



บทที่ 4

หาบเร่งแผงลอยในฐานะอาชีพนในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ

ในบทนี้จะกล่าวถึงภาพลักษณ์ของหาบเร่งแผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร ซึ่งถือได้ว่าเป็นอาชีพหนึ่งในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ โดยจะนำเสนอสรุปข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับลักษณะภูมิหลังและภาวะเงื่อนไขต่าง ๆ ที่ทำให้บุคคลก้าวเข้าสู่อาชีพ ลักษณะการเรียนรู้เพื่อการปรับตัวอย่างเหมาะสม รวมไปถึงลักษณะงานในอาชีพหาบเร่งแผงลอย พร้อมทั้งชี้ให้เห็นถึงบทบาทของหาบเร่งแผงลอยในนิคมอุตสาหกรรม

การศึกษาวิตีชีวิต สภาพเศรษฐกิจและสังคมของบุคคลให้เกิดความเข้าใจ จำต้องพิจารณาถึงภูมิหลัง พื้นฐานความเป็นมาของบุคคล จึงมีส่วนช่วยทำให้เกิดความเข้าใจมากขึ้น ดังนั้นจึงเริ่มต้นศึกษาถึงลักษณะภูมิหลังของผู้ประกอบการหาบเร่งแผงลอยก่อน เพื่อจะได้ทราบปัจจัยสภาพแวดล้อมเบื้องหลังตัวบุคคลแต่ละคน

1. ข้อมูลพื้นฐาน

1.1 ลักษณะภูมิหลัง

จากการวิจัยพบว่าลักษณะภูมิหลังของผู้ประกอบการหาบเร่งแผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครที่ให้สัมภาษณ์ทั้ง 12 คน มีลักษณะคล้ายคลึงกัน(ดังตารางที่ 6) คือ เป็นผู้มีภูมิลำเนามาจากต่างจังหวัดไม่ว่าจะเป็นภาคกลาง ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ภาคเหนือและภาคใต้ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะภายในพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม มีความเจริญทางด้านวัตถุและการพัฒนาในทุก ๆ ด้าน รวมไปถึงการเป็นแหล่งงานจำนวนมาก มีส่วนดึงดูดให้คนชนบทจากจังหวัดต่าง ๆ อพยพเข้ามาหางานทำโดยเฉพาะอย่างยิ่งการเข้ามาหางานทำเป็นแรงงานในโรงงานอุตสาหกรรม ซึ่งมีผลให้ความต้องการใช้บริการของหาบเร่งแผงลอยมีมากขึ้น จำนวนของหาบเร่งแผงลอยจึงมีเพิ่มมากขึ้นด้วย ดังนั้นอาจเปรียบนิคมอุตสาหกรรมนวนครเสมือนเป็นสถานที่รองรับของคนจากท้องถิ่นต่าง ๆ เป็นจำนวนมาก

ตารางที่ 6 แสดงลักษณะภูมิหลังของผู้ประกอบการหาแร่ผงคลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร

กรณีศึกษา	อายุขณะ สัมภาษณ์	เพศ	สถานภาพ	การศึกษา	ภูมิลำเนา	อาชีพของบิดามารดา
1. พีชิต	43	ชาย	สมรส	ม.ศ. 5	ขอนแก่น	ทำนา
2. ลุงเข้ม	42	ชาย	สมรส	ป. 4	เพชรบูรณ์	ทำนา
3. น้ำเปลว	47	ชาย	สมรส	ม. 3	สุพรรณบุรี	ทำนา
4. พี่มนตรี	31	ชาย	สมรส	ป. 6	นครสวรรค์	ทำนา
5. พี่แดง	30	หญิง	โสด*	ม. 3	นครศรีธรรมราช	ทำสวนยางและไร่กาแฟ
6. พี่ทวี	34	ชาย	สมรส	ป. 4	เพชรบูรณ์	ทำนา
7. ลุงขาว	48	ชาย	สมรส	ป. 4	เพชรบูรณ์	ทำนา
8. ลุงเฉลิม	60	ชาย	สมรส	ป. 4	ปทุมธานี	ทำนา
9. พี่สร	29	หญิง	โสด*	ป. 6	หนองบัวลำภู	ทำนา
10. พี่นุช	40	หญิง	โสด	ป. 4	นครราชสีมา	ทำนา
11. ป้าสายัณห์	46	หญิง	สมรส	ป. 4	เพชรบูรณ์	ทำนา
12. ป้าจินดา	63	หญิง	สมรส	ไม่ได้รับ การศึกษา	กรุงเทพฯ	ทำงานรับจ้างและค้าขาย

โสด* หมายถึงอยู่ด้วยกันโดยไม่ได้จดทะเบียนสมรส

เป็นที่น่าสังเกตว่าอาชีพของบิดามารดาของผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพทางการเกษตร ทั้งนี้อาจเป็นเพราะที่ผ่านมามีความเจริญทางวัตถุ การพัฒนาด้านเศรษฐกิจ การเจริญเติบโตของเมืองและอุตสาหกรรมอย่างรวดเร็ว ทำให้คนจำนวนมากโดยเฉพาะอย่างยิ่งเกษตรกรอพยพเข้าสู่เมือง ถูกแปรสภาพให้กลายเป็นแรงงานในภาคอุตสาหกรรม เนื่องจากภาวะที่พืชผลทางการเกษตรราคาตกต่ำเรื่อยมา เกษตรกรยากจนลง ทำให้มีรายได้ไม่เพียงพอเลี้ยงครอบครัวนำไปสู่การที่คนรุ่นต่อไปของครอบครัวต้องเข้าสู่เมือง คนเหล่านี้บางส่วนก็เข้าสู่ภาคอุตสาหกรรม ภาคการค้าการบริการ บางส่วนเข้ามาหาแหล่งงานในเมืองและบางส่วนก็ได้เข้าสู่อาชีพในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ เมื่อพิจารณาการศึกษาพบว่า การมีฐานะของครอบครัวค่อนข้างยากจน ทำให้โอกาสที่จะจบการศึกษาในระดับสูง ๆ เป็นไปได้ยาก จะเห็นได้ว่าการศึกษาของคนเหล่านี้ส่วนใหญ่จบ การศึกษาในระดับชั้นประถมศึกษาเท่านั้น ซึ่งก็เป็นการศึกษาในภาคบังคับในสมัยนั้น ยกเว้นกรณีพีชิต น้ำเปลวและพี่แดงซึ่งจบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษา ดังนั้นโอกาสใน

การประกอบอาชีพที่ดี มีเกียรติและมีค่าตอบแทนสูงมีน้อย นอกจากนี้การประกอบอาชีพของบุคคลเหล่านี้ไม่จำเป็นต้องใช้ทักษะความรู้มากนัก จากข้อจำกัดดังกล่าวอาชีพหาบเร่แผงลอยจึงเป็นทางเลือกหนึ่งในหลาย ๆ อาชีพที่มีอยู่ ซึ่งดูจะไม่มีเกียรติแต่ก็สามารถให้รายได้พอที่จะเลี้ยงดูตนเองและครอบครัวได้

จะเห็นได้ว่าคนเหล่านี้เข้ามาประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครเป็นการแสวงหาอาชีพและการดิ้นรนต่อสู้เพื่อปากท้องของตนและครอบครัว ภายใต้เงื่อนไขความยากจนและการมีการศึกษาในระดับต่ำ

1.2 การเข้าสู่อาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร

การเปลี่ยนแปลงอาชีพของแต่ละบุคคลมีเป้าหมายหลัก คือ การทำให้ตนเองสามารถอยู่รอดในสังคมได้ ดังนั้นเมื่อบุคคลเผชิญกับปัญหาต่าง ๆ จึงจำเป็นต้องหาวิธีการแก้ไขปัญหานั้น ๆ เพื่อให้สามารถปรับตัวอยู่ได้ต่อไป ทั้งนี้ก่อนจะตัดสินใจมาประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร ผู้ประกอบการแต่ละคนได้ผ่านประสบการณ์อาชีพอื่นมาก่อน และจากกรณีศึกษาสามารถชี้ให้เห็นว่า ก่อนตัดสินใจมาประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครผู้ประกอบการแต่ละคนผ่านประสบการณ์ในการประกอบอาชีพต่าง ๆ มากมาแล้ว จึงได้มาประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยนี้เป็นอาชีพสุดท้าย เมื่ออายุย่างเข้า 30 ถึง 40 ปี ทั้งนี้สามารถสรุปประสบการณ์อาชีพได้ดังนี้

1. อาชีพพื้นฐานของครอบครัว กล่าวคือ ช่วยบิดามารดาของตนทำงานโดยไม่ได้รับรายได้ เช่น ทำนา ทำสวนและทำไร่ เป็นต้น
2. อาชีพรับจ้างที่ได้รับผลตอบแทนในรูปของเงินค่าจ้าง เช่น พนักงานโรงงาน พนักงานบริษัท พนักงานห้างสรรพสินค้า ช่างเย็บผ้าและแม่บ้าน เป็นต้น
3. อาชีพส่วนตัว เช่น ทำนา ทำสวน ทำไร่ ที่จักรยานยนต์รับจ้างและหาบเร่แผงลอย เป็นต้น

ตารางที่ 7 แสดงประวัติอาชีพของผู้ประกอบการหาแร่แมงกานีสในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร

กรณีศึกษา	ประวัติอาชีพ	สถานที่	ช่วงอายุ	ช่วงเวลาของการหาแร่แมงกานีส(ปี)	จุดเปลี่ยนแปลงอาชีพก่อนก้าวสู่อาชีพหาแร่แมงกานีสในนิคมฯ
1. พิษณุ	อยู่บ้านทำนา	ขอนแก่น	1-24	1	ได้อยู่อาศัยและทำงานในนิคมอุตสาหกรรมนวนครอยู่ก่อนแล้ว เมื่อถูกเลิกจ้างทำให้ต้องว่างงาน เพื่อนจึงชักชวนมาขายได้กรอกอีสานย่าง
	พนักงานโรงงาน	กรุงเทพฯ	24-29		
	เพาะพันธุ์ต้นยางพารา	สุราษฎร์ธานี	29-30		
	พนักงานสถานีเติมน้ำมัน	นครสวรรค์	30-31		
	พนักงานโรงงาน	กรุงเทพฯ	31-35		
	พนักงานโรงงาน	ปทุมธานี	35-39		
	พนักงานรับส่งสินค้า	ปทุมธานี	39-43		
พ่อค้าเร่ขายได้กรอกอีสาน	ปทุมธานี	43			
2. ลุงเอี่ยม	ทำไร่ล้มล้างประดู่	บุรีรัมย์	1-35	2	สภาพไม่ดีจึงเลิกทำงานก่อสร้างแล้วเดินทางกลับภูมิลำเนา ขณะที่เขา ว่างงานชายจึงชักชวนให้มาขายกล้วยเดี่ยวในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร
	กรรมกรก่อสร้าง	กรุงเทพฯ	35-40		
	พ่อค้าเร่ขายกล้วยเดี่ยว	ปทุมธานี	40-42		
3. นำเปิ้ล	ทำนา รับจ้างเล่นดนตรี	สุพรรณบุรี	1-17	6	อยู่ในระหว่างว่างงานญาติจึงชักชวนให้มาประกอบอาชีพค้าขายในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร
	รับจ้างเล่นดนตรี	ไม่แน่นอน	17-39		
	ทำนา	กำแพงเพชร	39-40		
	บริการโรงแรม	ชลบุรี	40		
	ขายอาหารอีสาน	ระยองบุรี	40-41		
	พ่อค้าเร่ขายน้ำซากาแฟ	ปทุมธานี	41-47		
4. พี่มนตรี	ทำนา	นครสวรรค์	1-23	4	เดิมซื้อรถจักรยานยนต์รับจ้างและอาศัยอยู่กับน้ำซึ่งประกอบอาชีพเร่ขายไอศกรีมและน้ำมะพร้าวปั่น ต่อมาจึงสนใจที่จะเปลี่ยนอาชีพมาค้าขายบ้าง
	พนักงานรักษาความปลอดภัย	กรุงเทพฯ	23-25		
	ทำนา	นครสวรรค์	25-26		
	ซื้อรถจักรยานยนต์รับจ้าง	กรุงเทพฯ	26-27		
	พ่อค้าเร่ขายไอศกรีมและน้ำมะพร้าวปั่น	ปทุมธานี	27-31		

ตารางที่ 7 (ต่อ)

