบเนื่องจากไม่มีทุน ต้องทำงานไปด้วยเรียนไปด้วย และยังต้องส่งเงินให้ครอบครัวที่อยู่ต่างจังหวัด ทำให้ไม่มีเวลาอ่านหนังสือ ไม่มีเวลาไปสอบ ช่วงแรกที่เข้ามาเริ่มจากการขายไก่ทอดตามคำแนะนำจากลุง ลุงให้ความช่วยเหลือทั้งเรื่องสูตรไก่ทอด และยังให้ยืมทุนด้วย อุปกรณ์ก็ได้จากลุงเช่นกัน ลุงเข้ามาอยู่กรุงเทพมหานครได้ประมาณ 20 กว่าปีแล้ว ขายอยู่น้ำชุมชน..... ประเสริฐมีลูกค้าประจำมาก โดยเฉพาะคนในชุมชน และคนที่ทำงานในท่าเรือ กรมศุลกากร เขาขายไก่ทอดได้กำไรประมาณ 300 ถึง 400 บาทต่อวัน รายได้วันละ 1,000 บาท(วันธรรมดา) ลงทุน 700 ถึง 800 บาท ช่วงวันเสาร์อาทิตย์มีรายได้ประมาณ 2,500-3,000 บาท ประเสริฐขายไก่หน้าชุมชนมาประมาณ 6 ปี จนสามารถสะสมเงินได้ก้อนหนึ่ง

พ.ศ.2544 ประเสริฐเข้ามาขายของที่เทศโก้โลตัสตามคำชักชวนของเพื่อนในชุมชนเดียวกัน ช่วงนั้นห้างเพ็งจะตั้ง เพื่อนจึงชักชวนเข้าไปขาย ตอนแรกประเสริฐไม่คิดว่าจะได้ขาย เพราะไม่รู้จักใคร และทางห้างคงไม่รับพิจารณาคนขายไก่ทอดในชุมชน แต่เมื่อเห็นว่าเป็นโอกาส จึงได้ลองสมัคร โดยนำเอกสารพร้อมประวัติการขายอาหารไปติดต่อกับทางห้างเองโดยตรง

ประเสริฐเล่าว่าเงื่อนไขในการเข้ามาขายอาหาร มีดังนี้

1. ผู้ขายเสนอประเภทอาหารที่จะขายพร้อมประวัติทั่วไปและประวัติการขายอาหาร (เทศโก้โลตัสจะเป็นคนพิจารณาว่าหากเป็นอาหารที่ยังไม่มีคนขายมากนัก ก็จะอนุญาตให้ขายได้) เมื่อประเสริฐเสนอว่าจะขายไก่ทอดและเคยขายมาก่อนเป็นเวลา 6 ปีแล้ว ทางห้างจึงอนุญาตให้ขายได้
2. ต้องเสียค่าเช่าแผงเดือนละ 8,000 บาท ค่าเช่าแผงแต่ละร้านไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับประเภทอาหาร ราคาอาหารที่ขายและวัตถุดิบ
3. ต้องจ่ายค่ามัดจำล่วงหน้า 15,000 บาท
4. ค่าเครื่องแบบผู้ขายต้องเป็นคนจัดซื้อเอง
5. เทศโก้โลตัสไม่มีสวัสดิการใดๆให้กับผู้ขาย เพราะผู้ขายไม่ใช่พนักงานของบริษัท
6. ผู้ค้าเลือกจุดที่ขายไม่ได้ บริษัทเป็นผู้จัดหาให้
7. ต้องขายวันละไม่ต่ำกว่า 500 บาท (ร้านอาหารแต่ละร้านจะมียอดขายขั้นต่ำต่างกัน ขึ้นอยู่กับชนิดอาหาร)

ประเสริฐขายไก่ทอดมาประมาณ 2 ปีตั้งแต่เทศโก้โลตัสเริ่มเปิดทำการ ช่วงแรกรายได้จากการขายแต่ละเดือนประมาณ 55,000 บาท ยังไม่หักเช่าแผง ค่าใช้จ่าย เช่น ค่าเช่าบ้าน ค่าน้ำค่าไฟ ค่าวัตถุดิบ หลังหักค่าใช้จ่ายมีกำไรในแต่ละเดือนประมาณ 18,000 บาท เพราะมีลูกค้ามาก และยังไม่ค่อยมีคนขายมากนัก **จึงคิดจะขายต่อไป ยังไม่คิดเปลี่ยนอาชีพ** สามารถส่งเงินกลับบ้านได้ถึงเดือนละ 3,000 บาท ลูกค้าที่มาซื้อส่วนมากไม่ใช่ลูกค้าประจำ แต่เป็นคนที่ผ่านไปมา ต่างจากที่ขายข้างนอก ไก่อกขายชิ้นละ 35 บาท ตัวละ 100 บาท หนึ่งไก่ถุงละ 20 บาท ส่วนอื่นๆเช่น ข้าวไก่ คอไก่ ถุงละ 20 บาทเช่นกัน กำไรที่ได้จากการขายค่อนข้างสม่ำเสมอ ลูกค้าซื้อของครั้งละ 50-100 บาท **ไม่มีลูกค้าประจำ** ประเสริฐใช้เวลาทั้งสิ้นประมาณ 8 ปี ตั้งแต่เริ่มต้นจากการขายไก่ในชุมชน จนกระทั่งมีฐานะมั่นคงในปัจจุบันคือขายไก่ทอดในห้างเทศโก้โลตัส

ทุนที่นำมาใช้ในการลงทุนประกอบอาชีพ ช่วงแรกย่อมลงทุนมาก่อน ขายไก่ทอดได้กำไร พอมีเงินเก็บหลังจากส่งให้ครอบครัว ก็มาเช่าแผงที่เทสโก้โลตัส ประเสริฐบอกว่าการขายอาหาร **ต้องเลือกชนิดที่ตนเองถนัดและเป็นอาหารที่ไม่ซ้ำซากจากที่มีคนเคยขายแล้ว** การมองตนเอง

ประเสริฐบอกว่า ตนเป็นคนธรรมดาคนหนึ่ง ครอบครัวสำคัญมาก และคิดว่าความรู้เป็นสิ่งสำคัญมากต่อการทำงานทั้งความรู้จากโรงเรียนและความรู้ในการประกอบอาชีพ ประเสริฐบอกว่าเสียค่าที่เรียนปริญญาตรีไม่จบ เพราะตนเองเป็นคนที่ไม่ให้ความสำคัญกับการศึกษามาก แต่เมื่อมีครอบครัวก็เปลี่ยนความคิดว่าการศึกษาเป็นรองความรับผิดชอบต่อครอบครัว ตอนนี้นำหมายจึงอยู่ที่ลูก อยากให้ลูกได้เรียน

#### เป้าหมายในชีวิต

ประเสริฐต้องการรวบรวมเงินจำนวนหนึ่งเพื่อกลับไปอยู่บ้านกับครอบครัว เขาบอกว่า เข้ากรุงเทพฯ มาเพื่อเรียนต่อแล้วทำงานเก็บเงินสร้างอนาคตให้ครอบครัวเท่านั้น ไม่ได้คิดจะอยู่ถาวร อาชีพในปัจจุบันถือว่าน่าพอใจเพราะรายได้ต่อเดือนค่อนข้างมั่นคง **มีที่ขายแน่นอน ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่** มองอนาคตลูกและครอบครัวว่า จะให้ลูกได้เรียนสูงๆเหมือนกับที่ตนเองได้เคยตั้งใจไว้ เขาจะเก็บเงินเพื่อไปซื้อที่นาทำไร่ทำสวนของตนเองที่ต่างจังหวัด รู้สึกว่าน่าจะมีความเป็นอิสระกว่าและ “ได้อยู่บ้านเรา” อยู่กับครอบครัวด้วย ไม่อยากอยู่ในกรุงเทพมหานคร เพราะอยู่ยาก รายได้สูงก็จริงแต่ค่าใช้จ่ายสูง ของแพงด้วย

สิ่งที่ทำให้ประสบความสำเร็จ

1. มีทุนเป็นของตนเอง ไม่ต้องเป็นหนี้ใคร และมีทุนสะสมทำให้ลงทุนขยายการประกอบอาชีพได้
2. อาหารอร่อย ประเสริฐมีความรู้ในด้านการทำอาหารมาก่อน
3. ได้รับความช่วยเหลือจากลุงและเพื่อนที่คอยให้คำแนะนำปรึกษา ประเสริฐบอกว่าถ้าไม่มีมีลุง เขาคงไม่มีโอกาสเริ่มต้น มองอนาคตหาบเร่แผงลอยอย่างไร

ประเสริฐบอกว่าเขา**ไม่ได้ชอบการขายอาหารแต่เลือกไม่ได้** อยากทำอย่างอื่นแต่ก็ไม่รู้จะทำอะไรที่สร้างรายได้เท่ากับปัจจุบัน คิดว่าคนที่ได้ขายในแผงลอยที่มั่นคง ทำให้นั่นใจได้ แต่หาบเร่แผงลอยที่ไม่มีที่ขายแน่นอนเป็นหลักแหล่ง อาจจะต้องใช้ชีวิตที่ค่อนข้างลำบาก

ประเสริฐคิดว่าหาบเร่แผงลอยในกรุงเทพมหานครมีโอกาสในการประกอบอาชีพแน่นอน ถือว่าเป็นทางเลือกให้กับคนหลายกลุ่มทั้งคนรวยคนจน เป็นการประกอบอาชีพที่ลงทุนไม่

มากนัก เหมาะกับผู้ที่มีรายได้น้อย มีเงินเก็บไม่มาก แต่ผู้ที่เข้ามาขายต้องปรับตัวอย่างมากต่อการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นรวดเร็ว **ต้องเข้าใจในรสนิยมของผู้บริโภคและตามให้ทัน อันรวมถึงต้องพยายามขายของไม่ซ้ำกับคนอื่น**

กรณีศึกษาที่ 8 : ผู้ค้าแผงลอย

อาหาร : ผัก

ป้ามาลี อายุ 60 ปี เป็นชาวจังหวัดอุบลราชธานี สำเร็จการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 ป้าเข้ามาอยู่กรุงเทพมหานคร ได้ประมาณ 30 ปีแล้ว ป้ามีบุตร 5 คน เสียชีวิต 1 คน บุตรคนโตอายุ 35 ปี ทำงานนวดฝ่าเท้า มีบุตรชาย 2 คน หลานคนโตมาอาศัยอยู่กับป้าได้ประมาณ 3 เดือนเพื่อมาศึกษาต่อในระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย บุตรคนที่สอง อายุ 32 ปี ทำงานขายกับข้าวอยู่ที่ราชบุรีกับสามี คนที่สามอายุ 31 ปี ทำงานนวดฝ่าเท้าเช่นเดียวกับลูกคนโต ไม่มีบุตร (เคยติดยาเสพติดแต่ปัจจุบันเลิกได้) คนที่สี่อายุ 29 ปี ทำงานบริษัทเกี่ยวกับสี ไม่มีบุตร สามีของป้าเสียชีวิตแล้ว

บ้านที่อยู่อู่ปัจจุบันอยู่มาประมาณ 28 ปี คือบ้านที่ชุมชน.... เดิมป้าเช่าบ้านอยู่ใกล้้วยน้ำไท แต่อยากมีบ้านเป็นของตนเอง จึงย้ายมาซื้อบ้านในชุมชนในราคา 3,000 บาท มีบ้านเลขที่ แม้จะเป็นที่ของการท่าเรือแห่งประเทศไทยก็ให้กรมศุลกากรเป็นผู้ดูแลก็ตาม บ้านนี้อาศัยอยู่กันสามคน คือป้าและหลานสองคน ลูกสะใภ้กำลังจะย้ายเข้ามาอยู่ด้วย

ก่อนปี 2516 ป้ามีอาชีพปลูกผักขายที่จังหวัดอุบลราชธานี เช้าที่นาทำและมีที่นาของตนเองประมาณ 10 ไร่ รายได้ในช่วงนั้นไม่แน่นอน ไม่พอใช้ในครอบครัว ที่สำคัญคือเจ้าของที่ดินค่าเช่าทำให้รายจ่ายสูงขึ้น จึงตัดสินใจเข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานคร ช่วงนั้นแต่งงานกับลุงแล้ว

พ.ศ.2516 ป้าย้ายเข้ามาอยู่ในกรุงเทพมหานคร พักอยู่บ้านเช่าบริเวณตลาดวโหนชัย ใกล้้วยน้ำไทตามคำแนะนำของพี่สาว เสียค่าเช่า 300 บาท ตอนที่เข้ามายังไม่รู้จะประกอบอาชีพอะไร พี่สาวแนะนำให้ไปรับขนมถ้วยมาขาย เพราะไม่ต้องลงทุน โดยขายให้ได้ก่อนจึงค่อยนำทุนไปคืนเจ้าของ ได้รายได้ด้วยละยี่สิบห้าสตางค์ ป้าขายประจำอยู่ที่สี่แยกมหานาค ขายอยู่ประมาณหนึ่งปีกำไรไม่มากนัก “ไม่คุ้มค่าเหนื่อย” จึงตัดสินใจว่าจะขายของที่ได้อำไรมากขึ้น

พ.ศ.2517 มีเพื่อนแนะนำให้มาขายผ้าถุง ผ้าขาวม้า โดยไปซื้อมาจากโรงงานทอ ที่ซอยสุขสวัสดิ์ ดาวคะนอง ลงทุนครั้งละหมื่นกว่าบาท ป้าออกเร่ขายตามจังหวัดใกล้เคียง ที่การเดินทางไม่ยากลำบากนัก ต่อมาเมื่อมีที่ขายแน่นอนที่ตลาดนัดใกล้บ้านจึงหยุดเร่ขาย ส่วนลุงเปลี่ยนจากอาชีพขับรถสามล้อมาเป็นขับแท็กซี่ ทั้งป้าและลุงประกอบอาชีพขายผ้าและขับรถ

แท็กซี่ประมาณ 22 ปี ส่วนลุงมีรายได้ประมาณ 500 ถึง 600 บาทต่อวัน ได้กำไรวันละ 200 บาท

พ.ศ.2539 ป้าเลิกขายผ้า เปลี่ยนมาขายผักสดในตลาดนัดสุขเหว่าบ้านดอน ขายวันพุธและวันเสาร์ ป้าไปซื้อของที่ตลาดคลองเตย ตั้งแต่ 9.00 น. ใช้เวลาประมาณ 3 ชม. เริ่มขายตั้งแต่ 12.00 ถึง 19.00 ลงทุนครั้งหนึ่งประมาณ 5,000 บาท กำไร ครั้งละ 1,000 ถึง 3,000 บาท ขึ้นอยู่กับว่ามีลูกค้ามากหรือน้อย ลูกค้าที่มาซื้อเป็นลูกค้าประจำ และเป็นกลุ่มแม่บ้านขายของที่ตลาดนัดมีลูกค้ามากเนื่องจากตลาดนัดได้ชื่อว่า “ของถูก” ลูกค้าซื้อของเฉลี่ยครั้งละ 60-70 บาท แผงผักของป้ามีผักมากชนิด เช่น แตงกวา ผักกาดขาว ถั่วฝักยาว ต้นหอม ผักชี หอมใหญ่ ข้าวโพดอ่อน มะนาว พักทอง มะเขือ เห็ด ฯลฯ ซื้อของป้าร้านเดียวได้ผักครบทุกชนิดตามต้องการ ผักขายเป็นมัดๆละ 5 บาท และขายเป็นกิโลกรัม ขึ้นอยู่กับฤดูกาลและราคา ผัก ผักแพงต่างกันไป แผงผักป้ามีผักขายทุกชนิด เวรร้านป้าร้านเดียวได้ผักครบทุกอย่าง ป้าจ่ายค่าเช่าแผงวันเสาร์วันละ 150 บาท วันพุธวันละ 60 บาท วันเสาร์ค่าเช่าแผงจะแพงกว่าเพราะคนซื้อเยอะ นอกจากค่าเช่าแผงป้าต้องเสียค่าเช่ารถจากตลาดคลองเตยไปสุขุมวิท 140 บาท กลับ 100 บาท ค่ารถเงิน 10 บาท

จุดเปลี่ยนสำคัญที่ทำให้ป้าเปลี่ยนจากขายผ้ามาเป็นขายผักก็คือ

1. **ขายผ้าลงทุนสูง** แม้ของที่ขายจะเก็บไว้ได้
2. **ป้าอายุมากขึ้น** เร่ขายไกลๆไม่ไหวแล้ว และไม่มีลูกคอยช่วย
3. ป้าอยากขายของที่ป้ามีความถนัด และเคยทำในอดีต เนื่องจากรู้วิธีเลือกผัก และรักษาผักให้สดได้นาน

4. ป้าชอบทำอาหารมาตั้งแต่เด็ก **ทำเป็นทุกอย่าง ครอบครัวยินยอม** เมื่อขายผัก จึงสามารถให้คำแนะนำเรื่องการประกอบอาหารแก่ลูกค้าได้ ว่าอาหารประเภทแกงต้ม ผัดต่างๆใช้ผักอะไรบ้าง

5. พี่น้องของป้าขายอาหารกันหลายคน ป้ามีพี่น้อง 5 คน แต่ที่ติดต่อกันสม่ำเสมอคือน้องคนที่ขายอาหารอยู่บริเวณเสรีเซ็นเตอร์

เวลาที่ว่างจากการขายผัก **ป้าทำอาหารปรุงสำเร็จเช่น ขนมจีน ห่อหมก หรือเป็นอาหารที่คนในชุมชนอยากรับประทาน** เดินขายในชุมชน ได้กำไรประมาณวันละร้อยกว่าบาทเป็นค่าขนมให้หลาน

ป้าเป็นกรรมการชุมชนในกลุ่มกองทุนหมู่บ้าน มีหน้าที่ร่วมพิจารณาอนุมัติเงินไปลงทุนประกอบอาชีพ ทุนการศึกษา ป้าเข้าร่วมกิจกรรมภายในชุมชนตลอดเพราะเป็นกรรมการ จึงต้องให้ความสนใจกับคนในชุมชน และการทำงานเพื่อส่วนรวม



ป้าอ่านหนังสือพิมพ์เป็นประจำทุกวัน การเป็นกรรมการชุมชนต้องรู้สถานการณ์การเปลี่ยนแปลงของโลกตลอดเวลา รวมทั้งมีความสนใจปัญหาเสียดีมาก อยากให้นายกรัฐมนตรี ทักษิณ ชินวัตร แก้ไขปัญหานี้ให้สำเร็จ เพราะรู้สึกฝังใจกับลูกของป้าเองที่เคยติดยาเสพติด ป้าบอกว่าชอบการทำงานของนายกทักษิณ เป็นคนที่พูดจริงทำจริง กล้าคิดกล้าทำ

ป้าเข้าเป็นสมาชิกโครงการธนาคารประชาชนในปี พ.ศ. 2544 งดแรกกู้มา 15,000 บาท ระยะเวลาในการส่งคืนประมาณหนึ่งปี ป้าเข้าไปเป็นสมาชิกเนื่องจากลูกค้าประจำของป้าที่ทำงานธนาคารออมสินแนะนำให้เข้าไปติดต่อโดยตรง เพราะภายในชุมชนเองไม่มีผู้ประสาน หรือให้ข้อมูลเรื่องการเข้าเป็นสมาชิก **ป้ากู้เงินมาใช้จ่ายภายในครอบครัว** ช่วงนั้นเงินขาดมือ ป้าส่งเงินชำระหนี้เดือนละพันกว่าบาท และส่งเชรอีกหนึ่งมือ ป้าไม่มีปัญหาเรื่องการผ่อนชำระ ที่บ้านไม่ซื้อสินค้าเงินผ่อน

ป้าบอกว่าปัญหาที่สำคัญในขณะนี้คือ

1. ปัญหาเรื่องทำเลที่ขาย ป้าอยากมีที่ประจำที่สามารถขายได้ทุกวัน เพราะตอนนี้มีลูกสะใภ้มาช่วยขาย เดิมป้าขายคนเดียวรู้สึกเหนื่อยมาก
2. อยากมีที่ขายที่ราคาต่ำเช่าถูก เพราะปัจจุบันค่าใช้จ่ายในแต่ละวันที่ขายค่อนข้างสูง เฉพาะค่ารถก็ประมาณ 200 บาทแล้ว
3. ตลาดมีคนขายมากขึ้น จนต้องแบ่งพื้นที่กันขาย จึงทำให้อยู่รอดได้ ถ้ามีคนขายมากกว่านี้อาจไม่มีที่ขาย เพราะมีแนวโน้มว่าจะมีคนขายมากเพราะคนตกงานมากขึ้น

การมองตนเอง

เดิมมองว่าตนเองเป็นคนโง่มาก มีความรู้่น้อยเป็นคนต่างจังหวัด เข้ามากรุงเทพฯ ก็ไม่รู้จะทำอะไร ไม่รู้จักจับจองที่ทางเป็นของตนเอง เพราะที่ดินสมัยก่อนราคาถูก แต่เมื่อเริ่มเรียนรู้มากขึ้น ทั้งในการประกอบอาชีพ ยึดมั่นในความซื่อสัตย์สุจริต ความอดทน ทำให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ในกรุงเทพมหานครได้ ทั้งรู้จักเทคนิค วิธีการขายมากขึ้น สามารถดิ้นรนทำมาหากินจนมีเงินเก็บได้ ปัจจุบันมีเงินเก็บหลายหมื่นบาทเพื่อใช้จ่ายในอนาคต และใช้ตอนบั้นปลายชีวิต

ปัจจุบันคนในชุมชนมีความเชื่อมั่นในความสุจริต ความสามารถถึงแม้จะมีความรู้่น้อยเลือกป้าให้เป็นกรรมการของชุมชน แสดงถึงบทบาทของป้าที่เปลี่ยนแปลงไปมากนับแต่อดีต ตอนนี้อธิบายว่ามีความพอใจในอาชีพ เพราะช่วยให้สามารถดำรงชีวิตอยู่ได้ เลี้ยงตนเองและหลานได้

ปัจจัยที่ทำให้ป้าค้าขายประสบความสำเร็จ ป้าบอกว่ามีหลายปัจจัยประกอบกัน คือ ประการแรก ทำเลค้าขายดี ป้าได้ขายในตลาดนัด ซึ่งได้ชื่อว่าเป็นแหล่งของถูก คนมาซื้อ

ป้ายังมีลูกสะใภ้คอยช่วยไปซื้อของ ช่วยขาย เพราะหาก “ซื้อคนเดียว ขายคนเดียว ป้าไม่ไหวหรอก อายุมากแล้ว” นอกจากนั้น ป้าบอกว่า “อัยยาศัย” ก็สำคัญ “เป็นแม่ค้าต้องรู้จักพูด พูดให้เพราะ เอาใจลูกค้า ต้องรู้จักดึงลูกค้าไว้ ..อย่างลูกค้าประจำป้า วันก่อนจะทำแกงหน่อไม้ แต่มีเงินไม่พอซื้อเครื่องแกง ป้าก็แถมให้ไป บอกเขาว่า เอาเท่าที่มีก็แล้วกัน บาทสองบาทให้ไปเถอะ เอาใจเขาไว้ วันหน้าเขาก็กลับมาหาเราอีก” การมีผักให้เลือกมากชนิดก็มีความสำคัญ “ลูกค้าแวะร้านเราร้านเดียว ได้ของครบ ไปเที่ยวซื้อแผงโน้นนิด นี่หน่อย เสียเวลา ซื้อหลายๆป้าลดให้อีกต่างหาก”

กรณีศึกษาที่ 9 : ผู้ค้าแผงลอย

อาหาร : ข้าวขาหมู

ป้าหน้อย อายุ 54 ปี จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่หก ป้ามีพี่น้องสามคน พ่อแม่เสียชีวิตหมดแล้ว ป้าเป็น**ชาวไทยเชื้อสายจีน** เป็นลูกคนกลาง ส่วนพี่สาวอายุ 60 ปีไม่ได้ทำงานแล้ว พักอยู่ที่ซอยอ่อนนุชกับลูก น้องสาวของป้าอายุ 48 ปีพักอยู่กับป้าที่ ลีด .... น้องสาวมีลูกชายหนึ่งคน อายุ 16 ปี ป้าเป็นชาวกรุงเทพมหานครโดยกำเนิดครอบครัวตั้งถิ่นฐานที่นี่มานานแล้ว บ้านที่อยู่ในปัจจุบันอยู่มาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่ เป็นที่ดินบุกรุกของการท่าเรือแห่งประเทศไทย แต่มีกรรมสิทธิ์ครอบครองตามระยะเวลาที่กำหนด ป้ามีลูกชายสองคนแต่งงานมีครอบครัวหมดแล้ว **บ้านอยู่ชานเมือง** ส่วนสามีของป้าเคยประกอบอาชีพขับรถรับจ้างหน้าตลาดคลองเตย เสียชีวิตไปแล้วประมาณ 20 ปี เมื่ออายุได้ 37 ปี

ปัจจุบัน บ้านป้าอยู่กันสามคน มีป้า น้องสาว และหลาน ป้าติดต่อกับพี่สาวคนโต บ้างปีละสองถึงสามครั้ง ส่วนลูกไปมาหาสู่กันตลอด ลูกทั้งสองคนจะส่งเงินให้ป้าใช้ทุกเดือนรวมกันประมาณ 5,000 บาท เพื่อช่วยค่าใช้จ่ายในครอบครัว ส่วนค่าเช่าบ้านไม่ต้องเสียเพราะเป็นบ้านตนเอง อยู่มาตั้งแต่พ่อแม่เริ่มขายข้าวขาหมู โดยช่วงแรกที่เข้ามาเป็นลักษณะการจับจองแบบ “มาก่อนได้ก่อน” ป้าบอกว่าหากมาช้าจะต้องเสียค่าใช้จ่ายแพงทีเดียว

ป้าขายข้าวขาหมูและขนมปังปิ้งมาประมาณ 30 ปี ที่ขายมานานเพราะรับช่วงต่อจากพ่อแม่ที่ขายข้าวขาหมูมาตั้งแต่ป้าจำความได้ ปัจจุบันป้าก็ยังขายอยู่และจะขายต่อไปเรื่อยๆแต่ไม่คิดจะขยายกิจการให้ใหญ่โตเพราะไม่มีคนทำแต่อยากให้มีคนรับช่วงต่อ เพราะเสียดยกิจการ คนช่วยเตรียมก็มีน้องสาวที่พักอยู่ด้วยกันหลังจากน้องสาวเลิกงานก็จะมาช่วยไปจ่ายตลาด ช่วยเตรียมของให้ตลอด หลานช่วยได้บ้างแม้ว่าต้องเรียน ทำให้แบ่งเบาภาระป้าไปได้มาก ป้าขายอยู่ในแผงอาหารรวมข้างมหาวิทยาลัยกรุงเทพ ที่บริเวณนั้น

เป็นที่เอกชนซึ่งผู้ขายจะต้องเสียค่าเช่ารายเดือน ป้าเสียค่าเช่าในอัตรา 5,000 บาท ค่าเช่าขึ้นจาก 2,000 บาทที่พ่อแม่เคยเช่าอยู่ ป้าบอกว่า “ขายมานาน เขารู้จักมาตั้งแต่สมัยพ่อแม่ จึงคิดค่าเช่าไม่แพงมากนัก แต่ผู้ที่เข้ามาเช่ารายใหม่จะต้องเสียค่าเช่าแพงขึ้นมาก คือ แพงละ 10,000 บาทต่อเดือน” ผู้ที่มาขายในพื้นที่นี้จึงเป็นผู้ค้าที่มีฐานะดี แพงของป้าขายมานานจนเป็นที่รู้จักในหมู่นักศึกษาที่เป็นลูกค้าประจำ ข้าวขาหมูจานละ 25-30 บาท (เดิมขายตั้งแต่จานละ 7 บาท) ขนมปังปิ้งแผ่นละ 5 บาท อาหารสดที่ทำข้าวขาหมูซื้อจากตลาดคลองเตยช่วงเย็น การทำข้าวขาหมูต้องใช้เวลาในการต้ม เคี่ยวหมูตั้งแต่ตอนเย็นถึงตอนสายๆวันรุ่งขึ้น หมูจึงจะนุ่มและเปื่อย ป้าเริ่มขายตั้งแต่ 11.00น. เลิกประมาณ 16.00 น. รายได้แต่ละวันประมาณ 2,000-2,200 บาท ลงทุนแต่ละวันประมาณ 1,200 บาท ค่าใช้จ่ายไปกลับขึ้นรถเหมาประมาณ 40 บาท กำไรประมาณวันละ 600-700 บาท กำไรในแต่ละวันค่อนข้างสม่ำเสมอเพราะมีลูกค้าประจำมาก โดยเฉพาะในช่วงเปิดภาคการศึกษา ลูกค้าส่วนมากมีทั้งผู้ชายผู้หญิงใกล้เคียงกัน มีทั้งนักศึกษา เจ้าหน้าที่ท่าเรือ กลุ่มแรงงานรับจ้าง เจ้าหน้าที่เขตคลองเตย เป็นต้น ป้าบอกว่าไม่ทราบว่าคุณแม่มาขายตรงนี้ได้อย่างไร ทราบแต่ว่าเป็นพื้นที่ที่พ่อแม่ขายมาตั้งแต่ดั้งเดิมตั้งแต่ยังเป็นที่ยี่ของการท่าเรือ มหาวิทยาลัยกรุงเทพยังไม่ตั้ง

เหตุที่ป้าขายข้าวขาหมู

1. เป็นอาชีพที่ช่วยพ่อแม่ทำมาตั้งแต่เด็ก
2. เป็นอาชีพที่ถนัดคุ้นเคย อยากสืบทอดอาชีพพ่อแม่ ประกอบกับตนเองมีความรู้ น้อยทุนที่นำมาขายหลังจากพ่อแม่เสียชีวิตเป็นเงินเก็บของตนเองและของพ่อแม่ที่ให้ไว้ ช่วงที่ขายช่วงแรกฝีมืออาจจะยังไม่ได้เท่ากับพ่อแม่ แต่มีการพัฒนาฝีมือตลอดเวลา เนื่องจากรสนิยมของคนเปลี่ยน เช่นต้องพยายามทำให้มันน้อยลง รสจัดขึ้น

ป้าไม่มีหนี้สิน ไม่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายมาก ลูกส่งเสียตลอดทุกเดือนหลังจากที่ลูกมีหน้าที่การงานที่มั่นคงทำ ที่บ้านไม่มีการซื้อของเงินผ่อน ตอนนี้ไม่มีเงินเก็บประมาณสามแสนบาท

ความพอใจในชีวิต

ป้าบอกว่าค้าขายมาได้ถึงระดับนี้ถือว่ามีความพอใจมาก เพราะได้ทำอาชีพที่พ่อแม่เคยทำและตนเองก็ไม่คิดอยากไปทำอย่างอื่น เป็นอาชีพที่ช่วยพ่อแม่มาตั้งแต่เด็ก พ่อแม่ช่วยสอนมาตลอดว่าจะต้องทำอะไร ทั้งวิธีการปรุง เทคนิคการทำต่างๆ

มองว่าตนเองเป็นคนธรรมดาคนหนึ่งซึ่งจากเริ่มต้นจากคนขายเล็กๆน้อยๆ สามารถเพิ่มปริมาณได้มากขึ้นตามทุนที่มี ช่วงแรกมีทุนน้อยไม่กล้าลงทุนมากและฝีมือยังดีไม่เท่าพ่อกับแม่ที่ทำมานานแล้ว รวมถึงสามารถดูแลหลาน ได้ทำในสิ่งที่ตนเองถนัด มีลูกค้ามากน่าภูมิใจ มีคนรู้จักมากขึ้น ป้าบอกว่า “คนดีใจในฝีมือของเรา”

เป้าหมายในชีวิต

ป้าต้องการขายต่อไป แต่อยากให้มีคนมารับช่วงต่อ เพราะเป็นกิจการของพ่อแม่ รอว่าถ้าน้องสาวออกจากงานก็อยากให้น้องสาวขายเพราะสูตร วิธีการทำก็มีแล้ว ไม่ต้องสอนอะไรมาก ส่วนหลานคงไม่สนใจเพราะต้องการที่จะเรียนให้สูง ป้าอยากมีเงินเก็บไว้ใช้ยามฉุกเฉินในบั้นปลายชีวิต **อนาคตอยากให้ลูกจ้างมาช่วยขาย สืบทอดกิจการต่อไป**

มองอนาคตหาบเร่แผงลอยอย่างไร

ป้าบอกว่าพื้นที่ที่ป้าขายก็มีลักษณะเป็นแผงลอยเหมือนพื้นที่จุดผ่อนผันของกรุงเทพมหานคร แต่เสียค่าเช่าที่ให้กับเอกชนแทน แม้ค่าเช่าที่จะสูงกว่า แต่รายได้จากการขายค่อนข้างดี สถานที่ขายตรงนี้ก็ดีกว่าตรงที่สามารถขายได้ตั้งแต่ 7.00 ถึง 20.00 น. สามารถขายได้ตลอดทั้งวัน แล้วแต่ผู้ขาย แผงลอยบางพื้นที่ (เอกชน) มีการเก็บค่าเช่าที่แพงมาก ถ้าไม่จ่ายค่าเช่าที่ก็จะถูกทำร้าย บางคนแม้ถึงกับต้องมีหนี้สินก็ต้องยอม เพราะต้องการให้มีที่ขาย **ในอนาคตหาบเร่แผงลอยมีมากขึ้นแน่นอนเพราะประชาชนหันมาประกอบอาชีพขายอาหารมากขึ้น เพราะอิสระกว่า อาศัยความถนัดของตนเอง ไม่ต้องเป็นลูกน้อง ลูกจ้างใคร ขอให้มียี่สิบขายแน่นอน ราคาไม่แพงนัก トラบดีที่ยังมีคนซื้อ คนขายก็มีแน่นอน เพราะประชากรในกรุงเทพมหานครเพิ่มขึ้นตลอดเวลา ค่าครองชีพสูงคนก็ต้องกินอาหารราคาถูกและสามารถเลือกได้หลากหลาย ข้อสำคัญคือ บางพื้นที่ขาดการดูแลเรื่องความสะอาด ทำให้พื้นที่ขายสกปรกมาก กรุงเทพมหานครน่าจะต้องกวาดล้างความสะอาดมากกว่านี้ทั้งในเรื่องความสะอาดของพื้นที่และการประกอบอาหาร**

**ปัจจัยที่นำไปสู่ความสำเร็จ**

1. ฝีมือ ชื่อเสียงที่กล่าวขานกันมานานตั้งแต่รุ่นพ่อแม่เป็นคนขาย เน้นที่การดำรงรักษาฝีมือเดิมเอาไว้และพัฒนาต่อไปไม่หยุด ตามรสนิยมของผู้ซื้อ
2. ป้าให้ความสำคัญกับลูกค้า ลูกค้าต้องการอะไร ต้องการให้เปลี่ยนแปลงรสชาติเพิ่มเติมอะไรป้าจะเอาใจลูกค้าไว้ก่อน
3. ใช้ทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้คนอื่น
4. ครอบครัวมีส่วนช่วยเหลือ ช่วยกันทำงาน ช่วยแบ่งเบาภาระ

## 5. ทำเลที่ขายดี มีคนสัญจรมาก และใกล้แหล่งงาน

กรณีศึกษาที่ 10 : ผู้ค้าแผงลอย ต้องการเปลี่ยนอาชีพ

อาหาร : ไก่ย่างห้าดาว

พร อายุ 42 ปี ไม่ได้สมรส สำเร็จการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่สี่ เป็นคนชาว จังหวัดพิษณุโลก มีพี่น้องสามคน น้องชายป่วยเป็นอัมพาต ส่วนพ่อแม่ทำนา แต่ตอนนี้พ่อแม่ อายุมากแล้ว น้องสาวของแม่ช่วยดูแลน้องชายและแม่ที่บ้าน

ก่อน พ.ศ.2536 พรช่วยพ่อแม่ทำนาอยู่ที่จังหวัดพิษณุโลก เนื่องจากรายได้จากการทำนาในแต่ละปีไม่พอใช้จ่ายในครอบครัว จึงตัดสินใจเข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานคร

พ.ศ.2536 ช่วงแรกที่เข้ามาทำอาชีพรับจ้างทั่วไปในงานก่อสร้าง ได้ค่าจ้างวันละ 137 บาท ช่วงที่เข้ามานั้นไม่มีญาติพี่น้อง ยังไม่รู้จักใครจึงไม่รู้จะเริ่มทำอะไรก่อน คิดว่ารับจ้างทั่วไปเป็นอาชีพที่หาง่ายที่สุดในกรุงเทพมหานคร พรทำงานทุกวันตั้งแต่วันจันทร์ถึงวันอาทิตย์

พ.ศ.2540 พรออมเงินได้จำนวนหนึ่ง ตัดสินใจเปลี่ยนอาชีพมาขายไก่ย่างห้าดาว เพื่อนบ้านแนะนำว่าน่าจะลองขาย เป็นงานอิสระ พรกำลังคิดเปลี่ยนอาชีพอยู่พอดี จึงตัดสินใจไปติดต่อบริษัทเจริญโภคภัณฑ์ (ซีพี) โดยตรง ได้ทราบเงื่อนไข และข้อมูลการค้าขาย จึงตัดสินใจลองขายไก่ย่างห้าดาว โดยขายวันต่อวันตามยอดขายที่บริษัทตั้งไว้ ยกตัวอย่างเช่นไก่ประมาณ 30-40 ตัว ลูกชิ้น 100 ไม้ โดยผู้ค้าสามารถตั้งเป้าไว้และยังตามจำนวนที่คิดว่าพอขายได้ ช่วงแรกบริษัทให้ทดลองดูก่อนว่าจะขายได้เท่าไร ต่อไปจึงค่อยเพิ่มจำนวนขึ้น พรบอกว่า ขณะที่ขายไก่ย่างห้าดาวได้เรียนรู้การพัฒนาทักษะการประกอบอาชีพด้วย เมื่อฝึกบ่อยๆทำให้ฝีมือมีความคงที่ ในการย่างไก่อะยะเวลาในการย่างมีความสำคัญ ต้องค่อยๆศึกษาไป เพราะลูกค้าแต่ละคนมีความต้องการแตกต่างกันไป บางคนชอบเกรียม บางคนชอบนุ่ม ผู้ขายจึงต้องศึกษาระยะเวลาให้เหมาะสม

