

บทที่ 4

ภาพลักษณ์ของ เศรษฐกิจนอกระบบในอาชีพแม่ค้าดอกไม้

ในบทนี้ ผู้เขียนจะเสนอภาพลักษณ์ของ เศรษฐกิจนอกระบบที่แตกต่างจากเศรษฐกิจในระบบ โดยวิธีอธิบายในรูปของอาชีพแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้า ที่เป็นเศรษฐกิจนอกระบบควบคู่ไปกับแม่ค้าดอกไม้ในร้านที่เป็นเศรษฐกิจในระบบ ว่ามีความแตกต่างกันอย่างไร เพื่อให้รู้ว่าถ้าไปช้ตามลักษณะที่กล่าวมานั้นแหละคือ เศรษฐกิจนอกระบบพร้อมทั้งชี้ให้เห็นถึงองค์ประกอบของ เศรษฐกิจนอกระบบที่ได้ศึกษามาในอาชีพแม่ค้าดอกไม้มี อะไรบ้าง และแม่ค้าดอกไม้บนทางเท้าที่เป็นคนนอกระบบเศรษฐกิจที่เป็นทางการเหล่านี้ เขามีโอกาสก้าวหน้าอย่างไรบ้าง ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ภาพลักษณ์ของงานดอกไม้บนทางเท้ากับงานดอกไม้ในร้าน

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

องค์ประกอบของ เศรษฐกิจนอกระบบในอาชีพแม่ค้าดอกไม้

1. รูปแบบทางกายภาพ

1.1 ที่ตั้ง งานดอกไม้บนทางเท้า จะมีลักษณะที่ตั้งขายอยู่บริเวณทางเท้าบนถนน และบริเวณหน้าร้าน หน้าบ้านของตึกแถวที่เปิดกิจการอยู่

โดยรอบ 2 ฟังของถนนจักรเพชร รวมทั้งตามหัวมุมถนน ตรอก ซอก ซอยต่าง ๆ ของตลาดปากคลองตลาด และทำเลค้าขายสามารถเปลี่ยนแปลงที่ตั้งค้าขายได้ทันที โดยแม่ค้าสามารถที่จะนำสินค้าของตน เคลื่อนที่ ออกตะเวนขายได้ โดยที่ไม่ยึดติดอยู่กับสถานที่ค้าขาย แต่เน้นทำเลที่เป็นชุมชนพลุกพล่าน ผู้คนเดินผ่านไปมา มาก จะทำให้ ออกตัวขายได้ง่าย เช่น บริเวณหน้าตลาด บ้ายรถเมล์หัวมุม ถนน เป็นต้น ำพื้นที่เพียงแค่ 50 ซม. - 1 เมตร ก็สามารถที่จะวางดอกไม้ขายได้

การวางของขายลักษณะนี้ ทำให้แม่ค้าสามารถเข้าถึงผู้ซื้อได้ง่าย และขายคล่องราคาต่อรองกันได้และขายไม่แพงเท่ากับ ราคาของดอกไม้ในร้าน ที่เป็นชนิดเดียวกัน

การที่แม่ค้าดอกไม้ มาค้าขายบนทางเท้า ด้วยสาเหตุมาจากการมีทุนน้อย และจำนวนร้านค้าติดแถว แพงลอยในตลาดมีจำนวนจำกัด ทำให้ไม่สามารถที่จะขยายหรือเพิ่มพื้นที่ติดแถว หรือ ตลาดได้อีกเนื่องจากมีพื้นที่จำกัด รวมทั้งความต้องการเงิน เป็นแรงจูงใจที่สำคัญในการที่แม่ค้าหันมาประกอบอาชีพขายดอกไม้เป็นหลัก อีกทั้งเป็นช่องทางเลือกของอาชีพที่ทำให้เกิดรายได้แก่ผู้มีทุนน้อย ในการที่ไม่จำเป็นต้องมีร้านค้าที่เป็นทางการ หรือมีประสบการณ์ในการขายก็สามารถที่จะขายได้

1.2 ลักษณะของร้าน งานดอกไม้บนทางเท้า จะไม่มีชื่อร้าน และไม่มีร้านเป็นอาคารในการค้าขาย เพราะเป็นรูปแบบการทำมาหากิน นอก ระบบเศรษฐกิจของผู้มีรายได้น้อย และลงทุนเพียง 50 บาท ก็ขายได้ หรือไม่มีทุนเลยก็ำชำระให้เครดิต ดังที่ได้อธิบายมาตอนต้นนี้แล้วแม่ค้าไม้ได้ปรับเปลี่ยนลักษณะของการไม่มีร้านมาเน้นที่รูปแบบการค้าขายที่ไม่เป็นทางการแทนได้แก่ รูปแบบของแม่ค้าไม้หาบเร่ แม่ค้าไม้ตะกร้า แม่ค้าแผงลอย แม่ค้าไม้กองกับที่ (แบกะดิน) ที่ำลงทุนต่ำ เป็นต้น และมีลักษณะของการขายเป็นแบบเปิดโล่ง แสดง การซื้อขายกระทำชัดเจนในที่สาธารณะและแตกต่าง จากงานดอกไม้ในร้านที่กระทำการซื้อขายในร้านส่วนบุคคลที่มีชื่อร้าน และที่ตั้งร้านมั่นคงถาวร ดำเนินการค้าขายในรูปของธุรกิจ ห้างร้าน บริษัท ที่เป็นทางการำลงทุนมาก ำแรงงานที่มีทักษะและมีฝีมือปราณีต รู้จักการจัดดอกไม้ มีเงินเดือนมีชั่วโมงการทำงานที่