กรณีศึกษา	ประวัติอาชีพ	สถานที่	ช่วงอายุ	ช่วงเวลาของการหาเร่แมงลอย(ปี)	จุดเปลี่ยนแปลงอาชีพก่อนก้าวสู่อาชีพหาเร่แมงลอยในนิคมฯ
5. พี่แดง	ทำสวนยางพารา	นครศรีธรรมราช	1-18	3	ได้รับฟังและพบเห็นเพื่อนบ้านที่ค้าขายในนิคมอุตสาหกรรมนวนครซึ่งประสบความสำเร็จและต้องการที่จะประสบความสำเร็จเหมือนเพื่อนบ้านเหล่านั้นจึงได้มาประกอบอาชีพค้าขายในนิคมอุตสาหกรรมแห่งนี้
	พนักงานห้างสรรพสินค้า	กรุงเทพฯ	18-20		
	เลี้ยงสุกร	นครศรีธรรมราช	20-22		
	พนักงานห้างสรรพสินค้า	กรุงเทพฯ	22-25		
	ขายลูกชิ้น ไล่กรอก	กรุงเทพฯ	25-26		
	พนักงานห้างสรรพสินค้า	เพชรบูรณ์	26-27		
6. พี่ทวี	แม่ค้าเร่ขายไก่ทอด	ปทุมธานี	27-30		
	อยู่บ้าน ทำนา	เพชรบูรณ์	1-24	10	เข้ามาทำงานก่อสร้างอยู่ก่อนต่อมาได้รู้จักกับพ่อค้าเร่ขายลูกชิ้นทอดคนหนึ่งจึงสนใจมาค้าขาย
	กรรมกรก่อสร้าง	ปทุมธานี	24		
พ่อค้าเร่ขายลูกชิ้นทอด	ปทุมธานี	24-34			
7.ลุงขาว	อยู่บ้าน ทำนา	เพชรบูรณ์	1-40	4	ทำนาแล้วขาดทุน จึงเสี่ยงเข้ามาหางานทำ แต่ก็หางานไม่ได้จึงมาเร่ขายผลไม้ต่อมายายไม้ดีจึงเปลี่ยนมาขายไก่ย่าง
	พ่อค้าเร่ขายผลไม้	ปทุมธานี	40-42		
	ทำนา	เพชรบูรณ์	42-44		
	พ่อค้าเร่ขายผลไม้	ปทุมธานี	44-48		
	พ่อค้าเร่ขายไก่ย่าง	ปทุมธานี	48		
8.ลุงเฉลิม	อยู่บ้าน ทำนา	ปทุมธานี	1-22	19	ค้าขายที่ตลาดบางนาขาดทุนต่อมาประกอบอาชีพขายกล้วยเดี่ยวต่อมาเห็นว่าเพื่อนมาเร่ขายในนิคมอุตสาหกรรมนวนครจึงมาเร่ขายมัง
	กรรมกรก่อสร้าง	กรุงเทพฯ	22-24		
	พนักงานขับรถโดยสาร	กรุงเทพฯ	24-37		
	พ่อค้า	สมุทรปราการ	37-40		
	พ่อค้าขายกล้วยเดี่ยวไก่	ปทุมธานี	40-60		

ตารางที่ 7 (ต่อ)

กรณีศึกษา	ประวัติอาชีพ	สถานที่	ช่วงอายุ	ช่วงเวลาของการหาเร่แมงลอย(ปี)	จุดเปลี่ยนแปลงอาชีพก่อนก้าวสู่อาชีพหาเร่แมงลอยในนิคมฯ
9. พี่พร	อยู่บ้าน ทำนา	หนองบัวลำภู	1-15	3	เนื่องจากถูกนายจ้างเลิกจ้าง พี่สาวจึงชักชวนให้มาค้าขายในนิคมแห่งนี้ ต่อมาได้กลับไปทำงานรับจ้างอีก และถูกเลิกจ้างเป็นครั้งที่ 2 ก็กลับมาขายอาหารตามสั่งในนิคมอุตสาหกรรมอีกครั้ง
	เลี้ยงหลาน	ลพบุรี	15-18		
	รับจ้าง	ขอนแก่น	18		
	แม่บ้าน	กรุงเทพฯ	18-22		
	แม่ค้าขายส้มตำ	ปทุมธานี	22-23		
	แม่บ้าน	กรุงเทพฯ	23-26		
	แม่ค้าขายอาหารตามสั่ง	ปทุมธานี	26-29		
10. พี่นุช	อยู่บ้าน ทำนา	นครราชสีมา	1-17	2	แยกทางกับผู้ชายที่ทำงานและอยู่ด้วยกัน จึงลาออกจางานก่อสร้าง มาขายส้มตำที่สุภูมิวิหทย 4 แต่ค้าขายไม่ดีเท่าไรนัก เพื่อนจึงชักชวนให้มาขายในนิคมอุตสาหกรรมนวนครเพราะจะทำให้มีรายได้ดีกว่า
	พนักงานโรงงาน	นครราชสีมา	17-26		
	พนักงานโรงแรม	นครราชสีมา	26-27		
	ลูกจ้างเย็บผ้า	กรุงเทพฯ	27-28		
	ลูกจ้างร้านซักรีด	กรุงเทพฯ	28-29		
	กรรมกรก่อสร้าง	กรุงเทพฯ	29-39		
	แม่ค้าขายส้มตำ	กรุงเทพฯ	39		
	แม่ค้าขายส้มตำ	ปทุมธานี	39-40		
11. ป้าสายัณห์	ทำนา ทำสวนมะขาม	เพชรบูรณ์	1-42	2	ค้าขายที่บ้านขาดทุนจึงเลิกขายแล้วมาอาศัยอยู่กับน้องสาวซึ่งขายส้มตำ อยู่ในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร เห็นว่าน้องสาวขายดีจึงสนใจที่จะขายส้มตำบ้าง
	รับจ้างทั่วไป	เพชรบูรณ์	42-43		
	กรรมกรก่อสร้าง	กรุงเทพฯ	43		
	รับจ้าง	ตรัง	43-44		
	พ่อค้าขายกล้วยเดี่ยว	เพชรบูรณ์	44		
	พ่อค้าขายส้มตำ	ปทุมธานี	44-46		
12. ป้าจินดา	ค้าขายและรับจ้างทั่วไป	กรุงเทพฯ	1-17	8	สามีมาทำงานในนิคมอุตสาหกรรมนวนครแล้วป้าจินดาได้มาช่วยสามีทำงานแล้วสนใจที่จะทำการค้าในนิคมอุตสาหกรรมแห่งนี้เพราะคิดว่าค้าขายที่นี้ น่าจะมีรายได้ดี
	แม่ค้าขายกล้วยเดี่ยว	กรุงเทพฯ	17-42		
	แม่ค้าขายของชำ	ปทุมธานี	42-54		
	แม่ค้าขายอาหารและขนม	กรุงเทพฯ	54-58		
	แม่ค้าขายยา	ปทุมธานี	58-63		

การเปลี่ยนแปลงอาชีพของผู้ประกอบการแต่ละคนจะมีลักษณะคล้ายคลึงกัน คือ เริ่มต้นด้วยอาชีพพื้นฐานของครอบครัวและอาชีพรับจ้าง ต่อมาเมื่อมีอายุมากขึ้น มีประสบการณ์มากขึ้น สภาพการทำงานเริ่มมีการเปลี่ยนแปลงจากอาชีพพื้นฐานของครอบครัวและอาชีพ รับจ้างไปสู่การประกอบอาชีพส่วนตัว ซึ่งรวมไปถึงการประกอบการหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร เช่นกัน และเป็นที่น่าสังเกตว่าการที่บุคคลเข้ามาประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครนั้น จะมีภาวะเงื่อนไขต่อการเลือกและเริ่มประกอบการ 3 ประการคือ

1. ความกดดันจากความยากจนของครอบครัว
2. การว่างงานและความล้มเหลวในการประกอบอาชีพอื่น
3. การมีโอกาสสัมผัสกับคนในอาชีพ

1. ความกดดันจากความยากจนของครอบครัว

ความยากจนของครอบครัว อาจถือได้ว่าเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญที่มีส่วนผลักดันให้บุคคลก้าวเข้าสู่อาชีพหาบเร่แผงลอย โดยจะมองจากฐานะครอบครัวดั้งเดิมของแต่ละกรณีศึกษา พบว่า บุคคลกลุ่มนี้ส่วนใหญ่มักเป็นผู้ที่มีภูมิลำเนาจากครอบครัวกสิกรรมในชนบทโดยเฉพาะการทำไร่ทำนา ครอบครัวจะรับจ้างทำนาหรือมีที่ดินทำนา แต่ผลผลิตไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพ ผลผลิตที่ได้ไม่คุ้มต่อการลงทุนก่อให้เกิดภาวะหนี้สิน ทำให้บุคคลเหล่านี้ตัดสินใจแก้ปัญหาความยากจนด้วยการเลิกอาชีพในภาคเกษตรกรรมและมุ่งเข้าสู่ตลาดแรงงานในเมือง จึงก่อให้เกิดแรงผลักดันบุคคลจากชนบทเข้าสู่เมือง ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นที่ทำให้บุคคลก้าวเข้าสู่อาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครต่อไป ยกตัวอย่างกรณีที่ทวี ครอบครัวของพี่ทวีมีฐานะยากจน เมื่อออกจากโรงเรียนก็ต้องทำงานช่วยเหลือทางบ้านทุกอย่าง นอกจากนี้ยังทำงานรับจ้างหาเงินมาจุนเจือครอบครัว แต่ก็ช่วยอะไรไม่ได้มาก จนกระทั่งพี่ทวีมีอายุมากขึ้นจึงเดินทางมาหางานทำในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร

จะเห็นได้ว่า ความยากจนของครอบครัว เป็นปัญหาที่ตัวอย่างกรณีศึกษาได้เผชิญเหมือนกันและยังมีคนอื่นอีกเป็นจำนวนมากที่ต้องเผชิญกับปัญหานี้ ซึ่งในสายตาของบุคคลเหล่านี้ อาจมองว่าการเดินทางเข้าสู่เมืองซึ่งเป็นแหล่งงานและแหล่งรวมอาชีพต่าง ๆ มากมาย จะช่วยให้ตนสามารถแก้ปัญหาความยากจนได้

2. การว่างงานและความล้มเหลวในการประกอบอาชีพอื่น

ภาวะการว่างงานและความล้มเหลวในการประกอบอาชีพอื่น เป็นภาวะเงื่อนไขที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่พบในกรณีศึกษา โดยจะมองประสบการณ์ในการประกอบอาชีพที่ผ่านมา

ได้แก่ การถูกนายจ้างเลิกจ้างและการประกอบอาชีพส่วนตัวขาดทุน ยกตัวอย่างเช่น กรณีที่ซิณ และพีช พวกเขาถูกนายจ้างเลิกจ้าง ทำให้ว่างงาน แต่ด้วยข้อจำกัดของอายุและการศึกษา ทำให้ต้องมาประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย หรือกรณีลุงเจิมและลุงขาว เดิมประกอบอาชีพทางการเกษตร แต่ประสบกับการขาดทุนเรื่อยมาจนกระทั่งต้องเลิกทำ จึงต้องเดินทางเข้ามาหางานทำในเมือง

จะเห็นได้ว่า การว่างงานและความล้มเหลวในการประกอบอาชีพอื่น ทำให้บุคคลเหล่านี้ต้องแสวงหาวิถีทางในการที่จะได้มาซึ่งการตอบสนองของความจำเป็นพื้นฐานหรือต้องการหารายได้มาจุนเจือตัวเองและครอบครัว ดังนั้นบุคคลเหล่านี้จึงจำเป็นต้องหาช่องทางอื่นที่คาดว่าจะได้รับความสำเร็จมากกว่านี้ ด้วยเหตุนี้การว่างงานและปัญหาความล้มเหลวในการประกอบอาชีพอื่น จึงกลายเป็นแรงผลักดันอีกประการหนึ่งที่ชักนำให้บุคคลก้าวเข้าสู่หาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร

3. การมีโอกาสได้ติดต่อหรือสัมพันธ์กับบุคคลในอาชีพ

การได้ติดต่อหรือสัมพันธ์กับบุคคลที่เกี่ยวข้องในแวดวงการค้าขายหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร เป็นเหมือนสะพานเชื่อมโยงให้บุคคลในสังคมได้รู้จักและทราบข้อมูลเกี่ยวกับอาชีพนี้ จากกรณีศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่ผู้ประกอบการจะมีการติดต่อหรือสัมพันธ์กับผู้ที่มีประสบการณ์ค้าหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครมาก่อน ซึ่งอาจมีรูปแบบแตกต่างกัน เช่น ผ่านเพื่อนบ้าน สมาชิกในครอบครัวหรือญาติพี่น้อง

นอกจากนี้อาจกล่าวได้ว่าการพบเห็นความสำเร็จของผู้ประกอบการคนอื่น ๆ ยังเป็นแรงเสริมที่สำคัญในการตัดสินใจก้าวเข้าสู่อาชีพนี้ด้วยเช่นกัน ตัวอย่างเช่นพี่แดง รู้จักเพื่อนบ้านคนหนึ่งที่จังหวัดเพชรบูรณ์ หลังจากเขาได้มาเป็นพ่อค้าขายอาหารในนิคมอุตสาหกรรมนวนครแล้ว มีเงินมีทอง สร้างบ้านหลังใหม่และซื้อที่นาได้หลายไร่ พี่แดงจึงเดินทางมายังนิคมอุตสาหกรรมแห่งนี้เพราะต้องการประสบความสำเร็จเหมือนกับเพื่อนบ้านคนนี้ ดังนั้นบุคคลในอาชีพจึงเป็นสื่อกลางที่เชื่อมโยงให้บุคคลก้าวเข้าสู่อาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครได้เป็นอย่างดี

จากภาวะเงื่อนไขดังกล่าว ทำให้คนในชนบทได้ผันตัวเองเข้าสู่ระบบเศรษฐกิจของเมือง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเดินทางอพยพโยกย้ายเข้ามาหางานทำในกรุงเทพฯ มีประสบการณ์กว้างขึ้นจนท้ายที่สุดได้มาประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย ซึ่งการเข้ามาประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครเป็นผลมาจากประสบการณ์ที่สั่งสมมาตลอดเวลาที่ผ่านมา