จุดเปลี่ยนที่ทำให้มาขายไก่ย่างห้าดาว พรบอกว่าที่ตัดสินใจเปลี่ยนอาชีพเพราะ

1. เพื่อนที่ขายอยู่แนะนำว่าขายแล้วรายได้ดี
2. ไม่เหนื่อยเหมือนอาชีพรับจ้าง เพราะขายเป็นหลักแหล่ง มีที่ขายแน่นอน
3. อายุมากแล้ว งานค่อนข้างสบาย สะดวก ไม่ยุ่งยาก
4. สถานที่ขายใกล้กับที่พักอาศัย

5. เป็นอาชีพที่มีความมั่นคงและอิสระต่างจากอาชีพรับจ้างรายวัน งานรับจ้างจะไม่แน่นอน บางวันมีงาน บางวันไม่มีงาน

6. มีความเป็นอิสระมากกว่า ไม่ต้องเป็นลูกจ้างใคร

รายได้จากการขายวันละประมาณ 1,500 บาท กำไรวันละ 500 ถึง 600 บาท ทุกวันลงทุนซื้อของประมาณ 1,000 บาท ส่วนกำไรคิดเป็นร้อยละจากยอดขาย ขายไก่ 1 ตัว ได้ส่วนแบ่งตัวละ 20 บาท ส่วนลูกชิ้น หรือไส้กรอกไก่ ได้กำไรไม้ละ 4 บาท บริษัทไม่มีเงินเดือนให้ ค่าเช่าตั้งแผงหน้าเซเว่น-อีเลฟเว่น เดือนละ 7 พันบาท พรต้องจ่ายเองทั้งหมด

พรขายไก่ย่างสัปดาห์ละ 5 วัน หยุดวันเสาร์อาทิตย์ การขายเน้นเรื่องความสะดวก ความสดของไก่ โดยจะย่างพอขายหมดในแต่ละวัน ไม่ให้เหลือ มิฉะนั้นของจะไม่สด ไม่อร่อย

เงื่อนไขการขายไก่ย่างห้าดาว คือ

1. ผู้ขายต้องเข้ารับการอบรมความรู้การทำไก่ย่างห้าดาวประมาณ 1 สัปดาห์ ส่วนผู้ที่มีการอบรมแล้วอบรมการทำไก่ย่าง 3 วัน
2. วางมัดจำค่าของ คือ ตู้ย่างไก่และอุปกรณ์ต่างๆจำนวน 3,000 บาท
3. ค่าเช่าที่ขาย หากราคาถูก บริษัทจะไม่ช่วยรับภาระ แต่ถ้าค่าเช่าที่บริเวณใดมีราคาแพง บริษัทจะช่วยจ่ายให้ครึ่งหนึ่ง
4. สินค้าที่นำมาขาย ผู้ขายจะส่งบริษัททางโทรศัพท์ ให้มาส่งตามจำนวนที่จะขายได้ในแต่ละวัน

ในแต่ละวันพรจะเริ่มงานตั้งแต่เช้า มาถึงร้านประมาณ 08.30 ย่างไก่เสร็จประมาณ 9.30 เริ่มขาย เลิกขายเมื่อไก่หมด ส่วนใหญ่ไม่เกิน 19.30 น. สถานที่ขายคือทางเท้าหน้าร้าน เซเว่น-อีเลฟเว่น ตลาดคลองเตย ช่วงเวลาพักผ่อนคือหลัง 22.00 น. พรขายไก่ย่างห้าดาวมาได้ประมาณ 6 ปี แล้ว

พรกลับบ้านปีละ 2 ครั้งคือช่วงปีใหม่ และเข้าพรรษา เธอส่งเงินกลับบ้านทุกเดือน ส่วนการติดตามข่าวสารบ้านเมือง พรอ่านหนังสือพิมพ์ไทยรัฐและดูโทรทัศน์ทุกวัน ระยะเวลาการเข้ามาอยู่ในกรุงเทพมหานครประมาณ 10 ปี

สถานที่พักอยู่ปัจจุบันเป็นบ้านเช่าใกล้สะพานกรุงเทพ ไม่ไกลจากบริเวณที่ขายไก่ย่างห้าดาวเท่าใดนัก พรเสียค่าเช่าบ้านเดือนละ 2,000 บาท พักอยู่คนเดียว มีภาระต้องส่งเงินให้กับพ่อแม่และน้องชายที่พิษณุโลกเดือนละ 2,500 บาท ส่วนสาเหตุที่มาพักที่สะพานกรุงเทพ เพราะเพื่อนจากหมู่บ้านที่เข้ามาอยู่กรุงเทพมหานครก่อนให้ข้อมูลว่า **คนที่มาจากต่างจังหวัดมักมาพักอยู่ที่คลองเตยก่อน**

## การมองตนเอง

พรมองตนเองว่าเป็นลูกที่ต้องดูแลและรับผิดชอบครอบครัว (เป็นหน้าที่หลัก)  
เมื่อเข้ามาในกรุงเทพมหานคร รู้สึกว่าตนเองเป็นคนชั้นล่างของสังคม **เมื่อครั้งเข้ากรุงเทพฯ ใหม่ ๆ เคยไปสมัครเป็นลูกจ้างร้านอาหารแต่ถูกไล่ออกจากร้าน เธอบอกว่าอาจเป็นเพราะเป็นคนจน แต่งกายไม่ดี ไม่สะอาด** จากการที่เข้ามาอยู่ในกรุงเทพฯ ได้หลายปีเริ่มเรียนรู้ว่าคนที่นี่มีหลายชนชั้น ประสบการณ์ทำให้รู้จักปรับตัว มีการเรียนรู้มากขึ้น ทำให้เกิดความเชื่อมั่นในตนเองและประกอบอาชีพได้จนถึงปัจจุบัน

## เป้าหมายในชีวิต

**พรมอยากเปลี่ยนอาชีพเพราะขายไม่ดีเท่าที่ควร ค่าเช่าแผงแพงมาก** ต้องรับผิดชอบเองทั้งหมด เห็นว่าไม่คุ้ม พรต้องการมีเงินเก็บสักก้อนเพื่อไปทำการเกษตรที่บ้าน ชี้อที่ดินของตัวเอง ปัจจุบันคิดว่าพอใจกับอาชีพที่ทำอยู่เพราะมีรายได้มีเงินเก็บ แต่คิดจะเปลี่ยนอาชีพในช่วง 2-3 ปีข้างหน้า **“ต้องรอดูดูทางก่อน ตอนนี้ยังไม่รู้จะทำอะไร”** เป้าหมายสูงสุดคือเก็บเงินกลับบ้าน ชี้อที่นา

### ทัศนะต่อการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย

1. พรคิดว่าผู้ค้าน่าจะมีความเพิ่มมากขึ้น เพราะเป็นอาชีพที่ทุกคนทำได้ ถ้ามีความพยายาม และอดทน
2. คนต่างจังหวัดที่เข้ามาค้าขายต้องพยายามปรับตัวให้ได้ รายได้อาจดีกว่าทำนาอยู่ที่บ้าน แต่ทุกอย่างต้องเสียค่าใช้จ่าย ยกตัวอย่าง ค่ารถ ค่าอาหาร จากประสบการณ์ของตนเองที่เข้ามาในช่วงแรกๆ คนที่ทำงานรับจ้างแม้จะหาเงินได้ทุกวันแต่ต้องประหยัดมาก ประกอบอาชีพอิสระดีกว่า
3. หาบเร่แผงลอยในอนาคตน่าจะอยู่ได้เนื่องจาก คนอพยพเข้ามามาก กรุงเทพมหานครเริ่มเปิดโอกาสมากขึ้นจากการที่ได้อ่านข่าวในหนังสือพิมพ์ทำให้ทราบว่า กรุงเทพมหานครเพิ่มพื้นที่ขายอาหารให้กับผู้ขายในเขตโดยพิจารณาเป็นจุดผ่อนผันหลายเขตแล้ว เหตุที่ติดตามข่าวเพราะชอบผู้ว่าราชการกรุงเทพมหานครคนปัจจุบัน เพราะเห็นใจคนจน ปัจจัยที่นำมาสู่ความสำเร็จ

1. ความขยัน อดทน
2. สถานที่ขายใกล้กับที่อยู่อาศัย
3. ทำเลค้าขายเป็นแหล่งชุมชน มีคนผ่านไปมาตลอด

4. การพูดจาสุภาพ ไพเราะเพื่อดึงดูดใจลูกค้า
5. ช่วงระยะเวลาในการขาย ถ้าขายมานานจะมีคนรู้จัก มีลูกค้าประจำ
6. ความมั่นใจในตนเองเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะเป็นคนต่างจังหวัด
7. รัฐเปิดโอกาสให้ตั้งแผงขายของได้

เขตดินแดง

กรณีศึกษาที่ 11 : ผู้ค้าแผงลอย

อาหาร : ผลไม้และขนมไทย และ ขนมสำเร็จรูป

วดี อายุ 38 ปี เป็นแม่ค้าแผงลอยขายผลไม้และขนมหวานอยู่ในซอยประชาสงเคราะห์... เธอเป็นชาวกรุงเทพมหานคร พ่อเคยรับราชการเป็นข้าราชการกรุงเทพมหานคร ส่วนแม่ขายขนมอยู่หน้าบ้าน ปัจจุบันทั้งพ่อและแม่เสียชีวิตแล้ว วดีสำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 สมรสแล้ว มีบุตรสองคน บุตรสาวแรกเป็นผู้หญิงอายุ 16 ปี เกิดกับสามีคนแรก คนที่สองเป็นผู้ชายอายุ 6 ปี เกิดกับสามีคนปัจจุบัน เธอมีหลานยายหนึ่งคน อายุ 8 เดือน สามีของวดีทำงานเป็นพ่อครัวอยู่ที่โรงแรมแห่งหนึ่ง ถนนรัชดาภิเษก มีรายได้เดือนละ 20,000 บาท ส่วนบุตรสาวไม่มีรายได้ บุตรชายขับมอเตอร์ไซด์รับจ้าง พ่อมีรายได้ แต่รายได้ไม่แน่นอน

วดีเล่าว่า ตั้งแต่จำความได้ก็ช่วยแม่ค้าขายมาตลอดที่ซอยสุขใจ เขตห้วยขวาง “ขายทุกอย่าง กาแฟ ขนม ทำเองบ้าง ซื้อเข้างบ้าง ผลไม้ก็ขาย” จนเกือบเรียนไม่จบชั้น มัธยมศึกษาปีที่ 3 เพราะแม่ไม่ต้องการให้เรียน ต้องการให้ช่วยขายของมากกว่า แต่เธอมีมานะ บอกว่า “หนูแอบไปเรียน กศน. จบ ม.3 “ หลังจากแต่งงานก็ขายอาหารมาตลอดในที่เดิมของพ่อแม่ จนสามารถสร้างเนื้อสร้างตัวมีเงินเก็บจำนวนหนึ่ง เธอเพิ่งย้ายมาขายของที่ซอยประชาสงเคราะห์... ได้ไม่ถึงปี โดยเช่าที่จาก “ป้ามะ” เจ้าของเดิม ซึ่งเคยขายประจำอยู่ แต่จำต้องเลิกขายตามความประสงค์ของสามี เธอเล่าว่าก่อนหน้านี้ ช่วง พ.ศ. 2535-2539 เธอและสามีขายอาหารปรุงสำเร็จจนสร้างเนื้อสร้างตัวได้ มีทั้งบ้านและรถ แต่ต่อมาติดการพนัน ต้องขายทั้งบ้านและรถ ต้องออกมาอยู่บ้านเช่า ส่วนสามีไปเป็นพ่อครัวในต่างประเทศ ก่อนที่จะออกมาทำธุรกิจที่ประเทศกัมพูชา แต่ประสบภาวะขาดทุน เธอบอกว่า “ตอนนั้นหนูเล่นเพราะอยากมี แต่หาวิธีไม่ว่ากว่าจะได้ของเขา เขาเอาของเราไปเท่าไร”

หลังจากลูกชายเข้าโรงเรียน “วดี” เริ่มลงทุนค้าขายเล็กๆน้อยๆ “อาศัยไปขอตังที่คนอื่นเขา” จนเมื่อลูกชายคนเล็กเข้าโรงเรียน ประจวบกับลูกสาวคนโต ตั้งครรภ์ในวัยเรียน ยังไม่มี



รายได้ จึงตัดสินใจออกมาขายของอีกครั้ง เนื่องจากสามีเคยพูดไว้ว่า “อย่าเอาเงินฉันไปให้ลูกเธอใช้ ลูกฉันใช้ได้” วดีเล่าว่าสามีเคยตั้งคำถามกับเธอว่า “ค้าขายประสาอะไร ไม่เห็นมีเงินกองกองขึ้นมา”

“วดี” เล่าถึงสามีของเธอว่า “มันว่าหนูว่า ไม่รู้จักเวลา ขายก็โง่ เลิกก็โง่ มันถามหนูว่าขายของแต่ช่วงเช้าได้ไหม รอให้ลูกเลิกเรียน เบื่อวะ...ขายของจะเลิกเป็นรูทีน (routine) เหมือน ‘มัน’ (หมายถึงสามี) ได้ไง ขึ้นอยู่กับว่าของหมดเมื่อไหร่ บางทีหนูก็อยากอยู่จนของหมด จริงไหมพี่”

ประเด็นเรื่องตารางเวลาการทำงานคงจะเป็น “ประเด็นร้อน” ในครอบครัว และคงเป็นเพียงยอดของภูเขาน้ำแข็งที่ข้างใต้นั้นมีประเด็นปัญหาหลายเรื่องสะสมอยู่ อันทำให้วดี “ขยายความ” ต่อไปได้อีกว่า “มันโกรธ กลับบ้านไม่มีใคร ลูกสาวก็แต่งงานไปแล้ว.... มันชอบพูดว่า ‘มาขายของทำไม ภูเลี้ยงมึงได้’ หนูก็เลยพูดไปมั่งว่า ‘แล้วมึงจะให้กูแบมือขอเงินมึงใช้หรือ ไม่เอาหรอก กูอยากได้อะไร กูจะได้มีเงินซื้อ ‘ “ เมื่อฝ่ายสามีย้อนถามว่า “ขายของประสาอะไร ไม่เห็นเงิน” เธอตอบไปว่า “แล้วข้าวของในบ้านละ มึงเห็นไหม มีอะไรกองกองขึ้นมาบ้าง ที่มึงกินมึงใช้อยู่ทุกวัน ไม่รู้สึกมั่งหรือ” เธอบอกว่า “ของหนูซื้อทั้งนั้นแหละพี่ วดีโอ ทีวี.....สุดท้ายมันพูดไม่ออก บอกหนูว่า ‘ไม่มีเวลาให้มัน เกิดอะไรขึ้นมา ว่ากันไม่ได้ ‘

เมื่อถูกถามว่าคำพูดของสามีทำให้เธอเป็นกังวลหรือไม่ เธอตอบว่า “หนูจะทำอะไรได้ มันก็เคยมาแล้วครั้งหนึ่ง มาขอตั้งค้หนู บอกจะไปลงทุนที่เขมร ที่ไหนได้เอาไปให้ผู้หญิง มันบอกว่า มีเมีย 2 คน ทางโน้นคน ทางนี้คน ตอนนั้นหนูหึ้นเยอะ ทวดเลยพี่ หนูไม่ยอม แต่ทำใจ” วดีคงทำได้จริงเพราะเธอบอกว่า “ไปอยู่อย่างนั้น ใครจะอดได้ละพี่ ตั้งปี พูดถึงหลักความเป็นจริงนะนะ แฟนหนู ไม่กิน ไม่เล่น ไม่เที่ยว คนเราจะดีเลิศประเสริฐศรีไปทั้งหมดไม่ได้หรอก มันต้องมีเรื่องไม่ดีบ้าง ไม่ว่าเรื่องอะไร ...พักนี้เขาจะแวงพี่ เพราะหนูทำมันแล้ว ” เธอพูดต่อว่า “เขาไม่รู้จักความจริงหรอกว่า หนูทำเป็นบ้าเป็นหลังเพราะอะไร.... หนูจะเก็บไว้ให้ลูกให้ลูกให้หลาน ช่วยค่าเช่าบ้าน ค่านมหลาน เขาไม่มีรายได้ วันๆจะเอาอะไรกิน หนูต้องทำหนัก จะได้ไม่มาว่าได้ว่าเอาเงินเขาไปให้ลูกหนูใช้” ท้ายสุดเธอกล่าวด้วยน้ำเสียงจริงจัง เด็ดเดี่ยวว่า “อยากไป ไปเลย ตรงนี้หนูยืนอยู่ได้ด้วยตัวเอง ไม่ต้องจ้อมัน”

ก่อนจะได้พื้นที่ขายประจำในซอยนี้ วดีเคยมาอาศัย “ป่ามะ” ที่ขายอยู่เดิมวางขนุนขาย จนคุ้นเคยกับผู้ค้าบริเวณนี้และคนที่สัญจรไปมา “ขอป่าเขาวางขาย เดินไปเดินมา คุยกับคนนี้บ้าง คนนั้นบ้าง...พอป่าเขาเลิกขายก็ให้หนูเช่าต่อ” ด้วยเหตุผลที่ว่า “เขาสงสารหนู เห็นหนูเลี้ยงลูกเลี้ยงหลาน”

อาหารที่วดีขายคือผลไม้และขนมหวาน ผลไม้ได้แก่ทุเรียนและขนุน ส่วนผลไม้อื่นไม่ขายเนื่องจากมีแม่ค้าชื่อ “สาย” ตั้งแผงขายอยู่ก่อนนานแล้ว เมื่อหมดหน้าทุเรียนจะขายขนมหวานอันได้แก่ ขนมอบ ขนมถ้วยฟู ทองหยอด เม็ดขนุน และขนมที่ทำเอง ได้แก่ ข้าวโพดคลุก กล้วยบวชชี และ มันเชื่อม เธอบอกว่าขายผลไม้กับขายขนมลงทุนต่างกัน ขายทุเรียนลงทุนครั้งละสี่ถึงห้าพันบาท แต่ขายได้ 2-3 วัน ส่วนขนมหวานลงทุนประมาณ 1 พันบาท แต่ทุเรียนได้กำไรมากกว่า “ได้กินเยอะกว่า” ขนมขายได้ทีละน้อย “ได้กินทีละนิดหน่อย” และเหนื่อยกว่าขายทุเรียนมาก แต่ทุเรียนเสี่ยงกว่า เพราะลงทุนมาก แม้จะเก็บไว้ได้หลายวัน แต่น้ำหนักลดลงทุกวัน

ในแต่ละวัน วดีมาที่แผงตั้งแต่ 7 นาฬิกา แต่ถ้าเป็นวันพระ เธอจะมาช้ากว่านั้น เธอจะรดน้ำต้นนางกวักที่ตั้งไว้ข้างบนแผง (เธออธิบายว่าปลูกต้นนางกวักดีกว่าตั้งรูปนางกวัก เนื่องจากรูปนางกวักต้องบูชา แต่ต้นนางกวักรดน้ำก็พอ) จัดเรียงขนมสำเร็จรูปที่ซื้อมาลงแผง แล้วจึงทยอยทำขนมที่ต้องปรุงเอง เช่น ข้าวโพดคลุก มันเชื่อม กล้วยเชื่อม ประมาณบ่าย 3 โมงหรือ 15.00 น. จะออกไปรับลูกค้าที่โรงเรียนอนุบาลที่อยู่ใกล้ๆ มาอยู่ด้วยกันที่แผง รอให้พ่อของลูกค้ามารับกลับในช่วงเวลาประมาณ หนึ่งถึงสองทุ่ม ส่วนเธอเองขายของไปเรื่อยๆ ส่วนใหญ่จะไม่เกิน 3 ทุ่ม จึงเก็บแผง แล้วไปจ่ายตลาดสำหรับวันรุ่งขึ้น เสร็จแล้วขนของกลับมาเก็บไว้ที่แผง แล้วจึงกลับบ้านประมาณเที่ยงคืน เวลาที่เข้านอนคือประมาณ 1 นาฬิกาของวันใหม่ วดีเล่าว่าเธอและสามีมีปากเสียงกันเสมอเกี่ยวกับเวลาทำงานของเธอ “ที่แรกเขาไม่อยากให้หนูขายหรอก เขาบอกว่าเขาเลี้ยงหนูได้ แต่หนูอยากมีรายได้ อยากซื้ออะไรจะได้ซื้อ..... เขาอยากให้หนูเลิกเป็นเวลาเพราะหนูไม่มีเวลาให้เขา”

บุตรสาวของวดีอายุ 16 ปี เรียนหนังสือไม่จบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 5 ที่โรงเรียนย่านถนนวิภาวดีรังสิต เธอลาออกจากโรงเรียนหลังจากคลอดลูกแล้ว “ตอนแรกก็กลับไปเรียนใหม่แล้ว แต่มันมีเรื่อง เพื่อนๆเขาแซวว่าลูกหนูท้อง โรงเรียนเขาก็กลัวมีเรื่อง โรงเรียนเสียหาย เลยให้ลูกหนูพักการเรียนไปก่อน” ขณะนี้หลานอายุ 8 เดือน ส่วนพ่อของหลานขับมอเตอร์ไซด์รับจ้าง วดีสรุปเหตุการณ์นี้ว่า “ลูกเข่ากันไม่ได้กับพ่อเลี้ยง หนีออกจากบ้าน คบเพื่อน...หนูผิดเอง ไม่รู้จักจัดเวลา หลากๆอย่าง ตั้งแต่เรื่องลูกเป็นต้นมา หนูได้คิดอะไรเยอะ ปลงได้ตั้งเยอะ กลายเป็นว่าเป็นเรื่องของหน้าที่ หน้าที่ใคร หน้าที่มัน หน้าที่แม่ หน้าที่เมีย ไม่ได้คิดอะไรมาก อยู่ไปเรื่อยๆ...”

วดีมีภาระต้องผ่อนสินค้าทั้งรายวันและรายเดือน หม้อที่ทำขนม 3 ใบต้องผ่อน 51 วันๆละ 40 บาท ส่วนกองทุนหมู่บ้านและสหกรณ์เครดิตยูเนียนสองรายการรวมกันเดือนละกว่า 2,000 บาท ยังมีตู้เย็นอีก 2 เครื่องซึ่งซื้อไว้ที่บ้านและให้แม่สามีที่ต่างจังหวัด ไม่นับโทรศัพท์มือถือ

และเครื่องเล่น ดีวีดี (DVD) วดีเล่าถึงการจัดการด้านการเงินของเธอว่า “จริงๆเราต้องรู้จักวางแผนการเงิน คือหมายถึงว่า ทำไงไม่ให้มีหนี้ ข้อสำคัญหนี้บัตรเครดิตอย่าให้มี จะทำให้สะดุดอย่างหนึ่งเิง เพื่อนมาเอาซื้อไปลงแชร์ทอง 2 มือ มือละ 750 วันละ 75 บาท 10 วัน วันไหนขายไม่ดีจะเอาที่ไหนให้ ต้องไปกู้เขา ดอกร้อยละ 20 ไม่เป็นหนี้ก็ไม่กระดือรื้อรันทำมาหากิน ว่าไหม หนี้มันก็มีส่วนเยอะ ..... เราต้องคิดแล้วว่าแต่ละวันต้องใช้เงินเท่าไร? ซื้อของเท่าไร? ค่ากับข้าวเท่าไร? ลูกไปโรงเรียนเท่าไร? วันไหนจ่ายค่าเช่าบ้าน ค่าอมสิน (ธนาคารประชาชน) ค่ามือถือ ก็ต้องกะให้พอ ...แต่ส่วนใหญ่ไม่พอหรอกพี่ ค่าใช้จ่ายบ้านหนูเยอะ ไหนจะผ่อนทีวี 2 เครื่อง หม้อขนม 3 ใบ นี่ก็ย้งต้องผ่อน วันละ 40 บาท บางวันเข้าห้างเห็นเสื้อสวยๆ ก็อดไม่ได้ ต้องเป็นหนี้เขาอีก ”

วดีมีรายได้จากการขายขนมหวานวันละพันกว่าบาท หักต้นทุนแล้ว เหลือสามร้อยถึงสี่ร้อยบาท วันพระจะได้กำไรมากหน่อย เธอละเอียดถี่ถ้วนกับการคิดต้นทุนกำไรมาก วดีมีสมุดเล็กๆ 1 เล่ม สำหรับจดรายการซื้อสินค้าในแต่ละวัน ส่วนการคิดรายได้นั้น หักลบออกจากเศษเงินที่เตรียมไว้สำหรับทอนให้ลูกค้า ค่าแก๊ส ค่าถ่าน เธอคิดในอัตราเหมาจ่ายในแต่ละวัน มีอยู่วันหนึ่ง เมื่อขายของไปจนถึงประมาณเที่ยงวัน “วดี” แม่ค้าขนมไทยบอกว่า “วันนี้หนูได้ทุนแล้วนะ ต่อไปนี้ขายได้เท่าไรก็เป็นกำไร”

เมื่อถามว่าคิดต้นทุนกำไรอย่างไร วดีบอกว่า “คิดไม่ยาก ขายได้เท่าไร หักทุนออก ก็เป็นกำไรแล้ว” เมื่อถาม “วดี” ว่า หม้อขนม 3 ใบที่ผ่อนวันละ 40 บาทเป็นเวลา 51 วันนั้น นำมาคิดเป็นต้นทุนด้วยหรือไม่ แม่ค้าตอบว่า “ไม่เอามาคิดหรอก คิดเฉพาะค่าของ ค่ารถ ” ซึ่งหากนำเงินผ่อนมาคำนวณเป็นส่วนหนึ่งของต้นทุน ก็จะพบว่าต้นทุนสินค้าที่ขายในช่วง 51 วันที่ผ่อนหม้อขนมนั้น สูงกว่าปกติ 40 บาท

ความใฝ่ฝันของวดีคือการมีบ้านของตัวเองอีกครั้ง

แผงของวดีและสมใจแม่ค้าส้มตำอยู่ใกล้กัน มีแผงแม่ค้ากล้วยทอดคั่นกลาง เวลากลางวันเธอและสมใจ (บางครั้งมีผู้ค้ารายอื่นร่วมด้วย) จะประกอบอาหาร นั่งรับประทานด้วยกัน สำหรับวดี แผงขายขนมหวานไม่ได้เป็นเพียงพื้นที่ประกอบอาชีพหารายได้ แต่เป็นพื้นที่ “พิเศษ” ที่เปิดโอกาสให้ได้ทำอะไรได้ดังปรารถนา รวมทั้งบทบาทแม่ ยาย และบทบาทที่เธอเรียกว่า “กาวใจ” ระหว่างผู้ค้าแถวนั้น ซึ่งเดิมไม่มีปฏิสัมพันธ์ต่อกัน

แม้ในวันพฤหัสบดีที่เป็นวันหยุดประจำ ระหว่างทางไปชำระเงินให้ออช วดีจะแวะทักทายเพื่อนฝูงที่แผง คุยกันสนุกสนาน เมื่อถามถึงสามีที่คอยอยู่ที่บ้าน เธอตอบว่า “นอนร้องคาราโอเกะอยู่พี่ หนูซื้อข้าวไว้ให้แล้ว เขาไม่ว่าอะไรหรอก”

ในเดือนตุลาคม 2546 **วดีเปลี่ยนมาขายกาแฟ** ด้วยเหตุผลที่ว่า มีเพื่อนสนิทมาขายขนมไทยหน้าปากซอยทำให้เธอขายขนมไทยไม่ได้ ประกอบกับผู้ค้าที่เคยขายกาแฟในซอยเล็กประกอบการค้า และวดีเคยขายกาแฟมาก่อน เธอบอกว่าขายกาแฟลงทุนในช่วงต้นมากกว่าแต่เก็บไว้ได้นาน ไม่เหมือนขายขนมไทย และยังได้กำไรมากกว่าด้วย การขายกาแฟทำให้เธอต้องมาถึงแผงเช้าขึ้น เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่กินกาแฟในตอนเช้า ช่วงบ่ายเธอจึงมีเวลามากขึ้น เธอบอกว่า “อาจหาอะไรมาขายเพิ่ม มั่นว้าง ”

กรณีศึกษาที่ 12 : ผู้ค้าหาบเร่

อาหาร : ข้าวเหนียวปิ้ง กล้วยปิ้ง มันสำปะหลังปิ้ง

เพ็ญเป็นชาวจังหวัดสงขลา ส่วนสามีเป็นชาวจังหวัด บุรีรัมย์ เพ็ญอายุ 35 ปี มีบุตรสาวหนึ่งคน อายุ 10 ปี บุตรชายคนเล็กอายุ 5 ปี สามีประกอบอาชีพมอเตอร์ไซด์รับจ้าง เพ็ญเริ่มทำงานหารายได้ตั้งแต่อายุ 10 ปี โดยรับจ้างเก็บข้าวหารายได้ซื้อขนมที่โรงเรียน โดยเธอเป็นคนเดียวในพี่น้อง 4 คนที่หารายได้ตั้งแต่ยังเป็นนักเรียน เธอเล่าว่าพ่อมีที่นา แต่นำไปขายเล่นการพนันจนหมด พี่น้องทั้ง 4 คนไม่มีเงินเรียนต่อแม้จะสอบเข้าเรียนต่อได้ ต้องย้ายมาอยู่กับญาติที่กรุงเทพฯ ในปี พ.ศ. 2530 ส่วนพ่อ หลังจากมาอยู่กรุงเทพฯ ได้เดือนเดียว ก็แต่งงานใหม่ เพ็ญได้งานเย็บเสื้อผ้า และทำต่อเนื่องมาจนกระทั่งแต่งงาน และมีลูกสาวคนแรก บ้านภรรยาใหม่ของพ่ออยู่ไม่ไกลจากบ้านที่เพ็ญและแม่อยู่

พี่น้องของเพ็ญเรียนหนังสือจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 พี่สาวและน้องสาวต่างทำงานเย็บผ้า ไม่มีใครออกมาขายของ เธอบอกว่า “เขาไม่ชอบ ขายของนี่ไม่ใช่ว่าจะขายกันได้ทุกคน คนไม่ชอบก็ขายไม่ได้” เพ็ญเริ่มขายข้าวเหนียวปิ้งในปี พ.ศ. 2537 เมื่อลูกสาวอายุได้ 2 ขวบ เนื่องจากรายได้จากการเย็บผ้าไม่พอใช้ แม้จะมีเงินเก็บจากการเย็บผ้าหลายหมื่นโดยฝากไว้กับเครดิตยูเนียน เพ็ญเย็บผ้าจนเก็บเงินซื้อจักรได้ 1 หลัง ช่วงนั้น สามีของเพ็ญทำงานเป็นพนักงานรักษาความปลอดภัย มีรายได้ประจำ เธอเคยช่วยแม่ขายข้าวเหนียวปิ้งหน้าบ้าน เพ็ญเล่าว่าตอนที่ช่วยแม่ขาย ขายดีมาก “ข้าวเหนียววันละ 10 กิโลกรัม ได้กำไรเป็นพัน ตอนนั้นน้ำชาติเป็นนายกฯ (พลเอกชาติชาย ชุณหะวัณ) เดียวนี้ไม่ได้แล้ว ต้องลดลง”

เพ็ญเริ่มต้นอาชีพด้วยการใช้รถเข็น ไม่ได้ใช้หาบ เธอบอกว่า “หาบไม่ไหวหรอก เจ็บบ่า เคยหาบน้ำส้มเป็นเด็กๆ แสบมากเลย ไม่เอาหรอก เข็นขายดีกว่า ” เธอเล่าว่า “ทุกที่เย็บผ้า ออกมาขายของรู้สึกตลกๆ เหมือนกัน ขนาดเคยช่วยแม่ขาย แต่ตอนนั้นขายหน้าบ้าน

มันไม่เหมือนกัน ขาวันแรกได้กำไรน้อยกว่าบาท” ในแต่ละวันเพ็ญจะมีที่ขายประจำ 2 ที่ ตอนเช้าเพ็ญจะขายในซอยประชาสงเคราะห์ ช่วงบ่ายเมื่อคนในซอยน้อยลง เธอจะเดินออกไปที่ริมถนน ซึ่งเสี่ยงต่อการถูกเทศกิจตามจับ เธอเล่าว่า “วันก่อนแม่ค้าคุยกัน หนีเทศกิจ ใจอ่อนเลยทำได้ มันต้องเสี่ยง มีคนบอกว่า “ให้ตั้งค์ ‘มัน’ ซี” แต่อีกคนบอก ‘เรื่องอะไร’ แม่ค้าแถวห้วยขวางยังไม่ให้เลย สบประจักษ์ด้วย”

เพ็ญเป็นคนมัธยสถ์ในการใช้จ่าย เธอเล่าว่าตั้งแต่ทำงานมาเก็บสตางค์ได้แสนกว่าบาท แต่หมดไปกับการวิ่งเต้นเรื่องเกณฑ์ทหารของสามี และ เมื่อ 10 กว่าปีที่แล้วให้พ่อของสามียืมไป กว่า 7 หมื่นบาท โดยที่ได้เงินกลับมาเพียงครึ่งเดียว เธอและสามียังสามารถผ่อนรถมอเตอร์ไซด์ได้ 1 คันในปี พ.ศ. 2538 “ทำงานปีเดียวก็ได้แล้ว เก็บเงิน 2 คนรวมกันวันละ 500 บาท”

ทุกเช้าเวลา 4 นาฬิกา เพ็ญจะขับจักรยานออกจากบ้านไปตลาด สามีซึ่งทำงานเป็นมอเตอร์ไซด์รับจ้างไม่ได้มีส่วนช่วยในเรื่องนี้ เพ็ญบอกว่า “หนูออกจากบ้านตีสี่ทุกวัน บ่นจักรยานไปตลาด เขา(สามี) ไม่ไปส่งหรือก งานของใครก็ของคนนั้น” กลับถึงบ้านมีเวลาเตรียมของไม่เกินไป ชั่วโมงครึ่ง ก็ต้องออกขายก่อนเจ็ดนาฬิกา ข้าวเหนียวบางส่วนห่อไว้ตั้งแต่ตอนเย็น นำออกมาขายในตอนเช้า ในระหว่างวัน แม่ซึ่งอยู่ที่บ้านจะทยอยห่อข้าวเหนียวนำออกมาให้ขาย

เมื่อถามว่าเธอมีเคล็ดลับอย่างไรจึงขายของได้ดี เก็บเงินได้มาก เธอวางแผนการค้าอย่างไร เพ็ญเล่าว่า “ของต้องอร่อยนะ ต้องน่ากินด้วย ที่สำคัญใจต้องชอบทำ” “หนูไม่มีแผนอะไรหรอกนะ ใจคิดแต่ว่าขายยังไงให้มันหมดทุกวัน อยากให้มันหมดทุกวัน รายได้จะได้สม่ำเสมอ พาคครอบครัวให้อยู่รอดได้ ....แต่ละวันไม่ค่อยวางแผนหรอก มันค่อนข้างตายตัว เพิ่มแต่เสาร์อาทิตย์ หนูขายหมดทุกวัน ..ของหนูอร่อย ราคาไม่แพง นี่ลูกค้าบอกนะ ขายตั้งแต่ก่อนเจ็ดโมงถึงห้าโมงเย็น ” ข้าวเหนียวปิ้งของเพ็ญห่อไม่ใหญ่ เธอขายข้าวเหนียวในราคาห่อละ 2.50 บาท ซึ่งเป็นครึ่งหนึ่งของราคาข้าวเหนียวปิ้งทั่วไป

เมื่อถาม “เพ็ญ” ว่า ทำไมจึงตั้งราคาขายกล้วยปิ้งไว้ขึ้นละ 2.50 บาท คิดต้นทุนอย่างไร “เพ็ญ” ตอบว่า “หนูไม่ได้คิดจากต้นทุนอย่างเดียว ต้องดูคนอื่นด้วยว่าเขาขายยังไง เขาขายกันห่อละห้าบาท หนูขายสิบสลึง คิดแล้วว่าขายห้าบาทได้กำไรเยอะก็จริง แต่อาจขายไม่ได้มาก ขายสิบสลึงดีกว่า ลูกค้ายังบอกว่า ไม่มีใครขายข้าวเหนียวปิ้งห่อละสิบสลึงหรอก อร่อยด้วยห่อเล็กๆ สองห่อห้าบาท” การขายในหน่วยที่เล็กลงทำให้ต้องห่อข้าวเหนียวในปริมาณที่มากขึ้น เพ็ญมีแม่และลูกสาวช่วยห่อข้าวเหนียว

ข้าวเหนียวแต่ละห่อมีขนาดเท่าๆกัน ดูประณีต ปิ้งจนใบตองมีสีน้ำตาลสม่ำเสมอ เธอบอกว่าเคล็ดลับก็คือ “ต้องเผาถ่านไว้หลายถุง เอาขี้เถ้ากลบไว้ ต้องการให้ไฟแรงจุดไหนก็เขี่ย ขี้เถ้าออก ไม่มีการเติมถ่านใหม่ตลอดทั้งวัน” ข้าวเหนียวปิ้งของเพ็ญ ชวนให้เกิดความรู้สึกว่า ข้าวเหนียวปิ้งก็ “มีความงาม” ได้ ปกติเพ็ญใช้ข้าวเหนียวประมาณ 8 กิโลกรัมต่อวัน ขายตั้งแต่เช้าจนเกือบ 6 โมงเย็น แต่วันนี้ทำครั้งเดียว “เหนียว” เธอบอก “ตั้งแต่วันที่ 10 เดือนที่แล้ว ไม่ได้หยุดเลย วันนี้อยากพักบ้าง”