แน่นอน ตลอดจนมีลูกจ้างที่ไม่ใช่แรงงานในครอบครัว และผู้ประกอบการได้รับความคุ้มครองจากกฎหมาย และมีสวัสดิการให้แก่ลูกจ้าง

ทำเลที่ตั้ง ของงานดอกไม้ในร้าน ก็จะเลือกบริเวณที่เป็นศูนย์กลางของตลาดและการคมนาคมสะดวก เพื่อช่วยในการขนถ่ายสินค้า และลูกค้าไป-มาสะดวกเห็นร้านได้ชัดเจนโดยร้านจะตั้งอยู่บริเวณติดแถวภายในและภายนอกตลาดปากคลองตลาดโดยรอบ

แต่อย่างไรก็ตาม แม่ค้าไม้ทางเท้า พยายามที่จะจัดสรรพื้นที่ในการค้าขายที่มีอยู่ค่อนข้างจำกัด คือบริเวณทางเท้านี้ ให้เกิดประโยชน์ โดยการหาทำเลที่สามารถออกตัวขายของได้ง่าย และรู้จักเลือกวิธีขาย ให้เหมาะสมเกิดประสิทธิภาพ และนํารายได้มาเป็นทุนหมุนเวียน และช่วยค่าใช้จ่ายในการค้าขายต่อไป เช่น แม่ค้าได้ปรับตัวแก้ปัญหา ในกรณีการมีที่นั่งขายดอกไม้จำกัดด้วย การรวมเป็นทีมค้าขาย ผลัดเปลี่ยน หมุนเวียน กันมาค้าขายในแต่ละวัน โดยใช้พื้นที่เดียวกัน

1.3 การเคลื่อนไหวของการกระจายรูปแบบทางมหากิน พบว่างานดอกไม้บนทางเท้าจะเคลื่อนไหวเป็นลักษณะแนวราบ กระจายจำนวนแม่ค้าขนานเกาะกลุ่ม กันอยู่ตามท้องถนนและอาคารติดแถวอยู่ภายนอกตลาดมากกว่าภายในของตัวตลาดปากคลองตลาด ด้วยเหตุผลที่ว่าค้าขายบนทางเท้าภายนอกตลาดจะเรียกลูกค้า ซื้อหาดอกไม้ได้ง่ายกว่าในตลาด โดยที่แม่ค้าเก่าที่อยู่ก่อน ก็จะได้ทำเลทองที่ดี ในการค้าขายที่เป็นบริเวณริมถนนหน้าตลาด เป็นส่วนใหญ่และจะไม่ยอมเคลื่อนย้ายเปลี่ยนแปลงไปขายบริเวณอื่น มีแต่จะแผ่ขยายการขายออกไปทางบริเวณด้านข้าง ทำให้แม่ค้าใหม่ต้องมีการเคลื่อนไหวกระจายทำเลค้าขายที่ไกลออกไปอยู่บริเวณตามตรอก ซอก ซอยเล็ก ๆ ที่ไม่มีคนจองอยู่ก่อน

อย่างไรก็ตาม แม่ค้าใหม่ได้ปรับตัวแก้ปัญหา โดยการรวมกลุ่มกับแม่ค้าเก่าโดยที่แม่ค้าใหม่แยกกระจายกันมาขายในย่าน หรือถิ่นของแม่ค้าเก่าในการขายไม้ประเภทต่าง ๆ และเป็นการเพิ่มจำนวนของการรวมกลุ่มค้าขายของแม่ค้าไม้ทางเท้ามากขึ้น เช่น หัวมุมซอยโรงยาเก่าเป็นถิ่นของไม้ตะกร้า และหน้าตลาดส่ง เสริมเกษตรเป็นของแม่ค้าไม้กุหลาบ เป็นต้น