1.3 การเรียนรู้ในการประกอบอาชีพหาบแร่แฝงลอย

อาชีพหาบแร่แฝงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครก็มีลักษณะเหมือนกับอาชีพอื่น ๆ ที่จะต้องเรียนรู้การประกอบอาชีพ เพื่อให้ได้มาซึ่งความรู้และทักษะในการประกอบอาชีพดังนั้นการเรียนรู้ในการประกอบอาชีพจึงมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เพราะนั่นหมายถึงความสามารถในการปรับตัวให้เหมาะสมกับสภาพต่าง ๆ เช่น สภาพความกดดันอันเกิดจากการแข่งขันระหว่างพ่อค้าแม่ค้าด้วยกัน ความไม่แน่นอนของรายได้ที่ได้รับ ตลอดจนภาวะความรับผิดชอบต่อครอบครัว เป็นต้น อย่างไรก็ตามเงื่อนไขในการเรียนรู้และการปรับตัวของแต่ละบุคคลจะแตกต่างกัน การเรียนรู้หรือการปรับตัวจะช้าหรือเร็วจึงขึ้นอยู่กับบุคคลแต่ละคนด้วยเช่นกัน

กรณีศึกษาทั้งสองกรณียืนยันได้ว่า การศึกษาในระบบที่ผู้ประกอบการทั้งสองคนได้รับไม่ได้ให้ความรู้ทักษะในการประกอบอาชีพหาบแร่แฝงลอยเลย บุคคลเหล่านี้ต้องไปเรียนรู้ แสวงหาประสบการณ์ ความชำนาญหรือทักษะใหม่ ๆ ด้วยตนเอง ดังนั้นนับตั้งแต่บุคคลก้าวเข้ามาสู่อชีพหาบแร่แฝงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร เบื้องแรกหลังการตัดสินใจมาประกอบอาชีพนี้ บุคคลแต่ละคนจำเป็นต้องเรียนรู้เนื้อหาในการประกอบอาชีพก่อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งอาชีพหาบแร่แฝงลอยขายอาหาร จำเป็นต้องเรียนรู้เนื้อหาของอาชีพก่อนออกไปขายจริง

เมื่อพิจารณาถึงการเรียนรู้เนื้อหาการประกอบอาชีพดังกล่าว จากกรณีศึกษาพบว่า พวกเขาสามารถเรียนรู้โดยผ่านการปฏิสังสรรค์ได้จาก

1. การสังเกต
2. ประสบการณ์ตรงที่เกิดขึ้นกับตนเอง
3. การบอกเล่าจากผู้อื่นแบบปากต่อปาก

1. การสังเกต

บางครั้งเนื้อหาในการประกอบอาชีพที่ผู้ประกอบการโดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ประกอบการใหม่ที่ต้องการรู้ ก็ไม่สามารถสอบถามจากผู้อื่นได้หรือสอบถามแล้วไม่ได้รับคำตอบที่ต้องการ ทั้งนี้อาจเป็นเพราะภาวะการแข่งขันในหมู่ผู้ประกอบการด้วยกันหรือจะเป็นเพราะเหตุผลใดก็ตาม ดังนั้นการสังเกตจึงเป็นวิธีการหนึ่งที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเรียนรู้ในสิ่งที่ต้องการได้ ตัวอย่างเช่นกรณีที่นุชและลุงเฉลิม จะสังเกตวิธีการปรุงอาหารจากผู้อื่นแล้วจำไว้มาทดลองทำด้วยตนเอง ในขณะเดียวกัน การสังเกตยังมีส่วนช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถตัดสินใจในการเลือกชนิดของอาหารได้ ตัวอย่างเช่นกรณีลุงขาวและป้าจินดา พวกเขาสังเกตพบว่า อาหารบางชนิดยังไม่มี

พ่อค้าแม่ค้าคนใดขายเลย ถ้าหากเลือกขายอาหารชนิดนั้น น่าจะขายได้ดีกว่าอาหารที่มีพ่อค้าแม่ค้าขายอยู่แล้ว

จะเห็นได้ว่า การเรียนรู้เนื้อหาของอาชีพโดยการสังเกตนั้น สามารถช่วยให้ช่วยผู้ประกอบการ โดยเฉพาะผู้ประกอบการใหม่สามารถประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมได้เป็นอย่างดี ถ้าผู้ประกอบการสามารถใช้การสังเกตในการเรียนรู้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. การเรียนรู้จากประสบการณ์ตรงที่เกิดขึ้นกับตนเอง

ในการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนคร ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเรียนรู้เนื้อหาในการประกอบอาชีพ เพื่อไม่ให้เกิดปัญหาเมื่อออกไปขายจริง แต่ในความเป็นจริงผู้ประกอบการทุกคนก็ไม่สามารถหลีกเลี่ยงกับเหตุการณ์ที่เป็นปัญหาได้ ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละคนจะต้องจดจำและนำมาปรับปรุงแก้ไขได้จากการเรียนรู้จากประสบการณ์ตรงที่เกิดขึ้นกับตนเองนี้ ถือได้ว่าเป็นการเรียนรู้ที่สำคัญสำหรับผู้ประกอบการแต่ละคน ซึ่งผู้ประกอบการแต่ละคนจะสามารถจับประเด็นปัญหาแล้วนำมาแก้ไขหรือสามารถป้องกันปัญหาที่จะเกิดขึ้นได้

การฝึกทักษะในการประกอบอาหารด้วยตนเอง การซื้อสิ่งของสำหรับการค้าขายด้วยตนเองและการเร่ขายหรือตั้งแผงขายอาหารด้วยตนเอง ถือว่าเป็นประสบการณ์ตรงที่ผู้ประกอบการสามารถเรียนรู้การประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยได้ จะเห็นได้จากกรณีลุงเอิม นำเป็ดและผู้ประกอบการอีกหลายคน ฝึกประกอบอาหารด้วยตนเอง ซิมอาหารที่ตนเองทำขึ้น ทำให้พวกเขาได้ฝึกทักษะให้เกิดความชำนาญในการประกอบอาหารและสามารถปรุงรสอาหารได้ตามต้องการ นอกจากนี้พวกเขายังได้เรียนรู้ว่าการเร่ขายในเขตอุตสาหกรรมจะต้องไปจอดเร่ขายให้ตรงกับเวลาพักหรือเวลาเลิกงานของพนักงานโรงงาน หากไปจอดไม่ตรงเวลา จะทำให้กำไรที่ได้ลดลงไป

จะเห็นได้ว่าการเรียนรู้จากประสบการณ์ตรงที่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการแต่ละคนสามารถช่วยแก้ไขหรือนำมาใช้ให้เข้ากับสถานการณ์ที่เกิดขึ้นได้เป็นอย่างดี

3. การเรียนรู้จากการบอกเล่าจากผู้อื่นแบบปากต่อปาก

เป็นการเรียนรู้ของผู้ประกอบการโดยการถ่ายทอดจากคำบอกเล่าของผู้ประกอบการเดิมไปสู่ผู้ประกอบการใหม่ เพื่อบอกให้ผู้ประกอบการใหม่ทราบข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนคร ข้อมูลเหล่านี้ในบางครั้งไม่ได้เกิดจากการสังเกตหรือจากประสบการณ์ตรงเท่านั้นเช่น การปฏิบัติตนเมื่อมาประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย การช่วยเหลือและการแนะนำให้รู้จักร้านค้ารวมไปถึงระบบการซื้อขายระหว่างผู้ประกอบการกับร้านค้า การแนะนำให้รู้จักเส้นทางคมนาคมและสถานที่ต่าง ๆ ภายในนิคมอุตสาหกรรม เป็นต้น

เป็นที่น่าสังเกตว่า การเรียนรู้โดยการบอกเล่าจากผู้อื่นของผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเกิดจากการบอกเล่าของคนในเครือญาติหรือเพื่อนฝูงที่สนิทสนมกันโดยไม่มีผลประโยชน์หรือหวังผลตอบแทนใด ๆ แต่ก็มีบางกรณีที่ผู้บอกเล่าจะมีผลประโยชน์หรือหวังผลตอบแทนต่อกัน ตัวอย่างเช่นกรณีพี่ชิต เจ้าของร้านขายหมูหมักเป็นผู้สอนวิธีการทำและการเร่ขายไส้กรอกอีสาน พร้อมทั้งช่วยเหลือให้ยืมอุปกรณ์ต่าง ๆ ในการทำ และการเร่ขายอีกด้วย โดยมีข้อตกลงว่าหมูหมักที่ใช้ทำไส้กรอกอีสานจะต้องซื้อจากทางร้าน หรือในกรณีที่แดง ต้องจ่ายเงินจำนวน 30,000 บาท ให้กับพ่อค้าขายไก่ทอดคนหนึ่งที่กำลังจะเลิกขาย เพื่อให้เขาสอนวิธีการทำไก่ทอดพร้อมกับแนะนำเส้นทางการเร่ขายและสถานที่จอตขายให้กับตน

จะเห็นได้ว่าการเรียนรู้จากการบอกเล่าจากผู้อื่นแบบปากต่อปาก ทำให้ผู้ประกอบการสามารถเรียนรู้และปรับตัวในการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมได้ดียิ่งขึ้น

1.4 การประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย

เป็นที่น่าสังเกตว่า ผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครที่ให้สัมภาษณ์ ยกเว้นกรณีพี่ชิต พี่มนตรีและพี่บุษ จะมีบุคคลในครอบครัวเป็นผู้ช่วยในการประกอบอาหารได้แก่ สามี ภรรยาและบุตร เป็นต้น จะไม่มีการจ้างลูกจ้างที่เป็นบุคคลอื่น ทั้งนี้สำหรับผู้ประกอบการเหล่านี้ การจ้างลูกจ้างคงไม่ใช่สิ่งจำเป็นเพราะเป็นการเพิ่มภาระให้กับตนเองและทำให้กำไรที่ได้จากการค้าขายลดลง ดังนั้นการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมจึงไม่ก่อให้เกิดการจ้างงาน ส่วนใหญ่จะเป็นการใช้แรงงานในครอบครัว เป็นเพียงธุรกิจครอบครัวขนาดเล็กเท่านั้น

นอกจากนี้ในบางครั้งผู้ประกอบการบางคนอาจจะชักชวนญาติพี่น้องของตนมาช่วยงานของตนซึ่งถือได้ว่า เป็นการช่วยเหลือกันในกลุ่มเครือญาติของผู้ประกอบการให้มีรายได้อีกด้วย ตัวอย่างเช่นกรณีพี่แดง ไก่ทอดของพี่แดงขายดีมากจึงติดต่อชักชวนให้ภรรยาซึ่งเป็นน้องสาวของพี่ราญมาช่วยตนและพี่ราญขายไก่ทอดเพิ่มอีกคน สำหรับกรณีพี่ชิต พี่มนตรีและพี่บุษนั้นจะดำเนินการทุกอย่างด้วยตนเองทั้งหมด โดยเฉพาะอย่างยิ่งกรณีพี่ชิตและพี่มนตรินั้นถึงแม้พวกเขาจะประกอบอาชีพเพียงลำพังผู้เดียวไม่มีผู้ช่วยแต่ภรรยาของพวกเขาที่มีส่วนช่วยในการหารายได้มาจุนเจือครอบครัวด้วยการทำงานเป็นพนักงานโรงงาน

เมื่อพิจารณาถึงเนื้อหาการประกอบการหาบเร่แผงลอยขายอาหารในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร สามารถแบ่งออกเป็น

1. การประกอบอาหาร
2. การซื้อสินค้าสำหรับการขายอาหาร
3. การเร่งและตั้งแผงลอยขายอาหาร

1. การประกอบอาหาร

การประกอบอาหารเป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญอย่างยิ่งของผู้ประกอบการทุกคน ทั้งนี้ เพราะการประกอบอาหารให้เกิดความความชำนาญและเป็นที่พอใจของลูกค้า ถือได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งของบทบาทของผู้ประกอบการ ดังนั้นความสามารถในการประกอบอาหารได้อย่างรวดเร็วและมีรสชาติถูกปากลูกค้า นั้นหมายถึงความสำเร็จระดับหนึ่งในการปฏิบัติตามบทบาทของตน

จากกรณีศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการที่ให้สัมภาษณ์ สามารถเรียนรู้การประกอบอาหาร และจัดเตรียมอาหารสด เครื่องปรุงรสและอุปกรณ์ต่าง ๆ ภายในระยะเวลาที่ไม่ยาวนานนัก ก่อนออกไปขายจริง บุคคลเหล่านี้จะเป็นผู้ประกอบการด้วยตนเองทั้งหมด มีบางกรณีที่ผู้ประกอบการมีบุคคลในครอบครัวช่วยประกอบอาหารและจัดเตรียมสิ่งของต่าง ๆ อาจกล่าวได้ว่าบุคคลเหล่านี้มีส่วนช่วยสนับสนุนให้ผู้ประกอบการสามารถปฏิบัติตามบทบาทของตนได้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น สำหรับการจัดเตรียมสิ่งของต่าง ๆ สำหรับการขายอาหารนั้น ผู้ประกอบการจะจัดเตรียมในบริเวณที่พักอาศัยของตนก่อนจะออกไปขายและผู้ประกอบการบางคนจะจัดเตรียมหลังจากตนกลับมาจากขายอาหารเสร็จแล้ว

2. การซื้อสินค้าสำหรับการขายอาหาร

จากกรณีศึกษาพบว่า การซื้อสินค้าสำหรับการขายอาหาร เช่น อาหารสด เครื่องปรุงรส รวมไปถึงอุปกรณ์ที่ใช้ในการเร่งและตั้งแผงลอย มีแหล่งที่มาแตกต่างกัน บางคนซื้อจากร้านค้าในนิคมอุตสาหกรรม บางคนซื้อจากรถเร่ซึ่งเร่ขายในนิคมอุตสาหกรรมและบางคนซื้อจากตลาดนัด เป็นต้น ทั้งนี้การตัดสินใจซื้อสินค้าจากแหล่งที่มาที่แตกต่างกัน อาจมีสาเหตุมาจาก