เพ็ญบอกว่า “ยอดขาย” แต่ละวันคงที่ วันเสาร์อาทิตย์จะขายมากขึ้น “เคยขาย มายังไง ก็ขายมาเรื่อยๆอย่างนั้นแหละ ไม่เคยเปลี่ยนอะไรเลย ของขายดีอยู่แล้ว หยอดเกือบทุกวัน ” ปริมาณการขายที่คงที่ทำให้สามารถประมาณการวัตถุดิบที่ต้องใช้ในแต่ละวันและงบประมาณได้ เพ็ญเล่าว่า “หนูซื้อของทุกวัน กล้วย เผือก มัน ข้าวเหนียว น้ำตาล ขายเสร็จ รู้เลยว่ากำไรวัน ละเท่าไร หนูคิดค่าถ่านด้วย รวมเงินที่ให้แม่ทุกวันอีก แม่ช่วยเหลือขนม ต้องแบ่งตั้งค์ให้แม่ใช้ ให้แม่วันละ 140 บาท แกไม่อยากได้หรอก แต่หนูต้องให้ แกจะได้มีเงินใช้ ไว้ทำบุญ นี่อาทิตย์ หน้าแม่จะลงไปได้ .....ทุน 600 ให้แม่ 140 กำไรตกวันละ 500 กว่าบาท แต่หนูกะไว้แล้ว ต้อง ใช้ไม่เกิน 300 ”

“เพ็ญ” บอกว่า “เราต้องวางแผนว่าจะ ใช้จ่ายยังไงให้เงินพอแต่ละวัน สูงสุด ไม่เกิน 300 บาท แต่ละบ้านคิดไม่เหมือนกันนะ อย่างของหนู วันๆจะเอาเงินออกมา 1 ก้อน คิดว่าจะไม่จ่ายเกินนี้ เอาที่จำเป็น ค่ากับข้าวแยกต่างหาก วันหนึ่งลงทุน 600 ค่ากับข้าว ร้อย หนึ่ง”

“ทำไมค่ากับข้าวแพง”

“มันหลายคนพี่ 2 บ้าน 6 คน แฟน ลูก ยาย พี่น้อง 2 คน หนูอีก 1 แบ่งกันไป วัน ไหนบ้านนี้ทำ ก็ทำเพื่อบ้านนั้น บางวันเขาทำ เขาเพื่อบ้านเรา”

“ตกเย็น ขายได้ พันสาม (1,300 บาท) เอาทุนกลับ 600 หักค่ากับข้าว 100 อีก 400 เก็บเป็นกองกลาง”

“หนูกันเงินลงทุนไว้ต่างหาก จะไม่แตะมันเลย ส่วนค่าใช้จ่ายในบ้านต้องกะเอา รู้ นี้นะว่าแต่ละวัน จะต้องจ่ายอะไรบ้าง ค่าสมาชิกศูนย์เดือนละพัน ใช้วิธีหยอดกระปุกวันละร้อย สำคัญค่าบ้านอย่างเดียว เดือนละพันสาม เงินที่หนูขายได้ ไว้ใช้ในครอบครัว ของแฟนไว้เก็บ เขาให้อาทิตย์ละ พันแปดบ้างพันห้า บ้าง ช่วงนี้ปิดเทอมก็น้อยหน่อย ไม่มีนักเรียน”

เมื่อถูกถามว่า แล้วไม่เคยใช้เงิน “เกินงบ” เลยหรือ เธอตอบว่า “บางทีกินเหมือนกัน วันก่อนไปกินเคเอฟซีกับลูก วันนั้นเหนียวมาก ใช้ไปร้อยกว่าบาทยังเสียดาบ ...มือถือก็ไปยก เลิกแล้ว มันไม่มีประโยชน์ เสียค่ารายเดือน 500.... ได้มายังไงหรือ ไม่ได้ไปซื้อไปหามาหรือ

องค์การโทรศัพท์เขาให้มา ค่ามัดจำโทรศัพท์อะไรนี้แหละ ใช้อยู่ 2 เดือน ไม่คุ้ม เอาไปคืนเสีย 500 กว่าบาทได้เก็บ”

ต่อคำถามที่ว่า เมื่อผลิตในจำนวนที่แน่นอนเท่าๆกันทุกวัน ทำไมจึงไม่ซื้อข้าวเหนียว และ น้ำตาลที่ละมากๆ ต้นทุนจะได้ถูกลง เธอตอบว่า “เคยคิดนะ ว่าถ้าซื้อข้าวเหนียวที่ละ กระสอบ น้ำตาลที่ละกระสอบ จะได้กำไรมากขึ้นวันละ สี่ห้าสิบบาท ข้าวเหนียวกระสอบละ 1,400 บาท น้ำตาล 650 บาท คิดแล้วว่าใช้ได้ประมาณ 20 วัน แต่ไม่เอาดีกว่า บ้านแคบ เกกะคนเดิน แต่ปลีกก็ดี จะได้รู้ว่าวันๆลงทุนทำอะไร ลงทุนไม่มากด้วย “

มีบางอย่างที่เธอไม่ได้บอกตรงๆ แต่สังเกตได้จากการยื่นดูเธอขายก็คือ อธิษฐานที่ดี การพูดจาไพเราะและหน้าตาที่ยิ้มแย้ม เธอบอกว่าคนขายของ “ต้องใจดีๆนะ” เธอพูดเมื่อหยิบ ข้าวเหนียว 10 ขึ้นใส่ถุงกระดาษให้นักโทษที่มาลอกท่อในซอยตามคำขอ เมื่อลูกค้าเป็นเด็ก อนุบาลมากับคุณแม่ เธอหยิบข้าวเหนียวใส่ถุงกระดาษใบเล็ก แล้วใส่ถุงพลาสติกซ้อนอีกชั้นหนึ่ง เมื่อถูกถามว่า ซื้อ 5 บาทใส่ถุงพลาสติกให้ไม่ขาดทุนหรือ เธอบอกว่า “เดี๋ยวน้องทำตก ใส่ถุงดีกว่า” ท่าทางที่หยิบข้าวเหนียวให้เด็กอนุบาล ชวนให้คิดว่าลูกค้าหลายคนคงเป็น “คนพิเศษ” ของเธอ

เพ็ญบอกว่า “ค้าขายแต่ละวัน หนูไม่มีแผนอะไรหรอกนะ ใจคิดแต่ว่าขายยังงัยให้มันหมดทุกวัน อยากให้มันหมดทุกวัน รายได้จะได้สม่ำเสมอ พาครอบครัวให้อยู่รอดได้ ....แต่ละวันไม่ค่อยวางแผนหรอก มันค่อนข้างตายตัว เพิ่มเติมเสาร์อาทิตย์ หนูขายหมดทุกวัน ..ของหนู อร่อย ราคาไม่แพง นี่ลูกค้าบอกนะ ขายตั้งแต่ 8 โมงถึง 4 โมงเย็น”

“วันไหนจุดไหนมันเจ็บบ เราต้องออกเงิน คิดในใจจะไปทางไหนดีน้อ บางทีก็สนุกกับตรงนั้นนะ ทำให้ใจเราสู้ขึ้นมา อยู่ในซอยไม่เคยหมดหรอก ไปข้างหน้ามันจะหมดทุกวัน ทำงัยให้ของหมด ค่อยๆขึ้นไปซอยโน้นซอยนี้ แต่ซอยที่ไม่เคยเข้ามันจะเข้าไม่ได้ มีแต่คนมอง เขาไม่ซื้อ”

เธอเล่าถึงการเร่ขายในพื้นที่ที่ไม่คุ้นเคยว่า “มันอายนะ ยังงัยก็ไม่รู้ บางคนเขาก็ดีนะ ยืมให้ แต่ถ้าไกลๆจะไม่เอา เคยไปแล้วมันไม่ได้ หนูจะไปซอยที่เคยไป สลับซอยกัน.....ใจหนูชอบเห็นขายมากกว่า ช่วงบ่ายอยู่กับที่ขายยาก เห็นขายได้หมดเร็วๆ”

เพ็ญลาออกจากเครดิตยูเนียนในปี พ.ศ. 2542 เนื่องจากช่วงนั้นมีลูกเล็กไม่ได้ทำงาน และ ต้องการเงินมาทำเรื่องไม่ให้สามีต้องถูกเกณฑ์ทหาร เพ็ญเป็นสมาชิกชั้นดี เนื่องจากส่งเงินสม่ำเสมอทุกงวด มีเงินเก็บอยู่ประมาณ 40,000 บาท เธอกำลังจะเข้าเป็นสมาชิกใหม่ กะว่าจะสะสมอาทิตย์ละ 200 บาท ครบ 6 เดือน “ก็ยังไม่ว่าง” เธอบอกว่า ทุกวันนี้ไม่ได้เดือดร้อนอะไร “อยากเก็บเงิน เพื่อไว้ลงทุน ”

เดือนมีนาคมที่ผ่านมา เพ็ญใช้เงินประมาณ 20,000 บาทเพื่อบวชสามเณร เงินส่วนหนึ่งมาจากการสะสม อีกส่วนหนึ่งมาจากการที่เธอนำสร้อยคอหนัก 2 บาทไปจำนำ เธอบอกว่า “ให้พ่อเห็นบวชบ้าง พ่อไม่มีลูกชาย ก็ได้เห็นลูกเขยบวช พ่อถือที่ใส่บาตร..... ใช้เงินไปสองหมื่น ผ้าไตรก็ห้าพันแล้ว”

เมื่อพูดถึงพ่อ เพ็ญเล่าว่า “เคยคุยกันพี่น้อง ว่าพ่อไม่จริงจังกับครอบครัว พ่อผละญาติเราหมด อยากถามแกเหมือนกันว่า ใจแสร้งลูกนิกถึงลูกบ้างไหมหนอ พี่สาวแต่ก่อนเย็บผ้า ส่งเงินให้พ่อ พ่อเล่นหมด แม่เป็นคนขยัน ถ้าพ่อไม่เป็นแบบนี้ เราคงมีทุกอย่าง อยากถามพ่อนะ ว่ารักลูกบ้างไหม แต่ไม่ถาม....แม่ตอนก่อนเลิกกับพ่อ แม่คิดมาก เครียดด้วย เดียวนี้ไม่แล้ว แม่บอกว่า ‘กูสบายแล้ว’ ”

เพ็ญไม่ต้องการให้ลูกสาวมาขายของเหมือนตน “มันเหนื่อย อยากให้เขาทำงาน ‘ออฟฟิศ’ เป็นแม่ค้าจน” น่าแปลกที่แม้ว่าเพ็ญจะมีรายได้มากกว่าน้องสาวของสามเณรที่ทำงาน “ออฟฟิศ” อยู่ที่ธนาคาร เธอก็ยังเห็นว่า เป็นแม่ค้าแล้วจน เธอพูดถึงแม่ค้าผลไม้รถเข็นว่า “เจ้คนที่เข็นรถผลไม้ขาย มีห้องเช่าตั้ง 6 ห้อง มีตึกแถวเป็นล้าน เขายังมาขายของเลย แล้วเราล่ะ” แต่สำหรับลูกสาวเจ้าของบ้านที่เพ็ญเช่าอยู่ เธอบอกว่า “เขาสอบได้โท ธรรมศาสตร์ เรียนสูง เดินเซด ทำเหมือนคนไม่รู้จัก เขามีความรู้ มีการศึกษา คนเช่าบ้าน แม่ค้ามันคบไม่ได้หรือ เขาไม่อยากจะคบหรือกับคนจน” แต่เพ็ญบอกว่า เธอก็ได้ใช้การค้าขายนี้เอง สอนลูก “เคยให้ลูกมายืนขายด้วยตอนปิดเทอม บอกลูกว่า ‘หนู ดูแม่นะ ลำบาก เห็นไหม เหงื่อออกซิกๆ กว่าจะได้สตางค์ เขาก็ไม่ซื้อ เขาซื้อฟุ้ง สตางค์ก็ไม่ค่อยใช้ วันก่อนมาขอเงินไปเรียนพิเศษภาษาอังกฤษ วันเสาร์ครึ่งวัน” จริงๆแล้ว การสอนลูกลักษณะนี้เหมือนยิงนัดเดียวได้นก 2 ตัว กล่าวคือ นอกจากจะทำให้ลูกสาวเห็นใจแม่ ช่วยแม่ประหยัด เพราะแม่ต้องเหนื่อยแล้ว ยังเท่ากับเป็นการบอกลูกทางอ้อมว่า อาชีพหาบเร่เหนื่อยนักหนา ให้ตั้งใจเรียนหนังสือให้สูงๆ โตขึ้นจะได้ทำงาน “ออฟฟิศ”

เพ็ญหวังว่าการค้าขายจะทำให้เธอหาเงินปลูกบ้านได้ เธอบอกว่า คนเราต้องมีความหวัง ต้องทำฝันให้เป็นจริง เธออยากเก็บเงินให้ได้ 4 แสนบาทเพื่อปลูกบ้านที่จังหวัดอุบลราชธานี

กรณีศึกษาที่ 13 : ผู้ค้าแผงลอย

อาหาร : อาหารปรุงสำเร็จ

วันชัยกับรุ่งสองสามีภรรยาขายอาหารตามสั่งอยู่ใกล้ตลาด..... วันชัยอายุ 48 ปี เป็นชาวจังหวัดอุบลราชธานี ส่วนรุ่งอายุ 38 ปี เป็นชาวจังหวัดยโสธร วันชัยจบการศึกษาระดับประถมศึกษา



ปีที่ 6 ส่วนรุ่งจบการศึกษาชั้นมัธยมปีที่ 3 วันชัยเข้ามาอยู่ในกรุงเทพมหานครในปี พ.ศ. 2514 โดยทำงานเย็บผ้าก่อน เป็นเด็กหัดงานในร้านตัดเสื้อ ก่อนที่จะแต่งงานกับรุ่งในปี พ.ศ. 2530 ทั้ง 2 เข้าบ้านอยู่ในชุมชน..... กับลูกหญิงชาย 2 คน อายุ 11 และ 9 ปี ตามลำดับ วันชัยมีที่นาอยู่ 20 ไร่

รุ่งขายอาหารอยู่ก่อนนานแล้ว ก่อนที่วันชัยจะลาออกจากงานมาช่วยอีกแรง วันชัยบอกว่า “เป็นลูกจ้างเขาก็เท่านั้น เงินเดือนนิดเดียว มีแฟนอยากตั้งตัว เลยคิดว่าหาอะไรทำดีกว่า อิศระดีด้วย” เมื่อถูกถามว่า ไปเรียนทำอาหารมาจากไหน วันชัยตอบว่า “ผู้ชายอีสานส่วนใหญ่ทำกับข้าวเป็นทั้งนั้น” ตัวเขาเองเมื่ออยู่ที่บ้าน ก็ทำกับข้าวกินเองอยู่แล้ว ทั้งสองคนขายอาหารมาเป็นเวลา 15 ปี โดยเริ่มจากการขายส้มตำ ไข่ย่างก่อน แต่เลิกไปเนื่องจาก “มันซ้ำ ไหนจะต้องตำส้มตำ ไหนจะบั้งไก่ ทำไม่ทัน” วันชัยยังบอกว่า ช่วงหลังคนขายส้มตำกันมาก “ขายไม่ออก แม่ค้าเยอะ” จึงเปลี่ยนมาขายอาหารปรุงสำเร็จในช่วงเย็นแทน เขาบอกว่า “ขายดีกว่าตอนเย็นคนซื้ออาหารถูกกลับบ้านกันมาก”

เหตุที่มาขายอาหารเพราะเป็นอาชีพที่ทั้ง 2 คน ถนัด และยังเก็บไว้กินในบ้านด้วย ทั้งรุ่งและวันชัยมีฝีมือด้านอาหาร และมีประสบการณ์มานาน วันชัยบอกว่า ในแต่ละวันไม่มีการวางแผนเรื่องกับข้าวล่วงหน้า “ลบบเนื้อ ลาบเปิดขายประจำ อีก 4 อย่างอะไรก็ได้ **ไปตลาด เจออะไรถูกก็ซื้อ**” แต่พยายามไม่ให้ซ้ำมากเกินไป และต้องคอยดูคนที่ขายของอยู่ใกล้ๆ ไม่ให้อาหารซ้ำกัน วันชัยบอกว่าเขาขายที่นั่นมา 3 ปีแล้ว เป็นเจ้าแรกที่มาขายตรงจุดนี้ เมื่อมาขายไม่นานก็มีคนมาตั้งแผงขายบ้าง แต่ขายอาหารไม่เหมือนกัน อาหารที่เตรียมขายในวันนี้ก็คือ ลาบปลาดุก แกงอ่อมไก่ แกงหน่อไม้ ต้มเนื้อ แกงหอย แกงปลาดุก และ ต้มยำขาหมู เมื่อถูกถามว่า “ทำไมมีแต่อาหารรสจัด” วันชัยบอกว่า “คนแถวนี้กินอย่างนี้ คนสมัยนี้กินอาหารรสจัดกว่าสมัยก่อนมาก”

วันชัยบอกว่า ทำอาหารขาย “จุจจิก ถ้าไม่อดทน ก็อยู่ไม่ได้ นี่ดีที่ 2 คนช่วยกัน” วันชัยเป็นคนเตรียมของสด เช่น เด็ดผัก หั่นหมู เนื้อ ส่วนรุ่งจะเป็นคนทำหน้าที่ปรุง ลูกช่วยได้บ้าง ปอกมะเขือ บีบมะนาว แต่เวลามะนาวแพงให้คั้นไม่ได้ วันชัยและรุ่งยังจ้างยายข้างบ้านช่วยหั่นผักให้ ยายคนนี้เองที่มาช่วยอยู่เป็นเพื่อนลูกเวลาทั้ง 2 คนออกไปขายอาหาร

ทุกวัน ทั้งวันชัยและรุ่งจะออกจากบ้านราว 06.00 น. เพื่อไปซื้อของสดที่ตลาดหัวขวง กลับจากตลาดราว 09.00 น. จะเตรียมอาหาร เพื่อออกขายในเวลาประมาณ 16.00 น. รวมเวลาไปตลาดและเตรียมอาหาร 10 ชั่วโมง เวลาขายอีกประมาณ 6 ชั่วโมง โดยเลิกขาย

ประมาณ 22.00 น. กว่าที่จะเห็นรถกลับบ้าน ล้างทำความสะอาด คำนวณรายได้ ก็เกือบเที่ยงคืนทุกวัน

บ้านที่สองสามีภรรยาเช่าอยู่มีลานขนาดใหญ่พอที่จะตั้งเตาได้ 3 เตา และยังมีพื้นที่สำหรับล้าง ปอก หั่น รวมทั้งวางหม้ออาหารปรุงเสร็จแล้ว เตรียมพร้อมที่จะนำออกขาย ส่วนรถเข็นจอดไว้ข้างนอก วันชัยกับรุ่งเลือกใช้หม้อบรรจุอาหารแทนที่จะใช้ถาด เพราะถาดกินเนื้อที่กว่าหม้อยังมีฝาปิด ป้องกันฝุ่นและควันได้ด้วย “เราขายข้างทางต้องระวัง แถวนี่รบกวนมาก ทั้งฝุ่นทั้งควัน ถ้าไม่สะอาด เดียวลูกค้าไม่ซื้อ”

วันชัยและรุ่งทำงานสัปดาห์ละ 6 วัน หยุดวันอาทิตย์ “ซักผ้า คั่วพริก” งานบ้านเป็นหน้าที่ของรุ่ง บางทีก็มีญาติพี่น้องมาเยี่ยมเยียน รุ่งเป็นคนทำอาหารเลี้ยง เธอยังรับผิดชอบงานบ้านทั้งหมดด้วย เธอบอกว่า “เขาเหนื่อยแล้ว แต่ละวันหั่นหมู หั่นผัก เราปรุง งานเขาเหนื่อยกว่าเรา แต่ลูกก็ช่วยได้บ้างแล้ว”

ต้นทุนอาหารสดในแต่ละวัน ประมาณ 1,600 บาท ส่วนค่าถ่านวันละ 100 กว่าบาท รุ่งบอกว่าใช้ถ่านดีกว่า เพราะแก๊สต้องให้คนไปเติม ไม่สะดวก และแก๊สไม่ดับเอง ต้นทุนนี้ยังไม่รวมของแห้ง เช่น กระเทียม พริกแห้ง ที่ต้องมีไว้ประจำ ในแต่ละวันไม่มีการบันทึกว่าลงทุนเท่าไร รู้แต่ว่าแต่ละวันต้องเตรียมเงินทองไปด้วย เป็นสตางค์ปลีก 300 ถึง 400 บาท ถ้าไรแต่ละวันไม่แน่นอน เท่าที่ผ่านมาพออยู่ได้ แต่ที่แน่นอนก็คือ แต่ละวันต้องมีกำไรอย่างน้อย 400 บาท อันหมายความว่ารายได้แต่ละวันต้องไม่ต่ำกว่า 2,000 บาท แต่หากกำไรในระดับนี้ทุกวัน เวลาลูกเปิดเทอมต้องกู้เงิน ตอนนี้ทั้งสองพอมีเงินออมแม้จะไม่มาก “เตรียมไว้ให้ลูกตอนเปิดเทอม” วันชัยบอกว่า มีลูกตอนแก่ลำบากหน่อย แต่รุ่งค้านว่า “ไม่มีลูก แก่ตัวมากก็ลำบากเหมือนกัน ใครจะดูแลเรา”

วันชัยเล่าว่า เขาเคย “ล้ม” มาครั้งหนึ่ง เมื่อปี พ.ศ. 2540-2541 ต้องเลิกขาย **เนื่องจากการทำเลไม่ดี** ไม่มีคนซื้อ ได้แต่ทุน ถ้าไรไม่เหลือ ต้องเอาลูกกลับไปอยู่บ้านเกือบปี แล้วกู้เงินธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) 15,000 บาท มาทำทุนอีกครั้ง มาถึงก็ตระเวนหาที่ขาย เดินไปเรื่อยๆ เดินอยู่เป็นเดือน มาพบที่ตรงนี้ เจ้าของเขาจะแข่งในราคาสองหมื่นบาท วันชัยและรุ่งเตรียมจะวางเงินแล้ว แต่เทศบาลบอกไม่ต้องเสียเงิน พื้นที่นี้กำลังอยู่ในระหว่างการขอเป็นจุดผ่อนผันให้ขาย ข้างๆรถเข็นอาหารของวันชัยกับรุ่ง มีแม่ค้าขายอาหารจำพวกยำ ไก่ย่าง พื้นที่ขายอยู่ใกล้ป้ายรถเมล์

ทั้ง 2 บอกว่า คงต้องอยู่กรุงเทพฯต่อไปก่อน เพราะลูกเริ่มโต หากมีกำลังอยากให้ลูกอยู่กรุงเทพฯมากกว่า จะได้เรียนหนังสือ ส่วนที่น่านนี้ให้คนอื่นเช่าไปก่อน เพราะไม่มีคนทำ

วันชัยบอกว่า “อยู่บ้านนอกโอกาสไม่เท่าคนกรุงเทพฯ อีกอย่างพ่อแม่ก็อยู่มานาน ทำไรทำนา ก็ไม่ได้อะไรขึ้นมาเท่าไร”

### กรณีศึกษาผู้ค้ามีเงินออม คิดขยายการค้า

เขตคลองเตย

กรณีศึกษาที่ 14 : ผู้ค้าหาบเร่

อาหาร : น้ำสมุนไพร

นิยมอายุ 30 ปี เป็นชาวจังหวัดร้อยเอ็ด จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่หก มีพี่น้อง 2 คน น้องชายช่วยพ่อแม่ทำนาอยู่ที่บ้าน นิยมไม่มีภาระต้องส่งเสียครอบครัว เขาติดต่อกับญาติพี่น้องตลอด กลับบ้านช่วงสงกรานต์ทุกปี นิยมมีบุตรชาย 2 คน คนโตอายุ 10 ปี เรียนอยู่ชั้น ประถมปีที่ 4 คนเล็ก อายุ 7 ปี เรียนชั้นอนุบาล นิยมเข้ามากรุงเทพมหานคร ตั้งแต่สำเร็จการศึกษา

พ.ศ.2529 เข้ามากรุงเทพมหานคร เนื่องจากทำนาได้ผลผลิตต่ำ ตอนนั้นมีคู่รัก แล้วอยากสร้างฐานะ มีเงินเก็บก่อนที่จะแต่งงานมีลูก จึงตัดสินใจเข้ากรุงเทพฯ ช่วงแรกอาศัยอยู่กับลูกก่อน เป็นลูกมือช่วยลุงทำวันขาย หลังจากรับวันมาขายประมาณ 1 เดือน จึงเริ่มทำขายเองและขยายมาเรื่อยๆ เพราะผลิตราย ไม่ยุ่งยาก ได้กำไรดีกว่า ทั้งยังลงทุนไม่มาก โดยเริ่มจากน้อยๆก่อนเพราะช่วงแรกยังไม่มีลูกค้าที่รู้จัก พอขายไปเรื่อยๆก็เริ่มขายได้และขายดี นิยมทำวันขายเองประมาณ 6-7 ปีได้กำไรวันละ 200 บาท ต่อมาลุงคิดจะขายสินค้าเพิ่มโดยตัดสินใจทำน้ำสมุนไพรขาย เพราะเห็นว่าคนชอบ จึงขายวันและน้ำคู่กัน

พ.ศ.2535 นิยมเปลี่ยนมาขายน้ำสมุนไพรตามลุง ตัดสินใจเลือกขายน้ำเพียงอย่างเดียวเพราะถ้าขายวันด้วยทำไม่ไหว ภาระที่ต้องดูแลลูก น้ำสมุนไพรที่ขายได้แก่ น้ำกระเจี๊ยบ น้ำใบบวบ น้ำเก๊กฮวย เป็นต้น ขายถุงละ 10 บาท ขายมาประมาณ 10 ปีแล้ว โดยในการผลิตวัตถุดิบต่างๆ เช่น กระเจี๊ยบแห้ง น้ำตาล ส่วนประกอบทุกอย่างจากลุง **ลุงเป็นตัวแทน**

**จำหน่ายวัตถุดิบ** และเป็นประธานกลุ่มออมทรัพย์และกลุ่มอาชีพ นิยมซึ่งเป็นหลานและเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์จึงเคารพการตัดสินใจของลุงและกลุ่ม กลุ่มจะประชุม ร่วมกันคิดว่าควรจะเปลี่ยนเป็นขายสินค้าอะไร จะลดหรือเพิ่มสินค้าอย่างไร

ทุนเริ่มแรกได้มาจากการกู้ยืมระบบ ดอกเบี้ยร้อยละ 20 บาท นิยมไม่รบกวนลุง เพราะช่วงแรกลุงก็ไม่มีทุนเช่นกัน ในการขายน้ำสมุนไพร ลุงให้เอาของไปขายก่อน ขายได้เมื่อไร ในแต่ละวันหลังจากขายก็นำทุนมาคืน เส้นทางขายจะแบ่งกันเพื่อไม่ให้ทับซ้อนกันมิฉะนั้นจะแย่งลูกค้า สินค้าที่ขายเหมือนของลุง แต่ในด้านรสชาติจะปรุง ผสมสูตรตามใจลูกค้าเป็นหลัก

การขายมานานกว่า 17 ปีทำให้นิยมมีลูกค้าประจำจำนวนมาก เส้นทางที่เดินขายคือ ตั้งแต่ตลาดคลองเตยถึงสะพานกรุงเทพ (สะพานปลา) ใกล้เคียงประมาณ 6 กิโลเมตร จุดที่ขายประจำคือหน้าโรงงานและโกดังสินค้าต่างๆ

พ.ศ.2546 **เดือนมกราคมเปลี่ยนมาขายชาไข่มุก ตามสถานการณ์ความนิยมของผู้ซื้อ** ชาไข่มุกกำลังเป็นที่นิยมมาก แต่ทางกลุ่มเห็นว่าชาไข่มุกคนขายกันมากและขายไม่ดีเหมือนกับขายน้ำสมุนไพร และคิดกันว่าช่วงเดือนมิถุนายนจะเปลี่ยนไปขายน้ำสมุนไพรเหมือนเดิม ทักษะในการประกอบอาชีพและการเรียนรู้จำเป็นต้องอาศัยการฝึกฝน ทำสม่ำเสมอทุกวันจะเป็นการพัฒนาฝีมือไปด้วย

เมื่อแรกเข้ามากรุงเทพมหานคร นิยมพักกับลุงอุดม เสียค่าเช่าเดือนละ 1,200 บาท บ้านหลังที่อยู่ปัจจุบันซื้อได้ประมาณ 8 ปีแล้ว ในราคา 4,000 บาท อยู่ในชุมชน ..... นิยมใช้เงินเก็บที่ได้จากการขายน้ำสมุนไพร นิยมไม่อยู่แฟลตเพราะไม่สะดวกในการประกอบอาชีพ ไม่มีที่เก็บรถเข็น การขนย้ายอุปกรณ์ลำบาก ชุมชนที่อยู่ยังใกล้เส้นทางประจำที่ขายน้ำ

สมาชิกกลุ่มขายน้ำส่วนใหญ่จะเป็นเครือญาติกันหรือเป็นคนมาจากหมู่บ้านเดียวกัน กลุ่มมีสมาชิกประมาณ 12 คน คนนอกเคยเข้ามาเป็นสมาชิกแต่อยู่ไม่ได้ เพราะไม่มีความอดทนขายได้ประมาณสาม เดือนก็เลิกขาย เหตุผลที่เข้ามาขายอาหาร

1. ช่วงแรกไม่รู้จะทำอะไร เลยทำตามลุงที่ทำอยู่ก่อน
2. พอทำไปเริ่มรู้สึกว่ายากดีจึงขายต่อไป
3. ไม่ยุ่งยากในการทำ ทำง่าย ขายง่าย ยิ่งหากมีลูกค้าประจำจะขายดีมาก ขายได้ทุกวัน กำไรที่ได้ค่อนข้างสม่ำเสมอ
4. ได้เรียนรู้จากลุงทุกอย่างทั้งการทำน้ำ และการขาย

**ครอบครัวของนิยมแบ่งงานกันทำ** ภรรยาจะเป็นคนเตรียมปรุงน้ำในตอนเช้า ตั้งแต่ห้านาฬิกา ถึงประมาณ ก่อน 9.00 น.เพื่อที่จะให้นิยมนำออกไปขายระหว่าง 10.00 น.

ถึง 19.00 น. กำไรที่ได้ในแต่ละวันประมาณ 400-600 บาท ช่วงที่ขายดีเคยมีกำไรถึง 700-800 บาท รายได้ต่อวันประมาณ 1,400 บาท ส่วนทุนประมาณ 1,000 กว่าบาททุกวัน ลูกค้าร้อยละ 80 เป็นลูกค้าประจำ ลูกค้าติดใจในรสชาติของน้ำ สมุนไพรและ อรรถาธิบายของนิยม ลูกค้ามีทั้งผู้ชายและผู้หญิง และมีทุกอาชีพ กำไรจากการขายในแต่ละวันค่อนข้างสม่ำเสมอ จุดที่ขายดีที่สุดคือน้ำโรงงาน ลูกค้าส่วนมากซื้อของครั้งละ 10-20 บาท นิยมมี “เคล็ดลับ” ในการดึงดูดลูกค้า เขาบอกว่า **การซื้อขายครั้งแรกสำคัญที่สุด** “ขอให้ซื้อเราเป็นครั้งแรกก่อน เมื่อซื้อครั้งแรกแล้วต่อไปก็เป็นลูกค้าแล้ว ไม่ใช่คนแปลกหน้า” เคล็ดลับของนิยมคือ “ต้องใส่น้ำหอม บางคนเขาจะได้อกลิ่น แล้วจะทักเราว่า ‘เหมม พ่อค้าวันนี้หอมจังเลย’ เราก็ได้ลูกค้าเพิ่มแล้ว”

ตั้งแต่เริ่มต้นขายจนถึงตั้งตัวได้ในปัจจุบันนี้ใช้เวลาประมาณ 17 ปี มีเงินออมจำนวนหนึ่งเพื่อความมั่นคงของครอบครัว

ในแต่ละวันหลังจากการขาย นิยมใช้เวลาอยู่กับครอบครัว นิยมเป็นผู้ทำอาหารเย็น ช่วยแบ่งเบาภาระภรรยา เพราะช่วงกลางวันภรรยาต้องดูแลลูก ถือว่าเป็นงานหนัก จากนั้นจะพูดคุยกับลูกสอนการบ้านลูก ดูข่าวสารร่วมกับลูกๆ เป็นประจำทุกวัน และยังได้ความรู้ว่าสินค้าอะไรขายดี สินค้าใดเป็นที่นิยม **ครอบครัวมีส่วนร่วมสนับสนุนมาก คือ ลูกให้กำลังใจ ภรรยาช่วยทำน้ำขาย**

นิยมบอกว่าอาชีพหาบเร่ช่วยให้คนจนมีอาชีพเพราะมีความรู้หน่อย รวมถึงทำให้คนจน เช่น กลุ่มรับจ้าง ทำงานก่อสร้างมีที่ซื้ออาหารราคาถูก และ “ไม่เห็นจะเสียหายตรงไหน เพราะเป็นอาชีพที่สุจริต ไม่ได้ทำความเดือดร้อนให้คนอื่น” ทุกวันนี้ก็พยายามอยู่ในระเบียบที่วางไว้ บางครั้งอาจกีดขวางทางจราจรแต่ก็เพื่อความอยู่รอดและหาบเร่ที่ดีๆ ก็มี ที่กีดขวางจราจรก็มีแต่ไม่ใช่ทั้งหมด

ในความเห็นของนิยม ปัจจัยที่ทำให้ค้าขายประสบความสำเร็จ คือ

1. มีลูกค้าประจำ
2. ให้ความสำคัญเรื่องความสะอาด ความอร่อย
3. ปรับปรุงรสชาติตามใจลูกค้า
4. มีการกำหนดอัตราส่วนในการผลิตให้ละเอียดชัดเจน อาจเรียกได้ว่าการควบคุมการผลิต ช่วงแรกฝึกจากลุง 1 วัน และก็ขายเลยในวันต่อมา
5. ญาติพี่น้องมีส่วนสำคัญมากในการให้ความช่วยเหลือในช่วงเริ่มตั้งตัว ทั้งเรื่องที่อยู่อาศัย และ เรื่องอาชีพ
6. การพูดจาสุภาพไพเราะ

7. การเอาใจลูกค้า ปรับเปลี่ยนตามที่ลูกค้าต้องการ การเพิ่มจำนวนของผู้ขายอาหารประเภทเดียวกันทำให้เกิดคู่แข่ง ดังนั้นผู้ขายจึงต้องใช้เทคนิคส่วนตัวในการปลุกสินค้าที่ขายเพื่อให้ขายได้ และสร้างเอกลักษณ์เรื่องรสชาติ เช่น อาจเพิ่มความมันโดยเติมนมสดเพิ่มขึ้น และต้องมีวิธีการนำเสนอตนเองต่อลูกค้า ฯลฯ

8. มีทุนเป็นของตนเองโดยไม่ต้องกู้ยืมใคร

9. ขยันและอดทน

เมื่อถามถึงเป้าหมายในชีวิตและแผนในอนาคตของตนเองและครอบครัว นิยมตอบว่า

1. อยากให้ลูกเรียนสูงๆ ไม่อยากให้มาทำเหมือนตนเองเพราะเหนื่อยมาก อยากมีเงินเก็บจำนวนหนึ่งให้ลูก

2. ต้องการขยายกิจการให้ใหญ่โตกว่านี้ โดยเปิดร้านแต่ยังไม่มีแนวทางชัดเจนว่าจะขายอะไร แต่คงเป็นอาหาร

3. ต้องการการสนับสนุนเรื่องทุนประมาณ 100,000 บาทเพื่อนำไปลงทุนขยายกิจการการขายอาหารโดยการเปิดร้านให้ใหญ่โตขึ้น **ต้องการมีร้านเป็นของตนเอง** จะได้ไม่เหนื่อยเพราะขายอยู่กับที่ หากมีแนวทางก็จะนำสินค้าอย่างอื่นมาขายเพิ่มเติมด้วยโดยดูจากความต้องการของตลาดและลูกค้าเป็นสำคัญ คิดว่าประสบการณ์ การเรียนรู้ ทักษะในการขายมีมากพอจากระยะเวลาการขายประมาณ 17 ปี น่าจะช่วยให้การขายเป็นไปได้อย่างราบรื่น

4. ขณะนี้ถือว่าพอใจกับอาชีพที่ทำอยู่เพราะยังไม่มีอาชีพที่ดีกว่านี้ ตอนนี้เก็บเงินโดยฝากธนาคารไว้ส่วนหนึ่ง และเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์ โดยออมเดือนละ 100 บาทเพื่อเก็บไว้ให้ลูกในอนาคตและไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน

การมองตนเอง

นิยมมองว่าตนเองเป็นหัวหน้าครอบครัวมีภาระต้องดูแลครอบครัว สนับสนุนให้ครอบครัวอยู่ได้อย่างมีความสุข **ตอนนี้สามารถพึ่งตนเองได้ สร้างฐานะได้ระดับหนึ่ง** จากที่แต่เดิมมองว่าตนเองยังต้องพึ่งผู้อื่นอยู่มาก **ไม่คิดว่าจะมีวันนี้ แต่ด้วยความพยายาม ความขยันอดทน ทำให้สามารถอยู่ได้ในวันนี้** ประกอบกับสามารถปรับตัวต่อการใช้ชีวิตในกรุงเทพฯซึ่งเต็มไปด้วยการแข่งขันและค่าครองชีพสูงที่มาก **จึง"ต้องประหยัดและอดออม"**