ซึ่งตรงกันข้าม กับแม่ค้าไม้ในร้าน ที่จะมีจำนวนของแม่ค้าน้อยกว่า แม่ค้าไม้ทางเท้า และจะไม่มีกรรมวนเวียนใช้พื้นที่ มาค้าขายในแต่ละวันนอกจากนี้ การราชสถานที่เป็นย่านหรือถิ่นขายไม้ยัง แบ่งแยกชัดเจนเป็นแต่ละประเภท และดำเนินธุรกิจค้าขาย รวมตัวกันเป็นบริษัทห้างหุ้นส่วนจำกัด แยกแยก ร้านดอกไม้ให้บริการขาย ออกเป็นสาขาย่อย ๆ และเป็นร้านส่วนบุคคลรับจัดดอกไม้ทั้งใน-นอกสถานที่ และใช้ระบบการตลาด มาเป็นช่องทางในการ ซื้อ-ขาย-แลกเปลี่ยนดอกไม้ทั้งใน และต่างประเทศ ครบวงจร คละกันไป ตลอดแนว 2 ฟังถนนของตลาดปากคลองตลาด

2. แหล่งทุน

ทุนที่แม่ค้าทางเท้าใช้ในการประกอบอาชีพมีทั้งทุนส่วนตัวและทุนที่ได้จากการไปกู้ยืมนายทุนนอกระบบมาค้าขาย

แม่ค้าดอกไม้ ที่มีหลักทรัพย์หรือเครดิตดี สถานบันการเงินก็จะยอมรับให้กู้ยืมเงินได้ยามเดือดร้อน แต่สำหรับแม่ค้าที่มีรายได้น้อย ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน และมีความจำเป็นต้องใช้เงิน ก็จะต้องหันหน้าไปพึ่งนายทุนเงินกู้นอกระบบ ที่สามารถจะให้กู้เงินได้ในเวลาอันรวดเร็ว และในบางครั้งไม่มีอะไรค้ำประกันก็กู้ได้

จากการศึกษาพบว่า นายทุนนอกระบบผู้ปล่อยเงินให้แม่ค้าได้กันี้ที่พบบ่อย และเกิดขึ้นประจำอยู่เสมอ แบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท คือ

1. นายทุนผู้เป็นพ่อค้า (ยี่ปี่ว) เป็นบุคคลที่ให้กู้ โดยมีธุรกิจหลักในการซื้อขายดอกไม้รวมทั้ง นายทุนประเภทนี้ ได้แบ่งย่อยออกเป็น

1.1 นายทุนที่ผลิตสินค้าเอง คือเป็นผู้ปลูกดอกไม้ มีส่วนเป็นของตัวเอง และมีร้านอยู่ที่ตลาดในปากคลองฯ เช่น ร้านของเจ้เนี้ยว นอกจากเจ้เนี้ยวจะมีส่วนเป็นของตัวเองแล้วก็ตาม เจ้ก็ยังคงเป็นผู้รับซื้อดอกไม้จากผู้ผลิตรายอื่น ๆ มาขายดอกไม้ประกอบกันไปด้วย

1.2 นายทุนที่ไม่มีส่วนดอกไม้ แต่เป็นคนกลาง รับ - ซื้อดอกไม้จากชาวสวนมาขายทั้งส่งและขายปลีก รวมทั้งเป็นตัวแทน (เอเยนต์) จัดจำหน่ายสินค้าดอกไม้ทั้งดอกไม้ในประเทศ และต่างประเทศ เช่น ร้านบุปผชาติ ร้านมวลดอกไม้ เป็นต้น

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

3. นายทุนที่เป็นเครือญาติ เพื่อนและแม่ค้าดอกไม้ ได้แก่บุคคลหรือแม่ค้าที่มีหน้ามีตาและมีฐานะดี เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับในยามที่เดือดร้อน

จากการสอบถามแม่ค้าดอกไม้ถึงแหล่งเงินทุนที่จะต้องหามาลงทุนค้าขายพบว่าร้อยละ 80 จะหาจากแหล่งเงินทุนกู้ยืม และแม่ค้ารายหนึ่งได้บอกเล่าถึงประสบการณ์ที่มีต่อนายทุนประเภทนี้ว่า

"ฉันกู้ยืมเงินในตลาดมาลงทุน 500 เขาคิดดอกเบี้ยร้อยละ 20 ฉันว่ามันแพง แต่ก็ต้องสู้เพราะไม่รู้จะไปหาเงินเอาที่ไหน" และแม่ค้าอีกคนได้ให้ความเห็นว่า "พี่ชายฉันมาเกือบ 10 ปีแล้ว อดอยากถ้าเงินเกิดขาดมือ ก็ไปหาเจ๊อึ้ง หรือไม่ก็ไปร้านดอกไม้เบญจพรฝั่งตรงข้าม บางทียืม 500 - 1,000 บาท เจ๊แกก็ไม่คิดดอกเบี้ยแค่เดือนเดียวและถ้ายืมมาก ๆ 2,000 - 3,000 บาท แกก็คิดดอกเบี้ยร้อยละ 10 ไม่ต้องทาสัญญา เชื่อใจกันเราค้าขายทำมาหากินกันมานาน"