1. ความสะดวกในการซื้อสินค้า
2. ราคาของสินค้า
3. คุณภาพของสินค้า

1. ความสะดวกในการซื้อสินค้า

ความสะดวกในการซื้อสินค้าสำหรับการขายอาหาร เช่น การซื้อสินค้าได้ทันทีเมื่อผู้ประกอบการต้องการ การที่ผู้ประกอบการซื้อสินค้าได้หลายชนิดในคราวเดียวกันและการบริการ

ซื้อขายและส่งสินค้าให้ถึงที่พักอาศัย ถือได้ว่าสิ่งเหล่านี้มีส่วนในการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้ประกอบการประการหนึ่ง ทั้งนี้เพราะเป็นการทำให้ผู้ประกอบการประหยัดเวลาในการทำงานมีเวลาพักผ่อนมากขึ้นและมีเวลาว่างไปประกอบกิจกรรมอื่น ๆ นอกเหนือจากการทำงาน ตัวอย่างเช่น กรณีน้ำเปลว วันใดฝนตกหรือโอวัลตินหมดน้ำเปลวจะซื้อจากร้านค้าในตลาดไทยธานี สะดวกซื้อร้านไหนก็ซื้อร้านนั้น ไม่มีร้านขาประจำ หรือกรณีป่าจินดา ในระยะแรกป่าจินดาและลุงสำรวยจะเดินทางไปซื้ออาหารสดที่ตลาดรังสิตด้วยตนเอง ต่อมาจึงเปลี่ยนเป็นฝากผู้อื่นไปซื้อ ทั้งนี้เพื่อความสะดวกอีกทั้งค่าบริการฝากซื้อก็ไม่แพงนัก

2. ราคาสินค้า

สิ่งที่สำคัญประการหนึ่งของผู้ประกอบการทุกคนต้องตระหนักอยู่เสมอคือ ราคาของสินค้าที่ใช้ในการค้าขายของตน ทั้งนี้เพราะสินค้าชนิดเดียวกัน หากซื้อจากผู้ขายคนละคนหรือจากสถานที่แตกต่างกัน อาจมีราคาเท่ากันหรือต่างกันได้ ดังนั้นการซื้อสินค้าที่มีราคาถูกกว่า จึงเป็นวิธีการหนึ่งของผู้ประกอบการสามารถลดต้นทุนการค้าขาย ทำให้การค้าขายของตนมีกำไรเพิ่มมากขึ้นนั่นเอง จะเห็นได้จากกรณีพี่นุช เดิมพี่นุชซื้อสินค้าสำหรับการขายส้มตำจากร้านค้าแห่งหนึ่งในนิคมอุตสาหกรรม ต่อมาพี่นุชเปลี่ยนไปซื้อสินค้าบางชนิดจากตลาดไทได้แก่ ผักสดต่าง ๆ ปลาข้าวและปูเค็ม เพราะสามารถซื้อได้ในราคาถูกกว่า หรือในกรณีลุงเฉลิม ซื้อสินค้าสำหรับการขายกล้วยเดี่ยวที่ตลาดรังสิต ทั้งนี้ในอดีตเขาเคยเปลี่ยนไปซื้อสินค้าบางชนิดจากตลาดไทปรากฏว่าสินค้ากลับมีราคาแพงกว่าซื้อที่ตลาดรังสิต จึงกลับไปซื้อสินค้าที่ตลาดรังสิตตามเดิม

3. คุณภาพของสินค้า

การประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยโดยเฉพาะอย่างยิ่งหาบเร่แผงลอยขายอาหาร ทั้งนี้ผู้ประกอบการแต่ละคนต้องพิจารณาถึงคุณภาพของสินค้าสำหรับการประกอบการ ยกตัวอย่างเช่น การเลือกซื้อสินค้าสำหรับการประกอบอาหารได้แก่ เนื้อสัตว์ ผักสดและเครื่องปรุงรส ผู้ประกอบการต้องเลือกซื้อสินค้าที่มีคุณภาพเพราะนอกเหนือจากความอร่อยในรสชาติของอาหารแล้ว ความปลอดภัยของลูกค้านั้นเมื่อมาซื้ออาหารไปรับประทานก็มีส่วนสำคัญด้วยเช่นกัน จะเห็นได้จากกรณี พี่สร ป้าสายัณห์และผู้ประกอบการอีกหลายคน พวกเขาขายอาหารที่มีเนื้อสัตว์และผักในการประกอบอาหาร พวกเขาจึงต้องเลือกซื้อเนื้อสัตว์และผักที่มีความสดมาประกอบอาหารทั้งนี้ อาจจะซื้อจากร้านค้าในนิคมอุตสาหกรรม หรือร้านค้านอกนิคมอุตสาหกรรม หรือรถเร่ขายอาหารสดก็ได้

อย่างไรก็ตาม บางครั้งหากผู้ประกอบการต้องการซื้อสินค้าในราคาที่ถูกหรือสินค้าที่ผู้ประกอบการต้องการใช้ในการค้าขายของตนแต่ไม่สามารถหาซื้อได้จากร้านค้าหรือจากรถเร่ขาย

ในนิคมอุตสาหกรรมได้ จึงจำเป็นต้องซื้อจากร้านค้านอกนิคมอุตสาหกรรมตัวอย่างเช่น กรณีที่ซื้อหมูหมักจากตลาดไท เพราะหมูหมักที่ซื้อจากตลาดไทสามารถเก็บได้นานหลายวัน เมื่อนำมาทำไส้กรอกอีสานแล้วยังมีรสชาติดีกว่าหมูหมักที่ซื้อจากร้านค้าในนิคมอุตสาหกรรมอีกด้วย หรือในกรณีที่มนตรีสั่งซื้อเกลือสำหรับแช่ไอศกรีมและน้ำมะพร้าวปั่นจากร้านค้าในกรุงเทพฯ เพราะไม่มีร้านค้าร้านใดในนิคมอุตสาหกรรมมีเกลือชนิดนี้ขายเลย

จากกรณีศึกษาทั้งหมดพบว่า การซื้อสินค้าสำหรับการขายอาหารมีอยู่ด้วยกัน 2 วิธีคือการซื้อสินค้าด้วยเงินเชื่อและการซื้อสินค้าด้วยเงินสด

การซื้อสินค้าด้วยเงินเชื่อ เป็นวิธีการซื้อสินค้าของผู้ประกอบการที่เงินลงทุนน้อย มีเงินทุนสำรองไม่มากนัก โดยผู้ขายสินค้าจะให้สินค้าแก่ผู้ประกอบการมาใช้ในการค้าขายก่อนแล้วค่อยมาชำระเงินค่าสินค้าในภายหลัง ผู้ประกอบการจะซื้อสินค้าผู้ขายซึ่งเป็นเจ้าประจำกันมีการพึ่งพาอาศัยกัน ติดต่อกันมานานพอสมควรประกอบกับจำนวนเงินเชื่อไม่สูงจนเกินไป การซื้อสินค้าในลักษณะนี้เป็นการให้ความไว้นั่นเชื่อใจกันระหว่างผู้ประกอบการเพราะการซื้อจากผู้ประกอบการไม่ได้จ่ายเงินประกันหรือมัดจำสินค้าที่ได้รับไปแต่อย่างใด มีแค่เพียงการจดบันทึกรายการสินค้าที่ผู้ประกอบการรับไปเท่านั้น สำหรับระยะเวลาในการชำระเงินขึ้นอยู่กับตกลงกันระหว่างผู้ขายสินค้าและผู้ประกอบการ จะเป็นการชำระเงินค่าสินค้าภายในหนึ่งวันหรือสองวันหรือหนึ่งสัปดาห์หลังจากผู้ประกอบการรับสินค้าไปแล้ว

สำหรับผู้ประกอบการใหม่ที่เป็นคนแปลกหน้าหรือไม่รู้จักกับผู้ขายสินค้า เป็นการยากที่จะใช้วิธีการนี้ในการซื้อสินค้า เพราะผู้ขายสินค้าไม่รู้ว่าผู้ประกอบการใหม่เป็นคนอย่างไร จะไว้นั่นเชื่อใจได้หรือไม่ อย่างไรก็ตามหากผู้ประกอบการใหม่มีบุคคลที่ผู้ขายสินค้ารู้จักมาช่วยค้ำประกัน (ซึ่งส่วนใหญ่ก็จะเป็นผู้ประกอบการคนเก่าที่มาซื้อสินค้าอยู่เป็นประจำนั่นเอง) ผู้ขายสินค้าก็จะปล่อยให้สินค้าแก่ผู้ประกอบการใหม่มาใช้ในการค้าขายก่อนได้ ต่อมาเมื่อผู้ประกอบการใหม่สามารถสร้างเครดิตจนได้รับความไว้นั่นเชื่อใจจากผู้ขายสินค้าแล้ว ก็สามารถเป็นผู้ค้ำประกันให้กับผู้อื่นต่อไป

ด้วยวิธีการนี้ จากกล่าวได้ว่า ผู้ประกอบการและผู้ขายสินค้า มีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน กล่าวคือ ผู้ประกอบการช่วยให้ผู้ขายสินค้าสามารถขายสินค้าได้ ส่วนผู้ขายสินค้าก็ช่วยเหลือให้ผู้มีเงินลงทุนน้อย สามารถเข้าสู่อาชีพหาบเร่แผงลอยได้

การซื้อสินค้าด้วยเงินสด เป็นวิธีการซื้อสินค้าของผู้ประกอบการที่มีเงินสดเป็นทุนสำรอง และมีเงินทุนอยู่บ้าง เพราะการซื้อสินค้าด้วยเงินสดผู้ประกอบการต้องระมัดระวังรู้จักประมาณสินค้าที่ตนต้องการใช้ให้เหมาะสม โดยเฉพาะอย่างยิ่งสินค้าที่ไม่สามารถเก็บรักษาไว้ได้นาน เช่น

เนื้อสัตว์และผักสด มิฉะนั้นจะเป็นการเสี่ยงต่อการขาดทุน ถ้าหากผู้ประกอบการซื้อสินค้ามาเป็นจำนวนมากแต่มีลูกค้ามาอุดหนุนน้อย

3. การเร่งและตั้งแผงลอยขายอาหาร

การเร่งขายอาหารและการตั้งแผงลอยขายอาหาร หากพิจารณาถึงภาพลักษณะในการประกอบการ จะมีความแตกต่างกัน คือ การเร่งขายอาหารเป็นการขายอาหารที่ผู้ประกอบการมีการเคลื่อนย้ายเปลี่ยนสถานที่ขายไปตามสถานที่ต่าง ๆ ผู้ประกอบการสามารถเปลี่ยนแปลงที่ตั้งขายได้ทันที โดยนำอาหารของตนเคลื่อนที่ตระเวนขายได้ โดยไม่ยึดติดกับสถานที่ หากเร่งจะใช้พื้นที่ขายประมาณ 1 เมตร ส่วนการตั้งแผงลอยขายอาหารเป็นการขายอาหารที่ผู้ประกอบการไม่มีการเคลื่อนย้ายเปลี่ยนสถานที่ขายเลย จะขายประจำอยู่เฉพาะในบริเวณใดบริเวณหนึ่งเท่านั้น แผงลอยจะใช้พื้นที่ในการประมาณ 1 เมตรถึง 5 เมตร ด้วยภาพลักษณะที่แตกต่างกัน จึงแบ่งการนำเสนอข้อมูลออกเป็น

1. การเร่งขายอาหาร
2. การตั้งแผงลอยขายอาหาร

1. การเร่งขายอาหาร

จากกรณีศึกษา ผู้ประกอบการเร่งขายอาหารในเขตนิคมอุตสาหกรรมนครพนมว่า การเร่งขายอาหารของผู้ประกอบการมี 2 ลักษณะคือ

- 1.1 การเร่งขายไปตามสถานที่ต่าง ๆ ซึ่งเป็นสถานที่ขายประจำของตน
- 1.2 การเร่งขายไปตามสถานที่ต่าง ๆ ไม่แน่นอนตายตัว

1.1 การเร่งขายไปตามสถานที่ต่าง ๆ ซึ่งเป็นสถานที่ขายประจำของตน

ผู้ประกอบการจะเคลื่อนย้ายเปลี่ยนจุดขายไปตามสถานที่ต่าง ๆ ซึ่งเป็นสถานที่ที่ผู้ประกอบการมาขายอาหารอยู่เป็นประจำทุกวัน ส่วนใหญ่เป็นการเร่งขายของผู้ประกอบการในเขตอุตสาหกรรม ทั้งนี้เพราะลูกค้าหลักของผู้ประกอบการเหล่านี้คือลูกจ้างในโรงงานอุตสาหกรรมจะมีเวลาพักและเวลาทำงานที่แน่นอน ที่สำคัญคือในช่วงเวลาพักและเวลาเลิกงานนี้เอง เป็นเวลาที่พนักงานโรงงานสามารถซื้อหาอาหารจากผู้ประกอบการได้ ดังนั้นผู้ประกอบการเร่งขายในเขตอุตสาหกรรมทุกคน จำเป็นต้องทราบกำหนดเวลาพักและเวลาเลิกงานของพนักงานโรงงานเป็นอย่างดี เพื่อจะได้มาเร่งขายอาหารได้ตรงตามเวลาพักและเวลาเลิกงานของพนักงานเหล่านี้ได้พร้อมกันนั้นผู้ประกอบการจะต้องพิจารณาเลือกขายอาหารในแต่ละจุดให้สอดคล้องกับเวลาพัก