การมองอนาคตหาบเร่แผงลอย

1. หาบเร่แผงลอยมีโอกาสนั่นนอนเพราะจากการขายทุกวัน **มีคนขายเพิ่มขึ้น** แต่อยากจะแนะนำสำหรับคนที่เข้ามาขายนั้นต้อง**ขายอาหารที่แปลกที่ไม่มีคนขายมากนัก** เพราะถ้าขายของเหมือนกันคนที่เพิ่งเข้ามาขายใหม่จะไม่มีลูกค้าประจำและขายยาก **ผู้ซื้อมักจะซื้อในร้านประจำที่ซื้อมานานเพราะไวใจเรื่องความสะดวกและรสชาติ**

2. คนที่เข้ามาขายโดยเฉพาะคนต่างจังหวัดจะต้องใช้เวลาในการปรับตัวมากพอสมควร จากกรณีตนเองที่ช่วงแรกที่เข้ามา **ต้องมีความมั่นใจ ความอดทนในการขาย** ต่างจากการทำนาเอง ขายเอง ไม่ต้องติดต่อกับคนอื่นขายให้คนอื่นเหมือนขายอาหารหรือขายน้ำ ลุงช่วยได้มากทั้งในด้านอาชีพ และการสร้างความมั่นใจ

กรณีศึกษาที่ 15 : ผู้ค้าแผงลอย

อาหาร : บะหมี่เกี๊ยว แพนชีส ซาลี่บะหมี่เกี๊ยว

ยศ เป็นชาวจังหวัดร้อยเอ็ด อายุ 45 ปี จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 สมรสแล้ว มีบุตรชาย 1 คนอายุ 5 ปี ส่วนภรรยาอายุ 40 ปี พี่น้องของยศอีก 2 คน ทำนาอยู่ที่บ้านกับพ่อแม่ ทุกคนไม่มีความรู้จึงไม่รู้จะไปประกอบอาชีพอะไร งานสมัยนี้ต้องใช้วุฒิการศึกษา เดิมยศมีอาชีพเดิมทำนา แต่นาล่ม ขาดทุนเป็นหนี้เป็นสินจึงตัดสินใจเข้ามารับจ้างในกรุงเทพมหานคร ด้วยคำแนะนำจากเพื่อนที่เข้ามาอยู่ก่อน ยศเข้ามาในกรุงเทพมหานครในปี พ.ศ. 2537 เป้าหมายหลักคือทำงานเพื่อหาเงินใช้หนี้

พ.ศ.2537 เข้ามาอยู่ในกรุงเทพมหานครพร้อมภรรยา เมื่ออายุได้ อายุ 36 ปี โดยเช่าบ้านอยู่กับเพื่อนที่ย้ายเข้ามาก่อน ยศได้งานเป็นลูกจ้างโรงงานได้ค่าจ้างวันละ 100-130 บาท เป็นเวลา 1 ปี ยศทำงานคนเดียว ภรรยาเป็นแม่บ้านอยู่ที่บ้านรายได้ไม่พอกับรายจ่ายภายในครอบครัว

พ.ศ.2538 เปลี่ยนอาชีพมาขับรถส่งสินค้าตามร้านค้าต่างๆ มีรายได้ดีกว่าการรับจ้างเป็นรายวัน แต่ก็ต้องขึ้นอยู่กับนายจ้าง ขับรถได้ประมาณ 2 ปี งานหนักและเหนื่อยมาก

พ.ศ.2540 เปลี่ยนมาขับรถแท็กซี่ แทบไม่มีเวลาพักผ่อน เหนื่อยมาก รายได้พอใช้จ่ายภายในครอบครัว ขับได้ประมาณ 3 ปี รายได้จากการขับรถแท็กซี่วันละประมาณ 1,500-2,000 บาท หักค่าเช่าค่าน้ำมันวันละประมาณ 1,000 บาท เหลือวันละ 500-1,000 บาท ขับกะกลางคืน มีเงินเก็บบ้าง แต่รู้สึกเบื่อ อยากเปลี่ยนอาชีพ พยายามหางานอื่นทำ

พ.ศ.2543 ถึงปัจจุบัน เข้าสู่อาชีพขายบะหมี่จนถึงปัจจุบันได้ประมาณ 2 ปี ลงทุนประมาณวันละ 1,000 บาท รายได้ในแต่ละวันค่อนข้างสม่ำเสมอ ลูกค้าส่วนมากเป็นลูกค้าประจำ เช่น คนขับรถมอเตอร์ไซด์รับจ้าง แท็กซี่ ฯลฯ ลูกค้าซื้อครั้งละ 20-40 บาท

ระยะเวลาในการขาย **เริ่มตั้งแต่ 18.00-05.00 น. กลุ่มลูกค้า เป็นคนที่ทำงานตอนกลางคืน** เช่นคนส่งของในตลาด คลองเตยเป็นชุมชนที่มีคนเดินตลอดทั้งกลางวันและกลางคืน ส่วนช่วงกลางวันพักผ่อน ช่วงบ่ายไปตลาดซื้อผัก หมูแดง และอุปกรณ์อื่นๆที่ตลาดคลองเตย เส้นบะหมี่รับจากบริษัทโดยตรง

ในการเลือกทำเลที่ใช้ในการขาย ยศมาดูพื้นที่และติดต่อขอเช่าหน้าร้านจากเจ้าของ คิดว่าน่าจะขายดีแต่ที่สำคัญที่สุดคือใกล้บ้าน การฝึกทำทุกวัน การปรุงน้ำซุ๊ป หมูแดงมีส่วนช่วยให้เกิดการพัฒนาทักษะฝีมือในการประกอบอาหาร ค่าเช่าที่ในการขายบะหมี่เดือนละ 1,500 บาท พื้นที่ขายใกล้แหล่งชุมชนที่คนผ่านไปมาตลอดเวลาทั้งกลางวัน กลางคืน เพราะเป็นเส้นทาง 3 แยกที่มีกลุ่มคนทั้งในชุมชนและนอกชุมชนผ่านเข้าออกตลอด คือลูกจ้าง การทำเรือ ชีบปั้ง ลูกจ้างกรมศุลกากร คนรับจ้างเข็นผักในตลาดคลองเตย คนขับรถแท็กซี่ มอเตอร์ไซด์รับจ้าง

ปัจจุบันยศพักอยู่ที่แฟลต ... อยู่กันสี่คน พ่อ แม่ ลูก และลูกพี่ลูกน้องที่คอยช่วยดูแลหลาน โดยยศเข้ามาเช่าต่อจากเจ้าของเดิม เสียค่าเช่าเดือนละ 2,000 บาท

ยศติดต่อกับครอบครัวที่จังหวัดร้อยเอ็ดสม่ำเสมอ เพราะยังต้องมีภาระรับผิดชอบครอบครัวที่อยู่ต่างจังหวัด ยศส่งเงินกลับบ้านให้พ่อแม่ที่อายุมากแล้วทุกเดือน เพื่อไว้ใช้จ่ายในครอบครัว รวมทั้งหนี้สินที่มีอยู่เดิมจากโครงการ กขคจ. ที่กู้มาทำนา ตั้งแต่ก่อนปี พ.ศ. 2542 ปัจจุบันหนี้สินหมดแล้ว ยศกลับบ้านทุกปีช่วงสงกรานต์ ความสัมพันธ์ในครอบครัวดี พุดคุย ดูโทรทัศน์ด้วยกัน พยายามใช้เวลาอยู่กับลูกให้มาก เพราะช่วงเย็นก็ต้องขายอาหาร ภรรยามีส่วนช่วยได้มาก ช่วยเตรียมของ ล้างของ และคอยให้กำลังใจ

ขณะนี้ยศไม่มีหนี้สินแล้ว บทเรียนจากหนี้สินโครงการแก้ไขปัญหาความยากจนในชนบท ทำให้ไม่ยากเป็นหนี้ใคร ยศบอกว่า “ **เชิด กู้มาตอนนี้ก็ไม่ว่าจะเอาไปทำอะไร**”

เหตุที่เข้ามาประกอบอาชีพขายบะหมี่

1. ได้รับการชักชวน บอกต่อจากผู้ที่ทำอาชีพอยู่เดิมและตนเห็นว่ามันน่าจะลองทำ เพราะเห็นว่าครอบครัวที่ทำแล้วมีรายได้ค่อนข้างดี ประกอบกับเจ้าของขายบะหมี่เคยเป็นคนบ้านเดียวกัน สามารถ “คุย” กันได้ คนที่ชักชวนมาขายคนแรกคือลุง ลุงขายอยู่เดิมและแนะนำ



วิธีการขาย สถานที่ติดต่อเพื่อนำสูตรมาขายว่าต้องทำอะไร ลุงบอกว่าขายดีมาก **จึงตัดสินใจลองขายดู เพราะบริเวณนี้ไม่มีคนขาย**

2. เป็นอาชีพที่ไม่เหนื่อยมาก ไม่เหมือนการขับรถแท็กซี่ เพราะขายอยู่กับที่
3. รายได้พอกับค่าใช้จ่ายในครัวเรือน
4. เป็นอาชีพอิสระไม่ต้องขึ้นอยู่กับใคร นอกจากลูกค้า **จึงต้องฝึกฝนทักษะการทำ**

**ตลอดเวลา**

5. **มีแรงงานในครอบครัว** ไม่ต้องไปจ้างใคร ภรรยาช่วยค้าขายด้วย

6. **เป็นการสร้างความสัมพันธ์ภายในครอบครัว**โดยแต่เดิมทำงานเพียงคนเดียวมาตลอด เมื่อครั้งขับแท็กซี่ ภรรยาเป็นแม่บ้าน แต่ปัจจุบันช่วยกันทำงาน ภรรยาไปจ่ายตลาด ขายกล้วยเดี่ยว สามีเก็บโต๊ะ ล้างจาน มีการแบ่งงานกันทำ ครอบครัวมีส่วนช่วยสนับสนุนมาก หลังจากเข้ากรุงเทพฯได้รับความช่วยเหลือจากเพื่อนที่เข้ามาอยู่ก่อนเพื่อนให้เช่าบ้านอยู่ด้วย ส่วนลุงช่วยติดต่อเรื่องขายอาหารและให้คำแนะนำ

เงื่อนไขการเข้ามาขายชาวยีสะหมี่เกี๊ยว

1. เสียค่าอุปกรณ์ประกอบด้วย รถ ป้าย โต๊ะ-เก้าอี้ 2ชุด รวมประมาณ 30,000 บาท
2. รับเส้นบะหมี่จากร้านเท่านั้น บะหมี่ถุงละ 37 บาท
3. ส่วนประกอบอย่างอื่น เช่นหมูผัด ผู้ขายจัดหาซื้อเอง
4. รับการอบรมและศึกษาดำรงสูตรน้ำซุ๊ปเป็นเวลา 3 วัน

ปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จ มีหลายประการ ที่สำคัญคือ

1. ต้องการสร้างอนาคต อยากให้ลูกเรียนสูงๆ จบมหาวิทยาลัย มีงานดีๆทำ
2. มีทำเลขายเป็นหลักแหล่งแน่นอน
3. มีเงินเก็บจากอาชีพเดิม เพราะครอบครัวช่วยกันประหยัด ทำให้มีทุนของตนเอง ไม่ต้องไปกู้ใคร
4. มีลุงและเพื่อนคอยให้ข้อมูลข่าวสารและความช่วยเหลือ ลุงแนะนำให้มาขาย และเจ้าของร้านชาวยีสะหมี่เกี๊ยวมาจากบ้านเดียวกัน
5. อยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบราคาถูกคือตลาดคลองเตย
6. ทำเลค้าขาย เป็นแหล่งชุมชน ผู้คนสัญจรไปมาตลอดเวลา มีทั้งลูกค้าประจำและลูกค้าจร

## 7. มีการควบคุมคุณภาพ ความสะอาดและรสชาติของอาหาร ความสะอาดของพื้นที่ขาย ราคาไม่แพง

ความคิดเห็นต่ออาชีพหาบเร่แผงลอย

ยศมีความเห็นว่าอาชีพหาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพที่เอื้อประโยชน์ให้กับกลุ่มประชาชนส่วนใหญ่ของกรุงเทพฯ คือคนยากจน ทำให้สามารถซื้ออาหารรับประทานได้ คนกลุ่มนี้ไม่สามารถไปซื้อของตามห้างสรรพสินค้าในราคาที่แพงได้ **ตลาดสดและหาบเร่/แผงลอยจะเป็นที่พึ่งที่สำคัญของคนที่มีรายได้ต่ำ กลุ่มที่หาเช้ากินค่ำ การค้าหาบเร่แผงลอยยังช่วยให้คนมีรายได้น้อย ไม่มีการศึกษาได้มีอาชีพ** แต่คนขายต้องหาทำเลดีและเลือกขายอาหารที่คนชอบกินและคนขายน้อย เพราะการแข่งขันสูงมาก ต้องดูว่าลูกค้าส่วนใหญ่ชอบกินอะไร

ความคาดหวังในการประกอบอาชีพ

ยศบอกว่าเขามีความพอใจในการประกอบอาชีพ ณ ช่วงเวลานี้ เพราะเป็นอาชีพที่ช่วยให้มีเงินออมเพื่อความมั่นคงในชีวิต และจะประกอบอาชีพนี้ต่อไป ในอนาคตหากมีโอกาสอยากจะขยายแต่ยังไม่มีผู้ทาง **ตอนนี้ขอเก็บเงินก่อน** หากต้องการลงทุนจะได้มีเงิน ส่วนลูกต้องการให้เรียนสูงๆ **ไม่ต้องการให้ลูกประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย** เป้าหมายในชีวิตของตน คือ กลับบ้านและซื้อที่ดินของตนเองสักแปลงเพื่อได้ทำเกษตรกรรม

การมองตนเอง

ยศมองว่าตนเป็นคนที่ชอบเรียนรู้ กล้าเสี่ยง ลองทุกอย่างที่จะมาช่วยสนับสนุนให้ตนเองมีรายได้เพิ่มขึ้น เพราะต้องทำงานคนเดียว หาเลี้ยงครอบครัว ภรรยาเป็นแม่บ้านอยู่บ้าน มองว่าตอนนี้นอกจากจะเป็นหัวหน้าครอบครัวที่ต้องมีความรับผิดชอบแล้วยังต้องมีการวางแผนถึงอนาคตว่าจะขยายกิจการอย่างไรให้ดีขึ้น แต่สิ่งสำคัญต้องอาศัยการเรียนรู้ด้วยตนเองก่อนไปเรื่อยๆ จากเป็นคนที่ไม่มีความรู้เลย แต่เดี๋ยวนี้คิดว่าเรียนรู้และสามารถปรับตัวได้ดีขึ้นมาก

กรณีศึกษาที่ 16 : ผู้ค้าหาบเร่  
อาหาร : เครื่องดื่มน้ำสมุนไพร

ลุงอำนาจอายุ 50 ปี ภรรยาของลุงอายุ 46 ปี ทั้งคู่จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่สี่ มีบุตรสาวหนึ่งคน อายุ 20 ปี กำลังศึกษาปริญญาตรีชั้นปีที่สอง สถาบันราชภัฏสวนสุนันทา สาขาการตลาด

ลุงเป็นชาวจังหวัดร้อยเอ็ด เดิมประกอบอาชีพทำนา แต่ปลูกข้าวได้เพียงปีละหนึ่งครั้ง ในแต่ละเดือนไม่มีรายได้ประจำที่แน่นอน ต้องรอหลังเก็บเกี่ยวเสร็จจึงจะมีรายได้ ประกอบกับอาชีพรับจ้างทั่วไปตามต่างจังหวัดก็ไม่แน่นอน ไม่มั่นคง และไม่มีให้ทำมากนัก จึงปรึกษากับภรรยา ทั้งสองตัดสินใจเข้ามาหางานทำในกรุงเทพมหานคร

พ.ศ. 2529 ลุงย้ายเข้ามากรุงเทพมหานคร ตามคำแนะนำของพี่สาวที่เข้ามาอยู่ก่อนแล้ว ในช่วงแรกลุงเข้ามาพักกับน้องสาวที่ชุมชน..... จากนั้นก็เริ่มขยับขยายโดยการจับจองที่ของกรมศุลกากรอยู่มาจนกระทั่งปัจจุบัน ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการพักอาศัย เสียเพียงค่าน้ำค่าไฟทุกเดือน

พ.ศ. 2529-2530 เข้ามาครั้งแรกไม่รู้จะประกอบอาชีพอะไร เงินทุนก็ไม่มี มีเงินติดกระเป๋าเพียง 4 บาท หลังจากได้คุยกับพี่สาวได้ความคิดในการประกอบอาชีพ พี่สาวรู้จักกับเจ้าแม่ในตลาดที่ทำวันกะทิ วันน้ำหวานและขนมถ้วยฟูขาย จึงแนะนำให้ลุงไปรับมาขายเพื่อให้มีรายได้ **ลุงไม่ต้องลงทุน ไปรับของมาขายก่อน** ขายได้เท่าไร ได้ส่วนแบ่งคิดเป็นร้อยละของเงินที่ขายได้ ลักษณะการขายในช่วงแรกๆ เป็นหาบเร่ก่อน วันแรกลุงขายได้กำไร 20 บาท วันที่สองได้กำไรวันละ 100 กว่าบาท เมื่อหักค่าใช้จ่ายแต่ละวันของครอบครัว รวมที่ต้องส่งลูกเรียนก็ไม่พอ ลุงรับสินค้าจากเจ้าแม่มาขายประมาณ 1 เดือน จึงคิดทำวันขายเอง เนื่องจาก **“ทำไม่ยาก จะไปรับเขาทำไม”** **ลุงยืมเงินจากน้องสาว 200 บาท** เพื่อลงทุนซื้อผงวัน น้ำตาลกะทิ ลุงขายวันได้กำไรวันละ 300-400 บาท รายได้เดือนละประมาณ 9,000 บาท ลงทุนแต่ละวันประมาณ 100 บาท มีรายได้เพิ่มขึ้นจากเดิมมาก คือจากวันละ 100 บาท เดือนละ 3,000 เป็นวันละ 300-400 บาท เดือนละ 9,000 -10,000 บาท

พ.ศ. 2533 ลุงเริ่มขยายแนวคิดสู่ผู้ที่สนใจ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มญาติจากจังหวัดร้อยเอ็ดที่ชักชวนกันมาขาย ญาติๆ มาเรียนสูตรจากลุงไปทำขายด้วย **โดยซื้อวัตถุดิบจากลุง** สมาชิกเริ่มแรกมีประมาณ 6 คน ขณะนี้ขยายเป็น 15 คน ล้วนเป็นญาติพี่น้องที่บอกต่อกันไป

พ.ศ. 2538 เริ่มมีความคิดว่า **น่าจะขยายกิจการโดยเพิ่มสินค้า ได้แนวคิดขายน้ำจากการสำรวจตลาดด้วยตัวเอง** เพราะคนกินทุกวัน ขายดี จึง ตัดสินใจขายน้ำ เช่น แก้วสวดยกระเจียบ ใบบัวบก น้ำมะตูม น้ำฝรั่ง **โดยลองผิดลองถูกก่อนว่าจะขายน้ำอะไรดี** หากขาย

ดีจะขายต่อไป หากขายไม่ดีก็เปลี่ยนไปขายอย่างอื่นแทน ผลปรากฏว่าน้ำมะตูมและน้ำฝรั่งขายไม่ดีจึงเลิกขาย (ที่ผ่านมาได้มีการลองทำชาลาเปา ไช่หงส์ ตะโก้ ขายอยู่ช่วงหนึ่ง ลูกสาวและน้องสาวช่วยทำด้วย แต่ขายไม่ดีจึงเลิกทำ)

พ.ศ. 2542 ลุงได้รับงบประมาณสนับสนุนจากกองทุนเพื่อสังคม (SIF) และ โครงการมียาชาวา ซึ่งให้เงินทุนมาหมุนเวียนในชุมชนและต้องส่งตามกำหนดเวลา เงินช่วยเหลือดังกล่าวกลุ่มของลุงนำมาใช้สนับสนุนในเรื่องอาชีพคือ นำมาซื้อรถเข็นน้ำและวุ้นแทนการหาขาย

ลุงยังได้ไปดูงานกลุ่มออมทรัพย์ของสถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.) ที่อำเภอโคกสำโรง จังหวัดลพบุรี นอกจากดูวิธีการทำกลุ่มออมทรัพย์แล้ว ยังดูงานเรื่องอาชีพ เช่น ทำขนม ทำน้ำสมุนไพร ลุงนำแนวคิดนี้มาประยุกต์ใช้กับงานของตนเอง และขยายแนวคิดให้กับเพื่อนๆ ในชุมชน

พ.ศ. 2543 หลังจากดูงานได้ตั้งกลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์กลุ่มอาชีพขึ้น สมาชิกของกลุ่มมีจำนวน 9 คน คนที่เข้ามาเป็นสมาชิกจะต้องออมเดือนละ 100 บาท ตอนนี้มีเงินออมทรัพย์ของกลุ่มประมาณ 40,000 บาท สมาชิกในกลุ่มสามารถกู้เงินไปลงทุนได้ครั้งละไม่เกิน 20,000 บาท อัตราดอกเบี้ยสำหรับการกู้ ร้อยละ 2 บาทต่อเดือน และต้องส่งคืนเงินกู้ทุกเดือน ภายในวันที่ 16 ถ้าไม่ส่งตามกำหนดจะถูกตัดสิทธิ์การเป็นสมาชิก ในระยะแรก สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชนส่งเจ้าหน้าที่เข้ามาตรวจสอบความโปร่งใสในการทำงานก่อน แต่ปัจจุบันเริ่มมั่นใจในศักยภาพ จึงตั้งคณะกรรมการขึ้นภายในกลุ่ม และให้ชุมชนมีการตรวจสอบกันเอง เดิมชุมชนมีกลุ่มออมทรัพย์อยู่ก่อนแล้ว คือกลุ่มออมทรัพย์ที่ก่อตั้งโดยกรมการพัฒนาชุมชน ในปี พ.ศ.2534 ปัจจุบันมีสมาชิกจำนวน 60 คน มีเงินออมทรัพย์จำนวน 400,000 บาท แต่มีปัญหา คือ สมาชิกไม่ส่งเงินออมในแต่ละเดือน สมาชิกบางคนหนีหนี้ไปหลังจากกู้แล้ว ทำให้เกิดปัญหา สมาชิกเริ่มไม่มั่นใจ ถอนตัวออกจากกลุ่มไปมาก และระบบการตรวจสอบควบคุมมีน้อย แม้ตอนนี้กลุ่มยังคงดำเนินต่อไป กลุ่มออมทรัพย์ที่เกิดขึ้นในชุมชนทั้ง 2 กลุ่มช่วยเหลือหนุนกันในเรื่องการทำบัญชี และการกู้ ถ้ามีปัญหาจะปรึกษากัน สมาชิกออมทรัพย์ของลุง ก็เป็นสมาชิกของกลุ่มออมทรัพย์ที่ทางราชการก่อตั้งเช่นกัน

พ.ศ. 2546 ในเดือนมกราคม ลุงได้คำแนะนำจากร้านที่ซื้อของแห้งเป็นประจำว่าน่าจะลองขายชาไข่มุก เพราะกำลังเป็นที่นิยม ลุงจึงตัดสินใจขายโดยร้านมีสูตรให้ ไข่มุก 1 ลูก ราคา 125 บาท ใสได้ประมาณ 200 แก้ว ขายแก้วละ 10 บาท ลูกละ 5 บาท ระยะนี้เป็นช่วงแรกจึงขายได้ค่อนข้างดี กลุ่มเด็กนักเรียนนิยมกันมาก แต่ลุงคิดว่าเมื่อเปิดภาคการศึกษาจะกลับไปขายน้ำสมุนไพรต่อเพราะขายดีกว่า และลุงคิดว่าดีกว่าชาไข่มุก เพราะเป็นน้ำจากพืชธรรมชาติ

ชาติ และวัตถุดิบคือกระเจี๊ยบแห้ง ก็ปลูกเองที่จังหวัดบุรีรัมย์ โดยลุงรับซื้อจากน้องชายที่ปลูกอยู่ กระเจี๊ยบไม่เลี่ยนเพราะไม่ได้ใส่สารเคมีเหมือนชาไข่มุก และช่วงนี้คนเริ่มรับประทานชาไข่มุกน้อยลงไม่เหมือนช่วงเดือนมกราคม กุมภาพันธ์ขายดีมากที่สำคัญคือคนเริ่มขายกันมากขึ้นแล้ว

ในการคัดเลือกคนที่เข้ามาขาย ลุงบอกว่าไม่มีเกณฑ์อะไรเป็นทางการเช่นที่รับสมัครงานกันทั่วไป แต่อยู่ที่ความต้องการ ความสนใจ ใครอยากขายก็มาบอกลุง ในช่วงแรกที่ยังไม่มีทุน สามารถรับของจากลุงไปขายก่อนได้ แต่ส่วนมากเมื่อเรียนสูตรแล้ว ผู้ค้าจะมารับวัตถุดิบไปขายเอง โดยทุกวันจะต้องเอาทุนมาส่ง โดยมากทุนของผู้ค้าแต่ละคนอยู่ในช่วง 700 ถึง 900 บาทต่อวัน รายได้ในแต่ละวันก่อนหักต้นทุนประมาณ 1,500-2,000 กว่าบาท ลุงบอกว่าเป็นหาบเร่ได้เปรียบแฉะเลย “เราเดินเข้าไปหาลูกค้า ไม่ได้ขายอยู่เป็นที่ ขอให้มีความแข็งแรง ของอร่อย สะอาด ยังก็ขายได้” ส่วนเรื่องที่อยู่อาศัย ใกล้แหล่งทำการค้า นั้น ลุงบอกว่า “สำคัญสำหรับคนที่ยังตั้งตัวไม่ได้ คนที่ค้าขายอยู่ตัวแล้ว อย่างอื่นอาจสำคัญกว่า ”

เมื่อถามว่าลุงวางแผนการค้าหรือไม่อย่างไร ลุงตอบว่า “การวางแผนการค้า” หมายถึงการกำหนดชนิดและปริมาณของน้ำแต่ละชนิดที่จะขายในแต่ละวัน อันมีผลถึงการผลิต การจัดซื้อวัตถุดิบ

“ผมสำรวจตลาดเอง ว่าคนซื้อเขาชอบอะไร ลองผิดลองถูกทำไปเรื่อยๆ ถ้าขายไม่ดีก็เปลี่ยนไปขายอย่างอื่นแทน คนกินก็เปลี่ยนไปเรื่อยๆ วันหนึ่งขายน้ำเจ็ดแปดอย่าง เราต้องคอยสังเกตว่าอันไหนขายดีขายไม่ดี อย่างชาไข่มุกนี้ มาแรง แรกๆผมก็ทำไม่เป็น อาศัยคนที่ผมซื้อของเขาประจำแนะนำ สอนวิธีทำให้ แต่ตอนนี้คนกินน้อยลง คนขายก็มากขึ้นด้วย ว่าจะเปลี่ยนกลับไปขายน้ำสมุนไพรอย่างเดิม”

ลุงบอกว่าสิ่งสำคัญในการขาย คือ

1. จะต้องมีความเชื่อมั่นว่าเมื่อทำของไปแล้วจะต้องขายได้แน่นอน เพราะ “เราเข็นขาย” ใช้วิธีเดินเข้าหาลูกค้า ไม่ได้หยุดอยู่กับที่เหมือนร้านค้าหรือแผงลอยทั่วไป
2. ต้องมีความอดทน ในการขายมีแบ่งสายกัน เช่น บริเวณรอบตลาดคลองเตย สายบางนา พระโขนง สายลิโด้ 70 ไว้
3. ต้องพยายามขายให้หมด มีเทคนิคการเรียกลูกค้าให้ซื้อ
4. มีการปรับเปลี่ยนสินค้า และปรับปรุงรสชาติตลอดเวลา เพื่อให้ติดตลาด ลูกค้าติดใจรสชาติ บุตรสาวที่เรียนการตลาดอยู่จะมาบอกลุงและป้าเสมอว่า ช่วงนี้อะไรขายดี คนนิยมกินอะไรกันมาก

5. มีการลองผิดลองถูกทั้งในการขายและเส้นทางการขายและมีการปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับความต้องการของการตลาดไปเรื่อยๆ ลุงบอกว่าทำอะไรขายก็ได้ ที่ไม่ต้องลงทุนมาก ข้อสำคัญต้องมีเงินออมไว้เผื่อ “ลองผิดลองถูก”
6. ลุงบอกว่า “อย่าเป็นหนี้ใคร”
7. อย่าเล่นการพนัน บางคนขายแล้วนำเงินไปเล่นการพนันทำให้ รายได้ไม่พอใช้ ไม่มีทุน ต้องเลิกขายในที่สุด

#### การมองตนเอง

ลุงบอกว่า ตอนแรกที่เข้ามามีความรู้สึกเหมือนตนเองเป็นชาวนา เป็นคนบ้านนอก จนๆ ไม่มีเงินไม่มีความรู้ เข้ากรุงเทพมหานครครั้งแรกมีเงินอยู่ 4 บาท แต่ปัจจุบันรู้สึกภาคภูมิใจในตนเองที่นอกจากจะอยู่ได้โดยไม่เป็นหนี้เป็นสิน อยู่ได้ด้วยตนเองไม่ต้องพึ่งพาใคร มีเงินเก็บจากกลุ่มออมทรัพย์แล้ว ยังได้ให้ความรู้กับคนที่มาดูงานกลุ่มออมทรัพย์ กลุ่มอาชีพน้ำสมุนไพร ไข่ไข่มุกมากขึ้น และยังมีแนวทางขยายธุรกิจออกไป ลุงสามารถสร้างความเชื่อถือให้คนในชุมชน รวมถึงชุมชนข้างเคียงได้ คนหลายกลุ่ม เช่น หน่วยงานรัฐ เอกชน เครือข่ายชุมชนให้การยอมรับความคิดเห็นในการประกอบอาชีพ การตลาด การทำบัญชี ความรู้ชีวิต ความอดทนจากความสามารถในตนเอง ทำให้เกิดความเชื่อมั่นในตนเองมากขึ้น กล้าที่จะลองผิดลองถูกและเรียนรู้ในอาชีพ และพัฒนาไปอย่างต่อเนื่อง

เป้าหมายระยะสั้น/ระยะยาว

ลุงบอกว่าตอนนี้อยากให้ลูกสาวเรียนหนังสือจบก่อน ขณะนี้มีเงินออมจำนวนหนึ่งสำหรับการลงทุน เมื่อลูกเรียนจบจะวางแผนร่วมกันเพื่อขายสินค้า ขยายกิจการให้ใหญ่ขึ้นตามแผนในอนาคตที่วางไว้ ลุงอยากจะใช้ความรู้ที่เรียนมาช่วยเหลือครอบครัว ลุงตั้งใจว่าจะขายน้ำสมุนไพรและวันต่อไป เพราะเป็นอาชีพที่ช่วยให้ลุงตั้งตัว “มีวันนี้” ได้ แต่จะเพิ่มสินค้าหรือไม่ก็ขยายสินค้าไปขายสินค้าอื่น

#### แผนการในอนาคต ความเป็นไปได้ในการจัดตั้งวิสาหกิจชุมชน

ลุงคิดว่าวิสาหกิจชุมชนเป็นเรื่องที่ดี หากคนในชุมชนร่วมกันรวมกลุ่มประกอบอาชีพจะช่วยสร้างรายได้ และมีหลักประกันในชีวิต รวมทั้งการทำกลุ่มออมทรัพย์ก็เป็นสิ่งสำคัญ เพราะช่วยให้รู้จักการเก็บออม สามารถนำเงินนี้ไปลงทุนได้ และถือเป็นฐานที่สำคัญในการทำ

อาชีพต่อไป ชุมชนจะเข้มแข็ง แต่สิ่งสำคัญที่ควรยึดถือไว้คือ **การพึ่งตนเองให้ได้** การทำ **วิสาหกิจชุมชนภายใต้หนี้สินเป็นสิ่งที่ไม่ควรทำ** วิสาหกิจชุมชนควรยึดหลักเศรษฐกิจพอเพียง เมื่อมีเงินทุน มีความสามารถ มีกลุ่มก็สามารถทำร่วมกันได้ **ไม่อยากให้ชาวบ้านเป็นหนี้** สำหรับเรื่องผลิตภัณฑ์ ลุงมีความคิดดังนี้

1.อยากจะทำบรรจุผลิตภัณฑ์ใส่ขวดวางขาย และส่งไปขายตามร้าน แต่ของต้องอยู่ได้หลายวัน ไม่เสีย ซึ่งหมายความว่ากระบวนการผลิตจะซับซ้อนมากขึ้น แต่ลุงจะทดลองทำดู และดัดแปลงไปเรื่อยๆ เมื่อครั้งทำรุ่นขายใหม่ๆ ก็ลองทดลองดูอยู่เหมือนกัน

2.ต้องการจะขยายกิจการให้ใหญ่ขึ้น ถ้ามีทุนมากพอ โดยมีความคิดว่าจะทำร่วมกับชุมชน โดยจะทำผลิตภัณฑ์ขึ้นมา 1 ชนิดที่สามารถเก็บไว้ได้นาน แต่ยังไม่รู้ว่าจำทำอะไร อาจจะเป็นขนม ทำในนามกลุ่มแม่บ้านของชุมชน เพราะโดยมากแม่บ้านจะเป็นคนทำน้ำ ทำวุ้น แต่พ่อบ้านเป็นคนขาย ดังนั้นเพื่อสร้างอาชีพเสริมจึงคิดอยากจะทำธุรกิจระดับชุมชนขึ้น

3.เมื่อลูกเรียนจบคิดวางแผนว่าจะทำวิสาหกิจชุมชนขายขนมร่วมกัน เพราะลูกมีความรู้เรื่องการตลาดอยู่ ลุงและป้าก็มีความรู้เรื่องทำขนม ทำน้ำอยู่ก่อนเป็นทุนเดิม

ปัจจุบันลุงเป็นรองประธานกลุ่มออมทรัพย์คลองเตยวัฒนาสาทร ได้มีบทบาททำให้ครอบครัว 13 ครอบครัวในชุมชนน้องใหม่ที่ถูกไล่อื้อได้มีที่พักอาศัยบริเวณซอยวัชรพล ถนนรามอินทรา

เขตดินแดง

กรณีศึกษาที่ 17 : ผู้ค้าแผงลอย

อาหาร : ก๋วยเตี๋ยวทอด มันทอด ไข่นกกระทา

จันทร์ อายุ 36 ปี เป็นชาวจังหวัดบุรีรัมย์ สมรสแล้ว สามีทำงานเป็นช่างเคาะในอุ้งรถของ “เถ่าแก” จันทร์มีบุตรหญิงชาย 2 คน อายุ 12 ปี และ 6 ปี ตามลำดับ จันทร์จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 เข้ากรุงเทพฯ ปี พ.ศ. 2527 ก่อนแต่งงานจันทร์ทำงานเย็บผ้าอยู่ในตึกแถวใกล้กับสถานีขนส่งสายใต้ หลังแต่งงานเธอย้ายตามสามีมาอยู่ที่ดินแดง จันทร์ขายก๋วยเตี๋ยวทอดมาได้ 10 ปี แล้ว ตั้งแต่ลูกสาวคนโตอายุ 8 เดือน เหตุที่ขายของเพราะรายได้จากการเย็บผ้า “ไม่พอใช้ และ เมื่อยคอด้วย” เธอเล่าว่าพอทำกับข้าวเป็น เคยไปทำงานเป็นคนครัว “หุงข้าว” ให้พวกช่างที่จังหวัดสุรินทร์

ก่อนจะขายกล้วยทอด จันท์เล่าว่า “ทำอะไรไม่เป็นหรอก ไปซื้อขนมมาทาน มันแข็ง ไม่อร่อย ตัวหนูมีฝีมือพลิกแพลง หาทงทำให้มันไม่แข็ง ลดแป้งข้าวเจ้า ใส่แป้งหมี่ ใส่เครื่องให้ถึง มันก็ไม่แข็ง **ตอนจะเริ่มขาย คิดว่า เอ๊ะเราจะทำยังไง จะขายอะไรก่อน ซื้ออะไร ยังไง** มีเงินอยู่หนึ่งพันบาท พอดีพี่สาวเขาให้รถเข็นคันเก่าๆมา ซื้อเตา หม้ออุปกรณ์ทุกอย่าง เหลืออยู่ 200 บาท ไปซื้อกล้วย 5 หวี มัน 2 กิโล ข้าวโพด 3 กิโล ขายวันแรกได้กำไร 50 บาท เพื่อนหนูบอกว่า เจ็งแน่ ทำให้โมโห มีมานะ ถ้าโมโหจะมีมานะมาก ... ความจริงตอนแรกกะจะขายเต้าหู้ทอด หัดมาอาชีพหนึ่ง **เต้าหู้ทอดยุ่ง มีน้ำจิ้มด้วย** ทำอันนี้ไม่ยุ่งยาก ไม่มีน้ำจิ้มขายได้เลย ง่ายกว่า ทั้งที่ทำไม่เป็น หัดทำจนเป็น ตอนทำไขนกกกระทา ทำแล้วทิ้ง ทำแล้วทิ้ง ตอนเรียนหนังสือ มีคติเตือนใจ ความพยายามอยู่ที่ไหน ความสำเร็จอยู่ที่นั่น คิดดูนะ **เราทำอะไร ขายได้หมดหรอก** จากเคยใช้เตาถ่านขยับมาใช้เตาแก๊ส ใช้เตาถ่านทอดไม่ทัน ให้แฟนออกไอดียทำเตาใหม่ให้ แฟนเป็นช่างเคาะ ซื้อเตาแก๊สมาใส่”