จากภาพพจน์ของนายทุนเงินกู้ที่แม่ค้าต่างก็ให้ความเห็นว่าเป็นผู้ที่มีฐานะร่ำรวยและเป็นผู้ที่กว้างขวางมีหน้ามีตา เป็นที่พึ่งได้ยามเดือดร้อน คิดดอกเบี้ยแพง เป็น "เสือนอนกิน" ไม่ต้องออกแรงทำอะไรมากมายก็ได้กำไรจากการปล่อยเงินให้กู้ และพวกแม่ค้ารู้สึกต้องเสียเปรียบในทางเศรษฐกิจการกู้เงินให้แก่นายทุนเหล่านี้ไม่มีทางเลือกและบางครั้งก็ต้องพึ่งพานายหน้าหาเงินมาให้

ระบบการหมุนเวียนของเงินทุนเศรษฐกิจนอกระบบในธุรกิจดอกไม้

จากการศึกษาพบว่า พ่อค้าแม่ค้าดอกไม้ที่เป็นนายทุน (Wholesaler) จะหมุนเวียนทุนในธุรกิจดอกไม้ โดยการหมุนเวียนเงินให้สอดคล้องกับธุรกิจการให้กู้ยืมเงิน ในรูปของการ "ตกเขียนดอกไม้" เช่น การซื้อ - ขายดอกไม้ พ่อค้าแม่ค้าดอกไม้ที่หาธุรกิจ ประเภทนี้จะต้องออกไปซื้อหาดอกไม้ตามฤดูกาลของ

ดอกไม้แต่ละประเภท เช่น ดอกกล้วยไม้จะออกดอกเดือนสิงหาคม - ตุลาคม พ่อค้าก็จะเข้าไปรับ - ซื้อดอกไม้โดย "วิธีเหมาสวน" ก่อนหน้าช่วงที่ดอกไม้จะมีดอกโรดเต็มที่ คือ ในช่วงเดือนกรกฎาคม ซึ่งจะตรงกับความต้องการของเกษตรกรชาวสวนที่จะต้องการขายดอกไม้ เพื่อให้มั่นใจได้ว่า ดอกไม้ทั้งหมดสวนนี้สามารถที่จะ ออกได้หมด เพื่อลดความเสี่ยงที่ตนจะได้ไม่ต้องออกไปหาลูกค้าผู้ซื้อโดยตรงอีกทั้งตนเองก็มีทุนน้อย และตนเองก็ยอมที่จะได้กำไรน้อยลง

พี่พร ชาวสวนรายหนึ่งได้ให้สัมภาษณ์ในเรื่องนี้ว่า "ดีกว่าเราไปนั่งขายเองเราขายไม่หมด เพราะไม่มีลูกค้าประจำช่วยเหลือ มีแต่ขจร วันนี้ขายไม่หมด พรุ่งนี้มาขายใหม่ ดอกไม้ก็ราคาตกแล้ว และเปลืองค่าน้ำมันรถ ต้องขายเล ขายเหมาให้พวกแม่ค้าหาบเร่ข้างทางโดยซื้อไปนั่งขายให้ เราสู้พวกร้านดอกไม้ที่ขายประจำปากคลองฯ ไม่ได้หรอก เขาลูกค้าเยอะ "

ด้วยเหตุนี้ชาวสวนที่มีทุนน้อย จึงยอมที่จะให้พ่อค้า ซื้อดอกไม้ในสวนไปทั้งหมดในราคาที่ต่ำลง และพ่อค้าจะมาจ่ายเงินสดให้ทันที หลังจากที่ชาวสวนตัดดอกไม้โรดเต็มที่แล้วให้พ่อค้าในเดือนสิงหาคม - ตุลาคม ซึ่งเป็นช่วงที่พ่อค้าจะมีเงินสดอยู่มาก เพราะได้รับ (Order) ไปสั่งซื้อดอกไม้จากลูกค้าปลีก และลูกค้ารายใหญ่ทั้งที่ปากคลองฯ และต่างจังหวัดสั่งซื้อ ทว่าให้พ่อค้ามีเงินสด ที่จะมาจ่ายเหมาให้เกษตรกรได้ทันที หลังจากมารับดอกไม้จากชาวสวน ไปขายต่อให้ลูกค้าดังกล่าวอีกทีหนึ่ง และก็จะดำเนินวิธีการนี้หมุนเวียนไปตามฤดูกาลของดอกไม้แต่ละชนิด

การให้กู้ยืมเงินของนายทุน พ่อค้าแม่ค้าในตลาดปากคลองฯ อีกวิธีหนึ่งคือ การที่เกษตรกรชาวสวน ไปยืมเงินจากพ่อค้าหรือยืมยิวในตลาดปากคลองฯ มาเป็นทุนในการปลูกดอกไม้และซดเข้าคืนในรูปแบบของการ "ตกเขียว" ซดเข้าเป็น "สินค้ำดอกไม้" ให้นำไปก่อน เป็นค่าดอกเบี้ยยส่วนหนึ่งแก่พ่อค้า ในระหว่างตนเองไม่มีเงินสด พอช่วงเดือนสิงหาคม - ตุลาคม ดอกกล้วยไม้ดอกโรดเต็มที่ พ่อค้าเหล่านี้ (ผู้ซ้กู้) ก็จะมาเอาดอกไม้จากชาวสวนหักไปขายเป็นค่าดอกเบี้ยยส่วนหนึ่งและอีกส่วนหนึ่ง ชาวสวนก็จะซื้อขายดอกไม้ที่เหลือให้กับพ่อค้าทั้งผู้ที่เป็นเจ้าหนี้ (พ่อค้าให้กู้) และพ่อค้ารายอื่น ๆ ที่ไม่ใช่เจ้าหนี้ไปขายต่อ หรือชาวสวนบางรายก็จะไปนั่งขายเอง ในช่วงเทศกาลหรือความต้องการของลูกค้าที่ต้องการ