และเวลาเลิกงานของพนักงานโรงงานแต่ละแห่งด้วย จะเห็นได้จากกรณีพี่มนตรี พี่แดง ลุงขาวและ ผู้ประกอบการคนอื่น ๆ การเข้ามาเร่ขายในเขตอุตสาหกรรม พวกเขาจะมีกำหนดการเร่ขายใน สถานที่ประจำของตนแน่นอน การเคลื่อนย้ายเปลี่ยนจุดขายจากสถานที่หนึ่งไปยังอีกสถานที่หนึ่ง จะตรงกับเวลาพักและเวลาเลิกงานของพนักงานโรงงานพอดี

การมีสถานที่ขายประจำอยู่ในทำเลที่ดี เช่น เป็นบริเวณที่ผู้คนสัญจรไปมาเป็นจำนวนมาก หรือบริเวณทางเข้าออกโรงงานอุตสาหกรรมที่มีพนักงานโรงงานเป็นจำนวนมาก เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการทุกคนต้องการมี เพราะนั่นหมายถึงรายได้เพิ่มมากขึ้นเป็นจำนวนมากด้วย แต่การมี สถานที่ขายประจำตั้งอยู่ในทำเลที่ดี เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นได้ยากสำหรับผู้ประกอบการใหม่ ทั้งนี้สถานที่ ขายที่ตั้งอยู่ในทำเลที่ดี มักมีผู้ประกอบการเก่ามาเร่ขายอยู่เป็นประจำแล้ว และเป็นที่ยากกันใน กลุ่มผู้ประกอบการว่า หากสถานที่ใดมีผู้ประกอบการเก่ามาขายอยู่เป็นประจำแล้ว ผู้ประกอบการ ใหม่จะไปขายในสถานที่นั้นไม่ได้ ยกเว้นกรณีที่ผู้ประกอบการเก่ายังเดินทางมาไม่ถึงหรือไม่ได้มา ขาย

1.2 การเร่ขายไปตามจุดต่าง ๆ ไม่แน่นอน

ผู้ประกอบการทำการเคลื่อนย้ายเปลี่ยนจุดขายไปตามสถานที่ต่าง ๆ ไม่มีกำหนดสถานที่ ขายแน่นอน กล่าวคือขณะเร่ขาย หากเร่ไปขายในสถานที่ใดสถานที่หนึ่งแล้วขายไม่ดี ก็จะเปลี่ยน สถานที่ขายของตนไปยังสถานที่อื่น ๆ ต่อไป จากกรณีศึกษาพบว่า ส่วนใหญ่เป็นการเร่ขายของ ผู้ประกอบการแก่ลูกค้าในเขตที่อยู่อาศัย

อย่างไรก็ตาม จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเร่ขายอาหารทั้งหมดพบว่า ผู้ประกอบการ ที่มีสถานที่จ่อขายประจำทุกคน ในอดีตล้วนเคยใช้วิธีการเร่ขายแบบนี้มาก่อน ทั้งนี้เพราะการเข้า มาเป็นสมาชิกใหม่ของอาชีพหาบเร่ในนิคมอุตสาหกรรมนวนครนั้น ผู้ประกอบการยังไม่รู้จักเส้นทางคมนาคมและไม่รู้จักสถานที่ต่าง ๆ ภายในนิคมอุตสาหกรรม การเร่ขายในระยะแรกจึงต้องสุ่ม เร่ขายไปตาม สถานที่ต่าง ๆ ไม่แน่นอนหรืออาจจะเร่ขายตามผู้ประกอบการเก่าไปก่อน เมื่อเร่ขาย ไปสักระยะเวลาหนึ่งจนกระทั่งรู้เส้นทางคมนาคม รู้จักสถานที่ต่าง ๆ ภายในนิคมอุตสาหกรรม และ รู้เวลาพักและเลิกทำงานของพนักงานโรงงานแล้ว ผู้ประกอบการจึงสามารถกำหนดสถานที่ขาย ประจำของตนเองได้ ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่าวิธีการเร่ขายไปตามจุดต่าง ๆ ไม่แน่นอน มีส่วนช่วยให้ ผู้ประกอบการใหม่ทุกคนสามารถเรียนรู้และปรับตัวในการประกอบอาชีพหาบเร่ได้

2. การตั้งแผงลอยขายอาหาร

จากการศึกษาผู้ประกอบการแผงลอยขายอาหารภายในนิคมอุตสาหกรรมนวนครพบว่า การตั้งแผงลอยของผู้ประกอบการมี 2 ลักษณะด้วยกันคือ

1. แผงลอยขายอาหารแบบถาวร
2. แผงลอยขายอาหารแบบชั่วคราว

1. แผงลอยขายอาหารแบบถาวร

ผู้ประกอบการมีแผงลอยขายอาหารถาวรแน่นอน บางคนมีการก่อสร้างเพิงที่พັກหรืออาคาร ทั้งนี้ผู้ประกอบการสามารถจัดเก็บอุปกรณ์การค้าของตนไว้ที่แผงลอยของตนได้ จากกรณีศึกษาพบว่าเป็นการตั้งแผงลอยของผู้ประกอบการในเขตที่อยู่อาศัย

2. แผงลอยขายอาหารแบบชั่วคราว

ผู้ประกอบการจะมาตั้งแผงลอยขายอาหารในช่วงเวลาใดเวลาหนึ่งเท่านั้นไม่มีการก่อสร้างเพิงที่พັกหรืออาคารที่ถาวร เมื่อผู้ประกอบการขายอาหารเสร็จแล้ว จะเก็บอุปกรณ์การค้าของตนกลับไปทั้งหมด ไม่มีเหลือทิ้งไว้ในบริเวณที่ตั้งแผงลอยของตนเลย จากกรณีศึกษาพบว่าเป็นการตั้งแผงลอยของผู้ประกอบการในเขตอุตสาหกรรม เนื่องจากพื้นที่ในเขตอุตสาหกรรมจะอยู่ในความรับผิดชอบของบริษัท นวนคร จำกัด และทางบริษัทมีระเบียบข้อบังคับไม่อนุญาตให้ผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอย สร้างเพิงที่พັกหรืออาคารถาวร เมื่อประกอบการค้าเสร็จแล้วต้องเก็บอุปกรณ์ การค้ากลับไปทั้งหมด แล้วค่อยนำกลับมาวางขายใหม่ในวันรุ่งขึ้น

สรุปได้ว่า การประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร หากพิจารณาถึงเนื้อหาการประกอบการของแต่ละคนแล้ว พบว่ามีบางส่วนที่เหมือนกันและมีบางส่วนที่แตกต่างกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับผู้ประกอบการว่าจะเลือกใช้วิธีใดจึงจะเหมาะสมกับตนมากที่สุด

1.5 แหล่งทุน

ผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครที่ให้สัมภาษณ์ทั้งหมด ยกเว้นกรณีลุงขาว เงินลงทุนในการประกอบอาชีพมาจากเงินเก็บส่วนตัวหรือจากกู้ยืมเงินมาจากผู้อื่น ทั้งนี้การกู้ยืมเงินจากผู้อื่นส่วนใหญ่เป็นการกู้ยืมจากบุคคลในเครือญาติของตน

สำหรับกรณีลุงขาวนั้น เงินลงทุนในการอาชีพเป็นการกู้ยืมเงินมาจากสถาบันการเงิน โดยนำที่ดินของตนไปจำนองไว้กับธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์

จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครเป็นผู้มาจากสังคมชนบท ทั้งนี้ใคร่สร้างสังคมชนบท บุคคลจะมีความผูกพันกันในกลุ่มเครือญาติสูง ดังนั้นเมื่อบุคคลเหล่านี้ประสบปัญหาไม่ว่าจะเป็นปัญหาใด ๆ ก็ตาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งปัญหาเกี่ยวกับเงินลงทุน

ในการประกอบอาชีพ หากผู้ประกอบการประสบปัญหาไม่มีเงินลงทุนไม่เพียงพอหรือไม่มีเงินลงทุนก็จะไปกู้ยืมเงินมาจากญาติพี่น้องของตน

นอกจากนี้ อาจกล่าวได้ว่าการกู้ยืมเงินจากญาติพี่น้องของตนเอง มีส่วนช่วยให้ผู้ประกอบการมีเงินทุนสามารถเข้าสู่อาชีพหาบเร่แผงลอยได้ไม่ยากนัก เพราะสามารถรับเงินกู้ได้ภายในระยะเวลาที่รวดเร็ว และไม่จำเป็นต้องมีหลักทรัพย์ค้ำประกันเหมือนการกู้ยืมเงินจากสถาบันการเงิน ยกตัวอย่างกรณีลุงเจิมที่อาศัยเงินลงทุนจากพี่ชายของตน ซึ่งแสดงให้เห็นถึงการพึ่งพากันในหมู่เครือญาติของตนมากกว่าจากบุคคลภายนอก

1.6 ชั่วโมงการทำงาน

ข้อมูลที่ได้รับจากกรณีศึกษาทั้งสิบสองกรณี เกี่ยวกับชั่วโมงในการทำงานนั้น เฉลี่ยประมาณ 13 ชั่วโมงต่อวัน และทำงาน 6 วันถึง 7 วันต่อสัปดาห์ หรือประมาณ 78 ชั่วโมงถึง 91 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ โดยจะเริ่มทำงานตั้งแต่เช้าจนกระทั่งถึงเย็น บางคนอาจทำงานถึงเวลากลางคืน ทั้งนี้สามารถทำได้เนื่องจากผู้ประกอบการเหล่านี้มีที่อยู่อาศัยอยู่ในเขตนิคมอุตสาหกรรมนวนคร สำหรับกรณีลุงเจิม ถึงแม้จะมีที่อยู่อาศัยนอกเขตนิคมอุตสาหกรรมนวนครก็ตาม แต่ก็ตั้งอยู่ไม่ไกลนัก การเดินทางระหว่างที่อยู่อาศัยของลุงเจิมกับนิคมอุตสาหกรรมนวนคร ใช้เวลาในการเดินทางประมาณ 15 นาทีเท่านั้นเอง

อย่างไรก็ตามถึงแม้ผู้ประกอบการเหล่านี้จะต้องทำงานหลายชั่วโมงในหนึ่งวัน ผู้ประกอบการเหล่านี้ก็พร้อมที่จะทำงานในอาชีพของตน ไม่มีผู้ประกอบการคนใดรู้สึกขัดแย้งกับการทำงานหลายชั่วโมง ทั้งนี้อาจมีสาเหตุมาจากความอิสระในการทำงานและรายได้จากการค้าขายอยู่ในระดับที่น่าพอใจนั่นเอง

1.7 รายได้

จากกรณีศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยขายอาหารในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร มีรายได้จากการค้าขายไม่แน่นอน รายได้สุทธิจากการค้าขายในแต่ละวันหลังจากหักค่าใช้จ่ายและค่าสินค้าต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการค้าขาย เช่น ค่าอาหารสด ค่าอุปกรณ์และค่าสถานที่ เป็นต้น ผู้ประกอบการจะแบ่งรายได้ไว้จำนวนหนึ่งสำหรับเป็นทุนหมุนเวียนใช้จ่ายและซื้อสินค้าในวันต่อ ๆ ไป

จากการศึกษาของนักส ศิริสัมพันธ์ พบว่า สตรีที่ทำงานอยู่ในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ มีรายได้สุทธิต่อเดือนจากการค้าขายและบริการประมาณ 6,583 บาท และ 7,428 บาทตามลำดับ โดยเฉพาะผู้ประกอบการประเภทบริการมีรายได้ต่อเดือนค่อนข้างสูง ทั้งนี้ผู้ประกอบการมีความพอใจกับความสำเร็จและรายได้ที่ได้รับ โดยคิดว่า ด้วยการศึกษาเพียงเล็กน้อย คงไม่สามารถหารายได้มากขนาดนี้จากการเป็นลูกจ้างเอกชนหรือรับจ้างในระบบ (นักส ศิริสัมพันธ์, 2537: 78-79)

ตารางที่ 8 แสดงเงินลงทุนและรายได้สุทธิต่อวันของกรณีศึกษาทั้งสิบสองกรณี จำแนกตามประเภทกิจการและจำนวนผู้ร่วมประกอบการ

กรณีศึกษา	ประเภทกิจการ	จำนวนผู้ร่วมประกอบการ (คน)	จำนวนเงินลงทุนต่อวัน ขณะสัมภาษณ์ (บาท)	รายได้สุทธิต่อวันขณะ สัมภาษณ์ (บาท)
1. พี่ณ	หาบเร่	1	500-700	250-300
2. ลุงเข้ม	หาบเร่	2	700-800	400-500
3. น้ำเปลว	หาบเร่	2	600-700	300-500
4. พี่มนตรี	หาบเร่	1	600-700	300-400
5. พี่แดง	หาบเร่	3	3,000	1,000-1,400
6. พี่ทวิ	หาบเร่	2	700-800	350
7. ลุงขาว	หาบเร่	2	1,700-2,000	300-400
8. ลุงเฉลิม	แผงลอย	4	4,000	1,500-2,000
9. พี่ชร	แผงลอย	2	800-1,000	200-350
10. พี่นุช	แผงลอย	1	300-350	300-400
11. ป้าสายัณห์	แผงลอย	2	1,300	700-1,000
12. ป้าจินดา	แผงลอย	2	1,800-2,000	400-500