ก่อนจะมาเป็นแผงลอยขายกล้วยทอด จันท์เซ็นกล้วยทอดขายมาก่อน **มีที่ประจำเนื่องจากแม่ของสนใจ** เธอเล่าว่า “เห็นจากซอยสุขใจมาแวะจอดที่นี้ เจอแม่ของสนใจ ป้าเขาตั้งแผงขายส้มตำอยู่ก่อน ป้าเขาเรียกให้หนูมาจอดขาย บอกมาจอดข้างบ้านี้แหละ ไม่มีใครจอดขาย หนูก็จอดขาย” จันท์เล่าว่าสมัยนั้นยัง “เสียบมาก” ไม่มีผู้คนสัญจรเท่าไร “แต่ก่อนคอนโดข้างหน้าก็ไม่มี เป็นป่าโล่งๆ ถ้ำแก่เจ้าของบ้าน (หมายถึงเจ้าของบ้านหน้าปากซอยที่จันท์ตั้งแผงขาย) เขาเป็นร้านขายยา ขอเขาจอด เขาก็ให้จอด เขาบอก “ขอคนทำมาหากิน ก็อาศัยเขาจอดขายมาเรื่อย”

ปัจจุบันจันท์ไม่ต้องเสียค่าเช่าพื้นที่ เนื่องจากเป็นพื้นที่ของชุมชน แต่ก่อนหน้านี้ต้องเสีย “ค่าเช่า” พื้นที่ให้เทศกิจ เธอบอกว่า “สมัยก่อนต้องเสียให้เทศกิจ แต่พอสมัครหาเสียงว่าให้ผู้ค้าขายของได้ ไม่ต้องเสียเงิน หนูก็เลยเลือกสมัคร เขาได้จริงๆ ตั้งแต่นั้นมาก็ไม่ต้องเสีย” เธอเน้นประโยคหลัง “แต่ตอนนี้เป็นซอยของชุมชนไปแล้ว อาศัยศูนย์ (ศูนย์กลางเทวา) เป็นสมาชิกศูนย์”

ทุกวันประมาณ 10 นาฬิกา จันท์จะมาจัดแผง ช่วงปิดเทอมจะพาลูกสาวมาด้วย “เขาจะได้รู้ว่าแม่หาเงินลำบากขนาดไหน” เธอขายกล้วยทอดถึงประมาณบ่ายสี่โมงเย็น “หน้าร้อนก็ไม่ถอยนะ ขายได้ หน้าร้อนขายดีกว่าด้วยซ้ำไป “วัตถุดิบก็คือกล้วยวันละ 13-14 หวี มันวันละ 2 กิโล แป้ง 2 กิโล งาอีก 2 ถัง แต่วันกะได้เลย ไม่เหลือทิ้ง จันท์ซื้อของสดจากตลาด ห้วยขวาง หากเป็นเดือนเมษายน หรือพฤษภาคมเธอต้องไปไกลถึงตลาดสี่แยกมหานาค ทำให้เหนื่อยกว่าเดิมมาก “กว่าจะได้นอนก็ตีหนึ่งไปแล้วนั่นแหละ”



ในแต่ละวันจันทร์ลงทุนวันละประมาณ 800 บาท เธอซื้อของทุกวัน ขายได้กำไรวันละ 400-500 บาท “พออยู่ได้ มีลูกต้องดูตั้ง 2 คน” เธอออกขายทุกวัน ยกเว้นเวลาลูกป่วย เธอบอกว่า “ตอนนี้ถือว่าบรรลุเป้าหมายแล้ว ขายก็ขายดี แต่ไม่ใช้อย่างยังร้อนอยู่ ทำไงให้สบายกว่านี้หน่อย แต่ก็แค่คิด ลูกยังเล็ก”

จันทร์ดูจะเป็นทุกอย่างของครอบครัว เธอเล่าถึงสามีว่า “ทุกอย่างอยู่ที่เรา เรานำ เขาไม่มีหัว บอกว่าคิดไม่เป็น คิดแล้วปวดหัว บัญชีรายรับรายจ่ายไม่เป็น ค้าขายแรกๆเขาก็ช่วยนะ ช่วย พักนี้เขาทำงานหนัก แต่ก่อนช่วยดี วันอาทิตย์มาช่วยหีบขาย เก็บของใส่รถ จักรถ วันอาทิตย์มาช่วยปั่นไข่ เดียวนี้เขาเหนื่อย เขาหยุดต้องการพักผ่อน เราก็มองว่า เราก็ทำได้ แต่ก่อนงานบ้านเขาช่วย แต่เดี๋ยวนี้ไม่มี เขาบอกมาอย่างเดียวว่าเขาเหนื่อย งานบ้านอยู่ที่เราหมดเลย ทุกอย่างอยู่ที่เราหมดเลย รับผิดชอบหมด ของอะไรขาด เสื้อผ้าลูกเต๋า เราหมด เรียนพิเศษ กวดวิชา ไปโรงเรียน ติดต่อกัน ประชุมผู้ปกครอง ..เราดูแลทั้งหมดนั่นแหละ ทั้งขายของ งานบ้าน กับข้าวดินเหนียวไม่ต้องทำ ซื้อมันเอา ถึงต้องเลิกขายแต่วันไหน ไม่งั้นเอาเวลา เอาแรงที่ไหนมาทำงานบ้าน”

อาจจะเป็นด้วยเหตุนี้เองที่เธอให้ความสำคัญต่อการสอนลูกให้ช่วยทำงาน “ต้องหัดลูก ให้รู้จักช่วย รู้จักการลำบาก ดำรงชีวิตยังไง ไม่ใช่แบบมือขออย่างเดียว แม่ขายของร้อนแค่ไหนวันๆ ถ้าเหนื่อยเขาขอเวลาเข้าบ้านเอง ลูกสาวหัดให้กวาดบ้าน ถูบ้าน ล้างจาน งานประจำของลูก ลูกชายก็ช่วย แม่กลับไปถึง ช่วยยกของ ช่วยอะไร ช่วยเก็บหมด ล้างกะทะ ส่วนเราไปซื้อกับข้าวให้กิน วันอาทิตย์วันอาทิตย์พาออกไปเปิดนูเปิดตา เล่นของเล่น แอร์เย็นๆ บอกลูกว่า ต้องช่วยแม่ แม่จะได้ไม่เหนื่อย ถ้าแม่เหนื่อยไม่มีแรงพาไปเที่ยว”

“เราทำคนเดียวสารพัด เราเอาเวลามาตรงนี้เยอะจะไม่มีเวลาทำงานบ้าน ถ้าเราไม่สบายไปทำไง เราต้องพักผ่อนให้เต็มที่ วันไหนเหนื่อย ออกสาย เราจะบอกลูกคำว่า พี่ช่วงนี้ออกสายหน่อยนะ ลูกเค้าจะรู้ วันไหนถ้าสาย 11 โมงมาจะซื้อได้เลย ไม่มีสายกว่านั้น 4 โมงหมดแล้ว บอกลูกคำว่า 5 โมงไม่ต้องมาหรรอก หมดแล้ว”

ความใฝ่ฝันของจันทร์คือมีบ้านสักหลังที่จังหวัดบุรีรัมย์ และขอให้ลูกเรียนจบ ขายเป็นในบ้าน ขายเป็นของชำ ของกิน ขายทุกอย่างที่ทำได้ ไม่ต้องไปข้างนอก จะได้ดูแลบ้านด้วย เธอบอกว่า เป็นความใฝ่ฝัน แต่ “แม้จะนาน ก็พยายาม” ส่วนที่กรุงเทพมหานคร “ก็อยากมีบ้านสักหลังเหมือนกัน ไม่ใหญ่มาก ลูกมันโต ต้องทำงานกรุงเทพฯ ลูกจะได้มีที่พักอาศัย ไม่ต้องไปเช่าเขา” จันทร์ไม่ต้องการให้ลูกประกอบอาชีพแผงลอย “หนูไม่อยากให้ลูกทำงานลำบากเหมือนพ่อเหมือนแม่ ลูกชายหนูชอบเอามือพ่อเขามาดู เขาบอกว่า โตขึ้นหนูจะไม่ทำงานเจ็บมืออย่างนี้

หนูจะต้องทำงานสบายกว่านี้ ถึงอยากให้ลูกเรียนสูง แต่หนูมีข้อเสียนะ ไม่ค่อยสนใจเรื่องเรียน ลูก แต่ลูกรับผิดชอบดี”

ต่อคำถามที่ว่าทำไมจึงขายดี เธอเล่าว่า “ทำไมขายดีหรือ ลูกค้าบอกว่ากินแล้วอร่อย ไม่เหมือนที่อื่น ไม่จมน้ำมัน กินแล้วไม่แข็ง กินแล้วไม่ร้อนใน เราใช้ของธรรมชาติด้วย บางเจ้า เขาใส่รสดี ใส่ชูรส ใส่ขัณฑสกร ของหนูใช้กะทิขาวเกาะ ทำแป้งเสร็จ เอาหัวกะทิขาวเกาะราด ที่หลัง เจ้าอื่นๆจะเยิ้ม ของหนูจะแห้ง ไม่มีน้ำมันติด **ลูกค้าบอกว่ากินแล้วไม่อยากไปซื้อที่อื่น เออ.. ใช่ว่าขายไม่แพงด้วย** ขึ้นละบาท เจ้าอื่นๆขายแปดขึ้นสิบ ช่วงทานเจขายดีมาก ทอดแทบไม่ทัน ออกมาข้าวไม่ต้องได้กิน น้ำไม่ต้องได้กิน ขายตลอด”

เมื่อถามว่า ขายถูกมีกำไรหรือ คิดต้นทุนอย่างไร “จันทร” บอกว่า “**ต้องดูแลเรา** **ขายของอย่างนี้จะมาขายแพงได้ไง** ไม่เหมือนพวกขายก๊วยเตี๋ยว เขาขึ้นทีละห้าบาท สิบบาท ได้ เราขายแพงคนก็ไปซื้ออย่างอื่นกิน คนขายก็เยอะ ขายถูก กำไรน้อยหน่อย เราก็ใช้วิธีลดค่าใช้จ่าย หาแหล่งของถูก อะไรประหยัดได้ ต้องประหยัด อย่างที่ครอบครัวนี้ ไม่ต้องไปซื้อเขา ทำเองถูกกว่าเยอะ”

จันทรยังให้ความสำคัญต่อเรื่องความสะอาดของอาหารและผู้ค้า เธอบอกว่า “**แต่งกายสะอาด เน้นเลขหนู เล็บมือดูแลเกือบทุกวัน** น้ำมันต้องคอยเปลี่ยนบ่อยๆ ใส่หมวกด้วย.... สำคัญ แม่ค้าแถวนี้เขาว่าไม่เกี่ยวกัน แต่ของเราไม่ได้ .... เกียว. ของกินต้องอร่อย ได้มาตรฐาน... **เราไม่โปรโมทตัวเองหรอก... ไม่เคย... ลูกค้าซื้อจะดูเอง** ขนมที่อื่นๆใช้มือจับของเราใช้ที่คีบ อุปกรณ์ทั้งนั้น อย่างที่คลุมนีก็เหมือนกัน หนูทำเอง.... มาได้ไงเธอ มีวันหนึ่ง หนูไม่สบาย จาม คิดว่าขนมคงมีฝุ่นเกาะ คิดว่าทำไงวะนี่ ตกเย็นมา เปลี่ยนใหม่ เอาลดมา ดัด หาฟิล์มมาชิง ใครๆเห็นยังว่าโอเคดี เราไม่ต้องลงทุนมาก มีแค่นี้ทำแค่นี้ ประหยัดด้วย ไม่ต้องเสียเงินเลย ซื้อฟิล์มมา 20 บาทเอง ใช้ได้ตั้งนาน ทำมาหลายปีแล้ว”

เมื่อถาม “จันทร” ว่าแต่ละวันมีการวางแผนการค้าหรือไม่ เธอตอบว่า “**ทุกวันไม่ได้วางแผนอะไรหรอก** คิดไปวันๆก่อน ลูกมันโตขึ้นทุกวัน **ทำไป สำรองให้ลูกเรียนจบก่อน** คิดอยู่เหมือนกันนะว่าอยากขายที่มันสบาย **ไม่ร้อนอย่างนี้** มีบ้านขายทุกอย่าง...ขายในบ้านนั่นแหละ **ได้ดูแลบ้านด้วย....**แต่ทุกวันนี้ เราตั้งใจก่อนออกจากบ้านว่า วันนี้จะขายเท่าไร จะกำไรเท่าไร ตั้งใจให้ดี ไม่อารมณ์ซุ่มมัว ยึดทำจิตใจให้ร่าเริง **มันใจ รับรองขายหมด....** ไม่มีซุ่มมัว ไม่ต้องพูดมาก ไม่ด่าคนอื่น ไม่พูดเรื่องคนอื่นๆ ถ้ามีเรื่องในครอบครัววันนั้น ออกมาจะขายไม่ดี อีกอย่าง... วันหนึ่งกะไว้เลยทำงานก็ชั่วโง่ ไม่ทำหนักกว่านั้นหรอก สุขภาพสำคัญ ไหนจะต้องกลับไปดูแลบ้านช่องอีก นี่เสียอย่างไม่ค่อยได้ดูเรื่องการบ้านลูก โชคดีหน่อย เขารับผิดชอบตัวเองได้ ” ประโยคหลัง แม่ค้าหันไปทางลูก เหมือนกับจะพูดให้ลูกฟังด้วย

จันทร์ดูจะให้ความสำคัญอย่างมากต่อการวางแผนการเงิน เธอบอกว่า “วางแผนการเงิน หมายถึงวางแผนระบบรายรับรายจ่ายแต่ละเดือน เริ่มจากแต่ละวันมีรายรับรายจ่ายเท่าไร อย่างวันนี้จ่ายไปเท่าไร” เธอบอกว่าไม่มีการทำบัญชี “ไม่ได้จด ใช้ปากกาไม่ถนัด ส่วนมากจะคิดอยู่ในสมอง.....สมองหนูดีอย่าง เรื่องเงินเรื่องทอง ใครยืม ยืมใคร ไม่มีลืม และค่าไหน คำนั่นด้วย ไม่มีพลาด “เธอย้ำคำว่า “ค่าไหนค่านั้น” “เรื่องนี้ของหนูเป๊ะตลอด”

“เรามีหนี้เท่าไร ต้องมีเงินเก็บเท่านั้น เวลาเราเจ็บป่วยจะเอาเงินที่ไหน ต้องมีเงินเก็บบ้างเป็นกองกลาง มีหนี้บางครั้งทำให้เรากระตือรือร้น ไม่เงินบางทีเก็บเงินไม่ค่อยจะได้.....ส่วนมากแฟนเราไม่รู้ เรามีหนี้เท่าไร เรามีเงินเก็บเท่าไร รายจ่ายเราเดือนละหมื่นกว่าเกือบสองหมื่นบาท แฟนให้เงินมาแต่ละเดือน บางทีเรายังเจียดเก็บให้แฟนเลย เก็บเป็นบัญชีไว้ แฟนให้เงินไม่สม่ำเสมอหรอก ให้เดือนละหมื่น บางเดือนให้มาก บางเดือนให้น้อย ถ้าถามจะทำเป็นอารมณ์เสีย..”

จันทร์บอกว่า การที่สามีไม่รู้จักรจัดระเบียบเรื่องการเงิน ทำให้เธอต้องเป็นคน “วางแผน” ทั้งหมด

“อันนี้ทำให้เราต้องชวนชวาย กับข้าว 3 เวลา ของใช้ในบ้านของหนูหมด เท่ากับเราเก็บคนเดียว เขาไม่เก็บ นานๆพ่อแม่เขาจะขอเงินมา เขาก็พยายามหาของเขา เขาไม่ค่อยกล้ามีหนี้สิน ความคิดเขาแคบ ไม่กล้าออกสังคม บางทีเราบอกว่า วันหนึ่งหัดทำรายรับรายจ่ายบ้าง เขาก็ไม่ทำ ราวๆวันที่ 20 มากวนเมียแล้ว เงินหมด บางทีมาขอทีละ 500 บาท เขามีเพื่อนมีฝูง กินเหล้ากินเบียร์ หาน้อยมาก ผู้ชายที่รู้จักอดจักออม เขาบอกหนูว่า แม่เขาให้มาทำมาหากิน ไม่ใช่ทำมาหาเก็บ หนูก็ว่า คิดอย่างนี้นั้นเจริญเร็วอยู่หรอก .....เขาเก็บไม่เป็นจริงๆนะแฟนนะ ใจใหญ่ เลี้ยงเพื่อนฝูง ยังดี เวลาเราซื้อตเงิน เขาหาให้”

“อย่างไรที่เรียกว่า ‘เงินซื้อต’?”

“เงินซื้อตนะหรือ จริงๆไม่ซื้อตหรอก มันพร่องไป (หัวเราะ) เงินกองกลางนั้นแหละ เราไม่อยากให้เงินกองกลางแห้ง เราต้องบอกให้เขาหาเงิน ให้เงินกองกลางมันเต็ม พี่น้องพอรู้ว่าเรามีเงิน มีแต่จะหยิบจะยืม ยืมเรา เขาก็ให้ยืมนะ ปฏิเสธไม่ได้หรอก เราใจดี ปฏิเสธไม่เป็น”

“อย่างน้องแฟน ยืมเราไป 4 หมื่น ทองอีก 2 บาท คืนเดือนละพัน สองพัน สี่ปีกว่าจะได้เงินคืนหมด ให้เขายืมเป็นก้อน แต่เวลาคืนทยอยคืนทีละนิดทีละหน่อย คิดเสียว่า ตอนเราตกอับ เขาก็อาศัยเราได้ ถ้าไม่ให้ยืม แฟนหน้าอ ว่าพี่น้องเดือดร้อนไม่ช่วย หนูเลยคิดว่า ทำเถอะ เงินทองของนอกกาย เดี่ยวเดียวเราก็หามาใหม่ แฟนจะเกรงใจหนูมาก เพราะไม่ค่อยพูด แต่เวลาพูด พูดหนัก แต่พูดแต่ละคำต้องใช้เหตุผล เขาน้ำตาร่วงเลย”

“ส่งแชร์รายวันๆละ 200 บาท 10 วัน เก็บทุกวัน แยกเก็บทุกอย่าง เราจะมีสมุดธนาคารแยกไว้เป็นเล่มๆ อันนี้ค่าแชร์ อันนี้ค่าเทอม อันนี้ค่าใช้จ่ายในบ้าน ไม่เอามาปนกัน เราเปียแชร์ขึ้นมาแล้วแยกใส่บัญชีไว้ แต่ละเดือนมีส่งอะไรเราจะตักไว้ใน **ปฏิทิน** วันที่ 2 ค่าหุ้น วันที่ 5 ส่งแชร์ ...เงินกำไรวันละ 400 บาท ตกเย็นเก็บไว้ ไม่จันทุนไม่ได้”

“เงินซื้อตต้องมืทางอื่นๆมาเสริม บางทีแฟนหามาให้ ให้แฟนยืมถั่วแก่ ไม่เสียดอก กู้เขาต้องเสียดอก บางทียืมป่าข้างบ้าน ไม่เสียดอกเหมือนกัน (หัวเราะ)”

“หนูไม่ซื้อของแพงให้ลูกหรรอก อย่างเกมเพลย์ หนูบอกลูกว่า แพงนะลูก หลายพัน แม่ไม่มีเงินหรรอก แม่ขายของวันนึ่งกำไรนิดเดียว เล่นอย่างเดียวไม่มีประโยชน์หรรอก ลูกก็ยอม เขาจะรู้ประสา เขาจะเชื่อฟัง ไม่วั้น ไม่ว้องเอา เรื่องของเล่น บอกอะไรก็จะฟัง ของเล่นลูกหนูไม่ค่อยมีหรรอก”

“มีหน้อยู่บ้าง จากเรื่องที่ดินของพ่อ แต่ก็มีเงินเก็บ” เธอบอกว่า “อายุหลังเลข 4 คงจะดีกว่านี้ หนี้จากพ่อคงหมด พ่อมีลูก 4 คน พี่สาวหนูคอยดูแลให้ข้าวให้น้ำ เราคอยว่าเรื่องเงิน คนที่ 3 บวชไม่สึก คนสุดท้ายไม่สนใจเอาตัวเองรอดอย่างเดียว ทำงานอยู่เกาะสมุย ... พ่อแม่ทำไว้ก็เพื่อลูกเพื่อหลาน แกมีจะเอาไปไหน ก็ให้ลูกหลาน เราก็คิดจุดนี้ ช่วยได้ก็ช่วยไปก่อน อีกหน้อยแกก็ได้ขายที่ เราก็คไม่ต้องเดือดร้อน พ่อแม่หมดหนี้เราก็คสบาย ลูกเด้าก็เกือบเรียนจบ เราจะสบายแล้ว ฝันจะเป็นจริงแล้ว”

กรณีศึกษาที่ 18 : ผู้ค้าหาบเร่

อาหาร : ส้มตำ

มะลิ เป็นชาวร้อยเอ็ดโดยกำเนิด เข้ามาประกอบอาชีพหาบเร่ขายอาหารตั้งแต่อายุได้ 18 ปี มะลิ มีที่นา 17 ไร่ที่จังหวัดร้อยเอ็ด แต่ไม่ได้ทำนาแล้ว เธอบอกว่า “ไม่มีเวลาไปทำหรรอก จ้างเขาเอา เรามาหากินกรุงเทพฯดีกว่า” ส่วนมะลิและสามีมาประกอบอาชีพที่กรุงเทพฯ สามีขับแท็กซี่ ส่วนมะลิ ซึ่งเรียกตนเองว่าแม่ค้าส้มตำ แต่ไม่ได้ขายส้มตำอย่างเดียว ยังมีขนมจีน น้ำยาปลา และหอยต้ม รวมทั้งขนมอีกหลายชนิด ด้วย มะลิมีที่ขายประจำที่หน้ามหาวิทยาลัย.... แต่ระหว่างทางที่หาบออกมาจากซอยประชาสงเคราะห์ มะลิมีลูกค้าประจำรายทาง ทำให้การเดินทางจากปากซอยประชาสงเคราะห์ ถึงมหาวิทยาลัย....บางครั้งใช้เวลามากกว่า 1 ชั่วโมง

ก่อนที่จะเข้ามาประกอบอาชีพในกรุงเทพมหานคร มะลิทำนาอยู่ที่บ้าน รายได้จากการทำงานไม่พอเลี้ยงครอบครัว มะลิซึ่งเป็นลูกสาวคนโตของครอบครัว จึงออกรับจ้างขุดดิน จนสะสมเงินได้ก้อนหนึ่ง มะลิซื้อหมูมาเลี้ยง 4 ตัว เมื่อขายได้ราคามะลินำเงินจากการขายหมูไปซื้อ

ควายเพื่อทำนา และเพื่อขาย เงินจากการขายควายมะลินำไปลงทุนค้าขายของชำและตู้แช่ ต่อมาร้านค้าของชำต้องเลิกกิจการเนื่องจากมีลูกค้าติดหนี้เป็นจำนวนมาก แต่เก็บเงินไม่ได้ ช่วงนั้นมะลิแต่งงานแล้ว (แต่งงานอายุ 17 ปี) มีลูกสาว 1 คน อายุขวบกว่า มะลิและสามีตัดสินใจติดตามน้องสาวและน้องเขยเข้ากรุงเทพฯ ส่วนลูกสาว ยายรับเลี้ยงให้

พ.ศ. 2523 อายุ 19 ปี ตัดสินใจเข้ากรุงเทพมหานคร งานแรกที่ทำคืองานขาย ไอศกรีมบริเวณลำสาละ โดยรับจากเจ้าแม่มาขาย **รายได้มาจากส่วนแบ่งกำไร** ซึ่งมะลิบอกว่า “**ไม่คุ้มค่าเหนื่อย แต่ทำไปก่อน**” ส่วนสามีขับรถสามล้อ โดยเรียนขับรถกับน้องชาย ช่วงนั้นกลับบ้านทุกเดือน ได้รายได้ประมาณเดือนละ 4,000 บาท แม้จะไม่มาก แต่ได้เงินสดทันที ไม่เหมือนกับทำนา มะลิขายไอศกรีมอยู่ปีกว่า จากการขายไอศกรีม ซึ่งเป็นลักษณะรับมาขาย **มะลิตัดสินใจเป็นผู้ผลิตเอง** โดยการลงทุนขายไข่ปิ้ง ซึ่งลงทุนไม่มากนัก ขายไข่ปิ้งอยู่ไม่ถึงปี มะลิเปลี่ยนมาเป็นขายไก่ย่าง และหมูปิ้ง เพราะเห็นว่ากำไรมากกว่า ช่วงนั้นน้องสาวที่รับจ้างเย็บผ้าอยู่แถวห้วยขวางชวนมาอยู่ด้วย มะลิเห็นว่าบ้านที่น้องสาวเช่าอยู่นั้นอยู่ใจกลางเมือง มีโรงงานขนาดเล็กจำนวนมาก และมีบริเวณกว้างขวางกว่า น่าจะค้าขายได้ดีกว่าบริเวณบางกะปิ จึงตัดสินใจย้ายมาอยู่ที่ห้วยขวาง

พ.ศ. 2530 หลังจากขายไก่ย่าง หมูปิ้งอยู่ได้ไม่ถึง 6 เดือน มะลิเห็นช่องทางในการประกอบ

การค้าใหม่ จึงชักชวนเพื่อนผู้หญิงในหมู่บ้านใกล้เคียง ชื่อ “ป้าลี” มาลงทุนทำขนมถ้วยขาย มะลิเล่าว่า “**ลงมาคนละห้าพัน ทั้งซื้อถึงเตา ถ้วย สารพัด**” นับเป็นการค้าขนาดใหญ่ที่สุดเท่าที่เคยลงทุนมา นอกจากจะผลิตด้วยและขายด้วยกัน 2 คนกับป้าลีแล้ว มะลียังไปชักชวนผู้หญิงในหมู่บ้านใกล้เคียงอีก 5 คนมาขายขนมถ้วยด้วย ขายอยู่ 2 ปีกว่าเริ่มรู้สึกว่ายาก ขายได้น้อยลง ต้องหาบไกลขึ้นจึงจะขายได้หมด ขนมก็เสี้ง่าย เก็บค้างคืนไม่ได้

พ.ศ. 2533 เลิกทำและเลิกขายขนมถ้วย หันมาขายขนมจีน ความคิดเรื่องขนมจีนได้มาจากลูกค้าที่ซื้อขนมถ้วย จากการขายอาหารปรุงสำเร็จ มะลิจึงหันกลับมาขายอาหารปรุงอีกครั้ง ก่อนที่ขยับขยายเพิ่มสินค้าขึ้นเรื่อยๆ ตามความต้องการของลูกค้า จากที่ขายขนมจีนเป็นหลัก ตอนนี้อาหารหลักของมะลิคือ ส้มตำ ตำมะม่วง ตำก้วย ตำกระท้อน ขนมจีนยังขายอยู่บ้าง แต่ไม่มากและไม่ได้ขายทุกวัน นอกจากขนมจีนและตำต่างๆแล้ว ยังมี หอยลวก ไช้เนื้อกระทัด และอาหารคาวหวานอีกหลายชนิดที่ซื้อสำเร็จมาจากตลาดมหานาค

มะลิบอกว่า ขายอาหารปรุงสำเร็จสู้ขายส้มตำไม่ได้ เมื่อตอนขายขนมถ้วย ทำขนมเสร็จต้องรีบออกขายเลย กลัวขนมจะเสีย จึงไม่ได้พักผ่อน เมื่อขนมหมดแล้วก็ต้องกลับบ้าน

ขายต่อไม่ได้อีก หากเป็นส้มตำ ยังสามารถซื้อหาวัตถุดิบได้ มะลิรู้จักคุ้นเคยกับแม่ค้าในตลาด ใกล้เคียง สามารถจ้างมอเตอร์ไซด์ไปรับเครื่องปรุงส้มตำ เช่น มะละกอ มาได้

ทุกๆวันเวลาเที่ยงคืนถึง 01.00 น. มะลิและเพื่อนๆแม่ค้าส้มตำที่เช่าบ้านอยู่ด้วยกันจะนั่งรถสามล้อเครื่องไปที่ตลาดมหานาค เพื่อซื้อวัตถุดิบ และอาหารคาวหวานประเภทต่างๆ ค่ำรถไป-กลับวันละ 120 บาท แม้จะไปตลาดด้วยกัน แต่ไม่มีการแบ่งงานกันทำ เนื่องจากทุกคนต้องการสำรวจตลาด และเลือกสินค้าด้วยตนเอง และแม้ทุกคนจะขายส้มตำ ก็ไม่มีการ “ฝากซื้อ” ต่างคนต่างจ่ายของ กลับถึงบ้านประมาณ 02.00 น. จะล้างผัก หั่นผัก ประกอบอาหารที่จำเป็น เช่น ต้มหอย ต้มไข่ ประมาณ 04.00 น. แยกย้ายกันเข้านอน ตื่นอีกครั้งประมาณ 06.00 น. จะเตรียมจัดของ ปอกมะละกอ เสร็จแล้วทานข้าว อาบน้ำ ออกขายประมาณ 09.30 น.

เมื่อถามมะลิว่า แต่ละวันวางแผนการค้าอย่างไร เธอตอบว่า “ไม่ได้วางแผนอะไรหรอก ขายมาอย่างนี้ทุกวัน จะเปลี่ยนก็อาหารบางอย่างเท่านั้น ที่แน่ๆคือต้องมีตำมะละกอ ตำกล้วย หน้ากระท้อนมีตำกระท้อน แต่อย่างอื่นขึ้นอยู่กับเราสังเกตว่าลูกค้าชอบอะไร อย่างเมื่อวานลูกค้าถามหา ขนมน วันนี้จะมีขนม บางทีลูกค้าเขาจะบอกเลยว่าทำไมไม่มีโน่น ไม่มีนี่ อะไรอย่างนี้ มันไม่แน่นอนหรอก เราถึงต้องไปตลาดเองทุกวันไง ฝากใครซื้อไม่ได้” ( ประโยคสุดท้ายนี้แม่ค้าจึงใจอธิบายข้อสงสัยว่า ทำไมในกลุ่มผู้ค้าส้มตำด้วยกัน ทำไมจึงไม่มีการแบ่งงานกันทำ )

เมื่อถามมะลิว่า มีเคล็ดลับอย่างไร จึงได้ขายดี มีลูกค้าประจำ เธอบอกว่า “ของเราต้องอร่อยก่อนนะ ต้องให้ลูกค้าชิม อร่อยไม่อร่อยเขาจะได้บอกได้ ได้รู้ด้วยว่าเขาชอบรสชาติแบบไหน จะได้จำไว้ บางคนชอบแซ่บ บางคนชอบรสจัดไม่เผ็ด เราต้องสะอาดด้วย.... ไม่มีที่ไหนทำอย่างเราหรอก ให้ลูกค้าชิมแล้วมีผ้าสะอาดให้เช็ดมือด้วย เราระวังที่สุดเลยเรื่องนี้ คนกรุงเทพฯเขาดูนะ ถ้าไม่สะอาดต่อให้อร่อยยังไง เขาก็ไม่ซื้อกินหรอก เราไม่ได้ขายเจ้าเดียว”

“มะลิ” สวมเสื้อ 2 ชั้นเหมือนกัน แต่เสื้อชั้นนอกของเธอเป็นเสื้อยีนส์ สีเข้ม มะลีสวมกางเกงสีเข้ม สวมรองเท้าพลาสติกหุ้มส้น และใส่ถุงเท้า เธอมีผ้าเช็ดมือสีอ่อนๆพาดไว้บนไหล่ตลอดเวลา แม้จะเป็นแม่ค้าหาบเร่เช่นเดียวกับ “ทราย” ผู้ค้าส้มตำอีกคนที่เช่าบ้านอยู่ด้วยกัน แต่มะลิมีที่ตั้งขายประจำ ทำให้เธอได้รับความสะดวกในหลายเรื่อง เช่น เรื่องที่นั่งสำหรับลูกค้า ซึ่งเป็นเก้าอี้พลาสติก 1 ตัว เธอยังมีถังใส่น้ำใบขนาดกลางอีก 1 ใบ สำหรับชำระล้าง ซึ่งมะลิฝากร้านค้าในบริเวณนั้นไว้

แม้มะลิจะมีลูกค้าทันทีที่เธอปลดหาบลงจากบ่า และเธอมีลูกค้าสม่ำเสมอเมื่อเปรียบเทียบกับ ผู้ค้าอีกหลายคน เธอบอกว่า “คนแถวนี้รู้จักกันทั้งนั้นแหละ รู้จักกันก็ทักทายกันไป มีอะไรก็เอามาฝากกันบ้าง คนแถวนี้รู้จักกันหมดแหละ วันก่อนนักศึกษากลับบ้านยังเอา

ขนมมาฝากเราเลย ....เป็นแม่ค้าต้องไม่หน้าบึ้ง คุยกับลูกค้าบ้าง ถามสารทุกข์สุกดิบ..... ลูกค้า ถามว่านั่นอะไร นี่อะไร ก็ต้องบอก ไม่ใช่ถามคำตอบคำ ลูกค้านี้หมด"

ในยามว่างเว้นจากลูกค้า "มะลิ" จะใช้ผ้าที่มีติดมาด้วยอีก 1 ผืนทำความสะอาด และภาชนะที่วางอยู่บนหาบ "ฝุ่นเยอะ ต้องคอยเช็ด ไม่งั้นข้าวของจะหมอง ดูไม่น่ากิน" ใบตองที่เธอใช้กรุหาบจึงสะอาดเป็นมันอยู่เสมอ "มะลิ" ยังมี "เทคนิค" ในการนั่งตำส้มตำ กล่าวคือ ในท่าหนึ่งเดียวกับ "ทราย" และผู้ค้าคนอื่นๆ "มะลิ" จงใจให้ปลายเท้าที่มีถุงเท้าหุ้มอยู่โผล่ออกมา ข้างครก เธอบอกว่า "ลูกค้าจะได้เห็นว่าสะอาด" คำว่า "สะอาด" ของ "มะลิ" ก็คือ การที่เท้ามีถุงเท้าสีเข้มหุ้มอยู่ เธอบอกว่า "เท้าเรามันไม่สวย คนเคยทำนา" แม้ว่านิ้วมือของเธอจะมีการร่นของเล็บอันเนื่องจากยางมะละกอกัดก็ตาม เธอบอกว่า "ไปหาหมอสถาบันโรคผิวหนัง หมอบอกว่า ถ้าไม่เลิกลาย ก็ไม่หายหรอก แต่เล็บเราคอยตัด มือเราคอยล้างนะ" "มะลิ" ใช้ถุงพลาสติกหุ้มมือแทนถุงมือเวลาหยิบจับอาหาร ส่วนครกที่ใช้ นั้น "มะลิ" ใช้ถุงพลาสติกหุ้มไว้ในยามที่ว่างเว้นจากลูกค้า เมื่อมีลูกค้ามาเธอจึงคอยแกะพลาสติกที่ห่อหุ้มครกอยู่ออก เธอเล่าว่า "พวกที่บ้านนะนะ อย่าง ..... (เธอเอ่ยชื่อผู้ค้าคนหนึ่ง) นะ กลับถึงบ้าน ครกไม่ล้างนะ ..... สกปรก"

"แล้วทำไม ไม่บอกเขาละ"

"บอกได้ไง เขาได้มาว่า ว่า 'ตัวมึงดีนี่'"

นอกจากการรักษาความสะอาดในกระบวนการผลิตแล้ว "มะลิ" บอกว่า "หน้าตา ผมเผ้าก็สำคัญ ต้อง"ดูดี" หน่อย " เธออธิบายคำว่า"ดูดี" ว่า "หมายถึง เรียบร้อย ไม่กระเซอะกระเซิง หน้าไม่มันเยิ้ม" "มะลิ" ไว้ผมสั้น ผมของเธอเรียบ

"มะลิ" บอกว่า ลูกค้าของเธอส่วนใหญ่ เป็นนักศึกษา เธอเล่าว่า "มีอยู่วันหนึ่งนะ เราได้ยินคนที่เป็นอาจารย์เดินคุยกันว่า 'เจ้านั้นดูสะอาด น่ากินนะ' เราก็นึกในใจว่า ความสะอาดนี้สำคัญ ลูกค้าที่เป็นนักศึกษายังบอกเลยว่า 'ของป้าทำสะอาด' เราก็ภูมิใจนะ"

"มะลิ" ยังให้ความสำคัญต่อเรื่องความสะอาดของพื้นที่ขาย ในวันที่ได้พบกัน เธอเปลี่ยนที่ขาย 2 ครั้ง ครั้งแรกเธอตั้งหาบในที่ประจำที่เคยตั้ง แต่เมื่อผู้ค้าบะหมี่ที่อยู่ฝั่งตรงข้ามไม่มาขาย "มะลิ" จึงย้ายไปตั้งขายแทน "มะลิ" ทำความสะอาดพื้นที่อย่างระมัดระวัง ก่อนที่จะย้ายข้ามฝั่งไป เธอบอกว่า "ต้องเก็บให้สะอาด"

การลงทุนแต่ละวันประมาณ 700 ถึง 800 บาท กำไรจากการขายประมาณวันละ 500 ถึง 800 บาท ส่วนสามี่ขายจากขั้วรถสามล้อมาขั้วรถแท็กซี่ ลูกสาวคนแรกนั้นเรียนอยู่ชั้นปีที่ 4

สถาบันราชภัฏ ลูกคนที่ 2 ซึ่งเป็นผู้ชายเรียนอยู่ชั้น มัธยมศึกษาปีที่ 5 ปิดเทอมจะมาช่วยแม่จัดของขายของ

มะลิเล่าถึงสามีและลูกด้วยความภาคภูมิใจว่า “ป้าโชคดี ได้แฟนดี ลูกก็ดี เขาขับแท็กซี่ บางวันมาช่วยป้าเตรียมของ ขับรถได้เงินมาเท่าไร แก่ก็เก็บไว้ใช้สืบทอดอาชีพ ที่เหลือให้ป้าเก็บไว้ มันก็มีกำลังใจนะ ช่วยกันหา ช่วยกันเก็บ...ลูกป้าก็ดีนะ ไม่เคยอยากได้อะไรใช้ของแพงๆ เสื้อผ้าป้าซื้ออะไรให้ก็ใส่อย่างนั้น อย่างนี้มันก็มีกำลังใจใช่ไหม?”