ดอกไม้มากในช่วงเดือนธันวาคม - กุมภาพันธ์ เพราะเป็นช่วงหน้าเทศกาลรื่นเริง และปีใหม่ ทำให้ดอกไม้ขายได้มากและราคาดี จึงทำให้ชาวสวนมีเงินสดกลับคืนมาซึ่งนี้ ให้กับนายทุนเงินกู้พ่อค้าแม่ค้าในตลาด หรือ พ่อค้าแม่ค้านายทุนเงินกู้ก็จะหักค่าดอกไม้หรือกำไรที่ได้จากดอกไม้ มาเป็นเงินค่าเงินต้นแทนการชำระ เงินคืนของชาวสวน และพอถึงหน้าฤดูกาลที่ดอกไม้ชนิดไหนจะออกสู่ท้องตลาดอีกครั้งหนึ่งพวกแม่ค้าก็จะเกิดความต้องการไปวิ่งซื้อหาดอกไม้เหล่านั้น ๆ มาบริการลูกค้า เพื่อให้เกิดรายได้แก่ตนเอง จึงทำให้พวกนายทุนเหล่านั้นก็ต้องออกไปเสนอตัว ซื้อหาดอกไม้วันเวียนเป็นวัฏจักรประจำอยู่เสมอ ๆ

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ นายทุนผู้ให้กู้และจากชาวสวนที่มานั่งขายดอกไม้ที่ปากคลองฯ ได้ยืนยันสภาพดังกล่าวข้างต้น พอกล่าวสรุปได้ว่า ธุรกิจดอกไม้ที่มีระบบการหมุนเวียนของเงิน ในการซื้อขายดอกไม้จะสอดคล้อง กับธุรกิจการให้กู้ยืมเงิน เป็นทุนในการใช้จ่าย ทั้งของตัวแม่ค้าเองและเกษตรกรชาวสวนไปพร้อม ๆ กัน

โดยจะเห็นว่า การซื้อขายดอกไม้ พ่อค้าแม่ค้าจะต้องการเงินในช่วงที่ผลิตผลดอกไม้ออกสู่ตลาด และมีเงินสดอยู่ในมือมาก เมื่อขายดอกไม้ได้ ซึ่งจะตรงกับช่วงที่ผู้ต้องการชำระเงินเพื่อนำไปลงทุนเพาะปลูกดอกไม้ในฤดูใหม่ ทางด้านผู้กู้เมื่อขายผลิตผลได้ ก็จะนำเงินไปชำระคืนเงินกู้ ซึ่งจะตรงกับช่วงเวลาที่นายทุนผู้ให้กู้ ที่เป็นพ่อค้าแม่ค้าต้องการชำระเงิน เพื่อนำไปซื้อดอกไม้จากเจ้าอื่น ๆ มาขาย

จากการสัมภาษณ์ แม่ค้าดอกไม้รายย่อย (Jobber) ที่มีปัญหาเรื่องทุนการขายดอกไม้และมีภาระหนี้สินที่จะต้องชำระคืนแก่นายทุนเงินกู้ทั้งหลายนั้น บ้าแ้วเล่าว่า "บ้าจะหาทุนดอกไม้โดยการไปเชื่อหรือวางเครดิตกับพ่อค้าขายส่ง เขาก่อนว่า จะรับซื้อดอกกล้วยไม้ไปขายก่อน 1 ข่ง 100 กวา และจ่ายมัดจำให้ 30 กวา เป็นการซื้อด้วยเงินเชื่อโดยจ่ายเงินคืนเป็นงวด ๆ 2-3 วันต่อครั้ง"

และบ้าแ้วก็จะเอากำไรที่ขายดอกกล้วยไม้ได้แบ่งเป็น 2 ส่วน ๆ หนึ่งใช้หนี้คืนยี่ปี่วเขาไป อีกส่วนหนึ่งเอาไว้ต่อทุน ซื้อดอกไม้จากยี่ปี่วหรือชาวสวนมาขายต่ออีกทีหนึ่ง ถ้าเกิดขายขาดทุนหรือไม่มีกำไร ก็ยังจะมีพวกนายทุนในตลาดเป็นที่พึ่ง และให้เชื่อเครดิตมาค้าขายได้