จากตารางที่ 8 แสดงให้เห็นว่า กรณีศึกษาทั้งสิบสองกรณี มีรายได้ในระดับที่น่าพอใจ แต่ทั้งนี้จำต้องคำนึงถึงบุคคลที่ช่วยทำงานโดยไม่ได้รับค่าจ้างคือสามี ภรรยา หรือบุตร รายได้ที่ได้เป็นรายได้ต่อครอบครัวไม่ใช่รายได้ต่อบุคคล แต่เมื่อคิดรายได้เฉลี่ยสุทธิของผู้ประกอบการและผู้ร่วมประกอบการต่อคนต่อวัน จะได้ประมาณ 227 บาทถึง 305 บาท หรือประมาณ 6,810 บาทถึง 9,150 บาทต่อเดือน จากรายได้ที่ได้รับก็พอที่จะทำให้ผู้ประกอบการแต่ละคนสามารถจะเลี้ยงตนเอง

จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการบางคนมีรายได้มากกว่าการเป็นลูกจ้างแรงงานในโรงงานอุตสาหกรรมหรือลูกจ้างบริษัทเอกชนเสียอีก

1.8 ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยกับบุคคลอื่น

ความสัมพันธ์ทางสังคมเป็นกรอบแนวคิดที่ใช้ในการศึกษาถึงความสัมพันธ์ ตลอดจนพฤติกรรมต่าง ๆ ของบุคคลที่อยู่ในสังคม ทั้งนี้ความสัมพันธ์ทั้งทางตรงและทางอ้อมระหว่างบุคคลคนหนึ่งกับบุคคลอื่น ๆ ที่อยู่รอบข้าง สามารถนำมาอธิบายพฤติกรรมของบุคคลที่อยู่ในสังคมได้ การพิจารณาความสัมพันธ์ทางสังคมของผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร จะพิจารณาองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. ขนาดของกลุ่มสังคม
2. ลักษณะของความสัมพันธ์
3. ระยะเวลาและความถี่ที่ได้มีความสัมพันธ์

1. ขนาดของกลุ่มสัมพันธ์

จากการศึกษาพบว่า ขนาดของกลุ่มสังคมของผู้ประกอบการจะเปลี่ยนแปลงไปตามระยะเวลาในการประกอบการ กล่าวคือในระยะแรกเมื่อบุคคลก้าวเข้าสู่อาชีพ ผู้ประกอบการใหม่จะมีเพียงความสัมพันธ์เฉพาะกับบุคคลในเครือข่ายของตนเท่านั้นคือพี่น้องหรือญาติสนิทที่มาจากภูมิลำเนาเดียวกัน ต่อมาเมื่อผู้ประกอบการได้ออกไปเร่หรือตั้งแผงลอยแล้ว กลุ่มสังคมของผู้ประกอบการจึงมีขนาดใหญ่ขึ้น ทั้งนี้เพราะมีโอกาสได้ติดต่อสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ๆ ที่ใกล้เคียงออกไปรอบข้าง จากสังคมในกลุ่มเครือญาติไปสู่สังคมของผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอย เช่น ร้านค้าภายในนิคมอุตสาหกรรม เพื่อนผู้ประกอบการหาบเร่ แผงลอยและพนักงานโรงงาน เป็นต้น

2. ลักษณะของความสัมพันธ์

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยมีความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิดสนิทสนมเฉพาะกับบุคคลในเครือญาติของตนเท่านั้น คนเหล่านี้มีความผูกพันกับญาติพี่น้องของตนในต่างจังหวัดจะเห็นได้จากการติดต่อระหว่างกัน การเดินทางกลับไปเยี่ยมและการส่งเงินไปให้บิดามารดาที่ต่างจังหวัด บางคนก็ให้บุตรของตนอาศัยอยู่กับบิดามารดาของตนที่ต่างจังหวัด ความสัมพันธ์กับญาติพี่น้องในครอบครัวที่ต่างจังหวัดจึงมีมาก นอกจากนี้การเข้ามาอาศัยอยู่และประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย ทำให้ผู้ประกอบการทุกคนมีค่าใช้จ่ายที่แน่นอนไม่ว่าจะเป็น

ค่าน้ำประปา ค่าไฟฟ้าและค่าเช่าที่บ้าน แต่ด้วยความไม่แน่นอนของรายได้ที่ได้รับในแต่ละวัน ทำให้ในบางครั้งผู้ประกอบการมีความเดือดร้อนขาดเงินทอง คนเหล่านี้จะขอความช่วยเหลือจากญาติพี่น้องของตน ดังนั้นระบบเครือข่ายจึงเป็นระบบที่สำคัญ เป็นระบบที่ผู้ประกอบการยังยึดไว้เป็นที่พึ่งในยามคับขัน ส่วนความสัมพันธ์กับบุคคลอื่น ๆ เป็นเพียงความสัมพันธ์แบบผิวเผินไม่ลึกซึ้ง ความสัมพันธ์ส่วนใหญ่เป็นความสัมพันธ์ที่หวังผลประโยชน์ระหว่างกันในระยะเวลาสั้น ๆ หรือเป็นความสัมพันธ์เชิงธุรกิจที่มีการซื้อขายสินค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายโดยมีเงินเป็นตัวกลางในการแลกเปลี่ยน

3. ระยะเวลาและความถี่ที่มีความสัมพันธ์ต่อกัน

จากการศึกษาพบว่าผู้ประกอบการมีความสัมพันธ์กับบุคคลต่าง ๆ มากมายในเวลาเดียวกัน ทั้งนี้ในความสัมพันธ์ดังกล่าว ผู้ประกอบการจะมีระยะเวลาที่มีความสัมพันธ์และความถี่ในการมีความสัมพันธ์ต่อบุคคลแตกต่างกัน ดังตารางที่ 9

ตารางที่ 9 แสดงระยะเวลาที่มีความสัมพันธ์และความถี่ในการมีความสัมพันธ์ต่อบุคคลอื่นของกรณีศึกษาทั้งสิบสองกรณี จำแนกตามลักษณะของบุคคลและลักษณะความสัมพันธ์

กลุ่มสังคมในความสัมพันธ์	ระยะเวลาที่มีความสัมพันธ์ต่อกัน	ความถี่ในการมีความสัมพันธ์ต่อกัน	ลักษณะความสัมพันธ์
กลุ่มเครือข่าย	นาน	นาน ๆ ครั้ง	สนิทสนมแน่นแฟ้น
กลุ่มไม่ใช่เครือข่าย	นับตั้งแต่วันที่ได้มาประกอบการ	บ่อยครั้ง	ไม่สนิทสนมแน่นแฟ้น

จากตารางแสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการที่มีระยะเวลาความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันที่ยาวนาน ทำให้มีความผูกพันสนิทสนมกับบุคคลคนนั้นมากยิ่งขึ้น และหากมีระยะเวลาที่มีความสัมพันธ์น้อย ความผูกพันสนิทสนมก็จะน้อยตามไปด้วย แต่เมื่อพิจารณาความถี่ในการมีความสัมพันธ์ต่อกันพบว่า ความถี่ในความสัมพันธ์ต่อกันกลับไม่มีผลต่อลักษณะความสัมพันธ์แต่อย่างใด กล่าวคือบุคคลที่มีระยะเวลาที่มีความสัมพันธ์ที่ยาวนาน และมีความสนิทสนมแน่นแฟ้นกัน แต่ด้วยลักษณะของอาชีพซึ่งมีชั่วโมงในการทำงานวันละหลาย ๆ ชั่วโมง ทำให้ผู้ประกอบการมีโอกาสได้พบปะพูดคุยกับบุคคลเหล่านี้น้อย ความสัมพันธ์กลับไม่ได้เห็นทาง ยังมีความสนิทสนมแน่นแฟ้นกันเหมือนเดิมตัวอย่างเช่น กรณีลุงเจิม น้าเปลวและป้าสายัณห์ พวกเขามีญาติพี่น้องประกอบอาชีพและอยู่อาศัยในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร แต่พวกเขาไม่ค่อยไปมาหาสู่พูดคุย

กันเท่าไรนักและถึงแม้จะไม่ค่อยได้ไปมาหาสู่กันมากนัก ทั้งนี้อาจเนื่องจากการทำงานในอาชีพในแต่ละวันทำให้มีเวลาว่างไม่มากนัก อย่างไรก็ตามหากใครมีเรื่องเดือดร้อนต้องการความช่วยเหลือคนเหล่านี้ก็จะมีการช่วยเหลือซึ่งกันและกันเป็นอย่างดี

ดังนั้นถ้าเปรียบนิคมอุตสาหกรรมนครเสมือนสังคม ๑ หนึ่ง จากลักษณะความสัมพันธ์ทางสังคมจะเห็นได้ว่า ภาพของคนในสังคมมิได้รวมตัวกันเหนียวแน่นเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันส่วนใหญ่เป็นความสัมพันธ์ทางเศรษฐกิจกับกลุ่มคนในอาชีพ ภาพที่เห็นจึงเป็นภาพของต่างคนต่างอยู่อาศัย หากไม่ใช่ญาติพี่น้องของตนแล้วคนเหล่านี้จะไม่สนิทสนมกัน พวกเขาถือว่าต่างคนต่างมาจากที่ต่าง ๆ กัน และเข้ามาอยู่อาศัยในนิคมอุตสาหกรรมแห่งนี้ เพื่อจุดประสงค์ในการประกอบอาชีพเท่านั้น

จากการศึกษาปรากฏว่า ถึงแม้ผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยแต่ละคนจะต้องพบกับความยากลำบาก ต้องทำงานอย่างหนักวันละหลายชั่วโมงจนแทบจะไม่มีเวลาไปทำกิจกรรมอื่น ๆ อีกทั้งสภาพชีวิตในแต่ละวันเต็มไปด้วยการดิ้นรนแข่งขันเพื่อความอยู่รอดก็ตามแต่อย่างน้อยที่สุดคนเหล่านี้ก็มีอาชีพสร้างรายได้สามารถเลี้ยงดูตนเองและครอบครัวได้ ผู้ประกอบการบางคน เช่น พี่มนตรี ลุงเฉลิม ป้าสายัณห์และป้าจินดา เป็นต้น พวกเขาเชื่อว่าเมื่อมาประกอบอาชีพนี้แล้วมีชีวิตความเป็นอยู่ของพวกเขาที่ดีขึ้น

2. บทบาทของหาบเร่แผงลอยในเขตนิคมอุตสาหกรรมนคร

นิคมอุตสาหกรรมนครเปรียบเสมือนชุมชนเมืองชุมชนหนึ่ง ในแง่มุมหนึ่งอาจกล่าวได้ว่าชุมชนแห่งนี้เป็นผลจากการพัฒนาไปสู่ความทันสมัย การขยายตัวของเมืองและการสนับสนุนอย่างจริงจังของรัฐในภาคอุตสาหกรรม ด้วยความเจริญและโอกาสในการประกอบอาชีพที่มีมากกว่าในนิคมอุตสาหกรรมเป็นจำนวนมาก นิคมอุตสาหกรรมนครจึงเปรียบเสมือนแหล่งดึงดูดคนจากชนบทให้เข้ามาอาศัยและทำงานในพื้นที่มากมาย อีกแง่มุมหนึ่งอาจมองว่าเนื่องจากการเพิ่มขึ้นของคนในชนบทและการเปลี่ยนแปลงทางโครงสร้างของชนบท เช่น การไร้ที่ทำกิน ภาวะหนี้สินเป็นปัจจัยผลักดันให้คนชนบทอพยพเข้าสู่นิคมอุตสาหกรรม

อย่างไรก็ตามเมื่อคนเหล่านี้ได้อพยพเข้าสู่นิคมอุตสาหกรรมนครแล้ว ปรากฏว่าท่ามกลางความเจริญและโอกาสในการประกอบอาชีพต่างในนิคมอุตสาหกรรมนคร โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำงานในโรงงานอุตสาหกรรม คนบางกลุ่มสามารถเข้าถึงทรัพยากรและไขว่คว้าโอกาสที่มีอยู่ได้ สามารถประกอบอาชีพที่ดีและมีรายได้ที่แน่นอน แต่อีกส่วนหนึ่งกลับไม่สามารถ

เข้าถึงทรัพยากรและเชื่อว่าโอกาสนั้นได้ จึงต้องแสวงหาทางออกเพื่อให้ตนอยู่รอดและทางเลือกหนึ่งคือการเข้าสู่อาชีพในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ หนึ่งในความหลากหลายของอาชีพในภาคเศรษฐกิจนอกระบบก็คือ อาชีพหาบเร่แผงลอย หาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครมีส่วนเกี่ยวข้องกับการพัฒนาไปสู่ความทันสมัย การขยายตัวของเมืองและการอุตสาหกรรมด้วยเช่นกัน

ภาพที่เห็นทั่วไปในนิคมอุตสาหกรรมนวนครจึงเป็นภาพของการดิ้นรนต่อสู้ทำมาหากินของแต่ละคน สิ่งปลูกสร้างที่ทันสมัย โรงงานอุตสาหกรรมซึ่งมีการใช้เทคโนโลยีการผลิตสมัยใหม่ผลิตสินค้าเพื่อการส่งออกเป็นธุรกิจสมัยใหม่เคียงคู่กับหาบเร่แผงลอยที่ไม่ต้องใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ผลิตสินค้า เป็นการค้าขายเล็ก ๆ น้อย ๆ เป็นธุรกิจแบบประเพณี