ก่อนจะมีที่ขายประจำที่หน้ามหาวิทยาลัย มะลิหาบส้มตำขายอยู่ตามชอกชอยบนถนนประชาสงเคราะห์อยู่หลายปี จนวันหนึ่งหาบผ่านมาบริเวณนี้ ซึ่งเธอเคยเข้ามาสมัยที่ขายขนมถ้วยได้สังเกตเห็นว่ามีที่ว่าง แม้บริเวณดังกล่าวจะมีแม่ค้าส้มตำอยู่ 2 รายแล้วก็ตาม แต่เนื่องจากเป็นที่ชุมชน มีทั้งหอพักนักศึกษา ย่านการค้า ประกอบกับเป็นเส้นทางที่เชื่อมต่อกับถนนประชาสงเคราะห์ได้ จึงมีคนสัญจรผ่านไปมาตลอดเวลา มะลิจึงตัดสินใจ “ปักหลัก” ขายที่นี่ มะลิไม่ได้เป็นมิตรกับเจ้าหน้าที่เทศกิจบริเวณนั้นมากนัก เธอเล่าว่า “เทศกิจมา เขาก็ไล่ คนอื่นขายของเหมือนกันไม่ไล่ เขาเสียเงิน ฉันไม่เสีย เขามาฉันก็ไป”

สำหรับมะลิ มูลเหตุจูงใจแรกที่ทำให้มุ่งหน้าสู่กรุงเทพฯ ก็คือ ความต้องการที่จะหารายได้ และสร้างเนื้อสร้างตัว ในช่วงนั้นต้องการหาเงินใช้หนี้หนี้กว่าบาทของธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) ด้วย แต่เมื่อถามว่าหากไม่มีหนี้จะมากรุงเทพฯ ไหม เธอตอบอย่างหนักแน่นว่า “มาสิ” ด้วยเหตุผลที่ว่า “คนต้องการอะไรๆ มากขึ้น อย่างที่วีนะนะ” เธอเล่าว่าเพื่อนๆ ในหมู่บ้านหลายคนไม่มาขายของ “เพราะเขาอาย” ส่วนตัวเธอนั้น มะลิบอกว่า “ไม่อายหรอก ฉันอายว่า ‘จน’ มากกว่า”

มะลิเลิกทำนาด้วยตนเองแล้ว ใช้วิธีจ้างเขาทำ และให้เขาที่นา เนื่องจากขายของที่กรุงเทพฯ ได้รายได้มากกว่า ทั้งครอบครัวก็ลงมาอยู่กรุงเทพฯ กันหมด แต่ความผูกพันกับบ้านก็ยังมิอยู่ เธอและสามีกลับบ้านปีละ 2 ครั้ง ในช่วงสงกรานต์ และ ทำบุญบั้งไฟ ช่วงทำบุญบั้งไฟมักจะใกล้กับช่วงที่นักศึกษาเปิดภาคการศึกษา อันหมายถึงการเสียโอกาสในการหารายได้ แต่มะลีย้ำว่า “ยังไ้ก็ต้องกลับ ไม่อย่างนั้น ชาวบ้านจะนิทาเอาได้” เธอบอกว่า “เงินกรุงเทพฯ ไม่มีวันหมดหรอก แต่กลับไปอยู่บ้านนานไม่ได้ เสร็จงานบุญก็รีบกลับมาขายต่อ”

มะลิมีความภูมิใจในอาชีพของเธอ เธอเล่าว่า “เพื่อนสนิทลูกสาวฉันที่โรงเรียนสุรศักดิ์มนตรีมาซื้อส้มตำครั้งหนึ่ง ฉันไม่คิดดั่งค์เขา แล้วบอกว่าเป็นแม่เพื่อนเขานะ ครั้งหน้าเขาผ่านมาอีก เขาไม่ทัก ไม่ซื้อของฉันเลย...เขาคงอาย ว่าแม่เพื่อนเป็นแม่ค้ามัง...เป็นแม่ค้าเสียหายตรงไหนโก แค่ว่าพูดว่าแม่ขายดีไหม แค่นี้ก็ดีใจแล้วหนา”



รายได้จากการหาอาหารขายกว่า 20 ปีนั้น มะลินำไปสร้างบ้านที่จังหวัดร้อยเอ็ด ด้วยเหตุผล “กลัวลูกอายุเพื่อน เวลาลูกโตเป็นสาว มีหนุ่มมาที่บ้าน กลัวลูกถูกเพื่อนว่า บ้านมีน้อย” เธอเล่าถึงข้าราชการในอำเภอว่า “บ้านเขามีทุกอย่าง เป็นข้าราชการ พื้นบ้านปลูกกระเบื้อง มีทีวี มีรถ” ส่วนเธอนั้น มะลิเล่าอย่างภาคภูมิใจว่า “ไม่มี นามี บ้านมี บ้านเรามี 2 ชั้น ชั้นบนเป็นไม้ ชั้นล่างปลูกกระเบื้อง มีทีวี ตู้เย็น พร้อมหมดแล้ว” กลับบ้านช่วงบุญบั้งไฟเที่ยวนี้ มะลิจะซื้อหม้ออบไถ่กลับบ้านด้วย

**มะลิไม่คิดที่จะขยับขยายมีที่ขายประจำ** เธอบอกว่า “ค่าเช่าที่แพง ไม่คุ้ม” ต่อไปอาจจะลงทุนทำอย่างอื่น ต้องดูลูกสาวซึ่งกำลังจะเรียนจบ “ตอนนี้เก็บเงินไว้ก่อน”

### กรณีศึกษาผู้ค้าปลีกประกอบอาชีพ

กรณีศึกษาที่ 19 : ผู้ค้าแผงลอย เลิกประกอบอาชีพ

อาหาร : ผัก

ระวี อายุ 46 ปี ไม่ได้เรียนหนังสือ มีพี่น้องสองคน ไม่ได้ติดต่อกันนานแล้ว ระวีเป็นชาวจังหวัดสุรินทร์ ส่วนพ่อแม่อยู่ต่างจังหวัด เธอยังรับผิดชอบส่งเงินให้พ่อแม่ใช้ทุกเดือนๆ ละประมาณ 2,000 บาท สามีอายุ 50 ปี ขับรถรับจ้างอยู่บริเวณตลาดสี่มุมเมือง รับจ้างขนผักผลไม้ ระวีมีลูกสามคน ลูกคนแรกอายุ 27 ปี ทำงานโรงงานกระดาษที่จังหวัดอยุธยา แต่งงานมีครอบครัวมีลูก 2 คน ย้ายครอบครัวออกไปแล้ว คนที่สองอายุ 25 ปี ทำงานเป็นพนักงานขายที่ร้าน เซเวน-อีเลฟเว่น เงินเดือน 8,000 บาท พักอยู่กับระวีที่บ้าน ยังไม่ได้แต่งงาน ลูกคนที่สามอายุ 18 ปี กำลังศึกษาอยู่ชั้นมัธยมศึกษาปีที่หก เป็นกำลังสำคัญ คอยช่วยแม่ค้าขาย คือไปซื้อผักให้ที่ตลาดสี่มุมเมืองกับพ่อ และช่วยเตรียมของขาย

ปัจจุบันระวีพักอยู่ที่ชุมชน... กับสามีและลูกสองคน เธอมาอยู่ที่นี้ตั้งแต่อายุ 20 ปี โดยญาติห่างๆเข้ามาอยู่ก่อน แนะนำให้มาอยู่ที่นี่เพราะว่ามีคนมาก มีอาชีพให้ทำมาก ช่วงนั้นเข้ามาอยู่กับสามี เนื่องจากไม่มีที่นาเป็นของตนเอง ต้องเช่าเขาทำ เมื่อนาล่มเนื่องจากแล้ง ไม่มีน้ำ จึงตัดสินใจ “มาสู้อาตาดบนาน” ที่กรุงเทพมหานคร

พ.ศ.2521 รับจ้างทุกอย่าง “ใครจ้างให้ทำอะไรทำ ขอให้มีคนจ้าง ฉันทนแบกมาแล้ว หั๋งนู่น หั๋งกระสอบข้าวสาร” ช่วงนั้นได้ค่าจ้างวันละประมาณ 100 กว่าบาท สามีก็รับจ้างทั่วไปเช่นกัน รวมกันได้รายได้ประมาณวันละเกือบ 300 บาท พอเลี้ยงลูกสามคนได้ แต่ไม่มีเงินเหลือเก็บ ทำงานรับจ้างอยู่ประมาณเก้า ปี

พ.ศ.2530 คิดว่าถ้ารับจ้างต่อไปเรื่อยๆคงไม่มีเงินเก็บ “เราจะสร้างเนื้อสร้างตัวได้อย่างไร ลูกก็เริ่มโตขึ้นใช้จ่ายมากขึ้น กินมากขึ้น ไหนจะค่าเล่าเรียนอีก มีภาระเยอะมาก” หลังจากรับจ้างมาประมาณเก้าปี ป้าเริ่มคิดว่าควรจะเปลี่ยนอาชีพแล้ว เห็นว่าพื้นที่หลังตลาด มีคนมาขายของบ้าง มีพื้นที่ว่างอยู่ จึงคิดว่าน่าจะลองขายของ คิดอยู่ว่าจะขายอะไร “ดูไปดูมา ขายผักก็แล้วกัน เพราะมีขายอยู่เดิมเจ้าเดียว ถ้าไปขายอีกเจ้าเป็น 2 เจ้า ระวังขอบขายของที่ขายวันต่อวันหมดวันรุ่งขึ้นก็ไปเตรียมและซื้อใหม่ ไม่ยุ่งยาก สะดวกดี” หลังจากตกลงกับเจ้าของที่ดินในชุมชนและคนขายที่มีอยู่เดิม จึงตัดสินใจขายผัก

ปลาย พ.ศ.2530 ขายผักหลายชนิด เช่น แตงกวา ผักกาดขาว ถั่วฝักยาว มะเขือ ต้นหอม ผักชี พริก ฯลฯ ขายเป็นกำๆละสองสามบาท นอกนั้นขายเป็นขีดเป็นกิโลกรัม ขึ้นอยู่กับราคาผักแต่ละชนิด ตามฤดูกาล รายได้จากการขายประมาณวันละ 600 ถึง 700 บาท กำไร วันละ 200 บาท ลงทุนประมาณ 400-500 บาท **ช่วงแรกยังไม่กล้าลงทุนสูง กลัวขายไม่ได้เพราะไม่มีลูกค้าประจำ** แต่รายได้ค่อนข้างดี มีคนรู้จักมากขึ้น มีลูกค้าประจำ ระวังลงทุนเพิ่มเป็น วันละ 1,000 บาท รายได้วันละ 1,500-1,700 บาทกำไรเพิ่มเป็น 600 ถึง 700 บาท ต่อวัน ลูกค้าประจำส่วนมากเป็นผู้หญิงซื้อครั้งละ 20 ถึง 30 บาท ช่วงเวลาขายตั้งแต่ 06.00 ถึง 11.00 น. ช่วงเจ็ดปีแรกขายดีมาก พอเงินเก็บประมาณสามหมื่นบาท ส่วนสามเปลี่ยนจากรับจ้างทั่วไปมาขับรถแท็กซี่เช่นกัน รถแท็กซี่เป็นรถเช่าวันละ 1,500 บาท ขอไม่จ่ายค่ามัดจำ เพราะไม่มีเงินมากพอ โชคดีได้แก่ช่วยเพราะเห็นใจ สามปีขับวันละ 8 ชั่วโมง หักค่าค่าใช้จ่ายแล้วมีกำไรประมาณ 400 ถึง 500 บาท รายได้แต่ละวันไม่แน่นอน แต่ขายผักมีรายได้แต่ละวันค่อนข้างสม่ำเสมอ พอจะประมาณได้ว่าแต่ละวันจะต้องซื้อของเท่าไร

ทุนในช่วงแรกที่ใช้ขายผัก เป็นทุนจากเงินเก็บจากอาชีพรับจ้าง ทำเลที่ขายระวังเลือกเองเพราะใกล้ ชุมชน ใกล้ที่พักอาศัย เสียค่าเช่าที่ให้ผู้นำชุมชนวันละ 5 บาท โดยติดต่อโดยตรงกับผู้นำ รวมระยะเวลาขายผักมาประมาณ 13 ปี

พ.ศ.2541 **ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำมาก คนเริ่มออกมาขายของมากขึ้น แม้ระวังจะมีลูกค้าประจำ เป็นที่รู้จักเพราะขายมานาน ผักของระวังเป็นของดี ราคาจึงแพงกว่าร้านอื่นเล็กน้อย** ระวังต้องลดจำนวนของลงเพราะขายไม่หมด ไม่ค่อยมีลูกค้า สุดท้ายต้องประสบปัญหาในค้าขาย ต้องเลิกขายผัก

#### สาเหตุที่ทำให้ต้องเลิกขายผัก

1. คนขายมากขึ้น การแข่งขันกันสูง “ใครขายของถูกกว่า ลูกค้าก็จะซื้อ”
2. คนซื้อน้อยลงเพราะของแพงขึ้น เนื่องจากต้นทุนสูง ก็ต้องขายแพง
3. ได้กำไรน้อย บางวันต้อง “กินทุน” ของเหลือก็ต้องทิ้ง เพราะเก็บไว้ไม่ได้

4. ระวังต้องกู้แขก เสียดอกเบี้ยยร้อยละ 20 บาทต่อเดือนมาเป็นทุนค้าขาย ต้องส่งคืนวันละประมาณ 200 บาท ช่วงหลังเริ่มไม่มีเงินส่งคืน ส่งผลกระทบต่อลูกที่ยังเรียนอยู่ จึงตัดสินใจเปลี่ยนอาชีพ

พ.ศ.2543 หลังปรึกษากับครอบครัวว่าจะทำอย่างไรดี จึงตัดสินใจเปลี่ยนอาชีพ ส่วนสามียังขับรถรับจ้างต่อ ระวังตัดสินใจไปเป็นลูกจ้างร้านอาหาร อย่างน้อยไม่ต้องลงทุนรายวัน ได้รายได้ประจำเป็นเงินเดือน เดือนไหนวันขายดี เจ้าแกจะบวกเปอร์เซ็นต์ให้ร้อยละ 5 บาท รายได้ต่อเดือนโดยเฉลี่ยประมาณ 7,000 ถึง 8,000 บาท แต่ต้องประหยัดอดออมมาก เพราะยังต้องส่งลูกคนเล็กเรียน ส่วนลูกคนโตเรียนจบมีครอบครัวแล้ว พอลูกแยกออกไปภาระทางบ้านเริ่มน้อยลง ลูกคนที่สองช่วยส่งเสียครอบครัวไม่ต้องการให้พ่อแม่เหนื่อย

#### การมองตนเอง

มองว่าตนเป็นคนต่างจังหวัด เข้ามาทำงานในกรุงเทพมหานครช่วงแรกกลัวมาก เพราะ “ไม่ใช่บ้านเรา ก็ต้องเรียนรู้ ปรับตัวไปเรื่อยๆ” คิดถึงอนาคต เธอบอกว่าตอนนี้เรียนรู้หลายอาชีพโดยเฉพาะ “ค้าขายแล้วเจ๊ง” แต่ต้องสู้ แก้ปัญหาไป “ตอนนี้แทบจะไม่มีอะไรเหลือ ยังต้องส่งหนี้อยู่ทุกเดือน มีหนี้สินท่วมท้นต้องขอผ่อนผันและขอส่งต่อ” ตอนนี้ยังส่งหนี้ไม่หมด แต่ก็ลดลงไปมากแล้ว แม้อาชีพปัจจุบันจะเหนื่อยและงานหนักกว่าเดิม แต่เพื่อลูกและเพื่อครอบครัวทำได้ทุกอย่าง คิดอยู่ว่าทำอย่างไรให้ลูกไม่ลำบาก สิ่งสำคัญที่สุดในชีวิตคือต้องมีเงินเก็บกลับบ้านให้ได้

#### เป้าหมายในชีวิต

1. ลูกได้เรียนสูง ทำงานดีๆ ในกรุงเทพฯ ไม่ลำบากเหมือนพ่อแม่
2. ไม่ต้องการให้ลูกเป็นหนี้เป็นสิน จึงอยากมีเงินเก็บสักก้อน ลูกอยากทำอะไรก็สามารถทำได้เลย
3. มีเงินเก็บเพื่อกลับบ้าน ตั้งเป้าหมายไว้ตั้งแต่เข้ามากรุงเทพฯ แต่หลังจากล้มเหลวแล้ว ต้องสร้างใหม่ คงใช้เวลาอีกนานพอสมควร

#### ความพอใจในชีวิต

ปัจจุบันต้องถือว่ามีความพอใจพอสมควร แต่ช่วงชายฝั่งรู้สึกอิสระมากกว่า แต่เมื่อเกิดปัญหาขายไม่ได้ ขาดทุน “แล้วจะขายทำไม” ควรเปลี่ยนมาประกอบอาชีพที่น่าจะอยู่ได้มาก

กว่า เพราะหลังจากเปลี่ยนอาชีพมาเป็นลูกจ้างร้านอาหารไม่ต้องลงทุนมาก ไปเดินทางตามที่เขารับสมัคร เข้าไปติดต่อเขานำเอกสารส่วนตัวไป ร้านก็สอบถามไม่มาก เข้าทำงานได้เลย สิ่งสำคัญคือไม่ต้องเรียนสูง ไม่ต้องมีความรู้เรื่องอาหารก็ได้

การเปลี่ยนอาชีพทำให้การใช้เวลาในแต่ละวันเปลี่ยนแปลงไป เดิมชายฝึกเฉพาะช่วงเช้า เตรียมของ จัดของ แต่พอมารับจ้างต้องมาทำงานตั้งแต่ 07.00น.เตรียมของจัดร้าน เลิกประมาณ 21.00น. เป็นงานที่ค่อนข้างหนักและเหนื่อยกว่าขายผักมาก แต่โชคดีที่อยู่วานใกล้แยกกล้วยน้ำไท ไม่ไกลจากบ้านมากนัก เวลาในการดูแลบ้าน ดูแลครอบครัวน้อยลง แต่ลูกทั้งสองคนมีส่วนช่วยแบ่งเบาภาระได้มาก ช่วยสนับสนุนเป็นกำลังใจให้เสมอ

ทักษะต่ออาชีพหาบเร่แผงลอย

“ชอบมาก เพราะเป็นอาชีพอิสระไม่ต้องเป็นลูกจ้างใคร แต่ไม่มีโอกาสแล้ว เพราะไม่เหมาะกับป่าหροก” เกิดหนี้สิน เกิดปัญหาตามมามากมาย โดยเฉพาะการขายสินค้าประเภท “วันต่อวัน” ไม่สามารถเก็บได้ ถ้ารับมามาก ขายไม่ออกก็ต้องทิ้ง จึงอยากแนะนำคนที่กำลังจะเข้ามาขายว่า ให้เลือกทำเลค้าขายดีๆ หากขายอาหารประเภท “วันต่อวัน” ต้องมีทุนมากพอ แต่ถ้ามีทุนไม่มาก ให้เลือกขายอาหารที่สามารถเก็บไว้ขายในวันรุ่งขึ้นได้ ของจะได้ไม่เสีย เงินไม่จม

กรณีศึกษาที่ 20 : ผู้ค้าแผงลอย เลิกประกอบอาชีพ (สัมภาษณ์ทั้งสามีและภรรยา)  
อาหาร : ก๋วยเตี๋ยว

สมศักดิ์อายุ 45 ปี สำเร็จการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่หก อาชีพปัจจุบันเป็นแรงงานรับจ้างรายวัน สุพรรณภรรยาอายุ 38 ปี ประกอบอาชีพเดียวกัน มีบุตรหนึ่งคน อายุ 15 ปี เรียนจบชั้นมัธยมศึกษาปีที่สาม

สมศักดิ์และสุพรรณเป็นชาวจังหวัดพิจิตร สมศักดิ์มีพี่น้องสี่คน พ่อแม่วัยมีชีวิตอยู่ ทำไร่นาอยู่ที่บ้าน สมศักดิ์เป็นคนเดียวในครอบครัวที่ย้ายถิ่นเข้ามาในกรุงเทพมหานคร เขากลับไปเยี่ยมบ้านปีละสองครั้ง ช่วงสงกรานต์และทำบุญเข้าพรรษา พี่น้องที่บ้านรับผิดชอบดูแลพ่อแม่

ก่อนปี พ.ศ. 2526 สมศักดิ์อยู่บ้านที่จังหวัดพิจิตร ช่วยพ่อแม่ทำไร่นา เนื่องจากมีที่ดินเป็นของตนเอง แต่ผลผลิตไม่แน่นอน บางปีได้ผลผลิตมาก แต่บางปีได้น้อย ที่บ้านอยู่กันหลายคน จึงต้องประหยัดเพื่อให้พอใช้จ่าย เมื่อสมศักดิ์คิดมีครอบครัว จึงอยากมีอาชีพของตนเอง

ไม่ต้องอาศัยทางบ้าน หลังแต่งงานจึงพาภรรยาเข้ามาหางานในกรุงเทพมหานคร คิดว่าน่าจะมีงานดีๆทำ มีรายได้พอเลี้ยงตนเองและครอบครัวได้

พ.ศ. 2526 ตัดสินใจเข้ากรุงเทพฯ เลือกคลองเตยเป็นจุดหมายปลายทาง เพราะ “ใครๆก็มาที่นี่” มาหาบ้านเช่าได้ที่ล๊อค 6 และได้งานรับจ้างที่ทำเรือ ได้ค่าจ้างวันละ 150 บาท ส่วนภรรยารับจ้างในงานก่อสร้าง ได้ค่าจ้างวันละ 70-80 บาท รายได้สองคนช่วงนั้นพอใช้ มีเงินเหลือเก็บ

พ.ศ. 2532 มีลูก จึงคิดขยับขยายอาชีพ สมศักดิ์ตัดสินใจซื้อบ้านต่อจากเจ้าของ เพราะเจ้าของย้ายไปอยู่ทีอื่น เจ้าของขายบ้านให้ในราคา 4,000 บาท บ้านตั้งอยู่ในที่บุกรุก เป็นที่ดินของการท่าเรือแห่งประเทศไทย แต่มีบ้านเลขที่ บ้านอยู่ในทำเลดี มีคนสัญจรผ่านไปมาตลอดทั้งวัน ตอนนั้นเริ่มคิดเปลี่ยนอาชีพแล้ว ตัดสินใจขายกัวยเตี้ยเพราะเคยทำกินที่บ้าน และเคยทำในงานบุญที่บ้านด้วย ขายกัวยเตี้ยไม่ยุ่งยาก ลงทุนไม่สูง ภรรยายังช่วยขาย ช่วยเตรียมของได้ด้วย

เมื่อตัดสินใจแน่นอนแล้ว จึงเริ่มหัดทำกัวยเตี้ย ฝึกทำอยู่ 2 สัปดาห์จนฝีมือเที่ยง สม่าเสมอ ตั้งแผงกัวยเตี้ยหน้าบ้าน **ช่วงแรกที่ขายกำไรไม่แน่นอน เพราะไม่มีลูกค้าประจำ เมื่อมีคนเริ่มซื้อ จึงเริ่มมีลูกค้าประจำ** ประกอบกับอยู่ในชุมชนมานาน พอมีคนเริ่มซื้อ ก็ขายมาได้ตลอด

กัวยเตี้ยของสมศักดิ์ราคาขามละ 20 บาท ขายเป็นห่อก็ราคาเท่ากัน ขายตั้งแต่ 9.30-17.00 น. ทุกวัน วันอาทิตย์หยุด ลงทุนสองวันต่อครั้งๆละ 1,000 บาท มีรายได้ตกวันละ 800 ถึง 900 บาท กำไรประมาณ 400 ถึง 500 บาท กำไรค่อนข้างสม่ำเสมอ ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนในชุมชน ลูกค้าที่สัญจรไปมามีบ้างแต่ไม่มาก

สมศักดิ์ให้เหตุผลที่ขายอาหารว่า

1. อาหารขายง่าย คนต้องกินทุกวัน
2. มีพื้นที่ขายเป็นของตนเองคือหน้าบ้าน ไม่ต้องเสียค่าเช่า ทำเลดีด้วย เป็นทางผ่านของผู้คนทั้งกลางวันกลางคืน
3. มีความถนัด ชอบทำอาหารและเคยทำกินในครอบครัว
4. ทำกัวยเตี้ยไม่ยุ่งยาก ลงทุนไม่สูง
5. มีทุนเป็นของตนเอง ไม่ต้องกู้ต้องยืมใคร เรื่องหนี้สินนี้สำคัญมาก สังเกตจากครอบครัวตนเองแล้วพบว่า เมื่อเกิดหนี้สินส่งผลกระทบต่อครอบครัวมาก ทำให้ไม่มีทุนหมุนเวียน คนเริ่มขาดความเชื่อมั่น ไม่ซื้อของ ไม่สามารถขายต่อไปได้

พ.ศ. 2541 สมศักดิ์เริ่มประสบปัญหาในการขาย ขายไม่ดี ทำให้รายได้ลดลง ในขณะเดียวกันต้นทุนก็สูงขึ้น เดิมซื้อของ 2 วันครั้งๆละ 1,000 บาท มาถึงปี พ.ศ. 2541 ต้องซื้อของทุกวัน บางวันซื้อได้ไม่ครบ ต้องลงทุนสูงขึ้น นอกจากนี้เริ่มมีร้านอาหารในชุมชนเกิดมากขึ้น ทั้งร้านอาหารตามสั่ง ร้านก๋วยเตี๋ยว ทำให้มีคู่แข่ง รายได้ลดลงจากเดิมมาก ประกอบกับสมศักดิ์เริ่มเล่นการพนัน (คำบอกเล่าของภรรยา) และดื่มสุราด้วย ทำให้หยุดขายบ่อย บางวันขาย บางวันไม่ขาย วันใดที่ขายเมื่อขายเสร็จก็นำเงินไปเล่นการพนัน ช่วงนั้นลูกกำลังเรียน ค่าใช้จ่ายสูง จึงตัดสินใจกู้แบก ดอกเบี้ยร้อยละ 20 ส่งเงินต้นพร้อมดอกเบี้ยทุกวัน และยังกู้เพื่อนในชุมชนด้วย ดอกเบี้ยก็แพงเช่นกัน

เมื่อมีโครงการธนาคารประชาชน สมศักดิ์ก็ไปกู้ธนาคารประชาชนตามคำแนะนำของเพื่อน กู้มางวดแรก 15,000 บาท ยังส่งไม่หมด มีปัญหาเรื่องการส่งคืน คิดว่างวดต่อไป ธนาคารคงไม่ให้กู้แน่นอน เนื่องจากธนาคารพิจารณาว่าถ้าใครส่งตามกำหนดจึงจะได้กู้งวดต่อไป ตอนนี้มีหนี้สินท่วมตัว บางวันบางเดือนไม่มีเงินส่งคืน ก็ต้องขอเลื่อนเจ้าหนี้

สุวพร ภรรยาของสมศักดิ์ให้เหตุผลของการไม่ประสบความสำเร็จในอาชีพในช่วงหลังว่า สังคมไทยอยู่ยาก คนไม่ดีเยอะ มักพาไปเสียตลอด แต่คนดีก็มีมากเหมือนกัน เพื่อนบ้านและการรู้จักคบเพื่อนจึงเป็นสิ่งสำคัญ แต่ที่สำคัญที่สุดคือตัวเอง ต้องรู้ว่าอะไรผิดอะไรถูก ความอดทน อดกลั้นจึงเป็นเรื่องสำคัญ

พ.ศ. 2546 ขณะนี้ทำงานใช้หนี้อยู่ เลิกขายก๋วยเตี๋ยวแล้ว ทั้งสมศักดิ์และสุวพรไปรับจ้างแบกของเข็นของบริเวณท่าเรือ และตลาดคลองเตย อันเป็นอาชีพที่เคยทำเมื่อแรกเข้ากรุงเทพฯ 14 ปีที่แล้ว สองสามีภรรยามีรายได้รวมกันวันละ 400 บาท ลูกชายทำงานแล้วช่วยส่งหนี้ด้วย แต่ยังชำระหนี้ไม่หมด สมศักดิ์เพิ่งออกมาทำงานนี้ได้ 2 ปี 2 ปีก่อนหน้านี้ไม่ได้ทำงานอะไร ติดการพนันงอมแงม หนี้สินที่มีอยู่ตอนนี้คือหนี้ธนาคารประชาชนและหนี้ที่กู้เพื่อนมา หนี้ธนาคารประชาชนต้องหาเงินมาส่งให้ได้ ส่วนที่กู้จากเพื่อนนั้น เพื่อนเห็นใจ เลื่อนให้บางส่วน ตอนนี้พยายามทำงานหนักขึ้นและเหนื่อยกว่าเดิมมาก คิดว่าถ้าหนี้สินหมดและมีหนทางทำมาหากินดีกว่านี้ ก็จะอยู่กรุงเทพฯต่อไป อย่างน้อยก็มีบ้านตนเองแล้ว ไม่ต้องเช่า ไม่ต้องหาที่อยู่ใหม่ แต่ถ้าไม่มีหนทางจริงๆ จะกลับไปอยู่บ้าน

สมศักดิ์เห็นว่า ผู้ค้าแผงลอยอาหารยังมีโอกาสประกอบอาชีพในกรุงเทพฯ แต่ผู้ชายต้องรู้จักปรับตัว ต้องรู้จักเอาตัวให้อวดปลอดภัยท่ามกลางคนที่กินเหล้า เล่นการพนัน ในเรื่องสินค้านั้น ผู้ชายต้องรู้จักความต้องการของลูกค้า ต้องรู้จักเลือกสินค้าที่ลูกค้าต้องการ ไม่ขายอาหารที่มีขายอยู่ทั่วไป คนขายมีมากขึ้น ต้องแข่งกันมากขึ้น

## ภาคผนวกที่ 2

## เครื่องมือในการศึกษา

เลขที่ .....

เขต .....

แบบสัมภาษณ์โครงการวิจัยเรื่อง  
หาบเร่แผงลอยอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้  
(ชุดที่ 1 หาบเร่)

เจ้าหน้าที่สัมภาษณ์ ..... วัน..... วันที่ ..... เวลา.....

## 1. ประเภทหาบเร่

- |              |                  |                 |
|--------------|------------------|-----------------|
| 1) หาบ       | 2) รถเข็น        | 3) รถกระบะ      |
| 4) รถจักรยาน | 5) รถมอเตอร์ไซด์ | 6) อื่นๆ (ระบุ) |

## 2. เป็นเจ้าของเครื่องมือหรือไม่

- |                       |                  |        |                       |
|-----------------------|------------------|--------|-----------------------|
| 1) เป็นเจ้าของ        | 2) หุ่นกับเพื่อน | 3) ยืม | 4) เช่า ..... บาท/วัน |
| 5) รับจากบริษัท ..... |                  |        |                       |

## 3. ลักษณะการค้า (ในกรณีที่ เป็น Franchise ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |                                    |                                |
|------------------------------------|--------------------------------|
| 1) อาชีพอิสระ เป็นเจ้าของ          | 2) มารับจ้างขาย (รับเงินเดือน) |
| 3) ขายรับส่วนแบ่งกำไร เช่น ยาคุลท์ | 4) Franchise (ระบุ) .....      |

## 4. เส้นทางค้าขาย

- 1) เดินไปเรื่อยๆ ไม่มีที่หยุดประจำ เส้นทางคือ .....
  - 2) จุดที่หยุดขายประจำ ได้แก่ .....
- ใช้เวลาวางเส้นทาง ..... วัน/สัปดาห์ เส้นทางเดินแต่ละวันประมาณ ..... กม.

## ตอนที่ 1 : การประกอบอาชีพ

## 1. สถานที่ขายหลัก

- |               |                |            |
|---------------|----------------|------------|
| 1) หน้าตลาดสด | 2) หน้าตลาดนัด | 3) ริมนถนน |
|---------------|----------------|------------|

- 4) ในซอยหรือในชุมชน      5) อื่นๆ (ระบุ) .....
2. ประเภทของอาหารที่ขาย (หากขายหลายอย่างตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1) อาหารสด (ระบุ) .....
- 2) อาหารปรุง (ระบุ) .....
- 3) อาหารปรุงสำเร็จ (ระบุ) .....
- 4) อาหารสำเร็จรูป/ขนม (ระบุ) .....
- 5) ผลไม้ (ระบุ) .....
- 6) อื่น ๆ (ระบุ).....
- ตัวอย่างราคาอาหารต่อหน่วย (เพื่อที่จะเปรียบเทียบกับอาหารใน Formal Sector).....
- ในการขายมีการเปลี่ยนแปลงประเภทอาหารบ้างหรือไม่/เหตุผล .....
3. หากขายอาหารปรุงสำเร็จหรือสำเร็จรูป ทำอาหารเองหรือรับมาจากไหน
- 1) ทำเอง      2) รับมาจาก .....
4. ทำไมจึงเลือกขายอาหาร ไม่ไปขายอย่างอื่น (หากตอบว่าไม่รู้จะขายอะไร ให้ถามต่อว่าทำไม).....
- .....
5. ขายอาหารมีเงื่อนไขต่างจากขายอย่างอื่นตรงไหน .....
6. ทำไมเลือกขายอาหารชนิดนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1) มีคนสอนทำ      2) ทำเป็นอยู่แล้ว      3) ลงทุนไม่มากและไม่ยุ่งยากในการทำ
- 4) แถวนั้นไม่มีคนขาย      5) มีคนแนะนำให้ขาย      6) อื่นๆ (ระบุ) .....
7. เรียนทำอาหารจากไหน หรือ ได้ความรู้เกี่ยวกับอาหารที่ขาย (กรณีที่ไม่ได้ขายอาหารปรุง) จาก
- 1) เคยเป็นลูกจ้างมาก่อน      2) ช่วยครอบครัวค้าขายมาก่อน      3) เคยทำในครอบครัว
- 4) มีคนสอน/บอกสูตร      5) สังเกตคนอื่นแล้วมาฝึกฝนเอง      6) อื่นๆ (ระบุ) .....
8. ขายของสัปดาห์ละ .....วัน หยุดวันไหนบ้าง .....
9. ส่วนใหญ่ซื้อของสดหรือของสำเร็จรูปมาจาก (ตอบเพียงข้อเดียว)
- 1) ร้านค้าส่ง เช่น แม็คโคร โลตัส ฯลฯ      2) ตลาดไท      3) ตลาดมหานาค
- 4) ตลาดคลองเตย      5) ตลาดสี่มุมเมือง      6) ที่อื่นๆ (ระบุ) .....
10. ไปซื้อของตอนไหน ใช้เวลาที่ชั่วโมง (ระบุเวลา) .....
11. ไปซื้อของทุกวันหรือไม่ .      1) ทุกวัน      2) ไม่ทุกวัน ซื้ออย่างไร .....
12. จ่ายเงินซื้อของอย่างไรและซื้อของครั้งละ/วันละ..... บาท
- 1) เงินสด      2) เงินเชื่อ      3) ทั้งเงินสด และเงินเชื่อ



13. โดยส่วนใหญ่แล้วเดินทางไป-กลับจากซื้อของด้วยวิธีใด .....
14. เตรียมของตอนไหน ..... ใช้เวลา ..... ชั่วโมง
15. ช่วงเวลาที่ขาย (ระบุ) ..... ถึง ..... หากขายไม่ดี เลิกขายกี่โมง .....
16. ช่วงเวลาที่ขายดีที่สุดในแต่ละวัน/สัปดาห์ (ระบุ) .....
17. มีวันไหนขาดทุนบ้างหรือไม่  
     ไม่มี เพราะ .....  
     มี ทำไมขาดทุน .....
18. รายได้ในแต่ละวัน ..... บาท
19. รายได้พอใช้หรือไม่  
     พอ มีเหลือเก็บหรือไม่ .....  
     ไม่พอ แล้วทำอย่างไร .....
20. ค่าใช้จ่ายในการขายของในพื้นที่ปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)  
     1) ค่าทำความสะอาดของกม.                      2) ค่าเช่าพื้นที่หน้าร้าน                      3) ค่าน้ำ-ไฟ  
     4) ค่าเทศกิจ    5) อื่นๆ (ระบุ) .....
21. ถ้าขายมีปัญหาใหม่ จะแก้ไขอย่างไร (หากตอบว่าขายไม่ดีให้ถามต่อว่าทำไมขายไม่ดี หากตอบว่าไม่มี  
 ทุน ถามต่อว่าจะเอาทุนไปทำอะไร  
 .....
22. ท่านรู้จักหรือเป็นสมาชิกชมรม องค์กร กองทุน ต่าง ๆ เหล่านี้หรือไม่  
     1. ธนาคารประชาชน                                      1) เป็น จ่ายคืนงวดละ.....                      2) ไม่เป็น                      3) ไม่รู้จัก  
     2. ชมรมหาบเร่แผงลอยแห่งประเทศไทย                      1) เป็น                      2) ไม่เป็น                      3) ไม่รู้จัก  
     3. กลุ่มออมทรัพย์    1) เป็น จ่ายคืนงวดละ.....                      2) ไม่เป็น                      3) ไม่รู้จัก  
     4. กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง (ระบุ)                      1) เป็น จ่ายคืนงวดละ.....                      2) ไม่เป็น                      3) ไม่รู้จัก  
     5. อื่นๆ.....
- หากรู้จักแต่ไม่เป็นสมาชิกเนื่องจาก .....
23. ความเห็นต่อมาตรการ/โครงการเกี่ยวกับหาบเร่/แผงลอยของกรุงเทพมหานครและรัฐ  
     1. การเก็บค่าธรรมเนียมความสะอาด (150 บาท)                      1.) ไม่รู้จัก                      2.) ไม่เห็นด้วย                      3.) เห็นด้วย  
     2. โครงการแปลงสินทรัพย์ให้เป็นทุน                      1.) ไม่รู้จัก                      2.) ไม่เห็นด้วย                      3.) เห็นด้วย  
     3. โครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย (บ้านเอื้ออาทร)                      1.) ไม่รู้จัก                      2.) ไม่เห็นด้วย                      3.) เห็นด้วย

## ตอนที่ 2 : การแบ่งงาน

1. ท่านมีคนช่วยทำการค้าหรือไม่      1) มี      2) ไม่มี
2. ในกรณีที่มีคนช่วย บุคคลดังกล่าวคือ
  - 1) คนในครอบครัว (ระบุ) .....
  - 2) ลูกจ้าง เป็นหญิง.....คน ชาย .....คน ค่าจ้างวันละ.....บาท/คน
3. ใครเป็นคนทำกิจกรรมต่อไปนี้ (ระบุเพศด้วย เช่น ลูกผู้ชาย ลูกผู้หญิง)

ลักษณะงาน	ตัวเอง	คู่สมรส	ลูกสาว	ลูกชาย	คนช่วย	ช/ญ
1. ขายตลาด						
2. เตรียมของ						
3. ทำอาหาร (กรณีอาหารปรุงและปรุงสำเร็จ)						
4. ตั้งราคา						
5. เตรียมของขาย ตั้งแผง/จัดแผง/หาบ/รถเข็น						
6. ขาย						
7. ล้างภาชนะ/เก็บของ						
8. ทำบัญชี						
9. เก็บรักษาเงิน						
10. งานบ้าน เช่น ซักผ้า รีดผ้า ถูบ้าน						
11. ทำกับข้าวสำหรับครอบครัว						

## ตอนที่ 3 : ข้อมูลทางสังคมและเศรษฐกิจของหาบเร่

1. เพศ      1) หญิง      2) ชาย
2. อายุ .....ปี
3. เชื้อชาติ      1) ไทย      2) ไทยเชื้อสายจีน      3) อื่นๆ (ระบุ)
4. ระดับการศึกษาสูงสุด (ระบุ) .....
5. ภูมิลำเนาเดิม
  - 1) เป็นชาว กทม.
  - 2) มาจากต่างจังหวัด (ระบุ) .....เข้ากรุงเทพฯครั้งแรก เมื่อ.....  
 เหตุผลที่เข้ามา..... กลับบ้านปีละ..... ครั้ง  
 คิดจะกลับไปอยู่บ้านหรือไม่ และ เตรียมตัวอย่างไร.....