จะเห็นได้ว่านายทุนนอกระบบนี้ จะมีความคล่องตัวและจัดการธุรกิจ
ของคนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

จากการศึกษาพบว่า นายทุนจะมีความเสี่ยงในเรื่องของการสูญเงินค
าซัหนี้สินสูง เพราะไม่มีสัญญา ดังนั้นข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับตัวของผู้มากู้ และความ
สามารถในการชดเชยเงินคืน จึงเป็นสิ่งที่นายทุนต้องระมัดระวังมาก และนายทุน
เหล่านี้จะมีอาชีพธุรกิจหรือการงานอย่างอื่นควบคู่ไปกับการปล่อยเงินให้กู้ยืมมาก
กว่าที่จะทำธุรกิจการปล่อยเงินให้กู้อย่างเดียว และจะให้กู้ในวงเงินที่ไม่สูงนัก
200 - 2,000 บาท ในระยะเวลาสั้นไม่ต้องทำสัญญา ถ้าวางเงินสูง ๆ ก็ต้องทำ
สัญญากัน

3. ระบบการผลิตของงานดอกไม้บนทางเท้า

3.1 แม่ค้าดอกไม้ แม่ค้าของงานดอกไม้บนทางเท้า จะเป็น
ลักษณะของแรงงานทั้งที่มีฝีมือบ้าง เช่น แม่ค้าร้อยพวงมาลัย ทำบายศรี และไม่
ต้องใช้ฝีมือ เช่น แม่ค้าไม้ตะกร้า แม่ค้าขายดอกไม้เป็นก่า ๆ และไม่ใช้เทคโนโลยี
ช่วยเลย ำซัแต่แรงงานของตน รวมทั้งใช้ความสามารถของตนเองในการขาย
มากกว่าใช้การศึกษา แม่ค้าส่วนใหญ่ จบการศึกษาภาคบังคับความรู้เพียงอ่านออก
เขียนได้ คิดเลขทอนเงินให้ลูกค้าได้ และมีความชอบด้านค้าขายก็สามารถที่จะ
ออกมานั่งขายดอกไม้ได้

จากการศึกษาพบว่าแม่ค้าไม้ทางเท้า โดยส่วนใหญ่มาทำ
อาชีพนี้ ด้วยการริเริ่มทำด้วยตนเองมากกว่า เหตุที่ทำตามอย่างบรรพบุรุษ ที่เคย
ทำมาก่อน จึงทำให้โอกาสของแม่ค้าไม้ทางเท้าที่จะสามารถเลื่อนฐานะ หรือ
โอกาสทางสังคมให้สูงขึ้นได้ จึงอยู่ที่การกระทำของแม่ค้าในการที่จะเรียนรู้ช่อง
ทางและวิธีค้าขายด้วยตนเอง จากประสบการณ์ในการค้าขายโดยตรงแล้วถ้าค้า
ขายได้กำไรมาก แม่ค้าไม้ทางเท้าก็อาจจะสามารถได้เต้าถีบตัวเองได้เป็น เจ้า
ของร้านดอกไม้ในร้าน หรือยี่ปัว (ผู้ประกอบการค้า) ได้ในที่สุด แต่สำหรับผู้
ประกอบการค้าดอกไม้ในร้าน ก็จะพัฒนาอาชีพขายดอกไม้ และถ่ายทอดให้แก่รุ่น
ลูกหลาน ได้ดำเนินการต่อในลักษณะของการขยับขยายร้านเป็นสาขาย่อย ๆ ทั้ง
ในกรุงเทพฯ และต่างจังหวัดต่อไป

3.2 การจัดการสินค้าดอกไม้ แม่ค้าไม้เป็นงานอิสระที่ไม่มีนายจ้างหรือต้องเป็นลูกจ้างใครเน้นการผลิต จัดการวางแผนค้าขายดอกไม้ด้วย ตัวแม่ค้าเองเพียงผู้เดียว ถึงแม้บางครั้งจะมีผู้ช่วยบ้าง แต่ก็จะเป็นคนในครอบครัว เช่น ลูก หลาน สามี โดยการมาช่วยเหลือไม่เข้ามาจากการจ้างงานหรือมีลูกจ้าง

3.3 ขั้นตอนของการทำงาน ไม้ยุ่งยากซับซ้อน ไม้ต้องใช้ความรู้การศึกษา ไม้แต่ความขยัน ความแข็งแรง อดทนของร่างกาย และการฝึกฝนลองทำจากของจริง 2-3 ครั้งก็เป็นชั่วโมงการทำงานอยู่ที่ความขยันของตนเองว่าจะขายหรือพักผ่อนเมื่อใดก็ได้ ไม้มีเงินเดือน มีแต่กำไรเป็นรายได้ ไม้ต้องเสียภาษี ไม้มีสวัสดิการหรือการคุ้มครองจากกฎหมาย เป็นงานที่เสี่ยงจากการค้าขายแต่ท้าทายความสามารถ และอาศัยประสบการณ์ การเรียนรู้ จากข้อผิดพลาดในการค้าขายรู้วิธีหาทำไรและลดการขาดทุนจากประสบการณ์ตรงในการทำมาหากินทางเท้าด้วยตนเอง