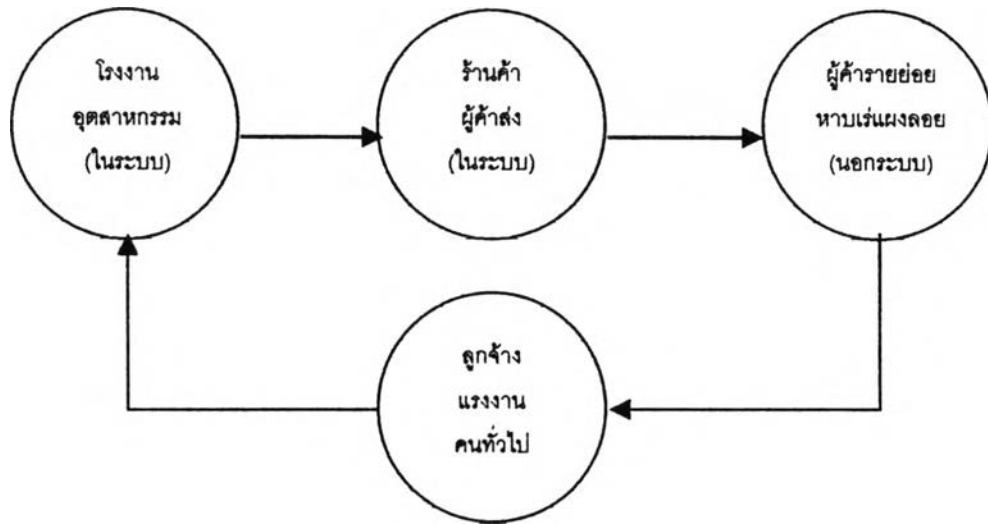
หากเปรียบเทียบอาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครเสมือนอวัยวะส่วนหนึ่งของมนุษย์และระบบเศรษฐกิจเสมือนร่างกายของมนุษย์ อาจกล่าวได้ว่าอาชีพหาบเร่แผงลอยนี้มีส่วนช่วยให้การทำงานของระบบเศรษฐกิจมีความสมบูรณ์มากยิ่งขึ้น จากการศึกษาผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมจำนวน 12 คนพบว่า โดยทั่วไปราคาสินค้าของหาบเร่แผงลอยหากเปรียบเทียบกับราคาสินค้าของร้านค้าจะมีราคาที่ต่ำกว่า คุณภาพสินค้าใกล้เคียงกัน ทำให้ผู้ที่อยู่อาศัยและทำงานอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมสามารถอุปโภคบริโภคสินค้าในราคาที่ไม่แพงมากนัก หรือกล่าวได้ว่าหาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพที่เหนียวรั้งไม่ให้สินค้ามีราคาสูงขึ้นอย่างรวดเร็วจนทำให้ค่าครองชีพภายในนิคมอุตสาหกรรมสูงจนเกินไป ดังนั้นการมีส่วนร่วมในการให้บริการสินค้าราคาถูกกับคนทั่วไป โดยเฉพาะคนส่วนใหญ่ที่เป็นคนชั้นแรงงาน คนที่มีรายได้น้อย เช่น ลูกจ้างแรงงาน คนขับรถรับจ้างหรือแม่ค้าหาบเร่แผงลอยด้วยกัน สามารถดำเนินชีวิตได้ในนิคมอุตสาหกรรม

เมื่อพิจารณาในแง่ของการกระจายสินค้าถือได้ว่า หาบเร่แผงลอยมีส่วนช่วยให้การกระจายสินค้าเป็นไปอย่างทั่วถึงและรวดเร็ว เพราะลักษณะการค้าขายของอาชีพหาบเร่แผงลอยทำให้คนทั่วไปสามารถซื้อสินค้าและบริการ ไม่จำกัดว่าจะเป็นคนยากจนหรือคนร่ำรวย ทุกคนสามารถซื้อสินค้าและบริการจากหาบเร่แผงลอยซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมากได้ อีกทั้งยังมีสินค้าและบริการที่หลากหลาย ดังนั้นหาบเร่แผงลอยจึงมีบทบาทในการแลกเปลี่ยนสินค้าให้กับบุคคลซึ่งอยู่ในชนชั้นเดียวกันและยังมีบทบาทในการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการให้กับบุคคลซึ่งอยู่คนละชนชั้นด้วยเช่นกัน จากการให้สัมภาษณ์ของลุงเฉลิม ทำให้ทราบว่าลูกค้าของลุงเฉลิมนอกจากพนักงานโรงงาน คนขับรถขนส่งสินค้า คนงานก่อสร้างแล้ว บางคนเป็นถึงผู้จัดการโรงงาน หัวหน้าคนงาน เป็นผู้มีหน้าที่การงานดี หรือเป็นผู้เจ้าของบริษัทรับเหมาก่อสร้างที่มีฐานะร่ำรวยคนเหล่านี้ก็เคยมาซื้ออภัยเตี้ยของตัวเองของตนรับประทานก็มี

หาบเร่แผงลอยเปรียบเสมือนเป็นตัวเชื่อมต่อระหว่างเศรษฐกิจนอกระบบกับเศรษฐกิจในระบบ กล่าวคือ ผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยซึ่งเป็นผู้ค้ารายย่อยในภาคเศรษฐกิจนอกระบบ ได้ซื้อสินค้าต่าง ๆ จากร้านค้าหรือผู้ค้าส่งซึ่งเป็นส่วนหนึ่งในภาคเศรษฐกิจในระบบ หาบเร่แผงลอยจะเป็นผู้รับสินค้ามาจำหน่ายอีกทอดหนึ่ง จากการศึกษาพบว่าลูกค้าส่วนใหญ่ของหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมจะเป็นลูกจ้างแรงงานของโรงงาน(โดยเฉพาะอย่างยิ่งโรงงานที่ไม่มีโรงอาหารและร้านจำหน่ายภายในโรงงาน) ซึ่งถือได้ว่าเป็นส่วนหนึ่งในการผลิตของภาคเศรษฐกิจในระบบ คนเหล่านี้สามารถซื้อสินค้าและบริการได้ในราคาถูกเมื่อเปรียบเทียบกับรายได้ที่ได้รับ สามารถดำรงอยู่และทำงานในนิคมอุตสาหกรรมต่อไปได้ จึงกล่าวได้ว่าหาบเร่แผงลอยและโรงงานอุตสาหกรรมมีการพึ่งพาซึ่งกันและกัน

ถ้าพิจารณากิจกรรมทางเศรษฐกิจแล้วพบว่า ในแต่ละระดับจะมีกิจกรรมแบบทุนนิยม (firm type) และแบบนอกทุนนิยม (bazaar type) ปะปนกันอยู่ (ศัพท์ทางเศรษฐศาสตร์เรียก formal sector กับ informal sector) กิจกรรมชนิดใดดำเนินการและมีเครื่องมือเครื่องใช้แบบทันสมัยเป็นกิจกรรมแบบทุนนิยม ถ้าเป็นกิจกรรมแบบไม่มีระบบ ไม่เน้นเรื่องประสิทธิภาพ มีการลงทุนต่ำ เป็นระบบนอกทุนนิยม ทำเองในครอบครัว สำหรับในประเทศด้อยพัฒนา กิจกรรมแบบครอบครัวได้มีส่วนสนับสนุนกิจกรรมแบบทุนนิยม เห็นได้ชัดจากคนงานโรงงานซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของระบบทุนนิยม จำต้องพึ่งพาพ่อค้าแม่ค้าหาบเร่ ซึ่งเป็นกิจกรรมแบบครอบครัวเพื่อเลี้ยงปากเลี้ยงท้อง เพราะอาหารจากหาบเร่แผงลอยราคาถูกกว่าอาหารจากร้านอาหารหรือซูเปอร์มาเก็ตในระบบทุนนิยม (อมรภา พงศาพิชญ์, 2528: 10-11)

ดังนั้นในทางอ้อมหาบเร่แผงลอยมีส่วนช่วยสนับสนุนให้ภาคอุตสาหกรรมสามารถดำเนินการต่อไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งนี้รูปแบบความสัมพันธ์ของหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมสามารถสรุปเป็นแผนภาพดังนี้



แผนภาพความสัมพันธ์ของหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร

จากการศึกษาพบว่า อาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร เป็นอาชีพหนึ่งที่สามารถดูดซับแรงงานส่วนเกินหรือผู้ที่ไม่สามารถเข้าไปประกอบอาชีพในภาคเศรษฐกิจในระบบได้ ทั้งนี้อาจมีสาเหตุมาจากข้อจำกัดด้านอายุ ด้านวุฒิการศึกษา รวมไปถึงข้อจำกัดด้านเงินทุน เป็นต้น อาชีพหาบเร่แผงลอยจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่สามารถรองรับคนเหล่านี้ได้ ด้วยเหตุผลที่ว่าอาชีพหาบเร่แผงลอยสามารถให้ผลตอบแทนอย่างรวดเร็วโดยไม่จำเป็นต้องใช้ความรู้ ทักษะความชำนาญในการประกอบการมากนัก ความรู้ทักษะความชำนาญสามารถเรียนรู้ได้ด้วยตนเองภายในระยะเวลาสั้น ๆ ใช้เงินลงทุนน้อย จึงเป็นการง่ายที่บุคคลทั่วไปโดยเฉพาะอย่างยิ่งคนยากจนและคนด้อยโอกาสซึ่งเป็นคนส่วนใหญ่ก้าวเข้าสู่อาชีพหาบเร่ สร้างรายได้ให้อยู่รอดได้ต่อไป ถึงแม้การประกอบอาชีพนี้จะต้องทำงานหนัก วันละหลาย ๆ ชั่วโมง รายได้ที่ไม่แน่นอน แต่ก็ช่วยให้คนเหล่านี้มีอาชีพ สร้างรายได้เพียงพอที่จะเลี้ยงดูตนเองและครอบครัวได้

Szanton (1972) ได้ศึกษาตลาดสดในประเทศฟิลิปปินส์พบว่าตลาดเป็นเหมือนหน่วยบริการที่ทุกคนมีสิทธิเข้าไปทำมาหากินได้ ทุกคนที่มีทุนน้อย แม้แต่การผ่าแดงโมแบ่งขายเป็นชิ้น ๆ ก็สามารถดำเนินกิจการได้ ทุกคนมีสิทธิที่จะมีชีวิตรอด (A right to survive) พวกเขาสามารถหารายได้พอเลี้ยงชีพท่ามกลางเศรษฐกิจที่มีการแข่งขันสูง ธุรกิจที่มีการลงทุนมาก เช่น โรงงานอุตสาหกรรม บริษัทธุรกิจขนาดใหญ่และอื่น ๆ

ทั้งนี้หากมองภาพให้กว้างออกไปอาจกล่าวได้ว่า อาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครมีส่วนช่วยลดภาระและความกดดันของภาครัฐในการให้ความช่วยเหลือแก่คน

ยากจน คนว่างงาน อีกทั้งภาครัฐไม่จำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมอาชีพให้กับกลุ่มคนเหล่านี้เลย เพราะการเรียนรู้ในการประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยสามารถเรียนรู้ได้ด้วยตนเอง อีกนัยหนึ่งอาชีพหาบเร่แผงลอยเป็นอาชีพสุจริตอาชีพหนึ่งเป็นเสมือนเกราะป้องกันไม่ให้คนยากจนหรือคนว่างงานหันไปประกอบอาชีพซึ่งผิดกฎหมายและส่งผลเดือดร้อนให้แก่สังคม เช่น การจี้ปล้น การค้าของเถื่อนและสิ่งเสพติด เป็นต้น

นอกจากนี้ การทำงานรับจ้างเป็นงานที่ไม่ถาวร มีการตกงานอยู่เป็นประจำ คนงานในโรงงานในระบบทุนนิยมก็อาจถูกออกจากงาน แล้วเปลี่ยนมาขายของหาบเร่ได้เหมือนกัน ความสัมพันธ์ซึ่งกันและกันของระบบทุนนิยมและนอกระบบทุนนิยมเป็น ปรากฏการณ์ของประเทศด้อยพัฒนา ซึ่งทฤษฎีตะวันตกไม่สามารถอธิบายได้และเนื่องจากสังคมในตะวันตก การพัฒนาเศรษฐกิจและอุตสาหกรรมมีผลทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงจากสังคมเกษตรกรรมมาเป็นอุตสาหกรรม เป็นการเปลี่ยนแปลงที่ถาวรตายตัว แต่ในประเทศไทยพัฒนาการเปลี่ยนแปลงจากสังคมเกษตรกรรมมาเป็นอุตสาหกรรมยังไม่เกิดขึ้นอย่างถาวร ยังมีการโยกย้ายระหว่างงานเกษตรกรรมในชนบทกับงานอุตสาหกรรมในเมือง (อมรา พงศาพิชญ์, 2528: 11) บทบาทการเป็นแหล่งรองรับหรือแหล่งพักพิงชั่วคราวในการประกอบอาชีพของคนถูกออกจากงาน ได้ปรากฏเด่นชัดขึ้นเมื่อประเทศไทยต้องประสบกับภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ ทำให้สถานประกอบการโรงงานอุตสาหกรรมหรือบริษัทต้องเลิกจ้างพนักงานบางส่วน บางแห่งถึงกับต้องปิดกิจการไปทำให้คนเหล่านี้ต้องตกงานในที่สุด ที่ซิดนีย์เป็นตัวอย่างหนึ่งของผู้ได้รับผลกระทบจากภาวะดังกล่าว เขาถูกนายจ้างเลิกจ้างไม่มีงานทำ ในระหว่างที่ไม่มีงานทำจึงหันมาประกอบอาชีพเร่ขายไส้กรอกอีสานอย่าง เป็นการหารายได้มาเลี้ยงตนเองและเป็นการช่วยเหลือชุมชนครอบครัว จึงเป็นการยืนยันได้ว่า อาชีพหาบเร่แผงลอยไม่ว่าจะเป็นหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมหรือหาบเร่แผงลอยในสถานที่ใดก็ตาม เป็นทางออกทางหนึ่งของคนถูกออกจากงานรวมไปถึงคนหางาน