6. อาชีพบิดา ..... อาชีพมารดา .....
7. บิดามารดาหรือพี่น้องเคยประกอบอาชีพค้าขาย หรือ ขายอาหารหรือไม่ 1) เคย 2) ไม่เคย
8. สถานภาพสมรส
  - 1) โสด 2) แต่งงาน อยู่ด้วยกัน
  - 3) แต่งงาน อยู่คนละที่ 4) หม้าย/หย่า/แยกกันอยู่
9. อาชีพของคู่สมรส
  - 1) ช่วยค้าขาย 2) เกษตรกรรม (ทำนา/ทำสวน) 3) รับราชการ เงินเดือน .....
  - 4) รับจ้างรายวัน ..... บาท 5) รับจ้างรายเดือน ..... บาท
  - 6) อยู่บ้าน ดูแลบ้าน (และลูก) 7) อื่นๆ (ระบุ).....
10. จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่อยู่ด้วยกันในขณะนี้ (ไม่รวมตัวเอง).....คน อยู่ต่างจังหวัด(ระบุ).....
11. รายได้ของสมาชิกในครัวเรือนรวมกัน .....บาท/วัน/เดือน รายได้จากการเกษตร .....บาท/ปี  
รายจ่าย (รวมส่งตจว.ด้วย แต่ไม่รวมหนี้สิน ไม่รวมค่าเช่า).....บาท/วัน/เดือน
12. นอกจากบุตร จำนวนผู้ที่อยู่ในอุปการะ ในปัจจุบัน(หากมีอยู่ต่างจังหวัดระบุด้วย).....คน ได้แก่
  - 1) บิดา/มารดา 2) พี่น้อง 3) ญาติ 4) อื่นๆ .....
13. ที่อยู่อาศัยเป็น (ให้ระบุว่าอยู่ที่ไหนด้วย เพื่อสัมภาษณ์เพิ่มเติมและทำ Focus Group)
  - 1) ห้องแบ่งเช่า ค่าเช่า ..... 2) บ้านเช่าซื้อ ผ่อนเดือนละ .....
  - 3) บ้านของตนเอง 4) อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
14. เครื่องอำนวยความสะดวกในบ้าน (ทั้งกรุงเทพฯ และ ต่างจังหวัด) (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
  - 1) โทรทัศน์ 2) วิทยุ 3) เครื่องเล่น ซีดี 4) ตู้เย็น
  - 5) วีดีโอเกม 6) เครื่องซักผ้า 7) อื่นๆ .....
15. ปัจจุบัน มีเงินออมหรือไม่
  - 1) มี ประมาณ ..... บาท 2) ไม่มี
16. เล่นแชร์..... วง จ่ายค่าแชร์ ..... บาท ต่อ วัน/สัปดาห์/เดือน
17. มีหนี้สินหรือไม่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
  - 1) ไม่มี 2) มีหนี้กับ “อี-ออน”
  - 3) มีหนี้เงินกู้ธนาคาร เช่น แวก คนในชุมชน 4) มีหนี้กับกลุ่มออมทรัพย์
  - 5) มีหนี้กับเครดิตยูเนียน 6) มีหนี้กับธนาคารประชาชน
  - 7) มีหนี้กับกองทุนหมู่บ้าน 8) อื่น ๆ (ระบุ) .....

18.หนี้สินเกิดจาก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) นำมาลงทุนค้าขาย                      2) นำมาใช้จ่ายในครอบครัว                      3) ส่งลูกเรียน  
4) หนี้จากการทำเกษตร                      5) อื่นๆ (ระบุ) .....

19.จ่ายคืนหนี้ งวดละเท่าไร (รายวัน/เดือน/หรือ อื่นๆ) (ระบุ) .....

20. ประสบกับปัญหาในการชำระหนี้คืนหรือไม่                      1) มี                      2) ไม่มี

21. รายได้จากการขายอาหารเป็นรายได้หลักของครอบครัวหรือไม่

- 1) เป็น                      2) ไม่เป็น

22. นอกเหนือจากขายอาหาร ครอบครัวมีรายได้ทางอื่นหรืออาชีพเสริมหรือไม่

- 1) ไม่มี  
2) มี (เช่น ลูกส่งให้) ระบุ.....เป็นเงิน ..... บาท/เดือน/ครั้ง

23. ซื้ออาหารหาบเร่แผงลอยรับประทานเฉลี่ยวัน/สัปดาห์ละ ..... ครั้ง ส่วนใหญ่ซื้อที่ไหน .....

#### ตอนที่ 4 : ลูกค้า

1. จำนวนลูกค้าต่อวันประมาณ .....คน

2. ลูกค้าส่วนใหญ่เป็น

- 1) คนที่อาศัยในชุมชน                      2) คนที่สัญจรไปมา                      3) อื่นๆ .....

3. ลูกค้าส่วนใหญ่เป็น                      1) ลูกค้าขาประจำ                      2) ลูกค้าขาจร

4. ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นเพศ                      1) ชาย                      2) หญิง                      3) ไกล่เคียงกัน

5. ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นกลุ่มไหน (แท็กซี่ ลูกจ้างโรงงาน นักศึกษา) .....

6. ท่านคิดว่าอะไรเป็นเหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้มีลูกค้าประจำ (ตอบไม่เกิน 3 ข้อ)

- 1) ราคาไม่แพง                      2) อาหารสด/อร่อย  
3) มีของให้เลือกมาก                      4) เป็นทางผ่าน  
5) คนขายอธยาศัยดี                      6) ไม่มีคู่แข่ง  
7) สะอาด                      8) อื่นๆ (ระบุ) .....

7. ลูกค้าซื้อสินค้าด้วย

- 1) เงินสด                      2) เงินเชื่อ                      3) ทั้งเงินสดและเงินเชื่อ

ถ้าซื้อเงินเชื่อ มีปัญหาหนี้สูญไหม จัดการอย่างไร

#### ตอนที่ 5 : ประวัติการประกอบอาชีพ

1. ก่อนมาขายอาหารประกอบอาชีพอื่นหรือไม่

- 1) ไม่ได้ประกอบอาชีพ                      2) รับจ้างรายวัน ค่าจ้าง .....บาท

- 3) รับจ้างรายเดือน เงินเดือน .....บาท      4) รับราชการ เงินเดือน .....บาท
- 5) เกษตรกรรม (ทำนา)      6) อื่นๆ (ระบุ) .....
2. หากเคยประกอบอาชีพอื่นมาก่อน ทำไมจึงคิดเปลี่ยนอาชีพ.....
3. เคยประกอบอาชีพอะไรมาบ้าง .....
4. เคยประกอบอาชีพขายอาหารมาก่อนแล้วเลิกไปหรือไม่  
     ไม่เคย      เคย      ทำไมจึงกลับมาขายอีก .....
5. เหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้ท่านเลือกประกอบอาชีพหาบเร่อาหาร (ตอบไม่เกิน 3 ข้อ)
- 1) หางานอื่นทำไม่ได้/ไม่รู้จะทำอะไร      2) ชอบอิสระ ไม่ชอบเป็นลูกจ้าง
- 3) กำหนดเวลาทำงานได้      4) ทำอาหารเป็นอยู่แล้ว
- 5) รับช่วงต่อจาก พ่อแม่ ญาติ พี่น้อง      6) อื่นๆ (ระบุ) .....
6. เริ่มประกอบอาชีพขายอาหารเมื่ออายุ ..... ปี
7. เงินลงทุนแรกเริ่ม (ระบุ) .....บาท
8. ทุนดังกล่าวมาจาก
- 1) เงินเก็บ      2) กู้จาก.....      3) เปียแชร์
- 4) ยืมจาก .....      5) จำนำของ      6) อื่นๆ (ระบุ)
9. ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพนี้ ..... ปี
10. ตั้งแต่ค้าขายมา เคยเปลี่ยนไปขายอย่างอื่นที่ไม่ใช่อาหารหรือไม่
- 1) ไม่เคย
- 2) เคย (โปรดระบุประเภทสินค้าที่เคยขาย) .....
11. หลังจากที่ย้ายอาหารแล้ว ท่านเคยเปลี่ยนอาชีพอีกหรือไม่
- 1) ไม่เคย
- 2) เคย (โปรดระบุเหตุผลและอาชีพ) .....
12. ยอดขายเมื่อเปรียบเทียบกับก่อนปี 2540 เป็นอย่างไร      1) ดีกว่า      2) สู้ไม่ได้      3) พอๆกัน
13. มีความเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการค้าบ้างหรือไม่ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (เช่น เปลี่ยนเส้นทาง เปลี่ยนสินค้า ลด-เพิ่มสินค้า และ อื่นๆ )

#### ตอนที่ 6 : ความคาดหวังในอาชีพ

1. ท่านพอใจในอาชีพหาบเร่ขายอาหารหรือไม่
- 1) พอใจ เพราะ
- 2) ไม่พอใจ เพราะ

2. ความคาดหวังในการประกอบอาชีพ

- 1) ไม่หวังอะไร ค่าขายพอเลี้ยงชีพไปวันๆ ทำไม่หวังเท่านี้
- 2) ค่าขายในระดับนี้ให้มีเงินออม สำหรับ
- 3) ค่าขายให้ใหญ่โตกว่านี้

3. หากคิดค่าขายให้ใหญ่โตขึ้น มีแผนหรือไม่ จะทำอะไร อยากให้การค้าเป็นแบบไหน

4. ในทัศนะของท่าน อย่างไรจึงจะเรียกว่า “ค้าขายประสบความสำเร็จ” (ตอบได้ข้อเดียว)

- 1) มีรายได้พอกินไปวันต่อวัน
- 2) ค่าขายแล้วมีเงินเก็บ
- 3) มีเงินเก็บและขยายการค้าได้
- 5) อื่นๆ (ระบุ) .....

5. หากให้ประเมินตนเองในขณะนี้ ท่านคิดว่าท่านอยู่ในผู้ค้าประเภท

- 1) มีรายได้พอกินวันต่อวัน
- 2) มีเงินออมจากการค้าแต่ไม่คิดขยายการค้า
- 3) มีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่นๆ

6. คิดจะประกอบอาชีพหาบเร่อาหารตลอดไปหรือไม่

- 1) คิด เพราะ (ระบุ) .....
- 2) ไม่คิด เพราะ (ระบุ) .....

7. เป้าหมายชีวิตของตนเองและครอบครัว.....

8. ท่านต้องการให้ลูกประกอบอาชีพหาบเร่หรือไม่ (หากตอบว่าแล้วแต่ลูก ให้ถามต่อว่าสนับสนุนไหม)

- 1) ต้องการ เพราะ (ระบุ) .....
- 2) ไม่ต้องการ เพราะ (ระบุ) .....

9. ต้องการการสนับสนุนในด้านใดบ้าง เพื่อให้ค้าขายได้ดีขึ้น.....

10. หากมีเพื่อนสนใจเป็นหาบเร่ขายอาหาร จะสนับสนุนหรือไม่ เพราะอะไร และจะแนะนำอย่างไร

11. หาบเร่อาหารยังมีอนาคตหรือไม่ในกรุงเทพมหานคร (โอกาสในการประกอบอาชีพ)

12. จริงหรือไม่ที่ว่าอาหารหาบเร่แผงลอยไม่สะอาดและกีดขวางทางจราจรและทำให้กทม.ไม่เป็นระเบียบ

13. มีข้อเสนอแนะอย่างไรเพื่อให้อาหารของหาบเร่แผงลอยสะอาด.....
14. ในการผลิตและขายดูแลเรื่องความสะอาดอย่างไร .....
15. ควรจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยอย่างไร .....
- ทัศนคตินโยบายหาบเร่แผงลอยของกรุงเทพมหานคร .....

### ตอนที่ 7 : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้

1. ทำให้ผู้ค้าหาบเร่อาหารบางคนค้าขายแล้วขาดทุนจนต้องเลิกประกอบอาชีพ.....
- 2.
- อะไรทำให้ผู้ค้าหาบเร่อาหารค้าขายแล้วไม่มีกำไร.....
3. อะไรทำให้ผู้ค้าหาบเร่อาหารค้าขายแล้ว ไม่มีเงินเหลือเก็บ แม้จะมีกำไร .....
4. ปัจจัยต่างๆ ต่อไปนี้ มีผลมากน้อยเพียงใดต่อระดับความสำเร็จในอาชีพของท่านในปัจจุบัน

ปัจจัย	มาก	ปานกลาง	น้อย	ลำดับความสำคัญ
<b>I. คุณลักษณะที่จำเป็น</b>				
1. มั่นใจในตนเองว่าถ้ามีความพยายาม จะทำได้สำเร็จ				
2. กล้าเสี่ยงและ รู้จักเสี่ยงอย่างฉลาด คือคำนวณผลได้ผลเสียก่อน				
3. มีความคิดสร้างสรรค์ เช่น รู้จักดัดแปลงสินค้า ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ มาขาย				
4. อื่นๆ (ระบุ) .....				
<b>II. ทักษะ/ความรู้ (3 อันดับ)</b>				
1. มีความรู้เกี่ยวกับ แหล่งวัตถุดิบราคาถูก				
2. มีความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ที่ขายสินค้าใกล้เคียงกัน เช่นราคา				
3. รู้ความเคลื่อนไหวของราคาสินค้าที่ขาย หรือวัตถุดิบ				
4. รู้จักวางแผนการค้า (เพื่อที่จะให้มีกำไร) เช่น จะขายอะไร				
5. รู้จักวางแผนการเงิน (เพื่อที่จะให้มีเงินมาค้าขาย)				
6. รู้จักคำนวณต้นทุนกำไร				
7. อ่านออกเขียนได้คล่อง				
8. มีความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า				
9. อื่นๆ (ระบุ) .....				

ปัจจัย	มาก	ปานกลาง	น้อย	ลำดับความสำคัญ
III. ครอบครัว (3 อันดับ)				
1. คู่สมรสให้กำลังใจ				
2. คู่สมรสช่วยค้าขาย หรือจัดเตรียมของ				
3. คู่สมรสแบ่งช่วยเบาภาระงานบ้าน/ดูแลลูก				
4. ลูกช่วยค้าขาย หรือ แบ่งเบาภาระงานบ้าน				
5. คู่สมรส(และลูก) ช่วยกันประหยัด ใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น				
6. อื่นๆ (ระบุ) .....				
IV. ทุน				
1. มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร				
2. มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ				
3. อื่นๆ (ระบุ) .....				
V. เครือข่ายทางสังคม				
1. มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ข้อมูลข่าวสาร				
2. มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ				
3. มีความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าที่ขายอยู่ใกล้เคียง				
4. อื่นๆ (ระบุ) .....				
VI. ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย (3 อันดับ)				
1. ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่				
2. ทำเลค้าขายใกล้แหล่งวัตถุดิบ				
3. ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน				
4. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า				
5. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งวัตถุดิบราคาถูก				
6. ที่อยู่อาศัยมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่รื้อ				
7. สาธารณูปโภค เช่น ห้องน้ำ น้ำใช้				
8. อื่นๆ (ระบุ) .....				
VII. สินค้า				
1. อาหารอร่อย				
2. อาหารสะอาด อุปกรณ์/เครื่องมือ (รวมหาบและรถ) และกระบวนการประกอบอาหาร(หากมี)				
3. พันธุ์พืชสะอาด				
4. ราคาไม่แพง				
5. อื่นๆ (ระบุ) .....				
VIII. ผู้ค้า				
1. แต่งกายสะอาด				



ปัจจัย	มาก	ปานกลาง	น้อย	ลำดับความสำคัญ
2. อรรถาภัยดี เช่น พุดจาไฟเราะ ยิมแย้ม				
3. อื่นๆ (ระบุ) .....				
ให้เรียงลำดับความสำคัญตัวเลือกทั้ง 8 : คุณลักษณะที่จำเป็น ทักษะความรู้ ครอบครัวยุทธศาสตร์ ทูต เครือข่ายทางสังคม ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย สินค้า ผู้ค้า (3 - 5 อันดับ)				

7. มีปัจจัยอื่นๆอีกหรือที่ทำให้หาบเร่ขายอาหารประสบความสำเร็จในอาชีพ.....

.....

..

เลขที่ .....

เขต .....

**แบบสัมภาษณ์โครงการวิจัยเรื่อง**  
**หาบเร่แผงลอยอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้**  
**(ชุดที่ 2 แผงลอย)**

เจ้าหน้าที่สัมภาษณ์ ..... วัน..... วันที่ .....เวลา.....

1. ประเภทแผงลอย

- 1) วางกับพื้นมีผ้าหรือภาชนะรอง      2) โต๊ะ      3) รถเข็น      4) รถกระบะ  
 5) หาบ      6) อื่นๆ (ระบุ) .....

2. ขนาดของแผงหรือรถเข็น(หากมีที่นั่งให้ระบุจำนวนที่นั่งและโต๊ะ) .....

3. ขายเสร็จ เอาหาบ รถเข็น กลับบ้านด้วยหรือ ตั้งทิ้งไว้ หรือ ฝากไว้ที่ไหน .....

4. พื้นที่ขายเป็น      1) จุดผ่อนผัน      2) นอกจุดผ่อนผัน

5. ลักษณะการค้า (ในกรณีที่เป็น Franchise ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) เป็นเจ้าของ      2) มารับจ้างขาย (รับเงินเดือน)      3) ขายโดยรับส่วนแบ่งกำไร  
 4) Franchise เช่น ขายสี่หมี่เกี๊ยว (ระบุ) .....

6. เคยประกอบอาชีพหาบเร่หรือเข็นของขายมาก่อนหรือไม่      1) ไม่เคย      2) เคย

**ตอนที่ 1 : การประกอบอาชีพ**

1. สถานที่ขาย (ระบุให้ชัดเจน กรณีต้องติดต่อเพื่อสัมภาษณ์กรณีศึกษา)

- 1) หน้าตลาดสด.....      2) หน้าตลาดนัด.....      3) ริมนถนน .....  
 4) ในซอยหรือในชุมชน.....      5) อื่นๆ (ระบุ) .....

2. ประเภทของอาหารที่ขาย (หากขายหลายอย่างตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- 1) อาหารสด ผัก ผลไม้ (ระบุ) .....  
 2) อาหารปรุง (ระบุ) .....  
 3) อาหารปรุงสำเร็จ (ระบุ) .....

- 4) อาหารสำเร็จรูป/ขนม (ระบุ) .....
- 5) ผลไม้ (ระบุ) ..... 6) อื่นๆ (ระบุ) .....
- ตัวอย่างราคาอาหารต่อหน่วย (เพื่อที่จะเปรียบเทียบกับอาหารใน Formal Sector).....
3. ในการขายมีการเปลี่ยนแปลงประเภทอาหารบ้างหรือไม่/เหตุผล .....
4. หากขายอาหารปรุงสำเร็จหรืออาหารสำเร็จรูป ทำอาหารเองหรือรับมาจากไหน
- 1) ทำเอง 2) รับมาจาก .....
5. ทำไมจึงเลือกขายอาหาร ไม่ไปขายอย่างอื่น.....
6. ขายอาหารมีเงื่อนไขต่างจากขายอย่างอื่นตรงไหน .....
7. ทำไมเลือกขายอาหารชนิดนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- 1) มีคนสอนทำ 2) ทำเป็นอยู่แล้ว 3) ลงทุนไม่มากและไม่ยุ่งยากในการทำ
- 4) แถวนี้ไม่มีคนขาย 5) มีคนแนะนำให้ขาย 6) อื่นๆ (ระบุ) .....
8. เรียนทำอาหารจากไหน หรือ ได้ความรู้เกี่ยวกับอาหารที่ขาย (กรณีที่ไม่ได้ขายอาหารปรุง) จาก
- 1) เคยเป็นลูกจ้างมาก่อน 2) ช่วยครอบครัวค้าขายมาก่อน 3) เคยทำในครอบครัว
- 4) มีคนสอน/บอกสูตร 5) สังเกตคนอื่นแล้วมาฝึกฝนเอง 6) อื่นๆ (ระบุ) .....
9. ทำไมจึงเลือกมาขายที่นี่ หรือมาขายได้อย่างไร(ห้ามตอบว่าขายมานานแล้ว).....
10. ขายของสัปดาห์ละ .....วัน หยุดวันไหนบ้าง .....
11. ส่วนใหญ่ซื้อของสดหรือของสำเร็จรูปมาจาก (ตอบเพียงข้อเดียว)
- 1) ร้านค้าส่ง เช่น แม็คโคร โลตัส ฯลฯ 2) ตลาดไท 3) ตลาดมหานาค
- 4) ตลาดคลองเตย 5) ตลาดสี่มุมเมือง 6) ที่อื่นๆ (ระบุ) .....
12. ไปซื้อของตอนไหน ใช้เวลากี่ชั่วโมง (ระบุเวลา) .....
13. ไปซื้อของทุกวันหรือไม่ 1) ทุกวัน 2) ไม่ทุกวัน ซื้ออย่างไร .....
14. จ่ายเงินซื้อของอย่างไรและซื้อของครั้งละ/วันละ..... บาท
- 1) เงินสด 2) เงินเชื่อ 3) ทั้งเงินสด และเงินเชื่อ
15. โดยส่วนใหญ่แล้วเดินทางไป-กลับจากซื้อของด้วยวิธีใด .....
16. เตรียมของตอนไหน ..... ใช้เวลา ..... ชั่วโมง
17. ช่วงเวลาที่ขาย (ระบุ) .....ถึง..... หากขายไม่ดี เลิกขายกี่โมง .....
18. ช่วงเวลาที่ขายดีที่สุดในแต่ละวัน/สัปดาห์ (ระบุ) .....
19. มีวันไหนขาดทุนบ้างหรือไม่

ไม่มี เพราะ .....

มี ทำไมขาดทุน .....

20. รายได้ในแต่ละวัน .....บาท

21. รายได้พอใช้หรือไม่

พอ มีเหลือเก็บหรือไม่ .....

ไม่พอ แล้วทำอะไร .....

22. ค่าใช้จ่ายในการขายของในพื้นที่ปัจจุบัน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |                         |                           |              |
|-------------------------|---------------------------|--------------|
| 1) ค่าทำความสะอาดของกม. | 2) ค่าเช่าพื้นที่หน้าร้าน | 3) ค่าน้ำ-ไฟ |
| 4) ค่าเทคนิค            | 5) อื่นๆ (ระบุ) .....     |              |

23. คิดว่าบริเวณนี้มีคนขายอาหารประเภทเดียวกันมากเกินไปหรือไม่

- |                              |                           |
|------------------------------|---------------------------|
| 1) ไม่มากเกินไป (..... เจ้า) | 2) มากเกินไป (..... เจ้า) |
|------------------------------|---------------------------|

24. ถ้าขายมีปัญหาใหม่ จะแก้ไขอย่างไร ( เช่น มลพิษ/ฝุ่น หากตอบว่าขายไม่ดีให้ถามต่อว่าทำไมขายไม่ดี)

25. ท่านรู้จักหรือเป็นสมาชิกชมรม องค์กร กองทุน ต่าง ๆ เหล่านี้หรือไม่

- |                                      |         |            |              |
|--------------------------------------|---------|------------|--------------|
| 1. ธนาคารประชาชน                     | 1) เป็น | 2) ไม่เป็น | 3) ไม่รู้จัก |
| 2. ชมรมหาบเร่แผงลอยแห่งประเทศไทย     | 1) เป็น | 2) ไม่เป็น | 3) ไม่รู้จัก |
| 3. กลุ่มออมทรัพย์ (ใน หรือ นอกชุมชน) | 1) เป็น | 2) ไม่เป็น | 3) ไม่รู้จัก |
| 4. กองทุนหมู่บ้านและชุมชนเมือง       | 1) เป็น | 2) ไม่เป็น | 3) ไม่รู้จัก |
| (ระบุ).....                          |         |            |              |
| 5. อื่นๆ                             |         |            |              |

หากรู้จักแต่ไม่เป็นสมาชิกให้ถามเหตุผล.....

26. ความเห็นต่อมาตรการ/โครงการเกี่ยวกับหาบเร่/แผงลอยของกรุงเทพมหานครและรัฐ

- |   |               |                 |              |
|---|---------------|-----------------|--------------|
| 1. โครงการสุขาภิบาลอาหารริมบาทวิถี          | 1.) ไม่รู้จัก | 2.) ไม่เห็นด้วย | 3.) เห็นด้วย |
| 2. ธนาคารประชาชน                            | 1.) ไม่รู้จัก | 2.) ไม่เห็นด้วย | 3.) เห็นด้วย |
| 3. การเก็บค่ารักษาความสะอาด (150 บาท)       | 1.) ไม่รู้จัก | 2.) ไม่เห็นด้วย | 3.) เห็นด้วย |
| 4. โครงการแปลงสินทรัพย์ให้เป็นทุน           | 1.) ไม่รู้จัก | 2.) ไม่เห็นด้วย | 3.) เห็นด้วย |
| 5. โครงการที่อยู่อาศัยสำหรับผู้มีรายได้น้อย | 1.) ไม่รู้จัก | 2.) ไม่เห็นด้วย | 3.) เห็นด้วย |
- (บ้านเช่า/อาคาร)

## ตอนที่ 2 : การแบ่งงาน



คิดจะกลับไปอยู่บ้านหรือไม่ และ เตรียมตัวอย่างไร.....

.....

6. อาชีพบิดา ..... อาชีพมารดา .....
7. บิดามารดาหรือพี่น้องเคยประกอบอาชีพค้าขาย หรือ ขายอาหารหรือไม่
8. 1) เคย 2) ไม่เคย
9. สถานภาพสมรส
  - 1) โสด 2) แต่งงาน อยู่ด้วยกัน
  - 3) แต่งงาน อยู่คนละที่ 4) หม้าย/หย่า/แยกกันอยู่
9. อาชีพของคู่สมรส
  - 1) ช่วยค้าขาย 2) เกษตรกรรม (ทำนา/ทำสวน) 3) รับราชการ
  - 4) รับจ้างรายวัน ..... บาท 5) รับจ้างรายเดือน ..... บาท
  - 6) อยู่บ้าน (ดูแลบ้านและลูก) 7) อื่นๆ (ระบุ).....
10. จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่อยู่ด้วยกันขณะนี้ (ไม่รวมตัวเอง).....คน ต่างจังหวัด(ระบุ)..... คน
11. รายได้ของสมาชิกในครัวเรือนรวมกัน .....บาท/วัน/เดือน รายได้จากการทำเกษตร.....บาท/ปี  
รายจ่าย (รวมส่งตจว.ด้วย แต่ไม่รวมหนี้สิน ไม่รวมค่าแชร์).....บาท/วัน/เดือน
12. นอกจากบุตร จำนวนผู้ที่อยู่ในอุปการะ ในปัจจุบัน(รวมต่างจังหวัดด้วย ถ้ามี)..... คน ได้แก่
  - 1) บิดา/มารดา 2) พี่น้อง 3) ญาติ 4) อื่นๆ .....
13. ที่อยู่อาศัยปัจจุบันเป็น.(ให้ระบุว่าอยู่ที่ไหนด้วย เพื่อสัมภาษณ์เพิ่มเติมและทำ Focus Group)
  - 1) ห้องแบ่งเช่า ค่าเช่า..... 2) บ้านเช่าซื้อ ผ่อนเดือนละ .....
  - 3) บ้านของตนเอง 4) อื่น ๆ (โปรดระบุ) .....
14. เครื่องอำนวยความสะดวกในบ้าน (ทั้งกรุงเทพฯ และ ต่างจังหวัด) (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
  - 1) โทรทัศน์ 2) วิทยุ 3) เครื่องเล่น ซีดี 4) ตู้เย็น
  - 5) วีดีโอเกม 6) เครื่องซักผ้า 7) อื่นๆ .....
15. ระยะทางจากบ้านถึงที่ขาย (ระบุ) .....กิโลเมตร
16. ระยะเวลาที่ใช้ในการเดินทาง (ระบุ) .....(ชั่วโมง)
17. เดินทางมายังที่ที่ขายอย่างไร
  - 1) เดิน 2) มอเตอร์ไซด์ 3) อื่นๆ (ระบุ) .....
18. ปัจจุบัน มีเงินออมหรือไม่



- 3) ไม่มีคู่แข่ง  
4) สะอาด  
5) คู่แข่งกัน  
6) อื่นๆ (ระบุ) .....
7. ลูกค้าซื้อสินค้าด้วย  
1) เงินสด                      2) เงินเชื่อ                      3) ทั้งเงินสดและเงินเชื่อ  
ถ้าซื้อเงินเชื่อ มีปัญหาหนี้สูญไหม จัดการอย่างไร .....

### ตอนที่ 5 : ประวัติการประกอบอาชีพ

- ก่อนมาขายอาหารประกอบอาชีพอื่นหรือไม่  
1) ไม่ได้ประกอบอาชีพ                      2) รับจ้างรายวัน ค่าจ้าง .....บาท  
3) รับจ้างรายเดือน เงินเดือน .....บาท                      4) รับราชการ เงินเดือน .....บาท  
5) เกษตรกรรม (ทำนา)                      6) อื่นๆ (ระบุ) .....
- หากเคยประกอบอาชีพอื่นมาก่อน ทำไมจึงคิดเปลี่ยนอาชีพ.....
- เคยประกอบอาชีพอะไรมาบ้าง .....
- เคยประกอบอาชีพขายอาหารมาก่อนแล้วเลิกไปหรือไม่  
ไม่เคย                      เคย ทำไมจึงกลับมาขายอีก .....
- เหตุผลสำคัญที่สุดที่ทำให้ท่านเลือกประกอบอาชีพค้าขายแผงลอย (ตอบไม่เกิน 3 ข้อ)  
1) หางานอื่นทำไม่ได้/ไม่รู้จะทำอะไร                      2) ชอบอิสระ ไม่ชอบเป็นลูกจ้าง  
3) กำหนดเวลาทำงานได้                      4) ทำอาหารเป็นอยู่แล้ว  
5) รับช่วงต่อจาก พ่อแม่ ญาติ พี่น้อง                      6) อื่นๆ (ระบุ) .....
- เริ่มประกอบอาชีพขายอาหารเมื่ออายุ ..... ปี
- เงินลงทุนแรกเริ่ม (ระบุ) .....บาท
- ทุนดังกล่าวมาจาก  
1) เงินเก็บ                      2) กู้จาก.....                      3) เปียแชร์  
4) ยืมจาก .....                      5) จำนำของ                      6) อื่นๆ (ระบุ)
- ระยะเวลาที่ประกอบอาชีพนี้ ..... ปี
- ตั้งแต่ค้าขายมา เคยเปลี่ยนไปขายอย่างอื่นที่ไม่ใช่อาหารหรือไม่  
1) ไม่เคย  
2) เคย (โปรดระบุประเภทสินค้าที่เคยขาย) .....
- หลังจากที่ขายอาหารแล้ว เคยเปลี่ยนอาชีพอีกหรือไม่



- 1) ไม่เคย
- 2) เคย (โปรดระบุเหตุผลและอาชีพ)
12. ยอดขายเมื่อเปรียบเทียบกับก่อนปี 2540 เป็นอย่างไร      1) ดีกว่า      2) สู้ไม่ได้      3) พอๆกัน
13. มีความเปลี่ยนแปลงเกี่ยวกับการค้าบ้างหรือไม่ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา (เช่น เปลี่ยนสินค้า ลด-เพิ่มสินค้า)

#### ตอนที่ 6 : ความคาดหวังในอาชีพ

1. ท่านพอใจในอาชีพแมลงลอยขายอาหารหรือไม่
  - 1) พอใจ เพราะ
  - 2) ไม่พอใจ เพราะ
2. ความคาดหวังในการประกอบอาชีพ
  - 1) ไม่หวังอะไร ค่าขายพอเลี้ยงชีพไปวันๆ ทำไม่หวังเท่านี้ .....
  - 2) ค่าขายในระดับนี้ให้มีเงินออม สำหรับ .....
  - 3) ค่าขายให้ใหญ่โตกว่านี้ .....
3. หากคิดค่าขายให้ใหญ่โตขึ้น มีแผนหรือไม่ จะทำอะไร อยากให้การค้าเป็นแบบไหน
 

.....
4. ในทัศนะของท่าน อย่างไรจึงจะเรียกว่า “ค้าขายประสบความสำเร็จ” (ตอบได้ข้อเดียว)
  - 1) มีรายได้พอกินไปวันต่อวัน      2) ค่าขายแล้วมีเงินเก็บ
  - 3) มีเงินเก็บและขยายการค้าได้      5) อื่นๆ (ระบุ) .....
5. หากให้ประเมินตนเองในขณะนี้ ท่านคิดว่าท่านอยู่ในผู้ค้าประเภท
  - 1) มีรายได้พอกินวันต่อวัน
  - 2) มีเงินออมจากการค้าแต่ไม่คิดขยายการค้า
  - 3) มีเงินออมและคิดขยายการค้าหรือลงทุนในด้านอื่นๆ
6. คิดจะประกอบอาชีพแมลงลอยอาหารตลอดไปหรือไม่
  - 1) คิด เพราะ (ระบุ) .....
  - 2) ไม่คิด เพราะ (ระบุ) .....
7. เป้าหมายชีวิตของตนเองและครอบครัว.....
 

.....
8. สนับสนุนให้ลูกประกอบอาชีพแมลงลอยหรือไม่

- 1) สนับสนุน เพราะ (ระบุ) .....
- 2) ไม่สนับสนุน เพราะ (ระบุ) .....
9. ต้องการการสนับสนุนในด้านใดบ้าง เพื่อให้ค้าขายได้ดีขึ้น.....
- .....
10. หากมีเพื่อนสนใจเป็นแผงลอยขายอาหาร จะสนับสนุนหรือไม่ เพราะอะไร และจะแนะนำอย่างไร
- .....
11. แผงลอยอาหารยังมีอนาคตหรือไม่ในกรุงเทพมหานคร (โอกาสในการประกอบอาชีพ)
- .....
12. จริงหรือไม่ที่ว่าอาหารหาบเร่แผงลอยไม่สะอาดและกีดขวางทางจราจรและทำให้กทม.ไม่เป็นระเบียบ
- .....
13. มีข้อเสนอแนะอย่างไรเพื่อให้อาหารของหาบเร่แผงลอยสะอาด.....
14. ในการผลิตและขายดูแลเรื่องความสะอาดอย่างไร.....
15. ควรจัดระเบียบหาบเร่แผงลอยอย่างไร .....
16. ทัศนะต่อนโยบายหาบเร่แผงลอยของกรุงเทพมหานคร.....