3.4 การเคลื่อนย้ายสินค้าสู่ผู้บริโภค โดยลักษณะของการขาย ดอกไม้บนทางเท้า จะเป็นลักษณะของการขายตรงทางเดียว ไม้มีขั้นตอนยุ่งยากหรือซับซ้อน โดยแม่ค้าดอกไม้จากผู้ประกอบการ แล้วมาตั้งราคา ไม้ให้เหมาะสม จากนั้นก็นำมาขายต่อให้ลูกค้าทันที โดยไม่มีการแปรสภาพดอกไม้ ไม้ให้เป็นผลิตภัณฑ์อย่างอื่น เช่น การขายดอกไม้สดชนิดต่าง ๆ เป็นต้น ยกเว้นการขายพวงมาลัยที่แม่ค้าต้องนำมาประดิษฐ์ให้สวยงามก่อนวางขาย และแม่ค้าจะขายปลีกรับเงินสดอย่างเดียวจากผู้ซื้อทันที และไม่มีบริการรับจัดดอกไม้ หรือส่งดอกไม้ นอกสถานที่ให้แก่ลูกค้า ซึ่งแตกต่างจากผู้ประกอบการในร้านที่จะรับชำระเงินค่าดอกไม้ ได้ทั้ง เงินสด เช็คหรือการให้เครดิตแก่ผู้ซื้อมาจ่ายทีหลังก็ได้ และจะมีบริการรับจัดดอกไม้ หรือ ส่งดอกไม้ นอกสถานที่ให้แก่ลูกค้า

4. ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจในการขาย

4.1 ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างแม่ค้ากับกลุ่มลูกค้า ที่มาซื้อดอกไม้ของงานดอกไม้บนทางเท้าจะเป็นความสัมพันธ์ที่เป็นทางการ โดยต่างก็เป็นคนแปลกหน้า และใช้ราคาเป็นเครื่องต่อรองของการค้าขาย หรืออาจจะพัฒนาความสัมพันธ์มาเป็นลูกค้าขาประจำอย่างไม่เป็นทางการ ตามระยะเวลา

และความสม่ำเสมอ ในการมาซื้อดอกไม้ ตลอดจนความพอใจในการที่จะคบหาซื้อขายกันเป็นเจ้าประจำ สามารถส่งผล ให้วิเคราะห์แยกประเภทกลุ่มผู้ที่มาซื้อดอกไม้บนทางเท้าได้พบว่า ในช่วงตอนกลางวัน จะเป็นลูกค้าชาจร ที่มาจกหลากหลายอาชีพ มากกว่าขาประจำ และในช่วงกลางคืน ผู้ที่มาซื้อดอกไม้ จะเป็นลูกค้าขาประจำมากกว่าชาจร ได้แก่พวกร้านค้าต่าง ๆ ทั้งที่อยู่กรุงเทพฯ และต่างจังหวัด ที่จะเดินทางมาซื้อดอกไม้เข้าร้าน ในช่วงหลังเที่ยงคืนเป็นต้นไป และจะตรงข้ามกับ งานดอกไม้ในร้านที่ลูกค้าส่วนใหญ่ จะเป็นขาประจำทั้งตอนกลางวันและตอนกลางคืน มากกว่าชาจร และลูกค้าเหล่านี้ได้แก่ โรงแรม ร้านอาหาร ร้านค้า บริการธุรกิจประเภทต่าง ๆ ที่จะมาสั่งจ้างจัดดอกไม้ส่งให้ล่วงหน้าเป็นประจำ

อย่างไรก็ตามใน เรื่องของการกำหนดราคาซื้อ-ขายดอกไม้ของแม่ค้าทางเท้าจะเป็นสิ่งสำคัญ และมีความยืดหยุ่นมากในการซื้อ-ขายดอกไม้ โดยแม่ค้าจะพยายามปรับความสัมพันธ์ของจำนวนความต้องการซื้อดอกไม้ของลูกค้า และจำนวนดอกไม้ที่ต้องการขายของแม่ค้าต่อระดับราคา ณ จุดหนึ่ง ที่ผู้ซื้อก็พอใจที่จะซื้อ และแม่ค้าก็พอใจที่จะขาย ทำให้เกิดความพอใจทั้ง 2 ฝ่าย โดยราคาต่อรองกันได้ อีกทั้งเป็นการประนีประนอมระหว่างลูกค้าที่ต้องการจ่ายราคาดอกไม้ต่ำ และแม่ค้าต้องการขายให้ได้ราคาสูง ำให้เกิดความพึงพอใจทั้งคู่