สำหรับผู้ที่ยอพยพเข้ามาประกอบอาชีพในเขตนิคมอุตสาหกรรมนวนคร ทางเลือกหนึ่งในการแก้ไขปัญหาในการมีชีวิตอยู่รอด คือ การประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอย อาชีพนี้อาจเป็นหนทางให้พวกเขาสามารถดำรงอยู่ในสังคมต่อไปได้ เมื่อวิเคราะห์หาบเร่แผงลอยในกรอบแนวคิดความทันสมัย (Modernization) จากการศึกษาจากกล่าวได้ว่า หาบเร่แผงลอยเป็นเหมือนประกายไฟที่เป็นจุดเริ่มต้นให้กับผู้ประกอบการแต่ละคน สามารถก้าวไปสู่อาชีพในระบบเศรษฐกิจที่ทันสมัยได้ จากกรณีพี่แดง ลุงเฉลิม พี่สรและพี่นุช เมื่อพวกเขาได้มาประกอบอาชีพหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนคร ฐานะทางเศรษฐกิจดีขึ้น มีการเก็บออมเงิน มีความคิดปรับปรุงและขยายกิจการของตน พวกเขาคาดหวังที่จะมีร้านค้าเป็นของตนเอง จากเดิมที่มีการค้าขายเล็ก ๆ

น้อย ๆ อยู่ริมถนนข้างโรงงานอุตสาหกรรม เมื่อมีโอกาสและเงินทุนมากพอ พวกเขา ก็จะลงทุนเปิดร้านค้าหรือทำธุรกิจอื่น ๆ ที่สามารถสร้างรายได้ให้เพิ่มมากขึ้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นแรงจูงใจที่กระตุ้นให้พวกเขาพัฒนาตนเอง ซึ่งเป็นเพียงหน่วยเศรษฐกิจเล็ก ๆ ที่ขยายไปเป็นหน่วยเศรษฐกิจใหญ่ขึ้น ส่งผลให้เกิดการขยายตัวของภาคเศรษฐกิจโดยรวมได้

เมื่อพิจารณาถึงทัศนคติที่มีต่ออาชีพหาบเร่แผงลอยของแต่ละกรณีศึกษา พบว่าผู้ประกอบการมีรายได้จากการค้าขายพอที่จะทำให้พวกเขามีรายได้เลี้ยงดูตนเองและครอบครัวได้ บางคนมีแนวโน้มที่จะประกอบอาชีพนี้เรื่อยไปและมีความคิดที่จะขยายกิจการของตนออกไป ดังในกรณีของพี่มนตรี สูงเฉลิมและป้าจินดา พวกเขาสามารถซื้อที่ดิน รถยนต์ อีกทั้งมีเงินเก็บออมสำหรับไว้ใช้จ่ายในอนาคต สิ่งเหล่านี้สะท้อนให้เห็นว่าบุคคลบางคนที่มีข้อจำกัดด้านอายุ การศึกษาหรือเงินทุนก็สามารถรับผลประโยชน์จากการขยายตัวของเมืองและการขยายตัวของเศรษฐกิจสมัยใหม่ในนิคมอุตสาหกรรมนครได้ การอพยพเข้าสู่นิคมอุตสาหกรรมถือได้ว่าเป็นการดึงคนจากท้องถิ่นต่าง ๆ ในชนบทให้เข้ามาสู่ความเจริญ บุคคลเหล่านี้มีโอกาสก้าวหน้าทางเศรษฐกิจมากขึ้น ถึงแม้ว่าจะทำงานในนิคมอุตสาหกรรมอย่างยากลำบากก็ถือว่ายังดีกว่าการอยู่ในชนบท

วิถีชีวิตของสังคมเมืองในประเทศที่ไม่ใช่สังคมนิยม เป็นวิถีชีวิตภายใต้สังคมนิยม ที่ถูกครอบงำโดยนายทุนผู้ครอบครองปัจจัยการผลิต ขณะที่คนส่วนใหญ่เป็นเพียงผู้ขายแรงงานให้แก่ นายทุนเท่านั้น ทุกชีวิตจะตกอยู่ภายใต้อิทธิพลของเงินตรา กำไรและการค้าขายแลกเปลี่ยน แรงงานก็เป็นเพียงสินค้าชนิดหนึ่งของสังคมนิยม (ณรงค์ เพชรประเสริฐ, 2528: 16) ตัวอย่างบางกรณีได้แก่ กรณีลุงเข้มและลุงขาว เป็นต้น เป็นที่น่าสังเกตว่าสินค้าที่ผู้ประกอบการเหล่านี้นำมาขายเป็นการซื้อขายในระบบเครดิต จึงดูเหมือนว่าธุรกิจของพวกเขาเป็นการดำเนินธุรกิจของตนเอง มีการลงทุนอย่างต่อเนื่อง พวกเขาและร้านค้ามีการช่วยเหลือซึ่งกันและกัน คือ ผู้ประกอบการช่วยให้ร้านค้าขายสินค้าได้ ส่วนร้านค้าช่วยให้ผู้มีทุนน้อยมีโอกาสได้ทำการค้าเล็ก ๆ น้อย ๆ เพื่อหารายได้เลี้ยงดูตนเอง แต่ในความเป็นจริงแล้วผู้ประกอบการเหล่านี้เป็นเพียงผู้ขายแรงงานให้แก่ นายทุน ทำงานรับจ้างเป็นพ่อค้าแม่ค้าขายปลีกให้กับร้านค้าอีกทอดหนึ่ง ร้านค้าจึงเป็นผู้รับผลประโยชน์เสียเป็นส่วนใหญ่ ส่วนผู้ประกอบการจะได้รับเงินค่าจ้างเป็นกำไรเล็ก ๆ น้อย ๆ ที่ได้จากการค้าขายในแต่ละวันเท่านั้น ร้านค้าจึงเป็นผู้กอบโกยผลประโยชน์แต่เพียงผู้เดียว มีโอกาสที่จะขยายกิจการต่อไป ส่วนผู้ประกอบการแทบจะไม่มีโอกาสในการลงทุนและดำเนินธุรกิจของตนเองอย่างแท้จริง หากวิเคราะห์ในกรอบแนวคิดเศรษฐศาสตร์การเมือง (Political Economy) ผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมบางคนแทบจะมองไม่เห็นหนทางที่จะดำเนินธุรกิจของตนเองหรือขยาย กิจการของตนออกไปได้ โอกาสในการขยายกิจการถูกบีบให้แคบลงทั้งนี้

เพราะผู้ประกอบการเหล่านี้ต้องพึ่งพิงและถูกเอาเปรียบโดยร้านค้า ผลประโยชน์ทางเศรษฐกิจ ส่วนที่เหลือที่ผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยได้รับ เป็นเพียงส่วนเล็ก ๆ ที่เปิดโอกาสให้คนยากจน มีโอกาสได้ซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้ากับร้านค้า คนทั่วไปรวมไปถึงคนยากจนด้วยกัน ด้วยกำไรที่เล็กน้อย ในปริมาณที่ไม่มากมายนัก ผลประโยชน์ที่ได้รับก็ไม่ได้สร้างความหวังอะไรมากนัก เป็นเพียงส่วนหนึ่งสำหรับผู้ที่ไม่มีความหวัง

จากกรณีศึกษา หากพิจารณาถึงทัศนคติเกี่ยวกับความยากจน จากกรณีศึกษาส่วนใหญ่ พบว่าพวกเขามีความรู้สึกรู้สึกว่าตนยังเป็นคนยากจนอยู่ ถึงแม้ว่ารายได้จากการค้าขายจะเพียงพอสำหรับเลี้ยงตนเองและครอบครัวแล้วก็ตาม แต่พวกเขาต้องใช้จ่ายอย่างประหยัดด้วยเช่นกัน ตัวอย่างกรณีของพี่ซิณ ลุงเจ้มและผู้ประกอบการอีกหลายคนซึ่งต่างคิดว่าอาชีพหาบเร่แผงลอยไม่ได้สร้างความหวังและความมั่นคงให้กับชีวิตได้มากนัก รายได้ที่ได้รับก็เพียงพอมีกินมีใช้ ไปวัน ๆ ไม่ค่อยมีเงินเหลือเก็บ พวกเขามาประกอบอาชีพนี้เพราะไม่มีทางเลือกอื่นที่ดีกว่า หากมีทางเลือกที่ดีกว่าพวกเขาก็พร้อมที่จะเปลี่ยนอาชีพ

นอกจากนี้การที่พ่อค้าแม่ค้าหาบเร่แผงลอยมีส่วนช่วยพยุงราคาของสินค้าไม่ให้มีราคาสูงนั้น ทำให้บรรดานายจ้างและโรงงานอุตสาหกรรมต่าง ๆ ได้รับประโยชน์ด้วยการจ่ายค่าจ้างให้กับแรงงานในราคาต่ำแต่คนงานสามารถอยู่ได้ สามารถใช้แรงงานในราคาถูกและบริการสินค้าที่ดีพอควรจากหาบเร่แผงลอย โดยไม่ต้องลงทุนลงแรงให้กับพวกหาบเร่แผงลอยเลย

ประเด็นที่สำคัญอีกประการหนึ่งที่ไม่ควรมองข้าม คือ การซื้อหวยใต้ดิน เป็นค่าใช้จ่ายส่วนหนึ่งของผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอย บางคนมีรายจ่ายเกี่ยวกับหวยใต้ดินค่อนข้างสูง เช่น พี่ซิณ ลุงเจ้มและผู้ประกอบการอีกหลายคน พฤติกรรมการซื้อหวยใต้ดินสามารถสะท้อนให้เห็นว่าผู้ประกอบการเหล่านี้ยังคงอยู่ในวังวนของความยากจน ยากที่จะเลื่อนฐานะเศรษฐกิจและสังคมให้ดีขึ้นได้ แต่พวกเขาก็ไม่ใช่จะสิ้นหวังที่จะมีชีวิตที่ดีขึ้นเสียทีเดียว ตรงกันข้ามพวกเขายังมีความหวังอยู่บ้างและหนทางหนึ่งที่จะทำให้ความหวังนั้นเกิดขึ้นได้ก็คือการซื้อหวยนั่นเอง

เมืองในทัศนะทางเศรษฐศาสตร์การเมือง คือ ศูนย์กลางของวิถีชีวิตการผลิตที่ทันสมัย เป็นศูนย์รวมของชนชั้นแรงงาน (working class) และชนชั้นนายทุน (capitalist class) ความสัมพันธ์ที่ไม่เสมอภาค นำไปสู่การแบ่งปันผลประโยชน์ในสังคมที่ไม่ยุติธรรม นำไปสู่ความไม่เท่าเทียมในอำนาจทางการเมืองและอำนาจทางชนชั้น ความไม่เสมอภาค ความไม่ยุติธรรม ความไม่เท่าเทียมกันเหล่านี้ แผงอยู่ในกระบวนการผลิต วิถีชีวิตและขบวนการทางสังคมต่าง ๆ (ณรงค์เพชรประเสริฐ, 2528: 20) อาจกล่าวได้ว่า การขยายตัวของเมืองและขยายตัวของเศรษฐกิจแบบสมัยใหม่ของนิคมอุตสาหกรรมนวนครไม่ได้แสดงให้เห็นถึงฐานะความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นของลูกจ้าง

แรงงานในโรงงานอุตสาหกรรมและหาบเร่แผงลอย ผลประโยชน์ส่วนใหญ่ตกอยู่กับเจ้าของผู้ประกอบการขนาดใหญ่ เช่น โรงงานอุตสาหกรรม และเจ้าของร้านค้าธุรกิจในตลาดอุตสาหกรรมเท่านั้น โรงงานอุตสาหกรรมและกลุ่มธุรกิจเหล่านี้ไม่ต้องรับภาระในการบริการด้านอาหารและเครื่องใช้ไม้สอยแก่ลูกจ้างแรงงานที่มีค่าแรงต่ำ ถึงกระนั้นบรรดาหาบเร่แผงลอยก็มีส่วนช่วยเศรษฐกิจในระบบด้วยการเสนอสินค้าราคาถูก ทั้งแก่ผู้มีรายได้น้อยและรายได้มากที่อยู่ในภาคเศรษฐกิจในระบบ

ดังนั้นอาจกล่าวได้ว่ามีความเป็นไปได้ที่ผู้ประกอบการหาบเร่แผงลอยในนิคมอุตสาหกรรมนวนครบางคน จะได้รับประโยชน์จากการขยายตัวของเศรษฐกิจแบบสมัยใหม่ทำให้มีโอกาสประสบความสำเร็จในการประกอบอาชีพ สามารถเลื่อนฐานะทางเศรษฐกิจและมีสภาพความเป็นอยู่ที่ดีขึ้นได้ ในขณะที่เดียวกันสิ่งเหล่านี้อาจไม่เกิดขึ้นกับผู้ประกอบการบางคน จะอย่างไรก็ตามหากพิจารณาถึงบทบาทของอาชีพหาบเร่แผงลอยแล้ว จากการศึกษาสามารถยืนยันได้ว่าอาชีพหาบเร่แผงลอยมีบทบาทในการเป็นแหล่งรองรับของคนหางาน แรงงานส่วนเกินของภาคเศรษฐกิจในระบบ อาชีพนี้มีส่วนร่วมในการให้บริการสินค้าแก่คนทั่วไปโดยเฉพาะอย่างยิ่งคนชั้นแรงงานและคนยากจน และที่สำคัญเป็นอาชีพที่คอยหล่อเลี้ยงและช่วยพยุงระบบเศรษฐกิจให้คงอยู่ต่อไป