#### ตอนที่ 7 : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้

1. ทำให้ผู้ค้าแผงลอยอาหารบางคนค้าขายขาดทุนจนต้องเลิกประกอบอาชีพ.....
2. อะไรทำให้ผู้ค้าแผงลอยอาหารบางคนค้าขายแล้วไม่มีกำไร.....
3. อะไรทำให้ผู้ค้าแผงลอยอาหารค้าขายแล้ว ไม่มีเงินเหลือเก็บ แม้จะมีกำไร.....
4. ปัจจัยต่างๆ ต่อไปนี้ มีผลมากน้อยเพียงใดต่อระดับความสำเร็จในอาชีพค้าขายของท่าน

ปัจจัย	มาก	ปานกลาง	น้อย	ลำดับความสำคัญ
<b>I. คุณลักษณะที่จำเป็น</b>				
1. มั่นใจในตนเองว่าถ้ามีความพยายาม จะทำได้สำเร็จ				
2. กล้าเสี่ยงและ รู้จักเสี่ยงอย่างฉลาด คือคำนวณผลได้ผลเสียก่อน				
3. มีความคิดสร้างสรรค์ เช่น รู้จักดัดแปลงสินค้า ผลิต/หาของใหม่ๆ มาขาย				
4. อื่นๆ (ระบุ) .....				
<b>II. ทักษะ/ความรู้ (3 อันดับ)</b>				
1. มีความรู้เกี่ยวกับ แหล่งวัตถุดิบราคาถูก				

ปัจจัย	มาก	ปานกลาง	น้อย	ลำดับความสำคัญ
2. มีความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ที่ขายสินค้าใกล้เคียงกัน เช่นราคา				
3. รู้ความเคลื่อนไหวของราคาสินค้าที่ขาย หรือวัตถุดิบ				
4. รู้จักวางแผนการค้า (เพื่อที่จะให้มีกำไร) เช่น จะขายอะไร				
5. รู้จักวางแผนการเงิน (เพื่อที่จะให้มีเงินมาค้าขาย)				
6. รู้จักคำนวณต้นทุนกำไร				
7. อ่านออกเขียนได้คล่อง				
8. มีความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า				
9. อื่นๆ (ระบุ) .....				
<b>III. ครอบครัว (3 อันดับ)</b>				
1. คู่สมรสให้กำลังใจ				
2. คู่สมรสช่วยค้าขาย หรือจัดเตรียมของ				
3. คู่สมรสแบ่งช่วยเบาระงานบ้าน/ดูแลลูก				
4. ลูกช่วยค้าขาย หรือ แบ่งเบาระงานบ้าน				
5. คู่สมรส(และลูก) ช่วยกันประหยัด ใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น				
6. อื่นๆ (ระบุ) .....				
<b>IV. ทุน</b>				
1. มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร				
2. มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ				
3. อื่นๆ (ระบุ) .....				
<b>V. เครือข่ายทางสังคม</b>				
1. มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ข้อมูลข่าวสาร				
2. มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ				
3. มีความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ค้าที่ขายอยู่ใกล้เคียง				
4. อื่นๆ (ระบุ) .....				
<b>VI. ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย (3 อันดับ)</b>				
1. ทำเลค้าขายมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่				
2. ทำเลค้าขายใกล้แหล่งวัตถุดิบ				
3. ทำเลค้าขายใกล้ที่ชุมชน				
4. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า				
5. ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งวัตถุดิบราคาถูก				
6. ที่อยู่อาศัยมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่รื้อ				
7. สาธารณูปโภค เช่น ห้องน้ำ น้ำใช้				
8. อื่นๆ (ระบุ) .....				

ปัจจัย	มาก	ปานกลาง	น้อย	ลำดับความสำคัญ
<b>VII. สินค้า</b>				
1. อาหารอร่อย				
2. อาหารสะอาด อุปกรณ์/เครื่องมือ (รวมหาบและรถ) และกระบวนการประกอบอาหาร(หากมี)				
3. พื้นที่ขายสะอาด				
4. ราคาไม่แพง				
5. อื่นๆ (ระบุ) .....				
<b>VIII. ผู้ค้า</b>				
1. แต่งกายสะอาด				
2. อธยาศัยดี เช่น พูดจาไพเราะ ยิ้มแย้ม				
3. อื่นๆ (ระบุ) .....				
<b>ให้เรียงลำดับความสำคัญตัวเลือกทั้ง 8 :</b> คุณลักษณะที่จำเป็น ทักษะความรู้ ครอบคลุมสนับสนุน ทุน เครือข่ายทางสังคม ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย สินค้า ผู้ค้า (3 - 5 อันดับ)				

7. มีปัจจัยอื่นๆอีกหรือที่ทำให้แผงลอยขายอาหารประสบความสำเร็จ

ในอาชีพ

.....

เลขที่.....

เขต.....

**แบบสัมภาษณ์โครงการวิจัยเรื่อง**  
**หาบเร่แผงลอยอาหาร : ความสำเร็จและตัวบ่งชี้**  
**(ชุดที่ 1 กลุ่มผู้ซื้อ)**

เจ้าหน้าที่สัมภาษณ์ ..... วันที่ ..... เวลา.....

1. เพศ                      1) หญิง                      2) ชาย
  
2. อายุ .....ปี
3. อาชีพ
  - 1) รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ                      2) รับจ้างรายเดือน (เช่น พนักงานบริษัท โรงงาน)
  - 3) ค้าขาย .....                      4) รับจ้างรายวัน (รับจ้างทั่วไป พนักงานบริษัท โรงงาน)
  - 5) แม่บ้าน                      6) นักเรียน/นักศึกษา
  - 7) อื่นๆ (ระบุ) .....
  
4. การศึกษาสูงสุด
  - 1) ไม่ได้เรียนหนังสือ                      2) ประถมศึกษา
  - 3) มัธยมต้น                      4) มัธยมปลาย/ปวช.
  - 5) ปวส./อนุปริญญา                      6)ปริญญาตรี
  - 7) สูงกว่าปริญญาตรี                      8) อื่น ๆ (โปรดระบุ)

5. ระดับรายได้ต่อวัน หรือ ต่อเดือน.....บาท
6. ที่พักอาศัยปัจจุบัน
  - 1) บ้านเช่า/ห้องเช่า
  - 2) บ้านของตนเอง
  - 3) อื่นๆ (ระบุ).....
7. ความถี่ในการซื้อ
  - 1) วันละมากกว่า 1 ครั้ง/มื้อ
  - 2) วันละครั้ง
  - 3) มากกว่า 1 ครั้งในสัปดาห์
  - 4) สัปดาห์ละครั้ง
  - 5) อื่นๆ (ระบุ) .....
8. เวลาที่ซื้อประจำ
  - 1) เช้า
  - 2) เที่ยง
  - 3) เย็น
  - 4) กลางคืน
9. อาหารที่ซื้อประจำ
  - 1) อาหารสด ผัก ผลไม้
  - 2) อาหารปรุง (ระบุ)
  - 3) อาหารปรุงสำเร็จ
  - 4) อาหารสำเร็จรูป/ขนม
  - 5) อื่นๆ ระบุ .....
10. โดยเฉลี่ยท่านจ่ายเงินซื้ออาหารจากหาบเร่/แผงลอยครั้งละหรือวันละ ..... บาท
11. ชอบซื้อจากผู้ขายที่เป็น
  - 1) ชาย เพราะ .....
  - 2) หญิง เพราะ.....
  - 3) เพศไม่สำคัญ

12. เหตุผลที่ทำให้ท่านมาซื้ออาหารจากหาบเร่/แผงลอย (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |                |                            |
|----------------|----------------------------|
| 1) ราคาถูก     | 2) มีอาหารให้เลือกหลายชนิด |
| 3) ใกล้บ้าน    | 4) ใกล้ที่ทำงาน            |
| 5) เป็นทางผ่าน | 6) มีเจ้าประจำ             |
| 7) ช่วยซื้อ    | 8) ต่อรองราคาได้           |
| 9) ประหยัดเวลา | 10) อื่นๆ (ระบุ) .....     |

13. ท่านคิดว่า สิ่งสำคัญที่สุด ที่ทำให้การซื้ออาหารจากหาบเร่/แผงลอย แตกต่าง จากการซื้ออาหารจากร้านค้าทั่วไป หรือในห้างสรรพสินค้า คือ (ตอบไม่เกิน 2 ข้อ)

- |                                   |                        |
|-----------------------------------|------------------------|
| 1) ราคาถูกกว่า                    | 2) สะดวก               |
| 3) สะอาด                          | 4) ของสดกว่า/อร่อยกว่า |
| 5) มีโอกาสพูดคุยกับคนขายและคนซื้อ | 6) มีเจ้าประจำ         |
| 7) อื่นๆ (ระบุ) .....             |                        |

14. ท่านคิดว่าข้อเสียที่ สำคัญที่สุด ของหาบเร่/แผงลอยคือ (ตอบไม่เกิน 2 ข้อ)

- |                  |                                 |
|------------------|---------------------------------|
| 1) อาหารไม่สะอาด | 2) ทำให้บ้านเมืองไม่เป็นระเบียบ |
| 3) ทำให้รถติด    | 4) กีดขวางทางเท้า               |
| 5) เสียเสียงดัง  | 6) อื่นๆ (ระบุ) .....           |

15. ท่านคิดว่า ข้อดีที่ สำคัญที่สุด ของหาบเร่/แผงลอยคือ (ตอบเพียงข้อเดียว)

- |                                      |                        |
|--------------------------------------|------------------------|
| 1) เปิดโอกาสสร้างงานและรายได้ให้คนจน | 2) ผู้บริโภคมีทางเลือก |
| 3) เป็นวิถีชีวิตแบบไทย               | 4) อื่นๆ (ระบุ) .....  |

16. ท่านเห็นด้วยหรือไม่ที่กรุงเทพมหานคร กำหนดจุดผ่อนผัน และ เวลา ให้หาบเร่แผงลอยขายได้

- |                            |
|----------------------------|
| 1) เห็นด้วย เพราะ .....    |
| 2) ไม่เห็นด้วย เพราะ ..... |

17. ท่านคิดว่าหาบเร่แผงลอยอาหารยังมีความจำเป็นต่อกรุงเทพมหานครหรือไม่

1) จำเป็น เพราะ (ระบุ).....

2) ไม่จำเป็น เพราะ

(ระบุ).....

.....

.....

18. หากมีโอกาสให้ข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงหาบเร่/แผงลอยอาหาร ท่านจะให้ข้อเสนอในเรื่องต่อไปนี้

(เรียงตามลำดับความสำคัญ)

1) ผู้ขาย .....

2) อาหาร.....

3) กรุงเทพมหานคร (สาธารณูปโภค เช่น ถนน น้ำประปาและอื่นๆ) .....

.....

.....

19. ท่านคิดว่าในอนาคต หาบเร่แผงลอยอาหารในกรุงเทพมหานครจะเป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



และท่านต้องการเห็นhabenเร็ว/แผงลอยอาหารเป็นอย่างไร

.....

.....

.....

.....

.....

.....

ภาคผนวก 3

ตารางสถิติ

ตารางที่ 1

ร้อยละของความเห็นต่อตัวบ่งชี้ความล้มเหลวและค่าเฉลี่ยรวม (หาบ่ง)

ตัวบ่งชี้	กลุ่มที่มีรายได้ระดับสูง				กลุ่มที่มีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย				กลุ่มที่มีเงินออมและคิดจะขยาย				รวม			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X
ระดับความสำคัญ																
1. คุณลักษณะที่จำเป็น																
1.1 มั่นใจในตนเองว่าถ้ามีความพยายามจะทำให้สำเร็จ	69.8	28.6	1.6	2.68	80.7	18.1	1.2	2.80	45.5	54.5		2.45	72.7	25.9	1.4	2.71
1.2 กล้าเสี่ยงและรู้จักเสี่ยงอย่างฉลาดคือคำนวณผลได้เสียก่อน	30.6	59.7	9.7	2.21	47.0	44.6	8.4	2.39	33.3	41.7		2.08	37.0	53.0	10.0	2.27
1.3 มีความคิดสร้างสรรค์ เช่น รู้จักดัดแปลงสินค้า ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ มาขาย	23.2	56.0	20.8	2.02	40.5	42.9	16.7	2.24	16.7	66.7		2.20	29.4	51.6	19.0	2.20

ตัวบ่งชี้	กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ				กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย				กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย				รวม			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X
ระดับความสำคัญ																
2. ทักษะความรู้																
2.1 มีความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก	58.7	27.0	14.3	2.44	49.4	44.6	6.0	2.43	75.0	16.7	8.3	2.67	56.1	33.0	10.9	2.45
2.2 มีความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ขาย สินค้าใกล้เคียงกัน เช่น ราคา ชนิด สินค้า	43.0	37.2	19.8	2.23	36.6	53.7	9.8	2.27	41.7	50.0	8.3	2.33	40.5	44.2	15.3	2.35
2.3 รู้ความเคลื่อนไหวของราคาสินค้าที่ขาย หรือวัตถุดิบ	41.3	41.3	17.4	2.24	42.0	51.9	6.2	2.36	50.0	25.0	25.0	2.25	42.1	44.4	13.6	2.29
2.4 รู้จักวางแผนการค้า (เพื่อที่จะให้มีกำไร) เช่น จะขายอะไร	45.5	47.2	7.3	2.38	53.0	42.2	4.8	2.48	25.0	50.0	25.0	2.00	47.2	45.4	7.3	2.41
2.5 รู้จักวางแผนการเงิน (เพื่อที่จะให้มีเงิน มาค้าขาย)	36.5	52.4	11.1	2.25	53.0	45.8	1.2	2.52	33.3	41.7	25.0	2.08	42.5	49.3	8.1	2.34
2.6 รู้จักคำนวณต้นทุน กำไร	32.2	52.5	15.3	2.17	65.9	31.7	2.4	2.63	27.3	63.6	9.1	2.18	45.0	45.0	10.0	2.35
2.7 อ่านออกเขียนได้คล่อง	13.4	58.0	28.6	1.85	23.5	63.0	13.6	2.10	16.7	75.0	8.3	2.08	17.5	60.8	21.7	1.96
2.8 มีความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่เป็น ที่ต้องการของลูกค้า	45.8	42.4	11.9	2.34	47.5	45.0	73.5	2.46	50.0	50.0		28.50	46.7	43.8	9.5	2.57

ตัวบ่งชี้	กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ				กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย				กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย				รวม			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X
3. <u>ครอบครัว</u>																
3.1 คู่สมรสให้กำลังใจ	49.5	38.7	11.7	2.38	60.3	31.5	8.2	2.52	53.0	40.0	7.0	2.46	53.6	36.1	10.3	2.43
3.2 คู่สมรสช่วยค่าใช้จ่ายหรือจัดเตรียมของ	33.6	49.6	16.8	2.17	52.8	26.4	20.8	2.32	40.0	20.0	40.0	2.00	41.0	39.5	19.5	2.22
3.3 คู่สมรสแบ่งเบางานบ้าน/ดูแลลูก	39.4	41.3	19.3	2.27	43.1	45.8	11.1	2.32	33.3	33.3	33.3	2.00	40.5	42.6	16.8	2.04
3.4 ลูกช่วยค่าใช้จ่ายหรือแบ่งเบางานบ้าน	37.3	43.6	19.1	2.18	38.2	36.8	25.0	2.13	28.6	42.9	28.6	2.00	37.3	41.1	21.6	2.16
3.5 คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัดค่าใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น	47.3	42.0	10.7	2.37	66.7	28.0	5.3	2.61	40.0	50.0	10.0	2.30	54.3	37.1	8.6	2.46
4. <u>ทุน</u>																
4.1 มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร	91.0	8.2	0.8	2.90	78.0	19.5	2.4	2.76	72.7	18.2	9.1	2.64	85.1	13.0	1.9	2.83
4.2 มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ	47.0	43.6	9.1	2.38	34.9	48.2	16.9	2.18	50.0	41.7	8.3	20.2	42.5	45.3	12.3	2.30
5. <u>เครือข่ายทางสังคม</u>																
5.1 มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ข้อมูลข่าวสาร	31.9	43.7	24.4	2.08	34.2	54.4	11.4	2.23	40.0	50.0	10.0	2.30	33.2	48.1	18.8	2.44
5.2 มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ	34.1	39.0	26.8	2.03	39.5	46.9	13.6	2.26	58.3	41.7		3.58	37.5	42.1	20.4	2.17
5.3 มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ที่อยู่ใกล้เคียง	37.0	42.0	21.0	2.16	42.7	36.6	20.7	2.22	41.7	50.0	8.3	2.33	39.4	40.4	20.2	2.19

ตัวบ่งชี้		กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ				กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย				กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย				รวม			
		มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X
ระดับความสำคัญ																	
6. ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย																	
6.1 ทำเลค้าขายที่มั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่		52.1	33.1	14.9	3.37	59.8	19.5	20.7	2.39	54.5	9.1	36.4	3.18	55.1	26.6	18.2	2.37
6.2 ทำเลค้าขายใกล้แหล่งวัตถุดิบ		45.1	45.9	9.0	2.36	38.1	50.0	11.9	2.26	25.0	66.7	8.3	2.17	41.3	48.6	10.1	2.31
6.3 ทำเลค้าขายที่ใกล้ชุมชน		83.1	14.5	2.4	2.81	73.8	25.0	1.2	2.73	66.7	33.3		2.67	78.6	19.5	1.8	2.77
6.4 ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า		61.7	32.5	5.8	2.56	59.8	36.6	3.7	2.56	41.7	58.3		2.42	59.8	35.5	4.7	2.55
6.5 ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งวัตถุดิบราคาถูก		39.5	44.4	16.1	2.23	48.1	42.0	9.9	2.38	27.3	45.5	27.3	2.00	42.1	43.5	14.4	2.16
6.6 ที่อยู่อาศัยมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ออ		36.7	50.0	13.3	2.23	33.3	49.4	17.3	2.16	50.0	25.0	25.0	2.25	36.2	48.4	15.5	2.21
6.7 สาธารณูปโภค เช่น ห้องน้ำใช้		23.3	55.2	21.6	2.02	24.7	64.9	10.4	2.14	33.3	58.3	8.3	2.15	24.4	59.0	16.6	2.08
7. สินค้า																	
7.1 อาหารอร่อย		66.1	28.9	5.0	2.61	75.3	22.2	2.5	2.75	90.0	10.0		2.90	70.8	25.5	3.8	2.67
7.2 อาหารสะอาด อุปกรณ์เครื่องมือ และกระบวนการประกอบอาหาร		75.4	206	4.0	2.71	77.1	21.7	1.2	2.76	100.0			3.00	77.3	20.0	2.7	2.75
7.3 พื้นที่ขายสะอาด		36.9	48.4	14.8	2.22	41.0	36.1	22.9	2.18	25.0	50.0	25.0	2.00	37.8	43.8	18.4	2.19
7.4 ราคาไม่แพง		63.3	28.3	8.3	2.55	70.7	28.0	1.2	2.70	54.5	45.5		2.55	65.7	29.1	5.2	2.61

ตัวบ่งชี้	กลุ่มที่มีรายได้ระดับเพียงพอ				กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย				กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย				รวม			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X
ระดับความสำคัญ																
8. ผู้ค้า																
8.1 แต่งกายสะอาด	62.5	35.0	2.5	2.60	70.9	29.1		2.71	72.7	18.2	9.1	1.64	66.2	31.9	1.9	2.64
8.2 อธิบายได้ดี เช่นพูดจาไพเราะ ยิ้มแย้ม	77.7	50.7	1.7	2.76	80.2	19.8		2.80	75.0	25.0		2.75	78.5	20.6	0.9	2.7

ตารางที่ 2  
ร้อยละของความเห็นต่อตัวบ่งชี้ความสำเร็และค่าเฉลี่ยรวม (แบ่งย่อย)

ตัวบ่งชี้	กลุ่มที่มีรายได้ระดับเฉลี่ยสูง				กลุ่มที่มีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย				กลุ่มที่มีเงินออมและคิดจะขยาย				รวม			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X
1. คุณลักษณะที่จำเป็น																
1.1 มั่นใจในตนเองว่าถ้ามีความพยายามจะทำให้สำเร็จ	66.9	31.3	1.8	2.65	75.0	22.4	2.6	2.72	81.3	18.8		2.81	70.9	27.2	1.9	2.69
1.2 ถ้าเสี่ยงและรู้จักเสี่ยงอย่างฉลาดคือคำนวณผลได้เสียก่อน	35.2	53.7	11.0	2.24	38.2	50.0	11.8	2.26	42.0	42.0	16.0	2.26	36.9	51.3	11.8	2.25
1.3 มีความคิดสร้างสรรค์ เช่น รู้จักดัดแปลงสินค้า ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ มาขาย	33.1	44.1	22.8	2.10	29.1	48.3	22.5	2.07	40.0	52.0	8.0	2.32	32.6	46.3	21.2	2.11

ตัวบ่งชี้	กลุ่มที่มีรายได้ระดับสูง				กลุ่มที่มีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย				กลุ่มที่มีเงินออมและคิดจะขยาย				รวม			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X
ระดับความสำคัญ																
2. ทักษะความรู้																
2.1 มีความรู้เกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบราคาถูก	58.1	36.2	5.7	2.52	71.1	23.5	5.4	2.66	63.3	26.5	10.2	25.3	62.7	31.2	6.1	2.57
2.2 มีความรู้เกี่ยวกับการค้าของผู้ขายสินค้าใกล้เคียงกัน เช่น ราคา ชนิดสินค้า	40.1	50.0	9.9	2.30	40.8	44.4	14.8	2.26	44.9	51.0	4.1	2.41	40.9	48.4	10.8	2.30
2.3 รู้ความเคลื่อนไหวของราคาสินค้าที่ขายหรือวัตถุดิบ	36.4	52.9	10.7	2.26	43.1	42.4	14.6	2.28	41.7	54.2	4.2	2.37	39.0	49.8	11.2	2.28
2.4 รู้จักวางแผนการค้า (เพื่อที่จะให้มีกำไร) เช่น จะขายอะไร	53.9	36.0	10.1	2.44	67.9	24.3	7.9	2.60	72.0	24.0	4.0	2.68	60.2	31.1	8.8	2.51
2.5 รู้จักวางแผนการเงิน (เพื่อที่จะให้มีเงินมาค้าขาย)	41.9	47.7	10.4	2.32	50.0	40.0	10.0	2.40	61.7	34.0	4.3	2.57	46.5	43.8	9.6	2.37
2.6 รู้จักคำนวณต้นทุน กำไร	41.8	51	7.3	2.34	45.6	43.4	11	2.35	65.3	28.6	6.1	2.59	45.5	46.2	8.3	2.37
2.7 อ่านออกเขียนได้คล่อง	12.9	57.8	29.3	1.84	13.3	65.2	21.5	1.92	21.3	48.9	29.8	1.91	13.9	59.1	26.9	1.87
2.8 มีความรู้เกี่ยวกับการผลิตอาหารที่เป็นที่ต้องการของลูกค้า	41.4	46.9	11.7	12.30	47.9	44.3	7.9	2.40	46.9	42.9	10.2	12.37	44	45.6	10.3	2.34



ตัวบ่งชี้	กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ				กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย				กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย				รวม			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X
3. <u>ครอบครัว</u>																
3.1 คู่สมรสให้กำลังใจ	44.0	36.8	19.2	2.25	54.4	23.2	22.4	2.32	56.1	29.3	14.6	2.41	48.5	31.8	19.8	2.29
3.2 คู่สมรสช่วยค่าใช้จ่ายหรือจัดเตรียมของ	38.4	38.0	23.6	2.15	56.3	24.6	19.0	2.37	67.5	20.0	12.5	2.55	46.9	32.0	21.1	2.26
3.3 คู่สมรสแบ่งเบางานบ้าน/ดูแลลูก	31.2	46.8	22.1	2.09	40.5	38.0	21.5	2.19	51.3	33.3	15.4	2.66	36.1	42.7	21.2	2.15
3.4 ลูกช่วยค่าใช้จ่ายหรือแบ่งเบางานบ้าน	34.1	39.2	26.7	2.07	36.4	38.0	25.6	2.11	31.6	50.0	18.4	2.13	34.5	39.9	25.6	2.09
3.5 คู่สมรสและลูกช่วยกันประหยัดค่าใช้จ่ายเท่าที่จำเป็น	40.2	40.2	19.5	2.21	45.9	32.8	21.3	2.25	53.2	36.6	10.2	2.43	43.1	37.6	19.3	2.25
4. <u>ทุน</u>																
4.1 มีทุนของตนเอง ไม่ต้องกู้ยืมใคร	88.5	8.6	3.0	2.86	87.4	7.9	4.6	2.83	93.9	2.0	4.1	2.90	88.7	7.7	3.6	2.85
4.2 มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ	53.7	35.4	10.9	2.42	41.1	41.8	17.0	2.24	40.4	34.0	25.5	2.15	47.3	37.3	15.5	2.32
5. <u>เครือข่ายทางสังคม</u>																
5.1 มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ข้อมูลข่าวสาร	26.3	45.9	27.8	1.98	25.5	41.8	32.6	1.93	18.2	52.3	29.5	1.89	25.2	45.3	29.5	1.96
5.2 มีเพื่อนหรือญาติคอยให้ความช่วยเหลือ	29.8	50.0	20.2	2.10	28.6	41.4	30.0	1.99	33.3	53.3	13.3	2.20	29.8	47.7	22.6	2.07
5.3 มีความสัมพันธ์อันดีกับผู้ที่อยู่ใกล้เคียง	51.4	31.5	17.0	2.34	46.9	29.4	23.8	2.23	51.1	42.6	6.4	2.45	50.0	32.0	18.0	2.32

ตัวบ่งชี้	กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ				กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย				กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย				รวม			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X
ระดับความสำคัญ																
6. ทำเลการค้าและที่อยู่อาศัย																
6.1 ทำเลค้าขายที่มั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่	63.8	28.4	7.8	2.56	68.3	25.5	6.2	2.62	67.3	26.5	6.1	2.61	65.6	27.3	7.1	2.58
6.2 ทำเลค้าขายใกล้แหล่งวัตถุดิบ	50.4	35.7	14.0	2.36	43.3	50.4	6.4	2.37	54.2	35.4	10.4	2.44	48.6	40.1	11.3	2.67
6.3 ทำเลค้าขายที่ใกล้ชุมชน	81.1	15.7	3.2	2.78	84.0	13.3	2.7	2.31	89.8	10.2		2.90	82.9	14.4	2.7	2.80
6.4 ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งที่ทำการค้า	54.6	37.4	8.1	2.47	51.4	43.2	5.5	2.46	64.6	35.4		2.65	54.6	39.0	6.4	2.48
6.5 ที่อยู่อาศัยใกล้แหล่งวัตถุดิบราคาถูก	37.9	46.4	15.7	2.22	38.4	52.9	8.7	2.30	38.8	49.0	12.2	2.27	38.2	48.7	13.2	2.25
6.6 ที่อยู่อาศัยมั่นคง ไม่ต้องกลัวถูกไล่ที่	30.9	56.4	12.7	2.18	35.8	51.8	12.4	2.23	51.1	40.4	8.5	2.43	34.5	53.3	12.2	2.22
6.7 สาธารณูปโภค เช่น ห้องน้ำ ฟ้าใช้	17.9	64.6	17.5	2.00	18.7	59.7	21.6	1.97	36.4	47.7	15.9	2.20	20.0	61.3	18.6	2.01
7. สินค้า																
7.1 อาหารอร่อย	63.9	27.5	8.6	2.55	67.6	26.9	5.5	2.67	73.9	21.7	4.3	2.70	66.1	26.7	7.2	2.59
7.2 อาหารสะอาด อุปกรณ์เครื่องมือ และกระบวนการประกอบอาหาร	73.1	22.9	4.0	2.69	75.3	21.2	3.4	2.72	66.0	34.0		2.65	73.1	23.5	3.4	2.70
7.3 พื้นที่ขายสะอาด	44.4	46.4	9.2	2.35	50.7	42.8	6.5	2.44	59.2	36.7	4.1	2.55	48.0	44.2	7.8	2.40
7.4 ราคาไม่แพง	59.6	62.0	8.5	2.51	63.7	28.1	28.	2.55	58.3	39.6	2.1	2.56	60.7	31.5	7.7	2.53

ตัวบ่งชี้	กลุ่มที่มีรายได้ระดับเลี้ยงชีพ				กลุ่มมีเงินออมแต่ไม่คิดขยาย				กลุ่มมีเงินออมและคิดจะขยาย				รวม			
	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X	มาก	ปานกลาง	น้อย	X
ระดับความสำคัญ																
8. ผู้ค้า																
8.1 แต่งกายสะอาด	64.9	31.4	3.7	2.61	74.3	25.0	0.7	2.34	67.3	32.7		2.67	68.2	29.5	2.4	2.66
8.2 อัจฉริยะดี เช่นพูดจาไพเราะยิ้มแย้ม	76.7	20.4	3.0	2.24	82.3	16.3	1.4	2.81	81.6	18.4		2.82	79.0	18.9	2.1	2.77

## ตารางที่ 3

ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรกับระดับความสำเร็จของผู้ค้าหาบเร่

## 1. รายได้

## Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	32.211	8	.000
Likelihood Ratio	34.512	8	.000
Linear-by-Linear Association	20.682	1	.000
N of valid cases	233		

## Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Moninal by Phi	.372			.000
Nominal Cramer's V	.263			.000
Ordinal by Ordinal Gamma	.480	.076	5.811	.000
N of Valid Cases	233			

## 2. เงินออม

Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	30.765	2	.000
Likelihood Ratio	31.742	2	.000
Linear-by-Linear Association	20.178	1	.000
N of valid cases	228		

Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Moninal by Phi	.367			.000
Nominal Cramer's V	.367			.000
Ordinal by Ordinal Gamma	-.563	.093	-5.275	.000
N of Valid Cases	228			

## 3. ความเพียงพอของรายได้

Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	8.794	2	.012
Likelihood Ratio	9.601	2	.008
Linear-by-Linear Association	5.753	1	.016
N of valid cases	229		

Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Moninal by Phi	.196			.012
Nominal Cramer's V	.196			.012
Ordinal by Ordinal Gamma	-.471	.164	-2.788	.005
N of Valid Cases	229			

## 4. ความพอใจในอาชีพ

Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	19.028	2	.000
Likelihood Ratio	22.816	2	.000
Linear-by-Linear Association	14.670	1	.000
N of valid cases	233		

Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Moninal by Phi	.286			.000
Nominal Cramer's V	.286			.000
Ordinal by Ordinal Gamma	-.770	.130	-4.650	.000
N of Valid Cases	233			

## ตารางที่ 4

ความสัมพันธ์ระหว่างตัวแปรกับระดับความสำเร็จของผู้ค้าแผงลอย

## 1. เขต

## Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	7.061	2	.029
Likelihood Ratio	7.165	2	.028
Linear-by-Linear Association	6.648	1	.010
N of valid cases	506		

## Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Moninal by Phi	.118			.029
Nominal Cramer's V	.118			.029
Ordinal by Ordinal Gamma	.194	.078	2.445	.014
N of Valid Cases	506			



## 2. ผล

## Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	8.046	2	.018
Likelihood Ratio	8.052	2	.018
Linear-by-Linear Association	6.697	1	.010
N of valid cases	501		

## Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Moninal by Phi	.127			.018
Nominal Cramer's V	.127			.018
Ordinal by Ordinal Gamma	.220	.077	2.770	.006
N of Valid Cases	501			

## 3. ภูมิคำเนา

Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	8.900	2	.012
Likelihood Ratio	8.469	2	.014
Linear-by-Linear Association	5.831	1	.016
N of valid cases	499		

Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Moninal by Phi	.134			.012
Nominal Cramer's V	.134			.012
Ordinal by Ordinal Gamma	-.172	.083	-2.004	.045
N of Valid Cases	499			

## 4. ประเภทอาหาร : อาหารปรุง

Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	6.910	2	.032
Likelihood Ratio	6.464	2	.039
Linear-by-Linear Association	6.775	1	.009
N of valid cases	506		

Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Moninal by Phi	.117			.032
Nominal Cramer's V	.117			.032
Ordinal by Ordinal Gamma	.259	.100	2.357	.018
N of Valid Cases	506			

## 5. หันสิน

Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	11.646	2	.003
Likelihood Ratio	11.763	2	.003
Linear-by-Linear Association	7.123	1	.008
N of valid cases	506		

Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Nominal by Phi	.152			.003
Nominal Cramer's V	.152			.003
Ordinal by Ordinal Gamma	.242	.078	3.050	.002
N of Valid Cases	506			

## 6. หินนอกระบบ

Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	23.738	2	.000
Likelihood Ratio	26.034	2	.000
Linear-by-Linear Association	15.920	1	.000
N of valid cases	506		

Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Nominal by Phi	.217			.000
Nominal Cramer's V	.217			.000
Ordinal by Ordinal Gamma	-.499	.103	-4.722	.000
N of Valid Cases	506			

## 7. ความเพียงพอของรายได้

Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	19.224	2	.000
Likelihood Ratio	20.431	2	.000
Linear-by-Linear Association	14.366	1	.000
N of valid cases	503		

Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Nominal by Phi	.195			.000
Nominal Cramer's V	.195			.000
Ordinal by Ordinal Gamma	-.451	.101	-4.403	.000
N of Valid Cases	503			

## 8. เงินออม

Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	76.692	2	.000
Likelihood Ratio	79.286	2	.000
Linear-by-Linear Association	63.159	1	.000
N of valid cases	494		

Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Moninal by Phi	.394			.000
Nominal Cramer's V	.394			.000
Ordinal by Ordinal Gamma	-.632	.056	-9.317	.000
N of Valid Cases	494			

## 9. ประสิทธิภาพการขายอาหารของปิตามารดา

Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	8.121	2	.017
Likelihood Ratio	8.009	2	.018
Linear-by-Linear Association	4.989	1	.026
N of valid cases	496		

Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Nominal by Phi	.128			.017
Nominal Cramer's V	.128			.017
Ordinal by Ordinal Gamma	-.152	.086	-1.858	.063
N of Valid Cases	496			



## 10. ความพอใจในอาชีพ

Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	7.804	2	.020
Likelihood Ratio	8.644	2	.013
Linear-by-Linear Association	2.405	1	.121
N of valid cases	506		

Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Nominal by Phi	.124			.020
Nominal Cramer's V	.124			.020
Ordinal by Ordinal Gamma	-.250	.133	-1.943	.052
N of Valid Cases	506			

## 11. ความคาดหวังในอาชีพ

Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	123.321	4	.000
Likelihood Ratio	119.336	4	.000
Linear-by-Linear Association	65.168	1	.000
N of valid cases	504		

Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Moninal by Phi	.495			.000
Nominal Cramer's V	.350			.000
Ordinal by Ordinal Gamma	.531	.056	8.167	.000
N of Valid Cases	504			

## 12. นิยามความสำเร็จ

Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	112.635	4	.000
Likelihood Ratio	116.680	4	.000
Linear-by-Linear Association	60.368	1	.000
N of valid cases	482		

Symmetric Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Moninal by Phi	.483			.000
Nominal Cramer's V	.342			.000
Ordinal by Ordinal Gamma	.508	.059	7.271	.000
N of Valid Cases	482			

13. ความคิดที่จะประกอบด้วยแผงลอยตลอดไป

Chi-square Tests

	Value	df	Asymp.sig. (2-sided)
Person Chi-Square	9.688	2	.008
Likelihood Ratio	9.661	2	.008
Linear-by-Linear Association	8.614	1	.003
N of valid cases	804		

Symmetrie Measures.

	Value	Asymp.Std. Error	Approx.T	Approx.Sig
Moninal by Phi	.139			.008
Nominal Cramer's V	.139			.008
Ordinal by Ordinal Gamma	.248	.077	3.069	.002
N of Valid Cases	504			

ตารางที่ 5

การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (one-way Analysis of Variance) ของค่าเฉลี่ยตัวบ่งชี้ความล้มเหลวในการประกอบอาชีพจากทัศนคติของผู้ค้าหาบเร่ที่มีระดับความล้มเหลวต่างกัน (เฉพาะที่มีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับ .05)

ตัวบ่งชี้ความล้มเหลว	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
คุณลักษณะส่วนบุคคล มั่นใจในตนเอง		1.412	2	.706	3.092	.047
		49.547	217	.228		
ความรู้ วางแผนการค้า วางแผนการเงิน	ระหว่างกลุ่ม	2.516	2	1.258	3.308	.038
	ภายในกลุ่ม	8.764	215	.380		
	ระหว่างกลุ่ม	4.352	2	2.176	5.819	.003
	ภายในกลุ่ม	81.513	218	.374		
คำนวณต้นทุนกำไร	ระหว่างกลุ่ม	10.776	2	5.388	14.138	.000
	ภายในกลุ่ม	79.271	208	.381		
อ่านออกเขียนได้คล่อง	ระหว่างกลุ่ม	3.214	2	1.607	4.230	.016
	ภายในกลุ่ม	79.404	209	.380		

ตัวแปรต้น	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
ตัวแปรต้น	ระหว่างกลุ่ม	3.006	2	1.503	3.650	.028
	ภายในกลุ่ม	79.878	194	.412		
มีทุนของตนเอง	ระหว่างกลุ่ม	1.485	2	.743	4.314	.015
	ภายในกลุ่ม	36.487	212	.172		
เครือข่ายทางสังคม	ระหว่างกลุ่ม	3.848	2	1.924	3.570	0.30
	ภายในกลุ่ม	114.814	213	.539		

ตารางที่ 6

การวิเคราะห์ความแปรปรวนทางเดียว (One-way Analysis of Variance) ของค่าเฉลี่ยตัวแบ่งความสำเร็จในการประกอบอาชีพ จากทัศนะของผู้ค้าแผงลอยที่มีระดับความสำเร็จต่างกัน (เฉพาะที่มีรายได้สำคัญทางสถิติที่ .05)

ตัวแปรที่ความสำเร็จ	แหล่งความแปรปรวน	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
ความรู้ วางแผนการค้า วางแผนการเงิน คำนวณต้นทุนกำไร	ระหว่างกลุ่ม	3.947	2	1.974	4.711	.009
	ภายในกลุ่ม	190.210	454	.419		
	ระหว่างกลุ่ม	2.866	2	1.433	3.398	.034
	ภายในกลุ่ม	187.228	444	.422		
	ระหว่างกลุ่ม	2.656	2	1.328	3.351	.036
ครอบครัว คู่สมรสช่วยค้าขายจัดเตรียมของ	ภายในกลุ่ม	175.650	443	.396		
	ระหว่างกลุ่ม	7.962	2	3.981	6.657	.001
ทุน มีแหล่งเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำ	ภายในกลุ่ม	239.199	400	.598		
	ระหว่างกลุ่ม	3.484	2	1.742	3.336	.036
	ภายในกลุ่ม	238.076	456	.522		