แต่สำหรับงานแม่ค้าในร้าน จะใช้กลไกของราคาและระบบการตลาด ที่มีการรวบรวมซื้อขายสินค้าที่คงที่ราคาตายตัว รูปแบบการขายมีทั้งขายส่งและขายปลีก นำเทคนิคและเทคนิคลยเข้ามาช่วย เช่น มีตู้เก็บรักษาความเย็น ที่จะเก็บรักษาดอกไม้ให้มีคุณภาพดีได้นาน และมีดอกไม้นอกฤดูกาลจากการสั่งเข้ามาภายใน-ภายนอกประเทศมาขายได้ตลอดปี มีระบบการบรรจุหีบห่อดอกไม้ที่ทันสมัย

4.2 ความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจระหว่างแม่ค้ากับกลุ่มบุคคลอื่น ๆ ในที่นี้ได้แก่ กลุ่มผู้ประกอบการค้าดอกไม้ต่าง ๆ เช่น ยี่ปั้วขายส่ง ร้านค้าปลีกนอก เพื่อนร่วมอาชีพเดียวกัน และกลุ่มนายทุนเงินกู้นอกระบบ ที่เป็นที่ยังยามยากของแม่ค้าไม้ในเวลาที่มปัญหา เรื่องการเงินขาดมือ หรือเป็นแหล่งทุนในการค้าขาย ำให้แก่แม่ค้าไม้ ทั้งที่เป็นคนกรุงเทพฯ และคนต่างจังหวัด ที่มีรายได้น้อย

ได้กู้ยืมเงิน จากนายทุนเงินกู้มาใช้จ่าย หรือลงทุน อดต้องเสียค่าดอกเบี้ยให้ในอัตราที่สูง เพราะตนเองก็ไม่มีหลักทรัพย์หรือเครดิตพอที่จะไปกู้ธนาคาร หรือสถาบันทางการเงินที่เป็นทางการ และเสียดอกเบี้ยต่ำได้เหมือนอย่าง แม่ค้าไม้ในร้าน (ผู้ประกอบการ) ที่มีทุนสูง มีหลักทรัพย์ ร้านมันคงมีเครดิต เป็นที่น่าเชื่อถือ พอที่ธนาคารหรือสถาบันทางการเงินจะให้กู้ยืมเงินได้

อย่างไรก็ตาม แม่ค้าจะต้องปรับปรุงทั้งตัวเองและการค้าขาย ให้สามารถเข้ากับกลุ่มต่าง ๆ เหล่านี้ให้ได้เพื่อให้เกิดมนุษยสัมพันธ์ที่ดีต่อกัน และเป็นการสร้างบรรยากาศความเป็นมิตร และช่วยเหลือกันในการค้าขาย อีกทั้งเป็นการกระจายรายได้ซึ่งกันและกัน

โอกาสของคนในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ

แม่ค้าดอกไม้ทางเท้า มีจำนวนไม่น้อยที่เมื่อประกอบอาชีพไปได้ซักระยะหนึ่งแล้วมีความขยันในการทำงาน หาเงิน เก็บเงินทองไว้ได้จำนวนหนึ่งแล้ว ก็จะนำไปซื้อรถกระบะหรือปิกอัพ ขับไปรับซื้อดอกไม้จากชาวสวนมาขายเอง โดยไม่ต้องผ่านคนกลาง และบางคนก็สามารถที่จะได้เต้าเลื่อนฐานะของตนเอง จากแม่ค้าไม้ทางเท้ามาเป็นแม่ค้าดอกไม้แผงลอย ตึกแถว โดยการแข่งดีก หรือร่วมหุ้นกับเพื่อน ๆ เปิดร้านดอกไม้เป็นของตนเอง หรือมีเงินนั้นก็ดำเนินธุรกิจจากรูปของผู้ประกอบการขายส่ง (ยี่ปี่ว) โดยเป็นคนกลางรับ-ซื้อดอกไม้มาขายต่อให้กับลูกค้าในระดับต่าง ๆ

สรุป นี่คือรูปแบบชีวิตของคนประกอบอาชีพอยู่ในเศรษฐกิจนอกระบบที่จะต้องดิ้นรนทรมานหากินอยู่ท่ามกลางวิถีการผลิตแบบทุนนิยมในเมืองที่แตกต่างไปจากชีวิตในภาคเกษตรกรรมที่ต่างจังหวัดอย่างสิ้นเชิง และอาจกล่าวได้ว่า ภาคเศรษฐกิจนอกระบบเป็นความหวัง และโอกาสของคนที่เดินทางมาจากงานทำในเมืองแล้วผิดหวังไม่ดังงานในเศรษฐกิจในระบบก็จะหันหน้ามาหางานทำในภาคเศรษฐกิจนอกระบบเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ยังเป็นการเปิดโอกาสให้ผู้มีรายได้น้อยและมีความรู้ต่ำ ได้พัฒนาศักยภาพของตนเอง ในการหันมาริเริ่มประกอบอาชีพ อิสระค้าขายด้วยตนเอง และยังเป็นการขายตัวเพิ่มรายได้ทางเศรษฐกิจและลดปัญหาการว่างงานอีกด้วย